بېيىشقا يېتەكلەش مەجمۇئەسى

ئابلەت جۇمە تۇپراق

پۇل تېپىشقا ياندىشقان خېرىس

شىنجاڭ پەن-تېخنىكا نەشرىياتى

بېيىشقا يېتەكلەش مەجمۇئەسى

ئابلەت جۇمە توپراق

پۇل تېپىشقا ياندىشقان خىرىس

شىنجاڭ پەن-تېخنىكا نەشرىياتى

图书在版编目(CIP)数据

竞争有略：维吾尔文/阿布来提·居马土谱热克编著，
—乌鲁木齐：新疆科学技术出版社，2012.5
(致富丛书)
ISBN 978-7-5466-1313-0

I.①竞… II. ①阿… III.①市场竞争—研究—维吾
尔语(中国少数民族语言) IV.① F713.5

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第097687号

پىلانلىغۇچى: ئىبراھىم سەمەن
تەشكىللىگۈچى: ئابدۇشۈكۈر ئىمىن
مەسئۇل مۇھەررىرى: ۋارىس مۇھەممەت
مەسئۇل كوررېكتورى: نورىمان قادىر
مۇقاۋىسىنى لايىھەلىگۈچى: خەمىدە سەئىدئالىم

بېيىشقا يېتەكلەش مەجمۇئەسى
پۇل تېپىشقا يانداشقان خىرىس
* * *
شىنجاڭ پەن - تېخنىكا نەشرىياتى نەشر قىلىپ تارقاتتى
(ئۈرۈمچى شەھىرى يەنئەن يولى №255   پوچتا نومۇرى: 830049)
شىنجاڭ شىنخۇا كىتابخانىسىدا سېتىلىدۇ
ئۈرۈمچى لۇڭيىدا باسما چەكلىك شىركىتىدە بېسىلدى
فورماتى: 880mm×1230mm   1/32
باسما تاۋىقى: 4.875 قىستۇرما ۋارىقى 2
2012 - يىل 5 - ئاي 1 - نەشرى
2012 - يىل 5 - ئاي 1 - بېسىلىشى
ISBN 978 - 7 - 5466 - 1313 - 0
باھاسى: 15.00 يۈەن

ئابلەت جۇمە تۇپراق 1963 - يىلى 4 - ئايدا يوپۇرغا ناھىيەسى تېرىم يېزىسىنىڭ كۆتەكلىك كەنتىدە تۇغۇلغان، مارالبېشى ناھىيەسىنىڭ سېرىقبۇيا بازىرىدا چوڭ بولغان. ئۇ «قەشقەر گېزىتى» ۋە «قەشقەر» ژۇرنىلىدا باش مۇخبىر ۋە مۇھەررىر بولۇپ ئىشلىگەن. ھازىرغىچە 5000 پارچىدىن ئارتۇق خەۋەر - ماقالە، ئەدەبىي ئاخبارات، ئەدەبىي خاتىرە، شېئىر يېزىپ ئېلان قىلدۇرغان؛ «جاسارەتلىك بول ئوغلۇم» قاتارلىق 17پارچە كىتابى ھەرقايسى نەشرىياتلاردا نەشر قىلىنغان. 30 پارچىدىن ئارتۇق ماقالە - ئەسىرى مەملىكەت، ئاپتونوم رايون تەرىپىدىن 1 -، 2 -، 3 - دەرىجىلىك مۇكاپاتلارغا ئېرىشكەن. ئۇ ھازىر جۇڭگو يازغۇچىلار جەمئىيىتى شىنجاڭ شۆبىسى ۋە قەشقەر ۋىلايەتلىك يازغۇچىلار جەمئىيىتىنىڭ ئەزاسى.

كىرىش سۆز

ھاياتنى قەدىرلەش، ئۇنىڭ بىتەكرار پۇرسەتلىرىنى چىڭ تۇتۇش، ئەڭ زور تىرىشچانلىق بىلەن ئۇنى بېيىتىپ، ئۇنتۇلماس خاتىرىلەرنى قالدۇرۇش ھەممە كىشىنىڭ ئورتاق ئارزۇسى. ئەمما، بۇ ئارزۇنىڭ ھۇزۇرىنى سۈرۈش ھەممىلا كىشىگە نېسىپ بولۇۋەرمەيدۇ. ھەربىر كىشىدە كۆرۈنمەس بىر تىلتۇمار بار بولۇپ، ئۇنىڭ بىر تەرىپىگە «ئاكتىپ روھىي ھالەت» دەپ يېزىلغان. بۇ بايلىق، مۇۋەپپەقىيەت، خۇشاللىق ۋە ساغلاملىقنى جەلپ قىلىدۇ، شۇنداقلا كىشىلەرنى يۇقىرى پەللىگە ئېلىپ چىقىدۇ ۋە شۇ يەردە مەزمۇت تۇرغۇزىدۇ؛ تىلتۇمارنىڭ يەنە بىر تەرىپىگە «پاسسىپ روھىي ھالەت» دەپ يېزىلغان بولۇپ، بارلىق گۈزەل شەيئىلەرنى رەت قىلىدۇ، شۇنداقلا كىشىلەرنى تۇرمۇشنى ئەھمىيەتسىز ئۆتكۈزۈشكە مەجبۇر قىلىدۇ، ھەتتا يۇقىرى پەللىدە تۇرغان كىشىلەرنى چوڭقۇر ھاڭغا چۈشۈرۈۋېتىدۇ.

كىشىلىك ھايات پۇرسەت ۋە خىرىسقا تولغان بولىدۇ. ھازىرقى زاماندىكى ئىقتىساد ۋە پەن - تېخنىكىنىڭ ئۇچقاندەك تەرەققىي قىلىشى، رىقابەتنىڭ كەسكىنلىشىشى بىزدىن ئەنئەنىۋى ئىقتىساد ئېڭىمىزنى، قىممەت قارىشىمىزنى ئۆزگەرتىشىمىزنى، زامانغا لايىق بىلىم - ساپانى ھازىرلىشىمىزنى، ئۇچرىغان خىرىس، قىيىنچىلىقلارنى يېڭەلەيدىغان پەم - پاراسەت، جاسارەت بولۇشنى تەلەپ قىلىدۇ.

كىشىلىك ھاياتتىكى پۇرسەت ھەممىلا يەردە تولۇپ تۇرىدۇ. بۇ «پۇرسەت» لەر ھەممىلا ئادەمگە بېيىش ھوقۇقىنى بەرگەن.

بىراق، ئۇ تەييارغا ھەييار بولىدىغانلارنىڭ بېيىشىغا كاپالەتلىك قىلمايدۇ. پەقەت تىرىشقان، ئىزدەنگەنلەرگە مەنسۇپ بولىدۇ.

ئىقتىساد ئىجتىمائىي تۇرمۇشنىڭ ھەرقايسى ساھەلىرىگە بىۋاسىتە ۋە كۈچلۈك تەسىر كۆرسىتىۋاتقان بۈگۈنكى كۈندە، بېيىش ئىستىكىدە بولغان ئوقۇرمەنلىرىمىزنىڭ ھۇزۇرىغا «بېيىشقا يېتەكلەش مەجمۇئەسى» نى سۇندۇق. مەجمۇئە تۈرلۈك تىجارەت يوللىرىنى، ئىستېمال يۈنىلىشىنى، مەبلەغ سېلىش ئۇسۇللىرىنى، پۇل تېپىشنىڭ توغرا يوللىرىنى كۆرسىتىپ بەرگەن بولۇپ، ئۇ بەلگىلىك پايدىلىنىش قىممىتىگە ئىگە، بۇ كىتابنىڭ ئىگىلىك تىكلەش، بېيىش، مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش ئىستەكلىرىڭىزنى ئەمەلگە ئاشۇرۇشتا سىزگە ياخشى بىر يېتەكچى ۋە باشلامچى بولۇشىنى ئۈمىد قىلىمىز.

شىنجاڭ پەن - تېخنىكا نەشرىياتى

مۇندەرىجە

ئەمەلىي ئىش – تىجارەتنىڭ جېنى 1
مەھسۇلاتلارنى توپ ۋە پارچە سېتىشنىڭ ئۆزئارا پەرقى 5
ئەتراپىمىز پۇل – بايلىق كانىدۇر 13
دەسمىي سېلىپ پۇل تېپىش بىلەن دەسمىي سالماي پۇل تېپىشنىڭ
پەرقى نەدە؟ 24
قاتمال تىجارەت ئۈنۈمسىز بولىدۇ 30
تىجارەتتە بېسىلىپ قالغان مەھسۇلاتلارنى بىر تەرەپ قىلىشقا ماھىر
بولۇش كېرەك 40
تىجارەتتە ۋاستىنى قانداق تاللايمىز 50
تىجارەتنىڭ ئالدىنقى شەرتى – ئىشەنچ تۇرغۇزۇش 55
باشقىلاردا ئىشەنچ تۇرغۇزۇش ئۈچۈن قانداق قىلىش كېرەك 59
تىجارەتچى ئۆزىگە مۇناسىپ بولمىغان ئىش - ھەرىكەتلەرگە
ئارىلاشماسلىقى كېرەك 67
تىجارەتچى ئۆز تىجارىتى دائىرىسىدىن سىرت ئىشقا چات كېرىۋالماسلىقى
كېرەك 72
قايسى خىل تىجارەتنى قىلسىڭىز، مۇناسىپ تەدبىركارلىقنى جارى
قىلدۇرۇڭ 81
تىجارەت ئورتاق ھەمكارلىقى 86
تىجارەت ھەمكارلىققا مۇھتاج 94
ئورتاق ھەمكارلىق تىجارىتىنى قانداق بارلىققا كەلتۈرۈش كېرەك 103
تىجارەت، سودا قىلغاندا ئاز - ئازدىن مۇقىم مۈلۈك توپلاپ قويۇش كېرەك ... 110
تىجارەتتە تەرتىپ تۇرغۇزۇش، تەرتىپلىك بولۇشنى ئىشقا ئاشۇرۇش
كېرەك 121
بەرىكەتلىك پۇل 136
ھازىرقى زامان تىجارىتىمىزدە يەنە نېمىلەر كەم؟ 141

ئەمەلىي ئىش ـ تىجارەتنىڭ جېنى

بىرەر تىجارەتتە ئەمەلىي ئىش قىلىش تولىمۇ زۆرۈر.

تىجارەتتە پىشمىغان، تەجرىبىسى كەمچىل ئادەملەر تولا چاغلاردا ھېسسىياتقا بېرىلىپ كېتىدۇ، بۇنداق ھېسسىيات ئۆز مەنپەئەتى ۋە ئۆز خاھىشىنى قوغداشنى مەقسەت قىلىدۇ، گاھىدا ئۇنىڭمۇ ئۆزىگە تۇشلۇق ئالاھىدىلىكى بولۇپ قالىدۇ.

يېڭىدىن تىجارەتكە كىرىشكەن ئادەم ئۆزى ئانچە بىلىپ كەتمەيدىغان بىرەر تىجارەت ياكى بىرەر مەھسۇلات، بىرەر تۈرگە كىرىشكەندە تېخىمۇ شۇنداق بولىدۇ. سودىغا پىشقان ئادەملەردىمۇ بەزىدە يېڭى تۈرگە دۇچ كەلسە، بۇ خىل ھېسسىيات پەيدا بولىدۇ. ئايرىم كىشىلەردە سىناپ بېقىش، كۆرۈپ بېقىش تۇيغۇسى پەيدا بولىدۇ. تەۋەككۈل قىلىش تولىمۇ ئاز بولىدۇ، بولۇپمۇ يېڭىدىن سودىغا كىرىشكەن ئادەملەردە تەۋەككۈل قىلىش ھېسسىياتى بولسىمۇ، تەۋەككۈل قىلىشقا جۈرئەت قىلالمايدۇ. ھېسسىيات جەھەتتىن قىزىپ كېتىش، ھاياجانلىنىش، ئالدىراشتەك روھىي ھالەت شەكىللەنسىمۇ ئەمەلىي ئىشلەش جەريانىدا جانلىق ئىشلىيەلىسىلا، ئۇنىڭدىن ئەسەرمۇ قالمايدۇ. ئۇنداقلاردا قورقۇنچ، جىددىيلىك، يېنىۋېلىش تۇيغۇسى كۈچلۈك بولىدۇ، تەۋەككۈل قىلىش ئىدىيەسى بولمايدۇ؛ بەزىلەردە دېلىغۇللۇق، تەمتىرەش، قايسى تەرەپكە مېڭىشنى بىلەلمەسلىك كۆرۈلگەندە، ئەمەلىي ئىش قىلىشقا جۈرئەت قىلماي، ئەكسىچە ۋەدە خاراكتېرىدىكى تىجارەت بىلەن شۇغۇللىنىشقا قەدەم باسىدۇ، بۇ خىل تىجارەت داۋامىدا

ئەمەلىي ئىش ئاز، يول مېڭىش، ۋەز - نەسىھەت قىلىشقا ئىشىنىپ كېتىش كۈچلۈك بولىدۇ. ئۇنداقتا، تەۋەككۈل قىلىش ئىدىيەسى بار كىشىلەر قانداق بولىدۇ؟ ئۇلار ھامان جۈرئەتلىك ئىش قىلىدۇ، ئەمەلىي سودا - تىجارەت بىلەن شۇغۇللىنىشتا ئالدىدا ماڭىدۇ. ئالدىنقى ئۇسۇل بىر خىل ئۆلۈك ئۇسۇل بولۇپ، ئۈنۈم بېرىشى تولىمۇ ئاستا بولىدۇ ياكى ئاخىرى يوقاپ كېتىدۇ. سودا قىلغۇچىغا نىسبەتەن، بۇنداق ۋەدە خاراكتېرىدىكى تىجارەت پەقەت جۈرئەتلىك بولۇش، ئۇچۇر بىلەن تەمىنلەش جەھەتتىلا رول ئوينايدۇ، ئەمما تەۋەككۈلچىلىك ئىدىيەسىنى تەلتۆكۈس يېتىلدۈرۈشكە تۈرتكە بولالمايدۇ. ۋەدە خاراكتېرلىك سودا - تىجارەت بىر خىل ئەمەلىي بولمىغان، ئاغزاكى ياكى يازما ۋەدە، توختام، كېلىشىمنى ئاساس قىلىدىغان، ئىجرا بولسا بولىدىغان، بولمىسا قالىدىغان، قالغاندا ئېسىلىۋالغىلى بولسىمۇ، ھۆكۈم قىلغىلى بولمايدىغان خاراكتېرگە ئىگە بولىدۇ. ئۇنىڭدا تولا چاغلاردا ۋاقىت، مەبلەغ ئىسراپچىلىقى بولىدۇ. بۇنىڭ بىر ئالاھىدىلىكى شۇكى، ئۇچۇر ئارقىلىق مەھسۇلاتنىڭ بازار ئەۋزەللىكىنى، ئىستېمال مىقدارىنى بىلىپ، سېتىش - ساتماسلىقتا ھۆكۈم قىلغىلى بولىدۇ، شۇنداقلا توغرا نىشان تاللاپ تىجارەتتە مەغلۇپ بولۇشتىن ساقلانغىلى بولىدۇ. بۇ كۆپ ھاللاردا كۆرۈنۈشتىكى ماھىيەت بولۇپ قالىدۇ دېسەك ئارتۇق كەتمەيدۇ، چۈنكى سودىنىڭ تۈپكى ۋاستىسى ماددىي نەرسە. ماددىي نەرسە بولمايدىكەن، ئۇ سودا - تىجارەت بولمايدۇ. سودا - تىجارەت بولغاندىمۇ جانلىق بولماي قالىدۇ. بۇ خىل سودا - تىجارەتتە تەۋەككۈل قىلىشقا كۆنگەن ئادەم ناھايىتى جۈرئەتلىك، قارام بولۇپ كېتىدۇ ياكى دەرھال توختىۋالىدۇ. چۈنكى، ۋەدە خاراكتېرلىك سودىدا سودا قىلغۇچى نۇرغۇن بىلىمگە، ئەتراپلىق ئۇچۇرغا، بازارغا، ئىستېمال ئەۋزەللىكى ياكى بۇلارنىڭ ئەكسىچە چۈشەنچىگە ئىگە بولماي قالمايدۇ. بۇنىڭغا ئاساسەن تەۋەككۈل

قىلغۇچى دەرھال ھۆكۈم قىلىپ، ئەمەلىي ئىش قىلماي قالمايدۇ، تەۋەككۈلچىلىك ئىدىيەسى يوق سودا ـ تىجارەت قىلغۇچى چوقۇم ئۇنداق قىلالمايدۇ، بەلكى قورقۇپ تۇرۇپ قالىدۇ؛ ئەمەلىي ئىشنى مەلۇم كىچىك دائىرىدە قانات يايدۇرۇپ، كىچىك ئىش بىلەن بەنت بولىدۇ. بۇنداق سودىدا چوقۇم سودا قىلغۇچى بىرى، پۇرسەتنى كەتكۈزۈپ قويۇپ، مەھسۇلات ئەۋزەللىكى ۋە ئىستېمالچىلارنىڭ ئىستېمال ئېھتىياجىنى قاندۇرالماي لەيلەپ قالىدۇ؛ يەنە بىرى، ئۆزىدە بار مەھسۇلاتنى ئۆلۈك مەھسۇلاتقا ئايلاندۇرۇپ قويىدۇ.

بىز «پامىر» مىنېرال سۇيىنى سېتىشنى ئۇستىمىزگە ئالغاندىن كېيىن ۋەدە خاراكتېرلىك سودا بىلەن شۇغۇللاندۇق. بۇنىڭ ئەۋزەللىكى بىلەن يېتەرسىزلىكى يۇقىرىدا دەپ ئۆتكەندەك بولدى، بىزدە جاسارەتلىك بولۇش ۋە تەۋەككۈلچىلىك قىلىش ئىدىيەسى بولسىمۇ، يەنە بىر جەھەتتىن ئەنسىرەش ئېغىر بولدى، باشقا شېرىكلىرىمىزمۇ تازا جۇرئەتلىك بولالماي، ئەنسىرەپ، غەم قىلدى. ناھىيەلەردىن، جايلاردىن نۇرغۇن ئادەم بىلەن سۆزلىشىپ، ۋەدە ئېلىپ ھەتتا 610 تونىنا مەھسۇلاتقا يازما توختام تۈزۈپ، ئېغىزدا نۇرغۇن پايدىغا ئىگە بولغان بولساقمۇ، ئەمەلىيەتتە ئۇلاردىن يولغا قويۇلغىنى بەكمۇ ئاز بولدى. توختام تۈزگەن كىشىلەرگىمۇ ئېھتىياتچان بولۇپ، مال يەتكۈزۈپ بەرمىدۇق، مەھسۇلات ئامباردا بېسىلىپ قالسا قالدىكى، ئۇلار سېتىپ پۇلنى بېرەيلى دېسە ياق دېدۇق. يەنە نۇرغۇن كىشىلەر بىلەن يول ـ يولدا، كوچا ـ كوچىدا ئاغزاكى ۋەدىلەشكەن بولساقمۇ، ئۇلارغىمۇ ئېھتىياتچان بولدۇق. شۇنىڭ بىلەن سودىمىزنى بوغۇپ، پۇرسەتنى ئۆتكۈزۈۋەتتۇق، مىنېرال سۇ ۋاقىت خاراكتېرى ئىنتايىن كۈچلۈك مەھسۇلات بولغاچقا، بازارنى ۋاقتىدا ئىگىلىيەلمەي قالدۇق.

يېڭىسار ناھىيەسىگە مەھسۇلات ئاپىرىش ئېھتىياجى

توغۇلدى، ئۇ يەردە ۋەدە قىلغۇچى بولسىمۇ، ئىشەنچ قىلالمىدۇق. ئىشەنچ قىلمىغان ئەھۋالدىمۇ بىز مەھسۇلاتنى شۇ جايدا ساتمىساق بولمايتتى. ئاخىرى گەپنى، ۋەدىنى قويۇپ تۇرۇپ، مەھسۇلاتنى ئاپىرىۋېدۇق، بىرمۇنچە خېرىدار چىقتى ۋە تالىشىپ ئالدى. بىز يەنە بىرقانچە يېزا - بازارغىمۇ مال ئاپاردۇق، خېرىدارلار تالىشىپ دېگۇدەك ئالدى. مۇۋاپىق باھا، ئەلا سۈپەت، قىزغىن مۇئامىلە بولسىلا، مەھسۇلات ئىستېمالغا يېقىن بولسىلا، ئەمەلىي ھەرىكەت، پائالىيەت ئېلىپ بارسا قوللاشقا ئېرىشەلمەي قالمايدىكەن. ۋەدە قىلغان نۇرغۇن سودا توختاملىرى قالدى، يەنى ئىجرا قىلىنمىدى؛ بەزىلەر ۋەدىگە ئەمەل قىلمىدى، بۇنىڭغا قانۇن تارماقلىرىمۇ ئۆزلۈكلار كېلىشىپ بىر ئىش قىلساڭلار دەپ مەسلىھەت بەردى. مۇبادا بۇ ساھەدىكى قانۇن ھەقىقىي يوسۇندا ئىجرا قىلىنسا ئۇنداق بولماسمىدىكىن - تاڭ؟!

سودا - تىجارەت قىلغاندا سەزگۈر بولۇش، ۋەدىنى ئاساس قىلىۋالماي، ئەمەلىيەتنى ئاساس قىلىش، مەھسۇلاتنى يېتەكچى قىلىپ، ئالدىن پۇل ئېلىش، نەقلەشتۈرۈش، خەتىرى كۆرۈلۈش ئەھۋالى سېزىلسە، دەرھال مالنى قايتۇرۇۋېلىش ياكى ئەسلىگە كەلتۈرۈش تەدبىرىنى قوللىنىش كېرەك. سودا - تىجارەت قىلغاندا، ۋەدىگە ئىشەنمەسلىك، مەھسۇلاتقا ئىشىنىش، ساتقۇچىغا ئىشەنگەندە، نەقلەشتۈرۈپ بەرگەن ئەمەلىي پۇلغا ئىشىنىش كېرەك. سودا - تىجارەت قىلغاندا تەۋەككۇل قىلىش، قارامىلىق قىلماسلىق، ۋەدىگە ئەمەل قىلىش، سۆرەلمىلىك قىلماسلىق كېرەك. سودا - تىجارەت قىلغاندا پۇلغىلا ئىشەن!

مەھسۇلاتلارنى توپ ۋە پارچە سېتىشنىڭ ئۆزئارا پەرقى

مەھسۇلات ئىشلەپچىقىرىلغان ئىكەن، ئۇنى سېتىشقا، ئىستېمالغا يېتەكلەشكە، ئوبوروتقا يۈزلەندۈرۈشكە توغرا كېلىدۇ. ھەرقانداق مەھسۇلات بازارغا سېلىنىدۇ، سېتىلىدۇ. سېتىش جەريانىدا توپ ۋە پارچە سېتىشتىن ئىبارەت ئىككى خىل سېتىش شەكلى يولغا قويۇلىدۇ، ئۇ مۇشۇ ئىككى خىل ئۇسۇل بىلەن بازارغا سېلىنىش ئارقىلىق بىر تەرەپ قىلىنىدۇ. مەھسۇلات ئوبوروت قىلىنىش داۋامىدا، توپ ۋە پارچە سېتىلىپ، مەھسۇلاتنىڭ ماتېرىيال، ئىشلەپچىقىرىش، سېتىش، مۇلازىمەت چىقىمى قاتارلىقلار قولغا كەلتۈرۈلۈپ، باج - پايدىسى بارلىققا كەلتۈرۈلىدۇ. توپ ۋە پارچە سېتىش مۇلازىمىتى جەريانىدا يولغا قويۇلىدىغان ئىش تەرتىپى، باھا پەرقى ۋە ئالاھىدىلىكى جەھەتلەردە ئۆزگىچە ئۇسۇللار بار بولۇپ، ئۇ مەھسۇلاتلارنىڭ ئىستېمال قىلىنىشىنى ئىلگىرى سۈرىدىغان بىر خىل سېتىش شەكلى ۋە سېتىش ۋاستىسى ھېسابلىنىدۇ.

توپ سېتىش تىجارىتى

توپ سېتىش بىرقانچە تۈرگە بۆلۈنىدۇ، يەنى، زاۋۇت، كارخانا باھاسىدا توپ سېتىش، بازار باھاسىدا توپ سېتىش، يەككە تۈر ۋە ئايرىم مىقدارلىق توپ سېتىش قاتارلىقلارغا بۆلۈنىدۇ، بۇ بىر

قاتار تۈر، شەكىللەر ھەرقايسى جايلاردا، بازارلاردا ئوخشاش بولمىغان پۈرسەت، شارائىت، ئېھتىياج قاتارلىقلارغا ئاساسەن تاللىنىپ، ماس كەلگەنلىرى يولغا قويۇلىدۇ. ھەممىسى بىرلا ۋاقىتتا، بىرلا جايدا يولغا قويغىلى بولمايدۇ، ئەمما ئۇلارنىڭ ھەممىسى ئۆزئارا بىر - بىرىگە زىچ مۇناسىۋەتلىك بولىدۇ.

زاۋۇت، كارخانا باھاسىدا توپ سېتىش

شۇ مەھسۇلاتنى ئىشلەپچىقارغان ئورگان ئومۇمىي تەننەرخنى ھېسابلاپ چىققاندىن كېيىنكى باھانى ئاساس قىلىپ ئاندىن توپ سېتىش باھاسىنى تۈزۈپ چىقىدۇ ۋە سېتىشنى يولغا قويىدۇ. ئۇنىڭدا مەھسۇلاتنىڭ خام ئەشيا باھاسى، ئىشلەپچىقىرىش چىقىمى، ئۇپراش نىسبىتى، ئوراپ - قاچىلاش سەرپىياتى، باج - پايدا قاتارلىق ئامىللار كۆزدە تۇتۇلىدۇ. زاۋۇت، كارخانىلار مال باھا تارماقلىرى ۋە مۇناسىۋەتلىك تارماقلار بېكىتىپ بەرگەن ئۆلچەم بويىچە خام ئەشيا، خام ماتېرىيال سەرپىياتى، ئىش قوشۇش ئەمگەك سەرپىياتى، ئۇپراش، جۇغلانما سەرپىياتى، قوشۇمچە ماتېرىياللار سەرپىياتى، قوشۇمچە ھەق تۈرلىرى، مەسىلەن، باج، بازار باشقۇرۇش راسخوتى، پايدا كۆرسەتكۈچى مىقدارى قاتارلىقلارنىڭ جۇغلانمىسى توپ سېتىش باھاسىنى چىقىرىش ۋە بېكىتىشتە ئاساس قىلىنىدۇ. مانا بۇلاردىن ئوتتۇرىچە تەننەرخ باھاسىنى چىقىرىدۇ. بۇ باھا ئادەتتە ئەڭ تۆۋەن، ئەڭ مۇۋاپىق باھا بولىدۇ، بۇ خىل باھادا سېتىلغان مەھسۇلات زاۋۇت، كارخانا، شىركەت باھاسىدا سېتىلىدىغان مەھسۇلات بولۇپ، ئۇ، توپ سېتىش دەپ ئاتىلىدۇ.

بازار باھاسىدا توپ سېتىش

بازار ئېھتىياجى ئاساسىدا شەكىللىنىدىغان ئوتتۇرىچە باھا

بولۇپ، ئۇ گاھىدا زاۋۇت، كارخانا باھاسىدىن بىرنەچچە ھەسسە يۇقىرى بولسا، گاھىدا زاۋۇت باھاسىدىن ئازراق يۇقىرى بولىدۇ، گاھىدا زاۋۇت باھاسىدا بولىدۇ ياكى تېخى زاۋۇت باھاسىدىن تۆۋەن بولۇشى مۇمكىن. بۇ خىل توپ باھانى بازارنىڭ، ئىستېمال ئېھتىياجىنىڭ يۇقىرى - تۆۋەن بولۇشى بەلگىلەيدۇ. بازار باھاسىدا توپ ساتقۇچىلار بازار بىلەن ئىستېمالنىڭ مانا مۇشۇنداق ئېھتىياجىنى نەزەردە تۇتۇپ، باھا كۆرسەتكۈچىنى، باھا نىسبىتىنى بەلگىلەيدۇ ھەم تەڭشەيدۇ. يەككە تۈر، مىقداردا توپ سېتىشمۇ توپ سېتىشنىڭ بىر خىلى بولۇپ، ئۇنىڭ يۇقىرىقى ئىككى شەكىلگە ئوخشىمايدىغان يېرى، ئۇ مەلۇم بىر بۆلەك، مەلۇم بىر مەھسۇلاتنىڭ بىرلا تۈرگە قاراپ ئېلىپ بېرىلىدۇ. بۇ ۋاقىت جەھەتتىن ئۇزۇن مۇددەتلىك بولماستىن، بەلكى قىسقا مۇددەتلىك ياكى شۇ بىر قېتىملىق توپ سېتىش، سېتىۋېلىش بىلەن چەكلىنىدۇ. بۇ دېگەنلىك مەلۇم بىر مەھسۇلاتنىڭ قالدۇق مىقدارىغا قاراپ باھا قويۇلىدۇ. سېتىۋالغۇچىلارغا نىسبەتەن شۇ بىر مەھسۇلاتنى توپ باھادا ئاز سېتىۋالسا باھاسى بىر قەدەر يۇقىرى، يەنى پارچە سېتىۋالغاندىن ئەرزان، زاۋۇت، كارخانا باھاسىدا توپ سېتىۋالغاندىن قىممەترەك بولىدۇ، كۆپرەك سېتىۋالسا، توپ باھادا ئاز سېتىۋالغاندىن مەلۇم دەرىجىدە باھاسى مۇۋاپىق، بىر قەدەر تۆۋەن بولىدۇ. ئۇزۇن مۇددەت توپ سېتىۋالسا، كۆپ سېتىۋالسا، باھاسى تېخىمۇ پەرقلىق، تۆۋەن بولىدۇ. مۇبادا، شۇ تۈردىكى مەھسۇلات قاتارىدا بىر خىل مەھسۇلاتنى سېتىۋېلىش بىلەن بىر چاغدا يەنە باشقا مەھسۇلاتلارنىمۇ كۆپرەك سېتىۋالسا، سوممىسى كۆپرەك بولسا، مەھسۇلاتلاردىكى باھا پەرقى ئوخشاش بولمىسىمۇ، مۇۋاپىق نىسبەتتە قېتىل - قوشۇل قىلىپ، باھادا تۆۋەنلىتىپ سېتىۋالغىلى بولىدۇ، بۇ خىل باھا يەككە تۈر ۋە مەلۇم مىقداردا

تۇپ سېتىشقا تەۋە بولۇپ، مەخسۇس تۈر تىجارىتى بىلەن شۇغۇللانمىغان كىشىلەردىن باشقىسىنىڭ ھەممىسى مۇشۇ خىل تۇپ سېتىش تىجارىتىگە ھېرىسمەن بولىدۇ ۋە ئىختىيارىي ھالدا مۇشۇ خىل تۇپ سېتىش پائالىيىتى بىلەن مەشغۇل بولىدۇ. چەرچەن مال تىجارىتى، تۈرلۈك ماشىنا ـ ئۈسكۈنە زاپچاسلىرى، گەزمال قاتارلىقلارنىڭ تۇپ سېتىلىشىدا دائىم مۇشۇ خىل سېتىش پائالىيىتى بىلەن مەشغۇل بولىدۇ.

پارچە سېتىش تىجارىتى

پارچە سېتىشنىڭ تۈرلىرى بەك كۆپ، ئۇ تۇپ ـ پارچە سېتىش، پارچە سېتىش، تۆۋەن باھادا پارچە سېتىش، ئوتتۇراھال باھادا پارچە سېتىش، يۇقىرى باھادا پارچە سېتىش قاتارلىق بىرقانچە تۈرگە بۆلۈنىدۇ، ئادەتتىكى ئەھۋالدا بۇ خىل ئۇسۇللار ئارىلىشىپ كېتىدۇ، ئەمما، بىر ـ بىرىدىن پەرقلىنىپ تۇرىدۇ.

پارچە سېتىش تۇپ سېتىشتىن كېيىنكى ئەڭ ئومۇملاشقان بىر خىل سېتىش شەكلى بولۇپ، ئۇ بىر تۇپ مەھسۇلاتنى كىچىك دائىرىدە بۆلۈپ، پارچىلاپ ئايرىپ سېتىشنى كۆرسىتىدۇ. ئۇ، تۇپ سېتىش بىلەن باھا جەھەتتىن روشەن پەرقلىنىدۇ ۋە ھەرقانداق ئەھۋالدا تۇپ سېتىشقا قارىغاندا باھاسى يۇقىرى، ھەتتا تەڭمۇ تەڭ باھادا ئاشۇرۇپ سېتىلىدۇ.

پارچە سېتىش تىجارىتى ئىچىدىكى تۇپ ـ پارچە سېتىش زاۋۇت، كارخانىلار تۇپ ساتقاندىن كېيىنكى بىر خىل سېتىش، يەنى پارچە سېتىش تىجارەتچىلىرى ئۆزى بېكىتىدىغان ياكى زاۋۇت ـ كارخانىلار بېكىتىپ بېرىدىغان، ئىككىنچى قولغا ئۆتكەندىن كېيىنكى سېتىش شەكلى بولۇپ ھېسابلىنىدۇ. مەھسۇلات زاۋۇت، كارخانىلاردا بىر قېتىم تۇپ سېتىلغاندىن

كېيىن، يەنە بىر قاتلام ساتقۇچىلارنىڭ قولىغا ئۆتىدۇ. بۇ ئىككىنچى قول ساتقۇچى بولىدۇ، بۇ خىل ساتقۇچىلار ئۈچىنچى قول ساتقۇچى ياكى سېتىۋالغۇچىلارغا مىقدار بەلگىلەپ سېتىشنى يولغا قويىدۇ. مىقدارى بېكىتىلىپ سېتىلىدىغان مەھسۇلات ئىككىنچى قولنىڭ توپ سېتىش ئۇسۇلى بولۇپ، ئۇنى مەھسۇلاتنى كۆپ ۋە تۇراقلىق باھادا سېتىپ چىقىرىشتىكى ئۆلچەم قىلىدۇ. ئادەتتە بۇ خىل سېتىشتا مەھسۇلاتنىڭ باھاسى زاۋۇت، كارخانىلارنىڭ توپ سېتىش باھاسىدىن بىر قەدەر يۇقىرى، پارچە سېتىش باھاسىدىن مەلۇم دەرىجىدە تۆۋەن بولىدۇ، يەنى سېتىۋالىدىغان مىقدارى ئاز بولسا، باھاسى يۇقىرى بولىدۇ، سېتىۋالىدىغان مىقدارى كۆپ بولسا، باھاسى تۆۋەنلەپ ماڭىدۇ. مەلۇم چەككە بارغاندا توختايدۇ، ئەمما ئۇنىڭ باھاسى چوقۇم زاۋۇت، كارخانىلار توپ ساتقان باھادىن يۇقىرى بولىدۇ. بۇنداق توپ سېتىش بەزىدە بازارنىڭ ئىستېمال ئېھتىياجىغا قاراپ بولىدۇ.

مەھسۇلاتلارنى يەككە ئاز مىقداردا پارچىلاپ سېتىش ئومۇمەن پارچە سېتىش بولۇپ ھېسابلىنىدۇ. بۇ ئەڭ ئومۇملاشقان، كەڭ تارقالغان سېتىش شەكلى بولۇپ، مەھسۇلات سېتىش مىقدارى، كۆلىمى جەھەتتە ناھايىتى زور سالماقنى ئىگىلەيدۇ. ھەرقانداق بىر مەھسۇلات پارچە سېتىلماي تۇرۇپ ئۆزىنىڭ قىممىتىنى تاپالمايدۇ، شۇ مەھسۇلاتنىڭ ئاخىرقى چىقىش يولى ۋە نەتىجىسى بولمايدۇ. ئۇ ھەرقانداق مەھسۇلاتنى ئاخىرقى چەككە يەتكۈزىدۇ، تەقدىرىنى ئۇزۇل - كېسىل ھەل قىلىدۇ. پارچە سېتىشنىڭ باھا پەرقى يۇقىرى، سېتىلىش دائىرىسى كەڭ، سېتىۋالغۇچىلىرى زىيادە كۆپ بولىدۇ، شۇڭا بۇنداق سېتىش شەكلى بارلىق تىجارەتنىڭ سېتىش جەريانىنىڭ ئاچقۇچى، سېتىش بازىرىنى يېتىلدۈرۈشنىڭ ئانىسى ھېسابلىنىدۇ.

پارچە سېتىشقا ئادەتتە مەبلەغ ئاز كېتىدۇ، چۈنكى سېتىشقا قاراپ مەھسۇلات كىرگۈزسە، سېتىش دائىرىسى ۋە سېتىش كۆلىمىگە قاراپ مەبلەغ سالسا بولىدۇ. ئاز ساتسا، ئاز مەبلەغ، كۆپ ساتسا كۆپ مەبلەغ كېتىدۇ. شۇڭا، كۆپ ھاللاردا مەبلەغ بېسىلىپ قالمايدۇ، مەلۇم سەۋەبلەردىن مەھسۇلات بېسىلىپ قالمىسىلا، ئۇنىڭ كەلتۈرىدىغان پايدىسى زور، زىيان ئاز بولىدۇ. نەق پۇلغا ئايلىنىش سالمىقى زور، سېتىلىشى تېز، بېسىلىپ قېلىش، بۇزۇلۇش، خوراش ھەجمى كىچىك، ساقلاش، قوغداش ئاسان. يېتەرسىزلىكى شۇكى، توپ تارقىتىشقا ئوخشاش پايدا كۆرسەتكۈچى بىراقلا يۇقىرى، كۆپ بولمايدۇ. پايدا جۇغلانمىسىنىڭ ۋاقتى ئۇزۇن بولسىمۇ پايدىدىن زىيانغا ئۇچراش، خېيىم - خەتەر كۆرۈلۈش ئاز بولىدۇ.

توپ سېتىش تىجارىتىنىڭ خېيىم - خەتىرى

راستىنى ئېيتقاندا، توپ سېتىش تىجارىتى پايدىسى ئىنتايىن چوڭ تىجارەت بولۇپ ھېسابلىنىدۇ. بۇنىڭغا نۇرغۇن مەبلەغ كېتىدۇ. ھەر بىر يەككە بىرلىك مەھسۇلاتنىڭ كەلتۈرىدىغان پايدىسى ئاز بولسىمۇ، سېتىلىش مىقدارى جەھەتتىن كۆپ بولغاچقا، پايدا جۇغلانمىسى بىراقلا كۆپ بولىدۇ. پايدىنىڭ توپلىنىش ۋاقتى قىسقا، مەبلەغ جۇغلانمىسى چوڭ، زور بىر تۈركۈم مەھسۇلاتنىڭ بىرلا ئوبوروت قىلىنىشى يۇقىرى بولىدۇ. مۆرىتى كەلسە، مەلۇم مىقداردىكى مەھسۇلاتنىڭ ھەربىر دانىسى ياكى پارچە بۆلىكىنى بىرلىك قىلغان پايدا گەرچە بىر - ئىككى پۇڭدىن پايدا كۆرسىمۇ، ئۇنىڭ جۇغلانمىسىدىن غايەت زور پايدا ھاسىل بولىدۇ. توپ سېتىش تىجارىتى بىلەن شۇغۇللانغان ئادەم پەيتنى، پۇرسەتنى تۇتالىسا، بازارغا دەل ۋاقتىدا چىقالىسا،

كىچىككىنە ئىش قىلغانداك تۇرسىمۇ نۇرغۇن پۇلغا ئىگە بولىدۇ. ئۇنىڭدىكى سېھرىي كۇچ شۇ قەدەر چوڭ بولىدۇ. ئەمما، توپ سېتىش تىجارىتىنىڭ ئاز بولمىغان يېتەرسىزلىكى بار، بۇ خىل يېتەرسىزلىك كەلتۇرىدىغان زىيانمۇ غايەت زور بولىدۇ:

بىرىنچى، ئادەتتە توپ سېتىلىدىغان مەھسۇلاتلارنىڭ ئوبوروت قىلىنىشى تېز بولۇپ كەتمەيدۇ. بازىرى ئىتتىك مەھسۇلات، بازارلىق مەھسۇلاتلارنىڭ ئوبوروتى بىر قەدەر تېز بولسىمۇ، پارچە سېتىشقا قارىغاندا يەنىلا ئاستا بولىدۇ. بۇ هال نۇرغۇن مەبلەغنى تۇتۇپ ياتىدۇ.

ئىككىنچى، توپ سېتىلىدىغان بىر قىسىم مەھسۇلات كۆپ هاللاردا ئىككىنچى، ئۇچىنچى قولغا ئۆتۇش جەريانىدا نېسى سېتىلىپ كېتىدۇ. بۇنىڭ بىلەن مەبلەغ، بولۇپمۇ مەھسۇلاتنىڭ تەننەرخ مەبلىغى باشقىلارنىڭ دەسمىي مەبلىغى بولۇپ كېتىدۇ. باشقىلار سېتىپ بولغاندىن كېيىنمۇ پۇلنى ئۆزىگە لازىم بولغان باشقا مەھسۇلاتنى يۇرۇشتۇرۇش دەسمايىسى قىلىۋېلىپ، ۋاقتىدا قايتۇرۇپ بەرمەيدۇ.

ئۇچىنچى، توپ سېتىش تىجارىتىنىڭ خېيىم - خەتىرى چوڭراق بولىدۇ. بەزىدە مەھسۇلات تارقىتىلىش جەريانىدا دائىرىسى كېڭىيىپ كېتىش، ئىشەنچسىز تىجارەت قىلغۇچىلارنىڭ قولىغا چۇشۇپ قېلىش ئارقىلىق مەھسۇلاتنىڭ چېچىلىپ كېتىشى، زىيانغا ئۇچرىشى ئېغىرلىشىپ كېتىدۇ - دە، مەبلەغنى ئەسلىگە كەلتۇرۇش تەس بولىدۇ.

تۆتىنچى، توپ ئالىدىغان مەھسۇلاتنىڭ مىقدارى كۆپ بولغاچقا، كېتىدىغان مەبلەغمۇ كۆپ بولىدۇ. ئاز مەبلەغ بىلەن توپ تارقىتىشنى يولغا قويغىلى ۋە يۇرۇشلەشتۇرگىلى بولمايدۇ.

بەشىنچى، ئايرىم مەھسۇلاتلار كاساتلاشسا، ۋاقتى ئۆتسە، مودىدىن قالسا، دەل ۋاقتىدا تەدبىر قوللىنىپ بىر تەرەپ

قىلمىسا، ئورنىنى تولدۇرغىلى بولمايدىغان زىيانلارنى كەلتۈرىدۇ.

مەيلى قانداق بولسۇن، توپ سېتىش تىجارىتى مۇھىم تىجارەت بولۇپ، ئۇنىڭ يولىنى تاپالىسا ۋە ئۈنۈملۈك يولغا قويالىسا، يېتەرسىزلىكىگە قارىغاندا، يەنىلا ئارتۇقچىلىقى ئالدىنقى ئورۇندا تۇرىدۇ. بۇ، سېتىش سەنئىتىگە، ئىستېمال ئېھتىياجىغا زىچ مۇناسىۋەتلىك بولۇپ، سېتىش، بىر تەرەپ قىلىشتىكى تاكتىكا جانلىق، كەسكىن، دەل بولسىلا، نەتىجە ياخشى بولىدۇ.

ئەتراپىمىز پۇل - بايلىق كانىدۇر

مەلۇم ناھىيەدە خىزمەت تەكشۈرۈش داۋامىدا يېڭىدىن سېلىنغان دېھقانلار ئولتۇراق رايونلىرىغا باردۇق. بۇ يەردە ئۆيلەر پىششىق خىش بىلەن ئۆلچەملەشتۈرۈپ سېلىنغان بولۇپ، ھەربىر ئائىلىگە ئەڭ ئاز بولغاندا، ئىككى مودىن ئۆيلۈك، باغ، قوتان، پارنىك يېرى بېرىلىپتۇ. بۇ دېھقانلارنىڭ ھەممىسىگە مەركەز، ئاپتونوم رايون، ۋىلايەت ۋە يەرلىك ھۆكۈمەت بېرىدىغان يەر تەۋرەشكە چىداملىق ئولتۇراق ئۆي سېلىش تۈر پۇلى نىسبەت بويىچە بېرىلگەندىن باشقا، شۇ جايدىكى دېھقانلار خالىس ئەمگەك كۆچى چىقىرىش، يېزا - بازارلار ئۆي سېلىش قەرز پۇلى بېرىش قاتارلىق تەدبىرلەرنى قوللىنىپ، نېمىلا قىلسۇن يېڭىدىن ئۆيلەرنى سالدۇرۇپ، دېھقانلارنى كۆچۈرۈپتۇ. بۇ ناھىيە ئائىلە ئىگىلىكىدىن يىلىغا 10 مىڭ يۈەن، يېزا ئىگىلىكىدىن يىلىغا 10 مىڭ يۈەن، ئەسلىھەلىك يېزا ئىگىلىكىدىن يىلىغا 10 مىڭ يۈەن كىرىم قىلىشتەك «ئۈچ 10 مىڭ» قۇرۇلۇشىنى ئېلىپ بېرىپ، ئۇنى ھەرقايسى يېزا - بازارلاردا سىناق قىلغان.

بۇ سىناقتا دېھقانلار بىردىنلا پايدىغا ئىگە بولغان، ئەڭ ياخشى بولغىنى يېڭىچە ئولتۇراق رايون نۇقتىلىرىدا تېلېفون، توك، سۇ، گاز بولۇش ئىشقا ئاشقان. ھەربىر ئۆينىڭ قۇرۇلمىسىدا ئالدى بىلەن ئولتۇراق ئۆي، ئاشخانا، مېھمانخانا، ھويلا - ئاران بولۇش، ئاندىن باغ ئورنى، ئارام ئېلىش سورۇنى بولۇش، يەنە بىر بۆلەك يەرگە پارنىك ياساش، پارنىكنىڭ قارشىسىدا ئېغىل -

قوتان، پاتقاق گازى كۆلچىكى، يەم - خەشەك ئامبىرى، ھاجەتخانا بولۇش ئىشقا ئاشقان. دېھقانلار ئۆيدىن چىقماي تۇرۇپلا، شۇ يەرنىڭ ئۆزىدىلا ئۆزى قىلىمەن دېگەن ئىگىلىك بىلەن شۇغۇللىنالايدۇ. ياسىغان پارنىك شۇ قەدەر چىرايلىق، ئازادە بولۇپ، يېرىم مودىن كۆپرەك يەرنى ئىگىلەپتۇ. بۇ يەردىكى ئۆيلەر راستتىنلا ئادەمنىڭ مەستلىكىنى كەلتۈرەتتى.

— بىزنىڭ ئادەمگە ئەتىيازلىقتا ھويلىمىزدىكى باغ يېرىگە شۇ يىلىلا مېۋە بېرىدىغان مېۋىلىك كۆچەتلەرنىڭ چوڭ تۈپلىرىنى قويۇپ، شەھەرلىكلەر ساياھەت قىلىدىغان باغ قىلايلى دېسەم، ماقۇل قېنى دەۋاتىدۇ، — دېدى بىر دېھقان ئايال مېنىڭ سوئاللىرىمغا جاۋاب بەرگەندەك تەلەپپۇزدا، — نېمىشقا دېسىلە، ئۆيىمىز شەھەرگە يېقىن، ئەگەر چىلان، گىلاس، ئەنجۈر دېگەندەك مېۋىلىك كۆچەتلەرنى تىكىدىغان بولساق، چېچەكلەش ۋە مېۋىلەش پەسلىدە شەھەرلىكلەر ساياھەت قىلىپ كەلسە، ئۇلاردىن پۇل ئېلىپ ئېچىۋەتسەك نۇرغۇن پۇل تاپقىلى بولىدۇ...

— ياخشى ئويلاپسىز، — دېدىم مەن ئۇنىڭ پىكرىنى قۇۋۋەتلەپ، — لېكىن، كۆچەتنى بەك كۆپ خىل قىلىۋەتمەي، بىر - ئىككى خىل قىلساڭلار تېخىمۇ ياخشى بولىدۇ.

— نېمىشقا؟

— بىر خىل مېۋىلىك كۆچەت تىكىلسە، ھەم ئاچىدۇ، ھەم مېۋىسىدىن پايدىلانغىلى بولىدۇ. ھويلامدا ئىككى تۈپ ئەنجۈر بار، كۆرگەن ئادەمنىڭ ھەۋىسى كېلىدۇ. بويى شۇ تاپنىڭ ئۆزىدە بەش مېتىردىن ئاشتى، ھەر يىلى يەپ، ئاشقىنىنى سېتىپ 1500 يۈەن، بەكرەك ئوخشىغان يىللىرى 2000 يۈەن كىرىم قىلىمەن. مېۋىلىك كۆچەت قويغان ئىكەنمىز، مېۋىسىدىن پايدىلانمىساق بولمايدۇ. ئۆتكەن يىلى شەھەرگە كىرىپ، ئىككى بىنا ئارىسىدا چوڭ بولغان تۆت تۈپ ئەنجۈرنى كۆرۈپ شۇنداق

سۆيۈندۈم، بىنا بىلەن بوي تالىشىپ تۇرغۇ كاساپەت، مېۋىسىنى شوتا قويۇپ ئالىدىكەن، سورىسام ئىگىسى يەپ، ئاشقىنىنى سېتىپ ھەر يىلى 3 ~ 4 مىڭ يۈەن كىرىم قىلىدىكەن.

— مېۋىلىك دەرەخ دېگەن يوغىنايدىغان يەردە كارامەت بوي تارتىدۇ، — دېدى گېپىمىزگە سەمە بولۇپ تۇرغان يەنە بىر دېھقان، — مەھەللىمىزدىكى جۇمەخۇننىڭ ھويلىسىدا بەش تۇپلا سوقا چىلان بار، باراقسانلىقىغا ئادەمنىڭ ئىچى كۆيىدۇ، مېۋىسى پىشقاندا قارايدىغان بولسا، يوپۇرمىقىدىن كۆپ چىلانلىرى خۇددى مارجاندەك ئېسىلىپ شېخىنى ئېگىۋېتىدۇ. ھەر يىلى بەش - ئالتە تاغار چىلان قاقىدۇ، چىلاننىڭ ھەر كىلوگىرامىنى 30 يۈەندىن ساتىدۇ. بۇنىڭغا قاراپ، چىلان تىكسە بولىدىكەن دەپ قالىمەن، چىلان ھويلىغا يارىشىدىغان مېۋە ئىكەن، سۇ خالىمايدىكەن، ئۇنىڭ بۇ خىل خۇسۇسىيىتىدىن قارىغاندا، چىلان ھويلا - ئاراندا ئۆستۈرۈشكە ماس كېلىدىكەن. ئەنجۈرنىڭ بىر يېتەرسىزلىكى، سۇنى بەك كۆپ خالايدۇ. شۇڭا، ئەنجۈر تىكىلگەن ھويلا بەك زەيلەپ كېتىدۇ. ئەمما، مېۋىسى ئالامەت بولىدۇ...

— ھەر نەرسىنىڭ ئارتۇقچىلىقى، يېتەرسىزلىكى بولىدۇ، ئۆي ئىگىسى نېمىنى ياخشى كۆرسە شۇنى قويسا بولىدۇ.

— راست، ھويلىنى گۈزەللەشتۈرىمىز دېسەك، گۈل - گىياھ ئۆستۈرسەك بولىدۇ، مېۋىلىك كۆچەت تىككەن ئىكەنمىز، پايدىلىنىشنى نەزەرگە ئالمىساق بولمايدۇ. مەن ئالدىنقى يىلى يەكەن ناھىيەسىگە بېرىپ، بىر تونۇشۇمنىڭ ئۆيىگە كىرسەم، ئۇنىڭ ھويلىسىدا 12 خىل مېۋىلىك كۆچەت بار ئىكەن. كىچىككىنە ھويلىغا تۆت تۇپ «ئانا» كۆچەت قويغان بولۇپ، بۇ كۆچەتلەرنىڭ ھەربىرىگە ئۈچ خىلدىن مېۋىلىك دەرەخنى ماسلاشتۇرۇپ ئۇلاپتۇ. بۇنداق ئۆزگىچە ئۇسۇلدا يېتىشتۈرۈلگەن مېۋىلىك كۆچەتلەردە يىل بويى مېۋە ئۈزۈلمەيدىكەن. شۇنىسى

مېۋىلەرنىڭ سۈپىتى، مىقدارى ئانچە ياخشى ئەمەس ئىكەن. مېۋىلىك دەرەخلەر كۆرۈنۈشتە ئادەمنى جەلپ قىلسىمۇ، ھويلىغا گۈزەللىك تۈسى بەرسىمۇ، ئەمما ئىقتىسادىي ئۈنۈمى دېگەندەك ياخشى ئەمەس ئىكەن. ئۆي ئىگىسىنىڭ ئېيتىشىچە، بۇ خىل كۆچەت كۆركەملىكى بىلەن ھويلىغا گۈزەل مەنزىرە بەخش ئەتسىمۇ، ئەمما ئەجىر قىلغانغا چۇشلۇق مېۋىسىدىن بەھرىلەنگىلى بولمايدىكەن، شۇڭا، بۇنى پەقەت كۆرۈنۈش ئۈچۈنلا بەرپا قىلسا بولىدىكەن.

— بىرقانچە كۈنىنىڭ ئالدىدا، سىبىرىقبۇيىغا بېرىپ، بىر دوستۇمنىڭ ئۆيىگە كىردىم، ئۇلارنىڭ ھويلىسى خېلى چوڭ بولۇپ، بىر تەرەپكە ئولتۇراق ئۆي، يەنە بىر تەرەپكە مال قوتىنى سېلىنىپتۇ. ئەينى چاغلاردا تولىمۇ زەي، تۇپرىقى ئۈنۈمسىز بۇ تاشلاندۇق يەر يېقىنقى ئون نەچچە يىلدىن بۇيان، كىشىلەرنىڭ شەھەرلىشىش سالمىقىنىڭ ئېشىشىغا ئەگىشىپ، رەت - رەت ئولتۇراق ئۆيلەر سېلىنغان كۆجۈم مەھەللىگە ئايلىنىپتۇ. دوستۇمنىڭ ئايالى ئىشچان ئايال بولغاچقا، بورداقچىلىق بىلەن شۇغۇللىنىپ، خېلى كۆپ پۇل تاپقىنىغا قارىماي، ھويلا - ئاراندىن ناھايىتى ئوبدان پايدىلىنىپتۇ. باشقا جايدىن ئەت توپا يۆتكەپ كېلىپ، ھويلىدا ئىككى رەت پەمىدۇر ئۆستۈرگەندىن باشقا، تام بويلاپ ھەر خىل گۈل ۋە جاڭدۇ، مۇچ، تەرخەمەك قاتارلىق كۆكتاتلارنى ئۆستۈرۈپتۇ. «دەل - دەرەخ، ئوتياش كۈندە قاراپ قويسىمۇ ئۆسىدۇ» دېگەندەك، ھويلىدىكى كۆكتاتلار شۇنداق ئوخشاپتۇكى، كۆڭلۈمدە ھەرقانداق ئىش قىلماسلىقتىن قالىدىكەن دەپ ئويلىدىم، ھويلىدىكى كۆكتاتلارنىڭ پۇرىقى ئادەمنى ھۇزۇرلاندۇرىدىكەن ھەمدە ئائىلىنىڭ كۆكتات ئېھتىياجىنى قامدايدىكەن، مۇھىتنىمۇ ساپلاشتۇرىدىكەن.

بۇ مۇلاھىزە - پاراڭلاردىن كېيىن، ئويلىنىپ قالدىم:

ئولتۇراق ئۆي ئەنئەنىسىدىن ئالغاندا، بىز ئازادە ھويلا - ئارانغا تولىمۇ ئەھمىيەت بېرىمىز، بۇنىڭ نۇرغۇن ئارتۇقچىلىقى بولغاندىن تاشقىرى يېتەرسىزلىكىمۇ ئاز ئەمەس. ئومۇمەن ئالغاندا، بۇنىڭغا توغرا قاراش ۋە ئىلمىي پايدىلىنىشقا دىققەت قىلىش كېرەك. ئىلگىرى ھويلا - ئارانلار ئاساسەن تۇرمۇش لازىمەتلىكلىرىنى قويۇش ئۈچۈن ئىشلىتىلەتتى. ھويلا - ئاران ئىگىلىكى قىلىپ پايدىلىنىشنى ئويلىغانلار يوق دېيەرلىك ئىدى. يېقىنقى زامان مەدەنىيىتى ۋە ئىقتىسادىي ئېھتىياج ئائىلىلىكلەرنىڭ ھويلا - ئارانلاردىنمۇ پايدىلىنىشنى بارلىققا كەلتۈردى. ئون نەچچە يىلنىڭ ئالدىدا، ئىدارە ئائىلىلىكلەر قورۇسىدىكى بىر قەۋەتلىك ئۆيلەردە ئولتۇرىدىغانلارنىڭ ھەممىسىنىڭ ئىشىك ئالدى، ھويلا ياكى ئۆگزىسىدە توخۇ كاتەكلىرى، قوي ئېغىللىرى بار ئىدى، ئىقتىسادىي تۈزۈلمە ئىسلاھاتى يولغا قويۇلغان دەسلەپكى يىللاردا كىشىلەر ئويغۇنۇپ، باقمىچىلىق بىلەن شۇغۇللىنىش ئارقىلىق خېلى ئوبدانلا نەپكە ئېرىشىپ، ئىستېمال ئېھتىياجىنى قاندۇرغانىدى. بىر زامان ئومۇمىي كەيپىياتقا ئايلانغان بۇ ئىش كېيىنكى چاغلاردا ئىش ھەققىنىڭ ئۆسۈشى بىلەن سۇسلاشقان بولسىمۇ، بەزى ئائىلىلەردىكى توخۇ كاتەكلىرى، قوي قوتانلىرى بارا - بارا كۆلەملەشكەن ئىگىلىككە قاراپ تەرەققىي قىلدى. ئەمما، يېزىلاردا بۇ خىل ئىگىلىكنىڭ تەرەققىياتى شەھەردىكىدەك تېز بولمىدى. پەقەت بۇنىڭ دېھقانلار ئىگىلىكى، كۆلەملەشكەن ئىگىلىك ئۈچۈن كۆرسەتكەن تەسىرى ئالاھىدە ياخشى بولدى. دېھقانلار باققان توخۇ بىلەن ئائىلىگە كېتەرلىك تۇخۇم مەسىلىسىنى، قوي، كالا بېقىش بىلەن دېھقانچىلىقنىڭ ئورگانىك ئوغۇت مەسىلىسىنى ھەل قىلدى. شۇڭا، ھويلا - ئارانلاردىن مۇۋاپىق پايدىلىنىپ، ئىقتىسادىي ئۈنۈم يارىتىش

نۆۋەتتىكى مۇھىم بىر ئىش بولۇپ قالدى. ئەگەر ھويلا ـ ئاراندىن جانلىق پايدىلىنىش ئىشقا ئاشسا، كۆپ تەرەپلىمە قىممەت ياراتقىلى بولىدۇ.

