ۋىلىيام ھاملتون (ئامېرىكا)

يەھۇدىيلارنىڭ تىجارەت پاراسىتى

تەرجىمە قىلغۇچى: شۆھرەت مۇھەممەدى

- يەھۇدىيلارنىڭ ئىچىدە نامراتلار يوق
- يەھۇدىي سودىگەرلىرى قانداق بېيىغان
- يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ توختام تۈزۈش روھى
- يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ تەتۈر يۆنىلىشلىك تەپەككۇرى
- ئىجتىمائىي ھەمكارلىق
- يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ خېرىدارلار بىلەن بولغان مۇناسىۋىتى
- ھەممە جايدا ئۇچراتقىلى بولىدىغان ئاددىي ئەقىل - پاراسەت

شىنجاڭ خەلق نەشرىياتى

图书在版编目(CIP)数据

犹太商人的创业经验与经营智慧：维吾尔文/(美)威廉·汉姆顿著；雪赫来提·穆罕默德译. —乌鲁木齐：新疆人民出版社，2009. 3（2010. 12 重印）
ISBN 978—7—228—12332—2

Ⅰ.犹… Ⅱ.①汉… ②雪… Ⅲ.犹太人—商业经营—经验—维吾尔语（中国少数民族语言） Ⅳ. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2009）第 038009 号

作　　者	威廉·汉姆顿
译　　者	雪赫来提·穆罕默德
责任编辑	热依汗古丽·库尔班
责任校对	赛娜瓦尔·依布拉音
特约校对	万力·在顿
封面设计	艾克拜尔·沙力
出版发行	新疆人民出版社
地　　址	乌鲁木齐解放南路 348 号
电　　话	0991—2827472
邮政编码	830001
印　　刷	新疆新华印刷二厂
经　　销	新疆维吾尔自治区新华书店
开　　本	880×1230 毫米　1/32
印　　张	7.625
版　　次	2009 年 3 月第 1 版
印　　次	2010 年 12 月第 2 次印刷
印　　数	3001—6000 册
定　　价	15.00 元

ئۇيغۇرچىغا تەرجىمە قىلغۇچىدىن

يەھۇدىيلار ناھايىتى قەدىمكى مىللەت . ئىنجىلغا ئاساسلانغاندا ، تەخمىنەن 4000 يىللىق تارىخقا ئىگە . دۇنيادىكى مىللەتلەر ئىچىدە يەھۇدىيلاردەك 2000 يىلدىن ئارتۇق ئۆز ۋەتىنىدىن ئايرىلىپ ، دۇنيانىڭ ھەرقايسى جايلىرىدا سەرسان - سەرگەردانلىقتا ئۆتكەن ، قاتتىق قىرغىنچىلىق ، سۈرگۈن قىلىنىش ، مىللىي كەمسىتىش ۋە چەتكە قېقىلىشتەك ئېغىر بەختسىزلىكلەرنى بېشىدىن ئۆتكۈزگەن مىللەت بولمىسا كېرەك .

ئۇلار ئەنە شۇنداق ئېغىر - ئازاب ئوقۇبەتلەرنى بېشىدىن كەچۈرگەن بولسىمۇ ، ئەمما مىللىي غۇرۇرى بىلەن مىللىي ئىپتىخارىنى ، مىللىي ئېتىقادى بىلەن مىللىي ئۇيۇشۇش كۈچىنى يوقاتماي ، ئۇچىغا چىققان مىللىي كەمسىتىش ۋە دەھشەتلىك قىرغىنچىلىقلار ئالدىدا قەتئىي تىز پۈكمەي ، تەڭداشسىز قەيسىرانە روھ بىلەن يەنىلا ئۈمىدلىك ياشاپ ، دۇنيانىڭ ئىلىم - پەن ، مائارىپ ، پۇل مۇئامىلە ، سودا ساھەسىدە قەد كۆتۈرۈپ ، دۇنيادىكى باشقا مىللەتلەرنىڭ ھەۋسىنى قوزغاپ كەلمەكتە .

ئۇزۇن يىللىق سەرسان - سەرگەردانلىق ھايات ، ھەر خىل ئوڭۇشسىز تەقدىر ئۈستىدىن غالىب كېلىش — يىللار مابەينىدە يەھۇدىيلارنىڭ مەنىۋى كۈچ - قۇدرىتىگە ، كاپىتالىغا ئايلانغان .

يەھۇدىيلار دۇنيا بويىچە مىللىي ئېڭى ئىنتايىن كۈچلۈك بىر مىللەت . «ھازىر ئامېرىكىدىكى ناھايىتى كۆپ يەھۇدىيلار پەرزەنتلىرىدىن يەھۇدىيلارنىڭ ئەنئەنىۋى ئېڭىنى ساقلاپ قېلىشنى تەلەپ قىلىدۇ . بالىلىرى دەرستىن چۈشكەندىن كېيىن ئۇلارنى دىنىي جەمئىيەت ئاچقان ئىبرانىي تىلى سىنىپىغا ئاپىرىپ بېرىدۇ ، ئۇلار ھەتتا تاماق ۋاقتىدىمۇ ئىبرانىي تىلىدا سۆزلىشىدۇ» ، شۇڭا

ئۇلار 2000 يىلدىن بېرى جاھاننىڭ ھەممە يېرىدە قېقىلىپ ـ سوقۇلۇپ يۈرگەن بولسىمۇ، ئەمما باشقا مىللەتلەرگە ئاسسىمىلياتسىيە بولۇپ كەتمەي، ئەكسىچە ئىنسانىيەت دۇنياسىغا گۈللەنگەن سودىنى، كاپىتالىزمنى، ماركسىزمنى، كلاسسىك سىياسىي ـ ئىقتىساد ئىلمى، نىسپىيلىك نەزەرىيىسى، ھازىرقى زامان فىزىكا ئىلمى، روھىي ئانالىز ئىلمى، ھادىسىشۇناسلىق، پەلسەپە، مودېرنىزملىق، رەسساملىق ۋە يەھۇدىي ئەدەبىياتىنى ئېلىپ كەلدى.

1984 ـ يىلىغا قەدەر بولغان سانلىق ستاتىستىكىغا ئاساسلانغاندا، يەھۇدىيلاردىن ئەدەبىيات، مېدىتسىنا، فىزىكا، خىمىيە، ئىقتىسادشۇناسلىق، پەلسەپە ئىلمى بويىچە جەمئىي 98 كىشى نوبېل مۇكاپاتىغا ئېرىشكەن.

سەرسان ـ سەرگەردانلىق ھايات ئۇلارغا جاپاغا چىداپ كۆرەش قىلىش، شارائىتقا ماسلىشىپ ياشاشتەك ئالاھىدىلىكنى ئاتا قىلغان. ئۇلاردا ئۆز مىللىي مەدەنىيىتىنىڭ ئەنئەنىسىگە نىسبەتەن ئاجايىپ بىر تەلپۈنۈش بار. ئۇلار دۇنيادا ئۆز مەۋجۇتلۇقىنى ساقلاش ۋە باشقا مىللەتلەر بىلەن باراۋەر ئورۇنغا ئىگە بولۇش ئۈچۈن، ئەنسىزلىك ۋە ئۆز ـ ئۆزىنى كەمسىتىش تۇيغۇسىنى چۆرۈپ تاشلاپ، ئىنتىپاقلىشىشقا بولىدىغانلىكى كىشىلەر بىلەن ئىنتىپاقلىشىپ، قايسى دۆلەتتە ياشىسا شۇ دۆلەتنىڭ قائىدە ـ قانۇنلىرىغا رىئايە قىلىپ، ئۆزىنى ئۈزلۈكسىز كۈچەيتىپ بارغان. شۇڭا، ئۇلاردىن ھېينى، بىتخوۋېن، مىلدىلسون، ماركس، سىمېنخوپ، فرۇئىد، چارلىز.چاپلىن، پىكاسسو، سپىنوزا، ئېينىشتېين، بور، بوئىن، لېۋكسېمبۇرگ، كىسىنگر، ئىدىنبۇرگ، ئالبرايتقا ئوخشاش بىر تۈركۈم بۈيۈك ۋە داڭلىق شەخسلەر يېتىشىپ چىققان.

شۇنىڭ بىلەن بىللە سودا ساھەسىدە قەد كۆتۈرگەنلەرنىڭ مۇتلەق كۆپ قىسمى يەنىلا يەھۇدىيلاردىن چىققان. ياۋروپادا كاتتا نام قازانغان روتشىلدز جەمەتى، نېفىت پادىشاھى روككىفىللېر،

گېيزنت ـ ژۇرنال ساھەسىدىكى مۆجىزە خاراكتېرلىك شەخس ئوكس، «مىكروسوفت ئىمپېرىيىسى»نى قۇرغۇچىلارنىڭ بىرى باۋرۇ ئەيلون، گوۋانا قېرىنداشلار ۋە راۋۇل قاتارلىقلارنىڭ تۆھپىلىرى كىشىنى ھەيران قالدۇرىدۇ. ئەلۋەتتە، بىز مۇشۇ مۇۋەپپەقىيەتلەرنىڭ ئارقىسىغا يوشۇرۇنغان قىزىقارلىق ھېكايىلەر بىلەن ئاجايىپ ـ غارايىپ كەچمىشلەرنىڭ تېگىگە يېتىشكە قىزىقىمىز. بۇ يەردە يەھۇدىيلارنىڭ مىللىي روھى ئۇلارنى ئەنە شۇنداق بۈيۈك مۇۋەپپەقىيەتلەرگە ئېرىشتۈرگەنمۇ ياكى بۇ قوۋمنىڭ ماددىي جەھەتتىكى ئېھتىياجى ئۇلارنى قەدەممۇقەدەم ئالغا ئىلگىرىلەشكە يېتەكلىگەنمۇ؟ دۇنيادا سودا مىللىتى دەپ ئاتالغان يەھۇدىيلاردىن بۈگۈنكى مىللىي كارخانىچىلىرىمىز ۋە تىجارەتچىلىرىمىز نېمىلەرنى ئۆگىنىشى، نېمىلەرنى ئۆرنەك قىلىشى كېرەك؟

ئامېرىكا خارۋارد ئۇنىۋېرسىتېتىنىڭ كارخانا باشقۇرۇش كەسپى بويىچە تونجى تۈركۈمدە يېتىشىپ چىققان دوكتورى، چوڭقۇر مەلۇماتلىق ئىقتىسادشۇناس، ئالىي دەرىجىلىك ئانالىزچى ۋىلىيام ھامىلتوننىڭ «يەھۇدىيلارنىڭ تىجارەت پاراسىتى» ناملىق بۇ كىتابى ئۇنىڭ ئۇزۇن يىل يەھۇدىيلار ئۈستىدە ئېلىپ بارغان سەمەرىلىك ئەمگىكىنىڭ مەھسۇلى. ئىلگىرى ئوقۇرمەنلەر بىرقانچە خەنزۇ يەھۇدىيشۇناسنىڭ ئۇيغۇر تىلىغا تەرجىمە قىلىنغان كىتابىنى كۆرۈشكە نائىل بولغانىدى. بۇ قېتىم مەن كەڭ ئوقۇرمەنلەر ۋە بىر قىسىم مىللىي كارخانىچىلارغا ۋە تىجارەتچىلەرگە پايدىسى تېگەر دېگەن ئۈمىدتە ئۇشبۇ كىتابنى تەرجىمە قىلىشقا مۇۋەپپەق بولدۇم. بۇ كىتاب يەھۇدىيلارنى ئوخشىمىغان نۇقتىلاردىن كۆزىتىش، ئەقلىي يوسۇندا تەھلىل قىلىش، ئۇلارنىڭ ھەرقايسى جەھەتلەردىكى ئۆزگىچە خاس ئالاھىدىلىكلىرىنى يورۇتۇش جەھەتلەردە ئۆزگىچە ئالاھىدىلىكلىرى بىلەن خاراكتېرلىنىدۇ.

ۋىلىيام ھامىلتون بۇ كىتابىدا يەھۇدىيلارنىڭ ئۆزگىچە مىللىي تارىخى بىلەن مەدەنىيەت مەنبەسىنى تەتقىق قىلىپ، ئۇلارنىڭ نېمە

ئۈچۈن دۇنيا مىقياسىدا قارشى تۇرۇش ۋە سۈرگۈن قىلىنىشقا ئۇچرىغانلىقى، بولۇپمۇ سودا تىجارىتى بىلەن شۇغۇللىنىدىغانلارنىڭ پۇلغا بولغان پوزىتسىيىسى، پۇل تېپىشتىكى سىرى، پۇل ـ مالنى قەدىرلەش روھى، تىجارەت ئۇسۇلى، توختام تۈزۈش پرىنسىپى ۋە ئۇنى ئىجرا قىلىش روھى، شارائىتقا قاراپ ئىش كۆرىدىغان دانالىقى، سودا سۆھبىتىدىكى كامىللىقى، پۇرسەتتىن پايدىلىنىشقا ماھىرلىقى، خېرىدارلارغا تۇتقان مۇئامىلىسى، سودىدا يوشۇرۇن جەڭ قىلىش تاكتىكىسى، سودا ـ تىجارەتتىكى يوشۇرۇن تەدبىرلىرى، مائارىپنى يۈكسەلدۈرۈشتىكى ئۆزگىچە ئۇسۇلى، يوقسۇل ـ نامراتلارنى يۆلەشتىكى ئاجايىپ تەدبىرلىرىنى، قىسقىسى، يەھۇدىيلارنىڭ ئىگىلىك تىكلەش تەجرىبىسى بىلەن پۇل تېپىش پاراسىتى، شۇنىڭدەك قانداق قىلىپ بۈگۈنكى دۇنيانىڭ پەن ـ تېخنىكا، پۇل مۇئامىلە، مائارىپ ۋە مەدەنىيەت مۇنبىرىدە قەد كۆتۈرۈپ تۇرۇش سەۋەبلىرىنى جانلىق مىساللار، كىشىنى چوڭقۇر ئويغا سالىدىغان قىزىقارلىق لەتىپىلەر ئارقىلىق ئىنچىكە ۋە ئوبرازلىق ھالدا سۈرەتلەپ بەرگەن، بۇنىڭ كەڭ ئوقۇرمەنلەر ۋە مىللىي كارخانىچىلارغا ئاز ـ تولا پايدىسى تەگسە ئەجەب ئەمەس.

شۆھرەت مۇھەممىدى

2009 ـ يىلى 24 ـ فېۋرال

مۇندەرىجە

بىرىنچى باب يەھۇدىيلارنىڭ ئىچىدە نامراتلار يوق 1

1. يەھۇدىيلار تېپىشماققا ئوخشاش سىرلىق مىللەت ... 4
2. يەھۇدىيلارنىڭ پۇلغا بولغان پوزىتسىيىسى 20
3. تىجارەتتىكى ھەرىكەتلەندۈرگۈچى كۈچ 45

ئىككىنچى باب يەھۇدىي سودىگەرلىرى قانداق بېيىغان 54

1. ئەقىل ـ پاراسەت دېگەن نېمە؟ پۇل تاپالىغانلىق ھەقىقىي ئەقىل ـ پاراسەتتۇر 55
2. بايلىق توپلاش يولى — تېپىش كېرەكمۇ، توپلاش كېرەكمۇ؟ 57
3. مەردلىك ۋە زېرەكلىك 61
4. ?+ ?= پۇل (ۋاقىت + ئۈچۈر) 63
5. خەتەر ئىچىدىن نىجاتلىق ئىزدەش 76
6. بىر چالمىدا ئىككى پاختەكنى سوقۇش 83
7. تىجارەتتە چەكلىمىگە ئۇچرىماسلىق 87

ئۈچىنچى باب يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ توختام تۈزۈش روھى 92

1. سودا قانۇن مىللىتى 94
2. قانۇن ئاستىدا ئاجىزلار مەۋجۇت ئەمەس 98

3 . توختام مۇقەددەس، دەخلى - تەرۇز قىلىنىشقا بول-
مايدۇ 105
4 . سەمىمىيەتنى ئاساس قىلىش 108
5 . توختام ئارقىلىقمۇ سودىلاشقىلى بولىدۇ 114
6 . شەكىل جەھەتتىكى توختام 118
7 . توختامغا ئەھمىيەت بېرىش 123
8 . قائىدىگە بويسۇنىدىغان يۈگەنسىزلەر 129

**تۆتىنچى باب يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ تەتۈر يۆ-
نىلىشلىك تەپەككۇرى** 136
1 . تەتۈر پايدىلىنىش قائىدىسى 139
2 . كىچىكلەر ئارقىلىق چوڭلىرىنى بوزەك قىلىش ... 144
3 . ئىلگىرىلەش ئۈچۈن چېكىنىش 149
4 . خەتەر ئىچىدە ھاياتلىق يولى تېپىش 152
5 . ئىككى خىل قىيىنچىلىقنى ئىككى خىل بەختەر-
لىككە ئايلاندۇرۇش 155
6 . كىرىمى يۇقىرىلارغا ئەھمىيەت بېرىش 157
7 . يۇقىرى باھادا سېتىش 162
8 . كۆپ پايدا ئېلىپ مۇۋاپىق سېتىش 165

بەشىنچى باب ئىجتىمائىي ھەمكارلىق 170
1 . خەير - ساخاۋەتلىك يەھۇدىيلار 171
2 . خەير - ساخاۋەت ئاساس 174
3 . «يوقسۇللارغا ياردەم بېرىش»تىكى ئۆزگىچە
ئۇسۇل 177
4 . ئادالەت ئىرق ئايرىمايدۇ 178
5 . ئىشچىلار بىلەن كاپىتالىستلارنىڭ ئىناق مۇنا-
سىۋىتى 180
6 . قوش جەھەتتىن مەنپەئەتكە ئېرىشىش — ئۇزۇن

مەزگىل بېيىشنىڭ يولى 183

**ئالتىنچى باب يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ خېرىدار-
لار بىلەن بولغان مۇناسىۋىتى** 185
1 . كونا خېرىدارلار ئەڭ ياخشى خېرىداردۇر 187
2 . قانداق قىلغاندا خېرىدارلارنى تۇتۇپ قالغىلى
بولىدۇ؟ 190
3 . بىر دوللار بىلەن بىر قەلبنى سېتىۋېلىش — مۇ-
ئامىلىدارلار مۇناسىۋىتىدىكى سېھرىي كۈچ 198
4 . خېرىدارلارنى رازى قىلىپلا قالماي، ئۇلارنى مۇ-
ۋەپپەقىيەتكە ئېرىشتۈرۈش كېرەك 201

**يەتتىنچى باب ھەممە جايدا ئۇچراتقىلى بولىدىغان
ئاددىي ئەقىل - پاراسەت** 203
1 . يەھۇدىيلار نېمە ئۈچۈن شۇقەدەر ئەقىللىق؟ 203
2 . بىرگە بىرنى قوشسا ئىككىدىن چوڭ بولىدۇ 205
3 . ئاياللارنىڭ ھەميىنىنى ئېچىش 207
4 . شارائىتقا ماسلىشىپ، ھەممىنى جانلىق ئىش-
لىتىش 210
5 . پۇرسەتتىن پايدىلىنىشقا ماھىر بولۇش 213
6 . شارائىتقا قاراپ ئىش كۆرۈش 217
7 . يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ سۆھبەت پرىنسىپى ... 220
8 . ئۆزى ياخشى كۆرمەيدىغان نەرسىلەرنى سېتىش ... 223
9 . بېلىق تۇتقاندا يەمچۈكىنى تارتىۋېلىشقا دىققەت
قىلىش 224
10 . يوشۇرۇن جەڭ قىلىش تاكتىكىسى 225
11 . تىلسىز تەدبىر 227
12 . كونا دوستلۇق بىلەنلا چەكلىنىپ قالماسلىق ... 228
13 . ماھىرلىق بىلەن پۇل تېپىش 231
14 . سەۋر قىلىپ غەلىبىنى قولغا كەلتۈرۈش 234

بىرىنچى باب

يەھۇدىيلارنىڭ ئىچىدە نامراتلار يوق

نېمە ئۈچۈن يەھۇدىيلار دۇنيا مىقياسىدا قارشى تۇرۇش، چەتكە قېقىشقا ئۇچرايدۇ، دېگەن مەسىلىگە قارىتا ھەر خىل قاراشلار بار. بەزىلەر، يەھۇدىيلار ھەددىدىن زىيادە زىرەك، «ئادەم بەك ئەقىللىق بولۇپ كەتسە شاگىرتى بولمايدۇ» دەپ قارىسا؛ بەزىلەر، دىنىي سەۋەبتىن، چۈنكى خرىستىئان دىنىدىكىلەر ئېتىقاد قىلىدىغان ئىيسا — خرىستوس يەھۇدىيلارنىڭ ساتقۇنلۇق قىلىشى بىلەن ئۆلتۈرۈۋېتىلگەن، دەپ قارايدۇ؛ يەنە بەزى ئالىملار، ئوتتۇرا ئەسىردە خرىستىئان دۆلەتلىرى ئۆسۈملۈك قەرز بېرىشنى گۇناھ دەپ قاراپ، يەھۇدىيلارنىڭ باشقا «يوللۇق» كەسىپ بىلەن شۇغۇللىنىشىنى چەكلىگەن، يەھۇدىيلار مۇشۇ خىل «گۇناھ» كەسىپ بىلەن شۇغۇللانغاچقا، ئۇلارغا بولغان ئۆچمەنلىك تېخىمۇ ئۇلغىيىپ كەتكەن، دەپ قارايدۇ.

يەھۇدىي (يېۋرېي) مىللىتى قەدىمكى سام مىللىتىنىڭ بىر تارمىقى. مىلادىيەدىن ئىلگىرىكى 18 ـ ئەسىرنىڭ ئوتتۇرىلىرىدا، يەھۇدىيلار ئۇرۇق ئاقساقىلى ئابراھام (ئىبراھىم ئەلەيھىسسالام) نىڭ يېتەكلىشىدە كەنئان (پەلەستىنىنىڭ قەدىمكى ئاتىلىشى)غا كەلگەن بولۇپ، ئىبرانىيلار دەپ ئاتالغان. بۇ «دەريانىڭ ئۇ قېتىدىن كەلگەنلەر» دېگەن مەنىنى بىلدۈرىدۇ. كېيىن تەبىئىي ئاپەتلەردىن ئۆزلىرىنى قاچۇرۇپ، مىسىردىكى نىل دەرياسى دېلتىسىنىڭ شەرقىي قىسمىغا كەلگەن. مىلادىيەدىن ئىلگىرىكى 13 ـ ئەسىرنىڭ ئاخىرلىرىدا يەنە كەنئانغا قايتىپ كەتكەن. مىلادد-

يەدىن ئىلگىرىكى 11 ـ ئەسىردە بىرلىككە كەلگەن ئىبرانىي پادىشاھلىقىنى ۋۇجۇدقا كەلتۈرگەن. پادىشاھ داۋىد (داۋۇت ئەلەيھىسسالام) ئېبۇس (ئىروسالىمنىڭ قەدىمكى نامى) شەھىرىنى ئىگىلەپ، پايتەختنى شەھەرنىڭ جەنۇبىدىكى زىئون تېغىدا قۇرغان. مىلادىيەدىن ئىلگىرىكى 926 ـ يىلى ئىبرانىي پادىشاھلىقى ئىسرائىلىيە پادىشاھلىقى بىلەن يەھۇدىي پادىشاھلىقىغا بۆلۈنۈپ كەتكەن. مىلادىيەدىن ئىلگىرىكى 772 — 586 ـ يىللىرى بۇ ئىككى پادىشاھلىق ئاسسۇرىيە پادىشاھلىقى بىلەن بابىلون پادىشاھلىقى تەرىپىدىن يوقىتىلغان. شۇنىڭدىن ئېتىبارەن يەھۇدىي مىللىتى 2000 يىلدىن ئارتۇق سەرسان ـ سەرگەردانلىق ۋە زىيانكەشلىككە ئۇچراش تارىخىنى باشتىن ئۆتكۈزگەن.

نېمە ئۈچۈن يەھۇدىيلار دۇنيا مىقياسىدا قارشى تۇرۇش، چەتكە قېقىشقا ئۇچرايدۇ دېگەن مەسىلىگە قارىتا ھەر خىل قاراشلار بار. بەزىلەر، يەھۇدىيلار ھەددىدىن زىيادە زىرەك، «ئادەم بەك ئەقىللىق بولۇپ كەتسە شاگىرتى بولمايدۇ» دەپ قارىسا، بەزىلەر، دىنىي سەۋەبتىن، يەنى خرىستىئان دىنىدىكىلەر ئېتىقاد قىلىدىغان ئىيسا — خرىستوس يەھۇدىيلارنىڭ ساتقىنلىق قىلىشى بىلەن ئۆلتۈرۈۋېتىلگەن، دەپ قارايدۇ؛ يەنە بەزى ئالىملار، ئوتتۇرا ئەسىردە خرىستىئان دۆلەتلىرى ئۆسۈملۈك قەرز بېرىشنى گۇناھ دەپ قاراپ، يەھۇدىيلارنىڭ باشقا «يوللۇق» كەسىپ بىلەن شۇغۇللىنىشىنى چەكلىگەن. يەھۇدىيلار مۇشۇ خىل «گۇناھ» كەسىپ بىلەن شۇغۇللانغاچقا، ئۇلارغا بولغان ئۆچمەنلىك تېخىمۇ ئۇلغىيىپ كەتكەن دەپ قارايدۇ. ئۇزۇن يىللىق قارشى تۇرۇش، چەتكە قېقىلىش تارىخىدىن يەھۇدىيلار مەنپەئەتپەرەس مەككار سودىگەر دېگەن ئاتاققا قالغان، ھەتتا شېكسپىرمۇ يەھۇدىيلارغا بولغان بىر تەرەپلىمە قاراشتىن مۇستەسنا بولالمىغان، ئۇنىڭ «ۋېنتسىيە سودىگىرى» ناملىق دىرامىسىدىكى شارلوكمۇ يەھۇدىيلارنىڭ ۋەكىلى دەپ قارىلىپ كەلمەكتە.

شۇنداق، يەھۇدىيلار ئۆزلىرىنى ھەقىقەتەن پەۋقۇلئاددە مىللەت دەپ قارايدۇ. ئۇلار ئۆزلىرىنى تەڭرى تەرىپىدىن ئالاھىدە تاللىۋېلىنغان قوۋم دەپ بىلىپلا قالماي، بەلكى تەڭرى بىلەن ئېلىششقا («ئىسرائىلىيە» تەڭرى بىلەن ئېلىشقۇچى دېگەن مەنىنى بىلدۈرىدۇ) جۈرئەت قىلغۇچى دەپ قارايدۇ. ئۇلار ئىنسانىيەتكە «بىبلىيە» (تەۋرات)نى تەقدىم ئەتتى. بۇنىڭدىن مىليونلىغان مۇرىتلار روھىي جەھەتتىن قارار تاپتى؛ ئۇلار ئۆسۈملۈك قەرز بېرىشتەك «گۇناھى» بىلەن سودا دەۋرىنىڭ پۇل مۇئامىلە قائىدىسىگە ئاساس سالدى؛ ئۇلار دۇنيا ئاھالىسىنىڭ 0.3% ىگىمۇ يەتمەيدىغان ئاھالە ئەۋزەللىكى بىلەن نوبېل مۇكاپاتىنىڭ 30% ىدىن كۆپرەك نىسبىتىنى قولغا كەلتۈردى. شۇنداق دېيىشكە بولىدۇكى، ئىنسانىيەت مەدەنىيىتىنىڭ بۈگۈنكىدەك مۇۋەپپەقىيەتلەرگە ئېرىشەلىشىنى يەھۇدىيلارنىڭ تۆھپىسىدىن ئايرىپ قاراشقا بولمايدۇ. يەھۇدىيلار ئەنئەنە جەھەتتە مائارىپقا ئىنتايىن ئەھمىيەت بېرىدۇ، ئۇلار يول ياساش، تېرىقچىلىق قىلىش ۋە ئەخلەت تېرىشتەك قوپال، ئېغىر جىسمانىي ئەمگەكلەرنى قىلمايدۇ، بۇ ئىشلارنى ئەرەبلەر ياكى باشقا ئەلدىكى ئەمگەك كۈچلىرى قىلىدۇ.

يەھۇدىيلار پۇلغا ھەقىقەتەن ئامراق، ئەمما ئۇلارنى پۇلغا ئامراق دېگەندىن كۆرە، سودا جەمئىيىتىدىكى پۇلنىڭ مۇھىملىقىنى ۋە پۇلدىن قانداق پايدىلىنىشنى بەك ئوبدان چۈشىنىدۇ دېگەن تۇزۇك. يەھۇدىيلار پۇل تېپىشتا قىلچە تەكەللۇپ قىلمايدۇ، ئەمما خەير ـ ساخاۋەت ئىشلىرىدا ئەخلاق ـ پەزىلىتىنى ھەرگىز يوقاتمايدۇ. ئادەتتە ئۇلار ئۆز تاپاۋىتىنىڭ 10% نى خەير ـ ساخاۋەت ئىشلىرى ئۈچۈن ئىئانە قىلىدۇ. ئىسرائىلىيە جەمئىيىتىدىكى غەيرىي تىجارەت خاراكتېرىدىكى تەشكىلىي ئاپپاراتلارنى ساناپ تۈگەتكىلى بولمايدۇ، بۇلارنىڭ ھەممىسى ئىئانە توپلاش شەكلى بىلەن قۇرۇلغان. بۇلار ئىجتىمائىي پاراۋانلىقتا كاپالەتلىك

قىلىنىش، پۇقرالارنىڭ ھوقۇق - مەنپەئىتىنى قوغداش ۋە مىللەتلەرنىڭ ئىجىل - ئىناق ئۆتۈشىنى ئىلگىرى سۈرۈش جەھەتلەردە ئۆز رولىنى پائال جارى قىلدۇرماقتا.

يەھۇدىيلار ناھايىتى ئىشچان خەلق، دەل مۇشۇنداق بولغاچقا تەڭرى ئۇلارغا «ئىجازەت قىلغان زېمىن»مۇ ئىنتايىن نامرات. قۇرۇقلۇقتا دەريا، ئۆستەڭلەر كەمچىل، يەر ئاستى كان بايلىقلىرىمۇ يوق، دۆلەت زېمىنىنىڭ يېرىمى دېگۈدەك قاقاس چۆللۈك. ئەمما، يەھۇدىيلار دۇنيانىڭ ھەرقايسى جايلىرىدا 2000 يىلدىن ئارتۇق سەرسان - سەرگەردان بولۇپ ياشىغان بولسىمۇ، ئەسلىدىكى دۆلىتىنى قايتىدىن قۇرۇپ چىقىپ، قاقاس چۆللۈكنى بوستانلىققا ئايلاندۇردى. ئۇلارنىڭ يېزا ئىگىلىكى، مائارىپى، پەن - تېخنىكىسى ۋە ھەربىي ئىشلىرىمۇ ناھايىتى تەرەققىي قىلغان، ھەتتا ئۇلارنىڭ جاسۇسلۇق سەۋىيىسى ئامېرىكا مەركىزىي ئاخبارات ئىدارىسى بىلەن سابىق سوۋېت ئىتتىپاقى ك گ ب دىكىلەرنىمۇ ھەيران قالدۇرغان.

1. يەھۇدىيلار تېپىشماققا ئوخشاش سىرلىق مىللەت

1) يەھۇدىيلارنىڭ قىسقىچە تەرەققىيات ئەھۋالى

يەھۇدىيلار بىر قەدىمىي مىللەت بولۇپ، 4000—5000 يىللىق تارىخقا ئىگە. ئۇلار ناھايىتى كۆپ ئاپەت ۋە ئازابقا دۇچار بولغان. ئەڭ بۇرۇنقى خاتىرىلەردە يېزىلىشىچە، قۇل بولۇشنى خالىمىغان يەھۇدىيلار مۇسا (مۇسا ئەلەيھىسسالام)نىڭ يېتەكلىشىدە چەكسىز جەبرى - جاپالارنى چېكىپ يۇرتىغا قايتقان. يۇرتىغا قايتىپ دۆلىتىنى ئەمدى قۇرۇشىغا، ئۇلارنى ئۇرۇشخۇمار بابىلونلۇقلار مەغلۇپ قىلىپ، ھەر تەرەپكە تىرىپىرەن قىلىۋەتكەن. ئېرۇسالېم زاۋاللىققا يۈز تۇتقان كۈنى تۈركۈم - تۈركۈم يەھۇدىي ئاقسۆڭەكلىرى بابىلونغا سۈرگۈن قىلىنغان. بۇ تارىختا «بابىلون تۇتقۇنلىرى»

دەپ ئاتالغان.

دۆلەت بىتچىت بولۇپ، مىللەت زاۋاللىققا يۈز تۇتقان ئەھۋالدا، يەھۇدىيلار ئىچكى جەھەتتىكى رىشتىنى مۇستەھكەملەپ، دىنىي جەھەتتىكى ئالاقىنى كۈچەيتكەن. يەھۇدىي دىنىنىڭ ئەڭ بۈيۈك ئەسىرى «تەۋرات» (يەنى «ئىنجىل»نىڭ ئالدىنقى بەشىنچى بابى بولۇپ، رىۋايەت قىلىنىشىچە، تەڭرى ئىبرانىيلارنى باشلاپ مىسىردىن چىققاندا، سىناي تېغىدا ئۇنى مۇساغا ئۆز قولى بىلەن بەرگەن. بۇ، يەھۇدىي دىنىغا دائىر 618 تۈرلۈك ئەمر - مەرۇپنى ئۆز ئىچىگە ئالغان بولۇپ، «قانۇننامە» دەپ ئاتالغان.) مىلادىيەدىن ئىلگىرىكى 400 - يىللىرى ئەتراپىدا تۈزۈلگەن. شۇنىڭدىن ئېتىبارەن يەھۇدىيلار «بىر كىتاب»نى ئۈلگە، تەڭرىنىڭ قانۇنىغا بويسۇنۇشنى مىللەت ئەزالىرىنىڭ سالاھىيىتىنى بېكىتىشنىڭ ئۆلچىمى قىلغان. بۇ مەدەنىيەت مېخانىزمى كېيىنكى يەھۇدىي مىللىتىنىڭ تارىخىي كەچۈرمىشى ۋە يەھۇدىيلارنىڭ «دۇنيا بويىچە بىرىنچى دەرىجىلىك سودىگەر» بولۇشىغا بىۋاسىتە ياكى ۋاسىتىلىك ھالدا ئىنتايىن چوڭقۇر تەسىر كۆرسەتكەن.

بابىلون پادىشاھلىقى ھالاك بولغاندىن كېيىن، يەھۇدىيلار پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ يېڭىۋاشتىن يەھۇدىي دۆلىتىنى قۇرىدۇ. كېيىن ئىبرانىيلار ئىلگىرى - كېيىن پېرسىيە ۋە ماكېدونىيىلىكلەرنىڭ مۇستەملىكىسى ئاستىغا چۈشۈپ قالىدۇ. ئارىلىقتا گەرچە 100 يىلدەك مۇستەقىل بولغان بولسىمۇ، ئەمما يەنە رىملىقلارنىڭ كونتروللۇقىغا ئۆتىدۇ. مىلادىيەدىن ئىلگىرىكى 136 - يىلى ئىبرانىيلار ئىككىنچى قېتىم رىم ئىمپېرىيىسىگە قارشى قوزغىلاڭ كۆتۈرۈپ مەغلۇپ بولغاندىن كېيىن، بىر قىسمى ئۆلتۈرۈۋېتىلىدۇ ياكى سېتىۋېتىلىدۇ، قېلىپ قالغانلىرى پەلەستىندىن مەجبۇرىي ھەيدەپ چىقىرىۋېتىلىدۇ. بۇ چاغدا ئىبرانىيلارنىڭ ھەممىسى دېگۈدەك يەھۇدىيلىشىپ كېتىدۇ. يەھۇدىيلار قايتا تىرىپىرەن بولۇپ، 2000 يىللىق «سەرسان - سەرگەردانلىق» ھاياتىنى باشلايدۇ. كۆچمەن ئىبرانىيلار كۆچمەن

يەھۇدىيلارغا ئايلىنىپ كېتىدۇ. بۇ قېتىمقى قېچىشتا ئۇلار ياۋروپاغا كېتىدۇ. ئىسرائىلىيىنى يېڭىۋاشتىن قۇرغۇچە بولغان ئارىلىقتا 2000 يىل ئۆتۈپ كېتىدۇ.

ئۇ دەۋردە ياۋروپانىڭ ئوتتۇرا دېڭىز رايونلىرىدىن باشقا جايلاردا ئاھالە ناھايىتى شالاڭ، ئىقتىساد تەرەققىي قىلمىغانىدى. بۇ يەردە يەھۇدىيلار ناھايىتى تېز لا قەددىنى كۆتۈردى. ئۇلار ئاساسلىقى سودا پائالىيىتى بىلەن شۇغۇللاندى. يەھۇدىيلار ھەممىلا يەردە سەرگەردان بولۇپ يۈرۈپ، ئۆي ـ ماكانسىز قالغاچقا، مۇقىم دېھقانچىلىق ئىشلىرى بىلەن شۇغۇللىنىشنى ياخشى كۆرمەيتتى. ئۇنىڭ ئۈستىگە سودا ـ تىجارەتنىڭ تاپاۋىتى دېھقانچىلىقنىڭ تاپاۋىتىدىن ياخشى ئىدى. يەھۇدىيلار يەنە ياۋروپالىقلارغا سېلىشتۇرغىلى بولمايدىغان ئەۋزەل شارائىتقا ئىگە ئىدى، يەنى دۇنيانىڭ ھەرقايسى جايلىرىغا تارقىلىپ كەتكەن يەھۇدىيلار تىنىك يۆنىلىشلىك ئالاقە ئورنىتىپ، ئىجتىمائىي گۇرۇھلار بىلەن بولغان تەشكىللىي ھەمكارلىقنى قوغداشتۇردى. بۇ ئەمەلىيەتتە دۆلەت ھالقىغان سودا تورى ئىدى.

رىم ئىمپېرىيىسى خرىستىيان دىنىنى دۆلەت دىنى قىلغاندا، چېكىنىش، زاۋاللىققا يۈزلىنىش ۋەزىيىتى پەيدا بولۇشقا باشلىدى. كېيىنكى چارلىز ئىمپېرىيىسى ۋە ئۇنىڭ ئەۋلادلىرى گەرچە خرىستىيان مۇرىتلىرى بولسىمۇ، ئەمما يەھۇدىيلارنىڭ تاپشۇرغان باج پۇلى ئۇلار ئۈچۈن تولىمۇ مۇھىم ئىدى. شۇڭا، ئۇلار يەھۇدىيلارنى ئىزچىل قوغداپ كەلدى. ئوتتۇرا ئەسىردىكى ياۋروپادىكى چوڭ ـ كىچىك يەر ئىگىلىرىمۇ مۇشۇ خىل سىياسەتنى قوللاندى. يەھۇدىيلارنىڭ گەرچە دىنى، سىياسىي جەھەتتە ھېچقانداق ئورنى بولمىسىمۇ، ئەمما ئىقتىسادىي تۇرمۇشتىكى تەرەققىياتى خېلىلا ئوڭۇشلۇق بولدى. مىلادىيە 7 ـ ئەسىردىن كېيىن، مۇسۇلمان دۆلەتلىرى ئوتتۇرا شەرقتە قەد كۆتۈرگەندىن كېيىن ياۋروپادىكى خرىستىيان دۆلەتلىرى بىلەن تىركىشىش ۋەزىيىتىنى شەكىللەندۈردى. خەلقئارا سودىغا يەھۇدىيلاردىن

باشقىلار ئارىلىشالمايدىغان بولدى. شىمالىي ياۋروپادىن شىمالىي ئافرىقىغىچە، ئىرلاندىيىدىن جۇڭگوغىچە يەھۇدىيلارنىڭ بازىرىغا ئايلاندى. ئېيتىنشلارغا قارىغاندا، ئەينى ۋاقىتتا يەھۇدىيلار چەت ئەللەرگە چىقىپ مال سېتىۋالماقچى بولسا، پەقەت رىم ياكى باغداد بانكىسىدىن كېسىپ بەرگەن پېرېۋوت چېكىنى كۆرسەتسىلا مال ئالالايتتى.

ئەقىللىق يەھۇدىيلار گۈرۈچ، ئۇن، ماي، تۇزغا ئوخشاش پايدىسى ئاز سودا بىلەن ئەمەس، بەلكى يىپەك، دورا ـ دەرمەك، ياقۇت ۋە بايلار، ھۆكۈمدارلار ياخشى كۆرىدىغان قىممەت تاۋارلار بىلەن تىجارەت قىلدى. ئۇلار بۇ تاۋارلارنىڭ تەننەرخى تۆۋەن، پايدىسى چوڭ ئىكەنلىكىنىلا ئەمەس، ئۇنىڭ باشقا جەھەتتىكى پايدىلىرىنى ئويلىشاتتى.

يەھۇدىيلار يەرلىكتىكى كىشىلەر بىلەن توقۇنۇشۇپ قالغاندا، ھامان شۇ جايدىكى يۇقىرى تەبىقىدىكى شەخسلەردىن ياردەم تىلەيتتى. ئەلۋەتتە يەھۇدىيلار ئۇلارنىڭ ئالدىغا قۇرۇق قول بارمايتتى. بىز تارىختىكى ھۆججەتلەردىن داۋاملىق بەزى يەھۇدىيلارنىڭ ئادەم ئۆلتۈردى ياكى باشقا جىنايەتلەرنى سادىر قىلدى دەپ تۆھمەتكە ئۇچرىغاندا، يەرلىك ئەمەلدارلارغا پۇل ـ مال بېرىپ، ئۇلاردىن ياردەم تىلەپ، ئاخىر گۇناھسىز بولۇپ قۇتۇلۇپ قالغانلىقىغا ئائىت خاتىرىلەرنى ئۇچرىتىمىز. ئادەتتىكى كىشىلەر بۇنى ئوچۇق ـ ئاشكارا پۇل بىلەن ھوقۇق سودىسى دەپ قارىغانلىقتىن، يەھۇدىيلارغا بولغان ئۆچمەنلىكى تېخىمۇ كۈچىيىپ كېتەتتى. بۇنىڭ بىلەن يەرلىكتىكى كىشىلەر بىلەن يەھۇدىيلار دىنى، مەدەنىيەت ۋە ئىقتىسادىي پائالىيەتلەردىلا ئەمەس، كۈندىلىك تۇرمۇشتىكى ئالاقىلەردىمۇ ئايرىلىپ تۇراتتى. ياۋروپا تارىخىنى ۋاراقلايدىغان بولساق، ھەر قېتىم جەمئىيەتتە داۋالغۇش يۈز بەرگەندە، ھەممىشە يەھۇدىيلارنىڭ ئولتۇراق رايونى ئالدى بىلەن بۇلاڭ ـ تالاڭغا ئۇچرايتتى. ئەينى ۋاقىتتىكى قوغداش تەدبىرىدىكى بۇ ئايرىمچىلىق كېيىن يەھۇدىيلارغا زىيانكەشلىك قىلىشتىكى

ۋاستىگە ، ئۇنىڭدىن كېيىن يەھۇدىيلارنى ئەيىبلەشتىكى باھانە ـ سەۋەبكە ئايلىنىپ قالدى .

مىلادىيە 11 ـ ئەسىرگە كەلگەندە ياۋروپانىڭ ئىقتىسادىي تەرەققىياتى مۇئەييەن دەرىجىگە يەتتى . ئەھلىسەلىپنىڭ شەرققە يۈرۈش قىلىشى ئوتتۇرا شەرققە بارىدىغان سودا يولىنى ئاچتى . بۇ جايدىكى سودىگەرلەر بارا ـ بارا يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ سودىدىكى ئورنىنى ئېلىشقا باشلىدى . بۇ چاغدا يەھۇدىيلارمۇ خوتنى ئالماشتۇرۇپ ، تىجارەتنىڭ مۇھىم نۇقتىسىنى ئۆسۈملۈك قەرز بېرىشكە يۆتكىدى . ناھايىتى كۆپ يەھۇدىيلار بۇ ئۆزگىرىش ۋەزىيەتنىڭ تەقەززاسى دەپ قارىدى . سودا قىلىشتىكى مەقسەت — پۇل تېپىش تۇرسا ، نېمە ئۈچۈن ئۆسۈملۈك قەرز بېرىپ پۇل تاپسا بولمايدىكەن ؟ ئەينى ۋاقىتتىكى ئۆسۈملۈك قەرز بېرىشنىڭ ئەڭ تۆۋەن پايدا نىسبىتى 43 % تۇرسا ، ئەقىللىق يەھۇدىيلار بۇ خىل پايدىدىن قانداقمۇ ۋاز كېچەلىسۇن ؟ شۇنىڭ بىلەن ياۋروپادا يەھۇدىيلار جازانىخورغا ، يەنى «ۋېنېتسىيە سودىگىرى»دىكى شارلوكنىڭ ئوبرازىغا ئايلىنىپ قالدى .

يەھۇدىيلارنىڭ ھەقىقىي كۈلپەتلىك تەقدىرى ئەنە شۇنىڭدىن باشلاندى . باشقىلارغا پۇل قەرز بېرىپ ئۇنىڭ ئۆسۈمىنى ئېلىش «ئىنجىل»دىكى دىنىي ئەقىدىلەرگە بىۋاسىتە مۇخالىپ كېلىدىغان ئەخلاقسىز قىلمىش ھېسابلىناتتى . بۇنداق ئىشلىمەي چىشلەيدىغان ئىشلارنى پەقەت رەزىل ئادەملەرلا قىلاتتى . يەھۇدىيلار ئەسلىدىنلا دەججالنىڭ ئەۋلادى ، ئەيساغا ساتقىنلىق قىلغان جىنايەتچى دەپ قارالغاچقا ، ئۇنىڭ ئۈستىگە جازانىخورلۇق قىلدى دەپ قارالغاچقا ، يەھۇدىيلارغا قارشى تۇرۇشنى تەشۋىق قىلمىسىمۇ ، ئادەتتىكى ھەرقانداق ئادەم بۇنىڭدىن ئۆز ئالدىغا خۇلاسە چىقىرىۋالالايتتى .

يەھۇدىيلارغا نىسبەتەن ، ئادەتتىكى پۇقرالارغا قارىغاندا ھۆكۈمدارلارنىڭ پوزىتسىيىسى ناھايىتى مۇھىم ئىدى . ئۇلار ئادەتتىكى كىشىلەرنىڭ قانداق مۇئامىلە قىلىشىغا ئانچە پەرۋا قىلمايتتى . شۇنىڭ بىلەن يەھۇدىيلار ھۆكۈمدارلارنىڭ ھىمايىسىگە

ئايلىنىپ قالغانىدى . ئۇلار يەھۇدىيلارنىڭ پۇلى بار چاغدا ئۇلارغا ياخشى مۇئامىلە قىلغان بىلەن ، پۇلى يوق چاغدا قەتئىي پەرۋا قىلمايتتى . ئەنگلىيە ۋە فرانسىيە پادىشاھلىرى يەھۇدىيلاردىن ناھايىتى ئېغىر باج ئالاتتى . باجنى ۋاقتىدا تاپشۇرمىسا دەھشەتلىك قىينايتتى . يەھۇدىيلار بۇ ئېغىر سىلىقلارغا چىدىماي ، باشقا دۆلەتلەرگە چىقىپ كېتەي دېسىمۇ رۇخسەت قىلمايتتى . پەقەت ھېچنېمىسى قالمىغاندىلا چېگرىدىن قوغلاپ چىقىرىلاتتى .

فرانسىيە بۈيۈك ئىنقىلابىدىن كېيىن ، ئىنساننىڭ تەبىئىي ھوقۇقىدىن ئىبارەت ئاقارتىش ھەرىكىتى ھەرقايسى دۆلەتلەردە كەڭ ئەۋج ئالدى . يەھۇدىيلارمۇ باشقا مىللەتلەرگە ئوخشاش باراۋەر ھوقۇققا ئېرىشتى . ئەينى ۋاقىتتا ياۋروپا ۋە ئامېرىكا قىتئەسىدىكى ھەرقايسى دۆلەتلەر كاپىتالىزمنىڭ جۇش ئۇرۇپ تەرەققىي قىلغان دەسلەپكى باسقۇچىدا تۇرۇۋاتاتتى . سودا ـ تىجارەتكە ماھىر يەھۇدىيلار خۇددى سۇدىكى بېلىقتەك ماگىزىنلارنى ئېچىش ، زاۋۇت قۇرۇش ، تۆمۈريول ياساش ئىشلىرى بىلەن ئەركىن شۇغۇللىنىپ ، دەۋر ئېقىمىنى شەكىللەندۇردى . ئەمما ، ئۇلارنىڭ ئەڭ چوڭ ئالاھىدىلىكى پۇل مۇئامىلە ، بانكا ساھەسىدە ئىپادىلەندى . 1862 ـ يىلى پۈتۈن پروسسىيىدە 642 بانكا بار بولۇپ ، يەھۇدىيلار ئاچقان بانكا 550 كە يەتتى ، ئەمما شۇ جايدىكى ئاھالىنىڭ ئاران 1 % ىلا يەھۇدىيلار ئىدى . گېرمانىيە فرانكفورتلۇق يەھۇدىي روتشىلدىز جەمەتى ئەينى ۋاقىتتىكى دۇنيا بويىچە ئەڭ باي جەمەت ھېسابلىناتتى . شۇ چاغدا گېرمانىيە ، فرانسىيە ، ئەنگلىيە ئۇرۇش خىراجەتلىرىنى روتشىلدىز جەمەتىدىن ھازىرلايتتى .

ئوتتۇرا ئەسىردىن ھازىرقى زامانغا قەدەر يەھۇدىيلارنىڭ سودا ـ تىجارەت يولى تەكشى بولمىدى . ئۇلار سۈرگۈن قىلىنىشقا ، ئېغىر جازاغا ، قاتتىق قىرغىنچىلىققا ئۇچراپ كەلدى . بۇنىڭ ئىچىدە ئەڭ دەھشەتلىكى گىتلېر گېرمانىيىسىنىڭ «ئەڭ ئاخىرقى ھەل قىلىش»ى بولدى . 6 مىليون بىگۇناھ يەھۇدىي پۇقرالىرىنىڭ پاجىئەلىك ھالدا قىرغىن قىلىنىشى ، ئەھلىسەلىپ قوشۇنىنىڭ

شەرقتە يۇرۇش قىلىشتىن باشلانغان يەھۇدىيلارنى قىرغىن قىلىشتەك بىر قاتار ۋەقەلەر يۈز بەردى .

يەھۇدىيلار ئۇزۇن مەزگىل مىللەت بىلەن مىللەت ۋە مىللەت بىلەن دۆلەت ئوتتۇرىسىدىكى توقۇنۇشنىڭ قورشاۋىدا قېلىپ ، ھەر خىل ئوخشىمىغان شەكىللەر بىلەن بۇ مەسىلىلەرنى ھەل قىلىشقا ئۇرۇنۇپ كەلدى . يەھۇدىيلار ياكى مىللەتچىلىكتىن ئىبارەت زىئونىزمدا چىڭ تۇرۇپ ، ئوتتۇرا شەرقتىكى ئېروسالېم رايونىدا يەھۇدىي دۆلىتىنى قۇرۇش ياكى كوممۇنىزم يولىغا مېڭىپ ، دۆلەتنى تەلتۆكۈس يوقىتىپ ، پۈتۈن ئىنسانىيەتنى ئازاد قىلىش بىلەن بىللە ، ئۆزلىرىنى ئازاد قىلىشتىن ئىبارەت بىر - بىرىگە پۈتۈنلەي ئوخشىمايدىغان ئىككى خىل تەدبىرنى يولغا قويدى .

يەھۇدىيلارنىڭ ئېروسالېمدىن ئايرىلغىنىغا 2000 يىلدىن ئاشتى . ئۇلار ياۋروپانىڭ تۇرمۇشىغا كۆنۈپ قالغاندى . ئىسلام دىنىغا ئېتىقاد قىلىدىغان ئەرەبلەرنىڭ ئەتراپىدا ياشىغاندىن كۆرە ، خرىستىئان دىنىغا ئېتىقاد قىلىدىغان ياۋروپادا ياشاش ئۇلارغا ناھايىتى قۇلايلىق ئىدى . ئەينى ۋاقىتتا كوممۇنىستىك ئىدىيە جەمئىيەتنىڭ ئاساسىي ئېقىمىغا ئايلانغانىدى . يات دۆلەت ، ياقا يۇرتلاردا يۈرگەن يەھۇدىيلارغا نىسبەتەن ، كوممۇنىزم ئۇلارنىڭ غايىسىدىكى جەمئىيەت ئىدى . ئۇلار پۇل تېپىپ بېيىيالمىسىمۇ ، ئەمما خاتىرجەم تۇرمۇش كەچۈرەلەيتتى . يەھۇدىيلار «ئىشچىلار سىنىپىنىڭ ۋەتىنى يوق» دېگەن شوئارغا ئەسىرا بولۇپ ، ياۋروپا دۆلەتلىرىدىكى كوممۇنىستىك ھەرىكەتنىڭ مۇستەھكەم تۈۋرۈكىگە ئايلانغانىدى . كوممۇنىستىك تەلىماتنىڭ ئىجادچىسى ماركس يەھۇدىي ئىدى ، گېرمانىيىدىكى ئىشچىلار ھەرىكىتىنىڭ مەشھۇر رەھبىرى ليوكسېمبۇرگ ، رۇسىيىلىك ئىنقىلابچى تروتسكىيمۇ يەھۇدىي ئىدى .

ئۇزۇن يىللىق سەرسان - سەرگەردانلىق ھايات ، خىلمۇ خىل ئوڭۇشسىزلىقلارنى يېڭىش ، مىللەتچىلىك يەھۇدىيلارنىڭ مەنىۋى كۈچ - قۇدرىتىگە ئايلانغانىدى . ئەگەر بۇ خىل مەنىۋى كۈچ ئۇلارنى

يۆلەپ تۇرمىغان بولسا ، ئۇلار ئاللىقاچان يەرلىك كىشىلەر تەرىپىدىن ئاسسىمىلياتسىيىلىشىپ كەتكەن بولاتتى . ئۇلارنىڭ ئەتراپىدا مۇتلەق كۆپ سانىنى تەشكىل قىلىدىغان مىللەتنىڭ مىللەتچىلىك كەيپىياتى يەھۇدىيلارنىڭ مەۋجۇت بولۇپ تۇرۇشىغا نىسبەتەن ئەڭ چوڭ تەھدىت ئىدى . ئەمەلىيەتتە ، يەھۇدىيلارلا ئەمەس ، ھەربىر ئاز سانلىق مىللەت مۇشۇ قىسمەتكە دۇچ كەلگەنىدى . بولۇپمۇ كۆچمەنلەر چەت ئەللەرگە چىقسا ئازسانلىق مىللەتكە ئايلىنىپ قالاتتى . يېڭى ۋەتەن بىلەن كونا ۋەتەن مەنپەئەت جەھەتتە توقۇنۇشۇپ قالغاندا ، ھەتتا ئۇرۇش قىلغاندا ئېھتىمال يېڭى ۋەتەن سېنى ناننى بىزدىن يەپ باشقىلار ئۈچۈن كەتمەن چاپىدۇ دەپ قارىسا ، كونا ۋەتەنمۇ ئەسلىي زاتىنى ئۇنتۇغان ساتقىن دەپ قارىشى مۇمكىن .

يەھۇدىيلار دۇنيا بويىچە مىللىي ئېڭى ئىنتايىن كۈچلۈك مىللەت . ھازىر ئامېرىكىدىكى ناھايىتى كۆپ يەھۇدىيلار پەرزەنتلىرىدىن يەھۇدىيلارنىڭ ئېڭىنى ساقلاپ قېلىشنى تەلەپ قىلىدۇ . بالىلىرى دەرستىن چۈشكەندىن كېيىن ئۇلار بالىلىرىنى دىنىي جەمئىيەت ئاچقان ئىبرانىي تىلى سىنىپىغا ئاپىرىپ بېرىدۇ . ستاتىستىكىلىق مەلۇماتقا ئاساسلانغاندا ، %70— %80 قىز - ئوغۇللارنىڭ ھەممىسى دېگۈدەك ئەنئەنىۋى يەھۇدىي تەربىيىسى ئالغان . ئادەتتە ئوتتۇرا ياۋروپادىن كەلگەن نېمىسچە سۆزلەيدىغان يەھۇدىيلار غەرب مەدەنىيىتىنى بىرقەدەر تېز قوبۇل قىلىدۇ . ئۇلارنىڭ ئىدىيىسىمۇ بىرقەدەر ئىلغار ؛ ئەمما شەرقىي ياۋروپادىن كەلگەنلەر بىرقەدەر كونىلىقنى ياقلاپ قالغان ، ئەنئەنىدە چىڭ تۇرىدۇ ، پەقەت رايونلار ئارالا پائالىيەت ئېلىپ بارىدۇ ، ھەتتا ئۆز مىللىتى بىلەنلا توي قىلىدۇ . ھازىر ئۇلارنىڭ ئائىلىسى ۋە رايونلىرى مىللىي مەركەز بولۇشتىن قالدى . ئائىلىسىدە داۋاملاشتۇرۇپ كېلىۋاتقان ئۆرپ - ئادەتلەر ئۆز ئالاھىدىلىكىنى يوقاتماقتا . ئەمما ، ھەر يىلى 3 - ئاينىڭ ئاخىرلىرى يەھۇدىيلارنىڭ پاسخا بايرىمى يېتىپ كەلگەندە ، سىز يەنىلا ئۇلارنىڭ ئائىلە بويىچە

جەم بولغانلىقىنى كۆرىسىز . ئۇلار تاماق ۋاقتىدا ئىبرانىي تىلىدا ئىنجىل يادلايدۇ ، ھەممەيلەن ئىنجىلنى قولدىن ـ قولغا ئۆتكۈزۈپ بىر بۆلەكتىن يادلاپ چىقىدۇ ، ئىبرانىي تىلىنى بىلمەيدىغانلىرى ئىنگلىز تىلىدا تىلاۋەت قىلىدۇ . بۇ بايرام يەتتە ـ سەككىز كۈن داۋاملىشىدۇ ، بۇ ھازىرغىچە ساقلىنىپ قالغان يەھۇدىيلارنىڭ مىللىي بايرىمىدۇر .

ئىككىنچى دۇنيا ئۇرۇشىدىن كېيىن ، يەھۇدىيلار ئومۇمىيۈزلۈك بىيىپ تەرەققىي قىلدى . 1971 ـ يىلى يەھۇدىيلار ئىچىدىن % 40 ئادەم دىرېكتور ياكى باشقۇرۇش خادىمى ، % 29 ئادەم مەخسۇس خادىم بولۇپ يېتىشىپ چىقتى . كىيىم ـ كېچەك ساھەسىدىكى خىزمەتچىلەرنىڭ سان جەھەتتىكى نىسبىتى ئازلاپ ، ئۇلارنىڭ كۆپىنچىسى دىرېكتور بولۇپ كەتتى . ھازىر يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ ئىچىدە ئۆي ـ زېمىن ۋە بىناكارلىق قۇرۇلۇشى بىلەن شۇغۇللىنىدىغانلار بىرقەدەر كۆپەيدى . ئۇنىڭدىن باشقا ، ئىنتايىن گەۋدىلىك بىر ئالاھىدىلىك شۇكى ، ئامېرىكا يەھۇدىيلىرىنىڭ مائارىپ ـ مەدەنىيەت سەۋىيىسى ناھايىتى يۇقىرى ، ياشلارنىڭ % 70ى ئۇنىۋان ئالدى . نۇرغۇن يەھۇدىي زىيالىيلار ئامېرىكا ئۇنىۋېرسىتېتلىرىدا ئوقۇتقۇچىلىق قىلىۋاتىدۇ .

يەھۇدىيلارنىڭ سىياسىي ساھەدىكى رولى زىئونىزم ھەرىكىتى ۋە باشقا دۆلەتلەردىكى يەھۇدىيلارنى قوللاش جەھەتتە گەۋدىلىك ئىپادىلىنىدۇ .

يەھۇدىيلاردىن ئىبارەت بۇ مىللەت مەيلى ئاھالە ، ئىقتىساد ، مەدەنىيەت ياكى سىياسىي جەھەتتىن بولسۇن ، تەڭداشسىز بىر كۈچ ـ قۇدرەتكە ئىگە . ئۇلارنىڭ مۇۋەپپەقىيەتلىرى ناھايىتى گەۋدىلىك بولغاچقا ، باشقا مىللەتلەر ھەمىشە باشقىچە نەزەر بىلەن قارايدۇ .

2) بۈيۈك يەھۇدىيلار

يەھۇدىي مىللىتى ئىنسانىيەت مەدەنىيەت تارىخىدا ئىنتايىن

مۇھىم ئورۇننى ئىگىلەيدۇ . يەھۇدىيلارنىڭ ئۆزىنىڭ دۆلىتىنىڭ تارىخى ئانچە ئۇزۇن بولمىسىمۇ ، ئەمما ئۇلار ئىنسانىيەت مەدەنىيەت تارىخىغا ئاجايىپ زور تۆھپىلەرنى قوشتى . قەدىمكى دەۋردىكى يەھۇدىيلار ئىنسانىيەت مەدەنىيىتىگە قەدىمكى مىسىرلىقلاردىن قالسىلا غايەت زور تۆھپە قوشقان مىللەت ھېسابلىنىدۇ . يېقىنقى زاماندىكى يەھۇدىيلار ئىنسانىيەت دۇنياسىغا گۈللەپ راۋاج تاپقان سودىنى ، كاپىتالىزمنىڭ گۈللەپ ياشنىشىنى ، ماركسىزم ، كلاسسىك سىياسىي ـ ئىقتىساد ئىلمى ، نىسپىيلىك نەزەرىيىسى ، ھازىرقى زامان فىزىكا ئىلمى ، روھىي ئانالىز ئىلمى ، ھادىسىشۇناسلىق ، ئىلىم ـ پەن ، پەلسەپە ، مودېرنىزملىق ، رەسساملىق ۋە يەھۇدىي ئەدەبىياتىنى ئېلىپ كەلدى . يەھۇدىي مىللىتى ئەزەلدىن كۆرۈلۈپ باقمىغان بىر تۈركۈم بۈيۈك شەخسلەر بىلەن مەشھۇر كىشىلەرنى بارلىققا كەلتۈردى . ئۇلار ھەرقايسى ساھەلەردىكى گىگانت شەخسلەردىن ھېسابلىنىدۇ . بىز تۆۋەندىكى يەھۇدىيلار ئىچىدىكى مەشھۇر كىشىلەرنىڭ تىزىملىكىگە قارىساقلا ، يەھۇدىيلارنىڭ تولىمۇ بۈيۈك ئىكەنلىكىنى كۆرۈۋالالايمىز .

بىرىنچى ، 1984 ـ يىلىغا قەدەر يەھۇدىيلاردىن 98 كىشى نوبېل مۇكاپاتىغا ئېرىشتى . بۇلارنىڭ ئىچىدە فىزىكىدىن 30 كىشى ، خىمىيىدىن 15 كىشى ، بىئولوگىيە ، مېدىتسىنا ساھەسىدە 33 كىشى ، ئىقتىسادشۇناسلىق ئىلمىدىن يەتتە كىشى ، ئەدەبىياتتىن سەككىز كىشى ۋە تىنچلىق مۇكاپاتىغا ئېرىشكىنى بەش كىشى .

ئىككىنچى ، دىنىي ساھە : خرىستىئان دىنى دۇنيا بويىچە ئەڭ چوڭ تەسىرگە ئىگە دىندۇر . ئەمما ، كىشىلەر بىردەك ئېتىراپ قىلغان خرىستىئان دىنىنىڭ ئىجادچىسى ئىيسا سىپپى ئۆزىدىن يەھۇدىي . ئۇ ئۆزىنى تەڭرىنىڭ بالىسى دەپ ئاتاپ ، ھەممە يەردە دىن تارقىتىپ ، نەپسىنى يىغىش ، توۋا قىلىش ئۇسۇلى بىلەن ئۆزىنى قۇتقۇزۇش كېرەك ، دېگەن . كېيىن ئۇنىڭغا يەھۇدىيلار ساتقىنلىق قىلغاچقا رىملىقلار ئۆلتۈرۈۋەتكەن . بۇنىڭغا ھازىر

2000 يىل بولغان بولسىمۇ، ئۇ يەنىلا ھەرقايسى دۆلەتتىكى كىشىلەرگە ناھايىتى تونۇش شەخستۇر، ھەتتا كىشىلەر ئۇنى ئىنسانىيەت ئالىمىدىكى ئەڭ ئالدىنقى قاتاردىكى شەخس دەپ قارايدۇ. ئۇنىڭ ۋارىسلىرى ئىچىدە ئەڭ مەشھۇر بولغىنى ئەۋلىيا پائۇل بولۇپ، ئۇمۇ يەھۇدىي. ئۇنىڭدىن سىرت، بىز ئالدىدا تىلغا ئېلىپ ئۆتكەن يەھۇدىي دىنىنىڭ بوۋىسى ھېسابلىنىدىغان مۇسامۇ ھەممىگە تونۇش مۇھىم شەخس.

ئۈچىنچى، پەلسەپە ساھەسى: مىلادىيەنىڭ ئالدى - كەينىدىكى گرېكلىشىش دەۋرىدە، يەھۇدىي دىنى بىلەن گرېك پەلسەپىسى بىر - بىرىگە سىڭىشىپ، كېيىنكى خرىستىئان پەلسەپىسىگە غايەت زور تەسىر كۆرسەتتى. ئىسلامىيەت دەۋرىدە بىن . رەببىي مۇشېبېن مەيمون (مىلادىيە 12 - ئەسىردە) يۇناندىكى ئارىستوتېلىزم بىلەن يەھۇدىي دىنىنى بىرلەشتۈرۈپ، يەھۇدىي دىنى بىلەن قانۇنى ئەقلىي تەپەككۇر تۈيغۇسىدا تۇرۇپ يېشىۋاشتىن شەرھلىدى. ئۇ كېيىنكى يەھۇدىي ئىدىيىسىنىڭ بارلىققا كېلىشىگە ناھايىتى زور تۆھپىلەرنى قوشتى. 17 - ئەسىردە سپىنوزا «ماتېرىيالىزم بىلەن مېخانىكىلىق ماتېرىيالىزمنى ئومۇملاشتۇردى». 18 - ئەسىردىكى گېرمانچە ئاقارتىش ھەرىكىتىدە گېدلېرىد . گرىشىن بىلەن مىندىرسۇن ئەڭ كۆزگە كۆرۈنگەن داھىيلاردىن ئىدى. ئالدىنقىسى ئەركىن دىنىي ئىدىيىنى تەشەببۇس قىلسا، كېيىنكىسى يەھۇدىيلار تۇرمۇشىنىڭ ئەمەلىي ئەھۋالىغا ئاساسەن كونا يەھۇدىي دىنىغا تۈزىتىش كىرگۈزدى. 19 - ئەسىر بىلەن 20 - ئەسىر ئالمىشىش ھارپىسىدا فرانسىيىلىك بېرگسون 20 - ئەسىردىكى پەلسەپە ئېقىمىدا تەسىرى ئەڭ چوڭ «بىۋاسىتە سېزىم»نى ئوتتۇرىغا قويدى. گېرمانىيىلىك خوسېر بىرىنچى دۇنيا ئۇرۇشىدىن كېيىن ناھايىتى كەڭ تارقىلىپ يۈرگەن پەلسەپىۋى ئېقىم — ھادىسشۇناسلىقنى بارلىققا كەلتۈردى. ئۇنىڭدىن باشقا، مەشھۇر يەھۇدىي پەيلاسوپى، پەن پەلسەپە ئۇستىسى بوف ۋە مەنتىقى تەجرىبىچىلىك ئىلمىدىكى نامدار شەخسلەرنىڭ بىرى

ۋىتگىنستاللارمۇ بار.

تۆتىنچى، مۇتەپەككۇرلار ساھەسى: ئەڭ بۈيۈك، ئاجايىپ مۇكەممەل ئىلمىي سىستېمىنى ئوتتۇرىغا قويۇپ، پۈتۈن دۇنيادا سوتسىيالىزم دولقۇنىنى قوزغىغان ماركس، ئۇنىڭدىن قالسا روھىي ئانالىز ئىلمىنىڭ بوۋىسى، ئىجتىمائىي پەنلەر ۋە ئەدەبىيات - سەنئەت ساھەلىرىگە ناھايىتى چوڭ تەسىر كۆرسەتكەن فېرۇئىدلار ئەڭ گىگانت شەخسلەردۇر. ئۇنىڭدىن باشقا، كوممۇنىزم ھەرىكىتىدىكى ئەڭ مەشھۇر نەزەرىيىچى — بېرنىشتېين، 20 - ئەسىر فرانكفورت ئىدىيىۋى ئېقىملىرىنىڭ مەشھۇر ۋەكىللىرىدىن — ماركوس . ئادورنو خوكېئىرلارمۇ بار.

بەشىنچى، ئىجتىمائىي پەن ساھەسى: بۇ ساھەدە ئەڭ گەۋدىلىكلەردىن كلاسسىك سىياسىي - ئىقتىساد بويىچە ئىككىنچى نومۇرلۇق شەخس داۋىد . رىكاردو ۋە گىسسىنگرلوگ دىلھۇملار بار.

ئالتىنچى، سىياسىي پائالىيەتچىلەر: ئەنگلىيىنىڭ مەشھۇر ۋەكىلى دىسرائېلى، گېرمانىيە كوممۇنىستىك پارتىيىسىنىڭ رەھبىرى لىيوكسېمبۇرگ، سابىق سوۋېت ئىتتىپاقىنىڭ مەشھۇر سىياسىيونى ۋە نەزەرىيىچىسى تروتسكىي، ئامېرىكىلىق دىپلومات كىسسىنگرلار مەشھۇر سىياسىي پائالىيەتچىلەردۇر. ئىككى نەپەر پاپا، يەنى مەشھۇر ئالېكساندىر Ⅲ ۋە ئانراكرىتوس Ⅱ لەرمۇ مۇشۇ ساھەدىكى سىياسىي پائالىيەتچىلەرگە كىرىدۇ.

يەتتىنچى، تەبىئىي پەن ئالىملىرىدىن: فىزىكا ئالىمى چېسەنچ، نىسپىيلىك نەزەرىيىسىنىڭ كەشپىياتچىسى ئېينىشتېين، كۋانت مېخانىكىسىنى ئىجاد قىلغۇچى بور ۋە بوئىن، ئاتوم فىزىكا ئىلمىگە يول ئاچقۇچى فىم، ئېلېكترونلۇق كونسېرۋاتسىيە قانۇنىنى ئىجاد قىلغۇچى لىفمان، نۇرنىڭ سۈرئىتىنى ئۆلچىگۈچى مىكسۇن، «لىك» ئۇقۇمىنى ئوتتۇرىغا قويغۇچىلارنىڭ بىرى فىنمان، كۋانت ئېلېكترودىنامىكا فورمۇلىسىنى ئوتتۇرىغا قويغان شۋىنگ، ئانتىپروتوننى بايقىغۇچىلارنىڭ بىرى شىگىپلار بار. خىمىيە ئالىملىرىدىن تۇنجى قېتىم ساپ فتورنى ئايرىپ چىققۇچى

ۋە پىروخىمىيىنى تەسىس قىلغۇچى مۇۋاسان، بوياقنى بىرىكتۈرۈپ تەتقىق قىلىشقا يول ئاچقۇچى بايدۇ، ئامىياك سىنتېزلاش ئۇسۇلىنى ئىجاد قىلغۇچىلارنىڭ بىرى خاپلار بار. بىئولوگىيە، مېدىتسىنا ئالىملىرىنى ئېيتىپ تۈگەتكۈسىز: يېقىنقى زاماندا خىمىيىلىك داۋالاشنى ئىجاد قىلغۇچىلارنىڭ بىرى ئېرلىش، ئىنسانلارنىڭ A، B، AB ۋە O تىپتىن ئىبارەت تۆت خىل قان تىپىنى ئوتتۇرىغا قويغۇچى لانزتاينا قاتارلىقلار بار. ماتېماتىكلار ئىچىدە ئەڭ مەشھۇرى تۇنجى قېتىم كونترول نەزەرىيىسىنى ئوتتۇرىغا قويغۇچى ۋىنادۇر.

ئامېرىكىدا يەھۇدىيلار پۈتۈن ئامېرىكا ئاھالىسىنىڭ ئاران 3% ىگىمۇ يەتمىگەن بىلەن، ئەمما ئۇلارنىڭ ھەر جەھەتتىكى ئىقتىدارى كىشىنى ھەيران قالدۇرىدۇ. سىياسىي، سودا، مەدەنىيەت، قانۇن ۋە مائارىپ ساھەلىرىدىكى داڭدار شەخسلەرنىڭ ھەممىسى دېگۈدەك يەھۇدىيلاردۇر. مەسىلەن، نىكسون ۋە كات زوڭتۇڭ بىلەن ۋەزىپە ئۆتىگەن دۆلەت ئىشلىرى كاتىپى كىسىنگىر يەھۇدىي؛ يەھۇدىيلاردىن چىققان مادېلىن ئالبرايت ئامېرىكا تارىخىدىكى تۇنجى ئايال دۆلەت ئىشلىرى كاتىپى ھېسابلىنىدۇ؛ يەنە يەھۇدىيلاردىن لۇيىس. براندېيس 23 يىل بىرلەشمە ئالىي سوت مەھكىمىسىنىڭ سودىيىلىك ۋەزىپىسىنى ئۆتىگەن. پەقەت 1998 - يىلى سايلاپ چىقىلغان 106 - نۆۋەتلىك پارلامېنت يىغىنىنىلا مىسالغا ئالساق، ئاۋام پالاتاسىدىكى يەھۇدىيلار 23 نەپەر، كېڭەش پالاتاسىدىكى يەھۇدىيلار 11 گە يەتكەن.

ئىقتىساد ساھەسىدە يەھۇدىيلار تېخىمۇ پەخىرلەنگۈدەك نەتىجىلەرنى قولغا كەلتۈردى. ئۇلارنىڭ كىرىمى باشقا مىللەتلەردىن خېلىلا ئۈستۈن تۇرىدۇ. ئۇلارنىڭ پۇل مۇئامىلە، پولات - تۆمۈر، نېفىت، خىمىيە سانائىتى، ئېلېكترون، يېمەك - ئىچمەك، كۆڭۈل ئېچىش كەسپى قاتارلىق ساھەلەردىكى ئەمەلىي كۈچى ھەقىقەتەن ئۈستۈن ئورۇندا تۇرىدۇ. ئامېرىكىدا ھەر تۆت بايىنىڭ بىرى يەھۇدىيدۇر. يەھۇدىيلار ئىچىدىكى پۇل

مۇئامىلىشۇناسلار ئامېرىكا پۇل مۇئامىلە ساھەسىدە ئالدىنقى قاتاردا تۇرىدۇ. يەھۇدىيلارنىڭ ئىچىدە گرىنسپان ئۇزۇن يىل ئامېرىكا بىرلەشمە مەبلەغ جۇغلاش كومىتېتىنىڭ رەئىسلىك ۋەزىپىسىنى ئۆتىگەچكە، سورروۋس ناھايىتى زور ئاتوم فوندىغا ئىگە بولغاچقا، دۇنيا بويىچە بىرىنچى دەرىجىلىك «پۇل مۇئامىلە ساھەسىدىكى تىمساھ» دەپ ئاتالدى.

سانلىق مەلۇماتلارغا ئاساسلانغاندا، ئامېرىكىلىقلارغا ئەڭ چوڭ تەسىر كۆرسەتكەن 200 نەپەر مەدەنىيەت ساھەسىدىكى شەخسلەرنىڭ يېرىمى يەھۇدىي ئىكەن. نوبېل مۇكاپاتىغا ئېرىشكەن 100 دىن ئارتۇق ئامېرىكىلىق ئالىملارنىڭمۇ يېرىمىغا يېقىنراقى يەھۇدىيلاردۇر؛ ئامېرىكىنىڭ كىنوچىلىق كەسپىگە يەھۇدىيلار ئاساس سالدى دېسە بولىدۇ. چوڭ تىپتىكى فىلىم ئىشلەش شىركەتلىرىنى قۇرغانلارنىڭ ھەممىسى يەھۇدىي زاتلىرىدۇر. ئەدەبىي ئىجادىيەت جەھەتتىن ئېلىپ ئېيتساق، ئامېرىكىدا ھازىرقى زاماندىكى ئالدىنقى قاتاردىكى يازغۇچىلارنىڭ 60% ىدىن ئارتۇقراقىنى يەھۇدىيلار ئىگىلەيدۇ؛ ئاخبارات، نەشرىيات ساھەسىنى ئېلىپ ئېيتساق، «نيۇيورك گېزىتى» بىلەن «ۋاشىنگتون گېزىتى»نى چىقىرىۋاتقانلارمۇ يەھۇدىيلاردۇر؛ ھازىر ئامېرىكا بىرلەشمە ئاگېنتلىقى مۇدىرىيەت يىغىنىنىڭ رەئىسى دونالد.نېۋنوۋس يەھۇدىيدۇر. شۇڭا، كىشىلەر يەھۇدىيلار ۋال ستىرېت كوچىسىنى «تىزگىنلەپ»، ھولليۋودقا «ھۆكۈمرانلىق قىلىپ»، ئامېرىكا ئاخبارات ۋاستىلىرىنى «مونوپول» قىلىۋالدى، دېيىشمەكتە.

2) يەھۇدىيلارنىڭ مائارىپ ئۇسۇلى

ماركس، دارۋىن، فىروئىد، ئېينىشتېين قاتارلىق تالانت ئىگىلىرى ۋەكىللىكىدىكى يەھۇدىيلار ئىقتىساد، پەن - تېخنىكا ۋە ئەدەبىيات - سەنئەت قاتارلىق جەھەتلەردە ئىنسانىيەت دۇنياسىغا غايەت زور تۆھپىلەرنى قوشتى. يەھۇدىيلارنىڭ ئىچىدە نېمە ئۈچۈن

ئۇلۇغ شەخسلەر ۋە ئىختىساسلىقلار كۆپ؟ ئۇلار ھەرگىز پەۋقۇلئاددە كاللىغا ئىگە ئەمەس. ئالىملار ئېينىشتېيننىڭ كاللىسىنى تەجرىبە قىلىپ كۆرگەندە، ئۇنىڭ مېڭىسىنىڭ سىغىمچانلىقى ئادەتتىكى كىشىلەرنىڭكىدىنمۇ كىچىك چىققان. دۇنيادىكى مۇتەخەسسىسلەر بىردەك يەھۇدىيلاردىن ئۇلۇغ كىشىلەرنىڭ ۋە ئىختىساسلىقلارنىڭ كۆپ چىقىشىدىكى تۈپ سەۋەب، ئۇلارنىڭ مائارىپقا يۇكسەك دەرىجىدە ئەھمىيەت بەرگەنلىكىدىن دەپ قارايدۇ. يەھۇدىي ئائىلىلىرىدىكى ھەربىر ئاتا-ئانا ئىقتىسادىي جەھەتتە خانىۋەيران بولۇپ كەتسىمۇ پەرزەنتلىرىنى ئوقۇتىدۇ. دۆلەت ۋە ھۆكۈمەتنىڭمۇ مائارىپ ئىشلىرىغا قارىتا قاتتىق بەلگىلىمىلىرى ۋە ئېتىبار بېرىش سىياسەتلىرى بار. ئىسرائىلىيىنىڭ «مەجبۇرىيەت مائارىپى قانۇنى»دا: 5 ياشتىن 16 ياشقىچە بولغان ياش-ئۆسمۈرلەر چوقۇم مەجبۇرىيەت مائارىپى تەربىيىسى ئېلىشى كېرەك، دەپ بەلگىلەنگەن. مەسىلەن، شۇ كىشىنىڭ ئۆزى خالىسىلا 18 ياشقا كىرگەندىن كېيىنمۇ ھەقسىز مائارىپتىن بەھرىمەن بولالايدۇ. مائارىپقا ئەھمىيەت بېرىش — يەھۇدىي مىللىتىنىڭ دۇنيا مىللەتلىرى ئىچىدە قەد كۆتۈرۈپ تۇرۇشتىكى ئېسىل ئەنئەنىلىرىنىڭ بىرى.

مول مەدەنىيەت تىندۇرمىسىغا ئىگە بولۇش: بۇ سەرگەردان مىللەت تەشەببۇسكارلىق بىلەن باشقا مىللەتلەر بىلەن ئۇچرىشىپ، باشقا مىللەتلەرنىڭ ۋۇجۇدىدىن مول مەدەنىيەت ئوزۇقىنى قوبۇل قىلىش ئارقىلىق ئۆزلىرىنىڭ نەزەر دائىرىسىنى كېڭەيتىپ، ئۆز بىلىملىرىنى تېخىمۇ بېيىتقان. ئامېرىكىدىكى ئاتوم بومبىسىنىڭ ئاتىسى دەپ نام ئالغان ئوبىن.ھام، پسىخولوگ فروم قاتارلىقلار مۇرەككەپ مەدەنىيەت مۇھىتىدا كىشىلەر توپىنى يېرىپ چىققان ئىلىم-پەن ئالىملىرىدۇر.

مائارىپقا ئوتتەك قىزغىن تەلپۈنۈش: ئېينىشتېيننىڭ مۇۋەپپەقىيىتى ئۇنىڭ بالىلىق دەۋرىدە ئالغان ياخشى تەربىيىسى بىلەن مۇناسىۋەتلىك. بۇنى ئۇنىڭ ئانىسىنىڭ مۇزىكا جەھەتتىن

تاۋلاپ چىقىشى بىلەن، كىچىك ئانىسىنىڭ ماتېماتىكا جەھەتتىن يېتەكلىشى بىلەن ئايرىپ قاراشقا بولمايدۇ. بىرلەشكەن دۆلەتلەر تەشكىلاتى مائارىپ پەن-مەدەنىيەت تەشكىلاتىنىڭ 1998-يىللىق بىر قېتىملىق تەكشۈرۈشىدىن كۆرستىلىشىچە، يەھۇدىيلارنى ئاساس قىلغان ئىسرائىلىيىدە 14 ياشتىن يۇقىرى ئىسرائىلىيىلىكلەر ئوتتۇرا ھېساب بىلەن ھەر ئايدا بىر پارچە كىتاب ئوقۇيدىكەن، پۈتۈن مەملىكەت بويىچە 4 مىليون 500 مىڭ ئادەمدىن 1 مىليون كىشى كىتاب ئوقۇش كىنىشكىسى (كۇتۇپخانا، قىرائەتخانىلارغا كىرىپ كىتاب ئوقۇش) بېجىرىپتۇ.

ئەقلىي جەھەتتىكى تەپەككۇر ئۇسۇلى: ھەربىر يەھۇدىي ئائىلىسىدىكى بالىلار بۇ مەسىلىلەرگە جاۋاب بېرىشى كېرەك ئىكەن: «مەلۇم بىر كۈنى ناۋادا ئۆيۈڭگە ئوت كېتىپ قالسا، ئاۋۋال نېمەڭنى ئېلىپ قاچىسەن؟» دەپ سورالغان سوئاللارغا بالىلىرى پۇل ياكى ئالماسلارنى دەپ جاۋاب بەرسە، ئانىسى يەنىمۇ ئىلگىرىلەپ: «ئۇ ھېچقانداق رەڭگىمۇ، شەكلىمۇ، پۇرىقىمۇ ئىگە ئەمەس قىممەتلىك نەرسە، سەن ئۇنىڭ نېمىلىكىنى بىلەمسەن؟» دەپ سورىغاندا، ئەگەر بالىلىرى جاۋاب بېرەلمەي قالسا، ئانىسى مۇنداق دەيدىكەن: «بالام، سەن بۇ چاغدا ئاچىقىپ كېتىدىغان نەرسە پۇلمۇ ئەمەس، ئالماسمۇ ئەمەس، بەلكى ئەقىل-پاراسەت، چۈنكى ئەقىل-پاراسەتنى سەندىن ھېچكىم تارتىۋالالمايدۇ، سەن ھاياتلا بولساڭ، ئەقىل-پاراسەت مەڭگۈ ساڭا ھەمراھ بولىدۇ.» يەھۇدىيلارنىڭ چىن دىلى بىلەن بىلىمگە تەلپۈنۈشى، ئادەتتىن تاشقىرى ئۇسۇللار بىلەن بىلىم ئىگىلەپ ھاياتلىق ئىزدەش ئالاھىدىلىكى مانا مۇشۇنداق ئەۋلادتىن-ئەۋلادقا مىراس قالغان.

مەڭگۈلۈك ئىزدىنىش روھىغا ئىگە بولۇش: يەھۇدىيلار بىلىمگە ئەھمىيەت بېرىپلا قالماي، بەلكى ئىقتىدارغىمۇ بەك ئەھمىيەت بېرىدۇ. ئۇلار بىلىمى بار تۇرۇقلۇق ئىشلىتىشنى بىلمەيدىغان ئىقتىدارسىز كىشىلەرنى «دۈمبىسىگە ناھايىتى نۇرغۇن كىتاب ئارتىۋالغان ئېشەك»كە ئوخشىتىدۇ. ئۇلار يېڭىلىق يارىتىشقا ئىنتىلىدۇ. يېڭىلىق يارىتالمىغان ئۆگىنىش بىر خىل تەقلىد

قىلىش، ئۆگىنىشتە تەپەككۇرنى ئاساس قىلىش كېرەك، گۇمان قىلىشقا جۈرئەت قىلىش، ھەر ۋاقىت مەسىلىلەرنى ئوتتۇرىغا قويۇپ، باش - ئاخىرنى چىقارمىغۇچە بولدى قىلماسلىق كېرەك دەپ قارايدۇ. گۇمانلىنىش — ئەقىل - پاراسەتنىڭ ئىشىكىنى ئېچىشتىكى ئاچقۇچ، بىلگەنلىرىمىز قانچە كۆپەيگەنسېرى، مەسىلىلەرگە شۇنچە گۇمانىي قاراشتا بولساق، سوئاللىرىمۇ ئۈزلۈكسىز كۆپىيىپ تۇرىدۇ. شۇڭا، نۇرغۇن يەھۇدىي ئاتا - ئانىلار مەكتەپتىن قايتقان بالىلارنى ئۇچراتسا، ئالدى بىلەن: «سەن يەنە قانداق مەسىلىلەرنى ئوتتۇرىغا قويدۇڭ؟» دەپ سورايدۇ. بەزىلەر يەھۇدىيلارنى تەبىئەت ۋە ئىنسانىيەتنىڭ سىرلىرىنى ئېچىشقا ئۇرۇنىدىغان مىللەت دەپ ئاتايدۇ. مەسىلىلەرنى ماكرو جەھەتتىن، چوڭقۇر قاتلامدىن تەپەككۇر قىلىشقا ئىنتىلىش، ئابستراكت نەرسىلەرنى، لوگىكىلىق تەپەككۇر قىلىشنى ياخشى كۆرۈش — يەھۇدىيلار ئائىلە تەربىيىسىنىڭ يادروسى.

كىتاب ئوقۇشقا ئەھمىيەت بېرىش: يەھۇدىيلار ئەزەلدىن ئالىملارغا ھۆرمەت قىلىپ كەلگەن. شۇنداق بولغاچقا ئۇلارنىڭ ئىچىدە ئوقۇتقۇچىلار بىلەن ئالىملار تولىمۇ يۇقىرى ئىناۋەتكە ئىگە. بىر يەھۇدىي ئائىلىسىگە نىسبەتەن ئېيتقاندا، ئەڭ پەخىرلىنىدىغان ئىش، بىر ئائىلىدىن بىر ياكى بىرنەچچە دوكتورنىڭ چىقىشى. بۇنىڭدىن كۆرۈۋېلىشقا بولىدۇكى، يەھۇدىي مىللىتىنىڭ شۇنچە ئۇلۇغ بولۇشى ھەرگىز تاسادىپىي ئەمەس.

2. يەھۇدىيلارنىڭ پۇلغا بولغان پوزىتسىيىسى

مەيلى ئۇنىڭ تەبىرى ياكى ئۇنىڭ ماھىيىتى جەھەتتىن بولسۇن، كاپىتال بىر خىل ئۆزىنى كۆپەيتىشنى مەقسەت قىلغان كىشىگە باغلىق بىر شەيئى. كاپىتالىزم بۇ خىل ئۆزىنى كۆپەيتىشنى مەقسەت قىلغان كاپىتالنىڭ مەۋجۇت بولۇپ تۇرۇشى بىلەن تەرەققىي قىلىشىدىكى ئەڭ مۇۋاپىق ئىجتىمائىي تۈزۈلمە. كاپىتالىستلار، بولۇپمۇ پۇل مۇئامىلە ساھەسىدىكى كاپىتالىستلار

كاپىتالنىڭ شەخسلىشىشىدۇر، ۋەھالەنكى بازارمۇ كاپىتالنىڭ ئايلىنىش مەيدانىدۇر.

ئىنسانلار يارىتقان بارلىق ماددىلار ئىچىدە پۇل، بولۇپمۇ قەغەز پۇل كاپىتالنىڭ مەۋجۇت بولۇپ تۇرۇش شەكلىدىكى بايلىق ھالىتىگە ئەڭ يېقىن كېلىدۇ. بۇ ئىككىسىنىڭ ئارىلىقى پەقەت بىر قەدەملا كېلىدۇ. بۇ بىر قەدەم ئارىلىقنى شەخسىيلەشكەن كاپىتال تولدۇرىدۇ، يەنى كەڭ مەنىدىكى كاپىتالىستلار ئەمەلگە ئاشۇرىدۇ. كەڭ مەنىدىكى بۇ كاپىتالىستلارنىڭ ئەسلىي قىياپىتى ئەڭ بۇرۇن «پۇل بىلەن ھاياتلىق ئىزدەش»نى مەقسەت قىلغان سودىگەرلەردۇر.

بۇنىڭدىن شۇنى كۆرۈۋېلىشقا بولىدۇكى، يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ كاپىتال بىلەن ئەڭ يۇكسەك دەرىجىدە بىرلەشكەن زامانىۋى سودىگەرلەرگە، يەنى كاپىتالىستىك سودىگەرلەرگە ئايلىنىشى ئۈچۈن، مىللەتنىڭ كېلىپ چىقىشى ۋە تارىخىي كەچۈرمىشلىرى يارىتقان چەكسىزلىك ھەرگىز كۇپايە قىلمايدۇ. ئۇلار چوقۇم ئىچكى جەھەتتىكى پۇلغا بولغان ئورتاق تونۇشنى ھازىرلىشى كېرەك. بۇ مەسىلىگە قارىتا مۇھاكىمىمىزنى يەھۇدىيلارنىڭ دۇنيا مەدەنىيەت تارىخىدىكى ئەڭ چوڭ سىرىنى يېشىشتىن باشلاپ ئېلىپ بېرىشىمىزغا توغرا كېلىدۇ.

1) پۇلغا بولغان ئورتاق تونۇش

ئىنسانلار دۇنياسى تارىخىدا يەھۇدىيلاردەك بۇنداق 2000 يىلدىن ئارتۇق ۋاقىت ئىچىدە بىرەر تېررىتورىيىنى ئاساس قىلماي تۇرۇپمۇ ئورتاق گەۋدە سۈپىتىدە مەۋجۇت بولۇپ تۇرىدىغان، زىيانكەشلىك قىلىنىش، سۈرگۈن قىلىنىش، ھەتتا قاتتىق قىرغىنچىلىققا ئۇچراشتەك ئېغىر قىسمەتلەرنى باشتىن كەچۈرگەن تۇرۇقلۇقمۇ يەنىلا ئاسسىمىلياتسىيە بولۇپ كەتمەي، ئەڭ ئاخىرىدا دۇنيا ئىقتىساد مەدەنىيىتىنىڭ خوجىسىغا ئايلىنىپ، ئۆزىنىڭ ئىگىلىك ھوقۇقىدىكى دۆلىتىنى قۇرۇپ چىققان بىر مىللەت بولمىسا كېرەك. بۇ مىللەتنىڭ تارىخىدا ئەڭ زور مۆجىزە

خاراكتېرلىك سىر زادى قەيەردە؟

ئىلاھىيەتشۇناسلار بۇ تەڭرىنىڭ ئورۇنلاشتۇرۇشى، چۈنكى «ئىنجىل»دا تەڭرىنىڭ ئىسرائىلىيىلىكلەر بىلەن تۈزۈشكەن توختامى خاتىرىلەنگەن، تەڭرى ئىسرائىلىيىلىكلەرنىڭ باشقا مىللەتلەر ئىچىدە بۈيۈك بولۇشىغا قوشۇلغان دەپ قارايدۇ. بەزى ئالىملار، يەھۇدىي مىللىتىنىڭ يوقالماي ئۇزاق يىللاردىن بۇيان مەۋجۇت بولۇپ تۇرۇشىدىكى سەۋەب، ئۇلار «ئىنجىل»نى مىللەتنىڭ مەدەنىيەت زېمىنى قىلغان، دۇنيانىڭ ھەرقايسى جايلىرىغا تارقىلىپ كەتكەن بولسىمۇ ھالاك بولمىغان، يەھۇدىي مەدەنىيىتىنىڭ ئۆلگىلىك دەستۇرى بولغان «ئىنجىل» يەھۇدىي مىللىتىنى بۈيۈكلۈككە ئېرىشتۈرۈشتىكى سىرنى ئۆز ئىچىگە ئالغان. چۈنكى «ئىنجىل» رول ئوينىغاچقا، يەھۇدىيلار مەيلى جاھاننىڭ نەرىگىلا بارسۇن تىرىپىرەن بولۇپ كەتكەندىمۇ ھالاك بولمىغان، دەپ قارايدۇ.

يۇقىرىقىدەك سادda، ئاجايىپ - غارايىپ، بىمەنە چۈشەندۈرۈشلەرنى يەھۇدىيلار تەبىئىي ھالدا رەت قىلمايدۇ. ئەمما، بۇ مەسىلىنى ئۇلارنىڭ ئۆزىدىن سورىساق، ئېھتىمال ئۇلار بۇ سىرنى بىرلا سۆز بىلەن — پۇلدا دەپ يېشىپ بېرىشى مۇمكىن.

يەھۇدىي مىللىتى بىر يۇمۇرىستىك مىللەت. ئۇلار لەتىپە سۆزلەشكە ناھايىتى ئامراق. چاقچاق - لەتىپە بىر مىللەتنىڭ يوشۇرۇن ئېڭىدىكى خىلمۇخىل ئويلارنى ناھايىتى جايىدا ئەكس ئەتتۈرۈپ بېرەلەيدۇ. يەھۇدىيلار بىلەن پۇل ئوتتۇرىسىدىكى مۇناسىۋەت مەسىلىسىدە يەھۇدىيلارنىڭ ناھايىتى نۇرغۇن قىزىقارلىق لەتىپىلىرى بار.

بىرىنچى مىسال: فەنستىن جەمەتى گۇناھىنى يۇيۇش مۇراسىمى ئۆتكۈزۈشنى قوبۇل قىپتۇ، ئەمما سارومېن ئائىلىسى يەنىلا ئۇلار بىلەن قۇدىلىشىشنى ئويلايدىكەن. فەنستىن كۆڭۈلشىمەي سارومېنغا:

— ئۇكام، بىز قۇدىلاشساق بولمايدىكەن! بىرىنچىدىن، سەن

يەھۇدىي مۇخلىسى، مەن بولسام خىرىستىئان دىنىدا؛ ئىككىنچىدىن، سېنىڭ دىۋانىدىن ھېچقانداق پەرقىڭ يوق، بەك نامرات. بىز يەھۇدىيلارغا نىسبەتەن پۇل ھەممىدىن مۇھىم، — دەپ جاۋاب بېرىپتۇ.

بۇ لەتىپىدە فەنستىن مەسخىرە قىلىنغاندەك كۆرۈنىدۇ. باشتا ئۆزىنى خىرىستىئان دىنىدا دېگەن ئادەم، ئاخىرىغا بارغاندا يەھۇدىيغا ئۆزگىرىپ قالىدۇ، ئەمما سەل ئىنچىكە ئويلانساق مۇنداق يەكۈنگە ئېرىشىمىز. فەنستىننىڭ «ئېتىقادى»نى ئۆزگەرتكىلى بولىدۇ. خىرىستىئان دىنىنىڭ بېسىمىدا ئۆز دىنىنى مەجبۇرىي ئۆزگەرتەلەيدۇ، ئەمما پۇلغا بولغان پوزىتسىيىسىنى ئۆزگەرتەلمەيدۇ، چۈنكى ئۇنىڭ تومۇرىدا ئېقىۋاتقىنى يەھۇدىينىڭ قېنى، يەھۇدىيلار پۇلنى مىللەتنىڭ بەلگىسى قىلغان!

ئىككىنچى مىسال: كىمبىروئوك ئىسىملىك بىر بانكىر بولۇپ، ئۇنىڭ ئوغلى دوكتورلۇق ئۇنۋانىغا ئېرىشكەندىن كېيىن خىرىستىئان دىنىدىن چىقىپ كېتىپتۇ. بۇ ئىش بانكىرنىڭ كۆڭلىگە قاتتىق تېگىپتۇ. گەرچە ئىككى نەۋرىسى پات - پات كېلىپ ئۇنى يوقلاپ تۇرسىمۇ، ئەمما بوۋاينىڭ كۆڭلى تازا ئېچىلماپتۇ.

بىر كۈنى بانكىر ئىككى نەۋرىسىنىڭ قەغەزلەرنى قىيىپ ئويناۋاتقانلىقىنى كۆرۈپ، ئۇلاردىن:

— نېمە ئويۇن ئويناۋاتىسىلەر؟ — دەپ سوراپتۇ.

— بىز بانكىرلارنىڭ ئويۇنىنى ئويناۋاتىمىز، — دەپ جاۋاب بېرىپتۇ ئىككى نەۋرىسى.

بوۋاي بۇ گەپنى ئاڭلاپ ئىچ - ئىچىدىن خۇشال بولۇپ، — ئۇلارنىڭ تومۇرىدا ئۆركەشلەۋاتقىنى يەنىلا مېنىڭ قېنىم! — دەپتۇ.

بۇ ئىككى لەتىپىدە يەھۇدىيلار دۇچ كېلىۋاتقان ئەڭ چوڭ تەھدىت، يەنى مەدەنىيەت جەھەتتىكى ئاسسىمىلياتسىيە تېما قىلىنغان بولسىمۇ، ئەمما دىنىي جەھەتتىكى ئېتىقادنى ئەمەس، بەلكى پۇلغا بولغان ئېتىقادنى يەھۇدىي «قان سىستېمىسى»نىڭ

چېگراسى قىلغان . بۇ ناھايىتى كەسكىن بىر مەسىلىگە چېتىلىدۇ . يەھۇدىي مىللىتى مەدەنىيەت بىلەن ئۆرە بولغان مىللەت . ئەنئەنە جەھەتتىكى مەنىدىن ئېيتقاندا ، يەھۇدىيلار بىلەن يەھۇدىي مۇخلىسلىرى دېگەن ماھىيەتتە بىر گەپ . يەھۇدىي دىنىغا ئېتىقاد قىلىدىغانلارنىڭ ھەممىسى يەھۇدىي بولىدۇ . شۇڭا ، «يەھۇدىيلار» دېگەن نام ئاستىدا قارا تەنلىك ، ئاق تەنلىك ، سېرىق تەنلىك كىشىلەر بار .

شۇڭا ، مىللەت ئەزالىرىنى بېكىتىدىغان مەسىلىنى لەتىپىگە تېما قىلىش يەھۇدىي مىللىتىنىڭ لەتىپە ساھەسىدىكى «ھېچنېمىدىن ئەيمەنمەيدىغان» ئالاھىدىلىكىنى نامايان قىلغاندىن سىرت ، مەدەنىيەت جەھەتتىكى مۇنداق بىر پاكىتمۇ غىل - پال كۆرۈنۈپ تۇرىدۇ : تەڭرىگە بولغان پوزىتسىيە بىر مىللەتنىڭ زېمىنىغا ئايلانغان يەردە ، نېمە ئۈچۈن پۇلغا بولغان پوزىتسىيە بۇ مىللەتنىڭ زېمىنىغا ئايلىنالمايدۇ ؟ مەيلى تەڭرى بولسۇن ياكى پۇل بولسۇن ، ھەممىسىنى ئىنسانلار ياراتقان ، يەنە كېلىپ بۇ ئىككىسى ئىنسانلار تۇرمۇشىدىكى ئەڭ ئابستراكت نەرسىلەردۇر . يەھۇدىيلارنىڭ تەڭرىسى پەقەت بىر ، ئۇنىڭ ئۈستىگە ئۇنى كۆرگىلى بولمايدۇ ، پۇلمۇ ھەم شۇنداق ، پۇل ئىنسانلارنىڭ ھەر خىل ھاياتلىق پائالىيىتى ئوتتۇرىسىدىكى بەلگە ، كۆز بىلەن كۆرۈشكە ، قول بىلەن تۇتۇشقا بولىدىغىنى پۇلنىڭ ۋاقتىنچە مەۋجۇت بولۇپ تۇرۇشىنىڭ ئىپادىلىنىش شەكلى ، ئەمما پۇلنىڭ ئۆزى ئەمەس .

