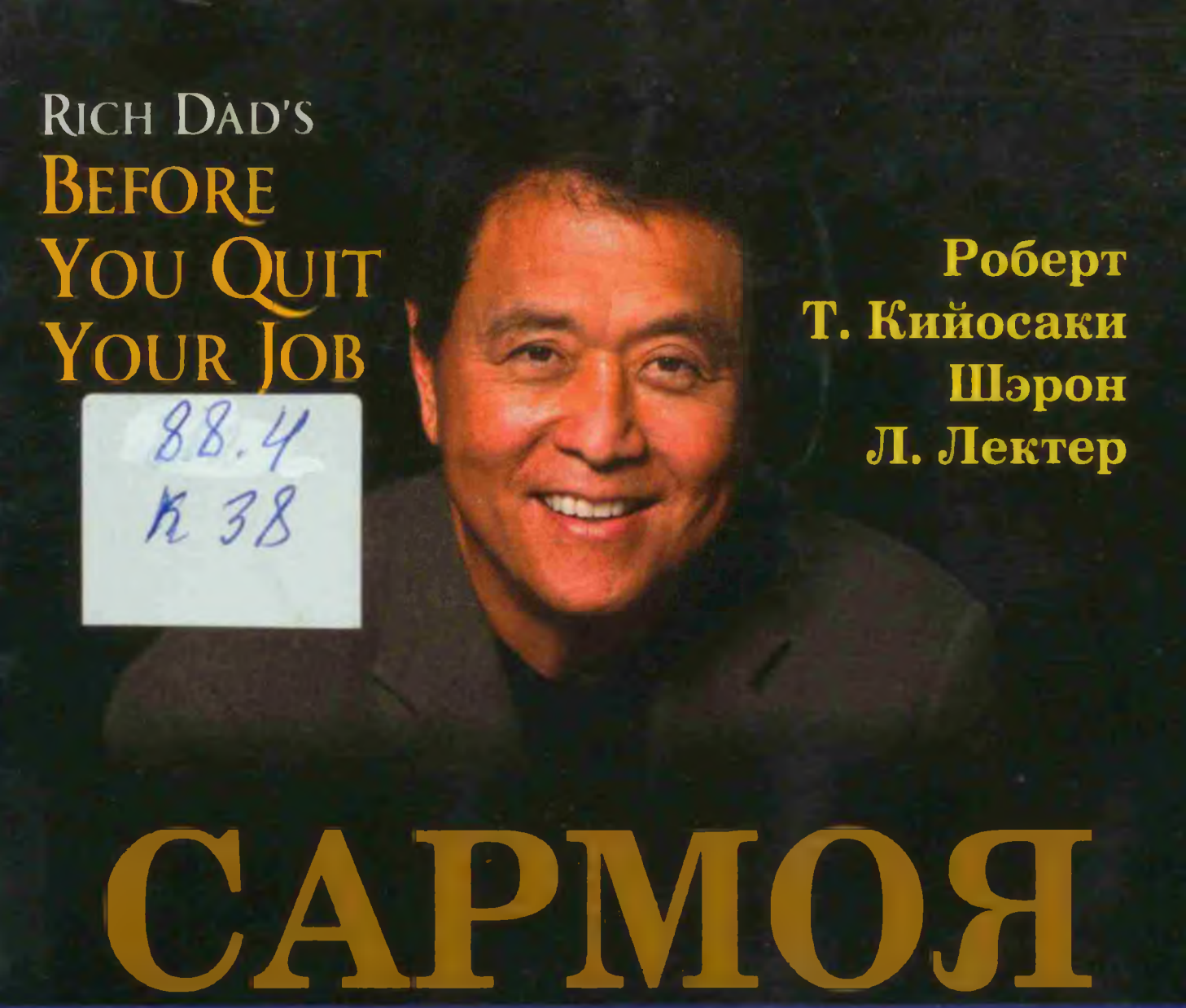
RICH DAD'S

BEFORE YOU QUIT YOUR JOB

88.4
К 38



Роберт
Т. Кийосаки
Шэрон
Л. Лектер

САРМОЯ ТИКИШ САНЪАТИ

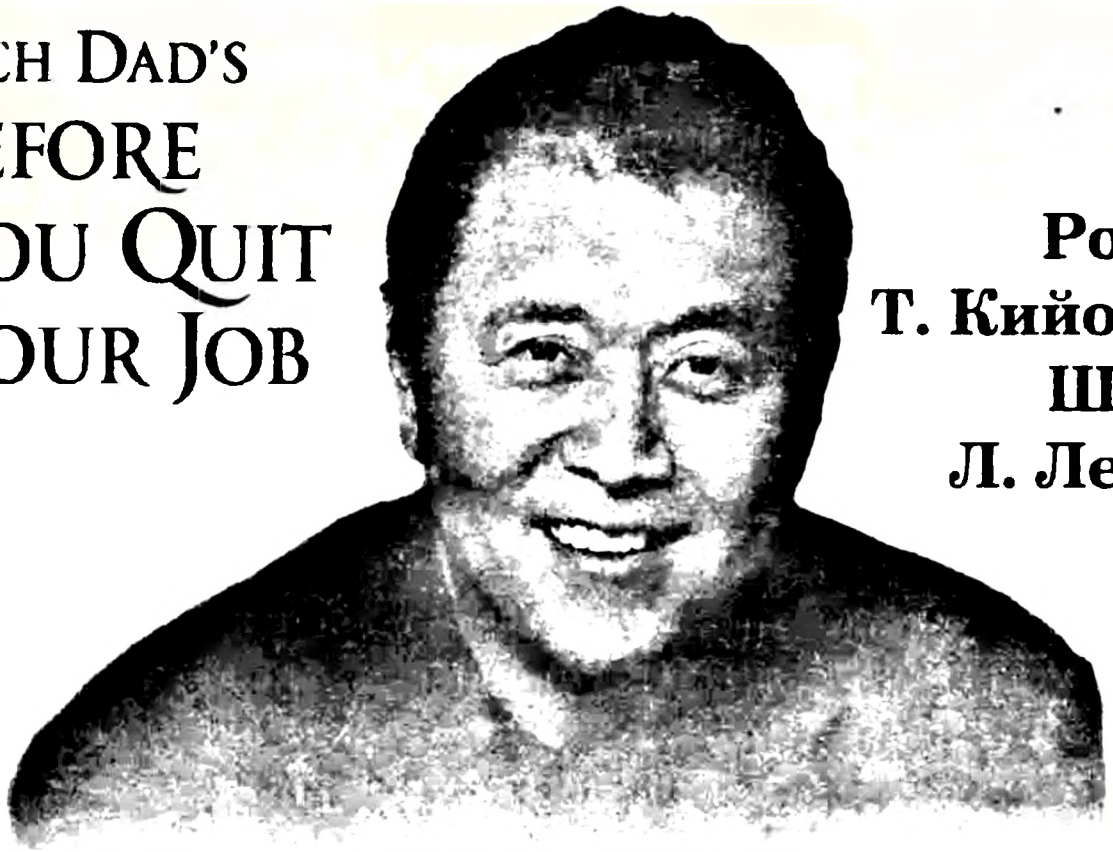
ROBERT T. KIYOSAKI

РОБЕРТ КИЙОСАКИ

Kitob shu yerda ko'rsatilgan muddatdan kechiktirilmagan holda topshirilishi shart

ilgarigi berilmalar miqdori_____	

RICH DAD'S
BEFORE
YOU QUIT
YOUR JOB



Роберт Т. Кийосаки Шэрон Л. Лектер

САРМОЯ ТИКИШ САНЪАТИ

TOSHKENT SHAHAR «BILIM»
№ 2020/5-60
AXBOROT-KUTUBXONA MARKAZI

ROBERT T. KIYOSAKI

РОБЕРТ КИЙОСАКИ

УЎК 811. 5 12
ББК 81.2 ўзбек-4 (р-30)

Роберт Т. Кийосаки Шерон Л. Лектер
Ўз бизнесингизни бошлашдан олдин.
Т.: «Адабиёт учқунлари» 2018. – 472 б.

Таржимонлар:
Тоҳиржон Ҳакимов,
Наргиза Анорбоева

УЎК 811. 5 12
ББК 81.2 ўзбек-4 (р-30)

МИННАТДОРЛИК ТИЛАКЛАРИ

«Бой ота, камбағал ота» китобимиз устида асосан 1997 йилнинг 8 апрелидан астойдил ишлашни бошладик. Аввалига минг нусха чоп этдик. Бу бир йилга етиб колса керак, деб ўйлагандик. Кейин эса миллион нусхада босилди, реклама учун бир доллар ҳам сарфламадик. Китоб одамларнинг ўзаро гап-сўзлари бўйича сотила бошланди. Бу маркетингнинг ажойиб кўриниши эди.

Қўлингиздаги китобни «Сармоя тикиш санъати» деб номладик. Уни «Бой ота, камбағал ота» ва «Пул оқимининг квадранти» китобларининг чоп этилишидан то муваффақиятга эришишигача яқиндан ёрдам берган инсонларга миннатдорлик рамзи сифатида нашрга тайёрладик.

Биз ушбу китобнинг ёзилишида ўз ҳиссасини қўшган барча дўстларимизга самимий миннатдорчилик изҳор қиламиз. Агар қуйидаги рўйхатда бирортангизнинг исми-шарифингизни унутган бўлсак, бизни афв этинг, барибир бу китобнинг дунёга келишида меҳнатингиз сингган ва буни чин дилдан қадрлаймиз.

Бизни ҳам моддий, ҳам маънавий тарафдан қўллаб-қувватлаган қуйидаги инсонлардан миннатдормиз: ҳисобчилар – Диана Кеннеди ва Рольф Парт; педагог-психолог Анна Невин; молиячи Ким Батлер; сармоя тикиш банкири Франк Крер; венчурн капиталисти Руди Миллер; интеллектуал мулкни ҳимоя қилиш бўйича адвокат Майкл Лектер; кўчмас мулк бўйича сармоя тикиш мутахассислари – доктор Дольф Дерус, Билл ва Синди Шопофф; корпорациялар структураси бўйича мутахассис Кейт Каннингхам; кўчмас мулк соҳасида таълим бўйича мутахассислар – Уэйн ва Линн Морганов; трастлар бўйича мутахассис Ҳайден Ҳолланд; Тандерберд

бизнес университети профессори, доктор Пол Жонсон; кўчмас мулк бўйича консультантлар – Ларри Гутша ва сармоя тикиш бўйича консультант Лиз Беркенкамп; ношир Жон Милтон Фогт; Декстера Ягер ва «Internet Services family»; кредитлар бўйича мутахассислар – Жон Аддисон ва Триша Адамс; ҳисобчи Брюс Уитинг (Австралия); бизнесмен Жон Халлас (Австралия); халқаро фонд бозорлари бўйича консультант Дан Осборн (Австралия); қимматли қоғозлар савдоси бўйича мутахассис Нигел Брунел (Австралия); қимматли қоғозлар бўйича адвокатлар – Давид Рейд (Канада) ва Томас Аллен (Австралия); бизнес бўйича мутахассислар – К.Си ва Сью Ка Вей (Малайзия), Кевин Сток, Сару Вулард, Жо Спози, Рона Барри, Лорала Лангемейер, Мери Пэйнтер, Ким Аррис ва бошқалар.

Биз чуқур қайғу ва муҳаббат ила Сантио Отини ёдга оламиз ҳамда алоҳида миннатдорчилигимизни билдирамиз. У Синтия, Калифорния, Сан-Франциско, «KSFO» радиостанциясида молиявий дастурлар шарҳловчиси, биржа брокери, ҳамкасб-устоз ва энг асосийси, чин дўст эди. У доимо хотирамизда қолади.

Агар «CASHFLOW Technologies»нинг заҳматкаш жамоасини рўйхатга киритмасак, у ўз такомилига етмай қоларди. Уларга ҳам алоҳида самимий ташаккурларимизни изҳор қиламиз.

Самимият ила Роберт ва Ким Кийосаки, Шэрон Лектер.

БОЙ ОТАМНИНГ МАСЛАҲАТИ

Кўп йиллар олдин бой отамдан маслаҳат сўрадим:

– Ўртача сармоядорга қандай маслаҳат берган бўлардингиз?

У жавоб берди:

– Ўртача бўлмаслик керак!

Кўпчилигимиз «80/20» пул қоидаси ҳақида эшитганмиз. Бошқача айтганда, бизнинг 80 % муваффақиятимиз 20 % ҳаракатимизга боғлик. Бу қоида кам ҳаракат қилиш салоҳияти сифатида 1897 йилда италиялик иқтисодчи Вольфредо Парето томонидан ишлаб чиқилган.

Бой отам бу қоиданинг ҳамма томондан тўғри эканини тан олган, фақат пул борасида унга қўшилмаган. Бу масалада у фақат «90/10» қоидасига ишонган. Бой отам 10% одамларгина 90% пулга эгалик қилишларини англаган. 10% спортчиларгина 90% пул қила олишади. Кино оламида 10% актёрларгина 90% пул олишади. Бу мусиқачиларга ҳам тегишли. «90/10» қоидаси сармоядорларга ҳам тааллуқлидир. Шунинг учун ҳам у «Ўртача бўлмаслик» ҳақида маслаҳат берган. Яқинда «The Wall Street Journal»да эълон қилинган мақола унинг ҳаклигини исботлади. Мақолада ёзилишича, Америкадаги 90% корпорацияларнинг акциялари 10% аҳолига тегишли холос.

Қўлингиздаги китобда ўша 10% га мансуб одамлар қандай қилиб 90% бойликка эга бўлишгани ва сиз улар сафига қандай қўшила олишингиз ҳақида сўз юритилади.

Бу китоб Сизга нима беради?

АҚШнинг Қимматли қоғозлар бозори ва биржа комиссияси (КЦББ) аккредитланган сармоядор одамга қуйидаги талабларни қўяди:

1) йиллик даромади 200 минг АҚШ доллари ёки ундан ортик бўлиши;

2) эр-хотинларнинг йиллик даромадлари 300 минг АҚШ доллари ёки ундан зиёд бўлиши;

3) мажбуриятлар билан ҳисобланганда мулк нархи бир миллион доллар ёки ундан зиёд бўлиши.

КЦББ бундай талабларни жорий қилишида ўртача сармоядорни дунёдаги энг ёмон ва энг таваккалли сармоя тикишлардан ҳимоя қилиш мақсад қилинган эди. Муаммо шундаки, бу талаблар ўртача сармоядорни бир қатор фойдали сармоя тикишлардан ҳам чегаралаб қўяди. Шунинг учун ҳам ўртача сармоядорга бой отам «Ўртача бўлманг!» деб маслаҳат беради.

Нолдан бошлаб...

Бу китобнинг ёзилиши 1973 йилда Вьетнам урушидан қайтганимдан сўнг бошланди. Ўшанда денгиз флотидан кетишимга роппа-роса бир йил қолганди. Бу деган сўз мен бир йилдан сўнг ишсизга айланиб, пулсиз ва мулксиз қоламан, дегани эди. Шундай қилиб бу китоб сизга маълум бўлган –ўша нолдан бошланади...

Китобнинг ёзилиши мен учун ҳақиқий синов эди. Уни тўрт маротаба қайтадан ишлаб чиқишимга тўғри келган. Биринчи вариант йиллик даромади камида 200 минг долларни ўз ичига олган, КЦББ даражасидаги аккредитланган сармоядорлардан бошланганди. Китоб тайёр бўлгандан сўнг ҳаммуаллифим Шэрон Лектер менга «90/10» қоидасини эслатди. У: «Бу китоб бойлар қаерга сармоя тикишлари тўғрисида бўлса-да, қизиғи шундаки, Американинг 10% аҳолисигина йилига 200 минг доллар ишлаб топади. Менимча, аккредитланган сармоядорлар қаторига кирадаган одамлар 3%ни ташкил қилади, холос», – деди. Шунинг учун ҳам мазкур китобда сармоя тикишдаги асосий нуқтани бойлар сармоя тикадиган 200 минг доллар даромадга қўйиб ёзишимиз керак эди. Шу билан бирга ҳамма ўқувчиларни ҳисобга олишимиз, яъни уларнинг сармоя тикишга пул-

лари борми-йўқми, барини назардан қочирмаслигимиз керак эди. Шу сабаб бу китобни тўрт маротаба қайта ишлаб чиқишга тўғри келди.

Агар ушбу рисола сизнинг сармоя тикиш бўйича ўқиётган биринчи китобингиз бўлиб, у жуда мураккаб туюлаётган бўлса, ишонтириб айтаманки, у сизнинг тушунчаларингизга тўғри келади. Биз – Шэрон иккимиз, сизда сармоя тикишга иштиёқ уйғотмоқчимиз, холос. Сиз бу китобни бошидан охиригача тушунишим керак, деган ишонч билан ўқиб ўтирманг. Айрим ўринлари тушунарсиз бўлса, сиз ўша жойни шунчаки ўқиб ўтиб кетаверинг, асосийси уни ўқишда давом этинг. Охирги бобигача шунчаки ўқиб борган бўлсангиз ҳам, ҳозирги вақтда бозорда сармоя тикаётганлардан кўра кўп нарсаларни билиб оласиз. Китобни ўқиб, сизга сармоя тикиш ҳақида пулга маслаҳат берадиганлардан кўра кўпроқ нарсаларни ўрганиб оласиз. Китоб аста-секин оддийликдан мураккабликка ўтиб боради. Унда сармоя тикишдаги мураккаб стратегиялар айтиб ўтилишига қарамай, баъзи ҳолатларда у жуда оддий ва содда ёзилган. «Сармоя тикишдаги бошқарув» – бу бой одам ўз ортидан келаётган, ҳали ҳеч нарсани англамайдиган шогирдга суратлар ва турли диаграммалардан фойдаланиб сармоя тикишнинг ўта мураккаб нуқталарини ўргатишига ўхшайди.

ПУЛ ҚОИДАСИ – «90/10»

Бой отам италян иқтисодчиси Вильфредо Парето-нинг «80/20» кашфиётини жуда юқори баҳолар эди. Гап пул борасида кетганда эса бой отам «90/10» қоидасини ёқларди. «90/10» дегани – бу 10% одамларгина 90% пул қилишади, дегани эди.

«The Wall Street Journal» журналининг 1999 йилнинг 13 сентябрдаги сонида бу ҳақда мақола босилган ва унда қуйидаги маълумотларни ўқиш мумкин эди:

«Нью-Йорк университетининг иқтисодчиси берган маълумотга қараганда, 1997 йилда 43,3% оилалар қандайдир акцияларнинг эгалари бўлишган. Бу пакетлар ичида аксарияти унча катта бўлмаган. 90% акциялар ўша 10% бой оилаларда бўлган. 1997 йилда ана шу 10% оила мамлакат даромадининг 73% ига эга бўлишган. 1983 йилда эса улар фақат 68% даромадга эга эдилар.»

Бошқача айтганда, ҳозирда кўпчилик инсонлар сармоя тикиш билан шуғулланишаётган бўлса-да, барибир бойлар янада бойиб кетишмоқда. Иш бориб акцияга тақалганда эса «90/10» қоидаси яна ишга тушаётир.

Мени ҳавотирга солаётган нарса шуки, кўпчилик оилалар сармоя тикиш ўзларини келажакда ҳам қўллашига ишонадилар. Муаммонинг бир учи сармоя билан шуғулланаётганларнинг жуда оз қисми ўқимишли эканига бориб тақалади. Агар бозор инқирозга учраса, бу янги сармоядорларнинг аҳволи қандай кечади? Қўшма Штатлар Федерал ҳукумати бизнинг жамғармамизни йирик йуқотишдан сақлаб қолиши мумкиндир, аммо сармояларимизга жавоб беролмайди. Мана, мен бой отамга: «Ўртача сармоядорга қандай маслаҳат берар эдингиз?» деб берган саволим ва унинг: «Ўртача сармоядор бўлмаслик керак!» деган жавобининг туб моҳияти ва аҳамияти қаерда эди!

ЎРТАЧА БЎЛМАСЛИК МУМКИНМИ?

Мен сармоя тикишнинг зарурат эканини 12 ёшимда тушунганман. Унгача сармоя тикиш унчалик эътиборимни тортмаган. Мен бу ҳақида эшитиб турардим, аммо унинг нимага қодир эканига аҳамият қаратмагандим. Эсимда, мен «Бой отам» деб атайдиган одам ва унинг ўғли – дўстим Майк билан кичик пляж бўйлаб борар эдик. Бой отам ҳозиргина сотиб олган ер майдонини кўрсатарди (шаҳарчамиздаги энг қиммат май-

дон). Биринчи хаёлимга келган фикр: «Майкнинг отаси қандай қилиб бундай қиммат жойни сотиб олиши мумкин?» деган савол бўлди. Мен ўз отам билан тенгқур, ҳаётида биринчи бор энг катта ишга қўл уриб молиявий қўйилмалар қилган одамга қирғоқ бўйида ҳайрат билан қараб турардим. Отам ўша вақтлар обрўли вазифада катта маош олиб ишларди, аммо бундай ишга қўл уришига ишонолмасдим. Аммо Майкнинг отаси бунга қандай таваккал қила олди? Шундай хаёллар билан ўшандаёқ сармоя тикишдаги фаолиятим бошланаётганини тушунмаган эканман. Очиғи, «сармоя тикиш» сўзидаги кучни ҳам ҳис қилишни билмасдим ўшанда.