قەشقەر شەھىرىنى ئالىدىغان بولساق، بىرنەچچە يىل ئىلگىرى كونا باغلارنى ئۆزگەرتىش، ھويلا ـ ئارانلاردا مېۋىلىك دەرەخ ئۆستۈرۈش شوئارى ئوتتۇرىغا قويۇلۇپ، بەلگىلىك ئۇنۇم يارىتىلدى. ھويلا ـ ئارانلاردىكى تۇپ مېۋىسىز دەرەخ مەجبۇرىي يوسۇندا كېسىۋېتىلىپ، مېۋىلىك دەرەخلەر تىكىلدى. بۇ تولىمۇ توغرا ئىش ئىدى. چۈنكى، مېۋىسىز دەرەخلەر ئون نەچچە يىل ھەتتا نەچچە ئون يىلدا ئاران پايدىلانغۇدەك بولىدۇ. پۇلغا يارىغاندىمۇ يۇقىرى قىممەت ياراتمايدۇ، مېۋىلىك دەرەخ تىكىپ ئۈچىنچى يىلىدىن باشلاپ مېۋە بېرىدۇ. ھېچبولمىغاندا دېھقانلارنىڭ مېۋە ـ چېۋىگە بولغان ئېھتىياجىنى قامداپ، مېۋە سېتىۋالىدىغان پۇل يانچۇقىدا قالىدۇ. بۇنىڭ بىلەن تۇرمۇش ياخشىلىنىدۇ. شۇڭا، ھويلا ـ ئارانلاردىكى مېۋىسىز دەرەخلەرنى كېسىۋېتىش، ئۇنىڭ ئورنىغا مېۋىلىك كۆچەت تىكىپ ئۆستۈرۈش، ناچار سورتلارنى ياخشىلاش، كۆلەم ھاسىل قىلىشقا ئەھمىيەت بېرىش كېرەك. ھېلىقى ناھىيەدە يولغا قويۇلغان ئولتۇراق رايون قۇرۇلۇشى زامانىۋى ھويلا ـ ئاران بەرپا قىلىشتىكى يېڭى تەسەۋۋۇر بولۇپ، مۇنداق بىرقانچە ئىشنىمۇ پىلان ئىچىگە كىرگۈزۈشكە بولىدۇ:

1. ئۆي قۇشلىرى بېقىش كېرەك: ھويلا ـ ئاراندا ئۆي قۇشلىرى بېقىشنىڭ ئىمكانىيىتى بىر قەدەر كەڭ بولۇپ، ياخشى ئۇنۇم بېرىدۇ. بۇنىڭدا سورت تاللاشقا، مۇۋاپىق بېقىشقا ئەھمىيەت بېرىش، يەنى توخۇ، ئۆردەك بېقىش ئىمكانىيىتى بولسا، ئادەتتىكىلىرىنى باقماي، نەسلى ياخشى بولغانلىرىنى بېقىش لازىم. ئادەتتىكى توخۇ ـ ئۆردەكلەر ھويلىغا

ماسلاشـمىغاندىن باشـقا، يـەم ـ خەشـەكنى كـۆپ يـەيدۇ. ئـۆزى مەيىنـەترەك بولـۇپ، ئـاز باقسـا كـۆپ پـايدا كـەلتۈرمـەيدۇ. ھايۋانـات باغچىسـىنىڭ توخـۇ ـ ئـۆردەكلىرىنىڭ نەسـلى ياخشـى، كۆرۈنۈشـى ئـالاھىدە، ئۇنىـڭ ئۆستىگـە باھاسـى يۇقـىرى، بـازاردا كـەمچىل بولغاچقا، بازىرى ئىتتىك مەھسۇلات ھېسابلىنىدۇ. شۇڭا، بۇنداق ئـۆي قۇشـلىرىنى ئـاز باقسـىمۇ ئىقتىسـادىي ئۈنۈمـى كۆرۈنـەرلىك بولىدۇ.

ئـالدىنقى يىلـى ئايـالىم دوختۇرخـانىدا داۋالانغـاندا ياتـاقداش بولغـان بىـر ئايـال بىرقانچـە يىلدىـن بۇيـان، سوقۇشتۇرۇشـقا سـالىدىغان توخـۇ سورتىنى يېتىشـتۈرۈپ، بېقىش، سېتىش بىلـەن شۇغۇللىنىپ، يىلىغا 10 ~ 15 مىڭ يۈەن كىـرىم قىلغانلىقىنى سۆزلەپ بەردى. مـەكىت ناھىيەسـىدىكى بىـر دېھقـانمۇ ئىككى دانـە يۇگۇسلاۋىيە توخۇسىنى بېقىپ، ئىككى يىلدا 100 گـە يـەتكۈزۈپ، 70 مىڭ يۈەن كىرىم قىلغانلىقىنى ئېيتتى. مېنىڭ بىر قوشنام بولىدىغان، ئۇ ھـەر يىلى غۇلجىدىـن نۇرغـۇن تورغـايلارنى يۆتكـەپ كېلـەتتى ـ دە، قەپەزلەرگـە سـولاپ ھويلىسـىغا ئېسـىپ قويـۇپ باقـاتتى. تورغـايلار تـازا يېتىلىپ سايراشـقا باشـلىغاندا، خېرىدار چـاقىرىپ، ھـەر بىـرىنى نەچچـە يـۈز يۈەندىـن سېتىپ، ھـەر يىلى 6 ~ 7 مىڭ يۈەن پـايدا ئـالاتتى. رەڭلىك قۇشقاچ، ئەلا سۇپەتلىك كەپتەرلەرنىمۇ باقاتتى ھەمدە پۇرسىتىنى كـەلتۈرۈپ نۇرغـۇن پـۇلغا سـاتاتتى. روشـەنكى بـۇ خىـل قۇشـلارنىڭ ئىگىـلەيدىغان ئورنـى كىچىـك، يـەيدىغان يېمى بىـر قـەدەر ئـاز، ھويـلا ـ ئـارانىڭ تازىلىقىغـا ھېچقـانداق دەخلـى يەتكۈزمـەيلا قالماسـتىن، ھويـلا ـ ئارانغا بىر خىل ئۆزگىچە مۇھىت بەخش ئېتىدۇ.

2. مـېۋىلىك دەرەخ ئۆسـتۈرۈش كېـرەك: مـېۋىلىك دەرەخ ھويـلا ـ ئارانغـا ھۆسـن كىرگـۈزىدۇ. مۇھىتـنى ساپلاشـتۇرۇپ، تۇپـراقتىكى زەيـنى يوقـىتىدۇ، ھويلا ـ ئارانغا كۆچـەت تىككـەندە

ئارىلىقنى مۇۋاپىق قىلىش، ئېگىز ئۆسىدىغان، مەھسۇلاتى يۇقىرى، سۈپىتى ئەلا بولغانلىرىنى تاللاش، ھۆل پېتى ئىستېمال قىلغىلىمۇ، قۇرۇتۇپ ساقلاپ ئىستېمال قىلغىلىمۇ بولىدىغان تۈرلەرنى تاللاش كېرەك. تۈر جەھەتتىن ئىككىدىن ئاشۇرماسلىق، ئۆرۈك، ئانار، شاپتۇلغا ئوخشاش كەڭ ئومۇملاشقان، ھۆل ئىستېمال قىلىنىدىغان مېۋىلىك دەرەخلەرنى قويماسلىق، ئەنجۈر، چىلان، ياڭاق، بادامغا ئوخشاش ھەم ساقلىغىلى بولىدىغان، ھەم قۇۋۋىتىمۇ ئانچە خورىمايدىغان، بۇزۇلمايدىغان، بازىرى كاساتلاشقاندا ساقلاپ قويۇپ، بازىرى چىققاندا ساتقىلى ۋە ئائىلىدە ئىستېمال قىلغىلى بولىدىغان تۈرلەرنى تاللاپ ئۆستۈرۈش كېرەك.

3. كۆكتات ئۆستۈرۈش كېرەك: ھويلا - ئاراندا كۆكتات ئۆستۈرۈش نىسبەتەن ئوڭاي ئىش بولۇپ، ئۈنۈمى بىر قەدەر ياخشى. بۇنىڭدا ئاساسلىقى، پەمىدۇر، مۇچ، پالەك، كەرەپشە، كاۋا، تەرخەمەك، جاڭدۇ، سامساق، قىزىل بۇغداش قاتارلىق دائىم ئىستېمال قىلىنىدىغان كۆكتاتلارنى ئۆستۈرۈشكە بولىدۇ. كۆلىمىنى يەرنىڭ ئاز - كۆپلۈكىگە قاراپ بەلگىلەش كېرەك. بەزىدە پەلەمپەي شەكىللىك كىچىك ئېتىزلارنى تەييارلاپ، كۈن نۇرى ۋە كۆكتاتلارنىڭ ئۆسۈش ئەھۋالىغا قاراپ تېرىسا، ھوسۇلى ياخشى بولىدۇ، بۇنى ھويلا - ئاراندا ياسالغان پارنىكلاردا ئۆستۈرسە، ئۈنۈمى تېخىمۇ ياخشى بولىدۇ. كۆكتات ئۆستۈرگەندە يەنە كۆكتات ئۇرۇقى يېتىشتۈرۈش بىلەن شۇغۇللانسا، كىرىمى كۆرۈنەرلىك يۇقىرى بولىدۇ.

4. دورا ئۆسۈملۈكلىرىنى تېرىش كېرەك: ھويلا - ئارانلاردا ھەر خىل دورا ئۆسۈملۈكلىرىنى تېرىپ ئۆستۈرۈشنىڭ تېخىمۇ ئىستىقبالى بار. چۈنكى، رايونىمىزدا تېببىي دورا خام ئەشياسى قىلىنىدىغان ئۆسۈملۈكلەرنى تېرىش، ئۆستۈرۈش ئومۇملاشقان،

ئۇنىڭ ئۈستىگە، بۇ خىل دورا ئەشيالىرىنىڭ باھاسى ئىنچىكە يۇقىرى بولۇۋاتىدۇ، ساقلىقنى ساقلاش ئىشلىرىنىڭ تەرەققىياتى، دورىنىڭ باھاسى يۇقىرى بولۇش، ھەر خىل كېسەللىكلەر بىلەن ئاغرىغۇچىلارنىڭ توختاۋسىز كۆپىيىشى قاتارلىق ئوبيېكتىپ ئەھۋاللارغا ئەگىشىپ، دورا خام ئەشيا ئۆسۈملۈكىگە بولغان ئېھتىياج ئىنچىكە ئاشماقتا. بىرقانچە يىلنىڭ ئالدىدا يېڭىسار ناھىيەسىدە ئىشلەيدىغان بىر بۇرادىرىم ھەر يىلى پارنىك ياساپ، تەشتەكتە زەپەر ئۆستۈرۈپ، مۇۋەپپەقىيەت قازانغان ۋە بۇ ساھەدە كۆزگە كۆرۈنۈپ، بەلگىلىك ئۇنۇم ياراتقان. ئۇ شۇنىڭدىن كېيىن، دورا ئۆسۈملۈكلىرىنى تېرىپ ئۆستۈرۈش، سېتىش بىلەن شۇغۇللىنىشنى كەسىپكە ئايلاندۇردى. ھويلا - ئاراندا تېرىپ دورا ئۆسۈملۈكى تېرىپ ئۆستۈرگەندە قولايلىق بولىدۇ. شۇڭا، سۈپەتتى ئەلالىرىنى تېرىشقا، ئاز سەرپىيات بىلەن كۆپ ئۈنۈمنى قولغا كەلتۈرۈشكە ئەھمىيەت بېرىش كېرەك.

5. گۈل - گىياھ ئۆستۈرۈش كېرەك: بۇ يىل ئەتىيازدا بىر گۈلچىنى زىيارەت قىلدىم، ئۇ ھۆكۈمەت خىزمەتچىسى بولۇپ، ئائىلىسىدىكى بار - يوقى 40 كىۋادرات مېتىردەك كېلىدىغان بەش ئورۇندا سانجاق - سانجاق گۈل ئۆستۈرۈپتۇ، گۈللەر بىر - بىرىدىن چىرايلىق، باراقسان ئۆسكەن بولۇپ، پايدىلانغىلى بولىدىغان غېرىچ يەرمۇ بىكار قالمىغان، گۈل تەشتەكلىرى، گۈللەر زىچ ئورۇنلاشتۇرۇلغان. ھويلىنى بىر ئالغان خۇش بۇي ھىد ۋە گۈزەل مۇھىت ئادەمنى ھاياجانغا سالاتتى. «غوجايىن» نىڭ ئەھۋال تونۇشتۇرۇشىچە، 7 ~ 8 يىلدىن بۇيان، ئائىلىسىدە گۈل ئۆستۈرۈشنى داۋاملاشتۇرۇپ كېلىۋېتىپتۇ، گۈل تۈرىنى 30 نەچچە خىلغا يەتكۈزۈپتۇ؛ قىشتا پارنىكتا، يازدا پارنىك سىرتىدا ئۆستۈرۈپ، يېتىلگەنلىرىنى ئۇدۇللۇق بازارغا ئاپىرىپ ساتىدىكەن. ئۇ گۈل ئۆستۈرۈشنى خىزمەتتىن كېيىنكى مۇھىم ئىش قاتارىدا

ئەڭ كۆڭۈللۈك ئىشلەيدىكەن، شۇنداق قىلىپ بۇ قوشۇمچە ئىشتىن ھازىرغىچە 30 نەچچە مىڭ يۈەن ساپ پايدا يارىتىپتۇ.

ھويلا ـ ئاراندا گۈل ئۆستۈرۈش ھەقىقەتەن ئىستىقبالى بار ئىش. گۈل ئۆستۈرۈش ئادەمنىڭ زېھنىنى ئاچىدىغان، تەپەككۇرنى جانلاندۇرىدىغان، ھاردۇقىنى چىقىرىدىغان بىر خىل مەنىلىك پائالىيەت. شۇڭا، ئائىلىدە گۈل ئۆستۈرگەندە، يالغۇز ئائىلە مۇھىتىنى گۈزەللەشتۈرۈش ئۈچۈنلا ئەمەس، بەلكى ئىقتىسادىي قىممەت يارىتىشنىمۇ كۆزدە تۇتۇش كېرەك.

6. ھۈنەر ـ كەسىپ بىلەن شۇغۇللىنىش كېرەك: سىز بىر باغاچچى بولسىڭىز، ھەر كۈنى مۇۋاپىق نىسبەتتە ئۆي سايمانلىرىنى ياساڭ، نەقىش، ئويمىلارنى ئىشلەڭ؛ دىلكا بولسىڭىز، ئائىلە ۋە باشقا جايلارغا كېرەكلىك بولغان بېتون تاختاي، بېتون قۇرۇلمىلارنى قۇيۇپ قويۇڭ... ئىشقىلىپ قايسى ئىشنى قىلالىسىڭىز شۇ ئىش سىز ئۈچۈن بىر ئەمەك بولىدۇ. ئۇ سىزنىڭ سىرتلاردا بىكار يۈرگىنىڭىزدىن كۆپ ياخشى.

7. كىچىك تىپتىكى زاۋۇتلارنى قۇرۇش كېرەك: زامانىنىڭ تەرەققىياتىغا ئەگىشىپ، نۇرغۇن ماشىنا ـ ئۈسكۈنە، بولۇپمۇ تۇرمۇش بۇيۇملىرىنى ئىشلەپچىقىرىشقا باب كېلىدىغان ماشىنا ـ ئۈسكۈنىلەر مىكرو تىپلىق قىلىپ ياسالدى. بۇنىڭ بىلەن ئىشلار كۆپ قولايلاشتى. ئۇلارنىڭ كۆپ قىسمى ئومۇمەن يۇقىرى تېخنىكا، كۆپ كۈچ تەلەپ قىلمايدۇ، شۇڭا ھويلا ـ ئارانغا بۇ خىل ماشىنا ـ ئۈسكۈنىلەرنى جايلاشتۇرۇپ، تۇرمۇش بۇيۇملىرىنى ئىشلەپچىقىرىش بىلەن شۇغۇللانسا بولىدۇ. مەسىلەن، پايپاق، مايكا، ماسكا، پەلەي ۋە شۇنىڭغا ئوخشاش بۇيۇملارنى توقۇش، گاز سۈيى، ئاچچىق سۇ، مۇراببا، تۈرلۈك شەربەت، تەييار يېمەكلىك قاتارلىقلارنى ئىشلەش ئۈسكۈنىلىرى ھويلا ـ ئاران مەشغۇلاتىغا ئەڭ مۇۋاپىق كېلىدۇ.

8. تىجارەت قىلىش كېرەك: ئەگەر ئۆيىڭىز شەھەر بازىرىغا يېقىن بولسا، ئەتىگەنلىك، چۈشلۈك، كەچلىك ماگىزىن ئېچىپ، تۈرلۈك بۇيۇملارنى سېتىش بىلەن شۇغۇللىنىشىڭ ياكى سودىغا قولايلىق يېرىڭىزنى ئىجارىگە بېرىڭ. مۇمكىن بولغاندا، مەدەنىي كۆڭۈل ئېچىش سورۇنى قۇرۇپ، ھەم تاپاۋەت قىلىڭ، ھەم كىشىلەرنىڭ مەنىۋي تۇرمۇشىنى بېيىتىڭ. قەشقەر شەھەرلىك 1 - بىناكارلىق شىركىتىدىكى ئوسمان قارى ھويلىسىدا كىتابخانا، قىرائەتخانا ئېچىپ، خاس مۇلازىمەت قىلىپ، نۇرغۇن كىتاب، گېزىت - ژۇرنال سېتىۋېلىپ، كىشىلەرنىڭ ئوقۇپ پايدىلىنىشىغا ئىمكانىيەت يارىتىپ يۇقىرى ئىناۋەت تاپتى.

دېمەك، ھويلا - ئاراندا نى - نى ئىشلارنى قىلغىلى بولىدۇ، يۇقىرىقى ئىشلارنىڭ قايسىسى مۇۋاپىق كەلسە پۇرسەتنى قولدىن بەرمەي قىلىپ كۆرسىڭىز چوقۇم پايدىسىنى كۆرسىز. نۇرغۇن كىشىلەر پۇل ۋە بايلىقنى يىراقتىن ئىزدەيدۇ، ئەمەلىيەتتە پۇل ۋە بايلىق بىزنىڭ ئەتراپىمىزدا، پۇتىمىز ئاستىدا ئەڭ كۆپ بولىدۇ، بۇ يەردىكى گەپ ئۇنى بايقاش ۋە ئەمەلىي ئىشلەشتە، سەۋرچانلىق بىلەن ئىش قىلىپ، ئۇنى ۋايىغا يەتكۈزۈشتە بولىدۇ.

دەسمىي سېلىپ پۇل تېپىش بىلەن دەسمىي سالماي پۇل تېپىشنىڭ پەرقى نەدە؟

قارىماققا دەسمىي سالماي تۇرۇپ پۇل تاپقىلى بولمايدىغاندەك قىلىدۇ، ئەمەلىيەتتە ئۇنداق بولۇشى ناتايىن.

دەسمىي سېلىش بىر ۋاستە، ۋاستە بولماي تۇرۇپ پۇل تاپقىلى، سودىنى يۈرۈشتۈرگىلى بولمايدۇ. بەزىلەر ھەقىقەتەن دەسمىي سالمايمۇ، ۋاستە پەيدا قىلمايمۇ پۇل تاپقىلى بولىدۇ دەپ قارايدۇ. ئۇلار بۇنداق دېيىشتە قىسمەن ئەمەلدارلار پۇل تاپاي دېسە، دەسمىي سالماي ئاغزىدىكى ھور بىلەن ياكى ئۆزىدىكى ئىمتىياز بىلەن پۇل تاپالايدىغۇ دېگەن سەۋەبنى كۆرسىتىدۇ. مانا بۇ، يۈزەكى قاراش، شۇنداقلا بىر خىل سادda ھېسسىيات، خالاس. مەيلى كىم بولسۇن، پەقەت ۋە پەقەت ۋاستە ئارقىلىقلا ئۆزىنىڭ مۇددىئا، نىشانىغا يېتەلەيدۇ. ئاغزىدىكى ھور بىلەن ئۆزىنىڭ ئېھتىياجىنى، پۇل تېپىش مەقسىتىنى ئىشقا ئاشۇرىدىغان ئاشۇ ئەمەلدار قارىماققا پەقەت دەسمىي سالمىغاندەك قىلىدۇ، بۇنىڭ كۆرۈنۈشتە راستتىنلا شۇنداقلىقى چىقىپ تۇرىدۇ. بىراق بىز ئۇنىڭغا پۇل نۇقتىسىدىن ئەمەس، ۋاستە نۇقتىسىدىن قارايدىغان بولساق، ئاشۇ ئەمەلدار ئۆز نۆۋىتىدە ئۆزىنىڭ ئىمتىيازىدىن ئىبارەت بىر ئامىلنى ۋاستە، دەسمىي قىلغان بولىدۇ. بۇنىڭ پەرقى پەقەت ئۇنىڭ پۇل بولمىغانلىقىدىن ئىبارەت بىر تەرىپىدە بولىدۇ. دەسمىي سېلىش، ۋاستە قىلىش مەنىسىدىن ھەر ئىككىسىنىڭ ماھىيىتى يەنىلا بىر بولىدۇ،

بۇنىڭدىن بۇ يەردىكى ۋاستىنىڭ كۆپ خىل بولىدىغانلىقىنى كۆرۈۋېلىش تەس ئەمەس.

دېمەك، بىرنى ئىككى قىلىش ياكى مەۋجۇت ئەمەلىي نەرسىنى ئۆزگە تەۋە قىلىش ئۈچۈن، پۇلنى ۋاستە قىلسىمۇ، باشقا ئۇسۇل - چارىلەرنى ۋاستە قىلسىمۇ، ئىمتىياز ياكى كۆپ خىل قولايلىقلارنى ۋاستە، دەسمىي قىلسىمۇ بولىدۇ.

پۇلنى دەسمىي قىلىپ پۇل تېپىش بىلەن ئىمتىيازنى دەسمىي قىلىپ پۇل تېپىش پەرقلىق بولىدۇ. پۇلنى دەسمىي قىلىپ پۇل تېپىش ئىمتىيازنى دەسمىي قىلىپ پۇل تېپىشقا قارىغاندا نەتىجىسى ئاز بولىدۇ. ئەمما ئۇنىڭ ئاشكارىلىق، لىللالىق دەرىجىسى يۇقىرى بولىدۇ. ئۇ سودا ياكى باشقا ئىشلاردا ئۆزىنىڭ قىممىتى ئارقىلىق قىممەت يارىتىدۇ، روھىي بېسىمى بولمايدۇ ياكى ئاز بولىدۇ. بۇ ئۇنىڭ باشقا تۈردىكى دەسمىي، ۋاستىدىكى ئەڭ چوڭ پەرقى، ئۇتۇقى بولۇپ، بۇ خىل دەسمىي سېلىش پۇلىدىن ئادەم كۆپ ھاللاردا قانائەت تاپىدۇ، رازى بولىدۇ. پۇل دەسمىي سېلىپ پۇل تېپىش ئەڭ ئومۇملاشقان، ئەڭ قەدىمىي ۋە ئەڭ تېز قوبۇل قىلغىلى بولىدىغان يول ھېسابلىنىدۇ. ئۇنىڭدا نۇرغۇن ئامىللار مەۋجۇت، شۇنداقلا ئۇنىڭدا نۇرغۇن قىيىنچىلىق، توسالغۇلارمۇ مەۋجۇت بولۇپ تۇرىدۇ. كىشىلىك تۇرمۇش قاتلاملىرىدا ئۇنىڭ تۈرلۈك مۇھىم سەۋەب، مۇھىم تەرەپ، مۇھىم مەزمۇنلىرى ئۇچراپ تۇرىدۇ. بەزىلىرىنى شەرت - شارائىت پەيدا قىلىدۇ، بەزىلىرىنى ئېھتىياج ۋە مەسئۇلىيەت، مەجبۇرىيەت كەلتۈرۈپ چىقىرىدۇ، يەنە بەزىلىرىنى باشقا تۈردىكى ۋاستىلەر پەيدا قىلىدۇ، بۇنى بىرمۇ بىر بايان قىلىش ۋە ئايرىش بەكمۇ قىيىن. چۈنكى ئۇ نۇرغۇن تەرەپلەرگە، نۇرغۇن ئىجتىمائىي، ئەنئەنىۋى ئامىللارغا ھەم ھادىسە ماھىيەتلەرگە چېتىلىدۇ.

يۈزەكى بولسىمۇ دائىم كۆرۈلۈپ تۇرىدىغان بىرنەچچە نۇقتىدىن بايان قىلساق بولىدۇ. پۇل دەسمىي سېلىپ پۇل تېپىشتىن ئىبارەت مۇشۇ مەزمۇنغىلا مەركەزلەشتۈرۈپ گەپ قىلساق، يەنى ئۇنى بىز پۇل دەسمىي سالماي پۇل تېپىشقا سېلىشتۇرساق، ئۇنىڭ مۇنداق بىرقانچە ئاجىزلىقى بار.

1. پۇل دەسمىي سېلىپ پۇل تېپىشنىڭ خېيىم - خەتىرى كۆپ بولىدۇ: پۇل ئالماشتۇرۇش، ئوبوروت قىلىنىش جەريانىدا مۇناسىپ تەدبىرلەرنى يولغا قويۇپ، ماھىرلىق بىلەن ئورۇنلاشتۇرمىسا ياكى مۇناسىپ ئىشقا سەرپ قىلىنمىسا ئېنىقكى، ئۇنىڭ بىخەتەرلىكى نىسپىي بولۇپ قالىدۇ، بىخەتەرلىكنىڭ نىسپىي بولۇشى ئۇنىڭ خېيىم - خەتىرىنى ئاشۇرۇپ، زىيانغا ئۇچراش ئېھتىماللىقىنى ئاشۇرىدۇ. بۇنداق ئالامەت تۇپەيلىدىن دەسمىي سېلىنغان پۇلنىڭ زىيانغا ئۇچراش ھادىسىلىرى تەكرار كۆرۈلىدۇ.

2. سەرپىيات كۆپ بولىدۇ: بۇ دېگەنلىك، ئەسلىدىكى دەسمىي پۇلنى ساقلاپ قېلىش ۋە ئۇنىڭ ئۈنۈمىنى يۇقىرى كۆتۈرۈش ئۈچۈن ھەر تەرەپلىمە بەدەل تۆلەشكە توغرا كېلىدۇ. شۇڭا ئەقلىي كۈچ، جىسمانىي كۈچنىڭ كۆپ تەرەپلىمە بىرىكىشى زۆرۈر بولىدۇ.

3. روھىي بېسىم كۈچلۈك بولىدۇ: دەسمىي سالغان پۇلنىڭ ئادەم قەلبىدىكى ئورنى ئىنتايىن يۇقىرى بولىدۇ، نەتىجىگە ئېرىشتۈرۈش جەريانىدا غەم - ئەندىشە تەكرار يۈز بېرىدۇ. زىيان كۆرۈلسە، ئىچ ئاغرىقى كۈچلۈك، ئاچچىق بولىدۇ.

4. پۇلنى مىقدارلىق تاپقىلى بولىدۇ: دەسمىي سالغان پۇل مىقدارىنىڭ ئاز - كۆپلۈكى ئۇنىڭ يەنە ئاز - كۆپ قىممەت يارىتىشىنى بەلگىلەيدۇ. تاسادىپىي كۆپ پۇل يۇقىرى قىممەت يارىتىپ قالسا، ئۇنىڭ كەلتۈرىدىغان پايدىسى، يەنى يارىتىدىغان

قىممىتى بەلگىلىك بولىدۇ.

مانا بۇلار پۇل دەسمىي سېلىپ قىلغان تىجارەتنىڭ پۇل دەسمىي سالماي قىلغان تىجارەتكە قارىغاندا يېتەرسىز بولغان تەرىپى. ئادەتتە، پۇل دەسمىي سالمىغان تىجارەتتە بۇ خىل ئالامەتلەرنىڭ بىر قىسمىلىرى كۆرۈلسىمۇ روشەن بولمايدۇ، روشەن بولغانلىرىمۇ ئۇنىڭدەك كۈچلۈك بولمايدۇ. پۇل دەسمىي سالماي قىلغان تىجارەتنىڭ كۆپ ھاللاردا پايدىسى زىيادە كۆپ بولىدۇ. چۈنكى، ئۇنىڭغا ماددىي نەرسە سەرپ قىلىنمىغانلىقتىن، ئۇنىڭ كەلتۈرگەن نەتىجىسى بىر پۈتۈن پايدا، يۇقىرى قىممەت بولىدۇ. بىر نەرسە ئېنىقكى، بۇ يەردە ۋاستە قىلغان دەسمىينىڭ مەنىۋى قىممىتى بولىدۇ، ماددىي قىممىتى ئۇ كەلتۈرگەن نەتىجىدە بولىدۇ، شۇڭا ئۇنىڭ ئۇپراش دەرىجىسى بولمايدۇ، مىقدارىمۇ ئازىيىپ كەتمەيدۇ. پەقەت ئۇنىڭ ۋاستىلىك رولىغا نۇقسان يەتمىسىلا، ئۇنىڭ ئۇپراش، خوراش مەۋجۇتلۇقى ئاز بولىدۇ. ئەمما ھوقۇق، ئىمتىياز قاتارلىقلارنى دەسمىي قىلىپ پۇل تېپىش ياكى قىممەت يارىتىشنىڭ ئاقىۋىتى ئومۇمەن ياخشى بولمايدۇ. ياخشى بولمىدىغىنى ئۆزىنى كۆزلەش بىلەن چەكلىنىپ قالماسلىقتا، يەنى ئومۇمنى، كۆپ سانلىقنى كۆزلەش ۋە ئۆزىنىڭ شۇ ئىمتىيازىنىڭ ئۆزگە يۈز كېلەلەيدىغان بولۇشىنى ئىشقا ئاشۇرۇشتا كۆرۈلىدۇ. ھەرنېمە دېگەنبىلەن بۇنى ئىشقا ئاشۇرۇش بەكمۇ قىيىن. كىشىلىك تۇرمۇشتا ھەقىقەتەن مۇشۇنداق قىلىش ئارقىلىقمۇ ئۆزىنىڭ قىممىتىنى ئاشۇرغانلار، ئۆزىنى كامالەت تاپقۇزغانلار، ئۆزىنىڭ ئىمتىيازىغا يۈز كېلەلىگەنلەرمۇ ئاز ئەمەس. دەل شۇنداق قىلالىسا ھەم كۆپ، ھەم ساغلام بولغان پۇل تېپىش ئىمتىيازىغا ئېرىشكىلى بولىدۇ. بۇنىڭ يەنىلا پۇل دەسمىي سېلىپ قىلغان تىجارەتكە قارىغاندا ئۇنۇمى چوڭ بولىدۇ.

دەسمىي سالماي ياكى قىسمەن دەسمىي سېلىپ پۇل تاپقىلى بولىدىغان تۈرلەرمۇ بار. بۇ تۈر ئىمتىيازنى ۋە پۇلنى دەسمىي سېلىشتىن پەرق قىلىدۇ. ئۇ ئۆزىدىكى بىر قاتار ئەۋزەللىك ۋە خاسلىق بىلەن ئۇلاردىن ئالاھىدە پەرق قىلىپ تۇرىدۇ. مانا بۇ مۇلازىمەت كەسپىدۇر. مۇلازىمەت كەسپىنىڭ ئەڭ كۆپ پۇل تاپقىلى بولىدىغان كەسىپ ئىكەنلىكىنى مۇشۇ تۈردىكى يۈرۈشلۈك كىتابلاردا بايان قىلىپ ئۆتتۇق. بۇ يەردە يەنە مۇشۇ بىر تۈرلۈك پۇل تېپىشتا تۇتىدىغان مۇھىم ئورۇننى ئوتتۇرىغا قويۇپ ئۆتۈشكە توغرا كەلدى. بۇ مەزمۇندا ئۇنىڭ ۋاستە مۇناسىۋەتتىدىكى بىرلا مۇھىم رولىنى ئوتتۇرىغا قويىمىز.

پۇل دەسمىي سېلىپ پۇل تېپىشمۇ بىر خىل ۋاستىلىك يول، پۇل دەسمىي سالماي مۇلازىمەتنى ئاساس قىلىپ، مۇلازىمەت ۋە مەلۇم بىر ياكى بىرنەچچە خىل ئىقتىدارنى دەسمىي، ۋاستە قىلىپ كۆپ پۇل تېپىشمۇ بىر خىل يول. شۇنداقلا ئۇ ئەڭ كۆپ، ئەڭ بىخەتەر پۇل تاپقىلى بولىدىغان يول. بۇ يول قانداق ھاسىل بولىدۇ؟ ئۇنىڭ شەكىللىنىشى كۆپ تەرەپلىمە بولىدۇ.

بىز ئۇنى ئومۇملاشتۇرۇپ «ۋاستىچى بولۇش» دەپ ئاتىساق بولىدۇ. چۈنكى، ئۇ مەلۇم ئىش، مەلۇم ھەرىكەت، مەلۇم ئىجتىمائىي، ئىقتىسادىي پائالىيەتنىڭ ئارىلىقىدا تۇرۇپ، مەلۇم ئىككى ياكى ئۇنىڭدىن كۆپ تەرەپنىڭ ئارىلىقىدا كۆۋرۈكلۈك رول ئوينايدىغان خاراكتېرگە ئىگە بولىدۇ. ئۇ مەيلى قايسى خىل ئىش، قانداق مەقسەتنى ئويلىغان، پىلانلىغان بولسۇن، ئارىلىقتا ئىككى تەرەپنىڭ ھەرىكىتىنى ماسلاشتۇرىدۇ، ئىشلىرىنى يۈرۈشتۈرىدۇ. شۇ ئارقىلىق ئۆزىنىڭ مۇددىئا - مەقسىتىنى ئىشقا ئاشۇرۇپ، باشقىلارنىڭ ئىستېمال ئېھتىياجىنى قاندۇرىدۇ.

پۇل تېپىشتا ۋاستىچىلىك قىلىشنىڭ يولى تولىمۇ راۋان بولىدۇ. ئۇ كۆپ ھاللاردا مەبلەغ سېلىشنى تەلەپ قىلمايدۇ،

بولۇپمۇ مۇقىم، بەلگىلىك مىقداردىكى پۇل ۋە ماددىي نەرسىلەرنى دەسمىي قىلىشنى، مەبلەغ قىلىپ ئالدىن سېلىشنى تەلەپ قىلمايدۇ. پەقەت ئۇ سەزگۈرلۈك بىلەن شۇ بىر ئىش ياكى بىرقانچە ئىشتىكى ئىقتىدارىنى ئىشقا سېلىپ، ئۇنى تولۇق جارىي قىلدۇرۇپ ئارىلىقتا ناھايىتى يۇقىرى سۈپەتلىك مۇلازىمەتنى قانات يايدۇرسىلا، ئۇنىڭ ھەر تەرەپلىمە ئۇنۇمى بولىدۇ. بۇنىڭدا ئۇچۇر بىلەن شۇ ئىشنى ۋايىغا يەتكۈزۈشكە ماھىر بولۇش كېرەك. بۇنىڭ كونكرېت ئىپادىلىنىشىنى كۆپ تەرەپتىن ئىزاھلاشقا بولىدۇ. بۇ يەردە باشقىسىنى قويۇپ تۇرۇپ، مۇنداق بىر ئىشنى ئوتتۇرىغا قويساقلا بولىدۇ. مەلۇم بىر شىركەتنىڭ ناھايىتى زور مىقداردىكى سانائەت مەھسۇلاتى بار، ئۇ سېتىشقا موھتاج؛ بىر كىملەرنىڭ ئۇنى سېتىپ چىقىرىش، ئىستېمال قىلىش ئېھتىياجى بولىدۇ. بۇ ئارىلىقتا ناھايىتى زور بىر سودا بوشلۇقى پەيدا بولىدۇ. مۇشۇ چاغدا بۇ بوشلۇقنى بايقاپ ۋە ئۇنى تۇتۇپ، ئارىلىققا چۈشۈپ ۋاسىتىچى بولۇش كېرەك. بۇ چاغدا دەسمىي سېلىشنىڭ ئورنى بولمايدۇ، چۈنكى سېتىۋالغۇچى بولغانىكەن، ئۇ دەل مۇشۇ ئىشتىكى دەسمىي سالغۇچى بولىدۇ. ۋاسىتىچى ئۇنىڭ پۇلنى ئېلىپ، ساتقۇچىنىڭ دەسمىي تەلەپ قىلىش ئارزۇسىنى تولۇق قاندۇرالايدۇ. ئارىدىكى پەرق پۇلدىن بەھرىمەن بولىدۇ ۋە ھېچقانداق ماددىي دەسمىي سالماي پۇل تاپالايدۇ. بۇنداق پۇلنىڭ خېيىم - خەتىرى ۋە زىيىنى ئاساسىي جەھەتتىن بولمايدۇ. شۇ ئىشتىن كىرگەن ھەر بىر پۇڭ پۇل پايدا بولىدۇكى، زىيان بولمايدۇ. زىيان تارتتىم دېسىمۇ، پەقەت ئەسلىدە كىرىۋاتقان پايدىسى قىسمەن قىسىلىپ قېلىشى مۇمكىن. ئۇ پەقەت ۋاسىتىنىڭ ئاۋۋاتقان كىرىمىنىڭ توختاپ قېلىشىغا سەۋەب بولىدۇ، خالاس.

قاتمال تىجارەت ئۈنۈمسىز بولىدۇ

بىرزدە تىجارەت قاتماللىقى ۋە تىجارەت قاششاقلىقى ئىنتايىن ئېغىر. بۇ بىزنىڭ تىجارەتنى ئۈدۈلىغا، قارىسىغا قىلىش ۋە تىجارەتنىڭ قانۇنىيەتلىك تەرەپلىرىگە سەل قاراش، يېڭىچە تىجارەت ئۇسۇلىغا كۆنەلمەسلىك، بىر خىل تىجارەتنىڭ يەنە بىر خىل تىجارەتنى ئىلگىرى سۈرۈش رولىغا ئەھمىيەت بەرمەسلىك، تىجارەتتە تەتبىقلاش، تەھلىل قىلىشمىز تولۇق بولماسلىق قاتارلىق بىر قاتار مۇھىم ئىشلاردىكى ئەمەلىي، نەزەرىيە سەۋىيەمىزنىڭ كەمچىلىكى بىلەن زىچ مۇناسىۋەتلىك. تىجارەتتىكى قاتماللىقنىڭ ئالامەتلىرى كۆپ خىل، كۆپ تەرەپلىمە بولۇپ، ئۇنىڭ ئىپادىلىنىشى ئادەملەرنىڭ خاراكتېرى، شەرت ـ شارائىت ۋە ئەمەلىي ئىش ـ ھەرىكىتىنىڭ ئوخشاش بولماسلىقىغا قاراپ ئوخشاش بولمايدۇ.

مۇز چىراي بولۇۋېلىپ، قۇشقاچ مارىلاش

بىر تىجارەتچى تونۇشۇم مۇنداق دېدى:

ـ بىزدە «بولمىساڭ ئىللىق چىراي، ئاچمىغىن دۇكان ـ ساراي» دەيدىغان گەپ بار. بۇ بىزگە تىجارەت قىلماقچى بولساڭ، ئەڭ ئاۋۋال قىلىدىغىنىڭ، دەسمىي سالىدىغىنىڭ ئىللىق چىراي بولۇپ، قىزغىن پوزىتسىيە بىلەن باشقىلارنى جەلپ قىلىش. ئەمما بىزنىڭ بەزى تىجارەتچىلىرىمىزدە بۇ نەرسە يوق،

بەلكى مۇز چىراي بولۇپ، خېرىدارلارغا سوغۇق تېگىپ، دىلىنى رەنجىتىشلا بار. بۇنى قىلىدۇ - يۇ، قىزىق يېرى خېرىدار باشقىلارنىڭ يېنىغا كەتسە، ئىچى ئېچىشىپ، ھەسرەت چېكىدۇ.

ھەر قانداق نەرسىنىڭ ساتىمىقى بولىدۇ. ئەلۋەتتە، بۇ تىجارەت قىلغۇچى ئۈچۈن تېخىمۇ شۇنداق، سېتىش ئۈچۈن كۆپ تەرەپلىمە ئارتۇقچىلىق بولۇش كېرەك. مەھسۇلات سۈپەتلىك بولۇشى، مۇلازىمەت ياخشى بولۇشى كېرەك، بۇ ئىككىسىنىڭ قايسى بىرسى بولمىسا، تىجارەت قاتماللىشىپ قالىدۇ. بولۇپمۇ مەھسۇلاتلار ياخشى بولۇپ، مۇلازىمەت ناچار بولسا، تىجارەت بىردىنلا قاتماللىققا يۈزلىنىدۇ. بىزدە مۇلازىمەتتە مۇز چىراي بولۇش، خېرىدارغا قوپاللىق قىلىش، شەرمىي ھايالىق، قىزغىن بولماسلىق، خېرىدارلارنى ئەتىۋارلىماسلىق، ئىززەت - ھۆرمىتىنى قىلماسلىق، يول قويماسلىق، پاكىز، رەتلىك بولماسلىق قاتارلىق ئىللەتلەر مەۋجۇت، بۇلار ھەرقانداق بىر تىجارەتكە ئىزچىل يامان تەسىر كۆرسىتىدۇ.

قىسىپ سېتىش قىسىپ قويىدۇ

بىر قىسىم تىجارەتچىلەر كونا ئەنئەنىۋى سېتىش ئۇسۇلىغا بېرىلىدۇ. ئۇلار بىرەر مەھسۇلات كەمچىل بولسا، ئۇنى يوق دەيدۇ ۋە يۇقىرى باھا قويۇپ، لازىم بولسا تېپىپ بېرىمەن دەيدۇ. ئەمەلىيەتتە شۇ خىل مەھسۇلات شۇ كىشىدە يېتەرلىك بولىدۇ. ئۇنىڭ مەقسىتى قىسىپ سېتىش ئارقىلىق باھاسىنى ئۆستۈرۈش بولۇپ، ئۆزىنىلا كۆزلەيدۇ. ئۇلارنىڭ نەزىرىدە ئىستېمالچىلار، ئۆزىدىن ئېلىپ ساتقۇچىلار مۇھىم بولمايدۇ. بەزىلەر تىجارەت مۇلازىمىتى جەريانىدا ئۆزىنى كۆرسىتىش ئۈچۈن ئالدىن زاكاز قىلىشنى تەشەببۇس قىلىدۇ. بىر قېتىم مەلۇم توخۇ

قورۇمىخانىسىغا تاماققا بارماقچى بولۇپ تېلېفون قىلغاندا، ھېلىقى يەردىكى مۇلازىم: «ئورۇن يوق ئىدى، كەلسەڭلار، ئورۇن راستلاپ قويايلى» دېدى. بىزدە ئەتىۋارلىنىش تۇيغۇسى قوزغالدى. تاماقتىن كېيىن، غوجايىن ئالاھىدە: «بۇنىڭدىن كېيىن قورۇمىخانىمىزغا كېلىشتىن بىر - ئىككى كۈن بۇرۇن ئورۇن زاكاز قىلىپ قويۇشالا، بولمىسا ھەر كۈنى كېلىدىغان ئادەم بەك كۆپ، بولۇپمۇ ھەرقايسى مەكتەپ، باج، بانكا ئورۇنلىرىنىڭ خىزمەتچىلىرى ئالدىن ئورۇن زاكاز قىلىپ كېلىدۇ، زاكاز قىلماي كەلگەن مېھمانلارغا ئورۇن تېپىپ بېرەلمەي كۆڭلىمىز يېرىم بولىدۇ. بىر قىسىم مېھمانلار ئورۇن يوق كېتىپ قالىدۇ، بىز زاكاز قىلغان ئورۇنغا، ئادەمگە قاراپ ماتېرىيال ئېلىپ كېلىمىز، كۆپ ئەكېلىپ قويساق تېخى بولمايدىكەن، بۈگۈن ھەر بىرلىرىدىن خەۋىرىمىز بولمىغاچقا، ماتېرىيالنى ئاز ئەكېلىپ قويۇپ، بەزى قورۇمىلار كۆڭلىمىزدىكىدەك چىقمىدى، سىلەردىن ئەپۇ سورايمىز» دېگەنلەرنى ئەسكەرتىپ قويدى. نېمىلا بولسۇن، بۇ گەپلەر بەك چىرايلىق، يېقىشلىق بولغاچقا، تاماق سورۇنىدىكى غەشلىكىمىز پەسەيدى - دە، قايتىپ كەتتۇق. ياندۇرقى قېتىم ئىككى كۈن بۇرۇن ئورۇن زاكاز قىلىپ قويۇپ باردۇق، ئەپسۇسكى، بۇ ئەسلىدە مۇشۇنداق چىرايلىق گەپ بىلەن ئورۇننى قىسىپ، ئىناۋەت كۆتۈرۈش ئويۇنى ئوينايدىغان، ئادەم كىرمەيدىغان، كىرسىمۇ تۈزۈكرەك تاماق يېيەلمەي قويۇلۇپ كېتىدىغان قورۇمىخانا ئىكەن.

بىر قېتىم مەلۇم داۋالاش - مۇلازىمەت ئورنىغا بارماقچى بولۇپ، تېلېفون قىلساق، باش مەسلىھەتچى بۈگۈن ۋاقتىم يوق، ئەتە ياكى ئۆگۈن تېلېفون قىلىپ، پۈتۈشۈپ قويۇپ كېلىڭلار دېدى. بۇ ئادەمنىڭ ئالدى بەك بېسىق، خېرىدارى كۆپ، ھەقىقەتەن مۇلازىمىتى ياخشى ئوخشايدۇ دەپ ئويلاپ قىزىقىش

كەيپىياتى شەكىللەندى، ئۇنىڭ دېگىنى بويىچە قىلىپ باردۇق، ھېلىقى كىشى تەكشۈرۈش نەتىجىسىنى ئېيتقاندىن كېيىن، بىز ئەسلىدىكى كېسەلنى تاپالمىدىلا دېسەك، ئۇ قايسى كېسەل ئىدى؟ دەپ سورىدى. بىز جىگەردە مەسىلە بار ئىدى، سىلى قاندىكى، بۆرەكتىكى گەپلەرنى قىلىپ كەتتىلە دېدۇق. ئۇ: «ھەي ئالدىرىماي تۇرمامسىلەر، ئۇنى كېيىن دېمەكچى ئىدىم» دەيدۇ خىجىل بولماي.

ئىنىم يېزىدا ئاياغ كىيىمى تىجارىتى بىلەن شۇغۇللىناتتى، ھەر قېتىم ئايىغى تۈگىسە، شەھەردىكى مەلۇم دۇكانداردىن ئېلىپ ئەۋەتىشىمنى ئۆتۈنەتتى، ھېلىقى كىشىنىڭ يېنىغا بارغاندا ھە دېسە، مەن دېگەن ئاياغنى يوق ئىدى، ئاز ئىدى دەپ باھا قوشۇپ ساتتى، بىر كۈنى ئىنىم يەنە بىر خىل ئاياغنىڭ گېپىنى قىلىۋىدى، ھېلىقى كىشىنىڭ يېنىغا بېرىپ بايىقىدەك گەپنى ئاڭلاپ، باشقا ئاياغچىنىڭ يېنىغا باردىم، ئۇنىڭدا بار ئىكەن. ئاياغنى ئېلىپ كەلسەم ھېلىقى دۇكاندار مەندىمۇ بار ئىكەن، ئەرزان بېرەتتىم ئەمەسمۇ دەيدۇ. شۇنىڭدىن كېيىن، بۇ سەمىمىيەتسىز ئادەم بىلەن سودا قىلمىدىم. دېمەك، بۇ ئادەم سودىدا قىسىپ قويۇپ، تىجارىتىنى قاتماللاشتۇرۇپ قويدى.

ئاياغ كىيىم ساتقۇچىنىڭ «يېڭى تاكتىكىسى»

— مەن تىجارەتنى پۇرسەتكە قاراپ قىلىمەن، — دېدى بىر ئاياغ كىيىم ساتقۇچى ماڭا، — نېمىشقا دېسىڭىز، تىجارەت دېگەننىڭ «ئۆزى بىر جەڭ، توققۇزى رەڭ» دېگەن گەپ بار. تىجارەتتە پۇرسەتنى تۇتماي، قارىسىغا ئىش قىلغاندا، پۇل تاپقىلى بولمايدۇ، پۇرسەتنى تېپىپ، ۋاقتىدا قىلالمىغان تىجارەت قاتماللىشىپ قالىدۇ، پۇل تاپقىلى بولمايدۇ، پۇرسەتنىڭ

كەتتى، ئامىتىڭ كەتتى دېگەن شۇ. مەن كۆپ ھاللاردا ئاياغ كىيىمنىڭ يېڭىسى چىقسىكەن دەپ تۇرىمەن، پەقەت بولمىسا، بەزى يېڭى پاسونلارنى ئۆزۇم پەرەز قىلىپ، بۇيرۇتۇپ تىكتۇرۇپ، بىر خىل پاسون يارىتىمەن، ئۇنى پۇرسىتىنى كەلتۇرۇپ بازارغا سالىمەن. ئۇنى شۇ بىر قېتىمدىلا تۇركۇملەپ تىكتۇرىمەن، بازارغا سالغاندا دىققەت قىلىدىغان ئىشىم دەسلەپتە شۇ ئاياغدىن بىر - ئىككىنى باشقىلارغا بىكارغا كىيگۈزۈپ، تەشۋىق قىلىمەن. جەمئىيەت دېگەندە مودا قوغلىشىدىغان كىشىلەر ساماندەك كۆپ دەڭە، شۇنداقلارغا كەي دەپ بىكارغىلا بېرىۋېتىمەن، ئۇلار كەيگەندىن كېيىن، باشقىلار سۈرۈشتە قىلىپ مېنىڭ دۇكىنىمغا كېلىدۇ. مانا بۇ پۇرسەت دەڭە، مەن ئۇ ئاياغلارنى يۇقىرى باھادا سېتىشقا باشلايمەن، دەسلەپتە ئازراقلا پارچە ساتىمەن، كېيىن بىراقلا توپ ساتىمەن، ئۇنىڭ بازىرى كاساتلىشىدۇ، مەن باشقىلارغا توپ ساتقاندا قىممەت ساتقاچقا، پارچە ساتقاندا ھېلىقى مەندىن توپ ئالغانلاردىن ئەرزان ساتىمەن، توپ ئالغانلار قىممەت ساتىدۇ، شۇنداق قىلىپ مەن ھەم توپ ساتقاندا، ھەم پارچە ساتقاندا پايدا ئالىمەن، خەق سېتىپ بولالماي ئاۋارە بولىدۇ، بەزىلەر تېخى مەندىن ئالغان ئاياغنى يەنە ماڭا تۆۋەن باھادا ساتىدۇ. قانداق قىلىمىز، بۇ دېگەن تىجارەت، تىجارەت دېگەن رىقابەت، تىجارەتتە كىم ئالدىدا ماڭالىسا، شۇنىڭ ئىشى ئوڭ بولىدۇ، ھېسداشلىق قىلىپ ئولتۇرساق بولمايدۇ. مۆرىتى كەلسە باشقىلارمۇ بىزگە رەھىم قىلمايدۇ - دە. ئاياغ ساتقاندا ، ۋەدە قىلمىساقلا قايتۇرمايمىز، ئالماشتۇرمايمىز. بۇنداق سودىدا شۇ بىر قېتىملىق ئېلىم - بېرىم بىلەنلا كەپنى ئۈزۈپلا بىر نېمە دېمىسە بولمايدۇ. مەن شۇنداق قىلىمەن. سودا رەھىمسىز، رەزىل بولىدۇ. رەھىمسىز، رەزىل بولمىسا تىجارەت بولماي قالىدۇ.

ئەمەلىيەتتە بۇ بىر خىل قاتماللىق، تىجارەت قورۇقچىلىقىدىكى ناچار تىجارەت ئۇسۇلى، تىجارەت قارىشى بولۇپ، ئۇنىڭ دەمال ئۈنۈمى بولغاندەك تۇرسىمۇ ئۇزاق مۇددەت كارغا كەلمەيدۇ. بۇنداق تىجارەت قارىشى ۋە تىجارەت ئۇسۇلى بىلەن تىجارەت قىلىدىغان ئادەملەرنىڭ نەزەر دائىرىسى تار، كۆزقارىشى يۈزە، تەپەككۇرى ئاجىز، سودا قىلىش ئۇسۇلى ناباپ بولۇپ، ئۇلاردا ئەلا مۇلازىمەت قىلىپ، ۋەدىسىدە تۇرۇش، ئىشەنچ، ئوبراز تىكلەش قارىشى بولمايدۇ، ئۇلار بىردەملىك ياكى بىر قېتىملىق پۇل تېپىۋېلىش قىزغىنلىقى بىلەن تىجارەت ئەخلاقىنى، تىجارەت ئومۇمىيلىقىنى نەزەردىن ساقىت قىلىۋېتىدۇ. شۇنىڭ بىلەن ئۇنداقلارنىڭ تىجارىتى بىر مەزگىلدىن كېيىن چېكىنىدۇ، سۇسلىشىدۇ. چۈنكى، توپ ساتقۇچىلار ئۇنداق ئادەمنىڭ مەھسۇلاتلىرىنى ئالمايدىغان، ساتمايدىغان، ئىشەنچ قىلمايدىغان بولىدۇ. مۇقىم ئىستېمالچىلىرى تەدرىجىي ئۇنىڭ دەسلەپ قىممەت ساتىدىغان، كېيىن ئەرزان ساتىدىغان خاراكتېرىنى بىلىپ، مەھسۇلاتلىرىنىڭ باھاسىنىڭ چۈشۈشىنى كۈتىدىغان ھالەت شەكىللىنىدۇ. بۇنداق يېڭى تاكتىكا ئۇنىڭغا ئاخىرقى ھېسابتا يېڭى باش ئاغرىقى، يەنى تىجارەتتە كاساتچىلىق، ۋەيرانچىلىق ئېلىپ كېلىدۇ. بۇنداق مىساللار بەك كۆپ بولۇپ، ئاياغ تىجارىتى چۆلدەرەپ، ئاشپەزلىككە، چەرچەن مال تىجارىتىگە يۈزلەنگەن ئىشلارنى تەكرار ئۇچراتقىلى بولىدۇ.

«مەن ساتىمەن، مەنمۇ ساتىمەن!؟...»

— مەن بىر قېتىم ھەسەل سېتىۋالماقچى بولدۇم، — دېدى بىرى ماڭا، — ئەسلىدە ئىككى تونna ھەسەل ئېلىپ مەلۇم دورا زاۋۇتىغا ساتماقچى ئىدىم. مەن بىلىدىغان بىر ھەسەل ھەرىسى

باققۇچى بار ئىدى، ئۇنىڭ نۇرغۇن ھەسەل ھەرىلىرى بولۇپ، يىل بويى ھەسەل سودىسى قىلاتتى، ئۇنىڭ بىلەن بىر قىسىم ھەسەلنىڭ بىر كىلوگىرامىنى 6.5 يۈەندىن دېيىشتىم. شۇ گەپنى پۈتۈشۈپ تۇرساق يەنە بىر ھەسەل ساتىدىغان دېھقان ئارىغا چۈشۈپ ئۆزىدە ئەلا سۈپەتلىك ھەسەلنىڭ بارلىقىنى، 6 يۈەندىن بېرىدىغانلىقىنى ئېيتتى. ھېلىقى كىشى بىلەن پۈتۈشكىنىمىز بويىچە 6.5 يۈەندىن ھەسەل ئالدىم، ئەمما قورسىقىم كۆپۈپ پۇلنى نېسى قىلىپ قويدۇم. مەن ئۇنىڭ بىلەن پۈتۈشۈشتىن ئاۋۋال ھەسەلنى قىممەت ئېلىپ قېلىشتىن ئەنسىرىگەنىدىم. سەۋەبى، بۇ تازا 3 - ئاي مەزگىلى بولۇپ،ھەم ھەسەل تۈگەي دەپ قالغان، ھەم روزى ھېيت كېلەي دەپ قالغان، ھەسەل قىممەت بولىدىغان مەزگىل ئىدى. مانا ئەمدى ئىش مەن ئويلىغاندەك بولمىدى، بەلكى ئىككى كىشى ماڭا ھەسەل ساتىمەن دەپ، مېنىڭ ئەندىشىلىرىمنى يوققا چىقىرىپ، مېنى تەشەببۇسكار ئورۇنغا چىقىرىپ قويدى. قانداق قىلىش كېرەك؟ قارىسام تازا ياخشى پۇرسەت كەلدى، نىمىشقا دېگەندە ھېلىقى ئادەمنىڭ ھەسىلىنى 6.5 دىن ئالماي، 6 يۈەنلىكىنى ئالساممۇ ماڭا تازا خوش ياقاتتى، بىراق مەن ئۇنداق قىلسام بولمايدۇ، مەن ۋەدەمدە تۇراي، ئۇنىڭ ئۈستىگە ھەسەل بەك پاك، ئېسىل يېمەكلىك، ئۇنىڭغا ھارام ئارىلىشىپ قالسا، ئادەمنى ھامان نەس باسىدۇ، دەپ ئويلىدىم.