ئەمەلىيەتتە يەھۇدىيلار ، بولۇپمۇ يەھۇدىي سودىگەرلىرى «پۇل» جەھەتتىكى مۇۋەپپەقىيەتنى قولغا كەلتۈرۈش ئۈچۈن ئېتىقادتىن ۋاز كەچكەن بولسىمۇ يەنىلا يەھۇدىي دەپ قارىلىدۇ .

2) پۇلغا بولغان قاراش

پۇللا بولسا ئۇنى تېپىش كېرەك . يەھۇدىيلارنىڭ پۇلغا بولغان قارىشىدا ئۆزگىچە تەرەپلىرى بار ، بولۇپمۇ يەھۇدىي سودىگەرلىرى بەزى دۆلەت ۋە مىللەتلەرگە ئوخشاش پۇلنى «ھالالدىن تاپقان پۇل» ياكى «ھارامدىن تاپقان پۇل» دەپ قارىمايدۇ . ئۇلار تىجارەت

ئارقىلىق تاپقان پۇل كىشىنى خاتىرجەم قىلىدۇ دەپ قارايدۇ . شۇڭا ، ئۇلار ھەر خىل ئۇسۇللار بىلەن تىجارەت قىلىپ ، ئىمكان بار تېخىمۇ كۆپرەك پۇل تېپىشقا تىرىشىدۇ . بۇ پۇللارنى دېھقانلار ساتقان مەھسۇلاتلاردىن كىرىم قىلغان بولسۇن ياكى قىمار ئويناپ ئۇتتۇۋالغان بولسۇن ۋە ياكى زىيالىيلارنىڭ ئەقلىي ئەمگىكى ئارقىلىق تاپقان بولسۇن ، مۇناسىپ دەپ قاراپ ، خاتىرجەم يۈرىدۇ .

ئىراقلىق يەھۇدىي خاردوئون 1872 - يىلى كونا جۇڭگودىكى شاڭخەيگە ئىش ئىزدەپ كەلگەندە 24 ياشتا بولۇپ ، ناھايىتى ساغلام ئىكەن . ئۇ جۇڭگوغا كېلىپ پۇل تېپىپ بېيىشنى قارار قىلغان بولسىمۇ ، ئەمما ئۇنىڭ بىرىنچىدىن ، پۇلى ، ئىككىنچىدىن ، كەسپىي بىلىمى ياكى تېخنىكىسى يوق ئىكەن . ئۇ دەسلەپتە بىر چەت ئەل بانكىسىدا ئىشىك باقارلىق قىلغان . باشقىلار بولسا ئۆزىنىڭ كېلىشكەن قەددى - قامىتىگە قاراپ بۇ ئىشنى قىلماسلىقى مۇمكىن . ئەمما ، خاردوئون ئىشىك باقارلىق قىلىپ تاپقان پۇل دېگەن بىر خىل ھەق ، بۇنىڭغا ھەرگىز يۈزۈم ۋە سالاھىيىتىم چۈشۈپ كەتمەيدۇ دەپ قارىغان ھەمدە «ھەرقانچە ئۇزۇن سەپەرمۇ بىرىنچى قەدەمدىن باشلىنىدۇ» دەپ ئويلاپ ، بۇ خىزمەتنى مەۋقە قىلىپ ، ئۆزىنىڭ تىرىشىپ كۈرەش قىلىشىغا تايىنىپ ، ئەڭ ئاخىر تېخىمۇ كۆپ پۇل تاپالايدىغانلىقىغا ئىشەنگەن .

خاردوئون ئىشىك باقارلىق خىزمىتىنى ناھايىتى ئەستايىدىل ، ۋەزىپىسىگە سادىق بولۇپ ئىشلىگەن . بارلىق بوش ۋاقىتلاردىن تولۇق پايدىلىنىپ ئىقتىساد ۋە مالىيىگە دائىر ھەر خىل كىتابلارنى ئوقۇپ ، ناھايىتى تېزلىكتە بىلىمىنى ئاشۇرغان . خوجايىن ئۇنى خىزمەت نەتىجىسى ئالاھىدە گەۋدىلىك ئىكەن ، زېھنىمۇ ناھايىتى ئۆتكۈر ئىكەن دەپ كەسپىي بۆلۈمگە ئىش بېجىرگۈچىلىككە يۆتكىگەن . خاردوئون يەنىلا قىلچە بىخەستەلىك قىلماي خىزمەتنى بېرىلىپ ئىشلىگەن ، خىزمەت نەتىجىسى ياخشى بولغاچقا تەدرىجىي ھالدا مەمۇرىي ئىش بېجىرگۈچى ، خوجايىن بولغان . بۇ چاغدا ئۇنىڭ كىرىمىمۇ ھەسسىلەپ ئاشقان . ئەمما ، ئۇ بۇنىڭ بىلەن

قانائەتلىنىپ قالمىغان . ئۆزىگە قانائەت قىلماسلىق — كىشىنى تېخىمۇ يۈكسەلدۈرىدىغان ھەرىكەتلەندۈرگۈچ كۈچتۇر . ئۇ ئۆزىنى ئىگىلىك تىكلەيدىغان ۋاقتىم يېتىپ كەلدى دەپ قاراپ ، 1901 - يىلى خىزمىتىنى تاشلاپ ، ئۆزى مۇستەقىل بانكا تىجارەت كەسپى بىلەن شۇغۇللانغان .

خاردوئون ئۆزى قۇرۇپ چىققان سودا بانكىسىغا «خاردوئون چەت ئەل بانكىسى» دەپ نام قويغان . ئۇ تېخىمۇ كۆپ پۇل تېپىش ئۈچۈن چەت ئەل ماللىرىنى سېتىۋېلىش - سېتىش تىجارىتىنى ئاساس قىلغان . ئۇ جۇڭگو بازارلىرىدا چەت ئەل ماللىرى بىلەن رىقابەتلىشەلەيدىغان ماللارنىڭ كۆپ ئەمەسلىكىنى ، تىجارەتتە ناھايىتى يۇقىرى پايدا ئېلىپ ، بىرنەچچە يىل ئىچىدىلا ناھايىتى نۇرغۇن پۇل تاپالايدىغانلىقىنى تونۇپ يەتكەن . ئۇ دەسلەپتە ئېلىپ - سېتىش ۋە ئۆسۈملۈك قەرز بېرىش بىلەن شۇغۇللانغان . ئۇ پۇلغا ئىنتايىن جىددىي ئېھتىياجلىق بولغان كىشىلەردىن ناھايىتى تۆۋەن باھادا يەر سېتىۋېلىپ ، يەرنى باشقىلارنىڭ ئۆي سېلىپ ئولتۇرۇشىغا ئىجارىگە بېرىپ ، مەلۇم يىل ئۆتكەندىن كېيىن يەر بىلەن ئۆينى قايتۇرۇۋالغان . ئۇنىڭدىن سىرت ، ئۇ ئۆزىمۇ بىنا سېلىپ ئىجارىگە بېرىپ ، بۇنىڭدىن تەسەۋۋۇر قىلغۇسىز پايدا ئالغان . كېيىن ئۇ ھەتتا ئەپيۇن سودىسى بىلەنمۇ شۇغۇللىنىپ تېخىمۇ كۆپ پايدىغا ئېرىشىپ ، بىرنەچچە يىل ئىچىدىلا ناھايىتى كاتتا بايغا ئايلانغان .

پۇل تېپىشتا ماھارەتلىك يەھۇدىيلارنى ساناپ تۈگەتكىلى بولمايدۇ . ئۆسۈملۈك قەرز بېرىش بىلەن مۆجىزە يارىتقان يارۇنمۇ شۇلارنىڭ بىرىدۇر . ئەنگلىيىگە كۆچۈپ بېرىپ ئولتۇراقلىشىپ قالغان بۇ يەھۇدىي قۇرۇق قول ئىگىلىك تىكلەشنى ئىشلەمچىلىكتىن باشلىغان . دەسلەپتە ئۇ ئاز - ئازدىن يىغقان پۇل بىلەن ئۇششاق تىجارەت قىلغان . بۇ چاغدا ئۇ تىجارىتىنىڭ كېڭەيتىشىگە ۋە مەبلەغنىڭ ئوبوروت ئېھتىياجى بويىچە پۇلدارلاردىن ياكى بانكىدىن قەرز ئالمىسا بولمايتتى . ئۇ ئۆز ئەمەلىيىتىدىن

باشقىلاردىن قەرز ئېلىشنىڭ بانكىدىن قەرز ئېلىش بىلەن ھېچقانداق پەرقلەنمەيدىغانلىقىنى ، ئۇنىڭ ئۈستىگە باشقىلاردىن قەرز ئالسا ئۆسۈم نىسبىتىنىڭ يۇقىرى بولىدىغانلىقىنى ، ئۆسۈملۈك قەرز بېرىش كەسپى بىلەن شۇغۇللانسا كۆپ پايدىغا ئېرىشىدىغانلىقىنى تونۇپ يەتكەن .

بىرنەچچە يىلدىن كېيىن ئۇ قەرز بېرىش كەسپى بىلەن شۇغۇللىنىشقا باشلىغان . ئۇ بىر تەرەپتىن ئۇششاق تىجارەت بىلەن شۇغۇللانسا ، يەنە بىر تەرەپتىن قىسمەن مەبلەغ ئاجرىتىپ پۇلغا جىددىي ئېھتىياجلىق كىشىلەرگە قەرز بېرىپ تۇرغان . بۇنىڭدىن سىرت ، ئۇ بانكىدىن تۆۋەن باھادا قەرز ئېلىپ ، باشقىلارغا يۇقىرى ئۆسۈم بىلەن قەرز بېرىپ تۇرۇپ ، ئارىدىن نۇرغۇن پايدىغا ئېرىشكەن . ئەمەلىيەتتە ، بۇنىڭ پايدىسى مەبلەغ سېلىپ تىجارەت قىلغاندىنمۇ ئېشىپ كېتىدۇ . يارۇن مانا مۇشۇنداق پۇل تاپىدىغان يول بىلەن ناھايىتى تېزلا بېيىپ كەتكەن . سانلىق مەلۇماتقا ئاساسلانغاندا ، يارۇن 63 يېشىدا ئالەمدىن ئۆتكەندە ، قالدۇرغان مال - دۇنياسى ئەنگلىيە بويىچە ئالدىنقى قاتاردا تۇرىدىكەن .

يۇقىرىقى ئىككى مىسالدىن شۇنى كۆرۈۋېلىشقا بولىدۇكى ، يەھۇدىيلار پۇل تاپقاندا قانداقلا بولسۇن شەكىل ، ئۇسۇلغا ئانچە ئېتىبار بېرىپ كەتمەيدۇ ، ئۇلار ئۆزئارا رازى بولۇش ، خىجالەت تارتىپ قالماسلىقنى شەرت قىلىدۇ . مانا بۇ يەھۇدىيلارنىڭ پۇل تېپىشتىكى يەنە بىر سىرى .

3) نەق پۇلچىلىق

يەھۇدىيلار نەق پۇلچىلىق ئەمەلىيەتچىلىرىدۇر . يەھۇدىي سودىگەرلىرى تىجارەت قىلغاندا نەق پۇلنى ئۆلچەم قىلىدۇ ، نېسى قىلىشنى ھەرگىز خالىمايدۇ . ئۇلار ئۆزلىرىنىڭ سودا ھەمراھلىرىنى باھالىغاندا ، ئالدى بىلەن ئۇنىڭ شىركىتىنىڭ قانچە پۇلغا يارايدىغانلىقىنى ، ئۇنىڭ مال - مۈلكىنى قانچىلىك نەق پۇلغا ئالماشتۇرغىلى بولىدىغانلىقىنى ئويلىشىدۇ . ئاندىن مۇشۇ ئاساستا ئۇنىڭ بىلەن رەسمىي سودا قىلىدۇ ياكى باھانى بېكىتىدۇ . ئۇلار

جاھاندىكى ئىشلار ھەر كۈنى ئۆزگىرىپ تۇرىدۇ ، ناۋادا تەبىئىي ئاپەتلەر يۈز بېرىپ قالسا ، نەق پۇل ۋە پۇل چېكىدىن باشقا نەرسىلەر بىلەن قايتىدىن باش كۆتۈرگىلى بولمايدۇ ، دەپ قارايدۇ . يەھۇدىيلار نەق پۇلغا بەك ئەھمىيەت بېرىدۇ . ئېھتىمال بۇ ئۇلارنىڭ ئۇزاقتىن بۇيان زىيانكەشلىككە ئۇچرىشى ، چەتكە قېقىلىشى بىلەن مۇناسىۋەتلىك بولسا كېرەك . نۇرغۇن دۆلەتلەردە ئۇلار ھەر قېتىم چەتكە قېقىلىپ زىيانكەشلىككە ئۇچرىغاندا ، ئالدى بىلەن ئۇلارنىڭ مال - مۈلكى مۇسادىرە قىلىنغان ، پەقەت يېنىدا نەق پۇلى بارلىرىلا ئۆلۈمدىن ئىبارەت بۇ ھالاكەت يولىدىن قۇتۇلۇپ قالالىغان . بۇ خىل تارىخىي ساۋاق ئۇلاردا نەق پۇلچىلىق قارىشىنى شەكىللەندۈرگەن .

يەھۇدىيلارنىڭ قىسقىچە تارىخىدىن بىز شۇنى بىلىۋالالايمىزكى ، رىم ئىمپېرىيىسى ھالاك بولغاندىن بۇيان يەھۇدىيلار سۈرگۈن قىلىنىشقا ئۇچراپ ، سەرگەردان بولۇپ ياشاپ كەلدى . سىياسىي بوران - چاپقۇن ئۆزگىرىپ تۇرغاچقا ، شۇ جايدىكىلەرنىڭ يەھۇدىيلارغا تۇتقان سىياسىتىمۇ سۇبيېكتىپ ئاڭ بويىچە ئۆزگىرىپ تۇردى . بۇ خىل تىنچسىز جاھاندا يەھۇدىيلار ھەمىشە قىرغىن قىلىنىش ۋە زىيانكەشلىككە ئۇچراش تەقدىرىدىن ئېھتىيات قىلىپ تۇردى . داۋالغۇپ تۇرغان تۇرمۇش ۋە ئىجتىمائىي مۇھىت يەھۇدىيلارنىڭ مال - مۈلۈكنى تاللاشقا كەلگەندە باشقىلار بىلەن ئوخشىمايدىغان خاراكتېرىنى بەلگىلىگەن . ئۇلار ئادەتتە يېنىغا نەق پۇل سېلىپ يۈرىدۇ ياكى پۇلنى ئالتۇن ۋە ئالماسقا تېگىشىدۇ . ئۇلارنىڭ مۇقىم مەبلىغى تولىمۇ ئاز ، چۈنكى يەر - زېمىن ، ئۆي - ئىمارەت قاتارلىقلارنى ئۈياق - بۇياققا ئېلىپ يۈرۈشكە بولمايدۇ . ۋەزىيەت ھە دېگەندە كەسكىنلەشكەندە ئۆزلىرىنى دالدىغا ئېلىشقا توغرا كېلىدۇ . بۇ مال - مۈلۈكنى ياخشى كۆرىدىغان يەھۇدىيلارغا نىسبەتەن غايەت زور يوقىتىش ھېسابلىنىدۇ . ئەقىللىق يەھۇدىيلار بولۇپمۇ تىنچسىز يىللاردا يەر سېتىۋېلىپ ھەشەمەتلىك داچىلارنى سېلىپ يۈرۈشنى ياقتۇرمايدۇ .

سىياسىي ھاۋا ئۇلارغا قاراپ ئەلپازىنى بۇزغاندا ، ئۇلار ئائىلە بىساتىنى يىغىشتۇرۇپ ئالدى - كەينىگە قارىماي قاچىدۇ . بۇ چاغدا ئۇلارنىڭ ھاياتىنى ساقلاپ قالىدىغىنى ، ئۇلارغا ئەسقاتىدىغىنى يېنىدا ئېلىپ يۈرۈشكە ئەپلىك مال - مۈلۈكلەردۇر . بۇنداق مال - مۈلۈك بولسىلا ئۇلار ھەرقانداق بالايىئاپەتلەردىن غەم قىلمايدۇ . نەق پۇل ئۇلارنىڭ تۇرمۇشىدىكى كاپالەت ۋە تايانچ . شۇڭا ، يەھۇدىيلارنىڭ پۇلغا بولغان مۇھەببىتىنى ھېچنېمىگە تەڭلەشتۈرگىلى بولمايدۇ .

ئەمەلىيەتتە ، بۈگۈنكى سودا پائالىيىتىدە نەق پۇل يەنىلا ئىنتايىن مۇھىم . خىلمۇخىل ئۆزگىرىپ تۇرۇۋاتقان بازاردا ھەر خىل ئېلىپ - سېتىش پائالىيەتلىرىگە خېيىمخەتەر يوشۇرۇنغان بولىدۇ ، ئەگەر نەق پۇلچىلىق خاھىشىغا سەل قارالسا ، كاپىتال يۈرۈشمەي قالىدۇ . شۇڭا ، يەھۇدىيلارنىڭ نەق پۇلچىلىق خاھىشى تولىمۇ يوللۇق . ئەمدى بىز ياپونلار ئارىسىدا تارقىلىپ يۈرگەن يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ نەق پۇلنى تولىمۇ ئەتىۋارلايدىغانلىقىغا ئائىت تۆۋەندىكى لەتىپىگە نەزەر سېلىپ باقايلى .

ناھايىتى باي بىر يەھۇدىي سودىگەر ئاغرىپ قېلىپ كۆز يۇمۇش ئالدىدا ، بارلىق ئۇرۇق - تۇغقان ، دوست - بۇرادەرلىرىنى ئەتراپىغا يىغىپ ، ئۆزىنىڭ ئاخىرەتلىك ئىشلىرى توغرۇلۇق ۋەسىيەت قالدۇرۇپ :

— مېنىڭ بارلىق مال - مۈلكىمنى نەق پۇلغا تېگىشىپ ، بۇ پۇلغا ئەڭ ئېسىل بىر پارچە گىلەم ۋە بىر ھەشەمەتلىك كارىۋات سېتىۋېلىپ ، قالغان پۇلۇمنى ياستۇقۇمنىڭ ئاستىغا قويۇپ قويۇڭلار ، مەن كۆز يۇمغاندىن كېيىن بۇ پۇللارنى مېنىڭ قەبرەمگە سېلىپ قويۇڭلار ، مەن ئۇ پۇللارنى ئۇ دۇنياغا ئەكېتەي ، — دەپتۇ .

ئۇرۇق - تۇغقان ، دوست - بۇرادەرلىرى ئۇنىڭ ۋەسىيىتى بويىچە گىلەم ۋە كارىۋات سېتىۋاپتۇ . بۇ باي سودىگەر ھەشەمەتلىك كارىۋاتتا يېتىپ ، ئۇستىگە يۇمشاق يۇڭ ئەدىيالنى يېپىنىپ ،

ياستۇقىنىڭ يېنىدىكى پۇللىرىغا تىكىلگىنىچە خاتىرجەم كۆز يۇمۇپتۇ .

ئۇنىڭ ۋەسىيىتى بويىچە ، بۇ باي سودىگەرنى ئۇنىڭ ياستۇقىنىڭ ئاستىدىكى نەق پۇللار بىلەن بىللە قوشۇپ جەسەت ساندۇقىغا سالماقچى بوپتۇ .

دەل شۇ چاغدا بىر ئاغىنىسى ئۇنىڭ بىلەن ئەڭ ئاخىرقى قېتىم ۋىدالاشقىلى يېتىپ كەپتۇ . ئۇ ئۆلگۈچىنىڭ بارلىق مال - مۇلكىنى نەق پۇلغا تېگىشىپ كېلىنگەنلىكىنى ۋە ئۇنىڭ ۋەسىيىتى بويىچە بۇ پۇللارنى ئۇنىڭ جەسەت ساندۇقىغا سېلىپ كۆمۈۋېتىلىدىغانلىقىنى ئاڭلاپ ، دەرھال ئۆزىنىڭ يانچۇقىدىن پۇل چېكىنى چىقىرىپ ، چەككە پۇلنىڭ سوممىسىنى يېزىپ ، ئۇنى جەسەت ساندۇقىغا سېلىپ قويۇپ ، ئاندىن جەسەت ساندۇقىدىكى نەق پۇللارنى ئېلىپ ، ئۆلگۈچىنىڭ دولىسىغا ئۇرۇپ قويۇپ :

— چەكنىڭ سوممىسى نەق پۇلنىڭ سانى بىلەن ئوخشاش ، رازى بولغىن ، — دەپتۇ .

ياپونلارنىڭ بۇ لەتىپىسىدە يەھۇدىي سودىگەرلىرى مازاق قىلىنغاندەك بولسىمۇ ، ئەمما قىلچە ئاشۇرۇۋېتىلمىگەن .

يەھۇدىيلارنىڭ نەق پۇلچىلىق قارىشى كۈندىلىك تۇرمۇشتا ۋە كىشىلىك ئالاقىدە تولىمۇ روشەن ئىپادىلىنىپ تۇرىدۇ ، ئەگەر سىز سودا قىلغاندا يەھۇدىي سودىگەرلىرى بىلەن ئالاقىلەشكەن بولسىڭىز ، ئۇلارنىڭ قارشى تەرەپكە بولغان باھاسىنى چۈشىنىۋالالايسىز . ئۇلار كۆڭلىدە ، «ئۇ كىشى بۈگۈن زادى قانچىلىك نەق پۇل ئېلىپ كەلگەندۇ ؟» دەپ ئويلايدۇ ... كىشىنى تېخىمۇ ئەجەبلەندۈرىدىغىنى ، شىركەتكە باھا بەرگەندە : «بۈگۈن ئاۋۇ شىركەتنى نەق پۇلغا ئالماشتۇرساق قانچىلىكرەك پۇلغا يارار ؟» دەيدۇ . ئومۇمەن ئۇلارنىڭ كۆڭۈل بۆلىدىغىنى نەق پۇل . ئۇلارنىڭ كاللىسىدا نەق پۇلدىن باشقا پۇللارنىڭ شەكلى مەۋجۇت ئەمەس . ئۇلار ئىمكان بولسا بارلىق نەرسىلەرنىڭ ھەممىسىنى «نەق پۇللاشتۇرۇۋالسام» ، نەق پۇلغا سۇندۇرۇپ ھېسابلىسام قانچىلىك

قىممەتكە ياراركىن ، دەپ ئويلايدۇ .

يەھۇدىيلارنىڭ بۇ كونسېرۋاتىپلىق قارىشى ئۇلارنىڭ سودا ئالاقىسىدىكى نەق پۇل سودىسىنى بەلگىلىگەن . بۇ مۇرەككەپ دۇنيادا ئەتىنىڭ نېمە بولىدىغانلىقىنى كىم بىلىدۇ ؟ بىزنىڭ ئادەملىرىمىز ، جەمئىيەت ۋە تەبىئەت ھەر كۈنى ئۆزگەرمەكتە ، ئەمما پەقەت نەق پۇللا ئۆزگەرمەيدۇ . مانا بۇ يەھۇدىيلارنىڭ ئەقىدىسى ، شۇنداقلا يەھۇدىي دىنىنىڭ «تەڭرىنىڭ ئىرادىسى» دېگەن تەقدىرچىلىك نەزەرىيىسى . يەھۇدىيلارنىڭ قارىشىدا پەقەت نەق پۇللا ئۆزگەرمەيدۇ ، ئۇلار ئەلۋەتتە نەق پۇلغىلا ئىشىنىدۇ . پەقەت نەق پۇللا ئەڭ بىخەتەر .

رېئال تۇرمۇشتا ، يەھۇدىي سودىگەرلىرى ئىچىدە نەق پۇلغا ئەنە شۇنداق باش ئۇرىدىغانلار ھەقىقەتەن ئاز ئەمەس . 19 - ئەسىردىكى جەنۇبىي ئافرىقىلىق تۇنجى باي ، يەھۇدىي ئالماس سودىگىرى باناي . بانات «ئىزچىل تۇردە نەق پۇل ياكى نەق پۇل تۇردىكى نەرسىلەر بىلەن ھەپىلىشىپ كەلگەن . ئۇ ئالماس ، تىللا ۋە قەغەز پۇلنى ياخشى كۆرىدۇ ، ئەمما ‹پاي چېكى› تۇردىكى نەرسىلەرگە ھەرگىز قىزىقمايدۇ» . ئۇنىڭدىن باشقا ، ئەنگلىيىلىك يەھۇدىي باي سودىگەر ، ياۋروپا بويىچە 3 - چوڭ يېمەكلىك ئىشلەپچىقىرىش ۋە سېتىش شىركىتىنىڭ خوجايىنى جامېس . گولدسمىتمۇ نەق پۇلغا ئاجايىپ ھەۋەس قىلىدۇ . ئۇ ئادەتتە باشقىلارغا نەرسە - كېرەك سېتىپ بەرگەندە نەق پۇل ئالغان بىلەن ، ئەمما باشقىلاردىن مال سېتىۋالغاندا ھەمىشە دېگۈدەك پاي چېكى ياكى مالنى ئۇزۇن مۇددەت قەرز ئېلىش ئۇسۇلىنى قوللىنىدۇ .

4) پۇل ، مالنى قەدىرلەش

ھازىر دۇنيادا «يەھۇدىي دېگەن ناھايىتى بېخىل كېلىدۇ» دېگەن گەپ ئېقىپ يۈرمەكتە . بۇ گەپنىڭ بەلگىلىك ئاساسى بار . بىراق ، بۇمۇ بىر خىل خاتا چۈشىنىش . چۈنكى ، يەھۇدىيلارنىڭ ھەممىسى دېگۈدەك سودىگەر ، يەنە كېلىپ ئۇلار سودىغا تولىمۇ ماھىر كېلىدۇ . سودىگەر بولۇش سۈپىتىدە نەرسىلەرنى سەرلەپ ،

مىسقاللاپ ۋە پۇللارنى تىيىنلاپ ھېسابلاش شۇ كەسىپنىڭ تەبىئىي ئېھتىياجىدۇر . سودىگەر بولغان ئادەم سودىغا ئىنچىكە ، زېل بولمىسا ، پۇل ، ماللارنى قەدىرلىمىسە ، تىجارەتتە قانداقمۇ پايدا ئالالايدۇ ؟

يەھۇدىيلارنىڭ قارىشىدا ، ئۇلارنىڭ ئارقا كۆرۈنۈشى ۋە ئۇلارنىڭ تۇرغان كەسپىي ئورنى پۇلغا قارىتا تۆۋەندىكىدەك قاراشلارنى شەكىللەندۈرگەن :

«پۇل تېپىش قىيىن ئەمەس ، ئىشلىتىش قىيىن» .

«پۇل شەپقەتسىز خوجايىن ، شۇنىڭ بىلەن بىللە قابىلىيەتلىك چاكار بولۇشىمۇ مۇمكىن» .

«پۇل گەرچە ھەممە جەھەتتە نۇقسانسىز بولمىغان تەقدىردىمۇ شەيئىلەرنى چىرىتەلمەيدۇ» .

«نامراتلارنىڭ ئېيتقانلىرىنىڭ ھەممىسى توغرا ، بايلارنىڭ ئېيتقانلىرىنىڭ ھەممىسى خاتا بولۇپ كېتىشىمۇ ناتايىن» .

«كىيىم بەدەنگە نىسبەتەن قانداق رول ئوينىسا ، پۇلمۇ ئادەمگە نىسبەتەن شۇنداق رول ئوينايدۇ» .

«پۇلدار ، باي كىشىلەرگە مەدھىيە ئوقۇغانلىق ئەمەلىيەتتە ئادەمنى ئەمەس ، پۇلنى مەدھىيىلىگەنلىك بولۇپ ھېسابلىنىدۇ» .

يەھۇدىيلارنىڭ يۇقىرىقى ھېكمەتلىرىدە ئۇلارنىڭ پۇلغا بولغان قارىشى ئەكس ئەتتۈرۈلگەن . تېگى - تەكتىدىن ئېيتقاندا ، يەھۇدىيلار پۇلنى قورال قاتارىدا كۆرىدۇ . شۇڭا ، ئۇلار كىشىلەرنىڭ قانداق باھا بېرىشىدىن ۋە خاتا چۈشىنىشىدىن قەتئىينەزەر ، قۇلىقىنى يوپۇرۇپ ، بېشىنى چۆكۈرۈپ پۇل تېپىشنىلا ئويلايدۇ . شۇنداق ، سىز پۇلنى چوقۇم قەدىرلىسىڭىز ، ئاندىن پۇل سىزنىڭ ئەتراپىڭىزغا جۇغلىنىدۇ ، سىز ئۇنى قانچىكى ھۆرمەتلىسىڭىز ، قەدىرلىسىڭىز ، ئۇمۇ شۇنچە سىزنىڭ يانچۇقىڭىزغا يۈگۈرىدۇ .

پۇلنى پاخشى كۆرگەندىن سىرت ، يەنە ئۇنى قەدىرلەش كېرەك . يەنى ، باي بولۇشنى ئويلىغاندىن سىرت ، ئامال قىلىپ

مال - دۇنيانى ساقلاپ قېلىشنى ئويلىشىش كېرەك . بۇنى ھازىرقى زامان گېپى بويىچە ئېيتساق ، «كىرىمنى كۆپەيتىپ ، چىقىمنى تېجەش» دېگەنلىك بولىدۇ .

يەھۇدىيلارنىڭ بۇ خىل پۇل نۇقتىئىنەزىرى ناھايىتى پەلسەپۋىلىككە ئىگە . بۇ يەھۇدىيلارنىڭ تىجارەت قىلىپ بېيىشتىكى مەخپىي سىرلىرىنىڭ بىرى . ئامېرىكىنىڭ بۈگۈنكى ئەڭ چوڭ مالىيە گۇرۇھىنىڭ ئىجادچىسى روكفېللېر توغرۇلۇق مۇنداق بىر قىزىقارلىق ھېكايە بار : روكفېللېر دەسلەپتە سودا ساھەسىگە قەدەم قويغاندا ، تىجارەت قەدىمى تولىمۇ مۇشكۈل بوپتۇ . ئۇ ئۇيان ئويلاپ ، بۇيان ئويلاپ بېيىشقا ھېچ ئامال تاپالماپتۇ . بىر كۈنى كەچتە ئۇ گېزىتتە بېسىلغان بېيىش توغرىسىدىكى مەخپىي دوكلاتتىن سېتىۋېلىش ئېلانىنى ئوقۇپ ، قاتتىق خۇشال بولۇپ كېتىپتۇ . ئەتىسى ئالدىراپ - تېنەپ كىتابخانىغا بېرىپ بىر پارچە كىتاب سېتىۋېلىپ ، تاقەتسىزلىك بىلەن سېتىۋالغان كىتابنى شۇنداق ئېچىشىغا ، «تېجەش» دېگەن ئىككى خەتكە كۆزى چۈشۈپتۇ - دە ، قاتتىق ئۈمىدسىزلىنىپ غەزەپلىنىپتۇ .

روكفېللېر شۇ كۈنى ئۆيىگە قايتىپ ، پىكرى چېچىلىپ ، خېلى كۈنلەرگىچە ئۇخلىيالماپتۇ . ئۇ «مەخپىي دوكلات»تىكى «مەخپىيەتلىك» زادى قەيەردىدۇ دەپ قاتتىق باش قاتۇرۇپتۇ . دەسلەپتە ئۇ كىتابخانا بىلەن ئاپتورلار بىزنى ئالداپتۇ ، بىر پارچە كىتاب مۇشۇنداق ئاددىي ئىككى خەت بىلەن يېزىلغان بارمۇ دەپ ئويلاپ ، ئۇلارنىڭ ئۈستىدىن شىكايەت قىلماقچى بوپتۇ . كېيىن ئاستا - ئاستا كىتابتىكى بۇ گەپلەرنىڭ تولىمۇ يوللۇق ئىكەنلىكىنى ھېس قىپتۇ . شۇنداق ، بېيىشتا تېجەشلىك بولۇشتىن باشقا ھېچقانداق ئۇسۇل يوق . بۇ چاغدا ئۇ بىردىنلا ئېسىنى تېپىپتۇ . شۇنىڭدىن كېيىن ئۇ بىر تەرەپتىن ھەر كۈنى ئىشلىتىدىغان پۇللىرىنىمۇ تېجەپ ئامانەتكە قويۇشقا باشلاپتۇ ، يەنە بىر تەرەپتىن ھەسسىلەپ تىرىشىپ خىزمەت قىلىپ ، ھەر خىل ئۇسۇللار بىلەن كىرىمنى ئاشۇرۇپتۇ . مۇشۇنداق تىرىشىپ بەش يىل ئىچىدە 800

دوللار توپلاپتۇ. ئاندىن بۇ پۇل بىلەن كۆمۈر، نېفىت تىجارىتى قىلىپ، ئاخىر ئامېرىكا بويىچە ئالدىنقى قاتاردىكى چوڭ بايلارنىڭ قاتارىغا ئۆتۈپتۇ.

يەھۇدىيلارنىڭ مال - دۇنيانى قەدىرلەش ئادىتى بىلەن مال - دۇنيانى تېجەش ئۇسۇلى ئوخشىشىپ كېتىدۇ. ئۇلار ھەر خىل چارە - تەدبىرلەر بىلەن تىرىشىپ پۇل تېپىش بىلەن بىللە، ھەر خىل ئۇسۇللار بىلەن تېجەپ، زۆرۈر بولمىغان يەرلەرگە ھەرگىز پۇل چىقىم قىلمايدۇ. ئۇلار مۇشۇنداق قىلغاندىلا تىجارەتتە تېخىمۇ كۆپ پايدىغا ئېرىشكىلى بولىدۇ دەپ ئويلايدۇ. رۇسىيەدە تۇغۇلغان يەھۇدىي سارنوۋ توققۇز يېشىدا ئاتا - ئانىسىغا ئەگىشىپ ئامېرىكىغا بېرىپ ئولتۇراقلاشقان، ئائىلە ئىقتىسادى ناھايىتى نامرات بولغاچقا، باشلانغۇچ مەكتەپتە ئوقۇۋاتقان چاغلىرىدا مەكتەپتىن قايتقاندىن كېيىن ۋە دەم ئېلىش كۈنلىرىدە ئىش تېپىپ ئىشلەپ، پۇل تېپىپ ئائىلىسىنى قامداپتۇ، ئۇ باشلانغۇچ مەكتەپنى پۈتتۈرەي دېگەندە ئاتىسى ئېغىر ئەمگەك بىلەن چارچاپ كېسەل بولۇپ ئالەمدىن ئۆتۈپتۇ. ئۇ ئامالسىز ئوقۇشتىن توختاپ جەمئىيەتكە چىقىپ بالا ئىشچى بوپتۇ. ئۇ ئاتا - ئانىسىنىڭ ئۆزىنى مۇشۇنداق باش - ئاخىرى يوق تۇرمۇش يولىغا تاشلاپ قويغىنىدىن ھەرگىز ئاغرىنماپتۇ. بەلكى ناھايىتى تىرىشىپ ئىشلەپ، ئاز - ئازدىن تاپقان - تەرگىنى بىلەن ئائىلىسىدىن خەۋەر ئېلىپ، قالغان ئاز - تولا پۇلىنى تېجەپ كىتاب - ماتېرىيال سېتىۋېلىپ ئۆزلۈكىدىن ئۆگىنىپ، ئاخىر بىر پوچتىخانىدا پوچتىكەش بولۇپ ئىشلەپتۇ. ئۇ شۇنىڭدىن ئېتىبارەن تېلېگراما تېخنىكا كەسپىنى پىششىق ئىگىلەپ، كېيىن تېلېگراما كەسپىي ساھەسىنىڭ خوجايىنىغا ئايلىنىشقا بەل باغلاپتۇ. سارنوۋ ئۇدا 10 يىل تىرىشچانلىق كۆرسىتىپ، مائاش كىرىمىنى ئەڭ زور دەرىجىدە تېجەپ قاپتۇ. كۈندۈزى جېنىنى تىكىپ خىزمەت قىلسا، كەچلىكى ئېلېكتىر تېخنىكىسى كەچ كۇرسىدا ئوقۇپ، خوجايىنىنىڭ ئېتىراپ قىلىشىغا ئېرىشىپتۇ. 1921 - يىلى ئۇنىڭ خوجايىنى «ئامېرىكا سىمسىز

تېلېگراف شىركىتى» كەسپىنى تەرەققىي قىلدۇرۇش مەقسىتىدە سارنوۋنى باش دىرېكتورلۇققا تەيىنلەپتۇ. بۇ چاغدا ئۇ ئەمدىلا 40 ياشتىن ئاشقان بولۇپ، ھەممە جەھەتتىن تەڭ يېتىلگەن چاغلىرى ئىكەن، كېيىن ئۇ ئامېرىكا سىمسىز تېلېگراف سانائىتى كەسپىدىكى كاتتا بايغا ئايلىنىپ، مۆجىزە خاراكتېرلىك زەپەر قۇچۇپتۇ.

تىرىشىپ پۇل تېپىش — كىرىمنى ئاشۇرۇشتىكى ھەرىكەت، ھەر خىل ئۇسۇللار بىلەن تىجەش — ئىقتىسادچىل بولۇشنىڭ ئىنكاسىدۇر. غايەت زور مال - دۇنياغا قاتتىق تىرىشىش ئارقىلىقلا ئېرىشكىلى بولىدۇ. شۇنىڭ بىلەن بىللە كاۋاك، يوچۇقلارنى ئەتكەندىلا مال - دۇنيانى تۇتۇپ تۇرغىلى بولىدۇ. يەھۇدىيلار ھېساب - چوتقا ناھايىتى ماھىر، ئۇلار ئەگەر ھەربىر ئادەم كۈندە بىر ئامېرىكا دوللىرىدىن تېجەپ قالسا خەلقئارالىق ئۆلچەم ئۆسۈم نىسبىتى بويىچە ھېسابلىغاندا، سەككىز يىلدا 1 مىليون ئامېرىكا دوللىرى يىغقىلى بولىدىغانلىقىنى ھېسابلاپ كۆرۈپ باققان.

دۇنيادىكى كۆپىنچە بايلار تېجەشكە ئىنتايىن ئەھمىيەت بېرىدۇ. مەسىلەن، ئامېرىكىدىكى زەنجىرسىمان سودا سارايىنىڭ خوجايىنى — كاتتا باي كرېچىنىڭ ئامېرىكىدىكى 50 شەھەرنىڭ ھەممىسىدە دېگۈدەك سودا سارىيى بار. ئۇنىڭ مەبلىغى نەچچە مىلياردقا يەتسىمۇ، ئەمما ئۇ ھەر كۈنى چۈشلۈك تاماقتا پەقەت بىر ئامېرىكا دوللىرىلا خەجلەيدىكەن. ئامېرىكا كېيد نېفىت شىركىتىنىڭ خوجايىنى پېير.كېيد ناھايىتى تېجەشلىك چوڭ بايدۇر. بىر كۈنى ئۇ ئىت كۆرگەزمىسىگە كېلىپ، بېلەت سېتىش ئورنىدىكى تاختىغا يېزىلغان: «سائەت بەشتىن كېيىن كىرسىڭىز يېرىم باھا بويىچە ھەق ئېلىنىدۇ» دېگەن خەتلەرنى ئوقۇپ، سائەتكە بىر قارىۋېتىپ، 12 مىنۇت ساقلاپ تۇرۇپ، ئاندىن يېرىم باھالىق بېلەت ئېلىپ مەيدانغا كىرگەن، بۇنىڭ بىلەن ئۇ 0.25 ئامېرىكا دوللىرىنى تېجەپ قالغان. شۇنى بىلىشىمىز كېرەككى، كېيدنىڭ يىللىق كىرىم - چىقىمى مىليارد ئامېرىكا

دوللىرىدىن ئېشىپ كېتىدۇ. ئۇ تولىمۇ تېجەشلىك بولغاچقا ئامېرىكىدىكى كاتتا بايلار قاتارىدىن ئورۇن ئالغان.

يەھۇدىيلارنىڭ سودا ـ تىجارەت قىلىپ بېيىشتىكى ئەڭ چوڭ مەخپىيىتى نوقۇل سودا قىلىشلا بولماي، تېجەشكە ماھىر بولۇپ، قالايمىقان بۇزۇپ ـ چاچماسلىقتا ئىپادىلىنىدۇ.

5) پۇل ئامانەت قويۇپ پايدىغا ئېرىشەلمەسلىك

بىز يۇقىرىدا يەھۇدىيلارنىڭ ناھايىتى كونسېرۋاتىپ ئىكەنلىكىنى، پەقەت نەق پۇلنىلا كۆزلەيدىغانلىقىنى تىلغا ئېلىپ ئۆتكەنىدۇق. ئەلۋەتتە، ئۇلار بانكىغا پۇل ئامانەت قويۇشقا تازا ئىشەنچ قىلالمايدۇ.

يەھۇدىيلار دۇنيانىڭ ئىقتىسادىي پۇل مۇئامىلە تۇرمۇشىنى تەقسىملەشتە، ئاساسەن بانكا سىستېمىسى ئارقىلىق ئەمەلگە ئاشۇرىدۇ. سانائەت ئىنقىلابى مەزگىلىدە يەھۇدىيلار بېيىشتا يەنىلا كاپىتالغا تايانغان، ئەنگلىيە، فرانسىيە، ئىتالىيە ھەتتا پۈتۈن ياۋروپادا بانكا تەسىس قىلىپ، «78 دە 22 نىسبەت» قائىدىسىدىن پايدىلىنىپ، ئۆسۈملۈك قەرز بېرىش پايدا نىسبىتى ئارقىلىق ناھايىتى زور پايدا ئېلىپ بېيىپ كەتكەن. ئۇلار بانكا تىجارەت كەسپى بىلەن شۇغۇللىنىدۇ، ئەمما ئۆزلىرى نېمە ئۈچۈن مال ـ دۇنياسىنى بانكىغا ئامانەت قويمايدۇ، بۇ نېمە ئۈچۈن؟

بانكىغا پۇل ئامانەت قويغاندا ئۇنىڭ ئۆسۈمىنى ئالغىلى بولىدۇ، ئەمما نەق پۇلنىڭ ئۆسۈمى چىقمايدۇ. مۇنداق قارىغاندا، بانكىغا پۇل ئامانەت قويۇش ياندا نەق پۇل ئېلىپ يۈرگەنگە قارىغاندا تېخىمۇ كىشىنى جەلپ قىلىدۇ. ئۇنداقتا يەھۇدىيلار نېمە ئۈچۈن بۇنچە «دۆت»؟ ئۇلار نېمە ئۈچۈن يېنىدا ھارغۇچە پۇل كۆتۈرۈپ يۈرۈشكە رازى بولىدۇكى، ئەمما ئۇنى بانكىغا قويۇپ «ئۆسۈمى»نى خەجلەشكە رازى بولمايدۇ؟

ئەمەلىيەتتە، يەھۇدىيلار دۆت ئەمەس. ئۇلار بەك زېرەك، تۇغما ماتېماتىكلىق كاللىغا ئىگە. يەھۇدىيلار خېلى بۇرۇنلا كىشىنى ھەيران قالدۇرىدىغان بۇ ھېساب توغرۇلۇق چوت سوقۇپ

باققان. ئۇلارنىڭ مۇنداق باھانە ـ سەۋەبى بار: بانكىغا پۇل ئامانەت قويغاندا ھەقىقەتەن بىر ئۇلۇش ئۆسۈمگە ئېرىشكىلى بولىدۇ، بىراق مال باھاسى پۇل ئامانەت قويۇپ ئۆسۈمىنى خەجلەپ بولغۇچە ئۈزلۈكسىز ئۆرلەپ تۇرغاچقا، مال پۇلىنىڭ قىممىتى ئۇنىڭغا ئەگىشىپ چۈشۈپ كېتىدۇ. ناۋادا پۇل ئامانەت قويغۇچى ئۆلۈپ كېتىپ قالسا، دۆلەتكە ۋارىسلىق بېجى تاپشۇرۇشقا توغرا كېلىدۇ. بۇ پاكىت، دۇنيادىكى ھەرقايسى دۆلەتلەرنىڭ ھەممىسىدە مۇشۇنداق. شۇڭا، مەيلى قانچىلىك زور بايلىق بولۇشىدىن قەتئىينەزەر، ئۇنى بانكىغا ئامانەت قويۇپ ئۈچ ئەۋلادقا ئۆتكەن تەقدىردىمۇ ئاخىر ھېچنېمە قالمايدۇ. مانا بۇ باج قانۇنىدىكى پرىنسىپ.

ياندا ئېلىپ يۈرگەن نەق پۇلدىن بانكىغا ئوخشاش ھېچقانداق ئۆسۈمگە ئېرىشكىلى بولمىسىمۇ، ئەمما مال باھاسىنىڭ ئۆسۈشى ئۇنىڭغا چوڭ تەسىر كۆرسىتەلمەيدۇ. نەق پۇلنى ياندا ئېلىپ يۈرگەندە، بانكىغا بېرىپ پۇل ئامانەت قويۇشقا تىزىملىتىشتىن ساقلىنىپ قالغىلى بولىدۇ ـ دە، مال ـ مۈلۈككە ۋارىسلىق قىلغاندا، دۆلەتكە ئارتۇقچە ۋارىسلىق بېجى تاپشۇرۇشتىن قۇتۇلۇپ قالغىلى بولىدۇ. شۇڭا، ياندا ئېلىپ يۈرگەن نەق پۇل ھەم كۆپەيمەيدۇ، ھەم ئازلاپ كەتمەيدۇ.

بانكىغا پۇل ئامانەت قويۇش بىلەن نەق پۇلنى سېلىشتۇرغاندا، ئەلۋەتتە نەق پۇل ئەڭ ئىشەنچلىك. شۇڭا، تولىمۇ ئېھتىياتچان يەھۇدىيلار بۇ ئىككىسىنىڭ ئىچىدە كېيىنكىسىنى تاللىۋالغان. چۈنكى، يەھۇدىيلارغا نىسبەتەن ئېيتقاندا، «كېمىيىپ كەتمەسلىك» دەل «زىيان تارتماسلىق»نىڭ ئەڭ ئاددىي ئۇسۇلى.

بانكىغا پۇل ئامانەت قويۇپ پايدا ئالغىلى بولمىسا، ئۇنداقتا نېمىدە پايدا ئالغىلى بولىدۇ؟

بۈگۈنكى يەھۇدىيلار دۇنيا پۇل مۇئامىلە ئىقتىسادىدا چەكسىز ئەمەلىي كۈچكە ئىگە. بۇ ئۇلارنىڭ ئۇزۇن يىللاردىن بېرى سودىگەر سالاھىيىتىدە ھايات كەچۈرگەنلىكىنىڭ نەتىجىسىدۇر. يەھۇدىيلار

ناھايىتى كۆپ ئاپەتكە ئۇچرىغان . ئۇلارنىڭ ھال - ئەھۋالى بەكمۇ مۇشكۇل ۋە ئازابلىق بولغان . ئۇنداقتا يەھۇدىيلار بۇ مۇشكۇل ئەھۋالدىن قانداق قۇتۇلۇپ ، دۇنيا پۇل مۇئامىلە ساھەسىنىڭ پادىشاھلىق تەختىدىن ئورۇن ئالالىدى؟ بۇنى ئېيتىپ كەلسەك تولىمۇ ئاددىي ، بۇ يەھۇدىيلارنىڭ سودا تەدبىرىدىكى يەنە بىر ئالاھىدىلىك — «جازانىخورلۇق» .

«جازانىخورلۇق» — تىجارەتتە ئاددىي ، مۇتلەق پۇل تاپقىلى بولىدىغان بىر خىل كەسىپ . ئادەتتە بۇنىڭدا ناھايىتى يۇقىرى پايدىغا ئېرىشكىلى بولىدۇ . ئۇنداقتا يەھۇدىيلار قانداق قىلىپ مۇقىم ماكانى يوق سەرگەردانلىقتىن بىر ئۆرۈلۈپلا پۇلدار جازانىخورغا ئايلىنالىدى؟ بۇ يەنىلا ۋۇجۇدى جاراھەت ئىزلىرى بىلەن تولغان يەھۇدىيلارنىڭ تارىخى بىلەن مۇناسىۋەتلىك . ئۇلار خىلمۇخىل كەمسىتىشلەر ئاستىدا ئۆز مەۋجۇتلۇقىنى ساقلاپ قېلىش ئۈچۈن بىر تەڭپۇڭلۇق نۇقتىسىنى تېپىشى ، يەنى پۇل ئارقىلىق كەمسىتىشكە ئۇچراشتىن پاناھلىنىشى كېرەك ئىدى . شۇڭا ، ئۇلار تېخىمۇ كۆپرەك پۇلغا ئىگە بولۇش ئۈچۈن كۆزىنى «جازانىخورلۇق»قا تىكتى .

يەھۇدىيلار مەيلى خرىستىئان دىنىغا ياكى باشقا دىنغا ئېتىقاد قىلسۇن ، ھەرگىز ئىقتىسادىي پائالىيەتنى ئۈزۈپ قويمىغان . ئىقتىسادىي پائالىيەتلەرنىڭ كۈنسېرى تەرەققىي قىلىشىغا ئەگىشىپ ، كىشىلەر ھەر خىل قىيىن مەسىلىلەرگە ئۇچراپ تۇرىدۇ . ياۋروپالىقلارمۇ ئوخشاش ، ئۇلار ئۆزلىرىنىڭ دىنىنى مۇقەددەس دەپ بىلىدۇ . خرىستىئان دىنىنىڭ نۇقتىئىنەزىرى بويىچە ئېيتقاندا ، ئەسلىدە پۇلنىڭ ئۆسۈمىنى يېيىشكە رۇخسەت قىلىنمايدۇ . ياۋروپالىقلار جازانىخورلۇقنى بىر خىل مەينەت كەسىپ دەپ قارايدۇ . بىراق ، ئۇلارنىڭ جازانىخور بولماسلىقىدەك مەغرۇرلۇقىنى ئۇلارنىڭ پۇل قەرز ئېلىش ئېھتىياجى توسۇپ قالالمىدى . دەۋرنىڭ تەرەققىياتىغا ئەگىشىپ قەرز پۇل ئېلىش ئىقتىسادىي تۇرمۇشتا زۆرۈر ۋاستىگە ئايلىنىپ قالدى . مانا

مۇشۇنداق توقۇنۇشتىن كېيىنكى دەۋردە يەھۇدىيلار پەرداز بىلەن سەھنىگە چىقىشقا باشلىدى .

نېمە ئۈچۈن ياۋروپالىقلار تولىمۇ تەستە قوبۇل قىلىدىغان جازانىخورلۇقنى يەھۇدىيلار شۇنچە تېزلا ئۆزلىرىنىڭ نىجاتلىق ئىزدەشتىكى كەسپىگە ئايلاندۇرالىدى؟ ئوقۇرمەنلەر يەھۇدىيلارنىڭ پۇل توغرىسىدىكى قارىشىنى بىلگەندىن كېيىن بۇ مەسىلىنى ئاسانلا چۈشىنىۋالالايدۇ . يەھۇدىيلارغا نىسبەتەن پۇلنىڭ «پاكىز» ، «پاسكىنىلىق» پەرقى يوق . پەقەت پۇللا بولسا مەيلى ، سەن ئۇنى پاھىشىخانىدىن ، شىركەتتىن ، ئاشخانىدىن ياكى جاپالىق ئىشلەپ تاپقىن ، سېنىڭ قولۇڭغا ئۆتسىلا سېنىڭ پايداڭغا ئايلىنىدۇ ، ئۇنىڭ قىممىتىنىڭ چوڭ - كىچىك پەرقى يوق . ياۋروپالىقلار جازانىخورلۇقنى بىر خىل مەينەت كەسىپ دەپ بىلىدۇ ، ئەمما يەھۇدىيلار جازانىخورلۇق ئارقىلىق تاپقان پۇل باشقا ۋاسىتىلەر ئارقىلىق تاپقان پۇلغا ئوخشاش ، بۇنىڭ بىلەن ئۆزى ئېھتىياجلىق نەرسىلەرنى سېتىۋالسا بولىدۇ ، دەپ قارايدۇ .

ئەلۋەتتە ، جازانىخورلۇقنىڭ يەھۇدىيلارنىڭ كەسپىگە ئايلىنىشىدىكى يەنە بىر سەۋەب ، جازانىخورلۇق ھەم ئەمەلىيەتكە ئۇيغۇن ، ھەم پايدىسى يۇقىرى بىر خىل سودا ئالاقە كەسپىدۇر . جەمئىيەتتە كەمسىتىشكە ئۇچراپ ، كەسىپكە تولىمۇ قىيىندا ئېرىشكەن يەھۇدىيلار «جازانىخورلۇق»نى يولغا قويۇپ پۇل تېپىپ ، ئەتراپىدىكى ئۆزلىرىنى پاك ، قالتىس چاغلايدىغان ، قەرز پۇل ئېلىشقا ئېھتىياجلىق كىشىلەرگە تەقسىملەپ بېرىپ ھەم پايدىغا ئېرىشكەن ، ھەم پسىخىك تەڭپۇڭلۇققا نائىل بولغان .

ئەگەر يەھۇدىيلار يالغۇز ئۆزلىرىنىڭ قەرز پۇل مۇناسىۋىتىگە تايانغان بولسا ، ئۇنىڭ تەسىرىمۇ چەكلىكلا بولغان بولاتتى . مەسىلەن ، «ۋېنىتسىيە سودىگىرى» ناملىق درامىدا تەسۋىرلەنگەندەك ، گەرچە مال - پۇلنى جەمئىيەتتە ئورنى ۋە پۇلى بار ئادەملەرگە بېرىپ تۇرغان تەقدىرىمۇ ، ھەر ۋاقىت ھالاكەتكە يۈزلىنىش خەتىرىدىن قېچىپ قۇتۇلغىلى بولمايدۇ . يەھۇدىي

ئەسلىدىن بولغان شارلوك شۇ جايدىكى پۇلى ، ئابرۇيى بار سودىگەر ئانتونىغا قەرز پۇل بېرىپ تۇرىدۇ ، ئەمما ئەڭ ئاخىرىدا پايدا تۇرماق ، ئەكسىچە ئۆزىنىڭ ئەسلى ـ ۋەسلىنى سېلىپ بېرىدۇ . بۇ گەرچە سەل ئاشۇرۇۋېتىلگەن بولسىمۇ ، ئەمما كىشىلەرگە پۇل تاپماق تولىمۇ مۇشكۈل ، ئەمما زىيان دېگەن كۆزنى يۇمۇپ ـ ئاچقۇچە يۈز بېرىدۇ دېگەن ھەقىقەتنى چۈشەندۈرىدۇ .

شۇڭا ، يەھۇدىيلار ھەرگىز شەخسىي قەرز پۇل مۇناسىۋىتىنىڭ چۈشكىدە زۆرۈر بولمىغان زىيانلارنى تارتىپ يۈرمەيدۇ . دەۋرنىڭ تەرەققىي قىلىشىغا ئەگىشىپ ، سانائەت ئىنقىلابىنىڭ مۇۋەپپەقىيىتى سودا ـ سانائەتچىلەرنى كاپىتال ئۈچۈن قاتتىق ئويغا سالغان . بۇ چاغدا غايەت زور مال ـ دۇنياغا ئىگە بولغان يەھۇدىيلار بۇ پايدىلىق پۇرسەتنى چىڭ تۇتۇپ ، پۇل مۇئامىلە كەسپىگە مەبلەغ سېلىپ ، پۇل مۇئامىلە ئاپپاراتىنىڭ كەڭ تەرەققىي قىلىشىدەك ياخشى پۇرسەتكە ئېرىشكەن .

يەھۇدىيلار ئۆزلىرىنىڭ كاپىتالىغا تايىنىپ ئەنگلىيە ، فرانسىيە ، گېرمانىيە ، ھەتتا پۈتۈن ياۋروپادا كۆپلەپ بانكا قۇرۇپ ، سانائەت كاپىتالىستلىرى ۋە باشقا سودىگەرلەرنى قەرز پۇل بىلەن تەمىنلەپ ، ئىقتىسادىي ساھەدە كەم بولسا بولمايدىغان مۇھىم ئورۇننى ئىگىلىگەن .

يەھۇدىيلار مانا مۇشۇنداق جازانىخورلۇقنى باشلىنىش نۇقتىسى قىلىپ ، پۇل ـ مالنى كاپىتال ئورنىدا ئىشلىتىپ ، ئۆزلىرىنىڭ مەنپەئەتىنى دۇنيانىڭ ھەرقايسى جايلىرىغىچە كېڭەيتىپ ، پۇل مۇئامىلە ساھەسىدە باش كۆتۈرۈپ چىققان . ئۇلاردىكى ئەقىل ـ پاراسەت ۋە سودا ـ تىجارەت قىلىشتىكى ئادەمنى ھەيران قالدۇرىدىغان ماھارىتى ، ئۇلارنىڭ ھاياتىنى چېنىقتۇرغان تارىخ ئۇلارغا پۈتمەس ـ تۈگىمەس غايەت زور بايلىق ئېلىپ كەلگەن .

6) نەق پۇل ساقلاشقا ئىشەنچلىك پولات ساندۇق ئىزدەش

يەھۇدىيلار نەق پۇلنى بانكىغا ئامانەتكە قويمىغاندا ، كىشىلەر

ئىختىيارسىز : «مال ـ دۇنياغا كۆمۈلۈپ كەتكەن بۇ يەھۇدىيلار نەق پۇللىرىنى قانداق ساقلايدىغاندۇ ، ئەجەبا ئۇلار بۇنىڭدىن ئەندىشە قىلمامدىغاندۇ ؟» دەپ سورىشىدۇ .

ھەر كۈنى نەق پۇلنى ياندا ئېلىپ يۈرۈش ئەلۋەتتە مۇمكىن ئەمەس ، ئۇنىڭ ئۈستىگە ناھايىتى خەتەرلىك . ئۇلار نەق پۇللىرىنى بانكىغا ئامانەتكە قويمايدۇ ، بەلكى ئۇنى بانكىنىڭ پولات ساندۇقىدا ساقلايدۇ .

ياپونىيىنىڭ «قىيمىلىق بولكا» پادىشاھى فۇجىتا ئەپەندى 1968 ـ يىلى ئامېرىكىلىق كىيىم ـ كېچەك سودىگىرى دېمېند ئەپەندىنى زىيارەت قىلغاندا ، ئۇنىڭ نەق پۇل سالىدىغان پولات ساندۇقىنى كۆزدىن كەچۈرگەن . دېمېند ئەپەندى ئۇنى بانكىنىڭ يەر ئاستى ئۆيىگە ئورۇنلاشتۇرۇپ قويغان پولات ساندۇقنىڭ يېنىغا باشلاپ ئەكېلىپ پولات ساندۇقنى ئېچىپ ، ئۇنىڭغا لىققىدە قاچىلانغان نەق پۇلنى كۆرسىتىپ قويغان . فۇجىتا ئەپەندى پولات ساندۇققا قاچىلانغان ھەر خىل قەغەز پۇللارنى ، بەش ـ ئالتە يىلنىڭ ئالدىدا چىققان ھەر خىل كونا تەڭگىلەرنى ، ھەر خىل ئالتۇن يارماقلارنى كۆرۈپ ھەيران قالغان . دېمېند ئەپەندى ناھايىتى خاتىرجەم ھالدا شۇنچىۋالا مال ـ دۇنيانى يەر ئاستى ئۆيىدىكى پولات ساندۇققا سېلىپ قويغان . چۈنكى ، بانكا دېگەن ئىنتايىن بىخەتەر جاي . بۇ يەردە ئالدىنقى قاتاردىكى بىخەتەر قوغداش تەدبىرلىرى بار ، ئۇنى مەخسۇس قوغداش خادىملىرى ساقلايدۇ .

يەھۇدىيلارنىڭ بۇ ئۇسۇلى بىرقەدەر بىخەتەر ، بىز بۇنىڭدىن نېمىشقا ئۆرنەك ئالمايمىز ؟

7) پۇلنىڭ ئايلىنىش مېخانىزمى

پۇلنىڭ «مۇقەددەس» ئورنىنىڭ تۇرغۇزۇلۇشى يەھۇدىيلارنىڭ ماددىي مەنپەئەتكە ئىنتىلگەندە باشقا مىللەتلەردە دائىم كۆرۈلىدىغان ھەر خىل غەيرىي ئىدراكلىق تۇسالغۇلارنى تۈگىتىپ ، تېخىمۇ ئەركىن پۇل تېپىشتىكى ئىقتىدارىنى نامايان قىلغان .

پۇل ئادەمگە باغلىق بىر خىل مەھسۇلات بولۇش سۈپىتىدە

تەبىئىي ھالدا ئىككى ياقلىمىلىقىقا ئىگە. بىر تەرەپتىن پۇلنىڭ مەيدانغا كېلىشى، تەرەققىي قىلىشى بىر «تەبىئىي تارىخىي جەريان» بولسا، يەنە بىر تەرەپتىن پۇل يەنە ئىنسانلارنىڭ ئاڭلىق ھالدا ئۆزىگە خوجا بولۇش ھەرىكىتىنىڭ مەھسۇلى. مەنپەئەتكە ئىنتىلىش ھەرىكىتى چوقۇم مۇئەييەن ئىجتىمائىي چەكلىمە ئاستىدا ئېلىپ بېرىلىدۇ، بۇ جەھەتتە يەھۇدىيلار بىلەن باشقا بارلىق مىللەتلەرنىڭ ھەممىسى تامامەن ئوخشىشىپ كېتىدۇ. پەرق پەقەت چەكلەشتىكى چېكىنىش نۇقتىسى ۋە ئالاقىدار مېخانىزمدا ئىپادىلىنىدۇ. دەل مۇشۇ مەسىلىدە يەھۇدىي مىللىتى باشقا مىللەتلەرگە ئوخشىمايدىغان، پۇلغا ئەڭ مۇۋاپىق كېلىدىغان لوگىكىلىق خۇسۇسىيەتنى ئىپادىلىگەن.

يەھۇدىيلار رېئال دۇنيانى دىنىي ھايات ۋە ئۆرپ ـ ئادەت ھاياتى دەپ ئىككىگە ئايرىمىغان؛ يەھۇدىيلار «ئىنجىل»نى مىللەتكە ئۆلگە قىلىپ كەلدى. «ئىنجىل» بولسا تامامەن «ئەخلاق بىلەن قانۇن»نى بىر گەۋدە قىلغان؛ يەھۇدىيلار تەڭرىنىڭ قانۇنىغا بويسۇنۇشنى مىللەتنىڭ سالاھىيىتى قىلدى. تەڭرىمۇ ئۇلارنىڭ قانۇنغا بويسۇنۇشىغا قارىتا ئۇلارنى بېيىتىش، كۆپەيتىش بىلەن جاۋاب قايتۇردى. مانا مۇشۇنداق بىر خىل مەدەنىيەت ئورۇنلاشتۇرۇشىنىڭ ئارقا كۆرۈنۈشىدە، «مەنپەئەتنى كۆزلەش كېرەكمۇ ـ كېرەك ئەمەسمۇ» دېگەن مەسىلە مەۋجۇت بولمايدۇ. يەھۇدىي دىنىنىڭ مۇقەددەس كىتابى «تالمۇد»تا: «ئىنسانلارنىڭ يامان نىيىتى بولمىغان بولسا ئۆي سالمىغان، خوتۇن ئالمىغان، بالا تۇغمىغان، خىزمەت قىلمىغان بولاتتى» دەپ خاتىرىلەنگەن. يامانلىق پەقەت ئىنسانلارغا پايدىلىق بولغاچقا، ئۇ مەۋجۇت بولۇپ تۇرۇشتىكى مۇۋاپىقلىققا ئېرىشكەن، مەنپەئەتنىڭ ئۆزىدە يەنە نېمە مەسىلە بولسۇن دەيسىز؟

بۇ يەھۇدىيلارنىڭ مەنپەئەتنى كۆزلەش ھەرىكىتىنىڭ «شەكىل جەھەتتىكى» قاتىلىمىدىن مەشغۇلات قاتلىمىغا ئۆتكەنلىكىدىن دېرەك بېرىدۇ. ئىلگىرىكى «مەنپەئەتنى كۆزلەش

كېرەكمۇ ـ كېرەك ئەمەسمۇ» دېگەن مەسىلە ھازىر مۇنداق ئىككى كونكرېت مەسىلىگە ئايلاندى ياكى بۆلۈندى: «مەنپەئەتكە قانداق ئېرىشىش» ۋە «ئېرىشكەن پايدىنى ئەمدى قانداق تەقسىملەش كېرەك.»

بىرىنچى مەسىلە، يەنى «مەنپەئەتكە قانداق ئېرىشىش» دېگەن مەسىلىنىڭ ئوتتۇرىغا قويۇلۇشى. بۇ يەردە يەھۇدىيلارنىڭ بىر لەتىپىسىنى مىسال كەلتۈرسەك تېخىمۇ ئېنىق جاۋابقا ئېرىشىمىز.

مۇسا نيۇيورك شەھىرىدىكى بىر ھاجەتخانىغا كىرىپ ئولتۇرۇپ، ھاجەتخانىدا تازىلىق قەغىزى يوقلۇقىنى بايقاپتۇ. شۇنىڭ بىلەن تەرەت سۇندۇرغىلى كىرگەن يان تەرەپتىكى قوشنىسىدىن:

— سىز ئولتۇرغان جايدا تازىلىق قەغىزى بارمىكەن، — دەپ سوراپتۇ.

— يوق، تازىلىق قەغىزى يوق. مېنىڭمۇ بىشىم قېتىۋاتىدۇ، — دەپ ئۈمىدسىز جاۋاب بېرىپتۇ قوشنىسى.

— يېنىڭىزدا گېزىت ياكى ژۇرنالدەك نەرسىلەر بارمۇ؟

— ھېچقايسىسى يوق.

— ئۇنداق بولسا يېنىمدىكى 10 دوللارنى كىچىكرەك پۇللارغا پارچىلاپ بېرەمسىز؟

بۇ يەردە ئۇنىڭ 10 دوللارنى پارچە پۇللارغا تېگىشىپ بەر دېگەن مۇددىئاسىمۇ چۈشىنىشلىك. ئەمما، ئۇنىڭ بۇ خىل زىيان تارتىش ئۇسۇلى پەقەت «ئىختىيار بويىچە تەڭ قىممەتتە ئالماشتۇرۇش» شەكلىدىكى يوللۇق ھەرىكەت بولۇپ قالماي، بەلكى دانالارچە «مەنپەئەتنى كۆزلەش ھەرىكىتى»دۇر.

بىز بۇ لەتىپىدىن يەھۇدىيلارنىڭ مەنپەئەتنى كۆزلەش ھەرىكىتىدىكى «مېتودولوگىيە»سىنى كۆرۈۋالالايمىز. يەھۇدىيلارنىڭ كۆڭۈل بۆلۈۋاتقىنى پاسسىپ ھالدا ئىنساننىڭ تەرتىپىنى قوغداش بولماستىن، بەلكى مەنپەئەتنى كۆزلەش ھەرىكىتىدىكى تەرتىپنى قوغداش ئارقىلىق ئىنساننىڭ تەرتىپىنى

قوغداشتىكى ئۈنۈمگە يېتىش .

ئىككىنچى مەسىلە، «ئېرىشكەن پايدىنى قايتا قانداق تەقسىملەش» دېگەن مەسىلىنىڭ ئوتتۇرىغا قويۇلۇشى . پۇل ئىنسانلارنىڭ ئىجتىمائىي تۇرمۇشىدىكى ئەڭ ئادەتتىكى ۋاستىنىڭ ئالاھىدىلىكى سۈپىتىدە ئۆز رولىنى ئەڭ تولۇق جارى قىلدۇردى . ۋەھالەنكى ، بۇ خىل پۇلغا ئەڭ مۇۋاپىق كېلىدىغان لوگىكىلىق ئورۇنلاشتۇرۇش يەھۇدىيلارنىڭ قەدىمى ھەم تەۋرەنمەس خەير ـ ئېھسان ئەنئەنىسى بىلەن بىردەكلىككە ئىگە .

2000 يىلنىڭ ئالدىدا يەھۇدىيلار «بىر ئۈلۈش كىرىمنى ئىئانە قىلىش»نى تەڭرىنىڭ قانۇنىغا كىرگۈزگەن . ئۇلار ھەتتا ھەر تەرەپكە تارقىلىپ كەتكەن دەۋرلەردىمۇ بۇ ئەنئەنىنى ئۈزۈپ قويمىغان . «خەير ـ ئېھسان» يەھۇدىيلارنىڭ تەلىماتى ئەمەس . ئۇلارنىڭ نەزىرىدە بۇنداق ھەرىكەت پەقەت بىر خىل «جامائەت مەجبۇرىيىتى»دۇر . ئەمدى نەزىرىمىزنى يەھۇدىيلار توغرىسىدىكى تۆۋەندىكى لەتىپىگە ئاغدۇرايلى :

بىر دىۋانە ئايدا بىر قېتىم ئالىدىغان سەدىقىنى ئالماقچى بولۇپ خوجايىنىنى ئىزدەپ بېرىپتۇ . ئۇ ئىشىكنى بىرنەچچە قېتىم چەككەندىن كېيىن ، خوجايىن خۇشياقمىغان ھالدا ئىشىكنى ئېچىپتۇ .

— نېمە ئىش بولدى ؟ — دەپ سورلپتۇ دىۋانە ئۇنىڭدىن .

— خەۋىرىڭ يوقمۇ ؟ مەن ۋەيران بولۇپ كەتتىم . مەن باشقىلارغا 100 مىڭ دوللار قەرز بولۇپ قالدىم ، ئەمما مېنىڭ مەبلىغىم ئاران 10 مىڭ دوللارغا يېتىدۇ ، — دەپ جاۋاب بېرىپتۇ خوجايىن .

— بۇنى بىلمەن .

— ئۇنداق بولسا يەنە مېنىڭ يېنىمغا نېمە بار دەپ كەلدىڭ ؟

— مەبلىغىڭنىڭ سانى بويىچە بىر دوللارغا 10 سېنت بېرىشىڭ كېرەك ، — دەپتۇ دىۋانە .

يەھۇدىيلارنىڭ كېلىپ چىقىشى ، تارىخىي كەچۈرمىشلىرى ۋە

بۇ ئارقىلىق ۋۇجۇدقا كەلگەن مەدەنىيەت مېخانىزمى ھازىرقى زامان كاپىتالىزمىنىڭ ئاساسىي ئاملىنى ئاپىرىدە قىلدى . شۇڭا ، ئىنسانىيەتنىڭ ئىجتىمائىي سودا كەسپىي تەرەققىياتى ۋە كاپىتالنىڭ مۇۋاپىق كۆپىيىشى ، ئۈزلۈكسىز تەڭشىلىشى ۋە ئېششىغا ئەگىشىپ ، يەھۇدىيلارمۇ يۈكسەك دەرىجىدە ئالغا ئىنتىلىش روھىنى نامايان قىلدى .

3 . تىجارەتتىكى ھەرىكەتلەندۈرگۈچى كۈچ

2000 يىلنىڭ ئالدىدىكى يەھۇدىيلارنىڭ ماقال ـ تەمسىللىرىدە ئىپادىلەنگەن ھېسسىيات روشەنكى نۇرغۇن مىللەتلەر بىلەن ، بولۇپمۇ ئۇنىڭ ئىچىدىكى سودىگەرلەرنىڭ ھېسسىياتى بىلەن قەتئىي ئوخشىمايدۇ .

«پۇل — رەزىل ئەمەس ، ئۇنىڭغا لەنەت ئوقۇشقىمۇ بولمايدۇ ، پۇل كىشىلەرنى بەختلىك قىلىدۇ .»

«پۇل — بىزنىڭ تەڭرىگە ئاتاپ سوۋغات سېتىۋېلىشىمىز ئۈچۈن پۇرسەت بېرىدۇ .»

«تەندىكى ھەرقايسى ئەزالار يۈرەككە تايىنىپ ياشايدۇ ، يۈرەك پۇلغا تايىنىپ ياشايدۇ .»

پۇل — سۇۋىنىڭ گېپى بويىچە ئېيتساق ، پۇل دەپ ئاتىلىشقا ئازا مۇناسىپ كەلمەيدۇ . ئېھتىمال ئۇ ئىنسانىيەت كەشپىياتىدىكى ئەڭ غەلىتە نەرسە بولسا كېرەك . تارىختىكى نۇرغۇن مىللەتلەر پۇلغا قارىتا ئازدۇر ـ كۆپتۇر ئوخشىمىغان مەلۇم ھېسسىياتلارنى ئىپادىلىگەن . پۇل خېلى ئۇزاق بىر مەزگىلگىچە جىنايەت ياكى «ئۆلچەملىك جىنايەت» دەپ قارالغان . ئوتتۇرا ئەسىردىكى خرىستىئان دىنى جەمئىيەتلىرى ماددىي ھالەتتىكى بايلىقلارنى قوبۇل قىلغان ، ئەمما پۇلنى ھەتتا پۇلغا مۇناسىۋەتلىك ئادەم ياكى ھەرىكەتلەرنىڭ ھەممىسىنى رەزىل دەپ قارىغان .

پۇل — ئىنسانىيەتنىڭ ھاياتلىق پائالىيىتىدىكى بۇيۇملاشقان

شەكىلنىڭ بىۋاستە تەجرىبە بايلىقلىرىنىڭ ئابستراكت كاپىتالغا ئايلىنىشىدىكى ئىنتايىن مۇھىم بىر ھالقا ۋە باسقۇچ. پۇل — ئەسلىدە ئىنسانلارنىڭ ئالماشتۇرۇشىغا قۇلايلىق بولۇش ئۈچۈن ئىجاد قىلىنغان بىر خىل نوقۇل ۋاستە ئىدى. ئەمما، بۇ جەرياندا پۇل يوشۇرۇن ھالدا ھەرقانداق چاغدا، ھەرقانداق نەرسە بىلەن ئالماشتۇرغىلى بولىدىغان ياكى ھەرقانداق بىر خىل ھاياتلىق پائالىيىتىنى ئالماشتۇرۇشقا بولىدىغانلىقتىن، كىشىلەرنىڭ قولىدىكى ۋاقىتنىچە تۇتۇپ تۇرۇلىدىغان ۋاستىدىن كىشىلەر تەلپۈنىدىغان مەقسەتنىڭ ئۆزىگە ئايلاندى. باشقىلار ئۈچۈن مەۋجۇت بولۇپ تۇرۇۋاتقان نەرسە ھازىر ئۆزى ئۈچۈن مەۋجۇت بولۇپ تۇرىدىغان نەرسىگە ئايلاندى. بىۋاستە ئىستېمال قىلغىلى بولمايدىغان نەرسە ھازىر ئىنسانلارنىڭ ئەڭ يۇكسەك ئېھتىياجى بولۇپ قالدى. بۇنىڭدىن شۇنى كۆرۈۋېلىشقا بولىدۇكى، پۇلغا بولغان پوزىتسىيە ناھايىتى زور دەرىجىدە بىر جەمئىيەت، بىر مىللەت ياكى بىر خىل مەدەنىيەتنىڭ «كاپىتالىزمنىڭ مۇۋاپىقلاشقان» سەۋىيىسىنى ئەكس ئەتتۈرىدۇ. بۇ نۇقتىدا يەھۇدىيلارنىڭ كېلىپ چىقىشى بىلەن تارىخىي سەرگۈزەشتىلىرى شۈبھىسىز ھەل قىلغۇچ رول ئوينىماقتا.

يەھۇدىيلارنىڭ ئۆزۈن مەزگىللىك سودا - تىجارەت ئەنئەنىسى ئۇلارنى پۇلنى پەس كۆرۈش خاھىشىدىن ساقلاپ قالدى. چۈنكى، پۇل گەرچە باشقىلارنىڭ قولىدا ۋاستە بولسىمۇ، ئەمما سودىگەرلەرگە نىسبەتەن ھەر قېتىمقى سودا پائالىيەتلىرىدە ئەڭ ئاخىرقى قېتىم غەلىبىنى قولغا كەلتۈرۈشنىڭ مەڭگۈلۈك نىشانىدۇر، شۇنداقلا ئۇنىڭ مەغلۇپ بولۇش ياكى غەلىبە قىلىشىدىكى ئەڭ ئاخىرقى نامايان بولۇشى بولۇپ ھېسابلىنىدۇ.

يەھۇدىيلار ئۇزاق يىل سەرگەردان بولۇپ تارقىلىپ يۈرگەندىمۇ پۇلنى كەمسىتمىگەن. چۈنكى، ھەر قېتىم ۋەزىيەت كەسكىنلىشىپ ئۇلار يېڭى بىر نىجاتلىق يولىغا ئېرىشكەندە، پۇل ئۇلارنىڭ يېنىدىن ئايرىلماي، ئۇلارنىڭ سەپەردە ھايات قېلىشىغا

كاپالەتلىك قىلىشىنىڭ ئەڭ مۇھىم ۋاسىتىسىگە ئايلانغان.

يەھۇدىيلارنىڭ دىنىي جەھەتتىكى غەيرىي سالاھىيىتى ئۇلارنىڭ پۇلنى كەمسىتىشىگە رۇخسەت قىلمىغان. چۈنكى، پۇلدا رەڭمۇ، پۇراقمۇ بولمىغاچقا، يەھۇدىيلار باشقا دىندىكى مۇخلىسلار بىلەن سودا ئالاقە قىلغاندا، ئۇ غەيرىي تۇسكە ئىگە بولمىغان نەرسە سۈپىتىدە نامايان بولىدۇ.

يەھۇدىيلارنىڭ تۇرغان ئورنى ئۇلارنىڭ پۇلنى كەمسىتىشىگە يول قويمىغان. چۈنكى، ئۇلار ئەسلىدە پۇل بىلەن بىر دۆلەتتە مەۋجۇت بولۇپ تۇرۇش ھوقۇقىنى سېتىۋالغان.

يەھۇدىيلار تەرەپ - تەرەپكە تىرىپىرەن بولۇپ كەتكەندىمۇ پۇلنى ھەرگىز كەمسىتمىگەن. چۈنكى، پۇل ئۇلار ئوتتۇرىسىدا بىر - بىرىنى قۇتقۇزۇشنىڭ ئەڭ قۇلايلىق ۋاسىتىسى بولغان. شۇڭا، پۇل يەھۇدىيلارغا نىسبەتەن ھەرگىز بايلىق دېگەن مەنە بىلەن چەكلەنمەيدۇ. پۇل — يەھۇدىيلارنىڭ ھايات - ماماتلىق ئوتتۇرىسىدا، ئۇلارنىڭ تۇرمۇشىدا مەركىزىي ئورۇندا تۇرۇپ كەلدى. پۇل — ئەسلىدە يۈز بەرمەسلىكى كېرەك ئىشلارغا تاقابىل تۇرۇش ئۈچۈن تەييارلانغان. پۇلنىڭ مەۋجۇت بولۇپ تۇرۇشى مۇشۇ ئىشلارنىڭ يۈز بەرمىگەنلىكىدىن دېرەك بېرىدۇ. پۇل قانچە كۆپ بولغانسېرى، يۈز بېرىش ئېھتىمالى بولغان ئىشلارنىڭ شۇنچە ئازىيىپ كەتكەنلىكىدىن دېرەك بېرىدۇ. شۇڭا، پۇل تېپىش، يىغىش بىۋاستە ئېھتىياجنى قاندۇرۇش بولماستىن، بەلكى بۇ خىل بىخەتەرلىكنىڭ سىمۋولى بولغان ئېھتىياجنى قاندۇرۇش ئۈچۈندۇر! تاكى بۈگۈنگە قەدەر يەھۇدىيلارنىڭ ئائىلىسىدە يەنە مۇنداق بىر خىل ئادەت ساقلىنىپ كەلدى: ئۇلارنىڭ پەرزەنتلىرىگە قالدۇرغان مال - مۈلكى ئەڭ بولمىدى دېگەندە ئۆزلىرى ۋارىسلىق قىلغان مال - مۈلۈكتىن ئاز بولماسلىقى كېرەك. بۇ خىل ئىدىيە يەھۇدىي سودىگەر ئائىلىلىرىدە ئىنتايىن كۈچلۈك.

بۇلارنىڭ ھەممىسى شۇنى كۆرسىتىدۇكى، باشقا مىللەتلەر پۇلغا نىسبەتەن ھېچنېمىنى ئاڭقىرالماي، ئۇنىڭدىن نەپرەتلىنىپ

ياكى قورقۇپ يۈرگەن چاغلاردا، يەھۇدىيلار ئىقتىسادشۇناسلىق جەھەتتە ئەمەس، بەلكى مەدەنىيەتشۇناسلىق جەھەتتە دەۋر خاراكتېرلىك ھالقىشنى تاماملاپ بولغان.

بىر خىل مەدەنىيەت ھادىسىسى سۈپىتىدە پۇلنىڭ ئىقتىسادىي تەرەققىياتى، پۇل — ھەممىنى ئۆلچەيدىغان ئۆلچەم دېگەن ئۆلچەم باسقۇچىنى كەلتۈرۈپ چىقاردى. كىشىلەر بىلەن كىشىلەر بارغانسېرى بازار مۇھىتىدا ئۇچرىشىدىغان بولدى، كىشىلەر بىلەن كىشىلەر ئوتتۇرىسىدىكى ئالاقە بارغانسېرى خۇددى ناتونۇش كىشىلەرگە ئوخشاپ قالدى، چۈنكى پۇلنىڭ ئالاقە ۋە ۋاستىلىك رولى پەقەت ناتونۇش كىشىلەر مۇھىتىدىلا ھەقىقىي ئەھمىيەتكە ئېرىشىدۇ. بازار كىشىلەر بىلەن كىشىلەر ئوتتۇرىسىدىكى بارلىق ئىپتىدائىي خاراكتېرلىك تۇگۇننى رەھىمسىزلەرچە ئۈزۈۋېتىش بىلەن بىللە، بارلىق ئىپتىدائىي تىپتىكى قىممەت قارىشىنىڭ رېئال ئاساسىنى لىڭشىتىپ قويدى. تەبىئىي ئىگىلىك شارائىتىدا ئىلاھنىڭ سۈرلۈك، تەكەببۇرانە چىرايى بازار ئىگىلىكى تۈزۈلمىسىدە پۇلنىڭ تەكەببۇرانە چىرايى بىلەن ئورۇن ئالماشتۇردى. پۇل ئىلاھنىڭ رولىنى ئوينىدى ياكى پۇل ئىلاھقا ئايلاندى.

پۇلنىڭ بۇ مۇقەددەس ئورنىنىڭ تۇرغۇزۇلۇشى — كاپىتالنىڭ يۈز بېرىشى، شەكىللىنىشى، جۇغلىنىشى ۋە ئېشىشى بىلەن ئىنتايىن زىچ مۇناسىۋەتلىك.

بىر تەرەپتىن پۇل تېپىش ھەرىكىتى ياكى كېيىنكى كاپىتالىستىك تىجارەت ھەرىكىتى ھازىر بىر خىل ئۆزىنى قامداش ھەرىكىتىگە ئايلاندى. پۇل تېپىش - تاپالماسلىق بارلىق ھەرىكەتتىكى يوللۇقلۇقنى بەلگىلەيدىغان ئۆلچەمگە ئۆزگەردى. بارلىق قىممەت قارىشى، قائىدە ۋە پائالىيەتلەرنىڭ شەكلى چوقۇم پۇل جەھەتتە ئۆزىنىڭ قانۇنىيلىقىغا ئېرىشىپ، ئورتودوكسال قاراشقا قاراپ ئۆزگەردى. خۇددى تەبىئىي ئىگىلىك شارائىتىدا ئۇلار ئىلاھىي مەقسەتتە قانۇنىيلىققا ئېرىشكەندەك، يەھۇدىيلارنىڭ

تۇرمۇشىدا مەنئى قىلىنغان ئىشلارنىڭ كۆپلۈكى، قاتتىقلىقى باشقا مىللەتلەردە ئانچە كۆپ ئۇچرىمايدۇ، 2000 يىلدىن ئارتۇق ۋاقىتتىن بۇيان ئۇلارنىڭ بۇ ئادىتىنىڭ ئىنتايىن ئاز قىسمى ئۆزگەرگەن بولىسىمۇ، ئەمما مۇتلەق كۆپ قىسمىنى ئۇلار ھازىرغىچە داۋاملاشتۇرۇپ كەلدى. ھازىر دۇنيادىكى ناھايىتى كۆپ، ئەسلىدىكى غەيرىي سودا خاراكتېرلىك ساھەلەرنى يەھۇدىي سودىگەرلىرى ئېچىپ، ئۇنى سودا دۇنياسىغا ئېلىپ كىردى. بۇ يەھۇدىي سودىگەرلىرى ئەڭ بۇرۇن تىكلىگەن پۇلنىڭ «مۇقەددەسلىك ئورنى» بىلەن مۇناسىۋەتلىك بولسا كېرەك.

پۇلنىڭ ئۈن - تىنسىز ۋە مۇقەددەس بۇيرۇقىدا كاپىتالنىڭ يۈز بېرىش، تەرەققىي قىلىش، ئېشىشىغا پايدىلىق بولغان مېخانىزم ۋە ئامىللارنىڭ ھەممىسى ئۈزلۈكسىز قۇرۇلدى. دۇنيا بازىرىنىڭ ئېچىلىشى، ئىقتىسادىي تەرتىپنىڭ ئورنىتىلىشى، پۇل مۇئامىلە رولىنىڭ ئەمەلگە ئېشىشى، سىياسىي ھوقۇقنىڭ يۈرگۈزۈلۈشى ۋە خىلمۇخىل نۇقتىئىنەزەر، قائىدە ۋە سودا كەسپىنىڭ ئايلىنىش ۋاستىلىرى بىر - بىرلەپ سىستېمىلىق ھالدا مەيدانغا كەلدى. كاپىتالىزم بىناسىدىن ئىبارەت بۇ بىناكارلىق قۇرۇلۇشىغا ئەڭ ئالدىراش، ئەڭ چوڭ تۆھپە قوشقان توپلارنىڭ بىرى يەنىلا يەھۇدىي سودىگەرلىرىدۇر. ئوخشاش بولمىغان تارىخىي مەزگىللەردە ھەر مىللەت سودىگەرلىرى ئىنسانىيەت ئىقتىسادىي تەرەققىياتىنىڭ ھالقىلىق پەيتىدە مەيدانغا كەلگەن بولسا، ئەمما يەھۇدىي سودىگەرلىرى پۇلنىڭ «مۇقەددەس ئورنى»نى بېكىتىشتە بىرقەدەم ئالدىدا مېڭىپ، كاپىتالىزم قوشۇنىنىڭ ئاۋانگارتلىرىدىن بولۇپ، ئىسمى - جىسمىغا لايىق «كاپىتالىست»لارغا ئايلاندى.

ئىككى چوڭ بايلىق مەنبەسى

يەھۇدىيلارنىڭ تىجارەت قىلىش ماھارىتى خېلىلا يۇقىرى. ئۇلارنىڭ ئومۇمىيۈزلۈك پۇل تېپىپ بېيىيالىشىدىكى سىرىمۇ ناھايىتى كۆپ. ئەمما، ھەممىگە مەلۇم مۇنداق ئىككى نۇقتا بار، ئۇ بولسىمۇ ئاياللار ۋە ئېغىز.

يەھۇدىيلار ئۆزلىرىنىڭ تىجارەت دەستۇرىدىن يەكۈن چىقىرىپ مۇنداق دەيدۇ: ئەرلەر ئەمگەك قىلىپ پۇل تاپىدۇ، ئاياللار ئەرلەرنىڭ تاپقان پۇلى بىلەن ئائىلىنىڭ تۇرمۇشىنى قامدايدۇ. تىجارەت دەستۇرىدا دېيىلگىنى قانداق پۇل تېپىش؟ قەدىمدىن تارتىپ ھازىرغا قەدەر، پۇلنىڭ گېپى چىقسىلا دەرھال ئاياللار يادىمغا كېلىدۇ. چۈنكى، پۇل ئاياللارنىڭ قولىدا. بۇ يەھۇدىيلارنىڭ ئاكسىئومىسى. شۇنىڭ بىلەن «ئاياللارنىڭ قولىدىكى پۇلنى تېپىش» يەھۇدىيلارنىڭ تىجارەت دەستۇرىدىكى مۇقەددەس كەلىمىگە ئايلانغان..

يەھۇدىيلارنىڭ ئىچىدە تىجارەت بىلەن شۇغۇللىنىدىغانلارنىڭ كۆپىنچىسى دىگۇدەك ئاياللارنى نىشان قىلىدۇ. بۇ سودىگەرلەر ئەرلەرنىڭ يانچۇقىدىكى پۇلنى يىغىش ئاياللارنىڭ يانچۇقىدىكى پۇلنى يىغىشتىن ئون ھەسسە قىيىن، دەپ قارايدۇ. چۈنكى، ئەرلەردە پۇل يوق، ئۇلار پۇلنى ئاياللارنىڭ باشقۇرۇشىغا ئۆتكۈزۈپ بېرىدۇ. پاكىت كىشىلەرگە شۇنى ئۇقتۇرىدۇكى، ئەڭ ئاسىنى ئاياللارنىڭ پۇلىنى تېپىش.

ھەشەمەتلىك ئالىي دەرىجىلىك سودا سارايلىرىدا قىممەت باھالىق ئالماسلار، ئېسىل كىيىم - كېچەكلەر، قىممەت باھالىق زىبۇ زىننەت بۇيۇملىرى، ئەتىر، قول سومكىسى . . . قاتارلىقلار ئاياللارنىڭ سېتىۋېلىشىنى كۈتۈپ ياتماقتا. ھەشەمەتلىك سودا سارايلىرىدىن تارتىپ ئادەتتىكى تۈرلۈك ماللار شىركەتلىرىدىكى ھەر خىل تاۋارلارنىڭ مۇتلەق كۆپ قىسمىغا ئاساسلىقى ئاياللار ھۆكۈمرانلىق قىلماقتا. يەھۇدىي سودىگەرلىرى مانا بۇ بازارنى كۆزلەپ باشقىلاردىن تېخىمۇ زور پايدىغا ئېرىشكەن. ئەلۋەتتە، بۈگۈنكى بازاردا باشقا مىللەت سودىگەرلىرىمۇ يەھۇدىيلارنىڭ ئىزىدىن ماڭماقتا. ئاياللارنىڭ پۇلىنى كۆزلەش يەھۇدىيلارنىڭلا پاتېنت ھوقۇقى بولماي قالدى.

يەھۇدىي سودىگەرلىرى كەشىپ قىلغان يەنە بىر بايلىق مەنبەسى — ئىنسانلارنىڭ ئاغزى. شۇنداق دېيىشكە بولىدۇكى،

ئېغىز دېگەن تېگى يوق ھاڭ. يەر شارىدا ھازىر 5 مىلياردتىن ئارتۇق تېگى يوق ھاڭ بار ئىكەن. بازارنىڭ يوشۇرۇن ئىقتىدارىمۇ ئىنتايىن چوڭ. شۇڭا، يەھۇدىي سودىگەرلىرى ئىمكانىبار ئېغىز ئارقىلىق بولىدىغان تاۋارلار بىلەن تىجارەت قىلىشقا تىرىشتى. مەسىلەن، ئاشلىق دۇكىنى، يېمەك - ئىچمەك دۇكىنى، بېلىق دۇكىنى، گۆش دۇكىنى، مېۋە - چېۋە، ئوتىياش دۇكىنى، رېستۇران، قەھۋەخانا، قاۋاقخانا، كۇلۇب قاتارلىقلار. مۇبالىغە قىلماي دېسەك، يەھۇدىيلار ئېغىزغا كىرگەنلىكى نەرسىلەر بىلەن مەيلى ئۇ خرۇئىن بولسۇن، ئەپيۇن بولسۇن، بۇلارنىڭ ھەممىسى بىلەن تىجارەت قىلدى. چۈنكى، بۇلار بىلەن ناھايىتى كۆپ پۇل تاپقىلى بولىدۇ.

يەھۇدىيلار ئېغىزغا كىرگەن نەرسىلەر چوقۇم ھەزىم بولۇشى ۋە ھەيدەپ چىقىرىلىشى كېرەك، بىر دوللارلىق ماروژنى، بىر تەخسىسى 10 دوللارلىق كالا قوۋۇرغىسى ئادەمنىڭ قورسىقىغا كىرىپ بىر سائەتتىن كېيىن كېرەكسىز نەرسىگە ئايلىنىپ، ھەيدەپ چىقىرىلىدۇ دەپ قارايدۇ. ئىستېمال مۇشۇنىڭغا ئوخشاش ئۈزلۈكسىز ئايلىنىپ خوراپ تۇرغاچقا، يېڭى ئېھتىياجمۇ ئۈزلۈكسىز پەيدا بولۇپ تۇرىدۇ. سودىگەرلەرمۇ تىجارەتتىن ئۈزمەي پايدا ئېلىپ تۇرىدۇ. ئەلۋەتتە، يېمەك - ئىچمەك تىجارىتىگە قارىغاندا ئاياللارنىڭ ئىستېمال بۇيۇملىرى تىجارىتىنىڭ پايدىسى تېز. شۇڭا، يەھۇدىي سودىگەرلىرى تىجارەتتە ئاياللارنىڭ مەھسۇلاتلىرىنى «بىرىنچى تاۋار» قاتارىغا، يېمەك - ئىچمەك تىجارىتىنى «ئىككىنچى تاۋارلار» قاتارىغا تىزغان. «بىرىنچى تاۋارلار»غا قارىغاندا «ئىككىنچى تاۋارلار» بىلەن تىجارەت قىلىدىغان يەھۇدىي سودىگەرلىرى كۆپ. يەھۇدىيلارمۇ ئۆزلىرىنى دۇنيا بويىچە سودا تىجارىتىدە ئەڭ ئىقتىدارلىق مىللەت دەپ قارايدۇ.

يەھۇدىيلارنىڭ ئۆزلىرىگە بەرگەن باھاسىنىڭ توغرا ياكى خاتا بولۇشىدىن قەتئىينەزەر، ئەمەلىيەتتىمۇ دۇنيانىڭ ھەرقايسى

جايلىرىدا رېستوران ۋە يېمەك - ئىچمەك تىجارىتى بىلەن شۇغۇللىنىدىغانلارنىڭ كۆپىنچىسى ياپونىيىلىكلەر بىلەن جۇڭگولۇقلار، ئەمما ئالماس، ئالتۇن - كۈمۈش ۋە كىيىم - كېچەك تىجارىتىنى يەھۇدىيلار كۆپرەك قىلىدۇ. ئۇنىڭدىن سىرت، دۇنياۋى بايلار ئىچىدە مەيلى مۇتلەق سان ياكى ئاھالىلەرنىڭ ئىگىلىگەن نىسبىتى جەھەتتىن بولسۇن، يەھۇدىيلار كۆپ سانلىقنى ئىگىلەيدۇ. مەسىلەن، دۇنيا بويىچە ئەڭ داڭلىق ئالىي دەرىجىلىك تۇرلۇك ماللار شىركىتى، يەنى «ماتسى» شىركىتىنى يەھۇدىي سودىگەر ئۆزى بىۋاسىتە قۇرۇپ چىققان. شىتلوس ئىشنى بالا ئىشچىلىقتىن باشلىغان، كېيىن كىچىك ماگىزىنىدا دۇكاندار بولغان. ئۇ ئىشلەمچىلىك ھاياتىدا خېرىدارلارنىڭ كۆپىنچىسىنىڭ ئاياللار ئىكەنلىكىگە دىققەت قىلغان. گەرچە ئاياللارنىڭ نەرسە - كېرەك سېتىۋېلىشىغا ئەرلەر ھەمراھ بولۇپ كەلسىمۇ، ئەمما سېتىۋېلىش ھوقۇقىنى يەنىلا ئاياللار بەلگىلەيدۇ. شىتلوس ئۆزىنىڭ كۆزىتىشى ۋە تەھلىلى بويىچە، تىجارەتتە ئاياللار بازىرىنىڭ ئىستىقبالى ئىنتايىن پارلاق دەپ قارىغان. ئۇ دەسلەپتە ئاز - تولا مەبلەغ جۇغلاپ ئۆزىنىڭ كىچىك دۇكىنى «ماتسى»نى ئاچقان چاغدا ئاياللارنىڭ كىيىم - كېچەك، پەرداز بۇيۇملىرىنى سېتىشتىن باشلىغان. ئۇ بىرنەچچە يىل ئىچىدىلا تىجارەتتە قەددىنى رۇسلاپ نۇرغۇن پايدا ئالغان، ئۇ داۋاملىق مۇشۇ يۆنىلىش بويىچە تىجارەت كۆلىمىنى كېڭەيتىپ، شىركەتنىڭ تىجارەت سوممىسىنى تېز ئاشۇرغان. شىتلوس ئۆزىنىڭ تىجارەت تەجرىبىلىرىنى يەكۈنلەپ، ئالماس، ئالتۇن - كۈمۈش زىننەت بۇيۇملىرى قاتارلىق داڭلىق، قىممەت باھالىق مەھسۇلاتلار بىلەن تىجارەت قىلىشنى باشلىغان. ئۇ ئۆزىنىڭ نيۇيوركتىكى ئالتە قەۋەتلىك «ماتسى» تۈرلۈك ماللار شىركىتىنىڭ ھەممە قەۋەتلىرىنى ئاساسلىقى ئاياللارنىڭ كىيىم - كېچەك، زىبۇزىننەت بۇيۇملىرى بىلەن تولدۇرغان. شىتلوس 30 نەچچە يىللىق تىجارەت داۋامىدا ئۆزىنىڭ كىچىككىنە بىر ئېغىزلىق دۇكىنىنى دۇنيا بويىچە ئالدىنقى قاتاردىكى چوڭ شىركەتكە ئايلاندۇرغان. ئەلۋەتتە، بۇ

ئۇنىڭ ئاياللار بازىرىنى نىشانلاپ تاللىشى بىلەن زىچ مۇناسىۋەتلىك.

ئۇنىڭدىن سىرت، بىز ئەمدى ئالماس بازىرىغا كۆز يۈگۈرتۈپ باقايلى. كىشىلەرنىڭ ھەممىسى بىلىدۇ، جەنۇبىي ئافرىقا دۇنيا بويىچە ئەڭ ئاساسلىق ئالماس ماتېرىيالىنى ئىشلەپ چىقىرىدىغان جاي. ئەمما، دۇنيا بويىچە ئەڭ چوڭ ئالماس پىششىقلاپ ئىشلەش بازىرى ئىسرائىلىيىدە. ئىسرائىلىيىدىن ئالماس چىقمىغان بىلەن، ئەمما ئۇنىڭ دۇنيا بويىچە ئەڭ چوڭ ئالماس پىششىقلاپ ئىشلەش بازىسىغا ئايلىنىپ قېلىشى كىشىلەرنى چوڭقۇر ئويلاندۇرىدۇ. بۇ يەردىكى ھەل قىلغۇچ مەسىلە، ئىسرائىلىيىدىكى يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ ئەقىل - پاراسىتىنىڭ ئۆزگىچىلىكىدە. ئۇلار ئالماسلارنى پىششىقلاپ ئىشلەپ، قىممەت باھالىق نەپىس بۇيۇملارغا ئايلاندۇرغاندا، پۈتۈن دۇنيادىكى ئاياللارنى جەلپ قىلغىلى بولىدىغانلىقىنى تونۇپ يەتكەن. بۈگۈنكى دۇنيادا كۆپلىگەن دۆلەت ۋە رايونلاردىكى مىللەتلەر ئىچىدە ھوقۇقنى گەرچە ئەرلەر ئىگىلىسىمۇ، ئەمما ئۇلارنىڭ ئىچىدىكى بەزىلەر ئۆزلىرىنىڭ تاپقان پۇللىرىنى ئاياللىرىنىڭ باشقۇرۇشىغا بېرىدۇ. بەزىلەر تاپقان پۇللىرىنى ئاياللىرىنىڭ خالىغانچە خەجلىشىگە بېرىپ، ئۇلارنىڭ كۆڭلىنى ئۇتىدۇ. ئىسرائىلىيىدىكى يەھۇدىي سودىگەرلىرى بولسا مەبلەغ چىقىرىشتىن قورقماي، جەنۇبىي ئافرىقا قاتارلىق جايلاردىن خام ئەشيا ئەكىرىپ، ئالماس پىششىقلاپ ئىشلەش سانائەت بازىلىرىنى كۆپلەپ قۇردى. ئىسرائىلىيە ئالماس سودا ھەسسىدارلىق شىركىتى 40 نەچچە يىل تىجارەت قىلىش ئارقىلىق، يوقلۇقتىن بارلىققا، كىچىكلىكتىن زورىيىپ، دۆلەت ئىچى تىجارىتىدىن دۆلەت ھالقىغان تىجارەتكە ئۆتتى. بۈگۈنكى كۈندە دۇنيا بويىچە ئەڭ چوڭ، ئەڭ مەشھۇر ئالماس پىششىقلاپ ئىشلەش كارخانىسىغا ئايلىنىپ قالدى. بۇ دۆلەتتە پىششىقلاپ ئىشلەنگەن ئالماس دۇنيا بويىچە ئومۇمىي پىششىقلاپ ئىشلەنگەن ئالماسنىڭ 60% ىنى ئىگىلەيدۇ، يىللىق تىجارەت سوممىسى 4 مىليارد دوللاردىن ئاشىدۇ.

