بېيىشقا يېتەكلەش مەجمۇئەسى

ئابلەت جۇمە تۇپراق

ساغلام تاپاۋەت بېرەر ھىدايەت

شىنجاڭ پەن-تېخنىكا نەشرىياتى

بېيىشقا يېتەكلەش مەجمۇئەسى

ئابلەت جۇمە تۇپراق

ساغلام تاپاۋەت بېرەر ھىدايەت

شىنجاڭ پەن-تېخنىكا نەشرىياتى

图书在版编目(CIP)数据

经商有招：维吾尔文/阿不来提·居吗·土谱热克编著. — 乌鲁木齐：新疆科学技术出版社，2011.12
（农牧民致富丛书）
ISBN 978-7-5466-1130-3

Ⅰ.①经 ··· Ⅱ.①阿··· Ⅲ.①商业经营 — 通俗读物 — 维吾尔语（中国少数民族语言）Ⅳ.① F715 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 258360 号

پىلانلىغۇچى: ئىبراھىم سەمەن
تەشكىللىگۈچى: ئابدۇشۈكۈر ئىمىن
مەسئۇل مۇھەررىرى: ھەمراگۈل مامۇت
مەسئۇل كوررېكتورى: ئالىيە مۇھەممەت

بېيىشقا يېتەكلەش مەجمۇئەسى

ساغلام تاپاۋەت بېرەر ھىدايەت

* * *

شىنجاڭ پەن - تېخنىكا نەشرىياتى نەشر قىلىپ تارقاتتى
(ئۈرۈمچى شەھىرى يەنئەن يولى 255 № پوچتا نومۇرى: 830049)
شىنجاڭ شىنخۇا كىتابخانىسىدا سېتىلىدۇ
ئۈرۈمچى لوگىيدا باسما چەكلىك شىركىتىدە بېسىلدى
فورماتى: 880mm × 1230mm 1/32 باسما تاۋىقى: 4.875
2011 - يىل 12 - ئاي 1 - نەشرى
2011 - يىل 12 - ئاي 1 - بېسىلىشى
تىراژى: 1-3000
ISBN 978 - 7 - 5466 - 1130 - 3
باھاسى: 15.00 يۈەن

ئابلەت جۇمە تۇپراق 1963 ـ يىلى 4 ـ ئايدا يوپۇغا ناھىيەسى تېرىم يېزىسىنىڭ كۆتەگلىك كەنتىدە تۇغۇلغان، مارالبېشى ناھىيەسىنىڭ سېرىقبۇيا بازىرىدا چوڭ بولغان. ئۇ «قەشقەر گېزىتى» ۋە «قەشقەر» ژۇرنىلىدا باش مۇخبىر، مۇھەررىر بولۇپ ئىشلىگەن. ھازىرغىچە 5000 پارچىدىن ئارتۇق خەۋەر ـ ماقالە، ئەدەبىي ئاخبارات، ئەدەبىي خاتىرە، شېئىر يېزىپ ئېلان قىلدۇرغان؛ «جاسارەتلىك بول ئوغلۇم» قاتارلىق 17پارچە كىتابى ھەرقايسى نەشرىياتلاردا نەشر قىلىنغان. 30 پارچىدىن ئارتۇق ماقالە ـ ئەسىرى مەملىكەت، ئاپتونوم رايون تەرىپىدىن 1 ـ، 2 ـ، 3 ـ 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 ھۆزۈرىنى 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 تۇرمۇشىنىڭ ھەرقايسى ساھەلىرىگە بىۋاسىتە ۋە كۈچلۈك تەسىر كۆرسىتىۋاتقان بۈگۈنكى كۈندە، بېيىش ئىستىكىدە بولغان ئوقۇرمەنلىرىمىزنىڭ ھۇزۇرىغا «بېيىشقا يېتەكلەش مەجمۇئەسى»نى سۇندۇق. بۇ مەجمۇئە تۈرلۈك تىجارەت يوللىرىنى، ئىستېمال يۆنىلىشىنى، 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

ياشاش تىجارەت قىلىش دېمەكتۇر.................................. 1
تىجارەت ئۇقۇمى ۋە ئۇنى ئۆگىنىش توغرىسىدا.................... 7
تۇنجى تىجارەتنىڭ ئىدىيەۋى تەييارلىقىنى قانداق قىلىش كېرەك... 15
تۇنجى تىجارەتنىڭ ماددىي تەييارلىقىنى قانداق قىلىش كېرەك 28
تۇنجى تىجارەتنىڭ كەسپىي تەييارلىقىنى قانداق ئىشلەش كېرەك... 33
ئۆگىنىش ئارقىلىق سودا كەسپىي ماھارىتىنى يېتىلدۈرۈش كېرەك .. 36
تىجارەت مەبلىغىنى قانداق توپلاش كېرەك 40
ئادەم ئىشلىتىش ۋە ئادەم تاللاشنىڭ ئېپى 46
تۇنجى تىجارەتكە كىرىشكەندىن كېيىن قايسى ئىشلارنى قىلىش كېرەك 54
تۇنجى تىجارەت جەريانىدا قانداق ئىشلاردىن ساقلىنىش كېرەك 62
تۇنجى تىجارەتتە كەسىپداشلار ھەمكارلىقىنى تىرىشىپ كۈچەيتىش كېرەك 68
ماركا ئېڭىنى تۇرغۇزۇش... 71
تىجارەت ئوبرازى يارىتىش.. 75
تىجارەت قىلىدىغان تۈرنى قانداق تېپىش كېرەك....................... 78
تىجارەت ئورنىنى قانداق بېكىتىش كېرەك 82
تىجارەت دائىرىسىنى قانداق كېڭەيتىش كېرەك........................ 86
ئوبوروتنى قانداق تېزلىتىش كېرەك................................... 91
تىجارەت مەبلىغىنىڭ چېچىلىپ كېتىشىدىن ساقلىنىش 94
دۇكاندارلار رىقابەتنى قانداق يېڭىش كېرەك........................... 96
ئۇششاق مال تىجارىتىنىڭ پايدىسى كۆپ.............................. 98
پۇل ئەسلى ئەتراپىمىزدا.. 112
تىجارەتتىكى بوشلۇق ئېڭى ۋە پۇل تېپىش 118

ياقا يۇرتتىن چىققانلار نېمىشقا ئاسان پۇل تاپىدۇ.................. 126

ئىستېمال تەشنالىقى ۋە مەجبۇرىيەت 135

ئوبراز تىجارىتىنى قانداق ئېلىپ بېرىش كېرەك 141

تىجارەتتە بوشلۇق ئۇچۇرىغا ئېرىشىش زۆرۈر............................144

ياشاش تىجارەت قىلىش دېمەكتۇر

دۇنيادا ھەممە ئادەم تىجارەت قىلىش بىلەن ياشاش ئىمكانىيىتى يارىتىدۇ. شۇڭا، سىزمۇ، بىزمۇ ئوخشاشلا بىر تىجارەتچى. نېمىشقا شۇنداق؟ بۇ قانۇنىيەتلىك دۇنيا، بىراق نۇرغۇن نەرسىلەرنى ئۆزىمىز قىلغان، ياراتقان بولساقمۇ، يەنىلا ئىنچىكە تەتقىق قىلمىغۇچە، بۇ قىلىۋاتقان ئىش - ھەرىكەتلىرىمىزنىڭ ماھىيەتلىك تەرىپىنى ھېس قىلىپ يېتەلمەيمىز. كىشىلەر ياشاشقا ھەر خىل تەبىرلەرنى بەردى، مېنىڭچە ئۇ تېخى يېتەرلىك ئەمەس. مەن ياشاش پائالىيىتىنىڭ كونكرېت جەريانىنى تىجارەت قىلىش دەپ قارايمەن.

راستىنى ئېيتقاندا، ياشاشنىڭ ئۆزى ماھىيەتتە تىجارەت قىلىشتىن باشقا ئىش ئەمەس. ئەمما، نۇرغۇن كىشىلەر بۇ نۇقتىغا ئىزچىل سەل قارايدۇ. ئىنچىكىلەپ قارىسىڭىز، ھەر بىر ئىش - ھەرىكىتىڭىز، ھەتتا ئولتۇرۇپ - قوپۇشىڭىز، مېڭىش - تۇرۇشىڭىزنىڭ ھەممىسى بىرلا نىشان، يەنى ھەرىكەت ھالىتىڭىز تىجارەت قىلىش بىلەن باغلىنىپ قالغان بولىدۇ. سىز بۇ نۇقتىنى ھەرقانچە كۆچەپ باشقا ياققا بۇرۇسىڭىزمۇ، ئاخىرقى ھېسابتا يەنىلا تىجارەت بىلەن يۇرۇشۇپ، تىجارەت ھەرىكىتى بىلەن باغلىنىپ ماڭىدىغانلىقىڭىزنى ئېتىراپ قىلماي تۇرالمايسىز. بەزىلەر ياشاش — تىجارەت قىلىش ئەمەس دەپ قارايدۇ. ئۇنداقتا ياشاشنىڭ جەريانى نېمە؟ بۇ سوئالغا نۇرغۇن كىشىلەر مۆجىزە يارىتىش، ئىنسانىيەتكە تۆھپە قوشۇش جەريانى، ئىز قالدۇرۇپ، كەلگۈسى ئەۋلادلارغا بەخت - سائادەت يارىتىپ بېرىش... دەپ ئاددىيلا جاۋاب بېرىشى مۇمكىن. بۇنداق جاۋاب

ئومۇملىشىپ، بىر خىل ئوقۇمغا ئايلانغان. ئۇنداقتا زادى قانداق قىلىش كېرەك؟ جاۋاب شۇكى، تىرىشىش كېرەك. تىرىشىش ئۈچۈن قانداق قىلىش كېرەك؟ ھەرىكەت قىلىش كېرەك. ھەرىكەتنىڭ جەريانى نېمە؟ تىجارەت ھالىتىنى يارىتىش. مانا بۇ مەسىلىنىڭ ماھىيىتى. كۆزلىگەن مەقسەتكە يېتىش جەريانى، تەبىئىيكى، سىز كۆزدە تۇتۇۋاتقان تىجارەت جەريانىدۇر. چۈنكى، ئادەم ئۆز مەقسىتىنىڭ راۋاجلىنىش جەريانىدا تىجارەت ھەرىكىتىنى قوللىنىدۇ ۋە شۇخىل ھەرىكەت قايىنىمىدىن چىقىپ كېتەلمەيدۇ، يەنى نىشانغا يېتىش جەريانىدىكى بارلىق ھەرىكەتنىڭ ماھىيىتى تىجارەت پائالىيىتىدىن ئايرىلالمايدۇ. تىجارەتنىڭ بۇ خىل جەريانى تولۇق رېئاللىققا ئايلانسا، ئۇ ھالدا كۆزلىگەن نىشان، مەقسەت ۋە ئۇنىڭ مېۋىسى بارلىققا كەلگەن بولىدۇ. نېمە ئۈچۈن ھەممە ئادەم تىجارەتچى ھېسابلىنىدۇ؟

دېھقان ئېتىزدا ئىشلەيدۇ، تېرىقچىلىق قىلىدۇ، ئىشلەپچىقارغان مەھسۇلاتلىرىنى سېتىپ پۇلغا ياكى تۇرمۇشنى قامدايدىغان ماددىي بۇيۇمغا ئىگە بولىدۇ. بۇنداق قىلىشتىكى مەقسەتنى دېھقان تىلى بىلەن بايان قىلغاندا، تويماس گال ئۈچۈن جاپا چېكىشتۇر. بۇنداق جاپا چېكىش جەريانى ئەمەلىيەتتە گال ئۈچۈن ئېتىز - ئېرىقلاردا تەر تۆكۈپ تىجارەت قىلغانلىق بىلەن باراۋەر بولىدۇ. كادىر، ئىشچى - خىزمەتچىلەر ئېتىزدا ئەمەس، ئىشخانا، زاۋۇتلاردا ئىشلەش ئارقىلىق قىممەت يارىتىدۇ، قىممەت يارىتىشنىڭ ئۆزى بىر خىل تىجارەت قىلىش جەريانى بولۇپ، دېھقان بىلەن ئوخشىمايدىغان يېرى شۇكى، ئۇلاردا ئەقلىي كۈچ سەرپ قىلىش كۆپ، جىسمانىي كۈچ سەرپ قىلىش ئاز، تارتىدىغان جاپاسى ئازراق، كۆرىدىغان راھىتى كۆپرەك. ئۇلار ئاي ئاخىردا پۇلغا، مائاشقا ئىگە بولىدۇ، پۇل تاپىدۇ، پۇل تاپقان ئىكەن، ئۇلارمۇ تىجارەت قىلغانغا ئوخشاش. تىجارەتچىمۇ تىجارەت قىلىدۇ، ئۇمۇ بىر خىل كەسىپ بولۇپ، ئۇنىڭدا تىجارەتنىڭ ماھىيىتى ناھايىتى كونكرېت ئىپادىلىنىدۇ

ۋە ئۆز ئىپادىسىنى تاپىدۇ. ئۇ خۇددى دېھقانىنىڭ كەسپى دېھقانچىلىق، ئىشچى - خىزمەتچىنىڭ كەسپى ئۆزى قىلىۋاتقان كەسىپ بولغىنىدەك، تىجارەتچىنىڭمۇ كەسپى تىجارەت قىلىش. ئۇ مال ئېلىپ، مال ساتىدۇ ياكى ئېلىم - سېتىمغا مۇلازىمەت قىلىدۇ. ئۇلارنىڭمۇ تۈپ مەقسىتى دېھقانغا ۋە ئىشچى - خىزمەتچىلەرگە ئوخشاش پۇل تېپىپ تۇرمۇشىنى پاراۋان قىلىش، ئۆز مەۋجۇتلۇقىنى كاپالەتكە ئىگە قىلىش. پەقەت بىرلا پەرقى، تىجارەتچىنىڭ كەسپى مەخسۇس تىجارەت مەقسىتىنى ئەينەن كۆرسىتىپ بېرىدۇ. تىلەمچىلەرنى ئالساق ئۇلار گەرچە كەمسىتىلىسىمۇ، كۆزگە ئىلىنمىسىمۇ، ئەمما ئۇلار يەنىلا ھاياتلىق ئىگىسى، شۇڭا ئۇلاردا ياشاش ئىستىكى بولىدۇ، شۇنداق ئىكەن، ئۇلارمۇ تەبىئىي ھالدا تىجارەت قىلىدۇ. ئۇلارنىڭ تىجارىتى تولىمۇ ئېنىق، يەنى دەسمايە سالماي پۇل تاپىدۇ ياكى ماددىي بۇيۇملارنى تىلەيدۇ، تىلىگەن ئاشۇ ماددىي بۇيۇملىرىنى ئاخىردا پۇلغا ئايلاندۇرىدۇ. دېمەك، ئۇلار تىلەپ ھايات كەچۈرىدۇ. تىلەمچىلىكمۇ بىر خىل تىجارەت!

مەيلى دېھقان، ئىشچى - خىزمەتچى، تىجارەت كەسپى بىلەن مەخسۇس شۇغۇللىنىدىغانلار ۋە ياكى تىلەمچى بولسۇن، ئۇلاردىكى مەقسەت پۇل تېپىپ ياشاش. ئەمما، مەقسەتنىڭ ئىجرا قىلىنىش شەكلى، كۆرۈنۈشى ئوخشاش ئەمەس. شۇڭا، بۇنداق ئوخشىماسلىق ئۇلارنى بىر - بىرىدىن پەرقلىق قىلىپ قويغان. ماھىيەتتە بولسا، ئۇلار ئوخشاشلا تىجارەتچى، تىجارەت قىلغۇچى، پۇل تېپىپ ھاياتىنى، تۇرمۇشىنى پاراۋان ئۆتكۈزۈشنى ئويلايدىغان كىشىلەر.

يۇقىرىقىلارنى ئاساسىي جەھەتتىن ماددىي نەرسىلەرنى ۋاستە قىلغان تىجارەت دېيىشكە بولىدۇ. ئۇنداقتا، ماددىي نەرسىنى ۋاستە قىلمىغان تىجارەت قانداق بولىدۇ؟ ئۇ مەنىۋى جەھەتتىكى تىجارەتكە تەۋە بولۇپ، بەكمۇ مۇرەككەپ ۋە ئىنچىكە تەرەپ ھېسابلىنىدۇ. ئۇ كىشىلەرنىڭ مەنىۋى دۇنياسىنىڭ

چوڭقۇر، نازۇك ۋە مۇرەككەپ تەرەپلىرىگە چېتىلىدۇ. بۇ كىتابتا پەقەت يۈزەكى قاراشلار ئوتتۇرىغا قويۇلدى. ئادەمنىڭ ئېھتىياجى ئومۇمەن ماددىي ۋە مەنىۋى نەرسىلەرگە باغلانغان بولىدۇ. بۇنىڭ ئۈچۈن ئادەم ئالدى بىلەن ماددىي نەرسىلەرگە بېقىنىدۇ. مەلۇم دەۋر ۋە ئۇقۇمنىڭ تەسىرى تۈپەيلى مەنىۋىيىتى كۈچەيمىسە، ماددىي ئېھتىياجى مەنىۋى ئېھتىياجىدىن غالىب كېلىدۇ.

ئاياللار نېمە ئۈچۈن گىرىم قىلىدۇ؟ ئەرلەر نېمە ئۈچۈن چاچ ـ ساقاللىرىنى ياسىتىپ، پۇزۇر كىيىنىپ، ئۆزىنى تۈزەشتۈرۈپ يۈرىدۇ؟ بىز، بۇ يەردە يەنىلا ئاياللارنى مىسال ئالايلى: ئۇلارنىڭ كۆپ قىسمى ھەر كۈنى سەھەردە ئورنىدىن تۇرۇپ، قىلىدىغان مۇھىم ئىشى گىرىم قىلىش بولىدۇ. ئۇلار گىرىم جازىسى ئالدىدا نەچچە سائەتلەپ ھۆسن ـ جامالىنى تۈزەيدۇ. چاچ ياساش، ھۆسن تۈزەش ئورۇنلىرىدا كۈن ـ كۈنلەپ، زېرىكمەي ئولتۇرۇپ پەرداز قىلىدۇ، پۇلنى ئايىماي خەجلەيدۇ، ۋاقتى شۇ قەدەر قىس بولسىمۇ ۋاقىت ئىچىدىن ۋاقىت چىقىرىدۇ. نەچچە كۈنلەپ بازار ئايلىنىپ، ئېسىل، مودا كىيىم ـ كېچەكلەرنى، زىبۇ ـ زىننەتلەرنى سېتىۋالىدۇ. بۇ ھەۋەس ئۈچۈن ئەمەس، بەلكى، ئۆزىنى، ئوبرازىنى بېزەپ باشقىلارغا گۈزەل، سالاپەتلىك كۆرۈنۈش ئۈچۈندۇر. بۇ ماھىيەتتە بىر خىل تىجارەت شەكلىنى ئالغان بولۇپ، ئۇنىڭ تىجارەت ئالاھىدىلىكى ئانچە روشەن ئىپادىلىنىپ كەتمەيدۇ. ئەمەلىيەتتە، ئۇنىڭ جەريانى ۋە ئۇسۇلى بىر خىل تىجارەت قىلغانلىق بولۇپ، ئۇنى مەنىۋى تىجارەت كاتېگورىيەسىگە مەنسۇپ ھەرىكەت دەپ قاراشقا تامامەن بولىدۇ. ئەرلەرنىڭ سالاپىتى، ئاياللارنىڭ ناز ـ كەرەشمە قىلىشلىرىمۇ مەنىۋى تىجارەتتىن باشقا ئىش ئەمەس، ئەلۋەتتە.

سىز كىشىلەرنىڭ بىر ـ بىرىگە كۈلۈمسىرەپ قارىشى، قىزغىن، سەمىمىي مۇلازىمەت قىلىشى، ياخشى ـ يامان كۆڭلىنى ۋە ھەرىكىتى ئارقىلىق ئىپادىلىشى قاتارلىق ئىجتىمائىي ھادىسىلەرنى ئەخلاق نۇقتىسىدىن تۇرۇپ قارىسىڭىز، كىشىنىڭ

كىشىگە شۇنداق قىلىشى تامامەن زۆرۈر بولغان ئادىمىيلىك خىسلەت بولىدۇ. بۇنداق بولۇشتىكى تۈپ ئامىلنى چىن ماھىيەتتىدىن ئىزدەنسىڭىز، ئۇلار ئارىسىدىكى مۇناسىۋەت ۋە ھاسىل بولغان نەتىجە يەنىلا تىجارەت ھالىتىنى شەكىللەندۈرىدۇ. قىزغىن، سەمىمىي مۇلازىمەت قىلىش، باشقىلارنى جەلپ قىلىش ئۆزىنىڭ ئوبرازىنى يۇقىرى كۆتۈرۈش بولۇپ، بۇ خىل ھالەتنى تىجارەت ھالىتى ئەمەس دېيەلمەيسىز. دەل شۇ كىشى ئۆزىنىڭ ئىككىنچى بىر تىجارىتى ئۈچۈن ئاشۇ خىل قىزغىنلىق، سەمىمىيەتنى دەسمايە قىلىپ سالغان بولىدۇ.

ئەمما، كىشىلىك ھايات تىجارىتىنىڭ شەكلى، مەزمۇنى، خۇسۇسىيىتى ئوخشاش بولمىغانلىقتىن، نەتىجىسىمۇ ئوخشاش بولمايدۇ. شۇڭا، ھاياتلىق تىجارىتىدە ئادەملەرنىڭ بەزىلىرى پۇلنى كۆپ تاپالايدۇ، بەزىلىرى كۈندىلىك تۇرمۇشىغا لايىق تاپاۋەتكىلا ئېرىشەلەيدۇ. يەنە بەزىلەر تېخى پۇل تاپالمايدۇ، ھەتتا نامراتلىقنىڭ ئازابىدا ھايات كەچۈرىدۇ. بۇنىڭدىكى سەۋەب نۇرغۇن. مەيلى قايسى سەۋەب بولسۇن، كىشىلىك ھايات تىجارىتىدە تەۋرەنمەس ئىرادە، كۈچلۈك ئېتىقاد بولغاندىلا، مۇۋەپپەقىيەت قازانغىلى بولىدۇ.

بىزدە تىجارەتكە نىسبەتەن كاللا سەگەك بولمايۋاتىدۇ، بۇ نۇقتا ھەل قىلىنمىسا بولمايدۇ. ئىش ئورنىغا چىقىش ۋە ھۆكۈمەتكە كادىر بولۇپ خىزمەت قىلىش ئىدىيەمىزدە روشەن بۇرۇلۇش بولمايۋاتىدۇ. بۇ ئىشلارغا يەنىلا كونا قاراش، ئەنئەنىۋى كۆزقاراش بويىچە مۇئامىلە قىلىۋاتىمىز، يەنى پىلانلىق ئىگىلىك تۈزۈلمىسى مەزگىلىدە كاللىمىزغا ئورناپ كەتكەن ئىدىيەدىن قۇتۇلالمايۋاتىمىز.

ئىشلەپچىقىرىش بىر خىل ھالەتتە مېڭىۋەرسە، ئىشلەپچىقىرىش ئۈنۈمدارلىقى ئاشمىسا ، تەييارتاپلار كۆپەيسە، كىشىلەرنىڭ ئاكتىپچانلىقىنى قوزغاش يېتەرلىك بولمىسا،

كىشىلەرنىڭ ئىجادچانلىق روھىنى ئۇرغۇتىدىغان ئىلھاملاندۇرۇش كۈچى ۋە بېسىم پەيدا قىلىدىغان رىقابەت كۈچى بولمىسا، دۆلەتنىڭمۇ، پۇقرانىڭمۇ ئىقتىسادىي كۈچى ئاجىزلاپ كېتىدۇ. شۇ ۋەجىدىن دۆلەت بۇ خىل ھالەتكە خاتىمە بېرىش ئۈچۈن ھازىرقىدەك ئاكتىپ، كەسكىن تەدبىرلەرنى يولغا قويدى. ئىسلاھات، ئېچىۋېتىش پۈتكۈل جەمئىيەتنىڭ ئاكتىپچانلىقىنى، شەخسلەرنىڭ ئىجادچانلىقىنى ئۇرغۇتۇپ، دۆلەتكە تايىنىۋېلىش روھىي ھالىتىنى تۈپتىن ئۆزگەرتتى، كىشىلەرنى رىقابەت شارائىتىدا ئاكتىپ ئىلگىرىلەش، ئەقىل - پاراستىنى نامايان قىلىش بەيگىسىگە سۆرەپ كىردى. ئۇلار ئۆزىنى تەرەققىي قىلدۇرۇش بىلەن بىر ۋاقىتتا، دۆلەتكە زور مىقداردا باج، پايدا يارىتىپ، دۆلەت كۈچىنى ئاشۇرۇشقا غايەت زور تەسىر كۆرسەتتى، ئەتراپىتىكى كىشىلەرنى ئىش ئورنى ۋە مۇلازىمەت بىلەن تەمىنلىدى. پارتىيە، ھۆكۈمەت مۇشۇ جەھەتتە يېقىنقى يىللاردىن بۇيان، كۆپ خىل يول، ۋاستە، ئۇسۇل بىلەن چوڭقۇر ئىسلاھات ئېلىپ باردى. ئىسلاھاتقا ماسلاشقان كىشىلەر بالدۇرلا پايدىسىنى كۆردى. بىلىش كېرەككى، كىم بولسۇن، كونا قاراش ئىسكەنجىسىدە تۇرۇۋېرىدىكەن، ئۇ مەڭگۈ زامانىنىڭ ئارقىسىدا، قېلىۋېرىدۇ. لېكىن، سىز نەزىرىڭىزنى بىر ئىشقىلا قارىتىۋالسىڭىز بولمايدۇ، پەرزەنتلىرىمىزنى تىجارەت قىلسا بولمايدۇ دېسەك قانداق بولىدۇ؟ تىجارەت ئاسان ئىش ئورنى تاپقىلى بولىدىغان، ھەر قانداق ئادەم قىلالايدىغان ئۇنىۋېرسال كەسىپ. پەرزەنتلەرنى كادىر قىلمىسا ئىستىقبالى بولمايدۇ دېسەك، ھازىر كەسپىي ئىشتاتتىمۇ ھەم كېرەلەيدىغان، ھەم چىقالايدىغان ھالەت شەكىللىنىۋاتقان مۇشۇ مەزگىلدە ئۇلار ئەڭ ياخشىسى مەيلى تىجارەت، مەيلى خىزمەتتە بولسۇن يەنىلا ئۆز كۈچىگە تايىنىشى لازىم. دېمەك، ياشاش ئۈچۈن ھەربىر ئادەم ئۆزىنىڭ ھاياتىنى لايىھەلەپ چىقىشى، تىرىشچانلىقى، ئەمەلىي تىجارەت نەتىجىسى ئارقىلىق ھاياتىنى مەنىلىك ئۆتكۈزۈشى لازىم.

تىجارەت ئۇقۇمى ۋە ئۇنى ئۆگىنىش توغرىسىدا

تىجارەت قىلىش بىر خىل ئىقتىسادىي پائالىيەتنىڭ ئومۇمىي ئاتىلىشى بولۇپ، ئۇنىڭ دائىرىسى ناھايىتىمۇ كەڭ، مەزمۇنى مول ھەم چوڭقۇر. ئۇ كىشىلىك تۇرمۇشتىكى بارلىق ئىجتىمائىي پائالىيەتلەرنىڭ ھەرىكەتلەندۈرگۈچ كۈچى. قارىماققا ئۇ ناھايىتى ئاددىي بىر ئۇقۇمدەك كۆرۈنسىمۇ، ئەمەلىيەتتە، ئۇ ئاجايىپ مۇرەككەپ ھەرىكەت ۋە مەزمۇن بىلەن بىرىكىپ، كىم قىلسا بولىدىغان ئىشلەپچىقىرىش، ئەمگەك ھەرىكەت پائالىيىتىنى يېتەكچى قىلىدۇ. مۇشۇ نۇقتىدىن ئالغاندىمۇ ئۇ، ئۆزىگە خاس خۇسۇسىيەتكە، ئالاھىدىلىككە ئىگە بولۇپ، باشقا پەنلەرگە ئوخشاش مۇستەھكەم، مۇكەممەل پەن بولۇپ شەكىللەنگەن ھەم ئۇ ئىنسانىيەتنىڭ تەرەققىياتى جەريانىدا پەيدا بولغان ۋە مۇكەممەللىشىپ بارغان. يېقىنقى زامان تەرەققىياتى ۋە ئىقتىسادىي، ئىجتىمائىي تەرەققىيات، بازار ئىگىلىكى، ئىشلەپچىقىرىشنىڭ ئېھتىياجى قاتارلىقلار تەبىئىي رەۋىشتە ئۇنى پەن قىلىپ تونۇتتى. بۈگۈنكى كۈندە، كىشىلەر ئىشقا ئورۇنلىشىش، تۇرمۇشنى قامداش، تەرەققىياتقا ماسلىشىش جەريانىدا، تىجارەت قىلىشنىڭ كىشىلىك تۇرمۇشتا كەم بولسا بولمايدىغان بىر تۈرلۈك مۇھىم كەسىپ ئىكەنلىكىنى تونۇپ يەتتى. ئۇ بىر پەن بولۇپ شەكىللەنگەن ئىكەن، ئۇنى ئۆزىمىزنىڭ ئەھۋالى، جەمئىيەتنىڭ ۋە ئېھتىياجىغا قاراپ ئۆگىنىش ۋە تەتقىق قىلىشقا توغرا كېلىدۇ. ئەنە شۇندىلا، تىجارەت پائالىيىتىدە، كۆزلىگەن نىشانغا يەتكىلى ۋە ھەقىقىي تىجارەت قىلىش توغرا يولىنى تاپقىلى بولىدۇ.

تىجارەتتە مەخسۇس كەسپىي تەربىيەلەنمىگەن ئەھۋال ئاستىدا، مۇنداق بىرقانچە جەھەتتىن ئۆگىنىشنى قانات يايدۇرغاندا، تىجارەتتە بىرقەدەر ئوڭشاي نەتىجە قازانغىلى بولىدۇ.

1. تىجارەت قىلىشنى كىچىكىدىن باشلاپ ئۆگىنىش كېرەك

بەزىلەر تىجارەت قىلىشنىمۇ مەخسۇس ئۆگىنىش كېتەمدۇ؟ دەپ سورايدۇ. ئەمەلىيەتتە، سىزنىڭ باللارغا كىچىكىدىن باشلاپ مەكتەپ تەربىيەسى بېرىشىڭىز، ھۈنەر - كەسىپ ئۆگىتىشىڭىز، مەخسۇس بىرەر ئۇستامغا ھۈنەرگە تۇتۇپ بېرىشىڭىزنىڭ ئۆزى تېگى - تەكتىدىن ئالغاندا، تىجارەت قىلىشنى ئۆگىنىشكە بەرگەنلىكىڭىز بولۇپ، قانداقتۇر ھۈنەر - كەسىپنى ئۆگىتىپ قويۇشلا ئەمەس. ئۇنى ئەستايىدىللىق بىلەن تەھلىل قىلسىڭىز، ئۇنىڭ تىجارەت پائالىيىتى بىلەن زىچ مۇناسىۋەتلىك ئىكەنلىكىنى كۆرۈۋالالايسىز. چۈنكى، شۇ ھۈنەرنى ئۆگەنگەن كىشى ئۆزى ئىشلەپچىقارغان، ياسىغان بىر ياكى بىرقانچە خىل مەھسۇلاتىنى ئاخىرقى ھېسابتا پۇلغا ساتىدۇ ياكى باشقا نەرسىلەرگە تېگىشىپ ئىستېمال قىلىدۇ.

باللارنى كىچىكىدىن باشلاپ ئانچە - مۇنچە تىجارەتكە يېتەكلەشنىڭ پايدىسى كۆپ، شۇنداقلا باللارنى تىجارەتكە كۆندۈرۈشنىڭ يوللىرىمۇ ناھايىتى كۆپ. مەسىلەن، باللارنى ئادەتتىكى تۇرمۇش بۇيۇملىرىنى، كۆكتات، مېۋە - چېۋە، تۈرلۈك سورۇنلارنىڭ بېلەتلىرىنى، ئەزالىق كارتىلىرىنى سېتىۋېلىشقا ئۆزى ئاددىي، ئەرزان، تۇرمۇشتا دائىم ئېھتىياجلىق بولىدىغان نەرسىلەرنى سېتىشقا سېلىش كېرەك. بۇنداق ئىشلارنى باللارنىڭ تەتىل، دەم ئېلىش كۈنلىرىدە ئورۇنلاشتۇرۇش، زىيادە زورلىماسلىق، مەجبۇرلىماسلىق كېرەك. بىرەر ماددىي نەرسىنى ئۆزۈن مۇددەت سېتىپ كۆنسە، باللاردا تىجارەت ئېڭى يېتىلىدۇ، مۇستەقىل ئىش قىلىش ئىقتىدارى ئاشىدۇ. بۇ خىل تىجارەت پائالىيىتى باللارغا تىجارەتنىڭ تۇنجى ئالتۇن ئاچقۇچىنى تۇتقۇزىدۇ. مۇنداقچە ئېيتقاندا، ئۇلارنىڭ بۇنىڭدىن كېيىنكى چوڭ - كىچىك تىجارىتى ئۈچۈن ئۇل سالغىلى بولىدۇ.

2. بىرەر تۈرنى نۇقتىلىق تۇتۇش كېرەك

مەيلى چوڭلار بولسۇن، مەيلى كىچىكلەر بولسۇن، تىجارەت بىلەن

شۇغۇللىنىشنى نىيەت قىلسا، ئۆگىنىشكە كىرىشسە، تىجارەتنىڭ بىرەر تۈرىنى نۇقتىلىق تۇتۇشى كېرەك. تىجارەتنىڭ تۈرى ناھايىتى كۆپ، ئەمما ئۇنىڭ ھەممىسىنى بىرلا ۋاقىتتا ئۆگىنىپ ۋە بىلىپ بولغىلى بولمايدۇ. شۇڭا، تىجارەت قىلىشنى دەسلەپ ئۆگەنگەندە، شۇنىڭ ئىچىدىن بىر تۈرنى تاللاپ، شۇنى مۇھىم قائىدە قىلىپ، قانۇنىيەتلىرىنى ئىگىلەپ، نىسبەتەن بىر قەدەر مۇكەممەل چۈشەنچىگە ئىگە بولۇش كېرەك. بۇنىڭ تىجارەت يولىنى بىلىش ۋە تىجارەت دائىرىسىنى كېڭەيتىشتە رولى ئىنتايىن چوڭ. ئەتراپىڭىزغا قارايدىغان بولسىڭىز، تىجارەت قىلىپ بېيىغان كىشىلەرنىڭ زور بىر قىسمىنىڭ دەسلەپتە تىجارەتنىڭ مەلۇم بىر تۈرى بىلەن شۇغۇللىنىپ بارا - بارا باشقا تۈرلەرگە كېڭەيگەنلىكىدەك پاكىتلارنى تۈركۈملەپ دەلىللەپ بەرگىلى بولىدۇ. بىرقانچە يىللار ئىلگىرى تۇخۇم پىشۇرۇپ ساتقانلارنىڭ بەزىلىرى ھازىر توخۇ فېرمىسى، قوي - كالا فېرمىسى قۇرغانلىقىنى، قوماچ قورۇپ ساتقانلارنىڭ پىششىقلاپ ئىشلەش كارخانىسى قۇرغانلىقىنى، ئويۇنچۇق ساتقۇچىلارنىڭ بەزىلىرى ھازىر ئاپتوموبىل زاپچاسلىرىنى سېتىۋاتقانلىقىنى ئۇچراتقىلى بولىدۇ. شۇڭا، تىجارەتنى ئۆگىنىشكە كىرىشكەندە بىرەر ئاددىي سودا - سېتىق ئىشىنى قىلىش، تەدرىجىي يول تېپىش — دائىرىسىنى كېڭەيتىش كېرەك.

3. چوڭلاردىن ئۆگىنىش كېرەك

بىزدە بىرەر كەسىپنى باشقىلاردىن، بولۇپمۇ چوڭلاردىن ئۆگىنىدىغان ئادەت بار، بۇنىڭ ھەقىقەتەن ئاساسى بار. تىجارەت قىلىشنى ئۆگىنىشتىمۇ تىجارەت قىلىپ كۆنگەن ۋە تىجارەتتە مەلۇم نەتىجىسى بار، تىجارەت قىلىش تەجرىبىسى مول ۋە ئۆزىگە خاس تىجارەت قىلىش ئۇسۇلى، ئەنئەنىسى بار كىشىلەرنى ئۇستاز تۇتۇپ ئۆگىنىش كېرەك. ئۇلاردىن ئۆگەنگەندە، سوراش بىلەن بىللە ئەمەلىي تىجارەت پائالىيىتىگە قاتنىشىپ، تىجارەت قىلىش ئۇسۇلى، تەدبىرى، تۇتقان يولى، ئىلغار كۆزقارىشى، ھەر بىر تىجارەت تۈرىگە تۇتقان

مۇئامىلىسى، كىشىلەر بىلەن بولغان ئېلىم - سېتىمدىكى پوزىتسىيەسى، مەسىلىگە يولۇققاندا قانداق قىلىش لازىملىقى، نەق - نېسىگە قانداق قارايدىغانلىقى، ئاكتىپ ئىستېمالغا قانداق قاراش، پاسسىپ ئىستېمالنى قانداق بىر تەرەپ قىلىش قاتارلىق بىر يۈرۈش بىلىشكە تېگىشلىك ئىشلارنى ئەستايىدىل ئۆزلەشتۈرۈش كېرەك.

4. تىجارەتنىڭ ئاددىي نۇقتىلىرىغا سەل قارىماسلىق

تىجارەتنىڭ تۈرى كۆپ بولۇپ، بىرلا ۋاقىتتا ھەممىنى، ھەتتا بىرنەچچىنى قوبۇل قىلىپ ئۆگىنىپ كەتكىلى، ئۆزلەشتۈرگىلى بولمايدۇ. شۇڭا، ئالدى بىلەن ئاددىي نۇقتىلىرىدىن باشلاپ ئەستايىدىل ئۆگىنىش كېرەك. ئاددىي نۇقتا دېگىنىمىز، مەلۇم بىر ياكى بىرقانچە تۈرنىڭ يۈزەكى خۇسۇسىيىتىگە قارىتىلغان بولۇپ، ئۇنى ياخشى ئىگىلىگەندىلا، باشقا تۈرلەرنى تەدرىجىي قوبۇل قىلىشقا ئاساس سالغىلى بولىدۇ. تېخىمۇ كونكرېتلاشتۇرساق، تىجارەتتە بىرەر ئاددىي نۇقتىنى تولۇق ئۆگىنىش، ئۆزلەشتۈرۈش باشقا تۈردىكى تىجارەت تۈرىنى قوبۇل قىلىشنىڭ ئالدىنقى شەرتى. تىجارەتنىڭ ئاددىي نۇقتىلىرىنى بىلمەي تۇرۇپلا، تىجارەت قىلىمەن دېيىش خىيالپەرەسلىك بولىدۇ. تىجارەتتىكى ئاددىي نۇقتا ھەر بىر خىل تىجارەت تۈرىدە، ھەربىر مەھسۇلاتتا بولىدۇ. مەسىلەن، گەزمال تىجارىتى، چەرچىنمال تىجارىتى، يېمەك - ئىچمەك تىجارىتى، قول ھۈنەر تىجارىتى قاتارلىقلارنىڭ ھەر بىرى بىردىن تۈر بولۇپ، ئۇلارنىڭ ئۆز ئالدىغا ئاددىي، مۇرەككەپ نۇقتىلىرى بولىدۇ. ئەگەر سىز يەنە بۇنىڭ ئىچىدىن يەنىمۇ كىچىك تۈرلەرنى ئايرىپ چىقىمەن دېسىڭىز، ئۇ ھالدا يېمەك - ئىچمەك تىجارىتىدىن ناۋايلىق، ئاشپەزلىك، پىششىقلاپ ئىشلەش قاتارلىق تۈرلەرنى ئايرىپ چىققىلى بولىدۇ. بىلىش كېرەككى، بۇ تۈرلەرنىڭ ھەممىسىنىڭ ئۆز ئالدىغا قانۇنىيىتى، خۇسۇسىيىتى، تەلەپ - ئېھتىياجى بولىدۇ. بىرسىنىڭ ئىشلەپچىقىرىش، تىجارەت ھالىتى يەنە بىرسىگە قىلچە ئوخشىمايدۇ. ۋاقىت، تەلەپ، ئورۇن قاتارلىقلارمۇ ئوخشىمايدۇ. شۇڭا، ئۇلارنى ئايرىم -

ئايرىم بىلىش، ئۆزلەشتۈرۈشكە توغرا كېلىدۇ. بىرەر تۈرنىڭ ئومۇمىي خۇسۇسىيىتىنى تولۇق ئىگىلەپ بولغاندىلا، باشقا تۈردىكى مۇناسىپ كېلىدىغان يەنە بىر تۈرگە يۈرۈش قىلسا، ئاندىن باشقا تۈردىكى تىجارەت ئۈچۈن يول ھازىرلاشنى ئىشقا ئاشۇرۇشقا بولىدۇ.

5. تەجرىبە - ساۋاقلارنى يەكۈنلەش كېرەك

تىجارەت قىلىشنى ئۆگىنىش جەريانىدا، ئۆگەنگۈچى ئۆزىنىڭ تەشەببۇسكارلىقىنى بىرىنچى ئورۇنغا قويۇشى كېرەك. مەيلى شەرتلىك ئۆگەنسۇن، مەيلى ئۆز ئالدىغا ئۆگەنسۇن، سېتىش - سېتىۋېلىش جەريانىدىكى ھەربىر نۇقتىنى ئەستايىدىل ئىگىلەپ، شۇ تۈرنىڭ چوڭقۇر قاتلاملىرىنى بىلىپ يېتىدىغان سەۋىيە يارىتىش ئۈچۈن ئاساس ھازىرلاش كېرەك. تىجارەت جەريانىدا باشقىلار ھەمىشە قىلغان تىجارىتىنى يوشۇرۇن، مەخپىي تۇتۇپ، سىر بەرمەسلىكنى ئويلايدۇ ۋە شۇنداق قىلىش ئارقىلىق ئۆزىنىڭ تىجارەت يولىنى باشقىلارنىڭ بىلىپ قېلىشىدىن ساقلايدۇ. بۇ بىر توغرا ئۇسۇل بولۇپ، ئۆزىنى ۋە تىجارىتىنى قوغداشتا سەل قارىسا بولمايدىغان مەخپىيەتلىكتۇر. تىجارەتتىكى بۇنداق يوشۇرۇن پائالىيەتنى تىجارەت قىلىشنى ئۆگەنگۈچى سەگەك بولسا، ئۇستازىغا سەزدۇرمەي ئۆگىنىۋالىدۇ. تېخىمۇ سەگەكلىك بىلەن قارايدىغان بولسا، يەنە نۇرغۇن نەرسىلەرنى خېرىدارلار ئۆزى ئۆگىتىپمۇ قويىدۇ. بۇ پەقەت ئۆگەنگۈچىنىڭ پەم - پاراسىتىگە باغلىقتۇر.

6. تۈرلۈك مەزمۇندىكى تىجارەتنى قىلالايدىغان بولۇش كېرەك

بىرەر تىجارەت تۈرىنى ئۆگەنگەندە، باشقا تۈردىكى تىجارەت تۈرىنىمۇ ئۆگىنىشكە سەل قارىماسلىق كېرەك. بولۇپمۇ پەسىل خاراكتېرى كۈچلۈك بولغان تىجارەت تۈرىنى ئۆگەنگەندە، بىرقانچە خىل پەسىل خاراكتېرلىك تىجارەت تۈرىنى بىرگە ئۆگىنىش كېرەك. بۇنداق تىجارەتتە بىرسى ئاقمىسا، يەنە بىرىنى قىلىشقا توغرا كېلىدۇ. بىر تۈرلۈك تىجارەتتىن بارا - بارا ئىچكىرىلەپ، شۇ تۈرلەرگە مۇناسىۋەتلىك

بولغان باشقا تىجارەت تۈرىنىمۇ ئاز - تولا بىلىشكە تىرىشىش كېرەك.
تىجارەت كەسپى بىر خىل ئۇنىۋېرساللىقتا ئىگە كەسىپ بولۇپ، ئۇنى ھەرقانداق بىر كىشى ئۆگىنىپ قويسا، قانداق ۋاقىت، قانداق ئورۇندا ئۆگىنىپ، مەيلى ئىشلەتسۇن، مەيلى ئىشلەتمىسۇن، ھامان بىر كۈنى ئەسقاتىدۇ. باشقۇرغۇچى بولۇڭ، ئالىم بولۇڭ ياكى تىجارەتچى بولۇڭ ۋەياكى باشقا كەسىپ بىلەن شۇغۇللانغۇچى بولۇڭ، سىز ھامان تىجارەتتىن ئايرىلغان ھالدا ئىش ئېلىپ بارالمايسىز. تىجارەت راستچىللىقنى، قاتتىق باش قاتۇرۇپ، ئەقىل ئىشلىتىشنى تەلەپ قىلىدىغان، مۇرەككەپ ھېسسىيات، كەسكىن رىقابەت، ئۆتكۈر ماتېماتىكىلىق كاللا بىلەن مۇلاھىزە قىلىپ تۇرۇشقا توغرا كېلىدىغان بىر پەن بولۇپ، ئۇ سىزنى تۇرمۇشقا، رېئاللىققا ئۇندەپ، سەزگۈر ۋە جانلىق ياشاشقا، كىشىلىك قىممىتىڭىزنى نامايان قىلىپ تۇرۇشقا مەجبۇر قىلىپ تۇرىدۇ. ئۇنىڭ ئۈستىگە، ئۇنى ئۆگىنىش تەس ئەمەس، ئۇ قاچان ئىشلەتسىڭىز بولىدىغان، ئىشلەتمىسىڭىز كونىراپ كەتمەيدىغان كەسىپ بولغاچقا، كىشىلەردىن قانداقتۇر بىر خىل مەجبۇرلاش تىپىدىكى ئەستايىدىللىقنى تەلەپ قىلىپ تۇرۇۋالمايدۇ. ئەمما، تىجارەتكە كىرىشكەندە ئۇنى ئۇزۇكسىز ئۆگىنىشكە مەجبۇر بولۇپ تۇرىسىز. تىجارەت ئادەمنىڭ روھىنى ئۇرغۇتىدۇ، جاسارىتىنى تاۋلايدۇ. ئىنتىلىش روھىنى ئاشۇرىدۇ. مۇستەقىل ئىش قىلىش، پىكىر قىلىش ئىقتىدارىنى يۇقىرى كۆتۈرىدۇ.

7. مۇلازىمەت قىلىشنى ئۆگىنىش

تىجارەتتە، تىجارەت قىلىش بىر مۇھىم ئىش بولسا، مۇلازىمەت قىلىشنى بىلىش يەنە بىر مۇھىم ئىش. بۇنىڭ بىرسى كەم بولسا، تىجارەتتە كۆڭۈلدىكىدەك نەتىجە قازانغىلى بولمايدۇ. تىجارەت جەريانىدىكى ياخشى ۋە ئەلا مۇلازىمەت خېرىدارلارنى كۆپەيتىپ، سودىنى جانلاندۇرىدۇ. تىجارەتتە مۇلازىمەت قانچىكى ياخشى، قىزغىن بولۇپ، كىشىلەرنىڭ كۆڭلىنى ئالالىسا، شۇ كىشىنىڭ تىجارىتى تېزلا راۋاجلىنىدۇ ۋە تەرەققىي قىلىدۇ.

8. تىجارەت جەريانىدا مال سېتىشنىمۇ، سېتىۋېلىشنىمۇ بىلىش كېرەك

تىجارەت جەريانىدا سېتىش بىلەن سېتىۋېلىش ئۆزئارا ماسلىشىشى كېرەك. ئۇنداق بولمايدىكەن، تىجارەت قىلغۇچى ساتالمايدۇ، ياكى ئەرزان ـ قىممەت ئېلىم ـ سېتىم قىلىش يولىغا كىرىپ قېلىپ، تېزدىن زىيان تارتىپ، تىجارەتتىن رايى يېنىپ كېتىدۇ. بۇنىڭ ئۇچۇن، مال سېتىۋالغاندا، ئىنچىكە ھېسابات قىلىش، ئەڭ تۆۋەن باھادا ئېلىش ياكى مۇۋاپىق بولغان، سېتىپ چىقىرىشقا ماس كېلىدىغان باھادا سېتىۋېلىشنى بىلىش كېرەك. مال ساتقاندىمۇ ئىمكان بار خېرىدارنىڭ رايىغا بېقىش، ئېھتىياجىغا ماسلىشىش، تۈرلۈك سېتىش ئۇسۇللىرىنى قوللىنىپ، ئاكتىپ ئىستېمال مۇھىتىنى يارىتىپ، كۆپ سېتىش، ئاز پايدا ئېلىش، ئوبوروتنى تېزلىتىپ، مالنىڭ بېسىلىپ قېلىشىنى ئازايتىش كېرەك.

9. نېسى ئېلىپ نەق سېتىش، سودا قىلغاندا نەق پۇلغا سودا قىلىشنى بىلىۋېلىش كېرەك

تىجارەت جەريانىدا ھەمىشە نەق ئېلىپ تىجارەت قىلىپ بولغىلىمۇ بولمايدۇ. شۇڭا، زۆرۈرىيىتى كەلسە، ساتىدىغان مالنى نېسى ئېلىپ سېتىش بىلەنمۇ شۇغۇللىنىشقا توغرا كېلىدۇ. بۇنداق ئەھۋالدا، نېسى مالنى نېسى سېتىشتىن ساقلىنىشنى بىلىش، نەق پۇلغا ئىشىنىش، نېسىغا گۇمان قىلىش، ئىشەنمەسلىك كېرەك. گاھىدا نېسى مالنىڭ نەق مالغا قارىغاندا باھاسى بىرقەدەر ئۈستۈن بولىدۇ. مەبلەغ بولغان ئەھۋال ئاستىدا، نېسى مال ئالماي، نەق ئېلىش، نەق سېتىش بىلەن شۇغۇللىنىدىغان ئادەتنى يېتىلدۈرۈش كېرەك. چۈنكى ئادەم تولا چاغلاردا، نېسى مالغا سەل قاراپ قالىدۇ ـ دە، ئۇ خىل مەسئۇلاتنىڭ بېسىلىپ قېلىشىغا سەۋەب بولۇپ قېلىپ، ئاخىرىدا نۇرغۇن ئاۋارىچىلىككە يولۇقىدۇ.

10. ھەرقانداق مالنى ۋاقتىدا بىر تەرەپ قىلىشنى ئۆگىنىش كېرەك

مەيلى قايسى خىل مالنى سېتىش بىلەن شۇغۇللىنايلى، ھامان مال بېسىلىپ قېلىش ئەھۋالى كېلىپ چىقىدۇ. تىجارەت قىلىشنى ئۆگەنگەن ئادەم بۇنى بىر تەرەپ قىلىشنى ئەستايىدىل ئۆگىنىشى كېرەك. مالغا مال قوشۇپ سېتىش، باھاسىنى مەلۇم نىسبەتتە تۆۋەنلىتىپ سېتىش، باشقا جايلارغا يۆتكەپ سېتىش، باشقىلارغا مۇددەتلىك كاپالەت بىلەن سېتىش قاتارلىق ئۇسۇللارنى ۋە تەدبىر - چارىلەرنى قوللىنىشنى ئەستايىدىل ئۆگىنىشى كېرەك.

11. ياخشى بولغان ئىسپات - ئاساس تۇرغۇزۇشنى ئۆگىنىش كېرەك

تىجارەت قىلىش جەريانىدا كاپالەتلىك مال سېتىش، ئارىيەت بېرىش شەكلىدە مال سېتىش دائىم بولۇپ تۇرىدۇ، شۇڭا، كېيىن بولۇشىدىن قەتئىينەزەر ئۆزئارا ھۆججەت، ئىسپات، ئىناۋەتلىك ئاساس تۇرغۇزۇشنى بىلىش كېرەك. بۇ خىل ئاساسلارنى چوقۇم ئەستايىدىل ۋە قانۇن تەرتىپكە ئۇيغۇن، ئۇزاق مەزگىل پۇت تىرەپ تۇرالايدىغان، كەسكىن، كونكرېت، جانلىق، تەپسىلىي يېزىش، قەتئىي يۇز خاتىرە قىلماسلىق كېرەك.