كۈتمىگەندە يەنە بىرنەچچە ھەسەل ساتقۇچى مېنىڭ ھەسىلىمنى ئېلىڭ دەپ كەلدى. شۇ چاغدا بۇ جەھەتتىكى تەجرىبەم كەمچىل بولغاچقا، ھەسەلنىڭ كاسات بولۇۋاتقانلىقىنى بىلەلمىگەن ئىكەنمەن. مەن ئىگىلىگەندە پارچە باھاسى 8 يۈەن، توپ باھاسى 7 يۈەن ئىدى. كۈتمىگەندە يولۇققان بۇ ئىش مەندىمۇ ئوخشاش بولمىغان مۇرەككەپ ھېسسىيات پەيدا قىلغانىدى. نېمىلا بولسۇن، مەن ھېلىقى دورا زاۋۇتىغا 7.8 يۈەندىن

ئۆتكۈزەتتىم. كېيىن ھېلىقى بىرنەچچە ئادەم مەن ساتىمەن،
مەنمۇ ساتىمەن دەپ كەينىمگە كىرىۋالدى. ھەتتا ھېلىقى
ئادەملەر بىردىنلا بىر - بىرى بىلەن جېدەل قىلدى، كالتەك
كۆتۈرۈشتى، بىر - بىرىنى بوغۇشتى، بىر - بىرىنى يەرگە باستى،
مەن دەسلەپ قورقتۇم، كېيىن ئانچە كارىم بولمىدى، بۇ ئىش بەك
قاتماللىشىپ كەتتى. بۇ قاتماللىق ماڭا باھادا قىسىش
پۇرستى ئېلىپ كەلدى. مەن بۇ چاغدا ھېچكىمنىڭ ھەسلىنى
ئالمايمەن دەپ پېشىمنى قېقىپ كەتمەكچى بولدۇم. چۈنكى، شۇ
چاغدا ئۇلارنىڭ شۇ ھالىتىدىن جاق تويغانىدىم، بىراق ئۆزۈمنى
بېسىۋېلىپ بۇ ياخشى پۇرسەت دەپ ئويلىدىم - دە، ھەممىدىن ۋاز
كەچكەن قىياپەتكە كىرىۋالدىم. كېيىن مەن پېشىمنى قېقىپ
ماڭدىم. ئۇلار ئالدىمنى توسۇپ، ھەسلىمىزنى ئېلىڭ دېدى. مەن
ئالمايمەن دېدىم. ئۇلار يالۋۇردى، مەن ماقۇل ئالاي، ئەمدى 5
يۈەنگە ئالىمەن، بولمىسا ئالمايمەن دېدىم. ئۇلاردىن بىرقانچىسى
بۇگۇن ساتقىنىم ساتقان دەپ ھەسەللىرىنى 5 يۈەندىن ساتتى.
قارىسام، ئىككى توننا ھەسەلدە ئۇلار 3000 يۈەن زىيان تارتتى.
لېكىن ئۇلار تولىمۇ رازى بولدى. ئىككى قوچقار سوقۇشسا، پايدا
ئالىدىغىنى قاسساپ دەپ، ئۇلار سوقۇشۇپ ماڭا سېتىشنى
تالاشقىنى بىلەن پايدىغا مەن ئېرىشتىم.

تىجارەت قارىشى يوق، تىجارەتنىڭ قانۇنىيەتلىك تەرتىپ ۋە
ئارتۇقچىلىقىنى بىلمەيدىغان كىشىلەر تولا چاغلاردا بايىقىدەك
بىمەنە، قاتمال سودىنى شەكىللەندۈرۈپ قويىدۇ - دە، سېتىۋالغۇچىغا
قاراپ تۇرۇپ پايدا يەتكۈزۈپ ئۆزىگە زىيان سالىدۇ. بايىقىدەك
تالىشىش يۈز بەرگەندە، ئۇنداق ئادەملەر بىراقلا مەرد، گېپىنى
ئاقتۇرىدىغان بولۇپ كېتىدۇ - دە، پايدا - زىيان بىلەن
ھېسابلىشىپ ئولتۇرمايدۇ. بۇنداق چاغدىكى سودىدا ھېسسىيات
مۇرەككەپ، رىقابەت كەسكىن بولىدۇ، بەزىدە بۇنداق ئادەملەر بىر -
بىرىگە سۈر كۆرسىتىپ، ئۆزىنى نامايان قىلىشقا تولىمۇ زورىقىدۇ.

بۇنداق ئەھۋالدا سېتىۋالغۇچى پۇرسەتنى چىڭ تۇتۇپ بىردىنلا پايدىغا ئىگە بولىدۇ، بۇنداق پايدا ئۇنىڭغا ئىككى تەرەپتىن كېلىدۇ، يەنى بىرى، ساتقۇچى تەرەپتىن ئەرزان ئالىدۇ، يەنە بىرى، سېتىۋالغۇچى تەرەپكە يۇقىرى باھادا ساتىدۇ. بۇ خىل قوش پايدا ساتقۇچى بىلەن ئىككىنچى بىر سېتىۋالغۇچىغا زىيان سالىدۇ.

بۇ خىل ئەھۋال چوڭ جەھەتتىن كۆپ ئۇچرىمىسىمۇ، كىچىك جەھەتتىن كۆپ ئۇچرايدۇ. ئەمما، بۇنى بىر تەرەپلىمە ھالدا تىجارەت، سودا - سېتىقتا ئاشۇ خىل ئەھۋاللار يۈز بېرىپ تۇرمىسا، ھېچكىم - ھېچكىمدىن پايدا ئالالمايدۇ ۋە قىممەت يارىتالماي قالىدۇ. بۇنى يامان دېگىلى بولمايدۇ، چۈنكى ئۇلار يۈزتۇرانە، رازى بولغان ھالدا ئالماشتۇرۇش ئارقىلىق بىر - بىرىنى قانائەتلەندۈرىدۇ، دەپ قاراشقا بولمايدۇ. تار مەنىدىن تىجارەت قىلىش پايدا ئېلىش بولسىمۇ، قاتماللىقنى نەزەردە تۇتۇپ، ساتقۇچىنى شىلىپ پايدا ئېلىشقا بولمايدۇ. ئۇ پەقەت توغرا يول، ئىنساب بىلەن قولغا كېلىشى ۋە يارىتىلىشى كېرەك.

بۇنى ھەل قىلىش ئۈچۈن سېتىۋالغۇچى سەممىي بولۇشى، ۋەدىسىدە تۇرۇشى؛ ساتقۇچىمۇ ئۆزىنى بېسىۋېلىپ، باشقىلارغا يول قويۇشى، بىر - بىرىنى ئورىغا تىقىشتىن ساقلىنىشى كېرەك. بۇنىڭ ئۈچۈن بەلگىلىك ساپا لازىم بولىدۇ. بۇنى ئۇلار ھامان ھازىرلىماي قالمايدۇ. چۈنكى، بازار ئىگىلىكى ئۇنى ھامان ئۇلارغا تونۇتىدۇ.

تەۋسىيە

بۇنىڭدىن خېلى يىللار ئىلگىرى «بەتبەشىرە جۈگگولۇقلار» دېگەن بىر كىتاب نەشر قىلىنغان بولۇپ، ئۇنىڭدا خەنزۇلار بىلەن ياپونىيەلىكلەرنىڭ سودا قىلىش جەھەتتىكى سېلىشتۇرمىسىنى مۇنداق شەرھلىگەن: ياپونىيەلىكلەر بىر خىل مەھسۇلاتنى مەلۇم

جايدىن ئېلىپ كېلىپ ساتقاندا بىر خىل باھانى قويىدۇ، مۇبادا كىمدۇر بىرى ئاشۇ خىل مەھسۇلاتنى ئۇنىڭغا يانداپ ساتماقچى بولسا، ئۇنى شۇ سېتىۋاتقان كىشىدىن ئېلىپ ساتىدۇ، ئۇمۇ بىر خىل باھانى قويىدۇ، قانداقتۇر ئالدىنقى كىشى ساتقان يەردىن ئېلىپ كېلىپ ساتمايدۇ، مۇبادا شۇ يەردىن ئېلىپ كېلىپ ساتسىمۇ، تۆۋەن باھادا ئەمەس، يەنىلا يۇقىرى باھادا ياكى بېكىتىلگەن بىر خىل باھادا ساتىدۇ، شۇنىڭ بىلەن ئۇلارنىڭ تىجارىتى بۇزۇلماي ياخشى يۈرۈشىدۇ. جۇڭگولۇقلار ئۇنداق قىلمايدۇ، ئۇلاردىن بىرى مەھسۇلاتنى قايسى جايدىن ئېلىپ كەلگەنلىكىنى سوراپ بىلىۋالىدۇ ـ دە، شۇ خىل مەھسۇلاتنى ھېلىقى ئادەمنىڭ يېنىغا ئاپىرىپ ساتىدۇ، ئۈچىنچى بىر ئادەمنىڭمۇ شۇ خىل مەھسۇلاتنى ساتقىسى كېلىپ كېتىدۇ ـ دە، ھېلىقى يەردىن ئېلىپ بېرىپ سېتىشقا باشلايدۇ. بۇ ئۈچ ئادەمنىڭ بىر خىل مەھسۇلاتى بىلەن شۇ يەردىكى ئىستېمال ئېھتىياجى تەدرىجىي پەسىيىدۇ. بۇ چاغدا ئۇلار باھانى چۈشۈرۈپ سېتىشقا باشلايدۇ ھەمدە بىرى 10 يۈەنگە ساتسا، يەنە بىرى 9 يۈەنگە ساتىدۇ، يەنە بىرى 8 يۈەنگە ساتىدۇ، شۇنىڭ بىلەن ئاشۇ مەھسۇلاتنىڭ بازىرى كاساتلىشىدۇ ـ دە، بۇ مەھسۇلاتنىڭ بازىرىنىڭ قۇيرۇقىنى قۇم باسىدۇ. شۇنىڭ بىلەن ھېچكىم پايدا ئالالمايدۇ، ھېچكىم پايدىلىنالمايدۇ.

مانا بۇلار ھەقىقىي تىجارەت قاتماللىقى بولۇپ، ئۇ تىجارەتنى، سودىنى ۋەيران قىلىدۇ. بايىقى ھەسەل ساتقۇچىلار سودىنى تالاشماي، ئۆزئارا ھەمكارلىشىپ ئوخشاش باھادا ساتسىمۇ ياكى بىرى ھەممە ھەسەلگە ئىگە بولۇپ، ساتقۇچىغا 6.5 يۈەندىن ساتسىمۇ بايىقىدەك قاتماللىق كېلىپ چىقمايدۇ ھەم زىيان تارتمايدۇ.

تىجارەتتە بېسىلىپ قالغان مەھسۇلاتلارنى بىر تەرەپ قىلىشقا ماھىر بولۇش كېرەك

ئۇششاق تىجارەت قىلىش ۋە ئۇنىڭ بىلەن شۇغۇللىنىش سىرلىق ئىش ئەمەس، قىيىن، مۇشكۈل ئىشمۇ ئەمەس، ئۇنىڭ تەرتىپ، شەكلى ئاددىي، ئەمما ئۇنىڭ تەس، مۇرەككەپ تەرىپى — بېسىلىپ قالغان مەھسۇلاتلارنى تونۇش، بىلىش، ۋاقتىدا ئايرىش ۋە ۋاقتى - ۋاقتىدا بىر تەرەپ قىلىش - قىلالماسلىقتا. مەيلى كىم بىلەن قايسى خىل تىجارەت، مەھسۇلاتنى سېتىش بىلەن شۇغۇللانسۇن، ھامان مەلۇم مال ۋە مەھسۇلاتلار بېسىلىپ قالىدۇ. بۇ خىل ئەھۋال مونوپول تىجارەت، يەنى مەلۇم بىر مەھسۇلاتنى شۇ بىر رايون، مەلۇم دائىرىدە ئۆزىدىن باشقا ئادەم ساتالمايدىغان، شۇ بىر ئادەمنىڭ قولىدىن ئۆتمەي باشقىلار شۇ باھا، شۇ تەننەرختە ئالالمايدىغان، باشقىلاردىن ئالسىمۇ قىممەت ئالىدىغان تىجارەتتە بېسىلىپ قېلىش ئەھۋالى ئانچە كۆپ كۆرۈلمىسىمۇ، پارچە، مونوپوللۇقى بولمىغان تىجارەتتە مەلۇم مەھسۇلات، ماللارنىڭ بېسىلىپ قېلىشى دائىم كۆرۈلۈپ تۇرىدۇ، ئەلۋەتتە. مەھسۇلاتنىڭ ئىشلەپچىقىرىش ئورنىدا، زاۋۇت - كارخانىنىڭ بېسىلىپ قېلىشى تىجارەت ئورنىدا، نۇقتىسىدا بېسىلىپ قېلىشىغا تۈپتىن ئوخشىمايدۇ، يەنى مەھسۇلات سېتىلماي بېسىلىپ قېلىش، كاساتلىشىپ بېسىلىپ قېلىش، رىقابەتتە يېڭىلىپ بېسىلىپ قېلىش، سۈپەت، تەننەرخ جەھەتتىكى مۇۋاپىق بولماسلىق تۈپەيلىدىن بېسىلىپ قېلىش

قاتارلىقلار شەكىل جەھەتتىن تىجارەتتە بېسىلىپ قېلىش بولسىمۇ، تۈپ ماھىيىتى جەھەتتىن ئالغاندا ئوخشىمايدۇ. چۈنكى مەھسۇلات بېسىلىپ قېلىش ئىشلەپچىقارغۇچى، ساتقۇچىلاردا ئوخشاشلا يۈز بېرىدىغان ھادىسە بولسىمۇ، ئىشلەپچىقارغۇچىدىكى مال بېسىلىپ قېلىش بازارنى مۆلچەرلىيەلمەسلىك، ماتېرىيال مەنبەسىنى مۆلچەرلىيەلمەسلىك ۋە تەننەرخنى، ئۈنۈمنى ياخشى جىپسىلاشتۇرالماسلىقتىن يۈز بېرىدۇ، ساتقۇچىلاردىكى مال بېسىلىپ قېلىش سېتىش، مۇلازىمەت، بازارغا ماسلاشماسلىق، سېتىپ چىقىرىش بوشلۇقىغا سەل قاراش قاتارلىق بىر قاتار سەۋەنلىكلەردىن كېلىپ چىقىدۇ.

مال ساتقۇچىلاردىكى مال بېسىلىپ قېلىشنىڭ سەۋەبلىرى بەك كۆپ. ئالايلۇق، مەلۇم تىجارەتچىلەر ھە دېگەندە سەزگۈرلىشىپ كېتىپ، بازاردا ئېقىۋاتقان مەھسۇلاتنى سېتىش بىلەن بولۇپ كېتىپ، ئۆزى بىلىپ - بىلمەي ئېلىپ قالغان، باشقىلار ھاۋالە قىلغان، ھاۋالە بىلەن سېتىلغان ياكى بىرەر قېتىملىق سېتىۋېلىش قىزغىنلىقى بىلەن كىرگۈزۈپ قالغان، ئىستېمالى پەسىل خاراكتېرلىك مەھسۇلاتلار، داڭلىق مەھسۇلاتلارغا قوشۇپ بېرىلگەن مەھسۇلاتلار، بازارغا سالغان بولسىمۇ، مەلۇم سەۋەبلەردىن سېتىلماي، ئامبار قالدۇقى بولۇپ قالغان مەھسۇلاتلار، باشقىلار قايتۇرۇپ بېرىپ، قېيىداپ تاشلاپ قويغان، تالاش - تارتىش پەيدا بولۇپ، چەك - چېگراسى ئايرىلمىغان مەھسۇلاتلار، مودىدىن قالغان مەھسۇلاتلار، كونا پاسون، كونا شەكىلدىكى مەھسۇلاتلار... قاتارلىقلار قالدۇق مەھسۇلاتلارنى كەلتۈرۈپ چىقىرىدۇ، سەزگۈر تىجارەتچىلەر بۇ خىل مەھسۇلاتلارغا تولىمۇ ئەستايىدىل قارايدۇ. بۇ تولىمۇ توغرا بولغان، تىجارەتتە چىقىش يولى تاپىدىغان، روناق تاپالايدىغان بىر خىل يول. روناق تاپقان تىجارەتچىلەرنىڭ قالدۇق

مەھسۇلاتى ئاساسەن بولمايدۇ. بولغاندىمۇ ناھايىتى ئاز مىقداردا بولىدۇ. ئەمما، روناق تاپالمىغان تىجارەتچىلەردە بۇ خىل مەھسۇلات كۆپ بولىدۇ، ئۇ سۆرەلمە، بېسىلغان، مەبلەغنى خوراتقان مەھسۇلات بولۇپ ھېسابلىنىدۇ. ئايرىم تىجارەتچىلەرنىڭ تىجارىتى كۆرۈنۈشتە ناھايىتى جانلىق، ئالغان پايدىسى ناھايىتى كۆپتەك تۇرىدۇ. ئەمەلىيەتتە بېسىلىپ قالغان مەھسۇلاتى كۆپ بولسا، قولىدا قالىدىغان پايدىسى ئاز ياكى يوق دېيەرلىك بولىدۇ. بۇنىڭدىن قۇتۇلۇش ئۈچۈن مەھسۇلات بېسىلىپ قېلىشنىڭ ئالدىنى ئېلىش، بېسىلىپ قالغان مەھسۇلاتلارنى ماھىرلىق بىلەن تېز پۇرسەتتە بىر تەرەپ قىلىپ ئاخىرىنى چىقىرىۋېتىش كېرەك.

تىجارەتچىنىڭ قولىغا ئۆتكەن مەھسۇلات مەيلى پۇلغا ئالسۇن، مەيلى پۇلغا ئالمىسۇن، ئۇنىڭ ھەرقانداق جاۋابكارلىقى شۇ كىشىنىڭ زىممىسىگە ئۆتكەن بولىدۇ. ئۇنىڭ قولىغا ئۆتكەن ھەرقانداق مەھسۇلات مەيلى ۋىجدان جەھەتتىن بولسۇن، مەيلى ئەخلاق جەھەتتىن بولسۇن تىجارەت قائىدىسى، تىجارەت ئەنئەنىسى جەھەتتىن بولسۇن، ئۇ شۇ مەھسۇلاتقا جاۋاب قىلغۇچى، بىر تەرەپ قىلغۇچى بولۇپ ھېسابلىنىدۇ. ئالايلۇق، بىراۋ مەلۇم بىر مەھسۇلاتنى سېتىپ بېرىشنى ھاۋالە قىلغان بولسا، شۇ مەھسۇلاتقا ھاۋالە قىلغۇچى ھېچقانداق ئىسپات، كېپىللىك ئالمىغان بولسىمۇ، ھەتتا كېيىنكى كۈنلەردە ئۇنى ئۇنتۇپ قالسىمۇ، بۇ سەۋەبلىك ئۇنى ئۆزىنىڭ قىلىۋالسا ياكى ساتماي بېسىپ قويسا بولمايدۇ. چۈنكى، قانداق بولۇشتىن قەتئىينەزەر شۇ مەھسۇلاتقا ساتقۇچى ۋە قوبۇل قىلغۇچى جاۋابكار بولىدۇ. قايسى ۋاقىت بولۇشىدىن قەتئىينەزەر ھامان بىر كۈنى ئۇنىڭغا جاۋاب قىلىشقا توغرا كېلىدۇ، يەنى مەيلى ماددىي ۋە مەنىۋى جەھەتتىن بولسۇن ئۇنىڭ ھېسابىنى بېرىشكە مەجبۇر

بولىدۇ. كىشىنىڭ نەرسىسىنى يەپ، كىشىنىڭ رىسقىنى بىمالال سىڭدۈرۈپ كېتەلىگەن ئادەمنى كۆرگەن ئادەم يوق، بولسىمۇ مەلۇم مەزگىللىك بولغان بولۇشى مۇمكىن. مۇشۇنداق بىر قانچە نۇقتىدىن قارىغاندا، ساتقۇچى ھەرقانداق يول بىلەن سېتىشتا قوبۇل قىلغان مەھسۇلاتقا، مالغا ئەستايىدىل ئىگە بولۇشى، جاۋابكار بولۇشى كېرەك. مانا بۇ تىجارەت قىلغۇچىدا بولىدىغان بىرىنچى ئەقىدە بولۇپ، راستچىل، ئادىل، ھەققانىي، خالىس بولۇش قاتارلىقلار ئىككىنچى ئورۇندا تۇرىدۇ. پەقەت مال، مەھسۇلاتقا بولغان ئاشۇنداق ئەقىدە بولغاندىلا، قالغان ئەقىدە بولىدۇ ۋە جانلىق راۋاجلىنالايدۇ، بۇ خىل ئەقىدە مەسئۇلىيەتچانلىقنى كۈچەيتىپ، ساختىپەزلىك، مەككارلىقتىن ساقلاپ، تىجارەتچىنىڭ كۆڭلىنى روشەن، ئىشلىرىنى جانلىق، تىجارىتىنى راۋان قىلىشقا تۈرتكە بولىدۇ. ئەكسىچە بولغاندا، تىجارەتچىنىڭ ئىشلىرى جانسىز بولۇپ، ھامان پالاكەت بېسىپ، تىجارەتتە روناق تاپالمايدۇ، راۋاجلىنالمايدۇ. ئەمما تىجارەت جەريانىدا مەھسۇلات بېسىلىپ قېلىشتىن زادىلا ساقلانغىلى بولمايدۇ. قانداق بىر تەرەپ قىلىش، قانداق مۇئامىلە قىلىش كېرەك؟

1. ۋاقتىدا بىر تەرەپ قىلىش كېرەك: ۋاقتىدا بىر تەرەپ قىلىش — سېتىپ چىقىرىش، قايتۇرۇش ياكى تارقىتىش، ئالماشتۇرۇش ياكى تەقدىم قىلىش، نېسى سېتىش، مۇكاپات قىلىش قاتارلىقلارنى ئۆز ئىچىگە ئالىدۇ. ئۆزى سېتىۋالغان بولسا، بېسىلىپ قالغان مەھسۇلاتقا ئۆزى ئىگە بولىدۇ ۋە يۇقىرىقى ئۇسۇللارنىڭ بىرسىنى قوللىنىشقا مەجبۇر بولىدۇ. ئايرىم تىجارەتچىلەر ۋاقىتقا سەل قاراپ، پۇرسەتنى، ۋاقىتنى ئۆتكۈزۈۋېتىدۇ ـ دە، مەھسۇلاتنى تېخىمۇ ئۆلۈك نەرسىگە ئايلاندۇرۇپ قويىدۇ. بۇ تىجارەتتىكى ئەخمەقلىقنىڭ ئىپادىسى

بولۇپ، ئۆزىنى ئۆزى قىيناپ، نابۇت قىلىدۇ. شۇڭا، ئۆزى نەق پۇلغا كىرگۈزگەن مەھسۇلاتلارنىڭ بىسىلىپ قالغانلىرىنىڭ ۋاقتىغا ئەستايىدىل قاراش كېرەك. ھاۋالە ۋاستىسى بىلەن كىرگۈزگەن، قوبۇل قىلغان مەھسۇلاتلاردىن بىسىلىپ قالغانلىرىغىمۇ ئەستايىدىل مۇئامىلە قىلىش كېرەك. يۇقىرىدا دەپ ئۆتكەندەك، كىرگۈزۈپ قوبۇل قىلغانىكەن، تىجارەتچى بارلىق جاۋابكارلىققا مەسئۇل بولىدۇ، مال بەرگۈچى بىلەن مال كىرگۈزۈپ ساتقۇچى ئارىلىقىدا مالنى سېتىش، بىر تەرەپ قىلىش توغرىسىدا چوقۇم بىر خىل ياكى بىر قانچە خىل ئاغزاكى ياكى يازما پۈتۈك، توختام بولىدۇ. مانا بۇ، ھاۋالە بىلەن كىرگەن، بىسىلىپ قالغان مەھسۇلاتلارنى بىر تەرەپ قىلىشتىكى ئاساسىي ئۆلچەم قىلىنىدۇ. بۇنى چوقۇم ۋاقىت چېكى ئىچىدە ئىجرا قىلسا، ئاندىن ئۆزىنىڭ ھاياتىي كۈچىنى نامايان قىلالايدۇ.

بەزىلەر ۋاقىت قىسلىقى، ھۇرۇنلۇقى، سەل قارىغانلىقى قاتارلىق سەۋەبلەردىن بۇ خىل ماللارنىڭ ۋاقىت ئېتىبارىغا سەل قارايدۇ. مانا بۇ، ئەڭ خەتەرلىك ئەھۋال، مەھسۇلات ساتقۇچىنى قىيىن ئەھۋالغا چۈشۈرۈپ قويۇش بىلەن بىرگە، ئىناۋىتىنى يەرگە ئۇرۇپ، تەسىرىنى ئاجىزلاشتۇرۇپ قويىدۇ، ئەخلاق، ۋىجدانىغا نۇقسان يېتىدۇ. شۇڭا، بۇنىڭدىن ساقلىنىش ئۈچۈن، بىسىلىپ قالغان، ھاۋالە قىلغان مەھسۇلاتنى پۈتۈمگە ياكى شۇ چاغدىكى ئەھۋالغا ئاساسەن، ۋاقتىدا بىر تەرەپ قىلىش كېرەك. مېنىڭمىتى دەپ، نېمە بولسا ئىگىسىگە دەيدىغان ناچار قاراشتىن ساقلىنىش، قۇتۇلۇش كېرەك. مال ۋە مەھسۇلاتنىڭ ۋاقتىنى ئۆتكۈزۈۋەتسە، ئوخشاشلا جاۋابكار بولىدىغان گەپ. ھاۋالە بىلەن كىرگەن مەھسۇلاتلاردىن بىسىلىپ قالغانلىرىنى مۇۋاپىق بىر تەرەپ قىلغىلى بولىدىغانلىرىنى، ئىمكان قىلالمىغانلىرىنى ھاۋالە قىلغۇچى بىلەن كېڭىشىپ بىر تەرەپ قىلىش كېرەك.

يەنى ھاۋالە قىلغۇچىغا قايتۇرۇش، يېغىنىشقا ئالماشتۇرۇش، ھاۋالە قىلغۇچىنىڭ ھاۋالىسى بىلەن مۇناسىۋەتلىك ئورۇنلارغا، شەخسلەرگە تەقدىم قىلىش، تارقىتىپ بىر تەرەپ قىلىش، ھاۋالە قىلغۇچىنىڭ قوشۇلۇشى بىلەن باھاسىنى مۇۋاپىق چۈشۈرۈپ بىر تەرەپ قىلىش، ھاۋالە قىلغۇچىنىڭ قوبۇل قىلىشى بىلەن نېسى سېتىش، مۇكاپات بۇيۇمى قىلىپ ھەقسىز بىر تەرەپ قىلىش قاتارلىق ئۇسۇللارنى قوللىنىپ، بېسىلىپ قېلىشنىڭ ئاخىرىنى ئۈزۈش كېرەك.

2. رايون ئاتلاپ سېتىش كېرەك: بېسىلىپ قالغان مال ۋە مەھسۇلاتلارنى ئەستايىدىل ئويلاشساق، ئىزدەنسەك، چوقۇم يەنە بىر جايدا، يەنە بىر رايوندا شۇ خىل مەھسۇلاتنىڭ بازىرى بولماي قالمايدۇ. شۇڭا، بېسىلىپ قالغان ماللارنى ئەنە شۇنداق جايلارغا يۆتكەپ سېتىش، بىر تەرەپ قىلىش كېرەك.

يوپۇرغا ناھىيەسىدە سوغۇق ئىچىملىك، تاماكا ساتىدىغان ئەركىنجان ئىسىملىك بىر تىجارەتچى بىر قانچە يىلدىن بۇيان، بېسىلىپ قالغان ماللىرى ھەققىدە كۆپ تەرەپلىمە ئىزدەنگەن. مەسىلەن، تاماكىنى ئالايلى، تاماكىنى دۆلەت بىر تۇتاش مونوپول قىلىدۇ، شۇنىڭ ئۈچۈن ئۇنىڭ بازىرى ناھايىتى ئىتتىك، ئەمما، يوپۇرغىدا ئايرىم تاماكىلارنىڭ بازىرى ئانچە ياخشى ئەمەس، تاماكا بىلەن تەمىنلىگۈچى تەرەپلەرنىڭ بۇنىڭ بىلەن كارى يوق. شۇڭا، بازىرى يوق تاماكىلارنىمۇ نىسبەت بويىچە مەجبۇري ساتقان، ئالمايمەن دېسە، باشقا تاماكىلارنىمۇ بەرمىگەن. ئايرىم ئالسا قىممەت بولغاچقا، بازىرى يېتىپ قالغان. بازىرى ئىتتىك تاماكا بىلەن بازىرى كاسات تاماكىنى نىسبەتلەشتۈرۈپ سېتىش ئۆلچىمى بويىچە ئالغاندا، ھېلىقى كاسات تاماكا بېسىلىپ قالغان. ئامال يوق كاسات تاماكىنىمۇ ئالغان. پارچە ساتقاندا، ھېلىقى تاماكىلارنى زورلاپ ساتالمىغان. ئۇ بېسىلىپ

قىلىۋەرگەن، ئاخىردا، ئالغان پايدىسى بېسىلىپ قالغان تاماكا پۇلىغا بويلاشماي، زىيان بولۇشقا باشلىغان، قارىسا مال - مەھسۇلات بار، پايدا ئالغاندەك، مال - مەھسۇلات ئالاي دېسە نەق پۇل يوق، دەسمىي غالتەككە چىقىپ قالغان. ئۇ بۇ خىل ھالەتتىن قۇتۇلۇش ئۈچۈن، سېتىشنى سېتىلىشى ئىتتىك مەھسۇلاتقا قاراتماستىن، بېسىلىپ قالغان كاسات مەھسۇلاتقا قاراتقان. ئۇ تەرەپ - تەرەپكە چېپىپ يۈرۈپ، بازار، ئىمكانىيەت ئىزلىگەن. ئۆز رايونىدا تۆۋەن باھادا ساتسا، شۇ رايوندا ئاھانەتكە قالىدۇ ياكى ئىناۋىتىنى تۆكۈۋالىدۇ ۋەياكى قولىدا بار بولغان بېسىلىپ قىلىۋاتقان مەھسۇلاتلارنىڭ ھەممىسىنى بىر تەرەپ قىلىپ بولالمايدۇ. شۇڭا، ئۇ ئاقسۇ، كورلا، ئۈرۈمچى قاتارلىق جايلارغا ئەۋەتىپ قولىدىكى ئاشۇ مەھسۇلاتلارنى مەلۇم نىسبەتتە باھاسىنى چۈشۈرۈش، مالغا ئالماشتۇرۇش قاتارلىق ئۇسۇللار بىلەن بىر تەرەپ قىلىپ تۈگەتكەن. بۇ خىل يول بېسىلىپ قالغان مەھسۇلات بولماسلىقنى مەيدانغا كەلتۈرۈپ، ئۇنىڭ پايدا نىسبىتىنى ۋە سودا ئوبوروتىنى جانلاندۇرغان.

ھازىر نۇرغۇن شىركەت، كارخانىلار بىر خىللا مەھسۇلات ئىشلەپچىقارماي، كۆپ خىل مەھسۇلات ئىشلەيدۇ، ئۇلاردىن بەزىلىرى ئىتتىك، بەزىلىرى كاسات، ئۇلار مەھسۇلاتلىرىنى ساتقاندا، ئىتتىك بىلەن كاساتنى نىسبەتلەشتۈرىدۇ. شۇڭا، كاساتلىرىدا دائىم بېسىلىپ قېلىش كېلىپ چىقىدۇ. بۇ خىل ئەھۋالدا يۇقىرىقىدەك ئۇسۇللارنى قوللانسا ياكى شۇنىڭغا ئوخشايدىغان باشقا چارىلەرنى قوللانسىمۇ بولىدۇ.

3. باھانى مۇۋاپىق تەڭشەپ سېتىش كېرەك. بېسىلىپ قالغان مەھسۇلاتلارغا قارىتا كارخانا، زاۋۇتلار باھاسىنى مۇۋاپىق تەڭشەپ بىر تەرەپ قىلىشنى يولغا قويىدۇ. ئىتتىك مەھسۇلاتلىرىغا قوشۇپ، يانداپ چاپلاپ سېتىش تەدبىرىنى

قوللىنىپ، مال بېسىلىپ قېلىشنىڭ ئالدىنى ئالىدۇ. ئوخشاش تۈردىكى مەھسۇلاتلار ئىچىدە باھانى چوقۇم چۈشۈرۈش كېرەك. يەنى، باشقا جايلارنىڭ كارخانا، زاۋۇتلارنىڭ ئوخشاش تۈردىكى مەھسۇلاتى بولسا، ئۆزىنىڭ بېسىلىپ قالغان مەھسۇلات باھاسىنى مۇۋاپىق چۈشۈرمەي ساتقىلى بولمايدۇ. ئەمما، بۇ خىل يول شۇ كارخانىنىڭ، زاۋۇتنىڭ مەلۇم مىقداردىكى ئوبوروت، ئىناۋىتىگە نۇقسان يەتكۈزمەي قالمايدۇ. كارخانىلار مۇبادا ئاشۇ بېسىلىپ قالغان مەھسۇلاتلىرىغا كۆزىنى يۇمۇپ، ساتماسلىق ياكى باشقا بىر خىل ئۇسۇل بىلەن ئىئانە قىلىش، قايتا ئىشلەش دېگەندەك ئۇسۇللارنى قوللىنىپ بېسىلىپ قېلىشنى تۈگىتىپ، ئىناۋەت تىكلىسە، ئىناۋىتىنى يۇقىرى كۆتۈرسە، باشقا مەھسۇلاتلىرى ئۈچۈن ياخشى ئوبوروت مۇھىتى يارىتالىسا، ئۇ چاغدا، بېسىلىپ قالغان مەھسۇلاتلىرىنى چوقۇم شۇنداق ئۇسۇل بىلەن ھەل قىلىشى كېرەك. بۇنداق قىلماي ئامال بولمىسا، مەلۇم مىقداردىكى مەبلەغنى ئەسلىگە كەلتۈرۈپ، ئىشلەپچىقىرىشقا پۇرسەت يارىتىشقا توغرا كەلسە، باھاسىنى چۈشۈرۈپ، ياندىشتۇرۇپ سېتىشنى يولغا قويسا بولىدۇ. ئەمما، بۇنداق قىلىش باشقا تۈرگە ياكى كېيىنكى ئىشلەپچىقىرىش ئىستېمالىغا يامان تەسىر بەرسە، ئۇ چاغدا بۇنىڭ ئالدىنى ئېلىش زۆرۈر. كېيىنكى ئىشلارغا ئېغىر تۇسالغۇ بولىدىغان بۇ خىل ئۇسۇلنى قەتئىي ئەمەلدىن قالدۇرۇش ۋە چەكلەش كېرەك. بۇلارنىڭ ھەممىسى چوڭ كارخانا، زاۋۇتلارغا تولىمۇ ماس كېلىدۇ. ئەمما، يەككە تىجارەتچى، توپ - پارچە ساتقۇچىلار چوقۇم مۇناسىپ سېتىش يولى بىلەن بېسىلىپ قالغان مەھسۇلاتلارنى تۈگەتمەي بولمايدۇ، يەنى باھاسىنى چۈشۈرۈش، تەڭشەش كېرەك. شۇ رايون، شۇ ئورۇندا مونوپول بولۇپ قالغان مەھسۇلاتلارنى، بولۇپمۇ ۋاقىت خاراكتېرلىك مەھسۇلاتلارنى چوقۇم مەلۇم ۋاقىت

ئىچىدە باھاسىنى چۈشۈرۈپ سېتىپ، قولدىن چىقىرىش كېرەك. مەسىلەن، مىنېرال سۇ، ئىچىملىك ۋە ۋاقىت چېكى بولغان، بۇزۇلىدىغان، سۈپىتى ئۆزگىرىدىغان مەھسۇلاتلارنى دەرھال مەلۇم مەزگىل ئىچىدە قولدىن چىقىرىش تەدبىرلىرىنى قوللىنىش كېرەك. «پامىر» ماركىلىق مىنېرال سۇنى ئالىدىغان بولساق، ئۇنىڭ ۋاقىت چېكى بىر يىل بولىدۇ. شۇ بىر يىل ئىچىدە ئۇنىڭ قالدۇق بولۇپ، بېسىلىپ قالغان قىسمىنى چوقۇم بىر تەرەپ قىلمىسا ھەم مەبلەغ بېسىلىپ قالىدۇ، ھەم تەننەرخ زىيىنى ئېغىر بولۇپ كېتىدۇ. ئۇنى ئالدىنقى يىلى 8 - ئايدا ئىشلىگەن بولسا، ياندۇرقى يىلى 3-، 4 -، 5 - ئايلاردا چوقۇم بىر تەرەپ قىلىپ بولۇش كېرەك. بۇ مەھسۇلات ئاساسەن يازدا ئىستېمال قىلىنىپ، قىشتا ئىستېمالدىن قالىدۇ. مەسىلەن، قولچىراغ مېيى، باتارېيە، تۇرلۇك پىششىقلاپ ئىشلەنگەن يېمەكلىك قاتارلىقلار. مىنېرال سۇغا نىسبەتەن تېخىمۇ شۇنداق بولىدۇ، ئەڭ ياخشىسى پەسىل خاراكتېرلىك بۇنداق مەھسۇلاتلارنى چوقۇم ئۇدۇللۇق ئىشلەش، ئىشلىگەنلىرىنى يىل ئاخىرىدا تۈگىتىش كېرەك. بازارنى مۆلچەرلىمەي كۆپ ئىشلەپ بېسىپ قويسا ياندۇرقى يىلى ساتقۇچە ئامبار ھەققى، بۇزۇلۇش ھەققى قاتارلىقلار بىلەن تەننەرخى ئاشقاندىن باشقا، باھاسى چۈشۈپ زىيان ئېغىر بولىدۇ. ئەڭ ياخشىسى شۇ يىلى يىل ئاخىرىدا تولۇق سېتىش، بېسىلىپ قالسا، باھاسىنى چۈشۈرۈپ سېتىش كېرەك.

4. ئورۇنلارغا سېتىش كېرەك. بېسىلىپ قالغان مەھسۇلاتلارنى بىر - ئىككىدىن پارچىلاپ سېتىپ چىقىرىشقا بىر قەدەر ئۇزۇن ۋاقىت كېتىدۇ، ئاز بولسا كارايىتى چاغلىق، شۇڭا ئەھۋالغا قاراپ، مەلۇم بىر ئورگان، ئىدارە - جەمئىيەتكە بىرلا ۋاقىتتا بىر قانچە يۈزنى ساتقاندا، ئىستېمال ئۈنۈمى ئاشىدۇ،

ۋاقتى قىسقارغان بولىدۇ. ئورۇنلارغا سېتىشنىڭمۇ يوللىرى، تۈرى، شەكلى كۆپ خىل بولىدۇ. مەلۇم بايرام، يىغىن، پائالىيەتكە توغرا كەلتۈرۈپ، ئىشچى - خىزمەتچىلەرگە، شۇ سورۇنغا ساتقاندا ھېچقانداق يامان تەسىرى بولمايدۇ.

5. ئارىلاشتۇرۇپ سېتىش كېرەك. بېسىلىپ قالغان مەھسۇلاتلارغا ئىستېمالچىلارنىڭ ئېھتىياجى بار - يوقنىڭ ئارىلىقىدا بولسا، بۇنداق چاغدا چوقۇم ئۇلار ئېھتىياجلىق بولغان بىر ياكى بىرقانچە مەھسۇلاتقا بىر ياكى ئىككىدىن قوشۇپ، ئارىلاشتۇرۇپ سېتىش كېرەك. گاھىدا مەلۇم بىر مەھسۇلاتنىڭ مەلۇم قىسمىغا بىر ياكى بىرقانچىنى مۇكاپات قىلىپ قوشۇپ بېرىشكە توغرا كەلسە، قوشۇپ بېرىدىغان مەھسۇلاتقا بېسىلىپ قالغان مەھسۇلاتنى مۇكاپات تەرىقىسىدە قوشۇپ بېرىپ، ئەسلىدە قوشۇپ بېرىدىغان مەھسۇلات پۇلى ئارقىلىق، قوشۇپ بېرىلگەن مەھسۇلات پۇلىنى تولۇقلاش كېرەك.

6. ئالدىن سېتىش كېرەك. مەيلى مونوپوللۇق بولسۇن، مەيلى بولمىسۇن، ۋاقىت ئېتىبارى بىلەن بېسىلىپ قالغان مەھسۇلاتلارنى سېتىشتا، بىر پەسىل باشلانغاندا، دەرھال ئالدىنقى يىلدىكىنى ئالدىن سېتىپ چىقىرىش، ئاندىن يېڭى پەسىلنىڭ يېڭىچە مەھسۇلاتىنى بازارغا سېلىش كېرەك. بۇنىڭ ئۈنۈمى ياخشى بولىدۇ. پەقەت ئۇنىڭ سۈپىتىگە ئاز - تولا نۇقسان يېتىدۇ. ئومۇمەن بۇنداق قىلىش ناتوغرا مەھسۇلات ئىشلەپچىقىرىش، سېتىش شەكلى بولۇپ، ئۇ قاتتىق چەكلىنىدۇ. بۇ چەكلىمە بۇ ئىشقا توغرا كېلىپ قالسا، بىر بولسا مەھسۇلات يوقايدۇ، بىر بولسا ئۇنى ساتقۇچى يوقايدۇ. يوقالمىغان تەقدىردىمۇ ئېغىر زىيان تارتىدۇ. شۇڭا، ئەڭ ياخشىسى قىلماسلىق، قىلغاندىمۇ رۇخسەتلىك، بولىدىغان دائىرىدە قىلىش، سېتىش كېرەك.

تىجارەتتە ۋاستىنى قانداق تاللايمىز؟

ۋاستىچى بىلەن ۋاستە بىر - بىرسىدىن تۈپتىن پەرق قىلىدىغان ئىككى ئۇقۇم، ئىككى ساھە ھېسابلىنىدۇ. بەزىدە تىجارەتتە بۇ ئىككىسىنى تەڭ تاللاش زۆرۈر بولىدۇ. چۈنكى، بىراۋنىڭ ئىقتىدارى بولسىمۇ، ۋاستە قىلىدىغان نەرسىسى يوق؛ بەزىلەرنىڭ ۋاستە قىلىدىغان نەرسىسى بولسىمۇ، ئۇنى بىر تەرەپ قىلىدىغان ئىقتىدارى يوق. نەرسىسى بارلار ۋاستىچى تاللىشى، ئىقتىدارى بارلار ۋاستە تاللىشى زۆرۈر بولىدۇ. ۋاستىچى نەرسىسى بارلارنى دەسمي قىلىپ، يەنى ۋاستە قىلىپ پۇل تاپىدۇ، تىجارەت قىلىدۇ؛ نەرسىسى بارلار ۋاستىچىنى ۋاستە قىلىپ پۇل تاپىدۇ، تىجارەت قىلىدۇ، يەنى نەرسىلىرىنى سېتىشتىن ئىبارەت مەقسەتكە يېتىپ، ئېھتىياجىنى قانائەت تاپقۇزىدۇ. ئۇلار بىر - بىرىنى يۆلەك، ھامي قىلىپ، بەزىدە ئورتاق نىشانغا يېتىدۇ، بەزىدە يەككە ھالدىكى نىشانغا يېتىدۇ. ئۇلارنىڭ مۇناسىۋىتى شۇنچىلىك قويۇق، شۇنچىلىك جىپسىلاشقان بولۇپ، ئۇ ھەر قايسى تەرەپلەرنىڭ يېتەرسىزلىكىنى تولۇقلاپ، ئارتۇقچىلىقىنى مۇجەسسەملەپ، تەرەپلەرگە مەنپەئەت يەتكۈزىدۇ.

بىراق بىزدە بۇنداق مۇناسىۋەت ھالىتى تېخى تازا مەيدانغا كەلمىدى. شۇڭا مەھسۇلاتى بارلار ساتالمايدۇ، ئىقتىدارى بارلار شۇ مەھسۇلاتنى تاپالمايدۇ؛ مەھسۇلاتى بارلار ئۆزى سېتىش بىلەن ئاۋارە بولىدۇ، خېرىدارلىرىنى كۆپەيتەلمەيدۇ، مەھسۇلاتىنىڭ

قىممىتىنى ئاشۇرالمايدۇ ياكى مۇناسىپ يۇقىرى باھادا ساتالمايدۇ. بەزىلەر ئۆزىدە بار ئارتۇقچىلىقىنى بازار، مەھسۇلات ئۇستۇنلۇكىگە ئايلاندۇرالماي، ئاخىرىدا ئۇنى يوق قىلىدۇ، نابۇت قىلىدۇ، تەرەققىياتىنى بوغۇپ قويىدۇ. ھەر قانداق بىر مەھسۇلاتقا ۋاسىتىچى بولسا، شۇ مەھسۇلاتنىڭ ۋە ئۇنى ئىشلەپچىقارغۇچىنىڭ خېيىم - خەتىرى، بېسىمى ئازىيىدۇ. بۇنىڭ بىلەن شۇ مەھسۇلاتنىڭ ئىشلەپچىقىرىشتىكى ئۇستۇنلۇكى، راۋانلىقى، سۇپەت ۋە ئۇنۇمدارلىقى ئاشىدۇ. چۇنكى بۇ چاغدا ۋاسىتىچى شۇ مەھسۇلاتنىڭ بىر تەرەپ قىلىنىش جەريانىدىكى بارلىق سۆرەلمە، قالدۇق ئىشلىرىنى بىر تەرەپ قىلىشنى ئۇستىگە ئالىدۇ - دە، مەھسۇلات ئىگىدارلىرىنىڭ بۇ جەھەتتىكى نۇرغۇن قىيىنچىلىقىنى ئازايتىپ، مەھسۇلاتنىڭ قىممەت يارىتىش يولىدىكى توسالغۇلارنى يوقىتىدۇ. مەسىلەن، بىر خىل مەھسۇلات بار دەيلى، ئۇ بىر كىملەر تەرىپىدىن ئىشلەپچىقىرىلىدۇ، ئېنىقكى، ئۇلار ئىشلەپچىقىرىشتىن ئىبارەت ئاساسىي ئىشنى تۇتۇش بىلەن بەنت بولۇپ، كېيىنكى سېتىش، مۇلازىمەت قىلىش، بازار ئېچىش، بىر تەرەپ قىلىش قاتارلىق ئىشلارنىڭ ھەممىسىدىن قۇتۇلۇپ قالىدۇ - دە، مەھسۇلات مالىيەسى چېچىلىپ كېتىش، ئاساسىي ئىشى تۇتۇلماسلىق قاتارلىق ئىشلار بىراقلا زىممىسىدىن كۆتۈرۈلۈپ كەتكەن بولىدۇ. ئەگەر ۋاسىتىچى بولمىسا، ئۇ چاغدا نۇرغۇن ئىشلار يۇكلىنىپ قالىدۇ، ئۇنى بىر تەرەپ قىلىشقا زور جىسمانىي، مالىيە كۇچى كېتىدۇ. بۇ بېسىمنى ئاشۇرۇپ، تەرەققىياتنى بوغىدۇ، مەركەزلىك ئىشنى قىلىش بوشاپ، ئارقىسىغا چېكىنىپ، ۋەيران بولۇشنى كەلتۇرۇپ چىقىرىدۇ.

بىز دۇنيادىكى بەزى داڭلىق شىركەتلەرنىڭ زاۋۇتى ياكى ئىشلەپچىقىرىش مەيدانلىرى بولماي تۇرۇپمۇ نۇرغۇن پۇل

تاپالايدىغانلىقىنى بىلمىمىز. ئۇلار ئاشۇ خىل مەھسۇلاتلارنى ئۆزى بىۋاسىتە ئىشلەپچىقارمىسىمۇ، باشقىلار ئىشلەپچىقارغان مەھسۇلاتلارنى سېتىش، بازار ئېچىش قاتارلىق ئىشلاردا يۇقىرى ئىقتىدارى بار، شۇنداقلا ئۇلار ۋاسىتە تاللاشقا ئالاھىدە ئەھمىيەت بەرگەن. تاللىغان ۋاسىتىسى ئۆزىنىڭ ئىقتىدار ۋە مۇلازىمەت، بىر تەرەپ قىلىش جەھەتتىكى ئارتۇقچىلىقى، ئىقتىدارى بىلەن زىچ مۇناسىۋەتلىك بولغان. ئۇلار ساتىدىغان مەھسۇلاتلارنى تاللاشنى، سېتىشنى ۋاسىتە قىلىپ تاللىغان. بەزى زاۋۇتلار سېتىشنى ئۆزى ئېلىپ بارماي ھەم ۋاسىتىچىلەرگە، ھەم ۋاسىتە تاللايدىغانلارغا بېرىدۇ. ئۆزلىرى بىر تالمۇ مەھسۇلاتنى بىۋاسىتە ساتمايدۇ. بالىلار قىزىقىپ كۆرىدىغان «گار توپ شاھى» دېگەن تېلېۋىزىيە فىلىمىدە ئىككى باش قەھرىمان بار: ئۇنىڭ بىرى ۋاسىتىچى، يەنە بىرى گار توپ (ۋاسكېتبول) ماھىرى بولۇپ، ۋاسىتىچى گار توپ ماھىرىنىڭ تالانتىنى ھېس قىلىپ، ئۇنى ۋاسىتە قىلىپ تاللاپ، ئۆزىنىڭ تەشكىللەش ئىقتىدارى، پىلانلاش جەھەتتىكى يىراقنى كۆرەرلىكى بىلەن گار توپ ماھىرىنىڭ تالانتىنى كىشىلەرگە نامايان قىلىپ، گار توپ تۇرىدە كاتتا مۆجىزىلەرنى يارىتىدۇ. گار توپ ماھىرى ئارتۇقچىلىقىنى جارى قىلدۇرىدىغان سورۇن بولمىسا، ئۆزىنى - ئۆزى تونۇشتۇرۇش بىلەن ئىقتىدارلىق ئىكەنلىكىنى باشقىلارغا ھېس قىلدۇرالمايدۇ. ۋاسىتىچى ئۆزىدىكى ئارتۇقچىلىقلارنى ئىشقا سېلىپ، كەڭ يول ئېچىش، سورۇن ھازىرلاش، دەبدەبىلىك تەسىر قوزغاش قاتارلىق، گار توپ ماھىرىنىڭ كوزىرىنى باشقىچىلا گەۋدىلەندۈرۈپ ھەم ئۆزىنىڭ پۇل تېپىش ئارزۇسىنى، ھەم ماھىر توپچىنىڭ چىقىش يولىنى ھازىرلاش ئېھتىياجىنى قاندۇرىدۇ. دېمەك، كىم بولسۇن، ۋاسىتىنى ياخشى تاللىشى، ۋاسىتىچى تەكلىپ قىلىشى، ئورتاق بىر ئۇقۇمدا ئورتاق يېڭىلىقنى بەرپا

قىلىشى كېرەك.

بەزىلەر ۋاستە تاللىمايمۇ تىجارەتتە ئۇتۇق قازانغىلى بولىدۇ دەپ قارايدۇ، بۇ قىسمەنلىك بولۇپ، ئۇنىڭ چوڭ ئۇتۇق، ياخشى نەتىجىنى قولغا كەلتۈرۈشى ناتايىن. ۋاستىنى ياخشى تاللاش تىجارەتتە چوڭ، ياخشى، بىخەتەر ئۇتۇقنى قولغا كەلتۈرۈشتىكى ئاساسى مەنبە بولىدۇ. ۋاستىنى تاللاشنىڭ ئوبيېكتى چوقۇم ئىختىيار قىلغۇچى ۋە تاللىغۇچىنىڭ ئىقتىدار ئالاھىدىلىكى، خاسلىقىغا ماس كېلىشى كېرەك. شۇ ئىشنى بىلىدىغان بولۇش، باشقۇرالايدىغان بولۇش، ياخشى يولغا قويالايدىغان بولۇش، تەرەققىي قىلدۇرالايدىغان بولۇش كېرەك. بۇنداق ئارتۇقچىلىق شۇ كىشىنىڭ تىجارىتىنى ئالغا سىلجىتىدۇ، ئۇتۇققا ئىگە قىلىدۇ. چۈنكى، ئۇنىڭ ئېنىقلا مۇقىملىقى، تۇراقلىقى ۋە ئاساسى بولىدۇ، مەنبەسى ۋە قىممەتكە ئىگە نىسپىيلىكى بولىدۇ. ۋاستىسىز تىجارەتنىڭ كۆپ تەرەپلىمە ئامىللىرى پۈتۈنلەي ئۇنىڭ ئەكسىچە بولىدۇ. تاللىغان ۋاستىدە ئورۇن ۋاستىسى ۋە مەھسۇلات ۋاستىسى بولۇشى كېرەك. ئورۇن ۋاستىسى بىر تەرەپ قىلىدىغان مەھسۇلاتنى مەركەزلەشتۈرىدىغان ۋاستە بولسا، مەھسۇلات ۋاستىسى چوقۇم بار بولغان ماددىي ياكى مۇمكىنچىلىكى بولغان ئىجتىمائىيەتنىڭ ئۇقۇمىنى نىشان قىلىدۇ. بۇنىڭ ھەر ئىككىسىلا مۇھىم ئورۇندا تۇرىدۇ. بىز يۇقىرىدا دەپ ئۆتكەن گۈرۈھ - شىركەتلەرنىڭ ھەر ئىككى خىل مەنبەسى تولۇق بولغان بولىدۇ. ئۇلار مەھسۇلات مەنبەسىنى ۋاستە قىلىش بىلەن بىرگە، مەلۇم ئورۇننى قۇرۇپ، ئۇ يەرگە نام قويۇپ، شۇ نام، شۇ ئورۇننى دەستەك قىلىپ، تىجارەت قىلىدۇ. بۇنداقلار بىردەك مەھسۇلات ئىشلەپچىقىرىشتىكى بارلىق ئاۋارىچىلىكلاردىن خالىي بولغان بولىدۇ. مەھسۇلاتنى ئۇلارغا بەرگەنلەر، ئىشلەپچىقارغان

مەھسۇلاتنىڭ كېيىنكى بارلىق ئاۋارىچىلىكلىرىدىن قۇتۇلغان بولىدۇ. مەسىلەن، يېقىنقى زاماندا بىزدىمۇ بەزىلەر بىرەر ئۆينى ئىجارە ئېلىپ، ئۇ يەرگە نام قويۇپ، شۇ نام ۋە شۇ ئۆيدىن پايدىلىنىپ تىجارەت قىلىش ئىشلىرى ئەۋج ئالدى. مانا بۇ، ئۇلارنىڭ ئورۇنى، نامنى ۋاستە قىلغانلىقى بولىدۇ.

مەيلى كىم، قانداق تىجارەتنى قىلسۇن، چوقۇم ۋاستە تاللىشى كېرەك. شۇنىڭ بىلەن بىرگە، ۋاكالەتچى تەكلىپ قىلىشقىمۇ سەل قارىماسلىقى كېرەك.

1. ۋاستە، ۋاستىچى تاللىغاندا، ئەمەلىيەتنى چىقىش قىلىش كېرەك. بۇنىڭدا مەھسۇلات بىلەن بازارنىڭ، مەھسۇلات بىلەن ۋاستىنىڭ بىرلىكىنى نەزەرگە ئېلىپ، تەرەققىيات، چىقىش يولىنى ئالدىن ئىگىلەش ۋە ھۆكۈم قىلىش كېرەك.

2. ئىقتىدار بىلەن مەھسۇلاتنىڭ ئالاھىدىلىكىنى چىقىش قىلىش كېرەك. چۈنكى، مەھسۇلات ياخشى بولسىمۇ، ئۇنى بىر تەرەپ قىلىدىغان ئىقتىدار بولمىسا، ئۇ چاغدا مەھسۇلاتنىڭ بىر تەرەپ قىلىنىشى راۋان بولمايدۇ ـ دە، ئىشلەپچىقىرىشقىمۇ، سېتىشقىمۇ، قىممەت يارىتىشقىمۇ نۇقسان يېتىدۇ.

3. ئېھتىياج بىلەن تەلەپنى سېتىش بىلەن مەھسۇلاتنىڭ ئىشلەپچىقىرىش ھالىتىگە ماسلاشتۇرۇپ بىردەكلىكىنى كاپالەتكە ئىگە قىلىش كېرەك.

4. ۋاستە بىلەن ۋاستىچىنىڭ پىلان، تەسەۋۋۇرلىرىدا ھەمكارلىقنى ئىشقا ئاشۇرۇپ، تەڭ قەدەمدە مېڭىش، ئورتاق مەنپەئەتلىنىش مېخانىزمىنى بەرپا قىلىش كېرەك.

تىجارەتنىڭ ئالدىنقى شەرتى — ئىشەنچ تۇرغۇزۇش

تىجارەت داۋامىدا ئىشەنچ تۇرغۇزۇش تولىمۇ زۆرۈر. چۈنكى، تىجارەت قىلىشتىن ئاۋۋال تىجارەت قىلغۇچى مەلۇم بىر خىل مەھسۇلات ياكى مەلۇم بىر خىل سودىنى قىلىشنى ئويلايدۇ، پىلانلايدۇ، باش - ئاخىرىنى ئويلاپ مەبلەغ سالىدۇ ياكى ئەمەلىي ھەرىكەت قوللىنىدۇ. مۇشۇ چاغدا ئىدىيەدە ئىشەنچ تۇرغۇزۇش كېرەك، بۇنداق ئىشەنچ چوقۇم ئۇتۇق قازىنىشقا بىۋاستە تەسىر كۆرسىتىدۇ ۋە نەتىجىنى قولغا كەلتۈرۈشنىڭ ئالدىنقى شەرتى بولۇپ قالىدۇ.