ئىككىنچى باب

يەھۇدىي سودىگەرلىرى قانداق بېيىغان

يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ دۇنيا بويىچە ئەڭ مۇۋەپپەقىيەت قازانغان سودىگەرلەرگە ئايلىنىشى، يەھۇدىيلارنىڭ تىجارەت دەستۇرىنىڭ ئەقىل - پاراسەتكە تولغان تىجارەت دەستۇرى ئىكەنلىكى، ئەقىل - پاراسەت بىلەن پۇلنىڭ ھەم بىرلىكتە مەۋجۇت بولۇپ تۇرىدىغانلىقى، ھەم بىردەكلىكتە ئىگە بولغانلىقىدا. يەھۇدىيلارنىڭ تىجارەت دەستۇرى — كىشىنى ئازغاشتۇرىدىغان دەستۇر بولماستىن، قانچە تىجارەت قىلسا ئادەمنى شۇنچە ئەقىللىق قىلىدىغان دەستۇردۇر.

نېمە ئۈچۈن يەھۇدىي سودىگەرلىرى «دۇنيا بويىچە بىرىنچى دەرىجىلىك سودىگەر» دەپ ئاتىلىدۇ؟ ئابستراكت مەنىدىن ئېيتساق، ئۇلارنىڭ كاپىتالىزم بىلەن ئىچكى جەھەتتىن باغلانغانلىقىدا؛ كونكرېت ئېيتساق، ئۇلارنىڭ باشقىلار بىلەن ئوخشىمايدىغان روھىي ھالەتنى ساقلاپ كەلگەنلىكىدە.

يەھۇدىي سودىگەرلىرى پۇل تېپىشتا ئۆزگىچىلىككە ئىگە. ئۇلار پۇل تېپىشتا ئىنچىكە تۇردە بىر خىل «ئادەتتىكى روھىي ھالىتى»نى ساقلاپ كەلگەن، يەنى ئۇلار پۇل تېپىشنى ئادەتتىكى نورمال ئىش دەپ قارايدۇ. پۇلنى ھەم جېنىدىن ئارتۇق كۆرمەيدۇ، ھەم يامانمۇ كۆرمەيدۇ. پۇل دېگەن پاكىز، ئادەتتىكى نەرسە، پۇل تېپىشتا ئوچۇق - يورۇق بولۇش، ئۆزىنى ئەركىن - ئازادە تۇتۇش كېرەك. يەھۇدىي سودىگەرلىرى مانا مۇشۇنداق روھىي ھالىتى

بىلەن پۇل تېپىشتا خالىغىنىنى قىلىدۇ، كىشىنى ھەيران قالدۇرىدىغان زېرەكلىكى بىلەن تەلىيىنى نامايان قىلالايدۇ. سىرتقى مۇھىت ۋە باشقىلارنىڭ پىكرىنىڭ كاشىلىسىغا ئۇچرىمايدۇ.

1. ئەقىل - پاراسەت دېگەن نېمە؟ پۇل تاپالىغانلىق ھەقىقىي ئەقىل - پاراسەتتۇر

يەھۇدىيلار ئەقىل - پاراسەتنى ئاجايىپ ياخشى كۆرىدۇ. يەھۇدىي سودىگەرلىرىمۇ ئەقىل - پاراسەت ئارقىلىق غەلىبە قازانغان. ئەقىل - پاراسەت دېگەن بۇ سۆز ئۇقۇم جەھەتتە بىرئاز مۇجمەل، دائىرىسى ئىنتايىن كەڭ، ئۇنىڭ چەك - چېگراسىنى بېكىتىش تولىمۇ قىيىن. ئەقىل - پاراسەت دېگەن زادى نېمە دەپ سورىساق، ھەركىم ھەر خىل جاۋاب بېرىشى مۇمكىن. ئۇنداق بولسا يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ نەزىرىدىكى ئەقىل - پاراسەت قانداق بولىدۇ؟

بۇنى بىلىش ئۈچۈن يەھۇدىيلارنىڭ ئەقىل - پاراسەت بىلەن بايلىقنىڭ مۇناسىۋىتىگە دائىر تۆۋەندىكى لەتىپىسىگە نەزەر سېلىپ باقايلى. ئىككى ئەپەندى پاراڭلىشىپ قاپتۇ:

— ئەقىل - پاراسەت بىلەن پۇلنىڭ قايسىسى ئەڭ مۇھىم؟

— ئەلۋەتتە ئەقىل - پاراسەت ئەڭ مۇھىم - دە!

— ئۇنداق بولسا ئەقىل - پاراسەتلىك ئادەملەر نېمىشقا بايلار ئۈچۈن ئىشلەيدۇ؟ بايلار ئەجەب ئەقىل - پاراسەتلىك ئادەملەر ئۈچۈن ئىشلىمەيدۇغۇ؟ كۆپچىلىككە مەلۇم، ئالىم، پەيلاسوپلار ھەمىشە بايلارغا ياخشىچاق بولۇش ئۈچۈن پالاقلاپ يۈرسىمۇ، ئەمما بايلار ئەقىل - پاراسەتلىك ئادەملەر ئالدىدا مەغرۇر يۈرىدۇ؟

— بۇ ناھايىتى ئاددىي، ئەقىل - پاراسەتلىك ئادەملەر پۇلنىڭ

قىممىتىنى بىلىدۇ ، ئەمما بايلار ئەقىل - پاراسەتنىڭ مۇھىملىقىنى بىلمەيدۇ - دە !

ئەقىل - پاراسەتلىك كىشى پۇلنىڭ قىممىتىنى بىلگەن تۇرۇقلۇق ، نېمە ئۈچۈن ئۆز ئەقىل - پاراسىتى بىلەن پۇل تاپمايدۇ ؟ ئۇ پۇلنىڭ قىممىتىنى بىلگەن بىلەن ، ئەمما بايلار ئۈچۈن ئىشلەشكە تايىنىپ ، ئازراق نەپكە ئېرىشمەكچى بولغان . قېنى ، دەپ بېقىڭە ، بۇنداق ئەقىل - پاراسەتنىڭ نېمە رولى بولسۇن ، ئۇ ئەقىل - پاراسەت دېگەن نامغا لايىقمۇ ؟

شۇڭا ئالىم ، پەيلاسوپلارنىڭ ئەقىل - پاراسىتى ئەقىل - پاراسەت دېگەن نامغا لايىق بولغان بىلەن ، ئەمما ئۇ ھەقىقىي ئەقىل - پاراسەت ئەمەس . چۈنكى ، ئۇ ئەقىل - پاراسەت بىلەن يېقىن كەلمەيدۇ ، پۇلنىڭ مەغرۇر قىياپىتى ئالدىدا توققۇز تەزىم قىلىپ تۇرىدىغان ئەقىل - پاراسەت قانداقسىگە پۇلدىنمۇ مۇھىم بولسۇن ؟ ئەكسىچە بايلاردا ئالىملاردەك ئەقىل - پاراسەت بولمايدۇ ، ئەمما ئۇلار پۇل تېپىشتا ناھايىتى ئەقىل - پاراسەتلىك كېلىدۇ . ئۇلار پۇل ئارقىلىق ئالىملارنىڭ ئەقىل - پاراسىتىنى ئەقىل - پاراسەت ئورنىدا ئىشلەتكەن . پەقەت مۇشۇنداق ئەقىل - پاراسەتلا ھەقىقىي ئەقىل - پاراسەتتۇر . ئادەمدە بۇنداق ئەقىل - پاراسەت بولسا يوق يەردىن پۇل تاپقىلى بولىدۇ . بۇنداق ئەقىل - پاراسەت پۇلدىنمۇ ، «ئەقىل - پاراسەت»تىنمۇ مۇھىمدۇر !

ئەگەر مۇشۇنداق بولسا ، پۇل يەنە ئەقىل - پاراسەتنىڭ ئۆلچىمىگە ئايلىنىپ قالىدۇ . پۇل ئەقىل - پاراسەتتىنمۇ مۇھىم بولۇپ قالىدۇ . ئەمەلىيەتتە بۇ ئىككىسى زىددىيەتلىك ئەمەس ؛ ياشاش ئۈچۈن لازىم بولغان پۇل ، يەنى داۋاملىق پايدا ئەكېلىدىغان پۇل ئۆلگەن ئەقىل - پاراسەتتىن ، يەنى پۇل تاپالمايدىغان ئەقىل - پاراسەتتىن مۇھىمدۇر . ئۆلگەن ئادەمنىڭ پۇلىنى ، يەنى نوقۇل بايلىقنى پۇل تاپالايدىغان پۇل بىلەن سېلىشتۇرغىلى بولمايدۇ ، جانلىق ئەقىل - پاراسەت پۇل تاپىدىغان ئەقىل - پاراسەتتىنمۇ

مۇھىم . ئۇنداق بولسا جانلىق ئەقىل - پاراسەت بىلەن جانلىق پۇلنىڭ قايسىسى ئەڭ مۇھىم ؟ مەيلى بۇ لەتىپىدىن يەكۈن چىقىرايلى ياكى يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ ئەمەلىي تىجارەت پائالىيىتىدىن ئېلىپ ئېيتايلى ، بىز پەقەت مۇنداق بىر جاۋابقا ئېرىشىمىز : پەقەت پۇلغا ئۆتكەن ئەقىل - پاراسەتلا جانلىق ئەقىل - پاراسەتتۇر ؛ پەقەت ئەقىل - پاراسەتكە ئايلانغاندىن كېيىنكى پۇللا جانلىق پۇلدۇر ؛ جانلىق ئەقىل - پاراسەت بىلەن جانلىق پۇلنى ئايرىماق قىيىن ، چۈنكى ئۇلار ئەسلىدىنلا بىر گەۋدە ، ئۇلار ئەقىل - پاراسەت بىلەن پۇلنىڭ مۇكەممەل بىرلىكىدۇر .

2 . بايلىق توپلاش يولى — تېپىش كېرەكمۇ ، توپلاش كېرەكمۇ ؟

بىز يۇقىرىقى لەتىپىنىڭ يېشىمى ۋە يەكۈنىنى تۆۋەندىكى لەتىپە ئارقىلىق ئىسپاتلاپ باقايلى .

كائىن تۈرلۈك ماللار شىركىتىنىڭ ئالدىدا رەڭگارەڭ تاۋارلاردىن كۆزىنى ئۈزمەيتتى . ئۇنىڭ يېنىدا مۆتىۋەرلەرچە كىيىنگەن بىرەيلەن سىگارت چېكىپ ھۇزۇرلىنىپ تۇراتتى . كائىن ئىززەت - ئىكرام بىلەن مۆتىۋەرگە :

— سىگارتىڭىز بەك خۇش پۇراق ئىكەن ، خېلى قىممەتتەك قىلىدۇغۇ ؟

— بىر تېلى ئىككى دوللار .

— پاھ . . . بىر كۈندە نەچچە تال چېكىسىز ؟

— 10 تال .

— يائاللا ! چەككىلى قانچە ئۇزۇن بولدى ؟

— 40 يىلنىڭ ئالدىدىن تارتىپ چېكىشكە باشلىغان .

— نېمە دەيسىز ، — قېنى ھېسابلاپ بېقىڭە ، ئەگەر تاماكا چەكمىگەن بولسىڭىز ، بۇ پۇلىڭىزغا مۇشۇنداق تۈرلۈك ماللار

شىركىتىدىن بىرنى سېتىۋېلىشقا پېتەتتىكەن .

— گېپىڭىزدىن قارىغاندا ، سىزمۇ چېكىدىغان ئوخشىمامسىز ؟

— مەن چەكمەيمەن ...

— ئۇنداقتا سىز بۇ تۇرلۇك مالـلار شىركىتىنى سېتىۋالغان ئوخشىمامسىز !

— نەدىكىنى دەيسىز !

— بىلىپ قويۇڭ ، بۇ تۇرلۇك ماللار شىركىتى مېنىڭكى !

بىز كائىننى ئەقىلسىز دېيەلمەيمىز ، چۈنكى بىرىنچىدىن ، ئۇ ھېساباتقا ناھايىتى ئۇستا بولۇپ ، بىردەمدىلا ھەر كۈنى ئىككى دوللارلىق سىگارتتىن 10 تال چەكسە ، 40 يىل سىگارت چېكىدىغان پۇل بىلەن تۇرلۇك ماللار شىركىتىدىن بىرنى سېتىۋالغىلى بولىدىغانلىقىنى ھېسابلاپ چىققان ؛ ئىككىنچىدىن ، ئۇ تېجەشلىك بىلەن ئائىلە باشقۇرۇپ ، كىچىكلىكتىن زورايغىلى بولىدىغانلىقىنى ھەممىدىن يەك چۈشىنىدۇ ھەم بۇنى ئۆز ئەمەلىيىتىدىن ئۆتكۈزگەن . ئۇ بىر تېلى ئىككى دوللارلىق سىگارت ئەمەس ، ئەزەلدىن تاماكا چېكىپ باقمىغان .

يۇقىرىقى لەتىپىدىكى كائىننىڭ ئەقىل - پاراستى ئۆلگەن ئەقىل - پاراسەت ، مۆتىۋەرنىڭ ئەقىل - پاراستى ھەقىقىي جانلىق ئەقىل - پاراسەت . پۇل پۇلنى تاپىدۇ ، پىخسىقلىق قىلىپ يانچۇقنى چىڭگىدە تۇتۇۋالسا پۇل ھەرگىز ئۆزلۈكىدىن كەلمەيدۇ !

يەھۇدىي سودىگەرلىرى قۇرۇق قول ئىگىلىك تىكلەشتەك ئەنئەنىگە ئىگە . تاكى بۈگۈنگە قەدەر دۇنيادىكى مەشھۇر يەھۇدىي بايلىرى ئىچىدە خېلى كۆپلىرى ئىككى - ئۈچ ئەۋلاد تارىختا ئىگىدۇر . ئەمما ، يەھۇدىي سودىگەرلىرى ھەرگىز ئاز پۇلغا تايىنىپ كاپىتال جۇغلىمايدۇ . بىر تەرەپتىن مەدەنىيەت ئارقا كۆرۈنۈشىدە ، يەھۇدىي سودىگەرلىرى زاھىتلىق ئاسارىتىگە ئۇچراپ باقمىدى ، يەھۇدىي دىنىدىمۇ بۇ جەھەتلەرگە تەلەپ قويۇلمىغان . يەھۇدىيلار تۇرمۇشىمۇ ئەزەلدىن دىنىي ئۆرپ - ئادەت ۋە ئادەتتىكى ئۆرپ -

ئادەت دەپ ئىككى چوڭ قىسىمغا ئايرىلمىغان . يەنە بىر جەھەتتىن ، يەھۇدىي سودىگەرلىرى ئەزەلدىن دىققىتىنى «پۇلنى تېجەش كېرەك» دېگەنگە ئەمەس ، بەلكى «پۇل پۇلنى تاپىدۇ» دېگەنگە مەركەزلەشتۇرۇپ كەلدى . بۇنى ئۇلارنىڭ پۇل مۇئامىلە كەسپى ۋە مەبلەغنى بىرقەدەر تېز يىغىۋالىدىغان ساھەلەرگە كۆپرەك مەركەزلەشتۇرگەنلىكىدىن كۆرۈۋالغىلى بولىدۇ . پىخسىقلىق قىلىپ يانچۇقنى چىڭگىدە تۇتۇۋېلىپ ، ئەتىدىن كەچكىچە ئۇششاق - چۈششەك تىجارەت قىلىدىغانلاردىن يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ ۋۇجۇدىدىكى قارام ، تەۋەككۇلچىلىك روھىنى ئۇچراتقىلى بولمايدۇ .

بۇ ئىككى خىل ئامىل يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ تىجارەت شەكلى ۋە تۇرمۇش ئۇسۇلىنى روشەن سېلىشتۇرمىغا ئىگە قىلغان . تىجارەت شەكلى جەھەتتە يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ ئىنچىكە ھېسابات قىلىشى سېلىشتۇرغۇسىز ھالەتكە يەتكەن . تەننەرخىدىن بىر ئۇلۇش تېجەشكە بولسا بىر ئۇلۇش تېجەپ ، باھانى ئازراق يۇقىرىلاتقىلى بولسا ئىمكانىبار يۇقىرىلىتىپ ، پايدىنى چوقۇم باجنى چىقىرىۋەتكەندىن كېيىنكى پايدا بويىچە ھېسابلىغان . ئەمما ، تۇرمۇش شەكلى جەھەتتە ھەر كۈنى ئىككى دوللارلىق سىگارتتىن 10 تال چېكىشنى ھېچقاچان كەم ئۇچرايدىغان ئەھۋال دەپ قارىمىغان . مەسىلەن ، ئەنگلىيىلىك بانكىر ، بارون مۇلىز . خېرشىل قورۇقىدا يۇقىرى تەبىقىدىكى شەخسلەرنى زىياپەتكە چاقىرغاندا ، ئىككى ھەپتىدە مېھمانلار ئاتقان ئوۋ 11 مىڭ تۇياققا يەتكەن . بۇنداق ئەھۋال ئەلۋەتتە ناھايىتى ئاز ئۇچرايدۇ . جۇڭگونىڭ شاڭخەي شەھىرىدىكى يەھۇدىي خاردوئوننى ئالساق ، 700 مىڭ سەر كۈمۈش پۇل بىلەن شاڭخەي ساھىلىدا ئەڭ چوڭ شەخسىي داچا سېلىپ ، ھەپتىدە دېگۈدەك داچىدا «دۆلەتلەر زىياپىتى» بېرىپ تۇرغان .

نۆۋەتتە ، دۇنيادىكى مەشھۇر سودىگەرلەر ئىچىدە ياپونىيىلىك

سودىگەرلەر يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ بۇ خىل تۇرمۇش شەكلىگە ئاجايىپ ھەۋەس قىلىدۇ. بولۇپمۇ يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ ئۈچ ۋاخ تاماقتا تۇتقان پوزىتسىيىسىدىن ياپونىيىلىكلەر چەكسىز ھەيرانلىق ھېس قىلىدۇ. يەھۇدىي سودىگەرلىرى خىزمەتنى قانچىلىك ئالدىراش بولۇپ كېتىشتىن قەتئىينەزەر، ئۈچ ۋاخ تاماقتا ھەرگىز بىخۇدلۇق قىلمايدۇ، ھامان ۋاقىت چىقىرىپ رەسمىي تاماق يېيىش پەدىسىدە ئولتۇرۇپ تاماق يەيدۇ ھەمدە تاماق ۋاقتىدا ھەرگىز خىزمەت توغرۇلۇق پاراڭ قىلىشمايدۇ. ياپونىيىلىك سودىگەرلەر ئۆزلىرىنىڭ كىشىلىك ھايات توغرىسىدىكى: «بالدۇر يېتىپ سەھەر تۇرۇش، تېز يەپ تېز ھەرىكەتكە كېلىش، ئۈچ ئۇلۇش پايدىغا ئېرىشىش» دېگەن ھېكمەتلىك سۆزىدىن قاتتىق ئەجەبلىنىپ: «ئۈچ ئۇلۇش نېسۋىگە ئېرىشىش ئۈچۈن چوقۇم تېز يەپ، تېز ھەرىكەتكە كېلىشكە توغرا كېلىدۇ. بۇ نېمىدېگەن بىچارىلىك» دېگەن.

ئەمەلىيەتتە، تاماق ۋاقتىدا خىزمەتنىڭ پارىڭىنى تەرك ئېتىپلا قالماي، بەلكى 24 سائەت ئىچىدىمۇ خىزمەت توغرۇلۇق پاراڭ قىلماسلىق — ئىخلاسمەن يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ بىر ھەپتىنى كۆڭۈللۈك ئۆتكۈزۈشتىكى ئېسىل ئادىتىدۇر! چۈنكى، دۇنيادىكى ھېچقانداق مىللەت يەھۇدىيلاردەك «خاتىرجەملىك دېمەك — ئەقىل - پاراسەت» دېگەن قائىدىنى چۈشەنمەيدۇ. يەھۇدىي دىنىدىكىلەر مۇرىتلارنىڭ تەبىئىي فىزىئولوگىيىلىك ئېھتىياجىنى تەلەپكە ھۆرمەت قىلىشقا تايىنىپ ئۆزلىرىنىڭ تەقۋادارلىقىنى ساقلاپ قالغان، يەھۇدىي سودىگەرلىرىمۇ خۇددى مۇشۇنىڭغا ئوخشاش ئۆزلىرىنىڭ ئىچكى تەبىئىي تەلەپكە «ھۆرمەت قىلىش»قا تايىنىپ، ئۆزلىرىنىڭ سودا - تىجارەتتىكى ئېھتىياجىنى تەكشۈرۈشنى ساقلاپ قالغان. ئەقلىي كۈچ جەھەتتە يېمىرىلمەيمەن دەپ ئويلىساق، چوقۇم پايدا (خىزمەت) مەسىلىسىدە ھەم پايدا ئېلىپ كۆرەڭلىمەيدىغان، ھەم زىيان تارتىپ چىدىيالايدىغان سودىگەرلەردىن بولۇشىمىز كېرەك.

بىر سودىگەرگە نىسبەتەن ھېچقانداق نەرسە ئىشەنچتەك مۇھىم بولمىسا كېرەك. ئىشەنچ سىزنىڭ ئەسلىدە بار بولغان ئىقتىدار ۋە قابىلىيىتىڭىزنى جارى قىلدۇرالايدۇ. ھەمراھلىرىڭىزنىڭ سىزگە بولغان ئىشەنچىسىنى ئاشۇرىدۇ. ھەقىقىي مۇۋەپپەقىيەت قازانغان بىر سودىگەر تەمكىن ۋە روھلۇق كېلىدۇ.

3. مەردلىك ۋە زېرەكلىك

يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ بارغانسېرى تېخىمۇ زېرەكلىشىپ، دۇنيا ئىقتىسادىنىڭ چوققىسىدا ئەركىن پەرۋاز قىلالىشىدا ناھايىتى نۇرغۇن سەۋەبلەر بار. ئۇنىڭ ئىچىدىكى ئەڭ مۇھىم ۋە ئۆزگىچە ئالاھىدىلىككە ئىگە بىر ئامىل يەھۇدىيلارنىڭ، بولۇپمۇ يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ زېرەكلىككە تۇتقان پوزىتسىيىسىدۇر. ھەرقايسى دۆلەتلەردىكى ھەرقايسى مىللەتلەر ئىچىدە زېرەك كىشىلەر ئاز ئەمەس، ئەلۋەتتە. گەرچە بۇلارنى سېلىشتۇرساق دەرىجە جەھەتتە ئوخشىمايدىغان مەسىلىلەر مەۋجۇت بولسىمۇ، ئەمما زېرەكلىككە بولغان پوزىتسىيە ئوخشىمايدۇ.

يەھۇدىيلارنىڭ نەزىرىدە، زېرەكلىك بىر خىل ئۆزىدە بار بولغان ماددا، زېرەكلىك — «زېرەكلىك ئۈچۈن زېرەكلىك» دېگەن شەكىل بويىچە مەۋجۇت بولۇپ تۇرىدۇ. يەھۇدىيلار زېرەكلىكنى ئىنتايىن ياخشى كۆرۈپ قەدىرلەپلا قالماي، بەلكى خۇددى پۇلغا مۇئامىلە قىلغاندەك ئۇنىڭغا ئىنتايىن ئەھمىيەت بېرىدۇ. يەھۇدىيلارنىڭ بۇ خىل روھىي ھالىتى تۆۋەندىكى لەتىپىدە ئەڭ جانلىق، ئەڭ مەركەزلىك ئىپادىلەنگەن.

ئامېرىكا بىلەن سابىق سوۋېت ئىتتىپاقى ئادەملىك راكېتا قويۇپ بەرگەندىن كېيىن، گېرمانىيە، فرانسىيە ۋە ئىسرائىلىيە بىرلىشىپ ئايغا ساياھەت قىلىش پىلانىنى تۈزۈپتۇ. راكېتا بىلەن ھاۋا بوشلۇقى بۆلۈمچىسىنى ياساپ پۈتتۈرگەندىن كېيىن ئۇچقۇچىنى تاللىماقچى بوپتۇ. خىزمەتچى خادىملار ئالدى بىلەن

گېرمانىيىلىك تەكلىپ قىلىنغۇچىدىن ئۇچقۇچىلىققا قاتناشسا نېمە تەمىنات ئالىدىغانلىقىنى سورىشىپتۇ : «ماڭا 3000 ئامېرىكا دوللار بەرسە قاتنىشىمەن» ، «1000 دوللارنى ئۆزۈم ئىشلىتىمەن ، 1000 دوللارنى ئايالىمغا بېرىمەن ، 1000 دوللارنى سېتىۋالغان ئۆينىڭ قەرزىگە تۆلەيمەن» دەپتۇ ، گېرمانىيىلىك ئەر . ئارقىدىن فرانسىيىلىك تەكلىپ قىلىنغۇچى : «ماڭا 4000 دوللار بەرسە قاتنىشىمەن ، 1000 دوللارنى ئۆزۈم ئىشلىتىمەن ، 1000 دوللارنى ئايالىمغا بېرىمەن ، 1000 دوللارنى ئۆينىڭ قەرزىگە بېرىمەن ، يەنە 1000 دوللارنى ئاشنامغا بېرىمەن» دەپتۇ . ئىسرائىلىيىلىك تەكلىپ قىلىنغۇچى : «ماڭا 5000 دوللار بەرسە قاتنىشىمەن ، 1000 دوللارنى ساڭا بېرىمەن ، 1000 دوللارنى ئۆزۈم ئىشلىتىمەن ، قالغان 3000 دوللارغا گېرمانىيىلىك بىر ئۇچقۇچىنى سېتىۋېلىپ ئۆزۈمنىڭ ئورنىغا ئۇچقۇچىلىققا ئىشلىتىمەن» دەپ جاۋاب بېرىپتۇ .

بۇ لەتىپىدە ئىپادىلەنگەن يەھۇدىيلارنىڭ زېرەكلىكى توغرۇلۇق كۆپ توختالمىساقمۇ ، شۇنىڭ ئۆزى يېتەرلىك . يەھۇدىيلار پۇل مۇئامىلە ساھەسىدە ئىشلىتىدىغان سانىنى ئوتتۇرىغا قويۇپ ، ئۆزى ئۇچقۇچىلىققا قاتناشماي تۇرۇپمۇ ، ئىنتايىن خەتەرلىك خىزمەت بىلەن شۇغۇللىنىدىغانلار بەھرىمەن بولماقچى بولغان تەمىناتتىن تەڭ بەھرىمەن بولماقچى بولغان . مانا بۇ يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ تىجارەت ئۇسلۇبىدىكى ئەڭ روشەن ئالاھىدىلىكلەرنىڭ بىرى .

بۇ باشقا مىللەتلەرنىڭ يەھۇدىيلارنىڭ زېرەكلىكىنى مەسخىرە قىلغانلىقى بولماستىن ، بەلكى يەھۇدىيلارنىڭ ئۆزلىرى توقۇغان لەتىپە ، لەتىپىدە يەھۇدىيلار گېرمانىيىلىكلەرنى ئېكسپىلاتاتسىيە قىلمىغان . گېرمانىيىلىكلەر يەنىلا ئۆزلىرى قويغان باھاغا ، يەنى 3000 دوللارغا ئېرىشەلەيدۇ .

شۇڭا ، بۇ لەتىپىدە يەھۇدىي ئۇچقۇچىلىرىنىڭ زېرەكلىكى «قانۇنىي» چېگرىدىن ھالقىپ كەتمىگەن . راست گەپنى ئېيتقاندا ، بۇنىڭ نەتىجىسىدىن قارىغاندا ، ھەرقانداق بىر دۆلەتنىڭ

ئۇچقۇچىلىرى بۇنداق «بىكاردىن - بىكار 1000 دوللار ئېلىش» قا قانائەت قىلىدۇ . ئەمما ، ئۇلار مەيلى لەتىپىدە بولسۇن ياكى تۇرمۇشتا بولسۇن ، يەھۇدىيلارغا ئوخشاش بۇنداق تەلەپنى قويمايدۇ . بۇ خىل «ھەددىدىن ئارتۇق زېرەكلىك»نىڭ يوشۇرۇن ئاڭ قاتلىمىدا ئىنكار قىلىنىشىنى ھەتتا ئويلاپمۇ باقمايدۇ . يەھۇدىيلار ئۆزلىرىنىڭ زېرەكلىكىدىن نومۇس قىلىشى مۇمكىن !

ئەمما ، بىز بۇ لەتىپىدىن يەھۇدىيلارنىڭ ئۆزلىرىنىڭ «ھەددىدىن ئارتۇق» زېرەكلىكىدىن خىجىل بولغانلىقىنى ئازراقمۇ ھېس قىلالمايمىز . پەقەت مۇنداق بىر خىل مەنە چىقىپ تۇرىدۇ : ئۇلار ئەنە شۇنداق دانا ، ھەتتا دانالىقتا ئەمەلگە ئاشۇرۇش مۇمكىن بولمايدىغان ئويىنى ئويلاپ چىققانلىقىدىن «كۆرەڭلەيدۇ» . زېرەكلىك ئۇلارنىڭ نەزىرىدە تامامەن بىر خىل مەردلىك ، قەھرىمانلىق ، ھەتتا پەخىرلىنىشكە ئەرزىيدىغان نەرسىدۇر ! شۇنداق دېيىشكە بولىدۇكى ، زېرەكلىكنىڭ تەرەققىي قىلىشى ، كۆچىيىشىدىن ئېيتقاندا ، دۇنيادا ھېچقانداق نەرسە بۇ خىل سەممىي پوزىتسىيىدەك مۇھىم ئەمەس . ئۆزلىرىنىڭ دانا ، زېرەكلىككە ئىگە بولغانلىقىدىن خۇرسەن بولغان يەھۇدىي سودىگەرلىرى بارغانسېرى تېخىمۇ زېرەكلىشىپ كېتىۋاتىدۇ !

4. ?+?= پۇل (ۋاقىت + ئۇچۇر)

1) بىرىنچى تۈۋرۈك — ۋاقىت

يەھۇدىي سودىگەرلىرى ۋاقىتنى ئىنتايىن قەدىرلەيدۇ . كىشىلەر ئادەتتە ئېيتىدىغان «ۋاقىت — پۇل دېمەكتۇر» دېگەن گەپتە ، ۋاقىتنىڭ ئورنىنى تولىمۇ يۇقىرى كۆتۈرۈۋەتكەندەك قىلىدۇ . بىراق ، يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ قارىشىچە ، بۇ بىز دېگەن گەپتىن خېلىلا يىراق . يەھۇدىيلار ئەزەلدىن ۋاقىت — پۇلدىن ئارتۇق ، ۋاقىت — تۇرمۇش ، ۋاقىت — ھايات دەپ قارايدۇ . پۇلنى قەرز ئېلىپ ئىشلەتكىلى بولىدۇ ، ئەمما ۋاقىتنى

ئۇنداق قىلغىلى بولمايدۇ. ۋاقىت — پۇلدىن نەچچە ھەسسە قىممەت.

يەھۇدىي سودىگەرلىرى ۋاقىتنى مۇشۇنداق تونۇغاچقا، تىجارەت قىلغاندا بولسۇن ياكى خىزمەت قىلغاندا بولسۇن، ۋاقىتتىن پايدىلىنىشتا ئىنتايىن ئىنچىكە ھېسابات قىلىدۇ. يەھۇدىيلار كارخانىدا خىزمەت ۋاقتىدا قەتئىي دەم ئالماي ناھايىتى بېرىلىپ ئىشلەيدۇ، ئەمما ئىشتىن چۈشۈش ۋاقتى توشقان ھامان قولىدىكى قىلىۋاتقان ئىشنى تۈگىتەي دېگەن بولسىمۇ، قىلچە ئىككىلەنمەي تاشلاپ قويۇپ ئىشتىن چۈشىدۇ. «ۋاقىت — پۇل دېمەكتۇر». ئۇلار ھەر كۈنى سەككىز سائەت ئىشلەيدۇ، ھەمىشە بىر مىنۇت نەچچە پۇلغا يارايدۇ دېگەن ئۇقۇم بويىچە خىزمەت قىلىدۇ. بىر ماشىنىست ئەگەر ئىشتىن چۈشۈش ۋاقتى توشۇپ قېلىپ، بىرنەچچە خەتنى ئۇرۇۋەتسىلا بىر پارچە ماتېرىيالنى تاماملىغىلى بولسىمۇ، ئەمما ئۇ دەرھال قولىدىكى ئىشنى تاشلاپ ئىشتىن چۈشىدۇ. «ۋاقىت — پۇل» دەپ قارايدىغان يەھۇدىيلارغا نىسبەتەن ئېيتقاندا، ۋاقىتنى ئىسراپ قىلغانلىق ئۇلارنىڭ تاۋارلىرىنى، شۇنداقلا ئۇلارنىڭ پۇلىنى ئىسراپ قىلغانغا باراۋەر. چۈنكى، بىر مىنۇت ئارتۇق خىزمەت قىلدى دېگەن تەقدىردىمۇ بۇ ئۆزىگە ئەمەس، شىركەتكە نىسبەتەن ۋاقىتنى ئىسراپ قىلغانلىقنىڭ بىر خىل ئىپادىسى.

يەھۇدىيلارنىڭ نەزىرىدە ۋاقىت بىلەن تاۋار ئوخشاش، پۇل تاپىدىغان كاپىتال قوشۇمچە قىممەت يارىتالايدۇ. شۇڭا، ۋاقىتنى ئوغرىغا بەرگەنلىك — تاۋارنى، شۇنداقلا پۇلنى ئوغرىغا بەرگەنلىك بولىدۇ. ۋاقىت بىلەن تاۋارنى تەڭ ئورۇنغا قويۇش كېرەك. ۋاقىتنى ئوغرىلىغانلىق — باشقىلارنىڭ ئالتۇن تارتمىسىدىكى پۇلنى ئوغرىلىغانغا ئوخشاش نومۇسسىزلىقتۇر. باشقا نۇقتىدىن ئېيتساق، «ۋاقىتنى ئوغرىلىغانلىق» پۇل تېپىش مەسىلىسىگە مۇناسىۋەتلىك بولۇپلا قالماي، ئۇ يەنە سودا - تىجارەتتىكى ئەدەپ - ئەخلاق مەسىلىسىگە بېرىپ تاقىلىدۇ. ھەر ئايدا 200 مىڭ ئامېرىكا

دوللىرى تاپاۋەت قىلىدىغان بىر يەھۇدىي سودىگەر بايۋەچچە مۇنداق بىر ھېسابنى قىلىپ باققان: ئۆزىنىڭ ھەر كۈنلۈك ئىش ھەققى 8000 دوللار بولسا، ئۇنداقتا ھەر مىنۇتى 17 دوللارغا توغرا كېلىدىكەن؛ ناۋادا باشقىلار ئۇنى دەخلى - تەرۇزغا ئۇچراتسا، يەنى ئۇنىڭ بەش مىنۇتلۇق ۋاقتىنى ئىسراپ قىلسا، 85 ئامېرىكا دوللىرىنى ئوغرىلاپ كەتكەنگە باراۋەر بولىدىكەن. شۇڭا، ئۇ خىزمەت ۋاقتىدا ئەھمىيەتسىز مېھمان قوبۇل قىلمايدىكەن.

يەھۇدىيلار ۋاقىتنى پۇل بىلەن باراۋەر ئورۇندا قويغاچقا، ۋاقىتنى خۇددى پۇلغا ئوخشاش مىنۇت، سائەت بويىچە ھېسابلايدۇ. ئۇلارنىڭ ئىچىدىكى خوجايىنلار خىزمەتكار ئىشلەتسە، ئۇلارنىڭ ئىش ھەققىنى سائەت بويىچە ھېسابلايدۇ. يەھۇدىيلار مېھمانلار بىلەن كۆرۈشسە ۋاقىتقا ئىنتايىن ئەھمىيەت بېرىدۇ. ۋاقىتنى ھەرگىز ئارقىغا سوزمايدۇ. مېھمانلار زىيارەتكە كەلسە چوقۇم مەلۇم ۋاقىتنى كېلىشىپ قويىدۇ، ئەگەر ئۇنداق قىلمىسا مېھماننى ئىشىك تۈۋىدىنلا قايتۇرۇۋېتىدۇ. يەھۇدىيلار تۇيۇقسىز كەلگەن مېھماننى ئىنتايىن يامان كۆرىدۇ. ئەگەر ئۇ تىجارەت بىلەن كەلگەن بولسا، چوقۇم مەغلۇپ بولۇشى مۇمكىن.

كۈچلۈك ۋاقىت قارىشى يەھۇدىيلارنىڭ خىزمەت ئۈنۈمىنى يۇقىرى كۆتۈرگەن، خىزمەتتە ئۇلار دائىم سېكۇنت بويىچە ھېسابلاپ مىنۇت، سېكۇنت بىلەن بەسلىشىپ ئىشلەيدۇ. بەزى مىللەتلەرنىڭ ۋاقىت قارىشى ناھايىتى سۇس. ئۇلاردا ئىشتىن بالدۇر چۈشۈش، كېچىكىپ كېلىش ياكى ۋاقىتنى سوزۇش قاتارلىق ئەھۋاللار ناھايىتى ئومۇمىيۈزلۈك. ئەمما، يەھۇدىيلارنىڭ ۋۇجۇدىدىن بۇ خىل ئەھۋاللارنى ئۇچراتقىلى بولمايدۇ. ئۇلار خىزمەت ۋاقتىنى بەلگىلىۋالسا قەتئىي رىئايە قىلىدۇ.

يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ خىزمەت ۋاقتى ناھايىتى قانۇنىيەتلىك. ھەر كۈنى ئەتىگەندە ئىشقا كېلىپ، دەسلەپكى بىر سائەت ۋاقىتنى «ۋاقىتقا بۇيرۇق قىلىشنى ئېلان قىلىش» دەپ ئاتايدۇ. ئۇلار مۇشۇ بىر سائەت ۋاقىتتىن پايدىلىنىپ ئالدىنقى

كۆنى ئىشتىن چۈشكەندىن تارتىپ بۈگۈن ئىشقا چۈشكۈچە بولغان ئارىلىقتا شىركەتكە كەلگەن ھۆججەتلەرنى بىر تەرەپ قىلىدۇ. «ھازىر ۋاقىتتا بۆيرۇق بېرىشنى ئېلان قىلىش ۋاقتى» دېگەن بۇ گەپ يەھۇدىيلارنىڭ «مېھمانلارنى رەت قىلىش»تىكى ئادەت گېپىگە ئايلىنىپ كەتكەن. بۇ مەزگىلدە سىرتتىن كەلگەن ھەرقانداق ئادەمنىڭ كاشىلا قىلىشىغا رۇخسەت قىلىنمايدۇ. بۇ بىر سائەتلىك ۋاقىت ئاخىرلاشقاندىن كېيىن ئۇلار شۇ كۈنلۈك خىزمەتكە كىرىشىدۇ ۋە ئالدىن كېلىشىپ قويغان مېھمانلار بىلەن كۆرۈشىدۇ. «چاقىرمىغان مېھمان» يەھۇدىيلارنىڭ سودا پائالىيىتىدە «قارشى ئېلىنمايدىغان ئادەملەر»دۇر، چۈنكى چاقىرمىغان مېھمان ئالدىن كېلىشىپ قويغان ئورۇنلاشتۇرۇشنى قالايمىقانلاشتۇرۇۋېتىپ، كۆپچىلىكنىڭ ۋاقتىنى ئىسراپ قىلىدۇ.

«ۋاقىت — پۇل دېمەكتۇر» دەيدىغان يەھۇدىيلارغا نىسبەتەن ئېيتقاندا، خىزمەت ۋاقتىدا بىرنەچچە مىنۇتتىن ۋاز كېچىپ «چاقىرمىغان مېھمانلار» بىلەن سۆھبەتلىشىش ئۇلارنىڭ كاللىسىدىن ئۆتمەيدۇ. يەھۇدىيلار ئەزەلدىن ئىشەنچسىز تىجارەتنى تۇتمايدۇ. شۇڭا، «چاقىرمىغان مېھمان» يەھۇدىيلارنىڭ نەزىرىدە ئۇلارنىڭ خىزمىتىگە دەخلى يەتكۈزىدىغان توسالغۇ، ۋاقىتنىڭ «ئوغرىسى»دۇر. بۇ پەقەت يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ ۋاقىتقا تۇتقان ئادەتتىكى پوزىتسىيىسى. بۇ ياۋروپا ۋە ئامېرىكىدىكى سودىگەرلەرگە، شۇنداقلا ئۇنىڭدىن باشقا شەرقلىق سودىگەرلەرگە سېلىشتۇرغاندا تازا باب كەلمەيدۇ. ئەڭ باب كەلمەيدىغان يېرى، ۋاقىتنىڭ بىۋاسىتە پۇل تاپىدىغان ۋاقتىدۇر.

يەھۇدىي سودىگىرى خاردۇئون ئاچقان چەت ئەل بانكىسى ئۆي ۋە زېمىننى ئىجارىگە بەرگەندە، ئىجارىگە ئالغۇچى غايەت زور ئىجارە ھەققىنى ئالدىن تاپشۇرغان. بۇ يەردىكى ئىجارە بىر قېتىمدا تاپشۇرىدىغان ئىجارە ھەققىنى كۆرسىتىدۇ. خاردۇئون تەسىس قىلغان بۇ خىل ئىجارە ھەققىنى يىغىش ئۇسۇلى كېيىن شاڭخەيدە ئومۇملاشقان ئىجارە ھېسابلاش شەكلىگە ئايلانغان. مەسىلەن،

1927 - يىلى شىنخۇا شىركىتى خاردۇئونغا نەنجىڭ شەرقىي يولى 394 - نومۇرلۇق قورۇدىكى بىر ئېغىزلىق ئۆينى ئىجارىگە بەرگەن. توختامدا توختام ئىمزالىغان كۈنى ئاۋۋال بىرىنچى ئايلىق ئىجارە ھەققى ئۈچۈن 900 يۈەن كۈمۈش پۇل ۋە 6500 يۈەنلىك كۈمۈش پۇل تاپشۇرسا، ئاندىن ئىجارە ھەققىنى ئۈستىگە ئالغانلىق بولىدۇ، دەپ بەلگىلەنگەن. ۋەھالەنكى، ئىجارە ۋاقتى شۇ يىلى 6 - ئايدىن باشلانغان. شۇنىڭ بىلەن چەت ئەل بانكىسى ئالدىن تۆت ئاي بۇرۇن 7400 يۈەنلىك كۈمۈش پۇلغا ئىگە بولغان.

خاردۇئون ئىجارە ھەققى يىغىش كۈنىگە ئىنتايىن ئەھمىيەت بەرگەن. ئۇ ئىجارە ئالغۇچىلاردىن ئىجارە ھەققىنى چوقۇم قەرەلىدە تاپشۇرۇشنى تەلەپ قىلغان. ئۇ ئىجارىنى ۋاقتىدا يىغىۋېلىش ئۈچۈن، مەخسۇس 10 نەچچە ئادەمنى ئىجارە ھەققىنى يىغىشقا يالالاپ ئىشلەتكەن. ئۇ مىليون فوندستېرلىڭغا ئىگە چوڭ باي بولغاندىن كېيىنمۇ، ئىجارە ھەققىنى ۋاقتىدا تاپشۇرمايدىغان ئەھۋاللارنى سەزگەندىن كېيىن، ئىككىنچى كۈنى ئىجارە ئالغۇچىلارنى ئۆزى بىۋاسىتە ئىزدەپ بارغان. بەزىدە پەقەت 10 نەچچە يۈەن ئىجارە ھەققى ئۈچۈن ئۆزى پىيادە تار كوچىلاردىن ئۆتۈپ، غىچىرلاپ تۇرغان كونا پەلەمپەيلەردىن يامىشىپ چىقىپ، ئىجارە ئالغۇچىلاردىن ئىجارە ھەققىنى سۈرۈشتۈرگەن. شۇنىڭ بىلەن خاردۇئون «ئۆمۈر بويى ئۆزىنى ئىجارە يىغىشقا ئاتىغان» كىشى دەپ نام ئالغان. بۇ ئۇنىڭ مۇشۇنداق جاھىل پوزىتسىيىسى بىلەن مۇناسىۋەتلىك.

يەھۇدىي سودىگەرلىرى باشقىلاردىن ئىجارە ھەققى ۋە مال پۇللىرىنى يىغقاندا، قانچە بالدۇر بولسا شۇنچە ياخشى دەپ قارايدۇ. ئەمما، باشقىلارغا مال پۇللىرىنى تۆلىگەندە ئامال بار كەينىگە سۈرۈشنى ئويلايدۇ. قانداقلا بولمىسۇن، يەھۇدىيلارنىڭ ئىشەنچكە ئەھمىيەت بېرىپ، توختامغا رىئايە قىلىش ياخشى ئادىتى ئۇلارنىڭ كونكرېت ئۇسۇلىدا خېلىلا ئۆز ئىپادىسىنى تاپقان. باناي .باناتنىڭ ئالگېبرالىق ئۇسۇلى بۇنىڭ بىر تىپىك مىسالىدۇر.

يەھۇدىي ئالماس سودىگىرى باناي .بانات دەسلەپتە لوندونغا كەلگەندە، ھېچنېمىسى يوق بىر يالاڭتۆشتىن كېيىن جەنۇبىي ئافرىقا بويىچە ئالدىنقى قاتاردىكى بايلارنىڭ بىرىگە ئايلانغان. ئۇ باشتا 40 ساندۇق سىگارتنى ئېلىپ دەسلەپكى كاپىتال سۈپىتىدە جەنۇبىي ئافرىقىغا كەلگەن. ئۇ بۇ سىگارتلارنى كان تەكشۈرگۈچىلەرگە رەڭگە قويۇش ئۇسۇلى بىلەن بىرمۇنچە ئالماسقا ئېرىشكەن. شۇ قېتىم رەڭگە قويۇش باشلىنىپ قىسقىلا بىرنەچچە يىل ئىچىدە، بانات بىر ئۆرۈلۈپلا ناھايىتى باي بىر ئالماس سودىگىرىگە ۋە كان بايلىقلىرىنى ئېلىپ - سېتىش كەسپى بىلەن شۇغۇللانغۇچى چوڭ دەللالغا ئايلانغان.

باناتنىڭ پايدىسى دەۋرىي خاراكتېرلىك ئۆزگىرىپ تۇرغان. چۈنكى، بۇ يەردە شەنبە كۈنى بانكىلار سەل بۇرۇن تاقىلىدىكەن. بانات خۇشاللىقىدا پۇل چېكى بىلەن ئالماس سېتىۋېلىپ، دۈشەنبە كۈنى بانكا ئېچىلىشتىن بۇرۇن ئالماسلارنى سېتىۋېتىپ، بۇ پۇل بىلەن مالنىڭ قەرز پۇللىرىنى تۆلىگەن. شۇڭا، ھەر شەنبە ئۇ ئەڭ كۆپ پايدا ئالىدىغان كۈن بولۇپ قالغان.

يەھۇدىيلارنىڭ ۋاقىتنى شۇنچە قەدىرلىشىدە ئۇلارنىڭ ئۆزگە تۇشلۇق ئاساسى بار. ۋاقىت — ھەرقانداق نەرسىنى ئالماشتۇرۇشتا كەم بولسا بولمايدىغان شەرت. تىجارەت مەقسىتىنى ئەمەلگە ئاشۇرۇشنىڭ ئالدىنقى شەرتى. قارشى تەرەپ بىلەن توختام ئىمزالىغاندا، ئۆزىنىڭ مال ئالماشتۇرۇش ئىقتىدارىنى تولۇق مۆلچەرلەش، خېرىدارلارنىڭ تەلىپىگە سان، سۈپەت ۋە مال ئالماشتۇرۇش ۋاقتىغا كاپالەتلىك قىلغان ھالدا توختامنى ئىجرا قىلالايدىغان - قىلالمايدىغانلىقىنى ئوبدان دەڭسەپ كۆرۈش كېرەك. ئەگەر بېجىرگىلى بولسا قارشى تەرەپ بىلەن توختاملىشىش، ئەگەر بېجىرگىلى بولمىسا قارامىلىق قىلماسلىق كېرەك.

ۋاقىتنىڭ قىممىتى پەسىل قوغلىشىش ۋە رىقابەتچىلەرنىڭ ئالدىغا ئۆتۈش، ياخشى باھاغا ئېرىشىش ۋە بازارنى ئىگىلەش جەھەتلەردە نامايان بولىدۇ. كەسكىن رىقابەتكە تولغان بازاردا كىم

بازارنىڭ ئالدىدا مېڭىپ، سۈپەتنى ئېسىل، يېڭى مەھسۇلاتلار بىلەن بازارنى ئىگىلىيەلىسە، شۇ بىرقەدەر ياخشى ئىقتىسادىي ئۈنۈمنى قولغا كەلتۈرەلەيدۇ. مەسىلەن، ئېلېكترونلۇق قول سائىتى يېڭىدىن بازارغا سېلىنغاندا، بىرى نەچچە ئون دوللارغا، ھەتتا نەچچە يۈز دوللارغا سېتىلغان. ئەمما، بۇنىڭ ناھايىتى نۇرغۇن رىقابەتچىلىرى ئوخشاش تۈردىكى مەھسۇلاتنى بازارغا سېلىپلا بۇ سائەتنىڭ كۆرسىنى بىراقلا چۈشۈرۈۋەتكەن. ھەر بىرى ئۈچ — بەش دوللارغىچە سېتىلغان.

2) ئىككىنچى تۇۋرۇك — ئۇچۇر

بەزىلەر: «ھازىر ئۇچۇرنىڭ پارتلاش دەۋرى. بۇ دەۋردە بىر ئادەم، بىر دۆلەت، بىر كوللېكتىپنىڭ بايلىقىنىڭ قانچىلىك ئىكەنلىكىنى پۇل، ماشىنا ۋە ياكى ئىگىلىگەن يەر مەيدانى بىلەن ئەمەس، بەلكى ئۇچۇر بىلەن كۆرسىتىپ بەرگىلى بولىدۇ» دەيدۇ. بۇ ئۇچۇرنىڭ مۇھىملىقىنى چۈشەندۈرىدۇ. شۇنداق، پەن - تېخنىكا كۈن ساناپ تەرەققىي قىلىۋاتقان دەۋردە، ئۇچۇر كارخانا تىجارىتىنىڭ ئىنتايىن مۇھىم بايلىقىغا ئايلىنىپلا قالماي، بەلكى ئۇنى دەۋر تەرەققىياتىنىڭ داغدام يولى دېيىشكىمۇ بولىدۇ.

ياپونىيىنىڭ كارخانا ساھەسىدىكىلەر «ئۇچۇر»غا ئالاھىدە ئەھمىيەت بېرىپ ئۇچۇر تور قۇرۇلۇشىغا ناھايىتى كۆپ مەبلەغ سالغان. مەسىلەن، مىتسۇبىشى (Mitsubishi) سودا كوپىراتىپى پۈتۈن دۇنيادىكى 128 دۆلەتتە 142 ئاپپارات تەسىس قىلغان. 700 دىن ئارتۇق چەت ئەللىك كەسپىي خادىمنى ئۇچۇر توپلاش ۋە بىر تەرەپ قىلىش خىزمىتىگە تەكلىپ قىلىپ ئىشلەتكەن. بۇلارنىڭ ئۇچۇر مەركىزى ھەر كۈنى ھەرقايسى جايلاردىن ئەۋەتىلگەن تېلېگرامما، تېلېكس ۋە فاكستىن 40 مىڭ پارچە، تېلېفوندىن 60 مىڭ قېتىم، پوچتا يوللانمىلىرىدىن 30 مىڭ پارچىدىن ئارتۇق تاپشۇرۇۋالىدۇ. مىتسۇبىشى شىركىتىنىڭ ئۇچۇر مەركىزى ھەر ۋاقىت دۇنيانىڭ ھەرقايسى جايلىرى بىلەن ئالاقىلىشەلەيدۇ.

قەيەردە ، قايسى ۋاقىتتا قانداق ئەھۋال يۈز بەرسە بەش مىنۇت ئىچىدىلا ئىنقىلاپ چىقىرالايدۇ .

ئۇچۇرنىڭ رولىنى ھەرقايسى كەسىپ ، ھەرقايسى ساھەدىكىلەر ئورتاق ئېتىراپ قىلىدى . نۇرغۇن كىشىلەر ئۇنى غەلىبە قىلىشنىڭ بىر خىل ۋاستىسى قىلىۋالدى . يەھۇدىيلاردەك ناھايىتى ئۇزۇن يىل ھەممە جەھەتتە كاپالەتكە ئىگە بولمىغان مىللەتكە نىسبەتەن ئېيتقاندا ، بەزىدە بىرەر ئۇچۇر ئۇلارنىڭ ھايات - ماماتىنى بەلگىلەپ قويۇشى مۇمكىن . يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ ئۇزۇن يىللاردىن بېرى شەكىللەنگەن ئۇچۇرغا يۈكسەك دەرىجىدە ئەھمىيەت بېرىشى ۋە سەزگۈرلۈكى مانا مۇشۇنداق ئەنئەنىنى چىقىش قىلغان . ئەمەلىيەتتە ، يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ ئۇچۇرلاردىن تېز خەۋەر تېپىشى دۇنياغا داڭلىقتۇر . ياپونىيىلىك سودىگەرلەرنىڭ دېيىشىچە ، يەھۇدىي سودىگەرلىرى چەت ئەللەرنىڭ ۋەيران بولغان كارخانىلىرىنى سېتىۋېلىشنى ئىنتايىن ياخشى كۆرىدىكەن . ھەر قېتىم ياپونىيىدە يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ نەزىرى چۈشكەن كارخانىلار ۋەيران بولغاندا ، بۇ خەۋەرنى تۇنجى بولۇپ ئامېرىكىدىكى يەھۇدىي سودىگەرلىرى ئاڭلايدىكەن . ياپونىيە كارخانىلىرى ئۆز دۆلىتىدە تۇرۇپ يەنىلا ئالاقىدار ئاخباراتلارنى يەھۇدىيلاردىن ئىگىلەيدىكەن .

بۇ جەھەتتە روتشىلدىز جەمەتى ئالاھىدە گەۋدىلىكتۇر . بۇ جەمەتنىڭ «يەھۇدىي تىجارەتچىلىرىنىڭ ۋەكىلى» دېگەن چىرايلىق نامى بار .

روتشىلدىز جەمەتىنىڭ مۇۋەپپەقىيىتى ئۇلارنىڭ ئائىلە ئەزالىرىنىڭ تارقىلىش ئەھۋالى بىلەن مۇناسىۋەتلىك . روتشىلدىز جەمەتى غەربىي ياۋروپادىكى ھەرقايسى دۆلەتلەرگە تارقالغان . بۇ خىل تارقاق ئولتۇراقلىشىش بۇ جەمەتنى ئاخبارات ئۇچۇرلىرى بىلەن ئاسانلا تەمىن ئەتكەن ، شۇنداقلا ھەر خىل ئۇچۇرلارنى ئىنتايىن مۇھىم قىممەتكە ئىگە قىلغان . بىر جايدا ۋاقتى ئۆتكەن خەۋەر باشقا بىر جايدا يەنىلا ناھايىتى غايەت زور قىممەتكە ئىگە

بولۇشى مۇمكىن . شۇڭا ، قاتناش ۋە خەۋەرلەر ھازىرقىدەك ئۇنداق قۇلايلىق بولمىغان دەۋرلەردە ، روتشىلدىز جەمەتى ئۆز جەمەتى ئۈچۈن مەخسۇس مۇلازىمەت قىلىدىغان ئۇچۇرلارنى ئالاھىدە تېز يەتكۈزۈش تورى تەشكىللىگەن . بۇ تور بىر مەھەل ئۆز رولىنى ناھايىتى ياخشى جارى قىلدۇرغان .

19 - ئەسىرنىڭ باشلىرىدا ياۋروپا بىرلەشمە ئارمىيىسى بىلەن ناپولېئون باشچىلىقىدىكى فرانسىيە ئارمىيىسى ئوتتۇرىسىدىكى ئۇرۇش ۋەزىيىتى داۋالغۇپ تۇراتتى . كىمنىڭ يېڭىپ ، كىمنىڭ يېڭىلىدىغانلىقىغا ھۆكۈم قىلىش تولىمۇ قىيىن ئىدى . كېيىن بىرلەشمە ئارمىيىنىڭ قوماندانى ئەنگلىيىلىك گېنېرال خۇيلىنتىن بېلگىيىدە يېڭى ھۇجۇم باشلاپ ، دەسلەپتە جەڭ ئىنتايىن ناچار ئەھۋالغا چۈشۈپ قالغان . بۇنىڭ بىلەن ياۋروپا ئاكسىيە بازىرىدا ئەنگلىيىنىڭ پاي چېكى چۈشۈپ كەتكەن . بۇ چاغدا لوندوندىكى روتشىلدىز ئېگەي قولتۇقىدىن ئۆتۈپ ، فرانسىيىگە كېلىپ ئۇرۇش ۋەزىيىتىنى ئىگىلىگەن . ئۇرۇش ۋەزىيىتى ئاخىرىدا يامانلىشىپ كېتىپ فرانسىيە ئارمىيىسىنىڭ مەغلۇبىيەتلىك تەقدىرى بېكىتىلگەندە روتشىلدىز ۋاتېرلۇ ئۇرۇش مەيدانىدا ئىدى . روتشىلدىز ئىشەنچلىك خەۋەرگە ئېرىشىپ ، دەرھال ھەرىكەتكە كېلىپ ، چاقماق تېزلىكىدە لوندونغا كېلىۋالغان . روتشىلدىز جەمەتى ئەنگلىيە پاي چېكىنىڭ تېخى ئۆرلىمىگەن پۇرسىتىدىن پايدىلىنىپ ، ئۇچۇرغا تايىنىپ غايەت زور مەبلەغ بىلەن پاي چېكى سېتىۋالغان . قىسقىغىنا بىرنەچچە سائەتتىن كېيىن ھۆكۈمەت پاي چېكىنىڭ تۇز سىزىق بويىچە ئۆرلەپ كەتكەنلىكىنى ئېلان قىلغان . دېمەك ، روتشىلدىز كۆزنى يۇمۇپ - ئاچقۇچە ناھايىتى زور بايلىققا ئېرىشكەن .

ئەگەر يۇقىرىقى مىسالدىن روتشىلدىز جەمەتى پۇرسەتنى چىڭ تۇتۇشتا پۇتۇنلەي باشقىلار ئېرىشكەن ئۇچۇرغا تايانغان دېسەك ، ئۇنداقتا يېقىنقى بىر ئەسىردىن كېيىن يەنە بىر يەھۇدىي چوڭ سودىگەر تامامەن باشقىلارنىڭ «كارغا كەلمىگەن» ئۇچۇرىغا تايىنىپ

ئۇستىلىق بىلەن غەلىبە قىلغان . ئامېرىكىلىق مەشھۇر يەھۇدىي كارخانىچى ، سىياسىيون ۋە پەيلاسوپ دەپ شۆھرەت قازانغان بېرناند.بارۇخ (1870 — 1965) 30 ياشقا كىرمەيلا كارخانا تىجارىتى بىلەن مىلىيونېرغا ئايلانغان . 1916 ـ يىلى ئۇنى زۇڭتۇڭ ۋىلسۇن دۆلەت مۇداپىئە كومىتېتىنىڭ مەسلىھەتچىلىكىگە ۋە خام ماتېرىياللار ، قېزىلما بايلىق ۋە مېتال باشقۇرۇش كومىتېتىنىڭ رەئىسلىكىگە تەيىنلىگەن . كېيىن ئۇ يەنە قورال ـ ياراغ سانائىتى كومىتېتىنىڭ رەئىسلىك ۋەزىپىسىنى ئۆتىگەن . 1946 ـ يىلى بارۇخ ئامېرىكىنىڭ بىرلەشكەن دۆلەتلەر تەشكىلاتىدا تۇرۇشلۇق ئاتوم ئېنېرگىيىسى كومىتېتىنىڭ ۋەكىلى بولۇپ ، باروخ پىلانىدىن ئىبارەت مەشھۇر پىلانىنى ئوتتۇرىغا قويغان ۋە خەلقئارا نوپۇزلۇق ئورگان — ئاتوم ئېنېرگىيىسىنى قوللىنىش ۋە تەكشۈرۈشتە ئىگە بولغان ئاتوم ئېنېرگىيىسىنى كونترول قىلىش مۇئەسسەسەلىرىنى تەسىس قىلغان . مەيلى هايات ۋاقتىدا ياكى ئالەمدىن ئۆتكەندە بولسۇن ، بارۇخ ئوخشاشلا ئىززەت ـ هۆرمەتكە سازاۋەر بولغان .

بارۇخ دەسلەپ ئىگىلىك تىكلەشنى باشلىغاندا ئىنتايىن قىينالغان ، ئەمما ئۇ يەھۇدىيلار ئىگە بولغان — ئۇچۇرغا بولغان سەزگۈرلۈككە تايىنىپ ، بىر كېچىدىلا ناهايىتى بېيىپ كەتكەن . ئۇ 28 ياشقا كىرگەن كۈنى ، يەنى 1898 ـ يىلى 7 ـ ئاينىڭ 3 ـ كۈنى كەچتە ئانىسى بىلەن ئۆيدە ئولتۇراتتى . تۇيۇقسىز رادىئودىن ئىسپانىيە پاراخوت ئەترىتىنىڭ سانتىياگودا ئامېرىكا دېڭىز ئارمىيىسى تەرىپىدىن مەغلۇپ قىلىنغانلىق خەۋىرىنى ئاڭلايدۇ . بۇ ئامېرىكا بىلەن ئىسپانىيە ئۇرۇشىنىڭ يېقىندا ئاياغلىشىدىغانلىقىدىن دېرەك بېرەتتى . ئۇ كۈنى دەل يەكشەنبە ئىدى ، ئەتىسى دۈشەنبە ، قائىدە بويىچە ئامېرىكىنىڭ ئاكسىيە بىرژىسى دۈشەنبە كۈنى ئېچىلمايتتى . ئەمما ، لوندوننىڭ بىرژىسى ئادەتتىكىدەك تىجارەت قىلاتتى . بارۇخ دەرهال شۇنى تونۇپ يەتتىكى ، ناۋادا ئۇ سۇبھىدىن ئىلگىرى ئىشخانىسىغا ئۇلگۈرۈپ بارالىسا قاتتىق بېيىپ كېتەتتى .

ئۇ چاغدا ئاپتوموبىل تېخى ئىجاد قىلىنمىغانىدى . ئۇنىڭ ئۈستىگە پويىز كېچىسى قاتنىمايتتى . مانا مۇشۇنداق هېچقانداق ئامال بولمىغان جىددىي پەيتتە بارۇخ ئەقىل ئىشلىتىپ ، ئاجايىپ ئەپچىل بىر چارىنى ئويلاپ چىققان : ئۇ يېرىم كېچىدە پويىز ئىستانسىسىغا بېرىپ ، مەخسۇس بىر پويىزنى كىرا قىلىپ ، سۇبھىدىن ئىلگىرى ئىشخانىسىغا يېتىپ بارغان . باشقا مەبلەغ سالغۇچىلار تېخى «ئويغانمىغان»دا ، ئۇ چوڭ تىجارەتنى باشلاپ بىردىنلا بېيىپ كەتكەن .

روتشىلدزغا ئوخشىمايدىغان يېرى ، بارۇخ «مۇستەقىل خەۋەر»دىن ئەمەس ، بەلكى ئوچۇق ـ ئاشكارا ئاخباراتتىن پايدىلانغان . شۇڭا ، باشقا مەبلەغ سالغۇچىلارغا سېلىشتۇرغاندا ، ئۇ ئۇچۇرغا ئىگە بولۇشتىكى ۋاقىت جەھەتتە ئالدىدا تۇرمىغان بولسىمۇ ، ئەمما ئۇ بۇ ئاخباراتتىن ئۆزىگە كېرەكلىك بولغان ئۇچۇرنى تاللاپ چىقىپ ، بۇنىڭغا قارىتا هۆكۈم چىقىرىپ ۋە تەدبىر بەلگىلەپ مۇناسىپ هەرىكەت قوللانغان . بارۇخ ئۆزىنىڭ كۆپ قېتىم مۇشۇنداق ئۇسۇللارنى قوللىنىپ مۇۋەپپەقىيەت قازانغان ۋاقىتلىرىنى ئېپتىخارلىق بىلەن ئەسلىگىنىدە ، پۇل مۇئامىلە ساھەسىدىكى بۇ خىل ماهارەتنىڭ ئىجادىي هوقۇقىنى روتشىلدز جەمەتىگە مەنسۇپ ، دەيدۇ . روشەنكى ، ئۇچۇرغا نىسبەتەن «ئىدراكىي هېسابلاش»تا ئۇ داۋاملىق ئالغا باسقان .

يەھۇدىي سودىگەرلىرى ئۇچۇر يىغىش ، پىششىقلاش ۋە ئۇنىڭدىن پايدىلىنىشقا ئەهمىيەت بەرگەچكە ، ئۇنىڭ ئۈستىگە ئۇلار ئۆز ئۇچۇرلىرىنى ناهايىتى ئېھتىيات بىلەن قوغدىغاچقا ، رىقابەتچىلىرىنىڭ قولىغا چۈشۈپ كېتىشتىن ساقلانغان . شاسۇن جەمەتى بۇرۇن ئەپيۇن ئېلىپ ـ سېتىش بىلەن شۇغۇللانغان . ئۇ جۇڭگونىڭ شاڭخەي شەھىرىدىكى ئەڭ چوڭ يەھۇدىي سودىگىرى . ئەينى ۋاقىتتا شاڭخەيدە ئەپيۇن بىلەن تىجارەت قىلىدىغان چەت ئەل سودىگەرلىرى ئۇنىڭغا يەتمەيتتى . نۇرغۇن شىركەتلەر ئاۋۋال شاسۇننىڭ شىركىتىگە مەبلەغ سالاتتى .

مىشىل .فرىبور بېلگىيىدە تۇغۇلغان يەھۇدىي . ئۇ بۈگۈنكى دۇنيادىكى ئەڭ چوڭ ئىككى شىركەتنىڭ بىرى بولغان ئۇرۇق - دان باش شىركىتىنىڭ تىجارىتىنى قىلىۋاتىدۇ . ئۇنىڭ شىركىتىنىڭ لوندون ، نيۇيورك ، پارىژ ، چىكاگو ، رابات ، شياڭگاڭ ، هامبورگ قاتارلىق دۇنيادىكى نەچچە ئون شەهەردە شۆبە شىركەتلىرى بار . ئۇنىڭ ھەشەمەتلىك تۇرالغۇلىرىمۇ ھەربىر شىركەت جايلاشقان يەردىن ئورۇن ئالغان . ئۇ باش شىركەتنى نيۇيوركقا قۇرغان . ئەمما ، ئۆزى باشقا دۆلەتتىكى داچىلىرىدا ساياھەت قىلىپ يۈرىدۇ . ئالاقىدار ماتېرىياللاردا ئېلان قىلىنىشىچە ، ئۇنىڭ شىركىتىنىڭ ھەر يىللىق ئومۇمىي كىرىمى 2 مىليارد 500 مىليون ئامېرىكا دوللىرىدىن ئېشىپ كېتىدىكەن . ئۇنىڭ ئۆزىنىڭ مەبلىغى 1 مىليارد ئامېرىكا دوللىرىغا يېتىدىكەن . ئۇ دۇنيا بويىچە ئالدىنقى قاتاردىكى بايلارنىڭ بىرى .

مىشىل فرىبورنىڭ بەش ئەۋلاد ئىلگىرىكى ئاتا - بوۋىلىرى كىچىك تىجارەتچىلەردىن بولۇپ ، بېلگىيىنىڭ جەنۇبىدىكى بىر كىچىك بازاردا ئۇرۇق - دان ئېلىپ - سېتىش تىجارىتىنى قىلغانىكەن . ئۇلار بۇ ئۇرۇق - دان تىجارىتىنى ئەۋلادتىن - ئەۋلادقا داۋاملاشتۇرۇپ كەلگەن . مىشىل فرىبور 29 ياشقا كىرگەن يىلى ، يەنى 1944 - يىلى دادىسى ئالەمدىن ئۆتكەن ، ئۇ دادىسىنىڭ تىجارىتىگە ۋارىسلىق قىلىپ ، بۇ ساھەنىڭ خوجايىنىغا ئايلانغان .

يەھۇدىيلارنىڭ تىجارەت ئېڭى بىلەن قوراللانغان مىشىل فرىبور دادىسىنىڭ كەسپىگە ۋارىسلىق قىلغاندىن كېيىن ، ئەجدادلىرىنىڭ تىجارەت كەسپىگە زامانىۋى تىجارەت تەدبىرىنى تەتبىقلاپ ، تىجارىتىنى تېز ئارىلىقتا دۇنيانىڭ ھەرقايسى جايلىرىغىچە كېڭەيتكەن . ئۇ ئۇرۇق - داندىن ئىبارەت بۇ مەھسۇلاتنى پۈتۈن يەر شارىغا يۇزلەندۈرۈش ئۈچۈن ، چوقۇم پۈتۈن يەر شارىدا بازار ئېچىشنى ئويلاپ يەتكەن . ئۇ ئالدى بىلەن ياۋروپادىكى ھەرقايسى دۆلەتلەردە ئۆزىنىڭ شۆبە شىركەتلىرىنى ئاچقان . ئەمەلىي كۈچى ئاشقاندىن كېيىن كەسپىنى دۇنيادىكى ئەڭ

چوڭ بازار — ئامېرىكىغا كېڭەيتكەن . ئەڭ ئاخىرىدا ھەتتا شىركەتنىڭ باش تارمىقىنى نيۇيوركقا تەسىس قىلغان . 80 - يىللارغا كەلگەندە ئۇنىڭ شۆبە شىركەتلىرى بەش قىتئەدىكى ھەرقايسى چوڭ شەھەرلەردە قۇرۇلۇپ ، جەمئىي 100 دىن ئېشىپ ، ئىسمى - جىسمىغا لايىق دۆلەت ھالقىغان چوڭ شىركەتكە ئايلانغان . ئۇرۇق - دان باش شىركىتىنىڭ 30 نەچچە يىلدا تېز تەرەققىي قىلىپ زورىيىشى ، مىشىل فرىبورنىڭ بىر يۈرۈش يۇقىرى تىجارەت سەنئىتىگە ئىگە بولغاندىن تاشقىرى ، ئۇنىڭ ئۈچۈرغا يۇكسەك دەرىجىدە ئەھمىيەت بەرگەنلىكى بىلەن زىچ مۇناسىۋەتلىك . دۆلەت ھالقىپ تىجارەت قىلغاندىن باشلاپ ، ئۇ ئۈچۈرنى كارخانىنىڭ ھاياتلىق جان تومۇرى دەپ بىلگەن . ئۇ ھەرقايسى جايلاردا ئۇرۇق - دان ئىشلەپچىقىرىش ، تەمىنلەش ۋە ئىستېمال قىلىشقا ئائىت ئۇچۇرلارغا دەل ۋاقتىدا ئىگە بولۇش ئۈچۈن ، ھەرقانداق بەدەل تۆلەشتىن ئايانماي ، بارلىق شۆبە شىركەتلەرنىڭ ھەممىسىدە تېلېگراممىا ، تېلېفون ، تېلېكس ، فاكس تەسىس قىلىپ ، باش شىركەت بىلەن ھەر ۋاقىت ئالاقە باغلاپ تۇرغان . شۇنىڭ بىلەن ئۇنىڭ ھەرقايسى شىركەتلەر ئوتتۇرىسىدىكى ئالاقىسى تېخىمۇ راۋانلاشقان .

فرىبور شىركىتى زامانىۋى ئىلغار ئالاقىلىشىش ئەسلىھەلىرىگە ئىگە بولۇپلا قالماي ، بەلكى «پەۋقۇلئاددە ماھارەت» كىمۇ ئىگە بولغان . ئۇ يۇقىرى تەمىنات بىلەن ھەرقايسى دۆلەت ئاخبارات ئىدارىسىدىن دەم ئېلىشقا چىققان خادىملارنى ئۆزىنىڭ ئۈچۈر مەركىزىگە كېلىپ خىزمەت ئىشلەشكە تەكلىپ قىلغان . بۇلارنىڭ ئىچىدە ئامېرىكا مەركىزىي ئاخبارات ئىدارىسىنىڭ دەم ئېلىشقا چىققان خادىملىرىمۇ بار . بۇ خادىملار ھەم ئۈچۈر كەسپى بىلىملىرىگە ، ھەم ئەمەلىي ئىقتىدارغا ئىگە بولۇپ ، ئۇلار شۇ جاينىڭ ئەھۋالىنى ناھايىتى پىششىق بىلىدۇ . بۇ خادىملار تەمىنلىگەن ئۈچۈر ياكى ئىگىلىگەن ئاخباراتلار فرىبورنىڭ تەدبىر بەلگىلىشىدە ئىنتايىن يۇقىرى پايدىلىنىش قىممىتىگە ئىگە .

مەسىلەن، مەلۇم دۆلەتنىڭ مەلۇم رايونىدا ئاپەت يۈز بەرگەن بولسا، بۇ ئۇچۇر فىربورنىڭ قولىغا ئۆتكەندىن كېيىن، ئۇ ئۆزىنىڭ ئالاقىدار شۆبە شىركەتلىرىگە ئاشلىقتىن مول ھوسۇل ئالغان دۆلەت ياكى رايونلاردىن مال مەنبەسىنى تەشكىللەش توغرۇلۇق بۇيرۇق قىلىپ، ئاندىن ئۇنى ئاپەت بولغان رايونغا سېتىپ بېرىپ، ئارىدىن يۇقىرى پايدا ئالغان. يەنە مەسىلەن، 1973 - يىلى 6 - ئايدا فىربورنىڭ ئۇچۇر ئاخبارات خادىملىرى سابىق سوۋېت ئىتتىپاقىنىڭ رەئىسى برېژنېۋنىڭ ئامېرىكىنى زىيارەت قىلىش توغرىسىدىكى ئاخباراتىنى قولىغا چۈشۈرگەندىن كېيىن، بىر ئادەم ئالدىنئالا ئايروپىلان بىلەن ئوتتۇرا يەر دېڭىزىغا ئۇچۇپ بېرىپ، سابىق سوۋېت ئىتتىپاقىنىڭ ئۇرۇق - دان ئىمپورت - ئېكسپورت ئىدارىسىنىڭ باشلىقى بىلەن ئوتتۇرا يەر دېڭىزىدىكى بىر پاراخوتتا سودا توغرۇلۇق سۆھبەتلىشىپ، ئاخىر نەچچە يۈز مىليون توننا ئاشلىق ئالماشتۇرۇشقا كېلىشىپ، ئارىدىن غايەت زور پايدا ئالغان.

5. خەتەر ئىچىدىن نىجاتلىق ئىزدەش

ھايانكەش دېگەن بۇ نامنى يەھۇدىي سودىگەرلىرى تارىختىن بېرى بىر خىل يۈك سۈپىتىدە كۆتۈرۈپ كېلىۋاتىدۇ. مەيلى غەربتە ياكى شەرقتە بولسۇن، خېلى ئۇزۇن بىر مەزگىلگىچە «ھايانكەش» دېگەن بۇ سۆز بىكاردىن - بىكارلا مەلۇم كەمسىتىش مەنىلىرىنى ئىپادىلەپ كەلدى، ئەمما ھازىر دەۋر ئوخشىمايدۇ. ئىقتىسادشۇناسلار «ھايانكەش» دېگەن سۆزنىڭ ئورنىغا ئۇنىڭغا ناھايىتى يېقىن كېلىدىغان چىرايلىق نامنى بېرىپ، «خەۋپ - خەتەر ئىشلىرىنى باشقۇرۇش» دەپ ئاتىدى. بۇ نامنىڭ ئۆزگىرىشىگە ئەگىشىپ يەھۇدىي سودىگەرلىرىمۇ ئەسلىدىكى «ھايانكەش» دېگەن سۆزنى «خەۋپ - خەتەر ئىشلىرىنى باشقۇرغۇچى» دېگەنگە ئۆزگەرتتى.

شۇنداق، ناھايىتى ئۇزاق ۋاقىتلار مابەينىدە يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ تىجارەت قىلىش ئۇچۇن «خەۋپ - خەتەر ئىشلىرىنى باشقۇرۇپ»لا قالماي، ھەتتا ئۆزلىرىنىڭ مەۋجۇت بولۇپ تۇرۇشى ئۈچۈنمۇ ناھايىتى كۈچلۈك «خەۋپ - خەتەر ئىشلىرىنى باشقۇرۇش» ئېڭىنى ھازىرلىشىغا توغرا كەلدى. يەھۇدىي سودىگەرلىرى «قوغلاش بۇيرۇقى»دەك يامان قىسمەتنىڭ يېتىپ كېلىشىنى ساقلاپ ئولتۇرمايدۇ ھەم ھەرگىز تەييارلىقسىز ھالەتتە تۇرمايدۇ، بەلكى ھەر قېتىم «راۋاقنى قاپلاپ بوران، يامغۇر شەپىسى كەلگەن»دە، ئۇلار «يامغۇر شەپىسى» زادى بارمۇ - يوق، ئەگەر بولسا ئۇنىڭ كۈچلۈك - ئاجىزلىق دەرىجىسى قانچىلىك دېگەنلەرنى توغرا ئىگىلەيدۇ. بۇ خىل مۇناسىۋەتنىڭ مەۋجۇت بولۇپ تۇرۇش ماھارىتىنى ياخشى ئىگىلىگەندىلا، ئۇنى سودا - تىجارەتكە بىمالال تەتبىقلىغىلى بولىدۇ. نۇرغۇن ۋاقىتلاردا يەھۇدىي سودىگەرلىرى ھەقىقەتەن مۇشۇ خىل «خەۋپ - خەتەر» پۇرسىتىدىن پايدىلىنىپ بېيىپ كېتىدۇ. بۇ يەردە مەن جۇڭگونىڭ شاڭخەي شەھىرىدىكى يەھۇدىي باي خاردوئون ئۈستىدە توختىلىمەن. چۈنكى، ئۇنىڭ ئىككى قېتىملىق «خەۋپ - خەتەر ئىشلىرىنى باشقۇرۇشى» ھەقىقەتەن ناھايىتى سەۋىيىلىك ھەم ناھايىتى يۇقىرى ئۈنۈملۈك بولغان. بۇ كۆپچىلىكنىڭ پايدىلىنىشىغا ئەرزىيدۇ.

خاردوئون بىرى يەر، يەنە بىرى، خام ئەپيۇن سودىسىغا تايىنىپ بېيىغان. يەر ۋە خام ئەپيۇن كونا جۇڭگودا پايدىسى ئىنتايىن مول ئىككى چوڭ تاۋار ئىدى. خام ئەپيۇننىڭ پايدىسى نورمال ئەھۋالدا %39 ئەتراپىدا بولسا، ئەمما يەرنىڭ پايدىسى بۇنىڭدىنمۇ يۇقىرى ئىدى. 1865 - يىلىدىن 1933 - يىلىغىچە ئوتتۇرا ھېسابتا 2.579 ھەسسە ئاشقان. ئەينى ۋاقىتتا جۇڭگودا بۇ ئىككى خىل تىجارەتنى قىلىدىغان چەت ئەللىك سودىگەرلەر سان - ساناقسىز ئىدى. ئەمما، خاردوئونغا ئوخشاش ياڭتۆشلەر ئىچىدە مىليونېرغا ئايلانغانلاردىن، يەنى شاڭخەيدىكى يەھۇدىيلار ئىچىدە

ئەقىللىقراقىدىن پەقەت شۇلا بار ئىدى . بۇ ئۇنىڭ ھايانكەشلىك ، خەۋپ - خەتەر ئىشلىرىنى باشقۇرۇشقا ماھىرلىقىدىن بولغان .

1883 - يىلى جۇڭگو - فرانسىيە ئۇرۇشى ئومۇمىيۈزلۈك پارتلىغاندىن كېيىن ، فرانسىيە ئارمىيىسى دېڭىز - قۇرۇقلۇق ئىككى يولغا بۆلۈنۈپ جۇڭگوغا ھۇجۇم قىلىدۇ . بۇ خىل ئەھۋالدا شاڭخەي كونسېسسىيىسى ، بولۇپمۇ فرانسىيە كونسېسسىيىسىنىڭ ئىچكى قىسمىدىكى چەت ئەللىك مۇھاجىرلار ئىنتايىن ئالاقزادە بولۇپ بىر - بىرلەپ چەتكە قاچىدۇ . چەت ئەل بانكىسىنىڭ خوجايىنى شاسۇن بۇ قالايمىقانچىلىقتىن پۇتى كۆيگەن توخۇدەك بىر مەھەل نېمە قىلارنى بىلمەي قالىدۇ . خاردوئون بۇ چاغدا بۇ چەت ئەل بانكىسىنىڭ ئۆي - زېمىن باشقۇرغۇچىسى ئىدى ، ئۇ بۇ ئەھۋالنى كۆرۈپ خوجايىنغا تەدبىر كۆرسىتىدۇ . خاردوئون جىددىي ۋەزىيەتنىڭ قانچىلىك ئۇزۇن داۋاملىشىشىدىن قەتئىينەزەر ، شاڭخەي شەھىرى ناھايىتى تېزلا گۈللىنىش پۇرسىتىگە ئېرىشىدۇ ، دېگەننى ئوتتۇرىغا قويىدۇ . ئۇ ھازىر كىشىلەرنىڭ كۆڭلى داۋالغۇپ تۇرغاچقا ، يەرنىڭ باھاسى شىددەت بىلەن چۈشۈپ كەتتى ، ھازىر يەر سېتىۋېلىشنىڭ ئەڭ ياخشى پۇرسىتى ، دەپ خوجايىنغا كۆپلەپ يەر سېتىۋېلىپ ، كۆپلەپ ئۆي سېلىش توغرۇلۇق تەكلىپ بېرىدۇ . خوجايىن تۇرۇپ سەل ئارىسالدى بولۇپ قالىدۇ ، ئەمما يەنىلا خاردوئوننىڭ پىكرىنى ئېلىپ شۇ بويىچە ئىش قىلىدۇ .

ئۇزاق ئۆتمەي جۇڭگو - فرانسىيە ئۇرۇشى ئاخىرلىشىدۇ . فرانسىيە مۇستەملىكە كۈچلىرى جۇڭگو زېمىنىغا يەنىمۇ سىڭىپ كىرىدۇ . ئىلگىرى كونسېسسىيىدىن چېكىنىپ چىقىپ كەتكەن كىشىلەر يېڭىۋاشتىن قايتىپ كېلىدۇ . ئۇنىڭ ئۈستىگە جېجياڭ ، فۇجيەن قاتارلىق جايلاردىن نۇرغۇن كىشىلەر شاڭخەيگە كۆچۈپ كېلىپ كونسېسسىيىگە كىرىدۇ . شۇنىڭ بىلەن ئۆي - زېمىننىڭ باھاسى ئۇچقاندەك ئۆرلەپ كېتىدۇ . شاسۇن چەت ئەل بانكىسى قىسقىغىنە ۋاقىت ئىچىدىلا ئۆي - زېمىن سودىسىدىن 5 مىليوندىن

ئارتۇق كۈمۈش پۇلغا ئېرىشىدۇ . خاردوئون ئۆزىمۇ بۇ مەزگىلدە تۆۋەن باھادا سېتىۋالغان يەر - زېمىندىن غايەت زور پايدا ئېلىپ ، بىر ئۆرۈلۈپلا مىليونېرغا ئايلىنىپ قالىدۇ .

1908 - يىلى خاردوئوننىڭ ئەپيۈن سودىسى مۇنداق بىر قېتىملىق ھايانكەشلىك پۇرسىتىگە دۇچ كېلىدۇ . شۇ يىلى 1 - ئاينىڭ 1 - كۈنى ئەنگلىيە ھۆكۈمىتى چىڭ سۇلالىسى ھۆكۈمىتى بىلەن تاشقى ئىشلار جەھەتتە ئەپيۈن يۆتكەشنى چەكلەش توغرۇلۇق بىر تۈرلۈك كېلىشىم ئىمزالايدۇ . شۇنىڭ بىلەن چىڭ سۇلالىسى ھۆكۈمىتى مەملىكەت ئىچىدە ئەپيۈننى چەكلەش بۇيرۇقىنى قاتتىق يولغا قويىدۇ ، شۇنىڭ بىلەن بىرمەھەل ئەپيۈن چەكلەش ھەرىكىتى يۇقىرى دولقۇنغا كۆتۈرۈلىدۇ .

بۇنداق ۋەزىيەتتە شاڭخەيدىكى بىرمۇنچە ئەپيۈن سودىگەرلىرى ئۆزلىرىنىڭ باشقا تىجارەتلىرىدىن قاتتىق قايغۇرۇپ ، بىر - بىرلەپ ئەپيۈندىن ۋاز كېچىدۇ . شۇنىڭ بىلەن ئەپيۈننىڭ باھاسى بىراقلا چۈشۈپ كېتىدۇ . ئەمما ، خاردوئون بۇ چاغدا ئەپيۈن چەكلەش بۇيرۇقىغا پەرۋا قىلماي ، ئۆزىنىڭ 100 ساندۇقتىن ئارتۇق (10 مىڭ جىڭدىن ئارتۇق) ئەپيۈننى بېسىپ قويىدۇ ، ئۇنىڭدىن باشقا يەنە مۇئامىلىدارلارنىڭ ئۆزىنىڭ بانكىسىغا ئامانەت قويغان 1 مىليون سەردىن ئارتۇق كۈمۈش پۇلىنىڭ ھەممىسىگە تۆۋەن باھادا ئەپيۈن سېتىۋالىدۇ .

ئۇزۇن ئۆتمەي چىڭ سۇلالىسىنىڭ ئەپيۈن چەكلەش بۇيرۇقى كۈچلۈك كاشىلا ئاستىدا قۇرۇق شوئارغا ئايلىنىپ قالىدۇ . داغدۇغىلىق چەكلەش ھەرىكىتى بېشى بار ، ئاخىرى يوق بولۇپ يېرىم يولدا توختاپ قالىدۇ . كونسېسسىيىدىكى ئەپيۈننى جىددىي كۆپەيتىشكە توغرا كېلىدۇ . باھامۇ بىر يولىلا ئۆسۈپ كېتىدۇ . ئەڭ تېز سېتىلىدىغان ھىندىستان ئەپيۈنىنىڭ باھاسى ئالتۇننىڭ باھاسى بىلەن باراۋەر بولۇپ قالىدۇ . پەقەت مۇشۇ بىر قېتىمدىلا خاردوئون ئەپيۈندىن نەچچە مىليون سەر كۈمۈش پايدا ئالىدۇ .

خاردوئون ئىككى قېتىم ھايانكەشلىك قىلىپ مۇۋەپپەقىيەت

قازىنىشتا، ئاساسەن ئۆزىنىڭ سىياسىي ھوشيارلىقىغا تايانغان، ئۇ ئەينى ۋاقىتتىكى خەلقئارا سىياسىي ئەندىزىدە چىڭ سۇلالىسى ھۆكۈمىتىنىڭ قولىدىن ھېچقانچە ئىش كەلمەيدىغانلىقىنى بىلىپ، باشقىلار ۋەزىيەتنى كۆرۈپ يېتەلمىگەندە ئۇ كۆرۈپ يېتىپ، پۇرسەتنى چىڭ تۇتۇپ تۆۋەن باھادا كۆپلەپ ئەپيۇن كىرگۈزۈپ، غايەت زور پايدا ئالغان.

بۇنىڭدىن سىرت، يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ سودا - تىجارەت قىلغاندىكى جانلىق ھەم ئۇمىدۋارلىق پوزىتسىيىسىمۇ ناھايىتى چوڭ رول ئوينىغان. يەھۇدىيلار بېشىدىن ناھايىتى ئېغىر كۈنلەرنى ئۆتكۈزگەن بولسىمۇ، ئەمما ئۇلار شەيئىلەرنىڭ تەرەققىيات يۈزلىنىشىگە دائىم ئۇمىدۋار پوزىتسىيە تۇتۇپ، مۇناسىپ ھەرىكەت قىلىپ كەلدى. ئەمەلىيەتتە، مەيلى سودا - تىجارەتتە بولسۇن ياكى باشقا ئىشلاردا بولسۇن، ئۇمىدۋار كىشىلەرگە پۇرسەت ھامان كۆپرەك نېسىپ بولىدۇ. چۈنكى، ئۇمىدۋار يۈرگەندە كەيپىياتمۇ ياخشى بولىدۇ، كاللىمۇ سەزگۈرلىشىپ كېتىدۇ.

يەھۇدىي سودىگەرلىرى تەۋەككۈلچىلىكنى ياخشى كۆرىدۇ ھەم دائىم غەلىبە قىلىدۇ. مۇۋەپپەقىيەت — تەۋەككۈلچىلىكتىكى يىراقنى كۆرەرلىك بىلەن تەدبىردىن كېلىدۇ، ئۇ بەزىدە ئامەتكىمۇ باغلىق. يۇقىرىقىلاردىن باشقا، كىيىم - كېچەك تىجارىتى بىلەن شۇغۇللىنىدىغان بىر يەھۇدىي شىركىتى بار. بۇ دەل لىۋاي .شتىلويس شىركىتىدۇر. بۇ شىركەت ئامەتكە تايىنىپ جىنس (پادىچىلار كىيىمى) ئىشتىنىدىن ئىبارەت بىر مەيدان ئىنقىلاب ئېلىپ بارغان.

«لىۋاي .شتىلويس» دېگەن بۇ ئىسىم ئەنگلىيە لۇغىتىگە كىرگۈزۈلگەن، شىركەتنىڭ مەھسۇلاتى خەلقئارادا كۈنسېرى مودا بولغان، شۇنىڭ بىلەن شىركەتمۇ ئاجايىپ - غارايىپ رىۋايەت تۈسىنى ئالغان.

شىركەتنىڭ ئىجادچىسى لىۋاي .شتىلويس ئەسلىدە كىيىم - كېچەك سودىگىرى بولمىسىمۇ، ئەمما كىيىم - كېچەك كەسپىنى

تارىختىن بۇيان يەھۇدىيلار ئىگىلەپ كەلگەن. لىۋاي .شتىلويس 19 - ئەسىرنىڭ 50 - يىللىرىدا ياشىغان. ئەينى ۋاقىتتا ئامېرىكىنىڭ كالىفورنىيە شتاتى ئەتراپىدا بىر قېتىملىق ئالتۇن چايقاش قىزغىنلىقى كۆتۈرۈلىدۇ. لىۋاي .شتىلويس كالىفورنىيە شتاتىغا بارغاندا بىر توپ رەخت ئېلىۋېلىپ، چېدىر تىكىدىغان بىر سودىگەرگە سېتىپ ئازىدىن پايدا ئالماقچى بولىدۇ. ئەمما ئۇ، ئۇ يەرگە بارغاندىن كېيىن كىشىلەرنىڭ چېدىرغا ئەمەس، بەلكى ناھايىتى پۇختا، چىداملىق ئىشتانغا ئېھتىياجلىق ئىكەنلىكىنى چۈشىنىدۇ. چۈنكى، ئۇ يەردىكى كىشىلەر كۈن بويى لاي ۋە سۇ بىلەن ھەپىلەشكەچكە، بۇنىڭغا ئادەتتىكى ئىشتان چىدىمايتتى. شۇنىڭ بىلەن بۇ قىيپاش گۈللۈك رەختلەردىن لىۋاي .شتىلويسنىڭ تۇنجى جىنس پادىچىلار ئىشتىنى دۇنياغا كېلىدۇ. 10 يىلدىن بۇيان ئۇ يەنە ئىشتاننىڭ يانچۇقىغا مىستىن تۈگمە قاداپ، يانچۇقنىڭ چىدامچانلىقىنى ئاشۇرىدۇ. كېيىن لىۋاي .شتىلويس بۇ خىل يېڭى ئىشتاننى تۈركۈم - تۈركۈملەپ ئىشلەپ چىقىرىدۇ. جىنس پادىچىلار كىيىمى، سان - ساناقسىز كىيىم - كېچەكلەر بىلەن رىقابەتلەشكەن بولسىمۇ، لىۋاي .شتىلويسنىڭ كارخانىسى يالغۇز ئالدىنقى قاتارنى ئىگىلەيدۇ. ھەر يىلى 3 مىليون دانە ئەتراپىدا سېتىلىپ، تىجارەت سوممىسى 50 مىليون دوللارغا يېتىدۇ.

لىۋاي .شتىلويس بويتاق بولۇپ، 1902 - يىلى 72 يېشىدا ئالەمدىن ئۆتىدۇ. كېيىن ئۇنىڭ شىركىتىگە سىڭلىسىنىڭ تۆت ئوغلى ۋارىسلىق قىلىپ باشقۇرىدۇ. 1971 - يىلىغا كەلگەندە بۇ شىركەت ئاممىۋى تىجارەت شىركىتىگە ئايلىنىدۇ، شىركەتنىڭ تىجارىتىنى ئۇلارنىڭ ئەۋلادلىرى داۋاملاشتۇرىدۇ. شىركەت داۋاملىق تەرەققىي قىلىپ، كەسىپ دائىرىسىمۇ ئۈزلۈكسىز كېڭىيىدۇ. دەسلەپتە پايپاق، لۆڭگە، يوتقان تېشى، كىرلىك ۋە ئىچ كىيىم تىجارىتىنى قىلىدۇ. ئىككىنچى دۇنيا ئۇرۇشى ئاخىرلاشقاندىن كېيىن، بۇ تاۋارلارنىڭ تىجارەت سوممىسى ئومۇمىي تىجارەت سوممىسىنىڭ يېرىمىنى ئىگىلەيدۇ. كېيىن ئۇلار

يارلىق مەبلەغنى جىنس ماركىلىق ئىشتان ئىشلەپ چىقىرىشقا سەرپ قىلىدۇ ھەم بۇ جەھەتتە پاتېنتقا ئېرىشىدۇ.

لىۋاي . شتلويىس خاس بىر غايىۋىزمچى ئەمەس. ئۇ مەقسەتلىك ھالدا كۆپچىلىكنىڭ قىزىقىشىنى قوزغاش ياكى كىيىنىش ئادىتىنى ئۆزگەرتمەكچى بولغانمۇ ئەمەس ھەمدە بۇ ئىشلار بىر مەيدان ئىجتىمائىي ئىنقىلاب قوزغار دەپمۇ ئويلىمىغان. ئۇ پەقەت بىر تۈرلۈك تىجارەت تەدبىرىنى ئوتتۇرىغا قويغان. تېخىمۇ ئېنىقراق ئېيتساق، ئۇ پەقەت ئۇتتۇش - ئۇتتۇرۇشتىن قەتئىينەزەر، دەتتىكام دەپلا دو تىككەن، نەتىجىدە تەلىيى ئوڭدىن كېلىپ، ئۇ يېڭىپ زور مۇۋەپپەقىيەت قازانغان.

يېڭى رەخت بىلەن ئىشلەپ چىقىرىلغان جىنس پادىچىلار ئىشتىنى ئادەمنىڭ بەدەن شەكلىنى تېخىمۇ نامايان قىلىپ، كىشىگە ياشلىق ۋە جاسارەت بېغىشلايتتى. ئۇ بازارغا سېلىنىپلا ناھايىتى قارشى ئېلىنىشقا ئېرىشتى. 50 - يىللارنى باشتىن كەچۈرۈپ، 60 - يىللارنىڭ ئاخىرىغا كەلگەندە چوڭ كەسپىي ساھەگە ئايلاندى. بىرىنچىدىن، ئىككىنچى دۇنيا ئۇرۇشى ئاخىرلاشقاندىن كېيىن، 60 - يىللاردا ئامېرىكىدا تۇغۇلغان بىر ئەۋلاد ياشلار جەمئىيەتكە قەدەم قويدى. بۇ ئەۋلاد «بوۋاق بومبىلار» دەپ ئاتالدى، يەنى باللارنىڭ شىددەت بىلەن تۇغۇلۇشى بىر مەھەل ئامېرىكا جەمئىيىتىگە ياشلىق مەدەنىيەت جاسارىتى بېغىشلىدى، ئۇلار ئىستېمال بازىرىنىڭ ئاۋانگارتلىرىدىن بولۇپ قالدى. ئادەمنىڭ ياشلىق جاسارىتىنى ئۇرغۇتىدىغان جىنس پادىچىلار ئىشتىنى تەبىئىي ھالدا بازارغا مايىل بولۇپ كەتتى. ئىككىنچىدىن، 60 - يىللار دەل خائىنلىق دەۋرى بولغاچقا، ئەنئەنىۋى قائىدە ۋە قىممەت قارىشى گۇمان، زەربىگە ۋە چەتكە قېقىلىشقا ئۇچرىدى. مانا مۇشۇنداق ئەۋزەل شارائىتتا جىنس پادىچىلار ئىشتىنى ھېچقانداق چەكلىمىگە ئۇچرىماسلىقتەك ئەڭ روشەن ئالاھىدىلىكى بىلەن دەۋر ئېقىمىنى ئەڭ كۈچلۈك نامايان قىلىدىغان كىيىمگە ئايلاندى.

يەھۇدىيلارنىڭ ئۇچۇرغا ناھايىتى ئەھمىيەت بېرىدىغانلىقىنى ھەممە ئادەم بىلىدۇ، ئەمما ئۇلار سانلىق ئۇچۇرغا تېخىمۇ ئەھمىيەت بېرىدۇ. ئادەتتە ياۋروپا ۋە ئامېرىكىدىكى بىرمۇنچە كارخانىچىلار ئاددىي قوشۇش - ئېلىشتەك ھېساب ئىشلىرىدىمۇ يانچۇقىدىن ھېسابلاش ماشىنىسىنى ئېلىپ ھېسابلاپ كۆرۈپ باقىدۇ. ئەمما، يەھۇدىيلار ئۇنداق ئەمەس، ئۇلار كۆڭلىدە ھېسابلاشقا ئىنتايىن ئۇستا، بەزىدە ھەتتا كۆڭلىدە ھېسابلاش ماشىنىسىدىنمۇ تېز ھېسابلاپ چىقىدۇ.

كۆڭلىدە ھېسابلاش ماھارىتى يەھۇدىي تىجارەتچىلىرىنىڭ تىجارەتكە ھۆكۈم قىلىشتىكى ئىلمىي ئۇسۇلىغا ۋە باشقىلار بىلەن سۆھبەت ئۆتكۈزۈشتىكى ئاقىلانە چارىگە ئايلانغان. ئۇلارنىڭ بۇ خىل كۆڭلىدە ھېسابلاش ماھارىتى تۇغما بولماي، بەلكى بۇنى ئۇلار ئۇزۇن مەزگىللىك تىجارەت ئەمەلىيىتىدە چېنىقتۇرۇپ يېتىشتۈرگەن.

6. بىر چالمىدا ئىككى پاختەكنى سوقۇش

تىجارەت پىلانىنىڭ مۇۋاپىق ياكى مۇۋاپىق ئەمەسلىكىگە ھۆكۈم قىلىشتا، ئوخشاش سېلىنمىنىڭ قانچىلىك مەھسۇلات بەرگەنلىكىگە قاراش كېرەك. بۇ جەھەتتە ئەقىللىق يەھۇدىي سودىگەرلىرى يۇقىرى مەھسۇلات ئېلىشنى قوغلىشىپلا قالماي، بىر قېتىملىق سېلىنما ياكى بىر تۈرلۈك سېلىنما ئارقىلىق كۆپ قېتىم ياكى كۆپ تۈرلۈك مەھسۇلات ئېلىشنى قوغلىشىپ، مەھسۇلات مىقدارىنى تېخىمۇ ئاشۇرۇشنى ئۈمىد قىلىدۇ. يەھۇدىيلارنىڭ تىجارەت پائالىيىتىدە بۇنداق پىلان توغرۇلۇق ناھايىتى نۇرغۇن مىساللارنى كەلتۈرۈشكە بولىدۇ. بىز يەنىلا تۆۋەندىكى يەھۇدىيلارنىڭ لەتىپىسىدىن يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ ئۇسۇلىغا نەزەر سېلىپ باقايلى:

مۇسا ئامېرىكىنىڭ شەرقىي قىسمىدىكى بىر كىچىك بازاردىكى

كىيىم ـ كېچەك دۇكىنىنىڭ خوجايىنى . بىر كۈنى بىر توپ باللار ئۇنىڭ دۇكىنىنىڭ ئالدىغا توپلىشىپ ئويناغاچ ، ئۇنى :

— يەھۇدىي ئالۋاستى . . . يەھۇدىي ئالۋاستى . . . — دەپ تىللاپتۇ .

كەچقۇرۇن دۇكاننى تاقاشنىڭ ئالدىدا مۇسا ھەربىر بالىغا 25 سېنتتىن پۇل بېرىپ ، ئۇلارغا رەھمەت ئېيتىپتۇ .