Мана орадан 40 йил ўтгач, кўпчилик ўша пайтда мен бой отамга берган саволларни менга беришади:

1. Пулим бўлмаса, қандай сармоя тикишим мумкин?

2. Сармоя тикиш учун 10 минг доллар пулим бор. Қаерга сармоя тикишимни маслаҳат берган бўлардингиз?

3. Қаерга сармоя тикай – кўчмас мулкками, сармоя фондларигами ёки акцияларгами?

4. Пулим бўлмаса-да, кўчмас мулк ёки акцияларга сармоя тикишим мумкинми?

5. Пул қилиш учун пул бўлиши кераклиги тўғрими?

6. Сармоя тикиш таваккалчилик корхонаси бўлиши мумкинми?

7. Сиз оз таваккалчилик қилиб қандай қилиб юқори даромад оласиз?

8. Мен сиз билан бирга сармоя тикишим мумкинми?

Ҳозирги кунда «сармоя тикиш» сўзининг ичига яширинган қудратни кўп одамлар англаб етяпти. Бу кучни ўзлари учун қандай ишлатишни ўйлаб кўришмоқда. Китобдан, ўйлайманки, бу саволларга жавоб топа оласиз ёки ҳеч бўлмаса, китобдаги мулоҳазалар уларни топишга сизни ундайди. Бой отам 40 йил олдин мен учун энг керакли ишни қилди, у ҳам бўлса қалбимда сармоя

тикиш учқунларини пайдо қилди. Дўстимнинг отаси менинг отамдан кам пул топган бўлса-да (агар уларни маошларига қараб таққосласак), унинг қилган ишини фақат бойлар қила оларди. Бой отамда камбағал отамда бўлмаган қандайдир ҳокимият бор эди.

Кўпчилик бундай ҳокимиятдан чўчийди ва ундан қочишга уринади. Баъзилар эса унинг қурбонига ҳам айланади. Мен бундай ҳокимиятдан қочиб ёки уни муҳокама қилиб: «Бойлар камбағалларни эксплуатация қилишади», «Сармоя тикиш – таваккалчилик» ёки «Мен бой бўлишга интилмайман ҳам...» демасдан, бой отамдаги ўша ҳокимиятга қизиқа бошладим. Унга бўлган қизиқишим ва орзуларим саволларимга жавоб олишга ундади. Билим ва малака олиш йўлларини кўрсатди ва ҳозирда ҳам мен шу йўлда яшаб келяпман.

Бойдек сармоя тикиб...

Эҳтимол, бу китоб сизга ўзингиз кутган аниқ жавобларни тақдим эта олмас. Менинг асосий мақсадим – бой одамлар ўз иқтидорлари ила қандай қилиб пул қилишгани ва бу пулларни қандай кўпайтирганлари, пировардида жуда катта бойликка эришганлари ҳақида оз бўлса ҳам тасаввур уйғотиш.

12 ёшли чоғим пляжда бой отам сотиб олган ер майдонига қараб туриб, кўз олдимда ота уйимда очилмаган имконият эшиклари очилиб намоён бўлганди. Мен тушундимки, бой отамни фақат пул сармоядор қилмаган. Яна шуни тушундимки, бой отамнинг фикрлари умуман ўз отамники билан қарама-қарши эди ва шу фикрлар жамланиб уни сармоядор қилган эди. Молиявий қудратга эришишим учун менда ҳам бой отам сингари фикрлар бўлиши кераклигини ва унингдек фикрлаш кераклигини ўшандаёқ тушуниб етдим. Билардимки, у каби фикрласам, Албатта, бой бўла олардим. Агар шундай қилмасам, қанча пулим бўлмасин, ҳақиқий бой

бўла олмасдим ҳам. Бой отам энг қиммат ер майдонига сармоя тиккан эди, энг қизиғи, унда пул йўқ эди. Тушундимки, бойлик – бу тасаввур маҳсули бўлиб, банк ҳисоб рақами билан ўлчанмас экан. Биз - Шэрон иккимиз айнан шундай фикрлаш тарзини сизнинг онгингизга сингдирмокчимиз ва шунинг учун ҳам бу китобни тўрт маротаба қайта ишлаб чиқдик.

Бой отамнинг жавоби

40 йил олдин ўша пляжда турганимизда, ўзимда журъат топиб бой отамга савол бердим: «Сиз бу океан бўйидаги 10 акр ер майдонини қандай қилиб сотиб олдингиз? Менинг отам бундай қила олмайди-ку!» Шунда бой отам елкамга қўлларини қўйиб, ҳеч қачон ёдимдан чиқмайдиган сўзларни айтганди. У дўстона тарзда менга пул ва сармоя тикишга бўлган қарашларини тушунтирганди. У сўзини шундай бошлади: «Тўғриси, менинг ҳам бу жойни сотиб олишга қурбим етмайди, аммо бу иш бизнесимнинг қўлидан келади». Биз шу куни пляж бўйлаб бир соатдан зиёд айландик. Ва ниҳоят, сармоя тикиш бўйича менинг биринчи сабоқларим бошланди.

Бир неча йиллар олдин Австралиянинг Сидней шаҳрида уч кун мобайнида сармоя тикиш бўйича дарс ўтдим. Бир ярим кунни бизнесни қандай ташкил этиш ҳақидаги маърузага бағишладим. Ниҳоят, тингловчилардан бирининг сабри тугаб қўлини кўтарди-да, ўрнидан туриб: «Мен бу ерга сармоя тикишни ўрганган келганман. Нега бизнесга шунча вактни сарфлаяпсиз!?» деб колди. Мен жавоб бердим: «Бунинг иккита сабаби бор. Биринчи сабаб шуки, биз охир-окибатда нимага сармоя тикамиз? Албатта, бизнесга. Айтайлик, сиз кўп хонадонли кўчмас мулк сотиб олдингиз, бу ҳам бизнес. Облигация сотиб олсангиз ҳам бизнес. Яхши сармоядор бўлишни истасангиз, сиз бизнесни яхши тушунишингиз керак бўлади. Иккинчи сабаб эса энг яхши сармоя

тикиш – бу бизнесингиз сизнинг сармояларингизни сиз учун сотиб олиши. Оддий шахс сифатида сармоя тикиш унчалик яхши эмас. Ўртача сармоядор бизнесни унча тушунмайди, шунинг учун ҳам кўпинча шахс сифатида сармоя тикади. Шунинг учун ҳам мен ўз дарсларимда бизнесга кўпроқ вақт ажратаман».

Бу китобда бизнесни ташкил қилиш ва уни тафтиш қилиш ҳақида ҳам тўхталиб ўтаман. Мен сармоя тикишни бизнес орқали амалга ошириш ҳақида ҳам гапираман. Чунки бой отам мени айнан шунга ўргатган. Қирқ йил олдин у: «Менинг бунга имкониятим етмайди, аммо бизнесим бунга қодир», деганди. Бой отамнинг бу гапларини бошқачароқ айтиш мумкин: «Менинг бизнесим менинг сармояларимни сотиб олади. Кўпчилик одамларнинг бойиб кетолмаслигига сабаб улар оддий шахс сифатида сармоя тикишади, аслида бизнес эгаси бўлиб сармоя тикиш лозим».

Бу китобда нега 90% акция эгалари бўлган «10%» инсонлар айнан бизнес эгалари экани ва улар нега ўз бизнеслари орқали сармоя тикишлари ва сиз ҳам нега шундай қилишингиз кераклигини билиб оласиз.

Мен ҳар куни одамлардан қуйидаги сўзларни эшитаман: «Менда янги маҳсулот борасида ғоя бор, у миллионлар олиб келади». Бахтга қарши бу ғояларнинг ҳаммаси ҳам рўёбга чиқавермайди. Сиз бу китобдан ўша 10% ичидагилар ўз ғояларини амалга ошириб, миллион, ҳатто миллиардли бизнесни ташкил қилишаётганининг сирини билиб оласиз. Шу боис ҳам бой отам менга сармоя тикиш мумкин бўлган бизнес турларини ташкил қилиш ва уларни тўғри талқин қилиш санъатини ўргатган. Хуллас, агар сизда ўзингиз «Шу мени бой қилади» деб ҳисоблаётган ёки «90/10 клуби»га қўшилишингизга ёрдам бера оладиган ғоя бўлса, у ҳолда китобнинг иккинчи қисми айнан сиз учун!

Чайқовчи эмас, сармоядор бўлиш керак

Кўп йиллар давомида бой отам «Сармоя тикиш деганда одамлар турли нарсаларни тушунишади», деб таъкидларди. Ҳозирга келиб мен одамлардан қуйидагига ўхшаш сўзларни эшитяпман:

«Мен яқинда XYZ компаниясининг 500 та акциясини 5 доллардан сотиб олдим. Акция нархи 15 долларга кўтарилди ва мен уларни сотдим. Бир ҳафтага қолмай мен 5 минг доллар қилдим!»

«Биз эрим билан таъмирталаб уйларни сотиб оламиз ва уларни қайта таъмирлаб сотиб, даромад кўрамиз».

«Мен маҳсулот фьючерслари[1] билан савдо қиламан».

«Менинг нафақа ҳисоб рақамимда миллиондан ортиқ пулим бор».

«Банкдаги пул ишончли».

«Менда кўп жойларга пул тикилган сармоя портфели бор».

«Мен узоқ муддатга сармоя тикаман».

Бой отам айтганидек, турли одамлар сармоя тикиш деганда турлича нарсаларни тушунишади. Юқорида айтиб ўтилганларга сармоя тикишда турлича амалиётлар қўлланилади. Аммо бой отам умуман бошқача сармоя тиккан эди. У: «Кўпчилик одамлар сармоядор эмаслар – улар ё чайқовчилар, ё ўйинчилар. Улар «сотиб ол, ушлаб тур ва нарх ошиши учун астойдил ибодат қил» деган тушунчага эгалар. Кўпчилик сармоядорлар бозорга ёндашиб, унинг тушиб кетишидан қўрқиб яшашади. Асл сармоядор сармоя тикишдаги турли йўлларни билгани учун, ҳар қандай вазиятда ҳам пул қила олади. Ўртача сармоядор эса бундай қилишни билмайди, шунинг учун ҳам кўпчилик сармоядорлар ўртача ҳисобланишади», дерди.

---

[1] Маҳсулот фьючерси – кейинроқ маълум бир вақтда пулини тўлаш учун битим тузиш ва бошқа харидор топиб, унга сотиш ва фойда олиш.

Сотиб ол! Ушлаб тур ва ибодат қил!

Сармоя тикиш бой отам учун сотиб олишдан, ушлаб туришдан ва ибодат қилишдан кўра кўпроқ нарса эди. Бу китоб қуйидаги мавзуларни очиб беради:

1. Сармоядорга бошқарувда қўл келадиган 10 дастак. Кўпчилик сармоя тикишни таваккалчилик деб ҳисоблайди. Бой отам эса: «Сармоя тикиш таваккалчилик эмас. Бошқаришни билмаслик – таваккалчилик», дерди. Бой отам тавсия қилган, сармоя тикишда қўлланадиган 10 дастак билан танишасиз, бу дастаклар таваккалчиликни пасайтиради ва даромадни оширади.

2. Бой отамнинг режаси 5 босқичдан иборат эди. Ушбу босқичлар мени пулсизликдан олиб чиқди ва сармоя тикканимда, кўп пулни ишлатишимга олиб келди. Бу режанинг биринчи босқичи мени бой сармоядор бўлишим учун руҳан тайёрлайди. Бу сармоя тикишни бошловчилар учун оддий, аммо жуда керакли босқич.

3. Турли сармоядорлар учун турлича солиқ қонунлари. (Пул оқимининг квадранти) китобимда бизнес оламида учрайдиган тўрт хил турдаги одамлар ҳақида ёзганман. Бой отам: «Солиқ қонунлари адолатли эмас. Улар бой одамлар томонидан бой одамлар учун ёзиб чиқарилган. Агар бой бўлмоқчи бўлсанг, бой одамлар фойдаланадиган солиқ қонунларини ишлатишни ўрган» деб уқтирар эдилар. 10% одамлар кўп пулни назоратларида ушлаб туришларига сабаб, айнан улар қандай солиқ қонунларидан фойдаланишни билишади. Бошқача айтганда, 10% сармоядорлар 90 % пул қилишларининг яна бир сабаби, турли квадрантда туриб сармоя тикишни билишади ва шунга яраша соликлардан устунлик қилишади. Ўртача сармоядор эса биргина квадрантда туриб сармоя тикади.

4. Бозор тепага юрадими ёки пастга тўшадими, нимага ва қандай қилиб асл сармоядор пул қилаверади.

5. Фундаментал ва техник сармоядорлар ўртасидаги фарқ.

6. «Пул оқимининг квадранти». Китобимда мен сармоядорларнинг олтита мавқеини кўриб чиққанман. Бу китоб охирги иккита сармоядорларнинг мавқеидан бошланади ва уларни ўз навбатида қуйидагича сармоядорлар турига бўлади:

- Кредитдан фойдаланувчи сармоядор
- Касбий сармоядор.
- Тўймас сармоядор
- Ички сармоядор
- Олий сармоядор.

Бу китобни охиригача ўқиб, юқорида айтиб ўтилган сармоядорлик учун қандай билим ва амалий маҳоратлар кераклигини ва улар нималари билан бир-бирларидан ажралиб туришларини билиб оласиз.

7. Кўпчилик одамлар: «Мана мен жуда кўп пул қиламан ва менинг молиявий муаммоларим ечилади» деб ҳисоблайдилар. Улар бир нарсани тушунишмайдики, пулнинг кўплиги ҳам пулнинг озлигидаги муаммолардек муаммо келтириб чиқариши мумкин. Бу китобда сиз икки турдаги молиявий муаммоларнинг фарқини билиб оласиз. Биринчи муаммо, пул етишмовчилиги бўлса, иккинчиси, топилган пулни жой-жойига ишлатиб ушлаб туриш. Охирги муаммо, қанчалар жиддий эканини ҳамма ҳам билавермайди. Кўпчилик одамлар пулни топишади, аммо уни ушлаб тура олмайди ва инқирозга учрашади. Бу китоб сизни пул топиш билан бирга уни ушлаб туришга ҳам ўргатади. Бой отам айтганидек, пулни ушлаб туришни билишмас экан, уни ишлаб топишдан нима фойда?! Бир дўстим: «Ўртача сармоядор доим пулини йуқотади, чунки у аслида пул қилмаган ҳам бўлади. Мен кўп сармоядорларни кўрдим, биринчи йили пул қилишади ва иккинчи йилга келиб ҳаммасини йуқотишади», деганди.

8. Йиллик 200 минг доллардан кўпрок даромад кўриш учун – бой сармоядорлар сармоя тикаётган нарсаларга сармоя тикишни бошлаш керак. «Пул бу шунчаки нуктаи назар. Агар сен 200 минг долларни катта пул деб ҳисобласанг, қандай қилиб бой бўлишинг мумкин? Агар бой сармоядор бўлишни истасанг, сен бу 200 минг долларни сармоядор учун кредитланган ва бу дарёдан бир томчи холос деб тушунишинг керак», дейди бой отам. Мана шунинг учун ҳам бу китобнинг «биринчи фазаси» жуда муҳим.

9. Бу китобнинг «биринчи фаза»си сизни бой сармоядор бўлишингизга мантиқан тайёрлайди ва ҳар бир бобнинг оҳирида интеллектуал тестларни тақдим этади. Бу тестлар оддий бўлишига қарамай, сизни ўз жавобларингиз борасида якинларингиз билан ўртоқлашишингизга ундайди. Бой отамнинг айнан шундай кўнгилни қитиқлайдиган саволлари излаётган жавобларимни топишимга ёрдам берган. Бошқача айтганда, мени қийнаб юрган кўп жавоблар ўзимда яширин эканини билиб олганман.

Ким кўпрок фойда кўради?

Бу китоб ўртача сармоядор ва «90/10» гуруҳи сармоядорининг руҳий тафовутлари ҳақида баҳс юритади. Бой отам ҳамиша такрорлар эдики, агар бой бўлмокчи бўлсанг, бошкалар қилаётган ишнинг тескарисини кил. Китобни ўқир экансиз, бу сўзларнинг қанчалар тўғри эканига шоҳид бўласиз. Фарқлар сармоядорларнинг нимага сармоя тикишларида эмас, балки фикрлашларида кўринади. Масалан:

1. Кўпчилик сармоядорлар «Таваккал қилма!» дейишади, бой сармоядорлар эса аксинча, таваккал қилишади.

2. Кўпрок корхоналарга сармоя тик, дейишади. Бой сармоядор эса биргина нарсага кўпрок аҳамият қаратади.

3. Ўртача сармоядор қарзларни камайтиришга ҳаракат қилса, бой сармоядор ўз фойдаси учун қарзни кўпайтиради.

4. Ўртача сармоядор харажатларни камайтиришни ўйласа, бой сармоядор яхши яшаш учун уларни кўпайтиради.

5. Ўртача сармоядорнинг ўз иш ўрни бор. Бой сармоядор эса иш ўринларини яратади.

6. Ўртача сармоядор терлаб пишиб меҳнат қилади. Бой сармоядор борган сайин оз меҳнат қилиб, даромадини янада ошираверади.

Танганинг иккинчи томони

Демак, ушбу китоб билан танишгач, фикрларингиз бой отамнинг фикрларига мослашади. Бой отам:«Жуда кам одамларнинг бойишларига сабаб улар бир фикрда тўхтаб қоладилар. Бирор нимани амалга ошириш учун фақат биргина йўл бор, деб ўйлайдилар. Бундай пайтда ўртача сармоядор: «Орқа-олдинга қараб ҳаракатлан, таваккал қилма», деб ўйлайди», дер эдилар. Бундан фикрлаш бой отамнинг наздида «танганинг икки томони ҳақида ўйлаш»дир. «Бой сармоядор ўртача сармоядорга қараганда эгилувчан фикрга эга бўлиши керак. Мисол учун, иккала сармоядор ҳам, Албатта, хавфсизлик ҳақида қайғуришлари керак. Бу ҳолатда бой сармоядор таваккалчиликка қўл уришни ҳам ўйлаши зарур. Ўртача сармоядор қарзларини камайтиришни ўйлаётган пайтда, бой сармоядор қарзларни кўпайтиришни ўйлайди. Ўртача сармоядор бозорнинг емирилишидан қўркиб турган пайтда, бой сармоядор унинг тезроқ емирилишини кутиб яшайди. Бу қарама-қаршилик ўртача сармоядор учун ғалати туюлса-да, аммо айнан шу қарама-қаршилик бой сармоядорни янада бой қилади».

Китобни ўқиш давомида бу қарама-қаршиликларни ёдингиздан чиқарманг. Бой отам айтганидек, бой сармоядор ҳеч қачон танганинг икки томони борлигини унутмайди. Ўртача сармоядор танганинг фақат бир томонини кўради, холос. Айнан ушба томони уни ўртача

№ 2020/5-60

бой сармоядорни янада бой қилади. Китобнинг иккинчи қисми танганинг ана ўша иккинчи томони ҳақида.

Олға юришни истайсизми?

Мазкур китоб шунчаки сармоядорлик бўйича маслаҳат ва сеҳрли формулалардан кўра кўпроқ билим бера олади. Асосий мақсадим сармоя тикишда умуман бошқа имкониятни ишлаб чиқишингиз учун ёрдам бериш. 1973 йилдан бой отам ўзидаги молиявий кучга қандай эришишни менга ўргата бошлади. Ундаги бу кучни мен 12 ёшлигимда англагандим. 40 йил олдин қумли пляжда унинг сармоясига қараб турар эканман, камбағал отамда ҳам сармоя тикиш учун пул бор эди, деб ўйлаганман. Сармоя тикишга бўлган кучли иштиёққина мақсадга етишга ёрдам берар экан. Одамнинг ўртача сармоядор бўлишдан кўра, ундан-да юқорига интилиш истаги ва хоҳиши, қолаверса, бунга зарурати уни мақсадга элтар экан. Агар сизда шунга зарурат бўлса, у ҳолда китобни ўқишда давом этинг!

БИРИНЧИ БЎЛИМ

СИЗ САРМОЯДОР БЎЛИШГА ТАЙЁРМИСИЗ?

Сармоядор учун 1-таянч. Ўз-ўзини бошқариш.

1-БОБ

Сармояни нимага тикишим керак?

1973 йили Вьетнамдан қайтиб келдим. Омадим келиб Гавайидаги базалар яқинига жойлашдим. Денгиз флотининг аэродромларидан бирига жойлашгач, дўстим Майкка – бой отамнинг ўғлига қўнғироқ қилдим. Майк янги туғилган ўғлини менга кўрсатишга шошиларди. Биз уникида шанба куни нонуштада учрашишга келишиб олдик. Ўша куни мени олиб кетиш учун ка-

зарма олдига Майкнинг лимузини келиб тўхтаганида, мактабни тугатганимиздан сўнг анча нарса ўзгариб кетганини тушундим.