بۇنداق ئىشەنچنى قانداق تۇرغۇزۇش كېرەك؟

1. شۇ مەھسۇلاتنىڭ ئومۇمىي ئەھۋالى بىلەن تونۇشۇپ چىقىش كېرەك. پىشقان تىجارەتچىلەر ھەرقانداق مەھسۇلاتنى ياكى بىرقانچە خىل سودا تۈرىنى ئالدىنئالا كۆزىتىش، تەكشۈرۈشكە ماھىر كېلىدۇ. گەرچە ئۇلار ئاشۇ خىل ئىش بىلەن دائىم شۇغۇللىنىۋاتقان بولسىمۇ، ھەر بىر قېتىملىق كىرگۈزۈش، چىقىرىش ۋە ئىستېمال قىلىش باسقۇچىدا مەھسۇلاتنى ۋە سودا تۈرىنى ئومۇمىيۈزلۈك تەكشۈرۈپ، بەلگىلىك تونۇش ھاسىل قىلىپ، ئالدىنقى مەھسۇلاتلار بىلەن بولغان پەرقى، ئارتۇقچىلىق ۋە يېتەرسىزلىكى، ئىستېمال قىلىنىش ئەھۋالىنى مۆلچەرلەيدۇ. يېقىندىن شۇ تۈرگە كىرگۈچىلەردە بۇنداق سەزگۈرلۈك، ئەستايىدىللىق كەمچىل بولۇپ، تولا چاغلاردا كۆز ئالدىدىكى

ھالەتنى چىقىش قىلىپ، ئەينى بازارغا تەتبىقلاپ، زىيان تارتىدۇ، تەلىيى ئوڭدىن كەلسە، دىگەن ئىستېمال نۇقتىسىغا يەتكۈزەلەيدۇ، بولمىسا ئالدىنىپ قالىدۇ. شۇڭا، كىم بولسۇن، مەھسۇلاتلارنى ئىستېمال قىلىشتىن ئاۋۋال ئومۇمىي ھالىتى بىلەن تولۇق تونۇشۇپ چىقىش كېرەك.

2. ئېھتىياجنى ئېنىقلاش كېرەك. ھەرقانداق مەھسۇلات ۋە سودىنىڭ ئىستېمالىدا يۇقىرى پەللىسى، ئوتتۇرا پەللىسى ۋە تۆۋەن پەللىسى بولىدۇ، شۇڭا، مەھسۇلات كىرگۈزگەندە، بۇ نۇقتىغا ئالاھىدە دىققەت قىلماي بولمايدۇ، بۇنىڭدا ئوتتۇرا ھال نۇقتىسىنى چۆرىدەپ مۇھاكىمە قىلىش، بازارغا، ئىستېمالغا تەتبىقلاش كېرەك، ئوتتۇرا ھالدىن تۆۋەن دەرىجىدىكى ئىستېمال ھالىتى شەكىللىنىپ قالغان مەھسۇلاتلارنى كىرگۈزۈشتىن ساقلىنىش، باغلىنىپ قېلىشتىن ئۆزىنى تارتىش كېرەك. بازارنىڭ شۇ خىل مەھسۇلات ۋە تۈرگە قانچىلىك ئېھتىياجى بارلىقىنى نەزەردە تۇتقاندا، قايسى جەھەتتىكى نۇقتىلارنىڭ، تەرەپ ۋە مۇناسىۋەتلەرنىڭ، سىياسەت ۋە كىشىلەر تۇرمۇش سەۋىيەسىنىڭ ھەربىر ھالقىلىرىنىڭ كۆرسىتىدىغان تەسىرىنى ئېنىقلاپ، ئەقلىي خۇلاسە چىقىرىش كېرەك. بۇنىڭدا ئېھتىياجنىڭ يۇقىرى - تۆۋەن باسقۇچى، ئوتتۇرا باسقۇچى ۋە بۇنىڭغا كۆرسىتىدىغان سەۋەبلەرنى جەريانىغا باغلاپ، ئۇزاق مەزگىللىك، قىسقا مەزگىللىك، ئۇزاق ئۈنۈملۈك ياكى قىسقا ئۈنۈملۈك دەرىجىسىنى ئايرىش كېرەك.

3. ھېساباتنى ئىنچىكە قىلىپ، پايدا ئېلىشنى كۆزلەش كېرەك. تىجارەت قىلىشتىكى مەقسەت پايدا يارىتىش، قىممەت ھاسىل قىلىش بولۇپ، بۇنىڭدىن مۇستەسنا تىجارەت ماددىي تىجارەت بولماستىن، مەنىۋى تىجارەت ياكى مەغلۇپ تىجارەت بولۇپ قالىدۇ. شۇڭا، مەھسۇلات ياكى تىجارەت تۈرگە مەبلەغ

سالغان ياكى كىرىشىش ئالدىدا تۇرغاندا، چوقۇم ئىنچىكە ھېسابات قىلىپ مەبلەغ سېلىش، مەبلەغ بىلەن پايدىنىڭ، مەبلەغ بىلەن ئۈنۈمنىڭ، ئۈنۈم بىلەن سەرپىياتنىڭ مۇناسىۋىتىنى ئېنىق ئايرىپ، ئۈنۈملۈك تىجارەت، ئۈنۈملۈك مەبلەغ سېلىش، ئۈنۈملۈك ئۇسۇل ئارقىلىق پايدا ئېلىش نىسبىتىنى ئاشۇرۇش كېرەك. ئەگەر ئىستېمال بىلەن ئېھتىياج ئوتتۇرىسىدىكى باغلىنىشتىن باشقا، ھېساباتتا مەسىلە كۆرۈلۈپ پايدا ئۈنۈمى تۆۋەن بولۇش ھالىتى كۆرۈلسە، مەبلەغ سېلىش يۆنىلىشىنى ئۆزگەرتىش ياكى ئۈنۈملۈك مېخانىزم ئارقىلىق ھەرقايسى تەرەپلەرنىڭ ماسلىقى ئارقىلىق كۆزلىگەن نىشانغا يېتىش كېرەك.

4. ئىستېمالدىكى خوراش ھالىتىنى چۈشىنىش كېرەك. ئىستېمالدىن كېيىنلا خورايدىغان مەھسۇلاتلارنىڭ تولا چاغلاردا بازىرى تېزلا ئېچىلىپ تۇرىدۇ، بەزى مەھسۇلاتلارنىڭ ئىستېمالدىن كېيىنكى خوراشنى، بۇزۇلۇشنى، ئۇنىڭغا بولغان ئېھتىياج تېز بولماي، ئۇزاق مۇددەتلىك ھەم ئېغىر بولىدۇ. ئەمما ئۇلارنىڭ پايدا يەتكۈزۈش نىسبىتىمۇ ئوخشاش بولمايدۇ، تېز ئىستېمال قىلىپ، تېز خورايدىغان مەھسۇلاتلارنىڭ پايدىسى ئاز، ئوبوروتى تېز، ئىستېمالدىن كېيىنكى خورىشى ئۇزاق مۇددەتتىن كېيىن بولىدىغان مەھسۇلاتلارنىڭ پايدىسى بىر قەدەر كۆپ، ئوبوروتى ئاستا بولىدۇ. بەزى مەھسۇلاتلارنىڭ ئوتتۇراھال بولىدۇ، پايدىسى مۇشۇنىڭغا مۇناسىپ نىسبەتتە بولىدۇ. شۇڭا، مەبلەغ سېلىشتىن ئاۋۋال مۇشۇ نۇقتىلارنىمۇ ئېنىق ئايرىپ، دەرىجىسىنى بېكىتىپ، خاراكتېرىنى چۈشىنىپ ئىش قىلىش كېرەك.

5. بازار يارىتىش كېرەك. شۇ مەھسۇلات ۋە تۈردە بازار ياراتقىلى، ئوبراز تىكلىگىلى بولامدۇ - يوق؟ بۇ مەسىلە ئۈستىدە

نۇقتىلىق ئويلىشىش كېرەك. چۈنكى، بەزى مەھسۇلاتلارنىڭ ئىستېمال ئېھتىياجى بولسىمۇ، بازار ۋە ئوبراز ياراتقىلى بولمايدۇ. بازارلىقى، ئوبرازى بولمىغان مەھسۇلات تۈرلىرىنىڭ ئومۇمەن كېيىنكى ئىستىقبالى ۋە تەقدىرى ياخشى بولمايدۇ، يەنى ئاخىرى چىقماي قۇيرۇقىنى قۇم باسىدۇ. شۇڭا، مەھسۇلات ۋە تۈرلەردە ئۇزاق مۇددەتنى كۆزلىگەندە، نەتىجە قازىنىش زور بولىدۇ، ۋاقىتلىق ياكى بىرەر مەزگىللىك ھالەتنى نەزەردە تۇتۇپ ئىش قىلغاندا، مەلۇم ۋاقىتلىق ئۈنۈمنى ياراتقىلى بولۇشى مۇمكىن. شۇڭا، بۇنداق تۈرلەردە قايسىنى قىلىشنى ئالدىن بەلگىلەپ، ئاندىن ئەمەلىي ئىش قىلىش كېرەك.

6. كېلىش مەنبەسىنى ياخشى ئىگىلەش كېرەك. مەلۇم مەھسۇلات، تۈرنى يولغا قويۇش ۋە ئىستېمالغا جەلپ قىلىشتا، ئۇنىڭ كېلىش مەنبەسىگە سەل قاراشقا بولمايدۇ. كېلىش مەنبەسى بولمىغان مەھسۇلاتنىڭ ئىستېمالى چوڭ، بازىرى كەڭ بولسىمۇ، تەرەققىياتى خۇنۇك بولىدۇ. شۇڭا، مەنبەنى ئىگىلەش، مونوپول قىلىش، كونترول قىلىپ يېتەكلەش، جەلپ قىلىش كېرەك. مانا بۇلار مەھسۇلاتنى ئىستېمالغا جەلپ قىلىش بىر تۈر ياكى بىر قانچە تۈرنى يولغا قويۇشتا ھەل قىلىش زۆرۈر بولغان ۋە ئىشەنچ تۇرغۇزىدىغان ئاساسىي تەرەپ. ئۇنىڭدىن باشقا، تۈر، مەھسۇلاتلار بىلەن بولغان مۇناسىۋەتتى سېتىشتىكى ئۆزگىچە ئۇسۇللار ۋە باشقىلار ياراتقان ياخشى تەجرىبە قاتارلىقلارنىمۇ نەزەردىن ساقىت قىلىشقا بولمايدۇ.

باشقىلاردا ئىشەنچ تۇرغۇزۇش ئۈچۈن قانداق قىلىش كېرەك

خېلى كۆپ ئىگىلىكى بار بىر تونۇشۇم بار ئىدى، ئۇ يەر ئېلىپ يەر ساتىدۇ، يېزا - بازارلاردا بازار قۇرۇش، ئىجارە يىغىش، قۇرۇلۇش قىلىش، قۇشخانا ئېچىش ئىشلىرىغا مەبلەغ سالىدۇ. بىراق، ئۇ ھەمىشە پۇلى يېتىشمەي، قەرز ئېلىش، بانكىلار ئارا چېپىش، قەرزنى قەرز بىلەن قايتۇرۇش ئۇنىڭ ئايىغى چىقمايۋاتقان ئىشى ئىدى. مەن بىر نەچچە يىلنىڭ ئالدىدا ئۇنىڭغا تۈر مەبلىغى ئېلىش ئىلتىماسىنى قىلىپ، تۈر مەبلىغى بىلەن تىجارىتىنى روناق تاپقۇزۇش تەكلىپىنى بەردىم. بىراق، ئۇ دوكلات يازدۇرۇشقا 10 نەچچە مىڭ يۈەن كەتسە، تۈرنى تەستىقلىتىشقا بىر نەچچە يىل كەتسە، ئاۋارىچىلىكى كۆپ ئىش ئىكەن دېدى. مانا ھەش - پەش دېگۈچە ئۈچ - تۆت يىل ئۆتۈپ كەتتى. بۇ قېتىم ئىزدەپ كېلىپ بانكىدىكى مۇناسىۋەتلىك كىشىلەر بىلەن ئالاقە قىلىشىپ، بىر - ئىككى مىلىيون يۈەن قەرز پۇل ئېلىپ بېرىشىمنى ئېيتتى، بۇ مۇمكىن بولىدىغان ئىش ئەمەس ئىدى، چۈنكى، ئۇ ھەممە بانكىلارنى چىتلاپ بولغان، بىرەرسىنىڭمۇ قەرزنى قايتۇرۇش ئىقتىدارى يوق ئىدى. ئۇ بارلىق پۇلنى مۇقىم مۈلۈك، كۆچمەس مۈلۈككە سېلىۋەتكەن، ئوبوروتى ياخشى بولمىغان، قەرزى تۇرۇپ، قەرزنى كۆپەيتىپ ئالىمەن دېسە، قەرزى بار ئادەمگە قەرز بېرىدىغان بانكا ھېچ يەردە يوق، مەن بۇ يولنى ماڭماسلىقنى، قەتئىي ئالدانماسلىقنى

دېدىم. ئۇ قايىل بولدى. كېيىن مەن ئۇنىڭغا يېقىننى كۆزلىمەي تۇر مەبلىغى ھەل قىلىشنىڭ يولىنى قىلىشنى، تۇر مەبلىغىگە دوكلات يېزىشقا كېتىدىغان 10 مىڭ يۇەننى تەييارلاشنى دېدىم. ئۇ، بۇ دوكلاتنى ئۆزىڭىز يېزىپ، ھەقنى ئازراق ئېلىڭ دېدى، مەن يازساممۇ 10 مىڭ يۇەندىن بىر پۇڭ كەم ئالمايدىغانلىقىمنى دېدىم. پۇلنى ئۆزۈمنىڭ خەجلىمەيدىغانلىقىمنى، شۇڭا باشقا ئادەم تېپىپ بەرسەم، شۇ يازسىمۇ بولىدىغانلىقىنى، دوكلاتنىڭ بىر ئايدا پۈتىدىغانلىقىنى بىرمۇبىر چۈشەندۈرۈپ ۋە قايىل قىلىپ، 10 مىڭ يۇەنگە يېزىپ بېرىدىغانغا پۈتۈشتۇق.

تېگى - تەكتىدىن ئالغاندا، ئۇ مەن بىلەن، مەن ئۇنىڭ بىلەن تىجارەت قىلدۇق. ئەلۋەتتە، مەن باشقىلارغا قارىغاندا پۇختا يېزىپ بېرىمەن ھەمدە مېنىڭ بۇ ھەقتىكى چۈشەنچەم خېلى يېتەرلىك بولغاچقا، ئۇنىڭ ئەھۋالىنى چۈشىنىپ يازىمەن. بۇنى دەپ، ئۇنىڭدا مەن بىلەن تىجارەت قىلىشتا ئىشەنچ تۇرغۇزۇلدى. تىجارەت جەريانىدا كىم بولسۇن، ھامان مۇشۇنداق ئىشقا يولۇقۇپ تۇرىدۇ. ھەربىر تىجارەت تۈرىگە، ئىشقا ئوخشاش قاراش، چۈشەنچە ۋە بىرخىل ئۇسۇل بىلەن مۇئامىلە قىلىپ ئۇتۇق قازانغىلى، قارشى تەرەپتە سودا قىلىش ئىشەنچىسىنى تۇرغۇزغىلى بولمايدۇ. مۇنداق بىرقانچە ئىشنى قىلىش ئارقىلىق قارشى تەرەپتە ئىشەنچ تۇرغۇزغىلى بولىدۇ:

1. ھېسسىياتى ۋە كۆزلىگەن نىشانىنى، ئېھتىياجىنى ئەتراپلىق بىلىش كېرەك. كىم بولسۇن، مەلۇم ئىش، مەلۇم تىجارەتنى قىلماقچى بولسا، شۇ كىشى شۇ دائىرىدىكى مەسىلىلەرگە دۇچ كېلىدۇ، پۇلغا ياكى سېتىش، سېتىۋېلىشقا ئېھتىياجلىق بولىدۇ. ئېھتىياج بەزىدە كۈچلۈك، بەزىدە ئوتتۇرا ھال، بەزىدە ۋاقىتلىق، مەلۇم مەزگىللىك بولسىمۇ مەبلەغ، مەلۇم ئېھتىياج ئالدىنقى شەرت بولۇپ كېلىدۇ. قارشى تەرەپ

ئاشۇ ئېھتىياجنى قاندۇرۇش ئۈچۈن، ئىش - ھەرىكەت، قائىدە - پىلان، تەدبىر تۈزىدۇ ياكى شۇ ئېھتىياجنى قاندۇرۇش ئۈچۈن باش قاتۇرىدۇ، بۇ دەل يەنە بىر تەرەپنىڭ شۇ كىشى بىلەن تىجارەت قىلىشتىكى ئالدىنقى شەرتى ۋە بوشلۇقى. شۇڭا، ئالدى بىلەن تىجارەت پائالىيىتى شەكىللىنىشتىن ئاۋۋال قارشى تەرەپنىڭ ئېھتىياجى تۈپەيلىدىن بولۇۋاتقان ئومۇمىي ئەھۋالى، ھېسسىياتى ۋە چۈشەنچىسى قاتارلىقلارنى پۇختا ئىگىلەپ، پىسخىكىسىنى تولۇق قوبۇل قىلىپ، شۇنىڭغا يارىشا يول تۇتۇش، ئىش قىلىش، ھېسسىيات جەھەتتىن ئالدىن قامال قىلىش، ھەرىكەت جەھەتتىن مونوپول قىلىشنىڭ ئاچقۇچىنى قولغا كىرگۈزۈش كېرەك. مانا بۇ، مەسىلىنىڭ ئاچقۇچى، قارشى تەرەپتە ئىشەنچ تۇرغۇزۇشنىڭ دەرۋازىسى. بۇ دەرۋازىنى ياخشى ئاچقاندىلا، كۆزلىگەن مەقسەت ۋە پىلانلىغان نىشانغا يەتكىلى بولىدۇ، بۇ يەنە قارشى تەرەپنىڭ ھېسسىياتىغا ماسلىشىش، ھېسسىياتىنى ئۆزىگە قارىتىش، ھېسسىيات جەھەتتىن مايىل قىلىشتىكى ئالدىنقى شەرت.

2. ئېھتىياجىغا ماس كېلىدىغان بولۇش كېرەك. ئېھتىياجنى قاندۇرۇشتىكى ئاساسلىق ئىشلارنى، پىلان - ئويلارنى ۋە ئېلىپ بېرىلىدىغان ئېھتىياجىغا تەتبىقلىنىدىغان ئاساسىي ئىشنىڭ جەريانىنى تولۇق، ئەستايىدىل چۈشەندۈرۈپ، ئۇنىڭ ئومۇمىيىتىنى قارشى تەرەپكە چۈشەندۈرۈش، تونۇشتۇرۇش، قارشى تەرەپتە چۈشەنچە ۋە قايىل بولۇش تۇيغۇسى ھاسىل قىلىش كېرەك. چۈشەنچە ئەمەلىي، ھەقىقەتەن قارشى تەرەپنىڭ ئېھتىياجىغا ماس كېلىدىغان بولۇشى كېرەك. شۇنداق قىلغاندا، قارشى تەرەپ ئۆزى تەلەپ قىلىۋاتقان نەرسىگە ئېرىشەلەيدىغان ھالەت شەكىللىنىپ، مايىللىقى ئاشىدۇ.

3. قايىل قىلىشقا ماھىر بولۇش كېرەك. قارشى تەرەپنىڭ

ئىھتىياجى ھەققىدىكى چۈشەنچىگە ئاسان، ئۇنىڭغا مۇشۇنىڭغا ئوخشاش ئىشلاردا ئىلگىرى توپلىغان تەجرىبىلەرنى سۆزلەپ، يېتەرسىزلىك ۋە سەۋەنلىكلەرنى ئەسلىتىش، ئۇنى قانداق ھەل قىلغانلىقى، قارشى تەرەپ قانداق زىيانغا ۋە پايدىغا، ئاۋارىچىلىك ۋە ئاسايىشقا ھەم شادلىققا ئېرىشكەنلىكىنى ئەسلىتىش كېرەك. بۇنداق تەجرىبە ھەرقانداق بىر تىجارەتچىدە تەكرار ئۆزگىچە مەۋجۇت بولىدۇ. لېكىن بۇنداق تەجرىبىلەرنى تەتبىقلىغاندا، چوقۇم قارشى تەرەپنىڭ تىجارەت ئېھتىياجىغا ماس كېلىدىغان، قايىل قىلىش كۈچىگە ئىگە بولۇشى، قانداقتۇر ماس كەلمەيدىغان تەجرىبىلەرنى ئوتتۇرىغا قويۇپ، قارشى تەرەپنىڭ ئۇقۇمىدا ئەكس تەسىر پەيدا قىلىپ قويماسلىقى كېرەك. يەنە بىرى، بەك كۆپ نەرسىلەرنى دەپ، قارشى تەرەپ قايسىسىنى قوبۇل قىلىشنى بىلەلمەيدىغان قىلىپ قويۇشتىن ساقلىنىش كېرەك. چۈشەندۈرگەندە، قايىل قىلغاندا، ئېھتىياجغا ماس كېلىدىغان تەجرىبىلەرنى ئوتتۇرىغا قويۇش، ئارتۇق گەپنى قىسقارتىش، قىلماسلىق، ئىدىيەنى ۋە كۆز قارىشىنى چاچماسلىق كېرەك. مەركىزي نۇقتىنىڭ ئېھتىياجىنى چىقىش قىلغان ھالدا ئىمكانقەدەر ئىجابىي بولۇشنى قوغلىشىش كېرەك.

4. راينى قارشى تەرەپكە قويۇش كېرەك. راينى قارشى تەرەپكە قويۇش بىر خىل يول قويۇش تۇيغۇسىنى پەيدا قىلىدۇ، قارشى تەرەپ بۇنىڭدىن بىرخىل ئىمتىيازنى ھېس قىلىدۇ ۋە ئۇستۇنلۇك تۇيغۇسىغا ئىگە بولىدۇ، قارشى تەرەپ بىلەن تىجارەت قىلغۇچىغا نىسبەتەن بۇ بىرخىل يول قويۇش، ئۆتۈنۈش ۋە ئۆزىنى بەك زورلاپ كەتمەيدىغانلىقتىن دېرەك بېرىپ، قارشى تەرەپتە يەنە بىر نۇقتىدىن تىجارەت قىلغۇچىنى قىزىقتۇرۇشقا ئىنتىلىدىغان كەيپىياتنى يارىتىدۇ. بۇنداق ئېھتىماللىق تولا چاغلاردا قارشى تەرەپنى يېقىنلىشىش، ھەمكارلىشىش ۋە جەلپ

قىلىشقا قىستايدۇ. رايىنى ئۆزگە قويۇش ماھىيەتتە ھەر ئىككى تەرەپتە يول قويۇش، ماسلىشىشقا ھەيدەكچىلىك قىلىش رولىنى ئوينايدۇ. ئايرىم ئەھۋالدا پاسسىپ تۇيغۇ پەيدا قىلىپ قويۇشىمۇ مۇمكىن. پاسسىپ تۇيغۇ كۆپىنچە بىر تەرەپنىڭ يەنە بىر تەرەپنى مەنسىتمەسلىكى، شۇ ئىشنى قىلىشتا، قىلدۇرۇشتا ئىشەنچ قىلالماسلىقى، ئاندىن چۈشىنىش، قايىل قىلىشنىڭ چوڭقۇر بولماسلىقى تۈپەيلىدىن بولىدۇ. بۇنداق پاسسىپ ھالەتنى تۈزەتكىلىمۇ، تۈزەتمەي نەتىجىسىز قالدۇرغىلىمۇ بولىدۇ. ئۇنىڭ نەتىجىسى قىلالمايمەن بىلەن قىلالايمەن ئوتتۇرىسىدىكى قارار ئارقىلىق بولىدۇ، شۇڭا بۇنىڭدىمۇ مۇناسىپ ئۇسۇل، يول تۇتۇشقا توغرا كېلىدۇ. ئومۇمەن بۇنداق ئەھۋال كۆپ كۆرۈلمەيدۇ، كۆرۈلسىمۇ بىنورمال تىجارەت پائالىيىتىدىن ئاۋۋال يۈز بېرىدۇ.

5. باشقىلارغا ھاۋالە قىلىش كەيپىياتىدا بولۇش كېرەك.

بەزىدە رايىنى قارشى تەرەپكە قويغاندا، مەلۇم جەھەتتىن ئېھتىياجلىق تەرەپتە دىلغۇللۇق، ئەنسىرەش ئالامىتى كۆرۈلۈپ، پاسسىپ ھالەتنىڭ شەكىللىنىشىگە سەۋەب بولىدۇ، ئۆزگە ئىشەنمىسە ۋە قارشى تەرەپتە ئىشەنچ تۇرغۇزالمىسا، دەرھال شۇ ئىشقا ئۆزىدىنمۇ ئىقتىدارلىق يەنە بىر كىشىنى تېپىپ بېرىش شەكلىنى ئوتتۇرىغا قويۇپ، ئۇنىڭ ئارتۇقچىلىق، كەمچىلىكىنى تولۇق چۈشەندۈرۈش، ئۇنىڭ بىلەن ئۆزى ئوتتۇرىسىدىكى پەرق، ئارتۇقچىلىقىنى سېلىشتۇرۇپ، ئىمكانقەدەر ئۆزگە مايىللاشتۇرۇشى كېرەك. باشقىلارنى تېپىپ بېرىش تەكلىپى قارشى تەرەپتە ئىشنى ئۆزۈملا قىلاي دېمەيدىكەن، دېگەن ئىجابىي تۇيغۇنى ھاسىل قىلىپ، سىزگە مايىل بولۇش ھېسسىياتىنى پەيدا قىلىدۇ. ھەقىقەتەن باشقا بىرى بىلەن ھەمكارلىشىش نىيىتى بولسا، ئىككىلەنمەي ئۇ كىشىگە تونۇشتۇرۇش، ئۇنىڭ بىلەن سۆھبەتلىشىپ بېقىشقا پۇرسەت تۇغدۇرۇپ بېرىش كېرەك. ئۇ

ھالدا يەنە بىر تەرەپ بىلەن تولۇق ھەمكارلىشىپ كېتىشى ناتايىن. بەلكىم يەنە بىر ھەمكارلاشقۇچىنىڭ نۇرغۇن تەرەپلىرى قارشى تەرەپكە ياقماسلىقى، قارشى تەرەپ سىز قايىل قىلغاندەك قايىل قىلالماسلىقى مۇمكىن.

6. راستچىل بولۇش كېرەك. قارشى تەرەپنىڭ ئېھتىياجى پەقەت قىلالايدىغان بولۇش ئارقىلىق ئىشقا ئاشىدۇ، شۇڭا راستچىل بولۇش، قىلالمىسا باشقىلارغا قىلدۇرۇپ بېرىدىغانلىقىنى ئېنىق دېيىش. شۇ نەرسە ئېنىقكى، كىم بولسۇن، شۇ ئېھتىياجنى بىرلا ئادەم بىلەن سۆھبەتلىشىپ ھەل قىلىشى ناتايىن. چۈنكى، سىز قىلالىغان ئىشنى باشقىلارمۇ قىلالايدۇ. شۇڭا، ئۇلار باشقا جايلارغىمۇ بارىدۇ، باشقا ئادەملەر بىلەنمۇ ئالاقە قىلىدۇ. شۇڭا، راست گەپ، ھەقىقي ئىش قىلماي بولمايدۇ. چوقۇم سىزنىڭ باشقىلارغا قارىغاندا ئارتۇقچىلىقىڭىز بولۇشى كېرەك. ئالايلۇق، سۈپەتتە ئالاھىدە ياخشى بولۇش، پۇلدا ئەرزان بولۇش، ماتېرىيالدا سۈپەتلىك بولۇش، مۇلازىمەتتە قىزغىن بولۇش، ئىناۋەت، ئوبرازدا ئالاھىدە بولۇش، ئۇزۇن مۇددەت ئىشلەش، ئۈنۈمدە كاپالەت بولۇش قاتارلىق ئارتۇقچىلىقلار بولمىسا، ئېھتىياجلىق كىشى سىز بىلەن چىقىشىپ كېتەلمەسلىكى مۇمكىن، لېكىن بۇ ئىشتا قارشى تەرەپنىڭ قىممەت قارىشى ئوخشاش بولمايدۇ، شۇڭا بەزىلەرنىڭ ھېسسىياتى تەننەرخنىڭ تۆۋەن بولۇشىغا مايىل بولسا، بەزىلەر مۇلازىمەتكە مايىل بولۇشى مۇمكىن. شۇلارنىڭ ئويلايدىغىنىنى چىقىش قىلىپ، تەتبىقلاش ئېلىپ بارغاندا ئۈنۈمگە ئېرىشكىلى بولىدۇ. بۇنداق ئىشتا ھەر نېمە بولۇشتىن قەتئىينەزەر، راستچىل، سەمىمىي بولۇپ، قارشى تەرەپنىڭ ھىمايىسىگە ئېرىشىشى كېرەك.

7. توختام تۈزۈشكە ئۈندەش كېرەك. نۇرغۇن كىشىلەر تىجارەت داۋامىدا ئاغزاكى توختام پۈتۈشۈشكە ئادەتلىنىپ قالغان

بولۇپ، ئىلمىي نۇقتىدىن ئالغاندا بۇ تولىمۇ قاملاشمىغان بىر ئىش، توختام تۈزمىگەن ھەرقانداق ئىشنىڭ قانۇنىي ئاساسى ۋە كاپالەت ئاساسى ئاجىز ياكى يېتەرلىك بولمايدۇ، ئىشەنچلىك دەرىجىسى، ئىجرا بولۇش نىسبىتى تۆۋەن بولىدۇ. كىم، قانداق ئىش بولسۇن، يازما توختام تۈزۈشنى ئىشقا ئاشۇرۇشى زۆرۈر. بۇ تىجارەتتە، شۇ كەسىپ ۋە تۇردە پۇت تىرەپ تۇرۇشنىڭ ئاساسلىرىدىن بىرى. قارشى تەرەپ ھەرقانچە ئىشەنچ قىلىسىمۇ، ئۇنىڭغا مۇناسىپ توختام تۈزۈشى، توختام بويىچە ئىش قىلىشنى كاپالەتكە ئىگە قىلىش كېرەك. ئۇ قارشى تەرەپنىڭ كەسىپ تۈيغۇسىنى ھەقىقىي تۇراقلىقا ئىگە قىلىدىغان ئالدىنقى ۋاستە.

8. كاپالەت بولۇش كېرەك. رەسمىي ئىشقا كىرىشىشتىن ئاۋۋال قارشى تەرەپنىڭمۇ، سىزنىڭمۇ كاپالىتىڭىز بولۇشى كېرەك. كاپالەتكە ماددىي نەرسە، پۇل ۋە ئادەم قاتارلىقلارنىڭ قايسى بىرى بولسا بولىدۇ. ئۇنداق بولمايدىكەن، توختامنىڭ كۈچى ئاجىز بولۇپ قالىدۇ ـ دە، ئوتتۇردا قالسىمۇ، ئەمەلدىن قالسىمۇ بولىدىغان ئىشقا ئايلىنىپ، ئاۋارىچىلىك كېلىپ چىقىپ، ھەر ئىككى تەرەپكە ئېغىر زىيانلارنى كەلتۈرىدۇ.

9. ئۆزىنى قىزىقتۇرۇشى كېرەك. ئېھتىياجلىق كىشى سىزگە نىسبەتەن مەلۇم چۈشەنچىگە ئىگە بولغاندا، سىز بۇنىڭ ھېسسىيات مەنپەئەت تۈيغۇسىنى مۇستەھكەملىشىڭىز كېرەك. ئۇنىڭ ئۈچۈن، سىز ئىلگىرى سىز بىلەن ھەمكارلىشىپ پايدىغا ئېرىشكەن كىشىلەر بىلەن ئۇچراشتۇرۇپ، ئۇلارنىڭ ئاغزاكى بايانلىرىنى بىۋاسىتە ئاڭلىتىڭ، سىز ئىلگىرى قىلغان ئىشلاردىن بىر قىسمىنى نەق مەيدانغا بېرىپ كۆرسىتىڭ. ئۆزىڭىزنىڭ تۇرلۇك سالاھىيەت ھەققىدىكى ئىسپاتلار، مال ـ مۈلۈك، ئىمتىياز، مۇناسىپ ماددىي نەرسىلەرنى ۋە شەرت ـ

شارائىتلارنى كۆرسىتىڭ، مانا بۇلار قارشى تەرەپنى قايىل قىلىشتا ئىنتايىن مۇھىم رول ئوينايدۇ ۋە ھېسسىي ئىشەنچىنى رەسمىي ئىشەنچكە ئېلىپ بارىدۇ، بۇ قارشى تەرەپنى ئۆزى قىزىقىدىغان ھالغا كەلتۈرىدۇ.

10. قارشى تەرەپتە رەسمىي ئىشەنچ تۇرغۇزۇلغاندىن كېيىن تېنىۋالماسلىق كېرەك. رەسمىي پۈتۈشۈش، ھەرقانداق گەپنى ئالدىن قىلىش، دېگەن ئۆلچەمدىن يانماسلىق، قەتئىي چىڭ تۇرۇش، يېنىۋېلىش، تېنىۋېلىشتىن قاتتىق ساقلىنىش كېرەك. مانا بۇلار قارشى تەرەپكە ئىشەنچ تۇرغۇزۇشنىڭ ماددىي، مەنىۋى ئاساسى بولۇپ ھېسابلىنىدۇ.

تىجارەتچى ئۆزىگە مۇناسىپ بولمىغان ئىش ـ ھەرىكەتلەرگە ئارىلاشماسلىقى كېرەك

كىشىلىك تۇرمۇش مۇرەككەپ ۋە زىددىيەتلىك بولىدۇ. ئۇنىڭ ئاساسىي سالمىقى ئىجتىمائىي ھادىسىلەر ۋە ئىجتىمائىي رېئاللىق بىلەن تولغان. ھەرقانداق ئادەم رېئاللىقنىڭ بىر بۆلىكى، شۇنداقلا ئۇنى ياراتقۇچى ھەم ئۇنىڭ ئۇچۇن قۇربان بەرگۈچى.

ھەرقانداق بىر تىجارەتچى نىسبەتەن ئىجتىمائىي ھادىسىلەرنىڭ قاتلاملىرىدا ياشايدۇ. بۇلار باشتىن كەچۈرمىسە بولمايدىغان جەريان. ئۇ شۇ جەريانغا قاتنىشىدۇ، ئىجرا قىلىدۇ، ماسلىشىدۇ ۋە راۋاجلاندۇرىدۇ. مەيلى تىجارەتچى بولسۇن ياكى تىجارەتچى بولمىغان جەمئىيەت ئەزاسى، ئىستېمالچى بولسۇن، ئاشۇ رېئاللىق ئىچىدە ئۆزىگە يارىشا ھەرىكەت، پائالىيەت ۋە مەلۇم مىقداردىكى ئىشلەپچىقىرىش، ئىستېمال قىلىش ۋە تولۇقلاش بىلەن شۇغۇللانماي قالمايدۇ. بۇ جەرياندا ئادەملەرنىڭ ھەر بىر ئىشى ئوخشاش بولمىسىمۇ، ئارزۇسى، مۇددىئاسى، كۆزلىگەن نىشانى، ماڭىدىغان يولى ئوخشاش چىقىپ قالىدۇ. بەزىلەرنىڭ يولى ئوخشاش بولمىسىمۇ، مۇددىئاسى ئوخشاش بولىدۇ؛ بەزىلەرنىڭ مەقسىتى، نىشانى ئوخشاش بولسىمۇ، قوللانغان تەدبىرى ئوخشاش بولمايدۇ. يەنە بەزىلەرنىڭ پاراستى بار، بەزىلەرنىڭ پاراستى يوق، بەزىلەرنىڭ يولى بار، ئىپپى يوق بولىدۇ. مانا مۇشۇ كىشىلەرنى بىر ـ بىرىگە سىرداش، دوست،

دۇشمەن، شىرىك قىلىپ قويىدۇ. مۇشۇ جەريان ھامان تىجارەت قىلغۇچىلارغىمۇ تۇتىشىدۇ، تەسىر كۆرسىتىدۇ، باغلىنىدۇ. بۇلارنىڭ بەزىلىرى ھەقىقەتەن قاتناشمىسا، ئارىلاشمىسا بولمايدىغان ئىش، يەنە بەزىلىرى ئارىلاشسىمۇ، ئارىلاشمىسىمۇ بولىدىغان، بەزىلىرى ھەقىقەتەن ئارىلاشمىسىمۇ بولىدىغان ئىش.

بىر تۈرلۈك ياكى بىرقانچە تۈرلۈك تىجارەت بىلەن شۇغۇللانغۇچىنىڭ يۇقىرىدا دەپ ئۆتكەندەك ئەڭ ئاساسىي ئىشى تىجارەت قىلىش ۋە تىجارەت پائالىيىتىنى قانات يايدۇرۇپ، ئۇنى جان تىكىپ قوغداش. بىراق ساپاسى تۆۋەن، تەجرىبىسى يوق بىر قىسىم تىجارەتچىلەر كۆپ ھاللاردا ئۆز ئىشى بىلەن بولماي، تىجارىتىنى تاشلاپ ياكى توختىتىپ قويۇپ، قاتنىشىشقا تېگىشلىك بولسۇن - بولمىسۇن قاتنىشىپ، تىجارەت پائالىيىتىنى ئۆكسىتىپ قويىدۇ، بەزىدە بۇنداق ئىشلار ئاشۇ خىل كىشىلەرنى سۆرەپ كىرىپ، زىددىيەت ۋە ئاخىرىغا چىقمايدىغان مەسىلىلەر قايىنىمىغا تىقىپ قويىدۇ. مانا مۇشۇنداق ئىشلارغا چۆكۈپ قالغان ئادەملەردىن ھەقىقىي تىجارەتچى چىقمايدۇ، تىجارىتى راۋاج تاپمايدۇ، بۇنىڭ ئالدىنى ئېلىش، تىزگىنلەش بەكمۇ زۆرۈر.

1. باشقىلارنىڭ دەۋا - دەستۇرلىرىغا ئارىلاشماسلىق كېرەك. بۇنىڭدا نۇرغۇن تەرەپ بار: قەرز، ھەق - تەلەپ دەۋالىرى، ئۇرۇش - جېدەل دەۋالىرى، دوختۇردا داۋالىتىش، باھالىتىش ۋە شۇنىڭغا ئوخشاش دەتالاش ئىشلىرىغا ئارىلاشماسلىق كېرەك. ئىشلارنىڭ قانۇنىيىتى ۋە دەۋالىشىش تەرتىپلىرى، ئۆلچەم بىرلىكلىرى بولۇپ، ئۇنى شۇ ئىشنى قىلغۇچىلار ئۆزلىرى قىلىشى، ئارىلىشىپ، ئېغىرلىتىپ ياكى يېنىكلىتىپ قويماسلىقى كېرەك، ئەگەر شۇنداق ئىش بولسا، شۇ تىجارەتچى ۋىجدان ئازابى تارتمىغان تەقدىردىمۇ ھەقدار زىيان تارتىپ،

ناھەقچىلىك كېلىپ چىقىپ، ئىنسانىي ئەخلاق ۋە ئادىمىيلىك سالاھىيىتىگە ئېغىر نۇقسان يېتىدۇ. بۇنداق ئىشنى ھېچكىم كەچۈرمەيدۇ.

2. ئارىغا چۈشۈپ دەللاللىق، داققالچىلىق قىلماسلىق كېرەك. بۇ خىل ئىشنىڭ ئاخىرى بەكمۇ يامان، ئېغىر بولىدۇ. چۈنكى، ئۇنىڭ نەتىجىسى ۋەقەگە سەۋەبچى بولىدۇ. بۇنىڭدىن جاۋابكارلىقنى سۈرۈشتۈرۈش زۆرۈرىيىتى تۇغۇلسا، ئۇ ھالدا ئوت قويۇرۇقلۇق قىلغۇچى جاۋابكارلىق مەجبۇرىيىتى ئۆتەشكە توغرا كېلىدۇ. شۇ چاغدا تىجارەتچىنىڭ ياكى شۇ ئىشقا ئاشۇنداق سەۋەبكار بولغۇچىنىڭ نۇرغۇن ۋاقتى، زېھنىي كۈچى ئىسراپ بولىدۇ. بۇ، شۇ خىل تىجارەتنى تەرەققىي قىلدۇرۇشقا ئېغىر نۇقسان يەتكۈزىدۇ.

3. باشقىلار ئۈچۈن ۋەدە بەرمەسلىك كېرەك. بەزى ئادەملەر ياخشى نىيەتلىك بولسىمۇ، يەنە بەزىلەر يامان نىيەتلىك بولىدۇ. بەزىلەرگە ھېسداشلىق قىلىپ، ئۇنىڭغا ۋاكالىتەن ھەقدارلىق بۇرچىنى ئادا قىلسا، شۇ ھەقدارلىق بەزىدە ئۆزىگە بالا بولىدۇ. شۇڭا، ھەقدار ئۆزى بار ئەھۋالدا ھەقدار ئۈچۈن ھەرقانداق كېپىل بولۇشتىن ئېھتىيات قىلىش، پەقەت بولمىغاندا ھەقدار بىلەن ئۆزئارا كېلىشىم ھاسىل قىلىپ ۋەدە بېرىش، بەرگەن ۋەدىنى دېگەن قەرەلدە ئىجرا قىلىش كېرەك. ئىشەنچىسىز ئىشلارغا باشقىلار ئۈچۈن ۋەدە بەرمەسلىك كېرەك.

4. ئارىلىشىش تۈپەيلى نەپ ئېلىشتىن ساقلىنىش كېرەك. ئادەملەرنىڭ جىسمانىي، ئەقلىي ئىقتىداردا روشەن پەرق بولىدۇ، كەسىپنى بېجىرىش ۋە پائالىيەت ئېلىپ بېرىش جەريانىدا نۇرغۇن يوچۇقلار ھاسىل بولىدۇ. بۇ يوچۇقلار ئەزەلدىنلا كىشىلەر، بولۇپمۇ ئىدىيەسى ساغلام بولمىغان كىشىلەر ئۈچۈن نەپ ئېلىش، پايدا يارىتىشتەك بىنورماللىقنى شەكىللەندۈرۈپ كەلدى. كىشىلەر

مۇشۇ خىل ھادىسىلەر تۈپەيلى ئۆزلىرىنىڭ ئېھتىياجىنى قاندۇرۇش ئۈچۈن، ئاشۇ يوچۇقلاردىكى باشقۇرغۇچى، ئىش بېجىرگۈچىلەرگە نان تاشلاپ، ئۇلارنى تەمەخور قىلىپ قويدى. ئۇلارنىڭ چىرىك ئىستىلى ئاشۇ خىل پەسكەشلىكنى راۋا كۆردى. شۇڭا، بەزىلەر ئۇلارغا نەپ بېرىش يولى بىلەن ئىش ھەل قىلىدىغان بولدى. بۇ ئىش تۈپەيلى تىجارەتچىلەرنىڭ بەزىلىرى تىجارىتىنى تاشلاپ، ھاجەتمەنلەرنىڭ ئىشلىرىنى راۋا قىلغۇچىلارغا نەپ بېرىش يولى بىلەن ھەل قىلدى. بۇنىڭ بىلەن بەزى تىجارەتچىلەر ئاشۇ خىل ئىشنى، پەسكەشلىكنى كەسىپ قىلىپ تاللاپ، تىجارەت مەنبەسى قىلىۋالدى. بۇنداق تىجارەتچىلەردىن بىرسىمۇ راۋاج تاپمىدى، ئامان قالمىدى. بۇنىڭغا نۇرغۇن مىسال تاپقىلى بولىدۇ: مەلۇم ناھىيەدە چەرچىن مال تىجارىتى بىلەن شۇغۇللىنىدىغان بىر دوستۇم بىر چاغلاردا مۇشۇ خىل تىجارەت يولىغا كىرىپ قالدى. ئۇ ئالىي مەكتەپلەرگە ئوقۇغۇچى ئۆتكۈزۈش، كادىر قوبۇل قىلىش، كادىر يۆتكەش، دىپلوم ھەل قىلىش... مۇشۇ بىرقاتار ئىشلارنىڭ ھەممىسىنى مەيدە قېقىپ، ۋەدە بېرىپ، ھەق ئېلىش، پارا بېرىش بىلەن ئىش قىلىشقا باشلىدى. ئۇ بىر مەزگىل تازا دەۋر سۈرسىمۇ، بىر مەزگىلدىن كېيىن، ئۇ ئىشلارنىڭ ھەممىسىدىن چاتاق چىقىپ، سەۋەبكار جىنايەتچى بولۇپ، كىشىلەردىن ئالغان پۇللارنىڭ جاۋابىنى بېرىپ بولالماي قېچىپ كەتتى. كېيىن ئۇ ئالدامچىلىق جىنايىتى بىلەن قولغا ئېلىندى. شۇنىڭ بىلەن ئۇنىڭ تىجارىتى، ئىگىلىكى ۋەيران بولدى.

5. ماددىي نەرسىلەرنى ئېلىش ۋە بېرىشكە ۋەدە قىلماسلىق كېرەك. بۇنىڭدا بانكىدىن قەرز ئېلىپ بېرىش، باشقىلاردىن پۇل، ماددىي بۇيۇم ئېلىپ بېرىشكە ۋەدە بەرمەسلىك، ئارىلاشماسلىق كېرەك. چۈنكى، بۇنداق ئىشلاردا نۇرغۇن قىيىنچىلىق ۋە

يوچۇقلار بولۇپ، ئۇنىڭ ئاقىۋىتىدە نۇرغۇن مەسىلىلەر ساقلانغان. بۇنداق ئىشلارغا ۋاقىت كۆپ كېتىدۇ. ھەل بولۇش نىسبىتى تۆۋەن.

6. ھۆكۈمەت، شۇنداقلا سىياسەت چەكلەيدىغان، ئاۋام خەلق ياقتۇرمايدىغان ئىشلارغا ئارىلاشماسلىق كېرەك. مەسىلەن، ئەتكەسچىلىك، زەھەرلىك چېكىملىك سېتىش، خەتەرلىك بۇيۇملار تىجارىتى قاتارلىقلارنى قىلماسلىق كېرەك، شۇنداقلا قانۇن، ئەمىر - پەرمان، نىزاملارغا خىلاپ ئىش قىلغان كىشىلەرنىڭ ئىشلىرىغا ئارىلاشماسلىق كېرەك. ئەكسىيەتچىلىك ئىشلىرى، سېرىق مەزمۇندىكى بۇيۇملار، ئەخلاق، ئەنئەنىگە يات قىلمىشلار، پائالىيەتلەر بىلەن شۇغۇللانغۇچىلارغا ئارىلاشماسلىق، ئۆزى قاتناشماسلىق كېرەك.

بۇ يەردە يەنە باشقا كونكرېت تۈرلەرمۇ بولۇشى مۇمكىن. كەسكىن ئېيتىشقا بولىدۇكى، ھەدېگەندە قولۇمدىن كېلىدۇ، قىلالايمەن، بۇرادىرىم، ھەق ئالىمەن، دەپ يۇقىرىقىدەك بىرقاتار ئىشلارغا ئارىلاشماسلىق كېرەك. تىجارەتچى ئۈچۈن بۇ ناھايىتى مۇھىم بىر تەرەپ.

شۇنى ئەسكەرتىش زۆرۈركى، بەزىدە ئارىلىشىشقا توغرا كەلسە، توغرا بولغان بولۇش، يەنى توغرا بولغان يولنى تاپالمىغان بولسا، كۆرسىتىپ قويۇش، مەسلىھەت بېرىش كېرەك. ھەدېگەندە باشلاپ مېڭىشقا، كۈشكۈرتۈپ ھەيدەكچىلىك قىلىشقا بولمايدۇ. مۇشۇنداق بىرقاتار ئىشلاردىن قول ئۈزەلىگەن تىجارەتچى راۋاج تاپالايدۇ.

تىجارەتچى ئۆز تىجارىتى دائىرىسىدىن سىرت ئىشقا چات كىرىۋالماسلىقى كېرەك

تىجارەتمۇ بىرخىل سىجىل خىزمەت، جاپالىق، مۇشەققەتلىك جەريان. ئۇنى ھەربىر نۇقتىدا، تۇردە ۋە دەل ۋاقتىدا ئېلىپ بارمىغاندا ئۇتۇق قازىنىش توسالغۇغا ئۇچرايدۇ. نۇرغۇن كىشىلەر تىجارەتنى بىرخىل ئەركىن - ئازادە، قاچان قىلسا بولىدۇ دەپ قارايدۇ، پىشقان، پېشقەدەم سودىگەرلەر ئۇنى بىرخىل خىزمەت تۇزۇمى بىلەن ئادا قىلىدۇ. مەسىلەن، سەھەر چىقىپ، كەچ قايتىدۇ، تىجارىتى بىلەن مەشغۇل بولىدۇ، باشقا ئىش بىلەن بەنت بولمايدۇ.

كىشىلىك تۇرمۇش ھامان تۇرلۇك - تۇمەن ئىشلار بىلەن تولغان بولىدۇ. ئۇنىڭغا يارىشا، كىشىلەرنىڭ شۇ ئىش، شۇ ھەرىكەتلەرگە تۇتقان مۇئامىلىسى، قارىشى، ئىنكاسى، ھەرىكەت قوللىنىش ياكى كارى بولماسلىق تۇيغۇلىرىدا خاسلىق بولىدۇ. شۇ نەرسىگە دىققەت قىلىش زۆرۇركى، ئاشۇ ھەرىكەتلەر ۋە ھالەتلەر، ئۆزگىرىشلەر زامان، ماكاندىكى ئۆزگىرىشلەر سەۋەبلىك كىشىلەر قەلبىدە، ھەرىكىتىدە ئۆزگىرىش ھاسىل قىلماي قالمايدۇ. شۇڭا، بەزى ئادەملەردىمۇ خاس ئۆزگىرىش، ماسلىشىش يۇز بېرىشى ھەم قوبۇل قىلىش ئىقتىدارى يېتىلىشى مۇمكىن، ھەقىقەتەن پايدا - مەنپەئەت كۆرسە، بەزىلەرنىڭ، مەبلەغ سېلىپ باققۇسى كېلىپمۇ قالار. شۇ نەرسىنى سەگەكلىك بىلەن تونۇپ يېتىش زۆرۇركى، تىجارەتچىلەر دەل ئاشۇنداق ئۆزگىرىشلەرگە

ماسلىشىشتا تولىمۇ ئېھتىياتچان بولۇشى، سۈكۈت قىلىشى، ئۆزگىرىشكە ماسلىشىشتا نىشان تېپىشى كېرەك. ئەتراپىمىزدا مەيلى قانداق ئۆزگىرىش بولسۇن، ئۇنى توغرا مۆلچەرلەپ، ئىلمىي پىلانلاپ، چوڭقۇر، ئەتراپلىق چۈشىنىپ، ئاندىن مەبلەغ سېلىش، ۋاز كېچىشنى بېكىتىپ، پايدا كۆرۈلسە، نەپ بولسا، قاراپ تۇرماي مەبلەغ سېلىش، زىيان كۆرۈلسە ياكى ئاقىۋىتى ناچار بولسا، ۋاز كېچىش كېرەك. دەل مۇشۇ ئارىلىقتا تىجارەتچى قانداق قىلىشى كېرەك؟ بۇنىڭغا جاۋاب بېرىش تەس. چۈنكى، شۇ ئۆزگىرىش ھالىتىدە تۇرغان مەزگىل ئىچىدە زادى قايسى خىل ھالەت مەۋجۇت، قايسى خىل ئىمكانىيەت، پۇرسەت ۋە خىرىس مەۋجۇت. بۇنىڭغا بىرنېمە دېمەك تەس. شۇڭا، ھازىرلا جاۋاب بېرىشكە، توغرا، دەل، جايىدا جاۋاب بېرىشكە ئالدىراش ئاقىلانىلىك ئەمەس، بىراق مېنىڭچە، مەيلى شۇ ھالەتتە بولسۇن ياكى شۇ ھالەتكە كۆچۈش - كۆچمەسلىك ھالىتىدە بولسۇن، مۇنداق بىر قانچە ئىشنى ئۇنۇتۇپ قويماسلىق كېرەك:

1. ئۆز ئىشى بىلەن مەشغۇل بولۇش، پۇختا قىلىش كېرەك. مەيلى سىز تىجارەتچى بولۇڭ، ياكى باشقا بىر كەسپىي خادىم بولۇڭ، ئالدى بىلەن ئۆز ئىشىڭىزنى سۆيىدىغان بولۇشىڭىز كېرەك. ئۇ سىزگە، سىز ئۇنىڭغا مۇھەببەت بېرىپ، قىزغىنلىق ۋە ساداقەتنى بەرپا قىلىشىڭىز كېرەك. بىر تىجارەتچى ئۈچۈن تېخىمۇ شۇنداق بولۇشى كېرەك. كەسپىنى، قىلىۋاتقان ئىشنى، تىجارىتىنى سۆيمىگەن ئادەم سۆيۈلۈشتىن بەھرىمەن بولالمايدۇ. بۇ دېگەنلىك شۇ ئىشتىن نەپ ئالالمايدۇ، نەتىجە قازىنىش پۇرسىتى يارىتالمايدۇ. سودا - تىجارەت بىلەن شۇغۇللانغان ئادەم قايسى تۈردىكى تىجارەت بىلەن شۇغۇللانسۇن، چوقۇم شۇ ئىشنى تۇرمۇشىدىكى ئاساسلىق ئىش ۋە كۈندىلىك ئىشلىرىدىكى بىرىنچى ئىشى قىلىپ تۇتۇشى كېرەك. باشقا

ھەرقانداق ئىشنى بۇ ئىشنىڭ كەينىگە قويۇشى، ئالدى بىلەن ئۆزىنىڭ شۇ ئىشنى قىلىپ، شۇ ئىشنىڭ باش ـ ئاخىرى، ئوتتۇرا قىسمى ۋە قالدۇق قىسمىنى تولۇق بىر تەرەپ قىلىش بىلەن مەشغۇل بولۇپ، بىخۇدلۇق، بوشاڭلىق بىلەن شۇ ئىشتىدا يوچۇق پەيدا قىلماسلىقى، شۇ كۈنى قىلىدىغان ئىشنى ئاشۇرۇپ قويماسلىقى كېرەك. شۇ تىجارەت تۈرىدە قىلىدىغان ھەر بىر ئىشنى پۇختا، بىرمۇبىر ئېلىپ بېرىشى، يوچۇق كىرمەيدىغان قىلىش كېرەك. بىر كۈن سالامەت بولسا بىر كۈن، بىر مىنۇت شۇ تۈرنى ئىشلەش پۇرسىتى بولسا، بىر مىنۇت شۇ ئىشنى داۋاملاشتۇرۇش، تولۇقلاش، تەرەققىي قىلدۇرۇش كېرەك. ئاشۇ ئىشتىن باشقا ئىشنى ۋاقتى بولسا قىلىش، بولمىسا تاشلاپ قويۇش كېرەك.

2. تەرتىپلىك، جانلىق بولۇش كېرەك. تەرتىپلىك بولۇش كۆپ تەرەپكە چېتىلىدۇ. مەلۇم بىر تىجارەتچىگە نىسبەتەن سەھەردىن كەچكىچە قىلىدىغان ئىشلىرى يۈرۈش ـ تۇرۇش، تۇرمۇش، سودا ـ سېتىق، مال ئېلىم ـ بېرىم، ئەدەپ ـ ئەخلاقتا تەرتىپلىك بولۇش قاتارلىق بىرمۇنچە تەرەپنى ئۆز ئىچىگە ئالىدۇ. شۇڭا، تىجارەتچى ئۆزى قىلىۋاتقان ئىش تۈرىگە قاراپ ئۆزىنىڭ كۈندىلىك ئىشلەش، ئارام ئېلىش، غىزالىنىش ھالەتلىرىنى مۇۋاپىق ئورۇنلاشتۇرۇش كېرەك. مەسىلەن، ئۈچ ۋاق تاماقنى تەڭشەپ، ۋاقتى ـ ۋاقتىدا يېيىشى، كۆڭۈل ئېچىشى، ئارام ئېلىشى كېرەك. ھەمىشە پۇل تاپىمەن، سودا قىلىمەن، پايدا ئالىمەن دەپ ئالدىراش يۈرۈشتىن ئېھتىياتچانلىق ساقلىنىشى كېرەك. ئالدىراشلىق ئادەمنى تولا چاغدا ئالدىراڭغۇ، چۇۋالچاق، تەرتىپسىز قىلىپ قويىدۇ. بۇنىڭدىن ساقلىنىش ئۈچۈن، ئالدىراڭغۇلۇقتىن ساقلىنىش، تەمكىن بولۇش، تەرتىپ تۈزۈپ يولغا قويۇش، ئۇنى مۇقىم، قاتتىق ئىجرا قىلىپ، ۋاقىتنى،

ھەرىكەتنى، تەرتىپىنى تىزگىنلەپ، كەيپىياتنى تۇراقلاشتۇرۇپ، ھەرىكەتنى قېلىپلاشتۇرۇش كېرەك. شۇنداق بولغاندا، چارچاش ئازىيىدۇ، زېھنىي قۇۋۋەت يىغىلىدۇ، تەن ساغلام بولىدۇ، روھ كۆتۈرەڭگۈ، جۇشقۇن بولىدۇ. تەرتىپسىزلىكنىڭ ئەڭ چوڭ زىيىنى ۋە ئاقىۋىتى ئادەمنىڭ روھى، جىسمانىي ساغلاملىقىنى ئېغىر دەرىجىدە نابۇت قىلىدۇ. بۇنداق نابۇت قىلىش ۋە نابۇت بولۇش شۇ كىشىنى ھەممە جەھەتتىن چېكىندۇرۇپ، ساغلاملىقىنى بەربات قىلىدۇ. ئادەم ئۇچۇن ساغلاملىق بەربات بولسا، تىجارەت ۋە پۇل تېپىشتىكى ئاساسىي كوزىر ۋەيران بولغان بولىدۇ. ئۇنداقتا، تىجارەتنىڭ نېمە قىممىتى ۋە ئەھمىيىتى بولسۇن؟ بۇنىڭ جاۋابىدىن شۇ نەرسە چىقىدۇكى، تىجارەتكە ساغلام تەن، ساغلام ئەقىل تولىمۇ زۆرۈر.