ئىككىنچى كۈنى يەنە بىر توپ باللار يېتىپ كەپتۇ . ئۇلار ئويناغاچ ، ئۇنى يەنە :

— يەھۇدىي ئالۋاستى ، — دەپ تىللاپتۇ .

كەچقۇرۇن بولغاندا مۇسا يەنە ھەربىر بالىغا 15 سېنتتىن پۇل تارقىتىپ ، ئوخشاشلا ئۇلارغا رەھمەت ئېيتىپتۇ .

ئۈچىنچى كۈنى باللار يەنە چۇرقىرىشىپ يېتىپ كېلىپ ئاغزى ـ ئاغزىغا تەگمەي :

— يەھۇدىي ئالۋاستى ، — دەپ تىللاپتۇ .

كەچقۇرۇن بولغاندا مۇسا ئۇلارنىڭ ھەربىرىگە پەقەت 10 سېنتتىنلا پۇل بېرىپتۇ . باللارنىڭ چىرايىدا نارازىلىق ئەكس ئېتىپتۇيۇ ، ئەمما بەرگەن پۇلىنى ئاپتۇ .

تۆتىنچى كۈنى بۇ بىر توپ باللار يەنە چۇرقىرىشىپ يېتىپ كەپتۇ ، ئەمما كەچقۇرۇن بولغاندا مۇسا ئالىقىنىنى ئېچىپ ، ئەمدى پۇل يوق ، دەپتۇ .

باللار بۇنىڭ زادى نېمە ئىش ئىكەنلىكىنى چۈشىنەلمەي :

— تاغا ، نېمە ئۈچۈن بىزگە پۇل بەرمەيدىغان بولۇپ قالدىڭىز ؟ — دەپ سوراپتۇ .

— مېنى تەشۋىق قىلغانلىقىڭلار ئۈچۈن سىلەرگە كۆپ رەھمەت ، مانا بۈگۈن كۆزلىگەن مەقسىتىمگە يەتتىم ، — دەپ جاۋاب بېرىپتۇ مۇسا .

«كۆزلىگەن مەقسىتىمگە يەتتىم» دېگەنلىك ، زادى قانداق مەقسەتكە يەتكەنلىكىنى كۆرسىتىدۇ ؟ ئىنچىكە كۆزەتسەك ، كەم دېگەندە مۇنداق ئىككى تۈرلۈك مەقسەت بار .

بىرىنچى مەقسەت ، كىچىك كىيىم ـ كېچەك دۇكىنىنى ئېلان قىلىشقا ياردەملىشىش . ئامېرىكىدا كىيىم ـ كېچەك ساھەسى يەھۇدىيلارنىڭ ساھەسى ھېسابلىنىدۇ . يېقىنقى يىللاردىن بۇيان شەرقنىڭ كىيىم ـ كېچەكلىرى ئامېرىكىغا كىرىشتىن ئىلگىرى ، ئەرلەرنىڭ 85% ، ئاياللارنىڭ 95% كىيىم ـ كېچىكى يەھۇدىيلارنىڭ كىيىم ـ كېچەك زاۋۇتىدا ئىشلەپ چىقىرىلىپ سېتىلاتتى . بۇ خىل ئەندىزىنىڭ شەكىللىنىشى ئامېرىكىلىقلارنىڭ يەنىلا يەھۇدىيلار لايىھىلىگەن كىيىم ـ كېچەكلەرنى ياخشى كۆرىدىغانلىقىنى چۈشەندۈرىدۇ . كىيىم ـ كېچەكتە «يەھۇدىيلارنىڭ ئىشلەپ چىقىرىشى»نى چاقىرىق قىلىشقا بولىدۇ . شۇڭا ، باللار «يەھۇدىيلارغا قارشى تۇرۇش نامايىشى»نى قانچە كۈچەپ قىلسا ، «يەھۇدىي كىيىم ـ كېچەك دۇكىنى»نىڭ نامىمۇ شۇنچە يىراق ـ يىراقلارغا تارقىلىدۇ .

ئىككىنچى مەقسەت ، باللارنىڭ يەھۇدىيلارغا قارشى تۇرۇش پوزىتسىيىسىنى بۇزۇشقا ياردەملەشكەن . باللار دەسلەپتە دۇكاننىڭ ئالدىغا چۇرقىرىشىپ كېلىپ ، ئۆزلىرىنىڭ نېمە ئۈچۈن يەھۇدىيلارنى تىللايدىغانلىقىنى بىلمەيدۇ ، بۇ خىل بىر تەرەپلىمە قاراش روشەنكى ئىجتىمائىي بۇلغىنىشنىڭ نەتىجىسى . باللارنىڭ بۇ خىل ھەرىكىتىگە قوپاللىق قىلىشقا بولمايدۇ . ئۇلارنى تىللىسا ، قورقۇتسا ، ئۇلارنىڭ قىزىقىشىنى تېخىمۇ قوزغاپ قويىدۇ . ئەگەر ئۇلارغا زورلۇق كۈچ ئىشلەتسە ، يەھۇدىيلارغا قارشى تۇرۇش توپىلىڭىنى كەلتۈرۈپ چىقىرىشى مۇمكىن . ئۇرماي ، تىللىماي ، ئەكسىچە ئۇلارغا پۇل بېرىش ئارقىلىق ، ئۇلارنىڭ يەھۇدىيلارغا قارشى تۇرۇشتىكى خاتا ئويىنى يەھۇدىيلارغا ئىشلەپ پۇل تېپىشقا ئۆزگەرتكەن ، شۇڭا بۇ باللار «يەھۇدىي ئالۋاستى» دېگەندىن «تاغا» دېگۈچە بولغان ئارىلىقتا ئۆزلىرىنىڭ نېمە ئۈچۈن تىللىغانلىقىدەك ئوينىشىش خاراكتېرىنى پۈتۈنلەي ئۇنتۇپ كەتكەن . «پۇل بەرمىسە ئىشلىمەيمىز !» دېگەنگە ئوخشاش بۇ خىل غەرەز ئۇقتۇرغىلى بولمايدىغان يەھۇدىيلارغا تاقابىل تۇرۇشتىمۇ

ئارتۇق ئۇنۇم بارمۇ ؟

يەھۇدىي سودىگەرلىرى بۇنىڭغا ئوخشاش «سىياسىي ۋەقەلەر» گە تاقابىل تۇرغاندا ئەپچىل ئۇسۇللار بىلەن بىر چالمىدا ئىككى پاختەكنى سوقۇشتەك ئۇنۇمگە ئېرىشىدۇ. سودا - تىجارەت قىلغاندىمۇ ئېخمۇ كۆڭۈلدىكىدەك قىلىدۇ.

مەشھۇر يەھۇدىي بانكىسىنىڭ رايمان قېرىنداشلار شىركىتى 150 يىللىق تارىخقا ئىگە كونا شىركەتتۇر. 20 - يىللارنىڭ ئاخىرقى مەزگىللىرىدە، يىللىق پايدىسى 35 مىليون ئامېرىكا دوللىرىدىن ئېشىپ كەتكەن. ئۇنىڭ ئاتا - بوۋىلىرى ئەسلىدە يايمىچى ئىدى.

1844 - يىلى گېرمانىيىنىڭ ۋوزربۇرگتىكى بىر ئادەتتىكى يايمىچىنىڭ ئوغلى بولغان ھېنرى. رايمان ئامېرىكىغا كەلگەن. ئۇ بۇ جەمەتنىڭ ئامېرىكىغا كەلگەن تۇنجى ئەۋلادى ھېسابلىنىدۇ. ھېنرى ئىككى ئىنىسى ئېماتۇئېل ۋە مېيېر بىلەن ئامېرىكىنىڭ ئالاباما دېگەن يېرىگە كېلىپ ئولتۇراقلىشىپ ملىچمال دۇكىنى ئاچقان.

بۇ جاي ئەسلىدە بىر پاختا ئىشلەپ چىقىرىش رايونى بولۇپ، دېھقانلارنىڭ قولىدا پاختا كۆپ بولغان بىلەن نەق پۇل كەمچىل ئىدى. شۇڭا، پاختا بىلەن كۈندىلىك تۇرمۇشتا ئىشلىتىلىدىغان ملىچماللارنى ئالماشتۇرۇشقا توغرا كېلەتتى. رايمان ئاكا - ئۇكا قېرىنداشلار باشقا ملىچمال سودىگەرلىرىگە ئوخشىمايتتى. ئۇلار بۇ خىل ئالماشتۇرۇش ئۇسۇلىغا ئىنتايىن قىزىقاتتى. ئۇلار دېھقانلارنىڭ پاختىنى پۇلغا ئالماشتۇرۇپ، «ماددىنى ماددىغا ئالماشتۇرۇش» تەك ئادىتىنى ئەسلىگە كەلتۈرۈشكە ئىلھام بېرىدۇ. بۇ ئۇسۇل مۇنداق قارىماققا يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ «نەق پۇل بىرىنچى» دېگەن پرىنسىپىغا ئۇيغۇن كەلمەيدىغاندەك قىلىسىمۇ، ئەمما رايمان ئاكا - ئۇكا قېرىنداشلارنىڭ كۆڭلىدىكى سانى ناھايىتى ئېنىق : پاختا ئارقىلىق ئۆزئارا ئالماشتۇرۇشتەك سېتىش - سېتىۋېلىش شەكلى بىر مەھەل يانچۇقىدا نەق پۇل

بولمىغان خېرىدارلارنى جەلپ قىلىپ، ماددا بىلەن ماددىنى ئالماشتۇرۇش تەشەببۇسكارلىق ئورنىغا ئۆتكەن ئەھۋالدا، پاختىنىڭ ئالماشتۇرۇش باھاسىنى كونترول قىلىشقا پايدىلىق؛ ئۇنىڭدىن باشقا، كۈندىلىك تۇرمۇشتا ئىشلىتىلىدىغان ملىچماللارنى تىجارەت قىلىشتا ئەسلىدە مال كىرگۈزۈشكە توغرا كېلىدۇ. ھازىر مال كىرگۈزۈش پۇرسىتىدىن پايدىلىنىپ پاختىنى قايتۇرۇۋەتسە بىرمۇنچە ترانسپورت ھەققىنى تېجەپ قالغىلى بولىدۇغۇ؟ بۇ خىل تىجارەت ئۇسۇلىنى رايمان جەمەتىدىكىلەر «بىر خىل تىجارەتنىڭ ئىككى تەرىپىدىن پايدا ئېلىش» دەپ ئاتايدۇ، بۇ ئۇلارنىڭ مەڭگۈ ئۆزگەرمەيدىغان سودا - تىجارەت يولىدۇر.

شۇنداق قىلىپ، ئۇزۇنغا بارماي رايمان ئاكا - ئۇكا قېرىنداشلار ئادەتتىكى ملىچمال سودىگىرىدىن چوڭ پاختا سودىگىرىگە ئايلانغان، پاختا ئۇلارنىڭ ئاساسىي كەسپىگە ئايلىنىپ، ئۇلار 1887 - يىلى نيۇيوركنىڭ ئاكسىيە بىرژىسىدىن بىر كىشىلىك ئورۇن ئالغان. شۇنىڭدىن ئېتىبارەن بۇ ئاكا - ئۇكا قېرىنداشلار كەڭ تەرەققىيات يولىغا قەدەم قويغان.

7 . تىجارەتتە چەكلىمىگە ئۇچرىماسلىق

تاۋار سۇپىتىدىكى ماددىي بۇيۇمغا باشقىلار قوشۇمچە خۇسۇسىيەتلەرنى قوشقان بولسىمۇ، ئۇ ھەرگىز شەكىل جەھەتتىكى فورماتسىيە بويىچە مەۋجۇت بولۇپ تۇرمايدۇ. يەھۇدىي سودىگەرلىرى تاۋارنى ھەددىدىن ئارتۇق سىمۋوللۇق مەنىگە ئىگە ئەنئەنىگە ئىگە قىلمىدى.

دەل مۇشۇ نۇقتىنى ئاساس قىلغاچقا، يەھۇدىي سودىگەرلىرى سودا - تىجارەت قىلغاندا ئادەتتىكى سودىگەرلەرنىڭ دائىرىسى بىلەنلا چەكلىنىپ قالمىغان. مەسىلەن، ئۆزى قۇرغان شىركەتكە ئادەتتىكى كارخانىچىلار ئالاھىدە بىر خىل ھېسسىياتتا بولىدۇ، ئەمما يەھۇدىي سودىگەرلىرىگە نىسبەتەن ئۆزىنىڭ شىركىتىنى

سېتىۋېتىش خۇددى ئادەتتىكىدەكلا بىر ئىش ھېسابلىنىدۇ، ئۇلار پەقەت پۇل تاپالىسىلا بولدى. چۈنكى، ئۇلارنىڭ نەزىرىدە شىركەت قۇرغانلىقىنىڭ ئۆزى پۇل تېپىش دېگەنلىكتۇر. شىركەتنىڭ پۇل تېپىش مەزگىلىدىن پايدىلىنىپ تېخىمۇ كۆپ پۇل تېپىش ئۈچۈن، ئۇنى سېتىۋېتىش شىركەت قۇرۇش مەقسىتىگە خىلاپ كەلمەيدۇ. بۇ كىتابتىن بۇ جەھەتتىكى نۇرغۇن ئەمەلىي مىساللارنى تېپىشقا بولىدۇ.

ئوخشاشلا يەھۇدىي سودىگەرلىرى ھايانكەشلىك قىلغاندا، ئارىيەت ئالغان قورال ۋە ۋاستىلەرنىڭ قانداق مۇقەددەس تۇيغۇغا ئىگە بولۇشىدىن ئاغرىنمايدۇ. پەقەت پۇل تاپقىلى بولسا، قانۇنغا خىلاپ كەلمىسىلا (بۇ پۇلنىڭ «ئۆلچەملىك مۇقەددەسلىكى»گە ئېيتىلغان بىردىنبىر بىر تۇرلۇك چەكلىمە) ئەكېلىپ ئىشلىتىۋېرىدۇ، ھەددىدىن ئارتۇق ئويلىشىپ ئولتۇرمايدۇ. شۇڭا، باشقىلارنىڭ نەزىرىدە ياردەمچىسىز قالغان ئەھۋاللاردىمۇ يەھۇدىي سودىگەرلىرى ھايانكەشلىك قىلىپ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىدۇ.

دۆلەت تەۋەلىكى سودىگەرلەرگە، بولۇپمۇ خەلقئارا سودىگەرلەرگە نىسبەتەن ئىنتايىن مۇھىم. بىر دۆلەتنىڭ ئىقتىسادىي سەۋىيىسى ۋە تەرەققىيات ئەھۋالى، تاۋار ئالماشتۇرۇش، كەسپىي ئالاقە، شىركەتلەر ئارا ھەمكارلىق ۋە بىر - بىرى بىلەن بولغان ئوتتۇرىدىكى ئىناۋەت ناھايىتى چوڭ تەسىر كۆرسىتىدۇ. ئەپچىللىك بىلەن دۆلەت تەۋەلىكىدىن پايدىلىنىپ پۇل تېپىش — يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ سودا - تىجارەت بىلەن بېيىشىدىكى ئاجايىپ تەدبىرلىرىنىڭ بىرى. نۆۋەتتىكى تاۋار دۇنياسىدا ۋاقىت — تاۋاردۇر، بىلىممۇ تاۋارلىشىپ كەتتى. ئۇنداقتا دۆلەت تەۋەلىكىمۇ ئەلۋەتتە تاۋارغا ئايلىنالايدۇ، بىر خىل ئالاھىدە تاۋار بولالايدۇ. يەھۇدىيلارنىڭ نەزىرىدە ۋاقىتنى پۇلغا سېتىۋالغىلى بولىدۇ، دۆلەت تەۋەلىكىنى سېتىۋېلىش تېخىمۇ ئاسان. پەقەت پۇللا بولسا باشقا دۆلەت تەۋەلىكىنى سېتىۋالغىلى بولىدۇ. ئۇلارنىڭ دۆلەت تەۋەلىكىنى

سېتىۋېلىشتىكى مەقسىتى پۇل تېپىشقا قولايلىق يارىتىش، سودا - تىجارەت يولىدىكى توسالغۇلارنى تازىلاشتىن ئىبارەت.

يەھۇدىي سودىگەر روئىنستەن بىر تىپىك دۆلەت تەۋەلىكىگە تايىنىپ بېيىغان ئادەم. روئىنستەننىڭ دۆلەت تەۋەلىكى لىيېچتېنستېين، ئەمما ئۇ ھەرگىز لىيېچتېنستېيندا تۇغۇلغان پۇقرا ئەمەس، ئۇ بۇ دۆلەت تەۋەلىكىنى پۇلغا سېتىۋالغان. ئۇ نېمە ئۈچۈن بۇ دۆلەت تەۋەلىكىنى سېتىۋالىدۇ؟ بىز ئالدى بىلەن روئىنستەننىڭ قانداق بېيىغانلىقىغا نەزەر سېلىپ باقايلى:

روئىنستەن جەمەتى ئاۋسترىيىدىكى بىر ئېسىلزادىلەر جەمەتىدىن بولۇپ، ئەۋلادمۇئەۋلاد بىرلىيانت، زىبۇزىننەت بۇيۇملىرىنى ئىشلەپ چىقىرىش بىلەن شۇغۇللانغان. ئىككىنچى دۇنيا ئۇرۇشى ئاخىرلاشقاندىن كېيىن، ئاۋسترىيە ئىتتىپاقداش ئارمىيە تەرىپىدىن ئىشغال قىلىنىپ، سۋاروۋسكىي شىركىتى فرانسىيە ئارمىيىسى تەرىپىدىن مۇسادىرە قىلىنىشقا تاسلا قالغان. سەۋەبى ئۇرۇشتا بۇ شىركەت ناتسىست گېرمانىيىسىنىڭ مال زاكاز قىلدۇرۇش تالونىنى قوبۇل قىلىپ، گېرمانىيە ئارمىيىسى ئۈچۈن دۇربۇن قاتارلىق ھەربىي لازىمەتلىكلەرنى ئىشلەپ چىقىرىپ بەرگەن.

ئەينى ۋاقىتتا روئىنستەن ئامېرىكا تەۋەلىكىگە ئۆتكەن بولۇپ، بۇ چاغدا ئاۋسترىيىدە ئىدى. ئۇ بۇ خەۋەرنى ئاڭلاپ دەرھال سۋاروۋسكىي جەمەتى بىلەن سۆھبەت ئۆتكۈزگىلى بارىدۇ. روئىنستەن تەشەببۇسكارلىق بىلەن فرانسىيە ئارمىيىسى بىلەن ئېلىشىدىغانلىقىنى ئوتتۇرىغا قويۇپ، ئامال بار شىركەتنى فرانسىيە ئارمىيىسىگە مۇسادىرە قىلدۇرمايدىغانلىقىنى ئېيتىدۇ. ئەمما، مۇنداق شەرت قويىدۇ: ئەگەر ئېلىشىش مۇۋەپپەقىيەتلىك بولسا سۋاروۋسكىي جەمەتى چوقۇم شىركەتنىڭ سېتىش ھوقۇقىنى ئۇنىڭغا ئۆتكۈزۈپ بېرىدۇ ھەم ئۇ تۇغۇلغاندىن بۇيانقى سېتىش ئومۇمىي سوممىسىنىڭ 10% نى تاپان ھەققى ھېسابىدا ئالسا بولىدۇ.

شەك - شۈبھىسىزكى، بۇ چاغدا روئىنستەننىڭ شەرتىنى

ھەرقاتداق كىشىنىڭ قوبۇل قىلمىقى قىيىن ئىدى، ئەمما ئۇ تەمىنلىگەن ياردەم ئىنتايىن قىممەتلىك ئىدى. چۈنكى، باشقا ئامال بولمىغاچقا سۋاروۋسكىي جەمەتى ئاخىر بۇ شەرتنى قوبۇل قىلىدۇ. روئىنستەن بىلەن سۋاروۋسكىينىڭ سۆھبىتى ئاخىرلىشىپ، كېلىشىم ئىمزالىغاندىن كېيىن دەرھال فرانسىيە قوماندانلىق شتابىغا بېرىپ، فرانسىيە ئارمىيىسىنىڭ قوماندانىغا تەنتەنىلىك ھالدا: «مەن ئامېرىكىلىق روئىنستەن بولىمەن، ھازىردىن باشلاپ سۋاروۋسكىي شىركىتى مېنىڭ شىركىتىمگە ئايلاندى، مال- مۈلكى ئامېرىكىغا تەۋە. شۇڭا، مەن فرانسىيە ئارمىيىسىنىڭ بۇ شىركەتنى مۇسادىرە قىلىشىنى رەت قىلىمەن» دەپ جاكارلايدۇ.

فرانسىيە ئارمىيىسى سۋاروۋسكىي شىركىتىنىڭ ئامېرىكىلىقلارنىڭ شىركىتىگە ئايلىنىپ كەتكەنلىكىنى ئاڭلاپ، بىر ھازا لام- جىم دېمەيدۇ. ئاخىر نائىلاج روئىنستەننىڭ تەلىپىگە قوشۇلۇپ، مۇسادىرە قىلىش نىيىتىدىن ۋاز كېچىدۇ.

كېيىن روئىنستەن بىر تىيىن خەجلىمەي سۋاروۋسكىي سېتىش ۋاكالەت شىركىتىنى تەسىس قىلىدۇ. ئۇنىڭ ماھىيىتىدىن ئېلىپ ئېيتقاندا، بۇ ۋاكالەت شىركىتى پەقەت تالونلا كېسىپ بېرىپ، 10% لىك سېتىش سوممىسىنىڭ روئىنستەننىڭ پايدىسىغا ئايلىنىشىغا كاپالەتلىك قىلىدۇ.

روئىنستەننىڭ بۇ ئۇسۇلىنى ئادەتتە ھەممە ئادەم قارىغۇنى ياردا قىستاپتۇ دەپ تەنقىد قىلىدۇ. ئەمما، ئىنچىكە ئويلاپ باقساق، مەيلى ئەينى ۋاقىتتا سۋاروۋسكىي جەمەتى مەجبۇرىي قوشۇلسۇن ياكى بۈگۈنكى كۈنگە قەدەر 10% لىك سېتىش سوممىسىنى تۆلەشنى ئۈزۈپ قويسۇن، بۇلارنىڭ ھەممىسى بۇ جەمەتنىڭ بۇ «پوپوزا»نى قوبۇل قىلىشنىڭ پايدىلىق ئىكەنلىكىنى چۈشەندۈرىدۇ. ئۇنىڭ ئۈستىگە روئىنستەننىڭ ئۇسۇلى قانۇنغا خىلاپ ئەمەس، بولمىسا سۋاروۋسكىي جەمەتى بۈگۈنگە قەدەر بەرداشلىق بېرەلمىگەن بولاتتى.

روئىنستەن «دۆلەت تەۋەلىكى»نى كاپىتال ھېسابلاپ

ئالماشتۇرغان. بۇنىڭغا ئادەتتىكى ئادەملەر ئاسانلىقچە بەرداشلىق بېرەلمەيدۇ، ئەمما ئەمەلىيەتتە بۇ جەھەتتىكى ئۇسۇل قانۇنغا خىلاپ كەلمىسىلا دۆلەت تەۋەلىكىنىڭ «مۇقەددەسلىكى»گە «نۇقسان» يەتكۈزمەيدۇ. يەھۇدىي سودىگەرلىرى ھەرقايسى دۆلەتلەردە ئېقىپ يۈرىدۇ. ئۇلارنىڭ مۇھىم ۋەزىپىسى ئۆزىنىڭ ياشىشىغا مۇۋاپىق كەلگۈدەك شارائىت ئىزدەش. دۆلەت تەۋەلىكى كېرەك بولغاندا ئۇنىڭدىن پايدىلىنىدۇ، دۆلەت تەۋەلىكى قولايسىزلىق ئېلىپ كەلگەندە ئۇنىڭدىن ۋاز كېچىدۇ.

شىركەتنى ماڭدۇرغاندىن كېيىن باجنى كېمەيتىش ئۈچۈن، روئىنستەن يەنە ئامېرىكا دۆلەت تەۋەلىكىنى لىيېچتېنستېينغا ئۆزگەرتىۋالىدۇ. لىيېچتېنستېين كېنەزلىكى ياۋروپادىكى بىر كىچىك دۆلەت بولۇپ، پۈتۈن مەملىكەتنىڭ ئاھالىسى ئاران 15 مىڭ يېتىدۇ. ئەمما، پۈتۈن دۇنيادا بۇ دۆلەتنىڭ تەۋەلىكىگە ئېرىشمەن دەيدىغانلار سان- ساناقسىز. چۈنكى، بۇ كىچىك دۆلەت ئاجايىپ بىر جايغا جايلاشقان. لىيېچتېنستېيننىڭ دۆلەت تەۋەلىكىگە ئۆتۈش ئۈچۈن 250 مىڭ دوللار خەجلەشكە توغرا كېلىدۇ. بۇ دۆلەتنىڭ تەۋەلىكىگە ئۆتكەنلەر ھەر يىلى 250 مىڭ دوللار باج پۇلى تاپشۇرىدۇ. بايلار بىلەن نامراتلارغا ئوخشاش مۇئامىلە قىلىنىدۇ، ھەرگىز ئايرىم باج ئالمايدۇ. مۇشۇ سەۋەبتىن روئىنستەن لىيېچتېنستېين دۆلىتىنىڭ تەۋەلىكىنى سېتىۋالغان.

شۇڭا، ھايانكەشلىككە نىسبەتەن، نوقۇل تىجارەت نۇقتىسىدىن «قارىغۇنى ياردا قىستاش»نى ئەخلاقىي جەھەتتىن ئويلانساق ۋە «دۆلەت مۇستەقىللىقى» قارىشىغا قارايدىغان بولساق، ئۆزىمىزنىڭ پۇت- قولىنى چۈشەپ قويىمىز. يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ باشقىلارنىڭ ئالدىدا مېڭىپ «قارىغۇنى ياردا قىستاش» ۋە لىيېچتېنستېين دۆلىتىنىڭ تەۋەلىكىنى سېتىۋېلىشى ئۇلارنىڭ ئۆزىنىڭ پۇت- قولىنى چۈشەپ قويماي، كۆپرەك ياردەمگە ئېرىشكەنلىكىدە.

ئۈچىنچى باب

يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ توختام تۈزۈش روھى

گېرمانىيىلىك مەشھۇر ئالىم ماكس ۋېيبېر مۇنداق دەيدۇ : «ئېسىڭىزدە بولسۇن ، ئىشەنچ — پۇل دېمەكتۇر . ئەگەر بىر ئادەم ئىشەنچكە ئىگە بولسا ، كىرىدىت قانچە كۆپ بولسا ھەم بۇ پۇللاردىن پايدىلىنىشقا ماھىر بولسا ، ئۇنداقتا ئۇ بۇ ئارقىلىق ناھايىتى نۇرغۇن پۇلغا ئېرىشەلەيدۇ» ، «ئىشەنچكە تەسىر كۆرسىتىدىغان ئىشلار گەرچە ئىنتايىن كىچىك بولغان تەقدىردىمۇ دىققەت قىلىش كېرەك» .

كاپىتالىستىك ئىقتىساد — «كۆرۈنمەس قول»نىڭ ئورۇنلاشتۇرۇشىدا ئايلىنىدىغان بىر خىل ئىقتىسادتۇر . «كۆرۈنمەس قول» بىزنىڭ نەزىرىمىزدە بىرىنچىدىن ، كاپىتالىستىك ئىقتىساد باشقىلارنىڭ ئۆكتەملىك قىلىپ كاشىلا قىلىشىغا ئۇچرىماسلىقنى كۆرسىتىدۇ ؛ ئىككىنچىدىن ، كاپىتالىستىك ئىقتىساد قېلىپسىز قالايمىقانچىلىققا باراۋەر ئەمەس دېگەننى كۆرسىتىدۇ . نورمال كاپىتالىستىك ئىقتىساد بىر خىل قېلىپلاشقان ھەم قانۇن - تۈزۈملەشكەن ئىقتىسادىي تۈزۈلمىدۇر . ئۇ «كۆرۈنمەس قول» ئارقىلىق كىشىلەرنىڭ ئۆزئۆزۈن مەزگىللىك ئىقتىسادىي پائالىيىتىدە ئۆزلۈكىدىن شەكىللەنگەن خىلمۇخىل ئۆرپ - ئادەت ، قائىدە - يوسۇن ، قىممەت ۋە تۈزۈپ چىقىلغان نىزام ، قانۇن - نىزام قاتارلىقلارنى مۇۋاپىقلاشتۇرۇپ ، تاۋارنىڭ

ئايلىنىش ، كاپىتالنىڭ ئېشىشىدەك نورمال تەلىپىگە ئەڭ زور دەرىجىدە مۇۋاپىقلىشىدۇ . مەسىلەن ، باراۋەر ئالماشتۇرۇش ، توختامغا قەتئىي ئەمەل قىلىش قاتارلىق بەلگىلىمىلەرنىڭ ھەممىسى كاپىتالىستىك ئىقتىسادنىڭ ئايلىنىشىدىكى زۆرۈر شەرت .

ۋەھالەنكى ، «كۆرۈنمەس قول»نىڭ دىققەت قىلىدىغىنى كاپىتالىستىك ئايلىنىشنىڭ مۇۋاپىقلىشىشى ، ھەرگىز كاپىتالنىڭ ئادەملەشتۈرۈلۈشى ئەمەس . شۇڭا ، «كۆرۈنمەس قول»نىڭ قېلىپلاشتۇرىدىغىنى ئادەمنىڭ تەرتىپى بولماستىن ، بەلكى ئادەمنىڭ پائالىيىتى ، يەنى ئىقتىسادىي پائالىيەت ۋە سودا پائالىيەت تەرتىپىدۇر . مەزمۇننىڭ مۇۋاپىقلاشتۇرۇلۇشى بولماستىن ، شەكىلنىڭ مۇۋاپىقلاشتۇرۇلۇشىدۇر . بۇ جەھەتتە كاپىتالىستىك ئىقتىسادتىن ئىبارەت بۇ خىل شەكىل جەھەتتىكى مۇۋاپىقلاشتۇرۇش تەلىپىگە يەنىلا يەھۇدىي سودىگەرلىرى ئەڭ باب كېلىدۇ .

شېكسپىرنىڭ «ۋېنىتسىيە سودىگىرى» ناملىق دىرامىسىدا دراما باشلىنىشى بىلەنلا ۋېنىتسىيە سودىگىرى ئانتونى بىلەن يەھۇدىي باي شارلوك ئوتتۇرىسىدىكى توقۇنۇش نامايان بولىدۇ . بۇ 3000 يۈەن (ئەسەرنىڭ خەنزۇچە نۇسخىسىدا ئامېرىكا پۇلىنىڭ بىرلىكى — دوللار بىلەن خەلق پۇلى بىرلىكى — يۈەن تەڭ قوللىنىلغان .) پۇل بىلەن بىر قاداق گۆش توغرىسىدىكى ھېكايە . ئانتونى دوستىغا ياردەملىشىش مەقسىتىدە يەھۇدىي باي شارلوكتىن 3000 يۈەن قەرز ئالىدۇ . ئىككى تەرەپ مۇنداق ئايرىم توختام تۈزىدۇ : «ئەگەر بۇ قەرزنى ئۈچ ئايغىچە قايتۇرمىسا ، قەرز بەرگۈچى قەرز تۆلىگۈچىنىڭ تېنىدىن بىر قاداق گۆشنى كېسىۋېلىش ئارقىلىق جازالايدۇ .» نەتىجىدە ئانتونى قەرزنىڭ قەرەلى توشقاندا قەرزنى قايتۇرالمايدۇ ، شارلوك سوتنىڭ توختام بويىچە ئانتونىنىڭ تېنىدىن بىر قاداق گۆشنى كېسىۋېلىشقا ئىجازەت بېرىشىنى تەلەپ قىلىدۇ . شارلوك توختام دېگەن مۇقەددەس ،

بۇنىڭغا ھېچكىمنىڭ خىلاپلىق قىلىشىغا ياكى ئۇنى ئۆزگەرتىشىگە بولمايدۇ دەپ قارايدۇ. شۇڭا، شارلوك چوقۇم توختام بويىچە بىر قاداق گۆشنى كېسىۋېلىشى كېرەك. ئانتونىنىڭ ئاقلىغۇچى ئادۋوكاتى بولغان باۋشىيامۇ سوتتا:

«ۋېنىتسىيىدە ھېچكىمنىڭ قانۇننى ئۆزگەرتىش ھوقۇقى يوق» دەپ جاكارلىماي تۇرالمايدۇ. شۇڭا، توختامنى قانۇننىڭ قوغدىماي ئامالى يوق. بۇنىڭ سەۋەبى ناھايىتى ئاددىي: توختامغا قەتئىي ئەمەل قىلىش كېرەك. ئانتونى ئۆزىنىڭ ۋەدىسىنى قەتئىي ئادا قىلىدۇ، شارلوك بىر تۇرلۇك مۇقەددەس توختامنى ئىجرا قىلىدۇ. بۇ خىل توختام گەرچە ناھايىتى رەھىمسىز بولسىمۇ، ئەمما غەرب قانۇن جەمئىيىتىدە، قانۇن توختامنىڭ قەتئىيلىكىگە ھەقىقىي كاپالەتلىك قىلغان. جەمئىيەت ئەزالىرىنىڭ ھەرىكىتى توختامنىڭ چەكلىمىسىگە ئۇچرىغاچقا، كۆپچىلىكنىڭ ھەممىسى توختام بويىچە ئىش بېجىرىدۇ. ھەرگىز باشقا غەيرىي قانۇن، غەيرىي توختام ئامىللىرىنى ئويلاشمايدۇ. بۇ چاغدىكى توقۇنۇش ئەگەر قانۇن توختامغا ھۆرمەت قىلسا، ئادەمگەرچىلىككە پەرۋا قىلغان بولىدۇ، ئەگەر ئادەمگەرچىلىككە ھۆرمەت قىلسا، قانۇن توختامغا سەل قارىغان بولىدۇ دېگەن ئىدىيىنى ناھايىتى روشەن نامايان قىلىدۇ. شۇڭا، قانۇن يەنىلا توختامنى تاللىغان.

بۇ توقۇنۇش جەريانىدىن ۋە كومېدىيىلىك تۈس بىلەن ئاخىرلاشقان نەتىجىدىن بىز نېمىنى ئويلايمىز؟ بىز بۇ يەردىكى بەس-مۇنازىرىدىن كىنەزدە ئازراقمۇ يەرلىك قورۇقچىلىق ئىدىيىسىنىڭ يوقلۇقىنى ھېس قىلىمىز. چۈنكى، ئۇ مۇقەددەس قانۇننى ئىجرا قىلغاندا، قانۇننى ئۆز خاھىشى بويىچە بۇرمىلىسا، ۋېنىتسىيە قانۇنىنىڭ ئىناۋىتىنىڭ تەسىرىگە ئۇچرايدىغانلىقىنى بىلىدۇ. ئېھتىمال بىز ئىلگىرى ھايانكەشلىك ۋە سودا كاپىتالىنىڭ زەھىرىنى، شارلوكنىڭ ئاچ كۆزلۈكىنى تەنقىد قىلغاندا بۇ درامىنىڭ مەزمۇنىغا مۇجەسسەملەنگەن قانۇن بىلەن ئىدارە قىلىش روھىغا سەل قارىغان بولۇشىمىز مۇمكىن.

1. سودا قانۇن مىللىتى

يەھۇدىي مىللىتى ئادەتتە «سودىگەر مىللەت» دەپ ئاتىلىدۇ، ئەمما يەنە نۇرغۇن ۋاقىتلاردا «قانۇن مىللىتى» دەپمۇ ئاتىلىدۇ. بۇ ئىككى ئاتالغۇ ئوتتۇرىسىدا ئازراقمۇ توقۇنۇش يوق.

يەھۇدىي مىللىتىگە نىسبەتەن قانۇننىڭ مەنىسى باشقا ھەرقانداق بىر مىللەتكە تامامەن ئوخشىمايدۇ. بىز باشتا بايان قىلىپ ئۆتكەندەك، يەھۇدىي مىللىتىنىڭ كېلىپ چىقىشى تۇراقسىز ئارىلاشما قەبىلە ئىدى. بۇ يەھۇدىي مىللىتىنىڭ مىللەت چەك-چېگرا بەلگىسىدە قانداشلىق ۋە تېررىتورىيە كەمچىل بولۇشتەك ئىككى ئەڭ ئاساسىي ئامىلنى شەكىللەندۈرگەن. ئەمەلىيەتتە يەھۇدىي مىللىتى تەرەپ-تەرەپكە تىرىپىرەن بولۇپ كەتكەندىمۇ يەنىلا ئۇلارنى ساقلاپ قالغىنى تەڭرىنىڭ قانۇنىدۇر. يەھۇدىي مىللىتى ئىرقىي مەنىدىن بىر ئېچىۋېتىلگەن مىللەتتۇر. ئۇلاردا تەڭرىنىڭ قانۇنىغا بويسۇنۇش-بويسۇنماسلىقى بىلەن مىللەت ئەزالىرىنىڭ سالاھىيىتى بېكىتىلگەن.

ئەكسىچە يۆنىلىشتىن قارىغاندا، يەھۇدىيلارنىڭ تەڭرىسىمۇ قانۇن چىقىرىدىغان تەڭرىدۇر: «ئىنجىل» دېگەن ئاتالغۇنىڭ ئۆزىدىنلا دىندىكى بىر خىل مۇقەددەسلىك نامايان بولۇپ تۇرىدۇ. ئەمما، يەھۇدىيلارنىڭ قەلبىدە ئورنى ئەڭ يۇقىرى تۇرىدىغىنى «ئىنجىل» نىڭ ئالدىنقى بەش بابىدۇر. چۈنكى، يەھۇدىيلار بۇ بەش بابتىن ئىبارەت دىنىي دەستۇر ئۆز ئىچىگە ئالغان قانۇنغا، يەنى تەڭرىنىڭ سىناي تېغىدا مۇساغا قوبۇل قىلغانلىقىغا، بۇ ھەربىر يەھۇدىي چوقۇم رىئايە قىلىدىغان چوڭ قانۇن ئىكەنلىكىگە چەكسىز ئىشىنىدۇ. مىلادىيەدىن ئىلگىرىكى 4-ئەسىر ئەتراپىدا تۈزۈلگەن يازما تۈسىنى ئالغان بۇ بەش باب دىنىي دەستۇر يەھۇدىيلار تارىخىدىكى مەشھۇر ئالىم مەيمۇننىڭ نوپۇزلۇق مەلۇماتىغا ئاساسلانغاندا، جەمئىي 613 تۈرلۈك نەسىھەتنى ئۆز ئىچىگە ئالغان

بولۇپ، بۇنىڭ ئىچىدە 368 ماددا «رۇخسەت قىلماسلىق»نى، 245 ماددا «چوقۇم قىلىش»نى ئۆز ئىچىگە ئالىدۇ. مەيلى «چوقۇم قىلىش» بولسۇن ياكى «رۇخسەت قىلماسلىق» بولسۇن، بۇلارنىڭ ئىچىدە خۇسۇسىي هوقۇق، قەرز، گۆرۈگە قويۇش، تۆلەمدە ئادىل بولۇش قاتارلىق هازىرقى زامان هەق تەلەپ قانۇنى، ئىقتىسادىي قانۇن، سودا قانۇنى توغرىسىدىكى نۇرغۇن ئىشلارغا چېتىلىدۇ.

قەرز توغرىسىدىكى بەلگىلىمە بىرقەدەر مۇرەككەپ، ئاساسلىقى، ئىسرائىلىيىلىكلەرگە ئارىيەتكە بەرگەن نەرسىدىن پايدا ئېلىشقا بولمايدۇ، ئەمما باشقا تائىپىدىكى كىشىلەرگە ئارىيەتكە بەرگەن نەرسىدىن پايدا ئالسا بولىدۇ؛ هەر يەتتە يىلنىڭ ئاخىرقى بىر يىلى ئىسرائىلىيىلىكلەرگە ئارىيەتكە بەرگەن نەرسىلەرنى كەچۈرۈم قىلىۋېتىش، ئەمما باشقا تائىپىدىكىلەرگە ئارىيەتكە بەرگەن نەرسىلەرنى سۈرۈشتۈرۈش؛ ئۆزىنى قۇللۇققا ساتقان بولسا، ئىسرائىلىيىلىكلەرگە ئالتە يىل خىزمەت قىلغاندىن كېيىن يەتتىنچى يىلىدا ئەركىنلىككە ئېرىشسە بولىدۇ. ئەگەر ئىسرائىلىيىلىكلەرنىڭ كىيىم-كېچىكىنى گۆرۈگە قويغان بولسا، چوقۇم كۈن پېتىشتىن ئىلگىرى قايتۇرۇۋېتىش، چۈنكى ئۇ كەچتە بۇ كىيىمنى يېپىنچا قىلىدۇ.

يۇقىرىقىلاردىن شۇنى كۆرۈۋېلىشقا بولىدۇكى، يەھۇدىيلار بۇرۇندىنلا سودا خاراكتېرلىك پائالىيەتلەر بىلەن كۆپرەك شۇغۇللانغاچقا، ئۇلار سودا ئىشلىرىنى قېلىپلاشتۇرۇپ، دۇنياۋى سودا تەرتىپىگە قاتنىشىش ئۈچۈن خېلى بۇرۇنلا خىزمەتلەرنى سودا قانۇنى بويىچە تۈزۈپ بېكىتكەن.

تۇراقسىز تارقىلىپ يۈرۈش جەريانىدا يەھۇدىيلار جەمئىيەت، مەدەنىيەت، تارىخىي مۇھىتنىڭ ئۆزگىرىشىنى باشتىن كەچۈرگەن. «تەۋرات» (يازما قانۇننامە)تىكى 613 تۈرلۈك نەسىھەت مەيلى ئىچكى جەھەتتىن سىرتقى جەھەتكە تەرەققىي قىلىشتا بولسۇن ياكى مەشغۇلاتچانلىق جەھەتتىن بولسۇن، ئۇ رېئال ئېھتىياجنى دەماللىققا قاندۇرالمايدۇ. «تەۋرات» تۈزۈلۈپ بېكىتىلگەندىن

كېيىن، يەھۇدىيلار «تەۋرات»تىكى قانۇننى ئاساس قىلىدىغان بولدى هەم رېئال تۇرمۇشقا بىرلەشتۈرۈپ، ئۇنىڭ ئەزالىرىنىڭ تۇرمۇشىنىڭ قانۇن سىستېمىسىنى تېخىمۇ كېڭەيتىپ، نەپىسلەشتۈرۈپ ئۇنى مەشغۇلاتچانلىققا ئىگە قىلىپ، ئەڭ ئاخىرىدا چوڭ بىر تۈركۈم قانۇن كودېكسى، يېشىم، دېلو مىساللار توپلىمى قاتارلىقلارنى ئاپىرىدە قىلدى. بۇلارنىڭ ئىچىدە ئەڭ مۇكەممەل ۋە سىستېمىلىق بولغىنى «تەۋرات» بىلەن ئۇنىڭغا مۇناسىپ كېلىدىغان «تالمۇد» (ئاغزاكى قانۇننامە)، كېيىنكىسىنى يەھۇدىيلار تاكى هازىرغا قەدەر تۇرمۇشنىڭ خەرىتىسى دەپ قاراپ كەلمەكتە.

«تالمۇد» مىلادىيەدىن ئىلگىرىكى 5-ئەسىردىن مىلادىيە 5-ئەسىرنىڭ ئوتتۇرىلىرىغىچە بولغان ۋاقىتتا 2000 دىن ئارتۇق ئالىمنىڭ تەتقىق قىلىشى بىلەن ۋۇجۇدقا كەلگەن. ئوتتۇرىدىكى ئارىلىق «تالمۇد»نىڭ يازما كىتاب بولۇشىدىن بىرقەدەر يىراق بولغاچقا، يەھۇدىيلارنىڭ هاياتلىق مەۋجۇدىيەت هالىتىنىڭ ئۆزگىرىشىگە باب كېلىدىغان بىر قاتار قانۇنىي مەزمۇنلار بارلىققا كەلگەن. بۇنىڭ ئىچىدە سودا پائالىيىتى جەھەتتىكى ئىشلار تېخىمۇ تەپسىلىي بەلگىلەنگەن. ئەمما، ئۇنىڭ ئاساسىي روهى يەنىلا «تەۋرات» بىلەن ئىچكى بىردەكلىكنى ساقلاپ كەلمەكتە. بىر ياخشى ئىقتىسادىي تەرتىپنى ساقلاپ، سودا پائالىيىتىنىڭ ئادىل، يوللۇقلۇقىغا كاپالەتلىك قىلىش ئۈچۈن يەنىلا ئۇنى قىبلىنەما قىلىش كېرەك. «تالمۇد»تا ئوتتۇرىغا قويۇلغان بىرمۇنچە كۆزقاراشلار ئورتاق هالدا هازىرقى زامان سودا قانۇن-نىزاملىرىنىڭ ئىدىيىۋى مەنبەسى دەپ قارالماقتا.

باها مەسىلىسىدە «تالمۇد»تىمۇ ئېنىق بەلگىلەنگەن. گەرچە ئەينى ۋاقىتتا ئوبيېكتىپ ئۆلچەملىك باها بولمىسىمۇ، پۇتۇشكەن باها ئادەتتە باها تالىشىش جەريانىدا بىردەكلىككە ئىگە بولىدۇ، ئەمما پۇتۇشكەن باها ئادەتتىكى باهانىڭ ئالتىدىن بىرىدىن يۇقىرى بولسا، ئۇنداقتا بۇ سودا ئۆزلۈكىدىن كۈچتىن قالىدۇ، ساتقۇچى

تەرەپ مالنى قايتۇرسا بولىدۇ . ئەگەر مال ساتقۇچى تەرەپ ئۆزى چۈشەنمەيدىغان ئەھۋالدا مال ساتقان بولسا ، ئۇنداقتا بىر كۈنى ياكى بىر ھەپتە ئىچىدە باشقىلاردىن پىكىر ئېلىپ ، ئەڭ ئاخىرىدا مالنى قالدۇرۇش ياكى قايتۇرۇش توغرۇلۇق قارار چىقارسا بولىدۇ .

«تالمۇد» نامۇۋاپىق رىقابەتكە قارشى تۇرىدۇ . بۇنىڭدا بىر دۇكاننىڭ يېنىغا شۇ دۇكاندىكىگە ئوخشاش تاۋارلارنى ساتىدىغان دۇكان سېلىشقا ، تامامەن ئوخشاش نەرسىلەرنى سېتىشقا بولمايدۇ ، دەپ بەلگىلەنگەن .

«تالمۇد»تىكى يۇقىرىقى كونكرېت بەلگىلىمىلەردە ھازىرقى زاماندىكى ئادىل باھا ، يوللۇق پايدا ، ئاشكارا رىقابەت قاتارلىق سودا قانۇن - نىزاملىرىنىڭ ئاساسىي ئىدىيىسى ۋە ئېپتىدائىي ئۇسۇلى ئىپادىلەنگەن . بۇ بەلگىلىمىلەر ھازىرقى زامان تۇرمۇشىدا مۇۋاپىق ۋە ئۈنۈملۈك دەپ ئىسپاتلاندى . ئەمما ، بۇ يەھۇدىيلارنىڭ تۇرمۇشىدا خېلى بۇرۇنلا مۇقىملاشقان ھەم مەدەنىيەت بولۇپ شەكىللەنگەن . بۇ مەيلى سودا تارىخى ياكى قانۇن تارىخىدا بولسۇن مۇھىم ئەھمىيەتكە ئىگە . بولۇپمۇ بۇنداق بەلگىلىمىلەرنى تۈزگەندە ، يەھۇدىيلار ناھايىتى روشەن خاھىشنى ئىپادىلىگەن ، يەنى بىر مۇنچە مۇھىم ئەخلاقىي قىممەتلەرنى قانۇن - نىزاملارغا يۇغۇرۇپ ئۇنى قانۇنلاشتۇرۇپ ، بۇ جەھەتتە ئەخلاقىي ماددىلارنى مەجبۇرىي خاراكتېرگە ۋە مەشغۇلاتچانلىققا ئىگە قىلغان .

2 . قانۇن ئاستىدا ئاجىزلار مەۋجۇت ئەمەس

بۇنىڭدىن كۆرۈۋېلىشقا بولىدۇكى ، يەھۇدىيلارنىڭ ھازىرقى زامان ئىقتىسادىي قانۇن ۋە سودا قانۇنى جەھەتتىكى تۆھپىسى *ئاساسەن بىر خىل ئىدىيىۋى مەنبە رولىنى ئوينىغانلىقىدا ئىپادىلىنىدۇ . ئەمما ، يەھۇدىيلارنىڭ قانۇن* - نىزام قۇرۇلۇشى جەھەتتە تېخىمۇ مەزمۇت قەدەم كۆتۈرۈشكە نېمە توسقۇن

بولۇۋاتىدۇ ؟ بۇ ئۇلارنىڭ ئىقتىدارسىزلىقىدىن ئەمەس ، بەلكى ئۇلار ئۇزۇن يىللاردىن بۇيان سەرگەردانلىق ئورنىدا تۇرۇپ كەلگەچكە ، تۈپ جەھەتتىن «قانۇن چىقىرىش ھوقۇقى»غا ئىگە بولالمىغانلىقىدا . يەھۇدىيلار سىياسىي جەھەتتە ئازادلىققا ئېرىشىپ ، قانۇن ساھەسىگە قەدەم قويۇپ ، كىشىنى ھەيران قالدۇرىدىغان شىجائەتكە ، بىر خىل جاسارەتكە ، ياخشى قانۇن ساپاسىغا ماس كېلىدىغان ياخشى خاراكتېرگە ئىگە بولغان . بۇ نۇقتىغا نىسبەتەن 20 - ئەسىرنىڭ ئالدىنقى يېرىمىدا يەھۇدىي ئادۋوكاتلار تەرەققىياتىدىكى ئىككى تۈرلۈك ئىنتايىن مۇھىم قانۇنىي مېخانىزم ، يەنى جىسمانىي زەخمە دەۋاسى ۋە پايچى دەۋاسى ئەڭ ياخشى ئىسپاتتۇر . بۇ ئىككى خىل دەۋا ئاساسەن سودا تۇرمۇشى بىلەن تامامەن مۇناسىۋەتلىك بولۇپ ، ئاجىزلارنىڭ مەنپەئىتىنى ناھايىتى ياخشى قوغدىغان .

جىسمانىي زەخمە دەۋاسى نۆۋەتتە دۇنيا مىقياسىدا خېلى تەرەققىي قىلدۇرۇلغان ئىستېمالچىلارنىڭ ھوقۇق - مەنپەئىتىنى قوغداش ھەرىكىتىنىڭ ئاساسى ۋە ئاۋانگارتى . ئۇنى يەھۇدىي ئادۋوكاتلارنى ئاساس قىلىپ 10 نەچچە ئادۋوكات تەسىس قىلغان . 20 - ئەسىرنىڭ 40 - 50 - يىللىرى زور تەرەققىياتلارغا ئېرىشكەن . تاكى بۈگۈنگە قەدەر جۇش ئۇرۇپ راۋاجلانماقتا . ئىستېمالچىلارنىڭ ھوقۇق - مەنپەئىتىنى قوغداش ھەرىكىتى بىرقاتار ئالاقىدار قانۇن چىقىرىش يۇقىرى دولقۇنىنى قوزغىغان .

بۇنى بىر ئېغىز گەپكە يىغىنچاقلىساق ، جىسمانىي زەخمە دەۋاسىنىڭ مەزمۇنى تاۋار ئىشلەپچىقارغۇچىلار ياكى مۇلازىمەت بىلەن تەمىنلىگۈچىلەردىن ئىستېمالچىلارغا مەسئۇل بولۇشنى تەلەپ قىلىش دېمەكتۇر . ئەگەر ئۇلارنىڭ بىپەرۋالىقىدىن ئىستېمالچىلار ئويلىمىغان زىيانغا ئۇچرىسا ، ئۇلار ئىستېمالچىلارغا پۇل بىلەن تۆلەم تۆلەيدۇ .

پەلسەپە قاتلىمىدىن ئېيتقاندا ، جىسمانىي زەخمە دەۋاسىنىڭ پەقەت ئىستېمالچىلارنىڭ سودا پائالىيىتىدىكى ھوقۇق

سۇبيېكتى سۇپىتىدىكى ئورنىغا كاپالەتلىك قىلىشتىن ئىبارەت . ئىستېمالچىلار نوقۇل ھالدا تاۋار ئىشلەپچىقارغۇچىلار ياكى مۇلازىمەت بىلەن تەمىنلىگۈچىلەرنىڭ پۇل تېپىش ئوبيېكتى ئەمەس . ئىستېمالچىلار ئۆزىگە ماس كېلىدىغان ، كاپالەتكە ئىگە تاۋار ياكى مۇلازىمەتنى تەلەپ قىلىشقا ھوقۇقلۇق . چۈنكى ، ئۇلار پۇل تۆلىگەچكە ھوقۇقتىن بەھرىمەن بولۇشى كېرەك .

ئىقتىسادىي جەھەتتىن ئېيتقاندا ، ئىستېمالچىلارنىڭ پۇل تۆلىشى مەلۇم ئېھتىياجنى قاندۇرۇش ئۈچۈندۇر . تاۋار ئىشلەپچىقارغۇچىلار ياكى مۇلازىمەت قىلغۇچىلار ئەگەر پۇل ئېلىپ ۋەدىسىدە تۇرمىسا ، ھەتتا ئىستېمالچىلارنى ھەدېگەندە زىيانغا ئۇچراتسا ، ئۇلار ئەلۋەتتە تۆلەم تۆلەيدۇ . گەرچە ھازىرقى زامان جەمئىيىتىنىڭ قانۇنىدا «قانغا قان ئېلىش»قا رۇخسەت قىلىنمىسىمۇ ، ئەمما ئىستېمالچىلارنىڭ جىسمانىي ھوقۇقىنىڭ زىيانغا ئۇچرىشىنى پەقەت پۇل بىلەنلا تولۇقلاشقا بولىدۇ .

مۇشۇ بابنىڭ بىرىنچى پاراگرافىدىكى «تالمۇد»قا ئالاقىدار ھەرخىل «سودا قانۇنى»نىڭ ماددىلىرىدا يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ بۇ مەسىلىگە قانداق پوزىتسىيە تۇتقانلىقىنى تەسەۋۋۇر قىلالايمىز . يەھۇدىيلار ئەسلىدىنلا سېتىۋالغۇچى بىلەن ساتقۇچىدىن ئىبارەت ئىككى تەرەپ ئوتتۇرىسىدىكى سېتىۋالغۇچى تەرەپكە ئالاھىدە دىققەت قىلىدۇ . ھەرقايسى جەھەتتىن ئۇنى قوغدايدۇ . چۈنكى ، ئىستېمالچىلار بىلەن سودىگەر ئوتتۇرىسىدا ئىستېمالچىلار ئۇچۇر سەۋەبىدىن ئاسانلا زىيان تارتقۇچى تەرەپكە ئايلىنىپ قالىدۇ . تاۋار بىلىملىرى توغرۇلۇق ئىستېمالچىلار ئادەتتە ساتقۇچىلاردەك ئۇنداق كەڭ مەلۇماتقا ئىگە ئەمەس . شۇڭا ، «تالمۇد»تا ئىستېمالچىلارنىڭ بىر كۈن ياكى بىر ھەپتە ۋاقىت ئىچىدە باشقىلاردىن پىكىر ئېلىپ ، ئەڭ ئاخىرىدا مالنى قالدۇرۇش ياكى قايتۇرۇشنى قارار قىلىش توغرۇلۇق بەلگىلىمە بار .

جىسمانىي زەخمە دەۋاسى كارخانىنىڭ قانۇنىي ئىگىسىگە چېتىلىپلا قالماي ، يەنە دائىم جەمئىيەتتىكى سىياسىي

مەسىلىلەرگىمۇ چېتىلىدۇ . مۇنداق بىر دېلو مىسالىنى تىلغا ئېلىپ ئۆتەيلى . ئامېرىكىدىكى 14 قەۋەتلىك يۇرۇشلۇك ئۆيلەردىن تەشكىل تاپقان ئولتۇراق رايوندا ، توققۇز ياشلىق بىر قىزچاق چۈشتە مەكتەپتىن ئۆيىگە كېتىۋاتقاندا ، مۇشۇ ئولتۇراق رايوندا ئولتۇرىدىغان بىر ئۆسمۈر ئۇنى بىنانىڭ ئەڭ ئۈستۈنكى قەۋىتىگە ئالداپ ئاچىقىپ باسقۇنچىلىق قىلىپ بولۇپ بىنادىن تاشلىۋەتكەن . ئۇ قىز نەق مەيداندىلا ئۆلگەن . بۇ ئۆسمۈر تەبىئىي ھالدا جىنايى ئىشلار قانۇنىغا تارتىلغان . ئەمما ، قىزچاقنىڭ مىراسىغا ۋارىسلىق قىلغۇچى ۋاكالەتچى لونارد گىدفاب بىلەن ئاسۇ .گىرىنبوگ (بۇلار مەخسۇس جىسمانىي زەخمە دەۋاسىنى بېجىرگۈچى يەھۇدىي ئادۋوكاتلاردۇر) ئولتۇراق رايوننىڭ تەرەققىيات پىلانىنى ، مۇۋاپىق ئامانلىق قوغداش تەدبىرى بىلەن تەمىن ئەتمىگەن دەپ قاراپ ، بۇ ئولتۇراق رايوننىڭ خوجىدارىنى سوتتا ئەيىبلىگەن . ئۇلار 14 قەۋەتلىك يۇرۇشلۇك ئولتۇراق بىنادا جىنايى ئىشلار دېلولىرى ئارقا ـ ئارقىدىن ئۈزۈلمەي يۈز بېرىپ تۇرۇۋاتقان ئەھۋالدا ، بىرلا ئىشىكباقار بىلەن جىسمانىي بىخەتەرلىكنى قوغداش نامۇۋاپىق دەپ كۆرسەتكەن .

يەھۇدىي سودىيە سېمۇل . لىبوۋىز بۇ دەۋانى سوتلاشقا مەسئۇل بولۇپ ، يۇقىرىقى ئىككى ۋاكالەتچىنىڭ پىكرىنى قۇۋۋەتلەپ ، دەۋاگەرنى يەڭدى دەپ ھۆكۈم چىقارغان . سوت ئولتۇراق رايونغا مەسئۇل ئاپپارات قىزچاققا 335 مىڭ دوللار تۆلەم بېرىشى كېرەك دەپ كېسىم چىقارغان . بۇنىڭ ئىچىدە 35 مىڭ دوللار غەيرىي نورمال ئۆلۈمنىڭ ، 300 مىڭ دوللار قىزچاقنىڭ ئازابلىنىش ۋە نابۇت بولۇش تۆلىمىدۇر . شۇنىڭ بىلەن بۇ ئولتۇراق رايونغا مەسئۇل ئاپپارات ھەر خىل ئۈنۈملۈك تەدبىرلەرنى ئەمەلىيلەشتۈرۈپ ، ئولتۇراق رايوننىڭ ئامانلىقىنى كۈچەيتكەن .

جىسمانىي زەخمە دەۋاسى ۋە پايچى دەۋاسىنىڭ تەرەققىياتى ئىستېمالچىلارنىڭ ھوقۇق ـ مەنپەئىتىنى قوغداش بويىچە قانۇن چىقىرىش ۋە ئاكسىيە ئالماشتۇرۇش بويىچە قانۇن چىقىرىشنى

كۆچلۈك تۈردە ئىلگىرى سۈرۈپ، بازار مۇھىتىنى زور دەرىجىدە ساپلاشتۇردى ۋە ئىقتىسادىي تەرتىپنى يەنىمۇ قېلىپلاشتۇردى. بۇ تەرەققىيات مۇساپىسىدە يەنىلا باشتىن - ئاخىر ئەڭ ئالدىدا تۇرۇپ كەلگىنى يەھۇدىي ئادۋوكاتلاردۇر.

يەھۇدىي سودىگەرلىرى تەبىئىي ھالدا ئەركىن رىقابەتكە ناھايىتى ئىنتىلىدۇ، ئەمما ئۇلارنىڭ بۇ تەلىپى ھەمىشە قانائەت تاپماي كەلدى. ئۇزۇن مەزگىل باشقىلارنىڭ پاناھىدا ياشاپ، ھوقۇقسىز ئورۇندا تۇرۇپ كەلگەن يەھۇدىيلار ھەتتا مەۋجۇت بولۇپ تۇرۇش كاپالەتلىگىمۇ ئېرىشەلمىگەن ئەھۋالدا، تىجارەت ئەركىنلىكىدىن قانداقمۇ سۆز ئاچالىسۇن؟ يەھۇدىيلار سىياسىي ئازادلىققا ئېرىشكەندىن كېيىن بۇ خىل ئەھۋال ياخشىلانغان بولسىمۇ، ئەمما تۈپ جەھەتتىن تەلتۆكۈس ياخشىلىنىپ كېتەلمىدى. 20 - ئەسىردىكى سودا ئىقتىساد جەمئىيىتىدە يەھۇدىي سودىگەرلىرى ھەر نېمە دېگەنبىلەن قانۇننىڭ ئاز - تولا ھىمايىسىگە ئېرىشىپ كەلدى. سوت مەھكىمىسىگە ئەرز قىلىش ئارقىلىق ئادىل رىقابەت پۇرسىتىگە ئېرىشىش — يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ ئۆز مەنپەئەتىنى قوغداش، شۇنىڭدەك ئەركىن رىقابەت پرىنسىپىنى قوغداشتىكى ئۈنۈملۈك ۋاستىگە ئايلاندى.

ئامېرىكىدىكى يەھۇدىي سودىگەرلىرى تارىختىن بۇيان بەزى ئاساسىي سانائەتلەر بىلەن مەسىلەن، نېفىت قۇدۇقى ئېچىش، ئاپتوموبىل، پولات - تۆمۈر، كۆمۈر، كاۋچۇك، قەغەز ياساش، ئىستانوك سانائىتى قاتارلىق كەسىپلەر بىلەن ناھايىتى ئاز ھەپىلەشتى. چۈنكى، بىر تەرەپتىن يەھۇدىي سودىگەرلىرى يېڭىدىن گۈللەنگەن، بولۇپمۇ ئىستېمالچىلار بىلەن بىۋاستە باغلىنىشلىق كەسىپلەرگە بىرقەدەر مايىل بولۇپ كەلدى؛ يەنە بىر تەرەپتىن مۇقىملاشقان بۇ كەسىپىي ساھەلەر ئىچىدە چوڭ كارخانىلار مونوپول ئورۇننى ئىگىلىگەچكە، يېڭى كەلگەنلەرنى چەتكە قېقىش ئېھتىمالى بار ئىدى. شۇڭا، ئامېرىكىنىڭ نېفىت كەسپىي ساھەسىدە تاكى بۈگۈنگە قەدەر بىرقانچىلا يەھۇدىي بارلىققا كەلدى. بىلاۋشتېين

جەمەتى شۇلارنىڭ ئىچىدىكى بىرى.

ئامېرىكا نېفىت شىركىتىنى (ئامۇك) ياگوب. بىلاۋشتېين بىلەن ئۇنىڭ دادىسى لۇيىس بىرلىكتە قۇرۇپ چىققان. ئامېرىكا نېفىت شىركىتى دۇنيا بويىچە تۇنجى بولۇپ پارتلاشتىن ساقلىنىش بېنزىنىنى ياساپ چىققان. ئاۋىئاتسىيە ساھەسىدىكى مەشھۇر ئېكسپېدىتسىيىچى لىندبېرگ ئىنسانىيەت تارىخىدا تۇنجى قېتىم ئايروپىلان بىلەن ئاتلانتىك ئوكيانىنى كېسىپ ئۆتكەن. ئۇ شۇ چاغدا ئامېرىكا نېفىت شىركىتى تەتقىق قىلىپ ياساپ چىققان پارتلاشتىن ساقلىنىش بېنزىنىنى ئىشلەتكەن.

20 - ئەسىرنىڭ 30 - يىللىرىغا كەلگەندە، ئامېرىكا نېفىت شىركىتى تەرەققىي قىلىپ بېنزىن ئىشلەپچىقىرىش سانائىتىدىكى بىر مۇھىم كۈچكە ئايلىنىپ، كەڭ كۆلەملىك مەملىكەت خاراكتېرلىك ماي قاچىلاش تور پونكىتىغا ئايلانغان. بۇ ماي قاچىلاش پونكىتلىرىنىڭ ئومۇمىي سانى پۈتۈن مەملىكەتتىكى ماي قاچىلاش پونكىتلىرىنىڭ تەخمىنەن %5نى ئىگىلىگەن. ئىشلەپچىقىرىش كۆلىمىنىڭ كېڭىيىشىگە ئەگىشىپ زىددىيەت كۈنسېرى تېخىمۇ گەۋدىلىك بولغان. ئامېرىكا نېفىت شىركىتى تىرىشىپ ئۆزىنىڭ غەملەنمىسىگە ئىگە بولۇشقا باشلىغان. ئەمما، ئويلىمىغان يەردىن بۇ جەرياندا روكفېللېر جەمەتى كارخانىسى بىلەن توقۇنۇشۇپ قالغان.

ئۆزىنىڭ ئىشلەپچىقىرىش ئاساسىنى مۇستەھكەملەش ئۈچۈن، بىلاۋشتېين جەمەتى ۋان ئامېرىكا نېفىت شىركىتى ۋە ترانسپورت شىركىتى بىلەن كېڭىشىپ، ئامېرىكا نېفىت شىركىتى ئىشلەپچىقارغان بېنزىننىڭ يېرىمىنى ۋان ئامېرىكا شىركىتىگە سېتىپ بەرمەكچى، ۋان ئامېرىكا نېفىت شىركىتى ئۆزى ئىشلەپ چىقارغان خام نېفىت بىلەن ئامېرىكا نېفىت شىركىتىنى تەمىنلىمەكچى بولغان.

بىراق، بۇ كېلىشىم ئىجرا قىلىنىپ ئۇزۇن ئۆتمەي، ئىندىئانا مېفۇ نېفىت شىركىتى ۋان ئامېرىكا نېفىت شىركىتىنى كونترول

قىلىنۋالغان . شۇنىڭ بىلەن بلاۋشتېين جەمەتىنىڭ ۋان ئامېرىكا نېفىت شىركىتى بىلەن ئالدىن پۈتۈشۈپ قويغان ئىشلىرى پۈتۈنلەي سۇغا چىلاشقان . ۋان ئامېرىكا نېفىت شىركىتى ئىندىئانا مېفۇ شىركىتىنىڭ مەجبۇرلىشى بىلەن قېزىپ چىققان نېفىتىنىڭ ھەممىسىنى يېڭى مېفۇ شىركىتىگە سېتىپ بەرگەن . مەزكۇر شىركەت ئامېرىكا نېفىت شىركەتلىرى ساھەسىدە بېنزىن ئىشلەپ چىقىرىشتىكى رىقابەتچىلەردىن ھېسابلىناتتى .

بۇنىڭ بىلەن ئامېرىكا نېفىت شىركىتى ئەسلىدىكى ئورۇنلاشتۇرۇشى بىلەن ئۆزىنىڭ پۇت - قولىنى چۈشەپ قويغان ، يەنى كېلىشىمدىكى پايدىغا ئازراقمۇ ئېرىشەلمىگەن . ئىندىئانا مېفۇ شىركىتى ۋان ئامېرىكا نېفىت شىركىتىنىڭ خام نېفىتىنى ئىشلەتمىگەن ، نەتىجىدە بۇ شىركەت ئۆزىنىڭ رىقابەتچىسى ئالدىدا ئوڭايسىز ئەھۋالغا چۈشۈپ قالغان ؛ يەنە بىر جەھەتتىن شىركەتنىڭ بېرىمىنى سېتىۋەتكەندىن كېيىن ، ئۆزلىرى ئىندىئانا مېفۇ شىركىتىنىڭ كونتروللۇقىغا چۈشۈپ قالغان .

بلاۋشتېين جەمەتى بۇ خىل ئەھۋالدا سوت مەھكىمىسىگە ئەرز قىلىپ ، سودا جەھەتتىكى چەكلەشنى بىكار قىلىشنى تەلەپ قىلغان . كىچىككىنە بىر يەھۇدىي كارخانىسى ئامېرىكىدىكى ئەڭ كاتتا بايلارنىڭ بىرى روكفېللېر جەمەتىنىڭ مېفۇ شىركىتى بىلەن قارشىلاشقان . بۇنىڭ قىيىنلىق دەرىجىسىنى تەسەۋۋۇر قىلىشقا بولىدۇ . بۇنى بەزى كۆزەتكۈچىلەرنىڭ گېپى بويىچە ئېيتساق ، بۇ مەغلۇبىيەتنى بەلگىلەيدىغان بىر مەيدان ئېلىشىشتۇر . ئەمما ، بلاۋشتېين جەمەتى قىلچە قورقۇنچلۇق ھېس قىلمىغان . بۇ دەۋا توپتوغرا 17 يىل ئېلىپ بېرىلغان . 1954 - يىلىغا كەلگەندە ئامېرىكا نېفىت شىركىتى ۋە ۋان ئامېرىكا شىركىتى ئىندىئانا مېفۇ شىركىتىگە قوشۇۋېتىلىپ ، دەۋا ئەڭ ئاخىرىدا ھەل بولغان .

دەۋانىڭ ئەڭ ئاخىرىدا قولغا كەلتۈرگەن قوشۇۋېتىش نەتىجىسىدىن ئېيتقاندا ، بلاۋشتېين جەمەتىنى يەڭدى ياكى يېڭىلدى دېيىش ناھايىتى قىيىن . ئەمەلىيەتتە ، بۇمۇ ئانچە مۇھىم ئەمەس ،

چۈنكى ئەڭ مۇھىمى بلاۋشتېين جەمەتى بۇنىڭ بىلەن پۈتۈن ئامېرىكا بويىچە ئەڭ چوڭ ئالتە نېفىت شىركىتىنىڭ ئەڭ چوڭ پايچېسىغا ئايلانغان . 1957 - يىلى بلاۋشتېين جەمەتى مەملىكەت بويىچە 11 - نومۇرلۇق بايغا ئايلىنىپ ، مەبلىغى 100 مىليوندىن 200 مىليون دوللارغا يەتكەن ۋە پۈتۈن ئامېرىكا بويىچە ئەڭ باي يەھۇدىيلارنىڭ قاتارىغا ئۆتكەن . 80 - يىللارنىڭ بېشىدا ئىندىئانا مېفۇ نېفىت شىركىتىنىڭ مەبلىغى 300 مىليون دوللار ئەتراپىدا بولغان ، يىللىق پايدىسى 14 مىليون ئەتراپىدا بولغان .

تامامەن شۇنداق دەپ ئېيتىشقا بولىدۇكى ، بلاۋشتېين جەمەتىنىڭ مۇۋەپپەقىيىتى يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ ئەركىن رىقابەت ئېڭىنىڭ مۇۋەپپەقىيىتىدۇر ، شۇنداقلا بۇ پۈتۈنلەي قانۇنغا تايانغانلىقىنىڭ نەتىجىسىدۇر .

3 . توختام مۇقەددەس ، دەخلى - تەرۇز قىلىشقا بولمايدۇ

يەھۇدىيلار توختام مىللىتى . ئۇلار توختامنى ئادەم بىلەن تەڭرى ئوتتۇرىسىدا تۈزۈلىدۇ دەپ قارايدۇ . ئۇلارنىڭ نەزىرىدە توختام مۇقەددەس بولۇپ ، دەخلى - تەرۇز قىلىشقا بولمايدۇ .

توختام دېگەن ئىككى تەرەپ مال ئالماشتۇرۇش جەريانىدا كېلىشكەندىن كېيىن ، ھەرقايسىسى ئۆزىنىڭ مەنپەئىتىنى قوغداش ئۈچۈن تۈزگەن ، بەلگىلىك مۇددەت ئىچىدە چوقۇم ئادا قىلىدىغان بىر خىل مەسئۇلىيەتنامە . ئادەتتە ، توختام قانۇننىڭ ئېتىراپ قىلىشىغا ئېرىشكەندىن كېيىن مۇئەييەن دەرىجىدە قانۇن تەرىپىدىن قوغدىلىدۇ . كىشىلەر تىجارەت جەريانىدا شۇ بويىچە ئۆزىنىڭ تىجارەت دائىرىسىنى كېڭەيتىدۇ . ھەرقايسى دۆلەتلەرنىڭ توختام شەكلىمۇ ئوخشىمايدۇ . شۇڭا ، كىشىلەرنىڭ توختامغا بولغان ئىشىنىش دەرىجىسىمۇ ئوخشىمايدۇ . بەزى دۆلەتلەردە توختامنى بۇزىدىغان ئىشلار ھەرۋاقىت يۈز بېرىپ تۇرىدۇ . يەھۇدىيلارغا

نسبەتەن توختامنى بۇزۇشقا ھەرگىز يول قويۇلمايدۇ. توختام ئىمزالانغانىكەن، مەيلى قانداق مەسلە يۈز بېرىشتىن قەتئىينەزەر، ئۇنى بۇزۇشقا بولمايدۇ. «ۋېنىتسىيە سودىگىرى» ناملىق درامىدىكى سوتتا ۋەيران بولغان ئانتونىنىڭ دوستى ئوتتۇرىغا قويغان پايدىلىق شەرتلەرگە نىسبەتەن، مال - دۇنيانى جېنىدىنمۇ ئارتۇق كۆرىدىغان يەھۇدىي سودىگەر شارلوكنى ئازراقمۇ قورقۇنچ باسماسمۇ؟ بىراق، ئۇ ئەسلىدىكى توختامدا قەتئىي چىڭ تۇرىدۇ. بۇ پەقەت خرىستىئان دىنىغا جاۋاب قايتۇرۇشلا بولۇپ قالماي، بەلكى توختامغا رىئايە قىلىپ، توختامنىڭ مۇقەددەسلىكىنى ساقلاش ئۈچۈندۇر.

رېئال تۇرمۇشتىكى يەھۇدىيلارمۇ توختامغا قاتتىق رىئايە قىلىدۇ، ئۇلارنىڭ نەزىرىدە توختام ئىمزالانسىلا كۈچكە ئىگە بولىدۇ، بۇنىڭغا ئۆزلىرى رىئايە قىلىپلا قالماي، قارشى تەرەپتىنمۇ قاتتىق رىئايە قىلىشنى تەلەپ قىلىدۇ. توختامغا ھەرگىز مۇجمەل، كۆپ قىرلىق پوزىتسىيە تۇتۇشقا رۇخسەت قىلمايدۇ.

يەھۇدىيلارنىڭ ھەممىسى توختامغا رىئايە قىلىدۇ. ئۇلارنىڭ ئوتتۇرىسىدا پەقەت توختام ئىمزالانسىلا ھەرقانداق غەم - ئەندىشىدىن خالىي بولىدۇ. ئۇلار توختامغا ئىشىنىدۇ، توختام ئىمزالىغان ئىككى تەرەپنىڭ توختامغا قەتئىي رىئايە قىلىدىغانلىقىغا ئىشىنىدۇ. چۈنكى، ئۇلار «بىزنىڭ مەۋجۇت بولۇپ تۇرۇشىمىز تەڭرى بىلەن تۈزگەن توختامنى ئادا قىلىش ئۈچۈندۇر» دېگەنگە قاتتىق ئىشىنىدۇ. ئۇلارنىڭ توختامنى بۇزماسلىقى، ئۇلارنىڭ توختام دېگەن تەڭرى بىلەن تۈزۈلىدۇ، ئادەمنىڭ مەۋجۇت بولۇپ تۇرۇشى ئەسلىي ماھىيىتىدىن ئېيتقاندا توختامنى ئىجرا قىلىش ئۈچۈندۇر، دەپ قارىغانلىقىدىن بولغان. شۇڭا، يەھۇدىي مىللىتىنى توختام مىللىتى دەيمىز. ئۇلار ئېتىقاد قىلىدىغان يەھۇدىي دىنى توختام ئاساسىدا ۋۇجۇدقا كەلگەن. ئۇلار ئىنجىل تەڭرى بىلەن ئىسرائىلىيىلىكلەرنىڭ توختام تۈزۈشى ئۈچۈن يارىتىلغان دەپ قارايدۇ. يەھۇدىيلارنىڭ قەلبىدە توختام شۇ قەدەر

مۇقەددەس ھېسابلىنىدۇكى، دەخلى - تەرۇز قىلىشقا بولمايدۇ. چۈنكى، يەھۇدىي سودىگەرلىرى ئىچىدە «مەجبۇرىيىتىنى ئادا قىلماسلىق» مەۋجۇت ئەمەس. مەجبۇرىيىتىنى ئادا قىلمايدىغانلارنىڭ مەجبۇرىيىتى قاتتىق سۈرۈشتۈرۈلۈپ، قەتئىي يۈز - خاتىر قىلماي زىيان تۆلىتىلىدۇ. توختامغا رىئايە قىلمايدىغان يەھۇدىيلار يەھۇدىيلارنىڭ سودا ساھەسىدىن قوغلاپ چىقىرىلىدۇ.

دۇنيانىڭ ھەرقايسى جايلىرىدىكى ھەرقايسى مىللەتلەرنىڭ توختامغا ئەھمىيەت بېرىش دەرىجىسى ئوخشىمىغاچقا، يەھۇدىيلار چەت ئەللىكلەر بىلەن تىجارەت قىلغاندا ناھايىتى ئېھتىيات قىلىدۇ. ئۇلار تۇنجى قېتىم باشقىلار بىلەن ئۇچراشقاندا، ئادەتتە باشقىلارغا تازا ئىشەنمىگەندەك كۆرۈنىدۇ. چۈنكى، قارشى تەرەپنىڭ توختامغا رىئايە قىلىدىغان - قىلمايدىغانلىقىنى ئۇلار تېخى ئۇقمايدۇ. بولۇپمۇ ئۇلار توختامغا رىئايە قىلمايدىغان كىشىلەر بىلەن قايتا ئۇچراشقاندا، ئىمزالىغان توختامغا قەتئىي ئىشەنمەيدۇ. شۇڭا، يەھۇدىيلار بىلەن ئالاقىلەشكەندە، ئۇلارنىڭ ئىشەنچىسىگە ئېرىشمەن دېسە، بىرىنچى ئىش توختامغا رىئايە قىلىشتۇر. قانداقلا قىلىپ بولمىسۇن بۇنى ئىشقا ئاشۇرۇش كېرەك. بولمىسا بىھۇدە ئاۋارە بولىدۇ. چۈنكى، يەھۇدىيلار ئۆزلىرىنىڭ «تەڭرىسى»گە ھۆرمەت قىلمىغان كىشىگە ھەرگىز ئىشەنمەيدۇ.

ياپونلارنىڭ «قىيمىلىق بولكا پادىشاھى» يەھۇدىيلارنىڭ قاتتىق ئىشەنچىسىگە ئېرىشكەن. ئۇلار ئاسانلىقچە ئېرىشكىلى بولمايدىغان بۇ خىل ئىشەنچكە «زىيان تارتىسمۇ توختامدا چىڭ تۇرۇش» ئارقىلىق ئېرىشكەن. ياپونلار سودا - تىجارەتتە باشتىن - ئاخىر توختامغا ئەمەل قىلىپ كەلگەن.

يەھۇدىيلارنىڭ سودا - تىجارەت تارىخىنى توختام ئىمزالاش ۋە ئۇنى ئادا قىلىش تارىخى بىلەن مۇناسىۋەتلىك دەپ ئېيتىشقا بولىدۇ. يەھۇدىيلارنىڭ سودا - تىجارەتتىكى سىرى «توختام»دا. ئالەمدىكى تۈمەن مىڭ جانلىقلارنىڭ ھەممىسى ئۆزگىرىپ تۇرىدۇ، ئەمما توختامنىڭ مەزمۇنى مەڭگۈ ئۆزگەرمەيدۇ. توختامغا رىئايە

قىلىش ، توختامنى قوغداپ مەنپەئەتكە كاپالەتلىك قىلىشنىڭ ئالدىنقى شەرتى ، پۇل تېپىپ تىجارەت قىلىشنىڭ كاپالىتى . يەھۇدىيلار «توختام» كاپالىتى ئارقىسىدا پۇل تېپىپ بېيىغان .

ئومۇمەن ، توختام ناھايىتى مۇقەددەس ، ئۇنى بۇزۇشقا بولمايدۇ ، چۈنكى تەڭرىنىڭ ئىرادىسىنى ئۆزگەرتكىلى بولمايدۇ . مانا بۇلار يەھۇدىيلارنىڭ توختام قارىشى . پۇل تاپىمەن دېسىڭىز ، بولۇپمۇ يەھۇدىيلارنىڭ پۇلىنى تاپىمەن دېسىڭىز ، ئۆزىڭىزنىڭ ئىلگىرىكى توختام قارىشىڭىزنى ئۆزگەرتىشىڭىز كېرەكمۇ ، قانداق ؟

4 . سەممىيەتنى ئاساس قىلىش

يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ سەممىيەتنى ئاساس قىلىشى پۈتۈن دۇنيادىكى سودا ساھەسىدە ئالقىشلاشقا ئەرزىيدۇ . ھەرقايسى دۆلەتلەردىكى سودىگەرلەر يەھۇدىيلار بىلەن سودا ـ ئالاقە قىلغاندا ، قارشى تەرەپنىڭ توختامنى ئادا قىلىشقا ناھايىتى چوڭ ئىشەنچ باغلايدۇ ، گەرچە ئۇلارنىڭ باشقا سورۇنلاردا توختامغا رىئايە قىلمايدىغان ئادىتى بولسىمۇ ، ئەمما ئۆزىنىڭ توختامنى ئادا قىلىشقا ئەڭ قاتتىق تەلەپ قويىدۇ . يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ بۇ جەھەتتىكى ساپاسىنىڭ پۈتكۈل سودا دونياسىغا كۆرسەتكەن ئەھمىيىتى ۋە تەسىرىنى «مەيلى قانداق باھا بەرسۇن ھەقىقەتەن ئاشۇرۇۋەتكەنلىك بولمايدۇ .»

ھازىرقى ئىقتىساد جەمئىيىتى شۇنىڭ ئۈچۈن توختام جەمئىيىتى دەپ ئاتالغانكى ، ئاساسلىقى كىشىلەر بىلەن كىشىلەر ئوتتۇرىسىدىكى مۇناسىۋەت ئەنئەنىۋى جەمئىيەتتىكى ھېلىقىدەك شەخسكە تايىنىدىغان خاراكتېردىن قۇتۇلۇپ ، ھوقۇق سۈبيېكتى ئوتتۇرىسىدىكى ئىختىيارىي بىرىككەن ھوقۇق مەجبۇرىيىتى تەڭلەشكەن (غايىۋى ھالەتتە) بىر خىل مۇناسىۋەتكە ئايلانغان . ئەمەلىيەتتە ، ھازىرقى زامان ئىقتىساد جەمئىيىتىنىڭ تۈپ

ئالاھىدىلىكى بولغان پۇل بىلەن كاپىتال ئەڭ ساپ ۋە ئابستراكت «توختام مۇناسىۋىتى»دۇر .

بىر خىل «قىممەت بەلگىسى» بولۇش سۈپىتىدە پۇل ئەسلىدىنلا بىر خىل توختاملىق نەرسىدۇر ، پەقەت ھەرقايسى تەرەپلەر توختاملاشقان ئەھۋالدا راۋان ئىشلەتكىلى بولىدىغان نەرسىدۇر .

يەھۇدىيلارنىڭ سەممىيەتنى ئاساس قىلىشى ئۇلارنىڭ بىر قەدىمىي ئەنئەنىسىدۇر . يەھۇدىي دىنىنىڭ باشقا دىنلار بىلەن پەرقلىنىدىغان ئەڭ تۈپ تەرىپى ، بىر تەڭرى ياكى كۆپ تەڭرى ، بىر تەڭرىدە چېك تۇرۇش كېرەكمۇ ـ يوق ، بۇ تەڭرى ئوبرازغا ئىگىمۇ ـ يوق دېگەندە ئەمەس . ئەڭ مۇھىمى ، ئادەم بىلەن تەڭرى ئوتتۇرىسىدىكى مۇناسىۋەتنىڭ قانداق ئىكەنلىكىگە قاراشتا . بۇ دىنىنىڭ باشقا دىنلار بىلەن ئوخشىمايدىغان تەرىپى ، يەھۇدىي دىنىدا تەڭرى بىلەن ئىسرائىلىيىلىكلەرنىڭ مۇناسىۋىتى بىر خىل «توختام» مۇناسىۋىتىدۇر . ئۇ ھەرگىز بىر خىل شەرتسىز ، مۇتلەق ، تەبىئىي تەقسىملەش بىلەن تەقسىملىنىش ، خوجا بولۇش بىلەن خوجا بولۇنۇش مۇناسىۋىتى ئەمەس .

چۈنكى ، يەھۇدىيلارنىڭ ئەجدادى ئابراھام (ئىبراھىم ئەلەيھىسسالام) تەڭرى بىلەن توختام تۈزگەچكە ، يەھۋە (خرىستىئانلارنىڭ تەڭرىسى)گە ئېتىقاد قىلىپ ئەۋلادمۇئەۋلاد تەڭرىنىڭ قانۇنىغا بويسۇنۇپ كەلگەن . قەدىمكى يەھۇدىيلار ئۇزۇن يىللاردىن بېرى قەدىرلەپ ساقلاپ كەلگەن ئىككى پارچە تەلمۇدنى تەڭرى ئۆز قولى بىلەن يېزىپ قانۇنلاشتۇرغاندىن كېيىن ، مۇسانىڭ ساقلىشىغا بەرگەن . بۇ ئىككى پارچە تەلمۇد ئەمەلىيەتتە تەڭرىنىڭ يەھۇدىيلار بىلەن تۈزگەن توختامىدۇر . بۇ توختامغا ھازىرقى زامان ھەق تەلەپ قانۇنشۇناسلىق نۇقتىسىدىن قارىغاندا ، توختام قانۇنىنىڭ تەلىپىگە ناھايىتى باب كېلىدۇ . ئۇ توختامدا بولۇشقا تېگىشلىك بىرمۇنچە ئالاھىدىلىكلەرنى ھازىرلىغان .

ئالدى بىلەن توختام تۈزگۈچى ئىككى تەرەپ مۇكەممەل ھوقۇق

سۇبيېكتى بولىدۇ : ئابراھام 99 ياشقا كىرگەندە ، يەھۋە ئۇنىڭغا كارامەت كۆرسىتىپ : «مەن ھەممىگە قادىر تەڭرى ، سەن مېنىڭ ئالدىمدا مۇكەممەل بىر ئادەم بولغىن ، ئاندىن مەن سەن بىلەن توختام تۈزىمەن ، سېنىڭ ئۇرۇق - ئەۋلادىڭنى كۆپەيتىمەن» دېگەن . («ئالەمنىڭ يارىتىلىشى»)دا كۆرسىتىلىشىچە ، تەڭرى ئابراھامنى مۇكەممەل ئادەم دەپ بىلگەن . ئادەم ئاتا بىلەن ھەۋۋا ئانا تېخى يارىتىلمىغاندا ئابراھامنى يۆلەنچۈك دەپ قارىغان .

ئۇنىڭدىن باشقا ، ئەگەر توختامنى ئادا قىلمىسا چوقۇم مۇناسىپ ئاقىۋەتنى ئۈستىگە ئالىدۇ : «ئەگەر سەن يەھۋەدىن ئىبارەت تەڭرىنىڭ گېپىنى ئاڭلىمىساڭ ، ئۇنىڭ بارلىق ئەمىر - ئەھكاملىرىغا رىئايە قىلمىساڭ ، مەن بۈگۈن ساڭا شۇنى تاپىلايكى ، بۇنىڭدىن كېيىنكى لەنەتلەر سېنى ئەگىشىپ يۈرىدۇ ، تاكى سەن ئۆلگۈچە...» («دېئوتېرنومىئون» رىۋايەتلىرىدىن) .

شۇنىڭدىن ئېتىبارەن نەچچە مىڭ يىل مابەينىدە ، يەھۇدىيلار ئەۋلادمۇئەۋلاد بۇ توختامغا رىئايە قىلىپ ، توختامدىكى بارلىق بەلگىلىمىلەرنى ئادا قىلىپ كەلمەكتە . بۇ توختامنى ئادا قىلىش دىنىي بىدئەتلىك دەپ قارىلىپ زىيانكەشلىككە ئۇچرىغان چاغدىمۇ ئۇلار توختامنى بۇزمىغان . يەھۇدىيلارنىڭ توختامغا بولغان بۇ خىل تۇپ پوزىتسىيىسى سودا دۇنياسىدىكى توختام قارىشى ، توختام شەكلى ۋە توختامنى ئادا قىلىش شەكلىنىڭ بارلىققا كېلىشى ، تەرەققىي قىلىشىغا ئىككى تەرەپتىن تەسىر كۆرسەتكەن . بۇنىڭ بىرى ، «ئىنجىل» (كونا ئەھدە بىبلىيىسى) ئەھدىنىڭ مۇقەددەسلىكى ، ئەھدىنى ئادا قىلىشتىكى مەجبۇرلۇق ۋە مەجبۇرىيەتنى «ئىنجىل» ئۇچۇن «ئىنجىل» دەيدىغان كىشىلەرگە سىڭدۈرۈۋەتكەن . بۇ سودىگەرلەرنىمۇ ئۆز ئىچىگە ئالىدۇ . ئىككىنچىدىن ، يەھۇدىيلار ئارقىلىق ، يەنى يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ ئەمەلىي پائالىيەت شەكلى ، بولۇپمۇ يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ غايەت زور مۇۋەپپەقىيىتى ئارقىلىق ، ناھايىتى نۇرغۇن كىشىلەرگە توختام قارىشى ۋە توختام شەكلىنى قوبۇل

قىلدۇرغان . بۇ سودا دۇنياسىدا تولىمۇ گەۋدىلىك ئورۇندا تۇرىدۇ .

ياپونلۇق بىر سودىگەر «يەھۇدىيلارنىڭ تىجارەت دەستۇرى» ناملىق بىر كىتاب يازغان بولۇپ ، كىتابتا ئاپتور بىر تەرەپتىن ئۆزىنىڭ ئىشەنچىنى قانداق ساقلاش ئارقىلىق يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ ئىشەنچىگە ئېرىشكەنلىكىنى ھەم يەھۇدىي سودىگەرلىرى تەرىپىدىن «سامانيولى تۈركۈمىدىكى يەھۇدىيلار» دەپ ئاتالغانلىقىنى تەشۋىق قىلغان بولسا ، يەنە بىر تەرەپتىن توختامغا رىئايە قىلماسلىق ئادىتى ۋە قارىشىنى يېتىلدۈرۈۋالغان قېرىنداشلىرىغا كۆپ قېتىم نەسىھەت قىلىپ ، يەھۇدىيلارغا ئىشەنمەيدىغان ياكى توختامنى بۇزىدىغان ئىشلارنى قىلماسلىقنى تاپىلىغان .

ئۇنداقتا ئەمەلىي تىجارەت داۋامىدا يەھۇدىي سودىگەرلىرى ئەھدىگە ۋاپا قىلىشتا قانچىلىك دەرىجىگە يەتكەن ؟ بىز بۇنىڭغا ئائىت قەدىمكى بىر مىسالغا نەزەر سېلىپ باقايلى .

بىر خوجايىن بىلەن بىرنەچچە ئىشچى توختام تۈزۈپ ، ئىشچىلار خوجايىن ئۈچۈن ئىشلەيدىغان ، خوجايىن ھەر ھەپتىدە ئۇلارغا بىر قېتىم مائاش تارقىتىدىغان بوپتۇ . بىراق مائاشتا نەق پۇل تارقاتماي ، بەلكى ئىشچىلار ئەتراپتىكى بىر دۇكاندىن مائاشقا باراۋەر ماددىي نەرسىلەرنى سېتىۋالىدىكەن ، ئاندىن بۇ دۇكاننىڭ خوجايىنى ھېساباتنى بوغۇپ نەق پۇل ئالىدىكەن .

بىر ھەپتە ئۆتكەندىن كېيىن ، ئىشچىلار ھاسىراپ - ھۆمۈدىگىنىچە خوجايىننىڭ ئالدىغا كېلىپ :

— دۇكاننىڭ خوجايىنى نەق پۇل بەرمىسەڭلار نەرسە - كېرەك بەرمەيمىز ، دەيدۇ . شۇڭا ، بىزگە يەنىلا نەق پۇل بەرگەن بولسىڭىز ، — دەپتۇ . بىردەمدىن كېيىن دۇكاننىڭ خوجايىنى يۈگۈرۈپ كېلىپ ھېسابات قىلىپ :

— ئىشچىلىرىڭىز بىرمۇنچە نەرسىلەرنى ئېلىپ كەتتى ، پۇلنى تاپشۇرۇۋەتسىڭىز ، — دەپتۇ .

خوجايىن بۇ گەپنى ئاڭلاپ قايمۇقۇپ قاپتۇ . ھەر ئىككى تەرەپ

ئۆز گېپىدە چىڭ تۇرۇپ ، قارشى تەرەپنىڭ يالغان ئېيتقانلىقىنى ئىسپاتلىيالماپتۇ . ئاخىر خوجايىن ھەم ئىشچىلارغا ، ھەم دۇكان خوجايىنىغا ھەق تۆلەپتۇ . چۈنكى ، ئۇ بىرلا ۋاقىتتا ھەر ئىككى تەرەپكە ۋەدە قىلغاچقا شۇنداق قىلىشقا مەجبۇر بوپتۇ . دۇكان خوجايىنى بىلەن ئىشچىلار ئوتتۇرىسىدا ئەسلىدە ھېچقانداق توختام مۇناسىۋىتى يوق ئىكەن .

يەھۇدىي سودىگەرلىرى ئومۇميۈزلۈك سەممىيەتنى ئاساس قىلغاچقا ، ئۆزئارا سودىلاشقاندا دائىم دېگۈدەك توختام تۈزۈپ ئولتۇرمايدۇ . ئاغزاكى ۋەدە يېتەرلىك مەجبۇرلاش كۈچىگە ئىگە . چۈنكى ، بۇنى «تەڭرى ئاڭلايدۇ» . يەھۇدىي سودىگەرلىرى توختامغا رىئايە قىلىش ئەسلىدىنلا بىر خىل مەجبۇرىيەت ، ئۇ ھەرگىز مەلۇم تۈردىكى توختامغا رىئايە قىلىدىغان مەجبۇرىيەت ئەمەس دەپ قارايدۇ .

ھازىرقى زامان سودا دۇنياسىدا ئىناۋەتكە ئىنتايىن ئەھمىيەت بېرىلىدۇ . ئىناۋەت دېمەك — بازار دېمەكتۇر ، ئۇ كارخانىنىڭ مەۋجۇت بولۇپ تۇرۇشىنىڭ ئاساسى . شۇڭا ، ئىناۋەت ئارقىلىق خېرىدار چاقىرىش نۇرغۇن كارخانىلارنىڭ ئورتاق قوللىنىدىغان ھەرىكىتىگە ئايلانغان . سودا دۇنياسىدا تۇنجى بولۇپ ئەڭ ئالىي سودا ئىناۋىتىگە ، يەنى «رازى بولمىسا مالنى قايتۇرسا بولىدۇ» دېگەنگە ئېرىشكەن چوڭ تىپتىكى كارخانا — ئامېرىكىلىق يەھۇدىي سودىگەر جۇلىيۇس . روزېنۋالدنىڭ «خىللىس . روئېبۇك تۈرلۈك ماللار شىركىتى»دۇر . بۇ بەلگىلىمىنى بۇ شىركەت 20 - ئەسىرنىڭ باشلىرىدا ئوتتۇرىغا قويغان . ئەينى ۋاقىتتا بىرمۇنچە كىشىلەر بۇنىڭغا «ئاڭلاپمۇ باقمىغان» يېڭىلىق ئىكەن دەپ باھا بېرىشكەن . دېمىسىمۇ بۇ ئادەتتىكى توختامدا بەلگىلەنگەن مەجبۇرىيەت دائىرىسىدىن ھالقىپ كەتكەن . يەنى ھەتتا قارشى تەرەپنىڭ «توختامنى بۇزۇش»قا يول قويۇشنى يەنە بىر تەرەپنىڭ شەرتسىز مەجبۇرىيىتى قاتارىغا كىرگۈزگەن !

يۇقىرى سودا ئىناۋىتى يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ كەسپىي

ئىشلىرىنى تەرەققىي قىلدۇرۇشقا ئېلىپ كەلگەن پايدىلىق تەرەپلىرىدۇر . قانداقلا بولسۇن ۋەدىگە ۋاپا قىلىش — ئەڭ يىراقنى كۆرەرلىك «ئەقلىي ھېسابات»تۇر .

يەھۇدىي سودىگەرلىرى «ئوردىدىكى يەھۇدىيلار» مەزگىلىدىلا زىبۇزىننەت بۇيۇملىرى تىجارىتىنى باشلىغان . بۈگۈنگە قەدەر ئەڭ ئاساسلىق بىرنەچچە تۈرلۈك زىبۇزىننەت بۇيۇملىرى يەھۇدىي سودىگەرلىرى مونوپوللۇقىدىكى ساھەگە ئايلانغان . بىرلىيانت ئىسمى - جىسمىغا لايىق زىبۇزىننەت بۇيۇمىغا كىرىدۇ . بىرلىيانت تىجارىتى قېزىپ چىقىشتىن تارتىپ سودىلىشىش ، سىلىقلاپ ئىشلەش ۋە پارچە ساتقۇچە يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ قولىدىن ئۆتىدۇ . ئاياللارنىڭ كىيىم - كېچەكلىرى ، بولۇپمۇ زامانىۋى كىيىم - كېچەكلىرى «ئەڭ ئاسان نابۇت بولىدىغان» ، يەنى ئەڭ ئاسان مودىدىن قالىدىغان ئالىي دەرىجىلىك ئىستېمال بۇيۇملىرىغا كىرىدۇ . ئامېرىكىدا بىر مەھەل ئاياللارنىڭ 95% كىيىم - كېچەكلىرىنى يەھۇدىيلار ئىشلەپ چىقارغان . بارلىق زىبۇزىننەت بۇيۇملىرى تىجارىتىگە ئىچكى جەھەتتە بىرلىيانت كەسپىگە ئوخشاش تەلەپ قويۇلىدۇ . بۇنى يەھۇدىي ئالماس سودىگەرلىرى ھايىمام . سۇبا ئەپەندىنىڭ گېپى بويىچە ئېيتساق : «بىرلىيانت تىجارىتى بىلەن شۇغۇللىنىشقا كەم دېگەندە 100 يىللىق پىلان تۈزۈش كېرەك ، بۇنى بىر ئەۋلاد كىشىلەر ئورۇنداپ بولالمايدۇ . ئۇنىڭ ئۈستىگە بىرلىيانت تىجارىتى قىلىدىغان كىشى چوقۇم ئىززەت - ھۆرمەتكە ئىگە كىشى بولۇش كېرەك . بىرلىيانت تىجارىتىنىڭ ئاساسى كىشىلەرنىڭ ئىشەنچىنى قولغا كەلتۈرۈشتە .»

ۋەھالەنكى ، بۇ تىجارەت تاۋارلىرىدىكى پايدىلىق تەرەپنى سەممىيەتنى ئاساس قىلىش ئارقىلىق قولغا كەلتۈرگەن تىجارەت پائالىيىتىدىكى پايدىلىق تەرەپ بىلەن سېلىشتۇرساق ئانچە مۇھىم ئەمەستەك كۆرۈنىدۇ . يەھۇدىي سودىگەرلىرىگە نىسبەتەن ئەڭ چوڭ پايدا خۇددى ياپونلۇق سودىگەرلەردەك «سامانيولى تۈركۈمىدىكى يەھۇدىيلار» دەپ ماختىنىدىغان كىشىلەر ۋە ئۇلارنىڭ نەسىھىتىنى

ئاڭلاپ ئەدەپ - تەرتىپ بىلەن يەھۇدىي سودىگەرلىرى بىلەن سودا قىلىدىغان كىشىلەرگە يەتمەيدۇ. بۇنداق سودىگەرلەر بارغانسېرى كۆپلەپ مەيدانغا كەلسە، سودا دۇنياسىغا تېخىمۇ ئىشەنچلىك تەرتىپ ۋە مۇقىملىق ئېلىپ كېلىپلا قالماي، بەلكى يەھۇدىي سودىگەرلىرىگە بارغانسېرى مۇۋاپىق كېلىدىغان تىجارەت زېمىنى يارىتىپ بېرىدۇ. ئاندىن بۇ يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ سودا دۇنياسىنىڭ ئىقتىسادىي تەرتىپىدىكى مۇستەھكەم تايانچ دېگەن سالاھىيىتىگە ماس كېلىدۇ.