– Уйингга хуш келибсан! – деди Майк мени мармар ётқизилган ажойиб даҳлизда кутиб олар экан. Қўлида етти ойлик ўғлини кўтариб олган, ўзида йўқ хурсанд эди. – Соғ-омон қайтганингда хурсандман.

– Худди шундай, – жавоб бердим мен.

Атрофга аланглар эканман, дунёда нимаики қимматбаҳо нарсалар бўлса, ҳаммаси муҳайё эканини кўрдим. Океанга қаратиб қурилган уй шунчаки уй эмас, балки катта бир кошона эди.

– Кир, киравер... Отам ва Кенни бизни ҳовлида кутишяпти, – деди Майк.

Нонушта такрорланмас бўлди. Хизматкорлар ўз ишларини билиб қилишарди. Мендаги ажабланиш ҳисси кўксимни тўлдираётганди. Биз ўтмишдаги воқеаларни эслаб, анча гурунглашганимиздан сўнг бой отам менга:

– Кўриб турганингдек, Майк бизнесга сармоя тикиб шундай ютуқларга эришди. Биз шу икки йил мобайнида ўзим йигирма йилда эришмаган пул жамғардик. Биринчи миллион – энг қийини, деб тўғри айтишар экан.

– Демак, ишлар яхши юриб кетибди-да? – сўрадим мен улар бу ютуқларга қандай эришганларини қисқача бўлса ҳам билиш ниятида.

– Бизнес аъло даражада, – деди бой отам. – Бу янги «Боинг-747»лар Гавайига дунёнинг турли бурчакларидан кўплаб сайёҳларни олиб келяптики, юксалишдан бошқа иложи ҳам қолмаяпти.

– Табриклайман, – деб Майкка юзландим. – Ажойиб натижа.

– Раҳмат, – жавоб берди у. – Лекин фақат мени мақташ керак эмас. Аслида отамнинг сармоя тикиш борасидаги формуласи бизга иш беряпти. Мен шу ўтган йиллар

давомида унинг бизнес ва сармоя тикиш бўйича берган ўгитлари ва маслаҳатларини аниқ бажаряпман, холос.

– Ҳа, бу ўз мевасини беряпти экан. Ютуқларингни кўриб, жуда хурсанд бўлдим, сен бунга лойиксан, чунки бизнесни ўрганишга астойдил бел боғладинг. Мен ҳам яна икки йилдан сўнг шартномам тугаса, казармалар билан хайрлашаман.

– Майк яхши ишлади, – деб гапга қўшилди бой отам. – Мен келиним ва ўғлим билан фахрланаман. Улар ажойиб жамоа бўла олдилар. Буларнинг ҳаммасига ўзлари эришишди. Энди Роберт гап сенда қолди, мана урушдан қайтдинг, энди сенинг навбатинг.

Сиз билан бирга сармоя тиксам бўладими?

– Мен сизлар билан бирга сармоя тикишни жуда истайман, – дедим завқ билан. – Мен 3 минг долларча тўплаб қўйдим, уларни ишлатиб қўймасимдан сармояга ташламоқчи эдим. Сиз билан бирга сармоя тиксам, майлими?

– Яхши. Мен сенга яхши бир биржа брокерига учрашни маслаҳат бераман, – деди бой отам. – Ишонаман, у сенга яхши фойдали ишни таклиф қилади, балки бирор яхши битимлар ҳақида ҳам айтар.

– Йўқ, йўқ! – дедим мен шошилиб. – Мен сизлар сармоя тиккан нарсага сармоя тикмоқчиман. Эшитинглар, ахир. Мен сизларни анчадан бери биламан. Биламанки, сизларда доим бирор нима ёки бирор сармоя тикишга мувофиқ фойдали битим бўлган. Мен биржа брокерига учрамоқчи эмасман. Мен сизлар билан ёнма-ён турмоқчиман.

Хонага сукунат чўмди. Мен улардан қандайдир жавоб кутардим.

– Нотўғри бирор гап айтиб юбордимми? – дедим сабрим чидамай.

– Йўқ, ундай эмас, – деди Майк. – Биз ҳозир отам би-

лан иккита янги лойиҳага сармоя тикяпмиз, улар жуда ажойиб, аммо барибир сенга бизнинг биржа брокеримизга қўнғироқ қилишни маслаҳат берган бўлардим ва у билан сармоя тикишни бошлашингни истардим.

– Тушунмадим, – дедим мен асосан бой отамга қараб. – Шунча йиллар давомида сизлар билан ёнма-ён ишлаб бизнесингизни ташкил қилишда қатнашдим. Шунчаки ишладим. Маслаҳатингиз билан коллежга бордим, мамлакат учун ҳар бир йигит қилиши керак бўлган жанг қилдим. Ахир сиз эмасми шундай маслаҳат берган. Энди бўлса мен вояга етиб, бир-икки долларга эга бўлиб, сиз билан сармоя тикишни истайман, деганимда сиз ўзингизни олиб қочяпсиз. Мен тушунмаяпман. Нима учун бирдан менга нисбатан совук муносабатда бўлаяпсиз? Нега мени кўкрагимдан итаряпсиз? Менинг ҳам бойиб кетишимни истамайсизми?

– Ҳеч қандай совук муносабатнинг ўзи йўқ, – жавоб берди Майк. – Сен ноҳаксан, бирорта сўзингда мантиқ йўқ, фақат гап шундаки, энди ҳаммаси ўзгарди.

Бой отам шошилмайгина уни маъқуллагандай бошини чайқади.

– Сен бизга билан сармоя тиксанг, жуда хурсанд бўлардик, аммо бу қонунни бузиш бўлиб қолади.

– Қонунни бузиш? – қулокларимга ишонмай дедим мен. – Нима, сизлар қонунга зид бирор иш қиляпсизларми?

– Йўқ, йўқ, – жилмайди бой отам. – Биз ҳеч қачон қонунга хилоф иш қилмаган бўлардик. Ниманидир ноқонуний қилиб таваккалчиликка қўл уриб камокда ўтиргандан кўра, қонуний йўл билан бой бўлиш осон.

– Шунинг учун ҳам биз доим қонун тарафида бўлишни истаймиз, биз билан бирга сармоя тикишни бошласанг, ҳозирда сен учун ноқонуний бўлиб қолади, – деди Майк.

– Биз учун ҳозирда сармоя тикаётган нарсамиз қонуний. Сен учун ноқонуний, – деб қўшилди бой отам.

– Нима учун?

– Чунки сен бой эмассан, – жуда мулойимлик билан жавоб берди Майк. – Биз сармоя тикаётганимиз эса фақат бойлар учун.

Майкнинг бу сўзлари бутун вужудимдан совук тер чиқариб юборди. У чин дўстим бўлгани учун бу сўзларни менга айтиш жуда қийин бўлганини билардим. Аммо у қанчалар мулойимлик билан бу сўзни айтмасин, барибир кок юрагимга пичоқ каби санчилди. Мен шундагина орамиздаги молиявий жарлик шунчалар чуқурлашиб кетганини тушуна бошладим. Бизнинг оталаримиз нолдан бошлашган бўлса-да, Майк ва унинг отаси ўта бадавлат бўлиб кетганди. Биз эса отам билан кўчанинг у томонида қолиб кетгандик. Бу ажойиб қумли пляжи билан кошона мендан анча узоқдалигини ҳис кила бошладим. Оралиқдаги масофа миллар билан эмас, ундан-да узунрок бирликлар билан ўлчаниши керак эди. Креслога суянганим ҳолда мени хаёллар олиб кочди. Гарчи биз Майк билан ёш жиҳатдан тенг бўлсакда, лекин у молиявий жиҳатдан мендан 25 ёшга улғайиб кетганди. Ўз отам ҳозирда эллик икки ёшда, давлат ишларидан бўшаган ва у ҳаммасини бошидан бошлаши керак. Ҳали бошлагани ҳам йўк!

– Ҳаммаси жойидами? – сўради бой отам меҳр билан.

– Ҳа, ҳаммаси яхши, – дедим мен, ўзимдаги оғрикли вазиятни сездирмаслик илинжида. – Шунчаки яхшилаб ўйлаб кўришим керак, ўзимни бир тафтиш қилишим керак бўлиб қолди, – дедим жилмайиб.

Хонада сукунат ҳукм сурарди. Ташкаридан тўлкинларнинг овози эшитиларди, холос. Мен эшитганларимни бироз ҳазм қилиб олиш учун учаламиз анча жим ўтирдик.

– Демак, мен бой бўлмаганим учун сизлар билан сармоя тика олмайман, – дедим ниҳоят сал ўзимга келиб. – Агар сизларга қўшилиб сармоя тиксам, ноқонуний иш тутган бўламан, шундайми?

– Қайсидир маънода шундай, – деди Майк.

– Бу қонунни ким чиқарди?

– Федерал ҳукумат, – жавоб берди Майк.

– КЦББ, – қўшилди бой отам.

– КЦББ? У нима ўзи?

– Қимматли қоғозлар ва биржалар бўйича комиссия (КЦББ), – аниқлик киритди бой отам. – У 30-йилларда, марҳум президент Жон Кеннедининг отаси, Жоф Кеннеди бошчилигида ташкил қилинганди.

– Нима учун ташкил қилинган? – сўрадим мен.

Бой отам кулиб юборди ва:

– У жамиятни кўнгли бузуқ, қўли эгри ишбилармонлар, бизнесменлар, брокерлар ва сармоядорлардан ҳимоя қилиш учун ташкил қилинган.

– Нега куляпсиз? – ҳайрон бўлиб сўрадим. – Бу иш яхшига ўхшайди-ку.

– Тўғри, бу иш яхшиликка яхши, Албатта,, – деди кулги аралаш бой отам. – 1929 йилдаги фонд бозорининг инқирозигача одамларга ишончсиз, бекарор ва қалбаки сармояларни сотишган. Кўп ёлғонлар ва нотўғри ахборотлар тарқатилган. Шунинг учун ҳам қўриқловчи кўппак сифатида КЦББ ташкил қилинган. Бу ташкилот қоидаларни ишлаб чиқиб, уларнинг бажарилишини назорат қилади. Бу жуда керакли ролни ижро этади. Бусиз биз инқирозга учраган бўлардик.

– Бўлмаса нега куляпсиз? – саволимда қаттиқ туриб олдим.

– Чунки КЦББ жамиятни ёмон сармоя тикишлардан саклабгина қолмай, энг яхшиларига ҳам жамиятни қўйиб юбормайди-да, – деди бу сафар бой отам жиддий овозда.

– Икки вазиятда ҳам бу ташкилот тўскинлик қилса, унда жамият нимага сармоя тикаяпти? – қизиқдим мен.

– КЦББ томонидан белгиланган «чекланган» сармоя тикишларни жамият амалга оширяпти.

Бунинг нима ёмон томони бор? – сўрадим.

– Ёмон томони йўқ, – деди бой отам. – Ўйлашимча, бу яхши ғоя. Биз қоидаларга эга бўлишимиз ва уларнинг бажарилишини таъминлашимиз лозим. Айнан шу билан КЦББ шуғулланади.

– Мен сизни кўпдан билганим учун яна сўрамоқчиман. Нега буни кулиб гапиряпсиз, сиз барибир бир нарсани айтмаётганингиз аниқ.

– Мен сенга айтдим, – такрорлади бой отам. – КЦББ жамиятни ёмон сармоя тикишлардан асраш билан бир қаторда энг яхшиларидан ҳам маҳрум қиляпти.

– Ва бу бойларнинг янада бойиб кетаверишлари сабабларидан бири, шундаймми? – сўрадим мен ишонқирамай.

– Айнан шундай, – деди бой отам. – Кулишимга сабаб, бу ҳолатни умумий ҳолда кўраман. Одамлар бой бўлиш учун сармоя тикишади. Камбағал ҳолда сармоя тикиб, яхши сармоя тикишга қўл урмоқчи ва у орқали бойиб кетмоқчи бўлишса, уларнинг йўлларини тўсишади. Агар сен бой бўлсанггина бойлар сармоя тикаётган нарсаларга сармоя тикишинг мумкин. Бундай йўл билан эса фақат бойлар янада бойиб кетаверишади.

– Аммо нега бундай қилишади? Камбағал ва ўртаҳолларни бойлардан асраш учунми?

– Йўқ, бу шарт эмас, – деди Майк. – Ўйлашимча, аслида камбағал ва ўртаҳолларни ўзларидан ўзларини ҳимоя қилиш учун шундай қилишади.

– Нималар деяпсан? – ҳайрон бўлдим мен.

– Гап шундаки, ёмон битимлар яхшиларидан кўп, – деди бой отам. – Одам кўнгилчан бўлса, унинг учун

ҳамма битимлар – яхшиси ҳам, ёмони ҳам бир хил кўринади. Уларни ажратиб олиш учун чуқур билим ва малака керак. Маҳоратли бўлиш – бу битта сармоя тикиш яхши бўлишини, иккинчиси хавфли эканини ажрата билишдир. Кўпчилик одамларда эса бундай маҳорат бўлмайди. Майк, охирги ўрганаётган ишимизни олиб чиқиб кўрсатмайсанми?

Майк ўрнидан туриб, кабинетга кириб у ердан қўлида турли қоғозлар билан чиқди, папка қалингина эди.

– Мана ўша биз сармоя тикмоқчи бўлаётган нарсалардан бир мисол, – деди Майк стол ёнига келиб ўтираркан. – Буни «рўйхатга олинмаган қимматбаҳо қоғоз» дейишади.

Майк папкани вараклаб, менга жадвалларни, харита ва турли чизмаларни кўрсатиб бир нималарни гапирган сайин, менда буларга нисбатан ҳеч қандай тушунча йўқлиги учун уйқум кела бошлади.

Бой отам аҳволимни тушуниб, Майкни тўхтатди. У китоб устига кичик ҳарфларда ёзилган сўзларни бармоғи билан кўрсатиб:

– Роберт айнан шуни кўриши керак, – деди. Унда «1933 йилдаги қимматли қоғозларга нисбатан имтиёзлар» деб ёзилганди.

– Сен буни тушуниб олишингни истардим, – деди бой отам.

Мен олдинга эгилиб ўша майда ҳарфлардаги ёзувни ўқий бошладим. Унда қуйидагича ёзилганди:

«Бу сармоя тикиш фақат аккредитланган сармоядорлар учун. Умумий тушунчада аккредитланган сармоядор шахс сифатида қуйидагилар белгиланади:

• мажбуриятдан ташқари 1 миллионлик мулкка эга ва ундан ортиқ ёки

• йиллик 200 минг доллар даромадга эга ёки ўтган йиллар давомида (ёки эр-хотин йиллик 300 минг доллар

даромадли) ва шу яқин йилларда шундай даромадга эга бўладиган».

Креслога суянганча бир оз ўйланиб туриб, кейин:

– Мана нега мен сиз билан бирга сармоя тика олмас эканман, сиз шуни назарда тутган экансиз-да. Бу сармоялар фақат бойлар учун экан-да,– дедим.

– Ёки катта даромадли одамлар учун, – деди Майк.

– Бу талаблар ҳам унчалик қаттиқ эмас, бу сармояга 35 минг доллар пул қўйиш керак. Буни бир марта сармоя тикишнинг «ягона» баҳоси ҳам деб аташади.

– 35 минг! – ҳоҳолаб юбордим. – Бу кўп пул ва катта таваккалчилик. Айтмоқчисизки, бу сумма сармоя тикишга ташаланадиган пулнинг энг ками?

Бой отам бош чайқади.

– Сенга давлат қанча пул тўлайди?

– Вьетнамда йилига 12 минг доллар олардим. Энди Гавайида қанча тўлашади, билмадим. Лекин аниқ биламанки, яхши яшашимга етмайди.

– Ундай бўлса, сенинг 3 минг тўплаганинг ҳам жасорат, – деди ҳазилга олиб кўнглимни кўтариш ниятида бой отам. – Қойил, сен оладиган даромадингни 25 % ини тежаб қолибсан.

Мен аккредитланган сармоядор бўлишдан ҳам анча орта қолганимни тушундим. Ҳатто денгиз флотининг генерали бўлганимда ҳам бу мавқега ета олмас эканман.

– Хўп, майли, энди мен нима қилай? Мен сизларга ўша 3 минг долларимни берсам-да, уни сизлар ўз ишингизга ташласангиз ва даромад олингандан сўнг пулимга яраша улишимни берсангиз бўлмайдими?

– Шундай қилсак ҳам бўлади, аммо мен буни сенга маслаҳат бермаган бўлардим, айниқса, сенга, – деди бой отам.

– Нимага? – сўрадим мен. – Нима учун айнан менга?

– Сен керакли молиявий пойдеворга эгасан. Сен аккредитланган сармоядордан-да юқорилашинг ҳам мум-

кин. Агар истасанг, уддабурон сармоядор бўлишинг мумкин. Ўшанда сен ўзинг тасаввур ҳам қилмаган бойликка эришишинг мумкин.

– Аккредитланган сармоядор? Уддабурон сармоядор? Улар орасида қандай фарқ бор? – қизиқиб сўрадим мен, ичимда қандайдир умид учқуни ёнгандай бўлаётганди.

– Аккредитланган сармоядор – умуман олганда, бу одам ҳозирми-кейинрокми етарли пули бор одам. Шунинг учун ҳам аккредитланган сармоядорни кўпинча омилкор сармоядор деб аташади, – тушунтирди бой отам. – Аммо фақат пулнинг ўзи сени уддабурон сармоядор қилиб қўймайди.

– Хўп, фарқи нимада? – сўрадим мен.

– Фарқи қуйидагича. Кечаги газетани ўқидингми? Унда ёзилишича, голливуддаги таниқли актёр сармоялашдаги фирибгарлик туфайли миллонларни йўқотибди? – деди бой отам.

– Ҳа, кўрдим. У нафақат миллионларни йўқотибди, ўша иш бўйича яна солиқ бошқармасига солиқдан озод қилинган даромад учун пул ҳам тўлаши керак экан.

– Мана сенга аккредитланган ёки ўзга касбли ва сармоя тикишда ўртача билимли сармоядор учун бир мисол, – деб сўзида давом этди бой отам. – Гарчи сенинг пулинг бўлса-да уддабурон сармоядор бўла олмайсан. Мана шунинг учун ҳам биз кўпинча, кўп маош оладиган шифокорлар, юристлар, рок-юлдузлар, профессионал спортчилар пулларини сармоя тикишда йўқотишганини эшитиб турамиз. Уларда пул бор, аммо уддабуронлик етишмайди. Ҳамма битимлар улар учун бир хил кўринади. Улар сармоя тикишнинг яхшими-ёмонми фарқига боришмайди. Бундай одамлар синалган сармоя тикишни танлашлари ёки молия бўйича яхши мутахассисни сармоя тикишда ёллашлари лозим бўлади.

– Сиз уддабурон сармоядорни қандай кўрасиз? – сўрадим мен.

– Уддабурон сармоядор маълумотли, малакали, топармон бўлиши керак.

Бу уч хислатни эшитиб, шундай дедим:

– Демак, юқорида айтиб ўтилган актёр топармон бўлган, яъни пули бўлган. Аммо олдинги икки хислат унда бўлмагани учун пулини йўқотган.

Бой отам тасдиқнамо бош чайқади:

– Керакли маълумотли одамлар бўлади, аммо уларда малака бўлмайди. Ҳаётдаги амалий малака билан бирга пуллари ҳам бўлмайди.

– Бундай одамлар, кўпинча, «Ҳа, мен буни биламан» дейишади. Нимани айтсанг, ўшани сен айтгандай қилишади ва яна буни билишларини таъкидлаб ҳам қўйишади, – қўшилди Майк. – Бизнинг банкир доим «Мен буни биламан» дейди-ку, аммо отам билан қилаётган ишимизни қандайдир сабабларга кўра ўзи қилмайди.

– Шунинг учун ҳам сизнинг банкирингизда пул кирими йўқ, – дедим мен.

Бой отам ва Майк бош силкишди.

Хонани яна сукунат қамради. Ҳаммамиз яна ўз хаёлларимиз оғушига чўмдик. Мен океан тўлқинларини эшитар эканман, келажакда нима қилишни ўйлардим. Яқинда ҳарбий хизматим ҳам тугайди, мен озод бўламан ва йўл танлаш учун менда вақт бўлади. Бой отам хизматчи олиб келиб берган финжондаги кофедан бир хўплаб менга қаради ва:

– Нима ҳақда ўйлаяпсан? – деди.

– Энди вояга етганимда ким бўлмоқчилигим кераклиги ҳақида ўйлаяпман, – дедим.

– Хўш, ким бўлмоқчисан?

– Балки уддабурон сармоядор бўлганим яхшимикин, – паст овозда жавоб бердим.

– Бу дононларча танлов, – деди бой отам. – Сенда молиявий билим ҳар ҳолда бор, фақат малакангни оширишингга тўғри келади.