3. باشقىلارنىڭ ئىشىغا چات كىرىۋالماسلىق كېرەك.

تىجارەت قىلغۇچىلار ھامان يېڭىلىققا ئۇچراپ تۇرىدۇ. قارىسا ئەتراپىتىكى ۋە باشقىلار قىلىۋاتقان تىجارەت تۈرلىرى شۇنداق ياخشى، كىرىشسىلا پۇل تاپالايدۇ. شۇنىڭغا ئەگەشكەن ھالدا ئاشۇ ئىشلار بىلەن مەشغۇل بولۇۋاتقان باشقىلارمۇ شۇ ئىشقا قىزىققان ياكى قىزىقىش باسقۇچىدا تۇرغان بىراۋنى ئۆزىگە تارتىشقا ئۇرۇنىدۇ. شۇنداق چاغدا، مەلۇم بىر ياكى بىرنەچچە تۈرلۈك تىجارەت قىلىۋاتقان ئادەم ئۇنىڭغا قىزىقىپ قالىدۇ. بۇنداق قىزىقىش ھەم باشقىلارنىڭ ئىشىغا چات كىرىۋېلىشنى، ھەم مەبلەغ سېلىشنى شەكىللەندۇرۇپ قويىدۇ. شۇنىڭ بىلەن، شۇ تىجارەت باشقىلارنىڭ ئىشلىرىغا تەبىئىي ياكى سۇنئىي يوسۇندا ئارىلىشىپ قالىدۇ. بۇنداق ئارىلىشىپ قېلىش شۇ كىشىنى ھەر تەرەپلىمە ئۆزىگە سۆرەيدۇ، بىلمىگەن يەرنىڭ ئوي - دۆڭى كۆپ دېگەندەك، قىزىققۇچى، ئارىلاشقۇچى شۇ تۈرنىڭ ئۇجۇر - بۇجۇرىنى بىلمەي بولغۇچە خېلى كۆپ ئاۋارە بولىدۇ. شۇ جەرياندا، ئۇ ئىش،

بۇ ئىشنى قىلىشقا، قىلىپ بېقىشقا، بىلىپ بېقىشقا ھەرىكەت قىلىشقا توغرا كېلىدۇ. بۇ شۇ كىشىگە نۇرغۇن ئاۋارىچىلىك، ئىسراپچىلىق پەيدا قىلىپ، ئەسلى تىجارىتىنى پالەچ قىلىپ قويىدۇ ياكى تەسىر يەتكۈزىدۇ. شۇڭا، ھەدېگەندە باشقىلارنىڭ ئىشىغا ئارىلاشماسلىق كېرەك.

4. ئىش قىلغاندا دەرىجە ۋە رەتكە تۇرغۇزۇش كېرەك. سودا - تىجارەت جەريانىدا، قانچە قىلغان بىلەنمۇ ئۇ ئىش، بۇ ئىشنى قىلىشقا توغرا كېلىدۇ. بۇ گەرچە تىجارەتكە مۇناسىۋەتلىك بولسىمۇ، شۇ ئىشنى قىلىپ پۇل تاپقىلى بولسىمۇ، ئەسلىدە تىجارەتكە نۇقسان يەتكۈزمەي قالمايدۇ. شۇڭا، بۇ يەردە باشقىلارنىڭ ئىشىغا چات كىرىۋالماسلىقنى، باشقا تىجارەتكە، تۈرگە ئارىلىشىپ، ئەسلى تىجارەتنى سۇسلاشتۇرۇپ قويماسلىقنى تەۋسىيە قىلىش بىلەن بىرگە، كىشىلەرنىڭ مەلۇم ئىشلىرى، ھاجەتلىرىنى خالىس ياكى ھەقلىق قىلىپ بېرىشكە توغرا كەلگەندە، ئۇنى تۈرى بويىچە دەرىجە بېكىتىپ قىلىشقا توغرا كېلىدۇ. بۇ يەردىكى دەرىجىگە تۇرغۇزۇشنى خاس تىجارەتنى راۋاجلاندۇرۇشنىڭ تۈرتكىسى قىلىشقا بولىدۇكى، بۇ ئارقىلىق ئەسلى تىجارەت تۈرىنى نابۇت قىلىشقا ھەرگىز بولمايدۇ. ناھايىتى ئېنىقكى، ئادەملەر ياشاش، تۇرمۇش قامداش جەريانىدا ھامان بىر - بىرىگە موھتاج بولىدۇ. بۇنداق موھتاجلىقلار بەزىدە ئۆزى تەرىپىدىن، بەزىدە باشقىلار تەرىپىدىن قاندۇرۇلىدۇ. دەل مۇشۇ باشقىلار تەرىپىدىن قاندۇرۇلۇش يەنە باشقا بىراۋلار — مەلۇم بىر تىجارەت بىلەن شۇغۇللانغۇچىنىڭ ۋاستىچىلىقى بىلەن ئىشقا ئاشىدۇ. بۇ خىل ھالەت تەبىئىيلا باشقىلارنىڭ ھەرىكىتىدە ئۆز رولىنى نامايان قىلىش پۇرسىتىگە ئىگە بولۇشى مۇمكىن. مەلۇم بىر تىجارەتچى بۇ ئىشقا مەشغۇل بولىدۇ. ئۇنداقتا، ئاشۇ تىجارەتچى قانداق قىلىشى كېرەك؟ بىرىنچى،

قوبۇل قىلىشى كېرەك. ئالدى بىلەن قوبۇل قىلغۇچى باشقىلارنىڭ ھاۋالىسى، يەنى باشقا بىراۋلارنىڭ ھامىيسى ئاستىدىكى ھاجەتمەنلىكنى ھەل قىلىش ئىقتىدارى ياكى ھەل قىلىش يولىنى ئېچىش ئىقتىدارىنى نەزەردە تۇتۇپ ئىش قىلىشى كېرەك. شۇ خىل ھاجەتمەنلىكنى قاندۇرالايدىغان پۇرسەتنى قولغا كەلتۈرەلىسە، شۇ ئىشنى قوبۇل قىلىشى، قوبۇل قىلىشتا چوقۇم قىلالايدىغان، ئادا قىلالايدىغان بولۇشنى نەزەردە تۇتۇشى كېرەك؛ ئىككىنچى، رەت قىلىش كېرەك. ئۆزى بىۋاسىتە قىلالمايدىغان، باشقىلار ئارقىلىق قىلالايدىغان، پۇلى كۆپ، ياكى پايدىسى زىيادە كۆپ ئىش بولسىمۇ رەت قىلىش، يولىنى بىلىدىغان باشقىلارنى كۆرسىتىپ قويۇش، ھۆددە قىلماسلىق، مەيدە قاقماسلىق كېرەك. ئۇنىڭدىن تولۇق، بىر پۈتۈن قول ئۈزۈش كېرەك؛ ئۈچىنچى، قوبۇل قىلغان ئىشنى رەتكە تۇرغۇزۇش كېرەك. رەتكە تۇرغۇزۇشتا قىيىن، ئاسانلىققا قاراپ ئەمەس، ۋاقىت ۋە مۇھىملىق دەرىجىسىگە قاراپ ئىش قىلىش ھەمدە شۇ بويىچە ھەرىكەت قىلىش، ئارقا - ئارقىدىن مېڭىش، ھەل قىلىش، بىر ئىشنى قىلىپ بولۇپ يەنە بىر ئىشنى قىلىش، بىر ئىشنىڭ قۇيرۇقىنى ئۈزۈپ بولۇپ، ئاندىن باشقا ئىشنى تۇتۇش كېرەك. ھەل بولۇشقا ۋاقىت كېتىدىغان ئىشلارغا ھەل بولۇشقا ۋاقىت كەتمەيدىغان ئىشلارنى ئارىلاپ قىلىش كېرەك. مەن ھەر قېتىم باشقا جايغا بارسام، شۇ جايدا قىلىدىغان ئىشلىرىمنى بىرمۇبىر رەتكە تۇرغۇزىمەن، ئاندىن قاچان قىلىشنى بېكىتىمەن، بىر نۆۋەت قىلىپ بولغاندىن كېيىن، ئۇنى قاچان، قانداق قىلىشنىڭ يېڭى لايىھەسىنى تۈزىمەن، مەخسۇس خاتىرە يېزىپ، شۇ جايدىكى بىر تەرەپ قىلىش نىشانى بويىچە ھەرىكەت قىلىمەن ھەمدە ھەر كۈنى سەھەردە شۇ خاتىرىنى بىر نۆۋەت تەكشۈرۈپ ئوقۇپ چىقىمەن. مۇشۇ خىل تەرتىپ بويىچە ئىش

قىلىپ، ئىشنى تېز، ئۈنۈملۈك ھەل قىلىمەن، تۈگىتىمەن. بىراق، مېنىڭ يەنە بىر دوستۇم بار. ئۇ باشقىلارنىڭ بىرەر ئىشى بولسىلا، مەن قىلىمەن دەپ مەيدە قاقىدۇ، شۇ ئىشنى ھەقىقەتەن قىلىدۇ. نېمىشقىدۇر، ھەممە ئىشتا چالىلىقى بار. بىرەر ئىشنى تولۇق، ئۈزۈپ قىلمايدۇ، شۇ ئىشلارنى رەتكىمۇ تۇرغۇزمايدۇ، قايسى ئىش كەلسە ياكى كىم بۇيرۇغان ئىشنى سۆيلىسە، ئاندىن قول تىقىدۇ، نۇرغۇن ئىشلارنى ئۇنتۇپمۇ قالىدۇ. شۇنىڭ بىلەن ئۇنىڭ باشقىلار بۇيرۇغان، ئۆزى قوبۇل قىلغان ئىشلىرىنىڭ ئاخىرى زادىلا ئۈزۈلمەيدۇ، ئۇنىڭ ئەتراپىدا نۇرغۇن قالدۇق ئىش، مەسىلە ئەگىپ يۈرۈپ ئۇنى بىئارام قىلىدۇ، قىستايدۇ. بەزىدە ئۇ سىقىلىپ ئۆزىنى قويارغا يەر تاپالمايدۇ. مەيلى كىم بولسۇن، باشقىلارنىڭ ئىشىنى، ھاجەتمەنلىكىنى قوبۇل قىلغاندا، رەتكە تۇرغۇزۇش بىلەن تولۇق، ۋاقتىدا ھەل قىلىشنى كاپالەتكە ئىگە قىلىشى، بولمىسا، ۋاقتىدا قايتۇرۇپ، ئاخىرىنى ئۈزۈشى كېرەك.

5. تىجارەتنى تاشلاپ قويۇپ، باشقىلارغا ئەرمەك بولماسلىق كېرەك. تىجارەتچىلەرنىڭ باشقىلارغا ئەرمەك بولۇپ قېلىش ئەھۋاللىرىمۇ كۆرۈلۈپ تۇرىدۇ. باشقىلارغا ئەرمەك بولۇپ قالغاندا، ئېنىقكى، قىلغان ئىشىنىڭ مەسلىھەتى بولمايدۇ، ئەھمىيەتلىك ئىشلار ئاز، ۋاقىت ئىسراپچىلىقى كۆپ، ئۆزىگە كېلىدىغان پايدىدىن زىيىنى كۆپ بولىدۇ. بۇنداق ئەرمەك بولغاندا: بىرىنچى، بىراۋلارنىڭ ھاۋالە ئىشىنى قىلىشقا توغرا كېلىدۇ. ھاۋالە ئىشىنىڭ تۈرى كۆپ، ۋاقىت ئىسراپچىلىقى ئېغىر بولىدۇ. ھەدېگەندە ھاۋالە ئىشىنىڭ ئىگىسىنى، قىلغۇچى ۋە ئىجرا قىلغۇچىنى تاپماق قىيىن. قىلغىلى بولسا، قارشى تەرەپ خۇش بولىدۇ، قىلغىلى بولمىسا، قاتتىق رەنجىپ، ئۇنىڭ جاپاسىنى يوققا چىقىرىپ، زەردە گۆش قىلىدۇ، تاپا - تەنىسى ئۇنىڭدىن يامان بولىدۇ؛ ئىككىنچىسى، بىللە بېرىشقا، بىرەر ئىشنى بىللە

قىلىپ بېرىشكە توغرا كېلىدۇ. بۇنداق ئىشنىڭ ھاجەتمەنلىرى پەقەت شۇ ئىش ئۈچۈن بارلىق ۋاقتىنى ئاجرىتىپ، ئاندىن شۇ ئىشقا ئاتلىنىدۇ. بۇنداق ئىشقا ئارىلىشىپ، ياردەملەشكەندە يەنە شۇ ئىشقا مۇناسىۋەتلىك باشقا بىراۋلارنىمۇ ياردەمگە چاقىرىشقا، نۇرغۇن ئادەمنى چېتىشقا توغرا كېلىدۇ، ئۇلارنى ئىزدەپ چاي قۇيۇش، ساقلاش، يالۋۇرۇشقا توغرا كېلىدۇ؛ ئۈچىنچى، ئولتۇرۇش - قوپۇشتا بىللە بولۇش. بۇنىڭدا بىراۋلار بىلەن پات - پات بىللە ئولتۇرۇش، بەزمە قىلىش، چاي ئويناش، مېھمان چاقىرىپ ئىش ھەل قىلىش، ئۇ ئىش، بۇ ئىش بىلەن ئولتۇرۇش، مەسلىھەتلىشىشلەر تەكرار بولىدۇ، ئۇنىڭغا بېرىشى، قاتنىششى كېرەك. بولمىسا، ئۇ قاتاردا يوق، ناچار ئادەم بولۇپ قالىدۇ. بەزىدە بۇنداق ئولتۇرۇشنىڭ ئاخىرى تۈگىمەيدۇ، تىجارەتنىڭ كۆپ قىسىم ۋاقتى ئىسراپ بولىدۇ، تىجارەت كەسپى توختاپ قالىدۇ ياكى پالەچ ھالغا چۈشۈپ قالىدۇ.

6. كەيپ - ساپادىن يىراق تۇرۇش كېرەك. كەيپ - ساپا تىجارەتنىڭ ئەڭ ئەشەددىي دۈشمىنى. چۈنكى كەيپ - ساپا ئادەمنى جىسمانىي جەھەتتىن ئاجىزلاشتۇرىدۇ، روھىي جەھەتتىن خاراب قىلىدۇ. ئەقلىي جەھەتتىن چېكىندۈرىدۇ، ئىقتىسادىي جەھەتتىن بىچارە قىلىدۇ، ۋىجدان جەھەتتىن جاسارىتىنى يوق قىلىدۇ. شۇڭا، ئاتا - بوۋىلار ئۇنى بىردەك ھارام دەپ ئاتىغان، ھارام دېمەك، ئادەمگە يات، كىشىلىك تۇرمۇش، ئەخلاققا يات نەرسە دېگەن ئۇقۇم. بۇ كەيپ - ساپادا مۇنداق بىرقانچە ئىشنى قىلماسلىق كېرەك: بىرىنچى، ھاراق ئىچمەسلىك، زەھەرلىك چېكىملىك چەكمەسلىك، بۇ خىل نەرسىلەرگە ۋاستىچى بولماسلىق كېرەك: ئىككىنچى، خوتۇنپۇرۇچلۇق قىلماسلىق، زىنا قىلماسلىق، پاھىشە ئويناماسلىق، قەللاپلىق، سولامچىلىق قىلماسلىق، ۋاستىچى

مۇلازىملىق قىلماسلىق كېرەك؛ ئۈچىنچى، قىمار ئوينىماسلىق، تاۋكا تۈزۈپ چوتا ئالماسلىق، ئوغرىلىق قىلماسلىق، تىقىۋېلىش، كۆرمەستە ئېلىۋېلىپ بەرمەسلىكتىن ساقلىنىش كېرەك.

7. ئەتكەسچىلىك قىلماسلىق كېرەك. ئەتكەسچىلىكمۇ كەيپ - ساپاغا ئوخشاش خەتەرلىك بولۇپ، ھەرقانداق چاغدا ئۇ يوشۇرۇن خەۋپ ۋە ئاشكارا خىرىس پەيدا قىلىدۇ، تىجارەتكە نىسبەتەن ئۇنىڭ دەسلەپكى پايدىسىدىن ئاقىۋەتلىك نەتىجىسى بەكمۇ ئېچىنىشلىق ۋە زىيىنى ئېغىر بولىدۇ. بۇنىڭدا ئەتكەس دەپ قارالغان، قانۇن چەكلىگەن، خەلق ئاممىسى قارشى تۇرغان، ئەخلاق چەكلەپ تۇرىدىغان بىر قاتار ماددىي ۋە مەنىۋى بۇيۇملارنىڭ ھەممىسى نەزەردە تۇتۇلىدۇ. ئەتكەسچىلىك سودىگەرنى بىراقلا ۋەيران قىلىدۇ، ئۇ شۇ كىشىنى قايتا ئىگىلىك تىكلەش پۇرسىتىدىن، تەرەققىي قىلىش پۇرسىتىدىن مەڭگۈلۈك مەھرۇم قىلىدۇ. شۇڭا، ئەتكەسچىلىكنى تىجارەتكە قەتئىي يېقىن يولاتماسلىق كېرەك. مانا بۇلار روناق تاپاي دەيدىغان، ئاقىللىقنى مىزان قىلغان تىجارەتچىلەر ئەمەل قىلمىسا بولمايدىغان ئاددىي ساۋات.

قايسى خىل تىجارەتنى قىلىسىز، مۇناسىپ تەدبىركارلىقنى جارى قىلدۇرۇڭ

مەيلى كىم بولسۇن، تىجارەت جەريانىدا بىرخىل تىجارەتتىن كۆپ خىل تىجارەتكە ياكى ئۆزى بىلىدىغان تىجارەتتىن، يەنى ئۆزى قىلىۋاتقان بىر خىل تىجارەتتىن يەنە بىرخىل نەرسە، مەھسۇلات تىجارىتىگە ئۆتۈش ھالىتى يۈز بەرمەي قالمايدۇ. بىراق، بىلىدىغان تىجارەت تۈرىدىن بىلمەيدىغان تىجارەت تۈرىگە قەدەم باسقاندا، چوقۇم ئۇنى ياخشى ئىگىلەش كېرەك. پەقەت ئۇنىڭ ئومۇمىي ھالىتىنى پۇختا ئىگىلىگەندىلا، ئاندىن شۇ خىل تىجارەتتىن، بىلمەيدىغان تىجارەت تۈرىدىن نەپ ئالغىلى، پايدا ياراتقىلى، زىياندىن ساقلانغىلى بولىدۇ.

تىجارەت پائالىيىتى بىلەن شۇغۇللانغانىكەن، ئۇ چوقۇم بىر ياكى بىرقانچە خىل تىجارەتنىڭ خاراكتېرىنى، پائالىيەت جەريانىنى ۋە سودا قىلىشتىكى يول، توسالغۇ، پۇرسەت ۋە خىرىسلارنى بىلمەي قالمايدۇ. ئومۇمىي جەھەتتىن ئالغاندا، سودا ـ تىجارەتنىڭ قېلىپى بولمىسىمۇ، پائالىيەت ۋە ھەرىكەت خاراكتېرى تولا چاغلاردا ئوخشاش بولىدۇ. بۇ خىل پائالىيەت جەريانلىرى تىجارەتچىدە ئۇزاق مۇددەت ئۆزلەشسە، نۇرغۇن قانۇنىيەتلەر، تەجرىبە ـ ساۋاق ۋە ئۇتۇقلار توپلانغان بولىدۇ. سەزگۈر، بازار ئېچىشقا ماھىر كىشىلەر ئۆزىنىڭ شۇ خىل خاسلىقى ۋە بىلىمىگە تايىنىپ، ئۆزىگە تونۇش بولمىغان مەھسۇلات، تۈرلەرنىڭ تىجارىتىنى ئاسانلا راۋاجلاندۇرالايدۇ ۋە

ياخشى يولغا، بىخەتەر يۆنىلىشكە باشلاپ كىرەلەيدۇ. بۇ تىجارەتنىڭ ئومۇمىي تەرىپى بولۇپ، قوبۇل قىلغۇچى ياكى ئىشلەتكۈچىنىڭ قايسى دەرىجىدە چۈشىنىش، تەتبىقلاش ۋە ئەمەلىيلەشتۈرۈشى بىلەن نەتىجىلىنىدۇ، ئۆزىنىڭ هاياتىي كۈچىنى نامايان قىلىدۇ.

بەزىلەر هەمىشە بىر مەهسۇلات تىجارىتى بىلەن شۇغۇللىنىدۇ، ئۇلار شۇ خىل مەهسۇلاتنى قانداق ئىشلەش، هاسىل قىلىش ۋە بازارغا سېلىشتىن تارتىپ، قانداق بازار ئېچىش، قانداق سېتىش، قاچان سېتىش، قايسى چاغدا كۆپ، قايسى چاغدا ئاز سېتىش، ياخشىسىنى قانداق سېتىش، ناچىرىنى، قالدۇق مەهسۇلاتلارنى قانداق سېتىشقىچە چۈشىنىدۇ، بىلىدۇ، شۇ ئارقىلىق بۇ خىل تىجارەت تۈرىگە زىيادە ماهىر، دانا، كەسكىن، قورقماس، قەتئىي بولۇپ كېتىدۇ، بۇ خىل ئىنچىكە ۋە ئەتراپلىق چۈشىنىپ قىلغان تىجارەت ناهايىتى روناق تاپىدۇ، تەرەققىي قىلىدۇ، چېكىنىشكە يۈزلەنگەن چاغدىمۇ، چېقىش يولى، چېكىنىش يولىنى تاپالايدۇ، زىيان تارتماي، پايدا ئالىدۇ، هېچبولمىغاندا سېلىنغان دەسمىي ساقلاپ قېلىنىدۇ.

مانا بۇ شۇ خىل تىجارەتتىكى سېلىنمىنىڭ چوڭقۇرلۇق، ئادىمىلىكىنىڭ يۇقىرىلىقىنىڭ ئىپادىلىنىشى بولۇپ، ئۇنىڭ كەسپىلىشىش، گۈللىنىش دەرىجىسى يۇقىرى بولىدۇ. ئايرىم تىجارەتچىلەرنىڭ توختاۋسىز تەرەققىي قىلىشى، ئالغا بېسىشى ۋە ۋەيران بولماسلىقىدىكى سىرمۇ مانا مۇشۇ نۇقتىدا نامايان بولىدۇ. شۇنىڭ ئۈچۈن، تىجارەت جەريانىدىمۇ بىر ياكى بىرقانچە تۈردە كەسپىلىشىش تەرەققىي قىلىشتىكى ئاچقۇچ هېسابلىنىدۇ.

هازىرقى زامان تىجارىتى خاسلىقنى ئاساسىي گەۋدە قىلىدۇ. بۇرۇنقى زاماندىمۇ شۇنداق بولغان، بىراق، هازىر خاسلىق تىجارەتنىڭ ئەڭ گەۋدىلىك ئىپادىلىنىشى بولۇپ قالدى. چۈنكى،

سودا ـ تىجارەتنىڭ دائىرىسى كەڭ، چېتىلىدىغان ساھەلىرى كۆپ بولغاچقا، بىر ئادەمنىڭ ھەممە تۈردە غەلىبە قازىنالىشى ناتايىن، ئۇنىڭ ئۈستىگە تىجارەت ئۇقۇم جەھەتتىن ئوخشاش بولسىمۇ، مەزمۇن جەھەتتىن قىسمەن ئەھۋالدا پەرق قىلىدۇ. گەرچە ھەرقايسى تۈرلەردە باغلىنىش بار، ئۇقۇم ئوخشاش، مەزمۇنىمۇ ئاساسەن ئوخشاش دەپ قارىساقمۇ، تىجارەت تۈرلىرىنىڭ شەرت ـ شارائىتى، مۇھىت بىلەن بولغان ئامىلى، ساتقۇچى بىلەن سېتىۋالغۇچى، ئىشلەپچىقارغۇچى قاتارلىقلارنىڭ قارىشى، ئىستېمالى ۋە قىممەت قارىشىدا پەرق بولىدۇ. بۇ ھال ئۇلار ئارىسىدا ئوخشاش بولمىغان ھەرىكەت ۋە پائالىيەت جەريانىنى ھاسىل قىلىدۇ. بۇ ھاسىلات پەيدا قىلىۋاتقان تىجارەت تۈرىنىڭ تىجارەت پائالىيىتى، ھەرىكەت ھالىتى ۋە ھاسىلات مەزمۇنىدا باشقا تۈرلەردىكى مەزمۇنلارنى ماس كەلتۈرۈپ، تەتبىقلاش ئىمكانىيىتى بولماي قالىدۇ. مانا بۇ كىشىلەردىن كەسپلىشىشنى تەلەپ قىلىپلا قالماستىن، يەنە سودا، تىجارەت دەپلا ئۆزى بىلمەيدىغان، چۈشەنمەيدىغان تۈر، تىجارەتلەرگە بېرىلىپ كەتمەسلىكنى تەلەپ قىلىدۇ. كۆپ سانلىق تىجارەتچىلەر، بولۇپمۇ، تىجارەتتە بىرقەدەر پىشقان، بىلىم ئاساسى ۋە ساپا، تەجرىبە ئاساسى بار تىجارەتچىلەر ئۆزى بىلمەيدىغان تۈرلەرگە مەبلەغ سالمايدۇ، باشقىلارنىڭ مەبلەغ سېلىشى، تىجارەت قىلىشىنى تەشەببۇس قىلمايدۇ، تىجارەتتە خاسلىق بەرپا قىلىش، شۇ خاسلىقنى كەسپلەشتۈرۈش، ئەھلى بولۇش ئۈچۈن نۇرغۇن جەريان كېتىدۇ، بۇ جەريان شۇ خىل تىجارەت بىلەن شۇغۇللانغۇچىلارنى كۆپ خىل ئىقتىدار، پاراسەت ئۇچۇرلىرى بىلەن تەمىنلەش رولىنى ئوينايدۇ.

تەجرىبىسى كەمچىل، تەجرىبە ۋە بىلىم ئاساسى يوق تىجارەتچىلەر باشقا تۈرلەرگە ھېسسىياتلىنىپ مەبلەغ سالسىمۇ،

كەسىپلەشكەن تىجارەتچىلەر ھەرگىز ئۇنداق قىلمايدۇ، مۇبادا ئۇلار باشقا تۈرلەرگە مەبلەغ سېلىشقا قىزىقسا، ئالدى بىلەن قىلماقچى بولغان كەسىپ تۈرىنىڭ ئومۇمىي ئەھۋالى بىلەن تەپسىلىي تونۇشىدۇ، چۈشىنىدۇ، ئەمەلىيەتكە تەتبىقلاپ باقىدۇ، شۇ جەرياندا ئەمەلىي كۆرۈش بىلەن بىۋاسىتە تەسىراتنى بىرىكتۈرۈپ، مەبلەغ سېلىش، قەدەم بېسىش - باسماسلىقنى يەكۈنلەپ چىقىدۇ، بەزىلەر ھەتتا ناھايىتى ئاز مىقداردا مەبلەغ سېلىپ تەجرىبە قىلىپ كۆرىدۇ، قارىغۇلارچە قىزىقمايدۇ. ھېسسىياتقا تايىنىپ ئىش قىلمايدۇ، ئۇلار ناھايىتى ئېھتىياتچانلىق بىلەن قەدەمنى ئاستا، ئاۋايلاپ ئالىدۇ، ئەمەلىي تىجارەت پائالىيىتى جەريانىدا بارا - بارا ئىچكىرىلەپ كىرىپ، ھەم تەجرىبە توپلايدۇ، ھەم بىلىمىنى مۇستەھكەملەپ، چۈشىنىشىنى چوڭقۇرلاشتۇرۇپ بارىدۇ، ئاخىرىدا ئۇنىمۇ كەسپىي تۈر قىلىپ تۇتىدۇ ياكى مەغلۇبىيەتنى كۆرۈپ يەتسە، دەرھال توختاپ شۇ تۈردىن قول ئۈزۈپ، كېيىنكى يامان ئاقىۋەتتىن قۇتۇلۇپ قالىدۇ. ئەمما، تەجرىبىسى يوق، بۇ خىل ئۇسۇلنى قوللىنىشقا قادىر بولالمايدىغانلار بىراقلا سەكرەپ، ئاسانلا دوم چۈشۈپ، يېرىم يولغا بارمايلا مەغلۇپ بولىدۇ، شۇڭا باشقا تۈرلەرگە قىزىققاندا ۋە شۇ تۈردە كەسىپ ئەھلى بولۇشتا مۇشۇ نۇقتىلارغا ئەھمىيەت بېرىش كېرەك. ئۆز كەسپىدىن باشقا تۈرگە يۈزلەنگەندە، بىرىنچىدىن، شۇ كەسىپ بىلەن مۇناسىۋەتلىك بولغان بىر تۈرگە يۈزلىنىش كېرەك؛ ئىككىنچىدىن، پەقەتلا چۈشەنمەيدىغان كەسىپكە يۈزلىنىشتىن قاتتىق ساقلىنىش كېرەك؛ ئۈچىنچىدىن، ئاز مەبلەغ سېلىش، ئالدىرىماي مېڭىش كېرەك؛ تۆتىنچىدىن، تەجرىبە توپلاش، سىناق قىلىش، ئەمەلىي ئۈنۈمنى قوغلىشىش كېرەك؛ بەشىنچىدىن، نەتىجە قازىنىشقا كۆزى يەتمىسە دەرھال چېكىنىش كېرەك.

بۇ يەردە مۇنداق بىر ئىشنى نەزەردىن ساقىت قىلىشقا بولمايدۇكى، تىجارەت جەريانىدا ھامان ئادەملەر بىر تۈردىن، يەنە بىرگە يۆزلىنىپ تۇرىدۇ. بۇنى توسقىلىمۇ، چەكلەپ بولغىلىمۇ بولمايدۇ. شۇنداق ئىكەن، يۇقىرىقى تەرەپلەرگە ئەھمىيەت بېرىش بىلەن بىرگە، قايسى تىجارەتنى قىلىش، شۇنىڭغا مۇناسىپ تەدبىرنى قوللىنىشقا كۈچ سەرپ قىلىش تولىمۇ زۆرۈر. دېمەك، تىجارەتتە ئۆلچەم، قېلىپ، بېكىتكىلى بولىدىغان مىقدار بولمايدۇ. چۈنكى، سىز ئوخشاش بىر ئىشنى، بىر تۈرنى قولغا ئالغاندا ياكى شۇ تۈرگە كىرىشكەندە، باشقىلار ماڭغان يول بويىچە ماڭسىڭىز نەتىجە قازىنالماسلىقىڭىز مۇمكىن. سىز ماڭغان يولدا يەنە بىرى مېڭىپ سىز قىلغان تىجارەتنى قىلسىمۇ روناق تېپىشى ناتايىن. ئوخشاش ئۇسۇلنى قوللىنىپ راۋاج تېپىشقا قارىغاندا، تېخىمۇ ئىجابىي ئۇسۇل - چارىلارنى قوللىنىپ، ئىلمىيلاشتۇرۇش ئېلىپ بارغاندا، تېخىمۇ ياخشى نەتىجىلەرنى قولغا كەلتۈرگىلى بولۇشى مۇمكىن. دېمەك، تەدبىرلىك قانداق بولسا، تەقدىرلىك شۇنداق بولىدۇ دېگەندەك، تىجارەتتە، تىجارەت تۈرىدە نەتىجە قازىنىشمۇ تەدبىرنىڭ قانداق بولۇشى بىلەن زىچ مۇناسىۋەتلىك، دېگەنلىكنى چۈشەندۈرىدۇ.

تىجارەت ئورتاق ھەمكارلىقى

بۇنى تىجارەت ياكى سودا ـ سېتىق جەريانىدىكى ئورتاق ھەمكارلىق دەپ ئاتاشقىمۇ بولىدۇ.

تىجارەتتىكى ئورتاق ھەمكارلىق بىردىن ئارتۇق تىجارەتچى ياكى ئىستېمالچىنىڭ بىرلىشىپ تىجارەت پائالىيىتى بىلەن شۇغۇللىنىشىنى كۆزدە تۇتىدۇ. تىجارەتتىكى ئورتاق ھەمكارلىق ماھىيەتتە تەرەپلەرنىڭ ئورتاق مەنپەئەتى ئاساسىدا بارلىققا كېلىدۇ. ئۇ تىجارەت داۋامىدا شەكىللىنىدۇ، سودا ـ تىجارەت جەريانىدا كۆچىدىن قېلىپ، مەۋجۇتلۇقىنى يوقىتىدۇ. يوقىلىشى پەيدا بولۇشىدىن تېز ھەم ئاسان بولىدۇ. چۈنكى، كۆپ ھاللاردا تىجارەتتىكى ئورتاق ھەمكارلىق ئۇزاق جەريانلار ۋە تەكرار تاللاش، كېڭىشىش ۋە سىناق ئارقىلىق بارلىققا كېلىدۇ، يوقىلىش سەۋەنلىك ۋە بىخەستەلىك، زىيان تارتىش، پالەچ ھالغا چۈشۈپ قېلىشتىن شەكىللىنىدۇ.

تىجارەتتىكى ئورتاق ھەمكارلىق زادى قانداق بولىدۇ؟ ئۇنىڭ يېتەرسىزلىكى نېمە، ئارتۇقچىلىقى قايسى؟ نەتىجىسى قانداق بولىدۇ؟ بۇ بىرقاتار سوئاللارغا جاۋاب بەرگەندە، مۇپەسسەل بولمىسىمۇ، قىسمەن نۇقتىلارنى ئىزاھلىغاندا، ئۇنى ھەرقايسى تۇرگە تەتبىقلاپ باقسا، 80% تىن ئارتۇق قىسمى ماس كەلسە، جاۋاب يېتەرلىك بولغان بولىدۇ.

بىزدە تىجارەتتىكى ئورتاق ھەمكارلىق تۈيغۇسى بەكمۇ تۆۋەن، ھازىرقى زامان مونوپول تىجارىتىدە ئورتاق ھەمكارلىقنىڭ

كۈچى بەكمۇ زور، چەكسىز بولۇۋاتىدۇ. بىراق، بىزدە شۇ يولدا مېڭىپ ئۇتۇق قازانغانلار بەك ئاز. چۈنكى، بۇ يولدا ماڭغانلار ئاز، قاراپ تۇرغانلار ۋە بىلمەي تۇرغانلار كۆرمەك بولۇۋاتىدۇ. دېمەك، بىزدە بۇ جەھەتتىكى چۈشەنچە ۋە ساۋات كەمچىل، بىلىم يېتەرلىك ئەمەس. ئۇنى تەرەققىي قىلدۇرۇش قىزغىنلىقى يوق، بۇنى قەشقەر شەھىرىدىكى شامالباغ يېزىسىدا پارنىك تېرىقچىلىقى بىلەن شۇغۇللىنىدىغان مۇختەرجان تۇرسۇن دېگەن كىشى بەكمۇ قۇۋۋەتلىدى. شۇ چاغدا ئۇ پارنىكچىلىقنى تەرەققىي قىلدۇرۇشقا لازىملىق پۇلنى قەرز ئېلىش بىلەن ئاۋارە بولۇۋاتقانىكەن. ئۇ، ئۆزىنىڭ پارنىك تېرىقچىلىقى، ئىشلەپچىقارغان مەھسۇلاتلىرى توغرۇلۇق سۆزلەپ، مەبلەغ، ئادەم كۈچى، تېخنىك قاتارلىقلارنى يېتىشتۈرەلمەيۋاتقانلىقىنى بايان قىلدى. مەن ئۇنىڭغا باشقىلار بىلەن ھەمكارلىشىشنى مەسلىھەت قىلسام، ئۇ دەسلەپ نۇرغۇن ئىشنى ئۆزۈم قىلىپ، مەھسۇلاتنى بازارغا سېلىپ ساتقۇدەك قىلغاندا، باشقىلارنى ھەمكارلىشىشقا چاقىرسام، پايدا ئازىيىپ كەتمەمدۇ، دېدى. ئۇنىڭ بۇ خىل يۈزەكى قارىشىنى دەمال رەت قىلماي چۈشەنچە بەردىم.

— ئادەتتە سىلى كۆپ بولغاندا تۆت، بولمىغاندا ئىككى ئادەم بىلەن ھەمكارلاشسىلا، — دېدىم ئۇنىڭغا چۈشەندۈرۈپ، — بىر ئادەم پارنىكتىن چىقماي پەرۋىش، باشقۇرۇش، مەھسۇلات تەييارلاش بىلەن شۇغۇللانسا، بىر ئادەم مەھسۇلاتلارنى بازارغا ئېلىپ چىقىپ ساتسا، يەنە بىر ئادەم مەھسۇلاتلارغا خېرىدار تېپىپ ساتسا، بىر ئادەم ھېساباتنى باشقۇرۇپ، تۈرلۈك رەسمىيەتلەرنى بېجىرىپ، ئىشلەپچىقىرىش ۋە سېتىشقا شەرت - شارائىت ھازىرلىسا، بىر ئادەم ئۇچۇر ئىگىلەپ، قايسى خىل مەھسۇلات قايسى جايدا بازارلىق، قايسى جايدا كاسات، بۇنى ئۇقۇپ ئۇچۇر توپلاپ بەرسە، ئاندىن قايسى خىل مەھسۇلاتنى

تېرىش لازىملىقى ھەققىدىكى پىلان، تەسەۋۋۇرلارنى ئوتتۇرىغا قويسا، ئاندىن سىزنىڭ پارنىك تېرىقچىلىقىڭىز تەرەققىي قىلىدۇ، شۇنداق قىلماي، پارنىكتىكى ئىشنىمۇ، بازاردا سېتىشنىمۇ، ئۇچۇر ئىگىلەشنىمۇ، رەسمىيەتلەرنى بېجىرىشنىمۇ ئۆزىڭىز قىلسىڭىز، ئۇ چاغدا يېتىشىپ بولالمايسىز، بىرىنى قىلسىڭىز بىرى قالىدۇ، بىرنى ياخشى قىلسىڭىز، يەنە بىرىنى ناچار قىلىپ قويىسىز. شۇنىڭ بىلەن پارنىك تېرىقچىلىقى يۇرۇشمەيدۇ، يۇرۇشسىمۇ، كۆلىمى، مەھسۇلاتى، سېتىپ چىقىرىش ئوبوروتى، كىرىمى ئاز بولۇپ قالىدۇ، بۇنىڭدىن باشقا چوڭ قىلىمەن، ياخشى مەنپەئەت ئالىمەن دېسىڭىز، مەبلەغ جەھەتتىن قىسىلىپ قالىسىز، قەرزنى بانكىدىن ئالسىڭىز، ئۆسۈمى يۇقىرى، پايدىسى ئاز بولىدۇ، ئۇ چاغدا كىرىم چىقىمنى، پايدا - زىياننى قاپلىيالماي، قىردىن ئاشالماي، بىر ئادەمگە لايىق ئىش قىلىپ قىلسىڭىز. مۇبادا سىز باشقىلار بىلەن ئورتاق ھەمكارلىق ئورناتسىڭىز، پايدا كۆپ، زىيان، چارچاش ئاز بولىدۇ. ئورتاق ھەمكارلىق بولغاندا، ھەمكارلاشقۇچىلار مەبلەغنى كۆپ سالىدۇ، ئورتاق كۈچ چىقىرىدۇ، ھەممە تەرەپتىن بازار ئاچىدۇ، كۆپ تەرەپتىن پايدا ئېلىشنىڭ تەدبىرىنى تۈزۈپ، يىغىپ تەتبىقلايسىز. بۇنداق بولغاندا، سىز قىلىۋاتقان ئىش بىرنەچچە ھەسسە كۆپىيىشى، سودىسى جانلىق بولۇشى مۇمكىن. ئېنىقكى، بۇنداق بولغاندا، ئوبوروت ئاشىدۇ، پايدىمۇ چوقۇم مۇناسىپ ئېشىپ بارىدۇ. شۇ چاغدا، ئۆزىڭىز پايدا ئېلىپلا قالماستىن، باشقىلارمۇ سىزنىڭ قاتارىڭىزدا پايدا ئالىدۇ. سىزمۇ ئۆزىڭىز قىلغانغا قارىغاندا كۆپ پايدا ئالىسىز. ئەگەر سىز مەھسۇلاتنى تەييار قىلىپ بولغان دەپ كۆزى كىچىكلىك قىلسىڭىز، ھەمكارلاشقۇچىلارنى قايىل قىلالىسىڭىزلا، شۇ بىر قېتىملىق مەھسۇلاتتا پايدىنى ئۆزىڭىزگە كۆپرەك بۆلۈش شەرتى بىلەن

ھەمكارلاشسىڭىزمۇ بولىدۇ.

«كۆپ تۇكۇرسە كۆل بولار» دېگەندەك، ھەمكارلىق تىجارىتى كېلىشىپ قالسا، ئۇزاق مەزگىل ياخشى ئۇنۇم بېرىدۇ. مانا بۇ، سودا، تەرەققىيات جەريانىدىكى ئەھمىيەتلىك مۇقەررەرلىك.

ئۇ دوستىمىز راستىنلا قايىل بولدى. مۇشۇنداق قىلغان بىر قىسىم ئادەملەرنىڭ نەتىجىلىرىنى سۆزلەپ ئۆتتى. ئەمەلىيەتتە، قاچان، قايسى جايدا بولايلى، ھەر قانداق بىر ياكى بىرقانچە مەھسۇلات، تۇردە باشقىلار بىلەن ھەمكارلىشىشقا توغرا كېلىدۇ. بۇ ھەربىر تىجارەتچى ئويلىشىپ قويىدىغان ۋە قوللىنىپ ياقسا بولىدىغان ئۇسۇل. ھەمكارلىق ئورناتمىغاندا ياكى ھەمكارلىق ئورنىتىش شەرت - شارائىتى بار تۇرۇپ، كۆزى كىچىكلىك قىلغاندا، ھامان ئۇنىڭ نەتىجىسى كۆزلىگەندەك بولمايدۇ. نېمىشقا شۇنداق بولىدۇ؟ بەزىلەر بۇنىڭغا ئاددىيلا جاۋاب بېرىپ: ياراتقۇچى ھەمكارلاشقۇچىلارغا پۇل، بايلىقنى كۆپ بېرىدۇ، شۇنداقلا ئۇلاردىن بىر قىسىملىرىنى تېزلا ۋەيران قىلىدۇ، دەيدۇ. بۇنىڭدىكى سەۋەب شۇكى، ھەمكارلاشقۇچىلارنىڭ دىلى بىلەن نىيىتى بىر بولسىلا، ئۇلارنىڭ تىجارەت، سودا ئىشلىرى تېزلا يۇرۇشۇپ كېتىدۇ. چۈنكى، ئۇنداقلار شۇ تىجارەت تۇرىدە تەرەپ - تەرەپتىن قول سېلىپ شارائىتنى ياخشىلايدۇ، تۇساقلارنى راۋانلاشتۇرىدۇ، پۇرسەتكە ئۇلگۇرۇپ مەھسۇلات تەييار قىلىش ئىقتىدارىنى يېتىلدۇرىدۇ. «شۇلاردىن بىر قىسمىنى تېز ۋەيران قىلىش» شۇلار ئىچىدىن بەزىلىرى ھەمكارلىقنىڭ نەتىجىلىرىگە كۆز ئالايتسا، ئالا كۆڭۈللۈك قىلىپ، نىيىتىنى يامان قىلسا، شۇنداق ئادەمنىڭ ئىشلىرى ئىلگىرى تاپماي، ئۇنۇمسىز ئىشنىڭ قۇربانى بولۇپ كېتىدۇ، دەل مۇشۇنداق ئىشتىن نۇرغۇننى مىسال قىلىپ سۆزلىگىلى بولىدۇ. مەسىلەن، ئالدىنقى يىلى تۆت تىجارەتچى مەلۇم جايدىكى بىر ئىسكىلاتنى

ھۆددە ئېلىپ، تېرە ئېلىم - سېتىمى بىلەن شۇغۇللىنىپتۇ، بىرسى ئالغان، بىرسى بازار ئىزدىگەن، بىرسى ئاپىرىپ ساتقان، يەنە بىرسى كىرىم - چىقىمغا ئىگە بولغان. ئۇلارنىڭ تىجارىتى شۇنداق ياخشى يۈرۈشۈپ، نۇرغۇن پايدا ئالغان. ئۇلارنىڭ ئىچىدىن بىرسىنىڭ بۇ ئىشقا كۆزى قىزىرىپ، ھەممە پايدىنى ئۆزى ئېلىش قارارىغا كەپتۇ - دە، ئىسكىلات ئىگىسىنى كۈشكۈرتۈپ، ئىسكىلاتنى قايتۇرۇۋېلىپ ئۆزىگە ھۆددە بېرىشنى دېيىشكەن. ئۇ ئاشۇ ئىسكىلاتنى ئالسا، ئۆز ئالدىغا ئاشۇلار بىلەن قىلغان تېرە ئېلىم - سېتىم ئىشىنى ئۆزى قىلىدىكەن. ئۇ ھالدا ھەمكارلىقنى داۋاملاشتۇرسا ئىسكىلاتنى يەنىمۇ يۇقىرى باھادا ئىجارىگە بېرىپ، ئارىدىن يەنە بىر قىسىم پايدىغا ئېرىشىدىكەن. بۇ ئىش سېزىلىپ قالغاندىن كېيىن، دەل ئاشۇنداق بىر ئامبارغا ئېھتىياجلىق يەنە بىرسى ئۇلار قايتۇرغان ئامبارنى ئىگىسىدىن يۇقىرى باھادا ئېلىپ، ئۇلارنىڭ قولىدىن ئىسكىلاتنى تارتىۋالغان، شۇنىڭ بىلەن ئۇلار بىر - بىرسىگە تاپا - تەنە قىلىپ، ھەمكارلىقنى بۇزۇپ، تېرە تىجارىتىنى تاشلىغان. بۇ بىرلا ئىش ئەمەس، بىزدە مانا مۇشۇنداق قىزىل كۆزلۈك، ئىچى تارلىق، كۆز بويامچىلىق، ئۆزىنىلا كۆزلەش خاھىشى كۈچلۈك. بۇ ھامان ياخشى ئاقىۋەت بەرمەيدۇ، نەتىجىسى مەغلۇبىيەت بولىدۇ.

تېلېۋىزىيە ئىستانسىسى بىر قارىقات مېۋىسى تىجارىتى بىلەن شۇغۇللانغۇچىنى تونۇشتۇردى. ئۇ ئىلگىرى ئىچىملىك پىششىقلاپ ئىشلەش تىجارىتى بىلەن شۇغۇللىنىپ ئېغىر زىيان تارتىپ، نۇرغۇن قەرزگە بوغۇلۇپ قالغان. ئۇ، ئۆز جايىدا تۇرالماي، مەلۇم بىر چەت تاغلىق يېزىغا بېرىپ، بىر دېھقاننىڭ ئۆيىدە تۇرۇپ قالغان. ئۇ، قايسى ئىشنى قىلىش ھەققىدە باش قاتۇرۇپ يۈرۈپ، شۇ جايدا ئۆسىدىغان قارىقات ئۆسۈملۈكىنى ئۇچرىتىپ قاپتۇ. قارىقاتنىڭ دورىلىق قىممىتىنى نەزەردە تۇتۇپ، ئۇ شۇ

يەردىكى ئۆزى ئۆسۈپ قالغان قارىقاتلارنىڭ مېۋىسىنى يىغىپ، شاڭخەيدىكى بىر غوجايىنغا سېتىشنى ھاۋالە قىپتۇ، ئۆزىمۇ شۇ مەھسۇلاتنى يۇدۇپ، ھەم خېرىدار، ھەم ھەمكارلاشقۇچى شېرىك ئىزدەپتۇ. ئۇ ئاخىرى ھەمكارلاشقۇچىلارنى تېپىپ، مەبلەغ جەلپ قىلىپ، بىر قىسىم قارىقات مېۋىسىنى چىرايلىق ئوراپ، قاچىلاپ سېتىپتۇ. بىر خېرىدار ئۇنىڭ ئۇستىدىن مېۋىسىدە قۇرت بار ئىكەن دەپ ئەرز قىلغانىكەن، ئۇ كىشى راستتىنلا ئۆزى ساتقان قارىقاتلاردا قۇرت پەيدا بولغانلىقىنى كۆرۈپ، تەكشۈرگۈچى تارماقلار ۋە تېلېۋىزىيە مۇخبىرلىرىنىڭ ئالدىدا ھېلىقى قۇرتلارنى يېۋەتكەن ھەمدە ئاقسىل ماددىسى ۋە قۇۋۋەت ماددىسى بەكمۇ يۇقىرى بولغاچقا، قۇرتمۇ شۇقەدەر چوڭ بولغان، دېگەن. بۇ بىر قېتىملىق تاسادىپىيلىق ئۇنىڭ بازىرىنى چىقارغان. ئۇ، بىر قانچە ھەمكارلاشقۇچىنى تېپىپ، ئۇلارغا خىزمەت ئىشلەپ قارىقات مەھسۇلاتلىرىنى كەڭ سېتىش يولىنى ئاچقان. ئۇلار بىرقانچە يىل ھەمكارلىشىپ، نەچچە مىليون يۈەنلىك زاكاز قوبۇل قىلغان، ھېلىقى دېھقانلار بىلەن ھەمكارلىشىپ قارىقات كۆچىتى يېتىشتۈرۈپ، ھەممە يەرنى قاپلاشتەك ۋەزىيەتنى ياراتقان. ھازىر ئۇلار چوڭ مونوپول قىلىش پۇرسىتىگە ئىگە بولغان، ئۇلار بۇ مەھسۇلاتنىڭ باھا ۋە مىقدارىنى تۇتۇپ تۇرالايدىغان، تىزگىنلىيەلەيدىغان ھالەتكە يەتكەن.

مەن ئىلگىرى جۇڭگودىكى قەدىمىي پايتەخت دەپ ئاتالغان شەنشىنىڭ شىئەن شەھىرىگە بالامنى داۋالىتىش ئۈچۈن باردىم. ئۇ يەردە تاماق، ياتاق مەسىلىسىنى قانداق ھەل قىلارمەن دەپ ئەنسىرىگەن بولساممۇ، ئۇيغۇرلارنىڭ، خۇيزۇلارنىڭ ئاشخانىلىرى بەكمۇ كۆپ ئىكەن. ئۇيغۇر ئاشخانىلىرىنىڭ كۆپلىرى يەككە ھالدا تىجارەت قىلىدىكەن، پەقەت شىنجاڭ تەگرتاغ ئاشخانىسىلا ھەمكارلىشىپ ئېچىلغان ئاشخانا ئىكەن. ئۇلارنىڭ سودىسى يامان

ئەمەس ئىكەن. سۈرۈشتە قىلىپ بىلدىمكى، ئاشخانا غوجايىنى ئېلىجان ئاقسۇ شەھىرىدىن بولۇپ، بۇندىن 17 يىل ئىلگىرى سەھىيە سىستېمىسىدىكى خىزمىتىنى تاشلاپ، ئىچكى ئۆلكىلەرگە بارغان ھەمدە شىئەندە ئاشخانا ئاچقان، دەسلەپكى تىجارىتى ياخشى بولمىغان، شۇنىڭ بىلەن بىرقانچە ھەمكارلاشقۇچى تاپقان. بىر خۇيزۇ كىشى ھازىرقى دۇكان تۇرىنى دەسمايە قىلىپ سالغان، بازار باشقۇرۇشتا ئىشلەيدىغان يەنە بىرسى بىلەن كۆكتات تىجارىتى قىلىدىغان بىرسى مەبلەغ سالغان، ئېلىجان ھۈنىرىنى دەسمايە سالغان. تۆت ئادەم ئۆز ئالدىغا ئىش بۆلۈشۈۋالغان، ئۆي ئىگىسى بىلەن بازار باشقۇرۇش خادىمى ئاشخانىنىڭ ھۆكۈمەت ۋە مەمۇرىي تارماقلاردىكى بارلىق رەسمىيەتلىرىنى ئۆتەش، مەبلەغ توپلاشقا، كۆكتاتچى ئاشخانىنىڭ بارلىق خۇرۇچلىرىنى، ئېلىجان پىششىقلاپ ئىشلەش، سېتىش، كىرىم - چىقىم ھېساباتىغا مەسئۇل بولغان. ئۇلار كۈنلۈك سودا - سېتىق، ئىلىم - بېرىمغا ئادەم ياللاپ، ھەر كۈنى ھېساب بوغقان. ئاشپەز، مۇلازىملار ۋە بارلىق ئىشلارنىڭ تەرتىپىنى بىرمۇبىر تۇرغۇزۇپ، ئىشنى شۇ بويىچە ئېلىپ بارغان. ئاشخانىدا ھەممە نەرسە خاتىرىلەنگەن. شۇنىڭ بىلەن بۇ ئاشخانىنىڭ ئىچكى قۇرۇلمىسى ناھايىتى ياخشى جىپسىلاشقان، ماشىنىلاشتۇرۇلغان ھەم بۇ ھەممە نەرسىنى ئېنىق قىلغان؛ ھەممە نەرسە خاتىرىلەنگەچكە، يوشۇرىدىغان، ئارىلىقتىن - يوچۇقتىن پايدىلىنىپ نەپ ئالىدىغان ياكى بىرسى كۆپ، بىرسى ئاز ئالىدىغان ئىشقا ئىمكانىيەت قالدۇرۇلمىغان. بۇ خىل ياخشى ئىشلەپچىقىرىش، سېتىش ھالىتى ھەرقايسى تەرەپلەرنى خاتىرجەم، بىر - بىرىگە ئىشەنچلىك قىلغان. ئۇلار ھەر ئايدا بىر قېتىم ھېسابات قىلىپ پايدىنى ئايرىپ ماڭغان ۋە مۇناسىپ مەبلەغنى مۇقىم مۇلۈك ۋە پۇللۇق چىقىملار ئۈچۈن ئايرىپ

ماڭغان. ئېلىجاننىڭ سۆزلەپ بېرىشىچە، بۇ تۆت ئادەم ھەر ئايدا ئوتتۇرا ھېساب بىلەن 30 مىڭ يۈەن ئەتراپىدا پايدا ئېلىپ، 10 مىڭ يۈەننى باشقا چىقىم ۋە پۇللۇق ئىشلارغا چىقىم قىلىپ يىغىپ قويىدىكەن. بۇنىڭ بىلەن ئۇلارنىڭ سودىسى بەكمۇ جانلانغان. ھەر يىلىدىكى 5 - ئايدىن 10 - ئايغىچە بولغان ساياھەت مەزگىلىدە ئۇلار ئەڭ كۆپ بولغاندا ھەر ئايدا 10 مىڭ يۈەندىن پايدا ئايرىيدىكەن. ئەمما، ئۇلار بىلەن شىئەندە ئاشخانا ئاچقانلار كۆپ بولسىمۇ، نۇرغۇنلىرى ۋەيران بولىدىكەن ياكى باشقىلارغا سېتىپ، غوجايىن ئالمىشىپ تۇرىدىكەن، پەقەت 10 نەچچە يىلدىن بۇيان ئىزچىل ھەمكارلىشىپ ئېچىلغان «شىنجاڭ تەڭرىتاغ ئاشخانىسى»لا ئۇيغۇر مۇقاملىرىنى جاراڭلىق ياڭرىتىپ، چېكىنمەي، غوجايىن ئالماشماي راۋاج تېپىپتۇ.

مانا بۇلار سودىدىكى ئورتاق ھەمكارلىقنىڭ مۇھىم ئارتۇقچىلىقى ۋە ئالاھىدىلىكى بولۇپ ھېسابلىنىدۇ. ئورتاق ھەمكارلىق ھەقىقىي رەۋىشتە تەرەققىي قىلسا ياكى ھەقىقىي تۈردە ياخشى ئورنىتىلسا، ئۇنىڭ نەتىجىسى ھەقىقەتەن چوڭ بولىدۇ. يېتەرسىزلىكى ئىزچىللىقنىڭ بولماسلىقى بولۇپ، ئىختىلاپ پەيدا قىلىدۇ.