5. توختام ئارقىلىقمۇ سودىلاشقىلى بولىدۇ

يەھۇدىيلارنىڭ نەزىرىدە تاۋارنىڭ تۈرلىرىنىڭ چېكى يوق، پۇل تاپقىلى بولىدىغان نەرسىلەرنىڭ ھەممىسى تاۋار ھېسابلىنىدۇ. تاۋار سودا بازىرىغا كىرەلەيدۇ، بۇنىڭدىن پايدا ئالغىلى بولىدۇ. ۋاقىت تولىمۇ قىممەتلىك. بىز دائىم ۋاقىت باھاسىز دەيمىز، بۇ گەپ يەھۇدىيلارغا ماس كەلمەيدۇ. يەھۇدىيلار ۋاقىت ئىنتايىن قىممەتلىك، ئەمما باھاسىز ئەمەس. ئۇنى پۇل بىلەن ئۆلچەشكە بولىدۇ دەپ قارايدۇ. مەسىلەن، ئۆزىڭىزنىڭ بىر يىللىق كىرىمىڭىزنى بىلسىڭىز، ئۇنداقتا ھەر مىنۇتنىڭ سىزگە نىسبەتەن قانچە پۇلغا توغرا كېلىدىغانلىقىنى ھېسابلاپ چىقالايسىز. شۇڭا، ئۇلار ۋاقىتنىمۇ تاۋار قاتارىدا كۆرۈپ، ۋاقىتقا باھا بەلگىسىنى قويغان. پەقەت پۇللا تاپقىلى بولسا، يەھۇدىيلار باشقا ئىشلارغا ھەرگىز پەرۋا قىلمايدۇ. پەقەت پۇل تاپقىلى بولسىلا ھەتتا ئۆزلىرىنىڭ تىجارەت قىلىۋاتقان مەشھۇر شىركەتلىرىنىمۇ تاۋار سۈپىتىدە باھا تالاشتۇرۇپ سېتىۋېتىدۇ. شۇڭا، ئوخشاشلا پۇل تاپقىلى بولسا، ئەگرى بىلەن تۈزگەن توختامنىمۇ قىلچە پەرۋا قىلماي تاۋار قاتارىدا سېتىۋېتىدۇ.

ئۇلارنىڭ سودا قانۇنىدا شىركەت تاۋاردۇر، توختامنىمۇ تاۋار ئورنىغا قويۇشقا بولىدۇ. «توختام»نى سېتىۋېتىپ نېمە پايدىغا

ئېرىشكىلى بولىدۇ؟ «توختام»نى ئەسلىي سودا قىلغۇچى ئىككى تەرەپ ئىمزالىغان بولۇپ، ھەر ئىككى تەرەپ چوقۇم ئادا قىلىدىغان مەسئۇلىيەت ۋە بەھرىمەن بولىدىغان ھوقۇقتۇر. «توختام»نى سېتىش، بەھرىمەن بولىدىغان بۇ ھوقۇقنى، ھەتتا چوقۇم ئادا قىلىدىغان مەسئۇلىيەتنى «ئۈچىنچى كىشى»گە ئۆتۈنۈپ بېرىش دېگەنلىكتۇر. بۇ يەردىكى شەرت «ئۈچىنچى كىشى»، بەلگىلىك بەدەل تۆلەش كېرەك. «توختام»نى ساتقان كىشى تەييارغا ھەييار بولىدىغان كىشىگە ئوخشايدۇ. ئۇ تىجارەت كەسپىگە ئېھتىياج بولمايدۇ، توختامدا كۆرسىتىلگەن مەسئۇلىيەتنىمۇ ئادا قىلمايدۇ، ئازراقمۇ كۈچ سەرپ قىلماي ئۇنىڭدىن پايدىغا ئېرىشىدۇ. پۇل تېپىشنى بىلىدىغان يەھۇدىيلارغا نىسبەتەن بۇنىڭ بولمايدىغان نەرى بار دەيسىز؟

شۇڭا، ئۇلار ساتقۇچى بىلەن سېتىۋالغۇچى ئىككى تەرەپنىڭ شەرتىنى ئۆزئارا قوبۇل قىلغىلى بولىدۇ دەپ قارىسا، «توختام»نى ناھايىتى خۇشاللىق بىلەن سېتىۋېتىدۇ! بەزىلەر ساتىمەن دېگەندە، ئەلۋەتتە بۇنىڭغا چوقۇم سېتىۋالىمەن دەيدىغان ئادەم چىقسا بۇ سودا پۈتكەن بولىدۇ. تەبىئەت دۇنياسىدا شەيئىلەر قارىمۇقارشى ھالەتتە مەۋجۇت بولۇپ تۇرغاچقا، دۇنيا بۈگۈنكىدەك بىر تەڭپۇڭلۇق ھالىتىدە تۇرۇۋاتىدۇ. بۇ تەڭپۇڭلۇق بۇزۇلىدىكەن، دۇنيا قالايمىقانلىشىپ كېتىدۇ. شۇڭا، سېتىش بىلەن سېتىۋېلىش بىرلا ۋاقىتتا مەۋجۇت بولۇپ، بىر تەڭپۇڭلۇق ھالەتنى شەكىللەندۈرگەن.

شۇڭا، «توختام»نى ساتقۇچىلار چىقىدىكەن، چوقۇم «توختام»نى سېتىۋالغۇچىلارمۇ مەۋجۇت بولىدۇ. يەھۇدىيلار مەخسۇس توختام ساتىدۇ، توختامنى سېتىۋېتىپ، توختامنى سېتىۋالغۇچىلارغا ۋاكالىتەن توختامنى ئادا قىلىپ، بۇنىڭ ئىچىدىن پايدىغا ئېرىشىدۇ - دە، پۇل تېپىش مەقسىتىگە يېتىدۇ.

بىز دەۋاتقان «ۋاكالەتچى سودىگەر» توختام سېتىشقا تايىنىپ مۇقىم پايدا ئالىدىغان كىشىنى كۆرسىتىدۇ. ئۇلار سودا

سۆھبىتىنى بىۋاستە ئېلىپ بارالمايدۇ. توختام ئىمزالاشقا قاتنىشالمايدۇ. شۇڭا، قارشى تەرەپنىڭ ئەمەلىي ئەھۋالىنى ئومۇمىيۈزلۈك ئىگىلەپ كېتەلمەيدۇ. «توختام» سېتىۋېلىشتا، ئۇلار بىرقەدەر كونىچە ئۇسۇلنىلا قوللىنىدۇ، پەقەت ئىناۋىتى يۇقىرى سودىگەرلەرنىڭ توختامىنى سېتىۋالىدۇ. چۈنكى، ناۋادا توختامنى ئىجرا قىلمايدىغان سودىگەرلەرنىڭ توختامىنى سېتىۋېلىپ قالسا، تۆلىگەن بەدىلىمۇ بەك زور بولۇپ كېتىدۇ. ئۇلار بۇ خىل تەۋەككۈلچىلىكنى خالىمايدۇ. بۇنداق ئىشلار ئىلگىرى يۈز بەرگەن. «ۋاكالەتچى سودىگەر» تاسادىپىي تازا تونۇشمايدىغان سودىگەرلەرنىڭ توختامىنى سېتىۋالسا، قارشى تەرەپ توختامغا رىئايە قىلمىسا، ھەمىشە قەرزنى ئادا قىلمايدىغان ئىشلار يۈز بېرىدۇ. ۋاكالەتچى سودىگەر تۆلەم تەلەپ قىلىشقا مەجبۇر بولۇپ قېلىپ، نۇرغۇن ۋاقتى ۋە كۈچ - قۇۋۋىتىنى ئىسراپ قىلىۋېتىدۇ، ھەتتا غايەت زور دەرىجىدە زىيان تارتىشى مۇمكىن. شۇڭا، سودا ۋاكالەتچىسى ئادەتتە مۇنداق ئىشلارنى قىلمايدۇ.

سودا ساھەسىدە، «ۋانكوت» (ۋانكوت — يەھۇدىي ۋاستىچىلارنىڭ ئەسلىي ئاتىلىشى بولۇپ، دەللال دېگەن مەنىنى بىلدۈرىدۇ)نى ھەممىلا جايدا ئۇچراتقىلى بولىدۇ. بولۇپمۇ ئاكسىيە بىرژىسىدا ناھايىتى كۆپ. ھازىرقى چوڭ - كىچىك سودىگەرلەرنىڭ ھەممىسى «ۋانكوت» بىلەن ئۇچرىشىپ تۇرىدۇ. دۇنيانىڭ ھەممىلا يېرىدە شۇنداق.

ياپونىيىدە سودىگەرلەر گەرچە توختامنى ئىجرا قىلىشتا يەھۇدىيلاردەك قەتئىي بولمىسىمۇ، ئەمما سودا ساھەسىدە ئۇلارنىڭ «ۋانكوت» بىلەن بولغان ئالاقىسى ناھايىتى قويۇق. بىرمۇنچە چوڭ زاۋۇت ياكى شىركەتلەر، بولۇپمۇ چەت ئەللەرگە ئەۋەتىلگەن سودا كوپىراتىپ ۋەكىللىرى «ۋانكوت»لار بىلەن بېرىش - كېلىش قىلىپ تۇرىدۇ.

يەھۇدىيلارنىڭ «ۋانكوت»لىرى پۈتۈن دۇنيانى ئايلىنىپ چىقىپ كۆزنى ئىشەنچلىك چوڭ شىركەت ياكى چوڭ زاۋۇتلارغا

تىكىدۇ. ياپونلۇق فۇجىتا ئەپەندىنىڭ شىركىتى «ۋانكوت»لار بىلەن دائىم بېرىش - كېلىش قىلىپ تۇرىدۇ.

— ياخشىمۇسىز، فۇجىتا ئەپەندى، ھازىر نېمە تىجارەت قىلىۋاتىسىز؟ دەپ سورايدۇ ھەمىشە يەھۇدىي «ۋانكوت».

— ھە! ئەمدىلا نيۇيوركتىكى ئاياللارنىڭ ئالىي دەرىجىلىك ئاياغلىرىنى ساتىدىغان سودىگەر بىلەن ئاياغ كىرگۈزۈش توغرۇلۇق 100 مىڭ دوللارلىق توختام تۈزۈپ تۇرغان.

— پاھ! سىزگە نەق پۇل بىلەن ئىككى ھەسسە پايدا بەرسەم بۇنىڭ ھوقۇقىنى ماڭا ئۆتۈنۈپ بېرەمسىز؟

ئىككى تەرەپنىڭ ئىختىيارلىقى بويىچە «توختام»نى سېتىۋېلىش - سېتىش توغرۇلۇق ناھايىتى تېزلا كېلىشىم ھاسىل بولدى. فۇجىتا ئەپەندى ھېچقانچە كۈچ سەرپ قىلمايلا ئىككى ھەسسە پايدىغا ئېرىشتى. يەھۇدىي «ۋانكوت»مۇ ئاياللارنىڭ ئايغىنى كىرگۈزۈش ھوقۇقىغا ئېرىشىپ، ئاياغنى سېتىش جەريانىدا تېخىمۇ كۆپ پايدىغا ئېرىشتى. ئۆزئارا ئالماشتۇرۇش نەتىجىسىدە ھەر ئىككى تەرەپنىڭ چىرايىدا تەبەسسۇم جىلۋىلەندى. بۇمۇ «ۋانكوت»نىڭ تېز تىجارىتى، بۇ خۇددى «چىگىش كەندىر چىگىسىنى تېز پىچاقتا كەسكەن»گە ئوخشايدۇ.

ئۇلار سودىدا پۈتۈشكەندىن كېيىن، «ۋانكوت» قولىغا توختامنى ئېلىپ نيۇيوركتىكى ئاياغ شىركىتىگە قاراپ ئۇچتى. 100 مىڭ دوللارلىق ئاياغ كىرگۈزۈش ھوقۇقى ئۇنىڭغا ئۆتكەنىدى. ئۇلارنىڭ بۇنداق قىلىشتىكى پايدىلىق تەرىپى، ئۇلار توختام ئىمزالاشقا بىۋاستە قاتناشماي، بەلكى ئۆزىگە كېرەكلىك بولغان توختامنى بىۋاستە نەق پۇلغا سېتىۋالغانلىقىدا كۆرۈلىدۇ.

ئەلۋەتتە، توختامنى ئېلىپ - سېتىشتا ئىنتايىن ئېھتىياتچان بولۇش كېرەك. ئۇ «ۋانكوت»لاردىن ناھايىتى سەزگۈر كۆزىتىش ئىقتىدارىغا ئىگە بولۇشنى تەلەپ قىلىدۇ. بولمىسا ئالدىنىپ قېلىپ زىيان تارتىدىغان گەپ. يەھۇدىيلارنىڭ كىشىنى ھەيران قالدۇرىدىغان كۆڭلىدە تېز ھېسابلاش سۈرئىتى، نەزەر

دائىرىسىنىڭ كەڭلىكى ، بىلىمىنىڭ چوڭقۇرلۇقى ، ئۇلارنىڭ تالانتلىق «ۋانكوت»لاردىن ئىكەنلىكىنى بەلگىلىگەن .

توختامنىڭ تاۋارغا ئايلىنىشىدىكى ئالدىنقى شەرت توختامنىڭ مەۋجۇتلۇق ئورنى ، چوقۇم توختامغا رىئايە قىلىش ، توختامنى ساداقەتلىك بىلەن ئادا قىلىشتۇر . بولمىسا توختام تاۋارغا ئايلىنالمايدۇ . سىز «ۋانكوت»قا ئايلىنىمەن دەيدىكەنسىز ، ناھايىتى ئېھتىياتچان بولۇشىڭىز كېرەك . يەھۇدىيلارنىڭ مۇنۇ ئاگاھلاندۇرۇشىنى ئېسىڭىزدە مەھكەم تۇتۇڭ . ئۆزىڭىز ئىشەنچ قىلغان توختامنى سېتىۋېلىڭ ، ھەرگىز ئىشەنچسىز تىجارەتنى قىلماڭ !

6 . شەكىل جەھەتتىكى توختام

يەھۇدىي سودىگەرلىرى ياخشى قانۇن ساپاسىغا ئىگە بولغاچقا ، خۇشاللىق بىلەن توختامغا رىئايە قىلىپلا قالماي ، بەلكى توختامغا رىئايە قىلىشقا ئىنتايىن ماھىردۇر . بۇ يەردىكى «ماھىر»لىق ئۇلارنىڭ قانۇن ياكى توختامدىكى بەلگىلىمىلەرگە قەتئىي رىئايە قىلىدىغان ئىقتىدار ، ئۇسۇلغا ئىگە ئىكەنلىكىدىن ئىبارەت بۇ ئالدىنقى شەرت ئاستىدا ، ئەڭ زور دەرىجىدە ئۆزىنىڭ مەقسىتىنى ئەمەلگە ئاشۇرۇشنى كۆرسىتىدۇ . گەرچە ئۇلارنىڭ بۇ مەقسىتى ماھىيەتتە قانۇنغا ياكى توختامدىكى بەلگىلىمىگە ئۇيغۇن كەلمىگەن تەقدىردىمۇ ، بۇ خىل قانۇن ۋە توختامغا رىئايە قىلىش روھى ئەقىل - پاراسەت بىلەن تولغان يەھۇدىيلارنىڭ تۆۋەندىكى قەدىمىي مەسىلىدە مەركەزلىك ئىپادىلىنىدۇ .

قەدىمدە بىر دانىشمەن يەھۇدىي سودىگەرنىڭ ئوغلى ناھايىتى يىراقتىكى ئېرۇسالېمدا ئوقۇيدىكەن . بىر كۈنى ئۇ تۇيۇقسىز ئېغىر كېسەلگە گىرىپتار بولۇپ قېلىپ ، ئوغلى بىلەن يۈز كۆرۈشەلمەيدىغانلىقىنى ھېس قىلىپ ، جان ھەلقۇمغا كەلگەندە بىر پارچە ۋەسىيەت قالدۇرۇپ ، ئائىلىدىكى بارلىق مال - مۈلۈكلەرنى

ئۆيىدىكى بىر قۇلغا ئۆتۈنۈپ بېرىپتۇ ، ئەمما مال - مۈلۈكلەرنىڭ ئىچىدە بىرەرىگە كۆزۈڭ چۈشۈپ ئالىمەن دېسەڭ ئېلىپ قالغىن ، پەقەت بىرىنىلا ئېلىپ قالساڭ بولىدۇ ، دەپ ئېنىق يېزىپتۇ .

بۇ ئاتا ئۆلۈپ كەتكەندىن كېيىن ، قۇل تەقدىرنىڭ ئىلتىپاتىدىن تولىمۇ خوشال بولۇپ ، كېچىلەپ ئېرۇسالېمغا قاراپ يولغا چىقىپ ، ئۆلگۈچىنىڭ ئوغلىنى تېپىپ ، دادىسىنىڭ ئۆلۈم خەۋىرىنى يەتكۈزۈپ ، ئۇنىڭ ۋەسىيىتىنى ئوغلىغا كۆرسىتىپتۇ . ئوغلى بۇنى كۆرۈپ ئىنتايىن ھەيران قاپتۇ ھەم ناھايىتى ئازابلىنىپتۇ .

ئۇ دادىسىنىڭ ئاخىرەتلىك ئىشلىرىنى تۈگەتكەندىن كېيىن ، ئۆزىنىڭ قانداق قىلىش كېرەكلىكى ھەققىدە كۆڭلىدە چوت سوقۇپ ، ئۇيان ئويلاپ ، بۇيان ئويلاپ ھېچبىر چارە تاپالماپتۇ . شۇنىڭ بىلەن ئۇ ئىجتىمائىي تەشكىلاتتىكى بىر ئەپەندىنى تېپىپ ، ھەممە ئەھۋالنى ئۇنىڭغا بىر قۇر سۆزلەپ بېرىپ ، دادىسىنىڭ ئۆزىنى قىلچە ياخشى كۆرمەيدىغانلىقى توغرۇلۇق قايناپلا كېتىپتۇ .

بۇ ئەپەندى ئۇنىڭ گېپىنى ئاڭلاپ :

— ۋەسىيەتتىن قارىغاندا ، داداڭ ئىنتايىن ئەقىللىق ئادەم ئىكەن ، ئۇنىڭ ئۇستىگە سېنى تولىمۇ ياخشى كۆرىدىكەن ، — دەپتۇ . بۇ ياش ئاچچىقلىنىپ :

— مال - مۈلۈكنىڭ ئازراقىنىمۇ ماڭا قالدۇرۇپ قويماي ، ھەممىسىنى ئائىلىمىزدىكى قۇلغا بېرىۋەتسە ، ماڭا ئاز - تولا غەمخورلۇق قىلىش نىيىتىمۇ بولمىسا ، قانداقسىگە ئەقىللىق بولسۇن ، — دەپتۇ .

ئەپەندى ئۇنىڭغا ئاچچىقلانماي ، كاللا ئىشلىتىپ ، داداڭنىڭ نېمە ئۈمىدى بارلىقىنى ئويدانراق ئويلاپ باقساڭ ، ساڭا ئەمەلىي مىراس قالدۇرغانلىقىنى بىلىسەن دەپ سۆزلەپ ، ئۇنىڭغا ، — داداڭ ئۆزىنىڭ ئۆلۈپ كېتىدىغانلىقىنى بىلگەن ، ئۇنىڭ ئۇستىگە سەن يېنىدا بولمىغاچقا ، قۇل ئۆزىنىڭ ئۆلۈم خەۋىرىنىمۇ ساڭا يەتكۈزمەي ، مال - مۈلۈكنىڭ ھەممىسىنى ئېلىپ قېچىپ كەتىد-

سۇن دەپ شۇنداق قىلغان . مال ـ مۈلۈكنىڭ ھەممىسىنى دېگۈدەك قۇلغا بەرگەچكە ، قۇل داداڭنىڭ ئۆلۈم خەۋىرىنى ساڭا يەتكۈزگەن ، مال ـ مۈلۈكلەرنى ياخشى ساقلىغان گەپ ، — دەپتۇ .

بىراق ، بۇ ياش يەنىلا ھېچنېمىنى چۈشەنمەي ، قۇلنىڭ مال ـ مۈلۈكنى ياخشى ساقلىغىنىنىڭ ماڭا نېمە پايدىسى بار دەپ ئويلاپتۇ .

ئەپەندى ئۇنىڭ يەنىلا ئاڭقىرالمىغانلىقىنى بىلىپ :

— سەن قۇلنىڭ بارلىق مال ـ مۈلكىنىڭ خوجايىنىغا مەنسۇپ ئىكەنلىكىنى بىلمەمسەن ؟ سەن ئاشۇ قۇلنى تاللىساڭلا بولمىدىمۇ . بۇ داداڭنىڭ ساڭا كۆيۈنۈپ قېلىۋاتقان دانا ئۇسۇلى ئەمەسمۇ ؟ دەپتۇ .

بۇ گەپنى ئاڭلىغان ياش بىردىنلا ھەممىنى چۈشىنىپ ، بۇ ئەپەندىنىڭ گېپى بويىچە ھېلىقى قۇلنى ئازاد قىپتۇ .

ناھايىتى روشەنكى ، بۇ يەھۇدىي سودىگەر تولىمۇ ئەپچىل بىر ئۇسۇلنى قوللىنىپ ، قۇلغا تىل قىسىنچىلىقى سالغان . ۋەسىيەتتە قۇلغا تەقدىم قىلىنغان بارلىق نەرسىلەر «بىراق» ئاساسىغا قۇرۇلغان . ئالدىنقى شەرت ئۆزگەرمەيدۇ ، ئەمما بارلىق ئىگىدارلىق ھوقۇقى كۆپۈككە ئايلانغان .

ئەگەر بۇ توختامنى يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ قانۇن ۋە توختامغا رىئايە قىلىدىغان تۈپ روھىي ھالەت يۈكسەكلىكىگە كۆتۈرۈپ قارايدىغان بولساق ، ئۇنىڭ ئىچىدە يەنە ناھايىتى نۇرغۇن ئويۇنلارنىڭ بارلىقىنى بايقايمىز .

سەممىيلىك بىلەن ئېيتساق ، بۇ ھېچقانداق ئامال بولمىغان ئەھۋالدا قالدۇرغان ۋەسىيەتتۇر . يەھۇدىي سودىگەرلىرى ۋەسىيەت قالدۇرغاندا ئۇنى كۈچتىن قالدۇرۇشقا تىرىشىدۇ . مۇنداقچە ئېيتساق ، ئۇلار ئەھدە تۈزگەندە ئۇنى بىكار قىلىشقا تەييارلىق قىلىپ قويىدۇ . خۇددى ھېلىقى ئەپەندى تەھلىل قىلغاندەك ، بۇ سودىگەر ئەينى ۋاقىتتا «ياكى يول قويۇش ، ياكى تەلتۆكۈس مەھرۇم قىلىش »نەڭ ئامالسىز تاللاشقا دۇچ كەلگەندە ، نائىلاج يول

قويۇش يولىنى تاللاپ ، بارلىق مال ـ مۈلۈكنى ئائىلىسىدىكى قۇلغا ئۆتۈنۈۋېتىش ئارقىلىق ، بۇ قۇلنىڭ ئۆزىنىڭ بارلىق مال ـ مۈلكىنى ئېلىپ قېچىپ كېتىشىدىن ساقلانغان .

بۇ مەسىلىنى ھەل قىلىش ئۈچۈن ، ئەقىللىق يەھۇدىي سودىگەر ۋەسىيەتكە ئۆزلۈكىدىن نابۇت قىلىۋېتىش ھىيلىسىنى كىرگۈزۈۋەتكەن ، ئوغلى بۇ ھىيلىنى تېپىۋالسىلا ، ئەھدىنى ئادا قىلىش شەكلىدە ئەھدىنى بۇزۇۋېتىش ئۈنۈمىنى قولغا كەلتۈرەلەيدۇ . دەرۋەقە ، ھېلىقى ئەپەندىنىڭ يېتەكچىلىكىدە ئوغلى ئۆزلۈكىدىن بۇزۇۋېتىش ھىيلىسىنى تېپىۋالغان . كەسكىن ۋەسىيەت شەكىل جەھەتتە ئادا قىلىنغان بولسىمۇ ، ئەمما ئەمەلىيەتتە قۇلغا نىسبەتەن تامامەن ۋاز كەچكەن بىلەن باراۋەر بولىدۇ .

شۇڭا ، بۇ مەسىلىدە ھەقىقىي ئىپادىلەنگەن مەنە توختامنى قانداق ئادا قىلىش شەكلى ئارقىلىق توختامنى بۇزۇش ئۈنۈمىگە يېتىش ، يەنى قانۇن ۋە توختامغا قانداق رىئايە قىلىش ئۇسۇلى بىلەن ، قانۇنغا خىلاپلىق قىلىش ياكى توختامدىن ۋاز كېچىش ئىقتىدارىنى قولغا كەلتۈرۈش .

بۇ قارىماققا تازا قاملاشمىغان ئىشتەك كۆرۈنىدۇ . قانۇن ۋە توختامغا رىئايە قىلىشتىكى بىر مەشھۇر مىللەت قانداقسىگە بۇنچە كاللا ئىشلىتەلىدى . بۇ توغرا ، ھالال ئىش قىلمىغانلىق بولامدۇ ؟ بۇ تېما ۋەكىللىك قىلغان قاراش ۋە ئۇسۇل ھازىرقى زامان قانۇن ـ تۈزۈمىنىڭ ماھىيىتى ۋە روھىغا ئەڭ ئۇيغۇن كېلىدۇ . ھازىرقى جەمئىيەتتىكى ئىقتىسادىي تەرتىپنىڭ مۇۋاپىقلاشتۇرۇلۇشى ئەسلىدىنلا مەزمۇن جەھەتتىكى مۇۋاپىقلىشىش بولماي ، بىر خىل شەكىل جەھەتتىكى مۇۋاپىقلىشىشتۇر . بۇ خىل شەكلەن ئىچكى خاھىشنى تۈپ جەھەتتىن پۇل ئىگىلىكىنىڭ ئۆزىدىكى ئالاھىدىلىك كەلتۈرۈپ چىقارغان . پۇل بارلىق تاۋارلارغا ۋەكىللىك قىلغاندا ئەزەلدىن ئۇلارنىڭ ئابستراكت مىقدار جەھەتتىكى خۇسۇسىيىتىگە ۋەكىللىك

قىلىدۇ، ئۇلار ئوتتۇرىسىدىكى پەرقنىڭ سۈپەت جەھەتتىكى بەلگىلىمىسىگە ۋەكىللىك قىلالمايدۇ. كاپىتالىستلار ئوخشاش مائاش بىلەن ئوخشاش بولمىغان ئىشچىلارنىڭ ئوخشاش ئەمگەك ۋاقتىغا ھەق تۆلىسە، بۇنى كىم «ئوخشاش ئەمگەك ۋاقتى» ئوخشىمىغان ئىشچىلارنى «ئوخشاش ئەھمىيەت»كە ئىگە قىلدى دەپ ئېيتالايدۇ. ئوخشاشلا بازاردىكى ئوخشاش بولمىغان ھوقۇق سۇبىيېكتىنىڭ قولىدا ئىگە بولغان پۇل سانىنىڭ باراۋەرلىكى بىلەن ئېرىشكەن شەكىل جەھەتتىكى باراۋەر ئورۇن ئۇلار ئوتتۇرىسىدىكى ئەقلىي كۈچ، جىسمانىي كۈچ ۋە تەجرىبە قاتارلىق خاسلىق پەرق كەلتۈرۈپ چىقارغان مەزمۇن جەھەتتىكى تەكشىسىزلىكنى تۈپ ياكى ماھىيەت جەھەتتىن تۈگىتىۋېتەلەيدۇ.

شۇنداق بولغاچقا، پۇل ئىگىلىكى دائىرىسى ئىچىدىكى مۇۋاپىقلىق، قانۇنلۇق ياكى يوللۇق قاتارلىق قاراشلار ۋە بۇ قاراشلارنى ئەمەلگە ئاشۇرۇشقا كاپالەتلىك قىلىدىغان قانۇن - قائىدە، تەرتىپ قاتارلىقلار تۈپ جەھەتتىن ئىچكى جەھەتتىن مەلۇم خىل شەكلەن نەرسىلەردۇر. ئىقتىسادىي ساھەدىكى كىشىلەرنىڭ قانۇن، توختاملارغا رىئايە قىلىشى ئۈچۈن قويۇلىدىغان تەلەپ پەقەت شەكىل جەھەتتىكى قانۇن، توختاملارغا رىئايە قىلىش تەلىپىدۇر.

شۇڭا، قانۇنغا رىئايە قىلىش شەكلى بىلەن قانۇنغا خىلاپلىق قىلىشنىڭ ئۈنۈمىنى قولغا كەلتۈرۈش، توختامنى ئادا قىلىش شەكلى بىلەن توختامنى بۇزۇش ئۈنۈمىنى قولغا كەلتۈرۈش، شەكلەن مۇۋاپىقلىق روھىنىڭ قانۇن، توختامغا رىئايە قىلىش ھەرىكىتىگە ئۇيغۇن كېلىدۇ. بۇ يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ 2000 يىلنىڭ ئالدىدا قالدۇرغان بىر پارچە ۋەسىيىتى بولۇپ، كاپىتالىزمنىڭ ماھىيەت جەھەتتىكى تەلىپىنى ئۆز ئىچىگە ئالغان.

كونكرېت قارايدىغان بولساق، يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ بۇ خىل قانۇن، توختامغا شەكلەن رىئايە قىلىشى بىلەن ئۇلارنىڭ قانۇن، *توختاملارغا شەرتسىز رىئايە قىلىشى ئىچكى باغلىنىشقا* ئىگە. قانۇن، توختامغا شەرتسىز رىئايە قىلىش ئەنئەنە تەلىپى

بولمىسا، قانۇنغا خىلاپلىق قىلىش ياكى توختامنى بۇزۇش بىلەن بىر ۋاقىتتا شەكىل جەھەتتىكى قانۇن، توختامغا رىئايە قىلىشنى نەزەرگە ئېلىشمۇ زۆرۈر بولماي قالىدۇ؛ قايتا تەكىتلەپ ئېيتساق، قانۇن، توختاملارغا شەكلەن رىئايە قىلىش ماھارىتى بولمىسا، قانۇن، توختاملارغا قەتئىي، شەرتسىز رىئايە قىلىش يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ پۇت - قولىنى چۈشەپ، ئۇلارنىڭ مەۋجۇتلۇق ئىقتىدارىنى ئاجىزلىتىۋېتىدۇ. يەھۇدىي سودىگەرلىرى شەكىل جەھەتتىكى خىلمۇخىل چەكلىمىلەرگە ئۇچراپ كەلگەچكە، شەكىل جەھەتتىكى يۆنىلىشكە قاراپ ئۆزلىرىنىڭ توختام تۈزۈش ماھارىتىنى جارى قىلدۇرۇپ، تەرەققىي قىلدۇرۇپ كەلمەكتە. بۇ خىل ماھارەتكە تايىنىپ ئۇلارنىڭ پۇت - قولىنى چۈشەپ كەلگەن ئەڭ يامان شەكىللەرگە تاقابىل تۇرۇش — ئۇلارنىڭ رىقابەتچىلىرىنى تىزگىنلەشتىكى ئەڭ قۇلايلىق ۋاستىگە ئايلانغان. بۇ يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ بەختى، شۇنداقلا ئۇلارنىڭ زامانىۋى كاپىتالىزم ئىگىلىك تەرتىپىگە قوشقان بىر تۆھپىسىدۇر.

7. توختامغا ئەھمىيەت بېرىش

يەھۇدىيلار سودا - تىجارەت قىلغاندا توختامغا ئىنتايىن ئەھمىيەت بېرىدۇ. بىر ئېكسپورتچى A بىلەن يەھۇدىي سودىگەر B 10 مىڭ يەشىك موگۇ كونسېرۋاسى توختامى ئىمزالاپ، توختامدا «ھەربىر يەشىكتە 20 قۇتا كونسېرۋا بولۇش، ھەربىر قۇتا كونسېرۋانىڭ ئېغىرلىقى 100 گرام بولۇش» دەپ بېكىتىپتۇ. بىراق، ئېكسپورتچى A مال ئېكسپورت قىلغاندا، 10 مىڭ يەشىككە ھەربىر قۇتىسى 150 گراملىق موگۇ كونسېرۋاسى قاچىلاپتۇ. مالنىڭ ئېغىرلىقى گەرچە توختامدىكىدىن 50 گرام ئېشىپ كەتكەن بولسىمۇ، ئەمما يەھۇدىي سودىگەر B مالنى ئېلىشنى رەت قىپتۇ. ئېكسپورتچى A ھەتتا توختامدىكىدىن ئېشىپ كەتكەن قىسمىغا پۇل ئالماسلىققا قوشۇلغان بولسىمۇ، ئەمما يەھۇدىي سودىگەر B

قوشۇلماي، تۆلەم تۆلەشنى تەلەپ قىپتۇ. ئېكسپورتچى A ئامالسىز يەھۇدىي سودىگەرگە 10 مىڭ يۈەندىن ئارتۇق تۆلەم بېرىپ، يەنە مالنى ئايرىم بىر تەرەپ قىپتۇ.

بۇ ئىش مۇنداق قارىماققا يەھۇدىي سودىگەرلىرى ھېسداشلىق قىلغاننى بىلمەيدىغاندەك كۆرۈنىدۇ. ئۇنىڭغا مالنى ئارتۇق بەرسىمۇ ئالمايدۇ. ئەمەلىيەتتە، ئىشلار ئۇنداق ئاددىي ئەمەس. چۈنكى، يەھۇدىي سودىگەرلىرى توختامغا ئىنتايىن ئەھمىيەت بېرىدۇ. ئۇلارنى «توختام مىللىتى» دېيىشكە بولىدۇ. يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ تىجارەت دەستۇرىنىڭ «جەۋھىرى توختامدا»، ئۇلار توختام ئىمزالىسىلا قانداق قىيىنچىلىق يۈز بېرىشتىن قەتئىينەزەر، توختامنى قەتئىي بۇزمايدۇ. ئەلۋەتتە، ئۇلار باشقىلاردىنمۇ توختامنى قەتئىي ئىجرا قىلىشنى، توختامغا سۇسلۇق قىلماسلىقنى تەلەپ قىلىدۇ.

يەھۇدىيلارنىڭ توختامغا بۇنچىلىك ئەھمىيەت بېرىشى ئۇلارنىڭ يەھۇدىي دىنىغا ئېتىقاد قىلىشى بىلەن مۇناسىۋەتلىك. يەھۇدىي دىنىنىڭ «توختام تۈزىدىغان دىن» دېگەن نامى بار. يەھۇدىي دىنى «ئادەمنىڭ مەۋجۇت بولۇپ تۇرۇشى تەڭرى بىلەن مەۋجۇت بولۇپ تۇرۇش توغرىسىدا توختام تۈزگەنلىكىدە» دەپ قارايدۇ. يەھۇدىيلار بۇ گەپكە ئىشەنگەچكە توختامنى بۇزمايدۇ. بارلىق ئېلىم ـ سېتىم ئىشلىرىدا توختامنى ئاساس قىلىدۇ. كىم توختامنى ئىجرا قىلمىسا، شۇ تەڭرىنىڭ ئىرادىسىگە خىلاپلىق قىلدى دەپ قارىلىدۇ. يەھۇدىيلار بۇنىڭغا ھەرگىز يول قويمايدۇ. بۇنىڭ مەسئۇلىيىتىنى قەتئىي سۈرۈشتۈرۈپ، ھەرگىز يۈز ـ خاتىر قىلماي تۆلەم تۆلەتكۈزىدۇ.

ئىككىنچىدىن، يەھۇدىيلار سودا ـ تىجارەتكە ئىنتايىن كامىل. ئۇلار خەلقئارا سودا قانۇن بەلگىلىمىلىرى ۋە خەلقئارا ئادەتلەرگە قاتتىق رىئايە قىلىدۇ. ئۇلار توختامنىڭ سۈپىتىنىڭ تەلەپ قىلىدىغىنىنىڭ بىر تۈرلۈك مۇھىم شەرت ياكى ماھىيەت خاراكتېرلىك شەرت ئىكەنلىكىنى چۈشىنىدۇ. ئەنگلىيە قانۇنىدا ئۇ

مۇھىم شەرت (condition) دەپ قارىلىدۇ. توختامدا بەلگىلەنگەن تاۋارنىڭ ئۆلچىمى بويىچە ھەربىر قۇتا كونسېرۋانىڭ ئېغىرلىقى 100 گرام بولۇشى كېرەك. ئەمما، ئېكسپورتچى A چىقارغان ھەربىر قۇتا كونسېرۋانىڭ ئېغىرلىقى 150 گرام كېلىدۇ. گەرچە كونسېرۋانىڭ ئېغىرلىقى 50 گرام ئېشىپ كەتكەن بولسىمۇ، ئەمما ساتقۇچى تەرەپ توختامدا بەلگىلەنگەن ئۆلچەم بويىچە بەرمەي، توختامغا خىلاپلىق قىلغان. خەلقئارا ئادەت بويىچە يەھۇدىي سودىگەر B مالنى رەت قىلىشقا ۋە تۆلەم تۆلەتكۈزۈشكە تامامەن ھوقۇقلۇق. بىرلەشكەن دۆلەتلەر تەشكىلاتىنىڭ ئەھدىنامىسى بويىچە ئېكسپورتچى Aنىڭ ھەرىكىتى تۈپ جەھەتتىن توختامغا خىلاپ. ئامېرىكا قانۇنى بويىچە توختامغا ئېغىر دەرىجىدە خىلاپلىق قىلغانلىق ھېسابلىنىدۇ، ئەنگلىيە قانۇنى بويىچە مۇھىم شەرتكە خىلاپلىق قىلغانلىق ھېسابلىنىدۇ. شۇڭا، يەھۇدىي سودىگەر B پۈت تىرەپ تۇرىۋالغان.

ئۈچىنچىدىن، يۇقىرىقى دېلو مىسالىدا يەنە سېتىشقا باب كېلىدىغان مەسىلە بار. يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ ھەر خىل ئۆلچەمدىكى تاۋارلارنى سېتىۋېلىشتا مۇئەييەن سودا مەقسىتى بار. ئۇ ئىستېمالچىلارنىڭ ھەۋىسى ۋە ئادىتى، بازار بىلەن تەمىنلەش ئەھۋالى، رىقابەتچىلەرگە تاقابىل تۇرۇش تەدبىرىگە ماسلىشىش قاتارلىقلارنى ئۆز ئىچىگە ئالىدۇ. ئەگەر ئېكسپورت قىلغۇچى تەرەپ ماڭدۇرغان ھەربىر قۇتىسى 150 گراملىق موگۇ كونسېرۋاسى بازارنىڭ ئىستېمال ئادىتىگە مۇۋاپىق كەلمىسە، ھەربىر قۇتا كونسېرۋانى 50 گرامدىن ئارتۇق بەرسىمۇ، ئىمپورت قىلغۇچى يەھۇدىي سودىگەر قوبۇل قىلماي، ئەكسىچە ئۇنىڭ تىجارەت پىلانىنى بۇزۇۋېتىدۇ. ئېھتىمال ئۇنىڭ سېتىش يوللىرى ۋە سودا نىشانى زىيانغا ئۇچرىشى مۇمكىن. ئۇنىڭ ئاقىۋىتى ئىنتايىن ئېغىر.

تۆتىنچىدىن، بۇ ئەھۋاللارنىڭ يۈز بېرىشى ئېھتىمال سېتىۋالغۇچى يەھۇدىي سودىگەرلەرگە ئويلىمىغان ئاۋارىچىلىكلەرنى پەيدا قىلىشى مۇمكىن. ناۋادا يەھۇدىي سودىگەر تۇرۇشلۇق

دۆلەتنىڭ ئىمپورت سودا باشقۇرۇش تۈزۈملىرى بىرقەدەر قاتتىق بولسا ، ئىمپورت قىلغۇچى دۆلەتتىكى ئالاقىدار تارماقلارنىڭ گۇمانىنى قوزغىشى مۇمكىن . ھەتتا قەستەن ئىمپورت باشقۇرۇش ۋە تاموژنا بېجىدىن ئۆزىنى قاچۇرغان دەپ گۇمانلىنىپ جاۋابكارلىقى سۈرۈشتۈرۈلىدۇ ۋە جەرىمانە قويۇلىدۇ .

بۇنىڭدىن شۇنى كۆرۈۋېلىشقا بولىدۇكى ، توختام — سېتىش ۋە سېتىۋېلىشتىكى ئىنتايىن مۇھىم ھۆججەت ، توختامدىكى بەلگىلىمىگە خىلاپلىق قىلسا ، ساتىدىغان ۋە سېتىۋالىدىغان ھەر ئىككى تەرەپكە ئېغىر ئاقىۋەت پەيدا قىلىدۇ . يەھۇدىيلار بۇنىڭ زىيانلىقلىقىنى ئوبدان بىلگەچكە ، توختامغا رىئايە قىلىشنى بەك قاتتىق تەكىتلەيدۇ .

توختام تەگرى بىلەن تۈزۈلىدىغان بولغاچقا ، يەھۇدىيلارغا نىسبەتەن ناھايىتى مۇقەددەستۇر . توختامغا مۇتلەق ئىشىنىش يەھۇدىيلارنىڭ 5000 يىلدىن بۇيان رىئايە قىلىپ كېلىۋاتقان ئاكسىئومىسىدۇر .

يەھۇدىيلار ناھايىتى «گۇمانخور» كېلىدۇ . ئۇلار ئۆزىدىن باشقا ھېچقانداق ئادەمگە ئاسان ئىشەنمەيدۇ . مەيلى ئۇ ئاتا - ئانىسى ياكى خوتۇنى بولسۇن قەتئىي ئىشەنمەيدۇ . بىراق ، ئۇلار توختامنى ئىمزالىغاندىن كېيىن خاتىرجەم بولۇپ يۈزدە يۈز ئىشىنىدۇ . چۈنكى ، ئۇلارنىڭ ئىشىنىدىغىنى توختام ، ئاردا توختام تۈزۈلسە خىلاپلىق قىلالمايدۇ ھەم قېچىپ كېتەلمەيدۇ . شۇڭا ، بۇنداق چاغدا بەزىلەر يەنە گۇمان قىلسا ئۇلار قاتتىق غەزەپلىنىدۇ . پۇل تېپىش ئۈچۈن تۈزۈلگەن پىلان بۇزۇۋېتىلىشى مۇمكىن .

ئۇلار ئىزچىل تۈردە «توختامغا ئىشىنىش»نى ئاكسىئوما سۈپىتىدە ئەۋلادتىن - ئەۋلادقا ئۇلاپ بۈگۈنگىچە داۋاملاشتۇرۇپ كەلدى . ئۇلاردىن نېمە ئۈچۈن دەپ سورىسىڭىز ، ناھايىتى ھېيلىگەرلىك بىلەن : «چۈنكى بىز ئۇنى ئاكسىئوما قىلىۋالدۇق ، چۈنكى ئاكسىئومىنىڭ *توغرا - خاتالىقىنى گېئومېتىرىيىلىك* ئۇسۇل بىلەن ئىسپاتلاش ھاجەتسىز» دەپ جاۋاب بېرىدۇ .

ھېچقانداق ئادەمگە ئىشەنمەيدىغان يەھۇدىيلار توختامغا ئىشەنچ باغلاپ سودا - تىجارەت قىلغاندا ، ھېچنېمىدىن غەم - ئەندىشە قىلماي ، ئىشلىرىنى كۆڭۈلدىكىدەك پۈتتۈرىدۇ . بىر - بىرىگە ئىشەنمەيدىغان ئىككى تەرەپنى «توختام» بىر يەرگە باغلاپ ، ئۇلارنى ئۆزئارا بىر - بىرىگە ئىشىنىدىغان ئومۇمىي گەۋدىگە ئايلاندۇرىدۇ . بۇنىڭ بىلەن ئۇلار تىجارىتىنى مۇۋەپپەقىيەتلىك ئورۇنداپ ئۆز ئالدىغا مەنپەئەتكە ئېرىشىدۇ .

ئەگەر قارشى تەرەپ راستتىنلا توختامغا خىلاپلىق قىلسا ، بۇنىڭدىن ھەرگىز ئەندىشە قىلماڭ . چۈنكى ، توختام مەۋجۇت بولغاچقا ، قارشى تەرەپ توختامغا خىلاپلىق قىلغانلىقى ئۈچۈن سىزگە بىر پاتمان تۆلەم تۆلەيدۇ . شۇڭا ، گۇمانخور يەھۇدىيلار ئەلۋەتتە نۇرغۇن ۋاقتى ۋە كۈچ - قۇۋۋىتىنى سەرپ قىلىپ ، توختامدىن ئارتۇقچە ئەندىشە قىلىپ يۈرمەيدۇ . ئۇلار پەقەت خاتىرجەم ھالدا تۆلەم ھەققىنىڭ تېزرەك يېتىپ كېلىشىنى كۈتۈپ ئولتۇرىدۇ .

بۇ جەھەتتە پەقەت يەھۇدىيلارلا بۇ نۇقتىغا كاپالەتلىك قىلالايدۇ ، ئەمما باشقىلارنىڭ بۇنىڭ ھۆددىسىدىن چىقىشى قىيىن . «سامانيولى تۈركۈمىدىكى يەھۇدىيلار» دەپ نام ئالغان ياپونلۇق سودىگەر فۇجىتا ئەپەندىمۇ ھەر دائىم «تاغ - دەريا يۆتكەلسە يۆتكىلىدۇكى ، ئەمما مىجەزنى ئۆزگەرتمەك قىيىن» دەپ توختامدىن گۇمان قىلىدۇ . ئۇ دەسلەپ يەھۇدىيلار بىلەن ئالاقە باغلىغاندا مۇشۇ سەۋەنلىكنى سادىر قىلغان . دەسلەپتە ئۇ يەھۇدىيلارنىڭ كۆزىگە تازا سىغمىغان . چۈنكى ، ئۇ يەھۇدىيلار بىلەن توختام ئىمزالاپ بولۇپ ، يەنىلا گۇمانىي پوزىتسىيىدە بولغان . يەھۇدىيلار گەرچە بىر - بىرىگە ئىشەنمەسلىكنى ھەم باشقىلارنىڭ ئۆزلىرىگە ئىشەنمەسلىكىنى نورمال ئەھۋال دەپ قارىسىمۇ ، ئەمما ئۇلارنى باشقىلار ۋەدىسىگە ۋاپا قىلمايدۇ دەپ قارىمايدۇ . ئۇلارنىڭ ۋەدىسىگە ۋاپا قىلىشىغا گۇمانىي قاراشتا بولۇش ئۇلارنىڭ ئىنسانىي پەزىلىتىگە گۇمانىي قاراشتا بولغاندەك

بىر ئىش . بۇنى يەھۇدىيلار كۆتۈرەلمەيدۇ ، ئۇلار بۇنىڭدىن قاتتىق غەزەپلىنىدۇ .

بۇلارنى فۇجىتا ئەپەندىنىڭ بىر يەھۇدىي دوستى سۆزلەپ بەرگەن . ئۇنىڭ يەھۇدىي دوستى يەنە ئۇنىڭغا ، توختامدىن گۇمانلىنىشنىڭ پۇل تېپىش پىلانىنى بۇزۇۋېتىشتىن باشقا ھېچقانداق پايدىسى يوق ، دېگەن . بىر قېتىم ئۇ ئىتالىيىدىكى بىر ئاياغ دۇكىنىدا ئاياغ زاكاز قىلىپ ، زاكاز تالونىنى تولدۇرۇپ بولۇپمۇ يەنىلا خاتىرجەم بولالمايدۇ ـ دە ، ئۇلار ئاياغنى زاكاز تالونىدىكى تەلەپ بويىچە كالا خۇرۇمىدا تىكەرمۇ ، قول ھۈنىرىدە بىخۇدلۇق قىلىپ قويارمۇ دېگەن ئەندىشىدە خوجايىنغا گۇمانىي نەزەردە قارايدۇ . خوجايىن ناھايىتى چېچەن ئادەم بولغاچقا ، ئۇنىڭ كۆڭلىدىكى ئويىنى بىلىپ ، ئۇنىڭ پاناق بۇرنىغا نوقۇپ : «سىلەر ياپونلۇقلارنىڭ خۇرۇم ئاياغ كىيىش تارىخىڭلارغا ئاران 100 يىل بولدى . بىزگە ئوخشاش ئىتالىيىلىكلەرنىڭ خۇرۇم ئاياغ كىيىش تارىخىمىزغا 2000 يىل بولدى . خاتىرجەم بولالمىساڭ ، باشقا دۇكانغا بار» دەپ تىللايدۇ .

باشقا دۇكانغا بار ! ئۆزىنى تۇتۇۋالالمايدىغان ئادەم راستتىنلا مۇشۇنداق ئويدا بولۇشى مۇمكىن . ناۋادا مۇشۇنداق قىلسا يەھۇدىيلارنىڭ قىلتىقىغا چۈشكەن بولىدۇ . چۈنكى ، توختام ئىمزالىنىپ بولغاندىن كېيىن ، ئۆزلۈكىدىن ۋاز كەچسىڭىز توختامغا خىلاپلىق قىلغان بولىسىز ـ دە ، چوقۇم تۆلەم تۆلەيسىز . بەختكە يارىشا فۇجىتا ئەپەندى بۇ نۇقتىنى چۈشەنگەچكە ، ئۈن ـ تىن چىقارماي سۈكۈت قىلىپ تۇرغان .

«سۈكۈت — ئالتۇندۇر !» يەھۇدىيلار باشقىلارنىڭ توختامغا خىلاپلىق قىلغانلىقىنى كۆرگەندە ، ناھايىتى سوغۇق قانلىق بىلەن : «سەۋەبىنى چۈشەندۈرۈشۈڭ ھاجەتسىز ، ئۇنىڭمۇ ھېچقانداق پايدىسى يوق ، تېزرەك كېلىپ زىياننى تۆلىۋەتكىن» دەيدۇ . ئۇلار ھەرگىز باشقىلار بىلەن جېدەللىشىپ ئولتۇرمايدۇ ، بەلكى سەۋرچانلىق بىلەن تۆلەم ھەققىنى قولغا كەلتۈرۈشنى كۈتىدۇ . مانا

بۇ يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ ئاجايىپ تەدبىرى .

يەھۇدىيلار توختامغا مۇتلەق ئىشىنىدۇ . يەھۇدىي سودىگەرلىرى ئۆز ئىچىدە توختامنى قەتئىي ئادا قىلىدۇ ، بىراق باشقا دۆلەت ۋە مىللەتلەر بىلەن بولغان ئالاقىدە ھەمىشە دېگۈدەك توختامنى ئادا قىلمايدىغان ئىشلار يۈز بېرىپ تۇرىدۇ . بۇ خىل ئەھۋالنىڭ مەۋجۇت بولۇشى ئۇلارنىڭ توختامدىن ئىبارەت ئاكسىئومغا بولغان ئىشەنچىسىنى تەۋرىتەلمەيدۇ . ئۇلار قانداقلا بولسۇن يەنىلا توختامغا ئىشىنىدۇ . ئۇلار توختامنىڭ ئوڭۇشلۇق ئادا قىلىنىشىغا كاپالەتلىك قىلىش ئۈچۈن ، قارشى تەرەپنىڭ دۆلىتىدىكى بىرقەدەر ئىشەنچلىك كىشىنى قارشى تەرەپنىڭ شىركىتىنى نازارەت قىلىشقا تەكلىپ قىلىپ توختامنى ئادا قىلدۇرىدۇ .

8 . قائىدىگە بويسۇنىدىغان يۈگەنسىزلەر

توختامغا رىئايە قىلىش شەرتى ئاستىدا ، توختامدىكى يوچۇقتىن پايدىلىنىپ ئۆز مەنپەئىتىنى كۆزلەش دېگەن قائىدىنى يەھۇدىيلار ھەممىدىن بەك چۈشىنىدۇ ھەمدە بۇنداق پۇرسەتلەرنى ئۆتكۈزۈۋەتمەيدۇ . يەھۇدىيلار ئارىسىدىكى «يەئقۇبنىڭ دەرىخىنىڭ شېخى» دېگەن ھېكايە بۇ نۇقتىنى ئىسپاتلىغان .

«يەئقۇبنىڭ دەرىخىنىڭ شېخى» ناملىق ھېكايىدە ، ئۆزىگە پايدىلىق بولغان بىلەن ، ئەمما قارشى تەرەپ سېزەلمەيدىغان يوشۇرۇن پىلان توختامغا مۇجەسسەملىشىپ كەتكەن . بۇ ئۇسۇل تازا ياخشى ئاڭلانمايدىغاندەك ، سەل ئەخلاقسىزلىقتەك كۆرۈنىدۇ .

ئەمما ، يەھۇدىيلارغا نىسبەتەن سودا كەسپىي ساھەسىدە ئەڭ مۇھىمى ، ئەخلاققا ئۇيغۇنمۇ ـ ئەمەسمۇ دېگەنلىك ئەمەس ، بەلكى قانۇنلۇقمۇ ـ قانۇنلۇق ئەمەسمۇ دېگەنلىكتۇر . پەقەت توختام ئىككى تەرەپنىڭ پۈتۈنلەي ئۆز ئىختىيارلىقى بويىچە تۈزۈلسە ھەمدە مەزمۇن ۋە شەكىل جەھەتتە ئالاقىدار قانۇن ـ بەلگىلىمىلەرگە

ئۇيغۇن كەلسىلا ئۇنىڭ نەتىجىسى ئادىل بولمىسىمۇ بولىۋېرىدۇ . بۇ يەردىكى مەسىلە زىيان تارتقۇچى تەرەپنىڭ ئالدىنئالا تولۇق ، ئەتراپلىق ئويلاشقانلىقىدا ، دەل مۇشۇ سەۋەبلىك «يەئقۇبنىڭ دەرىخىنىڭ شېخى» ناملىق ھېكايە ئاشكارا ھالدا «ئىنجىل»دا خاتىرىلەنگەن .

رىۋايەت قىلىنىشىچە ، ئىسرائىلىيىلىكلەر 12 قەبىلىدىن تەشكىللەنگەن . بۇ 12 قەبىلىنىڭ ھەر قايسىلىرىنىڭ ئاتا - بوۋىلىرى ئاتا بىر ، ئانا باشقا قېرىنداشلاردىن بولۇپ ، يەئقۇب ئۇلارنىڭ ئاتىسى ئىكەن . ئىلگىرى يەئقۇب سىرتلاردا سەرگەردان بولۇپ يۈرۈپ ئانىسىنىڭ تاغىسى ، يەنى كېيىنكى قېيناتىسىنىڭ قويلىرىنى باققانىكەن . ھەق مەسىلىسىدە ، يەئقۇب تەشەببۇسكارلىق بىلەن پەقەت كېيىن يېڭىدىن تۇغۇلغان قوزىلارنىڭ ئالا - چىپار ياكى قارىلىرى ماڭا ، قالغان رەڭدىكىلىرى قېيناتامغا تەۋە بولسۇن ، بۇنىڭدىن باشقا ھېچقانداق قوشۇمچە ھەق ئالمايمەن ، قېيناتام رابان قويلارنىڭ ئىچىدىكى بۇ خىل تۈردىكىلەرنى ئېلىپ كەتسە بولىدۇ ، دەپتۇ .

رابان بۇ گەپنى ئاڭلاپ ، يەئقۇبنىڭ شەرتىنى ناھايىتى خۇشاللىق بىلەن قوبۇل قىلىپ ، شۇ بويىچە ئىش قىپتۇ . شۇنىڭ بىلەن يەئقۇب داۋاملىق رابانىنىڭ قويىنى بېقىپتۇ . ھەش - پەش دېگۈچە قويلارنى نەسىللەندۈرىدىغان ۋاقىتمۇ يېتىپ كەپتۇ . يەئقۇب يۇمران دەرەخ شاخلىرىنى تېرىپ كېلىپ ، ئۇنىڭ قوزىقىنى سويۇۋېتىپتۇ ، ئاندىن بۇ دەرەخ شاخلىرىنى قويلار سۇ ئىچىدىغان ئېرىقتا ياكى ئىدىشقا سانجىپ قويۇپتۇ . قويلار سۇ ئىچكىلى كەلگەندە دەرەخ شېخىغا قاراپ تۇرۇپ جۈپلىشىپ چىپار ياكى تاغىل قوزىلاپتۇ . يەئقۇب بۇ قويلارنى ئايرىپ بېقىپتۇ . كېيىن قويلار بوغاز بولسىلا يەئقۇب يەنە شۇ ئۇسۇلنى قوللىنىپ ئۇلارنى چىپار ياكى تاغىل قوزىلاتقۇزۇپتۇ . ئەمما ، باشقا چاغلاردا قويلارنىڭ ئەركىن جۈپلىشىشىگە يول قويۇپتۇ . بۇنىڭ بىلەن قويلار سىدام قوزىلاپ بۇلارنىڭ ھەممىسى رابانغا تەۋە بوپتۇ .

شۇنداق قىلىپ ، بىرنەچچە يىل ئىچىدىلا يەئقۇب «سەمرىپ

تىقىلىپ كېتىپتۇ .»

بىز پەقەت بۇ رىۋايەتتىنلا يەئقۇبنىڭ بۇ ئۇسۇلىنى كۆرۈۋالالايمىز ، ئەمما بۇنى ھەممە ئادەم بايقىيالمايدۇ . مەسىلەن ، رابان بۇ ئۇسۇلنى بىلمىگەن . ئەگەر ئۇ بۇ ئۇسۇلنى بىلگەن بولسا ، يەئقۇبنىڭ ئوتتۇرىغا قويغان شەرتلىرىگە ، ئۆزىنىڭ قوزىلىرىنى «تارتىۋالغان»لىقىغا ، مۇشۇنداق ئاددىي ئۇسۇل بىلەن قوزىلارنىڭ رەڭگىنى ئۆزگەرتىۋېتىش «ئۇسۇلى»غا قوشۇلمىغان بولاتتى .

بۇ قارىماققا ناھايىتى ئادىل تەقسىماتتەك كۆرۈنىدۇ ، ھەتتا بۇنىڭ ئادىللىقى ئۇ ئۆزى چۈشىنىپ تۇرۇپ سىزگە پايدا يەتكۈزىمەن دېگەن توختامغا يەئقۇب پەقەت ئۆزىلا بىلىدىغان خۇسۇسىي مالنى كىرگۈزۈۋەتكەن . قارشى تەرەپنى خاتا ھالدا پايدا ئالدىم دېگەن ئويغا كەلتۈرۈپ توختامغا ئىمزا قويدۇرغان . نەتىجىدە قارشى تەرەپ ناھايىتى چوڭ زىيان تارتقان . مەيلى قانداقلا بولسۇن ، يەئقۇبنىڭ بۇ خىل ئۇسۇلى قەدىمدىن تارتىپ بۈگۈنگە قەدەر سودا سەھنىسىدە نۇرغۇن سىناقلاردىن ئۆتۈپ «ساقلاپ قېلىنغان پروگراما»غا ئايلانغان .

ئەمما ، بۇ ئۇسۇلنىڭ دەرىجىسى تۆۋەن ، ئەقلىي قۇۋۋىتى ئاجىز ، نوقۇل ئالدامچىلىق تەرىپىمۇ بار . رېئال تۇرمۇشتا دۇنيا بويىچە بىرىنچى دەرىجىلىك سودىگەر بولۇش سۈپىتىدىكى يەھۇدىي سودىگەرلىرى «يەئقۇبنىڭ دەرىخىنىڭ شېخى» ناملىق ھېكايىدىكىدەك كىشىلەرنىڭ قولىدىن كەلمەيدىغان ئىشلارنى ۋۇجۇدقا چىقىرالمىسىمۇ ، ئەڭ بولمىدى دېگەندە 19 - ئەسىردىكى يەھۇدىي بانكىر ، بارون خىسلىيىدەك بۈيۈك ئىشلارنى ئەمەلگە ئاشۇرالايدۇ .

مولىز . خېسلىي ئۇزۇن تارىخقا ئىگە باۋارىيە يەھۇدىي پۇل مۇئامىلە گۇرۇھىنىڭ ئەزاسى . ئۇنىڭ بانكىرلىق ھاياتى ئۆزى ۋارىسلىق قىلغان مىراس ۋە خانىمىنىڭ غايەت زور قىز مېلىدىن ئىبارەت 2 - 3 مىليون مەبلەغ ئۈستىگە قۇرۇلغان . 1826 - يىلى ئۇ قېيىنىسى فىدناد . بىسۇشاۋ بىلەن بىللە بېلگىيىنىڭ برىيۇسسېلدا خۇسۇسىي بانكا ئاچقان .

خېسلىي ئادەتتىكى كونا سودا بانكا كەسپىگە ئانچە بەك قىزىقمايدۇ. ئۇ ئاساسەن تۆمۈريول قۇرۇش ۋە ياۋروپا تۆمۈريول تارماق لىنىيىسىنى قۇرۇشقا مەبلەغ سېلىشقا قىزىقىدۇ. ئاندىن نەپ تېگىدىغان ئەھۋالدا غول لىنىيىگە ئىگىدارلىق قىلغۇچىلارغا بۇ تارماق لىنىيىنىڭ مۈلۈك ھوقۇقىنى سېتىپ بېرىپ، ئارىدىن نۇرغۇن پايدا ئالىدۇ.

1868 - يىلى ۋېنادىن كونستانتىنپولغا بارىدىغان تۆمۈريول پىلانىنى ئوسمان تۈرك ھۆكۈمىتى كۆنتەرتىپىگە كىرگۈزىدۇ. بۇ قۇرۇلۇشتا كونستانتىنپول ئارقىلىق ئۆتىدىغان ئادرىئانپول، سوفىيە، سارىيېفتىن، سارازېۋو قاتارلىق جايلارغا بارىدىغان غول لىنىيە تارتىشقا توغرا كېلىدۇ. ئارىلىقتا يەنە نۇرغۇن تارماق لىنىيىلەرنى قۇرۇشقا توغرا كېلىدۇ. تۆمۈريولنىڭ ئۇزۇنلۇقى 2500 كىلومېتىردىن ئاشىدۇ. تۆمۈريولنى ئاساسەن ئېگىز - پەس تاغ - داۋانلاردىن ئۆتكۈزۈش پىلانلانغانىدى. مۆلچەرلىنىشىچە، بىر قەدەر تەكشى تۈزلەڭلىكتە تۆمۈريول ياتقۇزۇشتا ھەر كىلومېتىرغا 40 مىڭ دوللار، ئېگىز - پەس تاغ يوللىرىنىڭ ھەر كىلومېتىرىغا 50 مىڭ دوللار كېتىدىكەن.

تۈركىيە ھۆكۈمىتى دەسلەپتە تۆمۈريول قۇرۇشتىكى بۇ ئالاھىدە ئىجازەت ھوقۇقىنى بېلگىيىدىكى بىر شىركەتكە بېرىدۇ. بىراق، بۇ شىركەت تېخى پۈتۈنلەي ئورۇنداپ بولالماي بىر يىل بولغاندىلا ۋەيران بولىدۇ. ئىككىنچى قېتىم خېرىدار چاقىرىلغاندا، خېسلىي ناھايىتى ئەتراپلىق بىر پىلاننى ئوتتۇرىغا قويۇپ، ئۆزىنىڭ تۈركىيىلىكلەرگە بىرقانچە مۇھىم بانكا قۇرۇپ بېرىشكە ياردەملىشىدىغانلىقىدەك مۇناسىۋەت قاتلىمىدىن پايدىلىنىپ بىر يولىلا خېرىدار بولىدۇ.

خېسلىي تۈركىيە ھۆكۈمىتى بىلەن توختام تۈزىدۇ. تۈركىيە ھۆكۈمىتى 99 يىل ئىجارىگە بېرىش مۆھلىتى ئىچىدە، دۆلەت قەرز پۇل بېرىش، ھەر يىلى ھەر كىلومېتىر تۆمۈريولغا 2800 دوللار قەرز بېرىش، تۆمۈريول تىجارىتى قىلغۇچىلار ھەر يىلى ھەر كىلومېتىرغا 1600 دوللار ھەق تۆلەش، ھەر يىلى جەمئىي 11%

مەبلەغنى قايتۇرۇۋېلىشقا قوشۇلىدۇ. شۇنىڭ بىلەن خېسلىي تۆمۈريول ياقىسىدا كان بايلىقلىرى ۋە ئورمان بايلىقلىرىنى ئېچىش ھوقۇقىغا ئېرىشىدۇ. تىجارەت ترانسپورتى باشلىنىپلا كەتسە، تۆمۈريولنىڭ ھەر كىلومېتىردىكى 4400 دوللاردىن ئېشىپ كەتكەن پايدىسىنى تىجارەت قىلغۇچى، ھۆكۈمەت ۋە خېسلىي بۆلۈشمەكچى بولىدۇ. تىجارەتچى 50%، ھۆكۈمەت 30%، خېسلىي 20% نى ئالماقچى بولىدۇ.

خېسلىينىڭ «مەبلەغنى قايتۇرۇۋالىدىغان» ئىشى تۆمۈريول قۇرۇلۇشتىن ئىلگىرى يۈز بېرىدۇ. خېسلىي تۈركىيە ھۆكۈمىتىنى تۆمۈريول قۇرۇش ئۈچۈن زايوم تارقىتىش، تۆلەش مۇددىتىنى 99 يىل دەپ بېكىتىش، ھەريىلى 3% پۇلنى قايتۇرۇشقا قايىل قىلىدۇ. زايوم تىجارىتىنى خېسلىي ئۈستىگە ئېلىپ 80 دوللار قىممىتىدىكى زايومدىن جەمئىي 2 مىليون پارچە تارقىتىدۇ. خېسلىي بۇنى 20 دوللار ۋە 30 دوللارلىق باھا بويىچە سېتىۋېلىپ، باشقىلارغا 30 دوللاردىن سېتىۋېتىپ،ئارىدىن غايەت زور پايدا يەيدۇ.

تۆمۈريول قۇرۇلۇشى ئاساسىي جەھەتتىن قەرەللىك ئېلىپ بېرىلىدۇ. ئىككى يىلدا 500 كىلومېتىر غول لىنىيە پۈتىدۇ، بۇنىڭ ئىچىدە 400 كىلومېتىرلىق تۆمۈريولدا تىجارەت ترانسپورتى باشلىنىدۇ. ئۇنىڭدىن باشقا، 600 كىلومېتىرلىق تۆمۈريولدا ئىش باشلىنىدۇ.

دەل مۇشۇ چاغدا تۆمۈريولنى رۇسىيىنىڭ تەسىر دائىرىسىگە ئۇزارتىشقا توغرا كېلىدۇ. بۇنىڭغا رۇسىيە ھۆكۈمىتى كۈچلۈك قارشى تۇرىدۇ. نەتىجىدە تۈركىيە ھۆكۈمىتى نائىلاج تۆمۈريولنىڭ مۇساپىسىنى 1200 كىلومېتىرغا قىسقارتىدۇ.

بۇنداق ئۆزگەرتىش خېسلىيغا نىسبەتەن تېپىلغۇسىز پۇرسەت ئىدى. رۇسىيە ھۆكۈمىتىنىڭ ياردەم بېرىشى ئارقىسىدا، تۆمۈريول لىنىيىسىدىكى مەبلەغ سەرپىياتى ئەڭ زور، ئەڭ خەتەرلىك قىسمى بىراقلا بىكار قىلىنىدۇ. ئەسلىدە تۈركىيە ھۆكۈمىتى خېسلىي بىلەن كېلىشىم تۈزگەندە ئۇنىڭغا مۇنداق ياخشى

شەرتىنى ئۆتۈنۈپ بېرىشتە، بۇ بۆلەك تۆمۈريولنى قولغا كىرگۈزۈۋالغان سودىنىڭ بىر قىسمى دەپ قارىغانلىقىدا ئىدى. ھازىر مەبلەغ ئەڭ كۆپ كېتىدىغان، ئەڭ خەتەرلىك قىسمىنى چىقىرىۋېتىش قاراپ تۇرۇپ خېسلىينى بېيىسۇن دېگەنلىك ئەمەسمۇ؟

مۇشۇ سەۋەبتىن نۇرغۇن كۆزەتكۈچىلەر، بۇ ئۆزگىرىش رۇسىيە ھۆكۈمىتىنىڭ قارشى تۇرۇشىنى ئۆز ئىچىگە ئالىدۇ. ئالدى بىلەن خېسلىي كۈشكۈرتكەن دەپ قارىغان؛ ئۇنىڭ ئۈستىگە خېسلىي پەردە ئارقىسىدا تۇرۇپ يوشۇرۇن كۈچىگەچكە، تۈركىيە ھۆكۈمىتى تۆمۈريولنى قىسقارتىشقا قوشۇلغان. پاكىت شۇنى ئىسپاتلايدۇكى، تۈركىيە ھۆكۈمىتىنىڭ تۆمۈريول قۇرۇلۇشىغا مەسئۇل ۋەزىرى بۇ ئۆزگىرىشنى چىقارغاندىن كېيىن، 2 مىليون دوللار نەپكە ئېرىشىپ بىر كېچىدىلا بېيىپ كەتكەن.

ۋېنادىن كونستانتىنپولغا بارىدىغان تۆمۈريول ئاخىر 1888 - يىلى پۈتىدۇ. شۇ يىلى سانسىز قېتىملاپ باھا تالىشىپ تۈركىيە ھۆكۈمىتى ئاخىر خېسلىينىڭ قولىدىن بۇ تۆمۈريولنى سېتىۋالىدۇ.

مۆلچەرلىنىشىچە، پۈتكۈل شەرق تۆمۈريول قۇرۇلۇشىدا خېسلىي جەمئىي 32 مىليوندىن 34 مىليون دوللارغىچە پايدا ئالغان. ئېھتىمال بۇ پۇلنىڭ يېرىمىنى دېگۈدەك ھەرقايسى مۇناسىۋەتلىك تەرەپلەردىكى ئەمەلدارلارغا پارا بەرگەن بولۇشى مۇمكىن.

كېيىن، خېسلىي قاتناشقان بۇ تۆمۈريول قۇرۇلۇشىنى بىر تۈركىيىلىك تارىخشۇناس: «بۇ بىر قوۋلۇق - شۇملۇق، تەھدىت، بۇلاڭچىلىق ۋە ئالدامچىلىق بىلەن تولغان ھېكايە» دەپ تەسۋىرلىگەن. شۇنداقتىمۇ ئۇ ناۋادا خېسلىي بولمىغان بولسا بۇ تۆمۈريول قەتئىي ياسالمايتتى، دەپ ئېتىراپ قىلغان.

ئەمەلىيەتتە، رۇسىيە ھۆكۈمىتىنىڭ قارشى تۇرۇشىدا راستىنلا خېسلىي قۇترىتقۇلۇق قىلغانمۇ - يوق دېگەن مەسىلىنى بىز ۋاقتىنچە قويۇپ تۇرايلى. بىر تەۋەككۈلچى بولۇش سۈپىتىدە،

خېسلىي بىر تۆمۈريول باشقا بىر دۆلەتنىڭ تەسىر دائىرىسىگىچە ئۇزارتىلسا ئەينى ۋاقىتتا دۇنيانىڭ سىياسىي ۋەزىيىتىدە قانداق ئىنكاس قوزغايدىغانلىقىنى ناھايىتى سەگەكلىك بىلەن تونۇپ يەتكەن. ئەمەلىيەتتە، ئۇ بۇ خىل يەڭگىلى بولمايدىغان ئاۋارىچىلىكنى «يەئقۇبنىڭ دەرىخىنىڭ شېخى» دېگەن ھېكايىگە ئوخشاش تۆمۈريول قۇرۇش توغرىسىدىكى كېلىشىمنامىگە يوشۇرۇن كىرگۈزۈۋەتكەن. يەھۇدىيلارنىڭ ئەھۋالغا قاراپ تەۋەككۈل قىلىدىغان ئادىتىنى، يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ سىياسىي - ئىقتىساد ئامىلىغا پىششىق بولۇشتەك ئۆزگىرىشچانلىقتا ئىگە سەزگۈرلۈكىنى ۋە ھۆكۈمەتلەر ئوتتۇرىسىدىكى سىياسىي قارشىلىشىشنى توختامغا سۆرەپ ئەكىرىپ، «قەرەللىك بومبا»نى كۆمۈشى ئىنتايىن تەبىئىي ئىش. شۇڭا، مەيلى تەدبىر، مەيلى ئەقلىي كۈچ جەھەتتە بولسۇن، خېسلىي ئاتا - بوۋىلىرى يەئقۇب بىلەن تومۇرداشتۇر. ئۇلارنىڭ ئوتتۇرىسىدىكى پەرق ئۇنىڭ ئاتا - بوۋىلىرى سەل ئەپسانىۋى تۈس ئالغان بولسا، ئەمما خېسلىي بىرئاز رېئاللىق تۈسىنى ئالغان.

يەھۇدىي سودىگەرلىرى بۇ خىل ھىيلە - نەيرەڭگە ناھايىتى پىششىق بولغاچقا، باشقىلار ئۆزلىرىگە بۇ خىل ھىيلىنى ئىشلەتكەندە يۇكسەك دەرىجىدە ھوشيارلىقنى ساقلايدۇ.

ئۇلار باشقا مىللەتلەر بىلەن سودا - تىجارەت قىلغاندا، قەتئىي پۇل - مالنىڭ كۆزىگە قارىماي قارشى تەرەپ تۇرۇشلۇق دۆلەتتىكى خادىملارنى توختامنى ئىجرا قىلىنىشتا نازارەتچىلىك قىلدۇرىدۇ. چۈنكى، ئوخشىمىغان مەدەنىيەت ئارقا كۆرۈنۈشىدىكى كىشىلەر ئەڭ ئاسان ئالدام خالتىغا چۈشىدۇ. ھەربىر مەدەنىيەتنىڭ ئۆزىنىڭ «يەئقۇبنىڭ دەرىخىنىڭ شېخى» بار دەپ قارايدۇ. پەقەت ئوخشاش مەدەنىيەت ئارقا كۆرۈنۈشىدە ياشايدىغان كىشىلەرلا بۇنىڭ ئىچىدىكى يوشۇرۇنغان سىرنى تېپىپ، ئارتۇقچە «بەدەل» تۆلەشتىن قۇتۇلۇپ قالالايدۇ.

تۆتىنچى باب

يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ تەتۈر يۆنىلىشلىك تەپەككۇرى

ئەڭ ئاخىرقى نىشاندىن چىقىپ قايتىپ كەلگۈچە تەتۈر يۆنىلىشلىك تەپەككۇر قىلغاندا، ئالغا ئىلگىرىلەش يولىنىڭ خەرىتىسىگە ئېرىشكىلى بولىدۇ. ئۆمرىڭىزنىڭ كۆپ قىسمىدىكى مۇۋەپپەقىيەتلەرنى ھەر خىل كىشىلەر چەكلەپ تۇرىدۇ. بۇنى ئەنە شۇلار بەلگىلەيدۇ. ئۇلار سىزنىڭ مۇۋەپپەقىيەت سەپىرىڭىزدىكى قاراۋۇللاردۇر. ئۇلارنىڭ ئالدىدىن ئۆتۈشتىن ئىلگىرى ئۆزىڭىزنىڭ پىلان، مەھسۇلات، ئىدىيە ۋە كەسىپ ئىزدەشتىكى تەلپىڭىز، ھەتتا ئۆزىڭىزنىڭ تەقى - تۇرقىڭىز، خاراكتېرىڭىزگە «ئۆتۈك» دەپ قويۇڭ. تەتۈر يۆنىلىشلىك تەپەككۇر سىز بىلەن نىشانىڭىز ئارىلىقىدىكى قاراۋۇلغا ئىلھام بېرىدۇ. ئۇلار يول بويى ئالدىڭىزنى توسۇپ، پىلانىڭىزدىكى كېيىنكى باسقۇچقا ئۆتۈش - ئۆتمەسلىكىڭىزنى بەلگىلەيدۇ.

نۇرغۇن ئەھۋاللاردا، ئەگەر بىز ھەممىشە مەسىلىلەرنى ئىجابىي تەرەپتىن تەپەككۇر قىلساق، تازا دېگەندەك ياخشى ھەل قىلىپ كېتەلمەيمىز. بىراق، تېز تەپەككۇر قىلىش ئۇسۇلىمىزنى ئۆزگەرتىپ ئەكسىچە نۇقتىدىن كۆزەتسەك، مەسىلىلەرنى تېخىمۇ تېز ھەم ئاسانلا ھەل قىلىپ كېتەلەيمىز مۇمكىن.

تەتۈر يۆنىلىشلىك تەپەككۇر ئالدى بىلەن يەتمەكچى بولغان نىشاننى بېكىتىدۇ. ئاندىن نىشاندىن كەينىڭىزگە ئۆرۈلۈپ قايتىپ كېلىپ ئويلانسىڭىز، ئۇدۇل سىزنى ھازىر تۇرۇۋاتقان ئورنىڭىزغا ئەكېلىپ، سىزگە يول بويى *ئاتلاپ ئۆتىدىغان ئېغىز ياكى* توسالغۇلارنى ۋە بۇ ئۆتكەل، ئېغىزلارنى كىملەرنىڭ ساقلاپ

تۇرۇۋاتقانلىقىنى ئېيتىپ بېرىدۇ. ئېسىڭىزدە بولسۇن، بۇلارنىڭ ھەممىسىنى خاتىرىلىۋېلىڭ. تەپسىلىي بىر پىلان يېزىپ چىقىش — پۇتكۇل جەريانلاردىكى مۇھىم بىر ھالقا!

قاراۋۇللارنىڭ سىزنى ئۆتكۈزۈۋېتىشىنى ئويلىسىڭىز، سىز چوقۇم ئۇلارنىڭ سىزنى ئۆتكۈزۈۋېتىشىدىكى سەۋەبنى تېپىپ چىقىڭ. ئەڭ ياخشى ئۇسۇل ئۇلاردىن بىۋاسىتە سوراش، ئۇلارنىڭ تەكلىپ ۋە قاراشلىرىنى ئېلىش، شۇنداقلا ئۇلار بىلەن ھەممىشە بېرىش - كېلىش قىلىپ تۇرىدىغان كىشىلەردىن مەسلىھەت ئېلىش.

20 - ئەسىرنىڭ 60 - يىللىرىنىڭ ئوتتۇرىلىرىدا فۇئوت شىركىتىنىڭ بىر شۆبە شىركىتىدە مۇئاۋىن دىرېكتورلۇق ۋەزىپىسىنى ئۆتەۋاتقان ئايكېكا ھەر خىل ئۇسۇل - چارىلەرنى ئىزدەپ، شىركەتنىڭ نەتىجىلىرىنى ياخشىلىماقچى بولىدۇ. ئۇ بۇ مەقسەتنى ئەمەلگە ئاشۇرۇشتىكى مۇھىم ھالقا — كەڭ ئاممىنىڭ قىزىقىشىنى قوزغىيالايدىغان يېڭى تىپتىكى كىچىك ماشىنىنى يۇرەكلىك لايىھەلەپ چىقىشتا، دەپ قارايدۇ. ئۇ ئەڭ ئاخىرقى مۇۋەپپەقىيەت ۋە مەغلۇبىيەتنى بەلگىلەيدىغىنى — خېرىدار دېگەننى مۇقىملاشتۇرغاندىن كېيىن، ئىستراتېگىيىلىك پىلان تۈزۈشكە باشلايدۇ.

خېرىدارلارنىڭ ماشىنا سېتىۋېلىشتىكى بىردىنبىر يولى ماشىنىنى سىناق قىلىش. خېرىدارلارغا ماشىنىنى سىناق قىلدۇرۇش ئۈچۈن، چوقۇم ماشىنىنى ماشىنا سودىسى قىلىدىغان مەيدانغا توختىتىش كېرەك. سودىگەرلەرنى جەلپ قىلىشنىڭ ئۇسۇلى يېڭى ماشىنىنى كەڭ كۆلەمدە تەشۋىق قىلىش، سودىگەرلەرنىڭ يېڭى تىپتىكى ماشىنىغا بولغان قىزغىنلىقىنى ئاشۇرۇش، گەپنىڭ راستىنى ئېيتساق، چوقۇم سېتىشتىن ئىلگىرى ماشىنىنىڭ تەييارلىقىنى ياخشى قىلىپ، ماشىنىنى ماشىنا بازىرىغا ئەكىرىش.

بۇ مەقسەتكە يېتىش ئۈچۈن ئۇ شىركەتنىڭ بازار تىجارىتى ۋە ئىشلەپچىقىرىش تارماقلىرىنىڭ يۈزدە يۈز قوللىشىنى قولغا

كەلتۈرۈشكە توغرا كېلەتتى . ئايكېكا بۇ مەقسەتكە يېتىش ئۈچۈن بۇنىڭغا قوشۇلىدىغان خادىملارنىڭ ئىسىملىكىنى تولۇق بېكىتكەندىن كېيىن ، بارلىق جەريانلارنى ئارقىغا ياندۇرۇپ ، ئاندىن كەينىدىن ئالدىغا قاراپ يۈكسەلدۈردى . بىرنەچچە ئايدىن كېيىن ئايكېكا يېڭى تىپتىكى ماشىنا «ياۋا ئات»نى ئاقما لىنىيىدىن ئىشلەپ چىقىردى . بۇ ماشىنا 60 ـ يىللاردا بىر مەھەل تازا مودا بولىدۇ .

تەتۈر يۆنىلىشلىك تەپەككۇرنىڭ بىر ئاساسىي مۇھىم ئاملى باسقۇچلاردىكى مۇھىم نۇقتىنى ئايرىپ چىقىش . مۇشۇنداق قىلغاندا سىز كەلگۈسى نىشان بىلەن يېقىنقى مەزگىلدىكى نىشانلارنى ئېنىق ئايرىپ چىقىپ ، ئاندىن تەتۈر يۆنىلىشلىك تەپەككۇرنى ئايرىم ـ ئايرىم هالدا هەربىر نىشاندا ئىشلىتەلەيسىز . مەسىلەن ، ئەگەر سىز 40 ياشتا ئالىي مەمۇرىي باش دىرېكتور بولماقچى بولسىڭىز ، بۇ تازا يېتەرلىك ئەمەس . بۇ نىشان تولىمۇ يىراق ، بۇنىڭدا تەتۈر يۆنىلىشلىك تەپەككۇرنى ئۈنۈملۈك جارى قىلدۇرالمايسىز . سىز چوقۇم كۆزىڭىزنى قولغا كەلتۈرمەكچى بولغان نەتىجىلەرگە تىكىشىڭىز كېرەك . بۇ نەتىجىلەر سىزنى ناهايىتى دانا تاكتىكىلارغا ئېرىشتۈرىدۇ . سىز ئۆزىڭىزگە قانداق نام ـ شەرەپ تىكلىمەكچى ؟ شىركىتىڭىزنىڭ تەننەرخ كەسپىگە قانداق ئۆزگەرتىشلەرنى كىرگۈزمەكچى ؟ ئالغا ئىلگىرىلەش يولىدا قايسى ئالاھىدە خىزمەت تەجرىبىلىرىدىن پايدىلانماقچى ؟ قەيەردە ، كىملەر بىلەن بىرلىشىپ ئىش قىلماقچى ؟ يۇقىرىقى مەسىلىلەرگە جاۋاب بېرىش تەتۈر يۆنىلىشلىك تەپەككۇرنى ئىنتايىن كونكرېت نىشانلار بىلەن تەمىن ئېتىدۇ . يۇقىرىقى مەسىلىلەرنى ئويلاش بىلەن بىللە ، يىراق كەلگۈسى نىشانىنى بىر يۈرۈش ئېنىق نىشانلار بىلەن ئايرىڭ . نىشان قانچە مەركەزلەشسە ، تەتۈر يۆنىلىشلىك تەپەككۇر قانچە جايىدا بولسا ، نىشانغا يېتىشتە ماقۇللۇقنى ئالماقچى بولغان كىشىلەرمۇ شۇنچە كۆپ بولىدۇ . بۇنىڭغا سەرپ قىلىدىغان ۋاقىتمۇ تېجىلىپ قالىدۇ .

1 . تەتۈر پايدىلىنىش قائىدىسى

بىر يەھۇدىي نيۇيوركتىكى بىر بانكىغا كىرىپ ، پۇل مۇئامىلە پوكىيىنىڭ ئالدىغا كېلىپ بەخىرامان ئولتۇرۇپتۇ .

— ئەپەندى ، مەن ياردەملىشىدىغان ئىش بارمۇ ، — دەپ سوراپتۇ پۇل مۇئامىلە ئورنىنىڭ دىرېكتورى ئۇنىڭ ئۈچىسىدىكى ئېسىل كاستوم ـ بۇرۇلكا ، پۈتىدىكى ئالىي دەرىجىلىك ئاياغ ۋە قولىدىكى قىممەت باھالىق سائىتىگە قاراپ .

— مەن پۇل قەرز ئالاي دېگەنىدىم .

— بولىدۇ ، قانچىلىك قەرز ئالماقچى ؟

— بىر دوللار .

— بىر دوللار دەمسىز ؟

— شۇنداق ، پەقەت بىر دوللار قەرز ئالىمەن . بولامدۇ ؟

— ئەلۋەتتە بولىدۇ . كېپىل بولىدىغان ئادەم بولسا جىقراق ئالسىڭىزمۇ بولىۋېرىدۇ .

— بەللى ، بۇلارنى كېپىللىككە قويسام بولامدۇ ؟

بۇ يەھۇدىي شۇنداق دېگىنىچە قىممەت باھالىق سومكىسىدىن بىر تۇتام پاي چېكى ، زايوم قاتارلىقلارنى ئېلىپ دىرېكتورنىڭ ئالدىغا قويۇپتۇ .

— جەمئىي 500 مىڭ دوللار ، يېتەمدۇ ؟

— يېتىدۇ ، يېتىدۇ ، سىز راستىنىلا بىر دوللار قەرز ئالامسىز ؟

— شۇنداق ، ئۇ شۇنداق دېگىنىچە ئۇنىڭ قولىدىن بىر دوللارنى ئاپتۇ .

— يىللىق ئۆسۈمى 6% ، سىز پەقەت 6% لىك ئۆسۈمنى تۆلىسىڭىزلا بولىدۇ . بۇ زايوم ، پاي چېكىڭىزنى بىر يىلدىن كېيىن قايتۇرۇپ بېرىمىز .

— رەھمەت .

يەھۇدىي پۇلنى ئېلىپلا ئارقىسىغا ئۆرۈلۈپتۇ .

بانكا باشلىقى بىر چەتتە قاراپ تۇرۇپ بۇنىڭ زادى نېمە ئىش ئىكەنلىكىنى ئاڭقىرالماپتۇ . 500 مىڭ دوللىرى بار ئادەم قانداقسىگە بانكىدىن بىر دوللار قەرز ئالىدۇ دەپ ئويلاپتۇ ۋە دەرھال ھېلىقى يەھۇدىينىڭ ئالدىغا بېرىپ :

— ھە ، ئەپەندى…

— بىرەر ئىشىڭىز بارمۇ ؟

— مەن زادى چۈشەنمىدىم ، 500 مىڭ دوللىرىڭىز تۇرۇپ ، نېمە ئۈچۈن بىر دوللار قەرز ئالىسىز ؟ 300 ـ 400 مىڭ دوللار قەرز ئالمەن دېسىڭىزمۇ بىرەتتۇق ئەمەسمۇ…

— مەن ئۈچۈن ئارتۇقچە غەم يېمەڭ . مەن سىلەرنىڭ بانكىغا كېلىشتىن ئىلگىرى بىرقانچە ئورۇنلارنىڭ خەزىنىسىنى سوراشتۇرۇپ باقتىم . ئۇلارنىڭ پولات ساندۇقىنىڭ ئىجارە ھەققى بەك قىممەت ئىكەن . شۇڭا ، مەن زايوم ، پاي چېكىنى سىلەرنىڭ بانكاڭلارغا ئامانەت قويدۇم ، ئىجارە ھەققىڭلار بەك ئەرزان ئىكەن .

بۇ بىر لەتىپە ، پەقەت ئەقىللىق كىشىلەرلا ئەقىللىق كىشىلەر ھەققىدە لەتىپە توقۇپ چىقالايدۇ . بۇنداق زېرەكلىكنى ئادەتتىكى كىشىلەر ئۆگىنىمەن دېيىمۇ ئۆگىنىپ بولالمايدۇ . چۈنكى ، نوقۇل ھېسابات جەھەتتىكى زېرەكلىك كۆپايە قىلمايدۇ . ئالدى بىلەن تەپەككۇر جەھەتتىكى زېرەكلىك بولۇش كېرەك .

ئادەتتە ، قىممەتلىك بۇيۇملار خەزىنىدىكى پولات ساندۇقتا ساقلىنىدۇ . بۇ نۇرغۇن كىشىلەرگە نىسبەتەن بىردىنبىر تاللاشتۇر . بىراق ، يەھۇدىيلار ئادەتتىكى قائىدە ـ يوسۇن بىلەن چەكلەنمەي ، زايوملارنى بانكىنىڭ پولات ساندۇقىغا سالىدىغان ئۇسۇلنى تېپىپ چىققان . ئىشەنچلىك ، بىخەتەرلىك نۇقتىسىدىن ئېيتقاندا ، بۇ ئىككىسى ھەق ئېلىش ئۆلچىمى ئوخشىمىغاندىن سىرت ھېچقانچە چوڭ پەرقلەنمەيدۇ . بۇ بەلكىم پولات ساندۇقتىن تېخىمۇ بىخەتەر بولۇشى مۇمكىن . چۈنكى ، پولات ساندۇقنىمۇ ئوغرى ئالىدۇ ياكى مەخپىي نومۇرنى باشقىلار بىلىۋالايدۇ .

ئەمما ، بانكىنىڭ پولات ساندۇقىغا قويۇش مۇتلەق بىخەتەردۇر . چۈنكى ، مەسىلە كۆرۈلسە بانكا مەسئۇل بولىدۇ .

بۇنىڭدىكى يەھۇدىي سودىگەرنىڭ تەپەككۇر شەكلى يەنىلا «توغرا يۆنىلىشلىك تەپەككۇر»دۇر . ئەمما ، قانداق قىلغاندا زايومنى بانكىنىڭ پولات ساندۇقىغا قويۇپ ھەق تۆلىمەسلىكنى قولغا كەلتۈرۈشتە «تەتۈر يۆنىلىشلىك تەپەككۇر»نى ئىشقا سالالىغان .

بۇ ئەلۋەتتە بىر لەتىپە ، ئەمما 500 مىڭ دوللار مەبلىغى بار يەھۇدىي سودىگەرنىڭ پۇل ساقلىتىشىدىكى ئىنچىكە ھېسابات ئۇسۇلى ھەرگىز چاقچاق ئەمەس ، ئۇلارنىڭ «تەتۈر يۆنىلىشلىك تەپەككۇر» ئارقىلىق تەتۈر پايدىلىنىش قائىدىسىگە ئوخشاش بىر يۈرۈش تەپەككۇر ئۇسۇلى تېخىمۇ چاقچاق ئەمەس . 20 ـ ئەسىرنىڭ 70 ـ يىللىرىنىڭ باشلىرىدا ياپونىيە ھۆكۈمىتى يۇقىرىقى بانكا باشلىقى يولۇققان قىسمەتنى باشتىن كەچۈرگەن .

1968 ـ يىلىنىڭ ئالدى ـ كەينىدە ياپونىيىنىڭ ئىقتىسادى تېز سۈرئەتتە تەرەققىي قىلىپ ، غەرب پۇل مۇئامىلە بازىرىدا كۈنسېرى باش كۆتۈرگەن . ئەمما ئامېرىكا دوللىرى چۈشۈپ كەتكەن .

1970 ـ يىلى 8 ـ ئايدا ياپونىيىنىڭ تاشقى پېرېۋوت ئامانەت پۇلى ئاران 3 مىليارد 500 مىليون دوللارغا يەتكەن ، ئەمما شۇ يىلى 10 ـ ئايدىن باشلاپ تاشقى پېرېۋوت ئامانەت پۇلى شىددەت بىلەن يۇقىرى سۈرئەتتە ئاشقان . بىر يىل ئىچىدە 3 مىليارد 500 مىليوندىن 12 مىليارد 900 مىليون ، ھەتتا ئەڭ ئاخىرىدا 15 مىليارد دوللارغا يەتكەن .

بۇنىڭدىن گەرچە بىرمۇنچە كىشىلەر تاسادىپىيلىق ھېس قىلغان بولسىمۇ ، ئەمما ياپونىيىنىڭ سىياسىي ، ئاخبارات ۋە سودا ساھەسىدىكى كىشىلەر ئۆزلىرىدىن مەست بولۇشۇپ : «بۇ ياپونىيە خەلقىنىڭ ئىشچانلىقىنىڭ ، تېجەشلىك ياشىغانلىقىنىڭ سىمۋولى» دەپ قاراپ ، پەقەت ئىشلارنىڭ ياخشى تەرىپىنىلا ئويلاشقان .

بۇنىڭدىن يەھۇدىي سودىگەرلىرى ئىچىدە كۆلگەن ، ئۇلار ھەدەپ مەبلەغ توپلاپ ، ۋاقتىنى چىڭ تۇتۇپ ياپونىيىگە كۆپلەپ دوللار ساتقان . ئۇلار ياپونىيە پۇلىنىڭ قىممىتىنىڭ ئۆرلىشى بەربىر بولىدىغان ئىش ، پەقەت ياپونىيىنىڭ تاشقى پېرېۋوت پۇل ئامانىتى 10 مىليارد دوللار ئۆتكىلىدىن ئېشىپ كەتسىلا بولاتتى ، بۇ پەيت ھامان كېلىدۇ ، دەپ بىلگەن .

ئىنكاسى ناھايىتى ئاستا ياپونىيە ھۆكۈمىتى يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ ھەرىكىتىگە قەتئىي پەرۋا قىلمىغان . بەزى پارلامېنت ئەزالىرى مەردانىلىك بىلەن : «چەت ئەللىكلەر مەبلەغ سالغان بىلەن ھەرگىز پۇل تاپالمايدۇ ، پۇل تاپقان تەقدىردىمۇ ئۇنىڭغا باج تۆلەيدۇ» دېگەن .

چۈنكى ، ياپونىيىنىڭ تاشقى پېرېۋوتنى باشقۇرۇش تۈزۈمى ناھايىتى قاتتىق ئىدى . بىراق ، ياپونىيىلىكلەر ئۆزلىرىنىڭ تاشقى پېرېۋوتنى باشقۇرۇش تۈزۈمىنىڭ قاتتىقلىقىدىن پەخىرلەنگەن بىلەن ، يەھۇدىيلارنىڭ بۇ يەردە چوڭ بىر يوچۇق بار دېگەنلىكىدىن پۈتۈنلەي خەۋەرسىز قالغان . مانا بۇ ئەينى ۋاقىتتىكى «تاشقى پېرېۋوت ئاۋانس تۈزۈمى» ئىدى .

ئۇرۇشتىن كېيىن تاشقى پېرېۋوتقا ئالاھىدە ئېھتىياجلىق بولغان مەزگىلدە ، ياپونىيە ھۆكۈمىتى «تاشقى پېرېۋوت ئاۋانس تۈزۈمى»نى ئېلان قىلغان . بۇ نىزامغا ئاساسەن ئېكسپورت توختامىغا ئىمزا قويغان زاۋۇتقا ھۆكۈمەت ئالدىنئالا تاشقى پېرېۋوت تۆلەپ ئىلھام بەرگەن . بۇ نىزامدا توختامنى بىكار قىلىشقا بولىدۇ ، دېگەن بىر تۈرلۈك بەلگىلىمە بار ئىدى .

يەھۇدىي سودىگەرلىرى تاشقى پېرېۋوت ئاۋانسى ۋە توختامنى بىكار قىلىشتىن ئىبارەت بۇ ۋاستىدىن ئۇنىۋېرسال پايدىلىنىپ ، ئامېرىكا دوللىرىنى قامال قىلىۋەتكەن ياپونىيىنىڭ تاشقى پېرېۋوت بازىرىغا ئاشكارا كىرگۈزگەن . ئۇلار مۇنداق ئۇسۇل قوللانغان : يەھۇدىي سودىگەرلىرى ئاۋۋال ياپونىيىنىڭ ئېكسپورتچىلىرى بىلەن سودا توختامى ئىمزالاپ ، تاشقى پېرېۋوت ئاۋانس پۇلى تولۇقلىرىدىكى بەلگىلىمىدىن پايدىلىنىپ ، ئامېرىكا دوللىرىنى

ياپونىيە يېنىغا سۇندۇرۇپ ، ياپونىيە سودىگەرلىرىگە تۆلىگەن . بۇ چاغدا يەھۇدىي سودىگەرلىرى پۇل تېپىشتىن سۆز ئاچالمايتتى . ئۇلار پۇرسەت كۈتۈپ ياپونىيە يېنىنىڭ قىممىتى ئۆرلىگەندە ، توختامنى بىكار قىلىش شەكلى ئارقىلىق ، ئاندىن ياپونىيە سودىگەرلىرىگە ياپونىيە يېنىنى دوللارغا سۇندۇرۇپ ھېسابلىتىپ ، ئاندىن ئۇلارغا قايتۇرغان . بۇنداق بىر كىرگۈزۈپ ، بىر چىقىرىپ ئىككى قېتىم سۇندۇرۇپ ھېسابلاشتا ياپونىيە يېنىنىڭ ئۆرلەش قىممىتىدىكى پەرقىدىن پايدىلىنىپ زور پايدا ئالغان .

تاشقى پېرېۋوت ئامانەت پۇلى 12 مىليارد 900 مىليونغا يەتكەندىلا ياپونىيە ھۆكۈمىتى ئاندىن ئويغىنىپ ، ئۆزىنىڭ قاپقانغا دەسسىگەنلىكىنى ھېس قىلغان . 8 - ئاينىڭ 31 - كۈنى «تاشقى پېرېۋوت ئاۋانسى»نى توختىتىشنى ئېلان قىلغان . ئەمما ، بۇنىڭ قۇيرۇقى ئۈزۈلمەي ، ھەر كۈنى 10 مىڭ دوللار ئالماشتۇرۇشقا يول قويغان . بۇ چاغدا يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ قولىدىكى تۇراقسىز مەبلەغمۇ بىر يەرگە يىغىپ قالغان .

ئەڭ ئاخىرىدا تاشقى پېرېۋوت پۇل ئامانىتى 15 مىليارد دوللارغا يەتكەندە ، ياپونىيە ھۆكۈمىتى ياپونىيە يېنىنىڭ قىممىتىنى ئۆستۈرۈشنى ئېلان قىلىشقا مەجبۇر بولغان . 360 ياپونىيە يېنىغا بىر دوللار ئالماشتۇرۇشنى 308 يېنىغا بىر دوللا ئالماشتۇرۇشقا ئۆزگەرتكەن .

بۇ يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ ياپونىيىگە ھەر قېتىم بىر دوللار ساتقان ۋە سېتىۋالغاندا ھېچقانچە كۈچ سەرپ قىلمايلا 52 ياپونىيە يېنى پايدا تاپىدىغانلىقىدىن دېرەك بېرىدۇ . يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ مۆلچەرى قەتئىي خاتا چىقمىغان .

مۆلچەرلىنىشىچە ، ياپونىيە ھۆكۈمىتى 450 مىليارد ياپونىيە يېنى زىيان تارتقان ، بۇ ئوتتۇرا ھېساب بىلەن ھەربىر ياپونىيە پۇقراسىغا 5000 ياپونىيە يېنىدىن توغرا كەلگەن . بۇنىڭ ئىچىدە مۇتلەق كۆپ قىسمىنى يەھۇدىي سودىگەرلىرى ئېلىپ كەتكەن . چۈنكى ، خۇددى ياپونىيە سودىگەرلىرى ئېيتقاندەك ، دۇنيا مىقياسىدا بۇنىڭدەك كەڭ كۆلەملىك مەبلەغ يۆتكەش پەقەت

يەھۇدىيلارنىڭلا قولىدىن كېلەتتى.

«ياپونىيىلىكلەرنىڭ زىيان تارتىشى» دېگەن مىسالدىن بىز يەھۇدىيلارنىڭ تىجارەتتىكى تەپەككۇرىنىڭ يۇقىرىقى لەتىپىدىكى ئەھۋال بىلەن ئاساسىي جەھەتتىن ئوخشاش ئىكەنلىكىنى ناھايىتى ئاسانلا كۆرۈۋالالايمىز. يەھۇدىيلارنىڭ مۇۋەپپەقىيىتى دەل ياپونىيىلىكلەرنىڭ قائىدىسىدىن «تەتۈر پايدىلانغان»لىقتىن كەلگەن. يەھۇدىيلار ياپونىيە ھۆكۈمىتىنىڭ سودىنى ئىلگىرى سۈرۈش ئۈچۈن قوللانغان ئاۋانس پۇلغا رۇخسەت قىلىش ۋە توختامنى بىكار قىلىش بەلگىلىمىسىنى تەتۈر ئايلاندۇرۇش ئارقىلىق تاشقى پېرېۋوت ئاۋانسىنى قولغا كەلتۈرۈش ۋە توختامنى بىكار قىلىش بىلەن بىر مەيدان يالغان سودىنى تاماملىغان. ياپونىيە ھۆكۈمىتىدە «تەتۈر پايدىلىنىش قائىدىسى» توغرىسىدىكى ئاڭ ۋە تەپەككۇر كەمچىل بولغاچقا، ئۇلار يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ ئوبيېكتىپ جەھەتتە، يەنى شەكىل جەھەتتە مۇتلەق قانۇنلۇق ھالدا ئۇلارنىڭ سۇبيېكتىپ جەھەتتە ھەرگىز قانۇنلۇق ئەمەس دەپ قارىغان پايدىسىنى شىلىپ كەتكەندە ھېچقانداق ئامال قىلالمىغان.