– Мен ҳаммасини ўрганиб бўлганимни қаердан биламан? – дедим.

– Қаердандир топилма пуллар пайдо бўлганида-да, – жилмайиб жавоб берди бой отам.

Кейин бой отам қўлидаги финжонни кўтариб тилак айтди:

– Сенинг уддабурон сармоядор бўлишинг учун!

20 йилдан сўнг...

1993 йилга келиб бой отамнинг мулки болалари ва набиралари ўртасида бўлинди, ҳатто уларнинг келажакдаги болалари учун ҳам... Келажакдаги юз йил мобайнида унинг меросхўрлари пулдан ҳавотир олмасалар ҳам бўлади. Майк асосий активларни қўлига олди, у бой отам ҳеч нарсадан пайдо қилган молиявий империяни янада тараққий эттириб юборди.

Орзуларимга етишим учун 20 йил вақт кетди, аслида уларга 10 йил ичида эришишим керак эди. Тўғри айтишар экан, энг қийини – биринчи миллионни топиш, деб.

Энди ортга боқиб шуни айта оламанки, миллионни топиш осон, фақат уни ушлаб қолиш ва пулни ўзинг учун ишлашига ўрганиш қийин экан. Аммо мен 1994 йил 47 ёшимда ишлашдан фориғ бўла олдим. Қолаверса, ҳаётдан баҳра олиб яшашимга, қўлимни қаёққа узатсам етадиган ҳолатда бойликка эга бўлдим.

Мени ишдан кетишим қувонтирмади, мени қувонтирган нарса энди уддабурон сармоядор бўлиб сармоя тика олардим. Энди мен бой отам ва унинг ўғли Майк билан ёнма-ён туриб сармоя тика олардим. Ўша 1973 йилда бой отам ва Майкнинг менга нисбатан айтган, аслида мен учун ижобий, лекин ўшанда ёқимсиз эшитилган сўзлари менга туртки бўлганди. Мен ўшанда

уддабурон сармоядор бўлиш учун олдимга анчагина вазифалар қўйгандим.

Мана ўша аккредитли ва уддабурон сармоядорнинг сармоя тикишларидан айримлари:

1. Қимматбаҳо қоғозларни шахсий жойлаштириш.

2. Кўчмас мулкка эга циндикатлар ва маъсулияти чекланган жамиятлар.

3. Акцияларни тавсия қилиш, аввало, оммага таклиф қилиш.

4. Барча сармоядорлар учун очиқ савдо ташкил қилиш.

5. «Суб-прайм»ни молиялаштириш.

6. Бизнесни бошлашдаги ссуда.

7. Хеджинг фондлари.

Ўртача сармоядор учун бу сармоя тикишлар ўта таваккалчилик саналади. Уларнинг ўзигина эмас, балки ўртача сармоядорда уларни тушунишга билим, малака ва маблағ етишмайди. Ҳозирда мен уддабурон сармоядор сифатида шундай корхоналарга сармоя тикиб турибман. Агар нима қилаётганингни билсанг, таваккалчилик унчалик катта бўлмайди, бу вақтда самарадорли кирим улкан бўлиши мумкин. Бундай сармоя тикишларга доим бойлар ўз пулларини тикишади.

Мен баъзи бир йўқотишларга учраган бўлсам-да, яхши ишлайдиган сармоя тикишдан тушадиган даромад зарардан кўра кўпроқ бўлади. Одатий даромад маблағга нисбатан 35% бўлади, баъзан эса 1000% дан ҳам кўтарилиб кетиши мумкин. Мен шундай сармояларга пул тикким келади, чунки улар мени доим ўзига жалб қилади. Бу оддий сармоя тикишлар эмас. Юқорида айтиб ўтилган сармоя тикишлар «маблағга нисбатан таваккалчилик», бу ўртача сармоядор учун хавфли. Фаолиятда таваккалчилик сармоя тикишнинг ўзида эмас, у ўртача сармоядорнинг ўзида – ундаги билим, малака ва пулнинг етишмаслигида.

Йўл

Бу китоб фақат сармоядорлик ҳақида эмас. Бу китоб сармоядор, аниқроғи, уддабурон сармоядор бўлиш ҳақида. Бу китобда қандай қилиб маълумот, малака ва қолдиқ пулга эришиш мумкинлиги ҳақида ёзилган.

«Бой ота, камбағал ота» китоби – болалик пайтимда бизнес борасида олган таълимим ҳақида эди. «Пул оқимининг квадранти» эса «Бой ота, камбағал ота» китобимнинг иккинчи қисми. Унда 1973-1994 йиллар оралиғидаги билим олиш даврим акс эттирилган. Ушбу «Сармоя тикиш санъати» китоби билимларимни бирлаштириб уддабурон сармоядор бўлишдаги йўлимни кўрсатиб беради.

1973 йилда сармоя тикиш учун 3 минг долларча пулим бўлган ва менда етарли билим ҳам, малака ҳам йўқ эди. 1994 йилга келиб эса мен уддабурон сармоядорга айландим.

Бундан 20 йил олдин бой отам айтганди: «Бойлар учун, камбағаллар учун, ўртаҳоллар учун алоҳида уйлар бўлганидек, сармоядорликда ҳам шуларга яраша сармоя тикишлар бўлади. Агар сен бойлар каби сармоя тикмоқчи бўлсанг, шунчаки сармояловчи одам эмас, сен улардан-да бой бўлишинг керак».

Сармоя тикиш йўлидаги беш фаза

Менинг ўрганиш дастуримни бой отам беш фазага бўлиб чиқди. Ўз навбатида мен келтирилганларни фазаларга, дарсларга ва бобларга бўлиб чиқдим. Мана ўша фазалар:

1. Сармоядор бўлишга сиз маънан тайёрмисиз?
2. Қайси турдаги сармоядор бўлмоқчисиз?
3. Мустаҳкам бизнесни қандай қуриш мумкин?
4. Уддабурон сармоядор ким?
5. Қайтариш санъати нима?

Бу китоб бошқариш ҳақида ёзилган. Бу сизга аниқ жавобларни беради. Унинг мақсади – қандай саволлар-

ни беришингиз кераклигини сизга тушунтириш. Агар бу амалга ошса, демак, максад забт этилган бўлади. Бой отам айтганди: «Уддабурон сармоядорликка ўргатиб бўлмайди. Бунга инсоннинг ўзи ўрганиши керак. Бу велосипед ҳайдашга ўхшайди. Мен сени минишга ўргата олмайман, лекин ўзинг ўрганишинг мумкин. Велосипедни минишни ўрганиш таваккалчилик, синов, хато ва тўғри бошқарувни талаб қилади. Бу сармоядорликка ҳам тааллуқли. Агар сен таваккалчилик қилишни истамасанг, демак, ўрганишни хоҳламаяпсан. Агар ўқиб ўрганишни истамас экансан, демак, мен сени ўқита олмайман».

Бу китоб сармоядорликдан кўра кўпроқ ўқиб ўрганиш учун ёзилган. Бу бойлик сари ўз йўлларини топмокчи бўлган ўқувчилар учун. Бу енгил йўл қидирганлар учун эмас.

Бу китоб беш фазадан иборат. Бу фазаларни бой отам босиб ўтган, ҳозирда мен босиб ўтяпман. Агар бу соҳада унча-мунча ўқиганларингиз бўлса, бу бой отам босиб ўтган беш фазани жудаям бойиб кетиш учун сайёрамизнинг энг бой одамлари ва сармоядорлари ҳам босиб ўтишган. «Microsoft» асосчиси Билл Гейтс, Американинг энг бой сармоядори Уоррен Баффет, «General Electric» асосчиси Томас Эдисон – буларнинг ҳаммаси ўша фазаларни босиб ўтишган. Бу беш фазадан ҳозирда янги ёш миллионер ва миллиардерлар ҳам ўтишмокда. Фарки шундаки, бу ёш авлод беш фазани сиздан кўра эртарок босиб ўтди, балки сиз ҳам уриниб кўрсангиз, уддаларсиз?!

Сиз бу инқилобнинг бир бўлагимисиз?

Саноат асрида жуда катта бой оилалар, бемисл бойликлар кашф этилди. Бу ахборот инқилоби даврида ҳам давом этяпти.

Мен жуда ғаройиб фактларни келтиришим мумкинки, ҳозирда ўттиз-қирқ ёшга кирмаганлар миллионер ва

миллиардерга айланишяпти, улар билан бир қаторда эл-ликка кириб ҳам ўша эски ишларидаги арзимаган йил-лик 50 минг доллар даромадга ёпишиб олиб, қийин ҳаёт кечираётганлар бор. Бундай тафовутларнинг кўплигига сабаб саноат асридан ахборот асрига ўтиш жараёни де-сак ҳам бўлади. Биз саноат асрига ўтганимизда, Генри Форд ва Томас Эдисон каби инсонлар миллиардерга ай-ланишди. Бугунги кунда эса ахборот асрига ўтиб, мил-лионерларга ва миллиардерларга айланаётган, интер-нет-компанияларга асос солган ёш Билл Гейтс, Майкл Делл кабиларни кўряпмиз. Бугунги кундаги йигирма ёшли инсонлар ҳали кун келиб Билл Гейтсдан ҳам ўзиб кетишади, ҳозирда 39 ёшли Билл Гейтслар ҳам улар-нинг олдида қариб қолади. Кимдир айтгандики, ўз вақ-ти-соатида келган ғоядан кучли нарса йўқ ва эски ғояга ёпишиб олишдан ҳам ёмони йўқ.

Балки шу китоб сизга бойлик борасида янги ғоялар-ни топишингизга ёрдам берар, балки эски ғояларга бош-қача қарашингизга ўргатар. Балки шу сизни дунё қара-шингизни ўзгартирар. Балки у худди саноат асридан ах-борот асрига ўтиш давридагига ўхшаган ўзгаришларни сизда намоён қилар. Балки китоб сизни безнесмен ёки сармоядор каби ўйлашга мажбур қилар ва сизнинг ҳаё-тингизда янги молиявий йўл очиб берар.

Мен бу фазани босиб ўтишим учун кўп йиллар керак бўлди, аммо тўғрисини айтишим ҳам керакки, ҳалиям шу ўтиш давридаман. Бу китобни ўқиб сиз бу беш фаза-ни босиб ўтишингиз керакми ёки керак эмаслими, шуни аниқлаб оласиз. Агар сиз шу йўлни танламокчи бўлсан-гиз,, фазаларни тез босиб ўтишингиз фақат ўзингизга боғлиқ. Ёдингизда бўлсин: бу китоб тез бой бўлиш ҳа-қида эмас. Ўз шахсиятингизни шу таълим дастури ор-қали ривожлантиришни – ушбу биринчи фазада, яъни маънавий тайёргарлик фазасида аниклаб оласиз.

Сиз сармоядор бўлиш учун руҳан тайёрмисиз?

«Пул, сен хоҳлаган ҳамма нарсага айланиши мумкин», дерди бой отам.

У бу сўзи билан қуйидагини назарда тутарди: пул онгимизда, тасаввуримизда пайдо бўлади. Агар бирор киши: «Пул топиш қийин» деса, чиндан ҳам уни топиш қийин бўлади. «Мен ҳеч қачон бой бўла олмайман» ёки «Ҳа, бой бўлиш қийин» дейдиганлар учун чиндан ҳам шундай бўлади. Агар одам «Бой бўлишнинг ягона йўли – жуда кўп меҳнат қилиш» деса Албатта,, ниятига етади ва у тинмай меҳнат қилаверади. Одам «Агар мени пулим кўп бўлганида, банкка қўйган бўлардим чунки мен уларни нима қилишни билмайман» деса ҳам айнан шундай бўлади. «Сармоя тикиш таваккалчилик» десангиз Албатта, таваккалчилик бўлади. Ҳайрон қоларли ҳолат шундаки, кўпчилик шундай йўл тутади. Бой отам мени огоҳлантирганди, уддабурон сармоядор бўлиш учун маънан тайёрланиш, бу Эверест чўққисини забт этишга тайёрланишга тенг ҳолат. У Албатта, ҳазиллашган, лекин бунга енгил билан қараб бўлмайди. У айтардики, сен мен қандай бошлаган бўлсам, шундай бошлаяпсан, яъни пулсиз. Кўпчилик одамлар орзу қилишади, аммо ҳаммалари ҳам бунга эриша олишмайди. Яхшилаб ўйлаб кўр, маънан тайёрлан, чунки сен унча кўп бўлмаган одамлар сармоя тикадиган нарсаларга сармоя тикиш сари боряпсан. Сен сармоя тикиш ҳаётини устидан эмас, аксинча ички томондан кўрасан. Ҳаётда кўп енгил йўллар бор ва оддий сармоя тикишлар ҳам кўп. Шунинг учун буни ҳар томонлама ўйлаб кўр ва тайёр бўл – агар ҳаракат қилишга жазм қилсанг, демак, бу йўл – сеники.

2-БОБ

Бойлик учун пойдевор

Ниҳоят, мен 25 ёшимда тўққиз яшарлигимда унчалик тушуна олмаган ишларни тушуна бошладим. Бой отам ўз ҳаёт йўлида шу бойлигига эришиш учун тинмай меҳнат қилган экан. У шаҳарнинг камбағал қисмидан чиқиб ўз бизнесини очиб, кўчмас мулк сотиб олиб, режаларини бирин-кетин амалга оширди. Энди бой отамнинг режасини тушуна бошладим, унинг режаси бой бўлиш экан. Биз Майк билан мактабда ўқиб юрганимизда бой отам биринчи қадамни қўйиб, Гавайи оролларининг турли бурчакларидан бизнес ва кўчмас мулкларни сотиб ола бошлаганди. Коллежда ўқиётганимизда эса у ўзининг сармоя тикишдаги асосий юришларидан бирини қилиб, Гонолулудаги асосий сармоядорлардан бирига айланганди. Мен Вьетнамда хизматдалигимда унинг бизнесининг пойдевори мустаҳкамланиб бўлганди. Бу пойдевор ўта мустаҳкам ва қаттиқ эди. Улар камбағал туманларнинг бирида ўша ердагилардай яшашлари ҳам мумкин эди, аммо улар Гонолулудаги ажойиб бойлар яшайдиган мавзедан кўним топиб бўлишганди. Улар шунчаки кўринишга бой эмасдилар, улар чиндан ҳам асл бадавлат оила эдилар. Буни аниқ айтишимга сабаб, менга Майк ҳеч кимга кўрсатилмайдиган ўзларининг молиявий аҳволлари ҳақидаги аудиторлик ҳисобкитобларини кўрсатди. Бундай имконият ҳаммага ҳам насиб этавермайди.

Бошқа томондан, ўз отам якиндагина ишини йўқотганди. У ҳукуматга ишлаш мобайнида хизмат поғоналаридан кўтарилиб борди, аммо бирдан Гавайини бошқариб турувчи сиёсат домига илиниб, ҳаммасидан бирданига қурук колганди. У губернаторликка интилиб сайловда қатнашди ва ютқазди. Ютқазганда ҳам ўзининг бошлиғига таслим бўлди. Ва штат ҳукумати уни

«кора дафтарга» туширди. У ҳаммасини қайтадан бошламоқчи бўлганди, аммо унда бойлик учун қурилган пойдеворнинг ўзи йўқ эди. Унинг ёши 52 да, меники эса 25 да бўлса-да, иккимизнинг молиявий ҳолатимиз бир хил кўринишда эди. Тўғри, биз иккимиз ҳам олий маълумотли эдик, бирор ишнинг бошини ушлашимиз ҳам мумкин эди, аммо маблағ томонидан олганда бизнинг ҳеч вақойимиз йўқ эди. Олдимда кам учрайдиган икки отадан бирининг йўлини танлаш танлови турарди. Кам учрайдиган дейишимга сабаб – ҳаммада ҳам бой ота ва камбағал ота бўлавермайди. Бу осон танлов эмасди.

Бойлар учун сармоя тикиш

Бой отамнинг қўлида болалик пайтларим ишлаб юрганимда у доим бизнес ҳақида гапириши ёдимга тушди. Энди бўлса бойиб кетганидан кейин сармоядорлик... бойлар сармоядорлиги ҳақида гапиряпти. Ўша куни нонушта устида у: «Бизнесни ташкил қилишимга ягона сабаб мен ҳам бойлардек сармоя тика олишим учун эди. Бизнесдан мақсад, у сен учун сармоя тикиши ва сен учун активларни сотиб олиши керак. Агар бизнесим бўлмаганда мен бундай сармоядорликка эриша олмаган бўлардим».

Фикларини ривожлантириб бой отам, ёлланма ишчилар сармоядорлиги ва бизнес эгалари сармоядорлигининг фарқини аниқлаб чиқди. У: «Агар мен ёлланма ишчи бўлган ҳолда сармоя тикмоқчи бўлсам, кўп сармоя тикишлар жуда қиммат. Агар уни бизнесим сотиб олса, у мен учун арзон», дерди. У бу билан нима демоқчи бўлганини тушунаман ва бу фарқларни билиш жуда керакли нарса. Бой отам вақти келганда корпоратив ва солиқ қонунларини ҳам ўрганиб чиққан ва бу қонунларни ўзининг фойдасига қўллай оларди.

Дарс резюмеси

Болалигимда бой отамнинг ресторанларидан бирида стол ёнида соатлаб ўтириб, бой отамнинг суҳбатларини

тинглардим. У турли одамлар билан ўзининг ишларини муҳокама қиларди. Бой отам банкирлар, молиявий маслаҳатчилар, адвокатлар, ҳисобчилар ва суғурта агентлари билан суҳбатлашарди. Бу билим олишимнинг бошланиши эди. Мен 9 ёшимдан 18 ёшимгача бу одамлар бизнеснинг муаммоларини қандай ечишларини кузатиб ўтирдим. Аммо бу ўтиришларим поёнига етиб, Нью-Йоркка, коллежда ўқиш учун ва кейин тўрт йил ҳарбий хизматни ўташга кетдим. Эндиликда коллежни тамомлаб, ҳарбий хизматни тугатишимга оз қолганда яна билим олишни давом эттиришга тайёр эдим.

Мен унга қўнғироқ қилганимда, дарс ўтишга рози эди. Чунки ўз ишининг ярмини Майкка топширган ва гольф ўйинидан бўш пайтларда бирор иш билан шуғулланишга вақти бор эди.

Ёшлик давримда гап пул ҳақида кетганда қайси отамнинг сўзларига қулоқ тутишни билмасдим. Уларнинг иккиси ҳам яхши меҳнаткаш одамлар эди. Иккиси ҳам кучли ва руҳан тетик бўлишган. Иккиси ҳам коллежда ўқишим кераклигини, ҳарбий хизматга бориб, Ватанга содиқ хизмат қилишим кераклигини айтишарди. Аммо пул ва менинг ким бўлишим ҳақида умуман бошқача гапиришарди. Эндиликда менда уларнинг эришганларини таққослай олиш имконияти туғилганди.

«Пул оқимининг квадранти» китобимда камбағал отам маслаҳат бериб: «Мактабга бор, аъло баҳоларни ол, кейин ўзингга ишончли ва имтиёзи билан иш ўрни топ», дейди.

Бошқа томондан эса бой отам: «Бизнесни қуриш ва у орқали сармоя тикишни ўрган», дерди.

Турлича солиқ қонунлари

Бу китобда квадранлардаги фарқлар асосий ролни ўйнайди. Турли квадрантларга турлича солиқ қонунлари. Бирида қонуний бўлган нарса иккинчисида ноқону-

ний бўлади. Бу кичик фарқлар сармоя тикишда катта фаркка айланиши ҳам мумкин. Бой отам мен билан сармоя тикишни муҳокама қилар эканмиз, мени қайси квадрантда туриб пул топмоқчи бўлаётганимни сўрашни ҳечам унутмасди.

Дарслар бошланмоқда

Бой отамнинг империясини Майк бошқариб турар экан, биз у билан Вайкикидаги пляжлардан бирига жойлашган ресторанда нонушта қилардик. Мен учрашувга ҳарбий кийимда боришимга тўғри келди, чунки оқшомда учишим керак эди. Бой отам мени ёшлигимдан шорт ва майкаларда кўриб келгани учун бундай кўринишим уни ҳайратга солганди.

– Мана сен мактабни битириб нималар қилиб юрган экансан, – деди бой отам.

– Беш йил Нью-Йоркдаги ҳарбий академия, кейин тўрт йил денгиз флоти. Яна бир йил қолди...

– Мен сен билан фахрланаман, – деди бой отам.

– Раҳмат, – дедим мен. – Тезроқ бу кийимни ечишни истардим. Урушни ёмон кўрганлар бу кийимга тупиришларидан зерикдим. Ҳаммаси тезроқ тугашини хоҳлардим.

– Мен Майкни армияга олишмаганидан хурсандман, – деди бой отам. – У ёзилишни истаганди, аммо унинг соғлиғи ҳарбий хизмат боп эмас.

– Бормай яхши қилди, – дедим мен. – Мен урушда керагидан ортиқ дўстларимни йўқотдим. Майкни йўқотишни кўтара олмасдим.