تۈنجى تىجارەتنىڭ ئىدىيەۋى تەييارلىقىنى قانداق ئىشلەش كېرەك

تىجارەت قىلىشنى ئويلاشقان ھەرقانداق ئادەمنىڭ كاللىسىدا ئالدى بىلەن پەيدا بولىدىغان سوئال ئىدىيەۋى تۈيغۇدۇر. شۇ خىل تۈيغۇ ئارقىلىق ئادەم ئۆزىنىڭ قايسى خىل تىجارەتنى قىلىش ياكى قىلماسلىق قارارىغا كېلىدۇ. بۇنداق تۈيغۇ كۆپ ھاللاردا شۇ كىشىنىڭ ئىچكى ھېسسىياتى ۋە روھىي ھالىتىدە پەيدا بولىدۇ. ئۇ شۇ كىشىنىڭ ئىدىيەسىدىكى كەسكىن ياكى يۈزەكى ئىنتىلىش بولۇپ، قىلىپ بېقىش قارارىغا كېلىش جەھەتتە ئىنتايىن مۇھىم رول ئوينايدۇ. ئىنتىلىش بولسا، ئادەمنىڭ بىرەر ئىشنى قىلىشقا ھەيدەكچىلىك قىلىدۇ ۋە شۇ ئىشنىڭ دەسلەپكى قەدىمىنى بېسىشنىڭ يولىنى ئېچىپ بېرىدۇ. دېمەك، بۇ يەردە شۇ نەرسە ناھايىتى ئېنىقكى، ھەر قانداق ئادەم، ھەر قانداق بىر ئىشنى قىلىشتا ئالدى بىلەن ئىدىيەۋى تەييارلىقنى قانداق قىلىشقا دۇچ كەلمەي قالمايدۇ. ئۇنداقتا، بۇ يەردە دېيىلىۋاتقان تىجارەتنىڭ دەسلەپكى ئىدىيەۋى تەييارلىقلىرىنى قانداق قىلىش كېرەك؟

تىجارەت قىلىشنى ئويلاشقان ھەرقانداق ئادەم تىجارەت باشلىغان دەسلەپكى مەزگىلدە تەمتىرەپ ئىشنى قەيەردىن باشلاشنى، تۈنجى قەدەمنى قانداق ئېلىشنى بىلەلمەي گاڭگىراپ قالىدۇ. بىراق، ئۇلاردىكى قىزىقىش ۋە ئىنتىلىش ھەقىقەتەن كۈچلۈك ۋە قەتئىي بولىدۇ. بۇ تىجارەتكە قەدەم تاشلاش يولىدىكى بىر خىل مەنىۋى كۈچ ۋە رىغبەتتۇر. بۇنداق

هالــەت ســۆيۈنۈش ۋە ئــاز ـ تــولا ئۆتــۈق بىلــەن بىللــە نەتىجىلەنمىسە، تىجارەتكە كىرىشكۈچىدە تېز سوۋۇپ كېتىش، ئىككىلىنىپ قېلىش ئەھۋالى كۆرۈلىدۇ. بۇ خىل ئەھۋال ئىش ئورنىدىن قالغان، ئىش ئورنى تاپالمايۋاتقان كىشىلەر ۋە ئالىي، ئوتتۇرا تېخنىكوم مەكتەپلەرنى پۈتكۈزۈپ ئىش ئورنى ئىزدەۋاتقان ياشلاردا گەۋدىلىك ئىپادىلىنىدۇ. چۈنكى، ئۇلارنىڭ زور كۆپچىلىكى ئالىي مەلۇماتلىق بولسىمۇ، تىجارەت سەنئىتى ۋە تىجارەت ئۇسۇلىدىن خەۋىرى بولمىغاندىن باشقا، تىجارەت تەجرىبىسى، تىجارەت ماھارىتى ۋە تىجارەتتە چىقىش يولى يوق بولىدۇ. بۇ هال ئۇلارنىڭ قانداق تىجارەتنى قىلىش، ئىشنى قەيەردىن باشلىشىنى بىلمەي بېشىنىڭ قېتىشىنى كەلتۈرۈپ چىقىرىدۇ. تىجارەتكە بىخەتەر، ئوڭۇشلۇق كىرىشىش نۇرغۇن ئامىللارغا باغلىق بولسىمۇ، تېگى ـ تەكتىدىن ئالغاندا، بۇ ھەر كىمنىڭ ئىدىيەۋى تۇيغۇسى ۋە چۈشەنچىسىنىڭ چوڭقۇر ياكى چوڭقۇر ئەمەسلىكى بىلەن زىچ مۇناسىۋەتلىك. «كۆز قورققاق، قول باتۇر» دېگەندەك دەسلەپتە كۆز قورقىدۇ، ئەمەلىيەتتە، تىجارەتكە كىرىشىش ۋە تىجارەت قىلىشقا بولغان تونۇش مۇكەممەل، چۈشەنچە چوڭقۇر بولسىلا، ھەر قانداق قىيىنچىلىق ۋاقىتلىق ھادىسىگە ئايلىنىدۇ. تۆنجى تىجارەتنى باشلاشتا مۇنداق بىرقانچە ئىشقا دىققەت قىلىش كېرەك:

1. جۇرئەتلىك بولۇش كېرەك

جۇرئەت قىلىش ـ بىرەر ئىشقا كىرىشىشنىڭ دەسلەپكى باسقۇچى، تىجارەتكە قەدەم بېسىشتا بۇ ئىنتايىن مۇھىم بىر ھالقا. ئۇ تىجارەت يولىغا كىرىشىش باسقۇچىدىكى جۇرئەتلىك بولۇش ھالىتىنىڭ نامايان قىلىنىشى بولۇپ، رەسمىي ئىشقا كىرىشكەندىن كېيىنكى ئەمەلىيەتتە جۇرئەتلىك بولۇشتىن كۆپ پەرق قىلىدۇ، يەنى ئۆزىگە خاس ھېسسىي جۇرئەتلىك بولۇشنى

كۆرسىتىدۇ. تۇنجى قېتىم تىجارەت يولىغا قەدەم باسقان ئادەم «كۆمسەم پىشارمۇ، ياپسام پىشارمۇ؟» دەپ ئىككىلىنىپ ئولتۇرۇشقا بولمايدۇ. ئۆزى قىلىشقا قىزىققان شۇ ئىشقا نىسبەتەن ئۆزىدە ئىشەنچ تۇرغۇزۇپ، نەتىجە قازىنىشقا كۆزى يەتسە، ئۇنى جۈرئەتلىك ھالدا قول سېلىپ ئىشلىشى كېرەك. دەسلەپ تىجارەت قىلىشقا نىيەت قىلغاندا نۇرغۇن كىشىلەرنىڭ ھېسسىياتىدا، ھەر قانداق ئىشنى قىلسا، شۇ ئىشنى ۋۇجۇدقا چىقارغىلى بولمايدىغاندەك تۇيغۇدا بولىدۇ. بۇنداق چاغدا بەزىلەر كىچىك ئىشنى قىلىشنى خالىمايدۇ ياكى كۆزگە ئىلمايدۇ. ئەمما چوڭ ئىشلارنى قىلىشنى نىيەت قىلسىمۇ قولىدىن كەلمەسلىكىدىن كۆزى قورقىدۇ ياكى ھەقىقەتەن قولىدىن كەلمەيدۇ. بۇ خىل ئومۇمىي كەيپىيات مۇنداق كىشىلەرنىڭ ۋاقتىنى بىكار ئۆتكۈزۈپ، ئۆمرىنى زايا قىلىدۇ. كونكرېت قىلىپ ئېيتقاندا، بۇ خىل روھىي ھالەت پاتقىقىغا پېتىپ قالغان ئادەملەرنىڭ قولىدىن ئۆزى ئويلىغاندەك چوڭ ئىشلار كەلمەيدۇ. مەيلى تىجارەت قىلىشتا بولسۇن ياكى باشقا ئىشنى قىلىشتا بولسۇن، ھەر قانداق ئادەم بۇ خىل روھىي ھالەتنى ئۆزىگە يۈك قىلىۋالماسلىقى لازىم. تۇنجى تىجارەتكە كىرىشكەندە، مەيلى چوڭ، مەيلى كىچىك بولسۇن، ئەمەلىي قىلىشقا، جانلىق ئىشلەشكە جۈرئەت قىلىش ، ئۈنۈم ياراتقىلى بولىدىغانلا ئىش بولسا قىلىپ بېقىش كېرەك. قىلىدىغان ئاشۇ ئىشقا نىسبەتەن شۇنداق بىر قەتئىي نىيەت، جۈرئەت ۋە شىجائەت بولسۇنكى، شۇ بىر ئىشتا نەتىجە قازانغانغا قەدەر، ھەتتاكى، ئۈزۈل - كېسىل مەغلۇپ بولغانغا قەدەر ئىشلەش ۋە قىلىپ بېقىش روھىنى نامايان قىلىش كېرەك. كونىلار ئوتتۇرىغا قويغاندەك، قىلغان ئىشقا نىسبەتەن، نىيەت ئەلا، ۋىجدان ساپ، ھەرىكەت جانلىق ، ئىرادىسى مۇستەھكەم بولسىلا، نەتىجە ۋە ئۇتۇققا پايانداز سالغىلى بولىدۇ.

2. ئۆزى بىلىدىغان تىجارەت تۈرىنى تاللاش كېرەك

تىجارەتكە كىرىشىش ۋە تىجارەتنىڭ ھەر قانداق بىر تۈرىنى قىلىپ كېتىش كۆرۈنۈشكە شۇنچىلىك ئاساندەك تۇيۇلىدۇ. ئەمما، ئىش سىز ئويلىغاندەك ئۇنچىلىك ئاسان ئەمەس، كۆرۈنۈشتە بولىدىغاندەك، مۇنداقلا قىلىۋەتسە بولىدۇ دېگەن بىلەن ماھىيەتتە بىلمەيدىغان ئىش تولا چاغلاردا ئادەمنى ئۈمىدسىزلەندۈرۈپ قويىدۇ. بۇ ئادەمگە بىر خىل روھىي ۋە جىسمانىي بېسىم پەيدا قىلىدۇ. «بىلمەيدىغان يەرنىڭ ئويى - دۆڭى تولا» دېگەندەك، بىلمەيدىغان، چۈشەنمەيدىغان ۋە قىلىپ باقمىغان ئىشنىڭمۇ جاپاسى، بېسىمى ئېغىر بولىدۇ. تىجارەتنىڭ مەلۇم بىر تۈرىگە كىرىشىشكە نىيەت قىلغان، بەل باغلىغان ئادەم بۇ نۇقتىغا ئالاھىدە دىققەت قىلىشى ۋە ئەھمىيەت بېرىشى كېرەك. بىرەر تۈرگە كىرىشىشنى پىلانلاپ بولغان ئەھۋالدا، چۈشىنىش ۋە بىلىش چوڭقۇر بولمىسا، شۇ تۈرنى يېڭىباشتىن چۈشىنىش ياكى بىرنەچچە ۋاقىت شۇ كەسىپ بىلەن شۇغۇللانغۇچىلار بىلەن ئارىلىشىپ، ئۇلاردىن شۇ تۈرنى ئۆگىنىش، ئۆزىگە تەتبىقلاپ بېقىش، ئاندىن شۇ كەسىپ تۈرى بىلەن شۇغۇللىنىش يولىغا رەسمىي قەدەم بېسىش كېرەك. بۇنداق قىلماي، بىلەرمەنلىك قىلىپ، شۇ ئىشقا دەرھال كىرىشىپ قالسا، تەلىيى ئوڭدىن كېلىپ مەغلۇپ بولمىسىمۇ، ئېنىقكى، بىر، ھەتتا بىرنەچچە قېتىم شۇ خىل تىجارەت تۈرىدە مەغلۇپ بولماي قالمايدۇ. گەرچە، بۇ خىل ئەھۋال يۈز بېرىپ، بىر مەزگىلدىن كېيىن چۈشىنىش، يول تېپىش ئارقىلىق، ئىشنىڭ يولىنى بىلىشنى قولغا كەلتۈرسىمۇ، ۋاقىتنىڭ ئۆتكىنى ئۆتكەن، زىيان تارتقان بولۇپ قالىدۇ. شۇڭا، تۇنجى تىجارەت قىلىشقا كىرىشكەن ئادەم چوقۇم ئۆزى بىلىدىغان، ھېچ بولمىسا ئاز - تولا چۈشىنىدىغان ۋە تەجرىبە - ساۋاقنى يەكۈنلىگەن تۈر بولۇشى كېرەك. تىجارەت قىلىدىم دەپلا قارىغۇيۇق، تاللىماي ئىش قىلسا

بولمايدۇ. نۇرغۇن داڭلىق كىشىلەرگە، تىجارەتتە ئۇتتۇق قازانغان سەردارلارغا نەزەر سالىدىغان بولساق، ئۇلارنىڭ زور كۆپ سانلىقى تىجارەتنى ئەڭ دەسلەپ ئۆزى بىلىدىغان ۋە چۈشىنىدىغان تۈرلەردىن باشلىغان. ئۆزى بىلىدىغان بىرەر ئىشنى تاللاپ باشلاشنى قىلىپلاشقان ئاتالغۇ بويىچە ئېيتقاندا، تۈر تاللاش دىگەنلىك بولۇپ، بۇنداق تۈر پۇل تېپىشنىڭ ۋە باي بولۇشنىڭ مۇھىم قەدىمى بولۇپ ھېسابلىنىدۇ. ئۆزى بىلىدىغان بۇنداق تۈرنى ئىشلەش جەريانىدا مۇكەممەللىشىپ، پىشىپ - يېتىلىش ئارقىلىق ئۆزىنى ئىستىقبال يولىغا باشلايدۇ.

3. تۈر تاللاشتا چوقۇمغا ئېسىلىۋالماسلىق كېرەك

نۇرغۇن كىشىلەردە تىجارەتنى چوڭ قىلىپ، چوڭ ئىشلارنى تەۋرىتىپ، چوڭ بازار ۋە چوڭ پايدا يارىتىشتەك تۈيغۇدا بولىدۇ. بۇ ئاشۇ خىل كىشىلەرنىڭ خىيالىدىكى تىجارەتكە كىرىشىشتىن ئاۋۋال پەيدا بولىدىغان يەنە بىر خىل ھېسسىيات ۋە خىيال بولۇپ، ئۇ ئىشقا ئاشۇرغىلى بولمايدىغان مۇبالىغە ۋە خىيالىي ئاشۇرمىچىلىقتىن باشقا نەرسە ئەمەس. ئۇنى پەقەت شۇ بىر ئىشقا جۈرئەت قىلىۋاتقانلىقىنىڭ ئىپادىسى دەپ قاراشقا بولىدۇ. ئادەتتە، بىرەر چوڭ ئىشنى بىراقلا قىلىش ئۈچۈن نۇرغۇن مەبلەغ ۋە نۇرغۇن جىسمانىي، ئەقلىي كۈچ تەلەپ قىلىنىدۇ، شۇنداق ئىكەن، ئۇنىڭ خىيالىي كۆلىمى بىلەن ئەمەلىي كۆلىمى ئوتتۇرىسىدا ئاسمان - زېمىن پەرق بولىدۇ. بۇنداق ئىشنى پەقەت ئۇزاق مۇددەت تىجارەت قىلغان، مول تەجرىبە توپلىغان، زور مىقداردا پۇل تاپقان كىشىلەر ۋە كەسپىي تىجارەتچىلەر قىلالىشى مۇمكىن. ئەمما، تۇنجى قېتىم تىجارەتكە كىرىشكەن ۋە كىرىشىش يولىدا ئىزدىنىۋاتقان كىشىلەرگە تەتبىقلاشقا بولمايدۇ. نۆۋەتتە، ھەقىقەتەن، ئايرىم ئالىي مەكتەپنى پۈتكۈزۈپ كەلگەن ياشلاردا بۇنداق پىلان ۋە ئوي - خىياللار بار. ئاغزىدىمۇ بۇ خىل سۆزنى كۆپ قىلىدۇ، ئۇلار تىجارەت قىلسام، شۇنداق

قىلىمەن، بولمىسا، قىلمايمەن دەپ، كىچىكنى ياراتمايدۇ، چوڭنى قولغا كەلتۈرەلمەيدۇ. بۇ ھال ئۇلارنى نابۇت بولۇش يولىغا باشلايدۇ. بۇنىڭدىن قۇتۇلۇش ئۇچۇن تۇنجى تىجارەتكە كىرىشكەن كىشىلەر چوقۇم ئىشنى ئاددىي، كىچىك تۈرلەردىن باشلاشنى ئۆزىنىڭ چىقىش يولى دەپ بىلىدىغان ھېسسىياتنى، تەسىراتنى يېتىلدۈرۈشى ۋە ئۆزىنەك قىلىشى كېرەك. شۇڭا كىمكى تىجارەتنىڭ تۇنجى بىر تۈرىگە قەدەم باسقاندا، ئۇنى كىچىك، ئاددىي، ئىناۋىتى ۋە دەرىجىسى تۆۋەن دەپ قارىماسلىقى كېرەك، ئۆزىنىڭ ۋە كىشىلەرنىڭ نەزىرىدە دەل ئاشۇنداق دەپ قارىلىدىغان تۈرلەرنى تاللاپ ئىشقا كىرىشتۈرۈشنى بىلىشى، ئىدىيەسىدە قوبۇل قىلىشى، ئەمەلىيەتتە ئىشلىتىشى كېرەك. دۇنيادىكى كاتتا بايلارغا، كارخانىچىلارغا ۋە بۈگۈنكى كۈندە روناق تاپقان، باي بولۇپ شۆھرەت قازانغان كىشىلەرگە نەزەر تاشلايدىغان بولساق، ئۇلارنىڭ نۇرغۇنلىرى تىجارىتىنى ئاددىي تۈرلەر بىلەن باشلىغان ۋە ئۇنى بارا - بارا چوڭايتىپ، كېڭەيتىش ئارقىلىق چوڭ تۈرلەرگە يۈرۈش قىلىپ، تىجارەتتە ئىستىقبال يولىنى ئاچقان. شۇنداق دېيىشكە بولىدۇكى، ئىشنى كىچىك تۈرلەردىن باشلاشنىڭ نۇرغۇن ئارتۇقچىلىقى ۋە ئۆزگىچىلىكى بار.

4. تاللىغان تۈرنى ھەقىقىي سۆيۈش كېرەك

ئادەم ئۆزى تاللىغان كەسپىنى سۆيۈشى كېرەك. بۇ ناھايىتىمۇ مۇھىم. كەسپى ۋە تاللىغان تۈرنى چىن دىلىدىن سۆيۈپ، ئۇنى ۋايىغا يەتكۈزۈپ ئىشلەش شۇ كىشىنىڭ مەنىۋىيىتىدىكى بىر مۇھىم ئاساس ۋە ياخشى پەزىلەتلەرنىڭ ئىپادىلىنىشى بولۇپ ھېسابلىنىدۇ. مۇنداقچە قىلىپ ئېيتقاندا، كىم بولسۇن، بىرەر كەسىپ ۋە تۈرنى تاللاشقا كىرىشكەندىن كېيىن، چوقۇم نەتىجە ۋە ئۇتۇق قازىنىشى كېرەك. بولمىسا مەغلۇپ بولىدۇ. مەغلۇپ بولۇشنىڭ ئالدىنى ئالىدىغان باشقا نۇرغۇن تەرەپلەر بولسىمۇ، ئەڭ مۇھىمى ئىدىيەسىدە مەغلۇبىيەت

تۇيغۇسى بولماسلىقى كېرەك. بۇنداق تۇيغۇنى پەقەت شۇ كىشىنىڭ قەلبىدىكى كەسىپنى، شۇ تۇرنى سۆيۈش ۋە قەدىرلەش تۇيغۇسىلا ساقلاپ قالالايدۇ ۋە پەيلەپ ياشارتالايدۇ. شۇڭا، شۇ كىشىدە شۇ كەسىپنى، شۇ تۇرنى چىن دىلىدىن قەدىرلەيدىغان ئەقىدە ۋە قەلب بولۇشى كېرەك. بۇنىڭ ئۈچۈن، مەيلى تاللىغان تۇر ئاددىي ۋە كىچىك بولسۇن، مەيلى ئۇنىڭ دەرىجىسى تۆۋەن ياكى يۇقىرى بولسۇن، ئۇنى ساداقەتمەنلىك بىلەن بېرىلىپ ئىشلىشى، ھەر قانداق توسالغۇلارنى يېڭىش، پىتنە ـ پاساتلارغا پەرۋا قىلماسلىق كېرەك. پۈتۈن زېھنىي كۈچىنى مەركەزلەشتۈرۈپ، بارلىقىنى تەقدىم قىلىش روھى بىلەن كەسىپنى ئىزچىل داۋاملاشتۇرۇش كېرەك.

5. پىلانلاشقا ئالاھىدە ئەھمىيەت بېرىش كېرەك

تۇنجى تىجارەتكە كىرىش ئالدىدا تۇرنى ياخشى تاللاش بىلەن بىر ۋاقىتتا، ئۇنى پىلانلاشقا، دەرىجىسىنى ۋە تىجارەت دائىرىسىنى بېكىتىشكە ئەستايىدىل مۇئامىلە قىلىش كېرەك. تاللىغان كەسىپ ۋە تۇرنى ئاۋۋال چوقۇم ئۆز ئەتراپىدىكى ئۆزگە تونۇشلۇق بولغان تۇرلەردىن تاللىشى كېرەك. تاللىغان تۇرنى رەسمىي رەۋىشتە بېكىتكەندىن كېيىن، ئۇنى قايسى دائىرىدە، قايسى قوشۇمچە تۇر بويىچە، قايسى خىل ۋاسىتە ۋە قايسى خىل ئۇسۇلدا قانات يايدۇرۇشنى ئويلاشماي بولمايدۇ. بۇ بىر قاتار مۇھىم ھالقىلار شۇ خىل تۇرگە نىسبەتەن تىجارەتنىڭ سۈپىتى، دەرىجىسى، كۆلىمى، ئۈنۈمىنى ۋە مۇلازىمەت دائىرىسىنى بېكىتىشتە مۇھىم رول ئوينايدۇ. بۇ يەنە بىر جەھەتتىن پىلانلاشنى ئاسانلاشتۇرۇپ، تىجارەتنىڭ دائىملىقى، مۇقىملىقىنى قوغداشقا ئاساس يارىتىپ بېرىدۇ. پىلانلاش ئۆز نۆۋىتىدە مۇنداق بىرقانچە مەزمۇنلارنى ئۆز ئىچىگە ئالىدۇ:

(1) بىرەر تۇرنى تاللىغاندا ھېسسىياتقا بېرىلىشتىن ساقلىنىش كېرەك. تىجارەت تېگى ـ تەكتىدىن ئالغاندا، ئەمەلىي

ئىش قىلىشنى، جانلىق ماددىي كۈچ بىلەن ئىجرا قىلىنىشنى تەلەپ قىلىدىغان، ساختىلىق، خىيالپەرەسلىك ۋە قۇرۇق گەپ بىلەن كېلىشەلمەيدىغان كەسىپ بولۇپ، تىجارەتكە كىرىشىشتىن ئاۋۋال ھېسسىياتقا بېرىلىپ ئىش قىلىشقا قەتئىي بولمايدۇ. ئەگەر تىجارەتكە كىچىككىنە ھېسسىيات ئارىلىشىپ قالغۇدەك بولسا، ئۇ تىجارەت بولماستىن، بەلكى ھېسسىيات ئالماشتۇرۇش، يەنى ماددىي سودا بولماستىن مەنىۋى سودا بولۇپ قالىدۇ. مەنىۋى سودىدا ماددىي ھاسىلات مەغلۇبىيەتكە دۇچار بولىدۇ ـ دە، تىجارەتتىن نەتىجە چىقمايدۇ، يەنى ئۇتۇق قازانغىلى بولمايدۇ، شۇڭا پىلانلاشتا بولسۇن ياكى تاللاشتا بولسۇن، كۆرۈنۈشى، تاشقى قىياپىتى ۋە كىچىككىنە بازار ئېھتىياج ئەھۋالىغا قاراپ، ھېسسىياتلىنىپ كېتىشكە، ھېسسىي جەھەتتىن ئالدىنىپ قېلىشقا ھەرگىز بولمايدۇ.

(2) دوراشتىن ساقلىنىش كېرەك. تۇنجى تىجارەتكە كىرىشكەن ئادەم پىلانلاش، مۆلچەرلەش جەريانىدا ھەم سەزگۈر، ھەم قىزىققان بولۇپ كېتىدۇ. تاللىغان تۈرنى پىلانلاش جەريانىدا، باشقىلارنىڭ قىلغان ياكى قىلىپ باققانلىرىدىن پايدىلىنىشقا قىزىقىدۇ. ئۇنىمۇ، بۇنىمۇ ئۆزىگە تەتبىقلاپ باققۇسى كېلىدۇ. شۇ جەرياندا باشقىلارنىڭ قىلغانلىرىنى دوراپ باققۇسى كېلىدۇ، ھەتتا، ئەينەن كۆچۈرۈپ ئىش قىلىشىمۇ مۇمكىن. دوراپ ئىش قىلغان تىجارەت كۆپ ھاللاردا ئۈنۈملۈك بولمايدۇ، بىراق، قىسمەن ئەھۋالدا دوراپ قىلىش جەريانىدا، باشقا يول تېپىپ، تەلىيى ئوڭدىن كېلىپ، نەتىجە قازىنىپ قالىدىغان ئەھۋالمۇ كۆرۈلىدۇ، بۇ قىسمەنلىك. ھەر قانداق بىر روناق تاپقان، ئۇتۇق قازانغان تىجارەتچى ئۆزىگە خاس يول تۇتقان بولىدۇ، ئۇلار ئۆزىنىڭ تىجارەت بازار ئەھۋالىنى چىقىش قىلغان ھالدا تەجرىبە توپلاپ ئۇتۇق قازىنىدۇ. مانا مۇشۇنداق بولغاچقا، ھەر قانداق بىر تىجارەتتە شۇ بىر ئىشنى قىلىش تەۋسىيە قىلىنىدۇ. بىر خىل ئۇسۇلنى قوللىنىش ئارقىلىق كۆپ خىل ئىشنى قىلىپ كەتكىلى بولمايدۇ.

تىجارەت ھەققىدە كىتاب يازغان ئۇنىۋېرسال ۋە ئۆزگەرمەس قانۇنىيەتلىك تىجارەت تەجرىبىسى ۋە تىجارەت يولى ھەققىدە كىتابمۇ يازالمايدۇ. ئەگەر سۈرۈشتۈرۈپ كەلسە، ھەممە تىجارەتچىلەردە قىسمەن ئوخشاشلىقلار مەۋجۇت. ئەمما، كۆپ جەھەتتە ھەرگىز بىرسىنىڭ بىرسىگە ئوخشىمايدۇ. شۇڭا تىجارەتنى پىلانلاپ، تۈر تاللىغاندا، دوراشتىن، باشقىلارنىڭ تەجرىبىلىرىنى قارىغۇيۇق، قارىغۇلارچە كۆچۈرۈشتىن، ئەينەن قوللىنىشتىن ساقلىنىش كېرەك.

(3) باشقىلارنىڭ قىزىقتۇرۇشىدىن ساقلىنىش كېرەك. تۇنجى تىجارەتكە كىرىشىشتىن ئاۋۋال ھەر قانداق ئادەمدە باشقىلاردىن مەسلىھەت سوراش خاھىشى ۋە تۇيغۇسى شەكىللىنىدۇ. بۇنداق ئەھۋالدا، كىملەرگىدۇر دېگۈسى، كىملەردىندۇر ياردەم تەلەپ قىلغۇسى كەلمەي قالمايدۇ. ئەمما، بۇ يەردە نۇرغۇن كىشىلەر تىجارەتكە نىسبەتەن توغرا يول كۆرسىتىپ يېتەكلىسىمۇ، ئايرىم كىشىلەردە مۇنداق خالىسلىق ئىدىيە يوق دېيەرلىك. ئۇنداق كىشىلەر ھامان ھەر خىل قاراشتا بولىدۇ. يەنى ئۇنداق كىشىلەر كىملەرنىڭدۇر قىلالمىغان ئىشلارنى ماختاپ، شۇ ئىشنى، شۇ كەسىپنى قىلىشقا قىزىقتۇرۇشى، ھەتتا، ھېلىقى كىشىنىڭ دۇكان، ماللىرىنى قىزىقتۇرۇپ سىزگە سېتىپ بېرىشى مۇمكىن. شۇڭا بۇنداق ئىشلارغا يولۇققاندا قىزىققان بولماسلىق، ئەستايىدىل تەكشۈرۈپ كۆرۈش، سېلىشتۇرۇپ ئۆزىگە تەتبىقلاش، ھېسابات قىلىپ، پايدا - زىياننى بىلىش كېرەك. ھەقىقەتەن قىزىقتۇرۇشقا لايىق ئىش بولسا، ئىشەنچ تۇرغۇزغاندىن كېيىن جاۋاب بېرىش، بولمىسا، كەسكىن رەت قىلىپ، كېيىنكى ئاۋارىچىلىكتىن ۋاقتىدا قۇتۇلۇش كېرەك. شۇ خىل ئىشتىكى رىقابەت، خىرىس، سەۋەب، يېتەرسىزلىك، ئارتۇقچىلىق قاتارلىقلارنى ئەتراپلىق تەھلىل قىلىپ، ئەمەلىيەتكە تەتبىقلاش كېرەك.

(4) باشقىلارغا چېتىلىپ قېلىشتىن ساقلىنىش كېرەك. باشقىلارغا چېتىلىپ قېلىش ئاساسەن، تىجارەت جەريانىدا

شېرىكلىشىش، ھەمكارلىشىش ياكى قەرزدارلىق مۇناسىۋىتى، كەسىپداشلىق مۇناسىۋىتى بىلەن شەكىللىنىپ قالىدۇ. تۇنجى تىجارەتكە كىرىشكەندە، مۇشۇ خىل چېتىلىپ قېلىشتىن ئىمكان قەدەر ساقلىنىشقا توغرا كېلىدۇ. شېرىكلىشىش، ھەمكارلىشىش نورمال ئىش بولسىمۇ، ئۇششاق تىجارەت قىلغاندا شېرىكلەشمەسلىك، چېتىلىپ قالماسلىق كېرەك. تۇنجى تىجارەتنى ئەڭ ياخشىسى مۇستەقىل قىلىش كېرەك. شېرىكلىشىشكە، ھەمكارلىشىشقا توغرا كەلسە، شۇ تىجارەتكە كىرىشىپ بولغاندىن كېيىن، كېيىنكى ئىستىقبالىغا كۆزى يەتسە، مەبلەغ ۋە ئادەم كۈچى، ئەقلىي كۈچ جەھەتتىن يېتىشەلمەسلىك ئەھۋالى كۆرۈلسە، ياخشى ئويلىنىپ ئىش قىلىش؛ بولمىسا، تەجرىبە يوق، ئۇنىۋم يوق ئەھۋالدا مۇستەقىل قىلىشنى تېخىمۇ ياخشى ئويلىشىش كېرەك، ئۇنداق قىلمىغاندا، شۇ تور، شۇ تىجارەتنىڭ روناق تېپىشىغا نۇقسان يېتىپ مەغلۇپ بولىدۇ. ھەممىگە مەلۇمكى، تۇنجى تىجارەتتە، بولۇپمۇ ئۇششاق تىجارەتتە دەسلەپتىلا نەتىجە ئۇتۇق قازىنىش تۇيغۇسى، ھېسسىياتىدىكىدەك بولۇپ كېتىشى ناتايىن، مۇشۇ خىل ئېھتىماللىقنى نەزەردە تۇتقاندا، چېتىلىپ قېلىش كۆرۈلسە، يۇقىرىقىدەك ئۇششاق گەپلەر تەبىئىيلا پەيدا بولۇپ، تىجارەتنىڭ كېيىنكى تەرەققىياتىغا نۇقسان يەتكۈزىدۇ. شۇڭا قايسى تورنى تاللىغان بولسا، شۇ تورنى دەسلەپكى قەدەمدە مۇستەقىل ئېلىپ بېرىش كېرەك.

6. تەكشۈرۈشنى قانات يايدۇرۇش كېرەك

تۇنجى تىجارەتتە تور ۋە كەسىپنى تاللاپ بولغاندىن كېيىن، نوقۇل ھالدا قوللىنىشقا ۋە ئالدىراپ تىجارەت قىلىشقا كىرىشىپ كېتىشكە بولمايدۇ. چوقۇم شۇ تورنى تەكشۈرۈپ بېكىتىش كېرەك. ئۇنى تەكشۈرۈشتە تۆۋەندىكى مۇنداق بىرقانچە نۇقتىغا دىققەت قىلىش كېرەك:

(1) تورنىڭ كېلىش مەنبەسىنى تەكشۈرۈش كېرەك. بۇنىڭدا

تۈرنى قانداق ئەھۋالدا كىرگۈزۈش، قايسى جايدىن كىرگۈزۈش، مەنبە مىقدارى، مەنبە ئاساسىنى تەكشۈرۈش كېرەك.

(2) شۇ تۈرنىڭ ئېھتىمال ئەھۋالىنى تەكشۈرۈش كېرەك. شۇ تۈرنى قىلماقچى بولغان كىشى چوقۇم تىجارەتتىن بۇرۇن ئۇرنىدا شۇ تۈرنىڭ مەھسۇلاتلىرىنى قانداق سېتىش ۋە قانداق ئىستېمال قىلدۇرۇش ئەھۋالىنى مۆلچەرلەش كېرەك. شۇ جايدا قانچىلىك ئىستېمالى بار، قانچىلىك سېتىلىدۇ، يەنە قانچىلىك ئىستېمالچىنى ئۆزىگە جەلپ قىلغىلى بولىدۇ دېگەنلەرنى تەكشۈرۈش كېرەك.

(3) سېتىلىش ئەھۋالىنى ۋە كېلەچەكتىكى سېتىلىش ئەھۋالىنى تەكشۈرۈش كېرەك. بۇ مۇھىم تۈر بولۇپ، ئۇنىڭدىن بۇرۇنقى سېتىلىش ئەھۋالى ۋە كېلەچەكتىكى سېتىلىش ئەھۋالىنى توغرا ئانالىز قىلىش كېرەك. ئىلگىرى كۆپ سېتىلغان بولسا، قانداق ئەھۋالدا كۆپ سېتىلدى؟ سېتىلمىغان بولسا، قانداق ئەھۋالدا كۆپ سېتىلمىدى؟ سېتىلىش بىلەن سېتىلماسلىق ئوتتۇرىسىدىكى ئاساسي ئامىل قايسى؟ ئىلگىرى كۆپ سېتىلغان بولسا ياكى كىشىلەر تويۇنغان بولسا، ئۇ ھالدا بۇنىڭدىن كېيىن سېتىلامدۇ - يوق؟ بۇنىڭدىن كېيىن يەنە بازار ئاچسا كىشىلەرگە ياقامدۇ - يوق؟ ياكى كىشىلەر شۇ خىل مەھسۇلاتنى ياقتۇرۇپ ئىستېمال قىلىشنى ئادەتكە ئايلاندۇردىمۇ - يوق؟ دېگەندەك ئەھۋالنى نۇقتىلىق تەكشۈرۈش ۋە تەتقىقاتلارنى ئىشلەپ بېقىش، مەخسۇس ھېسابات دەپتىرى تۇتۇپ خاتىرىلەش كېرەك. چىقارغان ھېساباتتا ياخشى نەتىجە كۆرۈلسە، ئىشەنچ بىلەن ئىشقا كىرىشسە بولىدۇ، ئەگەر نەتىجە كۆرۈلمىسە چېكىنىش ياكى ياخشىلاشنىڭ تەدبىرلىرىنى كونكرېت تۈزۈپ چىقىش كېرەك.

(4) مۇناسىۋەتلىك پىكىر ئېلىش كېرەك. تاللىغان تۈرنى تەكشۈرۈش جەريانىدا شۇ تۈر بىلەن مۇناسىۋەتلىك ئىستېمال قىلغۇچى، ئىشلەپچىقارغۇچى ياكى تەمىنلىگۈچى ۋە

باشقۇرغۇچىلاردىن پىكىر ئېلىپ مەسلىھەت سوراش كېرەك. تەكلىپ بەرگۈچىلەرنى پىكرى جانلىق، ئورۇنلۇق بولۇپ كېتىشى ناتايىن، شۇڭا ئىلغار تەرەپلەر بىلەن ناچار تەرەپلەرنى بىرمۇ بىر سېلىشتۇرۇپ تەكشۈرۈش، سېلىشتۇرۇپ پەرقلەندۈرۈش كېرەك. بۇ هال نۇرغۇن تەجرىبە - ساۋاقنى يەكۈنلەپ يول ئېچىپ مېڭىشقا ياكى دەرهال ۋاز كېچىپ توختاپ قېلىشقا بىۋاسىتە تەسىر كۆرسىتىدۇ.

7. باشقىلارنىڭ ھېسداشلىقى، ياردىمىنى قولغا كەلتۈرۈش كېرەك

بىر ئادەمنىڭ قولىدىن ھەممىلا ئىش كېلىۋەرمەيدۇ، ھەممە ئىشنى ئۆزى قىلىپ تۈگىتىپ كېتەلمەيدۇ، شۇڭا ياخشى نىيەتلىك، ياخشى مەسلىھەتلىك كىشىلەرنىڭ ياردىمىنى قولغا كەلتۈرۈشمۇ كۆرۈلۈش ئېهتىماللىقى بولغان نۇرغۇن يېتەرسىزلىكلەرنى ئازايتىپ ئارتۇقچىلىقلارنى تولۇقلاشقا ياردەم بېرىدۇ، يەنى بۇنداق كىشىلەرنىڭ كۆپ تەرەپلىمە پايدىسى تېگىدۇ. مەنىۋى جەھەتتىن تۇنجى تىجارەتنى باشلىغۇچىغا زور مەنىۋى ئىلهام بېرىپ، جاسارىتىنى ئۇرغۇتۇشقا ياردىمى بولىدۇ ھەم بىر قىسىم يوكىلىرىنى يېنىكلىتىش رولىنى ئوينايدۇ؛ ئۇنىڭدىن باشقا تىجارەتنى باشلىغۇچى ھېس قىلالماي قالغان تەرەپلەرنى كۆرسىتىپ بېرىپ، ئۇچۇر يەتكۈزۈپ، ئاگاھلاندۇرۇپ بېرىپ، زىيان - زەخمەتتىن ساقلايدۇ. شۇڭا تىجارەت قىلغۇچى ئاشۇ خىل كىشىلەرگە كۆڭلىدىكىنى ئېيتىپ ۋە قىيىنچىلىقلارنى بايان قىلىپ، ئۇلارنىڭ خالىس ياردىمىنى تىرىشىپ قولغا كەلتۈرۈش كېرەك.

8. باشقىلارنىڭ تەجرىبە - ساۋاقلىرىنى قوبۇل قىلىش كېرەك

تۇنجى تىجارەتكە كىرىشكەن كىشىنىڭ تەجرىبە - ساۋىقى

كۆپ كەمچىل ياكى يۇزەكى بولىدۇ. لېكىن بىۋاسىتە تەجرىبە ـ ساۋىقى تولىمۇ كەمچىل بولىدۇ. شۇڭا تۇنجى تىجارەتنى باشلاشتىن ئاۋۋال ياكى باشلىغاندىن كېيىن، تاللىغان تۈرلەردە مۇۋەپپەقىيەت قازانغان، مەغلۇپ بولغان ياكى تەرەققىيات پۇرسىتى يارىتىۋاتقان كىشىلەردىن تەجرىبە توپلاش، ئۆگىنىش ۋە ئۆرنەك ئېلىش كېرەك. ئۆرنەك ئالغاندىمۇ ئىجابىي پايدىلىنىش، نوقۇل، ئەينەن كۆچۈرمىچىلىك قىلىشتىن ساقلىنىش كېرەك.

9. مۇقىملاشتۇرۇش ياكى ۋاز كېچىش كېرەك

يۇقىرىقى بىر قاتار تۈرلەرنى بېجىرىپ بولغاندىن كېيىن، تىجارەتكە كىرىشكۈچى شۇ تاللىغان تۈرنى قىلىشى ياكى ۋاز كېچىشنى مۇقىملاشتۇرۇش كېرەك. ۋاز كېچىشكە تېگىشلىك بولسا، دەرھال ۋاز كېچىش؛ قىلىشقا تېگىشلىك بولسا، دەرھال مۇقىملاشتۇرۇپ قىلىش كېرەك. مۇبادا ھەر ئىككىلىسىگە ئاجىزلىق قىلسا، شۇنداقلا، قىلىش تەرەپكە مايىل بولۇپ قالسا، بىر نۆۋەت تەۋەككۇل قىلىپ، ئەمەلىي ئىشلەپ بېقىش كېرەك. بۇ يەردە بىر نەرسىگە ئالاھىدە ئەھمىيەت بېرىش كېرەككى، ئەگەر شۇ خىل تىجارەت ياكى تۈردە ئازراق ئىككىلىنىش بولسىلا، قەتئىي ھالدا ۋاز كېچىشنى ئالدىنقى ئورۇنغا قويۇش كېرەك. بۇ ئەڭ ئاقىلانە تاللاش بولىدۇ.

تۇنجى تىجارەتنىڭ ماددىي تەييارلىقىنى
قانداق قىلىش كېرەك

ئۇششاق تىجارەتكە تۇنجى كىرىشكەندە، ئادەم نۇرغۇن مەسىلىلەرگە يولۇقۇشى مۇمكىن. ئاددىيسى، يۇقىرىدا سۆزلەپ ئۆتكەندەك، گاڭگىراش، تەمتىرەش، جىددىيلىشىش يۈز بېرىشى مۇمكىن. ئەگەر ئىدىيەدە تەييارلىق پۇختا بولسا، چوقۇم ماددىي جەھەتتىكى تەييارلىقنى پۇختا قىلىشقا توغرا كېلىدۇ. بۇ يەردە دېيىلىۋاتقان ئىدىيەۋى تەييارلىققا مەبلەغ كەتمەيدۇ، ئەمما ماددىي تەييارلىققا نۇرغۇن مەبلەغ ۋە ۋاقىت كېتىدۇ. ھەممە نەرسە پۇل بىلەن ئۆلچىنىدىغان بۈگۈنكى كۈندە تۇنجى تىجارەتكە كىرىشكەن ئادەم ئۈچۈن بۇ ھەل قىلىش تولىمۇ زۆرۈر بولغان ئىش. شۇڭا پۇلنى تېجەشلىك بىلەن توپلاش، مۇۋاپىق سەرپ قىلىش كېرەك. ھەممىگە مەلۇمكى، تۇنجى تىجارەتكە قەدەم قويغان كۆپ سانلىق كىشىلەرنىڭ زور مىقداردا يېتەرلىك مەبلىغىنىڭ بولۇشى ناتايىن. چۈنكى، ھەر قانداق بىر تىجارەت ماددىي تەييارلىقنى پۇختا قىلماي تۇرۇپ تىجارەت شەكلىنى بارلىققا كەلتۈرەلمەيدۇ. ئۇ ئادەم كۈچى، تېخنىكا، مەبلەغ، سورۇن قاتارلىق كۆپ خىل تۈرلەرنىڭ بىرىكىشىدىن ھاسىل بولىدۇ. بۇنى مۇۋاپىق ھەل قىلىش ئۈچۈن قانداق قىلىش كېرەك؟

1. تاللىغان تىجارەت تۈرىنىڭ دەرىجىسىنى بېكىتىش كېرەك

تىجارەت قىلىنىدىغان تۈر چوقۇم مەلۇم كۆلەم ۋە مىقدارغا ئىگە. ئۇ، قول بىلەن تۇتقىلى، كۆز بىلەن كۆرگىلى بولىدىغان خۇسۇسىيەتكە ئىگە. ئىدىيەۋى تەييارلىق ھەققىدە توختالغاندەك،

ئەمەلىي ئەھۋالغا قاراپ تىجارەت دەرىجىسىنى بېكىتىش كېرەك. يەنى شۇ تىجارەتنى ئاددىيراق ياكى ئوتتۇراھال ۋە چوڭ قىلىشنى بەلگىلەش كېرەك. تىجارەت تۈرىنىڭ ئىجرا قىلىنىش ئۆلچىمى، يەنى بېكىتكەن دەرىجىسىگە قاراپ، باشقا ئەسلىھەلەرنى بېكىتىش كېرەك. مەسىلەن، ئاددىيراق بولسا، شۇنىڭغا مۇناسىپ، ئوتتۇراھال بولسا شۇنىڭغا لايىق، چوڭ بولسا شۇنىڭغا ماس ھالدا بېكىتىش كېرەك. ئۇنداق قىلمىغاندا بىھۇدە ئاۋارىچىلىك ۋە ئىسراپچىلىق كېلىپ چىقىدۇ. شۇڭا ئەسلىھەلەرنى تىجارەتنىڭ دەرىجىسىگە قاراپ ئېلىش ۋە تولۇقلاش كېرەك.

2. ئورۇن ۋە دۇكان تەييارلىقىنى ياخشى قىلىش كېرەك

تىجارەتتە، بولۇپمۇ ئۇششاق تىجارەتتە تىجارەت قىلغۇچى ئۇچۇن مۇۋاپىق ھەم ياخشى بولغان تىجارەت قىلىش سورۇنى ياكى دۇكىنى بولۇشى كېرەك. بۇنىڭ ئۇچۇن بىرى، شۇ تاللىغان تۈرنىڭ ھەجمى ۋە مىقدارىغا قاراش؛ يەنە بىرى، كىرگۈزىدىغان مەھسۇلاتنىڭ سانى، مىقدارى، كۆلىمىگە، شۇنداقلا دۇكاننى زىننەتلەش، بېزەش ئۆلچىمى، دەرىجىسىگە قاراش كېرەك. مۇشۇ بىر قاتار ئىشلارغا قاراپ دۇكان ئورنىنى چوڭ ـ كىچىك ياكى ئوتتۇراھال قىلىپ تاللاپ، بېكىتىش كېرەك. ئۇنىڭدىن باشقا، دۇكاننىڭ كۆلىمىنى سېتىلىدىغان ماللارنىڭ دەرىجىسىگە قاراپ بېكىتىشكىمۇ بولىدۇ. بۇ يەردە يەنىلا دۇكاننىڭ چوڭ ـ كىچىكلىكى بىلەن ئۇنىڭ سەرپىياتىنى نەزەردە تۇتماي بولمايدۇ. ئوبوروتى تېز، پايدىسى كۆپ بولسا، دۇكاننى چوڭ قىلىش ۋە ئالاھىدە زىننەتلەش كېرەك. ئۇنداق بولمىغاندا چاققان دۇكان ئورنى ھازىرلاش كېرەك. ئەگەر دۇكان ئورنى ئىمكانقەدەر چوڭ، زىننەتلىنىشى ئالاھىدە كۆركەم ۋە ئېسىل بولسا، تىجارەت قىلغۇچىنىڭ ئوبرازى، تىجارەت ئۇنۇمى، جەلپ قىلىش كۈچى يۇقىرى بولىدۇ. بىراق تۇنجى تىجارەت باشلىغان كىشى بۇنداق

ھەشەم ـ دەرەمگە بېرىلمەي، ئۆزىگە قولاي، خېرىدارلارنىڭ كۆزىگە تاشلىنىپ تۇرىدىغان يورۇق، پاكىز، ئىجارىسى ئەرزان، سۇ، توك، تازىلىق، پار ئەسلىھەلىرى بىر قەدەر ياخشى دۇكاننى ھازىرلىشى كېرەك. ئەگەر ھەقىقەتەن تىجارەت ئورنىنى چوڭايتىشقا توغرا كەلسە، تەرەققىي قىلىش ئەھۋالىغا قاراپ زورايتىش كېرەك.

3. دۇكان ئىچىنىڭ سودا ـ سېتىق ئورنى بىلەن زىنىنەتلەش ئەسلىھەلىرىنى تەييارلاش كېرەك

بۇنىڭدا ئاساسلىقى مال تىزىش جازىلىرى، قاچىلاش، ئوراش ئەسلىھەلىرى، شۇنىڭدەك ئۆلچەم ئەسۋابلىرى، خېرىدارلارغا قولايلىق يارىتىدىغان مۇلازىمەت ئەسلىھەلىرىنى مەسىلەن، ئاشپۇزۇللاردىكى چىنە ـ قاچا، شىرە ـ ئورۇندۇق، تازىلىق ئەسلىھەلىرى قاتارلىقلارنى ئۆز ئىچىگە ئالغان ئەسلىھەلەرنى تولۇقلاش تولىمۇ زۆرۈر. بۇنى تەييارلاشنىڭ بىرقانچە خىل ئۇسۇلى بار: بىرى، كىچىك دائىرىدە تولۇقلاش، بۇ ئاساسلىقى زۆرۈر دەپ قارىغان ئەسلىھەلەرنى ئېلىش، ئەھۋالغا قاراپ سېتىۋېلىشنى كۆرسىتىدۇ. يەنە بىرى، ئوتتۇراھال دەرىجىدە تەييارلاش، بۇ ئاساسلىقى شۇ خىل تىجارەتكە مۇناسىۋەتلىك ئەسلىھەلەرنى بىر قەدەر تولۇق ئېلىپ، ئەسلىھەلەشتۈرۈشنى كۆرسىتىدۇ. بۇ خىل ئەھۋالدا ئەسلىھەلەرنى كۆپ تەرەپلىمە سەپلەپ، بىرىكتۈرۈپ ئىشلەتكىلى بولىدۇ. يەنە بىرى، ئەسلىھەلەرنى بىر پۈتۈن تولۇق ئېلىش. بۇنىڭ پايدىسى كۆپ بولۇپ، تىجارەت ئورنىنى زور ھەجىمدە قولايلىقلاشتۇرۇپ، مۇلازىمەت سۈپىتى، سودا ئۈنۈمىنى زور دەرىجىدە يۇقىرى كۆتۈرۈشكە پايدىلىق. يېتەرسىزلىكى شۇكى، ئىقتىسادىي تەرەققىيات جەريانىدا شۇ خىل ئەسلىھەلەرنى پات ـ پات ئالماشتۇرۇشقا توغرا كەلسە، ئۇنى ئالماشتۇرۇشقا كېتىدىغان سەرپىيات كۆپ بولىدۇ. چۈنكى، ھازىر ھەر قانداق بۇيۇم بىر، ئىككى يىلدا بىر قېتىم ئالمىشىپ، يېڭىلىنىپ تۇرۇۋاتىدۇ. شۇڭا، تەلتۆكۈس تولۇقلاشنى

ئىمكانقــــەدەر تىجـــارەتنىڭ روناق تېپــــش ۋە جـــانلىنىش ئېھتىياجىغا قاراپ ئېلىش كېرەك. بىراق، روناق تاپسىمۇ، «ئاتام ئېيتقان بايىقىدەك» دېگەنگە ئوخشاش، ئۇنى تاپسا بۇ يوق، بۇنى تاپسا ئـۇ يـوق دەپ كونىرىغـان جـابدۇق بىلـەن قېلىشتىن ساقلىنىش كېرەك.

4. مەبلەغ تەييارلىقىنى چىڭ تۇتۇپ ئىشلەش كېرەك

هـەر قـانداق تىجـارەت ئۇچـۇن مەبلـەغ ئـالدىنقى شـەرت قىلىــنىدۇ. كـۆپ هـاللاردا مـەبلىغى بولمىغـان تىجـارەتنىڭ تـەرەققىياتى بولمـايدۇ ياكى بىـر ئىـزدا توختـاپ قـالىدۇ. بـەزى هـاللاردا شـۇ خىـل تىجـارەت ئـاز مـەبلىغى بىلـەن ئـاران - ئـاران ئۆزىنى قـامداپ، قىـردىن ئاشالماسلىقى مۇمكىـن. شۇڭا تىجارەت ئۇچۇن تۈرلۈك ماددىي ۋە مـەنىۋى تـەييارلىق، ئەسلىـھە تـەييارلىقى قىلغاندىن باشقا، مەبلـەغ تـەييارلاش ئىشىنىمۇ پۇختا ئىشلـەش كېـرەك. بۇنىڭ ئۇچـۇن مۇنـداق ئـۈچ نۇقتىـنى نـەزەردىن ساقىت قىلىشقا بولمايدۇ:

(1) تىجـارەت باشلاشـقا لايىـق مەبلـەغنى تـەييارلاش كېـرەك. بۇنىـڭ ئۇچـۇن، ئـالدى بىلـەن ئەسلىھەلەر مـەبلىغى ۋە مـال كىرگـۈزۈش مـەبلىغىنى تـەييارلاش كېـرەك. بۇنىـڭدا ئەسلىھە مـەبلىغىنى هـەل قىلىـش ئاسـان بولسـىمۇ، مـال كىرگـۈزۈش مـەبلىغىنى تـەييارلاش ئانچـە ئاسـانغا توختىمـايدۇ. چۈنكـى، كىرگـۈزۈلىدىغان مـاللارنى نېسـى كىرگۈزسـە يـاكى سېتىپ پايدىسىنى ئېلىش ئۇچۇن كىرگۈزسە، كىرگۈزۈلگـەن مـاللىرىنىڭ باھاسى بىـر قـەدەر يۇقىـرى بولـۇپ كېتىدۇ - دە، ئوبوروت تېز ئايلانمـايدۇ، يەنـە بىـرى، هـەممىلا مـالنى نېسى ياكى سېتىپ پايدىسىنى ئېلىش يولى بىلـەن كىرگۈزگـەندە، ئۆز دۇكىنىنىـڭ مـال ئېھتىيـاجىنى قـاندۇرغىلى بولمـايدۇ ۋە يـاكى مۇلازىمـەت ئورنىنىـڭ مالغا بولغان تەلىپىنى قامدىيالمايدۇ. شـۇڭا بـازىرى ئىتتىك، خېرىدارى كۆپ، پايدىسى ياخشى بىر قىسىم ماللارنى

نېسى قىلىشقا ياكى سېتىپ پايدىسىنى ئېلىش ئۇسۇلىدا كىرگۈزۈشكە بولمايدۇ. شۇڭا، ئەڭ ياخشىسى نەق پۇلغا كىرگۈزۈش، مۇۋاپىق، تۆۋەن باھادا كىرگۈزۈشنى ئىشقا ئاشۇرۇش كېرەك.

(2) زاپاس مەبلەغ تەييارلاش كېرەك. تىجارەت ئۈچۈن زاپاس مەبلەغ ئىنتايىن مۇھىم. بەزى چاغلاردا خۇددى «قار ياغقاندا قوشقاچ تۇت» قىلىپ بولغاندەك، زاپاس مەبلەغ بولسا، ۋاقىت خاراكتېرلىك ماللارنى ياكى پۇرسىتى كېلىپ كىرگۈزگىلى بولىدىغان ماللارنى دەرھال كىرگۈزۈشنى كاپالەتكە ئىگە قىلغىلى بولىدۇ. بۇ خىل تىجارەت، تىجارەتچىنى راۋاج تاپقۇزۇشتا ئىنتايىن مۇھىم رول ئوينايدۇ. دەل مانا مۇشۇنداق تىجارەت ۋە پۇرسەت شۇ خىل تىجارەتنىڭ كىرىمىنى، پايدىسىنى ۋە زاپاس كۈچىنى ئەڭ زور دەرىجىدە ئاشۇرىدۇ. مەسىلەن، مال ئىگىسى جىددىي پۇلغا ئېھتىياجلىق بولۇپ، تازا ئاقمىغان ماللارنى ئەرزانلا قولدىن چىقارماقچى بولغاندا، زاپاس مەبلەغ دەل مانا مۇشۇنداق «قوشقاچ تۇتۇش» لاردا ئوبدان ئەسقاتىدۇ.

(3) تەرەققىيات مەبلىغى توپلاش كېرەك. بۇ خىل مەبلەغ شۇ خىل تىجارەتنىڭ كېيىنكى كېڭەيتىلىش تەييارلىقى ئۈچۈن ھازىرلىنىدۇ. ھەر ھالدا ئۇنى ئالدىن تەييارلاش كېرەك. ئالدىن تەييارلاش ئىمكانىيىتى بولمىسا تىجارەت جەريانىدا، ئاز - ئازدىن، ھەر كۈنلۈك سودىنىڭ پايدىسىدىن، يەنى مەلۇم نىسبەتلىك پايدىسىدىن يىغىپ تەييارلاش كېرەك. بۇنىڭ كۆپ تەرەپلىمە پايدىسى بار بولۇپ، ئاساسلىقى شۇ خىل تىجارەت تۈرىنى كېڭەيتىشتە تۈرتكىلىك رولىمۇ بار. ئۇنىڭدىن قالسا، تەرەققىيات مەبلىغى، زاپاس مەبلەغ رولىنىمۇ ئۆتەپ، تىجارەتنى تەرەققىياتقا يېتەكلەيدۇ ھەم شۇ تىجارەتتە خاراب بولۇش ئېھتىماللىقى كۆرۈلسە، قايتا تىرىلىش مەبلىغى قىلسا ياكى قايتا سېلىنغان دەسمايە قىلىپ ئىشلەتسە بولىدۇ. بۇ شۇ تىجارەتنى ۋەيرانچىلىقتىن ساقلاپ قالىدۇ.

تۇنجى تىجارەتنىڭ كەسپىي تەييارلىقىنى قانداق ئىشلەش كېرەك

كەسپىي تەييارلىق تىجارەتكە كىرىشتىكى مۇھىم تەييارلىقلارنىڭ بىرى بولۇپ، سەل قاراشقا، شۇنداقلا يۈزەكى مۇئامىلە قىلىشقا بولمايدۇ. تىجارەتكە كىرىشكەن كىشىلەرنىڭ كۆپ قىسمى تىجارەت كەسپىدىن خەۋەرى بولمىغان، خەۋەرى بولسىمۇ تەجرىبىسى بولمىغان كىشىلەردۇر. شۇڭا كەسپىي تەييارلىقنى پۇختا قانات يايدۇرۇشقا توغرا كېلىدۇ. بۇ مۇنداق بىرقانچە مۇھىم نۇقتىنى ئۆز ئىچىگە ئالىدۇ:

1. كەسپىي خادىم تەييارلىقى

تۇنجى تىجارەت بىلەن شۇغۇللانغان كىشىلەرنىڭ ھەممىسىنىڭ ئۆزى بىۋاسىتە تىجارەت قىلىپ، ئۆزى ساتقۇچى، ئۆزى كىرگۈزگۈچى، ئۆزى پىششىقلاپ ئىشلىگۈچى بولۇپ كېتىشى ناتايىن. ئۇششاق مال تىجارىتى بىلەن شۇغۇللىنىدىغان كىشىلەر ئۆزى بىۋاسىتە قول سېلىپ ئىشلىسىمۇ، كەسپىي خاراكتېرى كۈچلۈك تۈرلەردە باشقىلارنىڭ تېخنىكىسىدىن، ھۈنىرىدىن پايدىلىنىپ تىجارەت تۈرىنى يۈرگۈزسىمۇ بولىدۇ. مەسىلەن، داۋالاش، دورا تىجارىتى، ئاشپەز، ناۋايلىققا ئوخشاش يېمەك - ئىچمەك تىجارىتى، كومپيۇتېر مەشغۇلاتى، تۈرلۈك رېمونتچىلىق كەسپى، شۇنىڭدەك تۈرلۈك قول ھۈنەر - سەنئەت كەسپى تىجارەتلىرىدە تىجارەت قىلغۇچىلار ھەمىشە باشقىلارنىڭ ھۈنەر - تېخنىكىسىدىن پايدىلىنىپ تىجارەت قىلىشقا مەجبۇر

بولىدۇ. كەسپىي خاراكتېرى كۈچلۈك، ئۆزى بىلمەيدىغان تىجارەت تۈرى بىلەن شۇغۇللانغاندا ئاشۇ خىل كەسىپ ئەھلىنى تاللاپ ئىشلىتىش كېرەك.