بىز بۇنىڭدىن كۆرۈۋالالايمىزكى، يەھۇدىي سودىگەرلىرى ئىنتايىن ئىدراكلىق، ئىنتايىن ئەمەلىيەتچىل بىر مىللەت بولۇش سۈپىتىدە، ئۇلارنىڭ سودا ـ تىجارەت توغرىسىدىكى لەتىپىلىرىمۇ «تىجارەت دەستۇرى»لىق خاراكتېرىنى ئالغان.

2. كىچىكلەر ئارقىلىق چوڭلىرىنى بوزەك قىلىش

ئەگەر ئەخلاق نۇقتىسىدىن دېمىسەك، چوڭلار ئارقىلىق كىچىكلەرنى بوزەك قىلىش ئەقىلغا مۇۋاپىقتەك كۆرۈنىدۇ. ئەمما، ئەكسىچە ئويلىساق، كىچىكلەر چوڭلارنى بوزەك قىلالامدۇ؟ يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ سودا ـ تىجارەت ئىشلىرىدا بۇنداق ئىشلار داۋاملىق يۈز بېرىپ تۇرىدۇ. نىيۇيوركتىكى بىر كوچىدا ئۈچ ماشىنىچىخانا بولۇپ، ئۈچىلىسىنىڭ ھۈنىرى خېلى ياخشى ئىكەن.

بىراق بىر ـ بىرىنىڭ ئارىلىقى ناھايىتى يېقىن بولغاچقا، تىجارەتتىكى رىقابىتى ئىنتايىن كەسكىن ئىكەن. ئۇلار تىجارەتتە بىر ـ بىرى بىلەن بەسلىشىش ئۈچۈن ناھايىتى جەلپ قىلىش كۈچىگە ئىگە ۋىۋىسكا ئېسىپ، خېرىدارلارنى ئۆزلىرىگە قاراتماقچى بولۇشۇپتۇ.

بىر كۈنى بىر ماشىنىچى ئىشىكىنىڭ ئالدىغا «نىيۇيورك بويىچە ئەڭ ياخشى ماشىنىچىخانا!» دېگەن ۋىۋىسكا ئېسىپتۇ.

يەنە بىر ماشىنىچى بۇ ۋىۋىسكىنى كۆرۈپ، ئەتىسىلا «مەملىكەت بويىچە ئەڭ ياخشى ماشىنىچىخانا!» دېگەن ۋىۋىسكىنى ئېسىپتۇ.

ئۈچىنچى ماشىنىچى بۇ ئىككى كەسىپدىشىنىڭ بۇنچىۋالا نامى چوڭ ۋىۋىسكىلارنى ئېسىپ، خېرىدارلارنى تارتىپ كەتكەنلىكىنى كۆرۈپ ناھايىتى ئالاقزادە بوپتۇ. ئۇ ۋىۋىسكىنىڭ ئىشى بىلەن ھەممىنى ئۇنتۇپ، بۇنىڭ بىرى «نىيۇيورك بويىچە ئەڭ ياخشى ماشىنىچىخانا» دېسە، يەنە بىرى «مەملىكەت بويىچە ئەڭ ياخشى ماشىنىچىخانا» دەيدۇ، ئەمدى مەن «دۇنيا بويىچە ئەڭ ياخشى ماشىنىچىخانا» دېسەم قانداق بولار، بۇنداق دېسەم سەل يالغان بولۇپ قالارمۇ دەپ ئويلاپتۇ. بۇ چاغدا ئوغلى مەكتەپتىن قايتىپ كەپتۇ. ئۇ دادىسىنىڭ نېمىگە باش قاتۇرۇۋاتقانلىقىنى بىلگەندىن كېيىن، ۋىۋىسكىنى مۇنداق يازايلى دەپتۇ.

ئۈچىنچى كۈنى بۇ ماشىنىچىنىڭ ۋىۋىسكىسى ئېسىلىپ تىجارىتى يېڭىۋاشتىن جانلىنىپ كېتىپتۇ.

ئۇ ۋىۋىسكىغا نېمە دەپ يازغان؟ ئۇ ۋىۋىسكىغا: «مۇشۇ كوچىدىكى ئەڭ ياخشى ماشىنىچىخانا!» دەپ يازغان.

«مۇشۇ كوچىدىكى» ئەڭ ياخشى دېگىنى، بۇ ئۈچ ماشىنىچىخانا ئىچىدىكى ئەڭ ياخشىسى دېگەنلىك بولاتتى. قاراڭ، بۇ ئەقىللىق ماشىنىچى ئۆزىنىڭ ماشىنىچىخانىسىنى ماختاپ ئۇچۇرۇشنىڭ ئورنىغا تەتۈر تەپەككۇر ئۇسۇلىنى قوللىنىپ، «مەملىكەت بويىچە»، «نىيۇيورك بويىچە» دېگەن سۆزلەرنىڭ ئورنىغا «مۇشۇ كوچىدىكى» دېگەن سۆزنى ئىشلەتكەن. «مۇشۇ

كوچىدىكى» دېگەن كىچىككىنە بىر سۆز «نيۇيورك» بويىچە، ھەتتا «مەملىكەت بويىچە» دېگەن سۆزلەرنى بېسىپ چۈشكەن.

بۇ ئادەتتىكى بىر كىچىك ئىش، يەھۇدىي سودىگەرلىرى تىجارەت ئەمەلىيىتىدىمۇ ھەمىشە يىلاننىڭ پىلنى يۇتۇۋېلىشىدەك ئۇسۇلنى قوللىنىپ، تىجارەت ساھەسى ۋە تىجارەت كۆلىمىنى كېڭەيتىپ مونوپول ئورۇنغا چىقىدۇ.

يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ سودا كەسپىي تەشكىلات شەكىللىرىنى ئۈزلۈكسىز ئىجاد قىلالىشىدا، كاپىتالنىڭ ئايلىنىش ئۇسۇلىدىن پايدىلىنىپ كارخانىنىڭ تىجارەت ئالاھىدىلىكىنى گەۋدىلەندۈرگەنلىكى رول ئوينىغان. 19 ـ ئەسىردە روتشىلدلار جەمەتى خەلقئارالىق پۇل مۇئامىلە تەشكىلاتى — خەلقئارا سىندىكاتنى ئوتتۇرىغا چىقارغان بولسا، 20 ـ ئەسىرنىڭ 60 ـ يىللىرىغا كەلگەندە يەھۇدىي كارخانىچىلار يەنە بىر خىل يېڭى سودا تەشكىلات شەكلىنى بەرپا قىلىشتا ھەممىنىڭ ئالدىدا تۇرغان. بۇ خىل يېڭىچە سودا شەكلى بىرلەشكەن چوڭ كارخانىلاردۇر.

بىرلەشكەن چوڭ كارخانا كۆپ خىل مەقسەتنى ئىشقا ئاشۇرىدىغان بىر خىل پايدا كونترول شىركىتى بولۇپ، ئۇنىڭ ئاساسىي مەقسىتى بىرىنچىدىن، قوشۇۋېلىش ۋە ئىدىتلاپ سېتىۋېلىش ئارقىلىق كاپىتالنى ئاشۇرۇش. ئىككىنچىدىن، قوشۇۋېلىش ۋە ئىدىتلاپ سېتىۋېلىش ئارقىلىق ئۈزلۈكسىز يېڭى كارخانا تەشكىللەپ، ئاكسىيە بازىرىدا داۋاملىق يېڭى پاي تارقىتىپ، پاي چېكى سېتىش ۋە ئېلىپ ـ سېتىش ئارقىلىق پايدىغا ئېرىشىش.

ئىككى جەھەتتىكى بۇ ئورتاقلىق شۇنى كۆرسىتىدۇكى، بىرلەشمە چوڭ كارخانىنىڭ ئاساسلىق پايدىسىنىڭ پەقەت بىر قىسمى يېڭى مەھسۇلات، بازارغا سىڭىش، كىرىمىنىڭ ئېشىشى ۋە باھادا پايدا ئېلىش نىسبىتىنى ئۆستۈرۈش قاتارلىق تىجارەتلەردىن كەلگەن، تېخىمۇ كۆپ قىسمى يەنىلا ئاكسىيە بازىرىدىكى پاي چېكى سودىسىدىن كەلگەن.

يەھۇدىي كارخانىچىلىرى ئىچىدە بىرلەشمە چوڭ كارخانىلارنىڭ ئالاھىدىلىكى ھەم ئۇنىڭ روناق تېپىشى ۋە ھالاك بولۇشىنى بىر قەدەر ۋەكىللىك ئەكس ئەتتۈرىدىغانلاردىن ئېھتىمال ستانبېكنىڭ لىئاسك شىركىتىدىن باشقا، ئىل. بلاكېر ۋە ئۇنىڭ بىرلەشمە تاۋار ماركىسى شىركىتى بولسا كېرەك.

ئىل. بلاكېر 20 ـ ئەسىرنىڭ باشلىرىدا «شىركەتنى تارتىۋالغۇچى»، ھەتتا «دېڭىز قاراقچىسى» دېگەن نام بىلەن ئامېرىكا سودا ساھەسىدە تونۇلغان. چۈنكى، ئۇ كارخانىنى مۆلچەرلەشكە، شۇنىڭغا قارىتا مۇناسىپ تەدبىر قوللىنىشقا ئىنتايىن ماھىر ئىدى. ئەمما، بۇنداق تالانتلىق كارخانىچى يېرىم يولدا قوشۇلۇپ قالغان.

بلاكېر يەھۇدىي دىنىنىڭ تالمۇد ئىنستىتۇتى (رابى ئىنستىتۇتى)نى پۈتتۈرگەن. ئۇ ئاتا ـ ئانىسى بىلەن پولشادىن ئامېرىكىغا كۆچۈپ كېلىپ ئۇزۇن ئارالدا ئۈچ يىل ئەپەندى بولغان. كېيىن ئۇ دىنىي تەرغىبات ئىشلىرى بىلەن شۇغۇللىنىشنىڭ ھېچقانداق ئەھمىيىتى يوقلۇقىنى ھېس قىلىپ، كەسپىنى تاشلاپ، كولۇمبىيە سودا ئىنستىتۇتىغا ئوقۇشقا بارغان.

ئۇ ئوقۇشنى تاماملاپ، رايمان قېرىنداشلار شىركىتىدە بىر مەزگىل ئىشلەپ روسىئورد جەمەتىنىڭ مال ـ مۈلكىنى باشقۇرغان، كېيىن ئىنتايىن مۇشكۇل ئەھۋالغا چۈشۈپ قالغان ئامېرىكا سېئىل. كاپ شىركىتىنى سېتىۋالغان. بلاكېرنىڭ ئۆزىنىڭ گېپى بويىچە ئېيتساق، بۇ «كۆلىمى ئىنتايىن كىچىك بولغان بىلەن مەسىلە ناھايىتى چوڭ شىركەت» ئىدى. بلاكېر بۇ شىركەتنى ئۆزگەرتىپ تەشكىللەپ، نامىنى AMK شىركىتىگە ئۆزگەرتكەندىن كېيىن، ئىدىتلاپ سېتىۋېلىش يولىغا قاراپ ماڭغان.

ئۇزاق ئۆتمەي بلاكېرنىڭ بۇ شىركىتى 40 مىليون دوللارلىق مەبلەغ بىلەن ھېلىقى مەسىلىسى چوڭ يوھان. موللېر شىركىتىنى «قوغلاشقان». بۇ بىر گۆش، يېمەكلىك، كونسېرۋا كارخانىسى بولۇپ، كۆلىمى AMK شىركىتىنىڭ 20 ھەسسىسىگە توغرا

كېلىدىغان ، مەبلىغى 800 مىليون دوللارغا يېتىدىغان شىركەت ئىدى .

بلاكېر يوھان . موللېر شىركىتى بىلەن ئۇنىڭ خىلمۇخىل مەسىلىلىرىنى ئۆزىگە قوشۇۋېلىپ ، ئاندىن يەنە تارىخى ناھايىتى ئۇزۇن ، بوستوننى بازا قىلغان بانان ئۆستۈرۈش ۋە ترانسپورت شىركىتى — بىرلەشمە مېۋە - چېۋە شىركىتىنى قوغلاشقان . چۈنكى ، بۇ شىركەتنىڭ كىشىلەرنىڭ ئانچە دىققىتىنى تارتمايدىغان مۇنداق ئالاھىدىلىكى بار ئىدى . بىرىنچىدىن ، قەرزى يوق ئىدى ؛ ئىككىنچىدىن ، 100 مىليون دوللار نەق پۇلى ۋە ئايلانما مەبلىغى بار ئىدى . دەل بۇ ئىككى ئالاھىدىلىك ئەقىللىق بلاكېرنىڭ دىققىتىنى تارتقانىدى .

بلاكېر تاسادىپىي بىر ۋاستىچى بانكىدىن ، بۇ بانكىنىڭ ئىككى يىل بۇرۇن خېلى يۇقىرى باھادا ھاۋالە قىلغۇچىغا بىرلەشمە مېۋە - چېۋە شىركىتىنىڭ پاي چېكىنى كۆرسەتكەنلىكىنى ، بۇگۈن يەنە خېرىدار ئىزدەپ بۇنى ئىدىتلاپ ساتماقچى بولغانلىقىنى ئاڭلايدۇ . بلاكېر پۇرسەتنى چىڭ تۇتۇپ ، دەرھال ھەرىكەت قوللىنىپ ، ئاۋۋال بۇ ۋاستىچىنىڭ قولىدىن پاي چېكىنى سېتىۋېلىپ بىرقەدەر ئالدىدا ماڭغان .بلاكېر موگېن ھاۋالە شىركىتى باشچىلىقىدىكى بانكا گۇرۇھىدىن 35 مىليون دوللار قەرز ئېلىپ ، ھەربىر پايىنى 56 دوللاردىن ، يەنى بازار باھاسىدىن تۆت دوللار قىممەت باھادا 733 مىڭ 200 پاي چېكى كىرگۈزگەن . بۇ سودا نيۇيورك ئاكسىيە بىرژىسى تارىخىدا ئۈچىنچى چوڭ سودا قاتارىغا تىزىلغان .

ئومۇمەن ، مەلۇم دەرىجىدە يەھۇدىي سودىگەرلىرىنى مۇنداق بىر خىل ئىقتىدار ۋە ساپانى نامايان قىلالايدۇ دەپ ئېيتىشقا بولىدۇ . ئابستراكت نۇقتىدىن ئېيتقاندا ، كارخانىنىڭ ھەرىكىتى ھەرگىز كاپىتالنىڭ ئېقىش جەريانى ئەمەس . شۇڭا ، كارخانىنىڭ تىجارىتى كۆپ قاتلاملىق بولىدۇ ، يەنى تېخنىكا باشقۇرۇش قاتارلىق كۆپ قاتلامغا ئىگە . ئەمما ، ئەڭ يۇقىرى قاتلام مۇقەررەر ھالدا كاپىتالنىڭ ئېقىشىدىكى ئادەتتىكى قانۇنىيەتكە ماس كېلىدۇ ، يەنى

كاپىتالنىڭ ئۆزىدە ساقلىنىۋاتقان ۋە تەرەققىي قىلىۋاتقان ئادەتتىكى تەلەپنىڭ پۇل مۇئامىلە ياكى كاپىتالنىڭ تىجارىتىنى قاندۇرىدۇ . بۇ ئوخشاشلا سەزگۈرلۈك ، بىۋاستە سېزىم ، ئىجادىي كۈچ تەلەپ قىلىدىغان بىر ساھەدۇر .

3 . ئىلگىرىلەش ئۈچۈن چېكىنىش

مەلۇم بىر مەكتەپ ھەر يىلى بىر قېتىم زېھىن سىناش مۇسابىقىسى ئۆتكۈزىدىكەن . بۇ يىل يەنە زېھىن سىناش مۇسابىقىسىنىڭ پەردىسى ئېچىلىپتۇ . مۇسابىقىگە قاتنىشىش ئۈچۈن نەچچە يۈزلىگەن ئوقۇغۇچىلار ئۆزىنى تىزىمغا ئالدۇرۇپتۇ . رىقابەت ئىنتايىن كەسكىن بوپتۇ . ئاخىرىدا پۈتۈن مەكتەپتىكى نەچچە يۈز ئوقۇغۇچى ئىچىدىن ئەڭ ئەقىللىق ئالتە ئوقۇغۇچى تاللىنىپتۇ . ئەمدى ھەممىنىڭ كۆزى كىم بىرىنچىلىككە ئېرىشەركىن دېگەندە بوپتۇ .

مەكتەپ مۇدىرى ھەل قىلغۇچ مۇسابىقىگە قاتناشماقچى بولغان بۇ ئالتە ماھىرنى ئوقۇتۇش بىناسىنىڭ بىرىنچى قەۋىتىگە باشلاپ ئەكىرىپ ، ئالتە ئېغىز سىنىپنى كۆرسىتىپ ، ئاندىن چوڭ ئىشىكنى ئىما قىلىپ :

— مەن ھازىر سىلەرنى ئايرىم - ئايرىم ھالدا ئالتە سىنىپقا سولاپ قويىمەن . ئىشىكنىڭ سىرتىدا ئىشىكباقار بار . قېنى ، كىم بىر ئېغىزلا گەپ بىلەن ئىشىكباقارنى قايىل قىلىپ چىقىپ كېتەلەيدىكىن . ئەمما ، مۇنداق ئىككى شەرت بار : بىرىنچىدىن ، ئىشىكباقار بىلەن سوقۇشۇشقا رۇخسەت قىلىنمايدۇ ؛ ئىككىنچىدىن ، ئىشىكباقارنىڭ سىلەرنى قويۇۋېتىپ سىلەر بىلەن بىللە چىقىشىغا رۇخسەت قىلىنمايدۇ ، — دەپتۇ .

بۇ ئالتە ئوقۇغۇچى ئۆزىنىڭ سىنىپىغا كىرىپ ، نېمە دېسەك ئىشىكباقار بىزنى ئىشىكتىن چىقىپ كېتىشكە رۇخسەت قىلار دەپ قاتتىق ئويلىنىپتۇ . ئارىلىقتىن ئۈچ سائەت ئۆتۈپ كېتىپتۇ .

بىرەرسى ئۇنى چىقارماپتۇ. بىر چاغدا بىر ئوقۇغۇچى ئاستا ئورنىدىن تۇرۇپ ئىشكىباقارغا پەس ئاۋازدا:

— تاغا، بۇ مۇسابىقە بەك قىيىن ئىكەن. مەن قاتناشمايمەن، مېنى چىقىرىۋەتسىڭىز، — دەپتۇ. ئىشكىباقار بۇ گەپنى ئاڭلاپ، ئىشىكنى ئېچىپ ئۇنى چىقىرىۋېتىپتۇ. تازا ھەل قىلغۇچ پەيتتە بەل قويۇۋەتكەن بۇ بالىنىڭ ئىشىكتىن بېشىنى ساڭگىلاتقىنىچە چىقىپ كېتىۋاتقانلىقىنى كۆرگەن ئىشكىباقارنىڭ ئىچى سىيرىلىپ كېتىپتۇ. ۋەھالەنكى، چوڭ دەرۋازىدىن چىقىپ كەتكەن بۇ بالا كەينىگە ئۆرۈلۈپ، ئوقۇتۇش بىناسىنىڭ زالىغا كىرىپ مۇدىرغا:

— قاراڭ مۇدىر، مەن سىزنىڭ تاپشۇرۇقىڭىز بويىچە ئىش قىلدىم، — دەپتۇ. مۇدىر خۇشاللىقىدىن غۇلاچلىرىنى كېرىپ بۇ بالىنى قۇچاقلاپ:

— بالام، سەن بۇ مۇسابىقىدە غەلىبە قىلدىڭ! سەن بۇ باللار ئىچىدە ئەڭ ئەقىللىق بالا، — دەپ توۋلاپ كېتىپتۇ.

بۇ مىسالدىكى بۇ بالا تەتۈر تەپەككۇر ئۇسۇلىنى تەتبىقلاپ، ئىلگىرىلەش ئۈچۈن چېكىنىپ، «ئەڭ ئەقىللىق بالا» دېگەن نامنى ناھايىتى ئاسانلا قولغا كەلتۈرگەن. يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ ھاياتىدا بۇنىڭغا ئوخشاش مىساللار ناھايىتى نۇرغۇن.

بىر يەھۇدىي ئاچقان يۇيۇش شىركىتىنىڭ A تۈردىكى مەھسۇلاتى ئائىلە ئاياللىرىنىڭ قىزغىن قارشى ئېلىشىغا ئېرىشىپتۇ. ئەمما، بۇ شىركەت يەنە بىر شىركەتنىڭ B تۈردىكى كۇرسلۇق ئوخشاش مەھسۇلات ئىشلەپ چىقىرىپ بازارغا سالماقچى بولغانلىقىنى ھەمدە B تۈردىكى بۇ مەھسۇلاتنىڭ ناھايىتى رىقابەت كۈچىگە ئىگە ئىكەنلىكىنى ئاڭلاپتۇ. پىلانلاش ئارقىلىق بۇ شىركەت قارار چىقىرىپ، B تۈردىكى كۇرسلۇق مەھسۇلات بازارغا سېلىنىشتىن ئىلگىرى، A تۈردىكى كۇرسلۇق مەھسۇلاتنى ھەرقايسى سودا سارايلىرىنىڭ مال پوكىيىدىن يوقىتىپتۇ. B تۈردىكى كۇرسلۇق مەھسۇلات بازارغا سېلىنغاندىن كېيىن، ئاندىن A تۈردىكى كۇرسلۇق مەھسۇلاتنىڭ ھەممىسىنى مال پوكىيىگە

تىزىپتۇ.

A تۈردىكى كۇرسلۇق مەھسۇلاتنى ئىشلىتىپ ئادەتلەنگەن ئائىلە ئاياللىرى تۇيۇقسىز بىر ياخشى ياردەمچىسىدىن ئايرىلىپ قالغانلىقىنى سېزىپتۇ. بۇ چاغدا ئۇلار A تۈردىكى كۇرسلۇق مەھسۇلاتنىڭ نەقەدەر مۇھىملىقىنى تونۇپ يېتىپتۇ! B تۈردىكى كۇرسلۇق مەھسۇلات بازارغا سېلىنغاندا، ئائىلە ئاياللىرى ئۆزىمىز ئۇزۇندىن بېرى ئارزۇلاپ كۈتكەن A تۈردىكى كۇرسلۇق مەھسۇلات يەنە قايتىپ كەپتۇ دەپ ھەيران قاپتۇ. شۇنىڭ بىلەن B تۈردىكى كۇرسلۇق مەھسۇلاتنى بازارغا سېلىشتا كۆرسەتكەن شۇنچە تىرىشچانلىقىنى ئۇلار پۈتۈنلەي ئۇنتۇپ كېتىپتۇ.

ئەمدى تۆۋەندىكى مىسالغا نەزەر سېلىپ باقايلى:

ئامېرىكىغا ئوقۇشقا چىققان بىر ياش كومپيۇتېر كەسپىدە دوكتورلۇق ئۇنۋانى ئېلىپ مەكتەپ پۈتتۈرۈپ، ئامېرىكىدا قېلىپ خىزمەت ئىزدەپتۇ. نەتىجىدە نۇرغۇن شىركەتلەر ئۇنى قوبۇل قىلماپتۇ. ئۇ ئۇيان ئويلاپ، بۇيان ئويلاپ ئاخىر بارلىق گۇۋاھنامە، دىپلوملىرىنى يىغىشتۇرۇۋېلىپ، «ئەڭ تۆۋەن سالاھىيەت» بىلەن خىزمەت ئىزدىمەكچى بوپتۇ.

ئۇزاق ئۆتمەي، ئۇنى بىر شىركەت كومپيۇتېر تەرتىپىنى كىرگۈزگۈچىلىككە قوبۇل قىپتۇ. بۇ ئىش ئۇنىڭغا نىسبەتەن ئىنتايىن ئاددىي بىر ئىش بولسىمۇ، ئەمما ئۇ يەنىلا ناھايىتى بېرىلىپ ئىشلەپتۇ. ئۇزاق ئۆتمەي خوجايىن ئۇنىڭ تەرتىپ جەھەتتىكى خاتالىقلارنى كۆرۈپ يەتكىنىنى بايقاپ، ئۇنى ئادەتتىكى تەرتىپ كىرگۈزگۈچى بىلەن سېلىشتۇرغىلى بولمايدىكەن دەپ قاراپتۇ. بۇ چاغدا ئۇ باكالاۋۇرلۇق ئۇنۋانىنى كۆرسىتىپتۇ. شۇنىڭ بىلەن خوجايىن ئۇنى ئالىي مەكتەپلەرنى پۈتتۈرگەن ئوقۇغۇچىلارغا توغرا كېلىدىغان كەسىپكە ئالماشتۇرۇپتۇ.

بىر مەزگىل ئۆتكەندىن كېيىن، خوجايىن ئۇنىڭ ھەمىشە ئۆزگىچە، نۇرغۇن قىممەتكە ئىگە تەكلىپلەرنى بەرگەنلىكىنى بايقاپ، ئادەتتىكى ستۇدېنتلاردىن بەكلا ئەقىللىق ئىكەن دەپ

ئـويـلاپتۇ . بۇ چاغدا ئۇ ماگىستىرلىق ئۇنۋانىنى كۆرستىپتۇ . شـۇنـىـڭ بىـلـەن خـوجـايـىن ئۇنىڭ خىزمەت ئورنىنى يەنىمۇ ئۆستۈرۈپتۇ . يەنە بىر مەزگىل ئۆتكەندىن كېيىن ، خوجايىن يەنىلا ئۇنىڭ باشقىلارغا ئوخشىمايدىغانلىقىنى بايقاپ ، ئۇنىڭ «ئەمەلىي ئەھۋالى »نى سۈرۈشتۈرۈپتۇ . بۇ چاغدا ئۇ دوكتورلۇق ئۇنۋانىنى چـىـقىرىپتۇ . خوجايىن ئۇنىڭ سەۋىيىسىگە قارىتا ئومۇمىيۈزلۈك تـونـۇشـقـا ئـىگە بولۇپ ، قەتئىي ئىككىلەنمەي ئۇنى ئەتىۋارلاپ ئىشلىتىپتۇ .

ئىلگىرىلەش ئۈچۈن چېكىنىش ، تۆۋەندىن يۇقىرىغا ئۆرلەش يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ ئۆزىنى نامايان قىلىشىدىكى بىر خىل سەنئىتىدۇر !

4 . خەتەر ئىچىدە هاياتلىق يولى تېپىش

يەھۇدىيلارنىڭ ئارام كۈنلىرىدە ئىشلەشكە بولمايدۇ ، پەقەت ئۆيدە ياخشى دەم ئېلىپ ئۆگىنىش قىلىش كېرەك دەپ قارايدىغان بىر ئېسىل ئەنئەنىسى بار . ئەمما ، بەزى دۇكانىنىڭ خوجايىنلىرى بۇنىڭغا پەرۋا قىلماي ، نورمال تىجارەت قىلىپ ، ئارام كۈنلىرىگە بىهۆرمەتلىك قىپتۇ . بىر ئەپەندى بىر قېتىم ۋەز ئېيتقاندا بۇنداق دۇكان خوجايىنىنى قاتتىق قامچىلاپتۇ . بىراق ، ئىبادەتتىن كېيىن ئارام كۈنىدە تىجارە قىلغان خوجايىن ھېلىقى ئەپەندىگە بىرمۇنچە پۇل - مال بېرىپتۇ . ئەپەندى بۇنىڭدىن ئىنتايىن خۇشال بولۇپ كېتىپتۇ .

ئىككىنچى ھەپتىسى ئىبادەتكە بارغاندا ئەپەندى ئارام كۈنىدە تىجارەت قىلغان ھېلىقى خوجايىننى ئۇنچىۋالا بەك قاتتىق ئەيىبلەپ كەتمەپتۇ . ئۇ مۇشۇنداق قىلسام ھېلىقى خوجايىندىن تېخىمۇ كۆپ پۇلغا ئېرىشىمەن دەپ ئويلىغانىكەن ، ئەپسۇسكى بۇنداق قىلغانغا تۇشلۇق ئۇ ھېچنېمىگە ئېرىشەلمەپتۇ .

ئەپەندى بىر هازا ئىككىلىنىپ تۇرۇپ كېتىپ ، ئۆزىگە مەددەت

بېرىپ ، بۇ خوجايىننىڭ ئۆيىگە كېلىپ ئۇنىڭدىن ئىشنىڭ سەۋەبىنى سوراپتۇ .

— ئىشلار ئىنتايىن ئاددىي ، سىز مېنى قاتتىق ئەيىبلىگەندە ، مېنىڭ رىقابەتچىم قورقۇپ كېتىپ ئارام كۈنىدە تىجارەت قىلمىدى .

يـەھـۇدىيلار تەقۋادارلىق جەھەتتە ئالەمگە مەشھۇر . ئەمما ، لـەتـىپە سۆزلەشتە ئوتتەك قىزغىن ، ئىنتايىن ئۆزگىچە . ئۇلار سالاھىيەتلىك تەقۋادار رابى ئەپەندىنىلا ئەمەس ، ئىلاھنىڭ ئۆزىنىمۇ كۈلدۈرۈپ تاشلايدۇ . ئەپەندى مەسخىرە قىلىنغان بۇ لەتىپىدىن بىز يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ تىجارەت كوزىرىنى بايقىيالايمىز .

بارلىق رىقابەتچىلىرىنى يوقىتىپ ، بازارنى تەلتۆكۈس مونوپول قـىـلىش ، يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ ئىزچىل ئىدىيىۋى مەنزىلى بـولـۇپ كەلدى . سودىگەرلەر ئوتتۇرىسىدىكى رىقابەت ، تالاش - تارتىشلارنىڭ ھەممىسى ئوخشىمىغان دەرىجىدىكى مونوپوللۇقتىن باشقا نەرسە ئەمەس .

مونوپولنى ئەمەلگە ئاشۇرۇش ۋاستىسى ھەر خىل ، سىياسىي ۋاستىلەر ئارقىلىقمۇ ، ئىقتىسادىي ۋاستىلەر ئارقىلىقمۇ ئەمەلگە ئـاشـۇرغـىـلى بولىدۇ . ئەمما ، يەھۇدىيلارغا نىسبەتەن سىياسىي ۋاســتە ئەلۋەتتە رېئاللىقتا ئۇيغۇن كەلمەيدۇ . چۈنكى ، ھوقۇق قاتىلمى بىلەن يەھۇدىيلارنىڭ قارشىلاشقان ۋاقتى يەھۇدىيلار بىلەن تىنچلىقتا بىللە ئۆتكەن ۋاقتىتىن خېلىلا ئۇزۇن . بۇنى ئىقتىسادىي ۋاستىگە ئالماشتۇرۇپ باقسىمۇ رېئاللىقتا تازا ئۇيغۇن كەلمەيدۇ . چۈنكى ، ئىقتىسادىي ئەمەلىي كۈچ ، يەنى تاۋار ئىشلەپ چىقىرىش تېخنىكىسى ھەم سۈپەت قاتارلىقلارغا قويۇلىدىغان تەلەپ ھەددىدىن زىيادە يۇقىرى . يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ نەزىرىدە باشقىلارنىڭ خىلمۇخىل غەيرىي ئىدراك نەتىجىلىرىگە باغلىنىپ قالغان ۋاقتى يـاكـى تـەۋەككۈلچىلىك قاتارلىقلارغا جۈرئەت قىلالمىغان ، ياكى ئـۇنىڭغا يۈرەكلىك كىرىشەلمىگەن پەيتلەر ئۇلارغا ئەڭ پايدىلىق مونوپول پۇرسىتى ھېسابلىنىدىكەن . بۇنداق چاغدا بازارنىڭ جاۋاب قـايتۇرۇشىمۇ ناھايىتى يۇقىرى بولىدىكەن . ئانچە چوڭ تەننەرخ

سەرپ قىلمايلا مونوپول ۋەزىيىتىنى ساقلاپ قالغىلى بولىدىكەن. لەتىپىدىكى دۇكان خوجايىنىنىڭ قوغلىشىشىدىغىنى مۇشۇ خىل پايدىلىق پۇرسەت. ئۇنىڭ ئەپەندىگە بەرگەن پۇلى ئارام كۈندە تاپقان پايدىسىنىڭ كىچىككىنە بىر قىسمى. خېرىدارلارنى جەلپ قىلىدىغان باشقا ئۇسۇللارنى، يەنى ئېلان، ئىلتىپات، باھانى چۈشۈرۈش قاتارلىق ئۇسۇللارنى قوللانغاندا ۋاقىت، كۈچ ۋە پۇلنى خېلىلا تېجەپ قالغىلى بولىدۇ.

ئەينى ۋاقىتتا يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ ھېچكىم رىقابەتلەشمىگەن ئەھۋالدا ئۆسۈملۈك قەرز بېرىش ۋە سودىدىن ئىبارەت پايدىسى ئىنتايىن مول كەسىپ بىلەن شۇغۇللىنىشىدىكى سەۋەب، خرىستىئان دىنىنىڭ پوپى ۋەز ئېيتقاندا ئۇلارنى قاتتىق ئەيىبلىگەن. يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ خرىستىئان دىنىي ئەقىدىلىرىگە رىئايە قىلىش مەجبۇرىيىتى يوق. ئۇنىڭدىن سىرت، پەقەت قانۇنلۇقلا بولسا ئۇلار ئىلاھىيەت ياكى ئەخلاق جەھەتتىكى ۋەز - نەسىھەتلەرگە ئەزەلدىن پەرۋا قىلمايدۇ. پەقەت مەرد - مەردانىلىك بىلەن ئۆزىنىڭ پۇلىنى تاپىدۇ. شەك - شۈبھىسىزكى، يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ سودىگەرچىلىك كۆزىنى تارىخ ئاتا قىلغان.

يەھۇدىي سودىگەرلىرى سىڭىپ قالغان خىلمۇخىل قاراش ياكى ئۆلۈك تەقلىدىي شەكىللەرنىڭ بويۇنتۇرۇقىدىن قۇتۇلۇپ، يېڭىدىن گۈللەنگەن كەسىپ ياكى ساھەلەردە باش كۆتۈرگەندە بۇنى ئەڭ تېز سېزىۋالىدۇ. چۈنكى، ئۇلار مۇشۇنداق بىر خىل پوزىتسىيىگە ئىگە بولغان بولىدۇ. شۇڭا، مەسىلەن ئويۇن قويۇش كەسپى، كىنوچىلىق كەسپى قاتارلىق كۆڭۈل ئېچىش كەسپى نورمال كەسىپ دەپ قارالمىغاندا، يەھۇدىي سودىگەرلىرى بۇ ساھەگە تۈركۈملەپ كىرىپ كەلگەن. گۈزەل سەنئەت ساھەسىدە پەقەت ئېستېتىكىلىق لەززەت بىلەن ئۇنىڭ قىممىتىنى ساقلاپ قېلىش دەپ بىلگەندە، يەھۇدىيلاردىن گۈزەل سەنئەت بۇيۇملىرى بىلەن شۇغۇللىنىدىغان سودىگەرلەر نيۇيوركنىڭ 57 - چوڭ كوچىسىدىكى

دۇنيا گۈزەل سەنئەت ئەسەرلىرى بازىرىنى ئىلكىگە ئېلىۋالغان. ئوخشاشلا باشقا ئادۋوكاتلار، بولۇپمۇ ۋال سترىت كوچىسىنىڭ چوڭ ئادۋوكاتلار ئورنىدىكى ئادۋوكاتلار جىسمانىي زەخمە دەۋاسىنى پەرۋايىغا ئالماي، بۇ تۈردىكى دېلولارنى قوبۇل قىلغان ئادۋوكاتلار «قۇتقۇزۇش ماشىنىسىنى قوغلىغانلار» دەپ ئاتالغاندا، يەھۇدىي ئادۋوكاتلار بۇنى پۇل تېپىش مۇۋەپپەقىيەت قازىنىدىغان ساھە دەپ قارىغان.

5. ئىككى خىل قىيىنچىلىقنى ئىككى خىل بەختەرلىككە ئايلاندۇرۇش

يەھۇدىي سودىگەرلىرى توختام ۋە قانۇنغا رىئايە قىلىش بىلەن مەشھۇر ئاتالغان. ئەمەلىي تىجارەت پائالىيىتىدە يەھۇدىي سودىگەرلىرى ھەر خىل قانۇن - قائىدە ۋە تىجارەت نىشانلىرى بىلەن توقۇنۇشۇپ قالغاندا، ناھايىتى زېرەكلىك بىلەن ئىككى خىل قىيىنچىلىقنى ئىككى خىل بەختەرلىككە ئايلاندۇرالايدۇ.

يەھۇدىيلارنىڭ تۆۋەندىكى لەتىپىسى ئېھتىمال يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ بۇ جەھەتتىكى تەدبىرىنى يۇمۇرلۇق يېشىپ چۈشەندۈرگەن بولسا كېرەك. ئىسرائىلىيىدە تۇرالغۇ مەسىلىسى ناھايىتى ئېغىر بولۇپ، گېرمانىيە تەۋەلىكىدىكى بىرقانچە يەھۇدىي ئامالسىز كېرەكتىن چىققان بىر پويىز ۋاگونىنى ۋاقىتلىق تۇرالغۇ قىلىپ ئولتۇرۇپتۇ. بىر كۈنى كەچتە شۇ يەرلىك بىر يەھۇدىي گېرمانىيە تەۋەلىكىدىكى بۇ بىرقانچە يەھۇدىينىڭ ئۇخلاش كىيىمى بىلەنلا قاتتىق سوغۇقتا جالاقلاپ تىترىگىنىچە پويىز ۋاگونىنى ئۇياقتىن - بۇياققا ئىتتىرىپ يۈرگەنلىكىنى كۆرۈپ، ئۇلارنىڭ قىلىۋاتقان بۇ ئىشىنى تازا ئاڭقىرالماي:

— سىلەر زادى نېمە ئىش قىلىۋاتىسىلەر؟ — دەپ سوراپتۇ.

— بەزىلەر تەرەت قىلىمىز دېگەچكە، — دەپ چۈشەندۈرۈپتۇ ۋاگوننى ئىتتەرگۈچى سەۋرچانلىق بىلەن، — ۋاگوننىڭ ئىچىگە

پويىز توختىغاندا هاجەتخانىنى ئىشلىتىش مەنئى قىلىنىدۇ، دەپ يېزىپ قويۇلغاچقا، بىز ۋاگوننى توختىماي ئىتتىرىپ ماڭدۇرۇۋاتىمىز.

ئۇزۇن يوللۇق پويىزغا چىقىپ باققان يولۇچىلارنىڭ ھەممىسى دېگۈدەك بۇ بەلگىلىمىنى بىلىدۇ. بۇنىڭ نېمە ئۈچۈن يېزىلغانلىقىمۇ كۆپچىلىككە ناھايىتى ئېنىق. ھازىر ۋاگوننىڭ ئىچى مۇقىم تۇرالغۇغا ئايلانغان. بۇ بەلگىلىمە پويىز قاتنىشىدىكى بەلگىلىمە بولۇش سۈپىتىدە ئۆز رولىنى تەبىئىي ھالدا يوقاتقان. «تۇرالغۇ»نىڭ ئەتراپىدىكى مۇھىتنىڭ تازىلىقىغا كاپالەتلىك قىلىش ئۈچۈن يەنە چوقۇم ئۇنىڭغا رىئايە قىلىشقا توغرا كەلسىمۇ، ئەمما گېرمانىيە تەۋەلىكىدىكى بىرقانچە يەھۇدىي (يەھۇدىيلارنىڭ ئىچىدە قانۇن كۆزقارىشى ئەڭ كۈچلۈكى ئېھتىمال گېرمانىيە تەۋەلىكىدىكى يەھۇدىيلار بولسا كېرەك) ئۆزگىرىپ تۇرىدىغان ئەھۋالنى چۈشەنمەي، بەلگىلىمىگە ئۆلگۈدەك ئېسىلىۋېلىپ ئىككىلا تەرەپكە ياخشى بولالمايدۇ. قاتتىق سوغۇقتا توڭلاپ ئۆلەي دەيدۇ، مۇھىت تازىلىقىنىمۇ قىلالمايدۇ. مانا بۇ لەتىپىگە بولغان ئادەتتىكى چۈشەنچە.

ۋەھالەنكى، باشقا نۇقتىدىن قارايدىغان بولساق، ئەھۋال تامامەن «مۇتەئەسسىپ»لىك مەسىلىسىدە ئەمەس، ئەكسىچە «ئۆزگىرىش»نىڭ ئىپادىلىنىشىدە.

بۇ بىرقانچە يەھۇدىي خۇددى يەھۇدىي سودىگەرلىرى ئۇزۇن مەزگىل ئۆز مىللىتىنىڭ جەمئىيىتىنى ماكان قىلىپ تۇرغاندەك پويىز ۋاگوننى ماكان قىلىدۇ. بۇ بەلگىلىمىنى تۆمۈريول مەسئۇل تارماقلىرى تۈزۈپ بېكىتكەن. مەيلى ئۇ كۈچكە ئىگە بولسۇن ياكى ئىگە بولمىسۇن، ئۇنى ۋاگوندىكى بارلىق كىشىلەر ياكى تۆمۈريول مەسئۇل تارماقلىرى جاكارلىغان. بۇ بىرقانچە يەھۇدىينىڭ قانۇن چىقىرىش ھوقۇقى يوق، شۇنداقلا مەلۇم تۈردىكى قانۇن - بەلگىلىمىلەرنى بىكار قىلىش ھوقۇقىمۇ يوق. گەپنىڭ راستىنى *ئېيتقاندا، يەھۇدىيلار ئۆزلىرى تۇرۇۋاتقان دۆلەتتە دائىم دېگۈدەك*

مۇشۇنداق قانۇن ياكى رەسىم - قائىدىلەرنىڭ چەكلىمىسىگە ئۇچراپ تۇرىدۇ.

شۇڭا، بۇ لەتىپىدە ئادەتتىكى ئەھۋالدا يەھۇدىيلاردا جانلىق قانۇن بار. شەكىل جەھەتتىن ئۇنىڭغا بويسۇنىدۇ، شۇنىڭ بىلەن بىللە ئۆزىنىڭ ئەسلىدىكى پائالىيەت شەكلىدىكى ئەقىل - پاراستى ۋە ئىقتىدارىنى ئۆزگەرتمەيدۇ دېگەن ئىدىيە كۆرسىتىلگەن.

6. كىرىمى يۇقىرىلارغا ئەھمىيەت بېرىش

پۇل تېپىشقا ناھايىتى ئۇستا بىر سودىگەر بازار ئەھۋالىنى ئادەتتىكى ئادەملەرگە قارىغاندا خېلى ياخشى ئىگىلىيەلەيدۇ، بازارنىڭ كەلگۈسىنىمۇ ئادەتتىكى كىشىلەرگە قارىغاندا خېلىلا يۇقىرى مۆلچەرلىيەلەيدۇ.

سودىگەر ئەگەر بازار ئەھۋالىنى قانداق تەھلىل قىلىشنى بىلمىسە، قانداق قىلىپ ھۆكۈم خاراكتېرلىك تەدبىرلەرنى ئوتتۇرىغا قويۇپ، ئۆز كەسپىنى قانداق تەرەققىي قىلدۇرۇشنى بىلمەيدۇ. ھەربىر سودىگەر بىر تۈرلۈك سودىنى قىلىشتىن بۇرۇن، ھازىر بازار نېمىلەرگە ئېھتىياجلىق، بازاردا نېمىلەر مودا بولۇۋاتىدۇ دېگەنلەرنى بىر قۇر ئويلىشىپ، ئۆزىنىڭ بۇ سودىدىن قانچىلىك پايدىغا ئېرىشەلەيدىغانلىقىغا ھۆكۈم قىلىدۇ. بازار ئەھۋالى سودىگەرگە نىسبەتەن ئىنتايىن مۇھىم، ئەھۋاللارغا ھۆكۈم قىلىشنىڭ توغرا دەرىجىسى سانتۇچى سودىگەرنىڭ قانچىلىك مەنپەئەتكە ئېرىشىشىنى بەلگىلەيدۇ. بۈگۈنكى كۈندە تېخنىكىنىڭ يۈكسىلىشى، پەننىڭ تەرەققىي قىلىشىغا ئەگىشىپ مەھسۇلاتلار تېخىمۇ يېڭىلىنىپ، تاۋارلارنىڭ تۈرلىرىنىڭ سانىنى ئالغىلى بولماي قالدى. ھازىر زادى قايسى خىل تاۋار ئەڭ بازارلىق، ئەڭ پۇل تاپقىلى بولىدۇ؟ مانا بۇ تىجارەتچىلەر ئەڭ كۆڭۈل بۆلىدىغان مەسىلە. كىشىلەرنىڭ ئېھتىياج تەلىپىمۇ داۋاملىق ئۆزگىرىپ تۇرۇۋاتىدۇ. بۈگۈن بازار تاپقان مەھسۇلاتنى ئەتىسى ھېچكىممۇ

سوراپ قويمايدۇ. «كەڭ تارقالغان مەھسۇلاتنى چىڭ تۇتقاندىلا، ئەڭ تېز پۇل تاپقىلى بولىدۇ!» مانا بۇ سودىگەر ـ تىجارەتچىلەرنىڭ ئورتاق تونۇشى.

بازاردا كەڭ تارقالغان بارلىق مەھسۇلاتلار بىلەن كۆپ پۇل تاپقىلى بولامدۇ؟ بۇمۇ ناتايىن. بۇنىڭ قانداق مەھسۇلات ئىكەنلىكىگە قاراش كېرەك. جەمئىيەتتە كەڭ تارقالغان مەھسۇلاتلارنى مۇنداق ئىككى تۈرگە بۆلۈشكە بولىدۇ. بىر تۈرى، كىرىمى يۇقىرى كىشىلەر ئارىسىدا تارقالغان، يەنى كاتتا بايلارغا، ئاندىن تەدرىجىي ھالدا ئاممىغا تارقالغان. بۇ خىل تارقىلىشنىڭ ۋاقتى بىرقەدەر ئۇزۇن. يەنە بىر تۈرى، ئۇشتۇمتۇت پارتلاش خاراكتېرىدە ئاممىغا تارقىلىدۇ، ئەمما ئۇزۇنغا بارمايلا ئىز ـ دېرەكسىز يوقاپ كېتىدۇ. تارقىلىشتىكى ۋاقىت خاراكتېرىدىن ئويلاشقاندا، ئەلۋەتتە كىرىمى يۇقىرىلارغا تارقىلىشنى تاللاش بىرقەدەر ئەقىلغا ئۇيغۇن كېلىدۇ. چۈنكى، ئاممىغا ئۇشتۇمتۇت پارتلاش خاراكتېرىدە تارقالغان مەھسۇلاتلار بىلەن تىجارەت قىلىشنى قارار قىلغان چېغىڭىزدا، ئۇ ئاللىقاچان مودىدىن قالغان بولىدۇ.

كىرىمى يۇقىرىلار ئارىسىدا كەڭ تارقىلىشنى چىڭ تۇتۇشتىكى سەۋەب، ئۇلارنىڭ پۇلى بار. بەزىلەر ناھايىتى كۆرەڭ كېلىدۇ، پۇل ئارقىلىق ئۆزىنىڭ مال ـ دۇنياسىنى كۆز ـ كۆز قىلىشنى ياخشى كۆرىدۇ. ئۇلارنىڭ تاۋار سېتىۋالغاندا ئالىي دەرىجىلىك ئىستېمال بۇيۇملىرىنى سېتىۋېلىشى ناھايىتى تەبىئىي ئىش. ئۇلار سېتىۋالغان مەھسۇلاتلار ئىچىدە ئىمپورت قىلىنغان ئالىي دەرىجىلىك مەھسۇلاتلار ئەڭ كۆپ سانىنى ئىگىلەيدۇ. ئەمەلىيەتتە، مەلۇم خىل ئىمپورت قىلىنغان مەھسۇلاتنىڭ سۈپىتى شۇ دۆلەتنىڭ مەھسۇلاتى بىلەن ئوخشاش، ئەمما باھاسى ئۆز دۆلىتىنىڭكىدىن نەچچە ھەسسە يۇقىرى. پۇلى بارلار ئىمپورت قىلىنغان مەھسۇلاتلارنى سېتىۋېلىشنى خالايدۇ. قانچە قىممەت نەرسىلەرنى سېتىۋالسا، ئۆزىنىڭ سالاھىيىتى، ئورنى باشقىلارنىڭكىدىن شۇنچە

يۇقىرىدەك كۆرۈنىدۇ. بۇ، بايۋەچچىلەرنىڭ پىسخىك ئالاھىدىلىكى. شۇڭا، ئەقىللىق يەھۇدىيلار خېرىدارلارنىڭ بۇ خىل ئالاھىدىلىكىنى چىڭ تۇتۇپ، ئىمپورت قىلىنغان مەھسۇلاتلارنىڭ باھاسىنى ھەدەپ يۇقىرىلىتىپ، مۇشۇ قاتلامدىكى خېرىدارلارنى جەلپ قىلغان. بۇنىڭ بىلەن ھەر قېتىم ساتقاندا ناھايىتى يۇقىرى پايدا ئالغان. ئامما ئارىسىغا كەڭ تارقالغان تاۋارلارنىڭ باھاسى نىسبەتەن يۇقىرى بولسىمۇ، ئەمما ئۇنىڭ كۆپىنچىسى ئادەتتىكى تاۋارلار. گەرچە بۇنىڭ خېرىدارلىرى خېلى كۆپ بولسىمۇ، ئەمما سېتىش باھاسى تۆۋەن. شۇڭا، پۇل تېپىش سۈرئىتى ئەلۋەتتە يۇقىرىقىدەك ئانچە كۆپ بولمايدۇ!

كىشىلەرنىڭ يۇقىرىغا ئىنتىلىش ھەرىكىتى ئۇلارنىڭ يۇقىرىغا قاراش پىسخىك ئالاھىدىلىكىنى ئەپچىللىك بىلەن ئىپادىلەپ بەرگەن. بۇ خىل پىسخىك ئالاھىدىلىك كەسپىي جەھەتتە ئىپادىلىنىپلا قالماي، بەلكى تۇرمۇشتا ئىستېمال بۇيۇملىرىنى قوغلىشىش جەھەتتىمۇ ئىپادىلىنىدۇ. ئادەتتىكى كىشىلەر كىرىمى يۇقىرى كىشىلەرگە ياكى يۇقىرى قاتلامدىكى كىشىلەرگە ھەۋەس قىلىدۇ. شۇڭا، كىيىم ـ كېچەك جەھەتتىمۇ يۇقىرى قاتلامدىكى كىشىلەر ياخشى كۆرىدىغان كىيىملەرنى كىيىشنى ياقتۇرىدۇ. بۇ خىل ھەۋەس تەقلىدىي ئۈنۈمنى كەلتۈرۈپ چىقىرىدۇ. ئامما كىرىمى يۇقىرىلار ئارىسىدا كەڭ تارقالغان تاۋارلارنى كۆرۈپ بەس ـ بەستە ئۇلارغا تەقلىد قىلىدۇ، شۇنىڭ بىلەن كەڭ تارقالغان تاۋارلار تەدرىجىي ھالدا ئامما ئارىسىغا ئومۇملىشىپ ئاندىن غايىب بولىدۇ. سودىگەرلەرمۇ ئاممىنىڭ بۇ خىل پىسخىك ئالاھىدىلىكىنى چىڭ تۇتۇپ تىجارەت قىلىدۇ. مەسىلەن، ئېلان سودىگەرلىرى مەشھۇر كىشىلەر ياكى كاتتا بايلارنىڭ نامىدىن پايدىلىنىپ ئېلان بېرىدۇ. ساتقۇچى سودىگەرلەر جەمئىيەتتىكى ئىستېمال بۇيۇملىرىنى ساتىدۇ.

ئالدىنقى ئىككى خىل پىسخىكىنى چىڭ تۇتقان سودىگەرلەر تاۋارلارنى، بولۇپمۇ كىيىم ـ كېچەك ئىستېمال بۇيۇملىرىنى

ئۆتكۈزگەندە، مەملىكەت ئىچىدىكى جەمئىيەتنىڭ يۇقىرى قاتلىمىدىكى پۇلى بار كىشىلەرنى نىشان قىلىپ، ئالدىنقى قاتاردىكى ئالىي دەرىجىلىك قىممەتلىك كىيىم - كېچەك ۋە زىبۇزىننەت بۇيۇملىرىنى كىرگۈزۈپ، ئالدىنقى يۇقىرى قاتلامدىكى كىشىلەرگە تاللاتقۇزىدۇ. ئۇزۇن ئۆتمەي ئۇنىڭدىن بىر قاتلام تۆۋەن كىرىملىك كىشىلەر ئالدىنقى قاتاردىكى كىشىلەرگە قارايدۇ - دە، بەس - بەستە سېتىۋالىدۇ. شۇنداق قىلىپ خېرىدارلار ئەسلىدىكى مۆلچەردىكىدىن ئىككى ھەسسە ئارتۇق سېتىۋالىدۇ، مۇشۇنداق ئوخشىتىش ئۇسۇلى بويىچە خۇلاسە چىقارساق، سېتىۋالغۇچىلارنىڭ سانى ئۈزلۈكسىز تۆردە تۆت ھەسسە، سەككىز ھەسسە، 16 ھەسسە ··· تاكى كەڭ ئاممىغىچە كېڭىيىدۇ. شۇڭا، مۇشۇ خىل كەڭ تارقىلىش ئۇسۇلىدا بىر خىل تاۋار بازاردا كەم دېگەندە ئىككى يىل داۋاملىشىدۇ، ئەكسىچە، ھە دېگەندىلا جەمئىيەتتىكى كەڭ ئاممىغا تارقالغان تاۋارلار جەمئىيەتنىڭ يۇقىرى قاتلىمىدىكى زاتلارغا تەسىر كۆرسىتەلمىگەچكە بازار كېڭەيەلمەيدۇ. شۇڭا، بۇنداق بازارنىڭ بارلىققا كېلىشى ئاخىرلىشىشتىن دېرەك بېرىدۇ. چۈنكى، ئۇنىڭ دۇنياغا كېلىشى بىلەن «ھالاك بولۇش» پەيتىدە ئەلۋەتتە ھېچقانچە پۇل تاپقىلى بولمايدۇ.

ياپونىيىلىك داڭلىق سودىگەر فۇجىتا ئەپەندىنىڭ سودا - تىجارەت تارىخى ئۇنىڭ بۇ خىل كەڭ تارقالغان بۇيۇملارنى تاللاش قارىشىنى ئىسپاتلىدى.

فۇجىتا ئەپەندى ياپونىيىدە ئاياللارنىڭ كىيىم - كېچەك، زىبۇزىننەت بۇيۇملىرىدىن ئىلغۇچ ۋە پەلەي، باش كىيىم، قول سومكا قاتارلىق بۇيۇملارنىڭ تىجارىتىنى قىلاتتى. ئۇ تىجارەتتە يۇقىرىقى ئۇسۇللارنى قوللانغان. ئالدى بىلەن نىشانىنى جەمئىيەتنىڭ يۇقىرى قاتلىمىدىكى كىرىمى يۇقىرى پۇلدار كىشىلەرگە قاراتقاندا ئۇنۇمى ئەڭ ياخشى بولغان. ئۇنىڭ بۇ ئۇسۇلى بويىچە ساتقان تاۋارلىرى ناھايىتى بازار تاپقان. ئۇنىڭ بۇ خىل

تىجارەت ئۇسۇلى ئۇنىڭ 20 يىللىق سودا - تىجارەت سەھنىسىدە ئۇنى ئەزەلدىن تاۋارلارنىڭ باھاسىنى چۈشۈرۈپ سېتىش، كىمئارتۇق قىلىپ سېتىش ئۇسۇلى بىلەن سېتىشتەك ھالغا چۈشۈرۈپ قويمىغان. چۈنكى، ئۇ ئەمەل قىلغان «زور پايدا ئېلىپ كۆپلەپ سېتىش» دېگەن پرىنسىپ كىرىمى يۇقىرى كىشىلەرنى نىشان قىلغان.

ئەلۋەتتە، پەقەت «زور پايدا ئېلىپ كۆپلەپ سېتىش» پرىنسىپىنى بىلسىلا، تاۋارلارنى تاللاش جەھەتتە ئەمەلىي ئەھۋال بويىچە بېكىتىشنى بىلمىسىمۇ مەغلۇپ بولىدۇ. ياپونىيىدە ئاياللارنىڭ كىيىم - كېچەك، زىبۇزىننەت بۇيۇملىرى تىجارىتى بىلەن شۇغۇللىنىدىغانلار پەقەت فۇجىتا ئەپەندىلا ئەمەس. ئەمما، فۇجىتا ئەپەندى قانداق غەلىبە قىلغان؟ بۇ ساھەگە ناھايىتى نۇرغۇن كىشىلەرنىڭ كۆزى چۈشۈپ، بەس - بەس بىلەن تىجارەت قىلغان. ۋەھالەنكى، ئۇلار ياۋروپا، ئامېرىكىدا ئەڭ مودا بولۇۋاتقان كىيىم - كېچەك، زىبۇزىننەتلەرنى تاللاپ سېتىۋېلىشنىلا بىلگەن. بۇلار ياۋروپا ۋە ئامېرىكىدىكى سېرىق چاچ، كۆك كۆز، قامەتلىك قىزلارغىلا ماس كەلگەن. ئەمما، ياپونىيىگە ئېلىپ بارغاندا ئۇ يەردىكى سېرىق ئەتلىك، قارا چاچ، ۋىجىك ياپون خانىم - قىزلىرىغا ماس كەلمىگەن. پۇلى بار كىشىلەر پۇلى ھەرقانچە كۆپ بولسىمۇ قىلچە قىممىتى يوق نەرسىلەرنى سېتىۋالمايدۇ. شۇڭا، بۇ ھاماقەت سودىگەرلەر بۇ ماللارنى ئۆز دۆلىتىگە ئاپىرىپ ئىسكىلاتىغا بېسىپ قويغان.

فۇجىتا ئەپەندىنىڭ تىجارىتىنىڭ روناق تېپىپ كېتەلىشىدىكى سەۋەبلەرنىڭ بىرى، تىجارەتنىڭ دەسلەپىدىلا بىر يەھۇدىينىڭ تەكلىپىنى ناھايىتى ئىخلاس بىلەن قوبۇل قىلغان. تاۋار سېتىۋالغاندا، قايسى تاۋارلارنىڭ ئۆز دۆلىتىدىكى كىشىلەرگە ماس كېلىدىغانلىقىنى پەملىۋالغان. شۇنىڭ بىلەن بۇ تاۋارلارنى دۆلىتىگە ئاپىرىشى بىلەنلا كىشىلەر تالىشىپ سېتىۋالغان. ئۇلارنىڭ

تەجرىبىسى ئامىمىنىڭ ئەمەلىي تەلىپىگە ئۇيغۇن كەلگەن . فۇجىتا ئەپەندى ئەمەلىيەتتە يەھۇدىيلارنىڭ بازار قارىشى بويىچە ، يەنى ئايالالارنى «قارىغا ئېلىپ تۇرۇپ» تىجارەت قىلغان . شۇنىڭ بىلەن بىللە ئەمەلىي ئەھۋالغا بىرلەشتۇرۇپ ئەمەلىي شارائىت بويىچە بېكىتىشنى ئۇنتۇپ قالمىغان .

7 . يۇقىرى باھادا سېتىش

ناھايىتى نۇرغۇن كىشىلەر باھاسى يۇقىرى ماللارغا بەك ئىشىنىدۇ . باھاسى قانچە يۇقىرى بولسا ، مال تەبىئىي ھالدا شۇنچە ياخشى بولىدۇ ، دەپ قارايدۇ . ئەگەر تاۋارنىڭ باھاسى ناھايىتى تۆۋەن بولۇپ ، ئۇنىڭ سىرتقى كۆرۈنۈشى ھەرقانچە چىرايلىق بولسىمۇ ، ساتقۇچى قانچە ماختىسىمۇ خېرىدارلار ئانچە بەك پەرۋا قىلىپ كەتمەيدۇ .

بۇ ھەرقايسى دۆلەتلەردىكى كۆپ ساندىكى خېرىدارلارنىڭ پسىخىكىسى . يەھۇدىيلار تىجارەتتە كىشىلەرنىڭ مۇشۇ خىل پسىخىكىسىنى چىڭ تۇتۇۋالغان . ئۇلار تاۋارلارنى يۇقىرى باھادا ساتسا مۇتلەق پۇل تاپقىلى بولىدۇ دەپ قارايدۇ .

ئەقىللىق ئوقۇرمەنلەر مالال كۆرمىسە تۆۋەندىكى مىسالنى ئوقۇپ باقسا بولىدۇ .

بىر ياپونىيىلىك ساياھەتچى ياۋروپادىكى مەلۇم بىر مەنزىرىلىك جايغا ساياھەتكە بېرىپتۇ . ئۇ سىيرىلما رىلىستا ئولتۇرۇپ تاغ ئۈستىگە چىقماقچى بولۇپ بېلەت سېتىش ئورنىغا كەپتۇ . ئۇ بۇ سىيرىلما رىلىسنىڭ باشقا ساياھەت رايونلىرىنىڭكىدىن ھەشەمەتلىك ، راھەت ئىكەنلىكىنى ، ئەمما بىلەت باھاسىنىڭمۇ باشقا جايلارنىڭكىدىن بىر ھەسسە يۇقىرى ئىكەنلىكىنى ، ساياھەتچىلەرنىڭمۇ نىسبەتەن ئاز ئىكەنلىكىنى كۆرۈپتۇ .

شۇنىڭ بىلەن بۇ ساياھەتچى بىلەت سېتىش ئورنىغا يۈگۈرۈپ

بېرىپ :

— نېمىشقا باھانى سەل تۆۋەنرەك بېكىتمەيسىلەر ؟ مۇشۇنداق قىلساڭلار خېرىدارلارنىڭ تېخىمۇ كۆپرەك كېلىشىگە كاپالەتلىك قىلالىتۇق ئەمەسمۇ ، — دەپ تەكلىپ بېرىپتۇ .

بىلەت ساتقۇچى كۈلۈمسىرەپ :

— بىزنىڭ يولغا قويغىنىمىز يۇقىرى باھا بويىچە مۇلازىمەت قىلىش پرىنسىپى . بىزنىڭ سىيرىلما رىلىس باشقا جايلار بىلەن سېلىشتۇرغۇسىز ئەۋزەللىككە ئىگە . مۇلازىمەت ھەققى يۇقىرى بولغان بىلەن سىلەرگىمۇ خېلى ئوبدان نەپ تېگىدۇ . بىزنىڭ خېرىدارلىرىمىز گەرچە باشقا جايلارنىڭكىدىن ئازدەك قىلغان بىلەن ، ئەمما بىزنىڭ بېلەت باھايىمىز باشقا جايلارنىڭكىدىن ئىككى ھەسسە يۇقىرى بولغاچقا ، تاپاۋىتىمىز يەنىلا ياخشى . بىزنىڭ بۇ سىيرىلما رىلىستا ئولتۇرغان خېرىدارلارنىڭ ئىنكاسى ناھايىتى ياخشى ، ئۇلار بېلەت باھاسىنى قىممەت كۆرمەيدۇ . ئەپەندى ، ئىشەنمىسىڭىز قېنى بىر سىناپ بېقىڭ ، — دەپتۇ .

بۇنداق مىساللار ناھايىتى نۇرغۇن ، بىراق «يۇقىرى باھادا سېتىش»تىن پايدىلىنىپ كىشىنى زىيانغا ئۇچرىتىدىغان ئەھۋاللارمۇ يۈز بېرىپ تۇرىدۇ . مەسىلەن ، بىر كىيىم - كېچەك سودىگىرى بىر تۇركۇم كىيىم - كېچەك كىرگۈزۈپ ، ئەسلىدە ئاران 20 دوللارغا يارايدىغان بۇ كىيىم - كېچەكلەرنىڭ باھاسىنى ھېچكىم سوراپمۇ قويمىغاندىن كېيىن ، باھانى بىراقلا 100 دوللارغا ئۆستۇرۇپتۇ . شۇنىڭ بىلەن ئۇنىڭ دۇكىنىنىڭ ئالدى خېرىدارلار بىلەن توشۇپ كېتىپتۇ . بۇ يەردە خېرىدارلارنىڭ قارىغۇلارچە نەرسە - كېرەك سېتىۋېلىش پسىخىكىسى سەۋەب بولغان . بىراق ، ئەڭ چوڭ گۇناھ يەنىلا بۇ ھىيلىگەر كىيىم - كېچەك سودىگىرىدە . يەھۇدىيلار جىنىنى ئۇپراتمايدىغان ، سودىگەرلەرنىڭ يۈزىنى چۈشۈرىدىغان بۇنداق «سودىگەر»لەرنى ناھايىتى يامان كۆرىدۇ .

يەھۇدىيلار تاۋارغا ئىشەنچ قىلغان ئەھۋالدا باھانى ئۆستۈرۈپ ساتىدۇ، ئۇلارنىڭ تاۋارغا نىسبەتەن ئىشەنچىسى بولغاچقا باھانى چۈشۈرمەيدۇ. ئۇلار تاۋارغا ئىشەنچ قىلالمىغاندا باھانى چۈشۈرۈش كېرەك دەپ قارايدۇ. بۇ تاشنى يۆتكەيمەن دەپ ئۆزىنىڭ پۇتىنى ئېزىدىغان ھاماقەتلەرچە ئۇسۇلدۇر. بۇ نۇقتىدا يەھۇدىيلار ياپونىيىلىكلەرنىڭ «ئاز پايدا ئېلىپ كۆپ سېتىش»ىغا دىمىقىنى قېقىپ: «نېمە ئۈچۈن ئاز پايدا ئېلىپ كۆپ ساتىدۇ؟ ئەجەبا سودىگەرلەرنىڭ قوغلىشىدىغىنى يۇقىرى سوممىلىق پايدا ئەمەسمۇ؟ بۇ ھەقىقەتەن ئۆزىنىمۇ - ئۆزگىنىمۇ ئالداش ئۇسۇلى ئىكەن» دەيدۇ.

يەھۇدىيلار يۇقىرى باھادا سېتىشتا تاۋارغا ئىشەنچ قىلىشتەك سەۋەبنى تېپىپ چىققان، بىراق ئۇلار تاۋارغا قارىغۇلارچە ئىشەنچ قىلمايدۇ. ئۇلار تاۋارغا ئىشەنچ باغلىشىمىزلا كۇپايە قىلمايدۇ دەپ قاراپ، ھەرخىل ئۇسۇل - چارىلەر بىلەن ئۆز تاۋارلىرىنىڭ روشەنلىك، «داڭلىقلىق دەرىجىسى»نى ئاشۇرىدۇ.

بۇ جەھەتتە يەھۇدىيلارنىڭ ماھارىتى ناھايىتى يۇقىرى، ئۇلار جەمئىيەتتىكى ھەر خىل يوللار ئارقىلىق كىشىلەرگە يۇقىرى باھادا سېتىشنىڭ قائىدىسى ۋە ئۆز تاۋارلىرىنىڭ ياخشى تەرەپلىرىنى ئۇقتۇرىدۇ، يەنى ئۇلار ستاتىستىكىلىق ماتېرىياللار، تەشۋىقات قوللانمىلىرى ياكى ماتېرىيال كارتىلىرى ئارقىلىق كىشىلەرگە چۈشەندۈرىدۇ. بىر ياپونىيىلىك سودىگەر چوڭقۇر تەسىرلەنگەن ھالدا: «ئىشخانامدىكى شىرە ئۈستىدە، ئېھتىمال ئەڭ كۆپى يەھۇدىيلار ئەكەلگەن ماتېرىياللار بولسا كېرەك، تاغدەك دۆۋىلىنىپ كەتتى. ھەربىر ئىستېمالچىنىڭ قولىدا ئاساسەن يەھۇدىيلار ھەقسىز تارقاتقان ماتېرىياللار بار. يەھۇدىيلارنىڭ تاۋارلىرى ھەممە ئۆيدىن دېگۈدەك تېپىلىدۇ» دەيدۇ.

يەھۇدىيلار بۇ ماتېرىياللار بىلەن ئۆزلىرىنىڭ جامائەت پىكرى تەشۋىقاتىنى كۈچەيتىپ: «بۇ ماتېرىياللار ئارقىلىق

ئىستېمالچىلارنى تەربىيىلەيمىز» دەيدۇ. شۇڭا، ئۇلار «ئەرزان بولسا ئالمايمىز» دېگەن پىسخىكا بويىچە، ھەرگىز «باھاسىنى چۈشۈرۈپ سىزگە سېتىپ بېرەي» دېمەيدۇ. ئۇلار مالنىڭ باھاسىنى چۈشۈرۈپ سېتىش ھاماقەتلىك، ئۆزىنىڭ ئالىدىغان پايدىسىنى چۈشۈرۈۋەتكەننى ئاز دەپ، تاۋارنىڭ ئىناۋىتىگىمۇ نۇقسان يەتكۈزىدۇ دەپ قارايدۇ. تېخىمۇ كۆپ پۇل تاپىمەن دېسە، ئۆزى ساتماقچى بولغان تاۋارغا بولغان ئىشەنچنى چوقۇم تولۇق ئىسپاتلاش كېرەك. ياخشى تاۋارلارنىڭ باھاسى چۈشۈرۈلمەيدۇ. شۇنداق قىلغاندا پۇل تاپقىلى بولىدۇ. بۇ پۇل تاپىمەن دېگەن ھەربىر سودىگەرنىڭ مۇتلەق غەلىبە قىلىشىدىكى يۇقىرى باھادا سېتىش ئۇسۇلىدۇر.

8. كۆپ پايدا ئېلىپ مۇۋاپىق سېتىش

«ئاز پايدا ئېلىپ كۆپ سېتىش» سودىگەرلەرنىڭ تىجارەت قىلىشتىكى ئاساسى. قەدىمدىن بۈگۈنگە قەدەر بارلىق سودىگەرلەر مۇشۇ ئۇسۇلنى قوللانغان. ئاز پايدا ئېلىپ كۆپ ساتسا خاتامۇ؟ بۈگۈن بۇنداق مەسىلە ئوتتۇرىغا قويۇلسا، چوقۇم نۇرغۇن ئوقۇرمەنلەر قايمۇقۇپ قېلىشى مۇمكىن.

ناھايىتى نۇرغۇن سودىگەرلەرنىڭ قارىشىدا، ئاز پايدا ئېلىپ كۆپ سېتىش مەڭگۈ ئۆزگەرمەيدىغان قانۇنىيەتتەك بولۇپ كەتكەن. قەدىمدىن بۈگۈنگە قەدەر سودا تارىخى مۇشۇنداق بولۇپ كەلدى، ھازىرقى زامان سودا كەسپىمۇ مۇشۇنداق.

ماگىزىن ياكى بازارلارنى ئايلىنىپ، سودىگەرلەر بىلەن بىردەم - يېرىمدەم پاراڭلاشسىڭىز ياكى تاۋار سېتىۋالغاندا ھەمىشە دېگۈدەك سودىگەرلەرنىڭ ئاغرىنغانلىقىنى ھەم مەغرۇرلارچە: «بىز دېگەن ئاز پايدا ئېلىپ كۆپ ساتىمىز - دە، شۇڭا ھېچقانچە پۇل تاپالمايمىز!» دېگەنلىكىنى ئاڭلايسىز. سىز چوقۇم بۇ سودىگەرنىڭ

قولىدىن ناھايىتى ئىش كېلىدىكەن، سودا قانۇنىغا تولىمۇ كامىل ئىكەن، ئۇنىڭ ئۈستىگە تولىمۇ كەمتەر ئىكەن دەپ قېلىشىڭىز مۇمكىن.

بىراق، بۇ خىل تاۋار سېتىش قارىشىنى يەھۇدىيلار ئىنتايىن ھاماقەتلىك ھەم چۈشەنگىلى بولمايدۇ دەپ قارايدۇ. ئۇلار ناھايىتى جاپالىق تىجارەت قىلىدۇ. كۆپ سېتىش ئەلۋەتتە ياخشى ئىش، بىراق ئاز پايدا ئالغان شارائىتتا قانداقمۇ كۆپ پۇل تاپقىلى بولسۇن؟ نېمە ئۈچۈن «كۆپ پايدا ئېلىپ كۆپ ساتمايدۇ؟»

بىز دائىم دېگۈدەك سودا ساھەسىدىكىلەرنىڭ ھەر خىل يالغان نامالار بىلەن مەسىلەن، پەسىل ئالمىشىش، ھېيت ـ بايرام، ئورۇن كۆچۈشكە ئوخشاش نامالاردىن پايدىلىنىپ كېمەيتىلگەن قىلىپ ساتقانلىقىنى كۆرىمىز. ئۇلار باشقا كەسپىي ساھەدىكىلەر بىلەن رىقابەتلىشىپ باھانى داۋاملىق چۈشۈرۈپ، بازاردىكى «باھانى چۈشۈرۈپ كېمەيتىلگەن قىلىپ سېتىش» ئارقىلىق، ئۆزىنىڭ «ئاز پايدا ئېلىپ كۆپ سېتىش»تەك ئۇسۇلى بىلەن مەست بولۇپ يۈرىدۇ. ئەمەلىيەتتە، بۇ خىل ئىچكى توقۇنۇش ئۇلارنى ئۆزلىرى ئېرىشىشكە تېگىشلىك پايدىدىن مەھرۇم قىلغان.

بۇ خىل ئۇسۇلنى يەھۇدىيلار ھەرگىز قوللىمايدۇ. ئۇلار بۇنى ئىنتايىن ھاماقەتلەرچە ئۇسۇل دەپ قارايدۇ. بۇ خىل «ئاز پايدا ئېلىپ كۆپ سېتىش» ئۇسۇلى ئۆزىنىڭ بويىنىغا ئۆزى سىرتماق سالغانغا ئوخشاش بىر ئىش بولۇپ، تارتقانسېرى دەم ئالالماس قىلىپ قويىدۇ. نۇرغۇن شىركەت، زاۋۇت، ماگىزىنلار «ئاز پايدا ئېلىپ كۆپ ساتىمىز» دەپ ھەر ئىككى تەرەپنى زىيانغا ئۇچراتقان. بۇ ئۆلۈمگە قاراپ يۈگۈرۈش ئۇسۇلى بولۇپ، كىم ئاخىرقى پەللىگە بالدۇر يۈگۈرۈپ بارسا، شۇ بالدۇر ئۆلىدۇ.

يەھۇدىيلارنىڭ سودا قانۇنىدىن «ئاز پايدا ئېلىپ كۆپ سېتىش» دېگەن ئىبارىنى تاپقىلى بولمايدۇ. ئۇلارنىڭ تەشەببۇس قىلىدىغىنى «كۆپ پايدا ئېلىپ كۆپ سېتىش». ئۇلار ئەزەلدىن

مۇشۇ ئۇسۇل بويىچە ناھايىتى كۆپ پۇل تېپىپ كەلگەن. دەل مۇشۇنداق بولغاچقا، تاۋارلارنى سېتىشتا باھانى چۈشۈرۈش ئۇسۇلىنى كەمدىن كەم قوللىنىدۇ. ئۇلارنىڭ ئارىسىدا رىقابەتلىشىپ تۇرۇپ باھانى چۈشۈرىدىغان ئەھۋالمۇ ئۇچرىمايدۇ.

يەھۇدىي سودىگەرلىرى سودا ـ تىجارەت پائالىيىتىدە كۆپ پايدا ئېلىپ، مۇۋاپىق سېتىش ئۇسۇلىنى قوللانغاندىن سىرت، باشقا سودىگەرلەرنىڭ «ئاز پايدا ئېلىپ كۆپ سېتىش»تەك زەربىسىدىن ساقلىنىش ئۈچۈن، ئۇلار قىممەت باھالىق ئىستېمال بۇيۇملىرى تىجارىتى بىلەن شۇغۇللىنىشقا رازىكى، ھەرگىز تۆۋەن باھالىق تاۋار تىجارىتى بىلەن شۇغۇللانمايدۇ. شۇڭا، دۇنيا بويىچە مەرۋايىت، برىلىيانت قاتارلىق زىبۇزىننەت تىجارىتى بىلەن شۇغۇللىنىدىغان سودىگەرلەر ئىچىدە يەھۇدىيلار ئەڭ كۆپ. يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ بۇ ساھەنى كۆپرەك تاللىشى ئەلۋەتتە ئاز پايدا ئېلىپ كۆپ ساتىدىغان رىقابەتچىلەردىن ئۆزىنى قاچۇرۇش ئۈچۈندۇر. چۈنكى، بۇ رىقابەتچىلەردە بۇنداق زىبۇزىننەت بىلەن شۇغۇللىنىدىغان كاپىتال ياكى ئىقتىدار يوق.

يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ «كۆپ پايدا ئېلىپ مۇۋاپىق سېتىش»تەك تىجارەت تەدبىرى پۇلى بار ئادەملەرنى نەزەرگە ئالغانلىقىدىن بولغان. قىممەت باھالىق مەرۋايىت، برىلىيانت، ئالتۇن قاتارلىق زىبۇزىننەت بۇيۇملىرىنى پەقەت كاتتا بايلارلا ئېلىپ چىدايدۇ. بۇ كىشىلەر سالاھىيەتكە ناھايىتى ئەھمىيەت بەرگەچكە، باھا بىلەن ئانچە ھېسابلىشىپ ئولتۇرمايدۇ. ئەكسىچە، ئەگەر تاۋارنىڭ باھاسى ھەددىدىن ئارتۇق تۆۋەن بولسا، ئۇلاردا گۇمان تۇغۇلىدۇ. شۇڭا، «ئەرزان گۆشنىڭ شورپىسى يوق» دېگەن گەپ بار. يەھۇدىي سودىگەرلىرى ئىستېمالچىلارنىڭ مانا مۇشۇنداق پسىخىكىسىنى تۇتۇۋېلىپ، كۆپ پايدا ئېلىش تىجارىتىنى قانات يايدۇرغان. مەسىلەن، ئامېرىكىدىكى ئەڭ چوڭ تۇرلۇك ماللار شىركىتى ـــ ماتسىي تۇرلۇك ماللار شىركىتىنىڭ ساتىدىغان

ئىستېمال بۇيۇملىرىنىڭ باھاسى ئوخشاش تۈردىكى تاۋارلارنىڭ باھاسىدىن 5% يۇقىرى ، ئەمما ئۇنىڭ تىجارىتى يەنىلا باشقىلارنىڭكىدىن ياخشى .

يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ يۇقىرى باھادا كۆپ پايدا ئېلىش تەدبىرى كۆرۈنۈشتە بايلارنى كۆزدە تۇتقاندەك قىلغان بىلەن ، ئەمەلىيەتتە بۇ بىر خىل ئەپچىل تىجارەت دەستۇرىدۇر . سالاھىيەتكە ئەھمىيەت بېرىش ، كاتتا بايلارغا چوقۇنۇش پسىخىكىسىنى غەرب جەمئىيىتىدە ، ھەتتا شەرقتە ھەممىلا يەردە ئۇچراتقىلى بولىدۇ . يۇقىرى تەبىقىدىكىلەر ئارىسىدا كەڭ تارقىلىپ يۈرگەن نەرسىلەر ناھايىتى تېزلا جەمئىيەتنىڭ تۆۋەن قاتلىمىدىكىلەرگىمۇ تارقىلالايدۇ . يەھۇدىيلارنىڭ ستاتىستىكا قىلىشىچە ۋە تەھلىل قىلىشىچە ، دۆلەتمەنلەر قاتلىمىدا كەڭ تارقالغان تاۋارلار ئادەتتە ئىككى يىل ئىچىدە ئوتتۇرا ، تۆۋەن قاتلامدىكىلەرگە تارقىلالايدىكەن . بۇنىڭ قائىدىسى شۇنداق ئاددىي ، دۆلەتمەنلەر قاتلىمىدىكىلەر بىلەن جەمئىيەتنىڭ تۆۋەن قاتلىمىدىكىلەر ئوتتۇرىسىدىكى ئوتتۇراھال كىرىم قىلىدىغان زاتلار ھامان دۆلەتمەنلەر قاتلىمىغا كىرىشنى ئويلايدۇ . پسىخىكا ئېھتىياج ياكى ئابرۇي سەۋەبىدىن بايلار تەرەپكە قاراشقا ئىنتىلىدۇ . شۇڭا ، ئۇلار تاۋار سېتىۋالغاندا مۇدا بولۇۋاتقان ، قىممەت باھالىق يېڭى مەھسۇلاتلارنى سېتىۋالىدۇ . ئەمما ، جەمئىيەتنىڭ تۆۋەن قاتلىمىدىكى زاتلارنىڭ ھەمىشە ئارمىنىغا تۇشلۇق دەرمانى يوق ، ئۇلار قىممەت باھالىق مەھسۇلاتلارنى سېتىۋالالمايدۇ . بىراق ، چوقۇنۇش پسىخىكىسى ئۇلارنى ھامان دۆلەتمەنلەر تەرەپكە قاراپ ھەرىكەت قىلىشقا ئۈندەيدۇ . شۇنىڭ بىلەن ئۇلار بەدەل تۆلەشتىن قورقماي ئۇ تاۋارلارنى سېتىۋالىدۇ . مانا مۇشۇنداق زەنجىرسىمان ئىنكاس قىممەت باھالىق تاۋارلارنىمۇ جەمئىيەتكە كەڭ تارقالغان تاۋارلارغا ئايلاندۇرۇۋېتىدۇ . مەسىلەن ، ئالتۇن - كۈمۈش ، مەرۋايىت قاتارلىق زىبۇزىننەت بۇيۇملىرى ئەمدى ھەرقايسى

قاتلامدىكى ئاياللار ياخشى كۆرىدىغان ئەتىۋارلىق نەرسىلەر بولماي قالدى . رەڭلىك تېلېۋىزور ، ياڭرانقۇ قاتارلىقلار ئەسلىدە قىممەت باھالىق ئېسىل مەھسۇلاتلاردىن ئىدى . ئەمما ، ھازىر ھەممە ئائىلىلەرگە دېگۈدەك ئومۇملاشتى . كىچىك ماشىنىلارمۇ غەربلىكلەرنىڭ زۆرۈر لازىمەتلىكلىرىگە ئايلاندى . شۇنىڭدىن كۆرۈۋېلىشقا بولىدۇكى ، يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ «كۆپ پايدا ئېلىپ مۇۋاپىق سېتىش» تەدبىرى پۈتۈن جەمئىيەتتىكى چوڭ بازارلارغا كۆز تىكمەكتە .

ھازىرقى زامان تىجارەت نۇقتىئىنەزىرى بويىچە ئېيتقاندا ، يەھۇدىيلارنىڭ «كۆپ پايدا ئېلىپ مۇۋاپىق سېتىش» ئۇسۇلى ئەمەلىيەتتە بىر مەھسۇلاتنىڭ ئورنىنى بېكىتىش مەسىلىسى . سىز نىشان ۋە خېرىدارلارنى تاللىغاندا ، باھاسى تۆۋەن ياكى باھاسى يۇقىرى بازارنى تاللىسىڭىزمۇ بولىدۇ . «كۆپ پايدا ئېلىپ مۇۋاپىق سېتىش» تىن ئىبارەت باھانى بېكىتىش تەدبىرى تىجارەتشۇناسلىق ئىلمىدە باھانى بېكىتىشتىكى مۇھىم تەدبىرلەرنىڭ بىر خىلىدۇر . كىشىلەر تاۋار سېتىۋالغاندا ئوخشىمىغان روھىي ھالەتتە بولىدۇ . بەزىلەر ئەمەلىيەتچىل كېلىدۇ ، بەزىلەر ھەۋەسنى چىقىش قىلىدۇ ، يەنە بەزىلەر غۇرۇرىنى چىقىش قىلسا ، بەزىلەر ئېسىلزادىلىكىنى نامايان قىلىدۇ . مۇشۇ خىل پسىخىكىلىق باھا بېكىتىش خېرىدارلارنىڭ تاۋار سېتىۋېلىشىغا كۈچلۈك غىدىقلىغۇچلۇق رول ئوينايدۇ . يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ «كۆپ پايدا ئېلىپ مۇۋاپىق سېتىش» تەدبىرىنى توغرا قوللانسا تىجارەتتىكى سودا دەستۇرىغا ئايلىنىدۇ .

بەشىنچى باب

ئىجتىمائىي ھەمكارلىق

ئەگەر بىر توپتىكى يەككە ئەزالار ئۆزئارا ھەمكارلاشسا، تۇرمۇش شارائىتىنىڭ سان ۋە سۈپىتىنى ئۆزگەرتىشتە قولغا كەلتۈرۈش مۇمكىن بولمىغان ئۈنۈمگە ئېرىشەلەيدۇ. تەبىئەت بىزنى مول ھەمكارلىشىش رولىغا ئالاقىدار بۇ خىل ئىنتايىن مۇھىم خاراكتېرنىڭ ئۆلگىسى بىلەن تەمىن ئەتكەن بولىدۇ.

ھازىرقى زامان سودا جەمئىيىتىدە بىر جەھەتتىن، ئادەم مەۋجۇت بولۇپ تۇرىدىكەن، كاپىتالنىڭ مەۋجۇت بولۇپ تۇرۇشىغا سەل قاراشقا بولمايدۇ. ئەمما، كاپىتال ئادەمنىڭ مەۋجۇت بولۇپ تۇرۇشىغا پەرۋا قىلمىسىمۇ بولۇۋېرىدۇ. بىراق، يەنە بىر جەھەتتىن، ئادەم كاپىتالغا ئىگە بولمىسىمۇ ياشاۋېرىدۇ. ۋەھالەنكى، كاپىتال ئادەم بولمىسا ئۆز قىممىتىنى يوقىتىدۇ. «كۆرۈنمەس قول» ھامىنى «كۆرگىلى بولىدىغان قول»دىن ئايرىلالمايدۇ. مەيلى ئۇ «كۆرگىلى بولىدىغان قول» تىرىك ئادەملەرنىڭ قولىنى كۆرسەتسۇن ياكى دۆلەتكە دەخلى - تەرۇز يەتكۈزىدىغان قول بولسۇن.

يەھۇدىيلار ئىجتىمائىي ھەمكارلىققا تېخىمۇ ئەھمىيەت بېرىدۇ، ئۇلار ناھايىتى خەير - ساخاۋەتلىك، مېھرىبانلىقنى ئاساس قىلىدۇ. ئىشچىلار بىلەن كاپىتالىستلار ئوتتۇرىسىدا ئىناق مۇناسىۋەت ئورنىتىدۇ. ھەر خىل ئىرقتىكىلەرگە ئوخشاش مۇئامىلە قىلىدۇ، ئۇلار ئۆزلىرىنى بېيىتىپلا قالماي، بەلكى ھەرخىل ئامىللار بىلەن باشقىلارنىمۇ بېيىتىدۇ.

1. خەير - ساخاۋەتلىك يەھۇدىيلار

يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ ئىجتىمائىي ئېڭى ھەرقايسى دۆلەتتىكى سودىگەرلەر ئىچىدە ئەڭ گەۋدىلىك. يەھۇدىي سودىگەرلىرى ئەڭ بولمىدى دېگەندە پۇل - ماللارنى ئىئانە قىلىش شەكلى بىلەن ئىجتىمائىي مەسئۇلىيىتىنى ئادا قىلىدۇ.

كانادا يەھۇدىي ئورتاق گەۋدىسىنىڭ «ئاغزاكى» رەھبىرى بولغان سام. برووۋمان ئىككىنچى دۇنيا ئۇرۇشى مەزگىلىدە «ئۆز ھاياتى بىلەن ھېسابلاشماستىن» ئاپەتكە ئۇچرىغان يەھۇدىي مۇساپىرلىرىنى قۇتقۇزغان؛ ئۇرۇشتىن كېيىن پەلەستىن يەھۇدىيلىرىنىڭ قوراللىق ھەرىكىتىنى قوللاش ئۈچۈن يەنە بىر تۈركۈم قورال - ياراغلارنى يەتكۈزۈپ بەرگەن. ئۇلارنىڭ بارلىق جەمەتى بىر يىلدا ئادەتتە 1 مىليون 500 مىڭ دوللارنى خەيرى - ساخاۋەت ئىشلىرىغا ئىئانە قىلغان.

ئېتتىمو. روتشىلدىز پەلەستىن يەھۇدىي كۆچمەن رايونلىرىغا 1 مىليون فوندستېرلىڭ خەجلىگەن.

تۈركىيە شەرقىي تۆمۈريولىنى قۇرغان مىلىز. خېسلىي يەھۇدىي مۇستەملىكە كومىتېتىغا 100 مىليون دوللار ئىئانە قىلىپ، بىر خىل يېڭى تىپتىكى يەھۇدىيلارنى يارىتىشنى تەلەپ قىلغان.

ئافرىقىدىكى ئالماس سودىگىرى باناي. بانات دوختۇرخانا، يېتىم - يېسىرلار باغچىسىغا پۇل ئىئانە قىلىپ، يوھان ناسبوۋ يەھۇدىي چېركاۋىنى مەبلەغ سېلىپ قۇرۇپ چىققان.

كونا جۇڭگونىڭ شاڭخەي شەھىرىدىكى يەھۇدىي باي ۋىكتور. شاسۇن شاڭخەيدە ئاپەتكە ئۇچرىغان يەھۇدىي مۇساپىرلىرىنى قۇتقۇزۇش ئۈچۈن بىر قېتىمدا 150 مىڭ دوللار ئىئانە قىلغان.

ياكوپ. سېيىف ۋە لوندوندىكى روتشىلدزغا ئوخشاش يەھۇدىي ئورتاق گەۋدىسىنىڭ داھىيلىرىنىڭ تەرەپ - تەرەپكە قىلغان

ئىئانىلىرىنىڭ سانىنى ئالغىلى بولمايدۇ.

يەھۇدىي سودىگەرلىرى ئومۇمىيۈزلۈك مۇشۇنداق سېخىي روھىي ھالەتكە ئىگە بولۇپ، ئۇلار يەھۇدىي مىللىتىنىڭ ئۆزىنىڭ مەدەنىيەت مېخانىزمى بىلەن ناھايىتى چوڭ مۇناسىۋىتى بار. ھەرقايسى دۆلەتتىكى يەھۇدىيلارنى تارىخى ئەڭ ئۇزۇن، ئەڭ سىستېمىلاشقان شەكىل، ئەڭ باغلىنىشلىق ھالدا مۇنداق بىر يۈرۈش ئورۇنلاشتۇرۇشتا چىڭ تۇرۇپ كېلىۋاتىدۇ دېيىشكە بولىدۇ. «ئىنجىل»دا ئىسرائىلىيىلىكلەر چوقۇم كىرىمىنىڭ ئوندىن بىر قىسمىنى تەڭرى ئۈچۈن نەزىر قىلىشقا ئاتاش، كاھىنلار قاتلىمىدىكىلەرگە تەقدىم قىلىش، دىنىي يوسۇنلارغا ئىشلىتىش دەپ ئېنىق بەلگىلەنگەن. بۇنىڭدىن باشقا، يەھۇدىيلار ئېتىزلىقتىكى ئوندىن بىر قىسىم زىرائەتنى ئورۇماي، باشقىلارنىڭ ئورۇۋېلىشى ئۈچۈن قالدۇرۇپ قويىدۇ. ئۇنىڭدىن سىرت، ئۇلار ئارام يىلى بىلەن سائادەتلىك يىلنى تۈزۈم خاراكتېرلىك ئورۇنلاشتۇرغان، ئارام يىلى (يەتتە يىلدا بىر قېتىم كېلىدۇ) يەھۇدىيلار تېرىقچىلىق قىلمايدۇ. ئۈزۈملۈك باغ ۋە زەيتۇن باغلىرىنىمۇ پەرۋىش قىلماي تاشلىۋېتىدۇ. بۇنىڭدىن باشقىلار پايدىلىنىدۇ. سائادەت يىلىدا 50 يىلدا بىر قېتىم تېرىقچىلىق قىلمىغاندىن سىرت، ئىسرائىلىيىلىكلەر بىر - بىرىنىڭ ئوتتۇرىسىدىكى قەرزلەرنىمۇ كەچۈرۈم قىلىشىدۇ، ئۆزىنىڭ جىسمانىي ئەمگەك كۈچىگە تايىنىپ جان باقىدىغان قۇللارنىمۇ ئۆزلۈكىدىن ئازاد قىلىۋېتىدۇ.

مۇشۇنداق بىرقاتار ئورۇنلاشتۇرۇشلارنىڭ ئىچىگە يەھۇدىيلار بايلار نامراتلار ئۈچۈن «جامائەت مەجبۇرىيىتى»نى ئادا قىلىش دېگەن بىر تۈرلۈك ئېنىق پرىنسىپنى سىڭدۈرۈۋەتكەن. «ئىنجىل»دىكى تەڭرىنىڭ گېپى بويىچە ئېيتساق: «ئەسلىي ئۇ يەردە نامراتلار ئۈزۈلۈپ قالمىدى. شۇڭا، ساڭا شۇنى تاپىلايكى: ئازاب - ئوقۇبەت دەستىدىن ھالىدىن كەتكەن قېرىنداشلىرىڭغا ئالىقىنىڭنى كەڭ ئاچ!»

يەھۇدىيلار دۇنيانىڭ ھەرقايسى جايلىرىغا تارقىلىپ كەتكەندىن

كېيىن، بۇ خىل تۈزۈم تېخىمۇ رولىنى جارى قىلدۇردى. مەيلى قانداقلا جايدا ياشىسۇن، يەھۇدىيلارنىڭ بىر مۇكەممەل ئىجتىمائىي توپى بولىدىكەن ئۇ يەردە چوقۇم ئۆزلىرىنىڭ چېركاۋى، چېركاۋدا چوقۇم يەھۇدىيلار تەرىپىدىن «دىنىي ئۆلىما» دەپ ئاتالغان قۇتقۇزۇش خادىملىرى بار بولىدۇ. ئۇ يەھۇدىيلارنىڭ تۇرمۇشىدىكى ئادەتتىكى ئېھتىياجلىرىنى ھەل قىلىدۇ. ئەجەبلىنەرلىكى، يەھۇدىي سودىگەرلىرى ئۆزلىرىنىڭ ئىجتىمائىي توپىدىكىلەرگە غايەت زور پۇل، مال ئىئانە قىلىپلا قالماي، بەلكى باشقا ئىجتىمائىي توپتىكىلەرگە ياردەم قىلىشتىمۇ ناھايىتى سېخىي. ئۇلار باشقا جايلارغا سودا - تىجارەتكە بارغاندا مەيلى قەيەرگىلا بارسۇن، پەقەت يەھۇدىيلارغا ئۇچراپ قالسا، ئۇلارنىڭ قىزغىن قارشى ئېلىشىغا ئېرىشىدۇ. ئەگەر ئۇلارنىڭ كېمىسى خەتەرگە يولۇقسا، يېقىن ئەتراپتىكى يەھۇدىي ئامما ئۇلارنىڭ خەتەردىن قۇتۇلۇشىغا تەشەببۇسكارلىق بىلەن ياردەم بېرىدۇ؛ ناۋادا دېڭىز قاراقچىلىرىنىڭ قولىغا چۈشۈپ قالسا، يەھۇدىيلار پۇل خەجلەپ ئۇلارنى قايتۇرۇۋالىدۇ. ئوتتۇرا ئەسىردە دېڭىز ئەتراپىدىكى يەھۇدىيلارنىڭ ئىجتىمائىي كوللېكتىپى بۇلاپ كېتىلگەن يەھۇدىيلارنى سېتىۋېلىش ئۈچۈن مەخسۇس بىر فوندى تەسىس قىلغان.

يەھۇدىي مىللىتى ئاساسەن بايلاردىن، مۇتلەق كۆپ ئەھۋالدا سودىگەرلەردىن قەرز ئالىدۇ. تارقىلىپ كەتكەن يەھۇدىيلار مانا مۇشۇنداق بىر يۈرۈش ئورۇنلاشتۇرۇش ئارقىلىق ئورگانىك ھالدا بىرلەشكەن. ئەڭ مۇھىمى، ھەربىر يەھۇدىي، بولۇپمۇ پۇلدار يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ كاللىسىدا خەير - ساخاۋەت دېمەك، جامائەت مەجبۇرىيىتى دېمەكتۇر دەيدىغان بىر خىل تۇپ قاراش چوڭقۇر يىلتىز تارتقان. بۇنىڭ بىلەن ئۇلار ئاڭلىق يوسۇندا ئىئانە قىلىشنى پۈتكۈل مىللەتنى ھەمكارلاشتۇرۇشنىڭ، ھەتتا پۈتكۈل دۇنيادىكى يەھۇدىيلارنى ھەمكارلاشتۇرۇشنىڭ بىر تۈرلۈك مېخانىزمى قىلىۋالغان.

2 . خەير ـ ساخاۋەت ئاساس

مەزكۇر كىتابتا تونۇشتۇرۇلغان ناھايىتى نۇرغۇن يەھۇدىي بايۋەچچىلىرىنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش مۇساپىسىدىن كۆپچىلىك شۇنىڭغا دىققەت قىلغان بولۇشى مۇمكىن . ئۇلارنىڭ بىر ئورتاق تەدبىرى — پۇل تېپىپ بېيىغاندا ھەرخىل خەير ـ ساخاۋەت ۋە جامائەتكە پايدىلىق ئىشلارنى قىلىدۇ .

19 ـ ئەسىرنىڭ ئوتتۇرىلىرى ، 20 ـ ئەسىرنىڭ باشلىرىدا رۇسىيىلىك بانكىر گېنسبۇرگ جەمەتى 1840 ـ يىلى بىر بانكا قۇرغان . ئارىلىقتا ئون نەچچە يىل تىجارەت قىلىش ئارقىلىق ، رۇسىيىدە كۆپلىگەن تارماق بانكىلارنى ئېچىپ ، غەربىي ياۋروپا پۇل مۇئامىلە ساھەسى بىلەن كەڭ كۆلەمدە كەسپىي مۇناسىۋەت ئورناتقان . شۇنىڭ بىلەن رۇسىيىدىكى ئەڭ چوڭ پۇل مۇئامىلە گۇرۇھىغا ئايلىنىپ ، ئۇنىڭ جەمەتى دۇنيا بويىچە داڭلىق چوڭ مۈلۈكدارغا ئايلانغان . گېنسبۇرگ جەمەتى باشقا يەھۇدىي بايلارغا ئوخشاش ئۆزىنى تەرەققىي قىلدۇرۇش جەريانىدا ناھايىتى نۇرغۇن خەير ـ ساخاۋەتلىك ئىشلارنى قىلغان . ئۇ رۇسىيە چار پادىشاھىنىڭ ماقۇللۇقىنى ئالغاندىن كېيىن ، پېتىربۇرگتا يەھۇدىيلارنىڭ ئىككىنچى چىركاۋىنى سالغان . 1863 ـ يىلى ئۇ يەنە مەبلەغ چىقىرىپ رۇسىيىدە يەھۇدىيلار مائارىپىنى ئومۇملاشتۇرۇش جەمئىيىتى قۇرغان . گېنسبۇرگ جەمەتىنىڭ ئىككىنچى ئەۋلاد كىشىلىرى خەير ـ ساخاۋەت ئىشلىرىنى داۋاملاشتۇرۇپ ، ئۆزلىرىنىڭ ياۋروپادىكى ئەڭ چوڭ كۇتۇپخانىسىنى ئىبرۇسالېمدىكى يەھۇدىيلارنىڭ ئاممىۋى كۇتۇپخانىسى قىلىشقا ئىئانە قىلىۋەتكەن .

ئامېرىكىلىق يەھۇدىي سودىگەر ستراۋس ماگىزىنىدىكى *ئادەتتىكى بىر ھېساباتى خادىمىدىن قەدەممۇقەدەم ئۆسۈپ ، ئاخىر* دۇنيا بويىچە ئەڭ چوڭ تۇرلۇك ماللار شىركىتىنىڭ دىرېكتورىغا ئايلانغان . 20 ـ ئەسىرنىڭ 30 ـ يىللىرىدا دۇنيا بويىچە ئالدىنقى

قاتاردىكى كاتتا بايغا ئايلانغان . ئۇمۇ كەسپىي ئىشلىرىنى مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشتۇرۇش جەريانىدا كۆپلىگەن خەير ـ ساخاۋەت ئىشلىرىنى قىلغان . ئىشچى ـ خىزمەتچىلەرنىڭ تەمىناتىغا كۆڭۈل بۆلگەندىن سىرت ، كۆپ قېتىم نيۇيوركتىكى نامراتلار مەھەللىسىگە كېلىپ ، ئۇلارغا دېزىنفېكسىيىلەنگەن كالا سۈتى فېرمىسى قۇرۇپ بەرگەن : ئىلگىرى ـ كېيىن 36 شەھەردە بوۋاقلارغا دېزىنفېكسىيىلەنگەن كالا سۈتى تارقىتىپ بەرگەن ؛ 1909 ـ يىلى يېڭى زېلاندىيىدە تۇنجى بالىلار تۇبېركۇليوز كېسەللىكلىرىنىڭ ئالدىنى ئېلىش ئورنىنى قۇرغان ؛ 1991 ـ يىلى ئۇ پەلەستىننى زىيارەت قىلىپ ، ئۇچتىن بىر قىسىم مەبلىغىنى سۈت فېرمىسى قۇرۇش ، دوختۇرخانا ، مەكتەپ ، زاۋۇت سېلىشقا ئىشلىتىپ ، يەھۇدىي كۆچمەنلىرىنى تۇرلۇك مۇلازىمەت بىلەن تەمىنلەشنى قارار قىلغان .