Бой отам бошини чайқаб мендан сўради:

– Хўш, ҳарбий шартноманг янаги йилга тугайди, кейин нима қилмоқчисан?

– Аслида учувчи бўлиб ишлашни ўйлаб юргандим, аммо ўша кунги Майкни янги уйидаги суҳбатимиздан сўнг фикримдан қайтдим ва қолаверса, отамнинг ҳо-

зирги аҳволи мени ташвишга солиб қўйди, агар учувчи бўлиб ишлаб аккредитланган сармоядор бўлишим мумкиндир, аммо ундан нарига ўта олмаслигим аниқлигини тушуниб етдим.

Бой отам бир оз жим қолиб кейин:

– Демак, ўша кунги сўзларим нишонга тегибди-да, – деди паст овозда.

– Тўппа-тўғри нишонга тегди, – дедим мен. – Ёшлигимда сиз мени нималарга ўқитган бўлсангиз,, ҳаммаси ёдимга тушди. Энди мана вояга етдим, ўша ўрганганларим ўзида маъно кашф эта бошлади.

– Хўш, нималар ёдингга тушди? – қизиқди бой отам.

– Ёдимда, ўшанда сиз менга соатига 10 центдан бераётган пулингизни бермай қўйгандингиз ва сиз бу билан мени маошнинг қулига айланмасликка ўргатгандингиз.

Бой отам кулиб юборди ва :

– Эҳ, жуда оғир дарс бўлган бўлса керак сен учун –а..

– Албатта,, – дедим мен. – Бироқ ажойиб ҳам. Отам ўшанда сиздан хафа бўлгандилар. Энди бўлса, унинг ўзи маошсиз яшашига тўғри келяпти. Фарқи шундаки, ўшанда мен 9 ёшда эдим, отам эса ҳозир 52 ёшда. Мен Майкнинг уйида онт ичдим, ҳеч қачон баркарор ишга осилиб, маош учун ишламайман. Шунинг учун ҳам мен бу ерга келиб сиз билан нонушта қилиб ўтирибман. Мен ўтган дарсларингизни қайтариб ўрганишни истайман, токи пул учун ишламайин, аксинча пул мен учун ишласин. Фақат бир нарса, энди дарслар катталар учун бўлсин. Майли, улар қийинроқ ва мураккаброқ бўлаверсин.

– Менинг биринчи дарсим нима ҳақда эди? – қизиқиб сўради бой отам.

– Шу ҳақда эдики, бой пул учун ишламайди, – тезда жавоб бердим мен. – Бой пулни унга ишлашига мажбур қила олади.

Бой отамнинг чеҳрасига қувонч югурди. У шунча йилдан бери менга ўқитганлари ёдимдан чиқмаганига жуда мамнун эди.

– Жудаям яхши, – деди у. – Бу сармоядор бўлишнинг асоси. Сармоядорнинг асосий қиладиган иши – пулни унинг учун ишлашига мажбур қилишни ўрганиш.

– Айнан шундай қилишни ўрганмоқчиман, – секин дедим мен. – Мен сиз нимани билсангиз, ўшани ўрганмоқчиман ва ўз навбатида отамга ҳам ўргатмоқчиман. У ҳозир жуда қийин аҳволда, 52 ёшида ҳаммасини бошидан бошламоқчи.

– Биламан, – деди бой отам. – Биламан.

Шундай қилиб, сармоя тикиш бўйича ўрганиш дарсларим бошланди. У беш фазадан иборат эди, ҳар бири менинг тушунчамни юқори босқичга етакларди. Улар бой отамнинг сармоя тикишдаги фикр доирасини тушуниб етишимга ёрдам берарди. Дарслар маънавий тайёргарлик ва ўзини ўзи назорат қила билиш билан бошланди, чунки айнан шунда сармоя тикиш бошланиши мумкин. Нима бўлганда ҳам, сармоя тикишнинг бошланиши ва тугаши ҳам ўзингизни назорат қила олганингизда рўй беради.

Сармоя тикиш дарсларидаги бой отамнинг сармоя тикиш режаларига кирувчи биринчи фазаси асосан сармоя тикишдан олдинги, руҳий тайёргарликка қаратилган. Мен суҳбатдан кейини казармага келиб ётганимдан сўнг менда руҳий тайёргарлик бошланди. Майкка бахт кулиб боққан, унинг отаси улар учун бир дунё бойлик орттириб қўйган. У мендан кўп жиҳатларда 50 йил олдинда эди. Мен ўша куни туни билан руҳий тайёргарлик қила бошладим, танлов – камбағал отам танлаган ёлланма ишчи бўлиб мустаҳкам иш ўрнига эга бўлиш ёки бой отам сингари бойли учун пойдевор қўйиш. Ҳаммаси энг шахсий қарорлардан бошланади – фикран тан-

лов, ким бўлиш: бойми, камбағалми ёки ўртаҳолми. Бу жуда муҳим қарор, ҳаётдаги қандай молиявий аҳволни танланг – бой бўлиш, камбағал ёки ўртаҳол одамми – қабул қилган қарорингиз ҳаётингизни ўзгартиради.

3-БОБ

САРМОЯДОР УЧУН 1-ДАРС: ТАНЛОВ

Бой отамнинг дарслари шундай бошланди. «Иш сармоя тикишга бориб тақалганда, одамларда сармоя тикиш учун учта фундаментал сабаб бўлиши мумкин. Мана улар:

1) ҳимояланишга эга бўлиш;
2) қулайликка эга бўлиш;
3) бой бўлиш».

Бой отам давом этди: «Бу учта ҳолат жуда керак. Мана шу учта ҳолатларни мавқелар бўйича ўрнига қўйилса, одамнинг ҳаёти ўзгара бошлайди». Кўпчилик одамлар мана шу кўрсатилган тартибда пул қилишади ва сармоя тикишни амалга оширишади. Бошқача қилиб айтилганда, иш пулга бориб тақалганда биринчи ўринга ҳимоя чиқади, иккинчи ўринда – қулайлик ва учинчи ўринда бойлик туради. Мана шунинг учун ҳам кўпчилик учун ишончли иш ўрни юқори мавъқеда туради. Ишончли иш топиб ёки касбга эга бўлиб, улар қулайликни кўзлашади. Кўпчилик одамлар учун бой бўлиш истаги охирги ўринда туради.

1973 йилда бой отам айтганди: «Кўпчилик одамлар бой бўлишни исташади, лекин бу уларни биринчи ўриндаги вазифалари эмас, – деб давом эттирди бой отам, – Америкада юзта одамдан учтасигина шундай мавқенинг кучи билан бой бўлишган. Агар бой бўлиш учун ҳимоя ва қулайликдан воз кечиш керак бўлганида, кўпчилик бой бўлиш истагидан воз кечиб қўя қолишар-

ди. Ҳимоя ва қулайликни биринчи ва иккинчи ўринга қўйган одамлар тез ва осон таваккалчиликсиз бойиб кетиш йўлларини қидиришади. Кўп бўлмаган одамлар, биргина омадли сармоя тикиш билан бойиб кетишлари мумкин, лекин охир-оқибат барибир топганларини йўқотишади».

Бой ёки бахтли бўлиш...

Мен кўпинча одамларнинг қуйидаги сўзларини эшитаман: «Бой бўлгандан кўра, бахтли бўлган афзал». Бу ибора менга доим ғалати туюлган, чунки мен бой бўлишга ҳам камбағал бўлишга ҳам улгурганман. Мен икки молиявий ҳолатда ҳам бахтли ҳам, бахтсиз ҳам бўлганман. Мен бир нарсага доим ҳайрон қоламан, нега одамлар бойлик билан бахт ўртасида танлов қилишаркин.

Мен бу дарс устида ўйласам, менимча,, одамлар бу билан қуйидагини назарда тутадилар, шекилли: «Бой бўлишдан кўра, ўзини ҳимояланган ва қулай сезган яхшироқ». Ўзини ҳимояланган ва қулай сезмаган одам демак бахтли эмас. Менга келсак, менга бой бўлиш афзал, менга қулайлик ҳам ҳимояни ҳам керак эмас. Мен бой бўлиб ҳам, камбағал бўлиб ҳам кўрдим, ўз навбатида бахтли ва бахтсиз кунларим ҳам бўлди. Ишонинг, камбағал ва бахтсиз бўлган кунларим, бой бўлиб бахтсиз бўлган кунларимдан ёмон эди.

Мен яна бир нарсани тушунмайман : «Пул одамни бахтли қилмайди», дейишади. Балки бу гапда қандайдир ҳақиқат бордир, лекин мен нимагадир пулим бўлса, доим ўзимни яхши ҳис қиламан. Эсимда, бир пайтлар шимимнинг чўнтагидан кутилмаганда 10 доллар топиб олганимда жуда қувонгандим. Пул тўлашдан кўра пул олиш доим ёқимли. Нима бўлганда ҳам, пул борасида бу менинг шахсий малакам. Мен пул келганда қувонаман, кетганда эса хафа бўламан.

Мен 1973 йилда мавқеларни қуйидагича жойладим:

1. Бой бўлиш.
2. Қулайликка эришиш.
3. Ҳимояга эга бўлиш.

Олдин ҳам айтиб ўтилганидек, учта мавқе ҳам жуда керакли. Сармоя тикишдан олдин уларни қандай тартибда қўйишингиз шахсий зарурий қароringиз бўлиши керак.

Мутаносиблик тести

Бойлик, қулайлик ва ҳимояланган бўлиш – бу ўта шахсий эҳтиёжли қиймат. Ҳар бири бир-биридан яхши ҳам эмас, ёмон ҳам эмас. Аммо мен шуни аниқ биламанки, сиз учун қайси бири асосийси бўлишига қараб, сизнинг ҳаётингиз ўшандай изга тушади. Шунинг учун ҳам, иш бориб пулга ва молиявий режалаштиришга тақалганда, уларни қайсиниси сиз учун зарурий эканини аниқлаб олиш жуда керакли омил.

Мутаносибликни ўрнатиш

Қайси бири сиз учун асосий эканини тартиб билан ўз ўрнига қўйиб ёзинг:

1. _____
2. _____
3. _____

Ўзингиздаги чин ҳиссиётларни кидиришингизга тўғри келиб қолар. Турмуш ўртоғингиз ёки етакчингиз билан суҳбатлашинг. «Мусббат» ва «манфий» рўйхатини тузинг. Ўз иқтидорингизни билишингиз келажакда сизни иккаланишлардан ва уйқусиз тунлардан асрайди.

90/10 қоидасининг тўғрилигининг сабаби, балки 90% одамлар бой бўлиш истагидан кўра, қулайлик ва ҳимояни афзал билишганидан бўлса керак.

4-БОБ

САРМОЯДОР УЧУН 2-ДАРС: ОЛАМНИ ҚАНДАЙ КЎРАСИЗ?

Бой отам ва камбағал отамнинг ўзаро фарқларидан яна бири уларнинг дунёқарашида ҳам акс этарди. Камбағал отамнинг кўзига доим пул етишмайдиган олам кўринарди. Бундай нуқтаи назар унинг сўзларида ҳам билиниб турарди: «Нима сен ўйлайсанки, пул дарахтда ўсадими?», «Нима мен пулдан ясалганманми?» ёки «Буни мен ўзимга эп кўрмайман».

Бой отам билан анча бирга бўлиб, мен шуни аниқладимки, у оламга умуман бошқача назар билан қарар экан. У пули жуда кўп оламни кўра олар экан. Унинг бундай қараши сўзларида ҳам акс этарди: «Пул ҳақида қайғурма, агар биз ҳаммасини тўғри қилсак, пулимиз кўп бўлади» ёки «Пулнинг йўқлиги истакларинг йўлига тўсиқ бўлишига йўл қўйма».

1973 йили бой отам дарслардан бирида шундай деди: «Пул борасида иккита муаммо бор холос. Биринчиси муаммо – пулнинг етишмовчилиги. Иккинчиси эса – пулнинг ўта кўплиги. Қайсинисини танлайсан?»

Мен ўз курсларимда бу предметга кўп вақт ажратаман. Кўпчилик одамлар пул етишмаган оилалардан келиб чиқишган – бу уларнинг камчиликлари. Аслида пул бу ғоя, агар сизни фикрингизда доим пул етишмовчилиги бўлса ҳаётда ҳам шундай бўлаверади. Мен икки оиланинг шарт-шароитини билган ҳолда вояга етганим учун, бу икки муаммони кузата олганман. Камбағал отам доим пул етишмовчилигига дуч келаверарди, бой отам эса уни кўпайиб кетиш муаммосини бошидан ўтказарди.

Бой отам бу ғаройиб муаммоларни қуйидагича изоҳларди: «Баъзи одамлар кутилмаганда бойиб кетиб қо-

лишади, мисол учун уларга қандайдир мерос қолади, ёки қиморда ютиб олишлари ҳам мумкин, аммо улар дарров камбағалга айланиб қолишганини ҳам кўришимиз мумкин. Бунга сабаб улар фақат олдинлари пул етишмовчилиги оламини таниганлар ҳолос. Улар руҳан бойликка тайёр бўлишмайди. Шунинг учун ҳам улар бирдан бойиб, бирдан камбағалга айланиб, ўша ўзлари билган-таниган оламлари – пул етишмовчилигига яна келиб қўшилишади».

Менинг энг қийин ички курашим – бу мутаносиблик билан курашиш бўлганди, олам – бу қийналиш макони, доим пул етишмайди, декан фикр мени тамомила эгаллаб олган вақтлар ҳам бўлган. 1973 йилдан менга бой отам гап пул, иш ва бойиб кетиш ҳақида кетганда ўз фикрларимни аниқ назорат қилишни ўргата бошлади. У аниқ ишонардики, камбағаллар камбағаллигича қолаверади, чунки уларни таниган оламлари айнан шу. У айтарди: «Ичингдаги пулга нисбатан ҳақиқатинг – бу атрофингдаги пулга бўлган ҳақиқатинг. Сен ичингдаги пулга бўлган ҳақиқатни ўзгартира олмас экансан, ташқи ҳолатни ҳам ўзгартира олмайсан».

Бой отам бир куни, одамлар муҳтожликда яшашларига сабаб уларни мутаносибликларни ўрнатишларига боғлиқ эканини аниқлади:

1. Сиз қанча кўп ҳимояланишга интилсангиз, ҳаётингизда муҳтожлик шунчага кўпаяверади.

2. Руҳингизда қанчалик мусобақалашиш бўлса, шунча ҳаётингизда ҳам бўлаверади. Одамлар орасида амални эгаллаш ва ишда кўтарилиш, мактабда юқори баҳо олиш учун доим мусобақа бўлиб келган.

3. Инсон ҳаётдан завқ олиш учун, кўп билим ва малакага эга бўлиши, доим ижодкор ва ҳамкорликка интилувчан бўлиши лозим. Бу нарсаларга эга бўлган одам доимо ҳаётдан завқланиб яшай олади.

Мен бу фарқларни икки отамни таққослаб кўрганимда билганман. Мени ўз отам эҳтиётқорликка, ҳимояланишга интилишимни оқларди. Бой отам эса, малака оширишимни ва ижодий ёндашувимни ёқларди. Китобнинг иккинчи қисмини ўқисангиз, ижодий ғоялардан фойдаланиб сиз завқ-шавққа тўла оламни атрофингизда яратишни ўрганасиз, муҳтожликни эмас.

Муҳтожлик борасидаги тортишувларимизда бой отам чўнтагидан тангани олди-да, деди: « Агар одам: «Мен буни ўзимга эп кўрмайман!» – деганда у фақат танганинг бир томонини кўраётган бўлади, агар сен «Буни қандай ўзимга эп кўришим мумкин» – деганингда эса танганинг иккинчи томонини кўришни бошлайсан. Муаммо шундаки, одамлар гарчи танганинг иккинчи томонини кўришни бошласалар-да, улар уни ўз қарашлари билан кўришади. Мана шунинг учун ҳам камбағаллар бойларни шунчаки қилаётган ишларини ташқи томонини кўра олишади холос, онгли томондан нималарни фикрлашларини билишмайди. Агар сен танганинг иккинчи томонини кўришни истасанг, сен бой одамнинг бошидан нима кечинмалар ўтаётганини билишинг керак». Китобнинг иккинчи қисми айнан бой одамнинг кечинмалари ҳақида бўлади.

Лотареяга кўп пул ютиб олганлар, йиллар ўтиб нега инқирозга учрашларини бой отамдан сўраганимда, унинг жавоби қуйидагича бўлган: «Бирдан бойиб пули кўпайиб кейин яна камбағаллашиб қолган одамлар фақат танганинг бир томонини кўришади холос. Бошқачароқ айтганда у пулдан камбағаллик даврида қандай фойдаланган бўлса шундай фойдаланади. У фақат пул етишмовчилиги оламини кўра олади холос. Чунки у шундай оламда туғилиб шундай шароитда вояга етган. Бундай одамлар учун агар бирдан бойиб кетиш насиб қилган экан, улар пулларини йўқотиб қўймасликлари-

нинг биргина йўли банкка пулларини қўйиш ва фоизларга яшаш энг хавфсиз йўл бўла олади. Танганинг икки томонини кўра оладиган одамлар, пулларини олиб уларни ҳеч қанадай таваккалчиликсиз кўпайтиришлари мумкин. Чунки улар танганинг иккинчи томонидаги пул келиш оламини кўра олишади».

80-йиллар охирида, бой отам ишлашдан фориғ бўлиб ҳамма ишларини ўғли Майкка топширгандан сўнг мени қисқа суҳбатга таклиф қилди. Учрашувдан олдин у менга 39 миллионли банк чиқим қоғозини кўрсатди. Оғзим очилиб қолди ва у менга: «Бу фақат биттагина банкдаги пул. Мен ишдан кетишимга сабаб, бу пулларни банкдан олиб махсулдор сармоя тикишга ташламоқчиман – бу иш «борини тикиш» дейилади. Қайтараман: бу иш «борини тикиш» ва бу нарсани қилиш истаги йилдан йилга ўзига жалб қилиб келган».

Учрашувимиз тугагандан кейин бой отам деди: «Мен Майкка йиллар давомида пул ишлаб чиқарадиган механизмни қандай яратишни ўргатдим. Эндиликда мен ишдан кетганимдан сўнг у мен яратган механизмни бошқаряпти. Мени хотиржам ишлашдан фориғ бўлишимга сабаб, Майк нафақат уни бошқаришни билади, бузилса, тузата олади ҳам. Баъзи бойларнинг болалари шундай бой шароитда вояга етишган бўлса-да, ота-оналарининг бойликларини йўқотишади, чунки улар механизмни юргизишни ҳам, уни тузатишни ҳам ўрганишмаган. Ҳатто бу механизм бузилишининг бош сабабчиси ҳам бўлишлари мумкин. Улар танганинг бой томонида вояга етишган, аммо у томонга нимага ўтишганини билишмайди. Сенда эса менинг бошқарувим остида у томонга ўтиш ва ўша томонда қолиш имконияти бор».

Ўзимни назорат қилишга ўрганишим кўп жиҳатдан, асосан пул ҳақидаги ички ҳақиқатимни назорат қила билишимга боғлиқ эди. Мен ўзимга кўп пулли олам борли-

ги ҳақида доим эслатиб туришим керак эди, чунки мен кўпинча ўзимни камбағал одамман деб ҳис қилардим.

Вужудимни пул етишмовчилиги борасидаги қўрқув эгаллай бошлаганда, бой отам кўпинча бир машқни қайтаришимга ундарди. Бундай пайтда шунчаки одам ўзи айтиши керак: «Пул борасида иккита муаммо бор. Бири – пул етишмаслиги, бошқаси эса – пулнинг ўта кўплиги. Қайсинисини маъқул кўраман?» Мени молиявий ҳолатимдан қатъий назар қўрқув босганда, фикран шу саволни ўзимга бераман.

Мен шунчаки истакларни шунчаки амалга ошишига ишонадиган одам эмасман. Мен бу саволни менда пайдо бўлган салбий қарашни енгиш учун бераман. Бир оздан сўнг ўзимга келиб олиб, онгимни пайдо бўлган аниқ молиявий муаммони ечишга қаратаман. Қайси томондан бўшанг бўлсам, янги жавобларни топишим учун балки маслаҳатчиларга мурожаат қиларман, балки ўқув курсларига қатнашим ҳам мумкин. Ички қўрқувни енгишимнинг асосий вазифаси, ўзимни босиб олиб яна олдинга одимлаш.

Мен пул борасида ички қўрқувлари уларни енгиб ўз измига солган кўп одамларни кузатганман. «Пул оқимининг квадранти» китобида ёзганимдек, ҳиссиётлар одамларни кўпинча бошқаради. Бу ҳиссиётларга қўрқув ва иккиланишлар кириб, бундай салбий ҳиссиётлар, ўзларига баҳо беришларини ва шахсий ишончни чегаралаб қўяди.