2. تىجارەت قىلىش رەسمىيەتلىرىنى ياخشى ئىشلەش كېرەك

ھەر بىر كىشى ئىجتىمائىي جەمئىيەتنىڭ مۇھىم بىر ھۈجەيرىسى. ئىجتىمائىي جەمئىيەت ئۆز نۆۋىتىدە ھاكىمىيەتنىڭ گەۋدىسى ئىچىدە مەۋجۇت بولۇپ تۇرىدۇ. ھاكىمىيەت بولغان ئىكەن، جەمئىيەت ھاكىمىيەتنىڭ ئۆزىدىن كۈتىدىغان بارلىق مەجبۇرىيەتلىرىنى تولۇق ئادا قىلىشى كېرەك. تىجارەت ۋە تىجارەت قىلغۇچىمۇ ئىجتىمائىي جەمئىيەتتىكى ئىجتىمائىي ھادىسىلەرنىڭ ئىپادىلىنىشى بولۇپ، ئۇمۇ ئۆز نۆۋىتىدە ھاكىمىيەتكە بېقىنىشتىن خالىي بولالمايدۇ. شۇنداق ئىكەن، ھەر قانداق بىر تىجارەت قىلغۇچى تىجارەت قىلىش جەريانىدا بېجىرىشكە ۋە ئۆتەشكە تېگىشلىك ئىجتىمائىي مەجبۇرىيەتلەرنى ئادا قىلىشى كېرەك. بىزدە بۇ جەھەتتىكى قاراش ۋە چۈشەنچە چوڭقۇر ئەمەس. شۇڭا تىجارەت قىلغاندا ياكى تىجارەتكە كىرىشكەندە، ھۆكۈمەتنىڭ فۇنكسىيەلىك تارماقلىرىدا ئۆتەشكە تېگىشلىك بولغان مۇناسىۋەتلىك رەسمىيەتلەرنى ئۆتەشكە سەل قارايدۇ. ئاقىۋەتتە، ئاسانلا قانۇنسىز تىجارەت قىلغان دېگەن تىزگىنەك بىلەنلا ۋەيران بولىدۇ. ئەمەلىيەتتە، تىجارەت رەسمىيەتلىرى بەك مۇرەككەپ ئەمەس، تىجارەت رەسمىيىتى ئۆتمەي تىجارەت قىلغاندا، بىرسى، تىجارەت قىلغۇچى دەككە - دۈككىدە تىجارەت قىلىدۇ. ئېلىم - سېتىم ئىشلىرىنى يۈرەكلىك قىلالمايدۇ. ئىككىنچىسى، تەكشۈرۈشتە تۇتۇلۇپ قالسا، نۇرغۇن جەرىمانە تۆلەيدۇ ياكى قايتا تىجارەت قىلىمەن دەپ بولغۇچە ۋەيران بولىدۇ. ئۈچىنچىسى، سېتىشقا تېگىشلىك نەرسىلەرنىڭمۇ ئىجازىتى بولمىغانلىقتىن، ئېلىم - سېتىم قىلىپ پايدا

يارىتالمايدۇ. تۆتىنچىسى، باج تاپشۇرۇشتىن قېچىپ پاش بولۇپ قالغاندا، ئېغىرلىتىپ باج تۆلەشكە مەجبۇر بولىدۇ. باجلاپ سېتىلىدىغان مەھسۇلاتلارنى ساتالماي، ئوبوروتى تۆۋەنلەپ كېتىدۇ. شۇڭا تىجارەت باشلاشتىن ئاۋۋال رەسمىيەت ئۆتەشنى چىڭ تۇتۇش كېرەك. رەسمىيەت ئۆتەشتە، ئالدى بىلەن قانۇنلۇق تىجارەت كىنىشكىسى بېجىرىپ، ئاندىن باج ۋە باشقا مۇناسىۋەتلىك مەمۇرىي، كەسپىي ئورگانلارنىڭ رەسمىيەتلىرىنى ئۆتەش كېرەك. بۇ جەرياندا مۇناسىۋەتلىك تارماقلاردىن ئۆتەشكە تېگىشلىك رەسمىيەتلەرنى بىرمۇ بىر تىزىملاپ تەرتىپى بويىچە ئاخىرىغا قەدەر ئۆتەش، بىلمىگەننى ئېرىنمەي سوراش كېرەك. شۇنى ئەسكەرتىپ ئۆتۈش كېرەككى، رەسمىيەتلەرنى چالا ياكى دېگەن قەرەلدە ئۆتىمىگەندە، ئاۋارىچىلىك بولغاندىن سىرت جەرىمانە تۆلەشكە توغرا كېلىدۇ.

ئۆگىنىش ئارقىلىق سودا كەسپىي ماھارىتىنى يېتىلدۈرۈش كېرەك

ئۆگىنىش ئارقىلىق سودا كەسپىي ماھارىتىنى يېتىلدۈرۈشتە مۇنداق بىرقانچە نۇقتىغا ئەھمىيەت بېرىشكە توغرا كېلىدۇ:

1. تاللىغان تۈردە كەسپىنى ئۆگىنىش

كەسپىنى ئۆگىنىش ئۆزى تاللىغان تىجارەت تۈرى ھەققىدە ئەتراپلىق بىلىم ئىگىلەشنى كۆرسىتىدۇ. ھەر قانداق ئەھۋالدا ئۆزى قىلىۋاتقان كەسىپ ۋە تۈرگە نىسبەتەن مەلۇم بىلىم، سەۋىيە ۋە چۈشەنچە بولۇش زۆرۈر. بۇ جەھەتتە تىجارەتچى ئۆز بىلىمىنى تېخىمۇ چوڭقۇرلاشتۇرۇپ، مۇكەممەللەشتۈرۈپ، يېڭىلىقلارنى قوبۇل قىلىپ، تەرەققىي قىلدۇرۇپ مېڭىشى كېرەك. بازاردىكى يېڭى بىلىم، يېڭى تەدبىر ۋە ئۇسۇللارنى يېڭىباشتىن ئۆگىنىپ، ئۆزلەشتۈرۈپ تۇرۇشى كېرەك. بۇ ئۆز كەسپىدە بىر قەدەر ئىلمىي بولۇشنى، تەرەققىي قىلىشنى ئەقىل كاپالىتى بىلەن تەمىن ئېتىدۇ. قول ئاستىدىكىلەرنىڭ شۇ كەسىپتىكى ناتوغرا يولدىن پايدىلىنىپ كەتمەسلىكى ۋە ئۇلارنى توغرا يېتەكلەپ، ئۇنۇملۈك ئىشقا سېلىش ئۈچۈنمۇ مۇھىم ئەھمىيەتكە ئىگە. ئۆز كەسپىنىڭ تەرەققىياتىنى تېزلىتىش، پايدىسىنى ئاشۇرۇشتىمۇ تېخنىكا ئۆگىنىپ كەسپىي بىلىمنى تولۇقلاش يېڭىلىق يارىتىشقا يول ئاچىدۇ؛ تىجارىتىدىكى بوشلۇقلارنى بايقاپ، ئىلمىي يوسۇندىكى باشقۇرۇش، تىجارەت قىلىش، بازار ئېچىشنى ئىشقا ئاشۇرۇشتا چوڭ رول ئوينايدۇ.

2. كەسپكە ئائىت قانۇن ـ نىزاملارنى بىلىش

ئۆزىنى قوغداش ئۇچۇن قانۇنغا مۇراجىئەت قىلىشقا، ئۆزىنى مەھكەم تۇتۇشقا، قانۇن بىلىملىرىدىن خەۋەردار بولۇشقا توغرا كېلىدۇ. تىجارەت جەريانىدا بەزىبىر كەسپىي ساپاسى تۆۋەن، ئوخشاشمىغان كەسپلەرنىڭ مۇناسىۋىتىنى ئانچە بىلىپ كەتمەيدىغان، بىر تەرەپلىمە ئىش قىلىشقا ئادەتلەنگەن، مەمۇرىي ۋە كەسپىي ئەمەلدارلار بار بولۇپ، ئۇلار ئىش جەريانىدا، قانۇننى بىلىپ تۇرۇپ قانۇنغا خىلاپ ئىش قىلىدۇ. يەنە بەزىلىرى، ئۆزى قانۇن ـ نىزاملارنى ئىجرا قىلغۇچى تۇرۇپ، قانۇن ـ نىزاملارغا خىلاپ ئىش قىلىپ، ئۆز ھېسسىياتى بويىچە ئىش قىلىپ، تىجارەت قىلغۇچىلارغا زىيان سالىدۇ. بۇنى ھەل قىلىشنىڭ توغرا يولى ئۆز كەسپىگە ئائىت تۈرلۈك قائىدە، قانۇن ـ نىزاملارنى ئۆگىنىش ۋە بىلىۋېلىش تۇر، تۈرلۈك رەسمىيەتلەرنى ۋاقتى ـ ۋاقتىدا بېجىرىش بۇ تىجارەت جەريانىدا چوقۇم يېتىلدۈرمىسە بولمايدىغان ماھارەت. پەقەت مۇشۇ خىل ماھارەتنى يېتىلدۈرگەندىلا، «خاندىنمۇ، بەگدىنمۇ» قورقماي تىجارەت قىلغىلى بولىدۇ. بۇ ھەقتىكى قانۇن ـ بەلگىلىمە ۋە نىزاملارنى كۆپ تەرەپتىن ئۆزلەشتۈرۈش بىلەن بىرگە، ئاشۇلاردىن ئۆزىنىڭ تىجارىتىگە پايدىلىق بولغان نۇرغۇن ئېتىبار بېرىش سىياسەتلىرىنى تېپىۋېلىپ، پايدىلىنىپ ئۇتۇق قازىنىشقا ئاساس سالغىلى بولىدۇ.

3. ئىلمىي باشقۇرۇشنى ئۆگىنىش

ئىلمىي باشقۇرۇش ئادەتتىكى ئىشتىن تاكى ئادەم ئىشلىتىش، خېرىدارلارغا مۇئامىلە قىلىشقىچە بولغان بىر قاتار جەريانلارنى ئۆز ئىچىگە ئالىدۇ. شۇڭا تىجارەت جەريانىدا، ئۆزى قىلمۋاتقان تۈر ـ كەسپكە ئائىت باشقۇرۇش، بىر تەرەپ قىلىش

ئىشلىرىنى شۇ ئىشقا لايىق، مۇناسىپ، جانلىق بىلىش كېرەك. ھەر بىر تۈرنىڭ باشقۇرۇش، بىر تەرەپ قىلىنىشى ئوخشىمايدۇ، شۇڭا ئۆزىگە خاس باشقۇرۇش دائىرىسىدە ئىلمىي بولۇشنى ئىشقا ئاشۇرۇش كېرەك.

4. ئەلا سۈپەتلىك مۇلازىمەت قىلىشنى ئۆگىنىش

بۇمۇ ھەر قايسى كەسىپلەردە خاسلىقتا ئىگە بولۇپ، ئۇنىمۇ خۇددى يۇقىرىدا بايان قىلغان باشقۇرۇشتا ئىلمىي بولۇشنى ئىشقا ئاشۇرغانغا ئوخشاش قانات يايدۇرۇش كېرەك.

5. مال كىرگۈزۈش مەنبەسىنى بىلىش ۋە ئۆگىنىش

تىجارەتكە نىسبەتەن مال مەنبەسى بولۇشىمۇ بىر مۇھىم ئىش. مالنى مۇۋاپىق جايدىن، ئەلا سۈپەتلىك، ئىشەنچلىك دەرىجىسى يۇقىرى مۇۋاپىق جايدىن كىرگۈزۈشكە ئەھمىيەت بېرىش كېرەك. بۇ يەردە بىر خىل مالنىڭ كۆپ خىل كېلىش مەنبەسىنى، كۆپ خىل ئىشلەپچىقىرىش شارائىتىنى، كۆپ خىل سېتىلىش يولىنى نەزەردىن ساقىت قىلمىۋەتسەك بولمايدۇ. شۇڭا مۇشۇ ھەقتىكى بىلىمنى ئەتراپلىق ئۆزلەشتۈرۈش ۋە ئۇنى ئەستايىدىل ئۆگىنىش كېرەك.

6. كىرگۈزىدىغان مەھسۇلاتلارنىڭ ئومۇمىي ئاتالغۇلىرىنى، تەسىرىنى، ئىشلىتىلىش ئورنىنى ئۆگىنىش

تىجارەت جەريانىدا بۇ بىردىنبىر بىلمىسە بولمايدىغان جەريان ۋە ئەقەللىي ساۋات. ئەمما، نۇرغۇن كىشىلەر بۇنىڭغا سەل قارايدۇ ـ دە، ساختا، سۈپەتسىز مەھسۇلاتلارنىمۇ ھەقىقىي مەھسۇلاتتىن ئايرىۋالالمايدۇ. شۇڭا تىجارەت تۈرى جەريانىدا، ھەر بىر مەھسۇلاتنىڭ ئاتالغۇسى، ماركىسى، ئىشلىتىلىش ئورنى، تەسىرى، ئۈنۈملۈك ۋاقتى قاتارلىق بىر قاتار ساۋاتلارنى

ئۆگىنىشى، سودا ھەققىدىكى بىر قاتار ئاتالغۇلارنى باشقىلار سوراپ قالسا تېزلا جاۋاب بېرەلەيدىغان بولۇشى كېرەك. كەسپىي تەييارلىق باسقۇچىدا يەنە مۇناسىۋەتلىك كىچىك ئىشلارمۇ بار. ئۇنى ئۆز نۆۋىتىدە ئېلىپ بارسا ۋە قانات يايدۇرۇپ، ئۆزلەشتۈرۈپ ماڭسا بولىدۇ.

تىجارەت مەبلىغىنى قانداق توپلاش كېرەك

مەيلى قانداق تىجارەت قىلايلى، دەسمايە سالماي، مەبلەغ سالماي تۇرۇپ تىجارەت قىلغىلى بولمايدۇ. بىراق، ھەممىلا ئادەمنىڭ دەسمايە سالىدىغان پۇلى بولۇپ كېتىشى ناتايىن. ئىدىيەۋى ۋە ماددىي تەييارلىق قىلىش ھەم تىجارەتنىڭ ھەر قايسى تۇرلىرىدىكى مۇھىم ھالقىلارنى ئۆگىنىش، بىلىش توغرىسىدا بىلىمگە ئىگە بولغان بولۇشى كېرەك. ئەلۋەتتە، بۇ نۇقتىلار تىجارەت قىلغۇچى، بولۇپمۇ ئۇششاق تىجارەت بىلەن شۇغۇللانغۇچى ھازىرلاشقا تېگىشلىك زۆرۇر تەرەپلەر. ئەمما، ئۇنى قانداق ئۆزلەشتۇرۇش، قانداق قوبۇل قىلىشتا ھەر بىر ئادەمنىڭ ئۇسۇلى ئوخشاش بولماسلىقى مۇمكىن. بۇنىڭدا يەنىلا تىجارەت مەبلىغىنى توپلاشنى، مەبلەغ ھەل قىلىشنى ئاساس قىلىش كېرەك.

بۇ سودا ـ تىجارەتتە ئۇزاق مۇددەت پۇت تىرەپ تۇرۇش ۋە تىجارەتنى قاتلامۇ قاتلام قانات يايدۇرۇشتىكى مۇھىم مەنبە ھېسابلىنىدۇ.

ئالدىنقى مەزمۇنلاردا تىجارەت مەبلىغىنى قانداق ھەل قىلىش قاتارلىق تېمىلاردا توختالغان ھەم «تۇنجى تىجارەتنىڭ ماددىي تەييارلىقىنى قانداق قىلىش كېرەك» دېگەن بۆلەكتە ئۇچ خىل مەبلەغنى تەييارلاش ئوتتۇرىغا قويۇلغان. ئۇنداقتا، مۇشۇ ئۇچ خىل مەبلەغنى قانداق توپلاش كېرەك؟ ئەلۋەتتە، مەبلەغ توپلاشنىڭ يوللىرى ناھايىتى كۆپ. ئەمما، تۆۋەندە دائىم قوللىنىلسا بولىدىغان، ئۇنۇمى بىر قەدەر ياخشى بىرقانچە تۇر بايان قىلىنىدۇ:

1. ئۆز كۈچىگە تايىنىپ مەبلەغ توپلاش

بۇ مەبلەغ توپلاشتىكى ۋە مەبلەغ سېلىش، تىجارەت قىلىشتىكى ئەڭ ياخشى ۋاستە. بۇنداق پۇلنىڭ غەلۋىسى، غەم - ئەندىشىسى ئاز، تاپا - تەنىسى يوق، ئۆسۈم ۋە قوشۇمچە چىقىمى يوق. شۇڭا:

(1) توپلىغان مەبلەغنى دەسمايە سېلىش كېرەك. ھەر قانداق بىر ئادەمنىڭ مەلۇم نىسبەتتە زاپاس پۇل ساقلاش، توپلاش ئادىتى بولىدۇ. ئەگەر تىجارەت قىلىشقا توغرا كەلسە، دەل ئاشۇ پۇلنى تىجارەتكە مەبلەغ سېلىشقا تەييارلاش كېرەك.

(2) زىبۇ - زىننەتلەرنى دەسمايە قىلىش. ئائىلىدە مەلۇم نىسبەتتە زىبۇ - زىننەتلەر بولىدۇ. تىجارەتكە كىرىشكەندە، ئۇنى سېتىپ دەسمايە قىلسا، بانكىدىن قەرز ئالغانغا ۋە شەخستىن قەرز ئالغانغا قارىغاندا ياخشىراق بولىدۇ.

(3) مال - مۈلۈكنى دەسمايە قىلىش. بەزى ئائىلىلەردە ئۆز ئالدىغا نۇرغۇن مال - مۈلۈكلەر بار بولىدۇ. ئۇلاردىن بىر قىسمىنى پۇلغا ئالماشتۇرۇپ، تىجارەتكە دەسمايە قىلىش كېرەك.

(4) ئولتۇراق ئۆيىنى دەسمايە قىلىش. كىشىلىك ھاياتتا ئائىلە ئەڭ مۇھىم تۇرمۇش قامداش مەنبەسىدۇر. مۇمكىن بولغاندا ئۇنى قوغداش كېرەك. بىراق، ئۇنىڭدىن ئۈنۈملۈك پايدىلىنىش ئۈچۈن، ئۇنىڭ تۇرمۇشقىلا ئەمەس، كىشىلىك مۇناسىۋەتكە كەلتۈرىدىغان پايدىسىنىمۇ ئويلىشىپ، شەكلى ئۆزگەرگەن، قىممىتى ئاشىدىغان ئۇسۇللارنى قوللىنىپ، كۆپ خىل پايدىلىنىشنى ئىشقا ئاشۇرۇش كېرەك. تىجارەت قىلىشتا، قىيىنچىلىق تارتىپ قالغۇدەك بولغاندا، ئولتۇراق ئۆيىنى سېتىش ياكى گۆرۈگە قويۇشنى ئويلىششقىمۇ بولىدۇ. ھەقىقەتەن ئېھتىياجدىن ئاشسا، ئۆينى كۆپ پۇلغا ساتقىلى بولىدۇ. ساتقاندىن كېيىنكى پۇل ھەم باشقا جايدىن ئۆي ئېلىشقا، ھەم تىجارەتكە دەسمايە قىلىشقا يەتسە، ئۇنىڭ قىممىتى ئاشقان

بولىدۇ. بۇنداق ئەھۋالدا ئۆزىنى سېتىش ياكى گۆرۈگە قويۇشقا ئەرزىيدۇ.

2. پاي قوشۇش شەكلىنى قوللىنىش

(1) ئۇرۇق - تۇغقانلاردىن پۇل يىغىش. ئۇرۇق - تۇغقانلار ئارا ياردەم قىلىش، تىجارەت ئۈچۈن پۇل قەرز ئېلىش بىزدە قەدىمدىن بۇيان داۋاملىشىپ كېلىۋاتقان ئادەت ۋە ئەنئەنە. شۇڭا مەبلەغ توپلاشتا، ئۇرۇق - تۇغقانلارغا قىلماقچى بولغان تىجارەت تۈرىنى ئەستايىدىل، ئەتراپلىق چۈشەندۈرۈپ، پىلان تەسەۋۋۇرلار ئارقىلىق ئۇلارنى قانائەت قىلدۇرۇپ، ئىشەنچ هاسىل قىلىپ، ئۇلارنىڭ مەبلەغ جەھەتتىن قوللاپ ياردەم بېرىشىنى قولغا كەلتۈرۈش كېرەك.

(2) دوست - بۇرادەرلەردىن يىغىش. بۇنىمۇ ئۇرۇق - تۇغقانلاردىن يىغقانغا ئوخشاش يىغىشقا بولىدۇ.

(3) پاي قوشقۇچىلارنى جەلپ قىلىش. باشلىماقچى بولغان تىجارەت بىر قەدەر ئىستىقباللىق، كۆپرەك مەبلەغ سالسا ئۈنۈمى ياخشى بولىدىغان بولسا، قانۇندىكى تەرتىپلەرگە ئاساسەن، پاي قوشۇش شەكلىنى قوللىنىپ، پاي قوشۇش يولى بىلەن مەبلەغ توپلاشقا بولىدۇ. ئادەتتە «شىركەت قانۇنى» دا بۇ ھەقتە كونكرېت بەلگىلىمە بار. پاي قوشۇش شەكلى بىلەن مەبلەغ توپلاش يالغۇز شىركەتلەرگە باب كېلىپلا قالماستىن، ئۇششاق تىجارەت بىلەن شۇغۇللانغۇچىلارغىمۇ باب كېلىدۇ. چۈنكى شىركەت قۇرغاندا قوشىدىغان پاي پۇلى تۇراقلىق بولىدۇ. ئۇششاق تىجارەتتە بولسا، چەك قويۇلمايدۇ. بۇ يەردىكى مەسىلە پاي قوشقۇچىلارنى قانداق جەلپ قىلىشتا. شۇڭا، بۇنىڭغا نۇرغۇن بەدەل تۆلەشكە، خىزمەت ئىشلەشكە توغرا كېلىدۇ. قايىل قىلىش ئارقىلىق پاي پۇلىنى ئاز - كۆپ دېمەي قولغا كەلتۈرۈپ، تىجارەتكە مەبلەغ قىلىپ سېلىش كېرەك.

(4) شىركەت، كارخانا، زاۋۇتلارنىڭ مال پۇلى مەبلىغىدىن

پايدىلىنىش. ھازىر نۇرغۇن كارخانىلار ۋەدە بەرسە ياكى كاپالەت بەرسە، ئىشلەپچىقارغان مەھسۇلاتلىرىنى نىسى بېرىپ سېتىپ بولغاندا پۇلىنى ئالىدۇ. ھەتتا بەزىلەر، ئۆزلىرىنىڭ مەھسۇلاتلىرىنىڭ سېتىش يوللىرىنى ئېچىش ئۈچۈن، ئالاھىدە مەبلەغ سېلىپ، ئەسلىھەلىك بازار، دۇكانلارنى ھازىرلاپ بېرىۋاتىدۇ. بۇ ھال نۇرغۇن تىجارەتچىلەرنىڭ مەبلەغ سالماي تىجارەت قىلىشىغا تۈرتكە بولۇۋاتىدۇ. دەل ئاشۇنداق كارخانىلار بىلەن ھەمكارلىشىپ، تىجارەت مەبلىغى توپلىغاندا، باشقا شەكىلدىكى مەبلەغ توپلاشقا قارىغاندا ياخشى بولىدۇ.

3. باشقىلارنىڭ ئەۋزەللىكىدىن پايدىلىنىپ مەبلەغ توپلاش بۇنىڭدا مۇنداق بىرقانچە مەنبە بار:

(1) بانكىدىن قەرز ئېلىش. ھەرقايسى بانكىلارنىڭ بىر ئالاھىدىلىكى شۇكى، قەرز پۇل ئارقىلىق مەبلەغ توپلاپ، قەرز پۇل ئارقىلىق تەرەققىي قىلىدۇ. تېخىمۇ كونكرېت قىلىپ ئېيتساق، بانكىلار باشقىلارنىڭ پۇلىنى ئامانەتكە جەلپ قىلىپ، ئاشۇ ئامانەتنى يەنە ئامانەت قويغۇچىلارنىڭ ئۆزىگە ياكى قەرز ئالغۇچى ھاجەتمەنلەرگە قەرز بېرىش يولى بىلەن تىجارەت قىلىپ روناق تاپىدۇ. قانداقتۇر ئۇلاردا بىزنىڭ ساددا خىيالىمىزدىكى ھۆكۈمەتنىڭ پۇلى مەۋجۇت ئەمەس. بۇگۈنكى كۈندە نۇرغۇن بانكىلار سودا بانكىسىغا ئۆزگىرىپ، تىجارەتچىلەرگە ئوخشاش تىجارەت قىلىدىغان بولدى. ئۇلار قەرز تارقىتىشتا تەشەببۇسكار بولۇپ، قەرز بېرىشتە ئىش تەرتىپىنى ئاددىيلاشتۇرۇش، قىزغىن مۇلازىمەت قىلىشتەك ئۆزگىچە بىر خىل خىزمەت فۇنكسىيەسىگە يۈزلەندى. شۇڭا، تىجارەت قىلغۇچى بانكا ئورۇنلىرىغا بېرىپ، قەرز ئىلتىماس قىلىپ، قەرز ئالسا بولىدۇ، بۇ يەردە بىر نەرسىنى نەزەردىن ساقىت قىلىشقا بولمايدۇ. ئالغان قەرز پۇل بىلەن

ئالىدىغان پايدىسىنى ئوبدان دەڭسەش كېرەك. ئەگەر ئالىدىغان پايدىسىغا قارىغاندا تارتىدىغان زىيانلىرى كۆپ بولسا، قەرز ئېلىشتىن توختاپ قېلىش كېرەك. ئەمما بەزى كىشىلەر قەرز پۇلدىن زىيان چىقىسىمۇ، قەرز پۇل ئېلىپ تىجارىتىنى يۈرۈشتۈرۈۋالىدۇ. بۇنى ئۇلار يەنىلا پايدا ئالغانلىق دەپ قارايدۇ. شۇڭا قەرز پۇل ئالغاندا كۆپ تەرەپنى نەزەردە تۇتۇش كېرەك.

(2) بايلاردىن قەرز ئېلىش يولى بىلەن توپلاش. ھازىر نۇرغۇن كىشىلەر باي بولدى، بەزى باي كىشىلەرنىڭ نەزەرى ماددىي مەنپەئەت قارىشىدىن مەنىۋى مەنپەئەت يەتكۈزۈشكە قاراپ يۈزلىنىۋاتىدۇ، شۇڭا ئۇلار مۇناسىپ پەيتلەردە باشقىلارغا خالىس ياردەم قىلىپ، تىجارەت ـ تاپاۋىتى ئۈچۈن پۇل ياردەم قىلىدۇ. تىجارەتكە مەبلەغ توپلىغاندا، شۇ خىل كىشىلەرنىڭ دەل مۇشۇنداق ئارتۇقچىلىقىدىن پايدىلىنىش كېرەك.

(3) ھۆكۈمەتنىڭ ياردەم بېرىش، ئېتىبار بېرىش پۇرسىتىدىن پايدىلىنىپ مەبلەغ توپلاش. پارتىيە، ھۆكۈمەت تۈرلۈك ئۇسۇللارنى قوللىنىپ، ئالدىن باي بولغانلار، ئىش ئورنىدىن قالغانلار، مېيىپلارنى ئىش ئورنىغا ئېرىشتۈرگەنلەر، نامراتلارنى يۆلىگەنلەرنى ئېتىبارلىق پۇل بىلەن يۆلەۋاتىدۇ. بۇ خىل تەرەققىيات خاراكتېرىنى ئالغان پۇلنىڭ چىقىمى ئىنتايىن ئاز بولۇپ، تىجارەتكە مەبلەغ قىلىپ سالغاندا پايدىسى ئالاھىدە ياخشى بولىدۇ.

(4) جازانە پۇلدىن پايدىلىنىش. جازانە پۇلنىڭ ئۆسۈمى بانكا ئۆسۈمىدىن يۇقىرى بولۇپ، خەتىرى چوڭ بولىدۇ. جازانە قىلغۇچىلار ئۆزىنىڭ پۇلىنى ھەمىشە تەۋەككۈل قىلىپ باشقىلارغا دەسمايە قىلىپ سېلىپ بېرىدۇ. تىجارەت تازا راۋاج تېپىپ مەبلەغ كەمچىل بولغاندا ئاشۇ خىل پۇلدىن پايدىلانسىمۇ بولىدۇ. بۇنى پەقەت ئۇتۇق قازىنىشقا كۆزى يەتكەنلەرلا قىلسا

بولىدۇ. چۈنكى بۇنداق پۇل تولىمۇ يۇقىرى ئۆسۈملۈك بولۇپ، پايدىسى تولىمۇ ئاز.

(5) باشقا تۈرلەرگە سېلىنغان پۇلدىن پايدىلىنىش. بۇ باشقا تۈرگە سېلىنىدىغان، بىر مەزگىل ئىشلىتىلمەيدىغان مەبلەغ دېگەنلىك بولۇپ، ئۇنى مۇۋاپىق يەرلەرگە ئىشلىتىپ پايدىلانسا بولىدۇ. بۇنداق پۇلنىڭ مەنبەسى بەكمۇ ئاز بولۇپ، كۆپ ھاللاردا كارغا كەلمەيدۇ.

ئادەم ئىشلىتىش ۋە ئادەم تاللاشنىڭ ئېپى

يەككە ـ يېگانە تىجارەت قىلىدىغانلاردىن باشقا، ھەر قانداق بىر تىجارەتتە تېخنىك، ئۇستىكار، مۇلازىم، نازارەتچى، مەسلىھەتچى ئىشلىتىش، تەكلىپ قىلىشقا توغرا كېلىدۇ.

چوڭ سودا بىلەن شۇغۇللىنىدىغانلار ئادەم ئىشلىتىشتە ئىنتايىن ئېھتىياتچان ۋە تەلەپچان. ئەمما، ئۇششاق تىجارەت بىلەن شۇغۇللىنىدىغان نۇرغۇن تىجارەتچىلەردە ئادەم ئىشلىتىش قېلىپلاشمىغان، شۇنداقلا، ئادەم ئىشلىتىشكە تولىمۇ ئاددىي مۇئامىلە قىلىش خاھىشى مەۋجۇت. بۇنىڭدا نۇرغۇن سەۋەب بار. ئاساسلىقى، كۆپ سانلىق ئۇششاق تىجارەت قىلغۇچىلار سىستېمىلىق تەربىيەلەنمىگەن، ئادەم ئىشلىتىشتە تەجرىبىسى كەمچىل بولۇپ، ئۇلار ئۇزاق يىللار ئىلگىرىكى پىلانلىق ئىگىلىك دەۋرىنىڭ تەسىرىدە يېڭىلىققا كۆچەلمىگەن، ھازىرقى زاماندىكى ئادەم ئىشلىتىش تەرتىپ، ئۇسۇل، چارىلىرى ۋە قانۇنىي ئۆلچەملىرىنى ئۆزلەشتۈرمىگەن، ئۇنىڭغا ئەگىشىپ، ياللىنىپ ئىشلەيدىغان يۇقىرىقىدەك خادىملارنىڭ نەزىرىدىمۇ ئىلمىي چۈشەنچە بولمىغانلىقتىن، ئۇلار قوللانغان قالاق ئادەم ئىشلىتىش ئۇسۇلىغا نارازى بولماي ئىشلەشنى ئادەتكە ئايلاندۇرۇۋالغان. بۇنداق ئىككى تەرەپلىمە ئامىل ھەر ئىككى تەرەپنى ئوخشاش بولمىغان ئاۋارىچىلىك، ئوخشاش بولمىغان زىيانلاردىن ساقلاپ قالالمىغان. مەسىلەن، ياللانغۇچى ئۆزى قىلىۋاتقان كەسپىي دائىرىسى ئىچىدە بەزى ئىشلارنى قىلسا ياكى پۇل، مال ـ مۈلكىنى ئىگىلىۋالسا، ئۇنىڭ جاۋابكارلىق كېلىشتىن ئاۋۋال غوجايىنىنىڭ ۋاكالەتچىسى، شۇنداقلا

قوغدىغۇچىسى دەپ قارالغاچقا غوجايىن مەسئۇلىيەتنى ئۈستىگە ئالىدۇ. ماھىيەتتە ئۇلار بىر - بىرىگە بېقىنىدۇ. بۇنداق بېقىنىش ئۇلارنى بىر - بىرىگە باغلاپ تۇرغان بولىدۇ. ياللانغۇچىدا مەسىلە كۆرۈلسە، غوجايىن ئىگە بولىدۇ. ياللانغۇچى ئىككىنچى ئورۇندىكى جاۋابكار، يەنى بىۋاسىتە زىيانغا ئىگە بولغۇچى ۋە جاۋابكارلىققا تارتىلىدىغان شەخس غوجايىن بولىدۇ. ياللاش - ياللىنىشتا مەسىلە كۆرۈلسە، كېلىپ چىققان ئاقىۋەتكە ۋە زىيانغا ئالدى بىلەن غوجايىن، ئاندىن ياللانغۇچى مەسئۇل بولىدۇ. بۇنداق ئەھۋالدا غوجايىن ئالدىن تۆلەم تۆلەپ، كېيىن ياللانغۇچىدىن تۆلەمنى قايتۇرۇپ ئېلىۋالىدۇ. بۇنداق قائىدىنى نۇرغۇن غوجايىنلار ۋە ياللانغۇچىلار چۈشەنمەيدۇ. شۇڭا بىزدە ياللانغۇچىنىڭ ئىش ھەققى، تەمىناتى قاتارلىقلارنى ۋاقتىدا بەرمەسلىك ياكى تولۇق بەرمەسلىك، ياللانغۇچى زىيان تارتىدىغان ئەھۋاللار ئومۇميۈزلۈك مەۋجۇت بولىدۇ. بەزى غوجايىنلار ياللانغۇچىلارنى كونا ئۇسۇل بويىچە شاگىرت ھېسابىدا مۇئامىلە قىلىدۇ. ئۆگىتىپ قويۇش بىلەن ئىشلەپ بېرىشتىكى چەك - چېگراسىنى ئېنىق قىلماي، ياللانغۇچىغا زىيان سېلىپ، ئۆزى پايدا ئالىدۇ. ئەمما، بۇ خىل قالاق ئۇسۇلنى بۈگۈنكى كۈندە يەنىلا قوللانغاندا تىجارەتنىڭ روناق تېپىشىغا ئېغىر نۇقسان يەتكۈزىدۇ. چۈنكى، ئادەمنى ئاساس قىلىدىغان جەمئىيەتتە، ھازىر كىشىلەرنى باشقۇرۇش تەدرىجي قانۇنلىشىۋاتىدۇ. قانۇن بىلەن باشقۇرۇش، قانۇن ئارقىلىق ھاكىمىيەت يۈرگۈزۈش، قانۇن ئارقىلىق ئۆزىنى قوغداش يۈكسەك دەرىجىدە چوڭقۇرلىشىۋاتقان بۈگۈنكى كۈندە كىشىلەرمۇ تىجارەت قىلىشتا بۇ نۇقتىنى تولۇق تونۇپ يېتىپ، ئادەم ئىشلىتىشتە قانۇننى يېتەكچى قىلىشى ۋە قانۇن ئارقىلىق ئىدارە قىلىشى تولىمۇ زۆرۈر.

ئۈششاق تىجارەت قىلغاندا ئادەم ئىشلىتىشتە مۇنداق بىرقانچە شەرتنى ھەقىقي يوسۇندا ھازىرلاش كېرەك:

1. ياللانغۇچىنى ئالدىن تاللاش

ھەر قانداق بىر سودا، تىجارەت ئورنى ئۆزىنىڭ تەرەققىي قىلىشىنى، خېرىدارلىق، پايدىسى كۆپ تىجارەت مۇھىتى يارىتىشىنى ئارزۇ قىلىدۇ. بۇ بىر جەھەتتىن ئىستېمال بۇيۇمىغا باغلىق، يەنە بىر جەھەتتىن، شۇ سودا ئورنىنىڭ مۇلازىمەت، مۇھىت سۈپىتىگە باغلىق بولىدۇ. بۇنىڭدا ئادەم بىرىنچى ئامىل بولۇپ، ياللانغۇچى چوقۇم ساپا، سۈپەت، تېخنىكا جەھەتتىن قابىلىيەتلىك، ئىدىيە جەھەتتىن ساپ، ئەدەپ ـ ئەخلاقلىق، سەممىي، ئەستايىدىل خۇسۇسىيەتلىك، قىزغىن ـ جانلىق، ئىجادچانلىققا ئىگە بولۇشى كېرەك. غوجايىننىڭ ئارزۇسىمۇ شۇنداق.

2. تاللىغان ئادەمنى ئەستايىدىل سىناش

ھەر قانداق ئادەمنىڭ كۆرۈنۈشىگە، قىلغان بىرقانچە ئىشى ۋە ئاغزىدىكى گېپىگە قاراپ ھۆكۈم قىلغىلى، ئىشەنچ تۇرغۇزغىلى بولمايدۇ. شۇڭا تاللانغۇچىنى چوقۇم بىر مەزگىل سىناپ ئىشلىتىش كېرەك. سىناش جەريانىدىكى ئىپادىسى غوجايىنغا ۋە ئىش ئورنىنىڭ ئەمەلىيىتىگە ماس كېلىپ، قىلغان ئىشى بىر قەدەر ئۆلچەمگە يەتسە، ئۇنى مۇقىملاشتۇرۇش كېرەك. ئىش جەريانىدا مۇقىملاشقان ياللانغۇچىدا كەسىپتە يېتىشەلمەسلىك، كەسىپنى تولۇق بىلمەسلىك ئەھۋالى كۆرۈلسە، ئۇنى تەربىيەلەش ۋە ئۆگىتىش كېرەك. ئۆگىتىپ ئىشنىڭ ھۆددىسىدىن تولۇق ياكى بىر قەدەر تولۇق چىقىش سالاھىيىتى، تېخنىكا ئاساسى ياراتسا، ئۇنى مۇۋاپىق ئىشقا قويۇش، ئىش تۈرى ۋە مىقدارىنى بېكىتىش كېرەك. بۇ بىر قاتار تەرەپ پىشىپ يېتىلسە، ئاندىن توختام تۈزۈش رەسمىيەتلەرنى بېجىرىش كېرەك.

3. توختام تۈزۈش

دۆلەتنىڭ «توختام قانۇنى» دا توختامنى قانداق تۈزۈش ۋە قانداق توختامنىڭ قانۇنلۇق بولمىغانلىقى توغرىسىدا

تەپسىلىي، ئەتراپلىق بەلگىلىمىلەر بار. قارشى تەرەپ بىلەن توختام تۈزگەندە، چوقۇم لىللا، ھەققانىي بولۇش كېرەك. شۇنداق قىلغاندا، ئىككى تەرەپنىڭ مەنپەئەتى قانۇن تەرىپىدىن قوغدىلىپ، ئورتاق مەنپەئەتلىنىش، ئورتاق تەرەققىي قىلىشقا پايدىلىق بولىدۇ. چۈنكى، توختام كونكرېت مەزمۇن، مەناغا ئىگە بولۇپ، ھەر ئىككى تەرەپ شەرتسىز ئادا قىلىدۇ ۋە شۇنىڭدا بەلگىلەنگەن تەرتىپ بويىچە ئىش قىلىدۇ. قايسى تەرەپ خىلاپلىق قىلسا ياكى يانسا، ئوخشاشلا زىيان تارتىدۇ. توختام ئىككى تەرەپنى مەنىۋى ۋە ماددىي جەھەتتىن بىر - بىرىگە مەھكەم باغلايدۇ. بۇ ھال ئىككى تەرەپنى خاتىرجەم قىلىدۇ. ئىشەنچ ۋە قىزغىنلىقنى ئاشۇرىدۇ، ھەتتا، ئاكتىپ ئىشلەش، بىر - بىرىگە كۆيۈنۈش تۇيغۇسىنى پەيدا قىلىپ، ئىشلىرىنى ئورتاق روناق تاپقۇزۇپ، تەرەققىيات ئۈچۈن بارلىقىنى ئاتايدىغان روھىي يۈكسەكلىككە ئىگە قىلىدۇ. بۇنداق بولغاندا، بىرىنچىدىن، بىر - بىرىگە خالىغانچە زىيان سالالمايدۇ. ئىككىنچىدىن، خالىغانچە ئىش قىلىپ، قارشى تەرەپنىڭ خىزمىتىگە دەخلى قىلالمايدۇ. ئۈچىنچىدىن، بىر - بىرىگە كۆڭۈل بۆلۈپ، كۆڭۈل ئازادىلىكىنى نامايان قىلىدىغان بولىدۇ.

بۇ يەردە شۇنى تەكىتلەپ ئۆتۈش كېرەككى، بەزى تىجارەتچىلەر توختام تۈزمەي ئادەم ئىشلىتىپ ۋەيران بولغان. بىرقانچە يىلنىڭ ئالدىدا ئىچىملىك تىجارىتى بىلەن شۇغۇللانغان بىر غوجايىن بىرقانچە ئادەمنى ياللاپ ئىشلەتكەن. ئىشلەتكەن خادىملار بىلەن توختام تۈزمىگەن ھەمدە ئۇلارغا بىۋاسىتە ئىش ھەققى بېرىپ، ئىشقا سالغان، كېيىن ھېلىقى ياللانغۇچىلاردىن بىرسى سېتىش - سېتىۋېلىش ھالقىسىدىكى يوچۇقلاردىن پايدىلىنىپ، بىر قىسىم پۇلنى ئىگىلىۋالغان، ھەتتا كىرگۈزگەن بىر بۆلۈك مالنى غوجايىنغا ۋاكالىتەن قارشى تەرەپ بىلەن ھېسابات قىلغان، كېيىن ياللانغۇچى ۋاكالىتەن ئېلىپ يەۋالغان مال ۋە پۇلنى سېتىۋالغۇچىدىن ئەمەس،

غوجايىندىن تەلەپ قىلغان. چۈنكى، غوجايىن بىلەن قارشى تەرەپ توختام تۈزگەن، ۋاكالەتچىسى بولۇۋالغان مال ساتقۇچى خادىم بىلەن توختام - كېلىشىم تۈزمىگەن. قانۇندىن ئاز - تولا خەۋىرى بار مال ساتقۇچى خۇپىيانە ئېلىپ يەۋالغان مال ۋە پۇلنى بەرمەيمەن دەپ تۇرۇۋالغان، ئەمما، باشتا مال بىلەن تەمىنلىگۈچى مال پۇلنى مال ساتقۇچىدىن ئالماي، مال ساتقۇچىنى ياللىغان غوجايىندىن ئالغان، سوتمۇ مال ۋە پۇلنى ئالدىن غوجايىندىن ئالغان، چۈنكى، قانۇندا غوجايىن مال ساتقۇچىنى ئىشلەتكەن، مال ساتقۇچى غوجايىننىڭ ئادىمى دەپ ئېتىراپ قىلىنغان. دېمەك، مال ۋە پۇلنى ئالدىن غوجايىن تۆلىشى، ئاندىن مال ساتقۇچىدىن ئۆزى ئېلىۋېلىشى كېرەك. قانۇندىكى تەرتىپمۇ شۇ. مال ساتقۇچى بىلەن غوجايىن ئوتتۇرىسىدا يازما توختام بولمىسىمۇ، ئۇلار ئارىسىدا ئىشلەش، ئىشلىتىش مۇناسىۋىتى شەكىللەنگەن. ئۇلار ئارىسىدا ئىشلىتىمەن، ئىشلەيمەن دېگەن ئاغزاكى توختام شەكىللەنگەن ۋە ئىش بېرىش ئارقىلىق توختام كۈچكە ئىگە بولغان. بىراق، ئۇلار ئارىسىدىكى ئاغزاكى توختامنىڭ كونكرېت مەزمۇنى بولمىغان، ئەمما ئۇلار ئارىسىدىكى ئىشلەش، ئىشلىتىش مۇناسىۋىتى جەريانىدا كونكرېت ئىشمۇ نامايان بولغان. شۇنىڭ بىلەن جىنايەتنى مال ساتقۇچى سادىر قىلغان بولسىمۇ، جاۋابكارلىقنى غوجايىن ئۈستىگە ئېلىشقا تېگىشلىك بولۇپ قالغان. شۇنىڭ بىلەن مال ساتقۇچى قېچىپ كېتىپ، ئىز - دېرەكسىز يوقىلىپ، غوجايىنغا 100 نەچچە مىڭ يۈەن زىيان بولۇپ، غوجايىن بىراقلا ۋەيران بولغان. بىزدە بۇنداق ئىشقا يولۇققان ۋە ۋەيران بولغان كارخانىچىلار ئاز ئەمەس. غوجايىن مال ساتقۇچى بىلەن ئەمگەك توختامى مۇناسىۋىتى ئورناتقاندا، «توختام قانۇنى» بويىچە توختام تۈزگەن بولسا، مال ساتقۇچى غوجايىننىڭ مال سېتىش - ئېلىش جەريانىدىكى يوچۇقىدىن پايدىلىنىپ كەتكەن تەقدىردىمۇ زىيانغا ئۇچرىمايتتى ياكى ھەر

ئىككى تەرەپتە مەجبۇرىيەت تۇيغۇسى شەكىللىنىپ، يوچۇقلارنى ئېتىپ، سودىنى راۋاج تاپقۇزغان بولاتتى، چۈنكى، ھېچ بولمىسا، ئۇلار ئارىسىدا توختام بولسا، مال ساتقۇچى قېچىپ كەتسىمۇ، جاۋابكارلىقنى ئۈستىگە ئالغۇچى چىققان ۋە قانۇنغا مۇراجىئەت قىلىپ، ئۇنى قولغا چۈشۈرگىلى بولاتتى. بىراق ئۇنى قولغا چۈشۈرۈپ، پۇلنى ئەسلىگە كەلتۈرگۈچە نۇرغۇن بەدەل تۆلەشكە توغرا كېلىدۇ. قانۇن مال ساتقۇچىغا بۇيرۇغان تەقدىردىمۇ مال ساتقۇچى پۇلنى يوقاتقان ياكى قايتۇرغۇدەك مال - مۈلكى بولمىسا، غوجايىن سۈكۈت قىلماي مۇمكىن ئەمەس. شۇڭا ئادەم ئىشلەتكەندە ياكى ياللىغاندا قارشى تەرەپ بىلەن توختام تۈزۈشنى قەتئىي يوسۇندا ئىشقا ئاشۇرۇش كېرەك.

4. كېپىل تۇرغۇزۇش

توختام تۈزگەندە چوقۇم ئىككى تەرەپنىڭ قانۇنىي ۋەكىلى ۋە ۋاكالەتچىسى، كېپىل بولغۇچىسى بولىدۇ. بۇ توختامنى ئىجرا قىلىش ۋە پۈتۈشكەن مۇددەتتىگە قەدەر داۋاملاشتۇرۇشتىكى مۇھىم بىر ۋاستە. كېپىل تۇرغۇزغاندا، ھەر ئىككى تەرەپنىڭ مەسئۇلىيىتىنى سۈرۈشتۈرۈش زۆرۈر بولغاندا ياكى بىر تەرەپنىڭ توختامدىكى مەجبۇرىيىتىنى ئادا قىلىش مۇمكىن بولمىغان ياكى ئىجراسىنى سۈرۈشتە قىلىشتا، ئىجرا قىلغۇچىنى تاپالمىغاندا، كېپىل بولغۇچى ۋاكالىتەن جاۋابكار بولۇپ توختام ئىجراسىنى كاپالەتكە ئىگە قىلىدۇ. يەنى يۇقىرىدا قېچىپ كەتكەن مال ساتقۇچى بولمىغان ئەھۋال ئاستىدا كېپىل بولغۇچى ئۇنىڭ ئورنىدا جاۋابكار ياكى چاتما جاۋابكار بولۇپ جاۋاب بېرىدۇ. ئۇ چاغدا، توختامنىڭ ئىجراسى كاپالەتكە ئىگە بولىدۇ.

5. كاپالەت پۇلى ئېلىش

تۈزۈلگەن توختامدا چوقۇم ئىككى تەرەپنىڭ مەسئۇلىيەت ۋە

مەجبۇرىيەتلىرى ناھايىتى ئېنىق بولىدۇ. ئەمما توختامدا كاپالەت پۇلىنى قانداق ئىشلىتىشنى بېكىتىش بىر قەدەر قىيىن. چۈنكى، مۇناسىۋەتلىك قانۇن - نىزاملاردا بۇنىڭغا قارىتا ھازىر يېڭىچە بەلگىلىمىلەر چىقىرىلدى. ئىلگىرى كاپالەت پۇلى ئىشلىش يولى بىلەن ياللانغۇچىنى زىيانغا ئۇچرىتىش قىلمىشلىرى تەكرار يۈز بەرگەن، شۇنداقلا كاپالەت پۇلى ئىشلىش ئارقىلىق غوجايىنلار تىجارەت مەبلىغىنى ھەل قىلىپ تىجارىتىنى، تاپاۋىتىنى يۇرۇشتۇرگەن. ھازىر كاپالەت پۇلىنى بىۋاستە ئىشلىش ئەمەس، ۋاستىلىك يول بىلەن ئىشلىشقا بولىدۇ. مەسىلەن، كېپىل بولغۇچىنىڭ ۋە ياللانغۇچىنىڭ ئىناۋەتلىك كارتا، چەك ۋە ماددىي بۇيۇملىرىنى رەنە ھېسابىدا قويۇش ئارقىلىق، كاپالەت سوممىسى قىلىشقا بولىدۇ. شۇنداق بولغاندا، ياللانغۇچى يۇقىرىقى مال ساتقۇچىغا ئوخشاش پۇلنى ئىلىپ قېچىپ كەتسىمۇ، كاپالەت مۇلكىنى كەلتۈرگەن زىيانغا ھېساب قىلسا بولىدۇ. بۇ ھال كاپالەت بەرگۈچى، ياللانغۇچى، ئىشلەتكۈچىدە كاپالەت مەسئۇلىيىتى ۋە كاپالەت جاۋابكارلىقىنى ھازىرلاپ، قېچىپ كېتىشنىڭ، زىيان سېلىشنىڭ، خالىغانچە ئىشتىن توختىتىشنىڭ ئالدىنى ئالغىلى بولىدۇ.

6. سۇغۇرتىغا قاتناشتۇرۇش

ياللانغۇچىنى دۆلەتنىڭ مۇناسىۋەتلىك قانۇن، بەلگىلىمىلىرى ۋە خىزمەتچى ئىشلىتىش توغرىسىدىكى كونكرېت چارىلىرىگە ئاساسەن، بىرسى، مۇۋاپىق ئىش ئورنىغا قويۇش، مۇۋاپىق ئىش ھەققى بېكىتىپ بېرىش، يەنە بىرسى، پاراۋانلىقىنى، تۇرمۇشىنى مۇۋاپىق ئورۇنلاشتۇرۇش ۋە ئىجتىمائىي سۇغۇرتىغا قاتناشتۇرۇلۇشى كېرەك. ئارتۇق ئىشلىسە ياكى يېڭى تېخنىكا، يېڭى ئىجادىيەت ياراتسا ۋە ياكى ئەقىل - چارە كۆرسىتىپ، زور ئىقتىسادىي ئۈنۈم ياراتسا مۇكاپاتلاش كېرەك. بۇ بىر قاتار تۈرلەرنى توختامغا ئېنىق كىرگۈزۈپ قويۇش كېرەك. بولۇپمۇ، ياللانغۇچىنى ئۆمۈر

سۈغۇرتىسى، داۋالىنىش، ئىشسىزلىق سۇغۇرتىسىغا چوقۇم قاتناشتۇرۇپ، ئۇنىڭ كېلەچەكتىكى تۇرمۇشىنىمۇ كاپالەتلەندۇرۇپ، تۇرمۇش ئورۇنلاشتۇرۇش ئاساسىنى تۇرغۇزۇپ قويۇش كېرەك. بۇ ياللانغۇچىنىڭ خاتىرجەم ئىشلىشى، يېڭىلىق يارىتىشىنى ئىلگىرى سۈرۈپ، ئىش ئۈنۈمىنى ئاشۇرۇشقا تۈرتكە بولىدۇ. غوجايىنغا نىسبەتەن، ياللانغۇچىنىڭ تاسادىپىي ھادىسە، كېسەللىك چىقىملىرىنى، ئىقتىسادىي جەھەتتىكى زىيانلىرىنى ئازايتىدۇ. ياللانغۇچىنى سۇغۇرتىغا قاتناشتۇرۇشتا، ئىلغار تۈرلەرنى تاللاپ قاتناشتۇرۇش، ئۆزى تۆلەش بىلەن غوجايىن تۆلەشنى بىرلەشتۈرۈش كېرەك.

7. قائىدە ـ تۈزۈملەرگە قول قويدۇرۇش

ھەر قانداق بىر ئىش ئورنىدا ئىش تەرتىپى، ئىش قائىدىسى بولىدۇ. بولۇپمۇ، ئىلمىيلاشقان باشقۇرۇش تۈزۈملىرى يولغا قويۇلغان ئىش ئورۇنلىرىدا مۇنتىزىملاشقان، قېلىپلاشقان ئىش ئورنى مەسئۇلىيىتى، قائىدە ـ تۈزۈم ۋە ئۇنى ئىجرا قىلىشنىڭ تەرتىپ ـ مەزمۇنلىرى يولغا قويۇلغان بولىدۇ. شۇڭا، ياللانغۇچى ئىشقا چۈشكەندە، ئۇنىڭغا بۇ قائىدىلەرنى چۈشەندۈرۈش ھەمدە ئۇنى قايىل قىلىش كېرەك. قوبۇل قىلسا، رىئايە قىلىش بويىچە قائىدە ـ تۈزۈملەرگە قول قويدۇرۇش كېرەك. بۇ تەرتىپ بويىچە ئىشلەشنى كاپالەتلەندۈرىدۇ. خاتالىقنى چەكلەش كۈچى، ئۈنۈمى ئالاھىدە ياخشى بولىدۇ.

تۇنجى تىجارەتكە كىرىشكەندىن كېيىن قايسى ئىشلارنى قىلىش كېرەك

مەلۇمكى، تىجارەتتىمۇ نۇرغۇن قائىدە - قانۇنىيەتلەر بار، ئەمما كىشىلەر كۆپ ھاللاردا بۇ ئىشلارغا سەل قاراپ قالىدۇ. ئەلۋەتتە، بۇنىڭدا نۇرغۇن سەۋەبلەر بولىدۇ. چۈنكى، تىجارەتنىڭ دائىرىسى بەك كەڭ، ئاتا - بوۋىلىرىمىز ئۇزاق زامانلار جەريانىدا تىجارەت بىلەن كارامەت مۆجىزىلەرنى ياراتقان بولسىمۇ، نەزەرىيە ئاساسىنى ياراتمىغان، ياراتقاندىمۇ بەك ئاز بىر قىسمىنى يەكۈنلەپ، خاتىرىلەپ ماڭغان، مۇتلەق كۆپ قىسمىنى خاتىرىگە ئالمىغان. بۇنىڭ ئىككى تەرىپى بار:

بىرسى، بىزنىڭ ئاتا - بوۋىلىرىمىز شۇنداق قابىل ۋە تەدبىرلىك، ئەمەلىيەتكە پۇختا، شۇڭا ئۇلار ئاشۇنداق بىر خىل ئەنئەنىنى ياراتقان؛ يەنە بىرسى، ئۇلار سودا مەدەنىيەت ئىلمىگە ئەھمىيەت بەرمىگەن، بۇ ھال سودا مەدەنىيىتىنىڭ ئارقىدا قېلىشىنى كەلتۈرۈپ چىقارغان. بۇنىڭ بىلەن سودا - سېتىقنى يەكۈنلەيدىغان، تەتقىق قىلىدىغان پائالىيەتنىڭ داۋامى ئۈزۈلۈپ قالغان. شۇ سەۋەبلىك ھازىرمۇ ئەنئەنىۋى سودا ئۇسۇلىنى كىشىلەر ئۆزىگە ھامىي قىلىشتىن قۇتۇلۇپ كېتەلمەيۋاتىدۇ. شۇنىڭ بىلەن تىجارەتچىلەر سودىدىكى نۇرغۇن قائىدە - تۈزۈملەرگە قاراپ كەتمەيدۇ، پەرۋا قىلمايدۇ، پەقەت ئۆزىگە زىيان سالغاندىلا ئاندىن شۇ قائىدىنى بىلىدۇ ۋە تونۇپ يېتىدۇ...