يۇقىرىقىغا ئوخشاش مىساللار ناھايىتى نۇرغۇن ، بىر ـ بىرلەپ مىسال كەلتۈرۈپ ئولتۇرمايمىز . يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ خەير ـ ساخاۋەت ئىشلىرى بىلەن بۇنداق خۇشاللىق بىلەن شۇغۇللىنىشى ئۇلارنىڭ يەنە بىر خىل تىجارەت دەستۇرىدۇر . ئۇلار ئۆزلىرى تۇرۇشلۇق جايلاردىكى جامائەت ئىشلىرىغا نۇرغۇن مەبلەغ ئىئانە قىلىپ ، يەرلىك ھۆكۈمەتنىڭ ياخشى باھاسىغا ئېرىشكەن . بۇ ئۇلارنىڭ تۇرلۇك تىجارەت ئىشلىرىنى قانات يايدۇرۇشىغا ناھايىتى پايدىلىق بولغان . بەزى يەھۇدىي بايلارنىڭ ئۆزلىرى تۇرۇشلۇق دۆلەتنىڭ جامائەت ئىشلىرىغا قوشقان تۆھپىسى ئالاھىدە بولغاچقا ، پادىشاھلارنىڭ يۇقىرى مەرتىۋىسىگە ئېرىشكەن . مەسىلەن ، روتشىلدز جەمەتى ئەنگلىيە پادىشاھىنىڭ تارتۇقلىشىغا مۇيەسسەر بولغان . يەنە بەزى يەھۇدىي سودىگەرلىرى يەرلىك ھۆكۈمەتنىڭ ئالاھىدە ئېتىبار بېرىش سىياسەتلىرىگە ئېرىشىپ ، ئۆي ـ زېمىن ۋە كان بايلىقلىرىنى ئېچىش ، تۆمۈريول قۇرۇش ئىشلىرى بىلەن شۇغۇللىنىپ ، پۇل تېپىش بىلەن تېخىمۇ كەڭرى يول تاپقان .

ئۇنىڭدىن سىرت ، يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ تىجارەت تەدبىرى

«خەير ـ ساخاۋەت ئاساس» دېگەننى بىر تۈرلۈك مۇھىم مەزمۇن قىلغان. بۇ شۇ مىللەتنىڭ تارىخىي ئارقا كۆرۈنۈشى بىلەن مۇناسىۋەتلىك بولغاندىن سىرت، سېتىشنى ئىلگىرى سۈرۈشتىكى بىر ياخشى چارە؛ ئادەم ئىجتىمائىي كوللېكتىپ ئىچىدە ياشايدۇ، ئادەملەر بىلەن ئادەملەر ئوتتۇرىسىدىكى مۇناسىۋەتنىڭ كەسپىي ئىشلارغا بولغان تەسىرى ناھايىتى چوڭ بولىدۇ. كارخانىچىلار تەمىنلىگەن تاۋارلار ياكى كىشىلەرگە مۇلازىمەت قىلىش ئارقىلىق باشقىلارنىڭ قارشى ئېلىشىغا ئېرىشىپ بېيىغان. بۇنىڭدىن شۇنى كۆرۈۋېلىشقا بولىدۇكى، ھەممە نەرسە ئادەمدىن ئايرىلالمايدۇ. يەھۇدىي سودىگەرلىرى بۇ قائىدىنى بەك ياخشى چۈشىنىدۇ. بارلىق تىجارەت پائالىيىتىدە باشقىلارغا ياخشىلىق قىلسا، ئادەملەر بىلەن بولغان ئوتتۇرىدىكى مۇناسىۋەتنى ياخشى بىر تەرەپ قىلالىسا، بۇ ئۇنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىپ بېيىشىنىڭ مەخپىي رېتسېپىغا ئايلىنىدۇ.

يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ جاھاندارچىلىق يولى كىشىلەرنىڭ يۈرىكىنىڭ چوڭقۇر قاتلاملىرىدا يوشۇرۇنۇپ ياتقان ئارزۇ ـ تەلەپلىرىدىن پايدىلىنالىغانلىقىدا ئىپادىلىنىدۇ. ئۇلار كىشىلەرنىڭ كۆڭلىنىڭ چوڭقۇر قاتلىمىدا كىشىلەر ئەھمىيەت بېرىشكە تېگىشلىك، دىققەت قىلىشقا تېگىشلىك نۇرغۇن ئارزۇ ـ تەلەپلەر بار، دەپ قارايدۇ. شۇنىڭ ئۈچۈن كىشىلەر بىلەن مۇناسىۋەت باغلىغاندا چوقۇم بۇ نۇقتىنى ئېسىڭىزدە چىڭ تۇتۇڭ. مەيلى باشلىقىڭىز، خىزمەتدىشىڭىز، قول ئاستىڭىزدىكىلەر ياكى خېرىدار، ئەل ـ ئاغىنىلەر بولسۇن، ئۇلارغا ئۆزىڭىزنىڭ ئۇلارنىڭ بارلىق ئارزۇ ـ تەلەپلىرىگە كۆڭۈل بۆلۈۋاتقانلىقىڭىزنى ئىپادىلەڭ. بۇ نىشاننى ئەمەلگە ئاشۇرۇش ئۈچۈن كىشىلەرگە سەمىمىي، يېقىملىق ۋە ئاق كۆڭۈل پوزىتسىيىدە مۇئامىلە قىلىڭ. مۇشۇنداق قىلسىڭىز، قارشى تەرەپمۇ سىزگە شۇنداق مۇئامىلە بىلەن جاۋاب قايتۇرىدۇ. كىشىلەر بىلەن ئىناق ئۆتىدىغان شارائىت ۋە كەيپىياتنى ھازىرلىغاندا ياخشى ھەمكارلاشقىلى، تىجارەتتە ئاسان

كېلىشكىلى بولىدۇ.

يەھۇدىي سودىگەرلىرى يەنە باشقىلارنىڭ ئىناق ئۆتەلمەسلىك، باشقىلارنىڭ كەمچىلىك ۋە ئاجىزلىقلىرىنى ئەپۇ قىلالماسلىق بىر ئادەمنى، ھەتتا بىر كارخانىنى مەغلۇبىيەتكە ئۇچرىتىدىغان تۈپ سەۋەب، دەپ قارايدۇ. سىز كىشىلەرنى كۆزگە ئىلمىسىڭىز، قارشى تەرەپ سىز بىلەن تىغمۇتىغ ئېلىشمىغان تەقدىردىمۇ سىزدىن يىراقلىشىدۇ. بۇنداق قىلسىڭىز قوللىغۇچىلىرىڭىز ۋە ھەمكارلاشقۇچىلىرىڭىزدىن، شۇنىڭدەك كەڭ خېرىدارلىرىڭىزدىن ئايرىلىپ قالىسىز ـ دە، تىجارەتتە مەنبەسىز سۇغا ئايلىنىپ قالىسىز.

3. «يوقسۇللارغا ياردەم بېرىش»تىكى ئۆزگىچە ئۇسۇل

پۈتۈن يەر شارىدىكى 26 مىليوندىن ئارتۇق يەھۇدىينىڭ ھەممىسى دېگۈدەك ئۇنداق بايلاردىن ئەمەس. ئەمما، ھېچبولمىغاندا ئۇلار كوچىلارغا چىقىپ ئېقىپ يۈرۈپ تىلەمچىلىك قىلىپ جان باقمايدۇ. سىز يەھۇدىي بولۇپ يېنىڭىزدا ھېچنېمە يوق قۇرۇق قول يات دۆلەتلەرگە بېرىپ قالسىڭىز، شۇ جايدىكى يەھۇدىي تەشكىلاتلىرى سىزنىڭ ياتاق، تاماق مەسىلىلىرىڭىزنى بىردەمدىلا ھەل قىلىپ بېرىدۇ. ئەمما، يەھۇدىيلارنىڭ تەشكىلاتى مەڭگۈ خەير ـ ساخاۋەت بىلەن تەمىنلەيدىغان ئاپپارات ئەمەس. مەڭگۈ بىكارغا يەپ ـ ئىچىدىغان ئورۇن ئەمەس، ھەرقانچە تاغدەك پۇل بولسىمۇ توشمايدۇ. شۇنداق، بۇ پۇل تېپىشقا كامىل يەھۇدىيلارنىڭ ئەنئەنىسىگىمۇ ئۇيغۇن كەلمەيدۇ. يەھۇدىيلارنىڭ دانالىقى قىيىن ئەھۋالغا چۈشۈپ قالغانلارغا ياردەم بېرىشنى خالايدىغان يەھۇدىي سودىگەرلىرىنى ناھايىتى تېزلا تېپىپ بېرەلەيدىغانلىقىدا ئىپادىلىنىدۇ. بۇ سودىگەر ئۆز قېرىندىشىغا قانداق ياردەم بېرىدۇ؟ ئۇنىڭ ئۇسۇلى تولىمۇ ئەپچىل، ناۋادا ئۇ

بىر ئاياغ سودىگەرى بولغان بولسا، ئۇ بۇ مۇشكۇل ئەھۋالدا قالغان قېرىنداشقا مېنىڭ بۇ ئاياغ دۇكىنىم غەرب تەرەپتىلا بولۇپ قالدى، بۇ شەھەرنىڭ شەرق تەرىپىگىمۇ شۆبە دۇكاندىن بىرنى ئاچايلى. سىز شەرق تەرەپكە بېرىپ ئېچىڭ، دۇكان ئېچىشقا مەن قەرز بېرىپ تۇراي، مالنىمۇ مەن تەمىنلەي، سىز بارلىق ئاياغلارنى سېتىپ بولۇپ، پۇل تاپقاندىن كېيىن قەرزنى ئۆسۈمى بىلەن قايتۇرسىڭىز بولىدۇ، سىز مەھكەم دەسسەپ تۇرالىغۇدەك بولغاندىن كېيىن (بۇنىڭدا چاتاق يوق، مەن ياردەم قىلىمەن) مەن سىزنى داۋاملىق مال بىلەن تەمىنلەيمەن، — دەيدۇ.

كىشىلەرگە بۇنداق ياردەم بېرىدىغان ئۇسۇل تولىمۇ دانادۇر. پەقەت يەھۇدىيلارلا ئۇنى بىر ئەنئەنە سۈپىتىدە قاراپ ئۇنى ئۈزۈلدۈرمەي داۋاملاشتۇرغان. بىر توخۇنى ئۈچ خىل ئۇسۇلدا يېيىش يەھۇدىي مىللىتىنىڭ ئاساسىي ماھارىتى. مۇشكۇل ئەھۋالدا قالغان قېرىندىشىغا ياردەم قىلغاندا، ئۇلار كاللىسىنى قاتتىق ئىشلىتىپ، قانداق قىلغاندا ھەم قېرىندىشىغا ياردەم بەرگىلى بولىدىغانلىقىنى، ھەم ئۆزى مەنپەئەتلىنەلەيدىغانلىقىنى ئويلاپ چىققان. بۇ يەھۇدىيلار مۇشكۇل ئەھۋالدا قالغان قېرىندىشىنى قۇتقۇزۇپ ئۇنى يۆلەپ تۇرغۇزغان، شۇنىڭ بىلەن بىللە ئۆزىنىڭ تىجارىتىنى كېڭەيتكەن، ياردەم بەرگۈچىلەرنىڭ بۇ خىل ئۇسۇلى مەنپەئەتلەنگۈچىلەر ئۈچۈن پايدىلىق ھەم بۇ خىل خەير - ساخاۋەت ھەرىكەتلىرىنى ئۇزۇن مەزگىل داۋاملاشتۇرغىلى بولىدۇ.

4 . ئادالەت ئىرق ئايرىمايدۇ

خەير - ساخاۋەت ئىشلىرىغا ئۆزىنى بېغىشلىغاندا، يەھۇدىيلار بىلەن يەھۇدىي ئەمەسلەرنى پەرقلەندۈرۈش زۆرۈرمۇ - زۆرۈر ئەمەسمۇ؟ بۇ يەھۇدىي دىنىنىڭ ئۇستازلىرىنى قىينايدىغان پەلسەپە ياكى ئىلاھىيەت مەسىلىسى.

«ئىنجىل»دىكى خاتىرىلەردىن قارىغاندا، پاراۋانلىق

«تەمىنات» توغرىسىدىكى بەلگىلىمىلەردە، تەۋرات يەھۇدىيلار بىلەن يات تائىپىلەرنى پەرقلەندۈرۈپ مۇئامىلە قىلىدۇ. مەسىلەن، ئارام يىلىدا قەرزلەرنى كەچۈرۈم قىلغاندا، تەۋرات ئىسرائىلىيىلىكلەرنىڭ بارلىق قەرزى سۈرۈشتۈرۈلمەيدۇ، كەچۈرۈم قىلىنىدۇ، ئەمما يات تائىپىدىكىلەرگە بەرگەن قەرزلەرنى سۈرۈشتۈرۈشكە رۇخسەت قىلىنىدۇ، دېيىلگەن. يەنە قۇللارنى ئىسرائىلىيىلىكلەر سائادەت يىلىدا تەبىئىي ئەركىنلىككە ئېرىشتۈرىدۇ، ئەمما باشقا تائىپىدىكىلەر مەڭگۈ قۇل قىلىنىدۇ.

ئەمما، بەزى تەرەپلەردە، باشقا تائىپىدىكى كىشىلەر ئوخشاش تەمىناتتىن بەھرىمەن بولالايدۇ. مەسىلەن، ئارام يىلىدا دەم ئېلىشتىن باشقا تائىپىدىكىلەر ئوخشاش بەھرىمەن بولىدۇ. ئۇ ئىسرائىلىيىلىكلەرگە نىسبەتەن بىر خىل دىنىي مەجبۇرىيەت بولسا، باشقا تائىپىدىكىلەرگە نىسبەتەن دەم ئېلىش بولۇپ ھېسابلىنىدۇ. ئۇنىڭدىن سىرت، باشقا تائىپىدىكىلەر ئارام يىلىدا ھېچكىم پەرۋىش قىلمىغان تەبىئىي ئۆسكەن زىرائەت مەھسۇلاتلىرىدىن بەھرىمەن بولالايدۇ.

تەۋرنىڭ بۇنداق بەلگىلىمە چىقىرىشىدا ئۆزىنىڭ سەۋەبى بار. ئەڭ دەسلەپتە تەۋرى ئادەمنى يارانقاندا پەقەت ئادەم ئاتىنى يارانقان، ئارقىدىنلا ھەۋۋا ئانىنى ئادەم ئاتىنىڭ بىر تال قوۋۇرغىسىدىن يارانقان، نېمە ئۈچۈن؟

يەھۇدىيلارنىڭ بۇنىڭغا بەرگەن جاۋابى: تەۋرى كىشىلەرگە شۇنى ئۇقتۇرماقچىكى، ئىنسانلارنىڭ ھەممىسى بىر قوۋم - جەمەت، كىشىلەر تۇغۇلغاندىلا ياخشى - يامان تۇغۇلمايدۇ. قەدىمكى چاغلاردا يەھۇدىيلارمۇ قۇللارنى ئىشلەتكەن، ئەمما ئۇلارنى «گەپ قىلالايدىغان ھايۋان» دەپ قارىمىغان. «ئىنجىل»دا تەۋرى كۆپ قېتىم ئىسرائىلىيىلىكلەرنى ئاگاھلاندۇرۇپ، يات تائىپىدىلەرگە ياخشى مۇئامىلە قىلىشنى ئېيتقان.

يەھۇدىيلارنىڭ، بولۇپمۇ يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ ئومۇمىي خەير - ساخاۋەت ئەنئەنىسى مانا مۇشۇ باش ئېقىندىن تارقىلىپ

شەكىللەنگەن .

ھازىرقى دەۋردە يەھۇدىيلارنىڭ ھەرقانداق بىر چوڭراق ئورتاق گەۋدىسىدىكى شەھەرلەردە ، كىشىلەر ھەرخىل ناملاردىكى ۋە ھەرخىل شەكىلدىكى يەھۇدىيلارغا پايدا يەتكۈزىدىغان خەير - ساخاۋەت ئورۇنلىرىنى مەسىلەن ، دوختۇرخانا ، كۈتۈپخانا ، مۇزىكا زالى ۋە ئۇنىڭدىن باشقا پاراۋانلىق ۋە مەدەنىيەت ئەسلىھەلىرىنى ئۇچرىتالايدۇ . ھەتتا ئەنگلىيىدىكى ئوكسفورد ۋە كامبىرىجقا ئوخشاش دۇنيا بويىچە ئەڭ مەشھۇر ئىككى ئۇنىۋېرسىتېتنىڭ ھەربىرىدە «ئىساك . ۋورفسېن ئىنستىتۇتى» بار . ناھايىتى روشەنكى ، بۇ بىر يەھۇدىينىڭ ئىسمى .

«ھازىرقى زاماندىكى ئەڭ سېخىي خەير - ساخاۋەتچىلەرنىڭ بىرى» دەپ ئاتالغان ئىساك . ۋورفسېن سېپى ئۆزىدىن شوتلاندىيىلىك يەھۇدىي . 1946 - يىلى ئەنگلىيىدىكى «چوڭ كائىنات تۈرلۈكماللار شىركىتى»نىڭ باش لىدىرلىق ۋەزىپىسىنى ئۈستىگە ئالغان . بۇ شىركەت ئەنگلىيىدىكى ئەڭ چوڭ تۈرلۈك ماللار شىركىتى بولۇپ ، ئۇ بىر ئەڭ چوڭ سودا پادىشاھلىقىدۇر .

ۋورفسېن 1855- يىلى ئۆزىنىڭ نامىدا بىر فوندى جەمئىيەت تەسىس قىلغان ، ئۇنىڭدىن كېيىنكى 20 يىل ئىچىدە ھەرقايسى تەرەپلەرنى 45 مىليون دوللارلىق ئىقتىسادىي ياردەم بىلەن تەمىنلىگەن . ئاساسلىقى مائارىپ ئاپپاراتلىرىغا ياردەم بەرگەن . نۇرغۇن ئۇنىۋېرسىتېت ۋە ئىنستىتۇتلار بۇنىڭ ئۈچۈن ئۇنىڭغا شەرەپ گۇۋاھنامىسى بەرگەن . ئوكسفورد بىلەن كامبىرىج ئۇنىۋېرسىتېتىمۇ ئىساك ۋورفسېنىنىڭ نامىدا «ئىساك ۋورفسېن ئىنستىتۇتى»نى تەسىس قىلغان .

5 . ئىشچىلار بىلەن كاپىتالىستلارنىڭ ئىناق مۇناسىۋىتى

يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ ئۇزاق تارىخقا ئىگە خەيرى - ساخاۋەت ئەنئەنىسى بىلەن كۈچلۈك ئىجتىمائىي ئېڭىنىڭ

چېتىلىدىغان ساھەلىرى ناھايىتى كەڭ . بۇنىڭ بىلەن ئۇلار ھازىرقى زامان ئىقتىسادىي جەمئىيىتىنىڭ بىر مۇھىم تەرىپىدە ، يەنى ئىشچىلار بىلەن كاپىتالىستلارنىڭ مۇناسىۋىتى ھەققىدە يول ئېچىش خاراكتېرلىك ، ھەتتا ئىنقىلاب خاراكتېرلىك تۆھپىلەرنى قوشتى .

ھازىرقى زامان كاپىتالىزمىنىڭ ئىپتىدائىي جۇغلانما مەزگىلىدە «قان - تەرى بىلەن قورغان زاۋۇتلار»نى ھەممە يەردە دېگۈدەك ئۇچراتقىلى بولاتتى . بۇ كاپىتالنىڭ تەبىئىي نەتىجىسى ، شۇنداقلا ئىقتىسادىي تۈزۈلمىنىڭ گۆدەك مەزگىلىدە تۇرۇۋاتقانلىقىنىڭ ئىپادىسى ئىدى . چۈنكى ، ئادالەتسىز مۇئامىلىدىن كېلىپ چىققان ئىشچىلار بىلەن كاپىتالىستلارنىڭ ئېغىر قارشىلىشىشى ، ھەتتا ئىجتىمائىي تەۋرىنىش كاپىتالنىڭ قوشۇمچە قىممىتىگە مۇۋاپىق كېلىدىغان ئەڭ ياخشى شارائىت ئەمەس ئىدى . شۇڭا ، كاپىتالنىڭ ئىپتىدائىي جۇغلانمىسىنىڭ دەسلەپكى قەدەمدە ئورۇندىلىشىغا ئەگىشىپ ، جەمئىيەت تەرەققىياتى تەلەپ قىلغان ئىشچىلار بىلەن كاپىتالىستلارنىڭ مۇناسىۋىتىنى تەڭشەيدىغان مەسىلىلەر روشەن ھالدا كۆرۈلۈشكە باشلىدى . 18 - ئەسىردىن باشلاپ ئىشچىلار بىلەن كاپىتالىستلار مۇناسىۋىتىنىڭ ئۆزگىرىشىنىڭ تەرەققىيات ۋەزىيىتى كۆنسېرى كۈچىيىپ ، 19 - ئەسىرنىڭ ئاخىرى ، 20 - ئەسىرنىڭ باشلىرىدا ئىشچىلار بىلەن كاپىتالىستلارنىڭ مۇناسىۋىتىنى ماسلاشتۇرىدىغان ھەرخىل ئىقتىسادىي قانۇن - نىزاملار مەسىلەن ، ئەڭ تۆۋەن مائاش ، كۈتۈنۈش پۇلى ، ئىشسىزلارغا ياردەم بېرىش قاتارلىق ئەمر - پەرمانلار كەينى - كەينىدىن ماقۇللاندى . شۇڭا ، ئىشچىلار بىلەن كاپىتالىستلارنىڭ ئىناق مۇناسىۋىتىنى بەرپا قىلىش كاپىتالنىڭ تەرەققىيات تەلىپىگە ئۇيغۇن كېلىدۇ ، كارخانىنىڭ تەرەققىياتى ياخشى كىشىلىك مۇناسىۋەتتىن ئايرىلالمايدۇ . بۇ جەرياندا ئۆزىنىڭ ئىقتىدار دائىرىسىدە نۇرغۇن يەھۇدىي كارخانىچىلار بارلىققا كەلدى . بۇلارنىڭ ئىچىدە ئەنگلىيىلىك يەھۇدىي كارخانىچى لودۋىكس . موندنى بىر تىپىك مىسال قىلىشقا

بولىدۇ .

يەھۇدىي كارخانىچى لودۋىكس .موند پۇل مۇئامىلە ماھارىتىگە ئەمەس ، پۈتۈنلەي ئۆزىنىڭ كەسپىي بىلىملىرىگە تايىنىپ ئىگىلىك تىكلىگەن . ئۇ كېرەكسىز ئىشقاردىن گۈڭگۈرتنى ئايرىپ چىقىش ئۇسۇلىنى بايقاپ ، بۇ ئۇسۇلنى ئەنگلىيىگە ئېلىپ بېرىپ ، بىرەيلەن بىلەن ھەمكارلىشىپ شىركەت ئاچقان . كېيىن ئەنگلىيە ۋە ياۋروپادىكى نۇرغۇن شىركەتلەر ئۇنىڭ بۇ ئۇسۇلىنى ئىشلىتىشنى ئىلتىماس قىلغان . شۇنىڭ بىلەن مۇندنىڭ قەلبىدە ئۆز ئالدىغا بىر خىمىيە سانائىتى كارخانىسى قۇرۇش ئارزۇسى بىخ ئۇرغان .

مۇند يەنە ئاممىياكلىق سۇنىڭ رولىدىن پايدىلىنىپ تۇزنى ناترىي ھىدروكاربوناتقا ئايلاندۇرۇش ئۇسۇلىنى كەشىپ قىلغان . ئۇ بىر پارچە يەر سېتىۋېلىپ زاۋۇت قۇرغان .

ئۇ بىر تەرەپتىن زاۋۇت قۇرۇپ ، بىر تەرەپتىن تەجرىبە ئىشلەپ بۇ ئۇسۇلنى مۇكەممەللەشتۈرۈپ بارغان . 1874 - يىلى رەسمىي زاۋۇت قۇرۇپ ، 1880 - يىلىغا بارغاندىلا بىر تۇرلۇك مۇھىم بۆسۈشنى قولغا كەلتۈرۈپ ، مەھسۇلات مىقدارىنى ئۈچ ھەسسە ئاشۇرغان . قىسقىغىنا بىرقانچە يىل ئىچىدىلا ئۇنىڭ كارخانىسى دۇنيا بويىچە ئىشقار ئىشلەپچىقىرىشتىكى ئەڭ چوڭ خىمىيە سانائىتى كارخانىسىغا ئايلانغان .

لودۋىكس . موند شىركىتى ئىشقار ئىشلەپ چىقىرىش خىمىيە سانائىتىدە زور بۆسۈشنى قولغا كەلتۈرگەن . بىراق ، كىشىلەر ئىنقىلاب خاراكتېرلىك ئەھمىيەتكە ئىگە بولغىنى بۇ شىركەت ئىشچىلار بىلەن كاپىتالىستلارنىڭ مۇناسىۋىتىنى ياخشىلاش جەھەتتە ئۈلگە تىكلەپ بەردى ، دەپ قارايدۇ . ئەنگلىيىدە ئۇلار ئەڭ بۇرۇن ئىشچىلارغا بىر يىلدا بىر ھەپتە دەم ئېلىش بەردى . دەم ئېلىش مەزگىلىدە ئىشچىلارنىڭ مائاشىنى ئوخشاش تارقاتتى . ئەمەلىيەتتە ، 4% ئىشچى بۇ پۇرسەتكە ئېرىشتى . بۇ ئۇلارنىڭ بۇ شەرتكە يېتىش ئۈچۈن بەلگىلىك قىيىنچىلىقى بار ئىكەنلىكىنى چۈشەندۈرۈپ بېرىدۇ .

1889 - يىلى لودۋىكس . مۇند شىركىتى يەنە بىر تۇرلۇك

مۇھىم تەدبىرنى ئوتتۇرىغا قويدى . ھەر كۈنى سەككىز سائەت ئىشلەش خىزمەت تۈزۈمىنى ئۇلار ئەڭ بۇرۇن قوللانغان . چۈنكى ، ئەينى ۋاقىتتا ئەنگلىيىدە ئىشچىلار ئومۇمىيۈزلۈك ھالدا بىر كۈندە 12 سائەت ، بىر ھەپتىدە 84 سائەت ئىشلەيتتى . شۇڭا ، ئۇنىڭ تەدبىرى «كىشىنى تاڭ قالدۇرىدىغان ئۆزگىرىش» دەپ قارالدى .

بۇ چاغدا مۇند ھەممىدە مۇۋەپپەقىيەت قازىنىپ ، ناھايىتى بېيىپ كەتكەن ، شۇنداقلا ھەر خىل شان - شەرەپ ، ھەرخىل مۇكاپاتلارغا كۆمۈلۈپ كەتكەنىدى . ئۇ ئەڭ دەسلەپتە خىمىيە تەتقىقاتى بىلەن شۇغۇللانغان گېرمانىيە خېيدېلبېرگ ئۇنىۋېرسىتېتى ئۇنىڭغا پەخرىي دوكتورلۇق ئۇنۋانىنى بەرگەن ؛ ئوكسفورد ئۇنىۋېرسىتېتى بىلەن مانچېستېر ئۇنىۋېرسىتېتى ئۇنىڭغا ئايرىم - ئايرىم ھالدا ئەدەبىيات پەنلىرى ۋە ئىلىم - پەن كەسپى بويىچە دوكتورلۇق ئۇنۋانى بەرگەن . ئۇ «خىمىيە سانائىتى جەمئىيىتى»نىڭ رەئىسلىك ۋەزىپىسىنى ئۆتەپ ، «ئەنگلىيە خان جەمەتى ئىلمىي جەمئىيىتى» قاتارلىق ئىلمىي جەمئىيەتلەرنىڭ ئەزاسى بولغان . ئىتالىيە دائىرىلىرىنىڭ بەرگەن شەرەپ ئوردېنىغا ئېرىشكەن .

6 . قوش جەھەتتىن مەنپەئەتكە ئېرىشىش — ئۇزۇن مەزگىل بېيىشنىڭ يولى

يەھۇدىي سودىگەرلىرى ھەرگىز «بىر قېتىملىق ئېلىپ - سېتىش» بىلەن داڭق چىقارغان ئەمەس ، «پەقەت ھەربىر ئادەم مېنىڭ دامىمغا بىر قېتىم دەسسىسە بېيىپ كېتەتتىم» دېگەن بۇنداق مەخپىي سىرمۇ ھەرگىز يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ تىجارەت دەستۇرى ئەمەس . ئەكسىچە ، ئۇلار كىشىلەر مەڭگۈ سېنىڭ دامىڭغا چۈشمەيدۇ ، ئۇلارنى سېنىڭ دامىڭغا چۈشۈرۈشمۇ مۇمكىن ئەمەس ، دەپ قارايدۇ .

قائىدە بويىچە ئېيتساق ، يەھۇدىيلارغا ئوخشاش بۇنداق ئۈزلۈكسىز چەتكە قېقىشقا ئۇچراپ تۇرغان ، ئەتنىنىڭ نېمە

بولدىغانلىقىنى بىلمەيدىغان مىللەتكە نىسبەتەن تىجارەت سىسەھنىسىدە «بىر تىجارەتنى پۈتتۈرگەندىن كېيىن باشقا بىر ئورۇنغا يۆتكىلىش»تەك قىسقا مۇددەتلىك تەدبىر ۋە يۆتكىلىپ تۇرۇپ جەڭ قىلىش تاكتىكىسىنى «قوللىنىش كېرەك» . بۇنىڭ سەۋەبىنىڭ نېمە ئىكەنلىكىنى سۈرۈشتۈرگەندە ، يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ مەدەنىيەت ئارقا كۆرۈنۈشىگە مەسىلەن ، «تەڭرى تەرىپىدىن تاللىۋېلىنغان قوۋم» ، «بىر قېتىملىق» ئېلىپ - سېتىش بىلەن بولدى قىلماي ، ئىشەنچ ۋە توختامغا قاتتىق ئەمەل قىلىش قاتارلىق ئادەتلەرگە ئىگە بولغاندىن سىرت ، مىللەتنىڭ توختىماي يۆتكىلىپ يۈرۈپ ياشاش روھىي ھالىتى بىلەن سودا پائالىيىتىدىكى قانۇنىيەتلەرنى بىرلەشتۈرگەندىن كېيىن ، نېمىنىڭ ھەقىقىي تىجارەت يولى ئىكەنلىكىنى تېپىپ چىققانلىقىدا كۆرۈلىدۇ .

تارىختا يەھۇدىيلارنىڭ ئىجتىمائىي تۈپىنىڭ مەنىۋىيەت داھىيسى رابى قېرىنداشلىرىغا ئۆچمەنلىك ئۇرۇقىنى تېرىماسلىق ھەققىدە قايتا - قايتا ئاگاھلاندۇرغان . مۇشۇنداق بىر خىل ياشاش ئىستىكىدىن جۇغلىنىپ چىققان تىجارەت پرىنسىپى تىجارەت دەستۇرىنىڭ چېتىلىدىغان تەرەپلىرىنى ئۆزگىچە خاراكتېرگە ئىگە قىلغان ، يەنى يەھۇدىي سودىگەرلىرى خېرىدارلار ، ئىشچى - خىزمەتچىلەر ، ھەتتا پۈتكۈل جەمئىيەت يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ تىجارەت پائالىيىتىدىن مەنپەئەتكە ئېرىشىش !

ئەنگلىيىدە «ماكس ۋە سپېنسېر تۈرلۈك ماللار شىركىتى» ئەڭ داڭلىق تۈرلۈك ماللار شىركىتىدۇر . بۇ تۈرلۈك ماللار شىركىتىنى قۇدا - باجا قېرىنداشلاردىن سىمون .ماكس ۋە ئىسرائىل .سىيېۋلار قۇرغان .

ماكس ۋە سپېنسېر تۈرلۈك ماللار شىركىتى مالنىڭ باھاسىنى ئەرزان قىلىشنى ئالاھىدە گەۋدىلەندۈرسىمۇ ، ئەمما سۈپەتكە ناھايىتى ئەھمىيەت بېرىپ ، «ئەرزان ھەم ئېسىل» بولۇشنى ئىشقا ئاشۇرغان . بەزى گېزىتلەردە ئېيتىلغان گەپ بويىچە ئېيتساق ، بۇ تۈرلۈك ماللار شىركىتى بىر مەيدان ئىجتىمائىي ئىنقىلاب قوزغىغان .

ئالتىنچى باب

يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ خېرىدارلار بىلەن بولغان مۇناسىۋىتى

سىزنىڭ %90 مال سېتىش نەتىجىڭىز %10 خېرىدارىڭىزدىن كېلىدۇ . بۇ %10 خېرىدار مال ساتقۇچىلار بىلەن ئۇزۇن مەزگىل ھەمكارلاشقان چۆپقەتلەردۇر . ئەگەر بۇ %10 چۆپقەتتىن ئايرىلىپ قالساق ، %90 بازاردىن ئايرىلىپ قالىدىغان گەپ . بىر يېڭى خېرىدارنى تەرەققىي قىلدۇرۇشقا كېتىدىغان راسخوت ھازىرقى خېرىدارنى ساقلاپ قېلىشنىڭ يەتتە ھەسسىسىگە توغرا كېلىدۇ .

خېرىدار بولمىسا ، كارخانىمۇ مەۋجۇت بولمايدۇ . كارخانا ئىشلەپچىقارغان ۋە تىجارەت قىلىدىغان تاۋارلار ھەرگىز ئۆز ئىستېمالى ئۈچۈن بولماي ، بەلكى ئۇ باشقىلارغا سېتىپ پايدا ئېلىش ئۈچۈندۇر . كارخانىنىڭ تاۋارلىرىنى خېرىدارلار سېتىۋېلىشنى خالىسىلا ، ئاندىن بۇ كارخانا سېتىپ پايدا ئېلىش مەقسىتىگە يېتەلەيدۇ . شۇڭا ، كارخانا ھەرگىز خېرىدارلاردىن ئايرىلىپ قالماسلىقى كېرەك . ئۇنىڭدىن سىرت ، ئېلىپ - سېتىشتىكى ئاساسىي پرىنسىپ «ئۆز ئىختىيارلىقى بىلەن يول قويۇش» . خېرىدارلارنىڭ ئۆزىگە ئېھتىياجلىق تاۋارلارنى قەيەردىن سېتىۋېلىشى ئۇلارنىڭ ئۆزىنىڭ ئىرادىسىگە باغلىق . بۇ ، كارخانىغا نىسبەتەن «كونترول قىلغىلى بولمايدىغان ئامىل» . كارخانا يۈزلەنگەن بازار تازا مۇقىم بولمىسا ، كارخانىمۇ سېتىپ پايدا

ئېلىشىنى كونترول قىلالمايدۇ. ئۇنىڭدىن سىرت، كارخانا خېرىدارلارنىڭ مال سېتىۋېلىشىنى قولغا كەلتۈرۈش ئۈچۈن، ئېلان تەشۋىقاتىغا كۆپلەپ مەبلەغ سېلىشى كېرەك.

بۇنىڭدىن شۇنى كۆرۈۋېلىشقا بولىدۇكى، خېرىدار كارخانىنىڭ ئەڭ قىممەتلىك بايلىقى. شۇڭا، كارخانا چوقۇم باشقا بايلىقلارنى باشقۇرغانغا ئوخشاش، خېرىدارلارنىمۇ ياخشى باشقۇرۇشى، خۇددى شىركەتنىڭ تاۋارلىرىنى چۈشەنگەنگە ئوخشاش، خېرىدارلارنىمۇ ئوبدان چۈشىنىشى كېرەك.

خېرىدارلارنى تۇتۇپ قېلىش ئۈچۈن، خېرىدارلارغا چىقىم قىلغان بەدەلدىن ئېرىشكەن ئۈنۈمنى يۇقىرى ھېس قىلدۇرۇش كېرەك. چۈنكى، خېرىدارلارنىڭ تۇيغۇسى بىر خىل پسىخىكىلىق ئامىل بولغاچقا، خېرىدارلارنىڭ پسىخىكىسىنى توغرا ئىگىلىگەندىلا، ئازراق بەدەل تۆلەپ خېرىدارلارنى قولغا كەلتۈرگىلى بولىدۇ.

بىراق، بارلىق خېرىدارلارنىڭ ھەممىسى خۇدامۇ؟ بۇنى نەزەرىيە ۋە ئەمەلىيەتتىن چىقىرىلغان جاۋاب ئىنكار قىلىدۇ. بۇ جەھەتتە يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ تەسىراتى تېخىمۇ چوڭقۇر. يەھۇدىي سودىگەرلىرى سىزنىڭ 90% مال سېتىش نەتىجىڭىز 10% خېرىداردىن كېلىدۇ، بۇ 10% خېرىدار مال ساتقۇچىلار بىلەن ئۇزۇن مەزگىل ھەمكارلاشقان چۆپقەتتۇر، ئەگەر بۇ 10% چۆپقەتتىن ئايرىلىپ قالغاندا، 90% بازاردىن ئايرىلىپ قالىدىغان گەپ، دەپ قارايدۇ. بۇنىڭدىن سىرت، ئۇلار يەنە بەزى خېرىدارلار سىزگە پايدا يەتكۈزمەيلا قالماستىن، بەلكى بەزى ئەھۋاللاردا يەنە سىزنىڭ پايدىڭىزغا زىيان سېلىشى مۇمكىن دەپ قارايدۇ.

شۇڭا، خېرىدارلارغا مۇئامىلە قىلغاندا، قانداق خېرىدارلارنى نۇقتىلىق ئېچىش ۋە ساقلاپ قېلىشنى پەرقلەندۈرۈش كېرەك. مانا بۇ سودىگەرلەرنىڭ ئالدىغا قويۇلغان ناھايىتى ئەمەلىي مەسىلىدۇر.

1. كونا خېرىدارلار ئەڭ ياخشى خېرىداردۇر

سېتىش — بىر ئۈزلۈكسىز پائالىيەت جەريانى، ئۇنىڭ پەقەت باشلىنىش نۇقتىسى بار، ئاخىرلىشىش نۇقتىسى يوق. پۈتۈشۈش — سېتىش پائالىيىتىنىڭ ئاخىرلىشىشى بولماي، بەلكى كېيىنكى قېتىمقى سېتىش ھەرىكىتىنىڭ باشلىنىشى. پۈتۈشكەندىن كېيىن مال ساتقۇچى خېرىدارلارنى مۇلازىمەت بىلەن تەمىنلەيدۇ، خېرىدارلارنى تىرىشىپ ساقلاپ قالىدۇ ۋە جەلپ قىلىدۇ. خېرىدار قانچە كۆپ بولسا، سېتىش نەتىجىسىمۇ شۇنچە چوڭ بولىدۇ. زور تۈركۈمدىكى ساداقەتمەن خېرىدارلارغا ئىگە بولۇش مال ساتقۇچىلارنىڭ ئەڭ چوڭ بايلىقىدۇر.

مال ساتقۇچىنىڭ تېخىمۇ كۆپ خېرىدارلارغا ئىگە بولۇشتىكى بىر مۇھىم يولى — كونا خېرىدارلارغا كاپالەتلىك قىلىش، ھازىرقى خېرىدارلارنى ئۆزىنىڭ سادىق خېرىدارىغا ئايلاندۇرۇش. كونا خېرىدارلارغا كاپالەتلىك قىلسىڭىز، تىجارەتتە مۇقىم ئاساسقا ئىگە بولغان بولىسىز. كونا خېرىدارلارغا كاپالەتلىك قىلىش-قىلالماسلىق — مال ساتقۇچىنىڭ سودىدا پۈتۈشكەندىن كېيىنكى ھەرىكىتىنى بەلگىلەيدۇ. مال ساتقۇچى تىجارەت قىلىپلا قالماي، بەلكى خېرىدارلار بىلەن ئالاقە ئورنىتىشى كېرەك.

بەزى مال ساتقۇچىلارنىڭ ئېتىقاد قىلىدىغان ئۆلچىمى: «ئىشىكتىن كىرىش، مال سېتىش، ئىشىكتىن چىقىش، باشقا بىر خېرىدار تەرەپكە قاراپ مېڭىش». ئۇلار مەھسۇلاتنى سېتىپ بولۇپ ئىشلار ناھايىتى نەتىجىلىك بولدى دەپ قاراپ، خۇددى يىپى ئۈزۈلگەن لەگلەكتەك نەگە چۈشۈشىنى بىلمەيدۇ، ئىككىنچى قېتىم مەھسۇلاتلارنى ساتقاندا زېرىكمەي خېرىدارلارنىڭ ئىشىكىنى قاقىدۇ. مانا بۇ بىر قېتىملىقلا ئېلىپ-ساتىدىغان سودا-تىجارەت دەستۇرىدۇر. ئەمما، ئەقىللىق يەھۇدىي سودىگەرلىرى ئۆزلىرىنىڭ

تاۋارلىرىنى ساتقاندا ھەرگىز بۇنداق ئىشلارنى قىلمايدۇ.

يەھۇدىي سودىگەرلىرى مال ساتقۇچىلار بىلەن پۈتۈشكەندىن كېيىن، داۋاملىق خېرىدارلار بىلەن ئالاقە باغلاشنى مال سېتىشتىكى مۇھىم ھالقا دەپ قارايدۇ. ئۇلارنىڭ ئېتىقاد قىلىدىغان ئۆلچىمى: «ھەقىقىي مال سېتىش — مالنى سېتىپ بولغاندىن كېيىن باشلىنىدۇ.» ئۇلارنىڭ تىجارەت دەستۇرى: «مال سېتىشتىكى ئەڭ ياخشى پۇرسەت — خېرىدارلار مال سېتىۋالغاندىن كېيىن بولىدۇ.» ئۇلار ئەنە شۇنداق مال سېتىپ بولغاندىن كېيىن، خېرىدارلارغا داۋاملىق كۆڭۈل بۆلۈپ ئىنتايىن زور مۇۋەپپەقىيەتلەرگە ئېرىشكەن.

«ھەقىقىي مال سېتىش — مال سېتىپ بولغاندىن كېيىن باشلىنىدۇ» دېگەن گەپنىڭ مەنىسى، پۈتۈشكەندىن كېيىن مال ساتقۇچىلار خېرىدارلارغا كۆڭۈل بۆلۈپ، خېرىدارلارنى ياخشى مۇلازىمەت بىلەن تەمىنلەپ ھەم كونا خېرىدارلارنى تۇتۇپ قالالايدۇ، ھەم يېڭى خېرىدارلارنى جەلپ قىلالايدۇ، دېگەنلىكتۇر. ئەگەر سىز خېرىدارلارنى كۆڭۈلدىكىدەك رازى قىلالىسىڭىز، خېرىدارلار يەنە قەدەم تەشرىپ قىلىدۇ، شۇنداقلا سىزگە يېڭى خېرىدارلارنى تونۇشتۇرىدۇ.

يەھۇدىي سودىگەرلىرى ئارىسىدا «سەن خېرىدارنى ئېسىڭدىن چىقىرىپ قويساڭ، خېرىدارمۇ سېنى ئۇنتۇپ كېتىدۇ» دېگەن گەپ بار. سودىدا پۈتۈشكەندىن كېيىن، داۋاملىق خېرىدارغا كۆڭۈل بۆلۈش، ئۇلارنىڭ مەھسۇلاتقا بولغان رازىلىق دەرىجىسىنى چۈشىنىش، كەمتەرلىك بىلەن ئۇلارنىڭ پىكرىنى ئاڭلاش، مەھسۇلاتلاردا ۋە سېتىش جەريانىدا ساقلانغان مەسىلىلەرگە قارىتا ئاكتىپ تەدبىر قوللىنىپ، خېرىداردىن ئايرىلىپ قېلىشتىن ساقلىنىش كېرەك. مال ساتقۇچىلار خېرىدارلار بىلەن قويۇق مۇناسىۋەتنى ساقلاپ قالغاندىلا، بارلىق رىقابەتچىلەرنىڭ ئۈستىدىن غەلىبە قىلغىلى بولىدۇ.

يەھۇدىيلار مۇنداق بىر خىل قاراشنى تىكلىگەن. كونا خېرىدار سىزنىڭ ئەڭ ياخشى خېرىدارىڭىز، مال ساتقۇچىلار چوقۇم رىئايە

قىلىدىغان ئۆلچەم، تۈنجى قېتىم سىزنىڭ مەھسۇلاتىڭىزنى سېتىۋالغان ئادىمىڭىز سىزنىڭ ئۆمۈرلۈك خېرىدارىڭىزغا ئايلىنىپ قالىدۇ. سەۋەبى:

1. يەھۇدىي سودىگەرلىرى سىزنىڭ 90% مال سېتىش نەتىجىڭىز سىزنىڭ 10% خېرىدارىڭىزدىن كېلىدۇ دەپ قارايدۇ. خارۋارد سودا گېزىتىدە ئېلان قىلىنغان بىر پارچە تەتقىقات دوكلاتىدا مۇنداق كۆرسىتىلگەن: كۆپ قېتىم قەدەم تەشرىپ قىلغان خېرىدارلار تۈنجى قېتىم كەلگەنلەرگە قارىغاندا كارخانىغا 20%—85% كىچە پايدا يەتكۈزىدۇ. خېرىدارلارنىڭ مال سېتىۋېلىش ھەرىكىتىنى يېڭىدىن سېتىۋېلىش ۋە كۆپەيتىپ سېتىۋېلىش دەپ ئايرىشقا بولىدۇ.

2. كونا خېرىدارلارغا كاپالەتلىك قىلغاندا مال سېتىش راسخوتى ۋە ۋاقىتنى تېجەپ قالغىلى بولىدۇ. چۈنكى، بۇرۇنقى مۇناسىۋەتنى ساقلاپ قېلىش يېڭى مۇناسىۋەت ئورناتقانغا قارىغاندا تېخىمۇ ئاسان. يەھۇدىيلارنىڭ ئۇزۇن يىللىق سودا ـ تىجارەت تەجرىبىسىدىن خۇلاسىلىشىچە، بىر يېڭى خېرىدارنى تەرەققىي قىلدۇرۇشقا كېتىدىغان راسخوت ھازىرقى خېرىدارنى ساقلاپ قېلىشنىڭ يەتتە ھەسسىسىگە توغرا كېلىدىكەن. كونا خېرىدارلارغا كاپالەتلىك قىلىش — سېتىش تەننەرخىنى تۆۋەنلىتىشنىڭ ئەڭ ياخشى ئۇسۇلى.

3. خېرىدارلاردىن ئايرىلىپ قېلىشتىن ساقلىنىش. ئامېرىكىلىقلارنىڭ تەكشۈرۈشىچە، سىز ھەر كۈنى بىر خېرىداردىن ئايرىلىپ قالسىڭىز، 120 دوللار پايدىدىن ئايرىلىپ قېلىشىڭىز مۇمكىن، ئەگەر سىز خېرىدارىڭىزغا داۋاملىق كۆڭۈل بۆلمىسىڭىز، ئەڭ ئاخىرىدا خېرىدارلىرىڭىزدىن بارا ـ بارا ئايرىلىپ قالغانلىقىڭىزنى سېزىسىز. ئۆزىڭىزنىڭ ئىشىكىگە ياخشى قاراپ، رىقابەتچىڭىزنى ئىشىكتىن كىرگۈزمەسلىكنىڭ بىردىنبىر ياخشى ئۇسۇلى — خېرىدارلارغا داۋاملىق كۆڭۈل بۆلۈپ، ئۇنى ئۆزىڭىزنىڭ كونا خېرىدارىغا ئايلاندۇرۇش.

2 . خېرىدارلارنى قانداق قىلغاندا تۇتۇپ قالغىلى بولىدۇ؟

كونا خېرىدارلار شۇ قەدەر مۇھىم ئىكەن ، كونا خېرىدارلارنى قانداق تۇتۇپ تۇرۇش تېخىمۇ مۇھىمدۇر .

ئۇنداقتا خېرىدارلارنى قانداق تۇتۇپ قالغىلى بولىدۇ ؟ ئالدى بىلەن خېرىدارلاردىن نېمە ئۈچۈن داۋاملىق ئۆز كارخانىسىنىڭ مېلىنى سېتىۋالىدىغانلىقىنى سوراپ بېقىش كېرەك . ئەگەر ئالدىدا بايان قىلىنغىنىمىزدەك بولسا ، خېرىدارلارنىڭ قەيەردىن مال سېتىۋېلىشى ئۇنىڭ ئۆزىنىڭ ئىرادىسىگە باغلىق . ئۇنىڭ بۇ ئىرادىسى مۇنۇ ئامىللارغا باغلىق : بىرىنچى ، مۇۋاپىق تاۋارلار خېرىدارلارنىڭ ئاساسىي ئېھتىياجىنى قاندۇرىدۇ ؛ ئىككىنچى ، مۇۋاپىق باھا خېرىدارلارنىڭ پىسخىكىلىق ئۆلچىمىگە ئۇيغۇن كېلىدۇ ؛ ئۈچىنچى ، مۇۋاپىق ۋاقىت ۋە ئورۇن خېرىدارلارنىڭ مال سېتىۋېلىشىغا قولايلىق يارىتىپ بېرىدۇ ؛ تۆتىنچى ، مۇكەممەل مۇلازىمەت خېرىدارلارنى ئالاھىدە رازى قىلىدۇ ؛ بەشىنچى ، كۆرسلۈق مەھسۇلات ، ئورىلىشى ۋە باشقا مەدەنىيەت سىمۋوللىرى خېرىدارلارنى روھىي جەھەتتىن خۇش قىلىدۇ . يۇقىرىقىلارنىڭ ھەممىسى چوقۇم ئۇنۇم بېرىپ كېتىشى ناتايىن . چۈنكى ، خېرىدارلارنىڭ يۇقىرىقى خىلمۇخىل ئامىللارغا بولغان تۈيغۇسى ئوخشىمايدۇ ، ئۇنىڭ ئۈستىگە خېرىدارلار ھەر خىل كارخانىلار تەمىنلىگەن ئامىللارنى سېلىشتۇرۇپ كۆرىدۇ . ئۇلار پەقەت بۇ كارخانىدىن باشتىن ـ ئاخىر ئەڭ زور دەرىجىدە قانائەت ھاسىل قىلسا ، ئاندىن ئۇلار بۇ كارخانىنىڭ سادىق خېرىدارىغا ئايلىنىپ قېلىشى مۇمكىن .

يەھۇدىي سودىگەرلىرى ئۇزۇن مەزگىللىك سودا ـ تىجارەت ئەمەلىيىتىدە نۇرغۇن تەسىراتلارنى خۇلاسىلەپ چىققان . بۇ يەردە بۇنىڭ بىر قىسمىنى كۆپچىلىككە تونۇشتۇرۇپ ئۆتىمىز :

1 . كونا خېرىدارلار بىلەن بولغان مۇناسىۋەتنى دائىملىق ساقلاپ قېلىش . مال ساتقۇچىلار چوقۇم قەرەللىك ھالدا خېرىدارلارنى يوقلاپ تۇرۇشى ھەمدە شۇنى ئېنىق تونۇپ يېتىشى كېرەك . تەكرار سېتىشقا ئېرىشىشنىڭ ئەڭ ياخشى ئۇسۇلى خېرىدارلار بىلەن ئارىلىشىپ تۇرۇش ، مۇۋەپپەقىيەت قازانغان مال ساتقۇچىلارنىڭ زور كۈچ سەرپ قىلىپ ئورۇندىغان ئىشلىرىنىڭ ھەممىسى چۆپقەتلەر بىلەن بولغان ئۇزۇن مەزگىللىك مۇناسىۋەتنى مۇستەھكەملەش . چۈنكى ، بازار تازا جانلانغاندا بۇ خىل مۇناسىۋەت سودىنى تازا يۇقىرى پەللىگە كۆتۈرىدۇ ؛ بازار پەسكويغا چۈشۈپ قالغاندا ، ئۇ ھاياتىي مەۋجۇتلۇقىنى ساقلاپ تۇرىدۇ . مەشھۇر مال ساتقۇچى ۋانجوئې . گىرارد ھەر ئايدا ئۆزىنىڭ 13 مىڭ خېرىدارىغا شەكلى ، رەڭگى ، چوڭ ـ كىچىكلىكى ئوخشاش بولمىغان خەت سېلىپ ، ئالاقىلىشىپ تۇرغان .

تۇنجى قېتىم سودىلاشقان خېرىدارغا ئەتىسى قىسقا بىر پارچە ئۈچۈر ئەۋەتىپ رەھمەت ئېيتىش ، خېرىدارغا ئۆزىڭىزنىڭ مال ساتىدىغان كۈنىڭىزنى بېكىتىپ ، ئۇنىڭ سىزنى قوللىغانلىقىغا تەشەككۈر بىلدۈرۈش ، ئۇنىڭغا مال سېلىۋەتكەندىن كېيىن ئۇنىڭدىن مالنى تاپشۇرۇپ ئالغان ـ ئالمىغانلىقىنى سۈرۈشتۈرۈش ، خېرىدارلارنىڭ تۇغۇلغان كۈنىگە ئاتاپ بىر پارچە ئاتكرىتكا ئەۋەتىش ئۇلار بىلەن يىلدا بىر قېتىم ئالاقە قىلىپ تۇرۇشنىڭ ئۈنۈملۈك ئۇسۇلى .

ئومۇمەن ، مال ساتقۇچىلار مەڭگۈ خېرىدارلارنى ئۇنتۇپ قالمىسا ، خېرىدارلارمۇ مال ساتقۇچىلارنى ئۇنتۇپ كەتمەيدۇ .

2 . خېرىدارلارنى ئەلا مۇلازىمەت بىلەن تەمىنلەش — مال سېتىشتىكى ياخشى ئۇسۇلدۇر . پەقەت مال ساتقۇچىلار خېرىدارلارغا يادەم بېرىشنى خۇشاللىق دەپ بىلسە ، خېرىدارلار بىلەن ئىناق ، يېقىن ئۆتەلەيدۇ . بۇنىڭ بىلەن ئىنتايىن دوستانە كەيپىياتنى يارىتالايدۇ . بۇ خىل كەيپىيات ھەرقانداق سېتىش خىزمىتىنى ئوڭۇشلۇق قانات يايدۇرۇشنىڭ مۇقەررەر تەلىپى . ئامېرىكىدىكى

بىر مال سېتىش پادىشاھى ناھايىتى مۇپەسسەل قىلىپ مۇنداق دەيدۇ : «ئەگەر سىز ئۆمرىڭىزنى خېرىدارلار ئۈچۈن ئەلا مۇلازىمەت قىلىشقا بېغىشلىسىڭىز ، ئۇنداقتا سىزنىڭ مال سېتىش خىزمىتىدىكى 80% نەتىجىڭىز كونا خېرىدارلارنىڭ ياردىمىدىن ۋە قايتا پۇتۇشۇشتىن كېلىدۇ ... سىزدىن رازى بولغان خېرىدارلار تېخىمۇ كۆپ خېرىدارلارنى باشلاپ كېلىدۇ . بۇ خۇددى قار دوملاتقانغا ئوخشايدۇ ، ئەگەر سىز ئىستېمالچىلار ئوتتۇرىسىدا مۇستەھكەم ئاساس سالسىڭىز ، بۇ ھەر يىلى قاتلامموقاتلام كېڭىيىدۇ . »

3 . خېرىدارلارنىڭ ئاغرىنىشىنى توغرا بىرتەرەپ قىلىش . مال ساتقۇچىلار ھەمىشە ئاغرىنىدىغان خېرىدارلارغا يولۇقۇپ تۇرىدۇ . ھەتتا سىزنىڭ مەھسۇلاتىڭىز ياخشى بولغان تەقدىردىمۇ ، قۇسۇر ئىزدەيدىغان خېرىدارغا ئۇچراپ تۇرىسىز . ئاغرىنىدىغان خېرىدارلارغا قوپاللىق قىلماڭ ، چۈنكى ئۇلار سىزنىڭ مەڭگۈلۈك مال سېتىۋالغۇچىڭىزدۇر .

ئاغرىنىدىغان خېرىدارلارنى ياخشى بىرتەرەپ قىلىشنىڭ ئەپچىل ئۇسۇلى :

(1) خېرىدارغا : «سىزنىڭ ئوتتۇرىغا قويغان پىكرىڭىزگە رەھمەت ، بىز ئەزەلدىن ئۆزىمىزنىڭ ئىناۋىتىگە ناھايىتى ئەھمىيەت بېرىمىز ، سىز ئېيتقان ئىشلارنىڭ يۈز بەرگەنلىكىدىن تولىمۇ ئەپسۇسلىنىمىز . بىز چوقۇم ئەھۋاللارنى ئايدىڭلاشتۇرۇپ ، تۈزىتىمىز» دەڭ . مال ساتقۇچىلار شۇنىڭغا دىققەت قىلىشى كېرەككى ، ئالدى بىلەن خېرىدارلاردىن ئەپۇ سوراش ، ئەمما ئۇ ئەيىبلەپ كونكرېت ئوتتۇرىغا قويغان ئىشلارنى ئاۋۋال ئېنىقلاپ ، ئايدىڭلاشتۇرغاندىن كېيىن قوبۇل قىلىش كېرەك .

(2) قارشى تەرەپ ئاغرىنىپ ئوتتۇرىغا قويغان ئىشلارنىڭ سەۋەبىنى سۈرۈشتۈرۈپ ، مۇھىم نۇقتىلارنى خاتىرىلەپ قويۇش ، بۇ مال ساتقۇچىلارنىڭ خېرىدارلارنىڭ پىكرىگە ئەھمىيەت بەرگەنلىكىنى كۆرسىتىدۇ . بۇ خېرىدارلارنىڭ ئاغرىنىشىنى ھەل

قىلىشنىڭ ياخشى ئۇسۇلىدۇر . بولۇپمۇ ئاسان ھاياجانلىنىدىغان خېرىدارلارغا نىسبەتەن ئۇلارنىڭ ئېيتقان سۆزلىرىنى خاتىرىلەپ قويۇش ئۇلارنى پەسكويغا چۈشۈرۈشنىڭ ئەپچىل ئۇسۇلىدۇر .

(3) مال ساتقۇچىلار خېرىدارلارنىڭ پىكرى ئاياغلاشقىچە سەۋرچانلىق بىلەن ئاڭلىشى ، ئۇلارنىڭ گېپىنى بۆلۈۋەتمەسلىكى ، ھەرگىز ئالدىراپ - تېنەپ ئۆزىنى ئاقلىماسلىقى كېرەك . خېرىدارلار بىلەن مۇنازىرىلىشىش ئوتنىڭ ئۈستىگە ياغ چاچقاندەك ئوتتۇرىدىكى كەيپىياتنى تېخىمۇ جىددىيلەشتۈرۈۋېتىدۇ . خېرىدارلار ئىچ - قارنىنى تۆكۈپ يېنىكلىتىۋالغاندىن كېيىن ، ئاندىن ئۇلارغا چۈشەندۈرۈش كېرەك .

(4) دەرھال تەدبىر قوللىنىپ ، خېرىدارلار ئاغرىنىدىغان سەۋەبنى تۈگىتىش . خېرىدارلارنىڭ ئاغرىنىدىغان سەۋەبلىرىنى بىرتەرەپ قىلماي كەينىگە سۈرۈۋېتىش خېرىدارلاردا يېڭى ئاغرىنىش پەيدا قىلىشنىڭ تۈپ يىلتىزىدۇر . ئىلگىرىكى خىزمەتتىكى بىپەرۋالىقتىن خېرىدارلارغا ئېلىپ كەلگەن ناچار تەسىرلەرنى ۋاقتىدا بىر تەرەپ قىلىپ ئۇنىڭ ئورنىنى تولۇقلاش — خېرىدارلارنىڭ ئىشەنچىسىگە ئېرىشىشنىڭ ئەڭ ياخشى ئۇسۇلىدۇر . ئىشلار تۈگىگەندىن كېيىن خوجايىنىڭىزغا دەپ خېرىدارغا بىر پارچە رەھمەت ئېيتىش خېتى يېزىپ قويسىڭىز ، خېرىدارنى تېخىمۇ تەسىرلەندۈرەلەيسىز .

قانداق قىلغاندا خېرىدالارنى مەڭگۈ تۇتۇپ قالغىلى بولىدۇ ؟

1) خېرىدارلارنىڭ كۆڭلىنى ئاغرىتىپ قويۇشتىن ھەزەر ئەيلەڭ

خېرىدارلارنىڭ ھەممىسىلا پايدا ئەكېلىۋەرمەيدۇ . يەھۇدىي سودىگەرلىرى 20% خېرىدار سىزنىڭ پايدىڭىزنىڭ مەنپەي سانىغا ئايلانماقتا دەپ قارايدۇ . سىز چوقۇم سىزگە زىيان سالىدىغان بۇ خېرىدارلىرىڭىزنى ئازايتىڭ . بۇ ھەرگىز كىشىنى ھاڭ - تاڭ قالدۇرىدىغان خەۋەر ئەمەس ، بەلكى بىرمۇنچە كەسپىي بازار تەتقىقات ئاپپاراتلىرى تەكشۈرۈپ تەتقىق قىلىش ئارقىلىق بايقاپ

چىقىقان ھەقىقىي ئەھۋالدۇر. تەكشۈرۈش نەتىجىسى شۇنى كۆرسىتىدۇكى، كارخانىغا ھەقىقىي پايدا ئەكېلىدىغىنى پەقەت 20% خېرىدار. يەنە 20% خېرىدار پايدا ئەكەلمەيلا قالماستىن، ئەكسىچە كارخانىنى زىيانغا ئۇچرىتىدۇ. بۇ زىياننى 60% خېرىدارنىڭ تولۇقلىشىغا توغرا كېلىدۇ. ناھايىتى نۇرغۇن كارخانا باشقۇرغۇچىلار بۇ نۇقتىنى چۈشەنمەيدۇ. بەزى خېرىدارلار كارخانىلارنىڭ كىرىمىنى ناھايىتى يۇقىرىلاتسىمۇ، ئەمما پايدىسىنى تۆۋەنلىتىۋېتىدۇ، ھەتتا زىيانغا ئۇچرىتىدۇ.

بەزىلەر، مەن تاۋارنى ھەرقانداق بىر خېرىدارغا كىرىش باھاسىدىن تۆۋەن باھادا سېتىپ بېرەلەيمەن، دەيدۇ. بۇنداق قىلىسا قانداق پايدا ئالغىلى بولىدۇ؟ بىراق ئىنچىكە ئويلاپ باقساق، كىرىش باھاسى دېگەنلىك بارلىق تەننەرخمۇ؟ ئەلۋەتتە ئۇنداق ئەمەس. باشقۇرغۇچىلار، يەنە مەن ئومۇمىي پايدا نىسبىتىنى ھەر تەرەپلىمە ھېسابلاپ باققان، سېتىش باھاسى چوقۇم ئوتتۇرىچە تەننەرختىن يۇقىرى بولىدۇ، دەيدۇ. بۇ خىل ئەھۋالنى ئۆزگەرتىش ئۈچۈن چوقۇم ھەربىر خېرىدارنىڭ پايدا نىسبىتىنى ئىگىلەپ، ئەڭ قىممەتكە ئىگە خېرىدارلارنى قەدەم تەشرىپ قىلدۇرۇپ، ئىمكانىيەت قىسمەن ھېچقانداق قىممەتكە ئىگە ئەمەس خېرىدارلارنى ئازايتىش كېرەك. قانداق قىلغاندا بۇ نىشانغا يەتكىلى بولىدۇ؟

2) خېرىدارلارنى ئاخىرغىچە رازى قىلىش كېرەك

«خېرىدارلارنى رازى قىلىش — كارخانا تىجارىتىدە بارلىق سوئاللارغا بېرىلگەن جاۋابتۇر!» مانا بۇ نۇرغۇن يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ تىجارەت ئەقىدىسى.

ھازىر ناھايىتى نۇرغۇن كارخانىلار يەھۇدىيلاردىن ئۆگىنىشكە ئۇرۇنۇپ، تىجارەت ئىستراتېگىيىسىدە ئۆزگىرىش ئېلىپ بېرىۋاتىدۇ. ئەپسۇسلىنارلىقى، كارخانىلار خېرىدارلارنى رازى قىلىشتا 75% سېلىنمىدا ئۇنۇم ھاسىل قىلالمايۋاتىدۇ. ھەقىقىي ئەھمىيەتلىكى، خېرىدارلارغا نىسبەتەن يېتەكچى كارخانىغا ئايلىنىش ئۈچۈن چوقۇم شىركەت يۇكسەكلىكىدە تۇرۇپ، يەھۇدىيلارغا ئوخشاش «خېرىدارلارنى رازى قىلىش»نى ئاخىرغىچە داۋاملاشتۇرۇش كېرەك.

3) خېرىدارلارنى تەلتۆكۈس چۈشىنىش

يەھۇدىيلار ئاچقان زەنجىرسىمان سىلىقلىغۇچى ماي شىركىتىنىڭ ھەرقانداق بىر شۆبە شىركىتىگە ماشىنىڭىزنى ھەيدەپ كىرسىڭىز، شىركەتتىكى خادىملار دەرھال سىزنىڭ ماشىنا نومۇرىڭىزنى كومپيۇتېرغا كىرگۈزۈپ، سىزنىڭ كونا خېرىدار ياكى يېڭى خېرىدار ئىكەنلىكىڭىزنى كۆرسىتىپ بېرىدۇ. ئەگەر يېڭى خېرىدار بولسىڭىز، ئۇلار سىزنىڭ ئەھۋالىڭىزنى شىركەتنىڭ كومپيۇتېرىغا كىرگۈزۈۋالىدۇ؛ ئەگەر خېرىدار مۇئەييەن ۋاقىتنى ئۆتكۈزۈپمۇ يەنە قايتا ئۇلارنىڭ مۇلازىمىتىنى كېرەك قىلمىغان بولسا، كومپيۇتېر ئاپتوماتىك ھالدا بىر پارچە ئۇقتۇرۇش چىقىرىپ ئەسكەرتىدۇ. شىركەتنىڭ خېرىدارلارنى جەلپ قىلىشتىكى بىر تەدبىرى — خېرىدارلارنى ئېتىبار بېرىش كارتىسى بىلەن تەمىنلەش، خېرىدارلار ھەر قېتىمدا شىركەتنىڭ مۇلازىمىتىنى بىر قېتىم ئارتۇق ئىشلەتسە تېخىمۇ كۆپ ئېتىبار بېرىشكە ئېرىشەلەيدۇ، نەتىجىدە 90% خېرىدار كونا خېرىدارغا ئايلىنىدۇ.

4) خېرىدارلارنىڭ تەننەرخىنى قوغلىشىش

خېرىدارلارنىڭ تەننەرخى، يەنى خېرىدارلارنىڭ سودىدىكى راسخوتى ۋە چىقىمى، ۋاقىت، زېھنىي كۈچ ۋە باشقا جەھەتتىكى سەرپىياتلاردا ئىپادىلىنىدۇ. ناھايىتى نۇرغۇن كارخانىلار سادىق خېرىدارلارنى تەربىيىلەپ يېتىشتۇرۇشنىڭ ناھايىتى مۇھىم ھالقا ئىكەنلىكىنى تونۇپ يەتكەن بىلەن، ئەمما ئۇسۇل جەھەتتە ھەمىشە كەتكۈزۈپ قويىدۇ. خېرىدارلار تاماقخانىلاردا مەززىلىك تاماقلارنى يېيەلمىگەندە ياكى ناتوغرا مۇلازىمەتكە ئۇچراپ ئەرز قىلغاندا، تاماقخانىلارنىڭ بىرتەرەپ قىلىش ئۇسۇلى تاماق پۇلىنى باھاغا سۇندۇرۇش، ھەتتا تاماق پۇلىنى كەچۈرۈم قىلىش شەكلى بىلەن

ئىقتىسادىي جەھەتتىن تولۇقلاپ ھەق بېرىش ئارقىلىق خېرىدارلارنىڭ ساداقىتىگە ئېرىشىش بولدى. بىراق، بۇ ئۇسۇل خېرىدارلارنىڭ بىر مەھەللىك ئاچچىقىنى باسقان بىلەن، ئەمما خېرىدارلارنىڭ ھەقىقىي ساداقىتىگە ئېرىشەلمەيدۇ. چۈنكى، خېرىدارلارغا كېرىكى مەززىلىك تائاملار ۋە ياخشى مۇلازىمەتتۇر. سادىق خېرىدارلارنى تەربىيىلەپ يېتىشتۈرۈشتىكى ئەڭ ئۈنۈملۈك ئۇسۇل — خېرىدارلارنىڭ تەننەرخىنى نۆلگە چۈشۈرۈشتۇر. پايدىنى چۈشۈرۈپ ئۆز مەنپەئىتىنى قۇربان قىلغان بىلەن ئوخشاش ئۈنۈمگە ئېرىشكىلى بولمايدۇ.

كارخانا ئۆزىنىڭ سادىق خېرىدارلىرىنى يېتىشتۈرۈپ چىقىش ئۈچۈن، ئالدى بىلەن خېرىدارلارنىڭ ھالقىلىق ئېھتىياجىنى مۆلچەرلەپ، ئاندىن شىركەتنىڭ مەشغۇلات جەريانىنى ئۆزگەرتىشكە باشلاپ، ئامال بار سودا جەريانىدىكى تەسىرى ئەڭ چوڭ خېرىدارلارنىڭ تەننەرخىنى تۆگىتىپ، مالنى ۋاقتىدا تاپشۇرۇپ بەرمەيدىغان، رەسمىيەتتە چۇۋالچاق ۋە ھۆججەتلەر ھەددىن ئارتۇق كۆپ بولۇش قاتارلىق مەسىلىلەرنىڭ كۆرۈلۈشىدىن ساقلىنىش كېرەك.

فوتو ئاپپارات، مالنى ئىشىك ئالدىغىچە يەتكۈزۈپ بېرىش، ئېلېكترون كەسپى قاتارلىق مەھسۇلات ۋە مۇلازىمەتچىلەرنىڭ ئومۇمىيۈزلۈك قارقشى ئېلىنىشى خېرىدارلارنىڭ تەننەرخىنى چۈشۈرگەنلىكىنىڭ نەتىجىسىدۇر. ئەگەر كارخانا خېرىدارلارنىڭ تەننەرخىنى ئەڭ كىچىكلىتىش جەھەتتىن رىقابەتچىلىرىدىن ئېشىپ كەتسە، «باھا ئۇرۇشى» دىن ئىبارەت ھاڭدىن مۇۋەپپەقىيەتلىك ھالدا قۇتۇلۇپ، تېخىمۇ چوڭ پايدىغا ئېرىشەلەيدۇ.

5) ئىچكى قىسىمدىكى خېرىدارمۇ «خۇدا» دۇر

خېرىدارلارنىڭ مال سېتىۋېلىش ھەرىكىتى ئىستېمالدا ئىززەت-ھۆرمەتنى ئىزدەش جەريانىدۇر. ئەمما، ئىشچى-خىزمەتچىلەرنىڭ تىجارەتكە قاتنىشىش دەرىجىسى ۋە ئاكتىپچانلىقى خېرىدارلارنىڭ رازى بولۇش دەرىجىسىگە ناھايىتى زور دەرىجىدە

تەسىر كۆرسىتىدۇ.

دۆلەت ھالقىغان بىرمۇنچە شىركەتلەر خېرىدارلىرىغا قانداق مۇلازىمەت قىلىشنى تەتقىق قىلغاندا، خىزمەتچى خادىملارنىڭ رازى بولۇش دەرىجىسى بىلەن شىركەتنىڭ پايدىسى ئوتتۇرىسىدىكى مۇناسىۋەتنىڭ ئىنتايىن قويۇق ئىكەنلىكىنى ناھايىتى ئېنىق بايقىغان. بۇ ئىككىسىنىڭ ئوتتۇرىسىدىكى مۇناسىۋەت «قىممەت زەنجىرى» مۇناسىۋىتىدۇر.

▲ پايدا ۋە ئېشىشنى ئاساسلىقى خېرىدارلارنىڭ ساداقەتمەنلىك دەرىجىسى قوزغايدۇ.

▲ سەممىي-سادىقلىق — خېرىدارلارنى رازى قىلىشتىكى بىۋاسىتە نەتىجە.

▲ خىزمەتچى خادىملارنىڭ رازى بولۇشى — ئاساسلىقى شىركەتنىڭ يۇقىرى سۈپەت بىلەن قوللىشى ۋە تۈزۈمىدىن ئايرىلالمايدۇ.

6) نەق مەيداننى باشقۇرۇش تېخىمۇ ئۈنۈمدارلىقتا ئىگىدۇر

تەنتەربىيە مۇسابىقىلىرىدە ماھىرلارنىڭ ئەتراپىدا تىرېنېرلىرى ئىنتايىن دىققەت بىلەن ئۇلارغا كۆڭۈل بۆلۈپ تۇرىدۇ. ماھىرلارنىڭ ھەربىر ئىنچىكە ھەرىكىتىگە دىققەت قىلىپ، زۆرۈر تېپىلغاندا ئۇلارغا ئىلھام ياكى تەكلىپ بېرىدۇ. كارخانىلاردىكى خىزمەتچى خادىملارنىڭ مۇلازىمەت پوزىتسىيىسى ۋە تېخنىكىلىق ماھارىتىنى ياخشىلاش جەريانىدا يۇقىرىقى ئۇسۇلنى قوللانسا ئوخشاشلا ئىنتايىن ئۈنۈم بېرىدۇ.

تۈزۈم بويىچە باشقۇرۇشنىڭ نەق مەيداننى باشقۇرۇشقا يەتمەسلىكىدىكى سەۋەب، نەق مەيداننى باشقۇرۇشتا مەسىلىلەرنى ھەل قىلىشقا تېخىمۇ ئەھمىيەت بېرىلىدۇ. نەق مەيداننى باشقۇرغاندا مەسىلىلەرنى ۋاقتىدا بايقاپ، ھەل قىلىپلا قالماي، تېخىمۇ مۇھىمى خىزمەتچى خادىملارغا مەسىلىلەرنى ھەل قىلىشنىڭ ئۇسۇللىرىنى ئۆگەتكىلى بولىدۇ. خەلقئارالىق بەزمىخانىلاردا

ئىسمىنا باشلىقى خىزمەتچى خادىملار ھەر كۈنى يولۇققان مەسىلىلەرنى ۋە مۇۋاپىق بىرتەرەپ قىلىش ئۇسۇللىرىنى مەخسۇس خاتىرە دەپتەرگە خاتىرىلەپ قويىدۇ . ھەربىر خىزمەتچى خادىمنىڭ ئىشقا چىققاندا قىلىدىغان بىرىنچى ئىشى بۇ خاتىرە دەپتەرنى تەكشۈرۈش بولىدۇ . بۇنداق باشقۇرۇشتا ئوخشاش خاتالىقنى ئىككى قېتىم سادىر قىلىشقا يول قويۇلمايدۇ . بۇ خىل ئۇسۇل ئارقىلىق پۈتكۈل قوشۇننى ئۈزلۈكسىز ئالغا ئىلگىرىلەتكىلى بولىدۇ .

3 . بىر دوللار بىلەن بىر قەلبنى سېتىۋېلىش — مۇئامىلدارلار مۇناسىۋىتىدىكى سېھرىي كۈچ

تايلاندتا يەھۇدىيلار ئاچقان بىر مېھمانساراي بولۇپ ، ھەر كۈنى دېگۈدەك ئادەملەر بىلەن تولۇپ كېتەتتى . بىر ئاي بۇرۇن تىزىملىتىپ قويمىسا ياتاق قالمايتتى . بۇ مېھمانسارايغا غەرب دۆلەتلىرىدىكى مېھمانلار كېلەتتى . تايلاند ئاسىيا قىتئەسىدە ئانچە تەرەققىي قىلمىغان دۆلەت تۇرۇقلۇق ، بۇ مېھمانساراي نېمە ئۈچۈن ئادەملەرنى بۇنچىۋالا جەلپ قىلىدۇ ؟ كىشىلەر ھەمىشە تايلاند دېگەن بىر ساياھەت دۆلىتى ، ئۇنىڭ ئۈستىگە ئۇ دۇنيا بويىچە سېھىرگەرلىكتە ئۆزگىچە ئالاھىدىلىككە ئىگە . ئۇلار مۇشۇ جەھەتتە كۈچ سەرپ قىلغان بولۇشى مۇمكىن دەيدۇ . بۇ خاتا . ئۇلار ھەقىقىي ماھارەتكە ، ئۆزگىچە مۇلازىمەتكە ، يەنى ھازىر دائىم دېيىلىۋاتقان مۇئامىلدارلار مۇناسىۋىتىنى باشقۇرۇشقا تايانغان .

ئۇلارنىڭ خېرىدارلارغا شۇنچە ياخشى مۇلازىمەت قىلىشى قانچىلىك دەرىجىگە يەتكەن ؟ بىز تۆۋەندىكى مىسالغا نەزەر سېلىپ باقايلى :

بىر شىركەتنىڭ باش لىدىرى شىركەت ئىشى بىلەن دائىم تايلاندقا كاماندىروپكىغا چىقىدىكەن ھەم «شەرق مېھمانسارىيى»غا چۈشىدىكەن . ياتاقتا تۇنجى قېتىم ياتقاندا مېھمانسارايىنىڭ ئۆزگىچە

مۇھىتى ۋە مۇلازىمىتى ئۇنىڭدا چوڭقۇر تەسىر قالدۇرۇپتۇ . ئىككىنچى قېتىم ياتقاندا بەزىبىر ئىنچىكە ئىشلار ئۇنىڭ بۇ مېھمانسارايغا بولغان ھەۋىسىنى تېخىمۇ قوزغاپتۇ .

ئاشۇ كۈنى ئۇ ئەتىگەندە ياتاقتىن چىقىپ تاماقخانىغا ماڭغاندا مۇلازىمەتچى قىز ئېھتىرام بىلەن : «جېرسېن ئەپەندى ، ناشتىلىق قىلامسىز ؟» دەپ سوراپتۇ . جېرسېن تولىمۇ ئەجەبلىنىپ : «سىز مېنىڭ ئىسىم ـ فامىلەمنى قانداق بىلىسىز ؟» دەپ سوراپتۇ . مۇلازىمەتچى قىز : «مېھمانسارايىنىڭ بەلگىلىمىسى بويىچە بىز كەچتە مېھمانسارايدىكى بارلىق مېھمانلارنىڭ ئىسىم ـ فامىلىسىنى يادلايمىز» دەپتۇ . بۇنىڭدىن جېرسېن ئەپەندى قاتتىق ھەيران قاپتۇ . چۈنكى ، ئۇ دۇنيانىڭ نۇرغۇن جايلىرىنى ئايلىنىپ نۇرغۇن ئالىي دەرىجىلىك مېھمانسارايلاردا ياتقان بولسىمۇ ، ئەمما بۇ خىل ئەھۋالغا تۇنجى قېتىم يولۇققۇشى ئىكەن .

جېرسېن لىفىت بىلەن تۆۋەنكى قەۋەتكە چۈشۈپ تاماقخانىغا كىرىشگە ، مۇلازىمەتچى قىز : «جېرسېن ئەپەندى ، قېنى مەرھەمەت» دەپتۇ . جېرسېن تېخىمۇ شۈبھىلىنىپ قاپتۇ . چۈنكى ، مۇلازىمەتچى ئۇنىڭ ياتىقىنىڭ كارتىسىنىمۇ كۆرۈپ باقمىغانىكەن . شۇنىڭ بىلەن ئۇ مۇلازىمەتچىدىن : «سىز مېنىڭ جېرسېن ئىكەنلىكىمنى بىلەمسىز ؟» دەپ سورىشىغا ، مۇلازىمەتچى : «يۇقىرىقى قەۋەتتىكىلەر سىزنى ھازىر تۆۋەنگە چۈشۈپ كەتتى دەپ تېلېفون بەرگەن» دەپ جاۋاب بېرىپتۇ . مانا مۇشۇنداق يۇقىرى ئۈنۈملۈك مۇلازىمەتتىن جېرسېن يەنە بىر قېتىم ھەيران قاپتۇ .

جېرسېن ئەمدى تاماقخانىغا كىرىشگە ، مۇلازىمەتچى قىز كۈلۈمسىرىگىنىچە : «جېرسېن ئەپەندى ، يەنە ھېلىقى بۇرۇنقى ئورنىڭىزدا ئولتۇرامسىز ؟» دەپ سوراپتۇ . جېرسېن ئەپەندى تېخىمۇ ھەيران قاپتۇ . كۆڭلىدە بۇ مېنىڭ بۇ يەردە تۇنجى قېتىم تاماق يېيىشىم ئەمەس ، ئەمما يېقىنقى ئىشلارغىمۇ بىر يىلدىن ئاشتى . ئەجەبا بۇ يەردىكى مۇلازىمەتچى قىزلارنىڭ ئەستە تۇتۇش قابىلىيىتى شۇنچە يۇقىرىمىدۇ ؟ دەپ ئويلاپتۇ . مۇلازىمەتچى قىز

ھەيرانلىق ئالامەتلىرى چىقىپ تۇرغان جېرسېننىڭ كۆزىگە قاراپ : «سىز بايا كومپيۇتېرنى تەكشۈرۈپ باقتۇق . سىز ئۆتكەن يىلى 6 - ئاينىڭ 8 - كۈنى دېرىزە تەرەپتىكى ئورۇندا ئولتۇرۇپ ناشتا قىپتىكەنسىز » دەپتۇ . جېرسېن تولىمۇ شادلانغان ھالدا : «پاھ ، بۇرۇنقى ئورنۇم ئىكەن» دەپ تېخىمۇ خوش بولۇپ كېتىپتۇ .

تاماقتا مۇلازىمەتچى قىز كىچىك بىر تەخسە سوغۇق سەي ئەكىرىپ بېرىپتۇ . جېرسېن بۇ سەينى تۇنجى قېتىم كۆرگەچكە : «بۇ نېمە ؟ » دەپ سوراپتۇ . مۇلازىمەتچى قىز كەينىگە ئىككى قەدەم چېكىنىپ : «بۇ مېھمانسارىيىمىزنىڭ ئالاھىدە بىر خىل سوغۇق سېيى » دەپ جاۋاب بېرىپتۇ . مۇلازىمەتچى قىز نېمە ئۈچۈن كەينىگە ئىككى قەدەم چېكىنىپ گەپ قىلىدۇ ، چۈنكى ئۇ گەپ قىلغاندا شىرە ئۈستىدىكى تاماقلارغا تۈكۈرۈكۈم چاچراپ كەتمىسۇن دەپ شىرەدىن نېرى تۇرغان . بۇ خىل ئىنچىكە مۇلازىمەتچىلەرنى جېرسېن ئادەتتىكى مېھمانسارايلاردىن ئەمەس ، ئامېرىكىدىكى ئەڭ ئېسىل مېھمانسارايلاردىمۇ ئۇچرىتىپ باقمىغانىدى . ئاشۇ قېتىمقى ئەتىگەنلىك ناشتا جېرسېنغا ئۆمۈر بويى ئۇنتۇلغۇسىز تەسىر قالدۇرغان .

كېيىن ، كەسپىي خىزمەتچىلەرنىڭ تەڭشىلىشى بىلەن ئۇ ئۈچ يىلغىچە تايلاندقا بارالماپتۇ . جېرسېن تۇغۇلغان كۈندە ھېلىقى مېھمانساراي ئەۋەتكەن بىر ئاتكرىتكىنى تاپشۇرۇۋاپتۇ . ئۇنىڭغا : قەدىرلىك جېرسېن ئەپەندى ، سىزنىڭ مېھمانسارىيىمىزغا قەدەم تەشرىپ قىلمىغىنىڭىزغا ئۈچ يىل بولدى ، مېھمانسارايدىكى بارلىق خادىملار سىزنى ناھايىتى سېغىندۇق . سىز بىلەن يەنە بىر قېتىم دىدارلاششاق دېگەن ئۈمىدتىمىز . بۈگۈن سىزنىڭ تۇغۇلغان كۈنىڭىز ، تۇغۇلغان كۈنىڭىزگە مۇبارەك بولسۇن ! دەپ يېزىلىپتۇ . جېرسېن بۇ چاغدا تولىمۇ ھاياجانلىنىپ ، ئەگەر يەنە تايلاندقا بېرىشقا نېسىپ بولسا ، ھەرگىز باشقا مېھمانسارايغا چۈشمەي ، چوقۇم «شەرق مېھمانسارىيى»غا چۈشىدىغانلىقىغا قەسەمياد قىپتۇ . جېرسېن ھەم دوستلىرىنىمۇ شۇنداق قىلىشقا قايىل قىپتۇ .

كونۋېرتىنىڭ تېشىغا شۇنداق قارىسا ، بىر دوللارلىق ماركا چاپلانغانىكەن . دېمەك ، بۇ مېھمانساراي بىر دوللارلىق بىر قەلبنى سېتىۋالغان . مانا بۇ خېرىدارلار مۇناسىۋىتىنى باشقۇرۇشتىكى سېھرىي كۈچتۇر .

بۇ مېھمانساراي سادىق خېرىدارلارنى تەربىيىلەشكە ناھايىتى ئەھمىيەت بەرگەن ، شۇنداقلا بىر يۈرۈش مۇكەممەل خېرىدارلار مۇناسىۋىتىنى باشقۇرۇش سىستېمىسىنى بەرپا قىلىپ ، مېھمانسارايدا ياتقان خېرىدارلارغا ناھايىتى ئەلا مۇلازىمەت قىلغان . بۈگۈنگە قەدەر بۇ مېھمانساراي دۇنيانىڭ ھەرقايسى جايلىرىدىن كەلگەن تەخمىنەن 200 مىڭدىن ئارتۇق ئادەمنى كۈتۈۋالغان . ئۇلارنىڭ گېپى بويىچە ئېيتساق ، ھەريىلى پەقەت ئۇنىڭدىن بىر پىرسەنت كونا خېرىدارلارنى كۈتۈۋالسىلا كۇپايە ئىكەن . مانا بۇ مېھمانسارايىنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشىدىكى سىرى .

4 . خېرىدارلارنى رازى قىلىپلا قالماي ، ئۇلارنى مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشتۈرۈش كېرەك

«خېرىدارلارنى رازى قىلىش» — كارخانىنىڭ ئەڭ ئاخىرقى نىشانى ئەمەس ، پەقەت «خېرىدارلارنى مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشتۈرۈش» لا كارخانا قوغلىشىدىغان مەقسەت . چۈنكى ، خېرىدارلارنى رازى قىلىشتا تەسۋىرلىنىدىغىنى بىر جەريان ، ئەمما خېرىدارلارنى مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشتۈرۈشتە قوغلىشىدىغىنى بىر نەتىجە ، يەنى كارخانا تەمىنلىگەن مەھسۇلات ياكى مۇلازىمەت خېرىدارلارنى رازى قىلىش بىلەنلا كۇپايىلەنمەيدۇ . ئۇنىڭ ئەڭ ئاخىرقى مەقسىتى خېرىدارلارنى مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشتۈرۈشكە ياردەملىشىش .

ياۋروپا ، ئامېرىكا قاتارلىق دۆلەتلەرنىڭ خېرىدارلارنى رازى قىلىشتىكى تىجارەت ئەھۋالىدىن قارىغاندا ، كارخانىلار كۈنسېرى كەسكىنلىشىۋاتقان تىجارەت مۇھىتىدا ، خېرىدارلارنى

مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشتۈرۈش بارغانسېرى مۇھىم ئورۇنغا ئۆتتى.

خېرىدارلارنى رازى قىلىش تىجارەتتىكى شۇئار ۋە ۋاستىدۇر. ئەمما، خېرىدارلارنى مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشتۈرۈشلا كارخانا تىجارىتىنىڭ ئەڭ ئاخىرقى مەقسىتى ھەم ئەڭ ئەمەلىي مەنپەئىتىدۇر.

«خېرىدارلارنى مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشتۈرۈش» دېگەن نېمە؟ خېرىدارلارنى ھەقىقىي مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشتۈرۈش تۆۋەندىكى تىرىشچانلىقلارنى ئۆز ئىچىگە ئالىدۇ: خېرىدارلارغا بەرگەن ۋەدىدە چىڭ تۇرۇش؛ خېرىدارلارنىڭ مەسىلىسىنى ھەقىقىي تۈردە ھەل قىلىش؛ خېرىدارلارنى مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشتۈرۈش مۇساپىسىدە كەم بولسا بولمايدىغان ھەمراھقا ئايلىنىش.

خېرىدارلارنى مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشتۈرۈشكە تەسىر يەتكۈزىدىغان ئامىلنىڭ بىرى، تاۋارنىڭ سۈپىتى؛ يەنە بىرى، مۇلازىمەتتۇر.

ناھايىتى نۇرغۇن يەھۇدىي سودىگەرلىرى تىجارەتتە قوش جەھەتتە ئۇتۇق قازىنىشقا ئىنتايىن ئەھمىيەت بېرىدۇ. يەنى، ئۆزلىرى مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش بىلەن بىللە «خېرىدارلارنىمۇ مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشتۈرىدۇ». خېرىدارلارغا ئەھمىيەت بېرىش ھەم خېرىدارلارنى مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشتۈرۈش — يەھۇدىيلارنىڭ مۇۋەپپەقىيىتىنى ياراتقان. ئۇلار دائىم قوللىنىدىغان ئۇسۇللار: خېرىدارلارنىڭ پۇلىنى تېجەش، ئىمكانىبار خېرىدارلار سېتىۋالىدىغان تاۋارلارنىڭ تەننەرخىنى چۈشۈرۈش؛ خېرىدارلارنى ھەقىقىي تۈردە چۈشىنىش، خېرىدارلار تېخى ئۆزلىرىگە نېمە ئېھتىياجلىق ئىكەنلىكىنى ئايدىڭلاشتۇرۇۋالمىغاندا، ئۇلارنىڭ ھەرىكىتىنى كۆزىتىپ، ئۇلارنىڭ نېمىگە ئېھتىياجلىق ئىكەنلىكىنى مۆلچەرلەپ، ئۇلارنى ئىستېمالغا يېتەكلەش؛ خېرىدارلار بىلەن ئىتتىپاقلىشىپ، ئۇلارنىڭ ياخشى مەسلىھەتچىسىگە ئايلىنىش.

يەتتىنچى باب

ھەممە جايدا ئۇچراتقىلى بولىدىغان ئاددىي ئەقىل - پاراسەت

كىشىلەر يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ مال - دۇنيانى سېتىۋېلىشتىكى چېۋەرلىكى ۋە ئاجايىپ - غارايىپلىقى خۇددى سېھىرگەرگە ئوخشايدۇ، دەپ ھەيران بولماقتا. يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ رىقابەتتە ئۆزىنىڭ يانچۇقىنى قانداق تومپايتىپ يۈرگەنلىكىنى بىلگۈڭىز بارمۇ؟ قارىماققا تولىمۇ ئۇششاق - چۈششەك كۆرۈنىدىغان، ئەمما ھەممىلا جايدا ئۇچراتقىلى بولىدىغان بۇ ئاددىي ئەقىل - پاراسەتلەر يەھۇدىي سودىگەرلىرىگە مۇۋەپپەقىيەتنىڭ ئىشىكىنى ئېچىپ بېرىدىغان ئالتۇن ئاچقۇچتۇر.

1. يەھۇدىيلار نېمە ئۈچۈن شۇقەدەر ئەقىللىق؟

يەھۇدىيلار بىلەن مال - دۇنيا شۇنداق ماس كېلىپ قالغانمۇ ياكى مەلۇم خىل باغلىنىشى بارمۇ؟

دۇنيانىڭ ھەرقايسى جايلىرىغا ھەيدەلگەن يەھۇدىيلار قانداق قىلىپ بۇنچىۋالا مال - دۇنياغا ئىگە بولالىغان؟

يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ تىجارەت پاراسىتى ۋە تاكتىكىسىنى مانا مۇشۇنداق ھەممىلا جايدا ئۇچراتقىلى بولىدۇ. ئالاھىدە تارىخىي مەدەنىيەت ئامىلى تۈپەيلىدىن، يەھۇدىيلار نەچچە مىڭ يىللىق سودا كەسپى پائالىيىتىدە ناھايىتى نۇرغۇن تىجارەت تەجرىبىلىرىنى ۋە تاكتىكىلىرىنى توپلىغان. يەھۇدىيلارنىڭ مۇقەددەس دەستۇرى ھېسابلىنىدىغان «تالمۇد» دا بۇنداق پاراسەت تۈرلىرىنى ھەممىلا

جايدا ئۇچراتقىلى بولىدۇ .

«نـامــراتلار بايلارنىڭ قاتارىدا تۇرسا بايلارنىڭ ئىدىيىسىنى قوبۇل قىلىدۇ . ئەڭ ياخشى روھىي ھالەتنى تەڭشەپ ، يېڭىچە نەزەر بىلەن بېقىش ئۆتكىلىگە ئاتلىنىش كېرەك .»

«كـىرىــزىسنى باشقۇرۇشقا كۈچلۈكلەرگە قارىغاندا ئاجىزلار تېخىمۇ ماھىر كېلىدۇ .»

«كــىتــابـقـا ھەسەل سۈركەپ بالىلارغا يالاتقىن ، بالىلارغا كىچىكىدىن تارتىپلا كىتابنىڭ ناھايىتى شېرىن نەرسە ئىكەنلىكىنى ھېس قىلدۇرغىن .»

بـۇ تەپەككۇر ئۇچقۇنلىرى مەلۇم بىر شائىرنىڭ ئاجايىپ - غارايىپ تەسەۋۋۇرى بولماستىن ، بەلكى يەھۇدىيلارنىڭ ئەقىل - پـاراسـتـىـنـىـڭ جـەۋھــىرى . يـەھـۇدىيلار ناھايىتى جاپالىق كەچۈرمىشلەرنى بېشىدىن ئۆتكۈزگەچكە ، ئۆزىنى كۈچەيتىشتىكى يـوشـۇرۇن ئـىقتىدارىنى قېزىپ چىققان . كىشىلەرنىڭ يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ مال - دۇنيانى سىيرىۋېلىشتىكى چېۋەرلىكى ۋە ئـاجـايىپ - غارايىپلىقى خۇددى سېھىرگەرگە ئوخشايدۇ دېيىشى ھـەرگىز ئەجەبلىنەرلىك ئەمەس . شۇڭا ، يەھۇدىي سودىگەرلىرى «دۇنياۋى سودىگەر » ، «سامانيولى تۇركۇمىدىكى سودىگەر » دېگەن ناملارغا ئېرىشكەن .

بــىرگە بىرنى قوشسا ئىككىدىن چوڭ بولىدۇ ، ئاياللارنىڭ ھەمىيىنىنى ئېچىش ، كۆپ پايدا ئېلىپ مۇۋاپىق سېتىش ، شارائىتقا ماسلىشىش ، ھەممىنى جانلىق ئىشلىتىش ، پۇرسەتتىن پايدىلىنىشقا مـاھىر بولۇش ، كۆڭلىدە ھېسابلاشقا كامىل بولۇش ، شارائىتقا قـاراپ ئـىـش كـۆرۈش ، سۆھبەتتە ئاساسىي پرىنسىپنى ساقلاپ قېلىش ، ئۆزى ياخشى كۆرمەيدىغان نەرسىلەرنى سېتىش ، بېلىق تۇتۇشتا يەمچۈكنى تارتىۋېلىشتىن ئېھتىيات قىلىش ، بىر توخۇنى ئۈچ خىل ئۇسۇلدا يېيىش ، يوشۇرۇن جەڭ قىلىش تاكتىكىسى ، تىلسىز تەدبىر ، كونىچە ئالاقىلىشىش ئۇسۇلى بىلەن چەكلىنىپ قـالماسلىق ، سىلىق - سىپايىلىك بىلەن بېيىش ، سەۋر قىلىپ

غـەلــىبە قىلىش قاتارلىقلارنىڭ ھەممىسى يەھۇدىيلارنىڭ ئاددىي ئەقىل - پاراستىدۇر .

2 . بىرگە بىرنى قوشسا ئىككىدىن چوڭ بولىدۇ

— بىزنىڭ بىردىنبىر بايلىقىمىز ئەقىل - پاراسەت ، باشقىلار بىرگە بىرنى قوشسا ئىككى بولىدۇ دېگەندە ، سەن ئىككىدىن چوڭ بولىدۇ دېگەننى يادىڭغا كەلتۈرۈشۈڭ كېرەك .

1946 - يىلى ئاتا - بالا ئىككىيلەن ئامېرىكىنىڭ خيۇستون شەھىرىگە كېلىپ مىسكەرلىك تىجارىتى بىلەن شۇغۇللىنىدۇ .

20 يىلدىن كېيىن ، دادىسى ئالەمدىن ئۆتكەندىن كېيىن ئوغلى ئـۆزى يالغۇز مىسكەرلىك تىجارىتى قىپتۇ . ئۇ بىر پارچە مىس تـاخـتىنى 3500 دوللارغا ساتقاندا مەيكار شىركىتىنىڭ لىدىرى بـولـغـانـىدى . ئەمما ، ئۇنىڭ ھەقىقىي نامىنى چىقارغىنى يەنىلا نيۇيورك شىتاتىدىكى بىر دۆۋە ئەخلەتتۇر .

1974 - يىلى ئامېرىكا ھۆكۈمىتى ئەركىنلىك ئىلاھىنىڭ ھەيـكىلىنى يېڭىلاش ئۈچۈن ، ئۇنىڭ ئەتراپىغا دۆۋىلىنىۋېتىلگەن ئەسكى - تـۇسـكى نەرسىلەرنى تازىلىۋېتىش مەقسىتىدە جەمئىيەتتىن كەڭ خېرىدار چاقىرىدۇ . بىراق ، نەچچە ئاي ئۆتۈپ كەتكەن بولسىمۇ ھـېـچـكــىم چىقمايدۇ . چۈنكى ، نيۇيورك شىتاتىدا ، ئەخلەتلەرنى بىرتەرەپ قىلىش توغرۇلۇق قاتتىق بەلگىلىمە بولغاچقا ، ياخشى بىرتەرەپ قىلمىسا مۇھىت ئاسراش تەشكىلاتى تەرىپىدىن قاتتىق ئەيىبلىنەتتى .

بۇ چاغدا ئوغلى فرانسىيىدە ساياھەت قىلىۋاتقان بولۇپ ، ئۇ بۇ خەۋەرنى ئاڭلاپ دەرھال ئايروپىلان بىلەن نيۇيوركقا كېلىدۇ . ئۇ ئەركىنلىك ئىلاھىنىڭ ھەيكىلىنىڭ ئەتراپىغا تاغدەك دۆۋىلىنىپ كەتكەن مىس پارچىلىرى ، ۋىنتا ۋە ياغاچ پارچىلىرىنى كۆرۈپ گەپ قىلماي ھۆكۈمەت تارماقلىرى بىلەن توختام تۈزىدۇ .

بۇ خەۋەر تارقالغاندىن كېيىن، نيۇيوركتىكى نۇرغۇن شىركەتلەر ۋە ئۇنىڭ نۇرغۇن خىزمەتداشلىرى بۇ ئەسكى - تۈسكى نەرسىلەر ھېچنېمىگە يارىمايدۇ دەپ ئۇنى مەسخىرە قىلىشىپتۇ. كىشىلەر ئۇنى تازا مەسخىرە قىلىشۋاتقاندا، ئۇ ئىشچىلارنى تەشكىللەپ بۇ ئەسكى - تۈسكى نەرسىلەرنى تۈرگە ئايرىپتۇ. ئۇ كېرەكسىز مىسلارنى يىغىپ ئېرىتىپ ئەركىنلىك ئىلاھىنىڭ ھەيكىلىنى ياسىتىپتۇ. كونا ياغاچ ماتېرىياللار بىلەن تەگلىك ئۇل ياساپ، كېرەكسىز مىس، كېرەكسىز ئاليۇمىنلارنىڭ قىرلىرىدىن نيۇيورك مەيدانىنىڭ ئاچقۇچىنى ياساپ چىقىپتۇ. ئۇ ھەتتا ئەركىنلىك ئىلاھىنىڭ ھەيكىلىدىن سۈپۈرۈۋېلىنغان چاڭ - توزانلارنى قاچىلاپ گۈل دۇكىنىغا سېتىپتۇ.