90-йилларнинг бошида Дональд Трампнинг бир миллиард доллар шахсий ва 9 миллиард доллар корпоратив қарзи бўлган. Бир мухбир ундан: «Сизда бу ҳолатингиз учун хавотир борми? деб сўраганда, у: «Вактни йўқотаётганим учун – хавотирланаман. Ҳаяжон ва хавотир менга бу муаммони ечишимга ҳалакит беради» – деб жавоб беради. Мен яна бир нарсани кузатдимки, одамларнинг бойиб кетмасликларига сабаблардан яна бири улар, умуман содир бўлмайдиган ишларга хавотирга тушишади.

Бой отамнинг сармоя тикиш ҳақидаги иккинчи дарси, икки пул оламини кўра билишни ўрганиш, пул етишмаслик олами ва ўта пули кўп олам. Кейин бой отам молиявий режанинг зарурлигига ўтди. Икки ҳолатда ҳам пул оз ва кўп бўлганда ҳам молиявий режа Албатта, керак деб ҳисобларди. У айтарди: «Агар пулинг кўпайганда яхши режанг бўлмаса, пулларингни йўқотасан ва сен ўша 90% аҳоли биладиган пул етишмовчилиги оламининг ягона режасига яна Албатта, қайтасан».

Ҳимояланиш ва муҳтожлик

Бой отам «Одам қанчалар кўп ҳимояланишга интилса, шунча муҳтожликда яшайверади. Ҳимояланиш ва муҳтожлик доим ёнма-ён юради. Мана шунинг учун ҳам ишончли иш ўрни ва кафолат қидирадиганларнинг ҳаётларида ҳузур-ҳаловат кам бўлади. «90/10» қоидасига риоя қилинишига сабаб, кўпчилик одамлар ҳимояланишга интилишади, аслида эса улар молиявий малака орттиришга ҳаракат қилишлари лозим. Сенда молиявий малака қанча кўп бўлса, ҳаётда шунча ҳузур-ҳаловатда яшайсан».

Айнан молиявий малакалар, гарчи унинг пули оз бўлса-да, бой отамга Гавайида катта кўчмас мулкларга эга бўлишига ёрдам берди. Молиявий билим-малака одамларга йўқдан бор қилишга ва миллионларни топишга кўл келади. Кўпчилик одамлар яхши имкониятларни кўра билишади, аммо ўша ҳимоянинг таъсирида уларни амалга ошира олишмайди. Бой отам айтарди: «Одам қанча ҳимояланишга интилаверса, ҳузур-ҳаловатга мўл бўлган имкониятлардан баҳраманд бўла олмайди. У фақат танганинг бир томонини кўради, холос. Шунинг учун ҳам танганинг иккинчи томонидаги имкониятларни кўра олмайди. Таниқли бейсболчи Йоги Бера бир пайтлар айганди: «10 та дан 7 тасини уриб қайтар, шунда ўзингни шон-шуҳрат суппасида кўрасан». Бошқача қилиб айтганда, карьераси давомида у

ўзининг бейсбол таёғи билан майдонга минг маротаба чиқиб, улардан 700 тасини ура олганида, у Албатта, шон-шуҳрат чўққисида бўла оларди. Йоги Беранининг айтганларини ўқиб кўриб бой отам шундай деганди: «Кўпчилик одамлар шундайин ҳимояланишга берилиб кетганларки, ҳаётларида бир маротаба бўлса ҳам ҳаракат қилишдан ўзларини тийишади».

Мутаносибликни ўрнатиш тести

Мен пул етишмовчилиги мутаносиблиги ўрнатилган оламдаги оиладан чиққанман. Мен ўзимга доим бошқа олам ҳам борлигини эслатиб туришимга тўғри келган ва мен ўз онгимни уни қабул қилишга ўргатишим керак эди, чунки у ерда мен учун иккита имконият бор эди.

Демак, қуйида мутаносибликни ўрнатиш учун саволлар билан танишасиз:

1. Пул етишмайдиган ва пул жуда кўп бўладиган оламнинг борлигини ақлингизга сиғдира оласизми?

Ҳа_____Йўқ____

2. Агар сиз ҳозирда пул етишмайдиган оламда яшаётган бўлсангиз,, пул ўта кўп бўлган оламга ўтиш имкониятларини кўришни истайсизми?

Ҳа____ Йўқ____

5-БОБ

САРМОЯДОР УЧУН 3-ДАРС: НИМА УЧУН САРМОЯ ТИКИШ ҚИЙИН ТУЮЛАДИ?

Бир куни кабинетда ўтирганимда бой отам телефонда гаплашиб, қуйидаги ибораларни айта бошлади: «Хў,ш сен бугун кўтарилишга ўйнайсанми?» ёки «Агар прайм (*кўчмас мулкка тўлов*) тушиб кетса, спред (*спред – талаб ва таклиф ўртасидаги фарқ*) билан нима қиласан?» ёки «Ҳа, ҳа, тушундим, нега сен *икки томонлама келишилган битим* сотиб олаётганингни, бу ўринни коп-

лаш учун экан-да» ёки «Агар сен бу акциялар учун шорт (*қопламасиз сотиш*)ни қўлласанг-чи? Нимага шортнинг ўрнига «пут» (*сотув*)ни қўллаш керак эмас?»

Бой отам гўшакни қўйгандан сўнг ундан сўрадим:

– Мен ҳеч нарсани тушунмадим, сармоя тикиш шунчалар чигал нарсами?

Бой отам жилмайиб жавоб берди:

– Мен гапирган гапларим умуман сармоя тикиш ҳақида эмас.

– Сармоялаш ҳақида эмас? Бўлмаса бу нима эди? Ахир сармоядорлар телевизор орқали ва киноларда шундай сўзларни гапиришади.

Бой отам кулиб юборди ва деди:

Аввало, сармоя тикиш турли одамлар учун турлича нарсаларни англатади. Шунинг учун ҳам у чигал кўринади. Одамлар сармоя тикишни сармоя тикиш эмас, деб аташади. Одамлар турли нарсалар ҳақида гапиришади, аслида бир хил нарса ҳақида ўйлаб, бир хил нарсани гапиришади.

– Нима? – дедим мен ажабланиб.

Бой отам яна кулиб юборди ва дарс бошланди.

Сармоя тикиш турли одамлар учун турли нарсаларни англатади

Бой отам дарсни бошлар экан, у мана шу фикрга алоҳида эътибор қаратди. Сармоя тикиш турли одамларга турлича нарсаларни англатади. Қуйида шу керакли дарснинг асосий ҳолатлари билан танишасиз.

Турли одамлар турли нарсаларга сармоя тикишади

I. Бой отам қийматлар тизимидаги баъзи бир фарқларни аниқлаштириб бера бошлади:

1. Баъзи одамлар катта оилаларга сармоя тикишади. Катта оила – бу ота– оналарни қариган чоғларида уларга қарашни амалга ошириш.

2. Одамлар яхши билим олишни, ишончли ишни ва имтёзларга сармоя тикишади. Бу – одам ва унинг кенг сўровли малакаси унинг капиталига айланади, дегани.

3. Баъзи одамлар ташки активларга сармоя тикишади. Америкада 45% аҳоли компанияларининг акцияларига эгалик қилади. Ва бу рақам янада ошиши мумкин, агар одамлар ишончли иш ва ҳаётий бандликнинг кафолати борган сайин пасайиб бораётганини сезишса.

Сармоя тикиш учун турли жойлар бор

II. Мана сармоя тикишнинг бир-биридан ажралиб турадиган турлари:

1. Акциялар, облигациялар, сармоя тикиш фондлари, кўчмас мулк, суғурта, маҳсулотлар, пул сақлаш, коллекцияларга сармоя тикиш, қимматбаҳо металлар, хиджинг фондлари ва шунга ўхшашлар.

2. Бу тўпламлар ўз навбатида турлича тўплам остига бўлинган бўлиши мумкин, мисол учун:

Акцияларни қуйидагича бўлиш мумкин:

а) одатий акциялар;

б) купонли акциялар;

в) кичик бизнес акциялари;

г) эътиқодлаштирилган акциялар;

д) махсус фойда кўриш учун таваккалчилиги бўлмаган акциялар;

е) конвертланган акциялар;

ж) юқори технология тармоқлари акциялари;

з) ишлаб чиқариш корхоналари акциялари ва бошқалар.

Кўчмас мулкни қуйидагиларга бўлиш мумкин:

а) якка оилали;

б) коммерсия офисли;

в) чакана савдо коммерсияли;

г) кўп оилали;

д) омборли;

е) ишлаб чиқаришли;

ж) ишлов берилмаган ер майдони;

Сармоя тикиш фондларини қуйидагиларга бўлиш мумкин:

а) индексаласа бўладиган фондлар;

б) агрессив ўсиш фондлари;

в) сектор фондлари;

г) даромад фондлари;

д) ёпиқ турдаги сармоя тикиш фондлари;

е) мувозанатлаштирилган фондлар;

ж) муниципиал облигациялар фонди;

з) қишлоқ ҳўжалик фондлари ва бошқалар.

Суғурталашни қуйидагиларга бўлиш мумкин:

а) умрбодлик, белгиланган муддатга, муддатни ўзгартириш мумкин бўлганига;

б) универсал ва ўзгарувчан-универсал

в) аралаш (умрбод ва битта полис бўйича белгиланган муддатга)

г) биринчи, иккинчи ёки учинчи меросхўрнинг ўлимида;

д) олди-сотти шартномаларни молиялаштиришда қўллаш;

е) ишлаётганларга мукофот ва кечиктирилган компессиялар учун қўллашга;

ж) солиқ ва кўчмас мулк маблағлаштирилганда қўллашга;

з) қўшимча дам олиш кунларига қўшилган маблағларда қўллаш;

3. Яна кўп ўз вазифаларини бажаришга мўлжалланган, турли сармоя тикиш жойлари бор. Бу ҳам гўё сармоя тикишни чигалли жараён қилиб кўрсатувчи сабаблардан бири.

Сармоя тикишни амалга оширишда кўп жараёнлар бор

III. Бой отам «жараён» сўзини турли услубларни қўлаш учун ишлатган, яъни сотиб олиш формуласи, қўлланмалар, сотиш, айрибошлаш ёки юқорида айтиб ўтилган жойларни сақлаш каби. Қуйида баъзи бир сармоя тикишдаги жараён турлари келтириб ўтилган:

1. Сотиб ол, ушлаб тур, ибодат қил. (узоқ муддатли)
2. Сотиб ол ва сотиб юбор (савдо)
3. Сотиб юбор ва кейин сотиб ол (оз муддатли)
4. Олди-сотди опционлари (савдо)
5. Доллар баҳосининг ўртасини олиш (узоқ муддатли)
6. Брокерлик фаолияти (ўртачилик)
7. Сақлаш (тўплаш)

IV. Кўпчилик сармоядорларни амалиётларига ва жойларига кўра табақалашади. Мисол учун:

1. Мен аксия савдосидаман.
2. Мен кўчмас мулк билан шуғулланаман.
3. Мен камёб тангалар коллекцияси билан шуғулланаман.
4. Мен маҳсулот фьючерс опциони билан савдо қиламан.
5. Мен бир кунлик трейдерман.
6. Мен пулларни банкка қўйиш ишончли эканига ишонаман.

Бу янада сармоя тикишни чигалли кўринишга олиб келиши мумкин, чунки сармоядор никоби остида аслида қуйидагилар ҳам бўлиши мумкин:

1. Ўйинчилар.
2. Олиб сотарлар.
3. Савдогарлар.
4. Тўпловчилар.
5. Орзумандлар.
6. Омадсизлар.

Бундайлар ўзларини сармоядорман деб ҳам аташади, техник жиҳатдан шундайлар ҳам, аммо сармоядорлик тушунчасини чигаллаштиришади ҳам.

Ҳамма соҳада мутахассис бўлиш қийин

Бой отам айтарди: «Ҳеч бир одам бу соҳанинг ҳаммасини тўла биладиган эксперт бўла олмайди. Жуда кўп турдаги сармоя тикиш жойлари ва турлича сармоя тикиш услублари бор».

Ҳар кимнинг ўз қараши бор

Акция соҳасидаги одам, сизга айтиши мумкин: «Акция – сиз учун энг яхши сармоя тикиш». Кўчмас мулк ёкадиган одам эса: «Кўчмас мулк бойликнинг асоси» дейди. Олтинни ёмон кўрадиган одам эса: «Олтин эскириб қолган маҳсулот» деб айтиши аниқ.

Бунга сиз кўникмаларни қўшсангиз, Албатта,, чигалликка дуч келасиз. Баъзилар айтишади: «Турли нарсаларга сармоя тикинг. Ҳамма тухумларни бир саватга қўйманг». Бошқалари эса: «Турли нарсаларга сармоя тикманг. Ҳамма тухумларни бир саватга қўйиб, уларга эҳтиётқорлик билан муносабатда бўлинг», дейишади.

Булар шахсий қарашлар, сармоядорлик амалиётини янада чигалликка гирифтор қилаверади.

Бозор ягона, йўналиш эса турлича

Бозор йўналиши ва келажак олам борасидаги шахсий фикрларнинг хилма-хиллиги чигалликни янада чуқурлаштиради. Агар молиявий янгиликларни кўрсангиз, ўзини эксперт деб билувчи одам чиқиб:«Бозор қизяпти. У келаси олти ҳафта ичида йиқилади», дейди. Лекин орадан ўн дақиқа ҳам ўтмай яна бир бошқа билағон чиқиб: «Бозор ўсишга тайёр, инқироз бўлмайди», деб таъкидлайди.

Байрамга кеч қолдингиз

Бир дўстим яқинда айтиб қолди:«Доим «қайноқ» акциялар ҳақида эшитиб уларни сотиб олсам, уларнинг баҳоси тушиб кетаверади. Мен уларни охирги нархи шу деб сотиб оламан, аммо барибир келгуси куни уларнинг нархи янада пастлай бошлайди. Нимага мен доим байрамга кеч қоламан?»

Яна кўпроқ эшитиладиган бошқача арз:«Акциялар нархи тушишни бошлайди, мен сотишни бошлайман, кейинги кунга келиб эса уларнинг нархи кўтарила бошлайди. Нимага бундай бўлади?»

Мен бундай вазиятларни «байрамага кеч қолдингиз» ва «жуда эрта сотиб юбордингиз» деб атайман. Сармоя тикишдаги қайсидир муаммонинг оммавийлиги ёки шу ўтган икки йил ичида рейтинги юқоридалигининг сабаби шундаки, ҳақиқий сармоядорлар бу сармоя тикишда пулларини қилиб бўлганлар. Улар бу босқичга эртароқ кирганлар ва чўққига етиб дарров чиққанлар. Менинг ғашимни келтирадиган бир сўз бор:«Мен донасини 2 доллардан акция сотиб олгандим, улар эндиликда донаси 35 доллардан», деб қўйишади. Бундай ҳикоялар ёки «қайноқ маслаҳатлар» менга ҳеч нарса бермайди, улар ғашимни келтиради, холос. Шунинг учун ҳам бирданига бойиб кетиш, бозорда тез пул топиш ҳақидаги эртакларни эшитиб ҳам ўтирмай ўзимни олиб қочаман. Чунки бу ҳикоялар сармоя тикиш ҳақида эмас.

Мана шунинг учун ҳам сармоя тикиш мураккаб бўлиб кўринади

Бой отам айтарди:«Сармоя тикиш мураккаб кўринишига сабаб, бу жуда катта нарса. Агар атрофингизга назар ташласангиз, одамлар турли хил нарсаларга сармоя тикишаётганига кўзингиз тушади. Оддий уйингиздаги рўзғор буюмларига қаранг. Ҳамма нарсаларингиз одамлар сармоя тиккан фирмаларнинг буюмлари. Сиз электр токини кимлардир сармоя тиккан компаниядан оласиз. Умуман олганда, кундалик эҳтиёж молларингиз, ишлатаётган ҳамма нарсаларингизга кимлардир сармоя киритганини кўришингиз мумкин. Банклар, самолёт, аэропорт, уйлар, машиналар, офис бинолари ва хуллас, жамики нарсаларга одамлар сармоя киритишганига амин бўласиз. Бу турли нарсаларга сармоя тикиш-

га қизиққан ва сармоя тиккан одамларнинг маҳсулидир. Мана сармоядорлик айнан шулардан иборат».

Бой отам кўпинча сармоядорлик ҳақидаги дарсини қуйидагича ибора билан якунларди: «Сармоя тикиш, кўп одамларга чигал кўринишига сабаб, улар сармоя тикиш деб атамайдиган нарсаларини бошқалар сармоя тикиш дейишгани учун шундай мураккаб ва чигал кўринади».

Кейинги бобда бой отам менга чигалликдан қутилиш ва аслида сармоядорлик нима эканини ўргатади.

Мутаносибликни ўрнатиш тести

Сармоя тикиш – бирор аниқ қамровли нарса эмас, у билан канча одам шуғулланса, у ҳақда шунча фикр бўлади.

1. Сармоя тикиш турли одамлар учун турлича нарса, деб ҳисоблайсизми?

Ҳа___ Йўқ___

2. Сармоя тикиш бўйича биргина одам ҳамма нарсани билиши мумкин эмас, деб ҳисоблайсизми?

Ҳа___ Йўқ___

3. Сиз қайсидир алоҳида сармоя тикишни бир одам яхши деганда, иккинчиси ёмон дейди, бу вазиятда иккиси ҳам ўзича ҳақ деб ҳисоблайсизми?

Ҳа___ Йўқ___

4. Онгингиз сармоядорлик нуқтаи назаридан бу нарса ҳақидаги турли қарашларни қабул қила оладиган бўлишини хоҳлайсизми?

Ҳа___ Йўқ___

5. Аниқ нарсаларга ва жараёнларга аҳамият қаратиш сармоя тикиш эмаслигини энди тушуняпсизми?

Ҳа___ Йўқ___

6. Бир одамга тўғри келган сармоя тикиш жойи, бошқа бир одамга тўғри келмаслигини тушуняпсизми?

Ҳа ___ Йўқ___

6-БОБ

САМОЯДОР УЧУН 4-ДАРС: САРМОЯДОРЛИК – БУ РЕЖА. ЖОЙ ЁКИ ЖАРАЁН ЭМАС

Менга кўпинча савол беришади: «Сармоя тикиш учун 10 минг доллар бор. Нимага сармоя тикишимни маслаҳат берган бўлардингиз?»

Менинг жавобим: «Сизда режа борми?» Икки ойча олдин мен Сан-Франциско радиосида чиқиш қилдим. Дастур сармоя тикиш ҳақида эди ва уни жуда таниқли брокер олиб борарди. Студияга қандайдир тингловчи қўнғироқ қилиб, сармоя тикиш ҳақида маслаҳатларни эшитгиси келаётганини айтиб қолди.

– Ёшим 42 да ва ишим яхши, аммо пулим йўқ. Онамнинг уйи бор. Уй учун ярмидан кўп пул тўлаб бўлинган. Уйнинг нархи 800 минг доллар, қарзи эса 100 минг доллар қолган. Онам менга сармоядорлик билан шуғулланишим учун ярим тегишини бермоқчи. Нима деб ўйлайсиз, бу тегишимни нимага сармоя қилиб тиксам бўлади? Бу акция бўлиши керакми ёки кўчмас мулкми?

Мен яна жавоб бердим?

– Сизда режа борми?

– Менга режанинг кераги йўқ, – деган жавоб келди. – Сиз менга шунчаки нимага сармоя тиксам яхши бўлишини айтинг. Мен сиз учун қайсиниси яхшилигини билмоқчиман, кўчмас мулк бозори яхшими ёки фонд бозорими?

– Мен тушуниб турибман, аммо сизда режа борми? – қизиқиб сўрадим яна мулойимлик билан.

– Мен айтдим-ку, менга режанинг кераги йўқ, – деди ишонч билан таъкидлаб қўнғироқ қилган киши. – Мен сизга тушунтирдим-ку, онам менга пул беради. Шунинг учун режанинг кераги йўқ. Мен сармоя тикишга тайёрман. Мен сизнинг фикрингизни билмоқчиман, кўчмас

мулк бозори яхшими, фонд бозорими? Яна бир нарсани билмоқчиман, онамнинг қайси тегишини шахсий уйим учун ишлатишим керак, бу ҳудудда уйларнинг баҳоси тез суръатда ошиб боряпти, кўп кутиб тура олмайман.

Мен яна бир бор аниқлаштириб олиш учун сўрадим:

– Ҳозирда 42 ёшда экансиз ва ишингиз яхши экан, нимага пулингиз йўқ? Агар сиз онангизнинг тегишини йўқотсангиз, онангиз қарз билан уйни ушлаб тура оладими? Агар сиз ишингизни йўқотсангиз ёки бозор емирилса, унда янги уйни ушлаб қола оласизми, агар уйни олган нархингизга сота олмасангиз-чи?

Радио орқали 400 минг одам эшитиб турган жавоб қуйидагича бўлди:

– Бу энди сизнинг ишингиз эмас. Мен сизни сармоядор деб ўйлагандим. Менга сармоядорлик ҳақида маслаҳат бера олмас экансиз, менинг оиламни ковлаштиришингиз шарт эмас. Ва онамни ҳам тинч қўйинг. Мен сиздан сармоя тикиш ҳақида маслаҳат сўраяпман, шахсий маслаҳат эмас.