يېقىنقى يىللاردىن بۇيان، سودىگەرلەردە شۇ خىل قائىدىلەرگە ئەھمىيەت بېرىپ تىجارەت قىلىدىغان، مەملىكەت ئىچى، خەلقئارا قائىدىلىرىگە رىئايە قىلىدىغان، سودىنى تەتقىق

قىلىپ تەتبىقلايدىغان بىر قاتار تىپلار بارلىققا كەلدى. مەسىلەن، ئارمان، ئىخلاس، ئامىنە، ئالامەت ماركىلىرى ھەم قەشقەر سەمەن ساياھەت گۇرۇھى، غەربىنۇر گۇرۇھىغا ئوخشاش گۇرۇھ ۋە شىركەتلەر دەل سودا قانۇنىيىتىنى، بولۇپمۇ بۇگۈنكى دەۋر سودا ئىلمىنى يېتەكچى قىلغان.

يىغىنچاقلاپ ئېيتساق، تىجارەتچىلەرنىڭ ئۆگىنىشكە قۇربى يېتىدۇ، ۋاقتىمۇ يېتىدۇ. بىراق، ئۇلارنىڭ سودا مەدەنىيىتىدىكى بىلىمىنىڭ، چۈشەنچىسىنىڭ ئىنتايىن تۆۋەنلىكى سەۋەبلىك، يۇقىرىقىدەك قائىدە ـ نىزام ۋە يېڭى سودا ئېقىمىغا نەزەر سالمايدۇ، يېڭى سودا قىلىش پىكىر يولىنى ئاچمايدۇ. مانا بۇ سودا مەدەنىيىتىدىكى قالاقلىقنىڭ ئىپادىلىنىشى.

ھەر كىمنىڭ تىجارەتكە تۇتقان مۇئامىلە ـ پوزىتسىيەسى، تۇتقان يولى، قوللانغان ئۇسۇلى ئوخشاش بولمايدۇ. ئەمما تىجارەتكە كىرىشكەندىن كېيىن ۋە تىجارەت جەريانىدا قىلىشقا تېگىشلىك بولغان ھەم زۆرۈر دەپ قارالغان بىرقانچە مۇھىم نۇقتا بار:

1. كىرگۈزگەن مالنى ياكى ماددىي بۇيۇملارنى بىرمۇ بىر تىزىملاش

تىجارەتچىلەر تىجارەت بىلەن شۇغۇللانغاندا، كۆپ ھالدا مال كىرگۈزۈشتە، مال سېتىپ چىقىرىشتا بولسۇن، تىزىملاش ئادىتى يوق، شۇنداقلا تىزىملاشنى بىر خىل ئاۋارىچىلىك دەپ قارايدۇ. ئەمما، ئۇنىڭ نۇرغۇن ئويلاپمۇ باقمىغان پايدىلىق تەرەپلىرى بار. بىرىنچى، كىرگۈزگەن ھەر بىر مالنى تىزىملاش ۋە كىرگۈزۈش باھاسى بىلەن سېتىپ چىقىرىش باھاسىنى خاتىرىلەش كېرەك. بۇنىڭ ئەۋزەللىكى، كىرگۈزگەن مالنىڭ مىقدارى، تۈرى، سۈپىتى، كىرگۈزگەن ۋاقتى، كىمدىن كىرگۈزگەنلىكى، ساقلاش مۇددىتى قاتارلىقلارنى كۆرۈپ، بىلىپ تۇرغىلى بولىدۇ. ۋاقتى ئۆتكەن مەھسۇلاتلارنى ۋاقتىدا بىر تەرەپ قىلىپ، بۇزۇلۇش، بىسىلىپ

قېلىشتىن ساقلانغىلى بولىدۇ. ئىككىنچى، سېتىپ چىقىرىلغان مالنى ياكى ئوبوروت قىلىنغان ماددىي بۇيۇملارنى سانى، ساتقان پۇلى بويىچە تىزىملاش كېرەك. بۇنىڭ ئەۋزەللىكى، قايسى مالنىڭ كۆپ سېتىلغانلىقى، قانچىلىك ئوبوروت بولغانلىقى ۋە كىرىمى بىلەن پايدىسىنىڭ قانچىلىك بولغانلىقىنى بىلىپ تۇرغىلى بولىدۇ، شۇنداقلا قايسى خىل مالنىڭ كۆپ سېتىلغانلىقى، قايسى خىل مالنىڭ بېسىلىپ قالغانلىقىنى ئايرىپ، مال كىرگۈزۈش بىلەن چىقىرىشنى تەڭپۇڭلاشتۇرغىلى بولىدۇ. ئۈچىنچى، تىزىملاپ كىرگۈزۈش بىلەن تىزىملاپ سېتىشنى ماسلاشتۇرۇش كېرەك. تىزىملاپ كىرگۈزۈش بىلەن سېتىلغاننى تىزىملاپ مېڭىش، ئومۇمەن تىجارەت مۈلكىنىڭ مىقدارىنى ۋاقتى — ۋاقتىدا بىلىپ تۇرۇش، پايدا ۋە زىيانىنى ئايرىپ تۇرۇشتا روشەن سان - ساناق ھازىرلاپ بېرىدۇ. ئۇلار ئارىسىدىكى سانلارنى پات - پات ئۆزئارا سېلىشتۇرۇپ تۇرغاندا، بىرسى، بازار ئۇچۇرىغا، يەنە بىرسى، ئىستېمال ئۇچۇرىغا ئېرىشكىلى بولىدۇ. ئۇنىڭدىن باشقا، ئۆزى سېتىۋاتقان، ئۆزى كىرگۈزگەن مەھسۇلاتلارنىڭ بازار باھا پەرقىنى تېپىش، ئانالىز قىلىشقا، ئۆزىنىڭ تىجارەت ئورنىدىكى ماللارنىڭ باھاسىنى بازاردىكى بىلەن سېلىشتۇرۇشقا پايدىلىق سانلىق ماتېرىيال بىلەن تەمىنلەيدۇ. ھازىر ئايرىم تىجارەت ئورۇنلىرى كومپيۇتېرلاشتۇرۇش تېخنىكىسى ئارقىلىق مال تىزىملاش بىلەن سېتىلغاننى تىزىملاشنى يولغا قويۇۋاتىدۇ. ئىمكانىيەت يار بەرسە، مۇشۇ خىل ئۇسۇلنى قوللانغاندا نۇرغۇن ئاۋارىچىلىكتىن قۇتۇلۇپ قالغىلى بولىدۇ. بۇ ھال بىلىپ تۇرۇپ تىجارەت قىلىشنى ئىشقا ئاشۇرىدۇ.

2. تىجارەتنى سىناق قىلىش

تۇنجى قېتىم تىجارەتكە كىرىشكەن ئادەم ئىشنى چوڭ باشلاپ، پوككىدە دۇم چۈشمەسلىك ئۈچۈن ئىشنى ئاددىي باشلاپ،

چوڭ ئىشقا ئۇل سېلىش، چوڭ ئىش تەۋرىتىش مەۋقەسىدە ھەرىكەت قىلىشى كېرەك. بۇنىڭ ئۈچۈن تىجارەتنى كىچىك دائىرىدە سىناق قىلىپ بېقىش، ياخشى بولغان تىجارەت، ئېلىم - سېتىم پۇرسىتىنى بەرپا قىلىشقا ئاساس سېلىش كېرەك. سىناق قىلىشنىڭ كۆپ خىل يولى بار. ئاساسلىقى تىجارەت قىلىشقا تاللىغان تۇرنىڭ بىر ياكى بىرقانچە مەھسۇلاتىنى سېتىشنى سىناق قىلىش كېرەك. ھەر قانداق تىجارەتتە، بىرلا ۋاقىتتا بىرقانچە ئون خىل مەھسۇلاتنىڭ بازارلىق بولۇپ كېتىشى ناتايىن. شۇڭا، شۇ جاي، شۇ رايوندا زادى قايسى خىل مەھسۇلات ئېھتىياجلىق ۋە ئىستېمالغا يېقىن، شۇنى ئايرىش كېرەك. شۇنىڭغا ئاساسەن، شۇ خىل تۈرلەرنى ئالدىن يۈتكەپ سېتىپ بېقىش كېرەك. بۇنىڭ ئۈچۈن شۇ خىل مەھسۇلاتنىڭ ئۆز تىجارەت ئورنىدا بارلىقىنى خېرىدارلارغا ئاغزاكى تونۇشتۇرۇش، كۆرسىتىپ چۈشەندۈرۈش ئارقىلىق بىلدۈرۈش، كىشىلەرنى جەلپ قىلىش كېرەك. ئەمەلىيەتتە، مەھسۇلاتلارغا خېرىدار جەلپ قىلىشنىڭ يوللىرى ئىنتايىن كۆپ. سىناق قىلغاندا ئاددىي، ئوڭاي ۋاسىتىلەرنى قوللىنىپ خېرىدار جەلپ قىلىش كېرەك. يەنى كېلىپ كۆرۈشكە تەكلىپ قىلىش، ھەدىيە قىلىپ ئىلھاملاندۇرۇش دېگەندەك. ئەگەر شۇ بىر ياكى بىرقانچە خىل مەھسۇلات شۇ جايدا بازارلىق بولسا، شۇ خىل مالنى كۆپەيتىپ كىرگۈزۈش، مۇۋەپپەقىيەتلىك بولمىسا، باشقا مەھسۇلاتلارنى كىرگۈزۈپ سېتىشنى سىناق قىلىش كېرەك. ئاشخانا تىجارىتى، شۇنىڭدەك مۇلازىمەت، ۋاستىچىلىك تىجارىتى بىلەن شۇغۇللانغاندىمۇ مۇشۇ خىل ئۇسۇلنى قوللىنىش كېرەك.

3. ئېھتىياجلىق مەھسۇلاتلارنى ۋاقتىدا تېز كىرگۈزۈش

بەزىدە ئايرىم مەھسۇلاتلار تىجارەت جەريانىدا ئېھتىياجى كۈچلۈك مەھسۇلات بولۇپ قالىدۇ. شۇڭا تىجارەتكە كىرىشكەندە، ئاشۇ خىل مەھسۇلاتلارنى كىرگۈزۈش، تولۇقلاشنى چىڭ تۇتۇش

كېرەك. ئاشپەزلىك تىجارىتىدە دائىم بۇ خىل جىددىيچىلىك خېرىدارلار بىلەن غوجايىنلار ئوتتۇرىسىدا ئازارچىلىق پەيدا قىلىپ قويىدۇ. شۇڭا، قايسى خىل تىجارەت بىلەن شۇغۇللىنىشتىن قەتئىينەزەر مال مەنبەسىنى، ماددىي مەھسۇلاتلارنى تولۇقلاپ تۇرۇش ياكى كېلىش مەنبەسىنى دائىم ئىنقلاپ، دەرھال ئەسقاتىدىغان، تاپقىلى بولىدىغان ھالەتنى شەكىللەندۈرۈپ قويۇش كېرەك.

4. سەۋرچانلىق بىلەن تەجرىبە توپلاش

يۇقىرىدا دەپ ئۆتكەندەك، ھەر قانداق تىجارەتچى تىجارەت جەريانىدا تەجرىبە توپلاپ ئۆزىنى ۋە سودىسىنى تاكامۇللاشتۇرۇپ بارىدۇ. تۇنجى تىجارەتكە كىرىشكەن ئادەم تىجارەتنى ئەستايىدىل كۆزىتىپ جەمئىيەت، ئىستېمالچى ۋە بازارغا تەتبىقلاپ ، ھەر بىر ئۆتقۇق - سەۋەنلىكنى خاتىرىلەپ چىقىشى كېرەك. بىلىش كېرەككى، تىجارەتتە ھەمىشە تۈز يول يوق، ھەمىشە پايدا ئالغىلىمۇ بولمايدۇ. زىيان تارتىش ۋە ئىز پۇلىغا سېتىشمۇ يۈز بېرىدۇ. بۇ خىل ئېھتىماللىق ئاستىدا، بىردىنبىر تۇتىدىغان يول سەۋرچانلىق بىلەن پۇرسەت كۈتۈش، تەجرىبە توپلاشتۇر. پايدا ئالسا خۇشال بولۇپ مەغرۇرلانسا، زىيان تارتسا شۇمشىيىپ، روھىي چۈشۈپ كەتسە، سودا بولمىسا جىددىيلەشسە، مال كىرگۈزەلمىسە بىزار بولسا، ئۇ چاغدا سودىدا ئۇتۇق قازىنىش تولىمۇ تەسكە توختايدۇ. شۇڭا تىجارەت جەريانىدا سەۋرچانلىق بىلەن تەجرىبە - ساۋاقلارنى يەكۈنلەپ كېيىنكى تىجارەت ئۈچۈن ئىدىيەۋى ۋە ماددىي تەييارلىق قىلىش كېرەك.

5. ئوبوروتنى تېزلىتىپ مەبلەغ توپلاش

تۇنجى تىجارەتنى باشلاپ، رەسمىي تىجارەتكە كىرىشكەندە،

مەبلەغ قىس بولۇش مەسىلىسى يۈز بېرىدۇ. بۇنى ياخشى ۋە مۇۋاپىق ھەل قىلىش ئۈچۈن، تىجارەتتە ئوبوروت سالمىقىنى تىرىشىپ ئاشۇرۇش كېرەك. چۈنكى، سودىنى جانلاندۇرۇپ، يۈرۈشلەشتۈرىدىغان ئاساسىي كۈچ ۋە مەنبە مەبلەغ. قايسى تۈر بىلەن شۇغۇللىنىشتىن قەتئىينەزەر، ئارتۇق، زاپاس مەبلەغ تەييارلاپ قويغان ئەھۋال ئاستىدىمۇ ئوبوروت مەبلىغىنى جانلاندۇرۇپ، ئۆزىدىن ئېلىپ ئۆزىگە تەقدىم قىلىش، ئۆزىدىن ئېلىپ ئۆزىنى تەرەققىي قىلدۇرۇش، ئۆزىدىن ئېلىپ ئۆزىنى يۈرۈشلەشتۈرۈش تەدبىرىنى قوللىنىش لازىم. بۇ ئۇششاق تىجارەتتە ئاساسىي مەبلەغ كاپالىتى بولىدۇ. سالغان مەبلەغ، رەسمىي ئوبوروت بولماي بىسىلىپ قالسا، تەكرار مەبلەغ سېلىشقا مەجبۇرلىسا، بۇ تىجارەتنىڭ ئۈنۈمى تۆۋەن، پايدىسى يوق دېيەرلىك بولىدۇ، ئوبوروت بولماي، پالەچ ھالغا چۈشۈپ قالىدۇ. شۇنىڭ بىلەن ئەسلىگە كېلىش قىيىن بولىدۇ. شۇڭا تىجارەتتە مەبلەغ ئوبوروتىنى ئىمكانقەدەر تېزلىتىپ، سالغان مەبلەغنىڭ قايتىپ كېلىش ۋە تەكرار ئىشلىتىشىنى تېزلىتىش كېرەك.

6. ئەلا سۈپەتلىك مۇلازىمەت قىلىش

ئەلا مۇلازىمەت تىجارەتتە نەتىجە قازىنىشتىكى مۇھىم ۋاستىلەرنىڭ بىرى. پەقەت ئەلا مۇلازىمەت بولغاندىلا، خېرىدارلارنىڭ تەلەپ - ئېھتىياجى ۋە كۆتكەن يېرىدىن چىققىلى، خېرىدارلارنى كۆپلەپ جەلپ قىلىپ ئىش ئۈنۈمىنى ئۆستۈرگىلى بولىدۇ. شۇنداق قاراشقا بولىدۇكى، ئەلا مۇلازىمەت - تىجارەت پائالىيىتى جەريانىدىكى جەلپ قىلىش كۈچىنىڭ ئاساسى، ئۇنىڭ تىجارەت كىرىمى ئىچىدە ئىگىلىگەن نىسبىتى يۇقىرى، ئورنى ۋە پايدىسىمۇ ناھايىتى چوڭ سالماقنى ئىگىلەيدۇ. شۇڭا، تىجارەت جەريانىدا خېرىدارلارغا قىزغىن، سەمىمىي، راستچىل، لىللا مۇئامىلە قىلىپ، خېرىدارلارنى كۆلەپ جەلپ قىلىش

ئارقىلىق ئۇلارنىڭ رازىمەنلىكىنى قوزغاش كېرەك. بۇ دەل خېرىدارلارنىڭ رايىنى رام قىلىدىغان مۇھىم ئامىل، بۇ تىجارەت جەريانىدا ئازراقمۇ سەل قاراشقا بولمايدىغان مۇھىم خىزمەت. ئەلا مۇلازىمەت قىلىشنىڭ نۇرغۇن تەرەپلىرى بار. كونكرېتلاشتۇرۇپ ئېيتساق، مۇلازىمەت جەريانىدا كىچىككىنە سەۋەنلىك ئۈچۈن خېرىدارنىڭ ھاقارىتىگە ئۇچرىساقمۇ توغرا قاراپ، ئۇنىڭغا ئىلمىي يوسۇندا تەرتىپنى چۈشەندۈرۈپ قوبۇل قىلىش، لايىقىدا جاۋاب بېرىپ تەسىرلەندۈرۈش كېرەك. مۇلازىمەتتە پوزىتسىيەسى قىزغىن، ئېلىم - بېرىمدە ئادىل بولۇش كېرەك.

7. تىجارەتنى مۇقىم ۋە قەتئىي داۋاملاشتۇرۇش

تۇنجى تىجارەتكە كىرىشكەن ئادەم ئۆزى تاللىغان تۈر، كەسىپنى نۇقتىلىق قانات يايدۇرۇپ، مال كىرگۈزۈش ۋە سېتىش ياكى پىششىقلاپ ئىشلەش، ياساش جەريانىدا تۈرنىڭ مۇقىملىقىنى ساقلىشى كېرەك. شۇ بىر تۈرنى بىرقانچە خىل مەھسۇلاتنى نۇقتىلىق مەھسۇلات قىلىش كېرەك. تىجارەت جەريانىدا ھەرگىز بىر كۈن ئۇ مەھسۇلات، بىر كۈن بۇ مەھسۇلات تىجارىتى قىلىشتىن ساقلىنىش كېرەك. بولۇپمۇ، مۇقىم ئورۇن تۇتۇپ تىجارەت قىلىدىغان كىشىلەر بۇ نۇقتىغا ئالاھىدە ئەھمىيەت بېرىشى كېرەك. ئەمما، بازار سىرتىدىكى تىجارەتتە مۇنداق چەكنى قويۇشقا بولمايدۇ. مەسىلەن، كوچىلاردا ئۆيمۇ ئۆي يۈرۈپ مال ساتىدىغانلارغا مۇنداق تەلەپ قويۇش بىھاجەتتۇر. شۇنداقلا، تىجارەت قىلغۇچى تىجارەت ئورنىدا مۇقىم تۇرۇش، سەھەر كېلىش، كەچ قايتىش، تولۇق ئېچىپ، ئۇزاق مۇددەت سودا قىلىش كېرەك. بۇنداق دۇكان ئېچىشنىڭ نۇرغۇن پايدىلىق تەرىپى بار.

8. خېرىدارنى جەلپ قىلىش ۋە كۆندۈرۈش

تىجارەت قىلغان كىشى ئۈچۈن خېرىدار ھەممىدىن مۇھىم.

خېرىدارسىز تىجارەت مەۋجۇت بولمايدۇ. كونىلاردا : «سودا قىلغان ھېساب ئەمەس، مال ساتقان ھېساب، دۇكان ئاچقان ھېساب ئەمەس، خېرىدار تاپقان ھېساب» دەيدىغان ھېكمەتلىك سۆز بار. ھەر قانداق بىر تىجارەتچى مەھسۇلات ۋە تىجارەت ئورنى ئۈچۈن خېرىدار بولۇش، خېرىدارنى كۆندۈرۈپ ئادەتلەندۈرۈش مۇھىم بىر ئىش. خېرىدار كۆپ، ئىستېمالچىمۇ كۆپ بولسا، ئوبوروت تېز، پايدا كۆپ، تىجارەت جانلىق بولىدۇ، شۇڭا تۇرلۇك ۋاستىلەرنى قوللىنىپ، خېرىدارلارنى كۆپلەپ جەلپ قىلىشقا ئادەتلەندۈرۈش كېرەك.

تۇنجى تىجارەت جەريانىدا قانداق ئىشلاردىن ساقلىنىش كېرەك

تۇرمۇشتا بەزى ئىشلارغا يۈزەكى قاراشقا، بەزى ئىشلارغا ئەستايىدىل قاراشقا توغرا كېلىدۇ. ئەمما، راستىنى ئېيتساق، تىجارەتكىمۇ مۇشۇنداق مۇئامىلىدە قاراش بىزدە بىر قەدەر ئومۇملاشقان، ئۇنداقتا بۇ مەسىلىگە قانداق قاراش كېرەك؟

نېمىگە قانداق قاراش مەسىلىسى شۇ ئىشنىڭ ئومۇمىي كەيپىياتىغا باغلىق بولىدۇ. تىجارەتكە يۈزەكى ياكى ئەستايىدىل قاراش مۇشۇ خىل ھالەتنىڭ يۈز بېرىشى بىلەن مۇناسىۋەتلىك. بۇنى ئەمەلىيرەك بايان قىلساق، تىجارەتكە سەل قاراش بىر خىل ئاجىزلىق بولۇپ، ئۇ ياخشى ئاقىۋەتتىن دېرەك بەرمەيدۇ. دېمەكچى، تىجارەت ئىشىغا سەل قاراشقا، بوشاڭلىق قىلىشقا بولمايدۇ، ئەگەر سەل قارىلىپ بوشاڭلىق قىلىنسا تىجارەتچىنى روناق تاپقۇزمايدۇ.

ئۇنداقتا، قايسى ئىشلارغا سەل قارىماسلىق، بوشاڭلىق قىلماسلىق كېرەك؟

بۇ تۇنجى تىجارەتكە كىرىشكۈچى بىلىشى زۆرۈر بولغان مۇھىم نۇقتا. ھەممىگە مەلۇمكى، ھەرقانداق ئىشنىڭ ئۆزىگە خاس تەرتىپى بار، يەنى ياخشى تەرىپى، يامان تەرىپىمۇ بار. تىجارەتتىمۇ ئەنە شۇنداق. تىجارەت جەريانىدا سەل قاراپ، بوشاڭلىق قىلىشقا بولمايدىغان ئىشلارمۇ ئاز ئەمەس. تىجارەتكە تۇنجى كىرىشكەن كىشىلەرنىڭ كۆپى بۇ ئىشلارغا دەسلەپكى قەدەمدە سەل قارايدۇ ياكى قىلىشقا تېگىشلىك بولمىغان ئىشنى تاسادىپىي قىلىپ، كېيىن پۇشايمان قىلىدۇ. شۇڭا بۇنىڭدىن ساقلىنىش ئۈچۈن،

مۇنداق بىرقانچە ئىشقا دىققەت قىلىش كېرەك:

1. ساختا مال سېتىشتىن ساقلىنىش

ھازىر بىر خىل ھەقىقىي ياخشى مەھسۇلاتنىڭ 3 ~ 4 خىل ساختا ماركىسى تەقلىد قىلىپ ياسىلىپ سوْيىئىستېمال قىلىنىۋاتقانلىرى ئىنتايىن كۆپ. تونجى تىجارەتكە كىرىشكۈچىنىڭ، بۇ خىل ماركىلىرىنى پەرقلەندۈرۈشى ھەقىقەتەن تەس بولۇپ، ساختىسى بىلەن ھەقىقىيسىنى بىلىش ۋە چۈشىنىشكە مەلۇم ۋاقىت كېتىدۇ. ھەقىقىيسىنىڭ ئۆلچەملىك، تورلۇك بىرلىكلىرى تولۇق بولغان، قاچىلاش، ئوراش سۈپىتى مۇۋاپىق، ئۆزى پۇختا ياكى ئۈنۈمى يۇقىرى بولغان بولىدۇ. ئەمەلىيەتتە، بۇ خىل مەھسۇلات قانداق بولۇشىدىن قەتئىينەزەر، باھاسى يۇقىرى ھەم باھاسى بىر قەدەر تۇراقلىق بولىدۇ. دەل مۇشۇنداق مەھسۇلاتلارنىڭ ساختا، ناچار، تەقلىد قىلىپ ياسالغان ماركىلار ئىشلەپچىقىرىش ئورنى، ۋاقتى، لاياقەتلىك گۇۋاھنامىسى قاتارلىق ئېنىقلىمىلىرى كونكرېت بولمايدۇ. بولغان تەقدىردىمۇ سۈپىتى ھەقىقىيسىغا يەتمەيدۇ. بۇنداق مەھسۇلاتلارنىڭ باھاسى بىر قەدەر تۆۋەن ھەم ھەر قايسى جايلاردىكى سېتىلىش باھاسى تۇراقسىز بولىدۇ. ئەمما، مۇشۇ خىل مەھسۇلاتلارنىڭ بەزىلىرىنى مۇناسىۋەتلىك تارماقلار ئىشلەپ سېتىشقا رۇخسەت قىلغان مەھسۇلات بولغاچقا، بازارلاردىن ئورۇن ئالالىغان. چۈنكى بازارلاردىكى ئاشۇ خىل تاۋارلار ھەر قايسى قاتلام ئىستېمالچىلىرىنىڭ ئىستېمال ئېھتىياجىنى قاندۇرۇشنى مەقسەت قىلغان بولىدۇ. ئەلۋەتتە، سېتىش، سېتىۋېلىش جەريانىدا ھەر قانداق ئادەم باھاسى بىر قەدەر تۆۋەن، سۈپىتى ياخشى مەھسۇلاتنى سېتىۋېلىشنى خالايدۇ. شۇنىڭ بىلەن سېتىۋالغۇچى ھېلىقىدەك ساختا، ناچار تاۋار، مەھسۇلاتنى سېتىۋېلىشتىن خالىي بولالمايدۇ. تونجى تىجارەت قىلغۇچىمۇ مال كىرگۈزۈش جەريانىدا مۇشۇنداق ھېسسىيات بىلەن

ئالدىنىپ قېلىشتىن ساقلىنالمايدۇ. قانداق قىلىش كېرەك؟ بۇنىڭ ئۈچۈن، ساختا بىلەن ھەقىقىينى پەرق ئېتىش ئىقتىدارىنى يۇقىرى كۆتۈرۈپ، قىممەت بولسىمۇ، سۈپىتى ياخشى، ھەقىقىي تاۋارنى، ھەقىقىي مەھسۇلاتنى كىرگۈزۈش كېرەك. تۇنجى تىجارەت باسقۇچى قاراپ تۇرۇپلا ساختا، ناچار مەھسۇلاتنى كىرگۈزۈپ سېتىش بىلەن شۇغۇللانغاندا، ئاسانلا خېرىدارلارنىڭ شاللىشىغا دۇچ كېلىپ ، خېرىدارلىرىنىڭ ئازىيىپ كېتىشى، سودىسى ئاجىزلاپ ، ئوبوروتى تۆۋەنلەشنى كەلتۈرۈپ چىقىرىدۇ. شۇڭا، تۇنجى تىجارەتنى باشلىغاندا كىرگۈزگەن مالنىڭ ھەقىقىي بولۇشىنى، ساختا مەھسۇلات ساتماسلىقنى ئىشقا ئاشۇرۇپ، خېرىدارلارنىڭ ئىشەنچىسىنى قولغا كەلتۈرۈش كېرەك.

2. ۋەدىسىدە تۇرماسلىقتىن ساقلىنىش

تىجارەت جەريانىدا دائىم بەزى مەھسۇلاتلارنى سېتىۋالغۇچىلارغا ۋەدە بېرىپ، شۇ خىل مەھسۇلاتلارنى يەتكۈزۈپ بېرىشكە، قەرەللىك مال يۆتكەپ بېرىش ئارقىلىق سېتىشقا ياكى مەلۇم تۈردىكى تاۋارنى پىششىقلاپ ئىشلەپ ۋاقتىدا يەتكۈزۈپ بېرىشكە توغرا كېلىدۇ. بەزىدە ساختا مەھسۇلات بىلەن ھەقىقىي مەھسۇلاتنى ئايرىش، سېلىشتۇرۇشتا، دەلىللەشكە توغرا كېلىدۇ، بۇنداق ئەھۋالدا، چوقۇم ۋاقىت چىقىرىپ مۆھلەت بەلگىلەپ بېجىرىشكە ۋەدە بېرىشكە توغرا كېلىدۇ. ئەگەر ھەقىقەتەن شۇنداق قىلىشقا توغرا كەلسە، ۋەدە بويىچە ئىش قىلىپ، خېرىدارلارنىڭ تەلىپىنى قاندۇرۇش، قايىل قىلىپ رازىمەنلىكىنى قولغا كەلتۈرۈش كېرەك. بۇ ھال تىجارەتچىنىڭ غۇرۇرىنى، ئوبرازىنى نۇرلاندۇرىدۇ.

3. جېدەل ـ ماجىرادىن ساقلىنىش

جېدەل ـ ماجىرا قىلىش مەنىۋى جەھەتتىن ئەخلاقسىزلىق،

نادانلىق بولۇپ، قانۇنىي جەھەتتىن جىنايەت دەپ قارىلىدۇ. مەدەنىي ئادەم، مەدەنىيەتلىك جەمئىيەت جېدەل - ماجىرانى ياقتۇرمايدۇ ۋە ئۇنىڭ يامان تەرىپىنى تىرىشىپ تازىلايدۇ. ئەمما، جەمئىيەت مۇرەككەپ، كىشىلەرنىڭ مەدەنىيەت ئاڭ - تۇيغۇسى ئېگىز - پەس بولغاچقا، جېدەل - ماجىرا ھامان سادىر بولۇشتىن خالىي بولغىلى بولمايدۇ. تۇنجى تىجارەتكە كىرىشكەن ئادەملەر بۇ خىل جېدەل - ماجىراغا بەك تېز ۋە ئاسان يولۇقىدۇ. دەسلەپتە ئۇلارنىڭ ھەرىكىتىدە قايسى خىل مۇئامىلىنى قوللىنىش تەجرىبىسى كەمچىل بولىدۇ. بۇنىڭ بىلەن مال سېتىۋالغۇچىلار ۋە مال ساتقۇچىلار ئارىسىدا ئاسانلا زىددىيەت پەيدا بولۇپ قالىدۇ - دە، جېدەلگە سەۋەب بولىدۇ. بىراق، جېدەلنى چوڭ - كىچىك دەپ ئايرىغىلى بولمايدۇ. بۇنىڭ تىجارەتكە بولغان تەسىرى ئىنتايىن يامان. مۇبادا تۇنجى تىجارەتكە كىرىشكەن ئادەم جېدەللىشىپ قالسا، ئىستېمالچىلار بىردەمدە بۇنداق ئىشنى پۈتكۈل جەمئىيەتكە تارقىتىۋېتىدۇ. بۇ ھال شۇ تىجارەتچىنىڭ سەلبىي تەسىرىنى ئېغىرلاشتۇرۇۋېتىپ، خېرىدارنىڭ ئازىيىپ كېتىشىگە سەۋەب بولۇپ قالىدۇ. مۇبادا ئارىلىقتا دەۋا - دەستۇر يۈز بەرسە، جىنايەت شەكىللىنىپ قالسا، ئۇ ھالدا تىجارەتچىنىڭ ئىناۋىتى چۈشۈپ كېتىپلا قالماي، ۋاقتى زايا بولىدۇ. دەۋا جەريانىدا ئىقتىسادىي جەھەتتىنمۇ زىيان تارتىدۇ. شۇنىڭ بىلەن تىجارىتى راۋاج تاپمايدۇ ياكى ئۈنۈملۈك بولمايدۇ. چۈنكى ماجىرا تۈپەيلىدىن كېلىپ چىققان دەۋا - دەستۇردا ۋاقىت ئىسراپچىلىقى، قىزغىنلىق سۇسلىشىش، مۇلازىمەت ناچارلىشىش ھادىسىلىرى كۆرۈلۈپ، تىجارىتى پالەچ ھالغا چۈشۈپ پالاكەتكە ئۇچرايدۇ. بۇنداق ھالغا قالغان ئادەم تىجارەتتە ئۇزاققىچە باش كۆتۈرەلمەيدۇ، شۇڭا، تىجارەت جەريانىدا، ئېغىر - بېسىق بولۇپ، جېدەل - ماجىرا يۈز بېرىشتىن ساقلىنىش كېرەك. تىجارەت جەريانىدا قوشنىلار، يەنى تىجارەت قوشنىلىرى، خېرىدارلار، رىقابەتچىلەر، رەقىبلەر، مەنمەنچىلەر

بىلەن جېدەل ـ ماجىرا قىلىشتىن ساقلىنىپ، ئۇلار بىلەن ئىناق ئۆتۈش، ھەمكارلىشىشنى ئىشقا ئاشۇرۇش كېرەك.

4. كەيپ ـ ساپاغا بېرىلىشتىن ساقلىنىش

تۇنجى تىجارەتكە كىرىشكەندە، نۇرغۇن ئاممىلار تۇپەيلىدىن كەيپ ـ ساپاغا بېرىلىپ قېلىش ئەھۋاللىرىنىڭ يۈز بەرمەيدۇ، دېگىلى بولمايدۇ، كەيپ ـ ساپاغا بېرىلىش بىر خىل بۇزۇلۇش، چىرىكلىشىشنىڭ دەسلەپكى ئالامىتى بولۇپ، ئاۋام خەلق بۇنداق قىلمىشنى ياقتۇرمايدۇ ۋە ئۆچ كۆرىدۇ. دەسلەپكى تىجارەتنى باشلىغاندا تىجارەت سورۇنىدا كەيپ بىلەن تىجارەت قىلغاندا، ئۇنى كۆرگەن، ھېس قىلغان ئاۋام يىرگىنىدۇ، بۇنداق يىرگىنىش تىجارەت بىلەن شۇغۇللانغۇچىغا نۇرغۇن زىيانلارنى ئېلىپ كېلىدۇ. ئۆزى ئۈچۈن بولسا، ئىقتىسادىي ۋەيرانچىلىق، جىسمانىي بىسەرەمجانلىق، روھىي بىئاراملىق ئېلىپ كېلىدۇ. شۇڭا تىجارەت داۋامىدا بۇ خىل ئەھۋالدىن قاتتىق ساقلىنىش، ئەدەپ ـ ھايالىق تىجارەت مۇھىتىنى يارىتىش كېرەك.

5. قويمىچىدىن ساقلىنىش

تۇنجى تىجارەتنى باشلىغان چاغدا، نۇرغۇن كىشىلەر جەمئىيەتتىكى داشقاللارنىڭ ئالدام خالتىسى ۋە ئازدۇرۇشىدىن خالىي بولالمايدۇ. بۇنىڭدىن ساقلىنىش ئۈچۈن، شۇ خىل كىشىلەر بىلەن مال ئېلىم ـ سېتىم قىلغاندا ئېھتىيات قىلىش، پۇلغا لايىق ئېلىش، بەرگەن مالغا لايىق پۇل بېرىش، مالنى كۆرمەي پۇل بەرمەسلىك، ئەرزان ۋە نېسى بەردى دەپ قىزىقماسلىق كېرەك.

6. ئوغرىلانغان ماللارنى ئېلىش، سېتىشتىن ساقلىنىش

دەسلەپ تىجارەت بىلەن شۇغۇللانغۇچىلار كۆتۈلمىگەندە، تەننەرخى تۆۋەن، سۈپىتى ياخشى ھەقىقىي مەھسۇلاتلارغا ئۇچراپ

قالىدۇ. ئەمما، تىجارەت جەريانىدا بۇ خىل ماللارنىڭ قانداق ئاقىۋەت كەلتۈرىدىغانلىقىنى بىلىپ يەتمىگەن تىجارەتچى سېتىش بىلەن شۇغۇللىنىدۇ. ئۇ خىل مەھسۇلاتلارنىڭ ئوغرىلانغانلىقى، قويمىچىلار تەرىپىدىن ئالداپ كېلىنگەنلىكىنى بىلمەي، سېتىۋېلىپ بازارغا سالىدۇ. كۆپ ھاللاردا بۇنداق مەھسۇلاتلار سېتىش جەريانىدا پاش بولۇپ، جاۋابكارلىقى سۈرۈشتۈرۈلىدۇ، مەھسۇلات ياكى مەھسۇلات كىرىمى مۇسادىرە قىلىنىدۇ، ساتقۇچى جەرىمانە تۆلەيدۇ ياكى قانۇنىي جاۋابكارلىققا تارتىلىپ قالىدۇ. بۇ ھال تىجارەتچىنى ئېغىر تالاپەتكە ئۇچرىتىپ، تىجارەت كىرىمى ۋە مەبلىغىنى ئېغىر دەرىجىدە خورىتىپ پۇشايمانغا قالدۇرىدۇ. شۇڭا مال سېتىۋالغاندا، مەھسۇلات كىرگۈزگەندە، ئۇنىڭ كېلىش مەنبەسىنىڭ توغرا، قانۇنلۇق بولۇشىغا كاپالەتلىك قىلىش كېرەك.

7. خېرىدارلارغا ئازار بېرىشتىن ساقلىنىش

«خېرىدارلىك بولمىسا زىيانلىقنىڭ بىئەتىۋا» دېگەندەك، خېرىدارلارنى ھۆرمەتلەش، قەدىرلەش، ئۇلار بىلەن ھەر قانداق ئەھۋالدا قىزغىن مۇناسىۋەت قىلىش ناھايىتى مۇھىم. قىزغىنلىق، سەمىمىيلىك ۋە ئەلا مۇلازىمەت ئۇلارنى تىجارەت ئورنىغا جەلپ قىلىدۇ ۋە كۆندۈرىدۇ.

تۈنجى تىجارەتتە كەسپداشلار ھەمكارلىقىنى تىرىشىپ كۈچەيتىش كېرەك

تۈنجى تىجارەتكە كىرىشكۈچى كەسپداشلار ھەمكارلىقىنى تىرىشىپ ياخشى ماسلاشتۇرۇشنى بىلىشى كېرەك. «يالغۇز ئاتنىڭ دېڭى چىقماس، دېڭى چىقسىمۇ چېڭى چىقماس» دېگەندەك، تىجارەتتە يەككە ـ يېگانە ھالدا نەتىجە قازانغىلى بولمايدۇ. نەتىجە قازىنىشتا نۇرغۇن ئامىللار سەۋەب بولغاندىن باشقا، كەسپداشلار ھەمكارلىقى ئالاھىدە ئورۇندا تۇرىدۇ. تىجارەت جەريانىدا شۇ بىر خىل تىجارەت تۈرى بىلەن شۇغۇللانغۇچىنىڭ ھەممە ئىشى، ھەممە نەرسىلىرى تولۇق، تىجارىتى يۈرۈشلۈك بولۇپ كەتمەيدۇ. شۇڭا نۇرغۇن ئىشلاردا كەسپداشلار، مال بىلەن تەمىنلىگۈچى ھەقەمسايىلەر، خېرىدارلارنىڭ ياردىمىگە تايىنىشقا توغرا كېلىدۇ. ئۇلارنىڭ ماددىي ۋە مەنىۋى ياردىمى بەزى چاغلاردا تىجارەتچىنى زىياندىن، ئېغىر كىرىزىستىن ساقلاپ قالىدۇ ھەم بەزىدە زور پايدىمۇ يەتكۈزىدۇ.

1. كەسپداشلار بىلەن ئىناق ئۆتۈش

كەسپداشلار ئارا دوستانە ۋە ئىناق بولۇش سودىنى يۈرۈشتۈرۈشتە مۇھىم ئەھمىيەتكە ئىگە. بەزىلەر كەسپداشلارنىڭ ئىناقلىقىغا سەل قاراپ، ئۆز ئارا زىددىيەت پەيدا قىلىپ، رەقىب، رىقابەتچىگە ئايلىنىپ قالىدۇ. بۇ ھال كۆپ ھاللاردا خېرىدار تالىشىش، مەھسۇلاتنى تالىشىش، مەنمەنچىلىك قىلىش، بىر ـ بىرىدىن قۇسۇر تېپىش، بىر ـ بىرىنى كەمسىتىش، بىر ـ بىرىنى ئورىغا ئىتتىرىشتەك ئەھۋاللار ھېسسىياتى ۋە كونكرېت

ھەربىكىتتىدە كۆرۈلىدۇ. بۇ ھال ئاقىۋەتتە ئۇرۇش، جېدەل - ماجىرا ۋە باشقا خەتەرلەرنى كەلتۈرۈپ چىقىرىدۇ. تىجارەتنى روناق تاپقۇزمايدۇ. ئىناۋەت، ئوبرازنى يوققا چىقىرىپ، ئەخلاق - ۋىجدان، پەزىلەت جەھەتتىكى چاكىنىلىقنى، بىچارىلىكنى كەلتۈرۈپ چىقىرىدۇ. بۇنىڭدىن ساقلىنىش ئۈچۈن كەسىپداشلار بىلەن ئىناق دوستلۇق ئورنىتىپ، ئۇلار بىلەن پىكىرلىشىش، سودا - سېتىقنى راۋاجلاندۇرۇش، تەجرىبە - ساۋاقلارنى يەكۈنلەش، ئۆزئارا ياردەم بېرىش ئارقىلىق كەسىپنى ئۆزئارا تەرەققىي قىلدۇرۇشنىڭ يولىنى تەڭ ئىزدەش كېرەك.

2. ھەقەمسايىلەر بىلەن ئىناق ئۆتۈش

ئۇششاق تىجارەت بىلەن شۇغۇللانغۇچىلارنىڭ تىجارەت ئورنى مەلۇم جاي، مەلۇم ئورۇندا بولىدۇ. بۇنداق ئورۇندا ھەر خىل تۈر، كەسىپ بىلەن شۇغۇللانغۇچىلار ياكى ئۆزگە ئوخشاش كەسىپ بىلەن شۇغۇللانغۇچىلار بولىدۇ. كونىلاردا: «ئۆزۈڭنى مەھكەم تۇت، قوشناڭنى ئوغرى تۇتما»، «يىراقتىكى تۇغقاندىن يېقىندىكى قوشنا ئەلا» دەيدىغان ماقال بار. مەيلى قانداق كىشىلەر بىلەن قوشنا بولۇشتىن قەتئىينەزەر ئۇلار بىلەن تونۇشۇپ، پىكىر ئالماشتۇرۇپ، ئۆزئارا دوستلۇق، ھەمكارلىق مۇناسىۋىتى ئورنىتىش كېرەك. بۇنداق قىلىشنىڭ يوللىرى كۆپ. مەسىلەن، ھەر كۈنى سەھەردە سالاملىشىش، شۇ ئەتراپنىڭ خالىس تازىلىقىنى قىلىش، ئىگىسى يوق چاغدا خېرىدارلىرى كېلىپ قالسا، قىزغىن مۇئامىلە قىلىپ ئۇزىتىپ قويۇش، بىللە غىزالىنىشقا تەكلىپ قىلىش، توي - تۆكۈن، نەزىر - چىراغ بولسا، قولىدىن كېلىشىچە ياردەم قىلىش، مەبلەغ جەھەتتىن قىسىلسا ياردەم قىلىش... دېگەندەك. شۇنداق قىلغاندا، تۇنجى تىجارەت ئورنى ئاچقان تىجارەتچى قوشنىلارنىڭ رايىنى ئۆزلۈكىدىن تارتالايدۇ.

3. خېرىدارلار بىلەن ئىناق ئۆتۈش

يۇقىرىقى بايانلاردا بۇ ھەقتە ئازراق توختالدۇق. خېرىدارلار بىلەن ئىناق ئۆتۈشتە شۇ كۆرسەتمىلەردەك قىلسا بولىدۇ.

4. نازارەت قىلغۇچىلار بىلەن ئىناق ئۆتۈش

ئايرىم تىجارەتچىلەرنىڭ سەۋىيەسىنىڭ تۆۋەنلىكى ياكى تەجرىبىسىنىڭ يېتەرلىك بولماسلىقى تۈپەيلىدىن، نازارەت قىلغۇچىلار، باشقۇرۇش ھەققى ئالغۇچىلار، باج يىغقۇچىلار، شۇنداقلا، ئۆلچەم، كېسەللىكنىڭ ئالدىنى ئېلىش تارماقلىرىدىن كەلگەن خادىملارغا توغرا پوزىتسىيە تۇتمايدۇ. ئۇلارنى كۆرسە نارازى بولۇشۇپ ئەيىبلەپ، جېدەل - ماجىرا چىقىرىپ، كۆكەمىلىك قىلغۇسى كېلىدۇ. ئەمەلىيەتتە ئۇلار بىلەن ئەپ - ئىناق ئۆتمىگەن كىشىلەر زىيان تارتماي قالمايدۇ. شۇنى ئېنىق بىلىش كېرەككى، ھەر قانداق بىر تىجارەت ۋە ئىش مەمۇري ۋە كەسپي ئورگانلارنىڭ نازارەت قىلىشى، باشقۇرۇشىدىن مۇستەسنا ئەمەس. ئۇلاردا تۇرلۇك ھوقۇق ۋە ئىمتىياز مەۋجۇت، ھوقۇق ئارقىلىق، كەسپدارلارنى تىزگىنلەيدۇ، ئىمتىياز ئارقىلىق كەسپدارلارنى قوللاپ، ئىشلەپچىقىرىش تىجارىتىگە مەدەت بېرىدۇ. شۇڭا تىجارەت قىلغۇچى تىجارەت داۋامىدا باشقۇرغۇچى، نازارەتچىلەرگە يېقىندىن ماسلىشىپ، ئۆزىنىڭ ئەھۋالىنى كۆپرەك چۈشەندۈرۈشى كېرەك. بۇنىڭ ئۈچۈن باشقىلارنى چېقىشنى ئەمەس، بەلكى ئۆزىنىڭ ئەھۋالىنى ئەينەن ئىنكاس قىلىپ، قىيىنچىلىق ۋە ئېھتىياجلىرىنى چۈشەندۈرۈپ، ئۇلارنىڭ قولىدىن كېلىدىغان ياردىمىنى قولغا كەلتۈرۈش كېرەك.

ماركا ئېغىنى تۇرغۇزۇش

ماركا ھەققىدىكى چۈشەنچىدە ئۇقۇشماسلىق، بىلمەسلىك، ئەھمىيەت بەرمەسلىك ئەھۋالى نىسبەتەن ئېغىر. شۇڭا، بىزدە ماركا بىلەن مەھسۇلاتنى، ماركا بىلەن مەھسۇلات ئىسمىنى، نەرسە بىلەن ماركىنىڭ نامىنى پەرقلەندۈرەلمەسلىك ئادەتتىكى ئىش. بەزى كىشىلەر ماركىنىمۇ ماركا، ئىسمىنىمۇ ماركا دەپ قارايدۇ.

بىراق، شۇ نەرسە ئايانكى، ماركىنى ھەر بىر تىجارەتچىلا بىلىپ قالماستىن، بەلكى ھەر بىر جەمئىيەت ئەزاسى بىلىشى، چۈشىنىشى كېرەك . ماركىنىڭ نېمىلىكىنى، ئۇنىڭ سودا ئالاقىسى ۋە كىشىلىك تۇرمۇش، قىممەت قارىشى قاتارلىق بىر قاتار ساھەلەردىكى ئاجايىپ ئورنى، ئارتۇقچىلىقى ۋە ئاجايىپ سېھرىي كۈچىنى بىلىش، قەدىرلەشنى ئىشقا ئاشۇرۇشى كېرەك...

تۇنجى تىجارەتكە كىرىشكەن ئادەم بىر قىسىم ئىشلىرىنى پۇتتۇرگەندىن كېيىن، بازارنىڭ قىستىشى ۋە ئىستېمال ئېھتىياجى تۈپەيلىدىن، تەرەققىياتقا يۈزلىنىشكە توغرا كېلىدۇ. مانا شۇ چاغدا ئالدىن قىلىدىغان ئىشى ماركا ئېغىنى يېتىلدۈرۈش بولىدۇ. ماركا بىر مەھسۇلات ياكى مەلۇم بىر ئورۇننىڭ ئۆزىگە خاس بولغان، ئۆزىنى نامايان قىلىدىغان ئىسمى بولۇپ، ئۇ بىر مەھسۇلات، بىر ئورۇن ياكى بىرقانچە تۈرلۈك تېخنىكا، ماددىي نەرسىنىڭ ئىستىقبالىنى مۇستەقىل خاسلىققا ئىگە قىلىپ يول ئاچىدىغان ئاساس. مانا بۇ شۇ خىل مەھسۇلاتنى ھەر خىل خېيىم - خەتەردىن ساقلايدۇ. مەلۇم ئورۇن ياكى تىجارەت تۈرى ھەم مەھسۇلاتنىڭ مۇناسىپ، خاسلىققا ئىگە

ماركىسى بولىدى دېگەنلىك، يىلتىزى، ئوبرازى ۋە قىممىتى بار بولىدى، دېگەنلىك بولىدۇ. بۇ ھالدا بىر تەرەپ قىلىنىدىغان ۋە ئىستېمال قىلىنىدىغان مەھسۇلات قىممىتى ئاشىدۇ، ئىززىتى، ئىناۋىتى ئېشىپ، داڭقى نامايان بولىدۇ. ماركا نامى ـ ئىسمى بولمىغان مەھسۇلات ھەرقانچە ئېسىل ھەم ھەر كۈنى توختاۋسىز تەشۋىق قىلىنىسىمۇ ھەقىقىي داڭ چىقىرالىشى، مۇۋەپپەقىيەت قازىنالىشى ناتايىن. نامى ـ ماركىسى بولمىغان مەھسۇلاتلاردىن باشقىلار ھەر خىل يوللار بىلەن پايدىلىنىپ ئۇنى سۈيئىستېمال قىلىپ كېتەلەيدۇ، ھەتتا ۋەيران بولۇشىمۇ ئېھتىمالغا يېقىن. شۇڭا ماركا ئېڭىنى تۇرغۇزۇش تولىمۇ زۆرۈر.

1. ماركا نامى تۇرغۇزۇش

ماركا نامى دېگەنلىك، ماددىي، مەنىۋى مەنبە ۋە ئۇقۇم، نەرسىلەرگە خاس ئىسىم قويۇش دېگەنلىك بولىدۇ. تۇنجى تىجارەتكە كىرىشكەن ئادەم بالا تۇغۇلغاندا ئىسىم قويغاندەك، ئۆزى ئاچقان تىجارەت ئورنىغا ۋە تىجارەت تۈر ـ كەسپىگە خاس ئىسىم قويىدۇ. ئىسىم قويغاندا خاس ئىسىم قويۇش، تۈر ـ كەسپىكە ماس كېلىدىغان، كىشىلەر كۆرۈپلا دەرھال بىلىدىغان، چۈشىنىدىغان بولۇش، ھەتتا شۇ جايدا نېمىلەرنىڭ بارلىقىنى، نېمىلەرنىڭ تېپىلىدىغانلىقىنى بىلەلەيدىغان بولۇشى كېرەك. مەسىلەن، قاموس، يادىكار، بۇغرا، ئىلچى، ساما، ئەقىدە، ئىزھار، بېھىشباغ، ئوردا كەنت، تۇمارس، ئىنتىزار، ئالتۇن دەۋر، گۆھەر زېمىن، ئابى ھايات... دېگەندەك. بۇلاردىن ئۆزىگە خاس مەزمۇن جۇلالىنىپ تۇرىدۇ، يەنى «قاموس» تىن مەدەنىيەتكە ئائىت بۇيۇملارنىڭ سىماسى جۇلالىنىپ تۇرسا، «يادىكار» دىن ئېسىل يادنامىلەرنىڭ سىماسى جۇلالىنىپ تۇرىدۇ. ماركا كۆپ تەرەپلىمە مەزمۇنغا ۋە كۆپ خىل چوڭ تۈرلەرگە ئايرىلىدۇ. تۇنجى تىجارەتكە كىرىشكەن ئادەم ئۆز تىجارىتىگە ماس ماركا نامى قويۇش بىلەن تىجارەت ئورنى ۋە ئىسمىنى قويۇشى كېرەك. مەسىلەن، قاموس

كىتابخانىسى، قاموس يېزىقچىلىق مەركىزى، قاموس مەدەنىيەت بۇيۇملىرى مەركىزى، قاموس سودا ئورنى، قاموس تاللا بازىرى، قاموس تېز تاماقخانىسى، قاموس كاتتا ئارامگاھى... دېگەندەك. تىجارەت ئورنىغا ماركا ۋە ماركىغا خاس ئىسىم قويغاندا، خېرىدارلار ئاسان قوبۇل قىلىدىغان، تونۇشلۇق بولغان، ئېسىدە ساقلىيالايدىغان، كىشىلەر ئارىسىدا كۆپ قوللانغان ئىسىملارنى قويۇش، شۇنىڭدا ئۇنىڭ كىشىلەر ئارىسىدا ئىستېمال قىلىنىشى تېز، ئومۇملىشىشى كەڭ، خېرىدارغا يېقىن، جەلپ قىلارلىق بولىدۇ.

2. تەرەققىيات ئېڭىنى تۇرغۇزۇش

تۇنجى تىجارەتكە كىرىشكەن ئادەم تىجارەتنى يۈرۈشتۈرۈش جەريانىدا نۇرغۇن مەسىلىلەرگە يولۇقۇشى مۇمكىن. بۇ ئىشلارنى ئۆز يولىدا ھەل قىلىشقا، بىر تەرەپ قىلىشقا توغرا كېلىدۇ. كىچىك تىجارەت چوڭ تىجارەتنىڭ پىراكتىكا باسقۇچى بولۇپ، تەجرىبە توپلاش، تىجارەتتە پىشىش، كەسىپ ئەھلىگە ئايلىنىشتا ئىنتايىن مۇھىم رولى بار. ئۇششاق تىجارەتنى بارا - بارا زورايتىشقا، تەرەققىي قىلدۇرۇپ، ئاۋۇتۇشقا توغرا كېلىدۇ. بىر ئىزدىلا توختاپ قېلىشقا بولمايدۇ. مەيلى قانداق بولسۇن، تىجارەتنى تەرەققىي قىلدۇرۇش، چوڭايتىش ئېڭىنى تۇرغۇزماي بولمايدۇ. بۇنداق تۇيغۇ شۇ تۇر، شۇ تىجارەت كەسپىنى روناق تاپقۇزۇشتا ماددىي ۋە مەنىۋى جەھەتتىن ھەيدەكچىلىك قىلىش رولىنى ئوينايدۇ.

3. يېڭى مەھسۇلات يارىتىش ئېڭى تۇرغۇزۇش

تاللىغان تۈر تىجارەت كەسپىدە بىر ياكى بىرقانچە خىل ئالاھىدە مەھسۇلات بولىدۇ. تۇنجى تىجارەتكە كىرىشكەن كىشى شۇ دائىرىدە ئاشۇ مەھسۇلاتلاردىن بىرقانچىسىنى كۆپ ھەم ئاساسلىق تۈر قىلىپ تۇتۇپ، كوزۇر مەھسۇلات قىلىپ سېتىشنى

ئىشقا ئاشۇرۇش كېرەك. بۇنىڭ ئۈچۈن، ئەتراپلىق ئىزدىنىپ، شۇ مەھسۇلاتنىڭ مونوپوللۇق ھوقۇقىنى قولغا كىرگۈزۈش كېرەك.