نەتىجىدە بۇ كېرەكسىز مىس، ئاليۇمىن، چاڭ - توزانلار ئۆز قىممىتىدىن نەچچە ئون ھەسسە ئارتۇق قىممەت يارىتىپ يېتىشمەي قاپتۇ. ئۈچ ئايغا يەتمىگەن ۋاقىت ئىچىدە ئۇ بۇ كېرەكسىز ئەسكى - تۈسكىلەردىن 3 مىليون 500 مىڭ دوللارلىق پايدىغا ئېرىشىپتۇ.

تاۋارلاشقان جەمئىيەتتە تەڭلىكتە قېلىشتىن مەڭگۈ سۆز ئاچقىلى بولمايدۇ. سىز تىجارەت قىلىشنىڭ قىيىنلىقىدىن ئاغرىنغان چېغىڭىزدا، بەلكىم بەزىلەر پۇل ساناپ ھېرىپ كېتىشى مۇمكىن. بۇ يەردىكى سىر — سىز بىرگە بىرنى قوشسا ئىككى بولۇشى كېرەك دەپ قارىغىنىڭىزدا، ئۇ بىرگە بىرنى قوشسا ئىككىدىن چوڭ بولىدۇ دېگەن گېپىدە چىڭ تۇرىدۇ.

ناھايىتى نۇرغۇن كىشىلەر ھەمىشە بازار پۇرسىتى يوق دەپ قاقشايدۇ. ئەمەلىيەتتە، مەسىلە پۇرسەتتە ئەمەس، بەلكى پۇرسەتنى سېزىدىغان كۆز ۋە ئەقىل - پاراسەتنىڭ كەملىكىدە. مۇۋەپپەقىيەت قازانغۇچىلار دائىم باشقىلار پۇرسەت يوق دېگەن يەردىن پۇرسەتنى بايقاپ ئۇنىڭدىن ياخشى پايدىلانغان. شۇڭا، مەسىلىلەرنى يەنە باشقا بىر نۇقتىدىن تەپەككۇر قىلىش بازاردىكى ئۆچۈر ۋە ئۆزگىرىشنى كۆزىتىپ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشتىكى مۇھىم ھالقىدۇر.

3 . ئاياللارنىڭ ھەمىيىنىنى ئېچىش

ئەقىللىق يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ نەزىرىدە ئاياللار ۋە ئېغىز ئىككى چوڭ تىجارەت نىشانىدۇر. ئۇلار ئەرلەر ئەمگەك قىلىپ پۇل تاپسا، ئاياللار بۇ پۇل ئارقىلىق ئائىلىنىڭ تۇرمۇشىنى قامدايدۇ، دەپ قارايدۇ. ئاياللارنىڭ بېزىمەكچى بولغان ھەشەمەتلىك ئائىلە سەرەمجانلىرىدىن ئۇلارنىڭ ئۇچىسىدىكى ئېسىل كىيىم - كېچەك ۋە بىرلىيانت، ئالتۇن ئۈزۈك، ئالتۇن زەنجىر قاتارلىق زىبۇزىنىنەت بۇيۇملىرىدىن سودىگەرلەر ناھايىتى نۇرغۇن پايدا تاپالايدۇ. ئەرلەرگە قارىغاندا ئاياللاردىن ئاسان پايدا تاپالايدۇ.

ئاياللار ئۆز ئىستېمال بۇيۇملىرىنىڭ سېتىۋالغۇچىلىرى بولۇپلا قالماي، شۇنىڭ بىلەن بىرگە ئائىلىدە نەرسە - كېرەك سېتىۋېلىشتىكى تەدبىر بەلگىلىگۈچىلەردۇر. بىر تۈرلۈك تەتقىقاتتا كۆرسىتىلىشچە، ھەربىر ئائىلىدە 55% نەرسە - كېرەك سېتىۋېلىش ئىشىنى ئاياللار، 11% ىنى ئەرلەر بىلەن ئاياللار ئورتاق ئورۇندايدىكەن. شۇڭا، يەھۇدىي سودىگەلىرى: «ئاياللارنى چىڭ تۇتۇش دېگەنلىك، بازارنى چىڭ تۇتۇش دېگەنلىكتۇر» دەيدۇ. ئۇنداقتا يوق يەردىن پۇتاق چىقىرىپ سودىلىشىدىغان ئاياللارغا نىسبەتەن بۇ بازارغا قانداق ئېرىشكىلى بولىدۇ؟

ئالدى بىلەن مەسىلىلەرنى ئاياللارنىڭ نۇقتىسىدىن ئويلىشىش كېرەك.

بىز بازارنى ئاياللاردىن ئىبارەت بۇ بىر توپقا مەركەزلەشتۈرگەندىن كېيىن، شۇلارنىڭ نۇقتىسىدىن تۇرۇپ ئويلىشىمىز كېرەك. ئۇلار نېمىلەرگە ئېھتىياجلىق، قانداق تاۋارلار ئۇلارنىڭ بۇ خىل تەلىپىنى قاندۇرىدۇ، ھازىر بازاردا بار تاۋارلاردىن باشقا ئېچىپ پايدىلىنىدىغان بايلىق ياكى يېڭىلىق يارىتىدىغان قانداق نەرسىلەر بار ...... قاتارلىقلار.

مەسىلەن، يازدا ئاياللارنىڭ بېشىنى ئەڭ قاتتۇرىدىغىنى

ئۇزۇن پايپاق، سەل دىققەت قىلمىسا ئىلىنىپ كېتىپ يىرتىلىپ كېتىدۇ. بىر يازدا ئۇنىڭدىن نەچچە ئوننى كىيىشكە توغرا كېلىدۇ. ئىقتىسادىي زىياننى دېمىسەكمۇ، بەزى مۇھىم سورۇنلاردا ئۇزۇن پايپاق تۇيۇقسىز ئىلىنىپ كېتىدىغان ئەھۋاللارمۇ ئۇلارنىڭ بېشىنى ئاغرىتىشقا يېتىپ ئاشىدۇ. ئاياللارنىڭ پايپىقى توغرۇلۇق سودىگەرلەر ئاياللار ئالدىرىغانغا ئالدىراپ، قېتىرقىنىپ تەتقىق قىلىپ، ناھايىتى چىدامىلىق، ئاسان يىرتىلىپ كەتمەيدىغان بىر خىل ئېسىل ئۇزۇن پايپاقنى ئىشلەپ چىقىرىپ ئاياللارنى خۇش قىلىۋەتكەن. ئۇنىڭدىن سىرت، ئاياللارنىڭ ئاۋارىچىلىك ئىشلىرىمۇ ناھايىتى كۆپ. تاماق ئېتىشنىلا ئېلىپ ئېيتساق، ئۇلار قان بېشىدا بىر ۋاخ تاماقنى ئېتىپ بولغۇچە پۈتۈن ئۇستىۋېشىنى ماي قىلىۋېتىدۇ. پۈتۈن كىيىم ـ كېچەكلىرى قورۇمىلارنىڭ بۇسلىرىنى، گاز بىلەن ماينىڭ بۇسلىرىنى ئىچىۋالىدۇ. بۇ پۇراق كىيىم ـ كېچەكتىن خېلى ئۇزۇنغىچە يوقالمايدۇ. باشقىلارغىمۇ تازا ياخشى تەسىر بەرمەيدۇ. ئاياللارغا تولىمۇ كۆڭۈل بۆلىدىغان ياپونىيە ئېلېكتر سايمانلىرى شىركىتى ھوردىن پايدىلىنىپ كىيىمدىكى غەيرىي پۇراقنى يوقىتىش قائىدىسى بويىچە، باھاسى ئەرزان بىر خىل ھور چوتكىسىنى ئىشلەپ چىقارغان. بۇنى ئاياللار بەس ـ بەستە سېتىۋالغان. نەتىجىدە بۇ شىركەت ئاياللارنىڭ ھەمىيېنىدىكى پۇلنى كۆپلەپ سۇغۇرۇۋالغان.

«قەلبىگە ھۇجۇم قىلىش تاكتىكىسى»نى ئۆگىنىۋېلىپ ئاياللارنىڭ قەلبىنى ئۇتۇش كېرەك.

بۇ، ئوخشىمىغان خېرىدارلارغا ئوخشىمىغان سېتىش تەدبىرلىرىنى تۈزۈپ بېكىتىش كېرەك، دېگەنلىك. ئاياللار تەبىئىي ھالدا ھېسسىياتقا ناھايىتى باي كېلىدۇ ھەم چاتما تەسەۋۋۇرغا تولىمۇ ماھىر. ئۇلارنىڭ تاۋارلارغا بولغان تونۇشى، ئەستە تۇتۇشى ۋە تاللاپ سېتىۋېلىشى ناھايىتى قويۇق رەڭگا ـ رەڭ ھېسسىيات تۈسىنى ئالغان بولىدۇ. بىر خىل تاۋارنىڭ ماركىسى، ماگىزىنلاردىكى ھەرخىل رەختلەر، ھەتتا بىرەر ئېغىز ئېلان

قاتارلىقلار ئاياللارنىڭ مول چاتما تەسەۋۋۇرىنى قوزغاپ، ئۇلارنىڭ نەرسە ـ كېرەك سېتىۋېلىش ئىشتىياقىنى ئويغىتىدۇ. ئەقىللىق زاۋۇت خوجايىنلىرى ۋە سودىگەرلەر ئاياللارنىڭ بۇ خىل پسىخىكا ئالاھىدىلىكىگە قارىتا «قەلبىگە ھۇجۇم قىلىش تاكتىكىسى»نى ئۆگىنىۋېلىپ، ئۇلارنىڭ كۆڭلىنى ئۇتۇپ، «ھېسسىياتى»نى ئويغىتىشقا كۈچ سەرپ قىلغان.

ئاياللارغا تاۋارلارنى تۇتقۇزۇپ بېقىش كېرەك. پسىخولوگىيىدە ئاياللارنىڭ ئوبرازلىق تەپەككۇرغا مايىل ئىكەنلىكى ئىسپاتلاندى. شۇڭا، ئۇلار تېگىش سەزگۈسىگە نىسبەتەن بىر خىل تەبىئىي تايىنىۋېلىش تۇيغۇسىغا ئىگە كېلىدۇ. ئۇلار تاۋارلارنى تاللاپ سېتىۋالغاندا تۇتۇپ بېقىپ دەڭسەيدۇ. بۇ چاغدا مال ساتقۇچىلار قىلچە ئېرىنمەستىن ئۇلارنىڭ تۇتۇپ كۆرۈپ بېقىش تەلىپىنى قاندۇرۇشى كېرەك. بولۇپمۇ مال سېتىۋېلىشتا ئىككىلىنىپ قالغان ئاياللارغا مالنى ئۇلارغا تۇتقۇزۇپ ھېس قىلدۇرۇش كېرەك. بەزى سودا سارايلارنىڭ تاۋارلارغا «تۇتماڭ!» دېگەن خەتلەرنى چاپلاپ قويۇشى ئاياللارنىڭ ھەرىكىتىنى چەكلەيدىغان ئىنتايىن ھاماقەتلەرچە ئۇسۇلدۇر. ئۇلار ئاياللارنىڭ ئاۋۋال تۇتۇپ بېقىپ ئاندىن سېتىۋالىدىغانلىقىدەك پسىخىكىسىنى چۈشەنمىگەن.

ئاياللارنىڭ شۆھرەتپەرەسلىكىنى قانائەت تاپقۇزۇش كېرەك. ئاياللارنىڭ تەبىئىتى تولىمۇ زىددىيەتلىك كېلىدۇ. ئۇلاردا باشقىلارغا ئەگىشىش پسىخىكىسى ناھايىتى كۈچلۈك بولىدۇ. ئۆزى ئېقىمنىڭ سىرتىغا قېقىپ چىقىرىۋېتىلىسمۇ كۆپچىلىكنىڭ ئەڭ مودا بولۇپ يۈرگەن نەرسىلىرىنى رەت قىلمايدۇ. شۇنىڭ بىلەن بىللە ئۆزىنى «كۆپچىلىك بىلەن ئوخشىمايدىغان» بىر ئادەم دەپ ئۈمىد قىلىپ، كۆڭلىدە «ماڭىلا ھۆرمەت قىلىش» كېرەك دېگەن تەلەپنى قوۋۋەتلەيدۇ. ياپونىيىدىكى بەزى كىيىم ـ كېچەك دۇكانلىرى ئاياللارنىڭ بۇ خىل پسىخىكىسىنى ئىگىلەپ، كىيىم ـ كېچەك دۇكانلىرىغا: «دۇكىنىمىزدا مولدا كىيىم ـ كېچەكلەر سېتىلىدۇ، بۇ دۇكان شەھىرىمىزدە پەقەت بىرلا، ھەربىر تۈردىن

پەقەت ئىككىدىنلا كىرگۈزدۇق» دېگەن ئېلانلارنى چاپلاپ قويىدۇ. بۇنىڭ بىلەن ئۇلار ئاياللارنىڭ ھەمىيىنىدىكى پۇلنى ناھايىتى ئاسانلا سۇغۇرۇۋالىدۇ.

ئاياللارنى ماختاشقا ماھىر بولۇش كېرەك. بەزىلەر ئاياللار ماختىغاننى ناھايىتى ياخشى كۆرىدۇ دەپ قارايدۇ. گەپنىڭ راستىنى ئېيتساق، ھەممە ئادەم باشقىلارنىڭ ئۆزىنى ماختىشىنى ياخشى كۆرىدۇ. ئەمما، ئاياللار تېخىمۇ شۇنداق. مەيلى ئېلاندىكى ماختاشلار بولسۇن ياكى مال ساتقۇچىلارنىڭ ماختاشلىرى بولسۇن، مۇۋاپىق كەلسىلا ئاڭلاشقا ھېرىسمەن كېلىدۇ، ھەممىسى دېگۈدەك ئۇ راست دەپ ئىشىنىدۇ. بىر قەھۋەخانا ئاياللارنىڭ بۇ خىل ئالاھىدىلىكىنى بايقىغاندىن كېيىن، ئەسلىي ئېلاندىكى «بۇ ئىشنى ئەڭ تېجەيدىغان قەھۋە» دېگەننى «بۇ ئەڭ ئالدىراش كىشىلەر ئىچىدىغان قەھۋە» دېگەن سۆزگە ئۆزگەرتىپ، ئىلگىرىكى تۇرغۇن ھالەتنى خېرىدارلارنىڭ ئايىغى ئۈزۈلمەيدىغان ھالەتكە ئۆزگەرتكەن. مۇۋاپىق پەيتتە ئايال خېرىدارلارنى ماختاپ تۇرىدىغان دۇكاندارلار كارخانىنىڭ بايلىقىدۇر، چۈنكى بۇنداق دۇكاندارلار خۇددى سېھىرگەرگە ئوخشاش ئاياللارنىڭ ھەمىيىنىنى ئېچىشنى بىلىدۇ.

4. شارائىتقا ماسلىشىپ، ھەممىنى جانلىق ئىشلىتىش

يەھۇدىيلار ئىچىدىكى كەسىپتە مۇۋەپپەقىيەت قازانغۇچىلارنىڭ بىر ئورتاق ئالاھىدىلىكى، ھەممىنى جانلىق ئىشلىتىشكە ماھىر بولغانلىقىدا. تارىختىي سەۋەبلەردىن ئۇلارنىڭ تۇرغان مۇھىتى ۋە شارائىتى ئاسمان - زېمىن پەرقلىنىدۇ. بىراق، مەيلى ياۋروپا، ئامېرىكا ياكى ئاسىيا، ھەتتا ئافرىقا قىتئەسىدە بولسۇن، مەيلى سودا كەسپى، پەن - تېخنىكا ئىشلىرى ياكى ئەدەبىيات - سەنئەت ساھەسى، ھەتتا يېزا ئىگىلىك ساھەسىدە بولسۇن، يەھۇدىيلاردىن

كەسىپتە مۇۋەپپەقىيەت قازانغان زور بىر تۈركۈم مەشھۇر شەخسلەر بارلىققا كەلگەن. بۇنىڭدىكى ئەڭ مۇھىم سىر، ئۇلار شارائىتقا ماسلىشالىغان. ئۆزلىرى تۇرۇۋاتقان بارلىق پايدىلىق شارائىتتىن جانلىق پايدىلىنىپ، ئۆزلىرىنىڭ يوشۇرۇن ئىقتىدارىنى تولۇق جارى قىلدۇرۇپ، كەسىپتە ناھايىتى زور مۇۋەپپەقىيەتلەرنى قولغا كەلتۈرگەن.

يەھۇدىيلار ئادەم كىشىلىك ھايات مۇساپىسىدە ئۆزلىرى تۇرغان ئوبيېكتىپ شارائىتتىن ئايرىلالمايدۇ ھەم ئۆزىنىڭ سۇبيېكتىپ شەرت - شارائىتىدىن ئايرىلالمايدۇ دەپ قارايدۇ. ئوبيېكتىپ مۇھىت ۋە شارائىتلارنى ئۆزگەرتىمەن دېيىش پۈتكۈل جەمئىيەتنىڭ ئىشى، شەخس ياكى كارخانا ۋە ياكى كەسپىي ئورۇن بولۇش سۈپىتىدە، پەقەت ئوبيېكتىپ مۇھىتقا ياخشى ماسلىشىپ، ئوبيېكتىپ شەرت - شارائىتتىن ياخشى پايدىلىنىش كېرەك. سۇبيېكتىپ شارائىتلارنىڭ بەزىلىرىنى ئۆزگەرتىشكە بولىدۇ. بەزىلىرىنى ئۆزگەرتىشكە بولمايدۇ. مەسىلەن، ئادەمنىڭ كۆزىنىڭ رەڭگىنى، بويىنىڭ ئېگىز - پاكارلىقىنى، كېلىپ چىقىشتىكى ئارقا كۆرۈنۈشى قاتارلىقلارنى ئۆزگەرتكىلى بولمايدۇ. ھەربىر ئادەمدە ئۆزگەرتكىلى بولىدىغان شەرتلەر بولىدۇ. مەسىلەن، مەدەنىيەت سەۋىيىسى، خىزمەت ئىقتىدارى، تېنىنىڭ كۈچلۈك - ئاجىزلىقى قاتارلىقلار. پەقەت ئۆزى تىرىشىپ ئۆگىنىپ، تەرتىپلىك تۇرمۇش ئۇسۇلىغا دىققەت قىلىپ، مۇۋاپىق چېنىقىپ سالامەتلىكنى ئاسرىسىلا مەدەنىيەت سەۋىيىسىنى ئۆستۈرگىلى، خىزمەت ئىقتىدارىنى ئاشۇرغىلى، تېنىنى ساغلاملاشتۇرغىلى بولىدۇ. بۇ يەردىكى مۇھىم ھالقا، شەخسنىڭ بارلىق يوشۇرۇن شەرت - شارائىتلاردىن جانلىق پايدىلىنىش - پايدىلىنالماسلىقىدا.

يەھۇدىيلار بارلىق ئوبيېكتىپ شەرت - شارائىتلاردىن جانلىق پايدىلىنىشتا ماھىرلاردىن ھېسابلىنىدۇ. بۇ ئۇلارنىڭ ئۆزىنى بىلگەنلىكىنىڭ نەتىجىسى. ئېيىنشتېيىننىڭ باشلانغۇچ ۋە ئوتتۇرا مەكتەپلەردە ئوقۇۋاتقاندا نەتىجىسى ئادەتتىكىدەك بولۇپ، ھەممىنى

بىسىپ چۈشكۈدەك ئۇنداق ئالاھىدە ئىقتىدارغا ئىگە ئەمەس ئىدى. بىراق، ئۇ ئۆزىنى سورايتتى. ئۆزىنىڭ فىزىكا ئىلمى تەتقىقاتىغا ئالاھىدە مۇھەببىتى بارلىقىنى چۈشىنەتتى. شۇڭا، ئۇ ئالىي مەكتەپكە چىققاندا فىزىكا كەسپىنى تاللىغان. ئۇ ئۆزىدىكى ئەۋزەل شارائىتنى تولۇق جارى قىلدۇرغاچقا، فىزىكا ئىلمىدە مىسلى كۆرۈلمىگەن ئۇلۇغ مۇۋەپپەقىيەتلەرنى قولغا كەلتۈرگەن. ئەمما، ئىسرائىلىيە ئۇنى زۇڭتۇڭ بولۇشقا تەكلىپ قىلغاندا، ئۇ بۇنى رەت قىلغان. چۈنكى، ئۇ ئۆزىدە زۇڭتۇڭ بولۇشقا لايىق شەرتنىڭ يوقلۇقىنى تونۇپ يەتكەن.

دۇنيا بويىچە ئەڭ چوڭ كىنو ستۇدىيە مەركىزى ھېسابلىنىدىغان ھوللىۋودنىڭ خوجايىنى گودۋىن پولشادا تۇغۇلغان يەھۇدىي بولۇپ، ئۇنىڭ ئاجايىپ - غارايىپ ھايات مۇساپىسى ھەممىنى جانلىق تەتبىقلىغان ھاياتتۇر. ئۇ 1882 - يىلى پولشانىڭ ۋارشاۋا دېگەن جايىدا تۇغۇلغان. 11 يېشىدا دادىسىدىن ئايرىلىپ قېلىپ ئائىلە تۇرمۇشى ئىنتايىن نامراتچىلىقتا ئۆتكەن. ئۇ ھاياتلىق يولى ئىزدەپ ئەنگلىيىنىڭ لوندون شەھىرىگە سەرگەردان بولۇپ بېرىپ، تۆمۈرچىلىك دۇكىنىدا بالا ئىشچى بولۇپ ئىشلىگەن. ئۇ ھېرىپ - چارچاشتىن قورقماي ناھايىتى قاۋۇل بولۇپ يېتىلگەن. گەرچە ئۇنىڭغا مەكتەپكە كىرىش پۇرسىتى نېسىپ بولمىغان بولسىمۇ، ئەمما ئىشتىن سىرتقى ۋاقىتلاردىن پايدىلىنىپ مەدەنىيەت بىلىملىرىنى ئۆزلۈكىدىن ئۆگەنگەن. ئۇ ئامېرىكىغا كەلگەندىن كېيىن، ئىشچىلىقتىن پەلەي زاۋۇتى قۇرۇپ، ئەڭ ئاخىرىدا ھوللىۋود كىنو ئىشلەش مەركىزىنىڭ خوجايىنىغا ئايلانغان. گودۋىنىنىڭ تەرەققىيات مۇساپىسىنى يەھۇدىيلار تۇرمۇشىنىڭ كىچىكلىتىلگەن كارتىنىسى دېيىشكە بولىدۇ.

يەھۇدىيلار پەقەت بۇ دۇنيادا مەقسەتلىك ئىزدىنىشتە چىڭ تۇرسىلا، جانلىق ئىشلەتكىلى بولىدىغان شەرتلەرنى ھەممە جايدىن تاپقىلى بولىدۇ دەپ قارايدۇ. ئۆزىنىڭ ئايىغى ئاستىدىكى ئالتۇن كاننى ئېچىشنى بىلمىگەنلەر ھەم بىچارە، ھەم ئېچىنىشلىق كۆزى

ئوچۇق قارىغۇلاردۇر. ئۇلار يەنە كىشىلىك تۇرمۇشتىكى پۇرسەتلەرنىڭ كۆپىنچىسى ئەتراپىمىزغا ۋە ئۆز ۋۇجۇدىمىزغا يوشۇرۇنغان بولىدۇ، مۇھىم ھالقا سىزدە بۇلارنى قېزىپ چىقىدىغان ئىرادىنىڭ بار - يوقلۇقىدا دەپ قارايدۇ. ئىسرائىلىيە دۆلىتى قۇرۇلغان 20 - ئەسىردىكى 40 - يىللىرىنىڭ ئوتتۇرا مەزگىللىرىدە ھەم بايلىقى كەمچىل ھەم ھاۋا كىلىماتى ناچار، چەكسىز قۇملۇقنى ئاساس قىلغان زېمىن ئىدى. ئەمما، بۇ يەردىكى خەلق يەھۇدىيلارنىڭ ئۆزىدە بار بولغان تېخنىكا ۋە ئىختىساسلىقلار كۆپ بولۇشتەك شەرت - شارائىتتىن تولۇق پايدىلىنىپ، قۇملۇقنى تىزگىنلەپ، پۈركۈپ سۇغىرىش قانۇنلىرىنى بەرپا قىلىپ، گىياھ ئۈنمەيدىغان زېمىننى يېزا ئىگىلىكىدە تەرەققىي قىلغان دۆلەتكە ئايلاندۇردى. ھازىر ئاشلىق، ئوتياش، مېۋە - چېۋە بىلەن ئۆزىنى تەمىنلەپلا قالماي، بەلكى تاشقى پېرىۋوت يارىتىشتىكى مۇھىم مەنبەگە ئايلاندى.

شۇنىڭدىن كۆرۈشكە بولىدۇكى، ئوبيېكتىپ مۇھىتقا ماسلىشىپ بارلىق شەرتلەرنى جانلىق ئىشلىتىش يەھۇدىيلارنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشىدىكى بىر مۇھىم ئامىلدۇر.

5. پۇرسەتتىن پايدىلىنىشقا ماھىر بولۇش

بىر ئادەمنىڭ ئۆزىنىڭ ئىمكانىيىتىگە تايىنىپ بىر تۈرلۈك كەسىپنى تاماملىشى ئاسان ئەمەس. ئەگەر بىر ئادەمنىڭ كۈرەش نىشانى بولمىسا ھەم ئۆزىنىڭ كۈچ - قۇۋۋىتىنى سەرپ قىلىش پىلانىنى ئەمەلگە ئاشۇرۇشنى خالىمىسا، بۇ ئادەمنىڭ كەسىپتە مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشى تولىمۇ قىيىن. بىراق، بىر ئادەم ياكى بىر گۇرۇھ تەشكىلاتنىڭ ئۆزىنىڭ كۈچ - قۇۋۋىتىگە تايىنىشىلا كۇپايە قىلمايدۇ، بولۇپمۇ بۈگۈنكى پەن - تېخنىكا يۇكسەك تەرەققىي قىلغان ئەھۋالدا، كەسىپنىڭ تۈرلىرى كۆپىيىپ، ئىجتىمائىي ئىش تەقسىماتى ئىنچىكىلەپ كەتتى. بىر ئادەم ياكى

بىر گۇرۇھنىڭ ئىگىلىگەن پەن ـ تېخنىكا بىلىملىرى ناھايىتى چەكلىك. مەلۇم پەن ـ تېخنىكا ھەمدە كونكرېت خىزمەت ھالقىلىرىدا مەيلى ئەڭ مۇنەۋۋەر شەخس ياكى كوللېكتىپ بولسۇن، ئۆزى مۇستەقىل تاماملىيالمايدۇ. چوقۇم باشقىلارنىڭ كۈچ ـ قۇۋۋىتىگە تايىنىپ ئورۇندايدۇ. ئەڭ دىققەت قىلىشقا ئەرزىيدىغىنى، ئادەمنىڭ ئەقىل ـ پاراستى ۋە كۈچ ـ قۇۋۋىتى چەكسىز بولىدۇ. كۈچ ـ قۇۋۋىتىنى ئىشقا سېلىش ئەقىل ـ پاراستىنى ئىشقا سالغانغا يەتمەيدۇ. شۇڭا، نۇرغۇن پەيلاسوپ، دانىشمەنلەر بۇ تاكتىكىنى خۇلاسىلەپ چىققان.

بىر ئادەم، بىر گۇرۇھ باشقىلارنىڭ كۈچ ـ قۇۋۋىتىدىن پايدىلىنىشقا ماھىر بولسا ئاز كۈچ بىلەن كۆپ ئىش قىلغىلى، مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش نىشانىغا تېخىمۇ تېز، تېخىمۇ ئاسان يەتكىلى بولىدۇ. يەھۇدىيلار ئىچىدە مەيلى سودا ساھەسىدە ياكى پەن ـ تېخنىكا ساھەسىدە بولسۇن مۇۋەپپەقىيەت قازانغۇچىلار ناھايىتى كۆپ. ئۇلار ئومۇميۈزلۈك ھالدا باشقىلارنىڭ ئەقىل ـ پاراستىدىن ماھىرلىق بىلەن پايدىلىنىش ماھارىتىگە ئىگە. مەسىلەن، ئامېرىكىنىڭ سابىق دۆلەت ئىشلىرى كاتىپى كىسسىنگىر تاشقى ئىشلار خىزمىتىدىكى ماھىر سىياسىي ئەربابلاردىن بولۇپلا قالماي، بەلكى ئاقسارايىنىڭ ئىچىدىكى ئىشلارنى بىر تەرەپ قىلىشتا باشقىلارنىڭ كۈچ ـ قۇۋۋىتىدىن ۋە ئەقىل ـ پاراستىدىن ئەپچىللىك بىلەن پايدىلىنىشنى بىلىدىغان تىپىك ئىقتىدار ئىگىسىدۇر. ئۇ تۆۋەندىن كەلگەنلىكى خىزمەت توغرىسىدىكى تەكلىپ ياكى لايىھەلەرنى ئاۋۋال كۆرمەي، تۆت ـ بەش كۈن باسۇرۇپ قويۇپ، تەكلىپ ياكى لايىھەلەرنى بەرگەن كىشىلەرنى چاقىرتىپ كېلىپ، ئۇلاردىن: «بۇ سىزنىڭ ئەڭ پىشقان تەكلىپ (لايىھە)ىڭىزمۇ؟» دەپ سورىغاندا، قارشى تەرەپ بىر ھازا ئويلىنىپ تۇرۇپ كېتىپ ئۆزىنىڭ ئەڭ پىشقان لايىھىسى ئىكەنلىكىگە جەزم قىلالماي: «بەلكىم يەنە يېتەرسىز تەرەپلىرى بولۇشى مۇمكىن» دەپ جاۋاب بەرگەن. شۇنىڭ بىلەن كىسسىنگىر ئۇنىڭغا قايتىپ بېرىپ يەنە

ئويلىنىپ تۈزىتىپ، تېخىمۇ مۇكەممەللەشتۈرۈپ ئەكېلىشكە تاپشۇرغان. ئارىدىن بىر مەزگىل ئۆتكەندىن كېيىن، تەكلىپ بەرگۈچىلەر تۈزىتىلگەن تەكلىپنى ئېلىپ كەلگەندە كىسسىنگىر بىر قۇر كۆزدىن كەچۈرۈپ، ئاندىن قارشى تەرەپتىن: «بۇ سىزنىڭ ئەڭ ياخشى تەكلىپىڭىزمۇ؟ بۇ تەكلىپىڭىزدىنمۇ ياخشى چارىلەر بارمۇ؟» دەپ سورىغان. بۇ چاغدا ئۇ تەكلىپ بەرگۈچىنى تېخىمۇ چوڭقۇر قاتلامدىن تەپەككۇر قىلىشقا ئۈندەپ، تەكلىپ، لايىھەلەرنى قايتا مۇزاكىرە قىلىشقا ئۈندىگەن. ئۇ باشقىلارنى مانا مۇشۇنداق قايتا ـ قايتا چوڭقۇر تەپەككۇر قىلدۇرۇپ، ئۇلارنىڭ ئەڭ ئېسىل ئەقىل ـ پاراستىنى ئىشقا سېلىپ، ئۆزى يەتمەكچى بولغان نىشانغا يەتكەن. بۇ يەھۇدىي مىللىتىدىن بولغان كىسسىنگىرنىڭ يۇقىرى ماھارىتىدۇر. بۇ يەھۇدىيلارنىڭ بىر خىل مۇۋەپپەقىيەت سىرىنى ئەكس ئەتتۈرۈپ بېرىدۇ.

يەھۇدىي مىللىتىدىن بولغان مىشېل فوربىور ئۇرۇق ـ دان باش شىركىتى دەسلەپتە بىر ئېغىز يېمەكلىك دۇكىنىدىن تەرەققىي قىلىپ دۇنيا بويىچە ئەڭ چوڭ ئۇرۇق ـ دان سودا كارخانىسىغا ئايلانغان. ئۇ سودا تىجارىتىنى روناق تاپقۇزۇشتا ئاساسلىقى باشقىلارنىڭ ئىلغار خەۋەرلىشىش تېخنىكىسىدىن ۋە زور تۈركۈمدىكى تىجارەت ۋە تېخنىكىسىنى چۈشىنىدىغان ئالىي دەرىجىلىك ئىختىساسلىقلاردىن ماھىرلىق بىلەن پايدىلانغان. ئۇ تەننەرخىنىڭ يۇقىرى بولۇشى بىلەن ھېسابلاشماي، دۇنيا بويىچە ئەڭ ئىلغار خەۋەرلىشىش ئۈسكۈنىلىرىدىن پايدىلىنىپ، يۇقىرى مائاش بىلەن ھەقىقىي ئىقتىدارلىق ئىگىلىك باشقۇرغۇچى خادىملارنى شىركەتكە تەكلىپ قىلىپ ئىشلەتكەن. بۇنىڭ بىلەن شىركەتنىڭ ئۇچۇر يوللىرى راۋانلىشىپ، خادىملارنىڭ مەشغۇلات ماھارىتى ئۆسۈپ، رىقابەتلىشىش ئىقتىدارى ئۈستۈنلۈكنى ئىگىلىگەن. ئۇ گەرچە بۇ نەتىجىلەرنى قولغا كەلتۈرۈشتە ناھايىتى كۆپ بەدەل تۆلىگەن بولسىمۇ، ئەمما كۈچ ـ قۇۋۋەت ۋە ئەقىل ـ پاراسەت ئارقىلىق ئېرىشكەن كىرىمى چىقىمىدىن خېلى كۆپ

بولغان .

پىشاك قائىدىسى ئىنسانلارنىڭ كۈچتىن «پايدىلىنىش»تىكى بىر خىل كەشپىياتى . ئىنسانلار ئۈنىڭدىن كېيىن يەنە غالتەك قائىدىسىنى بايقىغان . دەۋرنىڭ ئىلگىرىلىشىگە ئەگىشىپ ، كىشىلەر چوڭ - كىچىك غالتەكلەرنى بىكىتىپ ئاز كۈچ بىلەن ناھايىتى ئېغىر جىسىملارنى ئېلىپ مېڭىشنى بىلگەن . بۈگۈن بىر ئادەم كرانىنىڭ ئالدىدا ئولتۇرۇپلا نەچچە مىڭ توننا پولات جازا ، يۈك ساندۇقلىرىنى ئۇياقتىن - بۇياققا بىمالال يۆتكىۋېتەلەيدۇ .

ئىنسانلار بارلىق پائالىيىتىدە غالتەك قائىدىسىدىن پايدىلانغاندا ئۆزىنىڭ ئىقتىدارىنى ئەڭ زور دەرىجىدە جارى قىلدۇرالايدۇ . بارلىق چوڭ كارخانىلارنىڭ بىر ئورتاق ئۆتكۈر ئالاھىدىلىكى ، ئادەمنى تونۇيدىغان بىر خىل ئۆتكۈر كۆزگە ئىگە بولغانلىقىدا . ئۇلار باشقىلارنىڭ ئارتۇقچىلىقىنى تۇتۇۋېلىپ ، ھەربىر خادىمنىڭ ئورنىنى ئىنتايىن مۇۋاپىق تەقسىم قىلىپ ، ھەربىر ئىشچى - خىزمەتچىلەرنىڭ كۈچ - قۇۋۋىتى ۋە ئەقىل - پاراستىنى ئەڭ زور دەرىجىدە جارى قىلدۇرغان .

پەن - تېخنىكا ساھەسى بىلەن ئەدەبىيات - سەنئەت ساھەسىمۇ ئوخشاش ، مۇۋەپپەقىيەت قازانغانلىكى ئادەملەرنىڭ ھەممىسىدە ماھىرلىق بىلەن «پايدىلىنىدىغان» ماھارەت بولىدۇ . نيۇتون : «مېنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنالىشىم گىگانت كىشىلەرنىڭ يەلكىسىدە دەسسەپ تۇرغانلىقىمدا» دېگەن . يەھۇدىيلارنىڭ ئىچىدە شۇنچە كۆپ ئادەمنىڭ نوبېل مۇكاپاتىغا ئېرىشەلىشى ، نۇرغۇنلىغان پەن - تېخنىكا ئالىملىرىنىڭ دۇنياۋى كەشپىياتلارنى ئىجاد قىلالىشى ئالدىنقىلارنىڭ ئىجاد قىلىشى ئاساسىدا يۈكسەلگەن .

ئومۇمەن ، يەھۇدىيلار ھەرقانداق كەسىپتە بىردىنلا مۇۋەپپەقىيەت قازانغىلى بولمايدىغانلىقىنى چۈشىنىدۇ . ئەمما ، مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش چارىلىرى خىلمۇخىل بولىدۇ ، ئۇسۇل توغرا بولسا تېز مۇۋەپپەقىيەت قازانغىلى بولىدۇ . كۈچتىن پايدىلىنىشقا ماھىر بولۇش ئاز كۈچ بىلەن كۆپ ئىش قىلىشنىڭ

ئەپچىل ئۇسۇلىدۇر . سودا كەسپىي پائالىيىتىدە ، ئەتراپتىكى مۇھىتتىكى پايدىلىق ئامىللاردىن پايدىلىنىشقا ماھىر بولۇش رىقابەتتە ئالدىنقى قاتارنى ئىگىلەشتىكى مۇھىم ھالقىلارنىڭ بىرى .

6 . شارائىتقا قاراپ ئىش كۆرۈش

سودا - تىجارەت ئىشلىرىدا يەھۇدىيلارنىڭ سەۋرچانلىقى ئالەمگە مەشھۇردۇر . ئۇلار قارشى تەرەپنىڭ بىكتىش ياكى ئۆزگەرتىش توغرىسىدىكى پوزىتسىيىسىگە زېرىكمەي سەۋر قىلالايدۇ . بىراق ، يەھۇدىيلارنىڭ سەۋرچانلىقى پايدىلىق ۋە تەرەققىيات ئىستىقبالىغا ئىگە ئىش ۋە سودىنى ئاساس قىلىدۇ . ئۇلار پايدىسىز ياكى تەرەققىياتى يوق ، ئىستىقبالسىز ئىشلارنى بايقىغاندا ، نەچچە يىل ئەمەس ، نەچچە ئايمۇ تەخىر قىلالمايدۇ .

يەھۇدىيلار ھەرقانداق بىر مەبلەغ سېلىش ۋە ئېلىپ - سېتىش ئىشلىرىدا ئالدىنئالا ئەتراپلىق ، ئىنچىكە تەتقىقاتلارنى ئېلىپ بارىدۇ . ئۇلار مەلۇم بىر سودىنى قىلماقچى بولسا ياكى مەبلەغ سالماقچى بولسا ، چوقۇم قىسقا ، ئوتتۇرا ۋە ئۇزۇن مۇددەتلىك پىلان تۈزىدۇ ھەم تۈزگەن بۇ پىلانلىرى ئۇچۇن ئۆزگىرىشكە قارشى تۇرۇش تەدبىرلىرىنى تۈزۈپ ، ئەھۋالنىڭ تەرەققىياتىنى كۆزىتىپ مۇناسىپ تەدبىر قوللىنىدۇ . قىسقا مۇددەتلىك پىلاننى ئىشقا سالغاندىن كېيىن ، ئەمەلىي ئەھۋال بىلەن ئىشنىڭ ئالدىدىكى مۆلچەردە ئاز - تولا پەرق بولسا ، ئۇلار ئانچە بەك ھەيران قالمايدۇ ياكى پىلاننى ئۆزگەرتمەيدۇ ، يەنىلا ئەسلىدىكى پىلان بويىچە مەبلەغ سېلىشنى پائال داۋاملاشتۇرىدۇ . قىسقا مۇددەتلىك پىلاننى ئەمەلگە ئاشۇرغاندىن كېيىن ، ئۈنۈمى مۆلچەردىكىدەك ياخشى بولمىسىمۇ ئۇلار يەنىلا ئىككىنچى يۈرۈش پىلاننى ئوتتۇرىغا قويۇپ ، داۋاملىق مەبلەغ سېلىپ ، ھەر خىل چارىلەر بىلەن تۈرلۈك تەدبىرلەرنى تاماملايدۇ . ئەگەر ئىككىنچى يۈرۈش پىلان ئېلىپ بېرىلىپ يەنىلا كۆزلىگەن ئۈنۈمگە يەتمىسە ، پىلان ئۈيغۇن كەلمىسە ، ئىنچىكىلىك

پاكىت ۋە ئاساسلار يەنىلا كەلگۈسىدىكى ئىشلارنىڭ ياخشىلىنىشىدىن دېرەك بەرمىسە، ئۇنداقتا يەھۇدىيلار بۇ سودىدىن ياكى مەبلەغ سېلىشتىن ۋاز كېچىدۇ. ئادەتتە كىشىلەر بۇنداق ئىككى يۈرۈش پىلاندىن ۋاز كېچىش ئەجرىنى يوققا چىقارغانلىق بولمامدۇ، ئۇ نۇرغۇن مەبلەغنى زىيانغا ئۇچراتتى دەپ قارايدۇ، بىراق يەھۇدىيلار ئۇنداق دەپ قارىمايدۇ. ئۇلار سودا گەرچە ئادەمنىڭ ئىرادىسىگە بېقىنمىسىمۇ، ئەمما كېيىنكى ئىشلار ئۈچۈن يوشۇرۇن ئاپەت قالدۇرمىغان، ھەرگىز كەلگۈسىدىكى ئىشلارنى بوغۇپ قويمايدۇ دەپ قارايدۇ. بۇ يەھۇدىيلارنىڭ شارائىتقا قاراپ ئىش كۆرۈشتىكى تىجارەت دەستۇرى.

يەھۇدىي سودىگەرلىرى سودا ـ تىجارەتتە تاشقى مۇھىتنىڭ ئۆزگىرىشىگە ئاساسلىنىدۇ، بولۇپمۇ بازار ۋە رىقابەتچىلىرىنىڭ ئۆزگىرىشى بويىچە ئۆزىنىڭ جەڭ قىلىش تاكتىكىسىنى تۈزۈپ بېكىتەلەيدۇ، بۇ ھەقىقىي دانالىق. بۈگۈنكى بازار ئۆزگىرىشىنىڭ خىلمۇخىللىقى، رىقابەتنىڭ كەسكىنلىكىدە كارخانىنىڭ بۇ خىل ئۆزگىرىشكە ماسلىشىش ـ ماسلىشالماسلىقى كارخانىنىڭ مەۋجۇت بولۇپ تۇرۇشى ۋە تەرەققىياتىنى بەلگىلەيدىغان مۇھىم ھالقا بولۇپ قالدى.

بىز تۆۋەندىكى مىسال ئارقىلىق يەھۇدىيلارنىڭ شارائىتقا قاراپ ئىش كۆرۈپ مۇۋەپپەقىيەت قازانغانلىقىغا نەزەر سېلىپ باقايلى.

يەھۇدىي مىللىتىدىن بولغان جامېس ناھايىتى يامان ئادەتنى يۇقتۇرۇۋېلىپ، قۇرۇق سۆلەت بەگزادە سىياقىدا ھەممە يەردە ئاشنا تۇتۇپ، قىمار ئويناپ، دادىسى بەرگەن مال ـ مۈلۈكلەرنىڭ ھەممىسىنى سورۇۋېتىپ، ئىنتايىن قىيىن ئەھۋالدا قالغاندىلا ئاندىن ئويغىنىپ تىرىشىپ كۈرەش قىلىشقا بەل باغلاپتۇ. ئاداشقان بالىنىڭ يامان يولدىن قايتىشى ئالتۇندىنمۇ قىممەتلىك دېگەندەك، جامېس ھەممە ئىشنى يېڭىۋاشتىن باشلىماقچى بوپتۇ. ئۇ ئاكىسىدىن ئازراق پۇل قەرز ئېلىپ كىچىك بىر دورىخانا ئېچىپتۇ.

ئۇ ئۆزى بىۋاسىتە زاۋۇتتا ئىشلەپچىقىرىش ۋە سېتىش خىزمىتىنى تەشكىللەپ، سۈبھىدىن شامغىچە 18 سائەتلەپ ئىشلەپتۇ. قانچىلىك ئەجىر قىلسا، شۇنچىلىك نەپكە ئېرىشكىلى بولىدۇ. زاۋۇتتىن تاپقان ئاز ـ تولا دەسمايىسىنى جۇغلاپ كېڭەيتىپ قايتا ئىشلەپ-چىقىرىشقا كىرىشتۈرۈپتۇ. بىرنەچچە يىلدىن كېيىن ئۇنىڭ دورا زاۋۇتىنىڭ كۆلىمى كېڭىيىپ، ھەر يىلى نەچچە يۈز مىڭ دوللار پايدا ئاپتۇ. بىراق، ئەقىللىق جامېس بازارنى تەكشۈرۈپ ۋە تەھلىل قىلىپ، ئەينى ۋاقىتتا بازاردىكى دورا تەرەققىياتىنىڭ ئانچە پارلاق ئەمەسلىكىنى، يېمەكلىك بازىرىنىڭ ناھايىتى ئىستىقباللىق ئىكەنلىكىنى ھېس قىپتۇ. چۈنكى، دۇنيادىكى نەچچە ئون مىليارد ئادەم ھەر كۈنى تۈرلۈك يېمەكلىكلەرنى ئىستېمال قىلىدۇ. ئۇ چوڭقۇر ئويلىنىپ، 1965 ـ يىلى ئۆزىنىڭ دورا زاۋۇتىنى باشقىلارغا ئۆتۈنۈپ بېرىپ، بانكىدىن ئاز ـ تولا قەرز ئېلىپ، «گايۇنك يېمەكلىك شىركىتى»نىڭ پاي چېكىنى كونترول قىلىش ھوقۇقىنى سېتىۋاپتۇ. بۇ شىركەت مەخسۇس كەمپۈت ـ پىرەنىك ۋە ھەر خىل ئۇششاق يېمەكلىكلەرنى ئىشلەپ چىقىرىدىكەن ھەم تاماكا تىجارىتىمۇ قىلىدىكەن. ئۇنىڭ كۆلىمى ئانچە چوڭ بولمىغان بىلەن، ئەمما تىجارەت تاۋارلىرى ناھايىتى كۆپ ئىكەن. جامېس بۇ شىركەتنى ئىلكىگە ئالغاندىن كېيىن ئىگىلىك باشقۇرۇش ۋە سېتىش تەدبىرلىرى ئۈستىدە بىر قاتار ئىسلاھات ئېلىپ بېرىپتۇ. ئۇ ئالدى بىلەن ئىشلەپ چىقارغان مەھسۇلات ئۆلچىمى ۋە نۇسخىلىرىنى كېڭەيتىپتۇ. مەسىلەن، قەنت ـ گېزەكلەردىن شاكىلات قاتارلىقلارغا كېڭەيتىپتۇ، پىرەنىكلەرنىڭ تۈرلىرىنى كۆپەيتىپ، باللار، چوڭلار، ياشانغانلارغا دەپ ئىنچىكە ئايرىغاندىن سىرت، تورت، تۇخۇمدىن ئىشلەنگەن ماروژنى قاتارلىقلارغا تەرەققىي قىلدۇرۇپتۇ، بۇنىڭ بىلەن شىركەتنىڭ سېتىش سوممىسى ناھايىتى تېز ئېشىپتۇ. بۇنىڭدىن سىرت، جامېس بازار ساھەسىگە كۈچ سەرپ قىلىپ، مەزكۇر شەھەردە تىجارەت قىلغاندىن باشقا يەنە باشقا شەھەرلەردە شۆبە دۇكانلارنى

قۇرۇپ ، يەنى ياۋروپادىكى كۆپلىگەن دۆلەتلەردە دۇكانلارنى قۇرۇپ ، كەڭ سېتىش تورىنى شەكىللەندۇرۇپتۇ . كەسپىنىڭ كۆپىيىشىگە ئەگىشىپ مەبلەغمۇ ناھايىتى كۆپ جۇغلىنىپتۇ . جامىس يەنە مۇۋاپىق پەيتنى تاللاپ ، ئەنگلىيە ، گوللاندىيىدىكى بىرمۇنچە يىمەكلىك شىركەتلىرىنى ئۆزىگە قوشۇۋېلىپ ، چوڭ گۇرۇھ بولۇپ شەكىللىنىپ ، 1972 - يىلىغا كەلگەندە ئۇنىڭ يىمەكلىك زەنجىرسىمان دۇكىنى 2500گە يېتىپ ، ئەنگلىيە بويىچە ئەڭ چوڭ يىمەكلىك شىركىتى قاتارىدىن ئورۇن ئاپتۇ .

جامىس بازار ئەھۋالىنىڭ ئۆزگىرىشىگە ھەر ۋاقىت دىققەت قىلىپ ، شارائىتقا قاراپ ئىش كۆرۈپ ، تەدرىجىي ھالدا يىمەكلىك كەسپىي تىجارىتىدىن سانائەت ، نېفىت ، پۇل مۇئامىلە ۋە نەشرىياتچىلىق كەسپىگە قاراپ يۈرۈش قىپتۇ . 20 نەچچە يىل تىجارەت قىلىش ئارقىلىق دۇنيا بويىچە 20 نەچچە كاتتا بايلار قاتارىدىن ئورۇن ئاپتو .

7 . يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ سۆھبەت پرىنسىپى

سۆھبەت — ھەرقانداق سودىگەر ئۈچۈن ئىنتايىن مۇھىم ، ئۇ سودىدا كېلىشىش - كېلىشەلمەسلىكنى ، بىر تۈرلۈك ھەمكارلىقنىڭ ئىشقا ئېشىش - ئاشماسلىقىنى بەلگىلەيدۇ . سۆھبەتتە ئىككى تەرەپ تۈنجى قېتىم كۆرۈشۈپ ، تۈنجى قېتىم تونۇشقاچقا ، تۈنجى قېتىملىق تەسىرات ئىنتايىن مۇھىم .

مەسىلەن ، خوجايىنىنىڭ خىزمەتكار تەكلىپ قىلىپ يۈزتۇرا پاراڭلىشىشى ئىنتايىن مۇھىم ، تەكلىپ قىلىنغۇچىنىڭ تۈنجى قېتىملىق پارىڭى خوجايىن ئۈچۈن تولىمۇ مۇھىم ، خوجايىن ئادەتتە تۈنجى قېتىملىق تەسىرات ئارقىلىق تەكلىپ قىلىنغۇچىنى تاللايدۇ . شۇڭا ، تەجرىبىلىك تەكلىپ قىلىنغۇچى قانداق قىلغاندا خوجايىنغا «كۆرەڭلىك» بىلەن ئەمەس ، بەلكى تولۇپ تاشقان ئىشەنچ بىلەن

تەسىرات قالدۇرۇشنى بىلىدۇ . تۈنجى قېتىملىق سۆھبەتلىشىشنىڭ نۇرغۇن قائىدىلىرى بار . بۇ قائىدىلەر ئالدىنقىلارنىڭ تەجرىبە - ساۋاقلىرىنىڭ خۇلاسىلىرى .

سودا ساھەسىدە سۆھبەتلىشىشنىڭ تەكلىپ قىلىشقا ئوخشاش نۇرغۇن قائىدىلىرى بار ، يەھۇدىي سودىگەرلىرى كۈندىلىك تۇرمۇشتا مۇشۇ قائىدىلەر بويىچە ئىش بېجىرىدۇ . سۆھبەتلىشىش پرىنسىپىنىڭ مەزمۇنى ناھايىتى كۆپ . ئەڭ مۇھىمى تۆۋەندىكى ئۈچ تۈرلۈك :

بىرىنچى ، سۆھبەتلىشىشتىن ئىلگىرى چوقۇم ئالدىنئالا كېلىشىپ قويۇش ؛

ئىككىنچى ، بۇرۇنقى ئاداۋەت بىلەن ھېسابلىشىپ ئولتۇرماسلىق ؛

ئۈچىنچى ، ئۆزىنى تۇتۇۋېلىش ۋە سەۋرچان بولۇش ؛

بىرىنچى ، ئالدىن كېلىشىپ قويۇش . سودا ساھەسىدە ۋاقىت ئىنتايىن قىممەتلىك . سودىگەرلەرگە نىسبەتەن ۋاقىت پۇل دېمەكتۇر . ئالدىدا بىز بايان قىلىپ ئۆتكەندەك ، بىر ئايلىق كىرىمى 200 مىڭ دوللار بولغان يەھۇدىي ھېسابلاپ كۆرۈپ باققان . نەتىجىدە ئۇنىڭ ھەربىر مىنۇت ۋاقتى 17 دوللارلىق كىرىمگە توغرا كەلگەن . ئەلۋەتتە ، ئۇ ئۆزىنىڭ بۇنداق قىممەتلىك ۋاقتىنى ئىسراپ قىلىشنى خالىمايدۇ . يەھۇدىيلارنىڭ سودا قانۇنىدا : «ۋاقىتنى ھەرگىز ئوغرىلىماڭ» دېگەن بىر ھېكمەتلىك سۆز بار .

ۋاقىتنى ئىنتايىن قەدىرلەيدىغان يەھۇدىيلارنىڭ سودا سۆھبىتىدىكى ۋاقىت قارىشىمۇ ناھايىتى كۈچلۈك . يەھۇدىيلار سودا توغرۇلۇق سۆھبەت ئېلىپ بېرىشتىن ئىلگىرى چوقۇم ۋاقىتنى كېلىشىپ قويىدۇ . ئۇلار مانچىنچى يىلى مانچىنچى ئاينىڭ مانچىنچى كۈنى سائەت مانچىدە دەپ كېلىشىپلا قويماي ، بەلكى «سائەت نەچچىدىن باشلاپ ، نەچچە مىنۇت سۆھبەتلىشىدىغان»لىقى توغرۇلۇقمۇ ئالدىن كېلىشىپ قويىدۇ . ئۇلار ۋاقىتقا كەلگەندە ئىنتايىن بېخىل ، سۆھبەتلىشىشنى ئالدىن كېلىشكەندە قارشى

تەرەپنىڭ ۋاقتىنى ناھايىتى ئېھتىيات بىلەن ئويلىشىپ، ئىمكانىيار قىسقا ئېلىپ بېرىشقا تىرىشىدۇ. 30 مىنۇت سۆھبەت ئۆتكۈزمەكچى بولسا 10 مىنۇتقا قىسقارتىدۇ. شۇڭا، مۇنداق قىسقا ۋاقىت ئىچىدە بىر مۇھىم سۆھبەتنى تاماملاش ئۈچۈن ھەربىر سېكۇنت ۋاقىتتىن تولۇق پايدىلىنىدۇ. يەھۇدىيلار يۈز كۆرۈشۈپلا ئەدەپ - ئىكراملىق تەكەللۇپلاردىن كېيىن دەرھال سۆھبەتكە ئۆتىدۇ. بۇ ئەدەپنى بىلمىگەن، تەربىيە كۆرگەنلىكىنىڭ ئىپادىسى، شۇنداقلا ئىككى تەرەپنىڭ بىر - بىرىگە ھۆرمەت قىلىشى بولۇپ ھېسابلىنىدۇ.

ئىككىنچى، كونا ئاداۋەت بىلەن ھېسابلىشىپ ئولتۇرماسلىق. بىز يەھۇدىيلارنىڭ سۆھبەتتە ھەمىشە كۆلۈمسىرەپ تۇرۇپ پاراڭ قىلغانلىقىنى بايقايمىز. بۇ ئۇلارنىڭ سودا - تىجارەتتىكى پرىنسىپى، شۇنداقلا مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشتىكى ئالدىنقى شەرتى. مەيلى ھاۋا كىلىماتى ياكى روھىي ھالىتى قانداق بولسۇن، كۆرۈشكەندە يەھۇدىيلار داۋاملىق كۈلۈمسىرەپ تۇرۇپ: «ئەتىگەنلىكىڭىز خەيرلىك بولسۇن» دەيدۇ. كۈلكىنى باشقىلارغا تەقدىم قىلىش — يەھۇدىيلارنىڭ تىجارەتتىكى بىر خىل ئەنئەنىسى. بىراق، بۇنداق بولۇش سۆھبەتنىڭ ئوڭۇشلۇق بولغانلىقىدىن دېرەك بېرىدۇ دەپ ئويلاپ قالماڭ. رەسمىي سۆھبەتكە كىرىشكەندە ھەممە ئىشلارنىڭ ئۇنداق ئوڭۇشلۇق بولمايدىغانلىقىنى بايقايسىز. پۇلغا تولىمۇ ھېرىسمەن يەھۇدىيلار سۆھبەتتە پۇلنىڭ باھاسى توغرۇلۇق ناھايىتى ئەستايىدىل ئويلىشىپ ئىش قىلىدۇ. پايدىنى ھېسابلاش ۋە توختامنىڭ شەكلى قاتارلىق مەسىلىلەردىمۇ ئىنتايىن ئىنچىكە، بۇ جەھەتتە ئۇلار ھەرگىز مۇجمەل ئىش قىلمايدۇ. يەھۇدىيلار بىخەستەلىككە ئىنتايىن قارشى تۇرىدۇ ۋە ئۇنى ھەرگىز قوبۇل قىلالمايدۇ.

ئۈچىنچى، ئۆزىنى تۇتۇۋېلىش ۋە سەۋرچان بولۇش. يەھۇدىيلار سەۋرچان بولۇشنى تەشەببۇس قىلىدۇ، ئۇلارنىڭ سەۋرچانلىق ئىقتىدارى ناھايىتى كۈچلۈك. بۇ ئۇلارنىڭ مىللىي

تارىخى بىلەن مۇناسىۋەتلىك. ئۇلار زىيانكەشلىككە ئۇچراش جەريانىدا، ئۆز مەۋجۇتلۇقىنى ساقلاپ قېلىش ئۈچۈن چوقۇم سەۋرچان بولۇپ، سەۋرچان بولۇشتىكى ھەر خىل تەجرىبىلەرنى قوبۇل قىلغان. تارىختىكى ھەر خىل زىيانكەشلىك ۋە چەتكە قېقىشلار يەھۇدىي مىللىتىنى يوقىتىۋېتەلمىگەن، ئەكسىچە ئۇلار 2000 يىلدىن ئارتۇق سەرسان - سەرگەردانلىق ھاياتتا سەۋر قىلىشنى ئۆگىنىۋالغان. بۇ پاسسىپ ھالدىكى بوزەك ئېتىلىش بولماي، بەلكى بىر خىل ئۈمىدۋار مىللىي روھتۇر.

8. ئۆزى ياخشى كۆرمەيدىغان نەرسىلەرنى سېتىش

تىجارەت تۈرلىرىنى تاللىغاندا، بىز ھەمىشە ئۆزىمىز ياقتۇرىدىغان تاۋار تىجارىتى بىلەن شۇغۇللىنىمىدۇق ياكى ئۆزىمىزگە ھېچقانداق ئالاھىدە تەسىر قىلمىغان تاۋارلارنى تاللىمىدۇق دېگەنگە دۇچ كېلىمىز. بىر ئالىمغا نىسبەتەن ئادەتتە ئۇ ئۆزى قىزىقىدىغان كەسىپ بىلەن شۇغۇللانسا نەتىجە يارىتالايدۇ، بىر ئىلىم - پەن خادىمىغا نىسبەتەن پەقەت ئۆزىنىڭ قىزىقىش دائىرىسىدىكى شەيئىلا ئۇنىڭ تەتقىقات ئارزۇسىنى قوزغىيالايدۇ، سىياسىيونلارمۇ پەقەت ئۆزىنى سىياسىي ئىشلارغا بېغىشلىغاندىلا كۆزلىگەن مۇۋەپپەقىيەتلەرگە ئېرىشەلەيدۇ. سودىگەرلەرگە نىسبەتەن ئۆزى ياقتۇرىدىغان نەرسىلەرنى سېتىش بىلەن شۇغۇللىنىشقىلا بولمايدۇ. بۇ ئېھتىمال سودىگەرلەرنىڭ بىر خىل پاجىئەسى بولۇشى مۇمكىن.

ئەگەر بىر سودىگەر ئۆزى ياقتۇرىدىغان تاۋارلار بىلەنلا تىجارەت قىلسا، ئۇنداقتا ئۇ بۇ سودىنى ئوڭۇشلۇق يۈرۈشتۈرەلمەيدۇ. ئادەم ئۆزى ياخشى كۆرىدىغان نەرسىلەرگە نىسبەتەن كۈچلۈك ئىگىلىۋېلىش ئارزۇسىدا بولىدۇ. بۇ ئىنساننىڭ تەبىئىي خۇسۇسىيىتى. يەھۇدىيلار ھەقىقىي تىجارەت ئۆزى ياخشى كۆرمەيدىغان نەرسىلەرنى سېتىش دەپ قارايدۇ. مەسىلەن،

ئاسارئەتىقىلەرنى ياقتۇرمايدىغان ئادەم ئاسارئەتىقىلەرنى ساتىدۇ، ئۈنچە - مەرۋايىتلارنى ياخشى كۆرمەيدىغان ئادەم ئۈنچە - مەرۋايىتلارنى ساتىدۇ، نېمە ئۈچۈن؟ سەۋەبى ناھايىتى ئاددىي. چۈنكى، ئۇلار ئۆزلىرى ياقتۇرمايدىغان نەرسىلەرنى ساتىدىغان بولغاچقا، ئامال بار بۇلارنى تېزرەك سېتىۋېتىشنى ئويلايدۇ. چۈنكى، ئۇ بېسىلىپ قالسا قىلچە پايدىسى تەگمەيدۇ، ئەكسىچە ئۇ بىر خىل ئىسراپچىلىق، ئەگەر بۇلار ئۆزلىرى ياخشى كۆرىدىغان نەسلەر بولسا ھامان بىر مەزگىل بېسىپ قويۇشنى ئويلايدۇ. شۇڭا، بىر ئەقىللىق سودىگەر ئۆزى ساتماقچى بولغان تاۋارلارنى تاللىغاندا، ھەرگىز ئۆزى ياقتۇرىدىغان تاۋارلارنى تاللىمايدۇ، بەلكى ئۆزى ياخشى كۆرمەيدىغان نەرسىلەرنى ساتىدۇ. مۇشۇنداق قىلغاندىلا ئۇ تېخىمۇ چوڭ پايدىغا ئېرىشەلەيدۇ.

9. بېلىق تۇتقاندا يەمچۈكنى تارتىۋېلىشقا دىققەت قىلىش

يەھۇدىيلارنىڭ ئەقىل - پاراسىتىگە ئائىت مۇنداق بىر لەتىپە بار:

بىر يەھۇدىي سودىگەر سىرتقا چىقىپ مال سېتىۋېلىش ئۈچۈن يېنىغا ناھايىتى كۆپ پۇل سېلىۋېلىپ بەك خاتىرجەمسىزلىنىپتۇ. شۇنىڭ بىلەن ئۇ ئاستا ئادەم يوق جايغا كېلىپ، يەرنى كولاپ پۇللىرىنى تىقىپ قويۇپتۇ. ئەمما، ئەتىسى بېرىپ قارىسا پۇللىرى يوق تۇرغۇدەك. ئۇ قايتا - قايتا ئويلاپ بۇ يەرنى ھېچكىم كۆرمىگەنلىكىنى جەزملەشتۈرۈپتۇ. تۇيۇقسىز شۇنداق بېشىنى كۆتۈرۈپ قارىغۇدەك بولسا، يىراقتىكى بىر تامنىڭ كامىرىنىڭ ئۇ پۇل كۆمۈپ قويغان جايغا توغرىلىنىدىغانلىقىنى كۆرۈپتۇ. ئۇ كۆڭلىدە مۇشۇ ئۆيدىكى ئادەم چوقۇم پۇل كۆمۈپ قويغانلىقىمنى كۆرۈپ قېلىپ ئېلىپ كېتىپتۇ - دە، دەپ ئويلاپتۇ. شۇنىڭ بىلەن ئۇ بۇ ئۆينىڭ ئالدىغا كېلىپ ھېلىقى ئەردىن ناھايىتى تەكەللۇپ

بىلەن:

— سىز بۇ شەھەردە ياشىغاچقا، چوقۇم ناھايىتى ئەقىللىق. مەن سىزدىن مۇنداق بىر ئىش توغرۇلۇق مەسلىھەت سورىماقچىمەن. بۇ شەھەردىن مال يۆتكەش ئۈچۈن ئىككى سومكا پۇل ئېلىپ كەلگەنىدىم، بىرىگە 500 دانە كۈمۈش پۇل، يەنە بىرىگە 800 دانە كۈمۈش پۇل سېلىپ كەلگەن. بۇ ئىككى سومكا پۇلنى ئادەم كۆرمەيدىغان جايغا كۆمۈپ قويغانىدىم، بىراق، سىزنىڭچە، بۇ ئىككى سومكا پۇلنى كۆمۈپ قويسام بىخەتەر بولارمۇ ياكى ئىشەنچلىك بىر ئادەمگە ساقلاشقا بەرسەم بىخەتەر بولارمۇ؟ دەپ سوراپتۇ.

ھېلىقى ئادەم:

— ئەگەر مەن سىزنىڭ ئورنىڭىزدا بولسام ھېچكىمگە ئىشەنمىگەن بولاتتىم. ئېھتىمال چوڭ سومكىدىكى پۇلنى كىچىك سومكىنى كۆمگەن جايغا يوشۇرۇپ قوياتتىم، — دەپ جاۋاب بېرىپتۇ.

بۇ ئاچ كۆز ئادەم سودىگەرنىڭ يېنىدىن كېتىپ، كۆمۈپ قويغان جايدىن ئېلىۋالغان سومكىنى ئەسلىدىكى جايغا ئاپىرىپ قويۇپتۇ. يەھۇدىي سودىگەر بېرىپ قارىغۇدەك بولسا، سومكىدىكى پۇللار نەق جايىدا تۇرۇپتۇ.

بىز بۇ لەتىپىدىن خىلمۇخىل ئۆزگىرىپ تۇرۇۋاتقان بازاردا تەۋەككۇلچىلىكنى ئۇنۇملۇك تىزگىنلەشنى بىلگەندىلا ھەم ئۇنى چۈشەنگەندىلا، كەسكىن رىقابەتكە تولغان بازاردا ئۇتۇپ چىققىلى بولىدىغانلىقىنى چۈشىنىۋالالايمىز.

10. يوشۇرۇن جەڭ قىلىش تاكتىكىسى

يەھۇدىيلار ئارىسىدا تارقىلىپ يۈرگەن مۇنداق بىر لەتىپە ئۇلارنىڭ يوشۇرۇن جەڭ قىلىش تاكتىكىسىنى ئەكس ئەتتۈرۈپ بېرىدۇ.

نامرات مال ساتقۇچى فىرنەندۇ بىر جۈمە كۈنى كەچتە بىر شەھەرگە چۈشۈپتۇ . ئۇ تاماق يېيىشكىمۇ ، ياتاقتا يېتىشقىمۇ پۇلى يوق ، نائىلاج يەھۇدىيلارنىڭ چېركاۋىغا ئىش بېجىرگۈچىنى ئىزدەپ بېرىپ ، ئۇنىڭدىن ئارام كۈنىدە تاماق ، ياتاق بىلەن تەمىنلەيدىغان بىرەر ئائىلىنى تونۇشتۇرۇپ قويۇشنى ئۆتۈنۈپتۇ .

ئىش بېجىرگۈچى خاتىرە دەپتەرنى ئېچىپ ، ئۇنىڭغا :

— بۇ جۈمە بۇ بازارغا كەلگەن نامراتلار ناھايىتى كۆپ بولغاچقا ، ھەممە ئۆيلەرگە دېگۈدەك ئورۇنلىشىپ بوپتۇ . پەقەت ئالتۇن - كۈمۈش ، ئۈنچە - مەرۋايىت سودىسى بىلەن شۇغۇللىنىدىغان سىمىرلدىن باشقىلار مېھمان قوبۇل قىلمايدۇ ، — دەپتۇ .

— ئۇ مېنى قوبۇل قىلىدۇ . فىرنەندۇ ئۆزىگە قاتتىق ئىشەنچ باغلاپ ، ئۇدۇل سىمىرلنىڭ ئۆيىگە كېلىپ ، ئۇنى بىر چەتكە تارتىپ پەلتوسىنىڭ يانچۇقىدىن خىشنىڭ چوڭلۇقىدا بىر كىچىك سومكىنى چىقىرىپ پەس ئاۋازدا :

— بۇنچىلىك چوڭلۇقتىكى ئالتۇن قانچە پۇلغا يارايدۇ ، — دەپ سوراپتۇ .

بۇ سودىگەرنىڭ كۆزلىرى ئالىچەكمەن بولۇپ كېتىپتۇ . بۇ ئۇلارنىڭ ئارام كۈنى بولغاچقا ، ئۇلار تىجارەت ئۈستىدە توختالماپتۇ . ئەمما ، سودىگەر بۇ ئولجىنىڭ باشقىلارنىڭ قولىغا چۈشۈپ كېتىشىدىن ئەنسىرەپ ، ئۇنى ئۆيىدە قوندۇرۇپ قېلىپ ئەتىسى سودىلاشماقچى بوپتۇ .

ئارام كۈنى ئاخىرلاشقاندا سىمىرل ئۇنىڭغا «مال»نى چىقارغىن ، كۆرەيلى — دەپتۇ .

— مەندە نەدىمۇ ئالتۇن بولسۇن ؟ — دەپتۇ فىرنەندۇ ئەجەبلەنگەن ھالدا ، — مەن كېسەكچىلىك ئالتۇن بولسا قانچىلىك پۇلغا يارايدۇ دېمەكچىدىم .

يەھۇدىي دىنىنىڭ قائىدىسىدە ، ھەر ھەپتىنىڭ جۈمە كۈنى كۈن پاتقاندىن شەنبە كۈنى كۈن پاتقانغا قەدەر بولغان 24 سائەت ئارام كۈنى ھېسابلىنىدۇ . بۇ مەزگىلدە ھەرقانداق سودا - تىجارەت

ئىشلىرى بىلەن شۇغۇللىنىشقا ، ھەتتا پۇل توغرۇلۇق سۆز ئېچىشقىمۇ بولمايدۇ . ئۇنىڭدىن سىرت ، يەھۇدىيلارنىڭ ئۆرپ - ئادىتى بويىچە سىرتلاردا يەككە - يېگانە يۈرگەن يەھۇدىي يولۇچىلار يەھۇدىيلارنىڭ ئۆيىدە يېتىپ - قوپۇپ ، يەپ - ئىچىشكە ھوقۇقلۇق ، بۇ لەتىپىدىكى سىمىرل بىر تىپىك سەلبىي ئوبراز ، ئۇ گەرچە ئارام كۈنىدە يەھۇدىي دىنىنىڭ قائىدىسىگە ئەمەل قىلغان بولسىمۇ ، ئەمما يولدىن ئۆتكەن يولۇچىنى كۈتۈۋېلىشتا يەھۇدىي دىنىنىڭ ئۆرپ - ئادىتى بويىچە ئىش قىلمىغان ، شۇڭا ، ئۇنداق قازانغا مۇنداق چۆمۈچ دەپ ئەقىللىق فىرنەندۇ ئۇنىڭدىن ناھايىتى ئۇستىلىق بىلەن پايدىلانغان ، مانا بۇ يەھۇدىيلارنىڭ شەپە چىقارماي يوشۇرۇن جەڭ قىلىشتىكى تاكتىكىسى .

11 . تىلسىز تەدبىر

يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ ئادەتتە تىل جەھەتتىكى ئىقتىدارى ناھايىتى ئۇستۇن تۇرىدۇ . ئۇلار كۆپ خىل تىلنى بىلىپلا قالماي ، بەلكى ئۇنى ئىپادىلەش ئىقتىدارىغىمۇ ناھايىتى باي كېلىدۇ . شۇڭا ، ئۇلار قارشى تەرەپنى تىل بىلەن قايىل قىلىشتا ئۆزىگە چەكسىز ئىشىنىدۇ . بۇ توغرۇلۇق مۇنداق بىر لەتىپە بار :

مۇسا بىر سۇغۇرتا شىركىتىدە ئىشلەپتۇ . ئۇنىڭ خىزمەت نەتىجىسى ئالاھىدە ياخشى بولغاچقا ، شىركەت ئۇنى يۇقىرى خىزمەت ۋەزىپىسىگە ئۆستۇرمەكچى بوپتۇ . ئەمما ، ئادەمنىڭ بېشىنى ئەڭ قاتۇرغىنى بۇ شىركەتنىڭ يۇقىرى دەرىجىلىك خىزمەتچىلىرىنىڭ ھەممىسى كاتولىك مۇرىتلىرى بولۇپ ، مۇسا بولسا يەھۇدىي ئىكەن . شۇنىڭ بىلەن باش مۇدىر يىغىندا مۇسانى ئالىي دەرىجىلىك خىزمەت ئورنىغا ئۆستۈرسەك تازا مۇۋاپىق بولمايدىكەن دەپتۇ . ئەمما ، دائىمىي ئىشلارغا مەسئۇل دىرېكتور ئۆزىنىڭ ماكلاند ئىسىملىك بىر پوپنى تونۇيدىغانلىقىنى ، ئۇنىڭ كىشىلەرنى قايىل قىلىش كۈچىگە ناھايىتى باي ئىكەنلىكىنى ، مۇسانى چوقۇم كاتولىك

دىنىغا ئېتىقاد قىلدۇرايدىغانلىقىنى ئېيتىپتۇ . كۆپچىلىك بۇ گەپنى ئاڭلاپ ناھايىتى ئالقىشلاپتۇ . ماكلاند يېتىپ كېلىپ ، مۇسانى يالغۇز بىر ئۆيگە ئەكىرىپ ، ئۈچ سائەتتىن كېيىن قايتىپ چىقىپتۇ . كىشىلەر تەرەپ - تەرەپتىن پوپقا ھەشقاللا ئېيتىپتۇ . ئەمما ، پوپنىڭ چىرايىدا ھېچقانداق ئالامەت ئەكس ئەتمەپتۇ .

مۇدىر تولىمۇ خاتىرجەمسىزلەنگەن ھالدا :

— پوپ ، ئۇنى قايىل قىلالىدىڭىزمۇ ؟ — دەپ سوراپتۇ .

— نەدىكىنى دەيسىز ، قارىغاندا ، يەنە بىر سائەت ۋاقىت كېتىدىغان ئوخشايدۇ . ئەمما ، مۇسا 100 مىڭ يۈەنلىك سۇغۇرتىنى ماڭا ساتتى .

بۇ لەتىپىدە مۇسانىڭ ئىلگىرى كەسپىي ئىشلاردا سۆزدە چېۋەرلىكى تىلغا ئېلىنمايدۇ ھەم مۇسا بىلەن پوپ ئوتتۇرىسىدىكى كەسكىن تالاش - تارتىش تەسۋىرلەنمەيدۇ . پەقەتلا «ئىنتايىن قايىل قىلىش كۈچىگە ئىگە» پوپنىڭ ھېچنېمىنى ئاڭقىرالمايلا 100 مىڭ يۈەنلىك سۇغۇرتىنى قوبۇل قىلغانلىقىنى ئېتىراپ قىلىدۇ . بۇ يەردە ئوقۇرمەن پوپنىڭ يالغۇز ئۆيدە باشقىلارنى قايىل قىلىمەن دەپ ئۆزى قايىل بولۇپ كەتكەنلىكىدەك مەنزىرىنى كۆرۈۋالالايدۇ . يەنە بىر سائەت ۋاقىت ئۆتكەن بولسا ئېھتىمال يەنە 100 مىڭ يۈەنلىك سۇغۇرتا ئەمەلىيلەشكەن بولۇشى مۇمكىن ئىدى .

بۇ يەردە يەھۇدىي سودىگەرلىرى «كىشىلەرنىڭ قەلبىنى داۋالغۇتۇپ» خېرىدارلارغا تەسىر كۆرسىتىدىغان چارىنى پىلانلاپ چىققان .

12 . كونا دوستلۇق بىلەنلا چەكلىنىپ قالماسلىق

يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ تىجارەت دەستۇرىدا قارىماققا كۆزگە ئانچە چېلىقمايدىغان ، ئەمما سىنچىلاپ قارىسا كىشىنى چوڭقۇر ئويغا سالىدىغان مۇنداق ئۆزگەرمەس بىر ئەقىدە بار . تۆۋەندىكى

بۇنىڭغا دائىر لەتىپە يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ خېرىدارلارغا مۇئامىلە قىلىشتىكى تىجارەت دەستۇرىنى چۈشەندۈرۈپ بېرىدۇ .

بىر كۈنى بىر ياپونىيىلىك سودىگەر بىر يەھۇدىي رەسسامنى تەكلىپ قىپتۇ . بۇ رەسسام تاماق چىققۇچە بولغان ئارىلىقتا يېنىدىن قەغەز - قەلىمىنى چىقىرىپ ، يېنىدا چاقچاقلىشىپ ئولتۇرغان ئاشخانىنىڭ ئايال خوجايىنىنى تېز سىزما قىلىپ سىزىۋاپتۇ . رەسىمنى يېنىدىكى سودىگەر ئاغىنىسىگە كۆرسىتىپتىكەن ، ئاغىنىسى ئاغزى - ئاغزىغا تەگمەي ماختاپ كېتىپتۇ .

رەسسام ئۆرۈلۈپلا ئاغىنىسىگە قاراپ قەغەزگە بىر نېمىلەرنى جىجاپ ، يەنە بەزىدە سول قولىنى ئېگىز كۆتۈرۈپ باش بارمىقىنى چىقىرىپ قويىدىكەن . ئادەتتە ، رەسساملار ئادەمنىڭ ھەرقايسى ئەزالىرىنى مۆلچەرلىگەندە مۇشۇ ئادەتتىكى ئۇسۇلنى قوللىنىدىكەن . سودىگەر رەسسامنىڭ بۇ قىياپىتىنى كۆرۈپ مېنى سىزىۋاتقان ئوخشايدۇ دەپ ئويلاپ قاپتۇ - دە ، ئورنىدا رەسسامغا قاراپ تېخىمۇ رۇسلىنىپ ئولتۇرۇپ بېرىپتۇ . قارىسا ، رەسسام بىردەم قەغەزگە بىر نەرسىلەرنى جىجىۋاتقان ، بىردەم ئۇنىڭغا قاراپ سول قولىنىڭ باش بارمىقىنى چىقىرىپ تۇرغان . بۇ ھالەت 10 مىنۇت داۋاملىشىپتۇ .

— بولدى ، سىزىپ بولدۇم ، — دەپتۇ رەسسام .

سودىگەر ئۇھ دەپ چوڭقۇر بىر نەپەس ئېلىپ ، تېزلا ئۇنىڭ ئالدىغا بېرىپ قاراپ داڭقېتىپ قاپتۇ . ئەسلىدە رەسسام ھېلىقى سودىگەرنى ئەمەس ، ئۆزىنىڭ سول قولىنىڭ باشمالتىقىنى سىزغانىكەن .

سودىگەر تولىمۇ خىجىل بولغان ھالدا :

— مەن تېخى مېنى سىزىۋاتقان چېغى دەپ ئالاھىدە رۇسلىنىپ ئولتۇرۇپ بەرسەم ... سىز ... ئادەمنى ئەخمەق قىلىپ ، — دەپتۇ .

يەھۇدىي رەسسام كۈلۈپ تۇرۇپ ، ئۇنىڭغا :

— ئاڭلىشىمچە ، سىز تىجارەتتە ناھايىتى ئىنچىكە ئىكەنسىز ، شۇڭا ئەتەي سىزنى بىر كۆزىتىپ باقتىم . سىزمۇ مەندىن نېمىنى

سىزنىڭ ۋاتىنىڭىز دەپ سورىمايلا ، مېنى سىزنىڭ ۋاتقان ئوخشايدۇ دەپ ئويلاپ رۇسلىنىپ ئولتۇرۇپ بەردىڭىز . بۇ نۇقتىدىن قارىغاندا ، يەھۇدىي سودىگەرلىرىگە سىلىشتۇرغاندا سىز تېخى خېلىلا خام ئىكەنسىز ، — دەپتۇ .

بۇ چاغدا ھېلىقى ياپونىيىلىك سودىگەر خۇددى چۈش كۆرۈپ ئويغانغاندەك ئۆزىنىڭ نەدە كەتكۈزۈپ قويغانلىقىنى چۈشىنىپتۇ : رەسسامنىڭ تۇنجى قېتىم ئايال خوجايىننى سىزغانلىقىنى كۆرۈپ ، ئىككىنچى قېتىمدا ئۆزىگە قارىغاندا مېنى سىزىدىغان ئوخشايدۇ ، دەپ ئويلاپ قالغان .

بۇ ياپونىيىلىك سودىگەرنىڭ ئۆتكۈزگەن خاتالىقىغا قارىتا يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ تىجارەت دەستۇرىدا : «ھەر قېتىملىقنىڭ ھەممىسى تۇنجى كۆرۈشكەنلىكتۇر» دەپ يېزىلغان بىر ماددا بار . يەھۇدىي سودىگەرلىرى ھەرقانچە تونۇش ئادەملەر بىلەن سودا قىلغان تەقدىردىمۇ ھەرگىز بىخەستەلىك قىلمايدۇ . خۇددى تۇنجى قېتىم سودا قىلىۋاتقاندەك ، سودىدىكى تۇرلۇك شەرت ، تەلەپلەرنى ئىنچىكە كۆزىتىدۇ . ئۇلار ھەر قېتىملىق سودىنى بىر قېتىملىق مۇستەقىل سودا دەپ قاراشقا ئادەتلەنگەن . ھەر قېتىم ئۇچراشقان سودا ھەمراھلىرىنى تۇنجى قېتىم ھەمكارلىشىۋاتقان ھەمراھ دەپ قارايدۇ . بۇنداق قىلىشنىڭ ئەڭ بولمىغاندا مۇنداق ئىككى تۇرلۇك پايدىسى بار :

بىرىنچى ، سودىگەرلەرگە ئوخشاش قارشى تەرەپنىڭ سىڭىپ قالغان قارىشىغا بىپەرۋالىق قىلمايدۇ . ئەكسىچە قارشى تەرەپنىڭ بارلىق ھىيلە ـ نەيرەڭلىرىدىن ساقلىنالايدۇ .

ئىككىنچى ، تۇنجى قېتىم مىڭ بىر جاپادا ئالغان پايدىسىنى ساقلاپ قېلىشقا كاپالەتلىك قىلالايدۇ . سودا دېگەن ھامىنى سودا ، ئۇ ھەرگىز «مېھرى ـ شەپقەت» نى سىغدۇرالمايدۇ . بولمىسا تۇنجى قېتىمدا سەرلەپ ، مىسقاللاپ ھېسابلاپ سودا قىلىشنىڭ نېمە ھاجىتى .

يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ بۇ ئىككى تۇرلۇك پرىنسىپى

قارىماققا تولىمۇ ئاددىي ، ئەمما يەھۇدىي سودىگەرلىرى شۇنى چوڭقۇر چۈشىنىدۇكى ، ئۇ كىشىلەرنىڭ يوشۇرۇن ئاڭ قاتلىمىدا رول ئوينايدۇ . كىشىلەر ھەمىشە بىپەرۋا ھالەتتە تۇرغاندا سەل قاراپ قالىدۇ . ئىشلارنىڭ نەتىجىسى چىقىپ قاتتىق ئۇمىدسىزلەنگەن چاغدىلا ئۆزىنىڭ بىپەرۋالىق قىلغانلىقىغا ئۆكۈنىدۇ .

ئىقتىسادىي جەمئىيەتتە يۈز بېرىۋاتقان نۇرغۇن توختام ئالدامچىلىق دېلولىرىدا ، قانچىلىغان «ئاق كۆڭۈل كىشىلەر» ئاشۇ تونۇش كىشىلەر ، ھەتتا بىر قېتىم يۈز كۆرۈشۈپ سودىلاشقان تونۇش كىشىلەرنىڭ يۈز ـ خاتىرىسى ياكى بىر قېتىملىق كىچىككىنە «مۇۋەپپەقىيەت»نى دەپ باشقىلارنىڭ قىلتىقىغا چۈشۈپ كېتىۋاتامدۇ؟ ئەگەر مۇشۇ كىشىلەرمۇ يەھۇدىي سودىگەرلىرىنىڭ «ھەر قېتىم كۆرۈشۈشنى تۇنجى قېتىم ئالاقە قىلىشىم» دېگەن قائىدىسىگە ئەمەل قىلغان بولسا ، باشقىلارنىڭ ئالدام خالتىسىغا چۈشۈپ كەتمىگەن بولاتتى .

13 . ماھىرلىق بىلەن پۇل تېپىش

يەھۇدىيلار ھاياتتا ئادەم ھەر كۈنى سېتىش خىزمىتى بىلەن شۇغۇللىنىدۇ دەپ قارايدۇ . بۇ خىل سېتىش ئۆزىنىڭ يېڭىلىق يارىتىش ، پىلان ، زېھنىي كۈچ ، مۇلازىمەت ، ئەقىل ـ پاراسەت ۋە ۋاقتىنى كۆرسىتىدۇ . ئەگەر «ئۆزىنى سېتىش»نى مۇۋاپىق تۇردە ئىگىلىيەلىسە ، ئۆزىنى ئۇستۇن ئورۇنغا قويۇپ ، نىشانىنى ئەمەلگە ئاشۇرالايدۇ . كىشىلىك ھاياتتا كەسپىي ئىشلاردا مەغلۇپ بولغۇچىلارنىڭ كۆپىنچىسى «ئۆزىنى سېتىش»قا ماھىر ئەمەس . بۇ يەردە دېيىلىۋاتقان «ئۆزىنى سېتىش» ئۆزىنىڭ كىشىلەر بىلەن ئىجىل ـ ئىناق ئۆتۈش ئىقتىدارىنى كۆرسىتىدۇ . پسىخولوگلارنىڭ تەتقىقاتىغا ئاساسلانغاندا ، كىشىلەرنىڭ ئىچكى دۇنياسى باشقىلار تەرىپىدىن ئېتىبارغا ئېلىنىش ، ھۆرمەتلىنىش ئارزۇسىدا

بولىدىكەن. مەيلى ياۋروپالىق، ئاسىيالىق، ئوكيانىيە ياكى ئافرىقىلىق بولسۇن، پەقەت ئىنسانلا بولىدىكەن، بۇ خىل ئارزۇ بولىدۇ. يەھۇدىيلار مۇشۇ قانۇنىيەت بويىچە تۇرمۇشتا، بارلىق سودا ـ تىجارەت پائالىيەتلىرىدە ئەتراپىدىكى ھەر خىل ئادەملەرگە كۆڭۈل بۆلىدۇ. ئۇلارغا ئۆزلىرىنىڭ كۆڭۈل بۆلۈۋاتقانلىقىنى ھېس قىلدۇرىدۇ. مانا مۇشۇ قەدەم باسقۇچلار ئارقىلىق مۇۋەپپەقىيەت نىشانىغا قاراپ ئىلگىرىلەيدۇ.

يەھۇدىيلارنىڭ بۇ خىل جاھاندارچىلىق پرىنسىپىنىڭ ئاساسى بار، ئىنسانلارنىڭ ھەممىسىنىڭ دېگۈدەك ئارزۇسى بولىدۇ. يىغىنچاقلاپ ئېيتقاندا، مۇستەقىللىقنى، غۇرۇرىنى ساقلاش كېرەك. ئەگەر ئىشلىرىمىزدا مۇۋەپپەقىيەت قازانساق ياكى پۇل تېپىپ بېيىساق مۇشۇ ئاساسىي ئارزۇغا ھۆرمەت قىلىشىمىز كېرەك.

يەھۇدىيلار باشقىلارنىڭ تەجرىبىلىرىنى خۇلاسىلەپ باققان. بىر ئادەمنىڭ ناھايىتى ياخشى بىر قارشى ياكى تەكلىپى بار ئىكەن. ئۇ كۆرەڭلىگىنىچە خوجايىنىنىڭ ئالدىغا كېلىپ ئۇنى ئېيتىپتۇ. نەتىجىدە خوجايىنىنىڭ سوغۇق مۇئامىلىسىگە ئۇچراپتۇ. بىر ئادەم خىزمەتدىشىغا توغرىدىن ـ توغرىلا پايدىلىق بىر نەسىھەت قىپتىكەن، ئەكسىچە ئۇنى رەنجىتىپ قويۇپتۇ. نېمە ئۈچۈن ياخشى ئىش، ياخشى ئوي ياخشى نەتىجىگە ئېرىشەلمەيدۇ؟ چۈنكى بۇ يەردە غۇرۇر، مۇستەقىللىق ئارزۇسى خوجايىن ۋە خىزمەتداشلارنى ئىدارە قىلىپ تۇرۇۋاتىدۇ. سىز ئۇنىڭغا توغرىدىن ـ توغرىلا ئېيتىسىڭىز، ئۇ سىزنى مېنىڭدىنمۇ ئەقىللىق ئىكەن دەپ ئويلاپ قالىدۇ ـ دە، غۇرۇرى ئازار يېگەندەك تۇيغۇغا كېلىپ قالىدۇ.

ئەگەر ئۆزىڭىزنىڭ قارشى ياكى ياخشى ئويىڭىزنى باشقىچە ئۇسۇلدا ئىپادىلىسىڭىز، قارشى تەرەپنىڭ ئىززەت ـ ھۆرمىتىگە ھۆرمەت قىلغان بولىسىز ـ دە، تەبىئىي ھالدا ياخشى ئۈنۈمگە يېتەلەيسىز. يەھۇدىيلار مۇشۇ خىل ئوخشۇشلۇق ئۇسۇلغا تايىنىپ تۆۋەندىكىدەك مۇنداق ئۈچ خىل قائىدىنى تەتبىقلىغان.

بىرىنچى، بېلىق تۇتۇش ئۇسۇلى. ئۆزىنىڭ قارشى ياكى تەكلىپىنى قارشى تەرەپنىڭكى قىلىپ ئۆزگەرتىش، ئۆزىڭىزنىڭ قارشى ياكى تەكلىپىنى يەمچۈك قىلىپ تاشلىسىڭىز قارشى تەرەپنى ئاسانلا قارماققا ئىلالايسىز. مەسىلەن، قارشى تەرەپكە پىكرىڭىزنى قوبۇل قىلدۇرىمەن دېسىڭىز، قارشى تەرەپكە «سىزمۇ مۇشۇنداق ئويلىغانمۇ» دېگەن گېپىڭىز «مەن مۇشۇنداق ئويلىغان» دېگەندىن تېخىمۇ كۈچلۈك تەسىر قىلىدۇ. «مۇشۇنداق قىلماي بولمايدۇ» دېگەندىن كۆرە، «قېنى بىر سىناپ بېقىڭ» دېسىڭىز كىشىنى تېخىمۇ ئالقىشقا ئىگە قىلىسىز.

ئىككىنچى، قارشى تەرەپكە ئۆزىنىڭ پىكرىنى ئېيتقۇزۇش. «ئابرۇيپەرەسلىك» شەرقلىقلەرنىڭ مەسىلىسى بولۇپ قالماي، ئۇنىڭغا غەربلىكلەرمۇ ناھايىتى ئېتىبار بېرىدۇ. شۇڭا، پىكىر بەرگەندە بۇ نۇقتىغا دىققەت قىلىش كېرەك. ئەگەر قارشى تەرەپكە ھېچنېمىگە دىققەت قىلمايلا پىكىر بەرسىڭىز، «ئابرۇي» مەسىلىسى تۈپەيلىدىن ھەممىشە ئۇنىڭ رەت قىلىشىغا ئۇچرىشىڭىز مۇمكىن. ئەكسىچە پىكرىڭىزنى ئەگىتىش ئۇسۇلى بىلەن ئوتتۇرىغا قويسىڭىز، قارشى تەرەپنىڭ «ئابرۇي»دىن ئىبارەت مۇداپىئە لىنىيىسى ئۆزلۈكىدىن يىمىرىلىپ كېتىشى مۇمكىن. ئەگەر پىكرىڭىزنى سوغۇق قانلىق بىلەن ھەم مۇلايىملىق بىلەن ئوتتۇرىغا قويسىڭىز، ئاندىن: «گەرچە مۇشۇنداق ئويلىغان بولساممۇ، ئەمما بۇنىڭدا نۇرغۇن نامۇۋاپىق جايلار بولۇشى مۇمكىن. بۇ توغرۇلۇق سىز قانداق ئويلىدىڭىزكىن» دېسىڭىز، قارشى تەرەپ پىكرىڭىزنى پۈتۈنلەي قوبۇل قىلىشى مۇمكىن ھەم سىزگە: «مەنمۇ مۇشۇنداق ئويلاشقان، ئارتۇقچە ئەندىشە قىلىپ كەتمەڭ» دېيىشى مۇمكىن.

ئۈچىنچى، ئۆزىنىڭ تەشەببۇسىنى پىكىر ئېلىشنىڭ ئورنىغا دەسسىتىش. پسىخولوگلارنىڭ تەكرار ـ تەكرار تەكشۈرۈپ تەتقىق قىلىش نەتىجىسىگە ئاساسلانغاندا، بىر ئادەم قارشى تەرەپكە ئوخشاش پىكىرنى ئىپادىلىسە، ئەگەر تۈز ھەم تومتاقلا ئۇسۇل بىلەن ئوتتۇرىغا قويسا، قارشى تەرەپتە ئاسانلا يامان تەسىر

قوزغىشى مۇمكىن. ئەگەر ئۆزىنىڭ تەشەببۇسىنى مەسلىھەت تەرىقىسىدە ئوتتۇرىغا قويسا، قارشى تەرەپ ئۆزۈمنىڭ ئويى ئىكەن دەپ ئىختىيارسىزلا قوبۇل قىلىشى مۇمكىن. شۇنىڭدىن كۆرۈۋېلىشقا بولىدۇكى، ئوخشىمىغان شەكىل ۋە ئۇسۇل بىلەن ئوخشاش پىكىردىن ئوخشىمىغان ئۈنۈمگە ئېرىشكىلى بولىدۇ.

14. سەۋر قىلىپ غەلىبىنى قولغا كەلتۈرۈش

يەھۇدىيلار «سەۋر» ئىدىيىسىدىن پايدىلىنىشقا ئىنتايىن ماھىر. ئۇلار 2000 يىلدىن ئارتۇق زىيانكەشلىككە ئۇچراش جەريانىدا توپلىغان سەۋر قىلىش روھىنى بۈگۈنكى سودا ئىشلىرىغا، ھەتتا جاھاندارچىلىق پەلسەپىسىگە تەتبىقلاپ، ئەڭ ئاخىرقى مۇۋەپپەقىيەتلەرنى قولغا كەلتۈردى.

يەھۇدىيلار «سەۋر بىلەن كائىنات سۈزۈلۈپ، ئاسمان-زېمىن تېخىمۇ كېڭىيىپ كېتىدۇ» دەپ قارايدۇ. يەھۇدىيلار داۋاملىق مۇنداق دەيدۇ: «ئادەمنىڭ ھۇجەيرىلىرى ھەر ۋاقىت ئۆزگىرىپ، ھەر كۈنى يېڭىلىنىپ تۇرىدۇ. تۈنۈگۈن ئۆلگەن ھۇجەيرىلەرنىڭ ئورنىنى بۈگۈنكى يېڭى ھۇجەيرىلەر ئىگىلەيدۇ. قورساق تويغاندا قىلغان تەپەككۇرنىڭ مەزمۇنى بىلەن قورساق ئاچ چاغدا قىلغان تەپەككۇرنىڭ مەزمۇنى ئوخشىمايدۇ. مەن پەقەت ھۇجەيرىلەرنىڭ يېڭىلىنىشىنى كۈتۈۋاتىمەن.»

بىز مۇنداق بىر مىسالنى كۆرۈپ باقايلى. يەھۇدىي كاۋفومانىنىڭ پايچى بازىرىدا «ئىلاھ»قا ئايلىنىشى ئۇنىڭ قەيسەرلىك بىلەن سەۋر قىلىپ كۈرەش قىلغانلىقىنىڭ نەتىجىسى. ئۇ 1937-يىلى گېرمانىيىدە تۇغۇلغان. ناتسىستلارنىڭ زىيانكەشلىك قىلىشىدىن ئۆزىنى قاچۇرۇپ 1946-يىلى ئاتا-ئانىسى بىلەن ئامېرىكىغا قېچىپ كېلىپ ئولتۇراقلىشىپ قالغان. ئۇ ئامېرىكىغا كەلگەندە ئىنگلىزچىنى بىلمەيدىكەن. مەكتەپكە كىرىپ

ئوقۇغاندىمۇ ئىنتايىن قىينالغان. ئەمما، ئۇ ناھايىتى سەۋرچان بولۇپ، باشقىلارنىڭ مەسخىرە قىلىشلىرىدىن قورقمىغان. ئۇ ئامېرىكىلىق كىچىك دوستلار بىلەن يۈرەكلىك سۆزلىشىپ ئىنگلىزچىنى ئۆگىنىۋالغان. ئۇنىڭ ئائىلە ئىقتىسادىي شارائىتى ناھايىتى ناچار بولغاچقا، يېرىم كۈن ئىشلەپ، يېرىم كۈن ئوقۇپ ئالىي مەكتەپنى پۈتتۈرۈپ باكالاۋر، ماگىستىر ۋە دوكتورلۇق ئۇنۋانىغا ئېرىشكەن. خىزمەتتە ئۇ جاپا-مۇشەققەتتىن باش تارتماي، بانكىدا ئەڭ تۆۋەن خىزمەت ئورنىدىن دۇنياغا داڭلىق سولومون قېرىنداشلار پاي چېكى شىركىتىنىڭ ئاساسلىق ھەمكارلاشقۇچىسىغا ئايلانغان، شۇنداقلا ئامېرىكا ئاكسىيە بازىرىدىكى نوپۇزلۇق شەخسلەر قاتارىدىن ئورۇن ئالغان.

«قىيىن ئىش يوق ئالەمدە، كۆڭۈل قويغان ئادەمگە»، سەۋر — مۇۋەپپەقىيەتنىڭ ئىشەنچلىك ئىسپاتى. مۇۋەپپەقىيەتنىڭ يوللىرى ئەگرى-توقاي بولىدۇ. مۇۋەپپەقىيەت قازانغۇچىلارنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشىدىكى ھەل قىلغۇچ ئامىللارنىڭ بىرى، ئىلگىرىلەش يولىدىكى توسالغۇلارنى بىرتەرەپ قىلىشقا ماھىر بولۇپ، ئېگىلمەس-سۇنماس سەۋرچانلىققا ئىگە بولۇشتا. «مۇۋەپپەقىيەت قازانغۇچىلار مەغلۇبىيەتنىڭ گەجگىسىدىن دەسسەپ تۇرۇپ ئالغا ئىلگىرىلەيدۇ»، «مەغلۇبىيەت — مۇۋەپپەقىيەتنىڭ ئانىسى» دېگەن ھېكمەتنىڭ مەنىسى ئىنتايىن چوڭقۇر. ھازىرقى زاماندىكى مەشھۇر ئالىم كىدالىن: «مېنىڭ مۇۋەپپەقىيەت كەشپىياتلىرىمنىڭ ھەربىرى 99 قېتىملىق مەغلۇبىيەتتىن كەلگەن» دەيدۇ. ئامېرىكا ئاپتوموبىل شىركىتىنىڭ لىدىرى يافېير: «كىشىلىك ھايات خاتالىقلارغا ئۇرۇنۇش جەريانىدۇر، ھېچقانداق خاتالىق سادىر قىلمىغان ئادەم مۇۋەپپەقىيەتكە ۋە شانلىق نەتىجىلەرگە ئېرىشەلمەيدۇ» دەيدۇ.

بۇ كىتاب خاربىن نەشرىياتىنىڭ 2003 - يىلى 5 - ئاي 1 - نەشرى ، 2003 - يىلى 5 - ئاي 1 - باسمىسىغا ئاساسەن تەرجىمە ۋە نەشر قىلىندى .
本书根据哈尔宾出版社 2003 年 5 月第 1 版，2003 年 5 月第 1 次印刷本翻译出版。

يەھۇدىيلارنىڭ تىجارەت پاراستى

ئاپتورى : ۋىلىيام ھامىلتون
تەرجىمە قىلغۇچى : شۆھرەت مۇھەممەدى
مەسئۇل مۇھەررىرى : رەيھانگۈل قۇربان
مەسئۇل كوررېكتورى : سەنەۋەر ئىبراھىم
تەكلىپلىك كوررېكتورى : ۋەلى زەيدۇن
مۇقاۋىنى لايىھىلىگۈچى : ئەكبەر سالىھ
نەشر قىلىپ تارقاتقۇچى : شىنجاڭ خەلق نەشرىياتى
ئادرېسى : ئۈرۈمچى شەھىرى جەنۇبىي ئازادلىق يولى 348 - نومۇر
تېلېفون : 0991—2827472
پوچتا نومۇرى : 830001
باسقۇچى : شىنجاڭ شىنخۇا 2 - باسما زاۋۇتى
ساتقۇچى : شىنجاڭ ئۇيغۇر ئاپتونوم رايونلۇق شىنخۇا كىتابخانىسى
فورماتى : 880×1230 مىللىمېتىر ، 1/32
باسما تاۋىقى : 7.625
نەشرى : 2009 - يىلى 3 - ئاي 1 - نەشرى
باسمىسى : 2010 - يىلى 12 - ئاي 2 - بېسىلىشى
تىراژى : 3001—6000
كىتاب نومۇرى : ISBN 978—7—228—12332—2
باھاسى : 15.00 يۈەن