Сармоя тикиш бўйича берилган маслаҳат – бу шахсий маслаҳат

Бой отамдан олган сармоя тикишда керакли бўладиган дарсларимдан бири қуйидагича эди: «Сармоя тикиш – бу режа, жой ёки жараён эмас». Яна у қўшимча қилиб: «Сармоя тикиш – бу ўта шахсий режа» дерди.

Дарсларимиздан бирида у мендан сўраб қолди:

– Биласанми, нимага машиналарнинг русуми турли хилда ва жуда кўп?

Бироз ўйланиб туриб, ниҳоят, жавоб бердим:

– Ўйлашимча,, бунга сабаб одамларнинг ҳам турлари кўп ва уларда турлича талаб бор. Ёлғиз одамга менимча, тўққиз кишилик катта пикап керак бўлмаса керак, беш болалилар учун эса керак. Фермер кичик юк машинасини хоҳлайди, икки кишилик спорт машинасини эмас.

– Тўғри, – деди бой отам. – Шунинг учун ҳам сармоя тикиш жойларини кўпинча сармоя тикиш воситалари деб аташади.

– Уларни восита дейишадими? – сўрадим мен. – Нимага восита?

– Чунки улар айнан шундайлар, – деди бой отам. – Сармоя тикиш учун жуда турли жойлар бор ёки воситалар, чунки турлича эхтиёжлар билан турлича одамлар бор.

– Аммо нимага «восита» сўзи ишлатилади? – яна сўрадим мен.

– Чунки ҳамма транспорт воситаси сени А нуқтадан Б нуқтага олиб боради, – деди бой отам. – Сармоя тикиш воситаси ёки сармоя тикиш жойи сени ҳозирдаги молиявий ҳолатингдан бошқасига, яъни сен орзу қилган келажакдаги яхшироқ молиявий шароитга олиб ўтади.

– Шунинг учун ҳам сармоя тикиш – бу режа, – дедим паст овозда, мен аста тушуниб бораётгандим.

– Сармоя тикиш худди Гавайидан Нью-Йоркка боришни режалаштиришга ўхшайди. Ҳамма биладики, бунинг учун велосипед ёки машина тўғри келмайди. Чунки ўртада денгиз бор, сенга кема ёки самолёт керак бўлади, – деди бой отам.

– Ва мен у ерга бориб, пиёда юришим ёки велосипедда, машинада, поездда ёки автобусда юришим мумкин бўлади.

Бой отам бошини чайқади ва:

– Уларнинг бирортаси бошқасидан яхши дейиш нотўғри бўлган бўларди. Агар сенинг вақтинг етарли бўлса, мамлакатни яхшилаб кўрмоқчи бўлсанг, яхшиси пиёда ёки велосипедда айланганинг маъқул. Агар сенга Нью-Йоркда эртагаёқ бўлишинг керак бўлса ва ўз вактида кўзлаган жойингга етиб боришни истасанг, самолётни танлаганинг маъқул, – деди.

– Демак, кўпчилик одамлар эътиборларини жойга қаратишади, айтайлик, акцияларга; кейин – жараёнга,

айтайлик, савдога. Аммо ҳақиқий режалари бўлмайди, сиз шундай демоқчимисиз? – сўрадим мен.

– Кўпчилик одамлар бошқалар сармоя тикиш деб атайдиган нарсалардан пул қилмоқчи бўлишади. Аммо савдо – бу сармоя тикиш эмас.

– Сармоя тикиш бўлмаса нима ўзи у? – қизиқиб сўрадим мен.

– Бу савдо-сотиқ, – деди бой отам. – Савдо-сотиқ эса бу жараён ёки услуб. Акция сотиб олаётган одам, уй сотиб олиб уни таъмирлаб қимматига сотадиган одамдан фарқ қилмайди. Бири акция сотса, иккинчиси кўчмас мулк сотяпти. Буларнинг ҳаммаси – савдо. Аслида савдо кўп асрлардан бери мавжуд. Савдогарлар туяларга турли маҳсулотларни ортиб Европага олиб келиб сотишган. Чакана савдогар ҳам – савдогар. Савдо-сотиқ – бу касб. Лекин мен айтаётган сармоя тикиш бу эмас.

– Сармоя тикиш бу сиз учун режа. Шундайки, у сени турган жойингдан, қаерга боришни истасанг, ўша ерга олиб борувчи режа, – дедим фарқларни англаб олиш ниятида.

– Мен биламан, бу жуда майда-чуйда нарсалрга ўхшаяпти. Лекин мен бу билан сармоя тикишдаги чигалликларни камайтиришни истаяпман, холос. Сармоя тикиб бир жойдан силжий олмаётган одамларни мен ҳар куни учратаман. Аслида эса улар муваффақият билан машиналарини бу айлана бўйича ҳайдашлари мумкин.

Ягона воситадан кўпроғи керак

Олдинги бобда сармоя тикиш жойлари ва жараёнлар ҳақида баъзи бир мисолларни келтиргандим. Ва Албатта,, кун сайин янада янги мисолларни келтириш мумкин, чунки одамлар турлича бўлишади ва уларнинг эхтиёжлари ҳам турлича. Агар инсоннинг молиявий режаси ўзи учун ҳам тушунарсиз бўлса, бу турлича жойлар ва жараёнлар уни чалғитади ва чигал вазиятга тушириб қўяди.

Кўпинча бой отам у ёки бу сармоядорни ишлатаётган сармоя тикиш жойини таърифлар экан, у машина танловини мисол қилиб оларди:

– Кўпчилик сармоядорлар биргина сармоя тикиш жойига ва сармоя тикиш воситасига боғланиб қолишади. Мисол учун, инсонлар фақат акцияни ёки кўчмас мулкка сармоя тикишади. Бу ҳолатда у ўзида мавжуд бўлган фақат бир хил «транспорт» воситасига боғланган ҳолда бошқа нарсаларга аҳамият қаратмайди. Бу одам бу «арава» бўйича экспертга айланиб, умрбод уни айлана бўйича суриб ўтади.

Ажойиб кунларнинг бирида, сармоядорларнинг аравалари ва ўзлари ҳақида мулоҳаза қилиб юрганида, мен бу ҳақда аниқроқ қилиб тушунтириб беришини сўрадим. У жавоб берди:

– Баъзи одамлар бир хил турдаги жой ва жараён бўйича эксперт бўлиб кетишади. «Аравага боғланиб» қолиш деб айнан шуни айтяпман. Арава ишлаяпти. У кўп пул келтиряпти, аммо у аравалигича қоляпти. Ҳақиқий сармоядор бир нарсага боғланиб қолмаслиги керак. Ҳақиқий сармоядорга керакли нарса А нуқтадан Б нуқтага ўз вақтида муваффақият билан етиб келиш. Бундай одам араваси бўлишини ва уни итариб юришни истамайди.

Буни янада яхшироқ тушунтиришини яна сўрадим:

– Қара, – деди у бироз жаҳли чиқиб, – агар мен Гавайидан Нью-Йоркка бормоқчи бўлсам, менинг танловимда жуда кўп транспорт воситаси бор. Мен бу воситаларга эга чиқмоқчи эмасман. Мен шунчаки, «Боинг-747» самолёти бортига чиқаман, ҳа, яна шуни айтайки, унга учишга иштиёким зўрлигидан чиқмайман. Мен шу турган жойимдан бошқа кўзлаган манзилимга етиб олиш учун унга чиқаман, Кеннеди номли аэропортга қўниб, такси хизматидан фойдаланиб меҳмонхонага етиб оламан. У ерга етиб борганимда меҳмонхона хизматчиси

юкларимни аравачасига солиб хонамга ташийди, мен уни аравачасига эга чиқиб умрбод уни итариб юришни ҳам истамайман.

– Хўп, яхши, лекин фарқ нимада? – сўровимда маҳкам туриб олдим.

– Кўпчилик ўзларини сармоядор деб ўйлаб юрган одамлар бирор-бир сармоя воситасига маҳкам ёпишиб олишади. Улар акцияларни ёки кўчмас мулкни сармоя тикишда воситачи бўлгани учун севишимиз керак, деб ўйлашади. Шунинг учун ҳам улар режа тузиб ўтирмай ўзларига ёқадиган сармоя тикишни қидиришади. Оқибатда эса бундай сармоядорлар бир жойда айланаверишади, улар А молиявий нуқтадан Б молиявий нуқтага етиб бориша олишмайди.

– Демак, сиз учган «Боинг-747» самолётингизни яхши кўриб қолмаслигингиз керак, шу қатори акцияларингизни, облигацияларни, сармоя тикиш фондларини ёки офис биноларингизни ҳам. Улар шунчаки восита холос, яъни манзилингизга олиб борадиган «транспорт» воситаси, – дедим мен.

– Мен бу воситаларни жуда яхши кўраман ва уларни бошқараётган одамларга ишонаман. Лекин мен бу воситаларга боғланиб қолмайман. Ва уларга нима бўлганда ҳам эга бўлмоқчи эмасман ва уларни умрбод бошқармоқчи ҳам эмасман.

– Агар одамлар ўзларининг сармоя тикиш воситаларига боғланиб қолишса, нима бўлади? – қизиқиб сўрадим.

– Улар ўзлари танлаган сармоя тикиш воситаларини ягона ва жуда яхши деб ўйлашади. Мен фақат акцияларни ёки сармоя фондларини ва кўчмас мулкларга сармоя тикадиган одамларни биламан. «Ягона аравага ёпишиб олиш» деганимда шуларни назарда тутяпман. Бундай фикрлаш унчалик ёмон эмас. Шунчаки улар режадан кўра, воситага асосан эътибор қаратишади. Бу ишлари

билан улар кўп пул топишлари, сармоя тикиш жойларини сотиб олиш сотишлари ушлаб туришлари мумкин, аммо бу топилган пуллар уларни мақсадлари сари олиб бора олмайди.

– Демак, менга режа керак, – дедим мен. – Ва айнан у менга сармоя тикиш восита турларини белгилашимда ёрдам бериб мен учун керагини аниқлаб беради.

– Тўғри, режанг бўлмаса, сармоя тикишни бошлама.

Доим ёдингда бўлсин, сармоя тикиш – бу режа. Жой ҳам, жараён ҳам эмас. Бу энг керакли дарс.

Мутаносибликни ўрнатиш тести

Одатда уй қуришдан олдин уй лойиҳасини тузиш учун архитектор таклиф қилинади. Агар ўнг келган одамни чақириб ҳеч қандай лойиҳасиз уйингизни қуришни бошлаб юборсангиз, нима бўлишини тасаввур қилиб кўринг. Айнан ўша нарса кўпчилик одамларнинг молиявий «бинолари» билан ҳам рўй беради.

Бой отам менга молиявий режалар тузишни ўргатган. Олдинига бу осон бўлган, мен бу нарсадан бирор маъно топа олмасдим. Лекин кейинчалик, мен молиявий жиҳатдан қаердаман ва қаерга боришим кераклигини англай бошладим. Мен буни тушуниб етганимда режалаштириш жараёни мен учун енгиллашди. Бошқача қилиб айтганда, олдин мен нимани хоҳлашимни англаб ета олмасдим. Мана мутаносибликни ўрнатиш учун саволлар:

1. Сиз вақтингизни бугун молиявий муносабатларда қаердалигингизни ва қаерга бормоқчилигингизни ва ўша жойга қандай боришни билишга сарфлашни хоҳлайсизми? Ва яна: шуни ёддан чиқарманг, режа қоғозга ёзилмагунча ҳақиқий деб ҳисобланмайди ва уни бошқаларга кўрсата олмайсиз.

Ҳа___ Йўқ___

2. Сиз бирор профессионал молиявий маслаҳатчи билан учрашиб, унинг хизматлари сармоя тикишдаги

узоқ муддатли режаларингизни тузишингизда ёрдам беришини истармидингиз?

Ҳа___ Йўқ___

Уларни молиявий режалаштиришга бўлган муносабатларини билиш учун, сиз икки ёки учта молиявий маслаҳатчилар билан учрашишингиз мумкин.

7-БОБ

САРМОЯДОР УЧУН 5-ДАРС: РЕЖАНГИЗ ҚАНДАЙ: БОЙ БЎЛИШМИ ЁКИ КАМБАҒАЛ БЎЛИШ?

– Кўпчилик камбағал бўлишни режалаштиради, – деди бой отам.

– Нима? – сўрадим мен ажабланиб. – Нега бундай деяпсиз? Шунақаси ҳам бўлар эканми?

– Мен шунчаки одамларнинг гапларига қулоқ тутаман, – деди бой отам. – Агар одамнинг ўтмиши, бугуни ва келажагини билмоқчи бўлсанг, шунчаки унинг сўзларини эшит.

Сўз кучи

Бой отамнинг сўз кучи ҳақидаги дарси жуда ёдда қоларли бўлди. У мендан сўради:

– Сен бирор марта «пул қилиш учун пул керак» деган гапни эшитганмисан?

– Ҳа. Мен бу сўзларни доим эшитаман. Хўш, нима бўпти? – дедим музлатгичдан чанқоқбосди ичимликни олар эканман.

– Мутаносибликнинг ўрнатилиши, яъни «пул қилиш учун пул керак» дейиш – энг ёмон нарсалардан бири, айниқса, одам кўп пул топмоқчи бўлганда, – деди бой отам.

Бой отамга ичимлик узатар эканман, унга дедим:

– Тушунмадим, айтмоқчисизки, пул қилиш учун пул керак эмас, шундайми?

– Ҳа, – деди бой отам. – Пул қилиш учун, пул керак эмас. Керакли нарса ҳаммамизнинг қурбимиз етадиган нарса, фақат пул эмас. Ва кўп ҳолларда уни бепулга олишимиз мумкин бўлиши керак.

Бу мулоҳаза мени ўйлантириб қўйди, аммо у ўша нарса нималигини айтмади. Бунинг ўрнига у дарс тугаганидан сўнг, менга вазифа берди.

– Кейинги учрашувимиздан олдин мен сендан шуни сўрайманки, кечки овқатга отангни таклиф қилсанг, хотиржамлик билан кечки овқатни бирга қиласиз. Ва кечки овқат пайтида у ишлатаётган сўзларига ва тарқатаётган ахборотига эътиборингни қаратишингни истардим.

Мен бой отамнинг дарсга тааллуқли бўлмаган вазифаларни беришига кўникиб қолгандим. Лекин у бир нарсани аниқ билардики, аввал амалий малака ва кейин назарий дарс. Шундай қилиб мен ўз отамга қўнғироқ қилиб учрашув вақтини белгилаб, ёқтирган ресторанига уни таклиф қилдим.

Бир ҳафтадан сўнг бой отам ва мен яна учрашдик.

– Хўш, кечки овқат қандай ўтди? – сўради у.

– Қизиқарли бўлди, – жавоб бердим мен. – Мен унинг сўзларини эътибор билан тингладим.

– Нималарни эшитдинг?

– Эшитганларим: «Мен ҳеч қачон бой бўлмайман», – деди у. – Лекин мен бу гапларни умрим мобайнида кўп эшитганман. У доим бизга айтарди: «Мен муаллим бўлишга қарор қилганимда, ҳеч қачон бой бўлмаслигимни билгандим».

– Бундай ўхшаш ибораларнинг кўпини эшитганмисан? – қизиқиб сўради бой отам.

– Ҳа, жуда кўпини эшитганман.

– Яна нималарни эшитгансан? – сўради бой отам.

– «Сен пул дарахтда ўсади деб ўйлайсанми?» «Нима, мен пулдан ясалганманми?» «Бойлар менчалик одам-

ларга жон куйдиришмайди» «Пул машаққат билан топилади». «Бой бўлгандан бахтли бўлган афзал», – мен ўз отамнинг сўзларини такрорлаб айтиб бердим.

– Энди тушундингми, мен одамнинг келажаги, бугуни, ўтмишини унинг сўзларидан билиб олса бўлади, деб бекорга айтмаганимни? – сўради бой отам.

– Ҳа, тушундим. Ундан ташқари яна бир нарсани ҳам билиб олдим.

– Нима экан у?

– Сиздаги бизнесмен ва сармоядорнинг сўз луғати экан, отамда эса ўқитувчиники. Сиз «капитализация меъёри», «молиявий коэффициент дастаги», «фоиз ва солиқлар ҳисобланмаган даромадлар», «ишлаб чиқарувчининг индекс баҳоси», «даромадлар» ва «пул оқими» сўзларидан фойдаланасиз. У бўлса: «имтиҳон баллари», «грантлар», «грамматика», «адабиёт», «ҳукумат ассигнацияси» ва «стаж»*(меҳнат фаолияти муддати)* сўзларидан фойдаланади.

Бой отам жилмайган ҳолда:

– Пул қилиш учун пул эмас, сўз керак бўлади. Бой одамни луғат бойлиги камбағал одамдан ажратиб туради. Бой бўлмоқчи одамга энг керакли нарса сўз бойлигини кенгайтириш. Ахир сўз учун пул тўланмайди-ку.

80– йилларда мен кўп вактимни тадбиркорлик ва сармоя тикишга ўқитишга сарфладим. Мен ўшанда тушундимки, одамларнинг луғат бойликлари уларнинг молиявий ҳолатларига узвий боғлиқ экан. Буни тубдан ўрганиб чикиб шуни аникладимки, инглиз тилида 2 миллионга якин сўз бор экан. Ўртача одам бу сўзлардан 5 мингини ишлатади. Агар одамлар молиявий муваффақиятга эришишни истасалар, белгиланган соҳаларда ўз сўз луғатларини кенгайтиришлари керак. Мисол учун, мен кичик битимларга сармоя тикишни бошлаганимда, яъни бир оилали ижара мулклари билан шуғулланганимда, шу

соҳа бўйича сўз луғатим кенгайди. Мен хусусий компанияларга сармоя тикишни бошламоқчи бўлганимда, шу соҳа бўйича сўз луғатимни бойитишим керак бўлди. Чунки бундай компанияларга сармоя тиккан вақтимда ўзимни бемалол ҳис қилишим керак бўлади.

Таълим муассасаларида юристлар ўз соҳалари бўйича, шифокорлар ўз соҳалари бўйича, ўқитувчилар муаллимлик бўйича сўз бойликларини кенгайтиришни ўрганишади. Агар таълим муассасасидан сармоя тикишда керак бўладиган молиялаш, пул, ҳисобчилик, корпоратив ҳуқуқ, солиқ тўлови бўйича луғат бойлигини ошириб чиқмаса, у сармоядор сифатида ўзини жуда ноқулай ҳис қилади.

Ўргатувчи «Пул оқими» ўйинини ташкил қилишнинг асосий сабабларидан бир сармоядор эмас, одамларни сармоядорлик сўзлари билан таништириш бўлган. Ўйинчилар дарров, ҳисобкитоб, бизнес ва сармоя тикиш соҳасидаги сўзларнинг ўзаро боғлиқликларини ўрганиб олишади. Кўп ўйнаганлари сайин иштирокчилар нотўғри қўлланиладиган «актив» ва «пассив» сингари сўзларнинг чин маъносини англай бошлашади.

Бой отам доим такрорларди: «Сўзларни нотўғри ўринда ишлатиш ва уларнинг маъносини тушунмаслик, узоқ муддатли молиявий муаммоларнинг келиб чиқишига сабаб бўлади. «Пассив»ни «актив» деб айтиш молиявий мувозанат бузилишига олиб келади. Бундан катта хато бўлмайди. У айтардики, «ипотека» сўзи, инглизчада»mortgage» деб аталади, унинг келиб чиқиши француз тилидан бўлиб, «ўлим» маъносини беради. Шунинг учун «ипотека» – бу «тобутгача бўлган мажбурият». «Кўчмас мулк» сўзини, «чин мулк эгаси» деб тушунмаслик керак. Бу сўз испан тилидан келиб чиққан бўлиб, аслида «қироллик эгалиги»ни англатади. Мана шунинг учун ҳам ҳозирги кунда мулкимиз ўз-ўзимиз-

ники бўла олмайди. Аслида ҳам шундай чунки ҳукумат бизнинг мулкимизга ҳўжайин, биздан ундан фойдаланганимиз учун солиқ олади.

Шунинг учун бой отам кўп гапирарди: «Пул қилиш учун пул керак эмас. Пул қилиш учун ва асосан уни ушлаб қолиш учун инсонга бой одамнинг сўз луғати керак».

Хуллас, бу китобни ўқир экансиз, унда ишлатилаётган сўзларга этибор беринг. Ва доим ёдингизда бўлсин, бой одамни камбағалдан ажратиб турадиган жиҳат – бу сўз. Сўз учун эса пул тўлаш шартмас.

Камбағал бўлишни режалаштириш

Бой отамнинг бу дарсидан кейин шунчаки одамларнинг сўзларига қулоқ солиб юриб тушуна бошладимки, одамлар ўзлари сезмаган ҳолда камбағаллик учун режа тузишар экан. Бугунги кунда мен кўп эшитаман: «Нафақага чиқсам, менинг даромадим камаяди» дейишади ва даромад камаяди.