4. ساخاۋەت ئېڭى تۇرغۇزۇش

تىجارەت جەريانىدا، ساخاۋەت ئېڭى تۇرغۇزۇش بەكمۇ زۆرۈر. روناق تاپقان تىجارەتچىلەرنىڭ زور كۆپچىلىكى ئىزچىل ھالدا ساخاۋەت قىلىشنى ئادەتكە ئايلاندۇرغان، چۈنكى، ساخاۋەت شۇ كىشىنىڭ مەردلىكى، مېھرىبانلىقى، كۆيۈمچانلىقىنى، ئىنسانىي ۋىجدان ھەم ئىجتىمائىي غۇرۇرغا، ئادەمگە خاس سالاھىيەتكە ئىگە ئىكەنلىكىنى نامايان قىلىدىغان مۇھىم تەرەپ. بۇنداق سالاپەت شۇ تىجارەتچىنى كىشىلەر ئارىسىدا ئىناۋەتلىك قىلىپلا قالماستىن، تېخىمۇ مۇھىمى خېرىدارلىق قىلىدۇ. سەۋەبى: نۇرغۇن كىشىلەر ئاشۇ خىل كىشىلەردىن مال سېتىۋېلىشنى بىر خىل پەزىلەتلىك ۋە خاسىيەتلىك ئىش دەپ قارايدۇ، ئۇلارنىڭ نەزىرىدە ئاشۇ تىجارەتچىنىڭ تىجارىتى روناق تاپسا، ئۇنىڭدىن سېتىۋالغان بۇيۇملارنىڭ پۇلىدا بىزنىڭمۇ سېخىيلىق ھەققىمىز بولىدۇ، دەپ قارايدۇ. بۇنداق قاراش تىجارەتچىنىڭ بايلىق، تەجرىبىلىرىنىڭ ئىزچىل كۆپىيىشىگە تۈرتكە بولىدۇ.

تىجارەت ئوبرازى يارىتىش

تىجارەت ئوبرازى دېگىنىمىز ــ بىر تۈردە تىجارەت كەسپىنى ساداقەتمەنلىك بىلەن ئادا قىلىپ، ئىستېمالچىلارنىڭ قەلبىدە ئىجابىي تەسىر كۆرسىتىپ، ئۈلگە يارىتىشنى كۆرسىتىدۇ. بۇنىڭغا مۇنداق بىرنەچچە شەرتنى ھازىرلاشقا توغرا كېلىدۇ:

1. سۈپەتلىك بولۇشنى ئىشقا ئاشۇرۇش

سۈپەتلىك بولۇش شۇ تىجارەتنىڭ ئۇنۇمىگە قارىتىلغان بولۇپ، مەھسۇلاتنىڭ سۈپىتىدىن تاكى مۇلازىمەت، ئىشەنچ تۇرغۇزۇش، ئىستېمالچىلارنى رازى قىلىشقىچە بولغان ھەممە تەرەپكە قارىتىلغان. بۇنى تارماقلارغا بۆلگەندە ئەڭ ئالدى بىلەن تىجارەتتىكى مەھسۇلاتنىڭ سۈپىتىنى نەزەردە تۇتۇشقا توغرا كېلىدۇ.

تۇنجى تىجارەتكە كىرىشكەن كىشى يۇقىرىدا دەپ ئۆتكەندەك، تىجارەت ئورنىغا كىرگۈزگەن ياكى سېتىپ چىقىرىشقا جەلپ قىلغان، ئۇيۇشتۇرغان مەھسۇلاتنىڭ ھەقىقىي، چىن بولۇشىغا كاپالەتلىك قىلىشى كېرەك. ساختا، ناچار مەھسۇلاتلارنى ساتماسلىقى، كىرگۈزمەسلىكى، بۇ خىل مەھسۇلاتلارغا يولۇققاندا كەسكىن رەت قىلىشى، خېرىدارلار بىلمەي ئىشلىتىپ قالغاندىمۇ چۈشەندۈرۈش بېرىپ، زىياندىن ساقلاپ قېلىشى كېرەك. ساختا، سۈپەتسىز مەھسۇلاتنى بايقىسا ياكى بىر قىسىم ھەقىقىي مەھسۇلاتنىڭ ۋاقتى ئۆتۈپ يېرىم سۈپەتسىز مەھسۇلاتقا ئايلىنىپ قالسا، ئۇ خىل مەھسۇلاتلارنىمۇ ساتماسلىقى كېرەك.

2. ئادىل، لىللا بولۇش

بۇ سەممىيلىكنىڭ بىر خىل ئىپادىسى بولۇپ، تىجارەت جەريانىدا دائىم بۇ خىل سەممىيلىكنى جارى قىلدۇرۇشقا توغرا كېلىدۇ. مال ساتقاندا بېكىتكەن باھادا ياكى مۇۋاپىق باھادا سېتىش، سېتىۋالدى دەپ باھانى يۇقىرى قىلىۋالماسلىق، كەم بەرمەسلىك، خېرىدارنىڭ پۇلىغا بېقىپ سېتىش، زورلىماسلىق كېرەك. ئارتۇق بەرگەن پۇل، تىجارەت ئورنىدا قالغان نەرسە ـ كېرەكلەرنى ۋاقتىدا قايتۇرۇش، مال پۇلى ۋە قەرز پۇلىنى ۋاقتى ـ ۋاقتىدا قايتۇرۇش كېرەك. پۇل ۋە باشقا ماددىي نەرسىلەرنى لايىقىدا، مەلۇم سەۋەبلەر بىلەن ئىستېمالچىلارغا ئۆتۈنۈپ مۇۋاپىق پۇرسەتتە قىيىنچىلىقنى ھەل قىلىپ بېرىش، قىستىماسلىق، قارشى تەرەپنى ئىزاغا قويماسلىق كېرەك.

3. قىزغىن بولۇش

مال كىرگۈزۈش، مال سېتىپ چىقىرىش جەريانىدا، ھەر خىل كىشىلەر بىلەن ئالاقە قىلىشقا، مۇناسىۋەت ئورنىتىشقا توغرا كېلىدۇ. كىم بولۇشتىن قەتئىينەزەر، ئۇلارغا قىزغىن، سەممىي مۇئامىلە قىلىپ، ياخشى بىر خىل ئىنسانىي پەزىلەتنى نامايان قىلىش، ئۇنىڭغا بىر خىل، بۇنىڭغا بىر خىل مۇئامىلە قىلىشتىن ساقلىنىش كېرەك.

4. خېرىدارلارغا كۆيۈنۈش

كۆيۈنۈشنىڭ شەكلى ھەر خىل بولىدۇ. تىجارەت جەريانىدىكى كۆيۈنۈش ئاغزاكى كۆيۈنۈش، ماددىي جەھەتتىن كۆيۈنۈشتىن ئىبارەت ئىككى خىل بولىدۇ. ئاغزاكى كۆيۈنۈش — خېرىدارلارنىڭ قىيىنچىلىقلىرى ۋە ئېغىرچىلىقلىرىغا ھېسداشلىق قىلىشنى؛ ماددىي جەھەتتىكى كۆيۈنۈش — پۇل ياكى ماددىي نەرسىلەرنى بېرىپ، ئۇلارنىڭ ھاجىتىدىن چىقىشنى كۆرسىتىدۇ.

5. جانلىق بولۇش

تىجارەت جەريانىدا ھەمىشە بىر خىل تىجارەت قىلىپ ئولتۇرغىلى بولمايدۇ. بەزىدە خېرىدارلار ساتقۇچىدا يوق بەزى ماللارغا ئېھتىياجلىق ئىكەنلىكىنى، ئېھتىياجلىق بەزى مەھسۇلاتلارنى سېتىۋېلىشنى تۇيۇقسىز دەيدۇ، بۇ چاغدا، شۇ خىل مەھسۇلاتنى دەرھال تېپىپ بېرىش، يوق بولسا، چۈشەندۈرۈپ ئالدۇرۇپ كېلىپ تەمىنلەش، ۋاقىتقا، ۋەدىگە ئەمەل قىلىشنى ئىشقا ئاشۇرۇش كېرەك ياكى شۇ خىل مەھسۇلات بار جاينى كۆرسىتىپ قويۇش، ئالاقىلىشىپ بېرىش كېرەك. يەنە ئايرىم ئىستېمالچىلار مەلۇم جايدا، مەلۇم ئورۇندا تۇرۇپ، مال بىلەن تەمىنلەشنى تەلەپ قىلىدۇ. بۇنداق ئەھۋالدىمۇ تىجارەت قىلغۇچى مالنى دەل ۋاقتىدا يەتكۈزۈپ بېرىشنى ئىشقا ئاشۇرۇشى كېرەك.

6. تىجارەت ئورنىدا مۇقىم تۇرۇش

تىجارەتنى مۇقىم قىلىش، تىجارەت ئورنىدا مۇقىم ئولتۇرۇپ تىجارەت قىلىش خېرىدارلاردا بىر خىل تۇراقلىق ئىشەنچنى پەيدا قىلىدۇ. شۇڭا تۇنجى تىجارەتكە كىرىشكەن ئادەم بىر كۈن ئۈنى، بىر كۈن بۇنى قىلماسلىقى، بىر كۈن ئۇنداق باھانى، بىر كۈن بۇنداق باھانى دېمەسلىكى، يەنى ئالدى دەپ باھانى ئۆرلەتمەسلىكى، سېتىلمىدى دەپ باھانى چۈشۈرمەسلىكى، باھانى چۈشۈرۈشكە ياكى ئۆرلىتىشكە توغرا كەلسە، بازارنى يېتەكچى قىلىشى ياكى مەلۇم چوڭ سەۋەب تەسىر كۆرسىتىش باسقۇچىغا توغرا كەلگەندە، ئەھۋالغا قاراپ قارار قىلىشى كېرەك. تىجارەتنى مۇقىم قىلىشقا تەسىر كۆرسىتىدىغان ئامىللارنى كەسكىن تۈزىتىپ، ئاخىرى چىقمايدىغان ئولتۇرۇش، مېھماندارچىلىقلارنى كەسكىن تىزگىنلەپ، تىجارەت ئورنىدا مۇقىم تۇرۇپ، خېرىدارلارنىڭ ئېھتىياجىدىن ھەر ۋاقىت چىقىپ، خېرىدارلارنى ئۆزىگە كۆندۈرۈش كېرەك.

تىجارەت قىلىدىغان تۈرنى قانداق تېپىش كېرەك

تىجارەت قىلغاندا تۈرنى قانداق تېپىش تۈنجى تىجارەتكە كىرىشكەن كىشىگە نىسبەتەن تولىمۇ باشنى قاتۇرىدىغان ئىش. تىجارەت قىلىدىغان تۈر، ئەمەلىيەتتە ناھايىتى كۆپ. ھەرقانداق تىجارەتچى تۈنجى تىجارەتكە كىرىشىشتىن ئاۋۋال ھېس قىلىپ، يۈرەكلىك ھالدا بىرەر تۈرنى قىلىشنى نىيەت قىلسىمۇ، دەمال ھۆكۈم قىلالماي قالىدۇ، بۇنداق چاغدا قانداق قىلىش كېرەك؟

بۇ ھەقتە يۇقىرىدا ئازراق توختالغان بولساقمۇ، كونكرېت بولمىغانىدى. شۇ باياندا بىز تىجارەت تۈرىنى ئۆز ئەتراپىدىن ئىزدەشنى تەشەببۇس قىلغانىدۇق، بۇ يەردىمۇ يەنە شۇ نۇقتىنى تەكىتلەيمىز، بۇنىڭ سەۋەبىنى يۇقىرىدا بايان قىلدۇق. ئەسلىي گەپكە كەلسەك، تىجارەت تۈرىنى تاللاش تۈنجى تىجارەتكە قەدەم قويۇشنىڭ مۇھىم كىرىش ئېغىزى ۋە ئالدىنقى شەرتى. تۈرىنى تاللىماي، قارىقويۇق چەرچىنمال تىجارەتنى قىلسا ياكى پىششىقلاپ ئىشلەش كەسپى بىلەن شۇغۇللانسا، ئېنىقكى، مۇۋەپپەقىيەتتىن مەغلۇبىيەتتى كۆپ بولىدۇ.

نۇرغۇن كىشىلەر ئۆزىنىڭ ئەتراپىدىكى تىجارەت بوشلۇقىغا سەل قارايدۇ. كۆپ چاغلاردا باشقىلار قىلىپ پايدا ئېلىۋاتقان، تەرەققىي قىلدۇرۇۋاتقان تۈرلەرگە كۆز تىكىپ، ئۆزىنىڭ ئەتراپىدىكى تىجارەت قىلىشىمۇ بولىدىغان تۈرلەر ئۈستىدە ئويلاشمايدۇ ياكى ئۇنى نەزەردىن ساقىت قىلىپ قويىدۇ، «چىراغ تۈۋى قاراڭغۇ» دېگەندەك، پايدىلىنىشنى بىلمەي قالىدۇ.

ئەمەلىيەتتە، ھەر بىر ئادەمنىڭ ئەتراپىدا قىلسا بولىدىغان نۇرغۇن تىجارەت بوشلۇقى، تىجارەت تۈرى بولىدۇ. بۇ تۈرلەر

ھەقىقەتەن شۇ ئادەمگە ئاددىي كۆرۈنۈپ قالىدۇ ـ دە ، قىلىشقا جۈرئەت قىلمايدۇ، ئەگەر تازا زەڭ سالغاندا ئۇلاردىن بەزىلىرى ھەقىقەتەن ياخشى تۇر بولۇپ، قىلىپ كۆرگەندىن كېيىن، ئۆزىنىڭ ھاياتىي كۈچىنى كۆرسىتىدۇ. شۇڭا، پۇلى مەيلى كۆپ بولسۇن، مەيلى ئاز بولسۇن، تۇنجى تىجارەتكە كىرىشكەن ئادەم چوقۇم ئۆز ئەتراپىدىكى بىرەر تۈرنى تۇتۇپ، تىجارەتنى ئاددىي باشلىشى كېرەك. ئەتراپىڭىزدىكى تىجارەت تۈرلىرى زادى قايسى؟ ئۇلار:

1. «ئېغىز تىجارىتى»

بۇ ئاساسەن ئاشپەزلىكنى ئاساس قىلغان يېمەك ـ ئىچمەك تىجارىتى بولۇپ ، بۇ تىجارەت ھاياتلىقلا مەۋجۇت بولىدىكەن، ئىزچىل داۋاملىشىپ، پايدا يارىتىپ ماڭىدۇ. تۇنجى تىجارەت باشلىغان كىشى بۇ خىل تىجارەت تۈرىنىڭ مەلۇم بىر بۆلىكىنى تاللاپ قىلسا، تەدرىجىي تەرەققىي قىلىپ كېڭەيتىپ چوڭ ئاشخانا ئېچىشنى ئىشقا ئاشۇرسا بولىدۇ. مەسىلەن، تۇخۇم، ئۇن، ياغ، كۆكتات ئېلىپ ـ سېتىش قاتارلىقلار. بۇلارغا ئانچە كۆپ پۇلمۇ كەتمەيدۇ.

2. چەرچىمال تىجارىتى

بۇ تىجارەتكىمۇ مەبلەغ ئاز كېتىدۇ. ئەمما تۇرمۇشتا بۇ خىل ماللارنىڭ ئىستېمال دائىرىسى كەڭ، خېرىدارى كۆپ، بۇ كەسىپ قارمىقىدىكى يىپ ـ يىڭنە تىجارىتى بىلەن شۇغۇللىنىپ كاتتا باي بولغانلار ۋە ھېچقاچان زىيان تارتمىغانلارنى تۈركۈم ـ تۈركۈملەپ ساناپ بەرگىلى بولىدۇ. بۇ ئاساسلىقى پەسىل خاراكتېرلىك تىجارەت بولۇپ، تىجارەت جەريانىدا خۇددى «قار ياغقاندا، قۇشقاچ تۇتۇش» دېگەندەك، قىشتا ماسكا ـ پەلەي، يازدا شلەپە ـ ياغلىق دېگەندەك ئاقىدىغان ماللارنى سېتىش بىلەن شۇغۇللىنىش كېرەك.

3. باقمىچىلىق تىجارىتى

بۇنىڭ دائىرىسى بەك كەڭ، چارۋا مال باقمىچىلىقىغا قارىغاندا، ئۆي قۇشلىرى باقمىچىلىقىنىڭ سالمىقى بىر قەدەر يېنىك بولۇپ، تېز ئۈنۈمگە ئېرىشكىلى بولىدۇ، بۇنىڭدا ئاساسلىقى ئەتىۋارلىق، ئەلا سورتلارنى تاللاپ بېقىش كېرەك. گۈل - گىياھ ئۆستۈرۈش باقمىچىلىقىمۇ بۇ تۈردە ئالاھىدە ئورۇندا تۇرىدۇ.

4. توشۇش تىجارىتى، يەنى hامماللىق

بۇ دەسمايە كەتمەيدىغان تىجارەت بولۇپ، جىسمانىي كۈچىنى دەسمايە قىلسا بولىدۇ. ئۇنىڭ ماھىيىتى ئاساسەن مۇلازىمەت تۈسىنى ئالغان بولۇپ، ھەر خىل نەرسىلەرنى توشۇش، چۈشۈرۈش، بېسىش، يۆتكەش، ئائىلىلەرگە يەتكۈزۈپ بېرىش قاتارلىق نۇرغۇن تەرەپلەرگە چېتىلىدۇ.

5. رېمونتچىلىق تىجارىتى

بۇ ۋېلىسىپىت رېمونتچىلىقىدىن تارتىپ ماشىنا - تىراكتور، ئائىلە ئېلېكتىر سايمانلىرى، توك، سۇ، گاز رېمونتچىلىقىغىچە نۇرغۇن تارماقلارغا چېتىلىدۇ.

بۇلاردىن باشقا يەنە نۇرغۇن تۈرلەر بار بولۇپ، ئۇنى ئەمەلىيەت جەريانىدا قوللانسا بولىدۇ. ۋېلىسىپىت رېمونتچىسىنىڭ تىرانسپورت كەسپىي ئائىلىسى قۇرغانلىقى، گازىر - پۇرچاق ساتقۇچىلارنىڭ مۇلازىمەت مەركىزى قۇرغانلىقى، تېرە ئېلىپ ساتقۇچىنىڭ كۆن - خۇرۇم كارخانىسى قۇرغانلىقى، دوغچىنىڭ ئىچىملىك پىششىقلاپ ئىشلەش زاۋۇتى قۇرغانلىقى قاتارلىقلارغا ئوخشاش تەرەققىيات خاراكتېرلىك ئىشلارنىڭ ھەممىسى ئاددىي تۈر، ئاددىي ئىشتىن، تىرىشچانلىق ۋە مەبلەغ توپلاشتىن كەلگەن. بۇ تىجارەتتە نەتىجە قازىنىشتىكى مۇھىم تەرەپ. ئاددىي ئىشنىڭ پۇلى دەمال ئاز بولسىمۇ، «تامار - تامار كۆل بولار» دېگەندەك،

ئۇنىڭدىن كىرگەن كىرىمنى توختاۋسىز يىغىشنى داۋاملاشتۇرسا، غايەت زور بايلىقنى ياراتقىلى بولىدۇ.

يەنە شۇنى ئەسكەرتىپ ئۆتۈش كېرەككى، تۆرنى تاللىغاندا، تۆر بىلەن تۆر ئىجرا قىلىنىدىغان تىجارەت سورۇنىنىمۇ نەزەردە تۇتۇپ تاللاش كېرەك. تاللىغان تۆر ئىجرا قىلىدىغان ئورۇنغا ماس كەلمىسە، ئۇنى ئىجرا قىلىنىدىغان ئورۇننىڭ ئەھۋالىغا قاراپ ئۆزگەرتىپ، شۇ سورۇندا ئاقىدىغان، شۇ جايغا ماس كېلىدىغان ۋە تەرەققىي قىلدۇرغىلى بولىدىغان تۆرگە تەتبىقلاپ، ئىجرا قىلىش كېرەك. تۆرنى دەپ ئورۇننى، ئورۇننى دەپ تۆرنى نابۇت قىلماي، ماسلاشتۇرۇپ ئىش باشلاش كېرەك.

تىجارەت ئورنىنى قانداق بېكىتىش كېرەك

تونجى تىجارەت قىلغۇچىغا نىسبەتەن تۇر تاللاشتىن كېيىن تىجارەت ئورنى، تىجارەت سورۇنى تاللاش زۆرۈر بولىدۇ. مەيلى قايسى تىجارەت تۈرىنى تاللىغان بولسۇن، چوقۇم شۇ ئىشنى بېجىرىش ئورنى بولۇشى كېرەك. يۆتكىلىپ يۈرۈپ تىجارەت قىلىدىغان، بازار قوغلىشىپ تىجارەت قىلىدىغان ۋە تۇرلۇك ئەنئەنىۋى ھۈنەر - كەسىپ بىلەن شۇغۇللىنىدىغانلار ئۈچۈن تۇراقلىق سورۇن بولمىسىمۇ، باشقا تىجارەتنى قىلغۇچىلار ئۈچۈن چوقۇم مۇناسىپ، لايىقىدا تىجارەت سورۇنى بولۇشى كېرەك. تىجارەت ئورنىنى مۇنداق بىرقانچە جايدىن ئىزدەش كېرەك:

1. تىجارەت ئورنىنى چوڭ، ئومۇملاشقان بازارلاردىن ھازىرلاش

بۇنداق جايلاردا نۇرغۇن مەھسۇلاتلار مەخسۇسلاشقان ۋە بىر قەدەر ئومۇملاشقان بولىدۇ ھەمدە خېرىدارلىرىمۇ كۆپ ، بىر قەدەر تۇراقلىق بولىدۇ. تونجى تىجارەتكە كىرىشكەندە، مۇشۇنداق بازارلاردا تىجارەت قىلغاندا، تېز ئۆگىنىش ئىمكانىيىتى، تىجارەتنىڭ تەرتىپ، قائىدە، چارىلىرىنى تېز ئۆزلەشتۈرگىلى، خېرىدار ئاز بولۇش سەۋەبلىك زىيان تارتىپ، تىجارەتتىن سوۋۇپ كەتمەي روھلۇق ئىشلىگىلى بولىدۇ. بۇلاردىن باشقا مال مەنبەسى مول بولغاچقا، ئۆزىنىڭ تىجارەت ئورنىدا بولمىغان مەھسۇلاتلارنى دەرھال باشقىلاردىن ئارىيەت ئېلىپ ساتقىلى بولىدۇ. بۇنىڭدىن باشقا، ئۇچۇر تېز كېلىدۇ، بۇ يەردە يەنە «ئاتاڭ بازار، ئاناڭ بازار» قىلىپ باشقىلار قانداق ساتسا، شۇنداق ساتقىلى ، قانداق ئۇسۇل

قوللانسا شۇنداق ئۇسۇل قوللانغىلى بولىدۇ.

2. ئوخشاش تۈر، كەسىپلەر كۆپ جايدىن ھازىرلاش

«غورا غورىنى كۆرسە ئالا بوپتۇ» دېگەندەك، بىر تۈرلۈك كەسىپ ۋە تىجارەت تۈرى بىر ياكى بىرقانچە يەرگە مەركەزلەشتۈرۈلۈپ تىجارەت قىلىشىنىڭ ئومۇملىشىشىغا ۋە شەكىللىنىشىگە ئەگىشىپ، ھەر قايسى جايلاردا مەخسۇس تۈر كوچىسى، مەخسۇس مەھسۇلات سېتىش بازارلىرى بارلىققا كەلدى. بۇ ھال كىشىلەرنىڭ نەدە بولسا، شۇ يەردىن ئېلىۋېرىش خاھىشىنى نەدە ئومۇملاشقان، نەدە كۆپ بولسا، شۇ يەردىن ئېلىشقا يۈزلەندۇردى. مال سېتىۋالغۇچىلارمۇ دەل ئاشۇنداق جايلاردىن تاللاپ سېتىۋالىدىغان بولدى. مەسىلەن، موتوسىكلىت، موتوسىكلىت سايمانلىرى، ماشىنا - ئېلېكتىر سايمانلىرى، پىششىقلاپ ئىشلەش بۇيۇملىرى، شۇنداقلا تۈرلۈك تۈرمۇش، ئىشلەپچىقىرىشقا ئائىت زاپچاس، قورال - سايمان قاتارلىقلار. شۇڭا مۇشۇ خىل تۈرلەرنى تاللىغاندا، دۇكان ئورنىنىمۇ دەل ئاشۇ خىل مەھسۇلاتلارنى مەخسۇس ساتىدىغان جايدىن ھازىرلاش كېرەك. شۇنى ئەسكەرتىپ ئۆتۈش زۆرۈركى، ئايرىم تۈرلەر بۇ خىل يەرلەرگە ماس كەلمەيدۇ. مەسىلەن، ئالاھىدە كەسىپ تۈرلىرىگە نىسبەتەن مەخسۇسلاشقان ئورۇنغا ئەمەس، كەمچىل بولۇش بىلەن ئېھتىياجى كۈچلۈك بولۇشىنى نەزەرگە ئېلىپ، كەسىپنىڭ خاراكتېرىگە ئاساسەن، ئورۇن بېكىتىسىمۇ بولىدۇ. بىراق، مەخسۇسلاشقان تۈرلەر، كەسىپلەر بار جايغا باشقا تۈرنى، ئالاھىدە كەسىپ تۈرىنى قىستاپ كىرگۈزۈپ قويۇشقا بولمايدۇ. بۇ يەردىكى تەلەپ چوقۇم تۈر ماس كەلگەن، ئېھتىياج ماس كەلگەن بولۇش كۆزدە تۇتۇلىدۇ.

3. ئادەملەر ئېقىمى بار جايدىن ھازىرلاش

ئالايلۇق، مەكتەپلەردە ھەر كۈنى نەچچە مىڭ ئوقۇغۇچى -

ئوقۇغۇچى ئۆزىگە لايىق ماتېرىيال ۋە باشقا لازىمەتلىكلەرگە ئېھتىياجلىق بولىدۇ؛ ئاممىۋى سورۇنلار، مەسىلەن، چوڭ ئىلىم - سېتىم ئېلىپ بېرىلىدىغان سودا ئورۇنلىرىدا يانفون سېتىش ئورۇنلىرىدا كۆلىمى چوڭ كارخانا، زاۋۇتلاردا كىشىلەر ھەر كۈنى نۇرغۇن ئىستېمال بۇيۇمىغا ئېھتىياجلىق بولىدۇ. بۇنداق جايلاردا شۇ جايغا ماس كېلىدىغان تىجارەت تۈرىنى تاللاپ دۇكان ئورنى ھازىرلىسا مۇۋاپىق بولىدۇ. ئۇنى بېكىتىشتە ئالدىن مۆلچەرلەپ، تەكشۈرۈپ ئىدىتلاپ بېقىپ، تىجارەتنىڭ كېيىنكى ھالىتىنى پەرەز بىلەن ھۆكۈم قىلىش كېرەك.

4. ئولتۇراق رايونلاردىن ھازىرلاش

ھازىر شەھەر - بازارلاردا ئولتۇراق رايونلار مەركەزلەشتۈرۈلىۋاتىدۇ. بۇ جايلاردا كىشىلەر ھەر كۈنى نۇرغۇن تۇرمۇش بۇيۇملىرىغا ئېھتىياجلىق بولىدۇ. بۇنداق ئېھتىياج تۈنجى تىجارەت باشلىغان تىجارەتچىگە غايەت زور پۇرسەت ۋە پايدا ئېلىپ كېلىدۇ. شۇڭا بۇنداق جايلاردىن تۈر تاللاش، تىجارەت ئورنى تاللاشقا ماھىر بولۇش كېرەك.

5. ئېھتىياجلىق جايلاردىن تاللاش كېرەك

قايسى بىر جايغا نىسبەتەن ھەممە ئېھتىياجنىڭ تولۇق قاندۇرۇلۇپ كېتىشى ناتايىن، شۇڭا بۇنداق جايلارنى ئىنچىكە كۆزىتىپ، شۇ جايلاردا قايسى خىل مەھسۇلات كەمچىل، كىشىلەر يەنە قايسى خىل ئىستېمالغا ئېھتىياجلىق دېگەنلەرنى بىرمۇ بىر كۆزىتىپ، بوشلۇقنى تېپىپ، مۇناسىپ تۈر بىلەن شۇ تۈرنى ئىجرا قىلىش ئورنىنى ھازىرلاش كېرەك.

6. يېڭىدىن شەكىللەنگەن تۈرلەرنى يولغا قويۇش ئورۇنلىرىدىن ھازىرلاش

بۇنداق تۈرلەرنى ئاساسەن، يېڭى قۇرۇلغان، يېڭى ھاسىل

بولغان، ھەقىقەتەن ئېھتىياجلىق جايلاردا يولغا قويۇشقا بولىدۇ. مەسىلەن، ئاپتوموبىل توختىتىش ئورنى مۇلازىمىتى، ساياھەت مەھسۇلات مۇلازىمىتى قاتارلىقلار.

7. ئاسار ئەتىقە، ساياھەت ئورۇنلىرىدىن دۇكان ھازىرلاش

ساياھەت ئورۇنلىرى ساياھەتچىلەرنىڭ ئەڭ كۆپ يۆل خەجلەيدىغان ئورنى بولۇپ، بۇنداق جايلاردا تىجارەت ئورنى بەرپا قىلىپ، مۇناسىپ تۈرلەرنى كىرگۈزۈپ، تىجارەت ۋە مۇلازىمەت قىلسا، تاپاۋىتى يۇقىرى، جانلىق، پايدىسى كۆپ بولىدۇ.

تىجارەت دائىرىسىنى قانداق كېڭەيتىش كېرەك

ئۇششاق تىجارەتمۇ ئۆز نۆۋىتىدە كېڭەيتىشكە موھتاج. ئۇششاق تىجارەت قانداقتۇر ئۇششاقلىقى بىلەن بىر خىل كېتىۋېرىدۇ دېگەنلىك ئەمەس. تۇنجى تىجارەتكە كىرىشكەن كىشى تىجارەت داۋامىدا، دەسلەپ تاللىغان بىر ياكى بىرقانچە تۈرنى شۇ يەردىكى ئېھتىياجغا قاراپ بىرنەچچىگە، ھەتتا نەچچە يۈزگە كۆپەيتسە، تەرەققىي قىلدۇرسا بولىدۇ. دېمەكچى، ئۇششاق تىجارەتنىڭمۇ دائىرىسى ۋە كۆلىمىنى داۋاملىق كېڭەيتسە ۋە تەدرىجىي باشقا تىجارەت تۈرىگە يۈزلەندۈرسە بولىدۇ. ئالدىنقى بابتا تىجارەت قىلغۇچىلاردا چوقۇم تىجارەت دائىرىسىنى كېڭەيتىش، تەرەققىيات ئېڭى بولۇش توغرىسىدا توختالغان.

دېمىسىمۇ، تىجارەتنى تەرەققىي قىلدۇرۇش، دائىرىسىنى كېڭەيتىش، چوڭ ئىش تەۋرىتىشلەر ھەر قانداق بىر تىجارەت قىلغۇچىدا بولىدىغان ئىنتىلىش ۋە نىشان. بۇ خىل نىشان بولمىغان تىجارەتمۇ تۈرغۇن ھالەتتىكى ياكى ھالاكەت گىردابىدىكى تىجارەت قاتارىغا كىرىپ قالىدۇ. پەقەت مۇشۇنداق قىلالىغاندىلا، تىجارەتتە ئۇزاق مەزگىل پۇت تىرەپ تۇرغىلى، يېڭىلىق يارىتىپ بازار ئاچقىلى، زور ئۇتۇقلارنى قازانغىلى بولىدۇ. گەرچە، بۇ تىجارەتكە كىرىشىپ خېلى ئۇزاق بىر مەزگىلدىن كېيىن، شەرت - شارائىت، ئىمكانىيەت پىشىپ يېتىلسە قىلىدىغان ئىش بولسىمۇ، ئاشۇنداق نىيەت بولغاندىلا، ئۇنىڭ ماددىي ئاساسى ئاز - ئازدىن، بىر - بىرلەپ ھازىرلىنىدۇ. تىجارەتنى كېڭەيتىش ۋە تەرەققىي قىلدۇرۇشتا مۇنداق بىرقانچە ئىشنى نەزەردە تۇتۇش كېرەك:

1. ئېھتىياجنى چىقىش قىلىش

بۇ يەردىكى ئېھتىياج بىرقانچە تۈرلۈك بولىدۇ، بىرى، شۇ خىل تىجارەتنى تەرەققىي قىلدۇرۇشقا بولغان ئېھتىياج بولۇشى كېرەك. ئېھتىياج ئىستېمال ئېھتىياجى، بازار ئېھتىياجى، مال مەنبەسى ئېھتىياجى، ئىشقا ئورۇنلاشتۇرۇش ئېھتىياجى، تىجارەت ئورنى ئېھتىياجى، شۇنىڭدەك رىقابەت ئېھتىياجى قاتارلىقلارنى ئۆز ئىچىگە ئالىدۇ. ئىككىنچىسى، مەبلەغ توپلاش ئېھتىياجى بولۇشى كېرەك. مەبلەغ توپلاش ئېھتىياجى تىجارەتنى كېڭەيتىش جەريانىدىكى ئېھتىياجنىڭ بىر قىسمى بولۇپ، بەزى تىجارەتچىلەر ئۆزىنىڭ تىجارىتىنى كېڭەيتىش ياكى شىركەتلەشتۈرۈپ باشقۇرۇش، پاي قوشۇپ تەرەققىي قىلدۇرۇش شەكلىدە كېڭەيتىش ئېلىپ بارىدۇ. بۇ ھال مەبلەغ ئېھتىياجىنى قاندۇرۇش ئۈچۈن ياخشى پۇرسەت تۇغدۇرۇپ بېرىدۇ. چۈنكى، پاي قوشقاندا ياكى بىرقانچە ئون، بىرقانچە يۈز ئىش ئورنى تەسىس قىلىپ، ئىش ئورنىغا ئىگە بولۇپ زاپاس كۈچى ۋە ماددىي كۈچلەردىن پايدىلىنىپ، ئۆزىنىڭ مەبلەغ توپلاش ئېھتىياجىدىن بارلىققا كېلىدۇ. بۇنى يەنە سۈنئىي ئېھتىياج دەپ قاراشقىمۇ بولىدۇ. بۇ يەردە شۇنى تەكىتلەپ ئۆتۈش كېرەككى، بۇ خىل تىجارەت ــ مەبلەغ توپلاشنىڭ ئىگىدارغا بولغان پايدىسى كۆپ، كاپالەت بەرگۈچىلەرگە بولغان پايدىسى ئاز ياكى يوق دېيەرلىك بولىدۇ. ئۈچىنچىسى، ۋاسىتىلىك ئېھتىياج. بۇ خىل ئېھتىياج مەلۇم شىركەت، مەلۇم زاۋۇت ياكى مەلۇم بىر تەشكىلاتنىڭ ھاۋالە قىلىشى ياكى مەدەت بېرىپ قوللىشى تەسىرىدە بارلىققا كېلىدىغان ئېھتىياج. بۇ خىل ئېھتىياج تىجارەت قىلغۇچىنىڭ ئارتۇقچىلىق ئەۋزەللىكى، ياخشى بولغان ئوبرازى ۋە جەمئىيەتتىكى تەسىرىدىن پايدىلىنىش ئارقىلىق، ئۆزىنىمۇ تەرەققىي قىلدۇرۇشنى نەزەردە تۇتقان ئېھتىياج بولۇپ، تىجارەتچىنىڭ تىجارىتىنى كېڭەيتىش، تەرەققىي قىلدۇرۇشىغا ۋاسىتىلىك مەدەت بېرىدۇ.

2. مەبلەغ ئەھۋالنى چىقىش قىلىش

تىجارەتنى ئۆز ئەھۋالىغا يارىشا تەرەققىي قىلدۇرۇشتا نۇرغۇن ئامىللارنى ئويلىشىش كېرەك. بۇنىڭ ئىچىدە مەبلەغ ئەھۋالى ھەممىدىن مۇھىم، ھەقىقەتەن ئۆزىگە خاس ئېھتىياج بىلەن تىجارەتنى تەرەققىي قىلدۇرۇشقا توغرا كەلسە، بىرىنچىدىن، شەرت - شارائىتقا قاراش كېرەك. ئىككىنچىدىن، شەرت - شارائىتى يار بەرگەن دائىرىدە قىلىش كېرەك. يەنى كۆلىمىنى دەل شەرت - شارائىتى يار بەرگەن دائىرىنى ئۆلچەم قىلىپ بېكىتىش كېرەك. چوڭ قىلىش ياكى ئوتتۇراھال قىلىش، پەۋقۇلئاددە چوڭ قىلىش ياكى ئادەتتىكىچە چوڭ قىلىشنى شارائىت ئەھۋالى بىلەن مەبلەغ ئەھۋالىغا، يۇقىرىقىدەك ئېھتىياج ئەھۋالىغا قاراپ بېكىتىش كېرەك. ئۈچىنچىدىن، مەبلەغ بىلەن ئوبوروتنىڭ كۆلىمىگە، ئاز - كۆپلۈكى، تېز - ئاستىلىقىغا قاراش كېرەك. خاس ئېھتىياج تۇپەيلىدىن تىجارەتنى كېڭەيتىشكە، تەرەققىي قىلدۇرۇشقا توغرا كەلگەندە، ئۆزىدىكى زاپاس مەبلىغى، مۇقىم مۈلكى ۋە ئوبوروت مىقدارىنى ئېنىق مۆلچەرلەپ، بېكىتىپ، باش - ئاخىرىنى ماسلاشتۇرۇش كېرەك. بۇنى يۇقىرىدا دەپ ئۆتكەن مەبلەغ توپلاش باياندىكى تەرتىپلەر بويىچە غەملەش كېرەك.

3. ئۆز ئەھۋالىنى چىقىش قىلىپ كونكرېت پىلانلاش

تىجارەتنى ئۆزىگە خاس ئېھتىياج بىلەن ئۆزى بىۋاستە تەرەققىي قىلدۇرۇش؛ كېڭەيتىشتە ئۆزىنىڭ ئەھۋالىنى چىقىش قىلىپ، پىلانلاشنى ئەستايىدىل ئېلىپ بېرىش كېرەك. بۇنىڭدا مۇنداق بىرقانچە نۇقتىغا ئەھمىيەت بېرىش كېرەك:

(1) ئىشلەپچىقىرىش كۈچىنى بېكىتىش كېرەك. تىجارەتنىڭ دائىرىسىنى كېڭەيتكەندىن كېيىن، ئادەم كۈچى مەسىلىسى تەبىئىيلا ئالدىن ئويلىشىدىغان، ئالدىن ھەل قىلىدىغان ئىش بولۇپ قالىدۇ. شۇڭا كېڭەيتىش دائىرىسى، كۆلىمى بېكىتىلگەن

ئـەھۋال ئاسـتـىدا، ئادەم سـانىنى مۇۋاپىـق بېكىـتـىش ۋە ئۇلارنـى تاللاش، تەربىيەلەش ۋە مۇۋاپىق ئىشقا قويۇش كېرەك.

(2) ئىشلەپـچىقىرىش مىقدارىـنى ياكى تىجارەت ئوبوروتـىـنى بېكىـتىش كېـرەك. كېڭەيگەن كۆلـەم ھـەر تەرەپـلىمە چىقىم ۋە كىـرىمنى كـەلتۈرۈش خۇسۇسىيىتىگـە ئىگـە. كېڭەيتىشـتىكى مەقسەتمۇ كىرىمى ، پايدىنى كۆپەيتىش. بۇنىڭغا ئاساسەن قايسى خىل ئىشلەپچىقىرىش بولسا، شۇ خىل ئىشلەپچىقىرىش، سېتىش ياكى پىششىقلاپ ئىشلەش، ھەممىسىنىڭ قولىدىن چىقىرىلىش كۆلىمىنى كونكرېت بېكىتىپ، ئۇنى كۈن، ئاي، يىللارغا تەقسىم قىلىپ، شـۇ بويىچـە ئىشلەپـچىقىرىش بىلـەن شـۇغۇللىنىش تىجارەت ئورنىنىڭ ياكى ئىشلەپچىقىرىش ئورنىنىڭ ئۇزاق مۇددەت مۇقىم تـەرەققىي قىلىشىغا كاپالەت قىلىنىش كېرەك. مۇبادا بۇ خىل تىجارەت تـۈرى ياكى ئىشلەپچىقىرىش تۈرىـنى داۋاملىق كېڭەيتىشكە توغرا كەلسە، مۇناسىپ ھالدا مىقدارىنى ئاشۇرۇش، مەھسۇلات مىقدارىغا قاراپ ئادەم كۈچىنى ئاشۇرۇش ياكى تېخنىكا كىرگـۈزۈپ، تېخنىكا كۈچى بىلـەن سانائەتلەشتۈرۈش كۈچىنى ئاشۇرۇش كېرەك.

(3) سـېتىپ چىقىرىش مىقدارىـنى بېكىـتىش كېـرەك. ئىشلەپچىقىرىش مىقدارى بېكىتىلگەنىكەن، شۇنىڭغا مۇناسىپ ھالدا سېتىپ چىقىرىش ياكى ئوبوروت قىلىش مىقدارىنى بېكىـتىش زۆرۈر. ئىشلەپچىقىرىش مىقدارىغا قارىغاندا، سېتىپ چىقىرىش، ئوبوروت قىلىش مىقدارى چوقـۇم بىـر قـەدەر چوڭ بولۇشى كېرەك. بۇنىڭ ئىككى خىل پايدىسى بار: بىرى، تىجارەت ۋە ئىشلەپچىقىرىش مىقدارىنىڭ ئورۇنلىنىشى ياكى ئاشۇرۇلۇشىغا پايدىلىق، يەنە بىرسى، ئوبوروت مىقدارىنى ئاشۇرۇپ، كىرىمنى كۆپەيتىپ مەبلەغ زاپاس مىقدارىنى ئاشۇرۇشقا پايدىلىق. ئوبوروت قىلىش سېتىپ چىقىرىش مىقدارىنى پىلان بويىچە ئادا قىلىشقا ياكى ئاشۇرۇپ ئادا قىلىشقا ھەر ۋاقىت كاپالەتلىك قىلىش كېرەك.

(4) مۇلازىمەت دەرىجىسى، مۇلازىمەت سۈپىتىنى بېكىتىش كېرەك. كېڭەيتىلگەن كۆلەمگە يارىشا، مۇلازىمەت دائىرىسىمۇ كېڭىيىدۇ، ئەمما، كېڭەيتكەن دائىرىگە مۇناسىپ ئەلا مۇلازىمەت، يۇقىرى سۈپەت بولمىسا، دۇكاننى چوڭ - چوڭ ئېچىپ، مالنى كۆپ خىل ياكى كۆپ مىقداردا ئىشلەپچىقىرىش بىلەن شۇغۇللىنىپ ئولتۇرسا، خېرىدارلارنى كۆپەيتكىلى، ئوبوروتنى ئاشۇرغىلى بولمايدۇ. شۇڭا، مۇلازىمەت سۈپىتى ۋە مۇلازىمەت دەرىجىسىنى بېكىتىپ، خادىملارنىڭ شۇ ئۆلچەم بويىچە مۇلازىمەت قىلىشنى كاپالەتكە ئىگە قىلىش كېرەك.

(5) مۇلازىمەت چىقىمىنى بېكىتىش. كۆلەم كېڭەيگەن ئەھۋالدا ئۇنىڭ چىقىمىمۇ مۇناسىپ ھالدا زورىيىپ بارىدۇ. بۇنىڭ ئىچىدە مۇلازىمەت چىقىمى ئالاھىدە كۆپ بولىدۇ. مەسىلەن، خادىملارنىڭ ئىش ھەققى، مۇلازىمەت ھەققى، مال چىقىرىش ۋە كىرگۈزۈشتىكى توشۇش ھەققى، ساقلاش ھەققى، تەشۋىقات ھەققى، مۇكاپاتلاش، مال يەتكۈزۈپ بېرىش مۇلازىمەت ھەققى قاتارلىقلار. مۇلازىمەت چىقىمى كېڭەيگەن كۆلەمدىكى چىقىمى ئەڭ كۆپ تۈر بولۇپ، پايدىنىڭ زور كۆپ قىسمىنى مۇشۇ تۈر خورىتىدۇ. كېڭەيتكەن كۆلەمنىڭ سىجىل تەرەققىياتىنى كاپالەتكە ئىگە قىلىشتا، مۇلازىمەت چىقىمىنى ئۈنىۋېرسال پىلانلاپ، جانلىق، تېجەشلىك بېكىتىشنى ئىشقا ئاشۇرۇش كېرەك.

يۇقىرىقىلاردىن باشقا، ئىناۋەت، جەلپ قىلىش، ھېسداشلىقنى قولغا كەلتۈرۈش ۋە ئادىل بولۇش دەرىجىسى قاتارلىقلارنىمۇ بېكىتىش كېرەك.

ئوبوروتنى قانداق تېزلىتىش كېرەك

يۇقىرىدا دەپ ئۆتكەندەك، ئوبوروتنى تېزلىتىش تولىمۇ زۆرۈر، ئۇ تىجارەتنى يۈرۈشتۈرۈشتە مۇھىم مەبلەغ كاپالىتى يارىتىپ، سودىنىڭ جانلىنىش، تەرەققىي قىلىشىغا بىۋاسىتە تەسىر كۆرسىتىدۇ. ئوبوروتنى تېزلىتىشنىڭ يوللىرى ئىنتايىن كۆپ. ئاساسەن تۆۋەندىكى بىرقانچە ئۇسۇلنى يولغا قويۇش كېرەك:

1. سېتىپ چىقىرىش يوللىرىنى كېڭەيتىش ۋە راۋانلاشتۇرۇش

سېتىپ چىقىرىشنىڭ يوللىرى تولىمۇ كۆپ. ئەمما، مال تۈرى، مەھسۇلات سۈپىتى ھەم ئىستېمال ئېھتىياجىغا ئاساسەن ئوخشاش بولمايدۇ، بەزى مەھسۇلاتلار يازدا، بەزى مەھسۇلاتلار، كۈزدە، بەزى مەھسۇلاتلار يىل بويى سېتىلىشقا، يەنە بەزى مەھسۇلاتلار ھېيت ـ بايرام، چوڭ ـ چوڭ پائالىيەتلەردە سېتىلىشقا باب كېلىدۇ. ئەمما، ھەممىلا مەھسۇلاتنى كەڭ ـ كۆلەمدە تارقىتىپ كۆپەيتىپ ساتقىلى بولمايدۇ. شۇڭا تىجارەت جەريانىدا، بىرىنچىسى، ھەر قايسى بازارلاردىكى ساتقۇچى خېرىدارلارغىچە تۇتاشتۇرۇپ، كېڭەيتىپ سېتىشنى يولغا قويۇش؛ ئىككىنچىسى، ئىدارە ـ ئورگان، بىرلەشمە توپلارغا سېتىشنى ئىشقا ئاشۇرۇش؛ ئۈچىنچىسى، دائىملىق خېرىدارلارنى كۆپەيتىپ، ئۇلارنىڭ كۆپرەك سېتىۋېلىشىنى قولغا كەلتۈرۈش كېرەك. كۆپەيتىپ سېتىشتا، سېتىۋېلىش ـ سېتىش، يەتكۈزۈش بىرىش مۇلازىمىتىنى ئەلالاشتۇرۇپ، ئوبوروتقا تەسىر يەتكۈزۈپ ئېھتىماللىقى بولغان توسالغۇلارنى تىرىشىپ تۈگىتىش كېرەك.

2. سېتىپ چىقىرىش مىقدارىنى كۆپەيتىش

بۇنىڭ ئۇچۇن بىرىنچىسى، پايدىنى ئۆتۈنۈپ سېتىش؛ يەنە بىرى، تۆۋەن باھادا سېتىشنى يولغا قويۇش كېرەك. بۇنىڭدا مەھسۇلاتلارغا بىر قەدەر تۆۋەن باھانى قويۇپ، سېتىشتا پايدىنى خېرىدارلارغا ئۆتۈنۈش كېرەك. بۇنىڭدىن باشقا، تۆۋەن باھادا، كۆپ مىقداردا كىرگۈزۈش، كۆپ سېتىش، ئاز پايدا ئېلىش ئۇسۇلىنى قوللىنىش كېرەك.

3. يۆتكەپ سېتىش

يۆتكەپ سېتىش – ئۆز ئورنىدىن باشقا جايلارغا مەھسۇلاتلارنى يۆتكەپ بېرىپ، باشقا جايلاردىكى شۇ خىل مالغا ئېھتىياجلىق كىشىلەرنى تەمىنلەش تاكى كىشىلەرنىڭ ئىشىك ئالدىغا قەدەر ئاپىرىپ سېتىش، ئۇ ئەلا مۇلازىمىتىنى گەۋدىلەندۈرگەن تىجارەت بولۇپ، بېسىلىپ تۇرۇپ قالغان مەھسۇلاتنى باشقا جايغا يۆتكەپ ئاپارغاندا، تولا چاغلاردا ئىستېماللىق، خېرىدارلىق مەھسۇلات بولۇپ قالىدۇ.

4. تالاشتۇرۇپ سېتىش

بەزى مەھسۇلاتلارنىڭ بازىرى كاسات بولۇپ بېسىلىپ قالىدۇ، ئۇ ھەم ناچار مەھسۇلات بولۇشقا قاراپ يۈزلىنىدۇ، ھەم مەبلەغنى تۇتۇپ ياتىدۇ. بۇ خىل مەھسۇلاتلار چوقۇم تالاشتۇرۇپ سېتىش، يەنى مەھسۇلاتلارنىڭ باھاسىنى نەچچە ھەسسە تۆۋەنلىتىپ، تۈكمە قىلىپ، تالاشتۇرۇپ سېتىش ئۇسۇلى ئارقىلىق قولدىن چىقارسا بولىدۇ.

5. يانداشتۇرۇپ سېتىش

يانداشتۇرۇپ سېتىش بىرگە بىرنى قوشۇپ سېتىش بولۇپ،

تىجارەت جەريانىدا خېرىدارلىق مەھسۇلات بىلەن خېرىدارسىز مەھسۇلاتنى جىپسىلاشتۇرۇپ، ئۇلار ئارىسىدىكى باھانى مۇۋاپىق تەڭپۇڭلاشتۇرۇپ سېتىشنى كۆرسىتىدۇ. بۇنداق سېتىشتا بىر قىسىم مەھسۇلاتلارغا بىر ياكى بىر قانچىنى بىرلەشتۈرۈپ ياكى بىر يۈرۈش قىلىپ ۋە ياكى بىرقانچە يۈرۈش قىلىپ ساتسا بولىدۇ. بۇنداق ئۇسۇلدا سېتىشنىڭ ئوبوروت ئۇنۇمى ئالاھىدە ياخشى بولىدۇ.

6. يېڭى مەھسۇلاتلارنى يارىتىش

تىجارەت جەريانىدا دائىم يېڭى مەھسۇلاتلارنى يارىتىش، كىرگۈزۈش ۋە ئىشلەپچىقىرىشقا توغرا كېلىدۇ. نۇرغۇن خېرىدارلار دەل مۇشۇنداق يېڭى، ئالاھىدە مەھسۇلاتلارغا سەزگۈر، ئېلىشقا خۇشتار كېلىدۇ. ئۇنىڭ ئۈستىگە، يېڭىلانغان مەھسۇلاتلارنىڭ كۆپ خىل ئارتۇقچىلىقى بولۇپ، كىشىلەرنىڭ تۇرمۇش پائالىيەتلىرىنى قولايلاشتۇرۇش ئىقتىدارى يۇقىرى. شۇڭا نۇرغۇن خېرىدارلار شۇ خىل مەھسۇلاتنىڭ كونىسىنى ئەمەس، يېڭىدىن بازارغا سېلىنغىنىنى سېتىۋېلىشقا قىزىقىدۇ. شۇڭا يېڭى مەھسۇلاتلارنى پات - پات سېلىپ، كىشىلەرگە ئۇنى تونۇشتۇرۇپ، تەشۋىق قىلىپ تۇرۇشى كېرەك.

تىجارەت مەبلىغىنىڭ چېچىلىپ كېتىشىدىن ساقلىنىش

يۇقىرىدا مەبلەغ تەييارلاش، ئوبوروت مەبلىغىنى كۆپەيتىش قاتارلىق مەزمۇنلاردا توختىلىپ ئۆتتۇق. ئەمما، تىجارەت مەبلىغىنىڭ چېچىلىپ كېتىشىنىڭ زىيانلىرى ھەققىدە توختالمىدۇق. مانا بۇ تىجارەت جەريانىدا دىققەت قىلمىسا بولمايدىغان مۇھىم ئىش. مەبلەغ توپلاشقا بېرىلىپ ۋە بار مەبلەغنى ئىشلىتىش بىلەن بولۇپ كېتىپ، مەبلەغنىڭ چېچىلىپ كېتىشىنى تىزگىنلىمىگەندە، مەبلەغ توپلىمىغان بىلەن ئوخشاش بولۇپلا قالماستىن، تىجارەتنى پالاكەت باستۇرىدىغان سەلبىي ئامىلغا ئايلىنىپ قالىدۇ. مەبلەغ مۇنداق بىرقانچە ئەھۋالدا چېچىلىپ كېتىدۇ:

1. نېسى مال ساتقاندا چېچىلىپ كېتىدۇ

تۇنجى تىجارەتكە كىرىشكەندە، كۆپ ھاللاردا تىجارەتتە نېسى سېتىش، نېسى قىلىش ھادىسىسى كېلىپ چىقىدۇ. بۇنى دەل ئىلگىرى تىجارەت ئورۇنلىرىدىن نېسى ئېلىش ئۇسۇلىدا مال ئېلىپ كۆنۈپ قالغان، ئەمدى، قايسى دۇكان ياكى تىجارەت ئورنى يېڭىدىن تىجارەت باشلايدىكەن دەپ تىڭتىڭلاپ، شۇ يەرگە كىرىپ، شۇ خىل ھۈنىرىنى ئىشقا سېلىپ نېسىگە مال ئېلىشنى باشلايدۇ. بۇنداق ئەھۋالدا تىجارەتچى شۇ جايدىكى دائىملىق خېرىدارغا ئايلىنىشنى نەزەردە تۇتۇپ، نېسى بېرىشكە مەجبۇر بولىدۇ. شۇڭا ئىمكانقەدەر نېسىگە مالنى ساتماسلىق، ساتقاندىمۇ ئاز سېتىش، ۋاقىت بېكىتىپ نېسى پۇلنى تېز پۇرسەتتە ئەسلىگە كەلتۈرۈشى كېرەك. شۇ نەرسىنى ئەستە تۇتۇش

كىرەككى، نىسى قىلغان مالنى بىرمۇ بىر تىزىملاش، پۇلى، ۋاقىت قاتارلىقلارنى ئېنىق خاتىرىلەپ، مال ئالغۇچىنىڭ ئىمزاسىنى قويغۇزۇپ، ھۆججەت ـ ئىسپات تۇرغۇزۇش كېرەك.

2. ئارىيەت بەرگەندە چېچىلىپ كېتىدۇ

تىجارەت جەريانىدا بەزى مالالارنى قوشنا، كەسىپداشلارغا ئارىيەت بېرىشكە توغرا كېلىدۇ. بۇ خىل مالالارنىمۇ تىزىملاش، ۋاقتى ـ ۋاقتىدا مالنى ئەسلىگە كەلتۈرۈش كېرەك.

3. يېرىم نېسى مال ساتقاندا چېچىلىپ كېتىدۇ

تىجارەت جەريانىدا دۇكاندارلار ئارىسىدىن خېرىدار جەلپ قىلغاندا، چوقۇم زور بىر تۈركۈم مال ياكى شۇ بىر تۈركۈم مالنىڭ يېرىم پۇلى ۋە ياكى بىر قىسىم پۇلى نېسى قالىدۇ. ئۇلار سېتىپ بولۇپ ياكى ئىككىنچى قېتىم مال سېتىۋالغاندا نېسى قالغان مال پۇلىنى تولۇقلاش ئۇسۇلىنى قوللىنىدۇ. بۇ خىل مال پۇلىنىڭ كۆپ بولۇشى ياكى باشقا جايلاردا تۇرۇپ قېلىشى مەبلەغنى خورىتىدۇ، ئوبوروتقا ۋە مەبلەغنىڭ قايتىپ كېلىپ، تەكرار ئىشلىتىلىشىگە ئېغىر نۇقسان يەتكۈزىدۇ. شۇڭا بۇ خىل مال پۇلىنىمۇ كەسكىن تەدبىر قوللىنىپ، ئەسلىگە كەلتۈرۈپ تۇرۇش كېرەك.