تىجارەت ھەمكارلىققا موھتاج

تىجارەت يەككە ھالدىكى ئىشلەپچىقىرىش تۈردىن تەدرىجىي كۆپچىلىكنى ئۆزىنىڭ ئوبيېكتى قىلىپ تەرەققىي قىلىدۇ. يەنى، بىر ئادەم بىر تۈردىكى تىجارەت بىلەن ئۆزى يەككە - يېگانە شۇغۇللىنىشقا باشلىسا، ئۇ، ئۆزىدىن باشقا نۇرغۇن كىشىلەرگە چېتىلىدۇ، ئۇ كىشى شۇ بىر تىجارەتنى راۋاجلاندۇرىمەن، تەرەققىي قىلدۇرىمەن، پۇل تېپىپ باي بولىمەن دەيدىكەن، ھامان ئۆزىدىن باشقا نۇرغۇن ساھە، تارماق، ئادەم، ۋاستىلەرنىڭ تەسىرىگە ئۇچرايدۇ ھەمدە ئۇلارنىڭ ئېھتىياج، ئالاھىدىلىك ۋە خاس ئىستېمال خاھىشىغا ماسلاشماي مۇمكىن ئەمەس. بۇ جەھەتتە ئۇ ئىستېمالچى بىلەن ئىشلەپچىقارغۇچى، شۇنىڭدەك بۇ ئىشلارنى راۋانلاشتۇرغۇچىلارغا بېقىنىشقا، يۈزلىنىشكە توغرا كېلىدۇ، بۇ بىر قاتار تەرەپلەر ئادەتتە شۇنداق يۈرۈشۈپ كېتىدىغاندەك كۆرۈنىدۇ، بىراق، تىجارەتچى بۇنىڭ شۇنداق بولىدىغانلىقىنى پەرەز قىلىشى، نەزەر سېلىشى ناتايىن. ئەمەلىيەتتە، تىجارەتچى بۇنىڭغا نەزەر سېلىشى، تەتبىقلاپ تۇرۇشى كېرەك. بۇ رېئاللىقتا ئايلانسا، تەبىئىيكى، تىجارەتتە نۇرغۇن ئارتۇقچىلىق ۋە سەۋەنلىكلەرنى سېزىدۇ، ئالدىنى ئېلىش تەدبىرىنى قوللىنىشقا ھازىرلىق قىلىدۇ. ئۇنىڭغا نەزەر سالمىسا، ئاز - تولا پىكىر يۈرگۈزۈپ، مۇھاكىمە قىلىپ، تەتبىقلاپ باقمىسا، ئاشۇ تىجارەتچى ئۆز تىجارىتىدىكى ئۆزىگە مەلۇم بولۇپ تۇرغان نۇرغۇن تەرەپلەرنى بىلمەي، ھېس قىلماي ئۆتكۈزۈشى مۇمكىن.

مەيلى تىجارەتچى ئىستېمالچى بىلەن ياكى ئىشلەپچىقارغۇچى بىلەن بولسۇن ۋە ياكى سېتىش جەريانىدا سودىنى راۋانلاشتۇرۇش ئېھتىياجى تۇغۇلغاندا بولسۇن، باشقىلار بىلەن ھەمكارلاشماي، باشقىلار بىلەن بىرلىكتە شۇ تىجارەتنى راۋاجلاندۇرماي قالمايدۇ. مانا بۇ، مەلۇم بىر يەككە - يېگانە تىجارەت قىلغان كىشىنىڭ ئۇچراپ تۇرىدىغان رېفلېكس خاراكتېرلىك تىجارەت ئادىتى، بۇنداق ئادەت ۋە مۇشۇ خىل ئىشلەپچىقىرىش ھالىتىدە ھامان باشقىلار بىلەن ھەمكارلىشىشقا توغرا كېلىدۇ. بۇ چاغدىكى ھەمكارلىق يەككە ھەمكارلىق ياكى ئورتاق ھەمكارلىق، ئورتاق بولمىغان ھەمكارلىق بولۇشى مۇمكىن. يەككە ھەمكارلىق پەقەت پايدىسىغا ئۆزىلا ئىگە بولىدىغان، باشقىلارغا مەنپەئەت يەتمەيدىغان ھەمكارلىقنى كۆرسىتىدۇ. ئورتاق ھەمكارلىق بولسا، بىرقانچە ئادەم بىرلىشىپ، تەڭ نەپ ئالىدىغان ياكى قىسمەن نەپ ئالىدىغان، زىيان تارتمايدىغان، زىيان تارتسىمۇ ئورتاق ئۈستىگە ئالىدىغان ھەمكارلىق بولىدۇ. ئورتاق بولمىغان ھەمكارلىق بىر ياكى بىرقانچە ئادەم بىرلەشكەن، پايدا ئالغاندا ئورتاق مەنپەئەت ئالىدىغان، زىيان تارتقاندا، بىرلا ئادەم زىيانغا ئىگە بولىدىغان ھەمكارلىق نەزەردە تۇتۇلىدۇ. بۇنىڭدىن باشقا، يەنە پايدىغا ئورتاق ئىگە بولماي، زىيانغا ئورتاق ئىگە بولىدىغان ھەمكارلىق پائالىيەتلىرىمۇ بولۇشى مۇمكىن. بىراق، بۇ كەمدىن كەم ئۇچرايدۇ. يەككە ھالدىكى ھەمكارلىق بىلەن ئورتاق بولمىغان ھەمكارلىق ئاساسىي جەھەتتىن راۋاج تاپمايدىغان ھەمكارلىق بولۇپ، تولا چاغلاردا بىر ياكى بىرنەچچە قېتىم ئىشقا ئاشسىمۇ، ئۇزاق، مۇقىم تەرەققىي قىلمايدۇ، تولۇق ئىشقا ئاشمايدۇ، ئورتاق ھەمكارلىقلا ئۇزاق مۇددەت داۋام قىلىدۇ، تەرەققىياتى تېز، زور، پايدىسى كۆپ بولىدۇ. بۇنداق ھەمكارلىق بارلىق تىجارەتتە مونوپوللۇق خاراكتېرىنى يارىتىپ، مەھسۇلات،

بازار، باھا، ئىشلەپچىقىرىش ۋە سېتىشنى تىزگىنلەپ، يوچۇقلارنى ئېتىپ، ئارتۇقچىلىقلارنى داۋاملاشتۇرۇپ، بازاردا پۇت تىرەپ تۇرىدىغان مۇستەھكەم ئۇل ھازىرلاشنى ئىشقا ئاشۇرالايدۇ، بىراق، بىزدە نۇرغۇن تىجارەتچىلەر ئۇنداق ھەمكارلىق ۋە ئورتاقلىقنى قوبۇل قىلالمايدۇ، ئۇنىڭ ھاياتىي كۈچىنى بىلمەيدۇ. ئېتىراپ قىلمايدۇ. بىرى، بىلمەيدۇ، يەنە بىرى، ئۇنىڭ ئۆزىگىلا ئەمەس، باشقىلارغىمۇ ئورتاق نەپ بېرىپ، ئۆزى ئويلىغان، پىلانلىغان پايدا - مەنپەئەت نىشانىدىنمۇ ئارتۇق ئەۋزەللىككە ئىگە ئىكەنلىكىنى چۈشەنمەيدۇ. نۆۋەتتە، بۇ جەھەتتىكى بىلمەسلىك بىلەن چۈشەنمەسلىك بىزدىكى ئاساسىي يېتەرسىزلىك. شۇڭا، نۇرغۇن ئادەملەر ئورتاق ھەمكارلىقنى بەرپا قىلىشقا سەل قاراش تۈپەيلىدىن، بۇ خىل تىجارەتنى راۋاجلاندۇرالمايدۇ، تەرەققىي قىلدۇرالمايدۇ ياكى تولا چاغلاردا ئورتاق ھەمكارلىق بىرلىكى بەرپا قىلالمايدۇ. بۇنىڭدىكى ئاساسىي سەۋەبنى مۇنداق بىرقانچە نۇقتىدىن ئىزدەپ بېقىشقا توغرا كېلىدۇ:

1. ھەمكارلاشقۇچىلارنىڭ بىلىم ساپاسى بەكمۇ تۆۋەن.

تىجارەت قىلىۋاتقان نۇرغۇن كىشىنى سۈرۈشتە قىلساق، ئۇلارنىڭ كۆپ قىسمى ئوتتۇرا - باشلانغۇچ مەكتەپلەرنى پۈتكۈزگەنلەر ئىكەن. ئۇلار بىر ئىشلار بىلەن تىجارەتنى يۈرۈشتۈرىدۇ، ئۇلار ئۆزى قىلىۋاتقان ئىشنى ئۆزىنىڭ بىردىنبىر چىقىش يولى، باي بولۇش، روناق تېپىشنىڭ ئاساسى دەپ قارايدۇ. شۇنىڭ بىلەن ئەتراپىغا قارىمايدۇ، يىراقنى كۆزلەشنى تېخىمۇ خالىمايدۇ ياكى ئۆز تىجارەت دائىرىسى ئىچىدە تۇرۇپ تەپەككۇر قىلىدۇ، تەپەككۇرى ئۆزىنىڭ تىجارىتىدىن ھالقىپ كەتمەيدۇ. ئۇلار ھەم بىلىم تولۇقلاپ، ئۆزىنىڭ ساپاسىنى يۇقىرى كۆتۈرۈشنى نىيەت قىلمايدۇ، تىجارەت دائىرىسىنى چوڭايتىشنى ئارزۇ قىلمايدۇ. ئورتاق ھەمكارلىق بەرپا قىلىشقا قەدەم بېسىش تۈگۈل، ئۇنى

خىيالىغىمۇ كەلتۈرۈپ باقمايدۇ، ئەگەر ئۇلاردا ئاز - تولا بىلىم، قابىلىيەت بولسا، ئىش ئۈنچىلىك بولمايتتى، بەلكى باشقىلار بىلەن ھەمكارلىق مۇناسىۋىتى ئورنىتىپ، تىجارەتنى تېخىمۇ راۋاج تاپقۇزالايتتى. تىجارەتچىلىرىمىز بىرەر تۈردە ھەمكارلىق، بولۇپمۇ ئورتاق ھەمكارلىق ئورنىتىشقا لايىق بىلىم، ساپا، سەمىمىي نىيەت، توغرا پىكىر يولى، نىشان كۆرسىتەلەيدىغان قابىلىيەتنى يېتىلدۈرۈشى كېرەك. سەۋىيەنىڭ تۆۋەنلىكى ھەمكارلىق ئورنىتىلماسلىقتىكى بىرىنچى سەۋەب.

2. ھەمكارلىشىش ئەنئەنىسى يوق دېيەرلىك. بىزدە نۇرغۇن نەرسە ئەنئەنىۋىلىشىپ كەتكەن بولۇپ، ھەر بىر ئىشتا ئەنئەنىۋى خاسلىقنى تاپقىلى ھەم كۆرگىلى بولىدۇ. ئەنئەنە بولۇپ شەكىللەنگەن نەرسىلەر ئاسانلا قوبۇل قىلىنىدۇ ۋە ئاسانلا ئۆزلىشىپ ئومۇملىشىدۇ، بىزدە ئۇم، ئىناقلىق ئەنئەنىسى ناھايىتى ئۇزاق زامانلاردىن تارتىپ داۋاملىشىپ كەلگەن بولسىمۇ، نۆۋەتتە بەزى ئىشلاردا ئۇنىڭ ئىزناسىنى تاپقىلى بولمايدۇ. تىجارەتتە ھەمكارلىشىش ئادىتى، ئەنئەنىسى ئىلگىرىكى زامانلاردا بولسىمۇ، كېيىنكى زامانلاردا كىشىلەر ئارىسىدىن چۈشۈپ قالغان، بۇ ھال ھازىرقى زاماندىكى تىجارەت ئۇسۇلىغا تەسىر كۆرسەتكەنلىكتىن، نۇرغۇن تىجارەت تۈرلىرىدە ھەمكارلىشىش، بىرلىشىش، ئورتاق تەرەققىي قىلىش، ئورتاق باي بولۇش، ئورتاق پۇل تېپىش نىشانى ئۆزىنىڭ رولىنى جارى قىلدۇرالمىدى. نۆۋەتتە، تىجارەتتە ھەمكارلىشىش، بولۇپمۇ، ئورتاق ھەمكارلىشىش ئەنئەنىسى بىزدە گەۋدىلەنمىگەنلىكتىن، ئورتاق ھەمكارلىق ھالىتىنىڭ شەكىللىنىشى، تەرەققىي قىلىشىغا زىيان يەتكۈزۈۋاتىدۇ. بىزدىكى ئەنئەنىگە چوقۇنۇش ئىدىيەسى ئورتاق ھەمكارلىققا ئېغىر نۇقسان يەتكۈزۈۋاتىدۇ. شۇڭا، بۇنىڭدىن كېيىن، ئورتاق ھەمكارلىق روھىنى جارى

قىلدۇرۇپ، ئۇنى ئەنئەنە سۈپىتىدە قوغداپ، جارى قىلدۇرۇپ، يېتىلدۈرۈشكە، تەرەققىي قىلدۇرۇشقا ئەھمىيەت بېرىش كېرەك.

3. ئورتاق ھەمكارلىق روھىنى ھۆرمەت قىلىش يېتەرلىك ئەمەس. يۇقىرىقىدەك سەۋەب بولغاچقا، ئورتاق ھەمكارلىق روھى تولۇق پىشىپ يېتىلمىگەن. نۇرغۇن ئىشلاردا، تىجارەتتە ئورتاق ھەمكارلىق روھى قىسمەن دائىرىدە بولۇپ، ئۇنىڭ ئومۇمىي دائىرىگە كۆرسىتىدىغان تەسىرىمۇ بەك چوڭ ئەمەس. تىجارەتتىكى ئورتاق ھەمكارلىق روھى سۇسلاشقانلىقتىن، شۇ روھنى ھۆرمەتلەش، قەدىرلەش يېتەرلىك ئەمەس. مەسىلەن، مەلۇم بىر كىشى مەلۇم بىر خىل تىجارەت تۈرىنى ئوتتۇرىغا قويسا، ئۇنى ئوتتۇرىغا قويغۇچى ئۆزى قىلىش ئويىدا بولسىمۇ، ئۇنى ئاڭلىغان يەنە بىر كىشى ئوتتۇرىغا قويغۇچىنى بىر چەتكە قايرىپ قويۇپ، ئۆز ئالدىغا شۇ تۈرنى يولغا قويۇشقا ئالدىراپ كېتىدۇ. بەزىلەر ھەققەتەن شۇنداق قىلىدۇ. ئوتتۇرىغا قويغۇچى ئۆزۈم ئىشلەيمەن دەۋاتسىمۇ، پىسەنت قىلماي، ئۆز ئالدىغا قىلىۋېرىدۇ، مانا بۇ دەل ھەمكارلاشقۇچىنىڭ ھەمكارلىق روھىغا، ئىقتىدارىغا، ھەقىقىي نېسىۋىسىگە ھۆرمەت قىلمىغانلىق بولىدۇ. ئەمەلىيەتتە، تۈرنى ئوتتۇرىغا قويغۇچى چوقۇم شۇ تۈرنى ئاشكارىلاشتا قارشى تەرەپ بىلەن ھەمكارلىشىش، ئورتاق مەنپەئەت ئېلىشنى كۆزلەيدۇ. بۇنداق ئەھۋالدا قارشى تەرەپ ھەمكارلىشىشنى ئوتتۇرىغا قويۇشى، بولمىسا، ئۇ تۈرنى ئۆز ئالدىغا ئاڭلاپلا قىلىۋالماسلىقى كېرەك. تىجارەتتە سىرنى ئاشكارىلىماسلىق، تۈرنى ئاشكارىلىماسلىق، ئىشقا كىرىشمەي، ئىشلەپچىقارماي تۇرۇپ باشقىلارغا كۆرسەتمەسلىك كېرەك، دېگەن تەلەپلەر دەل مۇشۇ خىل ئىشلارغا قارىتىلغان. باشقىلارنىڭ پاتېنت مەھسۇلاتىنى ئوغرىلاشنى، ناتوغرا رىقابەتلىشىشنى قانۇن چەكلەيدۇ؛ ئەگەر مەھسۇلات ياكى تۈرنى ئوتتۇرىغا قويغۇچى ئۆزى قىلىشنى خالىمىسا، ئۇنىڭ پىكرىنى ئېلىپ، قىلىش ياكى قىلماسلىقنى

بېكىتىش ھەمدە ئىشلەش ـ ئىشلىمەسلىكنى قارار قىلىش كېرەك. ئەكسىچە، تونۇرنى ئوتتۇرىغا قويغۇچى باشقىلار بىلەن ھەمكارلىشىپ قىلماقچى ياكى ئۆزى ئىشلىمەكچى بولسا، سەن قىلساڭ، مەنمۇ قىلىمەن دەپ قىلىش تولىمۇ قىلىقسىزلىق بولىدۇ. بۇنداق قىلىش يەنە بىر جەھەتتىن سودا ئەخلاقىغا، كىشىلىك مۇناسىۋەت ئەخلاقىغا، ئادىمىيلىك ۋىجدانىغا خىلاپ ئىش بولۇپ ھېسابلىنىدۇ.

مەلۇم بىر دوستىمىزغا ھەمكارلىشىپ، رامىزانلىق سوغۇق سەي ئىشلەپ بازارغا سېلىش توغرىسىدا مەسلىھەت بەردۇق. بىراق، ئۇ دوستىمىز بىزدىن شۇ ئۇچۇرنى ئاڭلاپلا، قول ئاستىدىكى ئاشپەزلەرنى تەشكىللەپ ئۆز ئالدىغا شۇ ئىشنى قىلدى، بىرقانچە كۈندىلا پايدىسىنى كۆردى ـ دە، كېڭەيتىپ، ھەر كۈنلۈك پايدىسىنى 7 مىڭ يۈەنگە يەتكۈزدى. ئەمما، ئۇ پايدا ئالغان بولسىمۇ، ئاخىرىدا بىزنى بىرەر قېتىم شۇنىڭ نىسىۋىسىدىن بەھرىمەن قىلىپ، سوغۇق سەي يەتكۈزۈپ بەرمىدى، ئۇنىڭدىن كېيىن، يەنە باشقا ئاشپەزلىك قىلىدىغان دوستلارغىمۇ بۇ ئۇچۇرنى دەپ، ئۇلارنىمۇ شۇ ئىشنى قىلىشقا يېتەكلەپ، قەشقەر شەھىرىنىڭ ھەممىلا يېرىدە شۇ خىل سوغۇق سەيلەرنىڭ بازىرىنى بارلىققا كەلتۈردۇق. بىزدە دەل مۇشۇنداق ھۆرمەتسىزلىك ئېغىر، بۇنى تۈزەتمەي بولمايدۇ. مەھسۇلات تونۇرنى ئوتتۇرىغا قويغۇچىلارغا تېگىشلىك ھەق ـ نىسىۋە بېرىش، ھۆرمەت قىلىش ئەقەللىي ساۋات. بۇنىڭغا ئەھمىيەت بېرىش ھەربىر ئادەمنىڭ پەزىلىتى ۋە سالاپىتى ھېسابلىنىدۇ.

4. پۇلى بارلار چوڭ ئىش قىلىشنى ئويلايدۇ، بىراق چوڭ ئىشنى قىلىشنى پىلانلىغانلارنى ياقتۇرمايدۇ. تىجارەتچىلىرىمىزدە بىرخىل ئۇزۇكچىلىك بار. ئۇ بولسىمۇ، پۇلى بارنىڭ چوڭ ئىش قىلىش پىلان، ئىقتىدارى يوق، پۇلى يوقلارنىڭ چوڭ پىلانى ۋە ئىقتىدارى بار. پۇلى بارلار ئىقتىدارى بارلارنى ياقتۇرمايدۇ،

ئىقتىدارى بارلارنىڭ كۆپ ھاللاردا پۇلى يوق، پۇلى بارلار ئۇلارنى ياقتۇرمىغانلىقتىن، ھەر ئىككىلىسىنىڭ ئىشى ۋۇجۇدقا چىقمايدۇ. پۇلى بارلارنىڭ نەزىرىدە پۇلى بولغانلىقى ئۈچۈن، ھەرقانداق ئىشنى ئۆزى قىلىشى، باشقىلارنى ئارىلاشتۇرماي پايدىنى ئۆزىلا ئېلىشى كېرەك. چوڭ پىلاننى تۈزگەنلەرنى باي قىلىش ئۇششۇقچە ئىش. مانا مۇشۇنداق تۇيغۇ پۇلى بارلارنىڭ ئەقلىنى بوغۇپ قويىدۇ. بەزىدە ئايرىم كىشىلەر پۇلى بولمىسىمۇ، پىلانلىغان تۈرلىرىنى باشقىلارنىڭ ئىستېمال قىلىپ، پايدىلىنىپ كېتىشىدىن ئەنسىرەپ ئاشكارىلىمايدۇ، پۇل تېپىپ شۇ تۈرنى يولغا قويۇش ئۈچۈن تىرىشىپ باقىدۇ. بۇنىڭ ئۈنۈمىنىڭ ياخشى بولۇپ كېتىشى ناتايىن. قىسقىسى، پۇلى بارلار بىلەن مەھسۇلات پىلانلىغۇچىنىڭ ئىچى تارلىق، بىر - بىرىگە يول قويماسلىقى بىر خىل چاكىنىلىق بولۇپ، ئاخىرقى نەتىجىسى ساڭىمۇ، ماڭىمۇ يوق بولىدۇ. بۇ خىل قاتمال ھالەت تىجارەتچىلەرنىڭ ئورتاق ھەمكارلىق تۇرغۇزۇشىغا توسالغۇ بولۇپ، پىلانلىغۇچىنىڭ تۈرىنى نابۇت قىلىپلا قالماستىن، پۇلى بارلارنىڭ مەبلەغ ئوبوروت يولىنى بوغۇپ قويىدۇ. مانا بۇمۇ بىر خىل ھەمكارلىقتا توسالغۇ بولۇۋاتقان تىپىك ھادىسە.

5. تۈر پىلانلىغۇچىلار كۆپ ھاللاردا ھېسسىياتقا بېرىلىپ كېتىدۇ. تۈر پىلانلىغۇچىلار نەزەرىيەنى يېتەكچى قىلىپ، ئەمەلىيەتكە تەتبىقلاش ئارقىلىق ئۆزىنىڭ چىقىش مۇددىئاسىنى، نىشانىنى ئوتتۇرىغا قويىدۇ. كۆپ ھاللاردا پىلاندا نەزەرىيەنى تەكىتلەپ، ئەمەلىيەتتىكى ئۈنۈمنى مۇبالىغە قىلىدۇ. بۇ نەزەرىيەلەشتۈرۈشتىكى كەم بولسا بولمايدىغان بىر خىل ئالاھىدىلىك بولۇپ، ئۇ ئەمەلىيەت جەريانىدا يېغىلىنىدۇ، تولۇقلىنىدۇ، مۇقىملىشىدۇ ھەمدە سىناق ئارقىلىق مۇۋەپپەقىيەت قازىنىدۇ. بىراق، ئاشۇ ئاشۇرۇلغان نەزەرىيە بەزى

جەھەتلەردە ئەمەلىيەتكە ماس كەلمەيدۇ. دەل ئاشۇ ئىشنى ئەمەلىي ئىشلىگۈچىلەر ئاشۇ خىل ھېسسىياتنى بىر چەتكە قايرىپ قويۇپ، ئەمەلىيەتتە نېمە بولسا شۇنى تەكىتلەپ تۇرۇۋالىدۇ. ناھايىتى ئېنىقكى، پىلانلىغۇچى بىلەن ئەمەلىي ئىشلىگۈچىنىڭ ئارىسىدا مۇئەييەن پەرق ۋە ئايرىلىق بار. پەقەت ئۇلار ئارىسىدىكى ئاشۇ پەرقنى ئۆزئارا ئازايتىش ۋە يوق قىلىشلا ئاشۇ تۈرنى يولغا قويالىشىدىكى مۇھىم ھالقا. بىزنىڭ ھېلىقىدەك پۇلى بار كىشىلىرىمىز ئەمەلىيەتنى چىقىش قىلىشنى تەكىتلەپ تۇرۇۋالغۇچىلاردۇر. ئۇلار بىرەر تۈرنى ھەمكارلىشىپ ئىشلەپچىقىرىشنى بېكىتسە، تەبىئىيكى، پىلانلىغۇچى بىلەن ئوتتۇرىسىدا ماسلىشالماسلىق ئەھۋالى كېلىپ چىقىدۇ. بۇنداق چاغدا پىلانلىغۇچى ھامان ھېسسىياتقا بېرىلىپ ئىش قىلىدۇ. بۇ ئەمەلىي ئىشلىگۈچىلەرنى بىزار قىلىپ، رايىنى ياندۇرۇپ، ئىشلەش - ئىشلىمەسلىكتە دىلىغۇل بولىدۇ. شۇڭا، پىلانلىغۇچى ھېسسىياتنى ئالدىنقى ئورۇنغا قويۇۋالماسلىقى، ئىشلىگۈچى ئەمەلىيەتنى دەپ ئىلمىي بولمىغان قاراشنى تەكىتلەپ تۇرۇۋالماسلىقى، ھەر ئىككى تەرەپ ئەمەلىيەت ئارقىلىق نەزەرىيەنى سىناپ، نەتىجىسى ئارقىلىق مەھسۇلات تۈرىنىڭ بازىرىنى ئېچىشى كېرەك. مۇشۇنداق بولمىغانلىقتىن، ئورتاق ھەمكارلىق شەكلىدىكى تىجارەتتە دائىم تۇنجۇقۇش كۆرۈلۈپ تۇرىدۇ.

6. ئورتاق ھەمراھ تىجارەتنى راۋاجلاندۇرىدىغان قابىل يېتەكچى، ماسلاشتۇرغۇچى كەمچىل بولۇۋاتىدۇ. تىجارەت داۋامىدا ھەمىشە ھەمكارلىشىپ قىلىدىغان ئىشلار كۆپ بولىدۇ، ھەمكارلاشسىلا نۇرغۇن مەنپەئەت ئالغىلى، پايدا ياراتقىلى بولىدۇ. بىراق، شۇنداق چاغلاردا دەل ۋاقتىدا ھەمكارلىشىدىغان ھەمكارلاشقۇچىنى تاپقىلى بولمايدۇ. تاپسىمۇ بىر - بىرىگە

ئىشىنىپ، مەبلەغ سېلىپ، قول - قانات بولۇشى ناتايىن. بۇ مۇشۇنداق ئىشلارنى ياراشتۇرغۇچى، قۇراشتۇرۇپ ياخشى تىجارەت مۇھىتى ياراتقۇچى بولۇشنى تەقەززا قىلىدۇ. بىزدە مانا مۇشۇنداق ئىشنى يۈرۈشتۈرىدىغان ۋاسىتىچى يوق. پىلانلىغۇچى بىلەن ئەمەلىي ئىشلىگۈچىلەر ئوتتۇرىسىدىكى بوشلۇق ۋە سەۋەنلىكلەرنى ئارىلىقتىكى قابىل ۋاسىتىچى، يېتەكچى ۋە ماسلاشتۇرغۇچىلارلا ياخشى ھەل قىلىپ كېتەلەيدۇ.

نۆۋەتتىكى بازار ئىگىلىكى داۋامىدا تىجارەتچىلىرىمىزدە ھەمكارلىق تۇيغۇسى، ھەمكارلىق ئېڭى، ھەمكارلىق ئەخلاقى، ھەمكارلىق ئىقتىدارىنى يېتىلدۈرۈش ناھايىتى مۇھىم بولۇۋاتىدۇ. ئىلمىي بولغان، مونوپوللاشقان، مۇقىم تەرەققىي قىلىدىغان سودا تورىنى بەرپا قىلىش كۆپ تەرەپلىمە ھەمكارلىققا موھتاج. تەرەققىي قىلغان «ئارمان»، «ئىخلاس»، «ئامىنە»، «قىزىل تۆگە»، «جەزبىدار» قاتارلىق كارخانا ۋە ئۇلار بازارغا سالغان مەھسۇلاتلار دەل كۆپ تەرەپنىڭ ھەمكارلىقى ئارقىلىق بارلىققا كەلگەن. دۇنيادىكى يەنە نۇرغۇن داڭلىق مەھسۇلات، كارخانىلارمۇ ھەمكارلىق شەكلىدىكى تىجارەتنىڭ ئۈنۈمىدىن بارلىققا كەلگەن.

بىر تەمسىل: «يالغۇز ئاتنىڭ چېڭى چىقماس، چېڭى چىقسىمۇ، دېڭى چىقماس»، تىجارەت ھەمكارلىقىنى قەدىرلەش چوڭ ئىش قىلىشنىڭ ئاساسى. قاقاسلىقنى بوستانلىققا ئايلاندۇرۇشنىڭ مەنبەسىدۇر.

ئورتاق ھەمكارلىق تىجارىتىنى قانداق بارلىققا كەلتۈرۈش كېرەك

بىز يۇقىرىقى مەزمۇنلاردا تىجارەتتىكى ئورتاق ھەمكارلىقنىڭ ئارتۇقچىلىقى، خاسلىقى ۋە بىرقاتار ئالاھىدە تەرەپلىرىنى ئوتتۇرىغا قويدۇق. ئۇيغۇر تىجارەتچىلەرنىڭ ئورتاق ھەمكارلىشىشىغا توسالغۇ بولغان بەزى مەسىلىلەرنىمۇ ئوتتۇرىغا قويدۇق. بۇنداق بىرقاتار تەرەپلەرنى ئوتتۇرىغا قويۇش بىلەن بىرگە، يەنە ئورتاق ھەمكارلىقنى ئىشقا ئاشۇرۇشتىكى ئاساسىي تەلەپ ۋە شەرتلەرنىمۇ ئوتتۇرىغا قويماي بولمايدۇ. ئۇنداقتا، زادى قايسى ئىشلارنى قىلىشقا توغرا كېلىدۇ؟

1. ئىدىيەدە بىرلىك ھاسىل قىلىش كېرەك. تىجارەتتىكى ئىدىيە بىرلىكى، بولۇپمۇ تىجارەتتە ھەمكارلاشقۇچىلار ھازىرلىمىسا بولمايدىغان بىرلىك. كونىلار «نىيەت ھەممىدىن ئەلا» دەيدۇ. نىيەت يەنە بىر جەھەتتىن ئىدىيەنىڭ بىر خىل ساغلام ئىپادىلىنىشى بولۇپ، ساغلام، ساپ، راستچىل، ھەقىقىي بولغان ئەلالىقنى ئاساس قىلغان ئىدىيە، نىيەت بىرلىكى بولغاندىلا، ئادەملەر بىر - بىرى بىلەن ھەمكارلىشالايدۇ، بىرلىشەلەيدۇ، روناق تېپىشقا قەدەم باسالايدۇ. ئەكسىچە، بىرى پايدىنى كۆزلىسە، يەنە بىرى باشقا شەخسىي مەنپەئەتنى كۆزلىسە، ئېنىقكى، بىرلىك بۇزۇلۇپ، ھەمكارلىق ئىشقا ئاشمايدۇ، نەتىجىمۇ كۆڭۈللۈك، ياخشى بولمايدۇ. ئىدىيە بىرلىكى يەككە ھالدا پەيدا بولىدىغان، تەرەققىي قىلىدىغان بىرلىك بولۇپ، ئۇ

ھەمكارلىق روھىغا يول ئاچىدۇ، شۇڭا ئىدىيە بىرلىكى ھاسىل قىلىشقا ئالاھىدە ئەھمىيەت بېرىش كېرەك.

2. ھەمكارلىق روھى بولۇشى كېرەك. ھەمكارلىق روھى دېگىنىمىز، مەلۇم ئىشنى قىلىشقا بولغان ئورتاق تۇيغۇنىڭ ئىپادىلىنىشى بولۇپ، ئۇ مەلۇم نەرسە، ئىش ـ ھەرىكەت ھەققىدىكى ئومۇمىي چۈشەنچىنى ئۆز ئىچىگە ئالىدۇ. ھەمكارلىشىش روھى مەسىلىسىدە نۇرغۇن تەرەپلەر بولسىمۇ، ئۇ، تىجارەتتە مەلۇم مەھسۇلات ۋە سودىدا ھەمكارلاشقاندىلا، ياخشى، جانلىق ئېلىپ بارغىلى بولىدىغانلىقىدەك تۇيغۇنىڭ بارلىققا كېلىشىنى ئاساسىي مەنبە قىلىدۇ. ئىدىيە بىرلىكى بولۇپ، ھەمكارلىشىش روھى بولمىسا، ئىدىيە بىرلىكىنىڭ كۈچى، ئۈنۈمى بولمايدۇ. ھەمكارلىشىش روھى بولۇپ، ئىدىيە بىرلىكى بولمىسا، ئوخشاشلا قىلىدىغان ئىشتىن باشتا مەسىلە كۆرۈلمىسىمۇ، ئوتتۇرىدا ياكى ئاخىرىدا مەسىلە چىقىدۇ. چۈنكى، ھەمكارلىشىش تىجارەت جەريانىدا بەزىدە بىر مەزگىللىك، بەزىدە ئۇزۇن مەزگىللىك، بەزىدە مەلۇم مەھسۇلات، مەلۇم ئىش بىلەن، بەزىدە بىرقانچە تۈرلۈك مەھسۇلات ياكى ئىش ـ ھەرىكەت بىلەن ئېلىپ بېرىلىدىغان سودا پائالىيىتى بولۇپ، بىر ھەمكارلاشقانچە مەڭگۈ ھەمكارلىشىمەن، بىر قېتىم ھەمكارلاشتىم، قايتا ھەمكارلاشمايمەن دېگىلى بولمايدۇ. مەيلى قايسى خىل ھەمكارلىشىش بولسۇن، ئىدىيە بىرلىكى بىلەن ھەمكارلىق روھى تەڭ مەۋجۇت بولۇشى، تەڭ كېلىشى بەكمۇ زۆرۈر.

3. ئەمەلىي ئىش قىلىش كېرەك. تىجارەت ھەمكارلىقىدا ھەمكارلاشقۇچىلار ئەمەلىي ئىش قىلىشى كېرەك. قۇرۇق خىيال بىلەن ئەمەس، تۈزگەن پىلان بويىچە دەرھال ھەرىكەت قىلىپ، ئەمەلىي ئىش قىلىپ، ئۈنۈم قازىنىشقا ئاساس سېلىش كېرەك. ئەمەلىي ئىش قىلىش دېگىنىمىز، ھەمكارلاشقان تۈرگە ۋاقتىدا

مەبلەغ سېلىش، ئىش تەرتىپلىرى ۋە باشقا تەرتىپلەرنى تۈزگۈزۈش، ھەمكارلىشىش جەريانىدىكى بارلىق ئىشلارنى پىلانلاش ۋە شۇ پىلان بويىچە مېڭىش، قايسى ئىشنى قاچان قىلماقچى بولغان بولسا شۇ چاغدا قىلىش كېرەك. كىم قايسى ئىشقا ئىگە بولغان بولسا، شۇ كىشى شۇ ئىشنى تولۇق قىلىش كېرەك. بولمىسا، ھەمكارلاشقۇچىلارنىڭ ئىش ھالقىلىرىدا مەسىلە كۆرۈلۈپ، باشقا ئىش يەنە بىرسىگە توسالغۇ پەيدا قىلىدۇ، تەسىر كۆرسىتىپ، ئەمەلىي ئىشنى چەكلەپ قويىدۇ. بۇنىڭدا ئېگىز - پەسلىك كۆرۈلسە، دەرھال تۈزىتىش، پىلاننى ئۆزگەرتىش ياكى يۇرۇشلەشتۇرۇشنىڭ تەدبىرىنى قوللىنىش كېرەك. بۇ ئارقىلىق ئەمەلىي ئىش قىلىشنى تېزلىتىپ ۋە ئىشقا ئاشۇرۇپ، ھەمكارلاشقۇچىلار ئارىسىدىكى سوۋۇپ قېلىش، چېكىنىش، قىزغىنلىقى سۇسلىشىشنىڭ ئالدىنى ئېلىش كېرەك.

4. ھەمكارلىشىش پىلانىنى ۋە ھەمكارلاشقان تۈر پىلانىنى جانلىق تۈزۈش كېرەك. بىزدە بىر يېتەرسىزلىك شۇكى، نۇرغۇن تىجارەتچىلىرىمىز شېرىكلىشىپ تىجارەت قىلىسىمۇ، ئاخىرىدا نەتىجىسى ياخشى بولماي چۇۋۇلۇپ كېتىدۇ ياكى ئېچىنىشلىق ئاخىرلىشىدۇ. بىزدىكى شېرىك تىجارەتنى ماھىيەت جەھەتتىن، بىر خىل ھەمكارلىق شەكلىگە تەۋە بولسىمۇ، ئۇنىڭ قالاق ۋە يېتەرسىز تەرىپى بەك كۆپ، شېرىك تىجارەت بىزدە ناھايىتى چۇۋالچاق بولۇپ، ھەممە نەرسە ئاغزاكى پىلان، ھېسسىي تەپەككۇر ئارقىلىقلا بولىدۇ. بولۇپمۇ ھازىرقى زامان ھەمكارلىق تىجارىتى قارىماققا شېرىك تىجارەتتەك كۆرۈنسىمۇ، ئۇ، كۆپ تەرەپتىن پەرقلىنىدۇ. بۇنداق پەرق ھەمكارلىق تۈرى، پىلانى، مەبلەغ سېلىش، ئىش تەرتىپى، ئىش ئۇنۇمى، پايدا ئايرىش قاتارلىق بىرقاتار تەرەپلەردىن تۈپتىن پەرق قىلىدۇ، بىز بۇ يەردە دەۋاتقان ھەمكارلىق تىجارىتى ئۇششاق تىجارەتتىكى ھەمكارلىق

بولۇپ، ھەرگىزمۇ پاي ھەمكارلىق شەكلى، گۇرۇھ ھەمكارلىق شەكلى ۋە تۈزۈلمىسىگە بەك ئوخشاپ كەتمەيدۇ. يەنى، باشقۇرۇشتا، پايدا ئايرىشتا، مەبلەغ سېلىشتا، بازار ئېچىشتا بولسۇن ھەممىسى كىچىكرەك دائىرىدە ئېلىپ بېرىلىدۇ.

ئۇششاق تىجارەتتىكى ھەمكارلىق جەريانىدا چوقۇم ھەمكارلىشىدىغان تۈرنىڭ ئومۇمىي پىلانىنى تۈزۈش كېرەك. بۇنىڭدا تۈرنى ئىشلەش، يۈرۈشلەشتۈرۈش، مەبلەغ سېلىش، ئادەم ئىشلىتىش، قانداق ئوبوروت قىلىش، باشقۇرۇش قاتارلىق تەرەپلەردىن كەڭ، ئەتراپلىق پىلان تۈزۈش كېرەك.

5. ھەمكارلىق تۈرىنى تەتقىق قىلىش، تاللاش، سىناق قىلىش كېرەك. سودىدا ھەمكارلىشىشتىن ئاۋۋال بىرەر تۈرنى ياكى بىرەر مەھسۇلاتنى تاللاشقا توغرا كېلىدۇ. بۇنداق تۈر ۋە مەھسۇلاتلارنىڭ بەزىلىرى سىناقتىن ئۆتكەن، تەتقىق قىلىنغان بولىدۇ. بەزىلىرىنى تەتقىق قىلىشقا، سىناپ كۆرۈشكە توغرا كېلىدۇ. دەل مۇشۇ ئىشنى ياخشى ئېلىپ بارغاندىلا، ئاندىن ياخشى، مۇۋاپىق تاللاش، ھەقىقىي تۈر ياكى مەھسۇلات قىلىپ تۇرغۇزۇشنى ئىشقا ئاشۇرغىلى بولىدۇ. تەتقىق قىلىش، سىناق قىلىش ئارقىلىقلا ئۇنىڭ ھەقىقىتىنى بىلىپ، كېيىنكى نەتىجىسىنى كۆرگىلى بولىدۇ، ھەمكارلىق تۈرىنى تاللىغاندا، ئىنچىكە، ئەستايىدىل بولۇش، تەۋەككۈل قىلىشتىن ساقلىنىش بىلەن بىرگە، بەك سەزگۈر بولۇپ كەتمەسلىك كېرەك. پەقەت سىناق نەتىجىلىك بولسىلا، سەۋرچانلىق ۋە ئاز - ئازدىن يۈرۈشتۈرۈش ئارقىلىق، چوڭ ئىشقا يول ئېچىشنىڭ ھازىرلىقىنى قىلىش كېرەك.

6. ھەمكارلىق مۇناسىۋىتىنى ياخشى ئورنىتىش كېرەك. ھەمكارلاشقۇچىلار چوقۇم ئۆزئارا ھەمكارلىق مۇناسىۋىتىنىڭ چەك - چېگراسىنى تولۇق ئايرىپ، توختام تۈزۈش كېرەك. توختامدا

ھەمكارلىق تۈرىنىڭ ئومۇمىي ئەھۋالىغا قاراپ، باراۋەر، ساغلام ئۆلچەملەر بويىچە توختام تۈزۈش كېرەك. توختام شۇ بىر تۈرنىڭ راۋاجلىنىشىدىكى كۆرسەتمە يول بولۇپ، توختام بويىچە ئىش قىلىشقا كاپالەتلىك قىلىش تولىمۇ زۆرۈر. توختامدا دۆلەتنىڭ توختام قانۇنىدا ئوتتۇرىغا قويۇلغان ئۆلچەملەر بويىچە مەھسۇلات تۈرىنىڭ ئاساسىي ئەھۋالى ماس ھالدا شەرھلىنىپ تۈزۈلسە، ئۈنۈمى ياخشى بولىدۇ. ھەمكارلاشقۇچىلارنىڭ سەۋىيەسى، مەھسۇلات ھەققىدىكى چۈشەنچە - ئۇقۇمى ئوخشاش بولمايدۇ، پەقەت توختام بولغاندىلا، مانا مۇشۇنداق يېتىشسىزلىكمۇ مەلۇم دەرىجىدە تولۇقلىنىپ، ھەمكارلاشقۇچىلار ئارىسىدىكى ئىختىلاپلار ئۆزلۈكىدىن تۈگەيدۇ. توختامغا ھەرقايسى ئىش تۈرلىرى، ھالقىلىرى، مەزمۇن ۋە ئالاھىدىلىك، ئارتۇقچىلىقلار، ھەربىر تۈرنىڭ ئىجرا قىلىنىش ئۇسۇلى، پايدا - مەنپەئەت ئايرىش، مەبلەغ سېلىش، بازار ئېچىش تەرتىپلىرى تولۇق يېزىلىشى كېرەك.

7. مەسىلىلەرنى ۋاقتىدا ھەل قىلىش كېرەك.

ھەمكارلىشىش جەريانىدا ياكى ئۇنداق، ياكى مۇنداق مەسىلىلەر يۈز بېرىپ تۇرىدۇ. بۇنداق مەسىلىلەرگە قارىتا ئورتاق پىكىر يۈرگۈزۈپ، كەينىگە سۈرمەي ۋاقتى - ۋاقتىدا ھەل قىلىش تەدبىرىنى يولغا قويۇش كېرەك. ئۇنداق قىلمىسا، ۋاقتى ئۇزىراپ كەتسە، مەسىلىلەردىن بىرقانچىسى توپلىشىپ، ئاخىردا ھەل قىلىش قىيىن بولۇپ، چۆكمە ھالەت شەكىللەنسە، ھەمكارلاشقۇچىلارنىڭ روھىي ھالىتى ۋە ئىشلەپچىقىرىش، سېتىش ھالىتىدە ئەكس نەتىجە پەيدا بولىدۇ. مەيلى كىچىك، مەيلى چوڭ مەسىلە بولسۇن ياكى چوڭ - كىچىك ياخشى تەرەپ كۆرۈلسۇن، ھەل قىلىش بىلەن جارى قىلدۇرۇشنى ياخشى قانات يايدۇرۇش كېرەك.

8. ھەمكارلاشقۇچىلار سەمىمىي، ئەينەن ئىش قىلىشنى داۋاملاشتۇرۇشى كېرەك. ھەمكارلاشقۇچىلاردا مەسىلە كۆرۈلسە، تەتقىق قىلىش، تۈزىتىش؛ ئىش قىلغاندا ئەمەلىي قىلىش، سەمىمىي، ئەستايىدىل بولۇش كېرەك. بۇ، ھەمكارلاشقۇچىلارنى بىر يەرگە يىغىش ۋە ئۆزئارا رولىنى، ئارتۇقچىلىقىنى ياخشى جارى قىلدۇرۇش پۇرسىتى بىلەن تەمىنلەيدۇ. ئالدىنقى كىتابلاردا ئوتتۇرىغا قويغاندەك، تىجارەتچى سەمىمىي بولۇش دېگەنلىك، بىر ئىشتىلا ئەمەس، مۇشۇ خىلدىكى ھەمكارلىشىشتىمۇ سەمىمىي، ئەستايىدىل بولۇپ، باشقا ھەمكارلاشقۇچىلارغا ئۈلگە بولۇش، ياخشى تەسىر كۆرسىتىش كېرەك.

9. ھەمكارلاشقۇچىلارنى تاللاش، ئەمەلىي ئىش ئارقىلىق جەلپ قىلىش كېرەك. ناھايىتى ئېنىقكى، بىرەر مەھسۇلات، تۈردە ھەمكارلىشىش بىرلا ۋاقىتتا بىرقانچە ئادەم ئوتتۇرىغا قويۇشتىن ھاسىل بولماستىن، يەككە ھالدىكى تاللاش، پەرەز قىلىش، سىناق قىلىشتىنمۇ بارلىققا كېلىدۇ. يەككە ھالدا بارلىققا كەلگەندە، ھەمكارلاشقۇچىلارنى تاللاش، توپلاش، جەلپ قىلىشقا سەل قارىماسلىق كېرەك. تاللاشتا ئۆزى ياخشى، سەمىمىي، ئەستايىدىل، تىرىشچان، سەۋرچان، تەدبىرلىك، كەڭ قورساق ئادەملەرنى تاللاشقا ئەھمىيەت بېرىش كېرەك. جەلپ قىلىشتا، چوقۇم ئۆزىنىڭ ئەمەلىيەت جەريانىدا توپلىغان تەجرىبىلىرى ئاساسىدا، ئەمەلىي ئىش قىلىپ، ئەمەلىي نەپ يەتكۈزۈپ جەلپ قىلىش، ئەستايىدىل، تەكرار چۈشەندۈرۈش ۋە شۇ تۈرنى ئۆگىتىش كېرەك.

كىشىلىك جەمئىيەتتىكى ئەڭ چوڭ زىددىيەتلەرنىڭ تۈپ نېگىزى مەنپەئەت تالىشىش بولۇپ ھېسابلىنىدۇ. ھەمكارلىق تىجارىتىدە ۋە يەككە تىجارەتتە بولسۇن، كىشىلەرنىڭ نەزىرىدە تۈتىدىغىنىمۇ دەل مەنپەئەتنىڭ ئاز - كۆپلۈكى بولىدۇ. مانا

مۇشۇنداق مەنپەئەتتە بىرلىك ھاسىل قىلالىسا ۋە شۇنداق بىرلىك ھاسىل قىلىش روھى بىلەن ئۆزىنى تاۋلىيالىسىلا، ئادەملەرنىڭ بارلىق نىيەتلىرى بىردەكلىك ھاسىل قىلىپ، بارلىققا، ئۇتۇق ۋە شان ـ شەرەپكە نائىل بولالايدۇ. ھەمكارلىق تىجارىتىمۇ بۇنىڭدىن مۇستەسنا ئەمەس.

تىجارەت ۋە سودا قىلغاندا ئاز - ئازدىن مۇقىم مۇلۇك توپلاپ قويۇش كېرەك

مەن ئالدىنقى قىسىملاردا تىلغا ئالغان بىر نەپەر شەخس بار. ئۇ ئەينى يىللاردا جۇجياڭ دەرياسى دېلتىسى رايونىدىن كونا كىيىملەرنى ئېلىپ كېلىپ تىجارەت قىلىپ تازا پۇل تاپقان، بىر چاغلاردا، بىر چامادان پۇلنى قەشقەرگە كۆتۈرۈپ كېلىپ كۆز - كۆز قىلغان دېيىشەم ئارتۇق ئەمەس. مەن ئۇنىڭغا شۇ چاغدا، ئاشۇ پۇلدىن ئازراق بەرگىن، ساڭا بىر يۈرۈش ئۆي ئېلىپ تاشلاپ قوياي دېسەم، قەشقەرگە كېلىپ ئولتۇراقلىشىپ يۈرەمدىمەن، دېدى. مەن مەيلى ئولتۇر، مەيلى ئولتۇرما، ئۆينى ئېلىپ قويساق، كېيىن ساتساڭ پۇل، ساتمىساڭ دەسمى بولۇپ تۇرىدۇ، ئۇ مۇقىم مۇلۇك بولۇپ قالىدۇ، دېدىم. چۈنكى، شۇ چاغلاردا قەشقەردە ئولتۇراق ئۆيلەر ۋە ئولتۇراق ئۆي سالىدىغان يەرلەر ئەرزان ئىدى، بۇنداق پۇرسەت دائىم بولمايتتى؛ بىراق، ھېلىقى تونۇشۇم ئانچە كۆڭۈل بۆلمىدى. ئىنىقكى، تىجارەت دېگەن تېگى يوق ھاڭ، بىلگەن ئادەمگە بۇ ئۇقۇم ئەينەكتەك ئايدىڭ. دىققەت قىلماي، بوش تۇرغان، سەل قارىغان ئادەمگە ئۇ رەھىم قىلماي ئولتۇرمايدۇ. ئاخىردا، ئۇ بىرقانچە يىلغا بارمايلا تىجارەتتە ئېغىر زىيان تارتىپ، ھەتتاكى قەرزگە بوغۇلۇپ كەتتى، ئۇ بىچارە بالىسى ئاغرىپ قېلىپ، دوختۇرخانىدا داۋالىتىپ داۋالىنىش پۇلىنى تۆلەشكە قۇربىتى يەتمەي، بىر كىچىك دوختۇرخانىدىن قېچىپ چىقىپ، قەشقەرگە كەپتۇ، ئۇ قەشقەردە ئىجارە ئولتۇرۇپ، تىجارەت،

تىرىكچىلىك قىلدى، خوتۇنى ئۆلتۈرغان مەھەللىدىكى بىر قىسىم ئاياللارنىڭ تولىمۇ خۇراپىيلىقىدىن پايدىلىنىپ، باخشى بولۇپ ئالدامچىلىق يولىغا چۈشتى. ئۆزى تىرىكچىلىكنىڭ غېمىدە ئۇنىڭدىن پۇل سوراپ، بۇنىڭدىن پۇل قەرز ئېلىپ، جەزىخوردىن دەشنام، تاياق يەپ يۈردى. ئۇ بىر كۈنى كېلىپ، ئەينى چاغدا گېپىمگە كىرمىگەنلىكىنى دەپ پۇشايمان قىلدى. ئۇ مۇنداق دېدى: تىجارەت قىلىپ پۇل تاپقان ھېساب ئەمەسكەن، پۇل تېپىپ خەجلەشنى بىلىش، پۇل تاپقاندا ئۇنى قانداق ساقلاپ قېلىش، قانداق قىلىپ يەنە پۇل تاپقىلى بولىدىغان ئىشقا سېلىشتا ئىكەن، پۇل تېپىپ خەجلىدىم، راھەت - پاراغەتتە يۈردۈم دېگەن بىكار گەپ ئىكەن، ھېچبولمىغاندا، مۇقىم مۈلۈك قىلىپ قويغانغا يەتمەيدىكەن.

بۇنىڭ ئاساسى بار ئىدى. ياۋروپادىكى تەرەققىي قىلغان دۆلەتلەردىمۇ داڭلىق كارخانىچىلار، بايلار ۋە تىجارەتچىلەر مۇقىم مۈلۈك توپلاش، مەبلەغ سېلىشقا سەل قارىمايدىكەن، ئۇلاردىن بىرمۇنچىلىرى مۇقىم مۈلۈككە مەبلەغ سالغاندا، ئۆز كەسپىدىكى ۋە كەسپىي دائىرىسىدىكى تىجارىتىگە سالماستىن، شۇ كەسپكە ماس بولمىغان، كېلەچەكتە پۇل بولىدىغان ياكى قىممىتىنى ئاشۇرغىلى بولىدىغان نەرسىلەرگە مەبلەغ سېلىپ، مۇقىم مۈلۈك قىلىپ قويىدىكەن.

بۇنىڭدىن بىرقانچە ئاي ئاۋۋال مەن جىسمانىي سۇغۇرتا يىغىلىشىغا قاتناشقاندا، مۇلازىمەتچى خېنىم شۇنداق بىر مىسالنى ئالدى. كاتتا بىر باي كارخانىچى تۇيۇقسىز قازا قىلغان. شۇنىڭ بىلەن ئۇنىڭ كارخانىسى ۋەيران بولۇشقا باشلىغان ۋە پاي چېكى چۈشۈپ، ھېسابسىز زىيان تارتقان. ۋارىسلىق ھوقۇقى بويىچە ئايالى ئۇنىڭ بارلىق مۈلكىنىڭ ھەقدارى بولغان. ئۇ ئايال ھېلىقى زىيانلارنى شىركەتنى، كارخانىنى ۋە بارلىق

مۈلكىنى سېتىپ قايتۇرغان، قەرزدارچىلىق ۋە ئۇنى قايتۇرۇش بىلەن ھېچ نەرسىسى قالمىغان، قىزى بىلەن ئىككىسى ماكانسىز قالغان. شۇنداق كۈنلەرنىڭ بىرىدە ئۇلارنى سۇغۇرتا شىركىتى چاقىرىپ، ئېرى ھايات چاغدا قاتناشقان سۇغۇرتا تۈرى ۋە ئۇنىڭ نۇرغۇن سۇغۇرتا پۇلى بارلىقىنى ئېيتقان. ئايالى خۇشال بولغان ھەمدە سۇغۇرتا پۇلى بىلەن خاتىرجەم تۇرمۇش كەچۈرگەن. دېمەك، ھېلىقى كارخانىچى ھايات ۋاقتىدا سۇغۇرتىدىن ئىبارەت تۈرنى تاللاپ، ئۇنى مۇقىم مۈلۈك جۇغلانمىسى قىلىپ قويغان. ئاخىرىدا ئائىلىسىنى قۇتقۇزۇۋالغان. بىزدە نۇرغۇن تىجارەتچىلەر باركى، بۇ خىل تۈيغۇنى خىيال قىلمايدۇ. بۇ خىل مۇقىم مۈلۈكنىڭ شۇ قەدەر مۇھىم دەسمايە بولىدىغانلىقىنى بىلمەيدۇ.

بۇ يەردىكى مۇقىم مۈلۈك ـ بىرەر كەسىپ بىلەن شۇغۇللىنىپ، شۇ كەسىپكە مۇناسىۋەتلىك تۈرلەرگە، قورۇلۇش، ئۈسكۈنە ئەسلىھەلىرىگە كۆپلەپ مەبلەغ سېلىنىپ، ئايلانما مەبلەغنى مۇقىم مۈلۈك قىلىپ، ئۆلۈك ئوبوروت قىلىپ قويۇشنى كۆرسەتمەيدۇ. بۇ يەردىكى مۇقىم مۈلۈككە مەبلەغ سېلىش يۇقىرىدا دەپ ئۆتكەندەك قاچان، قانداق چاغدا ئىشلەتسە بولىدىغان، بولۇپمۇ سودا، تىجارەتتە چىقىش يولى قالمىغاندا، باشقا ئەسقاتىدىغان تۈرلەرگە مەبلەغ سېلىپ قويۇشنى كۆزدە تۇتىدۇ. مەسىلەن، كىيىم ـ كېچەك تىجارەتچىسى ئۆي ـ مۈلۈككە، باي كارخانىچى سۇغۇرتىغا مەبلەغ سېلىپ مۇقىم مۈلۈك قىلىپ قويغانغا ئوخشاش.

مېنىڭ يەنە بىر دوستۇم بولۇپ، ئۇ تەربىيەلەش، ئاشخانا ئېچىش، ۋاستىچىلىك تىجارەتلىرى بىلەن شۇغۇللىنىدۇ. ئۇمۇ بىر چاغلاردا راسا پۇل تاپقان. شۇ چاغدا ئۇ يەنە كۆپرەك پۇل تېپىپ، بىر بىرنەچچە قەۋەتلىك ئولتۇراق بىناسى سېلىپ، بىر

قىسمىدا ئۆزۈم، يەنە بىر قىسمىدا باشقىلار ئولتۇرىدۇ دەپ پىلان تۈزۈپ ئۆي سېتىۋالمىغان ھەمدە ئىجارە ئۆيدە ئولتۇرغان. خىيال بىلەن پىلان، پىلان بىلەن ئەمەلىيەت ماس كەلمەي، ئۇنىڭ پېشانىسى تەتۈر كېلىپ، بىر قانچە ئايدىلا بارلىق دەسمىسىدىن ئايرىلىپ قالغان. ئەينى چاغدا، ئۇ ھېچقانداق مۇقىم مۈلۈككە دەسمايە سالمىغان. بىرەر پارچە ئۆينى ئېلىپ، ئولتۇرۇشنىمۇ خىيال قىلماي، چوڭ ئويلاپ، كىچىك ئۆيگىمۇ ئېرىشەلمەي ئۆتكەن. ئاخىردا ئۇ تاسلا قالدى باش قويغۇدەك جاي تاپالمىغىلى، كېيىن قاتتىق پۇشايمان قىلدى.

دېمەك، كىم بىلسۇن مەيلى ئىجارەت قىلسۇن، مەيلى ئىجارەت قىلمىسۇن، تاپقان پۇلىدىن ئاز - ئازدىن توپلىنىدىغان بىر ياكى بىرقانچە خىل تۈرگە مۇقىم مۈلۈك سۈپىتىدە مەبلەغ سېلىپ قويۇشى كېرەك. ئۇ يىللارنىڭ ئۆتۈشى بىلەن توپلىنىپ، كۆچمەس بايلىق بولۇپ قالىدۇ. ئۇ قىيىنچىلىققا يولۇققاندا، ئازابتىن قۇتۇلدۇرىدۇ، ئاسايىشلىق بولغاندا كۆڭۈلنى توق قىلىپ، خاتىرجەم قىلىدۇ، بۇ خىل مۇقىم مۈلۈكنىڭ بىرقانچە خىل پايدىسى بار:

1. **ئەرمەك بولىدۇ.** سىز كۆڭلىڭىزدە ئاشۇ تۈرگە مەپتۇن بولۇپ، بىر مەزگىلدىن كېيىن ئادەتلىنىپ قالىسىز، ئۇ مەبلەغ سېلىش قىزغىنلىقىڭىزنى قوزغاپلا قالماستىن، بەلكى سىزگە ئۇنىڭ بارغانسېرى پايدىلىق ئىش ئىكەنلىكىنى ھېس قىلدۇرىدۇ.