4. دوست ـ بۇرادەرلەرگە يۈز كېلەلمەسلىك تۈپەيلىدىن چېچىلىپ كېتىدۇ

تىجارەت جەريانىدا دوست ـ بۇرادەر، ئۇرۇق ـ تۇغقانلارغا مال سېتىشقا، پۇل قەرز بېرىپ تۇرۇشقا، ھاۋالىسى بىلەن باشقىلارغا نېسى بېرىپ تۇرۇشقا توغرا كېلىدۇ. بۇ خىل ئەھۋاللارنىڭ تەكرار يۈز بېرىشى بىلەن مال پۇلى بەزىدە نەچچە ئون مىڭ يۈەنگە بېرىپ قالىدۇ. بۇ خىل پۇللارغا چىرايلىق مۇئامىلە قىلىش، ۋاقتىدا ھەل بولمىغۇدەك بولسا، مۆھلەت بېرىپ يىغىش، ھۆججەت ـ ئىسپات يازدۇرۇپ، قايتۇرۇشقا ھەيدەكچىلىك قىلىش كېرەك.

دۇكاندارلار رىقابەتنى قانداق يېڭىش كېرەك

تىجارەت قىلغۇچىلارنىڭ ھەممىسىدە رىقابەت بولىدۇ. رىقابەت ھەر خىل بولىدۇ. بۇنىڭ ئىچىدە دۇكان بىلەن دۇكان ئارىسىدا يۈز بېرىدىغان رىقابەت مەۋجۇت. بۇ خىل رىقابەتتە دۇكاندارلار، تىجارەت قىلغۇچىلار ھامان بىر - بىرىگە خىرىس قىلىدۇ ۋە خېرىدار تالىشىدۇ. بۇ بىر زىددىيەتلىك مەسىلە، شۇڭا ھەممىشە ياكى ئۇنداق ياكى بۇنداق زىددىيەت - توقۇنۇشلار يۈز بېرىپ تۇرىدۇ. بۇ ھال دۇكاندارلارنى كۆپ تەرەپلىمە زىيانغا ئۇچرىتىدۇ. بۇنىڭ ئالدىنى ئېلىش ئۈچۈن تۆۋەندىكىدەك بىرقانچە ئىشقا دىققەت قىلىش كېرەك:

1. كۆندۈرۈش

دۇكاندار خېرىدارنى يانداش دۇكانلارغا سېلىشتۇرغاندا كۆرۈنەرلىك كۆپەيتىش، كۆندۈرۈش كېرەك.

2. دوستلىشىش

دۇكاندار خېرىدارلاردىن كۆپلەپ دوست تۇتۇش كېرەك.

3. سۆھبەتلىشىش

دۇكاندار خېرىدارلار بىلەن قىزغىن سۆھبەتلىشىپ تۇرۇشى كېرەك. مۇبادا خېرىدارلارنىڭ ۋاقتى بولسا، ئۇلارغا قىزىقارلىق پاراڭلارنى قىلىپ بېرىش، ئۇلارنىڭمۇ پاراڭلىرىنى قىزىقىپ ئاڭلاش، قىزىقارلىق ئىشلاردىن، مۇھىم ئىشلاردىن ئۇچۇر يەتكۈزۈش كېرەك.

4. كۆڭۈل ئىزھار قىلىش

دۇكاندار خېرىدارلارغا كۆڭۈل ئىزھار قىلىش ئارقىلىق، مۇۋاپىق نەرسە تەقدىم قىلىپ، ياخشى كۆڭلىنى بىلدۈرۈپ تۇرۇشى كېرەك.

5. باھانى بىردەك قىلىش

ماللارنىڭ باھاسىنى يانداش دۇكان، ئورتاق بازار بىلەن بىردەك قىلىش كېرەك.

6. كۆپ ئېچىش

دۇكاندار ئۆزى ئاچقان دۇكاننىڭ تىجارەت سورۇنىنى يانداش دۇكاندىن بىرقانچە سائەت ئارتۇق ئېچىش كېرەك.

7. سەممىي بولۇش

مەيلى خېرىدار بولسۇن، مەيلى يانداش دۇكاندار بولسۇن، ئۇلارغا كەڭ قورساق بولۇش، قارشى دۇكاندارنى ماختاش، باشقىلارنىڭ غەيۋەت ـ شىكايىتىنى قىلماسلىق، سەممىيلىك بىلەن باشقىلارنىڭ يېتەرسىزلىكىنى كەچۈرۈۋېتىش قىلىش كېرەك.

8. يېڭىلاپ تۇرۇش

تىجارەت قىلغۇچى سېتىش ئورنىدىكى ماللارنى تولۇشىنى چىڭ تۇتۇش بىلەن بىر ۋاقىتتا، يېڭى ماللارنى كۆپەيتىش، ھېساباتىنى ئۇدۇلمۇ ئۇدۇل قىلىش، نېسى مال سېتىشنى ئىمكان بار ئازايتىش كېرەك.

9. ئۇچۇرغا ئەھمىيەت بېرىش

يانداش دۇكاندارنىڭ خېرىدارلىق ماللىرىنىڭ ئۇچۇرىنى ئىگىلەپ، ئۆزىدە كېڭەيتىش، باشقىلارنىڭ ئىلغار سېتىش، باشقۇرۇش ئۇسۇلىنى قوللىنىپ، تىجارەت سالمىقىنى زورايتىش كېرەك.

ئۇششاق مال تىجارىتىنىڭ
پايدىسى كۆپ

مۇقەددىمە

ئۇششاق تىجارەت ئۆز نۆۋىتىدە بىرقانچە كىچىك تۈرگە ئايرىلىدۇ. بۇنىڭ ئىچىدىكى ئۇششاق مال تىجارىتى، يەنى چەرچىنمال تىجارىتى ئۇششاق تىجارەتتە ئاساسلىق تۈر ھېسابلىنىدۇ. ھەر قانداق بىر كەسىپ، ھەر قانداق بىر مەھسۇلاتنىڭ كىچىك تاۋارلىرى، ئۇششاق ماللىرى بولىدۇ. مانا مۇشۇنداق تاۋارلار ئۇششاق مال تىجارىتىنى تەشكىل قىلىدۇ. چەرچىنمال تىجارىتى، ئۇششاق تىجارەت سودىسىدا ئالدىنقى قاتاردا تۇرىدىغان تىجارەت بولۇپ، ئۇنىڭ كەلتۈرىدىغان پايدىسى ئىنتايىن زور. تۆۋەندە بايان قىلىنىدىغىنى، ئەمەلىي تۇرمۇشتىكى ھەقىقىي مىساللار. بۇنى يۇقىرىدا سۆزلەپ ئۆتكەن مەزمۇنلارغا تەتبىقلاپ، سېلىشتۇرۇپ باقسىڭىز بولىدۇ:

ئۇششاق زاپچاس ئامەت ئاتا قىلىدۇ

مەن 20 ـ ئەسىرنىڭ 90 ـ يىللىرىدا تۇرمۇش ۋە خىزمەتتە تەجرىبىسى يوق بىر بالا ئىدىم. سودا ـ سېتىق ئىشلىرى توغرىسىدىمۇ ئېنىق چۈشەنچە يوق ئىدى. مەجبۇرىيەت ۋە قاتتىق ۋەزىپە بىلەن يەكەن ناھىيەسىگە ئىككى ئايلىق مۇخبىرلىق خىزمىتىگە باردىم. ئۇ چاغلاردا كىشىلەرنىڭ ئىقتىسادىي كۆز قارىشىدا جىددىي بۇرۇلۇش بولۇۋاتاتتى، بولۇپمۇ

خۇسۇسىي ئىگىلىك تىكلەش قارىشى كۈچىيىۋاتاتتى، پۇلغا ئېتىبار بىلەن قاراش تۇيغۇسىدىمۇ زور بۇرۇلۇش بولۇۋاتاتتى. شۇ چاغدا ماڭا گېزىتىمىزنىڭ ئىقتىسادىي بېتى ئۈچۈن ماقالە تەييارلاش ۋەزىپىسى چۈشۈرۈلگەچكە ئىقتىسادىي ئەمەلىي گەۋدىلەرگە كۆپرەك نەزەر ئاغدۇرۇشۇمغا توغرا كەلدى، شۇنىڭ بىلەن مەن گىلەمچىلىك، يىپەك توقۇمىچىلىق، ئەتلەسچىلىك، قول ھۈنەرۋەن كارخانىلىرىنى بىر - بىرلەپ ئارىلاپ چىقتىم. يەكەن تارىخى ئۇزۇن، سودا - سېتىق بىر قەدەر جانلىق بولىدىغان جاي ئىدى. شۇ چاغدا بازارلار ئاۋات، كارخانىلارنىڭ ئىشلەپچىقىرىش، پايدا يارىتىش ئۈنۈمى يۇقىرى ئىدى. مەن يەكەن بازارلىق ھۆكۈمەت قارمىقىدا قۇرۇلغان ئاپتوموبىل رېمونت زاۋۇتىنى نۇقتىلىق زىيارەت قىلدىم . شۇنىڭدىن بىرقانچە يىل ئىلگىرى، بۇ زاۋۇتنىڭ ئىشلەپچىقىرىشى تازا ياخشى بولمىغان، ئۇزۇن يىل زىيان تارتقان، زىياننى ھۆكۈمەت مالىيەسى تولۇقلاپ بېرىپ، خادىملارنى باققان. كېيىن بىرقانچە يىلنىڭ ئالدىدا كارخانىلارنى ھۆددىگە بېرىش يولغا قويۇلغاندا، زاۋۇت باشلىقى بۇ ئىشتىن ئۆزىنى تارتقان، كېيىن قادىر ھوسىيىن ئىسىملىك كىشى زاۋۇتنى ھۆددىگە ئېلىپ، بارلىق مەسئۇلىيەتكە ئۆزى ئىگە بولغان. ئۇ ، مالىيە باشقۇرۇش، سودا - سېتىق قىلىشقا بىر قەدەر ماھىرلىقى بىلەن زاۋۇتنىڭ قىياپىتىنى ئۆزگەرتىشكە كىرىشكەن ۋە نۇرغۇن كۈچ سەرپ قىلىپ باشقۇرۇش تۈزۈلمىسىنى ئۆزگەرتىپ، ھەر بىر ئادەمگە تەرتىپ، مەسئۇلىيەت، مەجبۇرىيەت بېكىتكەن، ئىشلەپچىقىرىش ئۈنۈمىنى ئاشۇرۇپ، توختام بويىچە ئىشچى - خىزمەتچىلەر ئۆزىنى ئۆزى بېقىش نىشانىنى ئىشقا ئاشۇرغان. ئۇنىڭدىن باشقا، تېخنىكا يېڭىلاپ، بىرلا خىل ئاپتوموبىلنى رېمونت قىلىش ھالىتىنى ئۆزگەرتىپ، باشقا تۆردىكى، ھەتتا چەت ئەل ئاپتوموبىللىرىنىمۇ رېمونت قىلىپ ياساش سەۋىيەسىنى يېتىلدۈرگەن. بۇنىڭ بىلەن يېقىن

ناھىيەلەرنىڭ بۇزۇلغان ئاپتوموبىللىرىنى رېمونت قىلدۇرۇش تەس بولۇش ئېھتىياجىنى قاندۇرغان. يەنە بىر جەھەتتىن ئەلا مۇلازىمەتنى قانات يايدۇرۇپ، سوپەتنى ياخشىلاپ، خېرىدارلارنى جەلپ قىلغان.

بۇنداق بىرقانچە ئىش بىلەنلا زاۋۇتنىڭ زىممىسىگە چۈشۈپ قالغان بانكا قەرزىنى قايتۇرغىلى ۋە 140 مىڭ يۈەن قاقاچ زىياننىڭ ئورنىنى تولدۇرغىلى بولمايتتى، ــ دېدى قادىر ھوسىيىن راست گەپنى قىلىپ، ــئۇتۇق قازىنىشىمىزدىكى بىر مەخپىيەتلىكنى سىزگە دەپ بېرەي دەپ سۆزىنى باشلىدى، مەن پۇل تېپىشتا ئۇششاق زاپچاس تىجارىتى بىلەن پائال شۇغۇللاندىم. زاۋۇتنىڭ زاپچاس ساتىدىغان ماگىزىن، ئامبارلىرىنى تەكشۈرسەم، بەش مىڭ، ئون مىڭ يۈەنلىك زاپچاسلار خېلى كۆپ ئىكەن. بۇ خىل چوڭ، ئۇپراش سەرپىياتى تۆۋەن زاپچاسلارنىڭ بۇزۇلۇش دەرىجىسى ئىنتايىن كىچىك بولىدۇ. ئاپتوموبىللارنىڭ بۇ خىل زاپچاسلىرى پات ـ پات بۇزۇلۇپ تۇرمىغاچقا، سېتىلىشى ئاستا، ئۇزاقتا قولدىن چىقاتتى، قولدىن چىققاندا، پايدىسى كۆپ بولسىمۇ، ئوبوروتى ئاستا بولغاچقا، مەبلەغنىڭ ئايلىنىشىغا ئېغىر نۇقسان يەتكۈزەتتى. تىجارەتتە مەھسۇلات تېز سېتىلسا راست پايدا، ئاستا سېتىلسا يالغان پايدا ھاسىل بولىدۇ. ئەمەلىيەتتە، بۇ خىل زاپچاسلار نۇرغۇن مەبلەغنى تۇتۇپ ياتىدۇ. بۇ ھال ئۇزاق مۇددەت داۋاملاشسا كارخانىنى ۋەيران قىلىشى مۇمكىن ئىدى. چۈنكى بىرىنچىدىن، ئۇنىڭغا نۇرغۇن بانكا ئۆسۈم قوشۇلىدۇ ـ دە، پايدا كۆرۈلسىمۇ، ئۇنى مەبلەغ ئۆسۈمى يەپ كېتىپ، زىيان كۆپ كۆرۈلىدۇ ياكى بالانس بولۇپ قېلىشىنى كەلتۈرۈپ چىقىرىدۇ؛ ئىككىنچىدىن، تۇرۇپ قالغان مەبلەغنىڭ ئايلىنىش نىسبىتى تۆۋەن بولىدۇ ـ دە، ئايلانما مەبلەغ ئارقىلىق پايدا، ئۇنۇم يارىتىشقا نۇقسان يەتكۈزىدۇ ۋە ساقلاش ھەققى، بۇزۇلۇش ھەققى قاتارلىقلار ئېشىپ كېتىدۇ. مەن مۇشۇ خىل زاپچاسلارنىڭ ھەممىسىنى تۆۋەر قىلىپ سېتىپ، 40 ~ 50 مىڭ

يوەن پۇل تىرىلدۇرۇۋالدىم. ئۇ زاپچاسلار ئامبار، ماگىزىن قالدۇقى بولۇپ تۇرۇۋەرسە، ئاخىرىدا ئۇنچىلىك پۇلغىمۇ ئېرىشەلمەيتتۇق، شۇنىڭدىن كېيىن، مەن بۇ زاۋۇتقا قاراشلىق ماگىزىن ۋە ئامبارلارنى يىغىۋاشتىن تازىلاپ ۋە رەتلەپ، يىغىدىن مال كىرگۈزدۇم. ئالدى بىلەن بازارنى، رېمونتچىلارنى تەكشۈردۇم، نۇرغۇن كىشىلەرنى دوست تۇتۇپ، ماشىنا ـ ئاپتوموبىللاردا ئەڭ كۆپ ئۇپرايدىغان، ئەڭ كۆپ ئىشلىتىلىدىغان، تەننەرخى تۆۋەن زاپچاسلارنى تىزىملاپ چىقتىم. ئۇنىڭ ئىچىدىن رايونىمىزدا كۆپ ئىشلىتىدىغانلىرىنى تۇرغۇزدۇم، ھەر قايسى ماگىزىنلاردىكى خادىملارنى سەرخىللاشتۇرۇپ ئۇششاق زاپچاسلارنى سېتىش دولقۇنىنى قوزغىدىم، قارىسام تۇرمۇش بويۇملىرىنىڭ چەرچىنماللىرىغا ئوخشايدىكەن، مەن دەل ئاشۇنداق چەرچىنماللارنى تۆكمە قىلدىم. كۆپ ئۇچرايدىغان دائىم لازىم بولىدىغان، پۇلى ئەرزان بۇ خىل زاپچاسلارنىڭ تازا بازىرى چىقتى. «تاما ـ تاما كۆل بولار» دېگەندەك، كۆپ سېتىلغاچقا پۇلى ئوبدانلا ئاۋۇدى، كىرىمىمىز ئاشتى، مال ئوبوروتى، پۇل ئوبوروتىمۇ قالتىس جانلاندى، ئىككى يىلدا، بۇ خىل زاپچاسلارنىڭ پۇلى سالغان مەبلەغنى 17 قاتلىدى. شۇنىڭ بىلەن، زاۋۇتنىڭ قاقاچ قەرزى تۆگىدى. ئىشچىلار مائاشىنى تولۇق ئالغاندىن باشقا، ھەر ئېيىغا مىڭ يوەن، ئىككى مىڭ يوەنلەپ مۇكاپات ئالدى. مەن ئۇنىڭدىن شۇنى ھېس قىلدىمكى، ئۇششاق مال تىجارىتىنىڭ ئىستىقبالى پارلاق، پايدىسى ھېسابسىز بولىدۇ. تىجارەتتە، ھە دېسە چوڭ ئىشقا ئېسىلىۋالماي ئۇششاق مال تىجارىتى بىلەن شۇغۇللانغان ئادەمنىڭ پۇلى تۆگىمەيدۇ، بايلىق ئۇلارغا مەڭگۈ يار بولىدۇ.

چەرچىنمال ساتقۇچىنىڭ شادلىق كۈيى

تۆت يىلنىڭ ئالدىدا، ئۇ (سەنئەت ئوقۇتقۇچىسى) ئىچكىرىدىكى تەرەققىي قىلغان جايلارغا باردى. قايناق ئويۇن

قويۇش، ئېكسكۇرسىيە قىلىش جەريانىدا سودا - سېتىق مەنزىرىسىنى كۆردى، بۇ يەرلەردە ئۇ پۇلنىڭ قەدرىگە تازا يەتتى، ئۇ بىر تۇرۇپ غەزەپلەندى، يەنە بىر تۇرۇپ قايتىپ بارغاندىن كېيىن چوقۇم قوشۇمچە تىجارەت قىلىمەن دېگەن ئىرادىگە كەلدى - دە، ئۇنىڭ كۆزى، دىلى يورۇدى. شۇنىڭ بىلەن سودا - سېتىق بىلەن شۇغۇللىنىشقا ھەۋەس ۋە ئىشتىياق باغلىدى.

ئەمما، نېمە ئىش قىلىشنى بىلمەيتتى، دەسمايە قىلغۇدەك پۇلىمۇ يوق ئىدى. ئۇ تىرىشىپ - تىرمىشىپ بىرنەچچە مىڭ يۈەن پۇل تەييار قىلدى، شۇنىڭ بىلەن ئۇنى، بۇنى قىلغۇسى كەلدى. ئەتراپىغا، تىجارەت قىلىۋاتقانلارغا قاراپ ھەممىلا يەرنىڭ بوش قالمىغانلىقىنى، ئۆزى قىلغۇدەك بىرەر ئىش يوقلۇقىنى ھېس قىلدى. ھېچ ئامال ياكى پۇرسەت يوقتەك بىلىندى؛ ئۇ ئاخىرى باشقىلارنىڭ مەسلىھەتى بىلەن سودا - سېتىقنى ئۇششاق مال تىجارىتىدىن باشلاشنى قارار قىلدى. دەسلەپ ئۇ بۇنى چوڭ بازارلاردا قىلىش ئويىدا بولدى ۋە بازارلارنى تەكشۈرۈپ كۆرۈپ، پۇت قويغۇدەك ئورۇن يوقلۇقىنى سەزدى ھەم چوڭ بازاردا سودا قىلسا، سودىغا پىششىپ كەتكەنلەر ئارىسىدا يەنە قىيىنلىپ قېلىشىدىن ئەنسىرىدى. مۇۋاپىق جاي قايسى؟ ئۇ ئاخىرى ئۆز مەكتىپىنىڭ ئالدىدا چەرچىنمال ماگىزىنى ئېچىشنىڭ مۇۋاپىق ئىكەنلىكىنى جەزملەشتۈردى ۋە بۇ يەردىكى بىر دېھقاننىڭ كىچىك بىر ئېغىز ئۆيىنى ئىجارە ئالدى. بۇ يەردە باشقا دۇكان ياكى شەخسلەرنىڭ ئاشخانىسى يوق ئىدى. ئادەم ئاز، چوڭ كوچا، چوڭ بازارنىڭ سىرتىدىكى بۇ يەردە چوڭ ئىش قىلىپ كەتكىلى بولمايتتى، ئەمما، كىچىك بولسىمۇ، تىجارەت قىلىش پۇرسىتىگە ئېرىشكىلى بولاتتى. ئوقۇتقۇچى - ئوقۇغۇچى ۋە شۇ ئەتراپتىكى ئائىلىلەر ئېھتىياجلىق بولىدىغان، دائىم ئىشلىتىلىدىغان سوپۇن، سەرەڭگە، لامپۇچكا، ئاچچىقسۇ، تېتىتقۇ ... ئىشقىلىپ يىپ - يىڭنىدىن تارتىپ گازىر - پۇرچاققىچە بولغان تۇرمۇش مۇلازىمەتلىكلىرى، ئوقۇغۇچىلارغا ئائىت دەپتەر - قەلەم، تارغاق،

چىش چوتكىسى، چاي، تەييار يېمەكلىك قاتارلىقلارنى تىزىپ دۇكان ئاچتى. ئۇ كىشىلەرگە نېمە لازىم بولسا شۇنى سالدى، نېمە ئالىدىغان، نېمە ساتىدىغاننى خېرىدارلار بىلەن مال ساتقۇچىلار ئۇنىڭغا ئۆگەتتى. مال جازىسى بىرنەچچە ئايدىلا تۈرلۈك چەرچىنماللار بىلەن لىق تولۇپ كەتتى. ئۇ كۈندۈزلىرى دەرس ئۆتسە، چۈشتە، كەچتە، دەم ئېلىش، بايرام كۈنلىرىدە دۇكان ئېچىپ مال ساتتى، پۇرسەت چىقسا ئائىلىنى دۇكانغا قارىتىپ قويۇپ، ئۆزى شەھەرنىڭ قايسى جايىدا بىر يۈك ئەرزان مال بولسا، شۇنى ئىزدەپ تېپىپ دۇكىنىغا سالدى. ئۇ شۇنداق بېرىلىپ ئىشلىدىكى، ھەتتا، كۈن ـ كۈنلەپ ئاچ قالدى. كېيىن، ئۇ دۇكانغا بىر ئادەم تۇرغۇزدى، بىر يىلغا يەتمىگەن ۋاقىت ئىچىدە ئۇنىڭ دۇكىنىدىكى ماللارنىڭ سانى ئون نەچچە خىلدىن 200 نەچچە خىلغا يەتتى، دەسلەپكى مەزگىلدە سالغان دەسمايىسى بىلەن دۇكانغا چۈشكەن پۇلغا مال ئېلىپ، قايتا دەسمايە سالماي، مال بىلەن پۇل ئايمۇئاي كۆپىيىپ باردى. دۇكانغا سېلىنغان ماللارنىڭ ھەممىسى ئەرزان ھەم تۇرۇپ قالماي سېتىلىدىغان ماللار ئىدى، ئۇ ماللارنىڭ پايدىسىنى ئاز ئالسىمۇ، ھەم توختاۋسىز، ھەم كۆپ سېتىلىدىغانلىقتىن پايدىسى ، كىرىمى ھەسسىلەپ ئاشتى، ئىككى يىلدا ئۇ ، 30 مىڭ يۈەندىن ئارتۇق پايدا ئالدى، ئۇنىڭ كۆزى ئېچىلدى، سودا ـ سېتىق تەجرىبىسى مۇكەممەللەشتى. شۇنىڭ بىلەن مەكتەپ ئەتراپىدا شەخسىي ئاشخانا يوق بولۇشتەك بوشلۇقنى نەزەردە تۇتۇپ، بۇ يەردە دەسلەپ كىچىك ئاشخانىدىن بىرنى ئاچتى. ئوقۇتقۇچى ـ ئوقۇغۇچىلار، تەربىيەلەش كۇرسىغا كەلگەنلەر ئۇنىڭ ئاشخانىسىدىن ئۆيىدە تەييارلاپ چىققان چۆچۈرە، تۈگرە، ئۈگرە، ئۆي لەغمىنى قاتارلىقلارنى يېدى. كېيىن ئاشخانىنىڭ تاماق تۈرى، سۈپىتىنى ئۆستۈردى، مۇلازىمىتىنى ياخشىلىدى ... ئاشخانىنىڭ خېرىدارلىرى تەرەپ ـ تەرەپتىن ئاۋۇپ باردى. پايدىسى كۈندىن ـ كۈنگە ئاۋۇدى. ئەر ـ خوتۇن ئىككىسى ئايدا

ئالىدىغان ئىش ھەققىدىن ئۈچ مىڭ يۈەننى بانكىدا قويىدىغان بولدى. ياز كۈنلىرى ئۇ يەنە ، چوكا مۇز ساقلايدىغان توڭلاتقۇدىن بىرنى سېتىۋېلىپ، چوكا مۇز ساتتى. ئۈچ دانە ئاممىۋى تېلېفون قويدى. ئۈچ يىلدا ئۇ ئاشۇ خىل تىجارەتلەردىن يۈز مىڭ يۈەن ئەتراپىدا پايدا ئالدى. ئۇ تىجارەت قىلغان بۇيۇملار ناھايىتى ئاددىي، پۇلى ئەرزان ماللار بولسىمۇ، تۇرمۇشتا ھەمىشە ئىستېمال قىلىنىپ تۇرىدىغان بۇيۇملار بولغانلىقتىن، سېتىلىشى ياخشى، ئوبوروتى تېز بولدى. شۇنىڭ بىلەن ئۇ يېڭىدىن بىر ئۆينىمۇ سېتىۋالدى. ئالدى - كەينى بولۇپ، سەككىز ئادەمنى ئىشقا ئورۇنلاشتۇردى. قولى پۇل كۆرگەندىن كېيىن، ئەر - خوتۇن ئۆز ئالدىغا ئالىي بىلىم يۇرتلىرىدا بىلىم ئاشۇرۇپ، ئالىي مەلۇماتلىق بولدى ھەمدە ئۇسسۇل سەنئىتىدە زور ئۇتۇق قازىنىپ، شۆھرەت ساھىبىغا ئايلاندى .

ئۇششاق ماللارنى توپ ساتقۇچىنىڭ ئىزھارى

— ئەينى يىللاردا، مەن توپ تارقىتىش پونكىتىدا ئىشچى ئىدىم، — دېدى مېنىڭ بىرقانچە يىلنىڭ ئالدىدا تونۇشقان بىر تىجارەتچى ئاغىنەم، — خىزمىتىم بەك جاپالىق بولۇپ، ئىشخانىدا ئولتۇرالمايتتىم، ھەر كۈنى دېگۈدەك سىرتلاردا ئۆزۈلگەن سىم، بۇزۇلغان توك يوللىرىنى ئوڭلايتتىم، بەزى جايلارغا يېڭىدىن توك سىم لىنىيەسى تارتاتتىم، ئىدارە بۇنىڭ بەدىلىگە ھاجەتمەنلەردىن نۇرغۇن پايدا ئالاتتى، ۋەزىپەم ۋە مەجبۇرىيىتىم ئېغىر ئىدى. گاھىدا ئۆزۈمگە - ئۆزۈم ئاھ ئۇرۇپ زارلىناتتىم. بىراق، كىمنىڭ كىم بىلەن كارى، تۇرمۇشتا باشقا چىقىش يولۇم يوقتەك قىلاتتى، باشقا ئىدارىگە يۆتكىلىپ كېتەي دېسەم ئۇنىمىدى! پېشىمنى قېقىپ چىقىپ كېتەي دېسەم، كەلگۈسىدە جاھاننىڭ ئىشى نېمە بولىدۇ، بىر نەرسە دېمەك تەس. «كۆز قورققاق، قول باتۇر» دېگەندەك، كۆزۈم قورقاتتى، شۇڭا بىرەر

ئىشنىڭ پېشىنى تۇتۇشقا رايىم ئۇتتەك قىزىق، لېكىن باشقا ئېلىپ چىقالماسلىقىمدىن ئەنسىرىدىم.

قانداقلا بولسۇن، مەن پۇرسەت كەلسە دەپ ئويلايتتىم. ئادەم دېگەنگە ئامەت كەلمەي قالمايدىكەن، ئىداردە ئىشلەپ يۈرگەن چاغلاردا قەشقەر شەھىرىدىكى خان بازىرىدا ئېلېكتىر سايمانلىرىنى ساتىدىغان بىرسىنىڭ يېقىن چۆپقىتى بولۇپ قالغاندىم. ئۇنىڭغا مەسلىھەت سالدىم. دەل شۇ چاغدا ئۇ، بىرسىنىڭ قوللىشى بىلەن تاشقورغان، ئۇلۇغچات ناھىيەلىرىدە يېڭىدىن سېلىنغان بىرقانچە تۇرالغۇ جاينىڭ توكچىلىق ئىشىنى قولغا كىرگۈزگەنىكەن. ئۇ ئېلېكتىر سايمانلىرىنى ساتقىنى بىلەن توكچىلىقنىڭ تېخنىكىلىق ئىشلىرىنى بىلمەيتتى. ئۇ مېنى بىر چەتكە تارتىپ، ھېلىقى ئىشنى ھۆددىگە ئېلىپ قىلىشىمنى ئېيتتى، بۇ گەپ ماڭا تازا ياقتى، بىز مەخپىي ھالدا ئىشنى كۆرۈپ كەلدۇق. تىجارەتچى سايمان سېتىپ پايدا ئېلىش بىلەن بىرگە مېنىڭ تېخنىكامدىن پايدىلىنىپ، كۆپ مىقداردا پايدا ئالماقچى بولدى. ئىشقا خېلىلا ئېپى بار بولغاچقا، شارائىت ناچار، يەنە بىرسى، ئىش ھەققى تۆۋەن ئىكەن دېگەن سەۋەبنى كۆرسىتىپ، كۆپرەك پايدا ئېلىشنىڭ قازىنىنى ئېسىپ قويۇپ كەتكەنىكەن. بۇ خىل تىجارەت بىلەن شۇغۇللانغۇچىلار تولىمۇ قاغدالما كېلىدۇ. ئاخىرى مېنىڭ باھايىمنى مۆۋاپىق كۆرۈپ مېنى تاللىدى. مەن قارا ئىشچى بولسامۇ ئىشتىن ئايرىلسام بولمايتتى، بۇ بىر ئىش بىلەنلا مەن ئۆمۈرلۈك تۇرمۇش مەسىلەمنى ھەل قىلالمايتتىم. بىرەر تىجارەت بىلەن شۇغۇللىناي دېسەم، قايسى ئىش بىلەن شۇغۇللىنىشىمنى بىلمىدىم؛ دائىم مۇشۇنداق ئۆز كەسپىمنى قىلىدىغان ئىشلار چىقامدۇ ـ يوق؟ بىلمەيتتىم ھەم ئىشەنچىممۇ يوق ئىدى. ھېلىقى تىجارەتچى مېنى قالتىس قىزىقتۇردى، كەلگۈسىدىن قورقماسلىق، ھېچ بولمىسا، ئۆزىگە ئوخشاش ئېلېكتىر سايمانلىرى تىجارىتى بىلەن شۇغۇللىنىش، كەلگۈسىدە

كۆپلەپ ئىش تېپىپ بېرىش توغرىسىدا ۋەدىلەرنى بەردى، ئەمما ئۇنىسى ناتايىن ئىدى. ئاخىرى مەن ئىدارەمدىن رۇخسەت سوراپ، ئاندىن، ھېلىقى ئىشقا كىرىشىپ كەتتىم، ئىش بىر ئايدىمۇ پۈتمىدى. كېيىن يول مېڭىپ ئىدارەمدىن يەنە رۇخسەت سورىدىم. ئاخىرىدا، ئىشتاتىمنى ساقلاپ قېلىپ، تىجارەت بىلەن شۇغۇللىنىدىغان خادىملارنىڭ رەسمىيىتىنى ئۆتىدىم. ھېلىقى توكچىلىقنىڭ ئايىغى زادىلا ئۈزۈلمىدى، ئائىلەمگە ئاي ـ ئايلاپ كېلەلمىدىم، پۇرسىتى كەلگەندە، بولۇپمۇ پۇل تېپىش پۇرسىتى كەلگەندە، ئوغۇل بالا دېگەن ئۆزىنى كۆرسىتىپ قويۇشى كېرەك ـ دە، ئۇنداق قىلمىسا ھەممىنى قولدىن بېرىپ قويىدىغان ئىش، كېچىسى ئاز ئۇخلايتتىم، غورىگىل تاماق يەيتتىم، 7 ~ 8 ئايدا ئىشنىڭ ئايىغىنى ئۈزدۈم. 42 مىڭ يۈەن پايدا ئاپتىمەن، بۇ كارامەت بايلىق ئىدى، قارىسام سەككىز مىڭ يۈەنلىك سايمان ئېشىپ، تېجىلىپ قاپتۇ. مەن دەرھال ئويلىشىپ ئولتۇرماي ئاشۇ سايمان بىلەن ئېلېكتىر سايمانلىرى دۇكىنى ئاچتىم، چۆپقەتلىك بولدۇم، بۇمۇ تازا پۇل تاپقىلى بولىدىغان كەسىپ ئىكەن، توك سايمانلىرى ھامان بۇزۇلۇپ تۇرىدىكەن، يەنى كۆيىدىكەن، يېڭىلىنىپ تۇرىدىغان بولۇپ، زادىلا سودىسى توختاپ قالمايدىكەن، ئەپسۇسكى، كېيىنكى يىللاردا نۇرغۇن ساختا ماللار بازارغا كىرىپ، يۆتكەپ كەلگەن ماللاردىن بۇزۇلۇش، سۇنۇش ئارقىلىق سەپلەش جەريانىدا پايدىسىنى يەپ كېتىپ زىيان كۆرۈلدى. ئۇنىڭ ئۈستىگە بۇ خىل سودا تىجارىتى بىلەن شۇغۇللىنىدىغانلار زىيادە كۆپىيىپ كېتىشى بىلەن سەل زېرىكىشلىق ھېس قىلىپ يۈرگەن كۈنلەردە ئۈرۈمچىگە مال ئىزدەپ بېرىپ قالدىم. يولدا بىرسى بىلەن تونۇشۇپ قالدىم. مەخسۇس باللارغا كېرەكلىك دەپتەر ـ قەلەم تىجارىتى بىلەن شۇغۇللىنىدىكەن. بۇنداق تىجارەتنىڭ پايدىسى ناھايىتى كۆپ بولىدىغانلىقىنى ھېس قىلىپ، مەن ئۇنىڭدىن تەكرار سوراپ نۇرغۇن بىلىملەرنى ئۆزلەشتۈرۈۋالدىم ـ دە، بىردىنلا بۇ تىجارەتكە

قىزىقىپ قالدىم. ھەتتا، ئۇنىڭ بىلەن دوست بولۇپ، مال ئالىدىغان ماگىزىن، زاۋۇتلارنى كۆرۈۋالدىم. باھا، سۈپەت جەھەتتىكى نۇرغۇن مەخپىي ئىشلارنىمۇ بىلىۋالدىم. قەشقەرگە قايتىپ بارغاندىن كېيىن، بۇ خىل تىجارەت بىلەن شۇغۇللىنىش يوللىرى ۋە دۇكان ھازىرلىقىنى قىلدىم. مەن كۆڭلۈمدە، مەدەنىيەت بۇيۇملىرى توپ مال تىجارىتى قىلىشنى پىلانلاپ بولغانىدىم. بۇنىڭغا شارائىت، مەبلەغ يېتەرلىك بار ئىدى. توپ مال تىجارىتى قىلىدىغان دۇكاننى شۇ خىل مال تىجارىتىنى توپ تارقىتىدىغان بازار ياكى سېتىش مەركەزلىرىدىن تېپىشقا توغرا كېلەتتى. بۇ، توپ مال خېرىدارلىرىنى جەلپ قىلىشنىڭ ئالدىنقى شەرتى ئىدى. مەن ئوردا ئالدىدىكى مۇشۇ خىل بۇيۇملارنى ساتىدىغان بىر دۇكاننى زور بەدەل تۆلەپ سېتىۋالدىم. ئاندىن مەكتەپلەرنىڭ قىشلىق تەتىل مەزگىلى كىرىشىگە ئۇلگۇرۇپ، 20 مىڭ يۈەنلىك دەپتەر - قەلەم سېتىۋېلىپ دۇكانغا سالدىم، تىجارىتىم كارامەت جانلاندى، ھېلىقى ماللارغا باھا تالىشىپ ئولتۇرماي، بىر - ئىككى پۇڭ پايدا چىقسىلا سېتىۋەردىم، شۇنىڭ بىلەن يېنىمدىكى تىجارەتچىلەر مېنى قاتتىق قارغىدى. تىللىدى، ھەتتا، جېدەل چىقاردى. ئەمما، مەن خېرىدار جەلپ قىلدىم، قاراڭ كارامەت سودا بولدى. ئويلاپ بېقىڭ، بىر شەھەردە نەچچە مىڭ ئوقۇغۇچى بار، بىر ۋىلايەتتىچۇ؟ بىر ئوقۇغۇچى بىر ئوقۇش مەۋسۇمىدا ئاز دېگەندىمۇ بىر پەنگە تۆت دانە دەپتەر، بىردىن تۆتكىچە قەلەم، بىر - ئىككى قۇتا سىياھ ئىشلىتىدۇ. دەپتەر ئوقۇغۇچىلارنىڭ قولىغا ئۆتسە، يېزىۋەرسە تۈگەيدۇ، ئۇنى قايتا ئىشلىتىش مۇمكىن ئەمەس، ئېنىقىنى ئېيتسام بۇ چىقىمى بار، ماددىي كىرىمى يوق ئىستېمال. پەقەت ماددىي جەھەتتىن شۇنداق بولىدۇ. ئەمما، مەنىۋى جەھەتتىن كىرىم بولىدۇكى، چىقىم بولمايدۇ، كىشىلەر ھېچ نەرسىگە پۇل سەرپ قىلمىغان ئەھۋالدىمۇ بالىلارنىڭ دەپتەر - قەلىمىنى ئېلىپ بېرىشكە ئايىماستىن پۇل خەجلەيدۇ. كۆزنى يۇمۇپ

ئاچقۇچە، مەن باللارغا كىرەكلىك ئوقۇش - يېزىش قۇراللىرىنى توپ تارقاتقۇچى بولۇپ قالدىم. ئورۇمچىدىكى بىرقانچە زاۋۇتنى ھۆددىگە ئېلىۋالدىم، مال توختىمى تۈزدۈم. مەن بۇ خىل ماللارنى يىل بويى توشۇدۇم، بېسىلىپ قالارمۇ، بۇزۇلۇپ قالارمۇ؟ دەپ ئەنسىرەيدىغان ئىشىمۇ يوق. ئۇ بېسىلىپ قالسا سېسىيدىغان، بۇزۇلىدىغان، تەننەرخى چۈشۈپ كېتىدىغان ماللار ئەمەس، پەسىل خاراكتېرى كۈچلۈك مالمۇ ئەمەس ئىدى ...

بايرام تەنتەنىسى قاينىمىدىكى سىخىيلىق

ئابدۇرېشىت توختى بىلەن ئابلىز توختى «باي بولۇش يوللۇق» دېگەن سۆز ئويۇنىدا نۇرغۇن ياخشى ئۇچۇر، سودا - سېتىق يوللىرىنى بايان قىلغان. ئەمما، ئۇلارنىڭ ھەممىسى يۈزەكى قاراش ياكى يۈزەكى ئۇقۇمدىن ھاسىل بولغان ھۆكۈم. مەسىلەن، «قار ياغقاندا قۇشقاچ تۇت» دېگەن بىر جۈملە سۆز بار. بۇ تولىمۇ چوڭقۇر مەنىگە ئىگە. ئۇنى ئاددىيلا يەشسەك، قۇشقاچلار قار بىلەن كۆمۈلۈپ كەتكەن يەر يۈزىدىن دان تېپىپ يېيەلمىگەچكە، قايسىدۇر بىر جايدىكى قارلىرى ئادالانغان جايغا بېرىپ دان ئېلىپ يېيىشكە موھتاج بولىدۇ. بۇنداق موھتاجلىق ئاستىدا قۇشقاچلار بىراۋلار ئازراق يەرنى ئادالاپ، باسماق قۇرۇپ قويسا، ئۇ جايلارغا چۈشۈشكە مەجبۇر بولىدۇ، مانا بۇ قۇشقاچنى كۆپ تۇتقىلى بولىدىغان ياخشى پۇرسەت. بۇنداق پەرسەتنى تۇتقاندىلا قۇشقاچنى كۆپ تۇتقىلى بولىدۇ، قار ياغمىغاندا، قۇشقاچنىڭ ئۇنداق ئېھتىياجى بولمايدۇ. شۇڭا بۇنداق پۇرسەتمۇ كەلمەيدۇ. «باللار بايرىمىدا ئويۇنچۇق سات» دەيدىغان يەنە بىر جۈملە يەكۈنمۇ بار. ئەلۋەتتە، بۇنىڭمۇ يېشىمى دەل «قار ياغقاندا قۇشقاچ تۇت» دېگەننىڭ يېشىمىغا ئوخشايدۇ. بۇ يەردە دېيىلىۋاتقىنى پۇرسەت. ھالبۇكى، بۇنداق پۇرسەت يەنىلا باللارغا كېرەكلىك ئاددىي، ئۇششاق ماللارنى سېتىشقا تولىمۇ باب

كېلىدۇ. ئاتا ـ ئانىلار بالىلارغا ھېچقاچان خەجلەپ بەرمىگەن پۇللارنى دەل ئاشۇنداق بايرام كۈنلىرىدە سېخىيلىق بىلەن خەجلەيدۇ، ئۇنىڭ ئۈستىگە بالىلار قىزىقىدىغان بۇيۇملار ئاسان بۇزۇلمايدۇ، ئالايلۇق، تاپانچا، شۇنىڭدە ھەر خىل توپ، تۈرلۈك ئويۇنچۇق، گاز شار قاتارلىقلارنى بالىلار ئالماي قالمايدۇ، ئالىدۇ ـ يۇ، بىر ـ ئىككى بېسىپلا تاشلىۋېتىدۇ. ئاتا ـ ئانىلار بالىلارنىڭ قايتا ئېلىپ بېرىش تەلىپىنى ئىبغىر شەرت قويمايلا ئېلىپ بېرىدۇ. باشقا ئويۇنچۇقلارغا تۇتقان پوزىتسىيەسىمۇ بۇنىڭدىن پەرقلەنمەيدۇ؛ بالىلار ئامراق يېمەكلىك ۋە تاتلىق ـ تۈرۈملەرمۇ بايرام كۈنلىرىدىكى ئېتىتىك سېتىلىدىغان مەھسۇلاتلار بولۇپ، بۇنداق بۇيۇملارنىڭ سودىسىمۇ ئاجايىپ جانلىنىپ كېتىدۇ. شۇ خىل پۇرسەتنى تۇتۇپ، شۇ خىل تىجارەت بىلەن شۇغۇللىنىدىغان زور بىر تۈركۈم كىشىلەر بىرقانچە كۈنلۈك بايرامدىلا نۇرغۇن پايدا ئېلىشنى قولغا كەلتۈرىدۇ.

مەن بالىلارغا گاز شارلىرىنى ساتىدىغان بىر كىشىنى تونۇيمەن، ئۇ كىچىك ۋاقىتلىرىدىلا شۇ ئىش بىلەن شۇغۇللىناتتى. ھازىر ئۇ مەلۇم بىر ئىدارىدە خىزمەتچى، ئۇ ھەر قېتىملىق بايرام ۋە دەم ئېلىش كۈنلىرىدە كوچا دوقمۇشىدا، باغچا ئالدىدىكى سەينالاردا بالىلار ئوينايدىغان گاز شارلىرىنى ساتىدۇ. ھازىر ئۇنىڭ سودا مەركىزىدىكى بىر جايدا، ئۇردا ئالدى سودا بازىرىدىكى يەنە بىر جايدا مەخسۇس بالىلارغا ئائىت ئويۇنچۇقلارنى ساتىدىغان دۇكانلىرى بار.

ـ گاز شار سېتىپمۇ پايدا ئالغىلى بولامدۇ؟ ـ دېگەنىدىم مەن بىر قېتىم ئۇنىڭغا تاسادىپىيلا.

ـ نېمە دېگەنلىرى بۇ؟ ئالتە ـ يەتتە پۇڭلۇق بىر دانە گاز شارغا گاز قاچىلاپ 50 پۇڭ ساتسىلا، بىر موچەنلىك گاز شارغا گاز قاچىلاپ بىر يۈەن، ئىككى يۈەن ساتسىلا، پايدا ئالغان ھېسابلانمامدۇ؟

ـ كېتىدىغان گاز تايىنلىققۇ ھەقاچان؟

– بىر تال گاز شارغا بىرنەچچە پۇڭلۇق گاز كېتىدۇ ياكى ھاۋا كېتىدۇ، دەسمايىسى شۇنچىلىك؟
– بايرام كۈنلىرىدە گاز شاردىن قانچىنى ساتالايلا؟
– باللار بايرىمى كۈنىدە ئۈچ، تۆت مىڭنى ساتالايمەن.
– ئۇنداق بولسا، ئالىدىغان پايدىلىرى ئاز ئەمەس ئىكەن ـ دە؟
– لېكىن بۇ ھەممىلا ئادەمنىڭ قولىدىن كېلىدىغان ئىش ئەمەس، چۈنكى بۇ ئىشتا سېتىش ئىقتىدارى بولسا، شار سېتىشتىن نومۇس قىلمىسا، پۇل تاپقىلى بولىدۇ، بولمىسا دوراپ قىلغىلى بولمايدۇ.

خاتىمە

يۇقىرىقى بايانلاردىن نۇرغۇن نەرسىلەرنى بىلىۋالغىلى بولىدۇ. لېكىن، ھەر بىر ئىشنىڭ ئۆزىگە خاس ئارتۇقچىلىقى، يېتەرسىزلىكى بار. ئەمما، جەمئىيەتتە ئۇششاق مال تىجارىتى بىلەن شۇغۇللىنىپ نەتىجە ۋە تەجرىبە ياراتقان كىشىلەر يالغۇز بۇلا ئەمەس. بىلىش كېرەككى، چەرچىنمال تىجارىتىنىڭ پايدىسى ئەزەلدىن ياخشى بولۇپ كەلگەن، كەلگۈسىدىمۇ شۇنداق بولىدۇ. بۇ قانۇنىيەت. ئۇ، ئىنسانىيەتنىڭ ماددىي، مەنىۋى تۇرمۇشىدا ئۆزلۈكسىز پەيدا بولىدىغان ئېھتىياجىنى ھاسىل قىلىدۇ. تۇرمۇش يېڭىلانسا، ئۇششاق مال تۈرى، سانى، مىقدارى مۇناسىپ ئۆزگىرىپ بارىدۇ. ئېھتىياج مۇناسىپ ھالدا ئېشىپ بارىدۇ. چۈنكى، بۇ خىل مەھسۇلاتلارنىڭ ئۇپراش، بۇزۇلۇش، ئىستېمال قىلىنىش دائىرىسى ئىنتايىن كەڭ ھەم چوڭ بولۇپ، بۇزۇلغاندىن كېيىن زور بىر قىسمىنى رېمونت قىلىپ ئىشلەتكىلى بولمايدۇ. رېمونت قىلىپ ئىشلىتىش قىممىتى بىلەن تەييار مەھسۇلاتنىڭ قىممىتىنى سېلىشتۇرغاندا، تەييار مەھسۇلاتنىڭ قىممىتى تۆۋەن، ئۈنۈمى يۇقىرى بولىدۇ. بۇنىڭدا ئاساسەن كىشىلەر بۇ خىل مەھسۇلاتلارنى يېڭىلاپ ئىشلىتىشنى

تاللاش ئوبيېكتى قىلىدۇ. شۇڭا، ئۇششاق مال تىجارىتى بىلەن شۇغۇللانغان كىشىلەرنىڭ پايدىسى ئاز - ئازدىن جۇغلىنىپ، مەلۇم ۋاقىتتىن كېيىن چوڭ بىر سانىنى ھاسىل قىلىدۇ. شۇڭا تۇنجى تىجارەتتە ئۇتۇق قازىناي دېسىڭىز، ئۇششاق مال تىجارىتى بىلەن شۇغۇللىنىڭ. باشقا تۈردىكى تىجارەتتە ۋەيران بولۇپ، قايتا باش كۆتۈرەي دېسىڭىزمۇ، ئۇششاق مال تىجارىتى بىلەن شۇغۇللىنىڭ. چۈنكى، بۇ خىل مال تىجارىتى، چوڭ تىجارەتنىڭ ئاساسى، شۇنداقلا تىجارەتنىڭ ئالتۇن دەرۋازىسىنى ئاچىدىغان ئاچقۇچ!

پۇل ئەسلى ئەتراپىمىزدا

بىر كۈنى مەھەللىدە كەكە، پىچاق چاقلايدىغان چاقچىنى ئۇچرىتىپ، ئەھۋالىغا قىزىقىپ سورىدىم:

— سىلى ۋېلىسىپىت بىلەن ئۆيمۇ ئۆي يىرىپ، كەكە، پىچاق چاقلاش بىلەن شۇغۇللانغىلى قانچە يىل بولدى؟

— ئون يىلدىن ئاشتى.

— ھەر كۈنى قانچە پۇل تاپالايلا؟

— گاھى كۈنلىرى 50 ~ 60 يۈەن، گاھى كۈنلىرى 30 ~ 40 يۈەن چۈشىدۇ...

— ئوتتۇرا ھېساب بىلەن ھەر كۈنى 30 يۈەندىن كىرىم بولدى، دېسەك، بىر ئايدا 900 يۈەن بولىدىكەن، بىر يىلدا 10 ~11 مىڭ يۈەن تاپالايدىكەنلا ـ دە !؟ شۇنداق بولغاندا، ئون يىلدا 100 مىڭ يۈەندىن ئارتۇق پۇل يانچۇقلىرىغا كىرىپتۇ...

— ئىنچكە ھېسابلىساق، ئۇنىڭدىنمۇ كۆپ.

— ئۇنداق بولسا، جاننى چىغىرىق ۋېلىسىپىت بىلەن قىينىماي، شەھەرنىڭ ئاۋات يېرىگە دۇكاندىن بىرنى ئاچسىلا، ئىچكىرىگە كىرىپ، چەتكە چىقىپ، مال ئەكېلىپ، ئولتۇرۇپ ئوقەت قىلسىلا، بولمامدۇ؟ ـ دەپ گەپكە قوشۇق سالدى شۇ مەيداندا تۇرغانلاردىن بىرى.

— نېمە دەيدىغانلا ئۇكام، ماڭا بۇنىڭدىن بەلەن ئىش يوق، بۇ ھۈنەرنىڭ قەدرىنى ئۆزۈم بىلىمەن، ۋېلىسىپىت سەت بولغان بىلەن يول يۈرسەم كۆتۈرۈپ ماڭىدۇ، ئايلانما تاسمىسىنى قوم چاق بىلەن ئارقا كۇدىنىنىڭ بەندىشىغا سېلىپ، پىدالنى تەپسەم پۇل تېپىپ بېرىدۇ، دېمەك، پۇل يېنىمدا تۇرسا، ئۇنى تاشلاپ

نەگە بارمەن؟ ئىش ـ ئوقەتنىڭ يولىنى بىلىدىغان بولساق، تاپىدىغان پۇل دېگەن ئۆز يېنىمىزدىلا بار. بۇنى نۇرغۇن خەق ئۇقماي، پۇل تاپالمىدۇق دەپ ۋايسايدۇ، كاللا يۇگۇرتۇپ، پەم ئىشلەتسە، ئۆز يۇرتىدىمۇ پۇل تاپقىلى بولىدۇ...

چاقچىنىڭ گېپىنىڭ ھەقىقەتەنمۇ ئاساسى بار ئىدى. كونىلار «يول تاپىنىمىزنىڭ ئاستىدا» دەپ تولىمۇ جايىدا ئېيتقان. بۇ ئاساسسىز گەپ ئەمەس. «يول تاپىنىمىزنىڭ ئاستىدا»، پۇل ئالىقىنىمىزدا ئىكەن. بۇنىڭدىن كۆرۈشكە بولىدۇكى، يېقىنلىق جەھەتتىن ئالغاندىمۇ، يىراقلىق نۇقتىسىدىن قارىغاندىمۇ، پۇل يېنىمىزدا، ئەتراپىمىزدا. ۋاھالەنكى، سىز تاپماقچى ۋە خەجلىمەكچى بولغان پۇل ئۆزلۈكىدىن قولغا كەلمەيدۇ، شۇنداقلا ئۇنى بىراۋ تاشلاپمۇ بەرمەيدۇ. پۇل، ئەتراپىمىزدا بولغان بىلەن ئۇنى كونترول قىلىش، ھەقىقىي يوسۇندا ئۆزگە مەنسۇپ قىلىش ئاسان ئەمەس، بەلكى نۇرغۇن ئەجىر، پەم ـ پاراسەت سىڭدۈرۈش، تەر ئاققۇزۇش، ئەقىل ئىشلىتىشكە توغرا كېلىدۇ. مانا بۇ پۇل ئالىقىنىمىزدا دېگەن ئۇقۇمنىڭ ھەقىقىي مەنىسى. پۇل ئەتراپىمىزدا دېگەن سۆز چوڭقۇر مەنىگە ئىگە بولۇپ، ئوبرازلاشتۇرۇلغان، تەبىق قىلىنغان بۇ ئۇقۇمنىڭ ھەقىقىي مەنىسىمۇ يەنىلا ئادەملەرنىڭ ئۆزىدە ئۆز ئىپادىسىنى تاپىدۇ. خۇددى «چاقچى» غا ئوخشاش چۈشەنگەندىلا ھەقىقىي مەنىسى تولۇق يېشىلگەن ۋە ئەمەلىيەتكە تەتبىقلانغان بولىدۇ.

شۇنى مۇئەييەنلەشتۈرۈشكە بولىدۇكى، سىز تاپىدىغان، خەجلەيدىغان ۋە قىممەت يارىتىدىغان پۇللارنىڭ ھەممىسى، قايسى جايغا بارمايلى، ھامان بىز بىلەن بىللە بولىدۇ، سىزدىن ئايرىلغان ھالدا مەۋجۇت بولمايدۇ. ئۇ دائىم، ھەممىلا يەردە سىزگە ھەمراھ بولۇپ تۇرىدۇ. لېكىن، ئۇنى بىلىپ، پۇرسەتنى تۇتۇپ، ھەقىقىي يوسۇندا قولغا كىرگۈزۈپ پايدىلىنىشنى ئىشقا ئاشۇرۇش ئاسان ئەمەس. پۇل تاپقىلى بولىدىغان ئىمكانىيەت تۇرۇپ، ئۇنىڭغا ئىگە بولۇشقا جۈرئەت قىلالمىسىڭىز،

پايدىلىنىشنى بىلمىسىڭىز، تەبىئىيكى، ئۇنىڭ ئەتراپىڭىزدا ئىكەنلىكىنى مەڭگۈ ھېس قىلالماسلىقىڭىز مۇمكىن.

پۇلنى پۇل تاپىدۇ، يەنى پۇل مەبلەغ قىلىنىش ئارقىلىق پۇلنى تاپىدۇ، بۇ خۇددى «قار پومزىكىنى يۇمىلاتقانسېرى چوڭلىغان» دەك بىر ئىش. پۇلنى مەبلەغ قىلىپ سېلىشنى بىلمىگەندە، ئۇنىڭ رولىدىن پايدىلانغىلى بولمايدۇ. يۇمىلىتىشنى بىلمىسە بىرسى ئىككى بولماي، ئۆز پېتى تۇرۇۋېرىدۇ، بەلكى خەجلىنىپ تۈگەيدۇ. پۇل تېپىش يەنە بىر جەھەتتىن تەبىئىي، ئىجتىمائىي شارائىت بىلەنمۇ مۇناسىۋەتلىك بولىدۇ. ئالايلۇق، نۇرغۇن كىشىلەر پۇل تېپىش پۇرسىتى ۋە قولغا كەلتۈرسە بولىدىغان پۇل مەنبەلىرى بارلىقىنى پەقەت ھېس قىلمايدۇ، نەتىجىدە ھېچنېمىگە ئېرىشەلمەيدۇ.پۇل تېپىش يولىنى ھېس قىلمىغۇچىلارغا نىسبەتەن ئېيتقاندا، پۇل تېپىش، پۇل توپلاش ئىستىكى تەبىئىي ھالدا ئۆز تەسىرىنى يوقىتىدۇ. ئۇنداقلار مەلۇم ئىش - ھەرىكەت بىلەن شۇغۇللىنىپ پۇل تاپقىلى بولىدىغانلىقىغا ئىشەنمەيدۇ، ئادەتتىكى ئىشنى ياراتمايدۇ، چوڭ ئىش قولىدىن كەلمەيدۇ. بۇ بىر خىل ئۆلگەن ھېسسىيات بولۇپ، تېگىدىن ئالغاندا، بېكىنمىچىلىككە مەنسۇپ روھىي ھادىسە ھېسابلىنىدۇ. ئالايلۇق، مەلۇم ئادەم بىرەر جايدا بىر ياكى بىرقانچە ئىشنى قىلسا چوقۇم مۇۋەپپەقىيەت قازىنالايدۇ، پۇل تاپالايدۇ. ئەمما، شۇ ئىشنى قىلمىسا، پۇل تېپىش ھېسسىياتى كۈچلۈك بولسىمۇ، ھېچنېمىگە ئېرىشەلمەيدۇ. ئەتراپىدىكى بىرەر ئىشنى قىلىشنى ئويلىغاندىمۇ، جۈرئەتلىك ھالدا قول سېلىشنى بىلمىسە، ئۇ ئىش پۇل تاپقىلى بولمايدىغاندەك تۇيغۇ بېرىپ قويىدۇ - دە، نەزىرىنى يىراق جايدىكى ئىشلارغا سالىدۇ. شۇنىڭ بىلەن، باشقىلار ئاللىقاچان بېشىنى تۇتۇپ بولغان بىرەر كەسىپ ياكى تۈرگە كىرىپ، باشقىلارغا ئوخشاش «ئوڭاي» پۇل تاپقۇسى كېلىدۇ. شۇنداق پۇل تاپقان كىشىلەرنىڭ ئەمەلىيەتتە شۇ كەسىپنىڭ ئەھلىگە، نۇرغۇن سەرمايىگە، پۇل تېپىش يوللىرىغا،

تەجرىبە - ساۋاقلارغا ئىگە بولغانلىقىنى ئويلىمايدۇ. دېمەك، بۇ كەسىپكە كېچىكىپ قوشۇلغان ئادەم مەغلۇپ بولمىغاندىمۇ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشى تولىمۇ مۇشكۇل بولىدۇ. شۇڭا، پۇل تاپاي دېگۈچىلەر شۇ جاي، شۇ ئورۇندا يېڭى بىر تۈر - كەسىپنى، كىشىلەر ھېس قىلمىغان، ئەمما قىلسا ئۈنۈمى بولىدىغان ئىشنى قىلىشى، پۇل تېپىشنىڭ يولىنى ئېچىشى كېرەك (بۇ نۇرغۇن مەبلىغى بارلار ئۈچۈنمۇ ئۇيغۇن كېلىدۇ). ئۆزى بىلمىگەن كەسىپكە مەبلەغ سېلىش، كۆپ ھاللاردا پايدىدىن كۆرە زىيان تارتىشقا ئېلىپ بارىدۇ.

شۇنى جەزملەشتۈرۈپ ئېيتىشقا بولىدۇكى، مەلۇم بىر جايدىكى ھېچكىم ھېس قىلمىغان بىر ئىشنى باشقا جايدىن كەلگەن بىرسى قىلسا چوقۇم پۇل تاپالايدۇ. شۇ جايدىكى بىرسى باشقا جايغا بېرىپ، يەنە بىر ئىشنى قىلسىمۇ ئوخشاشلا پۇل تاپالايدۇ، سەۋەبى، ئادەملەرنىڭ ياشاش شارائىتى، تەرەققىيات ئەھۋالى ئوخشاش بولمايدۇ، تۇرمۇش قارىشى، پۇل تېپىش ھۈنەر - سەنئىتى يۇقىرى - تۆۋەن بولىدۇ. شەرت - شارائىت، ھۈنەر، تېخنىكا، ئەقىل - پاراسەت، ئەجىر - مېھنەت ئوخشىمايدۇ. بۇ خىل روھ ئېچىۋېتىشكە قاراپ تەرەققىي قىلىپ، كىشىگە جاسارەت ۋە مۇۋەپپەقىيەت پۇرسىتى يارىتىپ بېرىدۇ. ھەر قانداق ئادەم ئۆز جايىدا تۇرۇپمۇ پۇل تاپالايدۇ. ئەمما ئىقتىساد، سودا، ئالماشتۇرۇش نۇقتىسىدىن قارىغاندا بۇنداق قىلىشنىڭ نۇرغۇن ئەۋزەللىكى، ئارتۇقچىلىقلىرى بار. بۇ يەردە دېيىلىۋاتقان گەپ، كىچىك جەھەتتىن بولۇۋاتقانلىقتىن، چوڭ جەھەتتىكى ئىشلارنىڭ ئەۋزەللىكى، يېتەرسىزلىكى ئۈستىدە توختىلىش ئورۇنسىز. ئەسلىي گەپكە كەلسەك، پۇل ھەر قانداق ئادەمنىڭ ئەتراپىدا بار.

پۇل تېپىشتا پۇرسەتتىن پايدىلىنىش تولىمۇ زۆرۈر. مەيلى باشقا جايلاردىن مال يۆتكىسۇن ياكى باشقا جايلارغا مال ئاپارسۇن، چوڭ پايدىنىڭ يەنىلا يېنىمىزدا ئىكەنلىكىگە

ئىشىنىشىڭىز كېرەك.

يېڭىدىن پۇل تېپىشقا كىرىشكەن، بېكىنمە كۆز قاراشتىكى كىشىلەرنىڭ پۇلنى باشقا جايلاردا كۆپ تاپقىلى بولىدۇ، دېيىشىنىڭ ئاساسى بارمۇ - يوق؟ مېنىڭچە، ئاساسى يوق! ئەمەلىيەتتە، پۇلنى ئەتراپىمىزدىن كۆپلەپ تاپقىلى بولىدۇ. بىر دوستۇم ماڭا مۇنداق بىر ئىشنى سۆزلەپ بەرگەنىدى:

— مېنىڭ كەپتەر باقىدىغان بىر دوستۇم بار، ئۇ، كەپتەرنى ئانا قىلىپ، ھەر يىلى نۇرغۇن پايدا ئالىدۇ. ئۇ ئەتىياز، يازدا كەپتەرلەرنىڭ ياخشىسىنى داڭدارلىرىنى سېتىۋېلىپ بېقىپ، بالا چىقارتىپ، چوڭ قىلىپ ساتىدۇ؛ كۈزدە، قىشتا كەپتەرلەرنىڭ بىرسىنىمۇ قالدۇرماي سېتىپ، قىشتا كېتىدىغان دان، ئۆلۈش - يوقىلىشتىن بولىدىغان چىقىمنى تېجەيدۇ، كەپتەرلەردە يۇقۇملۇق كېسەل تارقالغاندا، كەپتەر باققۇچىلارغا كېسەللىكنىڭ ئالدىنى ئېلىش دورىلىرىنى ساتىدۇ؛ كۈزدە دان ئەرزانلىغاندا تونىنا - تونىنلاپ سېتىۋالىدۇ، يازدا ھەسسىلەپ پايدىسىغا ساتىدۇ، ھەر بازار كۈنلۈكى باشقىلار ساتقىلى ئېلىپ كىرگەن كەپتەرلەرنى ئېلىپ، پايدىسىغا ساتىدۇ، قىلىدىغان ئىشى مانا شۇ. لېكىن، كۆپ پۇل تاپىمەن دەپ چوڭ ئىشلارغا ئېسىلىۋالمايدۇ، كۆپ دەسمايە سېلىپمۇ يۈرمەيدۇ، باشقا جايلارغا قاترىمايدۇ. بەلكى، شۇ بىر ئەتراپنى ئايلىنىپ يۈرۈپلا خېلى پۇل تاپىدۇ، يىللىق پايدىسىنى 20 ~ 30 مىڭ يۈەندىن كەملەتمەيدۇ. ئىككى دانە كەپتەرنى 75 مىڭ يۈەنگە سېتىپ، بىنادىن ئۆي سېتىۋالدىم دېسەم، بەلكىم ئىشەنمەسسىز. لېكىن، ئىشىنىڭ - ئىشەنمەڭ، بۇ ئەمەلىيەت!

بۇنداق مىساللار بىزدە ناھايىتىمۇ كۆپ، پۇل تاپىمىز دەيدىكەنمىز، ئەتراپىڭىزغا ئەستايىدىل نەزەر سېلىپ، مۇلاھىزە يۈرگۈزۈشىڭىز كېرەك، كىشىلەر نېمىگە ئېھتىياجلىق؟ ئۆزىمىزگىچۇ؟ كىشىلەر نېمىنى سېتىۋالىدۇ؟ سىز نېمىنى ئېلىپ - سېتىشىڭىز كېرەكلىكىنى بىلىشىمىز كېرەك.

ئۆزىمىزنىڭ ئەتراپىمىزدا قانچىلىك ئىمكانىيەت بار؟ قانداق پايدىلىنىش كېرەك؟ كىشىلەر بۇ ئىمكانىيەتنىڭ قايسى تەرىپىدىن پايدىلاندى؟ يەنە قايسى تەرىپى قالدى؟ مانا مۇشۇلارغا توغرا جاۋاب تېپىش ھەم جۈرئەتلىك بولۇپ، ئەتراپىمىزدىكى پۇلنى قولغا كەلتۈرۈش ئۈچۈن ئاتلىنىشىمىز كېرەك.

بۇ يەردە شۇنى ئەسكەرتىپ ئۆتۈش كېرەككى، كاتتا سودا بىلەن شۇغۇللانغۇچىلارنىڭ تۇنجى قەدىمىنى سۈرۈشتۈرسەك ئۇلار ئەينى چاغلاردا پۇلنى ئاددىي، كىچىك ئىشلاردىن تاپقان ۋە ئاساسىنى تۇرغۇزۇپ، شۇنىڭ تۈرتكىسىدە يول تېپىپ، چوڭ ئىشلارنى ۋۇجۇدقا چىقارغان ۋە تەۋەككۇل قىلىپ مەبلەغ سېلىپ بۈگۈننى ياراتقان.

تىجارەتتىكى بوشلۇق ئېڭى ۋە پۇل تېپىش

كېسىپ ئېيتىشقا بولىدۇكى، جاھاندا پۇل تېپىشنىڭ يوللىرى ناھايىتىمۇ كۆپ. ئەمما، پۇل تېپىشقا ئىمكانىيەت يارىتىپ بېرىدىغان بىر نەرسە بار. ئۇ بولسىمۇ، تىجارەتتىكى بوشلۇق. تىجارەتتىكى بوشلۇق يەنە بىر مەنىدىن ئالغاندا پۇل تېپىشنىڭ، تىجارەتكە كىرىشىشنىڭ ئالدىنقى شەرتلىرىدىن بىرسى. شۇڭا، ھەر قانداق تىجارەتچىدە بوشلۇق ئېڭى ۋە بوشلۇقتىن ئۈنۈملۈك پايدىلىنىش ئىقتىدارى بولۇشى كېرەك، ئۇنداق بولمايدىكەن تىجارەتتە ھەر قانچە قىلغان بىلەنمۇ ئويلىغىنىدەك پۇل تاپالىشى ناتايىن. ئۇنداقتا، تىجارەتتىكى بوشلۇق زادى قانداق پەيدا بولىدۇ؟ بۇنىڭ ئۈچۈن گەپنى بوشلۇق بىلەن رىقابەت ئوتتۇرىسىدىكى باغلىنىشتىن باشلاش زۆرۈر بولىدۇ. شۇ چاغدىلا بوشلۇق ھەققىدە مەلۇم چۈشەنچىگە ئىگە بولالايسىز.

پەلسەپىۋىلىك نۇقتىسىدىن ئېيتقاندا، رىقابەت ئىچىدە بوشلۇق بولىدۇ، بوشلۇق ئىچىدە رىقابەت بولىدۇ. بۇ ئۇلاردىكى بىر خىل قانۇنىيەت. ئەمما، ئۇلار ئوتتۇرىسىدا ئۆز ئارا مەھكەم باغلانغان ئورتاقلىق بولۇشى ناتايىن. چۈنكى، ئۇلار كۆپ ھاللاردا بىر - بىرسىنىڭ ئىچكى قىسمىدا مەۋجۇت بولسىمۇ، بۇ خىل مەۋجۇتلۇق شەكلىدە بىر - بىرسىنى شەرت قىلىشى ناتايىن. ئايرىم ھاللاردا بوشلۇق رىقابەتكە مەلۇم نىسبەتتە تارايتىش رولىنى ئوينىشى مۇمكىن. ئەمما، رىقابەت بوشلۇق ئۈچۈن خىزمەت قىلىشى ناتايىن. مۇشۇنىڭدىن قارىغاندا، بوشلۇق ھامان ئادەملەرنىڭ تولدۇرۇشىغا، رىقابەت بولسا تارايتىشىغا

موھتاج بولىدۇ. بۇ ھال كىشىلەردە ئوخشاش بولمىغان ئىنكاسلارنى ۋە ھەرىكەتلەرنى پەيدا قىلىدۇ؛ زىچلىق كۆپ ھاللاردا بىراز بولۇش تۇيغۇسىنى ۋە ئالدىراشچىلىقنى كەلتۈرۈپ چىقىرىدۇ؛ بوشلۇق بولسا، دىلغۇللۇق، ھۇرۇنلۇق ۋە ئېھتىياتچانلىقنى كەلتۈرۈپ چىقىرىدۇ. زىچلىق ھامان ئاشكارا ھالەتتە، بوشلۇق بولسا، يوشۇرۇن ھالەتتە بولىدۇ؛ زىچلىقنى پەرق ئېتىش ئاسان، بوشلۇقنى پەرق قىلىش قىيىن بولىدۇ. شۇڭا نۇرغۇن ئادەملەرگە دۇنيا زىچلىق بىلەن تولۇپ كەتكەندەك، بوشلۇق زادىلا مەۋجۇت ئەمەستەك بىلىنىدۇ. ئەمەلىيەتتە بولسا، ئەتراپىمىزدا نۇرغۇن بوشلۇق ۋە كەڭلىك مەۋجۇتتۇر.

قايسى نۇقتىدىن نەزەر سېلىشتىن قەتئىينەزەر، بوشلۇق يوق دەپ زارلىنىشنىڭ بەك چوڭ ئاساسى يوق. بۇ يەردىكى گەپ سىزنىڭ بوشلۇق بىلەن زىچلىقنى پەرق ئېتىش ئىقتىدارىڭىزنىڭ بار - يوقلۇقى ۋە يۇقىرى - تۆۋەنلىكىدە. بوشلۇق ئىنسانىيەت دۇنياسىدىكى ئىمكانىيەت يولى بولۇپ، ئۇ كىشىلەرگە ماددىي ۋە مەنىۋى بايلىق يارىتىپ بېرىشكە پۇرسەت تۇغدۇرۇپ بېرىدۇ، يېڭى ئۇتۇق ئاتا قىلىدۇ. ئۇنداقتا، ئۇنى قانداق پەرق ئېتىش، قانداق تېپىش كېرەك؟ روشەنكى، بوشلۇقنى پەرق ئېتىش - ئۇزاق مۇددەتلىك تەجرىبە - ساۋاقلارنى يەكۈنلەشتىن ھاسىل بولىدىغان ئىقتىداردىن بارلىققا كېلىدۇ، ئۇ يەنە، كۈچلۈك ئىجادچانلىقتىن پەيدا بولغان روھىي كۈچتىن، سەزگۈرلۈكتىن پەيدا بولغان مول، ئەتراپلىق ئۇچۇر ئېڭى بىلەن سۇغۇرۇلغان بولىدۇ.

ئىسلاھات، ئېچىۋېتىش يولغا قويۇلغان، سودا - سانائەت، ئۇچۇر، پەن - تېخنىكا ئۇچقاندەك تەرەققىي قىلىۋاتقان بۈگۈنكى كۈندە، ھەر بىر ئادەم مەلۇم بوشلۇق ئېڭىغا ۋە بوشلۇقتىن پايدىلىنىش ئىقتىدارىغا ئىگە بولۇشى كېرەك. ئۇنىڭسىز ياخشى ياشاش شارائىتى ۋە گۈزەل كېلەچەكتىن سۆز ئېچىش قىيىن.

ئۇزاق زامانلار مابەينىدە، سىزنىڭ ئېڭىڭىز بەكلا

قاتماللىشىپ كەتكەن، دوگما ۋە ئۇششاق، ئەنئەنىۋى ئىشلەپچىقىرىش ئۇسۇلى، بىكىنمىچىلىك بوشلۇق ئېڭىمىزنى پۈتۈنلەي نابۇت قىلىۋەتكەن، بۇنىڭ تەسىرى ھېلىھەممۇ ناھايىتى ئېغىر دەرىجىدە مەۋجۇتلۇقىنى ساقلاپ كېلىۋاتىدۇ. شۇ سەۋەبتىن، نۇرغۇن كىشىلەر ئۆزىنى تاشلىۋېتىپ، دەۋرنىڭ، جەمئىيەتنىڭ ئارقىسىدا قېلىۋاتىدۇ. ئۇلار ھە دېسىلا دەۋردىن، جەمئىيەتتىن ئاغرىنىپ زارلىنىۋاتىدۇ. بۇ تولىمۇ بىچارىلىك بولۇپلا قالماستىن، سەل قاراشقا بولمايدىغان، قاتتىق قامچىلاشقا تېگىشلىك بىر ئىش. شۇنى بىلىش كېرەككى، ھازىرقى دەۋردىن زارلىنىش كېلەچەكتە ئۇنىڭدىن ئېغىر ئاقىۋەت ئېلىپ كېلىدۇكى، ھەرگىز پايدا بەرمەيدۇ. شۇنىڭ ئۈچۈن ھەر بىر ئادەم بوشلۇقتىن پايدىلىنىشقا ماھىر بولۇشتىن ئىبارەت ئاكتىپ روھىي ھالەتنى يېتىلدۈرۈشى ۋە بوشلۇقنى ئۆزى ئۈچۈن خىزمەت قىلدۇرالايدىغان ئىقتىدارنى ھازىرلىشى كېرەك.

ئۇنداقتا بوشلۇق زادى نەدە؟ ئەتراپىمىزغا قارايدىغان بولساق، مۆلچەرلىگۈسىز بوشلۇق بارلىقىنى ھېس قىلماي قالمايسىز جەمئىيەتنى يۈزەكى نۇقتىدىن كۆزەتكەندە، بوشلۇقنىڭ بارلىقى ۋە مەۋجۇتلۇقىنى كۆرەلمەيسىز، پەقەت ئىنچىكە، ئەتراپلىق كۆزەتكەندىلا، ئاندىن نەزىرىمىز بوشلۇقنىڭ «يوق» لۇق قورغىنىدىن ھالقىپ ئۆتۈپ، ھەقىقىي بوشلۇقنى روشەن ھالدا كۆرەلەيدۇ. مەسىلەن، ھەممە كىشىگە دېگۈدەك ئورتاق، تونۇشلۇق، ئەڭ زىچ بولۇپ كۆرۈنىدىغان سودا ـ تىجارەتنى ئالىدىغان بولساق، ئۇنىڭدا زادىلا بوشلۇق كۆرۈنمەيدۇ، ھەممىلا ئادەم سودا ـ تىجارەت بىلەن مەشغۇل بولۇۋاتقاندەك، ئالغۇچىلاردىن ساتقۇچىلار كۆپتەك، بۇ ئىشقا يېڭىدىن كىرىشكە ئىمكانىيەت يوقتەك، «يول» ئىنتايىن تار، قىستا ـ قىستاڭ كۆرۈنىدۇ؛ ئەمما، جۈرئەتلىك كىشىلەر بۇ قاينامغا سەكرەپ چۈشۈپ، ئۇ يەردىن بوشلۇق تېپىپ، شۇ بوشلۇقنى تولدۇرۇپ، تىجارىتىنى جانلاندۇرىدۇ. ھەتتاكى، بەزىلىرى تىجارىتى روناق تاپقان باشقا

تىجارەتچىلەرنى بېسىپ چۈشۈپ، ئۇلاردىن ئۈستۈن تۇرۇش ئارقىلىق، تىجارەتتە بىردىنلا ئۇتۇق قازىنىدۇ، «بالدۇر چىققان قۇلاقتىن، كېيىن چىققان مۈڭگۈز ئېشىپ كېتىپتۇ» دېگەندەك ھەيران قالارلىق ئىشنى قىلىدۇ. بۇنىڭدىكى سىر باشقا بىر ئالاھىدە ئىش بولماستىن، پەقەت مۇشۇ ساھەدىكى مەلۇم بىر بوشلۇقنى بايقاپ، ئۇنى تىجارەتتە ئۇتۇق قازىنىشنىڭ مەنبەسى قىلغانلىقىدۇر. بۇنداق كىشىلەر كۆپ ھاللاردا جەمئىيەتنىڭ بىر خىل ياكى بىرقانچە خىل ئېھتىياجىنى قاندۇرۇشنى روناق تېپىشنىڭ ئاساسى قىلغان بولىدۇ. مەسىلەن، تىرانسپورت كەسپىنى ئالىدىغان بولساق، قاتناش - تىرانسپورت ئۇچقاندەك تەرەققىي قىلىۋاتقان بۈگۈنكى كۈندە، تۈرلۈك ماشىنا - ئۈسكۈنە ۋە زاپچاسلار ھە دېگەندە يېڭىلىنىپ تۇرۇۋاتىدۇ. بۇ ھال كىشىلەرنىڭ يۈرۈش - تۇرۇش ۋە ھەر خىل پائالىيەتلىرىدە ئۆزگىرىش ياسىدى. ئالايلۇق، قەدىمدە پىيادە ماڭغان بولسا، ئاڭ سىستېمىسىنىڭ تەرەققىي قىلىشىغا ئەگىشىپ، ھايۋانات ۋە شۇنىڭغا ئوخشىغان قاتناش قوراللىرى ئۈزۈكسىز تەرەققىي قىلىپ، كىشىلەرنىڭ يول يۈرۈشى ئادەتتىكى ئات - ئۇلاغلاردىن ھارۋىغا، ھارۋىدىن ماشىنا - ئايروپىلان ... غىچە يېتىپ باردى، كىشىلەرمۇ ئۆز ئەھۋالىغا يارىشا يول يۈرۈشتە پايدىلىنىدىغان بولدى ۋە كۈندىن - كۈنگە تەرەققىي قىلدۇردى. بۇنداق زامانىۋى قاتناش ۋاستىلىرى بىرسىنىڭ ئارقىسىدىن يەنە بىرسى مەيدانغا كەلدى ۋە ئۈزۈكسىز تەرەققىي قىلىپ يېڭىلىنىپ كەلدى. بۇلارنىڭ ھەممىسى ماھىيەتتە كۆپ تەرەپلىمە، كۆپ قاتلاملىق بوشلۇقنى مەيدانغا كەلتۈردى. يىراقنى قويۇپ، ئەتراپىمىزدىكى قاتناش ۋاستىلىرىغا نەزەر سالىدىغان بولساق، ئەينى چاغدىكى ئېشەك ھارۋىسىنىڭ ئورنىنى ئۈچ چاقلىق ۋېلىسىپىت، ئۈچ چاقلىق ۋېلىسىپىتنىڭ ئورنىنى ئۈچ چاقلىق موتوسىكلىت، ئۇنىڭ ئورنىغا كىچىك جىپ ماشىنىلار ئىگىلىدى، بۇ خىل دەۋرىي قىلىش تىجارەتكە نۇرغۇن بوشلۇق پەيدا قىلىپ باردى.

بۇنداق بوشلۇقتىن بەزىلەر ناھايىتى ئەپچىللىك بىلەن پايدىلاندى؛ بەزىلەر بولسا، ئاشۇ خىل ئەھۋالغا ماس قەدەمدە ھەرىكەت قىلىپ، ھەر قايسى دەۋرلەردىكى ئۆزگىرىشكە ماسلىشىپ دەۋر سورىگەن ئۇسكۇنە تىجارىتى بىلەن، يەنە بەزىلەر ئاشۇ خىل ئۇسكۇنىلەرنىڭ زاپچاسلىرى تىجارىتى بىلەن ۋە يەنە بەزىلەر ئاشۇ خىل ئۇسكۇنىلەرنىڭ رېمونتچىلىق تىجارىتى بىلەن شۇغۇللىنىپ، يۇقىرى تاپاۋەتكە ئېرىشتى. مانا بۇنى بوشلۇق ۋە ئۇنىڭدىن پايدىلىنىشقا ماھىر بولغانلىق دېيىشكە بولىدۇ.

ئادەملەر ئۇچۇن يالغۇز تىجارەتتىلا ئەمەس، بەلكى باشقا ئىشلاردىمۇ نۇرغۇن بوشلۇق ئامىللىرى مەۋجۇت. ھۆكۈمەت خىزمەتچى خادىملىرىنى ئالىدىغان بولساق، ئۇلار شۇغۇللىنىدىغان خىزمەت، ئىشلەپچىقىرىش سورۇنلىرىدىمۇ نۇرغۇن بوشلۇق بار. نۆۋەتتە نۇرغۇن كىشىلەر بۇ بوشلۇقتىن ناھايىتى ياخشى پايدىلىنىۋاتىدۇ. ماھىيەتتە، خىزمەتتىكى قولاي شارائىت، پۇرسەت ۋە بىكار ۋاقىتلارنىڭ ھەممىسى بوشلۇق بولۇپ، بۇنىڭدىن پايدىلىنىپ نۇرغۇن ئىشلارنى قىلغىلى بولىدۇ. مەسىلەن، ھويلا ـ ئارانلاردىن پايدىلىنىپ گۈل ئۆستۈرگىلى، ۋاقىت چىقىرىپ تۈرلۈك مەزمۇنلاردىكى ماقالىلارنى يازغىلى، تۈرلۈك مۇلازىمەتلەرنى قانات يايدۇرغىلى بولىدۇ.

ئۇنداقتا، بوشلۇقنى قانداق پەرق ئېتىش كېرەك؟ بۇنىڭ يولى ناھايىتى كۆپ بولۇپ، ئاساسلىقى مۇنداقچە بىرقانچە خىلغا بۆلۈنىدۇ:

1. تەكشۈرۈشكە ئەھمىيەت بېرىش

بوشلۇق تەكشۈرۈش، تەتقىق قىلىش ئارقىلىقلا مەلۇم بولىدۇ. چۈنكى ھەر قانداق بىر ئىش مەلۇم جەريان ۋە باسقۇچتىن ئۆتىدۇ، ئاندىن نەتىجىلىنىدۇ، بوشلۇقنى بايقاشتا جەمئىيەتنى تەكشۈرۈش، ئەمەلىيەتتىن ئۆتكۈزۈش، ئاندىن بوشلۇققا ئېھتىياجلىق بولغان ئېھتىياج بىلەن مەنبەنى

سېلىشتۇرۇپ تەتقىق قىلىش كېرەك، مۇشۇ يول ئارقىلىق ئىگە بولغان نەتىجە بوشلۇقتىن پايدىلىنىش ئۈنۈمىنى يۇقىرى كۆتۈرۈشتە ناھايىتى مۇھىم. بۇنى كەڭ مەنىدىن چۈشەندۈرگەندە، مەلۇم بىر كىشى تىجارەت بىلەن شۇغۇللانماقچى بولسا، ئالدى بىلەن بازار، سودا ئەھۋالىنى تەكشۈرۈش كېرەك. ئاندىن ئېھتىياج بىلەن مال مەنبەسىنى ئىگىلەپ، بۇ ئىككىسىنىڭ ئارىلىقىدىن بوشلۇقنى تېپىش، بۇلارغا ئاساسەن، شۇ تىجارەتنى قىلىشقا تېگىشلىكمۇ - يوق، تېز ھەرىكەت قىلىش كېرەكمۇ ياكى مەلۇم ۋاقىت كۈتۈش كېرەكمۇ - قانداق؟ دېگەنلەرگە ئېنىق ھۆكۈم قىلغىلى بولىدۇ.

2. ئۆچۈرغا ئەھمىيەت بېرىش

ئۆچۈر كۆپ ھاللاردا بوشلۇقنى ئاشكارىلاش رولىنى ئوينايدۇ، ئەمما نۆۋەتتە نۇرغۇن كىشىلەرنىڭ ئۆچۈر ئېڭى يۇقىرى ئەمەس. تەرەققىي قىلغان دۆلەتلەردە ئۆچۈر جەمئىيىتىنىڭ ھەرىكەتلەندۈرگۈچ كۈچى، سودا - سانائەت، پەن - تېخنىكا كۈندىلىك تۇرمۇشنىڭ جان تومۇرى ھېسابلىنىدۇ. بازار ئىگىلىكى يولغا قويۇلغان ۋە ئۇنىڭ تەرەققىياتى كۈنسېرى ياخشى بولۇۋاتقان بۈگۈنكى كۈندە، ئۆچۈر جەمئىيىتىنىڭ ھەر بىر ھۆجەيرىلىرىگىچە سىڭىپ كىرىپ، ئۆز قۇدرىتىنى نامايان قىلىشقا باشلىدى. ئۇ، بىزگە نۇرغۇن بوشلۇقنى كۆرسىتىپ بېرىۋاتىدۇ. كىشىلەرنىڭ ئۆچۈر ئېڭىنىڭ يۇقىرى كۆتۈرۈلۈشىگە ئەگىشىپ، بوشلۇق ئېڭىمۇ ئۇزۇلكسىز ئۆسىدۇ. چۈنكى ئۆچۈر بوشلۇقنى ئېلىپ كېلىدۇ ۋە بوشلۇقنى نامايان قىلىپ بېرىدۇ. كىشىلەر تىجارەت يولىغا كىرىشىدىكەن، ئاشۇ بوشلۇقتىن پايدىلىنىشقا يۈزلەنمەي قالمايدۇ، ئۇنداقتا، ئۆچۈر ئارقىلىق ئۆچۈر بوشلۇقىنى قانداق بايقاش كېرەك؟ بۇنىڭدا، ئاساسلىقى بازار، تاۋار، ئىستېمال ئۆچۈرى ۋە تۈرلۈك ئىجتىمائىي پائالىيەت، ھەرىكەتلەرنىڭ ئۆچۈرى قاتارلىقلاردىن پايدىلىنىپ، بوشلۇق ئۆچۈرىغا ئىگە بولغىلى

بولىدۇ. تۈرلۈك ئۆچۈرلاردىن ھاسىل بولغان بۇ خىل بوشلۇق ئۆچۈرى تېزلا ئومۇملىشىدۇ. ئۇ، كۆپ ھاللاردا ئاشكارا بولىدۇ. شۇڭا، بۇ خىل بوشلۇقنىڭ ئۈنۈمى ئۈنى تېز بايقاش، ئۇنىڭغا تېز ئىنكاس قايتۇرۇش - قايتۇرالماسلىق بىلەن زىچ مۇناسىۋەتلىك. ئۆچۈر بوشلۇقىنى بايقاش ۋە ئۇنىڭغا ئىگە بولۇشتا كۆز ئۆتكۈر، قۇلاق سەزگۈر، ھەرىكەت چاققان بولۇشى كېرەك.

3. سېلىشتۇرۇش ئارقىلىق بوشلۇقنى تېپىش

بىرەر ئىش - ھەرىكەتنىڭ ياخشى - يامان ياكى ئۈنۈملۈك - ئۈنۈمسىزلىكىنى ئايرىشنىڭ ياخشى ئۇسۇلى سېلىشتۇرۇش بولۇپ، سېلىشتۇرۇش ئارقىلىقلا ئارىلىقتىكى پەرقنى تاپقىلى بولىدۇ؛ بوشلۇقنى تېپىشنىڭ بىر ياخشى ئۇسۇلى يەنىلا سېلىشتۇرۇش بولۇپ، بىرقانچە خىل ئىش - ھەرىكەتنى سېلىشتۇرغاندا، ئۇلار ئارىسىدىكى پەرق ئايدىڭلىشىدۇ. مانا بۇ پەرق قىسمەنلىكنى ھېسابقا ئالمىغاندا كۆپ ھاللاردا بوشلۇقنى شەكىللەندۈرىدۇ. سېلىشتۇرۇش ئارقىلىق بوشلۇقنى تېپىشتەك بۇ خىل ئۇسۇل تىجارەتتە كۆپ قوللىنىلىدۇ. ئۇ، كۆپرەك ئومۇملاشقان بولۇپ، نۇرغۇن تىجارەتچىلەر سودا - سېتىق جەريانىدا تىجارەت تۈرلىرىنى ئۆز ئارا سېلىشتۇرىدۇ ۋە سېلىشتۇرۇش ئۇسۇلى ئارقىلىق، ئىنچىكە ھېسابات ئېلىپ بارىدۇ. شۇنداقلا تىجارەت تۈرلىرىنى سېلىشتۇرۇشتىن تاپقان ئۈنۈمىنى ئايرىپ، ئۈنۈمى ياخشى بولغان تۈرلەرنى كەڭ يولغا قويىدۇ ۋە تەرەققىي قىلدۇرىدۇ، مانا مۇشۇنداق ئۈنۈم ماھىيەتتە بوشلۇق پەيدا قىلغان ئۈنۈم بولۇپ، پايدىلىنىش قىممىتىگە ئىگە.

4. بوشلۇقتىن پايدىلىنىش ئېغىنى يۇقىرى كۆتۈرۈش

ھەر قانداق بىر ئىشنى جايىدا قىلىشقا مەلۇم بىلىم ۋە كەسپىي ئىقتىدار كېتىدۇ. بوشلۇقتىن پايدىلىنىشتىمۇ

بوشلۇقنىڭ نېمىلىكىنى چۈشىنىدىغان ئاڭ ۋە ئىقتىدار بولۇشى كېرەك. بۇنىڭ ئۈچۈن ئەمەلىيەتكە چوڭقۇر چۆكۈشكە، بوشلۇقنى پەرق قىلىشقا دائىر بىلىملەرنى ئەتراپلىق ئۆزلەشتۈرۈشكە توغرا كېلىدۇ. بۇنىڭدا باشقىلارنىڭ بۇ ھەقتىكى تەجرىبە - ساۋاقلىرىنى ئۆرنەك قىلىش، تۈرلۈك نەزەرىيەۋى بىلىملەرنى ئەمەلىيەتتىن ئۆتكۈزۈش كېرەك. قوللىنىش جەريانىدا تەجرىبە قىلىش، بوشلۇقتىن پايدىلىنىش ئىقتىدارىنى ئۈزلۈكسىز يېڭىلاش ۋە مۇستەھكەملەش لازىم.

بۇلاردىن كۆرۈۋېلىشقا بولىدۇكى، تىجارەتتە بوشلۇق يوق دەپ ۋايساش قۇرۇق گەپتىن باشقا ئىش بولمىسا كېرەك. دېمەك، بوشلۇق - پۇرسەت ۋە پۇل دېمەكتۇر، بوشلۇقنى تولدۇرۇشنى بىلگەندىلا، تىجارەتتە پۇل تاپقىلى ، كىشىلىك ھاياتتا يول تاپقىلى بولىدۇ.

ياقا يۇرتتىن چىققانلار نېمە ئۈچۈن
ئاسان پۇل تاپالايدۇ

كىشىلەر ھەمىشە كىمدۇر بىرسىنىڭ يۇرتىدىن چىقىپ كېتىپ باشقا جايدا باي بولۇپ كەلگەنلىكىنى تىلغا ئېلىپ غۇلغۇلا قىلىشىدۇ ۋە بۇنىڭدىكى سىرنى بىلىشكە، ئېچىشقا ئۇرۇنۇپ باقىدۇ. بىراق ئۇنىڭ ئاخىرىدا ھېچقانچە سېھرىي، كۈچ ۋە ئالاھىدە ئىشنىڭ يوقلۇقىنى ھېس قىلىدۇ. نېمىلا دېمەڭ، سىز يەنىلا ئىشەنمەيسىز. بىراق، سىز ئىشنىڭ ياكى ئىشەنمەڭ، رېئاللىققا قايىل بولماي تۇرالمايسىز. شۇنداق ئىكەن، سىز ئۇنىڭ ئاددىيلىقىنى كۆرۈپ توختاپ قالماسلىقىڭىز، يەنىمۇ ئىچكىرىلىگەن ھالدا ئۇنى چۈشىنىپ، تەتقىق قىلىپ كۆرۈشىڭىزگە توغرا كېلىدۇ. ئۇنداقتا، زادى ئۇ خىل كىشىلەر نېمىشقا كۆپ پۇل تاپالايدۇ؟ ھۆكۈمەت نېمىشقا ئىشلەمچى تەشكىللەپ، باشقا جايلارغا ئېلىپ بېرىپ، پۇل تېپىشقا يول ئاچىدۇ؟

بۇ سوئاللارغا جاۋاب بېرىشتىن ئاۋۋال، بىرەيلەننىڭ باشقا يۇرتقا بېرىپ باي بولغانلىقىدىكى ئالاھىدە سەۋەبىنى ئاڭلاپ باقايلى. ئۇ بۇنىڭدىن 10 يىل ئاۋۋال ئۆينى، يۇرتنى تاشلاپ چىقىپ كېتىپ، ئىچكىرىدىكى جايلاردا تىجارەت قىلغانىدى. شۇ چاغدا ئۇ پۇل تاپىمەن دەپ بەك جاپا چەككەن، شۇنداقلا يەنە پۇل تېپىشنىڭ يولى ھەم ياشاشنىڭ بىر قىسىم يوللىرىنى بىلىۋالغان ۋە تونۇپ يەتكەن. باشقا جايدا تارتقان جاپالىرى بىلەن تاپقان پۇللىرىنى سېلىشتۇرسا، ئۇنىڭ جاپاسى كۆپ، راھىتى ئاز بولغان. ئەمما، ئۇ بۇنىڭ ئۈچۈن ئازاب چەكمىگەن،

پۇشايمان قىلمىغان، چۈنكى، كىشىنىڭ يۇرتى ۋە ئۇ يەردىكى كەچۈرمىش، تەجرىبە - ساۋاق، كۆرگەن - بىلگەنلىرى ئۇنى ياشاشتا نۇرغۇن بىلىم ۋە باشقىلار تېپىپ ئالالمايدىغان ئادەت ۋە پاراسەتكە ئىگە قىلغان؛ يەنى بىرىنچىدىن، ئۇ قاتتىق ئىشلەشنى ئادەتكە ئايلاندۇرغان، شۇڭا ئۇ ھەر قانداق جەھەتتە پىششىپ - يېتىلگەن، مەسىلەن، ئۇ ئاچ - توق يۇرۇشكە، كۈنبويى جاپالىق ئىشلەشكە ئادەتلەنگەن، بەدىنى ئىششىقا، جاپاغا بەرداشلىق بېرىدىغان بولۇپ يېتىلگەن؛ قەلبى ئازاب - ئوقۇبەتكە سەۋر بىلەن قارايدىغان ئىدىيەۋى ئاڭ - تۇيغۇغا ئىگە بولغان؛ ئىككىنچىدىن، ئۇ كىمگە قانداق مۇئامىلە قىلىشنى ، قايسى ئىشقا ۋە قايسى ئادەمگە قانداق ئىش قىلىپ بېرىشنى، قانداق جاۋاب بېرىشنى، قانداق ئىدىيەۋى، ماددىي تەييارلىق قىلىشنى بىلىۋالغان؛ ئۈچىنچىدىن، كىشىلىك تۇرمۇشتا قانداق قىلغاندا پۇل تاپقىلى، ياخشى ياشاش پۇرسىتىنى قولغا كەلتۈرگىلى ۋە چىقىش يولى تېپىپ ئائىلىنى ۋە ئۆزىنى ياخشى باققىلى بولىدىغانلىقىنى بىلىپ يەتكەن. تۆتىنچىدىن، قانداق قىلغاندا جەمئىيەتنىڭ بىر قابىل ئەزاسى بولۇپ، بىخەتەر، قەيسەر ۋە ساپ دىللىق بىلەن ياشىغىلى، ۋىجدان - غۇرۇرىنى يوقاتماي، ئىگىلىك تىكلىگىلى بولىدىغانلىقىنى بىلىۋالغان. ئىش قىلىپ، ئۇ گۆدەك قەلبىدىكى خىيالىي تۇيغۇ بولغان يۇرتتىن چىقىپ كەتسە، ئىچكىرىگە بارسا كۆپ پۇل تاپقىلى بولىدۇ، دەيدىغان ساددا قاراشنىڭ قۇربانى بولۇش بىلەن بىر ۋاقىتتا، ھەر ھالدا ياشاش جەريانىدىكى تىجارەت - تاپاۋەت قىلىشنىڭ بىر بۆلەك يولىنى بىلىۋالغان. مانا بۇ ئۇنىڭ ئۈچۈن ئەڭ چوڭ غەلىبە ۋە يېتەرلىك دەسمايە ئىدى. ئۇ ئىچكىرىدە تۆت يىل تۇرۇپ، كۈنبويى باشقىلارغا يالLinىپ ئىشلەپ، يەل - يېمىش سېتىشتەك ئىشلار بىلەن شۇغۇللانغان. كېيىن ئۇ يۇرتىغا قايتىپ كېلىپ توي قىلغان، ئۇنىڭ ئويىدا يەنىلا ئىچكىرىگە بېرىپ، پۇل تېپىپ كېلىش تۇيغۇسى بار ئىدى، بىراق، قېرىپ

قالغان ئاتا - ئانىسى، خوتۇنى ئۇنىڭ يولىنى توستى. ئىچكىرى جايلاردا قىلغان تىجارەتنى قىلاي دېسە، ئىش ئۇ يەردىكىدەك ئېقىپ كەتمەيتتى. ئۇ شۇ چاغدا، ئۆزىنىڭ ئەتراپىغا قاراپ باقتى: ئۇ قىلغۇدەك ھېچ ئىش يوق، ئېتىزنىڭ ئىشى ئۇنىڭ يىلىكىنى يەپ كېتىمەنلا دەپ تۇرىدۇ. ئۇنىڭ نەزىرىدە بۇ ئىش ئۆزىگە ئوخشاش كىشىلەر قىلىدىغان ئىش ئەمەس، قىلسىمۇ، قىلمىسىمۇ بەرىبىر، بىراق قىلسا كىچىك قىلسا ئۇنۇمى بولمايدۇ، چوڭ قىلاي دېسە شارائىت يوق، ئۇنىڭ ئۈستىگە ئۇنداق كۆپ يەر يوق. يەنە بىرسى، ئۇنىڭدا ئۇنچىلىك كۆپ مەبلەغ - ئىمكان يوق. باشقا ئىش قىلسا ئۇنىڭ يۇرتىدا ئانچە ئېقىپ كەتمەيدۇ... ئۇ ئىككىلىنىپ يۈرۈۋىدى، مەھەللىسىدىكى نان قېپىلار ئۇ يەر، بۇ يەرگە تارتىپ، ئۇنىڭ ئۆمرىنى زايا قىلىپ، بورت ياكى قارت، قىمار ئويناشقا تارتىپ كېتىشتى. ھۇرۇنلۇق ئۇنىڭ ئەتراپىدا، ناشايان ئىشلار ئۇنىڭ بېشى ئۈستىدە يورغىلاشقا باشلىدى ...

ئۇ تىجارەت ۋە چىقىش يولى ئۈستىدە بوشلۇق ئىزدىدى. ئۇ بوشلۇق زادى نەدە؟ ئۇ ئاخىرى يەنىلا ئۆز يۇرتۇمدىن چىقىپ كەتسەم، ئاندىن بوشلۇق چىقىدىغان ئوخشايدۇ دەپ ئويلىدى. ئۇ ئاخىرى ناھىيە بازىرىدا، كىشىلەرنىڭ ۋېلىسىپىت بىلەن رىكشىچىلىك قىلىپ پۇل تېپىۋاتقانلىقىنى كۆردى، بۇ بولىدىغان ئىش ئىدى، ئۇ ۋېلىسىپىتتىن بىرنى سېتىۋېلىپ ئۆلارنى دوراپ باقماقچى بولدى، بىراق ئۇ شۇ يەردىكى ئەھۋالغا قاراپ ئىككى ئىشنى ھېس قىلدى: بىرسى، جىسمانىي كۈچنى زىيادە سەرپ قىلىپ، ئۆزىنى خورىتىۋېتىشى تۇرغانلا گەپ، ئىككىنچىسى، بۇ يەردىكى كىراكەشلىكنىڭ ئۆمرى ئۇزۇنغا بارمايدىغاندەك قىلاتتى. چۈنكى بۇ يەردىكى كىشىلەرنىڭ نوپۇسى ئاز، يول مۇساپىسى قىسقا، ئادەتلىنىشى ئاستا ئىدى. بۇ ئۇنىڭ ئۇچۇر كۆز قارىشى ۋە تىجارەت قارىشىدىكى ئالدىن كۆرەرلىكىنىڭ ئىپادىلىنىشى ئىدى. ئۇ كىراكەشلىك قىلىشنى ئىلگىرى ئىچكى

جايلاردىكى كىشىلەردىن بىلىپ، چۈشىنىپ بولغان ۋە ئۆزىمۇ ھارۋا سۆرەپ ماللىرىنى يىراق - يىراق جايلارغا ئاپىرىپ سېتىپ، ھەم غوجايىنىنىڭ سېتىش كىرىمىنى كۈنگە يۈز يۈەندىن چۈشۈرمەسلىك ۋەزىپىسىنى ئادا قىلغان ھەم شۇ جەرياندا كىراكەشلىكنىڭ يوللىرىنى ئاز - تولا بىلىپ قالغانىدى. مانا ئەمدى ئۇ شارائىتى بار جاي ئىزدىدى. ئۇ ئاخىرىدا مارالبېشى ناھىيەسىگە بېرىپ چۈشتى. بۇ يەردە كىشىلەر ۋېلىسىپىت بىلەن ئۆزىنىڭ كۈندىلىك ئىشلىرىنى يۈرۈشتۈرۈشتە ئادەتلىنىش ئىشقا ئاشقان بولۇپ، ئاندا - ساندا كىشىلەر ئۈچ چاقلىق موتوسىكلىت بىلەن كىراكەشلىك قىلىشقا ۋە يول يۈرۈشكە تۇتۇش قىلىۋاتقانىدى. ئۇ بۇنىڭدىن بۇ يەردىكى كىشىلەرنىڭ يەنە بىرنەچچە يىلغىچە ئۈچ چاقلىق موتوسىكلىتقا مىنىشنى داۋاملاشتۇرىدىغانلىقىنى، مانا شۇ ئارىلىقتا پۇرسەت ۋە بوشلۇقنىڭ مەۋجۇتلۇقىنى بىلىپ يەتتى. ئەڭ مۇھىمى بۇ يەردىكى كىشىلەر مۇشۇ خىل قاتناش ۋاستىلىرىغا ئولتۇرۇشنى ئادەت قىلىپ بولغان، ناھىيە يېڭىدىن قۇرۇلۇۋاتقان بولۇپ، كوچىلار شالاڭ، ئادەم كۆپ، شەھەر يوللىرىنىڭ ناھىيە بازىرى ئىچىدىكى مۇساپىسى ئۇزاق، ئاھالىلەر ئولتۇراق رايونلىرى تارقاق، كىراكەشلىككە بولغان ئېھتىياج كۆپ ئىدى. بۇ ئۇنىڭ ئۈچۈن ئوبدان پۇرسەت ۋە پۇل تېپىشتىكى بوشلۇق ئىدى. شۇنىڭ بىلەن ئۇ ئەتراپقا قاراپ يۈرمەي، دەرھال ناھىيە بازىرى ئىچىگە كۆچۈپ بېرىپ، بىردانە نىمكەش موتوسىكلىتنى سېتىۋېلىپ كىراكەشلىك قىلىشقا باشلىدى. ئۇ قاتتىق ۋە ئەستايىدىل، سەممىي ئىشلىدى. ئۇ يەتتە يىلدا ئىككى باللىق بولدى، تېخى يەنە 79 مىڭ يۈەن نەق پۇل ئېشىندى. يىل بويى ئېتىزدىن كىرمەي ئىشلىگەن مەھەللىداشلىرى ئاران - ئاران قورساق بېقىپ، قەرزدىن قۇتۇلالماي كۈن كەچۈردى. بۇ سېلىشتۇرما ئۇنىڭ كۆپ تەرەپلىمە ئارتۇقچىلىقى ۋە ئۇتۇقىنى ئالدىمىزغا تاشلايدۇ. بۇ بىزگە مۇنداق

بىرقانچە تەجرىبىنى ھەدىيە قىلدى:

1. بارلىق ھېس - تۇيغۇسى بىلەن پۇل تېپىشقا بېرىلىش

مەلۇمكى، باشقا جايغا بارغان ئادەمدە يۆلىنىۋېلىش، بېقىنىۋېلىش تۇيغۇسى ۋە ھالىتى بولسا، مۇقەررەركى ئۇ مەغلۇبىيەت بىلەن ۋەيران بولۇشتىن قۇتۇلالمايدۇ. شۇڭا ئۇنداق كىشىلەرنىڭ ھەر قانداقىدا بارلىق ئىمكانىيەت ۋە تىرىشچانلىق بىلەن ئىشلەپ، پۇل تېپىش، تۇرمۇشىنى قامداش تۇيغۇسى، ئىشلەش قىزغىنلىقى، ئۇرغۇپ تۇرغان جاسارىتى بولۇش كېرەك. ھەتتا بۇنداق كىشىلەردە ئەزەلدىن بولۇپ باقمىغان، بولسىمۇ ئەمەلىيەت جەريانىدا ئىشلىتىپ، سىناپ باقمىغان جاسارەت، توختاۋسىز ئىشلەش، قېتىرقىنىپ ئىگىلىك تىكلەش، تۇرمۇشنى قامداش ئىدىيەسى پەيدا بولۇشى كېرەك. بۇ ھال، ئۇنىڭ شۇ جايدىكى تۇرمۇش، پۇل تېپىش يولىدىكى مۇھىم مەنىۋى مەنبەسى ، ئارتۇقچىلىقى بولۇپ شەكىللىنىدۇ. مانا مۇشۇنداق ئىدىيە ئۇ خىل كىشىلەرنىڭ كېچىنى كۈندۈزگە ئۇلاپ ئىشلەش، ئىزدىنىش، قايسى ئىشنى قىلسا پۇل تاپقىلى، روناق تېپىپ باي بولغىلى بولىدىغانلىقى ھەققىدىكى تەجرىبە، ساۋاقلارنى توپلىشىغا مەدەت بېرىدۇ. ئۇلارنىڭ ھالاللىق ۋە ساپ دىللىق ئاساسىي چىقىش نىشانى بولىدۇ. بۇ ھاللارنىڭ شۇ جايدىكى ئوبرازىنى، قەددىنى يۇقىرى كۆتۈرۈشكە تولىمۇ پايدىلىق. بۇنداق بولغاندا، شۇ خىل كىشىلەر يەرلىك كىشىلەرنىڭ قارشى ئېلىشىغا ۋە كەڭ قوللاپ ئىش بېرىشىگە نائىل بولىدۇ.

2. بارلىق ئەقىل - پاراستىنى ئىشقا سېلىپ، پۇل تېپىشنىڭ يوللىرىنى ئېچىش

باشقا جايلارغا بارغان كىشىلەردە ماددىي ۋە مەنىۋى بېسىم پەيدا بولىدۇ. قانداق قىلارمەن، قايسى ئىشنى قىلسام بولار، ئۇ ئىشنى قىلسام قانداق بولار، بۇ ئىشنى قىلسام قانداق بولار؟

دەيدىغان روھىي بىسىم پەيدا بولۇپ، بۇ شۇ كىشىنىڭ ھەرقانداق ئىشقا جۈرئەت قىلىشىغا بولغان قەتئىيلىكىنى ئاشۇرىدۇ. بىرەر جايغا بارغان كىشىنىڭ بىرپىلا پۇل تېپىشى ناتايىن، شۇڭا بۇنداق كىشىلەر شۇ جايدا قولىدا بار مەبلىغىنى ئىسراپ قىلىشتىن تېجەشكە، يوقنى بار قىلىشقا يۈزلىنىدۇ. مانا بۇ بىسىم شۇ كىشىنىڭ ماددىي بىسىمى بولۇپ، ئۇ ماددىي ھاسىلات يارىتىشقا بولغان تەقەززاسىنى ئاشۇرىدۇ. بۇنداق ھالەت شۇ خىل كىشىلەرنىڭ باشقا ئىشنى قويۇپ تۇرۇپ بىر مەزگىل، ھەتتا ئۇزاق مەزگىل بېرىلىپ ئىشلەش، ئىگىلىك يارىتىش، پۇل تېپىشنىڭ پېيىدا بولۇش ھالىتىنى شەكىللەندۈرۈپ، ئۇنى تەدرىجىي ھالدا ئۆزىگە خاس ئالاھىدىلىك ۋە خۇسۇسىيەت قىلىپ يېتىلدۈرىدۇ. شۇڭا ئۇنداق كىشىلەر ئۆزىنىڭ چىقىش يولى ۋە نىشانىغا يېتىش ئۈچۈن شۇ ئىش ۋە شۇ پائالىيەتنىڭ بارلىق جەريانلىرىنى ئىگىلەيدۇ، تەجرىبە توپلايدۇ، ئىزدىنىش بىلەن تەتبىقلاپ ، ئۇنىڭ يېڭى يوللىرى ۋە ئۇسۇللىرىنى تاپىدۇ.

3. كەيپ ـ ساپا ۋە ھۇرۇنلۇقتىن قۇتۇلۇش

يۇقىرىقىدەك بىر قاتار روھىي ۋە ئەمەلىي ھەرىكەت ھالىتى شەكىللەنگەن كىشىدە ھۇرۇنلۇق يوقىلىدۇ، كەيپ ـ ساپاغا بېرىلىش تۇيغۇسى سۇسلىشىدۇ ياكى يوقايدۇ. باشقا جايغا بېرىپ خاراب بولۇش بىر نومۇسلۇق ئىش، ئەمەلىيەتتىمۇ بىر ئادەم ئۈچۈن، نومۇستىن ئېغىر ئازاب بولمىسا كېرەك. روھىي ھالىتى ۋە ئىش ـ ھەرىكىتىدە يۇقىرىقىدەك ئالامەتلەر كۆرۈلسە، ئۇ تەبىئىيكى، كىشىنى ھۇرۇنلۇق قىلىشقا يول قويمايدۇ ياكى نومۇسلۇق ئىشقا قېلىشقا پۇرسەت بەرمەيدۇ. پۇل تېپىش، تۇرمۇشىنى قامداش يوللىرى بىر قەدەر كەڭ ئېچىلغان بولىدۇ. چۈنكى باشقا جايغا بارغاندا ئىلگىرى ئۇ كىشىگە ئادەت ۋە ئەنئەنە بولۇپ كەتكەن كونا دوستلىرى يوق، يۆلەك بولىدىغان ئاتا ـ ئانىسى ياكى قوۋم ـ قېرىنداشلىرى يوق، ئۆگىنىپ قالغان كەيپ، ساپا ۋە ناشايان

ئىشلارنى قىلىشقا ھەمدەم بولىدىغان چۈپقەتلىرى يوق، شۇڭا ئۇلار ئۆمرى ۋە ۋاقتىنىڭ بىر دەقىقىسىنىمۇ ئىسراپ قىلمايدۇ، ھەتتا ئىلگىرى يوقاتقان ۋاقىت، ئىسراپ قىلغان ئۆمۈر، بىھۇدە توزۇتۇۋەتكەن پۇل ـ ماللارغا پۇشايمان قىلىپ، قايتا خاتالىق سادىر قىلىشنىڭ ئالدىنى ئالىدۇ.