2. **قىيىنچىلىق پەيدا قىلمايدۇ.** چۈنكى، شۇ تۈرگە مۇقىم، بەلگىلىك مىقداردا مەبلەغ سالسىڭىز، كۆپ مىقداردا مەبلەغ سالسىڭىز، بۈگۈن سالسىڭىزمۇ، ئەتە سالسىڭىزمۇ بولىدۇ. بار چاغدا كۆپ، يوق چاغدا ئاز ياكى ئاز - ئازدىن سالسىڭىزمۇ بولىدۇ. شۇنىڭ بىلەن سىز قىينالمايلا بىرقانچە يىلدىلا نۇرغۇن

مۇقىم مۇلۇككە ياكى بايلىققا ئىگە بولۇپ قالىسىز.

3. بايلىق يارىتىپ بېرەلەيدۇ. مەلۇم تۈردىكى مۇقىم مۇلۇككە مەبلەغ سالسىڭىز، سىزگە بايلىق يارىتىدۇ، يەنى ئاشۇ مۇقىم مۇلۇك ئارقىلىق دەسمايىگە ئىگە بولالايسىز. چۈنكى، سىز ئۇنى رەنە قويۇش ياكى كېپىل ۋاستىسى قىلىپ بانكىدىن، باشقىلاردىن پۇل قەرز ئالالايسىز. سېتىپ ياكى مەلۇم قىممەتتىكى نەرسە بىلەن ئالماشتۇرۇپ، سودا - تىجارەت قىلالايسىز، قىممەت يارىتالايسىز.

4. دەسمايە بولىدۇ. تىجارەتتە زىيان تارتسىڭىز ياكى ئوڭۇشسىزلىققا ئۇچرىسىڭىز، شۇ چاغدا ئاشۇ مۇقىم مۇلۇك سىزگە دەسمايە بولۇپ بېرىدۇ، ئۇنى دەسمايە قىلىپ يەنە پۇل تاپالايسىز، سودا قىلالايسىز. ئوڭۇشسىزلىققا ئۇچرىسىڭىز، ۋەيران بولسىڭىز، دەرھال ئۇنى ئۆزىڭىزنى قوغداش، قايتا ئەسلىگە كېلىش ياكى تۇرمۇشنى قامداشنىڭ ئاساسى قىلالايسىز.

5. ئىناۋەت - ئوبراز يارىتالايسىز. سىز كىم بولۇڭ، ئاشۇ خىل مۇقىم مۇلۇككە مەبلەغ سېلىپ قويسىڭىز، بىر مەزگىل ئۆتسىلا، نۇرغۇن مۇلۇك، بايلىق تۇيمايلا يىغىلىپ قالىدۇ. ئۇنىڭغا قاراپ سىز ئۆزىڭىزنى پۇل - مېلى، مۇلكى بار خاتىرجەم، باي ئادەم ھېس قىلىسىز. ئۇ چاغدا، يەنە كىشىلەر سىزنىڭ ئاشۇنداق بىر كۆزىرغا ئىگە ئادەم ئىكەنلىكىڭىزنى ئېتىراپ قىلماي قالمايدۇ. كىشىلەرمۇ شۇ ۋەجىدىن قىزغىن بولىدۇ، سۆيۈنىدۇ، ئېتىراپ قىلىدۇ، بۇنى سىز ھېس قىلماسلىقىڭىز مۇمكىن. نېمىلا دەيلى، سىزگە ئاشۇ خىل ئىشقا بىرلەشكەن ھالدا ئەدەپ، ھايا ۋە قىزغىنلىق بولسا، ئۇ چاغدا، ئىناۋەت - ئوبرازىڭىز تېخىمۇ ياخشى، گەۋدىلىك بولىدۇ.

بەلكىم بۇلاردىن باشقا خاسلىقى، ئۆزگىچىلىكىمۇ بولۇشى مۇمكىن. قانداقلا دەيلى، بۇ خىل تۈرنىڭ زىيىنىدىن پايدىسى

كۆپ. زىيانلىق تەرىپىنىڭ بولۇشىنى بەك نەزەرگە ئېلىشقا تېگىشلىك ئەمەس. چۈنكى، مۇقىم مۈلۈكنى مەھكەم تۇتسا، ئالدىنىپ قالمىسا، زىيانكەشلىككە ئۇچرىمىسىلا، بەختلىك تۇرمۇش كاپالەتكە ئىگە بولىدۇ.

بۇنىڭدىن شۇنى كۆرۈۋېلىشقا بولىدۇكى، ئاشۇ خىل مۇقىم مۈلۈككە مەبلەغ سېلىشنى ئۆگىنىپ قويۇش، ئادەتلىنىش ناھايىتى زۆرۈر. ئايرىم كىشىلەر ھەر ئايدا ياكى مەلۇم ۋاقىت ئىچىدە مەلۇم ساندىكى پۇلنى مۇقىم قويۇش، ساقلاش، توپلاش بىلەن پۇلنى مۇقىم مۈلۈك قىلىپ توپلايدۇ، مەبلەغ سالىدۇ، بۇ بىرخىل پۇل توپلاش، بايلىق جەم قىلىش ئۇسۇلى بولۇپ، ئۇنىڭ ئۈنۈمى ياخشى بولىدۇ. بىراق، پۇلنىڭ پۇل پېتى تۇرۇشى ناھايىتى تەس ئىش، شۇڭا، ئۇنى مۇقىم مۈلۈككە مەبلەغ سېلىش كاتېگورىيەسىدىن چىقىرىپ تاشلاش زۆرۈر دەپ قارايمەن. بۇ يەردە دېيىلىۋاتقان مۇقىم مۈلۈك پۇل ياكى باشقا ماددىي ۋە مەنىۋى ۋاستە ئارقىلىق بارلىققا كېلىدىغان مۈلۈكنى كۆرسىتىدۇ، پۇلغا پۇل سېلىش تىجارەتنىڭ مۇھىم بىر تەرىپى. شەكلى، ۋاستىسى بولسىمۇ، ئۇنى مۇقىم مۈلۈك دەپ قاراشقا بولمايدۇ.

ئۇنداقتا، قايسى تۈرلەر مۇقىم مۈلۈك قاتارىغا كىرىدۇ؟

ئۇنىڭ تۈرلىرى بەك كۆپ، مېنىڭچە مۇنداق بىرقانچە چوڭ تۈر ئاساسىدىكى چوڭ - كىچىك تۈرلەرگە مەبلەغ سېلىپ قويسا بولىدۇ:

1) ئۆي - مۈلۈك: مەسىلەن، ئۆي - مۈلۈكنى ئالىدىغان بولساق، سىز بىرلا ۋاقىتتا بىر يۈرۈش ئۆينى ئالالمىسلىقىڭىز مۇمكىن، بىراق، ئۇنىڭغا مەبلەغ سالسىڭىز، بىنا ئالسىڭىز، 10 يىلدا ئاز - ئازدىن مەبلەغ سېلىپ، بىر ئۆيلۈك بولۇپ قالىسىز. ئادەتتىكى شەخسىي تۇرالغۇلارنى سالسىڭىز، ھەر يىلى ئاز - ئازدىن مەبلەغ سالسىڭىز، بىرقانچە يىلدىلا بىر ئۆينىڭ ئىگىسى

بولۇپ قالالايسىز. ئۇنىڭ ئۇستىگە، ئۆي كۆچمەس مۈلۈك بولۇپ، ئۇنى قاچان ساتسىڭىز ياخشى پۇل بولىدۇ، ئۇنىڭدىن باشقا، ئۆرلەپ تۇرىدىغان تەننەرخى سىزگە قوشۇمچە بايلىق يارىتىپ بېرەلەيدۇ؛

2) ئالتۇن زىبۇ - زىننەت: ئالتۇن زىبۇ - زىننەتمۇ ئوخشاشلا سىزگە بايلىق بولۇپ تۇرىدۇ، ئۇنىڭ مەڭگۈ قىممىتى يوقالمايدۇ. سىز ئالتۇنغا، قاشتېشى، كۈمۈش قاتارلىقلارغا ھەۋەس قىلىسىڭىز بولىدۇ، ئەمەلىيەتتىمۇ نۇرغۇن كىشى بۇ خىل بۇيۇملارغا ھەۋەس قىلىدۇ، قىزىقىدۇ. بۇ نەرسىلەرنىڭ تارىختىكى رولى ئىنتايىن چوڭ، قىممىتى مەڭگۈ تۆۋەنلىمەيدۇ. ئۇنىڭ جەلپكارلىقى ئۇنىڭ قىممىتىدە بولىدۇ، ئاتا - بوۋىلار بۇ خىل بۇيۇملارنى قەدىم زاماندىن قەدىرلىگەن، ئەتىۋارلىغان، سەلتەنەت ۋە شۆھرىتىنى ئاشۇ خىل بۇيۇملار بىلەن نامايان قىلغان، ساقلىغان، ياراتقان ۋە تەرەققىي قىلدۇرغان. ئۇ مەيلى قايسى دەۋردە بولسۇن، ئۆزىنىڭ ساپلىقى بىلەن دەۋرنى، تارىخنى ياراتتى، كىشىلىك تۇرمۇشىنىڭ ئىنسان بەھرە ئېلىشى زۆرۈر بولغان بارلىق ئىمتىيازلىرىغا يېشىل چىراغ يېقىپ كەلدى. شۇڭا كىم بولسۇن، ئۇنىڭغا ھەۋەس قىلسۇن ياكى قىزىقسۇن، توپلىسۇن ياكى ئۇنى ھايات مەنبەسى قىلسۇن، خارلىق تارتمايدۇ، خاراب بولمايدۇ. دىققەت قىلماي بولمايدۇكى، ئاتا - بوۋىلار ئالتۇن زىبۇ - زىننەتلەرنى قىزلارنىڭ ھەمراھى سۈپىتىدە قوللىنىپ كەلگەن، بۇنداق بولۇشتا قىزلار ئەرلەرگە قارىغاندا، ھەر جەھەتتىن «ئاجىز» دەپ قارىلىدۇ. ئەمەلىيەتتىمۇ، بۇنداق روھىي، جىسمانىي ھالەتنى قىزلاردىن ھامان كۆرۈپ تۇرىمىز. بۇ خىل يېتەرسىزلىكنى نەزەردە تۇتۇپ، ئاتا - بوۋىلار قىز - ئاياللارنىڭ توي - تۆكۈنلىرى، مەرىكىلىرىدە ئالتۇن زىبۇ - زىننەتلەرنى ئۇلارغا تويلۇق قىلغان، تويلۇق مال، سوۋغا

سوپىتىدە ئېلىپ بېرىش ئەنئەنە بولۇپ شەكىللەنگەن. ئاياللاردا كىچىككىدىنلا بۇ خىل بۇيۇملارغا ئادەتلىنىشنىڭ شەكىللىنىشىمۇ شۇ ۋەجىدىن بولىدۇ، مەيلى كىم بولسۇن، تۇرمۇشتا، سودا - تىجارەت بىلەن شۇغۇللانغاندا، ھەر قېتىملىق سودا - تىجارەت، پۇلىدىن مۇۋاپىق مىقداردا ئاجرىتىپ، ئاشۇ خىل بۇيۇملارنى ئېلىپ قويغاندا، يىللارنىڭ ئۆتۈشى بىلەن ئۇ غايەت زور بايلىق بولۇپ توپلىنىدۇ.

3) **خاتىرە بۇيۇم:** خاتىرە بۇيۇملارنىڭ تۈرى، خىلى بەكمۇ كۆپ، بۇ خىل بۇيۇمغا مەبلەغ سالغاندا، ئاشۇلار ئىچىدىن ئۆزى چۈشىنىدىغان، بىلىدىغان ۋە قىزىقىدىغان تۈرلەرنى تاللاپ مەبلەغ سېلىش كېرەك. ئۇ شۇ كىشىنى ھاياتقا ھەر تەرەپلىمە قاراشقا ئىگە قىلىدۇ. بۇ خىل بۇيۇملارنىڭ بازىرى بەكمۇ چوڭ، باھاسى زىيادە يۇقىرى بولۇپ، يىللارنىڭ ئۆتۈشى بىلەن ئۇ شۇ تۈردىكى تارىخنى يورۇتىدۇ، كېيىنكىلەرگە ھازىرقى ۋە ئۆتكەن زاماننىڭ ئەينەن كارتىنىلىرىنى كۆرسىتىپ بېرىدۇ. بۇنىڭ قىممىتىنى ھېسابسىز ماددىي بايلىق ۋە مەنىۋى بايلىق دەپ خۇلاسىلەشكە بولىدۇ.

4) **ئاسارئەتىقە:** بۇ تۈرنىڭ دائىرىسى كەڭ. ئۇنىڭ مەنبەسى ئاز بولسىمۇ، ئۇنۇمى يۇقىرى، چېتىلىش دائىرىسى بەك كەڭ. يارىتىدىغان قىممىتى خاتىرە بۇيۇملىرىغا قارىغاندىن نەچچە ھەسسە ئۈستۈن بولىدۇ. بۇيۇملار كۆپ پۇلغا سېتىۋېلىنسىمۇ، ئاخىردا يەنە ئۇنىڭدىن نەچچە ھەسسە كۆپ پۇلغا ساتقىلى ھەم ئالماشتۇرغىلى بولىدۇ.

5) **ئەتىۋارلىق بۇيۇم ۋە جانلىقلار:** يەرشارىدا ئەتىۋارلىق بۇيۇملار، جانلىقلار كۆپ. بىراق، ئۇلارنىڭ ھەممىسى بىزگە يېقىن بولۇپ كېتىشى ناتايىن. بۇنداق بۇيۇملارنىمۇ مەبلەغ سېلىپ دەسمىي ئورنىدا يىغىش، ساقلاش، تەرەققىي قىلدۇرۇش ۋە

قوغداشقا بولىدۇ.

6) زايوم: بۇ دۆلەتنىڭ مەلۇم قىممەتنى ئاساس نىشان قىلىپ، مەبلەغ تۆلەشنى مەقسەت قىلىدىغان، ئاساسىي قۇرۇلۇش تۈرلىرى ئۈچۈن دەسمىي قىلىنىدىغان، ۋاقىت - چېكى ئېنىق بولغان، سوممىسى بېكىتىلگەن، ئۆسۈمى مۇقىم بولغان بىر خىل مەبلەغ تۈرىنىڭ ئۆزگەرگەن شەكلى بولۇپ، ئۇ بانكا ئامانىتىگىمۇ، پاي چېكىگىمۇ ئوخشىمايدۇ، ئۇنىڭ خاسلىقى مەلۇم مەزگىلدىن كېيىن، دىرى، ئۆسۈمى ۋە پايدىسى بىرلا ۋاقىتتا ئەمەلىيلىشىدىغان پۇل تىجارىتى. بۇ تىجارەتنى نۇرغۇن كىشىلەر سەل قاراپ رەت قىلىدۇ، بىراق ئۇنى چۈشەنسە ۋە ھەر يىلى مۇۋاپىق مىقداردا ئېلىشنى داۋاملاشتۇرسا، ئۇنىڭ پايدىسى بەك كۆپ بولىدۇ. ئىلگىرىكى بىر ۋاقىتلاردا دۆلەت زايومنى مەجبۇرىي شەخسلەرگە تېڭىپ ساتقان. ھازىر پۇلى بارلار، بولۇپمۇ سودا - تىجارەت بىلەن شۇغۇللىنىدىغان داناراق كىشىلەر قىيىنىلىپ تىجارەت قىلغاندىن زايوم ئېلىپ قويۇپ، كۈتۈپ تۇرساق بولمىدىمۇ دەپ قاراپ، ھۆكۈمەتنىڭ زايوم تارقىتىشىنى تەقەززالىق بىلەن كۈتۈپ تۇرىدىغان بولدى. شۇنىڭ بىلەن نەچچە مىليارد زايوم بانكىدىلا تۈگەيدىغان بولدى. بەزىلەر ھەتتا زايومنى پايدا بېرىپمۇ سېتىۋالىدىغان بولدى. دېمەك، زايوم تىجارىتىگە دەسمىي مەبلىغى سېلىپ قويۇش ناھايىتى ياخشى مەنپەئەت قىلىدىغان تۈر ھېسابلىنىدۇ.

7) سۇغۇرتا: سۇغۇرتىمۇ بىز يۇقىرىدا دەپ ئۆتكەندەك، ئاساسلىق دەسمىي، مەبلەغ سېلىشنىڭ بىر تۈرى، چۈنكى ئۇمۇ باشقىلارنىڭ مەبلىغىنى ھېچقانداق دەسمىي سالمايلا ئالىدىغان شىركەت بولغاچقا، ئۇلارنىڭ پەقەت زىيىنى ۋە ئۆزى سالىدىغان دەسمىيسى بولمايدۇ، بولسىمۇ ئۇ، ياندىش تۈرلەردىكى مەبلەغ بولۇپ، مىقدارى بەك كۆپ بولمايدۇ، مەسىلەن، ئادەم ئىشلىتىش،

تېخنىكا، ئەسلىھە ۋە تەشۋىقات قاتارلىق تۈرلەرگە مەبلەغ سالسىمۇ، ئۇ مەبلەغ قاتناشقۇچىلار پۇلىنىڭ ئايرىم ئۆسۈم نىسبىتى ئارقىلىق قولغا كېلىدۇ. مەيلى قانداقلا بولسۇن، بۇ تۈرگە مەبلەغ سېلىش، بولۇپمۇ جىسمانىي تۈرلەرگە مەبلەغ سېلىپ قويۇش شەخسىيلەرگە مەلۇم ۋاقىتتىن كېيىن بايلىق يارىتىپ بېرىش رولىنى ئوينايدۇ. چۈنكى، بۇ شىركەت دۆلەت كارخانىسى بولۇپ، ۋەيران بولسىمۇ ئۇلارنىڭ زىيىنىنى باشقا سۇغۇرتا تۈرى ئارقىلىق شەخسىيلەرنىڭ قاتناشتۇرغان پۇلىنى تولۇقلاپ بېرىشكە كاپالەتلىك قىلىدۇ. ئۇ خەلقئارادا ئومۇمىي ئۇقۇم بولۇپ، سۇغۇرتىنىڭ تۈپ خاراكتېرى شەخسىيلەرنىڭ پاراۋانلىقىنى ئومۇمىي جەھەتتىن كاپالەتكە ئىگە قىلىشنى نىشان قىلغانلىقىدىن بولغان.

8) بىلىم ئىگىلىكى: بۇ بالىلارنىڭ ۋە باشقا بىراۋلارنىڭ ئوقۇش، تەربىيەلىنىش، شۇنىڭدەك تۇرمۇش، كەسىپ، ئىگىلىك تىكلەش، ئىشلەپچىقىرىش، ئىلمىي پائالىيەتلەر ئۈچۈن مەبلەغ سېلىش بولۇپ، ئۇنىڭ قىممىتى بەك يۇقىرى بولىدۇ. مەسىلەن، بىراۋنىڭ ئوقۇشىغا، بىراۋنىڭ شۇ خىل پائالىيەت ئورۇنلىرىنى ئېچىشىغا، ئۆزىڭىزنىڭ بىلىمىڭىزنى ئاشۇرۇشقا مەبلەغ سېلىپ قويسىڭىز، ئۇ سىزگە ھامان قول ـ قانات بولىدۇ، باشقىلارغا سىز ئويلىغاندەك ياخشى نەرسىلەرنى تەقدىم قىلىدۇ.

9) تەتقىقات: بىر ئادەم بىرەر ئىشنى قىلىشتا تەتقىق قىلىشقا دۇچ كېلىدۇ. دەل ئاشۇ خىل تۈرلەرنى تەتقىق قىلىشقا مەبلەغ سېلىپ قويۇش كېرەك. بۇنداق تۈرلەرنى ئالدىن مۆلچەرلەپ، ئالدىن دەلىللەپ مېڭىش يولى ۋە چىقىش مەنبەلىرىنى يەكۈنلەپ قويغاندا، ئۇ ھامان سىزگە ياكى باشقىلارغا لازىم بولىدۇ. شۇ چاغدا سىز ئۇنى ئۆزىڭىز ئىشلەتسىڭىزمۇ، باشقىلارغا ئۆتۈنۈپ بەرسىڭىزمۇ بولىدۇ. بۇ خۇددى قۇرۇلۇشقا

قۇرۇلما چېرتيوژلىرىنى ئالدىن لايىھەلەپ تەتقىق قىلىپ، كېيىن ساتقانغا ئوخشاش بىر ئىش. بۇ خىل تۈرلەر پەن - تېخنىكا خادىملىرى ۋە زىيالىيلاردا كۆپ بولىدۇ، تىجارەتچىلەر دەل ئاشۇ خىل ئادەملەر بىلەن ھەمكارلىشىپ، تېخنىكىغا مەبلەغ چىقىرىش ئۇسۇلىنى قوللانسا بولىدۇ.

10) پاي چېكى: بۇ، قىمار شەكلىنى ئالغان تۈر بولسىمۇ، تىجارەتچى ئۈچۈن، بازار، مال باھاسى قاتارلىقلارنىڭ ئۇچۇرىنى بىلىشتىكى مۇھىم ئۇچۇر مەنبەسى ھېسابلىنىدۇ. شۇڭا، تىجارەتچىلەر زىيان تارتىمەن، پايدا ئالىمەن دەپ ئەمەس، بازار ئەھۋالىنى بىلىش، مۆلچەرلەش ئۈچۈن بولسىمۇ، مەلۇم مىقداردا پاي چېكى سېتىۋېلىشى، پاي ئوينىشى كېرەك. پاي بىلىملىرى يەنە بىر جەھەتتىن، شۇ كىشىنىڭ تىجارەت ئەندىزىسى، تىجارەت بىلىمى ۋە تەجرىبىسىنى ياخشى جارى قىلدۇرۇش، تەتبىقلاشتا مۇھىم رول ئوينايدۇ. بەزىدە پايدا يارىتىدۇ، بەزىدە زىيان تارتىدۇ. دېمەك، بۇ ئۇلارنى تىجارەتتە ھەر تەرەپلىمە تاۋلايدۇ.

يۇقىرىقىلاردىن باشقا، يەنە نۇرغۇن تۈرلەر مەۋجۇت. ئۇنى قانداق قوللىنىش، قوبۇل قىلىش تۇرمۇش، تىجارەت جەريانىدا بارلىققا كېلىدۇ. بىلىپ مەبلەغ سېلىش، زورۇقماسلىق، ئاز مەبلەغ سېلىشى كۆپ سېلىشتىن ئېھتىيات قىلىش، قوشۇمچە مەبلەغ سېلىش، ئاساسىي مەبلەغنى خورىتىشتىن ساقلىنىش كېرەك. چۈنكى، بۇ تۈرلەرنى ئاساسىي سودا - تىجارەت قىلمىغان كىشىلەر پەقەت ئۇنى جۇغلانما ئورنىدا مەبلەغ سېلىش تۈرى قىلىدۇ، بۇ بىر - ئىككىدىن توپلاپ، ئاخىردا چوڭ تۈر ھاسىل قىلىشنى كۆزلىگەن تۈر بولۇپ ھېسابلىنىدۇ.

تىجارەتتە تەرتىپ تۇرغۇزۇش، تەرتىپلىك بولۇشنى ئىشقا ئاشۇرۇش كېرەك

تىجارەتتە تەرتىپ تۇرغۇزۇش، تەرتىپلىك بولۇش ناھايىتى مۇھىم ئىشلارنىڭ بىرى. تەرتىپ تۇرغۇزۇش، تەرتىپلىك تىجارەت قىلىشتىكى ئاساسىي تەرەپ. تىجارەتتىكى تەرتىپ دېگىنىمىز، مەلۇم بىر تۈردىكى شۇ تىجارەت بىلەن شۇغۇللانغۇچىنىڭ تۈر ئەھۋالىغا يارىشا تىجارەت قىلىشتىكى يولى، يۆنىلىشى بولۇپ، مەھسۇلاتنى قانداق ئېلىش، قانداق جايلاشتۇرۇش، قانداق سېتىش، قايسى جايدا، قايسى خىل ئۇسۇلدا يۈرۈشلەشتۈرۈش، قانچىلىك پايدا ئېلىش، قانداق مۇلازىمەت قىلىش، قانچىلىك چىقىم قىلىش، قانداق خادىم ئىشلىتىش ياكى ئىشلەتمەسلىك قاتارلىقلارنى ئۆز ئىچىگە ئالىدۇ. ئەلۋەتتە، ئىلمىي تىجارەت قىلغۇچىلار ئاشۇ بىرقاتار ئىشلارنى تۈر، بۆلەك، ۋاقىت، ئورۇن تەرتىپى بويىچە رەتكە تۇرغۇزۇپ، بىرمۇبىر ئېلىپ بارىدۇ، بىرمۇبىر يۈرۈشلەشتۈرۈپ، ئىش ئۈنۈمىنى ئاشۇرۇپ، جىسمانىي، روھىي بېسىمنى ئازايتىدۇ، ۋاقىتنى تېجەيدۇ؛ شۇ ئىشتىكى بىلىش سۈپىتىنى يۇقىرى كۆتۈرىدۇ، كۆپ قېتىم، تەكرار ئىشلىسىمۇ ئېزىپ كەتمەيدۇ؛ شۇ ئىشنى تولۇق بىلىدىغان، چۈشىنىدىغان ۋە شۇ ھەقتە ئېنىق يەكۈن چىقىرىپ، ئارتۇقچىلىقىنى يەكۈنلەيدۇ، مۇشكۈلاتلارنى بايقاپ، تىجارىتىنى جانلاندۇرۇشقا پۇختا ئاساس ھازىرلايدۇ. مۇشۇ تەرتىپلەر ئىچىدە مۇنداق بىرقانچە ئىشنى قىلىشقا توغرا كېلىدۇ:

1. تىزىملاشنى چىڭ تۇتۇش كېرەك. بىر تىجارەتچىگە نىسبەتەن، بولۇپمۇ يەككە تىجارەت بىلەن شۇغۇللانغان، ئۆزى بىۋاسىتە شۇغۇللانغان ياكى قىسمەن خادىملارنى ئىشقا سېلىپ، تىجارەت بىلەن بولۇپمۇ، ئۇششاق تىجارەت بىلەن شۇغۇللانغانلار مەخسۇس خاتىرە دەپتەر تۇتۇپ، تىزىملاشنى داۋاملاشتۇرۇشى كېرەك. تىزىملاشتا بىرقانچە نۇقتىنى تۇتۇشى كېرەك. بىرىنچى، ئامبار خاتىرىسى: بۇنىڭغا ئامبارغا كىرگۈزگەن، ئامباردىن چىقارغان مال، ماتېرىياللارنى يىل، ئاي، كۈن، سائەت بويىچە تىزىملاش، قول قويۇش، قول قويدۇرۇش، يېرىم ئاي، بىر ئاي ياكى پەسىل، يېرىم يىل، بىر يىلدا بىر قېتىم خۇلاسە قىلىش كېرەك؛ ئىككىنچى، ماگىزىندىكى ياكى سېتىش ئورنى خاتىرىسى: بۇنىڭدا كىرگۈزگەن مال، باشقا جايغا يۆتكەلگەن مال، باشقىلارغا بەرگەن ياكى باشقىلاردىن كىرگۈزۈلگەن ماللارنى، مەھسۇلات، نەرسىلەرنى، پۇل ياكى ھۆججەت، تالونلارنى تىزىملاش، خۇلاسىلەش كېرەك؛ كىمگە تەۋە، قانداق بىر تەرەپ قىلىشنى خاتىرىلەپ قويۇش، سۆيلەش، بىر تەرەپ قىلىش كېرەك؛ ئۈچىنچى، مەسئۇلىيەت خاتىرىسى: بۇنىڭدا ئىش ئورنىدىكى خادىملارنىڭ ئىشقا كېلىش - كېتىش، نېمە ئىش قىلىش، قانداق قىلىش لازىملىقى ۋە نېمە قىلغان - قىلمىغانلىق خاتىرىسى بولۇشى كېرەك. ئىش ئورنى مەسئۇلىيەت خاتىرىسى، قائىدە - تۈزۈملەر، مۇناسىپ بەلگىلىمە، سىياسەتلەر، ئۆز كەسپىگە تەۋە ئەمىر - پەرمانلار، قانۇن - نىزاملار، توختام، مۇددىئانامىلار خاتىرىلىنىشى كېرەك؛ تۆتىنچى، مال سېتىش خاتىرىسى: بۇنىڭدا قانچىلىك مال سېتىلىش ئەھۋالى خاتىرىلىنىدۇ. سىز بىرەر ماگىزىنغا كىرسىڭىز، بولۇپمۇ، بېزىلىشى چىرايلىق، چاققان، ئىلمىي تىجارەت قىلىدىغان، سەممىي مۇلازىمەت قىلىدىغان ماگىزىنلاردىن مال سېتىۋالسىڭىز، مال ساتقۇچى

سىزگە مال سېتىپ پۇل كىرىم قىلىش بىلەن بىرگە، مال
سېتىش تىزىملىكى خاتىرىسىنى ئېلىپ، سىزگە ساتقان مال
ئىسمى، پۇلى، سانى، تالون بەرگەن - بەرمىگەنلىك قاتارلىقلارنى
خاتىرىلەپ ماڭىدۇ. بۇنداق خاتىرىلەشنىڭ كۆپ تەرەپلىمە
پايدىسى بار. شۇ كۈنى قانچىلىك مال ساتقان بولسا، ئۇنىڭ
ئومۇمىي مىقدارىنى بىلەلەيدۇ؛ قايسى خىل مالنى كۆپ
ساتقانلىقىنى، كىمنىڭ نېمىگە ئېھتىياجى بارلىقى قاتارلىق
كۆپ خىل ئۇچۇرلارنى بىلەلەيدۇ؛ نېمىلەرنىڭ بېسىلىپ
قالغانلىقىنى ھېس قىلالايدۇ؛ نېمە زىيان، نېمە پايدا
بولغانلىقىنى، شۇ كۈنلۈك پايدا بىلەن زىيان ئەھۋالىنى
بىلەلەيدۇ؛ كىرگۈزگەن مال بىلەن چىقارغان مالنىڭ مىقدارىنى
بىلەلەيدۇ؛ قانچىلىك مال بارلىقىنى، قايسىنى قانداق بىر تەرەپ
قىلىش لازىملىقىنى؛ نېمىگە دىققەت قىلىشنى چۈشىنەلەيدۇ؛
كۈنلۈك، ھەپتىلىك، ئايلىق، يېرىم يىللىق، بىر يىللىق دۇكان
تەكشۈرۈش، خۇلاسە قىلىش ئىشلىرىنى قىينالماي قىلالايدۇ؛
تىجارەتنى قانداق قىلىشقا يول ئاچالايدۇ؛ مەھسۇلاتلىرى،
سودىسى قالايمىقان بولۇپ كەتمەيدۇ. بۇ يەردە شۇنى تەكىتلەپ
قويۇش زۆرۈركى، ئۇششاق تىجارەت بىلەن شۇغۇللىنىدىغان،
دۇكاندارلىق قىلىدىغان بەزى تىجارەتچىلىرىمىز بۇنداق
تىزىملاشنى ياقتۇرمايدۇ، ئاۋارىچىلىك دەپ قارايدۇ. شۇنىڭ بىلەن
تىجارىتىدە قايسى ئىشنى، قايسى مەھسۇلاتنى قانداق بىر تەرەپ
قىلغانلىق سەۋەبىنى تاپالماي گاڭگىراپ قالىدۇ. تىجارىتىدە
قالايمىقان ھېسابات دۆۋىسى پەيدا بولۇپ، ئاخىرىغا چىقىرالماي
بېشى قاتىدۇ، شۇڭا، بۇ خىل ئەھۋالدا خاتىرىلەشنى، تىزىملاشنى
چىڭ تۇتۇش كېرەك؛ بەشىنچى، چىقىم تىزىملاش خاتىرىسى:
بۇنىڭدا قايسى ئىش، قايسى تۈرگە كەتكەن چىقىملار
تىزىملىنىدۇ، بۇ چىقىملار چوقۇم قىلىۋاتقان تىجارەت تۈرگە

مۇناسىۋەتلىك بولۇش كېرەك. بىھۇدە چىقىم قىلىشقا، ئىسراپ قىلىشقا قەتئىي بولمايدۇ. بۇ چىقىملار ئاساسلىقى، مۇناسىۋەتلىك مېھمان چىقىمى، تەشۋىقات چىقىمى، ئۆچۈر يەتكۈزۈش چىقىمى، مال يەتكۈزۈش چىقىمى، مۇلازىمەت چىقىمى، باج، بازار باشقۇرۇش ۋە باشقا تۈردىكى باشقۇرۇش، نازارەت قىلىش، تەكشۈرۈش، نەرسە سېتىۋېلىش چىقىمى قاتارلىقلارنى ئۆز ئىچىگە ئالىدۇ. بۇنداق چىقىملار تەشكىلى ئاپپاراتى ياكى تەشكىلى تۈزۈلمىسى بار تىجارەت تۈرلىرىدە مالىيە ئارقىلىق تىزىملىنىپ، بىر تەرەپ قىلىنىپ ماڭىدۇ. بىراق يەككە ھالدىكى تىجارەت تۈرلىرىدە تاشلىنىپ قالىدۇ، بۇنى تاشلاپ قويماي چوقۇم تىزىملاش، توپلاش، رەتلەپ قويۇش كېرەك؛ ئالتىنچى، تەجرىبە خاتىرىسى: بۇنىڭدا قىلىنىۋاتقان ئىشتىكى ھەربىر تەجرىبە - ساۋاقنى خاتىرىلەپ قويۇش بىلەن بىرگە، باشقىلارنىڭ تەدبىرى، ھاسىلاتلىرىنى خاتىرىلەپ قويۇش ھەمدە بۇنى ئۆزىنىڭ تىجارىتىگە تەتبىقلاش كېرەك.

2. مۇلازىمەت تەرتىپى بولۇش كېرەك. تىجارەتتە، بولۇپمۇ ماددىي ئالماشتۇرۇش تىجارىتىدە ياخشى بولغان مۇلازىمەت تەرتىپىنى ئورنىتىش كېرەك. بۇ شۇ خىل مال تىجارىتىنى ياخشى كەيپىيات مۇھىتى بىلەن تەمىنلەيدۇ. كەيپىيات مۇھىتى تىجارەتچىنىڭ ئوبرازى، باشقىلارنىڭ نەزىرىدىكى ياخشى ئىشەنچ ھالىتىنى يارىتىدۇ، يەنە بەزىدە مۇناسىۋەت قىلغۇچىنىڭ جەلپ قىلىش كۈچىنى ئاشۇرىدۇ. مۇلازىمەت تۈرىدىكى تىجارەت، تىجارەتتىكى مۇلازىمەتنىڭ مۇھىم ئەھمىيىتى، ئارتۇقچىلىقى، پايدىسى ۋە يارىتىدىغان زور قىممىتى مانا شۇلاردىن ئىبارەت. ئېنىقكى، تىجارەتتىكى مۇلازىمەت تەرتىپىنىڭ بىرى، تەرتىپلىك بولۇش؛ يەنە بىرى مۇۋاپىق، جانلىق بولۇش كېرەك. بۇنىڭ ئۈچۈن، ھەرقايسى مال تۈردىكى مۇلازىمەتنىڭ دائىرىسى،

ئۆلچىمى، مىقدارى، ۋاقىت، شارائىت چېكى بولۇشى كېرەك. ئاددىيسى بۇ يەردىكى ۋاقىت چېكى شۇ مەھسۇلات سېتىلغاندىن باشلاپ قىلىنغان مۇلازىمەت تۈرلىرىنىڭ قانچە ئاي، قانچە يىل بولىدىغانلىقى ۋە مۇشۇ مەزگىلدە قايسى ئىشنى، قايسى دەرىجىدە مۇلازىمەت بىلەن تەمىنلەيدىغانلىقىنى ئېنىق بېكىتىش كېرەك. بۇنىڭغا ئاساسەن، شۇ دېگەن دائىرە ئىچىدە تولۇق، ۋاقتىدا مۇلازىمەت قىلىشنى كۆرسىتىدۇ. بۇ ئىشلاردا ياخشى، مۇۋاپىق مۇلازىمەت تەرتىپى تۈزگۈزۈپ، شۇ تەرتىپ بويىچە ئىشلەش، مۇلازىمەت قىلىش كېرەك.

3. قەرز قايتۇرۇشنى مۇۋاپىق قىلىش كېرەك. تىجارەت جەريانىدا ھامان قەرزدارلىق بولىدۇ. مەيلى ئۇ بانكا قەرزى بولسۇن ياكى شەخسىيلەر ئوتتۇرىسىدىكى قەرز، ئېلىم - بېرىم بولسۇن، ھامان مەۋجۇت بولۇپ تۇرىدۇ. بۇنىڭدىن باشقا، شۇ كىشىنىڭ باشقىلاردىكى قەرزلىرى، ئېلىشى ياكى تولۇقلاپ قويۇش مەجبۇرىيىتى بولىدۇ، بەزىدە ئالماشتۇرۇش جەريانىدا پەيدا بولغان قەرزدارلىق بولىدۇ. بۇنداق ئالماشتۇرۇش مالغا مالنى ئالماشتۇرۇش، مال ئېلىپ مالغا قەرزدار بولۇش، ئوخشاش مالغا ئوخشاش مال بېرىش، ئوخشاش بولمىغان مالغا ئوخشاش بولمىغان مالنى بېرىشتەك قەرزدارلىق ھادىسىلىرى دائىم بولۇپ تۇرىدۇ، بۇ بىر قاتار قەرزدارلىق ھامان ئادا قىلىشنى تەقەززا قىلىدۇ، ئۇلارنىڭ بەزىلىرى نەچچە يىللاپ تۇرۇپ قالىدۇ، بەزىلىرى تېز - تېز يۇرۇشۇپ كېتىدۇ، بەزىلىرى ئۇزاق مۇددەت ھەل بولماسلىق تۈپەيلىدىن قاتماللىشىپ قالىدۇ، بەزىلىرى ئۇنتۇلۇپ قالىدۇ. شۇڭا، بۇنداق قەرزدارلىق ھامان سۈرۈشتە قىلىنىدۇ، ھەل قىلىنىدۇ؛ ھەل قىلىش يوللىرى ھەرخىل بولىدۇ. ئەڭ ئاددىي ھەل بولىدىغانلىرى ئىككى تەرەپنىڭ رازى بولۇشى، ئۆزئارا ماقۇل كۆرۈش ۋە قوبۇل قىلىپ، چىن دىلىدىن رازى بولۇشى

ئارقىلىق تامام بولىدۇ، بىراق، يۇقىرىدا دەپ ئۆتكەندەك، دەل مۇشۇ خىل ئىشلاردىمۇ خاتىرە قالدۇرۇش، يېتەرلىك ئىسپات ھازىرلاپ قويۇش كېرەك. بەزى قەرزدارلىق بىر مەزگىل ئۆتكەندىن كېيىن، سۈرۈشتۈرۈشكە تېگىشلىك، جاۋابكارلىقى بار ئىش بولۇپ قېلىشى مۇمكىن. شۇ چاغدا چوقۇم قەرزنىڭ بىر تەرەپ قىلىنىش جەريانىنى ئىسپاتلايدىغان پاكىت بولۇشى كېرەك. چۈنكى، بەزى ھاللاردا ئايرىم كىشىلەر تىجارەتتە ۋەيران بولسا ياكى قازا قىلسا، ئۇنىڭ ئاخىرىنى سۈرۈشتە قىلىدىغان ئادەم چوقۇم چىقىدۇ، ئۇ چاغدا ئاشۇ خىل ئاساس بولمىسا، نۇرغۇن گۇمان، ئاۋارىچىلىك كېلىپ چىقىدۇ. خاتىرىلەشتە قەرزلەرنى قانداق بىر تەرەپ قىلىش، قانداق ھەل قىلىش، قاچان، قايسى يول بىلەن بىر تەرەپ قىلىش ئۇسۇللىرى، ۋاقىت قاتارلىقلار ئېنىق خاتىرىلەپ قويۇلۇشى كېرەك. بۇ قەرزنى ۋە كىشىلەر بىلەن كىشىلەر ئوتتۇرىسىدىكى ھېساباتنى ئاسانلاشتۇرىدۇ، قىيىنچىلىق ۋە زىددىيەتلەرنى ئاسان ھەل قىلىدۇ. يېقىنقى زامان تارىخىدا بەزى ئادەملەرمۇ شۇ خىل خاتىرىلەش ئۇسۇلى ئارقىلىق ئۆزى بىلەن باشقىلار ئوتتۇرىسىدىكى ئېلىم - بېرىمنى ئېنىق قىلىپ ھەم ئادەتنى قوغدىدى، ھەم كېيىنكى ئەۋلادلارنىڭ خاتىرجەملىكىنى قوغدىدى. شۇ خىل ئادەملەردىن بىر قىسىملىرى خىيانەت قىلىش، پارىخورلۇق قىلىش جىنايىتى بىلەن جازالىنىپ دەككىسىنى يېدى. بىراق ئۇلار يېزىپ قويغان خاتىرىلەر يوقالمىغانلىقتىن، باشقىلارنىڭ ئۇۋالغا قېلىشىنىڭ ئالدىنى ئالدى.

بۇ يەردە بىر نەرسىنى تەكىتلەش زۆرۈركى، قەرزدار بولغان ئىكەن، ئۇنى چوقۇم قايتۇرۇش كېرەك، بۇنى ئەدەپ - ئەخلاق نۇقتىسىدا تۇرۇپمۇ، ۋىجدان، غۇرۇر نۇقتىسىدا تۇرۇپمۇ، قائىدە - قانۇنىيەت، ھەق نۇقتىسىدا تۇرۇپمۇ تولۇق بىر تەرەپ قىلىشقا

كاپالەتلىك قىلىش كېرەك. بۇنداق قىلىش شۇ كىشىنى ئالغا باستۇرىدۇ، ئىشنى روناق تاپقۇزىدۇ. شۇنداق بولمايدىكەن، ئاشۇ خىل كىشىلەر ئاشۇ قەرزدارلىقنىڭ دەككە - دۈككىسىدە ياشايدۇ، بىر مەزگىل باشقىلارنىڭ قەرزى ئارقىلىق باي بولۇۋالسىمۇ، ئاخىردا ئۇنىڭ بەرىكىتى بولمايدۇ. بۇ ئىشتا ئىمكانقەدەر قەرز قىلماسلىق، دەل ۋاقتىدا ئۇدۇل - ئۇدۇلغا تۆگىتىپ خالاس بولۇپ بەگىدەك ياشاش كېرەك. پەقەت بولمىغاندا، قەرز قايتۇرۇشتىكى بەلگىلىك تەرتىپ تۇرغۇزۇپ، ۋاقىت بەلگىلەپ، شۇ بويىچە قەرز قايتۇرۇش كېرەك، يەنى قايسى خىل قەرزدارلىقنى قاچان، قانچىلىك قايتۇرۇش توغرىسىدا ئېنىق تەرتىپ تۇرغۇزۇش كېرەك. مەسىلەن، ھەر ئاينىڭ 1 - ياكى 10 - كۈنى قەرز قايتۇرۇش، ھەر ھەپتىنىڭ 1 - ياكى 4 - كۈنى قەرز قايتۇرۇش دېگەندەك ۋاقىت چېكى توختىتىش ھەمدە بۇنى قارشى تەرەپكە ئۇقتۇرۇش، قايتۇرۇش مىقدارىنى بېكىتىش كېرەك. شۇنداقلا، پۈتۈشكەن مىقدار، ۋاقىتقا ئەستايىدىل ئەمەل قىلىپ، بىر ئامال قىلىپ، شۇ مەقسەتكە، تەلەپكە لايىق پۇل، ماددىي نەرسىلەرنى تەييارلاپ بېرىش كېرەك. بۇنداق قىلىش قەرزدارلىقتا ئىشەنچ تۇرغۇزۇپ، كۆپرەك سودا قىلىش، پايدا ئېلىش، كىرىمنى كۆپەيتىش مەقسىتىنى ئىشقا ئاشۇرغىلى بولىدۇ ھەمدە قەرزدارلىقنى ئۇزاق مۇددەت يۈك قىلىۋېلىشتىن ساقلىنىپ، زىيادە ئاۋۇپ كېتىپ، كېيىن ھەل قىلىپ بېرەلمەي قىينىلىپ قېلىشتىن ساقلانغىلى بولىدۇ.

4. مەبلەغ سېلىشتا ئېھتىياتچان بولۇش كېرەك. تىجارەت جەريانىدا مەبلەغ سېلىش بىلەن مەبلەغنى قىسىش ئىزچىل يۈز بېرىدۇ. مەيلى قايسى خىل تىجارەت بىلەن شۇغۇللانغان بولسۇن، مەبلەغ سېلىشتا ئېھتىياتچان بولۇش كېرەك. بۇ دېگەنلىك سودا جانلىق قانات يېيىپ، ئوبوروت جانلىنىپ كەتكەندە، يەنى قىسقا

مۇددەتلىك قىزىپ كەتكەندە، ھېسسىياتقا بېرىلىپ، زىيادە ئاشۇرۇپ مەبلەغ سېلىش، مەھسۇلاتنى زىيادە كۆپ ئېلىپ بېسىۋالماسلىق، سودا جانسىز بولغاندا، بوشىشىپ مەبلەغ سېلىشتىن يالتىيىۋالماسلىق كېرەك. ئېنىقكى، سودا قىزىغاندا، مەبلەغ سېلىش ئېھتىياجىغا قاراپ، مەھسۇلات تولۇقلىماي بولمايدۇ، بىراق، بەك كۆپ ساتتىم دەپ، ھەدەپ قارىغۇلارچە مەبلەغ سېلىش، مال بېسىۋېلىشتىن ساقلىنىش كېرەك. بۇ يەردىكى مەبلەغنى قىزىقىپ كۆپ سېلىش، كۆپلەپ مال بېسىۋېلىپ سېتىۋېلىش مەسىلىسى ئىلمىي بولمىغان مەبلەغ سېلىش مەسىلىسى ۋە قىزىپ كېتىش بولۇپ، بۇ خىل قىزىپ كېتىش تىجارەتچىنى بىراقلا كاردىن چىقىرىدۇ. بىز يۇقىرىدا دەپ ئۆتكەندەك، سودا بىردە جانلىق، بىردە ئاجىز بولىدۇ، ئۇ ھەرخىل خىرىسقا دۇچ كېلىپ تۇرىدۇ. بۇ خىل خىرىس سودىنى ھامان ئۆزىنىڭ قانۇنىيىتىدىن چىقىرىپ قىلغانلارنى بەربات قىلىدۇ، بىرەر خىل مەھسۇلات بىردىنلا بازارلىق بولۇپ كەتسە ياكى قىس بولۇپ كەتسە، شۇ خىل تىجارەت تۈرىنى قىلىۋاتقان كىشىلەردىن باشقا كىشىلەر، يەنى باشقا تۈردىكى ياكى شۇ تۈرگە يېقىن بىر خىل تىجارەت بىلەن شۇغۇللىنىۋاتقان كىشىلەرمۇ مەبلەغ سېلىشى ياكى تۆكمە قىلىشى مۇمكىن. شۇ چاغدا بىزنىڭ جانلانغان، قىزىغان تىجارەت تۈرى خىرىسقا دۇچ كەلمەي قالمايدۇ. بەزىدە بۇ خىل تىجارەت قىلىۋاتقانلارغا قارشى ناتوغرا رىقابەت بىلەن شۇغۇللىنىدىغانلار چىقىشى مۇمكىن. شۇڭا، تىجارەت قىزىپ كەتكەن مەھسۇلاتلارغا مەبلەغ سالغاندا، شۇ تۈرنىڭ شۇ چاغدىكى ئېھتىياجىنى چىقىش قىلىش، ئارتۇق ئېلىپ بېسىۋالماسلىق، مۇۋاپىق مەبلەغ سېلىش، جانلىق قوبۇل قىلىپ، جانلىق چىقىرىش كېرەك. بۇ يەردىكى جانلىق بولۇش لازىم بولغان ھامان ئېلىپ كېتەلەيدىغان ۋە

ساتالايدىغان، ئاخىرىنى بىر تەرەپ قىلالايدىغان بولۇشقا قارىتىلىدۇ. بۇ يەردىكى مەبلەغ سېلىش تەرتىپى چوقۇم ئېھتىياجغا قاراپ بولۇشى، قانداق سېلىش، يەنى ئالدىنقى بىر مەزگىلدە قانداق مەبلەغ سېلىش، ئوتتۇرا مەزگىلدە قانداق سېلىش، داۋاملاشتۇرۇش مەزگىلىدە قانداق سېلىش، ئاخىرىدا قانداق سېلىش قاتارلىق جەريانلارنى ئۆز ئىچىگە ئالىدۇ. بۇ خىل مەبلەغ سېلىش بىلەن سالماسلىق، مەھسۇلات سېتىۋېلىش بىلەن سېتىۋالماسلىقنى سالغان مەبلەغنىڭ ئۈنۈمى بىلەن پايدىسىغا ئاساسەن مەبلەغ سېلىش ئۆلچىمى، دەرىجىسى، مىقدارىنى بېكىتىش كېرەك. بۇ يەردە چوقۇم ئۈنۈم بىلەن پايدىنى ياخشى ئايرىش كېرەك. مەسىلەن، ئالدىنقى قېتىمدا سالغان مەبلەغ ئۈنۈمىگە ئاساسەن پايدىنى ئايرىش، ئايرىلغان پايدىدىن مەبلەغ نىسبىتىنى ئاجرىتىپ، يەنە مەلۇم نىسبەتتىكى قىسمىنى جۇغلانما مەبلەغ ياكى پايدىغا قالدۇرۇپ قويۇش كېرەك. ئۇنداق قىلماي، كۆپ پايدا ئالدىم دەپ ئالغان پايدىنى ۋە باشقا چاغلاردا توپلىغان پايدا، مۇقىم مەبلەغلىرىنىمۇ سېلىپ قويغاندا، بەلكىم، ئاخىردا غايەت زور پايدا ئېلىشى ۋە بەلكىم غايەت زور زىيان تارتىشى مۇمكىن. ئۇ چاغدا تىجارەت قىلىپ پايدا ئالدىم دەپ زىيان تارتىشى، ئىز پۇلى بولىدۇ دەپ ۋەيران بولۇشى مۇمكىن. تىجارەتتە تىجارەتچى، بولۇپمۇ، سەزگۈر تىجارەتچىلەر پايدا ئېلىشتىن ئاۋۋال زىيان تارتىشتىن ساقلىنىشنى، پايدا ئالىمەن دەپ تۇرۇپ زىيان تارتىدىغانلىقنى ئېسىدىن چىقارمايدۇ. ئۇ بىر خىل سەزگۈرلۈك بولۇپ قالماستىن، تىجارەتچىنى ئاگاھلاندۇرىدىغان سىگنال بولىدۇ. مۇشۇنداق تىجارەتكە مەبلەغ سالغاندا ياكى ئادەتتىكى تىجارەتكە مەبلەغ سالغاندا بولسۇن، ھېسسىياتقا تايىنىپ قارىغۇلارچە كۆپ ۋە كەڭ كۆلەملىك مەبلەغ سېلىش، مەھسۇلات توپلىۋېلىشتىن

ساقلىنىش كېرەك. جانلانغان، قىزىغان تىجارەتنىڭ بىر قىسمى تولا چاغلاردا ۋاقىتلىق بولىدۇ، يەنى پەسىلگە، ۋاقىتقا، شارائىت ۋە مەبلەغ ئېھتىياجى ياكى مەلۇم يېتىشسىزلىك تۈپەيلىدىن بولىدۇ. بۇ خىل ئەھۋالدا چوقۇم ئالدىنقى يىللاردىكى ۋە ئۆزىدىن باشقىلارنىڭكى مۇشۇ خىل تىجارەت جەريانىدىكى تىجارەت تەجرىبىلىرىنى نەزەرگە ئېلىشى كېرەك. بەزى تەجرىبىلىك تىجارەتچىلەر بۇنداق سودىدا پەقەت ئالدىراپ كەتمەيدۇ، بەلكى جانلىق مەھسۇلات تەشكىللەيدۇ، مەبلەغنى پايدا - زىيانىنى ئايرىپ تۇرۇپ سالىدۇ. چۈنكى، ئۇنداقلار بۇ خىل ئەھۋالدا چوقۇم ئالدىنقى يىللاردىكى ۋە ئۆزىدىن باشقىلارنىڭكى مۇشۇ خىل تىجارەت جەريانىدىكى تىجارەت تەجرىبىلىرىنى نەزەرگە ئېلىپ، پايدا ئالىمەن دەپ كۆپ كۆچ سەرپ قىلىپ، ئاخىردا زىيان تارتقاندىن شۇ تىجارەتنى قىلمىغان ياخشى، دەپ قارايدۇ ۋە زىيان تارتقاندىن ئاز بولسىمۇ پايدا ئالساق ياخشى دەيدۇ. مانا بۇ توغرا قاراش، نۇرغۇن مەبلەغ سېلىپ دەسلەپ پايدا ئېلىپ، كېيىن بىراقلا زىيان تارتقاندىن، ئاز پايدا ئالسىمۇ، زىيان تارتمىسا ياخشى بولغىنى! شۇنداقلا، ئۇلار تىجارەت ئۇزاق داۋاملىشىدىغان ھەرىكەت، خاسلىقتا ئىگە پائالىيەت، ئۇنى ھەدېگەندە زورمۇزور ئالدىراپ قىلسا ئۇتۇق قازانغىلى، ئۇزاق مۇددەت پۇت تىرەپ پايدا ئالغىلى بولمايدۇ، دەپ قارايدۇ. مەيلى كىم بولسۇن، تىجارەتتە مەبلەغ سېلىش تەرتىپىنى ياخشى تۇرغۇزمىسا بولمايدۇ. بەزىلەر تىجارتتى سۇس بولسىمۇ، مەبلەغ سېلىشتىن يالتىيىپ قالىدۇ، بۇ تۈپتىن توغرا بولمىغان قاراش. نېمىشقا دېگەندە، سۇس بولغاندا توختاپ قالغان تىجارەتنى جانلاندۇرۇشنىڭ بىر ياخشى تەدبىرى ئەلمىي بولغان باشقۇرۇش بىلەن يول ئېچىش تەدبىرى، شۇنداقلا، مەبلەغ سېلىپ جانلاندۇرۇش كېرەك، بولمىسا، ئۇنى ئەمەلدىن قالدۇرۇش ئەڭ دانا چارە ھېسابلىنىدۇ. مۇبادا ئۇنى

جانلاندۇرۇش زۆرۈرىيىتى بولسا، ئالدى بىلەن ئۇنىڭ ھەقىقەتەن شۇنداق قىلىش زۆرۈرىيىتى ۋە غەلىبە قىلىش ئېھتىمالى بارلىقىنى دەلىللەش كېرەك. دەلىللەنسە مەبلەغ سالماي بولمايدۇ. شۇنداق چاغدىمۇ مەبلەغنى مۇۋاپىق، ئىلمىي سېلىش كېرەك، ئۇنىڭمۇ سېلىش تەرتىپى بولۇشى كېرەك. مەسىلەن، ئۇسكۇنە، ئادەم، تەشۋىقات، ساقلاش، تۈرلۈك ئىجارە، خوراش، باشقۇرۇش، نازارەت قىلىش ھەققى قاتارلىقلارنى، مەھسۇلات كىرىم قىلىش، سېتىۋېلىش دېگەندەكلەرنى ئالدىن مۆلچەرلەپ ۋە بېكىتىپ، تەرتىپ تۈزگۈزۈپ، شۇ تەرتىپ بويىچە ئىشلەش كېرەك. ئارىلىقتا مەبلەغ سەرپ بولىدىغان تۈرلەرنىمۇ مۇناسىپ ئىلگىرى سۈرۈش، ماسلاشتۇرۇش كېرەك.

4. پايدىنى بىر تەرەپ قىلىش تەرتىپلىرىنى يولغا قويۇش كېرەك. ئۇششاق تىجارەتتە كۆپ ھالدا نۇرغۇن سەۋەنلىكلەرگە يول قويۇلىدۇ. بۇ ئادەمنىڭ ئۆزى تەرىپىدىن يول قويۇلىدۇ ياكى شۇ تىجارەتنىڭ ئەنئەنە ئۇسۇلى تۈپەيلىدىن پەيدا بولىدۇ. بۇنى چەكلەش تولىمۇ زۆرۈر. بۇنىڭ ئىچىدە پايدىنى بىر تەرەپ قىلىش تەرتىپى تەرتىپسىز بولىدۇ. بۇنداق تەرتىپسىز پايدا ئايرىش، باشقۇرۇش شۇ كىشىنى پايدا جۇغلانمىسىغا ۋە پايدا ئوبوروتىغا ئىگە قىلمايدۇ. يەنى، قانچە ۋاقىت تىجارەت قىلسىمۇ، ھەمىشە پايدا ئالسىمۇ پۇل توپلىيالمايدۇ، مەبلەغنى كۆپەيتەلمەيدۇ. تىجارەت جەريانىدا پايدىنى بىر تەرەپ قىلىش تەرتىپلىرىنى ياخشى ئورۇنلاشتۇرۇش، تىجارەتتە ئۇتۇق قازىنىشتىكى مۇھىم تۈرلەرنىڭ بىرى ھېسابلىنىدۇ، ئۇنداقتا پايدا تەرتىپلىرىنى قانداق ئورۇنلاشتۇرۇش ۋە بېجىرىش كېرەك؟ بۇنىڭغا كونكرېت، تەپسىلىي، بىرمۇبىر تەرتىپ تۈزگۈزۈپ بېكىتىپ بەرگىلى بولمايدۇ. چۈنكى، بەزى تەرتىپلەر بىر قىسىم تىجارەت تۈرلىرىگە ماس كەلسىمۇ، يەنە بىر قىسىم تىجارەت تۈرلىرىگە ماس

كەلمەيدۇ، پەقەت بۇ يەردە مۇھىم بىرقانچە تۈرنى بېكىتىشكە بولىدۇ. قالغانلىرىنى تىجارەتچى قىلىۋاتقان سودىسى، سودا ئۈنۈمى ۋە پايدىسىغا قاراپ ھەم ئۆزىنىڭ سودا ئېھتىياجى، ئائىلە، تۇرمۇش ئېھتىياجىغا قاراپ مۇۋاپىق تەڭشەپ، شۇ بويىچە تەرتىپ تۇرغۇزسا بولىدۇ. پايدا ئايرىشتا چوقۇم مەلۇم مىقداردىكى تىجارەت پايدىسىنى ھەر كۈنى ياكى ھەر قېتىم ھېسابات قىلغاندا مۇقىم ئايرىپ مېڭىش كېرەك. ئۇنى بىرقانچە يىل داۋاملاشتۇرۇش ياكى مەلۇم مىقدارغىچە داۋاملاشتۇرۇش، شۇ مىقدار ياكى ۋاقىت چېكى پۈتسە، يەنە مىقدارىنى ئاشۇرۇش ياكى كېمەيتىش ئارقىلىق تەڭشەش، ياكى ئەسلىدىكى بويىچە داۋاملاشتۇرۇش كېرەك. مەلۇم چاقچۇق تىجارىتى قىلىدىغان بىر تىجارەتچى مۇشۇ خىل ئۇسۇلنى ئۇدا 10 يىل داۋاملاشتۇرغان. ئۇ ھەر كۈنى 100 يۈەن پايدىنى ئايرىپ، ئانىسىنىڭ قولىغا تۇتقۇزغان. شۇنداق قىلىپ، ھەر ئايدا ئانىسىنىڭ قولىغا 3000 يۈەن، بىر يىلدا 37 مىڭ يۈەن ئەتراپىدا پۇل ئايرىپ ماڭغان. 10 يىلدا ئۇلارنىڭ مۇشۇ ئۇسۇلدا يىغقان پۇلى ئۆسۈمى بىلەن 400 نەچچە مىڭ يۈەن بولغان. بۇ خىل پايدا تولا چاغلاردا تىجارەتچىلەرگە مەھسۇلات، مال بولۇپ ئايرىلىدۇ، بەزىلەر قىلىۋاتقان تىجارىتى ئىچىدە بىر قىسىم پايدىنى بايىقىدەك ئايرىسا، يەنە بىر قىسىم پايدىنى ئايرىپ، دەسمايە قىلىپ، مۇقىم مۈلۈك ياكى مەھسۇلات سېتىۋېلىشقا ئىشلىتىپ، تىجارىتىنىڭ راۋانلىقىنى، مال مەنبەسىنىڭ موللىقىنى ئىشقا ئاشۇرىدۇ. ئۇششاق مال تىجارىتى، بولۇپمۇ، تۇرمۇش بۇيۇملىرى، تاللا بازارلىرىغا بۇ خىل ئۇسۇل تازا باب كېلىدۇ. بەزى تىجارەتچىلەر پايدىسىنىڭ مەلۇم قىسمىنى نىسبەت، تۈر بويىچە ئايرىپ، مۇقىم مۈلۈك، ئەسلىھەلەرنى ياخشىلاشقا ئايرىپ، مۇقىم مۈلۈك مىقدارى، سۈپىتى، شەرت - شارائىتى، ئىش ئۈنۈمىنى يۇقىرى

كۆتۈرىدۇ. ئۇپراش، داۋالىنىش ھەققى، ياردەم فوندى قاتارلىق تۈر تىجارىتىدە زۆرۈر بولغان تۈرلەرگە پايدىدىن مەلۇم نىسبەتتە ئاجرىتىش زۆرۈر بولىدۇ. ئىش ھەققى، سۇغۇرتا ھەققى، خادىملار ئىش ھەققى، بازار ئېچىش ھەققى، مەمۇرىي ھەقلەرگىمۇ مۇناسىپ پايدا ئايرىش كېرەك.

تىجارەتتە باشقۇرۇشتا ۋە ئىشلىتىشتە مانا مۇشۇ خىل تۈرلەرگە مۇناسىپ نىسبەتتە ئايرىپ ماڭغاندا، شۇ كىشىنىڭ تىجارىتى تەرتىپلىك بولۇپلا قالماستىن، يەنە ئۇزاق مۇددەت راۋاج تاپىدۇ، مەغلۇپ بولۇش نىسبىتى تۆۋەن بولىدۇ.

قارىسا، بۇلار بەك مۇرەككەپ جەريان بولۇپ كۆرۈنىدۇ. بىراق، بىز ئىلمىي بولغان قاراشتا ئېتىبار بىلەن مۇئامىلە قىلساق ۋە شۇ تەرتىپلەر بويىچە ئىش قىلساق، تىجارەتنىڭ سۈپەت، ئۈنۈمى، پايدىسى زور دەرىجىدە ئاشىدۇ. تىجارەتتە روناق تاپاي دېگەن ئادەم، بولۇپمۇ تىجارەتنى ئىلمىي ئاساستا داۋاملاشتۇرۇش، پاكىز، رەتلىك، جانلىق، ئۈنۈملۈك قانات يايدۇراي دېسە، بۇ نۇقتىلارنى ئېغىر كۆرمەي يولغا قويۇشى، ئۇزاق داۋاملاشتۇرۇشى كېرەك. بىزدە دەل مۇشۇنداق تەرتىپ تۈرلىرى ۋە جەريانلار داۋاملاشمىغانلىقتىن، نۇرغۇن تىجارەتچىلەر ئاسان ۋەيران بولىدۇ، باي بولالمايدۇ، تىجارىتى روناق تاپمايدۇ؛. بەزىلىرى پايدا ئېلىۋاتقان تىجارەتتىمۇ بىردىنلا ۋەيران بولۇپ كېتىدۇ. بۇنىڭدا باشقۇرۇش ۋە تەدبىر بەلگىلەشنىڭ ئىلمىي، جانلىق، ئۈنۈملۈك بولمىغانلىقىدىن بولىدۇ. نۇرغۇن تەجرىبىلەر شۇنى كۆرسىتىپ بەردىكى، تەرتىپ - تۈزۈم بويىچە ماڭغان، قېلىپ بېكىتىپ قېلىپقا ماسلاشتۇرۇپ تىجارەت قىلغان داڭلىق تىجارەتچىلەر ناھايىتى كۆپ. بۇنداق مىساللار دۇنيادىكى تەرەققىي قىلغان دۆلەت، مىللەت كىشىلىرى ئارىسىدا ناھايىتى كۆپ. ئۇلار كىچىك تىجارەتنى مانا مۇشۇنداق تەرتىپلەرنى بېجىرىش، يولغا قويۇش،

قوللىنىش، ئۇزاق مۇددەت داۋاملاشتۇرۇش ئارقىلىق، چوڭ شىركەت، چوڭ گۇرۇھ، داڭلىق ماركا، داڭلىق مەھسۇلات ياراتقان ۋە ئىزچىل تەرەققىي قىلغان، يۈكسەلگەن. ئەمما، بىز ئاشۇنداق قىلمىغاچقا، ھەمىشە تىجارەتلىرىمىز زامانىنىڭ ئارقىسىدا قېلىش، كىچىك، قالاق بولۇش سەۋەبىدىن خىرىسقا تاقابىل تۇرالماسلىق، چوڭلار تەرىپىدىن يېۋېتىلىپ ياكى بېقىندى بولۇپ قېلىشتىن قۇتۇلالماي كەلدى. ھەممىگە ئايانكى، تىجارەت كەسكىن رىقابەت بىلەن ھاياتىي كۈچىنى ساقلايدۇ. شۇڭا، بۇنىڭغا تاقابىل تۇرۇش ئۈچۈن، ئۆزى ئاددىي، ئەمما مۇقىم بولغان تۈرلەرگىمۇ سەل قاراشقا بولمايدۇ. مەن ھەرقانداق بىر تىجارەتتە مۇشۇ ئۇسۇلنى تەتبىقلاشنى تەۋسىيە قىلىمەن.

دوستلارغا شۇنى ھېكايە قىلغۇم كېلىدۇكى، بىر قويۇلۇپ كەتكەن قويمىچى مۇنداق دېدى: تىجارەت قىلىش، پۇل تېپىش كويىدا تىپىرلاش پەقەت ئانىسىنىڭ كۆكسىنى قاتتىق چىشلىگەن ئادەملەرگىلا نېسىپ بولىدىغان جازا قورالى ئىكەن. ئۇ شۇنداق چىڭكى، بۇ بەزىدە جېنىڭنى ئالىدۇ، بەزىدە يۈرىكىڭنى قاق قىلىپ، شېرىن جېنىڭنى ئوتقا چۈشكەن قىلغا ئوخشاش قىلىپ قويىدۇ، سەن شۇ چاغدا ئۆزۈڭنى قۇتقۇزالمايسەن؛ پۇلۇڭ ئاز بولسا، كۆپ بولسا دەيسەن، شۇ چاغدا تويىمەن دەيسەن، كۆپ بولسا، يەنىمۇ كۆپ بولسا دەپ پۇل خەجلىگۈڭ كەلمەيدۇ! كۆپ بولغانسېرى كۆزۈڭ تويمايدۇ، ئۇ ئازلىق قىلىدۇ، ئاز بولسا، ئازلىقنىڭ خورلۇقىنى تارتىسەن، كۆپ بولسا، باشقۇرالماي دەردمەن بولىسەن. بىراق، پۇلى يوق نامرات ئادەم ئەڭ خاتىرجەم، باياشات ئادەممىكىن دەيمەن. چۈنكى، ئۇلاردىن بەزىلىرى قولىدىكى ئازغىنە پۇلنى شۇقەدەر تەرتىپلىك، دىت بىلەن خەجلەشنى بىلىدۇ. زاغرا يېسىمۇ خاتىرجەم بولىدۇ، دىلى سۆيۈنىدۇ، قەلبى ئازابتىن يىراق بولىدۇ.

ناھايىتى ئېنىقكى، پۇلنى تەرتىپلىك، ئىدىتلىق بىر تەرەپ قىلىش كۆپ پۇل بولغانغا قارىغاندا، شۇ كۆپ پۇلنى تەرتىپلىك بىر تەرەپ قىلىشنى بىلمىگەنگە قارىغاندا نەچچە ھەسسە ئارتۇق قىممەتكە ئىگە.

بەرىكەتلىك پۇل

ئۇ دائىم خاتىرە يازاتتى، بۇ ئۇنىڭ كۈندىلىك ئادىتى ئىدى. ئۇ بۇنداق ئادەتنى خۇددى بەش ۋاق ناماز ئوقۇيدىغان ئادەمدەك تاشلىمايتتى. بەزىلەر ئۇنىڭغا لېنىن، لېي فېڭدەك داڭلىق شەخس بولغۇڭ بار سېنىڭ دېسە، ئۇ: كەلگۈسى بىر چاغلاردا لازىم بولىدۇ. ھايات مۇساپەم كۆمۈلۈپ قالمايدۇ، كەلگۈسىدە ئوقۇساڭ سۆيۈنىسەن، يول تاپىسەن، پايدىسى كۆپ، بۇمۇ بىر تۆھپە، ئىجادىيەت... دەيتتى. لېكىن ئۇ ھەممىنى دېگۈدەك قارىقويۇق يازاتتى، شۇڭا ئۇچۇنمىكىن، تۇتۇۋېلىش قابىلىيىتى تولىمۇ يۇقىرى ئىدى. خاتىرىسىنى بىرمۇ ئادەمگە بەرمەيتتى. چۈنكى، بەزى ئىشلارنى يېزىپ ئاخىردا ئائىلىۋى ماجىراغا، مۇناسىۋەت ماجىراسىغا قالغانىدى.

— بۈگۈن پەيشەنبە، — دەپ يازغانىدى ئۇ، — مەن ئۈچۈن ئۇنتۇلماس بىر كۈن، شۇ تاپتا مەن XX ئەمەلدارنىڭ ئۆيىدە يالغۇز ئولتۇرغاندا ئويلىغانلىرىمنى يېزىشقا قەلەم ئېلىپ، ھاياجانلىنىپ قوللىرىم تىترەپ كەتتى. ئاھ، مەن بىر ياخشى نەرسىنى ھېس قىلدىم. مەن نېمىشقا بۇنى بۇرۇنراق ئويلىمىغان بولغىيتتىم؟ شۇ تاپتا باشقىچىلا يېنىكلەپ قالدىم، باشقىچە ھېسسىياتلارغا چۆمدۈم. شۇ ھېسسىيات - چۈشەنچە يولى بىلەن مېڭىپ باقسام، نېمىدېگەن بەختلىك بولار ئىدىم - ھە؟ لېكىن، بۇ جەمئىيەتتە زادى قانداق بولار؟ ياق، ياق، زادى قانداق بولسىمۇ، مەن ئۆزۈمنى بىلىشىم، ھەممە ئىشتا ھالاللىق ئىزدىشىم كېرەك. مۇشۇ قېتىمقى ئىش ماڭا سىگنال بەردى.

ئارام ئېلىش كۈنىدىن پايدىلىنىپ، xx باشلىقنىڭ ئۆيىگە بارغان، ئۇ مېنىڭ سودا شېرىكىم، ئۇنىڭدىن نۇرغۇن نەپكە ئېرىشكەن، ئۇمۇ مەندىن نەپ ئالىدۇ، بۇ جەمئىيەتنىڭ ھازىرقى زامان ئالاقىسى، ھازىرقى زامان تۇرمۇش ئادىتى. ئۆزئارا نەپ ئالالمىساق، تۇرمۇشنى پاراۋان قىلغىلى، پۇل تاپقىلى بولمايدۇ. ئۇ، سەھەردىلا مېنىڭ بىر ئىشىمنى دەپ سىرتقا چىقىپ كەتتى. ئۇنىڭ ئۆيىدە يالغۇز قالدىم. ئۆي خىزمەتچىسى قىزچاق ئالدىمغا نان - چاي، ئاندىن ئاز - تولا قۇرۇق يەل - يېمىش ئەكىرىپ قويۇپ چىقىپ كەتتى. مەن جىمجىت، سۇرلۇك بىر تۇيغۇ ئىچىدە ناشتا قىلىشقا باشلىدىم. ئەلۋەتتە، ناشتىدا بادام يېيىشنىڭ پايدىسى كۆپ. فارفۇر قاچىدىكى بادام شۇنچىلىك چىرايلىق كۆرۈندى، مەن ساپلا كىشىلەر ئاغزىغا سېلىپ قويۇپ چېقىپ بولالماي قالغان باداملارمۇ - نېمە؟ دەپ ئاغزىمغا سېلىپ چېقىشتىن يالتايدىم، كېسەللىك مىكروبى بولسا ماڭا يۇقۇپ قالمىسۇن دەپ ئويلىدىم. لېكىن، ئارىسىدىن ئارىلاپ - ئارىلاپ ئېلىپ چاقتىم. تازا تېتىدى. تۆت تال، بەش تال چاقتىم. ئالتىنچى تالنى ئېلىپ چېقىپ يېسەم مېغىزى ئاچچىق چىقىپ قالدى، چايناپ سالغان بولغاچقا، ياندۇرۇشقا ئامال بولمىدى. ئەلۋەتتە، بادامنىڭ ئاچچىق مېغىزىنىڭ تەمىنى تاتلىق مېغىزى بىلەن قايتۇرۇش كېرەك. مەن يەنە چاقتىم، تاتلىق، يەنە چاقتىم ئاچچىق... ئاھ خۇدا، ئاخىرى ھەممىسىنى چېقىپ تۇگەتتىم. ھالبۇكى، ئاخىردا يەنىلا ئاچچىق بادامنىڭ تەمى قالدى. كېيىن قاچىغا قاراپ، توۋا، ئەجەب بەرىكەتى يوق بادامكىنا؟ دەپ قاراپ قالدىم. راست، نېمانچە ئاسان تۇگەپ كېتىدۇ؟

مەن xx دېگەن باشلىق، ئۇنىڭغا بادامنىڭ ناچارلىرى كىرمەيدۇ دەپ قارايتتىم. ئاچچىق بادامنىڭ كىرىپ قېلىشى مېنى تولىمۇ ئەجەبلەندۇردى. نېمىشقا شۇنداق بولىدۇ، نېمىشقا بەرىكەتى

يوق؟ چۈنكى، ئاچچىقى ئارىلىشىپ قالغان - دە! ياخشى نەرسىلەرگە ناچار نەرسە ئارىلىشىپ قالسا هامان بۇلغاپ قويىدىكەن، بەرىكىتى بولمايدىكەن، بۇ ھەقىقەت ئىكەن. مەن مۆرەككەپ ھېسسىياتلارغا چۆمۈپ ئويلاندىم. دېمەك، XX نىڭ ئۆيىگە كىرىدىغان نەرسىلەرنىڭ كۆپىنچىسى مۇشۇنداق خۇسۇسىيەتكە ئىگە نەرسىلەر بەلكىم، شۇڭا بەرىكىتى يوق بولىدىغاندۇ.

مەن شۇ تاپتا بىر ئىشلارنى ئويلاپ قالدىم. ئۇ مېنىڭ بىر تۇغقىنىم، كۆڭلىمىز بەكلا يېقىن، ئۇ ماڭا قاتتىق ساداقەتمەن، ئىخلاسى بار. ئەمما، قولى بەكلا ئۇزۇك، كۆڭلى ياخشى، ھېسداشلىقىمنى قوزغايدۇ، مەنمۇ چىن قەلبىمدىن ھېسداشلىق قىلىمەن. ئۇمۇ تۇرمۇش ئۈچۈن تىرىشىدۇ. لېكىن، ھاماقەتلىك قىلىدىغان ئىشلىرى بار. ئەخمەق تەرەپلىرىمۇ بار، مەن ئۇنى قانچىكى يۆلەيمەن، ئۇ شۇنچىكى پالاكەت، خېيىم - خەتەرگە يېقىن. لېكىن، بىزار بولساممۇ، ئۇنىڭغا تەسەللى بېرىمەن، تەربىيە قىلىمەن، لېكىن ئالدىمدا بەك مۇلايىم، ئارقامدا ئۆزى بىلگەننى قىلىپمۇ قويىدۇ، مەن ئۇنىڭغا دائىم تىرىلىشۋال دەپ پۇل راسلاپ بېرىمەن. ھېسابلاپ كۆرسەم 30 نەچچە مىڭ يۈەن پۇل بېرىپ تۇرۇپتىمەن، لېكىن، شۇ پۇللارنىڭ ھەممىسى مەن قان - تەر تۆكۈپ تاپقان پۇل ئەمەس، ئۇيان - بۇيان كىرىپ قالغان ياۋا پۇللار. سوۋغا دەپ ئېلىپ كىرگەن، بىلىپ - بىلمەي قوبۇل قىلغان پۇللار ئىدى. لېكىن، ئۇ بۇ پۇللار بىلەن زادىلا تىرىلمىدى، ھە دېسىلا پالاكەت، پېشكەلچىلىك كېلىپ، شۇ پۇلغا تايىنىپ تاپقان ئاز - تولا پايدىسىنى بولمىغۇر ئىشلارغا سەرپ قىلاتتى، ھەتتا پايدىسىدىن زىيىنى كۆپرەك بولاتتى. ھازىر ئۇ ئېغىرغا ئالغىلى بولمايدىغان ئىشنى قىلىپ، ئادەمنىڭ ئۆلتۈرۈشىگە سەۋەب بولدى. ئەمدى ئۇ خۇن تۆلىشى كېرەك. ھېلىقى پۇل خۇنغا يەتمەيدۇ، ئۆزى تۈرمىدە ياتماي ئىلاج يوق،

ئەمدى ئۇ جىنايەتچىگە ئايلاندى. ئۇنىڭ ئاتا - ئانىسى، ئۇرۇق - تۇغقانلىرى، بالا - چاقىلىرى نېمە كۈنلەرنى كۆرەر؟! مەن يامان قىلغان ئىكەنمەن. كىشىلەرنىڭ ھارام بىلەن ھالال پەرقىنى شۇنداق چوڭ قىلىپ كۆرسىتىشىنىڭ شۇنداق چوڭ ئاساسى بار ئوخشايدۇ. ھارام نەرسە ھارامنى پەيدا قىلىدىكەن، ئادەمنى بالاغا سۆرەيدىكەن، تاپقان پۇلنىڭ بەرىكىتى يوق، ھازىر نېمە ئىلاج! مەن ئۈچۈن بۇ تولىمۇ چوڭ بىشارەت! توۋا، توۋا، پۇلنىڭ قىممىتى خەجلەشتىلا ئەمەس ئىكەن، ھاياتنىڭ قىممىتىمۇ ياشاشتىلا ئەمەس ئىكەن، پۇلنىڭ، ھاياتلىقنىڭ قىممىتى ھالاللىقتا، پاكلىقتا بولىدىكەن...

ئايرىم كىشىلەر پۇل، ماددىي نەرسىلەر قولدىن - قولغا ئۆتسە ھالال بولىدۇ، پۇل، ماددىي نەرسىلەر ئۆزىنىڭ ھالال - ھاراملىقىنى قانداق بىلىدۇ، ئۇنىڭدا ھېچقانداق سېھرىي كۈچ يوق، ھارامنىڭ بىرەر ئىشقا سۆرەپ كېتىشى ناتايىن، رازى بولۇپ بەرگەن پۇللارنىڭ، ماددىي نەرسىلەرنىڭ ھەممىسى ھالال دەپ قارايدۇ. بۇ ئايرىم كىشىلەرنىڭ قارىشى. ھالبۇكى، يەنە نۇرغۇن كىشىلەر ھالال بىلەن ھارامنى قاتتىق پەرقلەندۈرىدۇ. بولۇپمۇ ئىسلام دىنىدا بۇ جەھەتتە ئاجايىپ قاتتىق ئەقىدە ۋە مىزان بار. ئالدىنقى كىشىلەرنىڭ دېگىنىدەك پۇل ۋە ماددىي نەرسىلەردە ھارام، ھالال دەيدىغان بەلگە، نىشان بولمىسىمۇ، ئەخلاق، ۋىجدان نۇقتىسىدىن قارىغاندا ناھايىتى چوڭ پەرق بار.

ئالايلۇق، ئېقىن سۇ يەتتە دومىلىسا ھالال بولىدۇ دېگەندەك، ھەممە نەرسىنى بىرىدىن - بىرىگە ئۆتكۈزۈش بىلەن ئۇنىڭ پەرقى يوقىلىپ كېتىشى ناتايىن. ھارام نەرسە باشقىلارغا ئۆتكەن بولسىمۇ، ئۇنىڭ كېلىش مەنبەسى ھارام بولغانلىقتىن، ماھىيىتى مەڭگۈ ئۆزگەرمەيدۇ، پەقەت شەكلى ئۆزگىرىدۇ، خالاس. ئوغرى، بۇلاڭچى، ئالدامچى، قويمىچى ۋەھاكازالارنىڭ ئالغان نەرسىلىرى

ئوخشاشلا ھارامغا تەۋە. ئۇ ھامان ياكى ئۇنداق، ياكى مۇنداق يول بىلەن ئاشكارىلىنىدۇ، تۇتۇلىدۇ، رەسۋا بولماي قالمايدۇ. مانا بۇ دەل ھارامنىڭ ئىپادىسى. ھارام بىلەن ھالالنىڭ پەرقى ئوبيېكتىپ ئەمەلىيەتتە ئىپادە قىلىنىدۇ ۋە قەلبىدە ئېتىراپ قىلىنىدۇ. سوۋغا - سالامنى چېكىدىن ئاشۇرۇۋېتىش ياخشى ئىش ئەمەس. بۇنداق نەرسىلەر ھامان بىر خىل سېھرىي كۈچ بىلەن ئەكسىگە قايتىپ، قوبۇل قىلغۇچىنى ئوخشاش بولمىغان بەدەل تۆلەشكە مەجبۇر قىلىدۇ. پارا ئالغان، سوۋغا قىلىنغان ماددىي نەرسىلەرنىڭ ئاقىۋىتىمۇ شۇنداق بولىدۇ. ئۇنىڭ ئۈستىگە شۇنداق نەرسىلەرنىڭ زادىلا بەرىكىتى بولمايدۇ.

ھارامدىن كەلگەن پۇللارنىڭمۇ بەرىكىتى بولمايدۇ، ئۇنى ئۆزى ئىشلەپ تاپمىغان پۇل بولغاچقا، خالىغانچە يەپ - ئىچىپ، بۇزۇپ - چاچىدۇ، كەيپ - ساپا قىلىدۇ، كۆپ سەرپ قىلىپ، ئاز ئۇنۇم كۆرىدۇ.

ئەتراپىمىزغا قارايدىغان بولساق، بۇنداق ئىشلار كۆپ. شۇ خىل كىشىلەر ھەمىشە پۇل يەتمىدى، مائاشنى ئۆستۈرسە بولاتتى، ئىش ھەققىنى كۆپەيتسە بولاتتى، مۇكاپاتنى تارقاتسا بولاتتى دەپ ۋايسايدۇ. ماڭا ئوخشاش دائىم ئىشلەپ، توختىماي خەۋەر - ماقالە يازىدىغان، جېنىنىڭ كۆكىنى ساتىدىغانلار پۈتۈنلەي ئۇلارنىڭ ئەكسىچە، ئازغىنە ئىش ھەققى، مۇكاپات ۋە ئاز - تولا قەلەم ھەققى تاپاۋىتى بىلەن بالىلارنى ئوبدان باقىمەن، پۇل دەپ ۋايساپ كەتمەيمەن. چۈنكى، تۇرمۇشنى ئورۇنلاشتۇرۇشتا، تەرتىپ ۋە ئۇنۇم بار.

بۇنىڭدىن كۆرۈۋېلىشقا بولىدۇكى، ئەڭ قىممەتلىك، ئەڭ پاك، ئەڭ بەرىكەتلىك پۇل ھالال تاپقان پۇل بولۇپ، ئۇنىڭ غەلۋىسى يوق، تەمەسى يوق، خەجلىسە بەرىكەت قىلىدۇ، ئىستېمالغا ئىشلەتسە قۇۋۋەت قىلىدۇ.

ھازىرقى زامان تىجارىتىمىزدە يەنە نېمىلەر كەم؟

بۈگۈن بىز تەرەققىيات دەۋرىدە تۇرۇۋاتىمىز، ئۇ بىزدىن ناھايىتى نۇرغۇن نەرسىلەرنى تەلەپ قىلىۋاتىدۇ، شۇنداقلا بىزگە نۇرغۇن ئېھتىياج ۋە خىرىسلارنى پەيدا قىلىپ بېرىۋاتىدۇ. بۇ يەردىكى بىر مۇھىم مەسىلە بىز نېمە قىلىشىمىز كېرەك؟ دېگەن سوئالغا جاۋاب بېرىش بولۇپ، ئۇنىڭغا نۇرغۇن مەزمۇن، مۇرەككەپ جەريان ۋە تىجارەتكە باغلىنىشلىق ئاز بولمىغان ئىجتىمائىي، ئىقتىسادىي ئامىللار تەڭ بىرىكىپ كەتكەن.

تەرەققىيات تىجارەتكە ماسلىشىدۇ، تىجارەت تەرەققىياتنى ئىلگىرى سۈرۈش رولىنى ئوينايدۇ. ئېنىقكى، تەرەققىياتنىڭ ئومۇمىي جەريانى ئىشلەپچىقىرىش جەريانى بولۇش بىلەن بىرگە كۆپ قاتلاملىق تىجارەت جەريانى بولۇپ ھېسابلىنىدۇ. ئۇ تەرەققىيات ئىگىلىكىنى بارلىققا كەلتۈرۈپ، تۈرلۈك ئىجتىمائىي، ئىقتىسادىي ئامىللارنىڭ باغلىنىشى، بىر - بىرىنى ئىلگىرى سۈرۈشى ئارقىلىق ئىشلەپچىقىرىش ئامىللىرىنىڭ يوشۇرۇن كۈچىنى قېزىپ ۋە ئىشقا سېلىپ، تەرەققىيات ئۈچۈن زۆرۈر، مۇھىم بولغان مەنىۋى، ماددىي بايلىقلارنى يارىتىپ، تەرەققىياتنىڭ ئومۇمىيۈزلۈك ئىلگىرى سۈرۈلۈشىنى كاپالەت بىلەن تەمىن ئېتىدۇ، مانا مۇشۇ جەريانلاردا تىجارەتنىڭ كۆرسىتىدىغان تەسىرى ناھايىتى زور. شۇنداق دېيىشكە بولىدۇكى، بۇنىڭغا ماسلىشىش، ئۇنى ئىلگىرى سۈرۈشتە كۆپ تەرەپلىمە ئامىللارنى تەرەققىي قىلدۇرۇشقا،

تېگىشلىك مەسئۇلىيەت، مەجبۇرىيەتلەرنى ئادا قىلىشقا، شۇنداقلا شۇنىڭغا ماس كېلىدىغان ماددىي، روھىي بىرلىك بەرپا قىلىشقا، شەرت - شارائىت، پۇرسەتنى ھازىرلاشقا توغرا كېلىدۇ. بىزنىڭ نۆۋەتتىكى تىجارەت ئومۇمىيىتىمىزدىن قارىغاندا، بۇنداق بىر قاتار تەرەپلەر يەنىلا ئاجىز ھالقا بولۇۋاتىدۇ.

1. سىياسىي ئۇستۇنلۇكنى قوبۇل قىلىشىمىز يېتەرلىك ئەمەس. دۆلەت ھەر يىلى، ھەر دائىم تىجارەتكە باغلىنىشلىق ناھايىتى نۇرغۇن ياخشى سىياسەت ۋە يار - يۆلەك بولۇش چارىلىرىنى يولغا قويىدۇ، ئۇنىڭ ھەممىسىنى تىجارەت ۋە تەرەققىياتنى ئىلگىرى سۈرۈش تۇرلىرىگە بىرمۇبىر تەتبىقلايدۇ، بۇنىڭدىن سانسىزلىغان تىجارەتچى، ئىستېمالچى نەپكە ئىگە بولىدۇ. ھالبۇكى، بىزنىڭ نۇرغۇن تىجارەتچىلىرىمىز پەقەت ئۇنى مەجبۇري تەتبىقلاش ئېلىپ بارغاندىلا سېزىپ، شۇ تۇرلەرنىڭ ياردىمىنى قوبۇل قىلىش يولىدا ماڭىدۇ. لېكىن بىزدە ناھايىتى زور كۆپ سانلىق تىجارەتچى ۋە ئىستېمالچى ئۇنىڭدىن خەۋەرسىز قالىدۇ، بەھرىمەن بولالمايدۇ. بۇ نېمىدىن دېرەك بېرىدۇ؟ بىزنىڭ تىجارەتچىلىرىمىزنىڭ سىياسىي ساپاسىنىڭ تۆۋەنلىكى ياكى سىياسىيغا سەل قارىغانلىقى، تىجارەت بىلەن سىياسىنى باغلاشقا ئەھمىيەت بەرمىگەنلىكىدىن بولىدۇ. بەزىلەر تىجارەت سىياسىيغا باقمايدۇ، سىياسىيغا بېقىنمايدۇ، سىياسىينىڭ تىجارەت بىلەن كارى يوق، سىياسەتسىزمۇ تىجارەتنى راۋاجلاندۇرغىلى بولىدۇ، دەپ قارايدۇ. بۇ راستتىنلا شۇنداقتەك تۇرىدۇ، ئۇلار يەنە تىجارەت قىلىۋاتقان كىشىلەر ھېچ ئىش بىلەن كارى بولمايلا ئۆزى تاللىغان ۋە ئۆزى ئۇچۇن بايلىق توپلاپ بېرىۋاتقان تىجارەت كەسپى — تىجارەت تۇرى بىلەن شۇغۇللانسا، باج تاپشۇرسا، مۇناسىپ رەسمىيەتلەرنى ئۆتۇسە، قانۇنغا خىلاپ ئىش قىلمىسا بولۇۋېرىدۇ، تىجارەتكە سىياسىي ئارىلىشىۋالمىسىمۇ تىجارەت يۈرۈشۈۋېرىدۇ،

دېيىشىدۇ. بۇ تۈپتىن توغرا بولمىغان قاراش، چۈنكى مەلۇم بىر تىجارەتنى يولغا قويۇش ئۈچۈن سىياسەت بولۇشى كېرەك، يەنىمۇ چوڭقۇرلىساق، مەلۇم بىر تەرەققىي قىلىۋاتقان تىجارەتنى باشقا ھېچقانداق نەرسە بىلەن كەسكىن، جانلىق توسقىلى بولماسلىقى مۇمكىن، لېكىن بىر بۇيرۇق، يەنى سىياسەت بىلەن ئۇنى توختاتقىلى، ۋەيران قىلغىلى بولىدۇ. شۇنداق ئېيتىشقا بولىدۇكى، تىجارەتنىڭ ئومۇمىي جەريانى كۆپ ھاللاردا ئىقتىسادىي، ئىجتىمائىي ئامىللارغا باغلىنىش بىلەن نەتىجىلەنسىمۇ، ئۇنىڭ يولغا قويۇلۇشى ھەرقانداق ئەھۋال ئاستىدا سىياسىي جەھەتتىكى ئەركىنلىكى بىلەن، يەنى سىياسىي جەھەتتىكى يول قويۇش ئارقىلىق بولىدۇ. ئىشلەپچىقىرىشنىڭ تىجارەتكە كۆرسىتىدىغان پەۋقۇلئاددە چوڭ تەسىرىدىن باشقا سىياسىينىڭ تىجارەتكە كۆرسىتىدىغان تەسىرى يەنىلا ئالدىنقى ئورۇندا تۇرىدۇ. بۇنىڭ كونكرېت ئىپادىلىنىشى كۆپ قاتلاملىق بولۇپ، ھەربىر كىچىك نۇقتا، ھەر بىر كىچىك ئىش ھالقىلىرىغىچە باغلىنىشلىق بولىدۇ. ئەمما بىزنىڭ كۆپ سانلىق تىجارەتچىلىرىمىز بۇ نۇقتىغا ئانچە ئەھمىيەت بېرىپ كەتمەيدۇ، ئۇنى تەتبىقلىمايدۇ، ئۆگەنمەيدۇ، يولغا قويۇش ئۇسۇللىرىنى ئەمەلىيلەشتۈرۈپ، تىجارەت جەريانىغا سىڭدۈرمەيدۇ.

مانا بۇ، بىزنىڭ بۈگۈنكى دەۋر تىجارىتىمىزدە كەم بولسا بولمايدىغان، ھەل قىلىشىمىز زۆرۈر ھەم ئەھمىيىتى چوڭ بولغان بىر ئىش. بۇنى زادى قانداق ھەل قىلىشىمىز كېرەك؟ تىجارەتچىلىرىمىز، شۇنداقلا كارخانىچىلىرىمىز ۋە تىجارەتنى يولغا قويۇش، يېتەكلەش، تەشكىللەش بىلەن شۇغۇللانغۇچىلىرىمىز سىياسەتنىڭ تىجارەتكە كۆرسىتىدىغان كۆپ تەرەپلىمە تەسىرىنى ئەتراپلىق تەتقىق قىلىپ ۋە ئۆگىنىپ، سىياسىي ئەۋزەللىك بىلەن تىجارەت مېخانىزمىنى ماسلاشتۇرۇش، بىرىكتۈرۈش

ئىقتىدارىنى يۇقىرى كۆتۈرۈشى، مۇستەھكەملىشى ۋە تەرەققىي قىلدۇرۇشى كېرەك.

2. ئىقتىدارلىقلارنى، ئىختىساس ئىگىلىرىنى يېتىشتۈرۈش يېتەرلىك ئەمەس. تىجارەتنىڭ مۇھىم ئاساسلىرى سىياسەت، مەبلەغ بولۇش بىلەن بىرگە يەنە ھۈنەر ـ سەنئەت، تېخنىكا، بازار، ياخشى بولغان ئىستېمال مۇھىتى قاتارلىقلار بولۇپ، ئۇنىڭ ھەيدەكچىسى، تەشكىللىگۈچىسى، يۈرۈشتۈرگۈچىسى، ئۈنۈمىنى ئاشۇرغۇچىسى يەنىلا ئىقتىدارلىقلار، ئىختىساس ئىگىلىرى بولىدۇ. بىزدە ئومۇملاشقان ياكى خاسلىقتا ئىگە بولغان ئىقتىدارلىقلار، ئىختىساس ئىگىلىرى تولىمۇ كەمچىل. مەيلى ئۇ كارخانىلار ئۈچۈن بولسۇن ياكى ئايرىم تۈرلەرنى يولغا قويغۇچىلار ئۈچۈن بولسۇن، ئىقتىدارلىقلار بىلەن ئىختىساس ئىگىلىرى ناھايىتى مۇھىم ئورۇن تۇتىدۇ. چۈنكى قايسى تۈر بولسۇن، ئۇنىڭ پىششىقلىنىشى، تەييار قىلىنىشى ۋە بازارغا كىرىشى ئىقتىدارلىقلارنىڭ پاراسىتى ئارقىلىق يېتەكلىنىدۇ. بۇ بىر قاتار تەرەپلەردىكى يېتەكلەش، تەشكىللەش ۋە يولغا قويۇش قارىغۇلارچە ئېلىپ بېرىلسا، شۇ تۈرنى يولغا قويغان تىجارەت جەريانى ۋە تىجارەت ئۇتۇقسىز بولىدۇ.

ئىقتىدارلىقلار ۋە ئىختىساس ئىگىلىرىنىڭ كەمچىل بولۇشىدا، ئاساسلىقى ئۇلارنى يېتىلدۈرىدىغان سورۇن يوق. يەنى ئۆگىنىش، تەجرىبە توپلاش سورۇنى يوق، قەدىرلەش، ئەتىۋارلاش، ئىلھاملاندۇرۇش سورۇنى يوق. مانا مۇشۇ خىل مۇھىت ـ شارائىت ئىقتىدارلىقلار ۋە ئىختىساس ئىگىلىرىنىڭ رولىنى جارى قىلدۇرۇش، ئىقتىدارىنى مۇستەھكەملەش، ئەقلىي جەھەتتىكى غايەت زور يوشۇرۇن كۈچىنى ئېچىشقا توسالغۇ بولدى. بۇ بىزگە تىجارىتىمىزدىكى ناھايىتى زور بوشلۇقنى ھېس قىلدۇرىدۇ، بۇ بوشلۇقلارنىڭ پەيدا بولۇشىدىكى ئامىللارنى ئۆزىمىزنىڭ تەجرىبىلىرىمىزنىڭ يوقلۇقى بىلەن يۇقىرى سەۋىيەدىكى سانائەت

ئىگىلىكى ئۇقۇمى ۋە ساپا ئۇقۇمىمىزنىڭ يېتەرلىك بولمىغانلىقى، مەبلەغ سېلىش مۇھىتىمىزنىڭ ناچارلىقى، شۇنىڭدەك ئىشلەپچىقىرىشتىكى قاتماللىق، بازار ئېچىشتىكى تار رامكىلىق بىر تەرەپلىمىلىكىمىزدىن كۆرۈشكە بولىدۇ. بۇنى ھەل قىلىشنى تەشەببۇس قىلساقمۇ، ئۇنىڭدىكى نۇرغۇن چەكلىمىلەرنى ھېس قىلىمىز، شۇنداقلا بۇ جەھەتتىكى باش ئاغرىقلىرى سەۋەبلىك بولدى قىلىپ توختاپ قېلىشقا مەجبۇرمىز. بىر قارىساق، بۇ، تۈزۈلمىدىكى مەسىلىدەك تۇرىدۇ، تېخىمۇ ئىنچىكىلىسەك، ئۇنىڭ ھەممىسىنىڭ ئۆزىمىزدىكى مەسىلە، توسالغۇ، يەكدىللىق ئىكەنلىكىنى تونۇپ يېتىمىز. دېمەك، بۇنىڭ توپ نېگىزىنى يەنىلا ئۆزىمىزدىن كۆرۈشىمىز، ئۆزىمىز باش چۆكۈرۈپ، ئۆزىمىز قول سېلىپ ھەل قىلىشىمىز زۆرۈر.

3. تېخنىكا مۇھىتىنى ئۆلچەملىك بەرپا قىلىش يېتەرلىك ئەمەس. ئىقتىدارلىقلار تېخنىكىنى يۈرگۈزگۈچىلەر بولۇپ، ئۇنىڭغا تەۋە بۆلەكلەرمۇ ئاز ئەمەس، مەسىلەن، بىر كارخانا ئۇچۇن ئېلىپ ئېيتقاندا، باشقۇرۇش بىرىنچى ئورۇندا تۇرىدۇ، بازار ئېچىشنى تەشكىللەش، يېتەكلەش، ئۇيۇشتۇرۇش، مەسىلىلەرنى ھەل قىلىش، ئىجتىمائىي تەرتىپتىكى مۇھىم ئىشلارنى بىر تەرەپ قىلىش قاتارلىق تەرەپلەردىكى ئاساسلىق تۈرلەر ئىقتىدارلىقلارنىڭ پاراسىتى ئارقىلىق يۈرۈشتۈرۈلىدۇ، ئىختىساس ئىگىلىرى بىر كارخانىدا تېخنىكىنى يولغا قويىدۇ، يۈرۈشتۈرىدۇ، يېتەكلەيدۇ، سۈپەتنى يېتەكچى قىلغان تېخنىكا ھالىتىنى ئىزىغا سېلىپ، يېڭى تېخنىكا، يېڭى مەھسۇلات يارىتىش، يېڭى ئىجادىيەت ئارقىلىق يېڭى تۈرلەرنى بەرپا قىلىش، تېخنىكىلىق كاشىلىلارنى، تېخنىكىلىق مەسىلىلەرنى ھەل قىلىش، تېخنىكا يېڭىلاش ۋە ئۇنى ئۆگىتىشنى يولغا قويۇش ئارقىلىق تېخنىكا جەھەتتىكى ئارتۇقچىلىقنى، ھۇنەر - سەنئىتىنى جارى قىلدۇرىدۇ. ھالبۇكى،

بىزنىڭ نۇرغۇن كارخانىچىلىرىمىزدا تېخنىكىغا سەل قاراش، بولۇپمۇ ئىلغار، يېڭى، يۇقىرى تېخنىكىغا سەل قاراش خاھىشى ئومۇمىيۈزلۈك مەۋجۇت. ئىقتىسادىي جەھەتتىكى ئاز - تولا چىقىمنى نەزەرگە ئېلىپ يېڭى تېخنىكا، يېڭى تۈرلەرگە مەبلەغ سالمايدۇ، ئۇنىڭ ئىشلەپچىقىرىش، بازار ۋە ئىستېمالدىكى ئارتۇقچىلىقى، ئۈنۈمدارلىقىغا يېڭىچە تەپەككۇر يۆنىلىشى بويىچە مۇئامىلە قىلمايدۇ، يېڭى تېخنىكا كىرمىگەن ئىكەن، ئۇنىڭغا مۇناسىپ ئىختىساس ئىگىسىمۇ كىرمەيدۇ، بارلىققا كەلمەيدۇ. بۇنىڭدىن باشقا ئىچكى قىسىمدىكى ئىش تەرتىپلىرىدىكى قاتماللىق، كەم قىلسا قىلىنىۋېرىدىغان تەرتىپ - تۈزۈملەر ئىختىساسلىقلارنىڭ ئىش ئورنىدىكى قىممىتىنى چەكلەپ ۋە چەتكە قېقىپ، ئىقتىدار ئۈستۈنلۈكىدە خىرىس پەيدا قىلىدۇ، بۇ ئۇلارنىڭ ئىقتىدارىنىڭ ئۈزۈكسىز تەرەققىي قىلىشىنى يوققا چىقىرىپ، ئۇنىڭ ئۈنۈم تىپىدىكى ئارتۇقچىلىقىنى بەربات قىلىۋېتىدۇ. تېخنىكا ئىشلىرىدىكى بۇنداق بىنورمال مۇھىت سەلبىي مۇھىتنىڭ يېتىلىشىنى ئىلگىرى سۈرىدۇ. شۇنداق ئېيتىشقا بولىدۇكى، تىجارەت داۋامىدا تېخنىكا ساپاسى مۇھىتىنى ياخشى بەرپا قىلىشقا مەبلەغ سېلىشنى كۆلەمگە ئىگە قىلىش زۆرۈر.

4. كۆلەم مۇھىتى ياخشى ئەمەس. كۆلەم مەيلى كارخانا، مەيلى يەككە تىجارەتنىڭ تەرەققىي قىلىشىدىكى مۇھىم خۇرۇج بولسۇن، تىجارەتتىكى كۆلەم تىجارەتنى ماددىي ۋە مەنىۋى ئاساس بىلەن تەمىن ئېتىدۇ. زور كۆپ سانلىق كارخانىلىرىمىزنىڭ كۆلىمىدە ناھايىتى زور مەسىلە ۋە خىرىسلار مەۋجۇت، ئۇنى ھەل قىلىشتىكى توسالغۇلارمۇ ئاز ئەمەس، بىر تەرەپتىن قىلىش ۋە مۇۋاپىق مىقدارغا يەتكۈزۈشتە يول راۋان ئەمەس. بۇ بىزنىڭ ئۆزىمىزدىكى دوگما، بىر تەرەپلىمە قاراشنىڭ روشەن ئىپادىسى.

كۆلەم ھاسىل قىلىشتا كۆڭۈل بۆلگەن كارخانىلار ۋە تىجارەتچىلەرنىڭ ھەممىسىنىڭ تىجارەت پائالىيىتى شۇنداق ياخشى ياكى بىر قەدەر ياخشى، كۆلەمگە ئىگە بولالمىغانلىرىنىڭ تىجارەت پائالىيىتى، تىجارەتنى مەھسۇلات بىلەن تەمىنلەش پۇرسىتى تولىمۇ ناچار، بۇ يەردىكى كۆلەم كارخانا ۋە تىجارەتنىڭ چوڭلۇقىغا قارىتىلغان ئەمەس. ئۇ ئىشلەپچىقىرىش، سېتىش، بازار ئېچىش دائىرىلىرى، مەبلەغ، مۇقىم مۈلۈك، ئىشلەپچىقارغۇچىلار ۋە ئۇلارنىڭ ساپاسى ھەمدە تېخنىكا، باشقۇرۇش دەرىجىسى قاتارلىق تەرەپلەرگىمۇ چېتىلىدۇ. كارخانىلىرىمىز ۋە تىجارەتچىلىرىمىزدە مۇشۇ بىر قاتار تەرەپلەردىكى كۆلەمنىڭ دائىرىسىگە، بولۇپمۇ يېتەرلىك كۆلەم ھاسىل قىلىش دەرىجىسىگە دەماللىققا بىر نەرسە دېگىلى بولمايدۇ، چۈنكى ئۇلارنىڭ بۇ جەھەتتىكى سۈپەت - سەۋىيەسى ئېگىز - پەس بولۇپ، بىر تۈردىكى كۆلەم ياخشى بولسا، يەنە بىر تۈردىكى كۆلەم ناچار، بىرى ئۈنۈمدارلىقتا ئىگە بولسا، يەنە بىرى ئۈنۈمسىز. يېقىنقى زامان بازار ئىگىلىكىنىڭ تەجرىبىسى شۇنى ئىسپاتلايدۇكى، ھەر تەرەپلىمە كۆلەمگە ئىگە تىجارەت، كارخانىلارنىڭ تىجارەت، تەرەققىيات پۇرسىتى ناھايىتى كۆپ، ناھايىتى ياخشى بولدى، مەسىلەن، ئۇنداق كارخانىلار گۇرۇھلىشىشتا قەدەم قويۇش پۇرسىتىنى ياراتتى، مەسىلەن، قەشقەردىكى سەمەن ساياھەت گۇرۇھى، ئۈرۈمچىدىكى «ئارمان»، «ئىخلاس» دېگەندەك كارخانىلار ھەممە جەھەتتىن كۆلەم ھاسىل قىلغانلىقتىن تەرەققىياتى تېز بولدى. كۆلەم ھاسىل قىلىشنىڭ يوللىرى بەكمۇ كۆپ، ئۇ يەنىلا بىزنىڭ ھەر تەرەپلىمە تىرىشچانلىق كۆرسىتىشىمىزگە باغلىق.

5. مەبلەغ مۇھىتى ياخشى ئەمەس. مەبلەغ مەيلى كارخانا، مەيلى ئۇششاق تىجارەت بولسۇن، ئۇنىڭ ھاياتىي كۈچىنى ئاشۇرىدىغان ئاساس، ھەممە نەرسە تەل بولۇپ مەبلەغ بولمىسا،

ئېنىقكى، تىجارەتنى يۈرۈشتۈرگىلى بولمايدۇ. بىزنىڭ نۇرغۇن تىجارەتچىلىرىمىزگە، كارخانىلىرىمىزغا دائىم دېگۈدەك مەبلەغ يېتىشمەيدۇ. مەبلەغ كەمچىلىكى تەھدىت پەيدا قىلىپ تۇرىدۇ. بۇنداق بولۇشىدا بىرقانچە مۇھىم ئامىل بار: بىرىنچى، مەبلەغ جەلپ قىلىش يوللىرى راۋان ئەمەس: ئىككىنچى، مەبلەغ توپلاشتا ئۇيۇشۇشچانلىق يوق؛ ئۈچىنچى، مەبلەغ سالغۇچىلاردا ھەمكارلىق روھى كەمچىل: تۆتىنچى، تىجارەت پۇلىدىن ئاز - ئازدىن مەبلەغ غەملەش ئۇسۇلى قاتمال: بەشىنچى، مەبلەغنى قايتۇرۇش، مەبلەغكە ئىلھاملاندۇرۇش تەدبىرلىرىنى قوللىنىش يېتەرسىز. ئېنىقكى، تىجارەتچىلىرىمىز ۋە كارخانىچىلىرىمىز زور مەبلەغكە، مەبلەغ توپلاشقا، مەبلەغ يۈرۈشتۈرۈشكە ئېھتىياجلىق.

6. رىقابەت مۇھىتى ياخشى ئەمەس. رىقابەتنىڭ چېتىلىش دائىرىسى بەكمۇ كەڭ. تىجارەتتە مەھسۇلات رىقابىتى بىلەن بازار تالىشىش رىقابىتى ئالدىنقى ئورۇندا تۇرىدۇ. بۇنداق رىقابەتكە ناھايىتى نۇرغۇن ئىقتىسادىي ئەمەلىي كۈچ كېتىدۇ، شۇڭا كىچىك كارخانىلار ۋە سەرمايىسى ئاز تىجارەتچىلەر بۇنداق رىقابەتكە ئالدىراپ ئۆزىنى ئۇرمايدۇ، ئەمما ئۇنىڭغا تاقابىل تۇرۇشنى بىلمىسە ۋە ئۇنى تاشلىۋەتسە، مەھسۇلاتمۇ، بازارمۇ، ئەڭ مۇھىمى ئىستېمالچىمۇ تاشلىۋېتىدۇ. بۇ خىل خىرىس كارخانىلىرىمىز ۋە تىجارەتچىلىرىمىزنى تەرەققىياتنىڭ ئارقىسىدا قالدۇردى. رىقابەتنىڭ نۇرغۇن تۈرلىرى بار، بۇنىڭ ئىچىدە يەككە رىقابەت، كوللېكتىپ رىقابەت، پىلان رىقابىتى، تەربىيە رىقابىتى، كۆلەم ۋە مەبلەغ رىقابىتى، ئېلان - ئۇچۇر رىقابىتى، ماركا رىقابىتى، پۇرسەت، تەرەققىيات رىقابىتى قاتارلىقلار ئاساسلىق رىقابەت بولۇپ، ئۇنىڭدىكى ئۇتۇش - ئۇتماسلىق، غەلىبە قىلىش - قىلماسلىقنى بەلگىلەيدۇ. بىز بۇ جەھەتتىكى يېتەرسىزلىكىمىزنى تېزدىن تولۇقلىشىمىز، رىقابەتنى شوتا قىلىپ، ئۆل سېلىشىمىز كېرەك.

6. ئىجاد قىلىش مۇھىتى ياخشى ئەمەس. تىجارەت ھەمىشە ھەر تەرەپلىمە ھالدا يېڭىلىنىشنى تەقەززا قىلىپ تۇرىدۇ، بىراق بىزنىڭ تىجارەتچىلىرىمىزدە يېڭىلىق يارىتىش، يېڭىدىن ئىجاد قىلىش قىزغىنلىقى يۇقىرى ئەمەس، يېڭى نەرسىلەرنى ئىجاد قىلىشقا كېتىدىغان مەبلەغ، ۋاقىت قاتارلىقلارغا بەكمۇ سەزگۈر بولۇپ كېتىدۇ ـ دە، كونىنى كونا پېتىچە ئىشلىتىشنى دائىملاشتۇرىدۇ. بۇ ئۆزىنىڭ يېڭىلىق يارىتىش، ئىجاد قىلىش قىزغىنلىقىنى بوغۇپلا قالماستىن، يەنە باشقىلارنىڭمۇ مۇشۇ جەھەتتىكى تىرىشچانلىقىغا يامان تەسىرلەرنى بېرىدۇ، توسىدۇ. ئەمەلىيەت شۇنى ئىسپاتلايدۇكى، تىجارەت پائالىيىتى داۋامىدىكى ئىزدىنىشلەر سانسىز يېڭى تۇرلەرنىڭ، يەنى يېڭىچە تىجارەت ئۇقۇمى، يېڭىچە تىجارەت تەپەككۇرى، يېڭىچە تىجارەت قىلىش يوللىرى، يېڭىچە ئىشلەپچىقىرىش تەرتىپ ـ قائىدىلىرىنىڭ بارلىققا كېلىشىگە تۇرتكە بولدى. بىز مۇشۇ ئارقىلىق، تىجارەت پائالىيىتىنىڭ يېڭى ھاياتىي كۈچكە باشلايدىغان، يېتەكلەيدىغان ئىجادىيەتلەرنىڭ بارلىققا كېلىش مۇھىتىنى تىرىشىپ يولغا قويۇشىمىز كېرەك.

7. كوزىر مەھسۇلات يارىتىش، ئومۇملاشتۇرۇش مۇھىتى ياخشى ئەمەس. كوزىر مەھسۇلات بازارنىڭ تاۋلىشى، تىجارەتچى، كارخانىچىلارنىڭ تەكرار پىششىقلىشى ئارقىلىق بارلىققا كېلىدۇ. نۇرغۇن يەرلىك ئالاھىدە مەھسۇلاتلىرىمىز بار، ئەمما ئۇنىڭ پىششىقلىنىش دەرىجىسى، كۆلىمى، سەۋىيەسى يېتەرلىك ئەمەس. بۇنى بىزنىڭ ئۇزاق يىل تاشلاپ قويۇشىمىز ۋە ئۇنى بازار ئارقىلىق يېتىلدۇرۇشكە ئەھمىيەت بەرمەسلىكىمىز كەلتۈرۈپ چىقارغان پاجىئە دېيىشكە بولىدۇ. ئاتا ـ بوۋىلار ئەلمىساقتىن ناھايىتى قىممەتلىك، مول مەھسۇلاتلارنى بىزگە يەتكۈزۈپ بەرگەن، بۇ بىزنىڭ قەدىرلىشىمىزگە تېگىشلىك مەھسۇلاتلار بولسىمۇ،

ئۇنىڭ بازارغا كىرىشىگە، بولۇپمۇ يېڭىچە شەكىل، يېڭىچە ئۇسۇل بىلەن بازارغا كىرىشىگە سەل قارىدۇق. بۈگۈنكى كۈنگە كەلگەندە، بىزنىڭ نۇرغۇن مەھسۇلاتلىرىمىز يوقىلىش، تاشلىنىپ قېلىش، بىر ئىزدا توختاپ قېلىشتەك تەقدىرگە دۇچ كەلدى. بۇ گەرچە بىزنىڭ مەغلۇبىيىتىمىز بولسىمۇ، ئۇنى قايتا قېزىش، قايتا ئىشلەش ئارقىلىق يېڭىلىق يارىتىشنى ئىشقا ئاشۇرغىلى بولىدۇ؛ ئۇنى يەنە كوزىر مەھسۇلات قىلىپ يارىتىشنىڭ ئاساسى قىلساق، ئۇتۇق قازانماي قالمايمىز؛ تىرىشىدىغانلا بولساق، بىز قىلىۋاتقان تىجارەت تۈرى ۋە سېتىۋاتقان، پىششىقلاپ ئىشلىگەن ئىشلەپچىقىرىش مەھسۇلاتلىرى، بۇيۇملىرىدىنمۇ كوزىر مەھسۇلاتنى بارلىققا كەلتۈرەلەيمىز. مانا بۇ، ياخشى، مۇۋاپىق كوزىر مەھسۇلات يارىتىش ۋە ئۇنى ئومۇملاشتۇرۇش مۇھىتى بەرپا قىلىشىمىزغا باغلىق.

策　　划：伊布拉音·色满
组　　稿：阿不都许库尔·伊敏
责任编辑：瓦热斯·买买提
责任校对：努丽曼·卡得尔
封面设计：海米旦·塞达力木

致富丛书

竞争有略（维吾尔文）

阿布来提·居马土谱热克　编著

新疆科学技术出版社出版发行
（乌鲁木齐市延安路255号　邮政编码：830049）
新疆新华书店经销　乌鲁木齐隆益达印务有限公司印刷
880mm×1230mm　32开本　4.875印张　插页2
2012年5月第1版　2012年5月第1次印刷

ISBN 978-7-5466-1313-0（民文）定价:15.00元

مۇقاۋىسىنى لايىھەلىگۈچى: ئىمىن ئىسلام

بېيىشقا يېتەكلەش مەجمۇئەسى

- ساغلام تاپاۋەت ، بېرەر ھىدايەت
- پۇل ھەققىدە ئاچچىق - چۇچۇك ھېكايىلەر
- پۇل تېپىشنىڭ ساغلام يولى
- پۇلغا يانداشقان بايانلار
- تېجەپ پۇل تېپىش
- ئۆزىڭىزگە قويمىچىلىق قىلىشتىن ساقلىنىڭ
- قەرز پۇلدىن پۇل تېپىش (1- ، 2 - قىسىم)
- بايلىق داستىخىنى - مۇلازىمەت
- سودا پۇرستىنى قەدىرلەڭ
- پۇل تېپىشقا يانداشقان خىرىس

ISBN 978-7-5466-1313-0
9 787546 613130 >
定价： 15.00元