4. قىزغىنلىق ۋە ئەلا مۇلازىمەتنى ئارقىلىق كۈچىنى سەرپ قىلىپ، ئۆزىنى ئېزىز قىلىش

باشقا جايغا بارغان كىشىلەرنىڭ كۆپ قىسمى پۇلسىز ياكى پۇلى ئاز كىشىلەر بولۇپ، ئۇلارنىڭ پۇل دەسمايە سېلىپ پۇل تېپىشى ناتايىن، چوڭ گۇرۇھ ۋە سودا مەبلىغى سالىدىغانلارنى ھېسابقا ئالمىغاندا، باشقىلارنىڭ ھەممىسى ئۆزىنىڭ تىرىك جېنىنى، كۈچىنى دەسمايە سېلىپ پۇل تاپىدۇ، بۇنداق پۇل تېپىشنىڭ ئاساسىي مەنبەسى مۇلازىمەتنى دەسمايە قىلىش بولۇپ، پەقەت مۇلازىمەتكە تايىنىپلا پۇل تاپالايدۇ ياكى يەتمەكچى بولغان نىشانىغا يېتەلەيدۇ. شۇڭا، ئۇلار قانداق بولسۇن، قايسى ئىشنى قىلسۇن، باشقىلارغا مۇلازىمەت قىلىدۇ. بۇنداق مۇلازىمەت ئۇلارنىڭ جېنى ھەم تۇرمۇش كەچۈرۈش ۋە پۇل تېپىشنىڭ ھەقىقىي دەسمايىسى بولىدۇ. بۇنداق ئەھۋالدا ئۇلار شۇ يەردىكى يەرلىك كىشىلەرگە قارىغاندا، مۇلازىمەتتە تولىمۇ ئاكتىپ ۋە قىزغىن بولىدۇ ـ دە، ئىش مەنبەسى ئاشىدۇ، شۇ خىل مۇلازىمەتكە ئېھتىياجلىق كىشىلەرنى ئۆزىگە جەلپ قىلىدۇ. شۇنىڭ بىلەن ئۇلارنىڭ تاپاۋىتى زور دەرىجىدە ئاشىدۇ.

5. ھۈنەر ـ كەسىپ ئىگىلەش

يۇقىرىدا سۆزلەپ ئۆتكەندەك، باشقا جايغا بارغان كىشىلەرنىڭ كىشىلىك تۇرمۇشتا چىقىش يولى تېپىش جەھەتتىكى سەزگۈرلۈكى ئىنتايىن كۈچلۈك بولىدۇ ۋە تەجرىبە توپلاشقا ماھىر كېلىدۇ. ئۇنداقلارنىڭ شۇ جايدىكى كىشىلەرگە قارىغاندا، تۇرمۇشقا تۇتقان مۇئامىلىسى كۈچلۈك ۋە جانلىق بولىدۇ. شۇ

جايدا يەرلىكلەر ھېس قىلمىغان ئىشلارنى ئۇلار ھېس قىلىدۇ، يەرلىكلەرگە كونا تۇيۇلغان نەرسىلەر ئۇلارغا يېڭى ۋە ئەپلىك ئىش تۇيۇلىدۇ، يەرلىكلەر قىلىشنى خالىمايدىغان ياكى قىلىشقا ئادەتلەنمىگەن، (كەمسىتىش نەزىرىدىكى ئىش بولسىمۇ)، ئەمما قىلسا بولىدىغان ئىشلار پۇل تېپىشنىڭ ئوبدانلا يولى بولۇپ چېلىقىدۇ. ئۇنىڭ ئۈستىگە بىر جاينىڭ ئارتۇقچىلىقى بىلەن كەمچىلىكى ئوخشاش بولمايدۇ، چوقۇم بىر يەرگە قارىغاندا، يەنە بىر يەرنىڭ ئارتۇقچىلىقى بولىدۇ، باشقا جايغا بارغان كىشىلەرنىڭ يەرلىك كىشىلەرگە قارىغاندا ئىگىلەيدىغان بىلىمى، بىلىدىغان نەرسىلىرى كۆپ بولىدۇ، چۈنكى ئۇ يەردە ئۆزى بىلىدىغان نەرسىلەردىن باشقا ئىلگىرى كۆرۈپ باقمىغان، ئۇچراتمىغان نەرسىلەرنى كۆرۈش، قىلىپ بېقىش، ئاڭلاش پۇرسىتىگە ئېرىشىدۇ ۋە شۇنىڭغا مۇناسىپ يېڭىلىق، تېخنىكا، ھۈنەر - كەسىپلەرنى ئۆزلەشتۈرىدۇ. بۇ ھال ئاشۇ كىشىلەرنىڭ باشقىلاردىن پەرقلىنىپ تۇرىدىغان نۇرغۇن ئارتۇقچىلىققا ئىگە بولۇشىنى بارلىققا كەلتۈرۈپ، كۆپكە قادىر كىشى بولۇشقا ئاساس سېلىپ بېرىدۇ. كۆزىنى چېنىقتۇرۇپ، قابىلىيەت، ئىقتىدارىنى ئاشۇرىدۇ. يۇقىرىدا تىلغا ئالغان كىشىنىلا بۇ جەھەتتىكى تەجرىبىسى ئۆرنەك قىلىشقا ئەرزىيدۇ. ئۇ كېيىنكى كۈنلەردە ناھىيە بازىرىغا قارىغاندا، شەھەر بازىرىدا تىجارەت قىلىش ۋە تۇرمۇش كەچۈرۈشنىڭ كۆپ ئارتۇقچىلىقى، ئەۋزەللىكى بارلىقىنى تونۇپ يەتكەن، ئەمەلىيەتتىمۇ يېزىغا قارىغاندا شەھەردە ئىش ئورنى كۆپ، پۇرسەت كۆپ، شارائىت ياخشى بولىدۇ. شۇڭا ئۇ يېزىغا قارىغاندا، شەھەردە تۇرمۇش قامداش ۋە ياخشى ياشاش پۇرسىتى كۆپ دەپ قاراپ، شەھەرگە كېلىپ، شەھەر كوچا ئاپتوموبىل كىراكەشلىكى بىلەن شۇغۇللىنىش يولىغا ماڭدى. دېمەك، باشقا جايغا بارغان كىشىلەرنىڭ ھۈنەر - كەسىپ ئىگىلەش ۋە يول تېپىش ئىقتىدارى ھامان يەرلىك كىشىلەرگە قارىغاندا كۈچلۈك بولىدۇ.

6. ئوبوروت تېزلىشىدۇ

يېقىنقى يىللاردىن بۇيان، ھەر دەرىجىلىك پارتىيە، ھۆكۈمەتلەر سىرتقا ئەمگەك كۈچى چىقىرىشتىن ئىبارەت كىرىم يولىنى ئاچتى. بۇ نۇرغۇن كىشىلەرنى بولۇپمۇ، دېھقانلارنى قوشۇمچە كىرىمگە، باي بولۇش يولىنى ئېچىشقا ھەيدەكچىلىك قىلىش رولىنى ئوينىدى. نۇرغۇن دېھقانلار بېكىنمىچىلىكتىن قۇتۇلدى. ئۇلار ئۇياندىن - بۇيانغا يۆتكىلىش جەريانىدا ئەنئەنىچىلىك، بېقىنىۋېلىش، يۆلىنىۋېلىشتەك ئاجىزلىقلاردىن تەدرىجىي قۇتۇلدى. ئەينى يىللاردا جايلار بۇ خىل ئەمگەك كۈچلىرىنى مەجبۇرلاش يولى بىلەن ئىش ئورنىغا ئېلىپ بارغان بولسا، مانا ئەمدى ئۇلار ئۆزلۈكىدىن بېرىش - يۆتكىلىشكە، ئىش ئورۇنلىرىنى ئۆزلىرى تېپىشقا يۈزلەندى. كۆپلىگەن جايلاردا ئۇلارنى ئىش ئورنى ۋە ئىش بىلەن تەمىنلەيدىغان ۋاستىچىلار بارلىققا كەلدى. شۇنىڭ بىلەن ئارتۇق ئەمگەك كۈچلىرى ئېقىپ يۈرۈپ پۇل تاپىدىغان بولدى. بۇ ماھىيەتتە پۇل - مۇئامىلە، ئىشلەپچىقىرىش، سېتىش، توشۇش، پىششىقلاپ ئىشلەش، كۈندىلىك ئىستېمال بۇيۇملىرى ئوبوروتىنى تېزلىتىپ، ھەر قايسى ساھەلەرنىڭ تاپاۋىتىنى زور دەرىجىدە ئاشۇرۇشنى يېڭى باسقۇچقا كۆتۈرۈشكە تۈرتكە بولدى. مۇشۇنداق بىر قاتار ئارتۇقچىلىق بولغاچقا، ئۇنداقلار كۆپ پۇل تېپىش، ھاللىنىش پۇرسىتىگە ئىگە بولۇپ كىرىمىنى ئاشۇردى.

ئېستېمال تەشنالىقى ۋە مەجبۇرىيەت

ھەرقانداق كىشىدە ئېستېمال تەشنالىقى بولىدۇ، كىشىلەر ئۈچۈن ئالغاندا، ئېستېمال تەشنالىقى تۇغما ۋە مەڭگۈلۈك بولىدۇ، شۇنداقلا يەنە تەشنالىق مەجبۇرىيىتى بولىدۇ، تەشنالىق مەجبۇرىيىتى — مەجبۇرىيەت تەشنالىقى بولۇپ، ئۇ سەبىيلىك تۇپەيلىدىن بولغان ھادىسىلەردىن كېيىن يۈز بېرىدىغان، ئادا قىلىنمىسا بولمايدىغان بىر خىل مەجبۇرىي تەشنالىق، ئېستېمال تەشنالىقى بولۇپ، ئۇ كىشىلەردە - نەرسىلەردە دائىم بار بولۇپ تۇرىدىغان، قېنىشنى - قاندۇرۇشنى ئېھتىياج قىلىدىغان، مەڭگۈ داۋاملىشىدىغان بىر خىل تەشنالىق.

ئېستېمال تەشنالىقى كىشىلەر ئۈچۈن ئالغاندا، كەم بولسا بولمايدىغان تەشنالىق. ئۇ كىشىلەرنىڭ ھەممە ئەزالىرىدا، يەنى مەيلى جىسمى، مەيلى روھىي جەھەتتىن بولسۇن، ئۇ بولمىسا بولمايدۇ. ئۇ ئوخشاش بولمىغان دەۋر، ئوخشاش بولمىغان ھايات پائالىيىتى جەريانىدا، ئوخشاش بولمىغان رەۋىشتە مەۋجۇت بولۇپ تۇرىدۇ. مەلۇم جەھەتلەردە تەرەققىي قىلىپ، مەلۇم جەھەتتە كۆپەيسىمۇ، ئوخشاشلا مەۋجۇتلۇقىنى ساقلاپ تۇرىدۇ ھەم نىسپىي بولىدۇ. كىشىلەر ئۈچۈن ئېلىپ ئېيتقاندا، ئېستېمال تەشنالىقى دائىم كىشىلەرنىڭ شەخسىيەتچىلىك ئېڭىدا ھەممە نەرسىلەرنى ئۆزۈمنىڭ قىلىۋېلىش تۇيغۇسىنى قوزغاپ تۇرىدۇ. مانا بۇ ئېستېمال تەشنالىقىنىڭ تۈپ يىلتىزى، بۇ يىلتىز كىشىنى دائىم بىر نەرسىلەرگە ئىگە بولۇشنى مەقسەت قىلىدىغان ئىنتىلىش تۇيغۇسىغا چۆمۈلدۈرۈپ، رىغبەتلەندۈرۈپ تۇرىدۇ. قانائەتسىزلىك پاتقاقلىرىغا مىلەيدۇ، قەتئىيلەشتۈرۈپ روھنى

ئۇرغۇتۇپ تۇرىدۇ.

ئىستېمال تەشنالىقى ئورتاقلىققا ئىگە. ئۇ ھەممە مەۋجۇداتقا ئورتاق. كىشىلەرنى ئالساق، شەخسىيەتچىلىك نۇقتىسىدىن چىقىپ، تەشنالىقنى قاندۇرسۇن ياكى مەلۇم بىر كوللېكتىپ ئۈچۈن خىزمەت قىلىشتا تەشنالىقنى قاندۇرىدىغان بولسۇن، بىر ياكى بىرنەچچە خىل ئىستېمالغا تەشنا بولىدۇ. ئۇ ئاشۇ تەشنالىقنى قاندۇرمايدىكەن، كۆزلىگەن مەقسەتكە يېتەلمەيدۇ. مەسىلەن، مەلۇم بىر كىشىنىڭ قورسىقى بەك ئېچىپ كەتتى دېسەك، ئۇ ھالدا ئاشۇ كىشى چوقۇم قورساقنى تويغۇزىدىغان يېمەكلىكنى ئىستېمال قىلىشى كېرەك، مانا شۇ چاغدىلا، ئۇنىڭ قورساقنى تويغۇزۇشتىن ئىبارەت تەشنالىقى قانغان بولىدۇ؛ يەنە ئالايلۇق، مەلۇم بىر كىشىنىڭ روھى بەكلا چۈشكۈن دېسەك، ئۇ ھالدا ئاشۇ كىشى چوقۇم روھىنى ئۇرغۇتىدىغان سۆزگە ياكى ناخشا - مۇزىكىغا ۋە ياكى شۇنىڭغا ئوخشاش قۇتقۇزۇشنى، ئىستېمال قىلىشى كېرەك. مانا شۇ چاغدىلا، ئۇنىڭ چۈشكۈن روھىنى ئازابتىن خالىي قىلىشتىن ئىبارەت تەشنالىقى قانغان بولىدۇ. جانلىقلارنى ئالساق، مەلۇم بىر ئۆسۈملۈك ئۆسۈپ يېتىلىش، مېۋە بېرىشكە ئوخشاش ئىشلارنىڭ ھەممىسىدە ئوخشاش بولمىغان نەرسىلەرگە ئېھتىياجلىق بولىدۇ. مۇشۇ ئېھتىياج، ئىستېمال تەشنالىقى بولۇپ ھېسابلىنىدۇ. ئالايلۇق، ئاشۇ ئۆسۈملۈك ئۆسۈش جەريانىدا سۇ، ئوزۇقلۇق، مۇھىتقا تەشنا بولىدۇ، پەقەت ئاشۇ نەرسىلەر تولۇق بولغاندىلا، شۇ ئۆسۈملۈك ياشاش، تەرەققىي قىلىشتىن ئىبارەت نىجاتلىققا ئېرىشەلەيدۇ.

ئىستېمال تەشنالىقى ھەرقانداق ئەھۋالدا مەۋجۇت بولىدۇ. مەسىلەن، مەلۇم بىر كىشى يەنە بىر كىشى بىلەن جېدەللىشىپ قالسۇن دەيلى، ئۇلاردا ئۆزئارا تەشنالىق بولامدۇ؟ ئەلۋەتتە، بولىدۇ. ئۇنداقتا ئۇنىڭدا قانداق تەشنالىق بولىدۇ؟ ئىجابىي تەشنالىق بولامدۇ ياكى سەلبىي تەشنالىق بولامدۇ؟ مېنىڭچە، ھەر

ئىككىسى بولىدۇ، چۈنكى، مەيلى ئۇ ئىجابىي جەھەتتىن ئويلانسۇن ياكى سەلبىي جەھەتتىن ئويلانسۇن، ھەر ئىككىسىدە تەشنالىق بولىدۇ. بەزىلەر سەلبىي جەھەتتىمۇ تەشنالىق بولامدۇ؟ قانداقسىگە سەلبىي تەشنالىق ئىستېمال تەشنالىقى بولسۇن، دېيىشى مۇمكىن. شۇنى بىلىش كېرەككى، مەيلى ئىجابىي بولسۇن، مەيلى سەلبىي بولسۇن، ئۇنىڭ ماھىيىتىدە يەنىلا تەشنالىق مەۋجۇت. ئىككى تەرەپنىڭ ئويلىغىنى، خىيالى بويىچە ئىجابىي تەشنالىقنى ئىشقا ئاشۇرۇش ئۇچۇنمۇ ئىستېمالغا موھتاج بولىدۇ، ئالايلۇق، ئۇلاردىن بىرسى مەن سېنى چوقۇم يەر بىلەن يەكسان قىلىۋەتمەيدىغان بولسام دېسە، ئۇ ھالدا ئاشۇ كىشى بۇنى ئىشقا ئاشۇرۇش ئۇچۇن، شۇنىڭغا كېرەكلىك نەرسىلەرنى ئىستېمال قىلمىسا بولمايدۇ. يەنە بىرسى، قىلغان ئىشىمىز سەت بولدى. مەن چوقۇم ئۇنىڭ بىلەن ياراشمىسام بولمايدۇ دېسە، ئۇ ھالدا ئۇ كىشىمۇ چوقۇم شۇنىڭغا يارىشا ئىش قىلىشى ۋە شۇنىڭغا كېرەكلىك نەرسىلەرنى ئىستېمال قىلىشى، قوبۇل قىلىشى كېرەك.

بۇ يەردە شۇنى بىلىش لازىمكى، كىشىلەر جىسمانىي جەھەتتىن ھەرىكەتكە ۋە ئوزۇقلۇققا، روھىي جەھەتتىن بولسا، مەنىۋى نەرسىلەرگە ئېھتىياجلىق بولىدۇ. مانا مۇشۇنداق ئېھتىياج ئىستېمال قىلىش، قوبۇل قىلىش تەشنالىقىنى ۋە مەجبۇرىيەت تەشنالىقىنى كەلتۈرۈپ چىقىرىدۇ. يۇقىرىدا تىلغا ئالغان ئىككى كىشى مۇبادا، ھەر ئىككىسى سەلبىي يول تۇتۇپ، خەپ سېنى دېسە، ئۇ ھالدا ئۇلار يەنىمۇ «خەپكە» لايىق ئېھتىياجغا، يەنى ئىستېمال تەشنالىقىغا گىرىپتار بولىدۇ. ئەكسىچە، ئىجابىي ئىش قىلماقچى بولسا، شۇنىڭغا لايىق ئىستېمال تەشنالىق كېلىپ چىققان بولىدۇ. ئىستېمال تەشنالىقى يېتىلگەندە شۇنىڭغا لايىق نەرسىلەرنى قوبۇل قىلىشقا توغرا كېلىدۇ. مۇنداقچە قىلغاندا، ئاشۇ خىل تەشنالىق بىر خىل مەجبۇرىيەتنى پەيدا قىلىدۇ ـ دە، كىشىلەر، نەرسىلەر

بىلەن ئىستېمال تەشنالىقىنى قاندۇرۇشقا تەقەززا بولۇش ھالىتى شەكىللىنىپ، مۇناسىپ قوبۇل قىلىشقا مەجبۇر بولىدۇ.

كىشىلەر ھەمىشە ھادىسە ۋە نەرسىلەرگە تەشنا بولۇپ تۇرىدۇ، تەشنا بولمايدىغان نەرسىلەردىن نىمە بار، بۇنى كونكرېت بايان قىلىپ بېرىش بىرقەدەر تەس. روھىي جەھەتتىن ئالغاندا، كىشى ۋە نەرسىلەر تەشنا بولمايدىغان نەرسە پەقەت قايغۇ ۋە ئەلەم. ئەمما بىراۋ تەشنا بولمىغان بىلەن يەنە بىراۋ ئاشۇ بىراۋنىڭ قايغۇ ـ ئەلەمگە مۇپتىلا بولۇپ قېلىشىنى تىلەيدۇ، ئارزۇ قىلىدۇ، دېمەك، ئىنسان يەنىلا قايغۇ ـ ئەلەمگىمۇ موھتاج ھەم تەشنا بولىدۇ، سەن ھاياتلا بولىدىكەنسەن، ھەممىگە تەشنا بولىسەن، ئەمما، بىرلا نەرسىگە ئۆمۈر بويى تەشنا بولىدىغان ئىش ئاز ئۇچرايدۇ. كىشىنىڭ ئۆمۈر بويى ھاياتقا تەشنا بولىدىغانلىقى بۇنىڭ سىرتىدا. ئىنسان ھەر مىنۇت، ھەر سېكۇنتتا بىر ياكى بىرقانچە نەرسىگە تەشنا بولىدۇ. تەشنالىققا قانغاندىن كېيىن، يەنە بىر خىل تەشنالىققا موھتاج بولىدۇ. ئۇنىڭغا قانسا يەنە بىر ياكى بىرقانچە خىل نەرسىگە تەشنا بولىدۇ. تەشنالىق مانا شۇنداق داۋام قىلىدۇ، مەن بىر قۇر كىيىم ـ كېچەك سېتىۋالسام، مېنىڭ كىيىم ـ كېچەك سېتىۋېلىشتىن ئىبارەت بىر قېتىملىق تەشنالىقىم قانىدۇ، ئەمما، ئۇنىڭغا يەنە بىر خىل تەشنالىق ئەگىشىپ ماڭغان بولىدۇ، يەنى، مەن ئاشۇ كىيىمنى ئاسراپ كىيىشىم، چىرايلىق، پاكىز تۇتۇشۇم كېرەك. دېمەك، بۇ يەردە كىيىمنى ئاسراشتىن ئىبارەت يەنە بىر تەشنالىق پەيدا بولدى. پاكىز، چىرايلىق كىيىشتىن ئىبارەت بۇ بىر تەشنالىق مېنىڭ ئاسرىشىمدىن ئىبارەت ئىستېمالغا موھتاج بولدى. مەن پەقەت ياخشى ئاسرىغاندىلا ئاندىن چىرايلىق، پاكىز كىيىشتىن ئىبارەت ئىستېمالغا ئىگە بولىمەن. شۇ چاغدىلا پاكىز كىيىش تەشنالىقىم قانغان بولىدۇ.

بىر خىزمەتدىشىم بىلەن خېلى ئىلگىرىلا كاناي سىقىشىپ قالغان. ئەسلىدە، ئۇنداق قىلىشنىڭ ئورنى يوق ئىدى، ئەمما،

شۇنداق ئىش يۈز بەردى. ئۇنى زادىلا ئېتىراپ قىلغۇم كەلمەيتتى، ئەمما نېمە ئامال؟ ئۆزۈمنى ئۇپرىتىپ يامان غەرەزلىك بولۇپ قالىدىكەنمەن، كىشىلەرنىڭ ئالدىدىمۇ تەسىرى ياخشى بولمايدىكەن، بولۇپمۇ خىزمەتداشلار ئارىسىدا ياخشى تەسىر بەرمەيدىكەن، جەمئىيەتتە ئۇنىڭمۇ نۇرغۇن دوستلىرى بار، مېنىڭمۇ ھەم شۇنداق. قاملاشمىغان يېرى شۇكى، كەسپىمىز بىر بولغاچقا، ئۇنىڭ تونۇشلىرىنىڭ كۆپلىرى مېنىڭ دوستلىرىم، ئۇلپەتلىرىم ئىكەن. ئارىمىزدىكى ئاداۋەتنى ئۇلار بىلسىمۇ ياخشى تۇرمايدىكەن، چۈنكى، ئۇلارنىڭ نەزىرىدە ھەر ئىككىمىز ياخشى كىشىلەرمىز. شۇنداق بولغاچقا، مەن يارىشىپ قېلىشقا تەشنا بولدۇم. بۇ تەشنالىق مېنى ئۇنىڭغا يېقىنلىشىشقا مەجبۇرلىدى. لېكىن، ئۇ زادىلا يېقىن كېلەي دېمىدى، ئۆزىنى چوڭ تۇتۇۋالدى، ئەمما مەن زادىلا يانمىدىم. ئادەم دېگەن نېمىگە تەشنا بولمايدۇ، شەخسىيەتچىلىك ھەممىنى بېسىپ چۈشىدۇ. ئۇ مەلۇم بىر خىل كېسەلگە گىرىپتار بولۇپ قالدى. پات ساقايمىدى، مەندە ئۇنىڭ ئۇنۇملۇك دورىسى بار ئىدى. ئۇزاقتىن بۇيان ساقلاپ كەلگەنىدىم. ئۇ مەندە بارلىقىنى ئاڭلاپ، دەسلەپ پىسەنتكە ئالمىغانىدى، كېيىن شۇ خىل دورىنى باشقىلاردىن تېپىپ يەپ، ئۇنۇمنى كۆرگەن ۋە كۆپلەپ ئېھتىياجلىق بولدى. ئۇ ئاخىرى ماڭا ئېغىز ئاچتى. مەنمۇ بەردىم، ئۇنىڭ كېسىلىمۇ ساقايدى، ئۇ مەندىن كۆپ خۇرسەن، مەنمۇ ئۇنىڭ دورامنى يەپ ساقىيىپ قالغىنىدىن خۇرسەن بولدۇم. مۇبادا ئۇ ئاشۇ بىر كېسەل ساقىيىشتىن ئىبارەت تەشنالىققا ئېھتىياجلىق بولمىغان بولسا، شۇنداقلا ئۇ ئىستېمالغا موھتاج بولمىغان بولسا، ئاشۇ خىزمەتدىشىم بەلكىم مەن بىلەن مەڭگۈ ئاشۇنداق ياتلىشىپ ئۆتكەن بولار ئىدى. بۇنىڭدىن شۇنى تونۇپ يېتىشكە بولىدۇكى، تەشنالىق ھەقىقەتەن سەل چاغلىسا بولىدىغان ئاددىي ئۇقۇمدىنلا ئىبارەت ئەمەس.

بۇنىڭدىن كۆرۈۋېلىشقا بولىدۇكى، تەشنالىق نەرسىلەرنى بىر-

بىرىگە باغلاپ تۇرىدۇ، بىر - بىرىگە موھتاج قىلىدۇ، بىر - بىرىنى ئىستېمال قىلىش، ئىستېمال قىلدۇرۇش يولى بىلەن قامداپ، تەرەققىي قىلدۇرىدۇ ۋە جانلاندۇرىدۇ، ۋايىغا يەتكۈزىدۇ. تەشنالىق ھەم مەجبۇرىيەت خاراكتېرىگە، ھەم مەجبۇرىيەتسىز خاراكتېرىگە ئىگە. ئۇنىڭ مەجبۇرىيەت خاراكتېرى كىشىلەرنىڭ ئىستېمال قىلىشى جەريانىدا گەۋدىلىك نامايان قىلىنىدۇ. ئالايلۇق، يۇقىرىقى كىشى كېسەلدىن ساقىيىش ئۈچۈن دورا ئىستېمالغا موھتاج بولغاندەك. پەقەت ئۇ ساقىيىشتىن ئىبارەت تەشنالىق ۋە تەشنالىق پەيدا قىلغان ئىستېمال مەجبۇرىيىتى تۈپەيلىدىنلا يامان كۆرىدىغان ئادىمى بىلەن يارىشىپ قېلىشقا مەجبۇر بولغان. مەجبۇرىيەتسىز تەشنالىق ئاساسەن تەبىئىي ئىستېماللىق ھادىسىلەردە گەۋدىلىك ئىپادىلىنىدۇ. مەسىلەن، ئەتىگەندە قوپۇش، يۈز - كۆزنى يۇيۇش، كىيىم - كېچەك كىيىش، كەچتە ئۇخلاش، پۇل ئېلىم - بېرىمى، يېمەك - ئىچمەك... ۋەھاكازا.

بۇ يەردە شۇنىمۇ كۆرسىتىپ ئۆتۈش كېرەككى، تىجارەتكە كىرىشكەن، بولۇپمۇ تۈنجى تىجارەتكە كىرىشكەن ھەرقانداق كىشى مۇشۇ خىل تەشنالىقلاردىن خالىي بولالمايدۇ. بۇ چاغدىكى تەشنالىق تەبىئىيكى، شۇ كەسىپ، شۇ تۈرنىڭ ئېھتىياجى، تەقەززاسىغا خاس بولىدۇ. كونكرېت بايان قىلغاندا، ئۇششاق تىجارەتتىن تۈر ۋە كەسىپ تاللىغاندا كىشىلەرنىڭ شۇ خىل تەشنالىقلىرىنى نەزەردە تۇتۇپ ئىش قىلغان ۋە ئەمەلىيەتكە تەتبىقلىغاندا، ئۇششاق تىجارەت ياكى باشقا تۈردىكى تىجارەتتە بولسۇن، ئوخشاشلا ياخشى ئۈنۈم قازىنىشنى ئىشقا ئاشۇرغىلى بولىدۇ.

ئوبراز تىجارىتىنى قانداق ئېلىپ بېرىش كېرەك

تىجارەت جەريانىدا، ئوبراز يارىتىشقا، شۇنداقلا ماركا يارىتىش، ئىشەنچ تۇرغۇزۇشقا توغرا كېلىدۇ. مۇشۇ جەرياندا، يەنە بىر خىل تىجارەت قىلىش ئوبرازى، يەنى ئوبراز تىجارىتى بەرپا قىلماي بولمايدۇ. بۇ بىر قارىسا ئاسان بىلىنمىشىپ كەتمەيدىغان، بىر قارىسا دائىم بولۇپ تۇرىدىغان تىجارەت. ئۇ كۆپ ھاللاردا بىر خىل تەقلىد ئېلىپ بېرىلغان تىجارەتنىڭ قوشۇمچە پائالىيىتى بولۇپ، ئۇنى ئېلىمىلاشتۇرغاندا، ئوبراز تىجارىتى قىلغانلىق دەپ ئىپادىلەشكە بولىدۇ. بۇنى نۇرغۇن كارخانىلار، شىركەتلەر تىجارەت ئورۇنلىرى ھەرخىل ۋاسىتىلەرنى قوللىنىپ يارىتىدۇ. ئوبراز تىجارىتى تۈرلۈك ئىجتىمائىي پائالىيەتلەرنى ئاساس قىلىدىغان بولۇپ مۇنداق بىرقانچە مەزمۇنغا بۆلۈنىدۇ:

1. تەشۋىقات ئېلىپ بېرىش

تەشۋىقات ئوبراز تىجارىتىنى نامايان قىلىدىغان ئاساسلىق ۋاستە بولۇپ، كارخانىلار، شىركەتلەر، زاۋۇت، تىجارەت ئورۇنلىرى كۆپ خىل تەشۋىقات ۋاسىتىلىرىدىن پايدىلىنىپ، ئۆزىنىڭ مەھسۇلاتلىرىنى، ئۆزىنىڭ سېتىش، ئىشلەپچىقىرىش ئارتۇقچىلىقلىرىنى تونۇشتۇرىدۇ، تەشۋىق قىلىدۇ. مەسىلەن، تېلېۋىزىيە تىياتىرلىرى، كىنو فىلىملىرى ۋە تېلېۋىزور، رادىيو، گېزىت، ژۇرنال، قارا دوسكا گېزىتى، تەشۋىقات ۋاراقچىسى، مەدەنىيەت، تەنتەربىيە، سەنئەت پائالىيىتى، ئاممىۋى سۆھبەت قاتارلىقلار. بۇ خىل ئۇسۇل بىرقەدەر ئومۇملاشقان بولۇپ، سىز

ھەر كۈنى مۇشۇنداق ئېلان پائالىيەتلىرىنى ئۇچرىتىپ، كۆرۈپ تۇرىسىز.

2. ئەلا مۇلازىمەت قىلىش

ئەلا مۇلازىمەت ئارقىلىق ئوبراز تىجارىتىنى قىلىشنىڭمۇ نۇرغۇن يوللىرى بار. بۇ خىل ئۇسۇل ئاساسلىقى مەھسۇلاتلارنى خالىس يەتكۈزۈپ بېرىش، خالىس رېمونت قىلىپ بېرىش، خېرىدارلارغا خالىس ياخشى ئىش قىلىپ بېرىش، خالىس ئالماشتۇرۇپ بېرىش قاتارلىقلارنى ئۆز ئىچىگە ئالىدۇ.

3. ئەلا سۈپەت يارىتىش

ئەلا سۈپەت يارىتىش بىرىنچىسى، مەھسۇلاتنىڭ ئەلا سۈپىتىنى يارىتىش؛ ئىككىنچىسى، مۇلازىمەت، ۋەدە قىلىشتا سۈپەتكە كاپالەتلىك قىلىشنى ئۆز ئىچىگە ئالىدۇ. بۇ جەرياندا مەھسۇلاتنىڭ ئىزچىل سۈپىتى يۇقىرى كۆتۈرۈلۈپ، قولايلىق بولۇش دەرىجىسى ئېشىپ، چىداملىقى يۇقىرى كۆتۈرۈلۈپ، ئىستېمالچىلار ئارىسىدا ئىزچىل قوللاش، ماختاشنى ئىشقا ئاشۇرۇپ مۇلازىمەتنى ئۈزۈپ قويماي ئىزچىل داۋاملاشتۇرغىلى بولىدۇ. بۇ ئوبراز تىجارىتى بىلەن شۇغۇللانغۇچىنىڭ سۈپەت جەھەتتىكى ئارتۇقچىلىقىنى نامايان قىلىدۇ.

4. ئىشەنچ تۇرغۇزۇش

بۇ مەھسۇلاتلارغا قارىتا ھەقىقىي بولۇشنى كاپالەتلەندۈرۈش بىلەن، مەسىلە كۆرۈلسە ئالماشتۇرۇش، رېمونت قىلىپ بېرىش، قىلغان ۋەدىسىگە ئەمەل قىلىپ، مەھسۇلاتقا ئۆمۈرلۈك ياكى پۈتۈشكەن ۋاقىتقا قەدەر ئىگە بولۇپ، مەسئۇلىيىتىنى ئادا قىلىشنى كۆرسىتىدۇ. بۇ خىل ئۇسۇل كىشىلەردە ئىشىنىش، قايىل بولۇش تۇيغۇسىنى تۇرغۇزىدۇ.

5. خەير ـ ساخاۋەت قىلىش

ئوبراز تىجارىتى داۋامىدا يەنە نۇرغۇن كارخانا، شىركەت، تىجارەت ئورۇنلىرى باشقىلارغا ساخاۋەت قىلىدۇ، ئاپەت بولغان جايلارغا ياردەم قىلىدۇ، ئارقىدا قالغان جايلارغا مەدەت بېرىدۇ، يېتىم، نامراتلارنى ماددىي جەھەتتىن يۆلەيدۇ. تۈرلۈك خەير ـ ساخاۋەت ئىشلىرىغا مەبلەغ ئاجرىتىپ خالىس تۆھپە قوشۇپ، ماختاشقا سازاۋەر بولىدۇ. مانا بۇ ئوبراز يارىتىش، ئوبراز تىجارىتى جەريانىدا ئەمەلىي، جانلىق رول ئوينايدىغان ئاساسىي ئامىل.

6. كەڭ بازار ئېچىش، مەھسۇلاتنى ئومۇملاشتۇرۇش

كەڭ دائىرىلىك ئوبراز يارىتىش، مەھسۇلاتلىرىنى كەڭ بازارغا ئىگە قىلىش ئۈچۈن، مەھسۇلات ـ تىجارەت ئىگىلىرى مۇناسىپ جايلاردا شۇ خىل مەھسۇلاتلارغا بازار ئاچىدۇ، كېڭەيتىدۇ، شۇنىڭ بىلەن بىرگە، مەھسۇلاتلارنى جاي ـ جايلارغا ئومۇملاشتۇرىدۇ. مانا بۇ ئۇلارنىڭ ئوبرازىنى جانلاندۇرۇپ، ئوبراز تىجارىتىنى ماددىي، مەنىۋى ئاساسقا ئىگە قىلغانلىقى بولىدۇ.

تىجارەتتە بوشلۇق ئۇچۇرىغا
ئېرىشىش زۆرۈر

كۆپ هاللاردا بوشلۇق ئىزدەش ۋە تىجارەتتىكى بوشلۇق ئاساسەن ئۇچۇرغا ئىگە بولۇشنى مەقسەت قىلغان بولىدۇ. شۇ ئارقىلىق سودا دەرۋازىسىنى ئاچىدۇ، ئوبوروت يولى بىلەن پايدا يارىتىپ سودا ھالىتى ۋە سودا قىلىشقا ئورۇن ھازىرلاش پائالىيەت ئاسان قولغا كەلمەيدۇ ۋە ئاشكارا بولمايدۇ، ئۇ ھامان يوشۇرۇن ۋە تاسادىپىي بولۇپ، كۆپ قاتلام، كۆپ تەرەپلىمە ھادىسە، ھەرقايسى ساھە، ھەرقايسى كەسىپلەرگە چېتىلىدۇ ۋە مۇناسىۋەتلىك بولىدۇ. شۇنداق بولغاچقا، سودا قىلغۇچىلارنىڭ نەزەر دائىرىسىنىڭ كەڭ بولۇش - بولماسلىقى، بىلىش دائىرىسىنىڭ چوڭقۇر - تېيىزلىقى، جەمئىيەت قاتلىمىدىكى مۇناسىۋەت دائىرىسىنىڭ كەڭ - تارلىقى، ئۇچۇر يەتكۈزۈش، قوبۇل قىلىش سەزگۈرلۈكىنىڭ تېز - ئاستىلىقى، سودا رىقابىتى ۋە سودا خىرىسىدىكى تەدبىرىنىڭ جانلىق - جانسىزلىقى قاتارلىق بىر قاتار ئامىللارغا بېرىپ چېتىلىپ، قوبۇل قىلغۇچىنىڭ سودا جەھەتتىكى پاراسىتىنىڭ دەرىجىسىنى بەلگىلەپ، بىر بولسا كارامەت كۆرسىتىش ئىمكانىيىتى يارىتىلىدۇ، يەنە بىر بولسا، مەغلۇپ بولۇش، بازاردا پۇت تىرەپ تۇرالماسلىقتەك ھالىتىنى ئىپادىلەپ بېرىدۇ. ئەلۋەتتە، ھەممە ساھەدە بوشلۇق، ئۇچۇر بولىدۇ، ھەممە ساھەدە ئاجىزلىق ۋە بۆسۈپ ئۆتكىلى بولمايدىغان مۇستەھكەم بىر پۈتۈنلۈك بولىدۇ. بۇ ھال ھەر بىر ئىشتا ئۆزىگە خاس ئەۋزەللىك، شارائىت، پۇرسەت، خىرىس، رىقابەت ۋە

بىپەرۋالىق، ئاجىزلىق، چىنلىق، ساختىلىق قاتارلىقلارنىڭ ھەممىسى مانا مەن دەپ چىقىپ تۇرىدۇ. شۇڭا ئادەم بىرەر ئىشنى قىلىشقا جۈرئەت قىلسا، ئىزدەنسە، ناھايىتى ئىنچىكە، يول تاپقىلى، بوشلۇققا، ئۇچۇرغا ئېرىشكىلى بولىدۇ. بوشلۇق بىلەن ئۇچۇرنىڭ ساختا تەرىپىمۇ، چىن تەرىپىمۇ پايدىلىق تەرىپىمۇ، پايدىسىز تەرىپىمۇ بولىدۇ. ناھايىتى ئىنچىكە، دەل ئاشۇ خىل ئەھۋال ئاستىدا، ئىنچىكىلەپ تەھلىل قىلىپ، سېلىشتۇرسا ھەم تەتقىق قىلسا، شۇنداقلا ئۇلارنى بىرمۇ بىر ئايرىپ چىقسا، كىشىلەرگە پايدىلىق بوشلۇق ۋە ئۇچۇرلارنى تاپقىلى بولىدۇ. سودىغا ماھىر، كۆپ يىللىق تەجرىبە ـ ساۋاققا ئىگە، زېرىكمەي ـ تېرىكمەي ئىزدىنىدىغان ھەم ئايرىپ چىققان بوشلۇق ئۇچۇرىدىن يول ئېچىپ، شۇ ساھەگە بۆسۈپ كىرىپ نەتىجە يارىتىشقا ئىشەنچىسى بار، ئىشنى باشلىماي تۇرۇپ ئاقىۋىتىگە كەسكىن ھۆكۈم چىقارغان كىشىلەر تاپقان بوشلۇق ئۇچۇرىدىن ئۈنۈملۈك پايدىلىنىپ ئۇتۇق قازىنالايدۇ. ھەتتا بەزىلەر بىر بوشلۇق ئۇچۇرىدىن بىرقانچە بوشلۇقنى، بىرقانچە تۈرنى بايقىشى، يول ئېچىپ، سودا قىلىپ پايدا ئېلىشى مۇمكىن. تىجارەتتە بىر خىل تۈردىكى مەھسۇلات ياكى بىرنەچچە خىل تۈردىكى مەھسۇلاتقا ئېرىشىشتە ھامان رىقابەت، رىقابەتچى مەۋجۇت بولۇپ تۇرىدۇ. شۇنىڭ بىلەن، تىجارەت جەريانىدا تىجارەتچىلەر تىجارەت بوشلۇقى بىلەن بوشلۇق ئۇچۇرىنى ھامان بىر ـ بىرىدىن يوشۇرۇش، خۇپىيانە تۇتۇش، قىزغىنىش، تارتىۋېلىش پوزىتسىيەسىدە بولىدۇ. بۇنداق پوزىتسىيە ماھىيەتتە توغرا بولمايدىغان پوزىتسىيەدۇر، شەخسىيەتچىلىك، قىسمەنلىك نۇقتىسىدىن ئالغاندا، بۇ ھەر بىر تىجارەتچىگە توغرا، لىللا ئىش بولۇپ تۇيۇلىدۇ. بىراق، ئۇلار ئوتتۇرىسىدىكى تالاش ـ تارتىش شۇنداق بولسىمۇ، ئېرىشكەن بوشلۇق ئۇچۇرى ئوخشاش بولمايدۇ.

پايدىلىنىش ئۇسۇلى ۋە تەبىرلىرىمۇ، قولغا كەلتۈرگەن نەتىجىلىرىمۇ ئوخشاش بولمايدۇ. بۇ ھال ئۇلارغا بىرقانچە خىل ئۇقۇمنى، يەكۈننى كۆرسىتىپ بېرىدۇ، يەنە بىر جەھەتتىن، تالاشماقلار دېگەن خۇلاسىنى چىقىرىپ بېرىدۇ. ئەمما، ئىجتىمائىي جەمئىيەتتە كىشىلەرنىڭ ساپا، سەۋىيە، چۈشەنچە، بىلىشى، ئەقىدە ـ ئىخلاس، مۇھەببەت ـ نەپرەت قارىشى تۈپتىن ئوخشاش بولماي، قارىمۇ قارشى بولۇش ھالەتلىرى تۈپەيلىدىن ئورتاق پايدىلىنىش مەقسىتىگە ئاسانلىقچە يېتەلمەيدۇ.

ئەسلىي گەپكە كەلسەك، بوشلۇق ئۇچۇرىنىڭ كىشىلەرگە كېلىش مەنبەسى بىر خىل ياكى بىرقانچە خىل بولىدۇ، ئۇنى بەزىدە نۇرغۇن كىشىگە ئاشكارىلانمايدۇ، ھەممىلا يەردە، ھەممىلا كەسىپتە تىجارەت بوشلۇقى، بوشلۇق ئۇچۇرى بولىدۇ، شۇ بوشلۇقلارنىڭ مەلۇم بىر تىجارەتچىگە ماس كېلىش ياكى كەلمەسلىكى مۇمكىن. شۇڭا، بەزىلەر مەلۇم ساھەدە ناھايىتى زور بوشلۇق بولسىمۇ، ئۇنىڭغا دىققەت قىلىپ كەتمەيدۇ. ئەمما، يەنە بەزىلەر بۇنداق بوشلۇق، ئۇچۇر پۇرسىتىنى ھەرگىز قولدىن بەرمەيدۇ ۋە ئۇنى بارلىق كۈچى بىلەن ئاچىدۇ. بولۇپمۇ، خاس تىجارەت بىلەن شۇغۇللانغۇچىلار مۇنداق بوشلۇقتىن ئۈنۈملۈك پايدىلىنىشقا ماھىر كېلىدۇ. چۈنكى، شۇنداق كىشىلەر خاس مەھسۇلات، خاس تۈرلەر بىلەن ئۇزاق مۇددەت، بىۋاسىتە شۇغۇللانغان بولىدۇ. ئۇلار ئاشۇ تۈر، خاس مەھسۇلات ساھەسىنى دائىم تىكشۈرۈپ تۇرىدۇ، شۇ ساھەدىكى ئىشلارنى، تەجرىبە ـ ساۋاقلارنى، يوچۇق ۋە ئاجىزلىقلارنى، ئارتۇقچىلىق ۋە يېتەرسىز ـ لىكلەرنى تولۇق بىلىدۇ. بۇنداق تولۇق بىلىش دەرىجىسى، شۇ كىشىنىڭ شۇ ساھەدىكى بوشلۇق ئۇچۇرىنى تېپىشىنى ئاسانلاشتۇرىدۇ ۋە قولايلىققا ئىگە قىلىدۇ. ئاخىرقى ھېسابتا شۇ كىشى بۇ ساھەدىن بوشلۇق ئۇچۇرىنى تېپىپ، ئۇنى ئېچىپ، ئەڭ

ئۇنۇملۇك پايدىلىنىش نۇقتىسىغا ئايلاندۇرىدۇ. خاسلىقىنىڭ كۆچى مانا مۇشۇنداق چاغدا ئۆزىنى كۆرسىتىدۇ. ئۇنداقتا بوشلۇق ئۇچۇرىغا نىسبەتەن قانداق ئېرىشىش كېرەك؟

1. دوستلارغا مۇناجات قىلىش

بىر ئادەمگە نىسبەتەن ئالغاندا، جەمئىيەتنىڭ ھەممە قاتلاملىرىدا دوستلىرى، تونۇشلىرى ۋە باشقا بىۋاستە، ۋاستىلىك كىشىلىرى بولىدۇ. بۇنىڭدىن قارىغاندا، كىشىلەرنىڭ ئىجتىمائىي پائالىيەت قاتلىمى چەكسىز بولىدۇ، بىر ئادەمنىڭ ھەممە ساھە ھەققىدە چۈشەنچىسى بولۇشى، ھەربىر ئىشتىن خەۋىرى بولۇپ كېتىشى ناتايىن. شۇنداق ئىكەن، يۇقىرىدا ئوتتۇرىغا قويۇلغان كىشىلەرنىڭ ئۇچۇرى ۋە چۈشەنچۈشلىرىدىكى بىلىم ۋە خەۋەرلەردىن پايدىلىنىشقا توغرا كېلىدۇ. شۇڭا مەلۇم مەھسۇلاتنى سېتىشتا، ئاشۇ كىشىلەرنىڭ پىكرىنى ئېلىش، تەشەببۇسىنى قوبۇل قىلىش كېرەك. ئۇلار بىلەن پىكىرلەشكەندە، ئۆزىنىڭ مۇددىئاسىنى بىرقەدەر تولۇق چۈشەندۈرۈش ۋە قارشى تەرەپتە ئۆزىگە مايىللىق تۇيغۇسىنى قوزغاش كېرەك. شۇ چاغدا، ئۇلار قىزغىن ياردەم بېرىپ، ئېچىلىپ - يېيىلىپ پىكىر بايان قىلىپ، بوشلۇق ئۇچۇرىنى ئاشكارىلاپ بېرىدۇ. بىر قېتىم مەن «جاسارەتلىك بول، ئوغلۇم»، «ئەقىدە ئىزلىرى»، «پەخىرلىك ئوغلان» قاتارلىق كىتابلارنى سېتىش بوشلۇقى تېپىش ئۈچۈن، ناھىيەلەردىن كەلگەن دوستلىرىمدىن پىكىر ئالدىم. ئۇلاردىن بىرسى مېنى بىرقانچە ئادەمگە تونۇشتۇردى، سېتىش ئورۇنلىرى ۋە كىتابقا ئېھتىياجلىق جايلاردىن بىر قانچىنى دەپ بەردى، بۇ ھال مېنى روھلاندۇردى ۋە ئۇنىڭ ۋاستىسى بىلەن بىر قىسىم كىتابلارنى شۇ جايلارغا كىرگۈزۈپ سېتىش مەقسىتىگە يەتتىم.

2. قىزىققۇچىلاردىن پىكىر ئېلىش

نۇرغۇن نەرسىلەرنىڭ خاس قىزىققۇچىلىرى بار. ئۇلارغىمۇ يۇقىرىدا دەپ ئۆتۈلگەن ئۇسۇلدا پىكىرنى ئوتتۇرىغا قويغاندەك تەدبىرلەرنى قوللانساق بولىدۇ. ئادەتتىكى كىشىلەرگە قارىغاندا، بىز ساتماقچى بولغان مەھسۇلاتقا قىزىققۇچىلارنىڭ ئۇچۇر ئېھتىياجى يۇقىرى، بوشلۇق ئۇچۇرىغا بولغان چۈشەنچىسى بىرقەدەر ئەتراپلىق ۋە توغرا بولىدۇ. چۈنكى، قىزىققۇچىلارنىڭ نەزىرىمۇ خۇددى مەلۇم مەھسۇلاتنى خاس ساتقۇچىلارغا ئوخشاش شۇ مەھسۇلاتقا مەركەزلەشكەن بولىدۇ.

3. ئىلھاملاندۇرۇش

مەلۇم مەھسۇلاتنى سېتىش ۋە بوشلۇق ئۇچۇرى تېپىشتا، قارشى تەرەپنى ئىلھاملاندۇرۇش، رىغبەتلەندۇرۇشكىمۇ توغرا كېلىدۇ، بەزىلەر مەلۇم كەسىپ ۋە ساھە ھەققىدە تولۇق چۈشەنچىسى بولىدۇ، ئەمما، سورىسا، بىلىش دەرىجىسى بىلەن ئەمەس، يۈزەكى ئىپادىلەش بىلەن مۇئامىلە قىلىپ، بوشلۇق ئۇچۇرىغا ئېرىشىش مەقسىتىنى ئىشقا ئاشۇرغىلى بولمايدۇ. بۇ خىل كىشىلەرنىڭ نەزىرىدە بىرقانچە خىل قاراش مەۋجۇت. بىرسى، ماددىي جەھەتتىن نەپ ئېلىشنى كۆزلەيدۇ، يەنە بىرسى، روھىي جەھەتتىن ماختىنىشنى ئارزۇ قىلىدۇ، شۇڭا بۇ ئىككىسىنىڭ قايسىسى ماس كەلسە، شۇنىڭغا مۇناسىپ تەدبىرنى قوللىنىش، يەنى شۇ كىشىگە ماددىي نەرسە بېرىش ياكى روھىي جەھەتتىن ماختاپ، ئۇچۇرۇپ كۆڭلىنى ئېلىش ئارقىلىق پىكىر بايان قىلىش دائىرىسىنى كېڭەيتىش كېرەك. شۇنداق بولغاندا، بوشلۇق ئۇچۇرىنى ئاشكارىلاش دەرىجىسى ئاشىدۇ.

4. تەشۋىقات، ئېلان، سىياسەت، يولغا قويۇلىدىغان تەدبىرلەرگە دىققەت قىلىش كېرەك

بۇ خىل ۋاسىتىلەرنىڭ ھەممىسىدە بوشلۇق ئۇچۇرىغا

ئېرىشكىلى بولىدۇ. ئەمما، ئۇنىڭ كۆپ قىسمى جانسىز، ئاز بىر قىسمى جانلىق بولىدۇ. شۇڭا، جانسىزنى جانلىق قىلىش ئۇچۇن، يەنىلا يۇقىرىدا ئوتتۇرىغا قويۇلغان تەدبىرلەردىن پايدىلىنىپ تۇراقلاشتۇرۇش كېرەك. مەسىلەن، يۇقىرىدا تەكىتلەپ ئۆتكەن ئۇچ خىل كىتابنى سېتىش جەريانىدا، پۇتكۇل جەمئىيەتتە كومپارتىيە ئەزالىرىنىڭ ئىلغارلىقىنى ساقلاش پائالىيىتى قانات يايدۇرۇلۇۋاتقانىدى. شۇنىڭ بىلەن بىر ۋاقىتتا، يېنىمىزدىكى ئىلغارلاردىن ئۆگىنىش، لېكسىيە سۆزلەش، تەسىرات يېزىش دولقۇنى قوزغالغان بولۇپ، ئۇچ كىتابنىڭ ئىككىسىدە دەل مۇنەۋۋەر كومپارتىيە ئەزالىرى ۋە بىر تۈركۈم ئىلغار تىپلارنىڭ ئىش - پائالىيەتلىرى ھەم تىپىك تەجرىبىلىرى تونۇشتۇرۇلغانىدى. بۇ دەل يېنىمىزدىكى ئىلغارلاردىن ئۆگىنىشتە پايدىلانسا بولىدىغان تىپىك ماتېرىياللار بولدى. شۇنىڭ بىلەن كىتاب جايلاردا كەڭ تارقىلىش ۋە سېتىش ئىمكانىيىتىگە نائىل بولدى. سىياسەت ۋە ۋەزىيەتنىڭ بوشلۇق ئۇچۇرى، ئېھتىياج ئالاھىدىلىكىنى ۋاقتىدا چىڭ تۇتۇشىمىز بىلەن ئىشىمىز زور ئۇتۇققا ئېرىشتى.

5. بوشلۇق ئۇچۇرى قوبۇل قىلىشقا ماھىر بولۇشى

بىرەر ئىش قىلىشتا، چوقۇم شۇ ئىشنى ئۆگىنىش، بىلىش تولىمۇ مۇھىم. شۇڭا بوشلۇق ئۇچۇرىنى قېزىشنى ئۆگىنىش، تەشۋىق قىلىش، تەتبىقلاشقا ماھىر بولۇش، ھۆكۈم قىلىشتا توغرا بولۇشنى ئىشقا ئاشۇرۇش كېرەك.

6. بوشلۇق نۇقتىسىدىن ئورتاق پايدىلىنىشقا تۈرتكە بولۇش

سودا - سېتىق جەريانىدا ئۆزئارا رىقابەت بولسىمۇ، پايدىلىنىشتا ئومۇمىيەتچىل بولۇشقا ئەھمىيەت بېرىشكە توغرا كېلىدۇ. سودىدا ئومۇمىيەتچىل بولغاندا، دەمال زىيان كۆرۈلىدىغاندەك ۋە ئاز - تولا زىيانمۇ كۆرۈلۈپ بولغاندەك

قىلىشمۇ، ئاخىرقى ھېسابتا ئۇنداق بولمايدۇ. چۈنكى، كىشىلەرنى
ھامان سودا ئەخلاقى، كىشىلىك قەدىر ـ قىممەت، كىشىلىك
ئەدەپ ـ ئەخلاق، ئېسىل پەزىلەتلەر چەكلەپ تۇرىدۇ. مۇبادا بۇ
نەرسە چەكلەپ تۇرمىسا، سودا دېڭىزىدا سانسىزلىغان كىشىلەر
پۇل ئۈچۈن قۇربان بولۇپ، پۇل ئۈچۈن قۇربان قىلىنىپ، پۈتكۈل
ئىنسانىيەت ھاياتلىقى خوراشقا قاراپ يۈزلەنگەن بولىدۇ. ئۇلار
ماھىيەتتە، پۇلنى دەستەك قىلىش ئەمەس، ئەخلاق ۋە
مەردلىكنى دەستەك قىلغانلىقتىن، ماھىيەتلىك نەرسىلەردە
ئۆزىنى تۇتۇۋېلىپ، يول قويۇش، مەدەنىيەت يەتكۈزۈش يولىدا
ماڭىدۇ، شۇڭا بوشلۇق ئۇچۇرىدىن پايدىلىنىشتا، بولۇپمۇ، تەڭ
پايدىلىنىش مەجبۇرىيىتى يۈكلەنگەندە، ئۆزئارا يول قويۇش، كەڭ
قورساق بولۇش، ئورتاق ھەمكارلىشىپ ئورتاق مەنپەئەتلىنىش،
بىرلىكتە ئىلگىرىلەشكە سەل قارىماسلىق كېرەك. چوقۇم ئورتاق
پايدىلىنىشنى ئىشقا ئاشۇرۇش كېرەك.

策　　划：伊布拉音·色满
组　　稿：阿不都许库尔·伊敏
责任编辑：艾木拉古丽·马木提
责任校对：阿丽亚·买买提
封面设计：海米旦· 塞达力木

农牧民致富丛书
经商有招（维语尔文）
阿不来提·居吗·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
2011 年 12 月第 1 版　2011 年 12 月第 1 次印刷
印数：1_3000 册

ISBN978－7－5466－1130－3（民文）　定价：15.00 元

مۇقاۋىسىنى لايىھەلىگۈچى: [illegible]

بېيىشقا يېتەكلەش مەجمۇئەسى

- ساغلام تاپاۋەت بىرەر ھىدايەت
- پۇل ھەققىدە ئاچچىق - چۈچۈك 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 پۇرسىتىنى قەدىرلەڭ
- پۇل تېپىشقا يانداشقان خىرىس

ISBN 978-7-5466-1130-3
9 787546 611303 >
定价：15.00元