Яна кўпинча айтишадики, «Нафақага чиқсам, эҳтиёжларим камаяди, шунинг учун ҳам менга катта даромаднинг кераги йўқ». Улар тушунишмайдики, баъзи харажатлар камайиши мумкин, лекин бошқа янги харажатлар пайдо бўлади ва борлари ҳам кўпайиши мумкин.

Яна бошқалар қуйидаги сўзларни айтадилар: «Менга режалаштиришнинг кераги йўқ. Менинг ишхонамдан нафақа ва тиббий таъминот бор». Бундай фикрлашнинг муаммоси шундаки, сармоя тикишни режалаштириш – бу сармоя тикиш ва пулдан ҳам кўпроқ нарса. Молиявий режага эга бўлиш сармоялашни бошлаётган одам учун кераклигига сабаб, у турли-туман молиявий эҳтиёжларни ўзида мужассам қилиши керак. Бу эҳтиёжларга олий маълумот, нафақа таъминоти, тиббий хизмат учун харажатлар ва узоқ муддатга ўз соғлиғи ҳақида қайғуришлар киради.

Келажак

Пул ҳақида ёзишимга сабаб, бу борада одамларнинг маълумотли бўлишларини истайман, узоқ муддатли молиявий томондан тўкин бўлишларини хоҳлайман. Ахборот асрининг кашфиёти бўлган Америкадаги нафақа режаси, яъни «401К», Австралиядаги – «Ёшга қараб нафақага чиқариш режаси», Канададаги – «Нафақа омонатларини ҳисобга олиш режаси» чиққан кундан бери, мени бу ахборот асрига тайёр бўлмаган одамларнинг тақдирлари хавотирга солади. Ҳар ҳолда саноат асрида компаниялар ва ҳукумат киши нафақага чиққанда қандайдир молиявий ёрдам берарди. Ҳозирги даврда эса агар фукаро «401К»си ёки «пул мувозанат нафақа режаси» якунига етса, бу муаммо энди унинг ўзига тааллуқли бўлади.

Мактабларда узоқ муддатли соғликни сақлаш соҳаси бўйича сармоя тикиш ва молиявий тўкинлик ҳақида дарслар ўтиш керак. Агар биз бундай қилмасак, кенг қамровли ижтимоий-иқтисодий аталмиш секин-аста портловчи бомбани яратган бўламиз.

Мен ўз машғулотларимда кўп айтаман: «Доим режангиз бўлсин. Аввало ўзингиздан сўранг, бой бўлишни режалаштиряпсизми? Агар камбағал бўлишни режалаштирган бўлсангиз,, қариган чоғингизда ўзингизга жабр қилиб қўясиз. Бу молиявий оламда яшашингиз қийинлашиб қолади». Бир неча йиллар олдин бой отам қуйидаги гапни айтганди: «Ёшларнинг бир муаммолари бор, улар қари одам нимани ҳис қилишини ҳеч қачон сезишмайди. Агар сен қариганда нимани ҳис қилишингни билганингда, молиявий ҳаётинг борасидаги режаларингни умуман бошқача тузган бўлардинг».

Қарилик учун режа тузиш

Режалаштиришни иложи борича ёшлик пайтидан бошлаш керак. Мен бу ҳақда машғулотларимда гапирганимда, кўп тингловчилар маъқуллаб бошларини қимирлати-

шади. Ҳеч ким бу режалаштириш ҳақида тортишмайди. Муаммо шундаки, жуда оз одамлар шундай қилишади.

Молиявий режа тузишлари кераклигига кўпчилик одамлар қарши эмасликлари ва бу ишга озчилик одам вақтини сарфлашини исташини тушунган ҳолда, мен бу йўналишда бирор чора топишга қарор қилдим. Бир куни дарсларимдан бирида, бир тажриба ўтказишга жазм қилдим, синф тушликка чиқишига бир соатча қолганди. Мен мато лентани олиб бир неча бўлакка бўлдим ва иштирокчиларга тарқатиб, уларга оёқлари оралиғи бир футча бўлишини айтиб, бир-бирига боғлашларини айтдим ва яна бир ленталарни бериб бўйинларидан ўтказиб, оёқларига боғланган лентанинг ўртасидан боғлашларини айтдим, бу ҳолатда улар икки оёқлари керилган ва ярим букчайган ҳолдаги кўринишга эга бўлишди. Тингловчилардан бири қизиқиб сўраб қолди:

– Бу нима, янги хитойча қийноқлардан бирими?

– Йўқ, – жавоб бердим мен. – Мен шунчаки сизларнинг келажагингизни кўз олдингизда намоён қилдим, Албатта,, шунча кўп яшай олсангиз. Бу ленталар ўша пайтда одам нимани ҳис қилса, ўшани кўрсатяпти.

Синфдагилар хаёлчан жим бўлиб қолишди. Баъзи бирларига нима демоқчи бўлганим етиб бораётганди. Кейин хонага меҳмонхона хизматчилари тушлик олиб киришди. Тушликка бутерброд, салатлар ва салқин ичимлик эди. Қийин жойи шунда эдики, бутерброднинг ичига кетма-кет солиниши керак бўлган масалликлар алоҳида ва салат ҳам ярим тайёр эди. Қатнашчилар энди қарилик кўринишида бўлганлари учун бу нарсаларни ўзлари тайёрлаб кейин исътемол қилишлари керак эди. Навбатдаги икки соатни қатнашчилар қийинчилик билан нонни кесиб, бутербродни тайёрлаб, салатларни ейиш ҳолатига келтириб ичимликларни очиб тушликни қилиб, яна столларини йиғиштириб қўйишга сарфлади-

лар. Албатта,, баъзиларга бу икки соат ичида ҳожатга чиқиб келишларига ҳам тўғри келди.

Бу икки соат тугагандан сўнг, мен улардан икки дақиқани молиявий режа тузиб уни ёзишга ишлата оласизларми, деб сўрадим. Улар бир овоздан: «Ҳа» деб қичқириб юборишди. Мен уларнинг режа тузаётганларини завқ билан томоша қилдим. Уларнинг келажак учун режа тузишга бўлган тушунчалари қариликни икки соатгина ҳис қилишгани учун тамомила ўзгарганди.

Бой отам айтганидек, ёшларнинг муаммолари, қариган одам нимани ҳис қилишини сезмасликларида. Агар сен буни ҳис қилганингда, молиявий ҳаётинг режасини умуман бошқача тузган бўлардинг. У яна айтганди: «Кўпчилик одамларнинг муаммолари шундаки, улар нафақага чиқмасларидан олдинги вақтларга режалар тузишади. Бу Албатта,, етарли бўлмайди. Узоқроқ муддатга режа тузиш керак. Агар сен бадавлат бўлсанг, камида учта авлод учун режа тузишинг керак. Агар бундай қилмасанг, топган пулларинг ортингдан кетади. Яна бир нарса, агар пулларинг борасида у дунёга кетиш олдидан сенда режа бўлмаса, ҳукуматда уларга нисбатан режа бор».

Мутаносибликни ўрнатиш тести

Биз кўп ҳолларда овозсиз, бир қарашда йўқдек кўринган фикрларимизга аҳамият бермаймиз. Бой отам айтарди: «Бизнинг ҳаётимизни гапираётган гапларимиз бошқармайди. Асосан ичимиздаги фикримизни ўзимизга пичирлашимиз ҳаётимизни турли йўлларга солади».

Демак, мутаносибликни ўрнатиш учун саволлар:

1. Сиз бой бўлиш учун ёки камбағал бўлиш учун режа тузяпсизми?

Бой бўлиш учун Камбағал бўлиш учун

2. Сиз ўзингиздаги қимматли, кўпинча амал қилмайдиган фикрларингизга кўпроқ эътибор қаратишни хоҳлайсизми?

Ҳа Йўқ

3. Сиз луғат бойлигингизни оширишга вақт ажрата оласизми? Олдинига бир ҳафтада битта янги сўзни ўргансангиз етади. Луғатдан бирор сўзни танлаб олинг ва уни ҳеч бўлмаса бир ҳафтада ишлатишга ўрганинг.

Ҳа Йўқ

Бой отам сўзларни ўқишда устаси фаранг эди. У кўп айтарди: «Сўз фикрни пайдо қилади, фикр ҳақиқатни, ҳақиқат эса ҳаётга айланади. Камбағал билан бойнинг ўртасидаги фарқни биринчи навбатда ишлатаётган сўзларидан ажратиб олса бўлади. Агар одамнинг ташқи кўринишини ўзгартирмоқчи бўлсанг, олдин унинг ички туйғуларини ўзгартир. Бунинг учун эса у ишлатаётган сўзларни ўзгартириш керак. Одамларнинг ҳаётини ўзгартирмоқчи бўлсанг, уларнинг сўзларини ўзгартир. Ва хурсандчилик билан тан олиш керакки, бунга пулнинг кераги йўқ».

8-БОБ

САРМОЯДОР УЧУН 6-ДАРС: ЯХШИ РЕЖАНГИЗ БЎЛСА, БОЙ БЎЛАСИЗ!

Дўстим Том – ажойиб биржа брокери. У кўпинча: «Афсуслар бўлсинки, ўнта сармоядорнинг тўққизтаси пул қила олмайди», дейди.

Шунга ўхшаш гапни бой отам ҳам айтганди: «Ўзларини сармоядорман деб билган кўпчилик одамлар бир кунда пул қилишади, лекин бир ҳафта ўтиб уни йўқотишади. Йўқотибгина қолмай, пул ҳам қила олишмайди. Шундай бўлса-да, ўзларини сармоядор санашади».

Кўп йиллар олдин бой отам менга тушунтирганди: кўпчилик сармоя тикиш деб юрган нарсалар, аслида голливудча сармоя тикишга ўхшайди. Ўртача одам биржа залида стерео овозли савдогар бўлади, савдо бошланиши билан: «Сотиб оламан! Сотаман!» деб бор овоз-

да қичқирадиган ёки битта битимда миллионларга эга чиқадиган молиявий шоввоз ёки акцияларнинг нархи тушиши билан бирин-кетин баланд уйларнинг деразасидан пастга ўзларини отадиган ақлдан озган сармоядорлар... Бой отам учун бу сармоя тикиш эмас.

Уоррен Баффетнинг телевизорда мухбир билан суҳбати ҳамон эсимда. Суҳбат давомида у шундай деганди: «Мен биржага бирор киши аҳмоқлик килса, кўрармиканман, деб бораман». У айтган сўзларига қўшиб, мен телевизорларда чиқиш қилиб сармоядорлик ҳақида гапирадиган ақллиларни томоша қилмайман ва уларнинг турли маслаҳатлари билан иш тутмайман ҳам деганди. Аслида ҳам унинг сармоя тикишлари, сармоя тикишдаги янгиликлари миш-мишлар ва акция биржаларидаги тўполонлардан нарида амалга ошарди.

Сармоя тикиш – кўпчилик ўйлагандек эмас

Кўп йиллар олдин бой отам сармоя тикиш – ҳамма ҳам ўйлайдиган нарса эмаслигини тушунтирганди. У:

– Кўпчилик сармоя тикиш бу – ўта ҳаяжонли драматик жараён, деб ўйлайди. Яна бошқалар сармоя тикиш – катта таваккалчилик, омад, вазиятни топиш ва қимматли маслаҳат, дейишади. Баъзилар бу ҳақда кам билишларини тан олишади ва ўз пулларини бу нарсани яхши билади деб ўйлаган одамларига ишониб беришади. Бировларнинг пулидан сармоя тикадиган ўзини сармоядор деб атайдиган билағонлар бозорни алдайман деб ўзларига ўта ишонишади. Бундай нарсаларни сармоя тикиш деб кўпчилик ўйласа-да, менинг учун бу сармоя тикиш эмас. Менинг учун сармоя тикиш – бу режа, кўпинча зерикарли, аҳмоқона ва бир оз механик кўринишдаги, бойиб кетиш жараёни, – деганди.

Бу сўзларни эшитиб, буни бир неча бор қайтардим.

– Сармоя тикиш – бу режа, кўпинча зерикарли, аҳмоқона ва бир оз механик кўринишдаги бойиб кетиш жараёними?

– Айнан шундай, нима деган бўлсам, ҳаммаси ўша ҳолича, – деди бой отам. – Сармоя тикиш – бу оддий режа, формула ва стратегиядан иборат, бойиш учун тизим... амалий жиҳатдан кафолатган.

– Сизнинг бойиб кетишингизга кафолат берадиган режа, а? – қайта сўрадим мен.

– Амалай жиҳатдан кафолат беради, – такрорлади бой отам. – Лекин қандайдир таваккалчилик ҳамиша бўлади.

– Сиз айтмоқчисизки, сармоя тикиш таваккалчилик, хавфли ва ҳадикли бўлмаслиги керак? – ишонқирамай сўрадим мен.

– Жуда тўғри, – жавоб берди бой отам. – Албатта,, бундай бўлишини ўзинг истамасанг ва шундай бўлади, деб ишонмасанг. Аммо барибир мен учун сармоя тикиш – шунчаки оддий, зерикарли жараён, худди нон қилиш тавсияномасига амал қилишдай нарса. Менга келсак, таваккалчиликни ёмон кўраман. Мен шунчаки бой бўлмоқчиман. Шунинг учун мен режага, тавсияномага, формулага амал қиламан. Сармоя тикиш менинг учун шулардан иборат.

– Хўп, яхши, сармоя тикиш шунчаки формулага амал қилишдан иборат экан, нега одамлар ундай қилишмайди? – сўрадим мен.

– Билмайман, – деди бой отам. – Мен ўзимга кўпинча шу саволни берганман. Мен яна шунга ҳайрон қолганманки, юзта америкаликдан учтасигина бой бўла олади. Тан олинган ғояга асосан аслида ҳаммамиз бойиб кетиш имкониятига эгамиз, мамлакатда жуда кам одамларнинг бойишига нима ҳалақит беради? Мен бой бўлишни ният қилдим. Аммо пулим йўқ эди. Соғлом фикр менга йўл кўрсатди, бойиб кетиш учун режа ёки тавсиянома топиш ва унга риоя қилиш. Сенга кимдир йўл кўрсатган бўлса, нега ўз режангни ишлаб чиқишинг керак?

– Билмадим, – дедим мен. – Балки, мен бу тавсияномa эканини билмагандирман.

Бой отам сўзида давом этди:

– Чунки оддий бойиб кетиш режасига амал қилиш зерикарли, – деди бой отам. – Инсон ўзи шундай яралган, ҳамма нарса тез жонига тегади ва бошқа бир ҳаяжонли нарсаларни қидира бошлайди. Мана шунинг учун ҳам юзта одамдан учтасигина бой бўла олади. Одамлар режага амал қилишади, лекин бора-бора унга амал қилиш жонларига тега бошлайди. Ўшанда улар тезроқ бойиб кетиш йўлларини қидира бошлашади. Улар бир нарсани қайтаришни бошлашади: зерикиш, қувнаш ва яна зерикиш, бу умрлари мобайнида давом этаверади. Мана шунинг учун ҳам улар бойиб кета олишмайди. Баъзилар сармоя тикишда бойиб кетишнинг бирорта сири бор, деб ҳам ўйлашади. Кўпчилик эса режа содда бўлса, у яхши эмас дейишади. Ишон менга, иш сармоя тикишга бориб тақалаганда, оддийси мураккабидан зўр.

– Сиз ўз формулангизни қандай топтингиз? – сўрадим мен.

– «Монополия» ўйинини ўйнаб, – деди бой отам. – Кўпчилигимиз бу ўйинни ёшлигимизда ўйнаганмиз. Фарқи шундаки, мен уни ўйнашни катта бўлганимда ҳам тўхтатмадим. Эсингда бўлса, мен бу ўйинни сен ва Майк билан соатлаб ўйнардим?

– Ҳа, ёдимда.

– Сен эслайсанми, ўйин ўргатадиган ўша ажойиб бойликни?

– Ҳа.

– У нимадан иборат эди? – сўради бой отам.

– Тўртта яшил уйча сотиб ол. Кейин уларни қизил меҳмонхонага алмаштир, – дедим мен паст овозда ва ёшлик дамларим ёдимга тушиб бораётганди. – Сиз доим яна ва яна бир нарса билан шуғулланаётганингизни таъкидлардингиз, сиз ўшанда камбағал ва эндигина пул топишни бошлаётгандингиз, бу асл ҳаётдаги «Монополия» ўйинимиди?

– Ҳа, шудай бўлганди, – деди бой отам. – Эсингда бўлса, мен сизларга яшил уйчаларим ва қизил меҳмонхонамни кўрсатгани олиб боргандим.

– Ҳа, – жавоб бердим мен. – Менда у жуда катта таассурот уйғотганди, сиз ўйинни ҳақиқий ҳаётда ўйнаб қўйгандингиз, ёдимда. Мен ўшанда 12 ёшда эдим, лекин «Монополия» ўйини сиз учун ўйиндан ҳам кўпроқ нарса эди. Лекин мен ўшанда, бу ўйин бойиб кетишингиз учун сизни стратегия, тавсияномага ёки формулага ўргатганига тушунмагандим. Мен бу ҳақда ўйлаб ҳам кўрмагандим.

– Мен бу ўйиннинг моҳиятини тушунишим билан механик тарзда дарров ҳаракатга тушдим. Мен буни тушимда ҳам кўриб чиқардим. Мен буни автоматик тарзда, ўйлаб ўтирмай ҳам бажардим. Мен бу режага ўн йил мобайнида амал қилдим ва бир куни эрталаб уйғониб қарасам, бой бўлиб кетибман.

– Бу сизни ягона режангизмиди? – сўрадим мен.

– Йўқ Албатта,, ягонаси эмасди. Бу стратегия битта оддий формуладан иборат эди ва мен унга амал қилдим. Мен учун агар формула мураккаб бўлса, унга риоя қилиш шарт эмас. Агар сен уни ўқиб чиқиб унга автоматик тарзда киришиб кета олмадингми, демак, унга амал қилишнинг фойдаси йўқ. Сенда агар оддий стратегия бўлса унга тезкор равишда киришиб амал қила оласан, сармоя тикиш ва бойиб кетиш шунчалар автоматик бўлиши лозим.

Сармоя тикишни мураккаб дегувчилар учун китоб

Менинг машғулотларимда сармоя тикиш – оддий ва режага амал қилинадиган зерикарли жараён, дейишимга иккиланиш билан қараб, қарши бўладиганлар ҳам доим топилади. Бундай турдаги одамлар, ўзлари ақлли деб билган одамларидан ҳам кўпроқ асосларни, кўпроқ маълумотларни, исботларни талаб қилишади. Мен бун-

дай техник саволлар бўйича мутахассис эмасман, менда илмий исботлар ҳам бўлмаган ва бундай одамларнинг талабини кондириш учун сармоя тикиш ҳақидаги буюк китобни ҳам ўқимаганман.

Джеймс П. О'Шонесси сармоядорлик таваккалчилик, мураккаб ва хавфли деб ҳисоблайдиган одамлар учун ажойиб китоб ёзган. Бу ажойиб китоб бозорни айёрона алдайман дейдиганлар учун ҳам. Бу китобда академик ва аргументал исботлар келтирилади. Кўп ҳолларда пассив ёки механик сармоя тикиш тизими инсоний сармоя тикиш тизими устидан ғолиб чиқиши келтирилади, ҳатто профессионал сармоядор фонд биржаси бошқарувчилари устидан ҳам. Бу китобда ўнта сармоядордан тўққизтаси нима учун пул қила олмаслиги борсида ҳам тушунтириш берилади.

О'Шонессининг китобини «Уолл-стритда нима қўл келади: ҳамма замонларда яхши натижали сармоя тикишдаги стратегиялар бошқаруви» деб номланади. О'-Шонесси икки ўзакли қарорларни ажратади:

1. Клиник ва интуитив услуб. Бу билимлар ва соғлом фикрга асосланган.

2. Миқдорли ёки актуар услуб. Кенг қамровли маълумот танловига эга исботланган муносабатларга асосланган.

О'Шонесси кўпчилик сармоядорлар интуитив услубда сармоя тикиш қарорларини қабул қилишни маъкул кўришларини аниқлади. Кўп ҳолларда, интуитив услубни қўллайдиган сармоядор адашган ёки уни механик услуб ютиб чиққан. У «Илмий фикрлашнинг меъёрлари» китобининг муаллифи Дедид Фаустнинг сўзларини келтириб: «Инсоннинг англаш қобилияти биз ўйлагандан кўра чегараланган», деб ёзади.

О'Шонесси яна ёзадики: «Ҳамма молиявий менежерлар ўзларича ўйлашадики, юқори даражали ин-

туицияга қодирлар, аммо интеллект ва ютуқли акцияни танлашда, S&P 500 индекси асоси бўйича танловга тенглаштирилганда 80%га ютқазадилар». Бошқача қилиб айтилганда, механик услубда танлаш, 80% профессионалларни ютиб ўта олади. Бу дегани, агар сиз акция танловида ҳеч қандай тушунчага эга бўлмасангизда, механик равишда, сармоя тикишнинг интиутив бўлмаган услубини қўлласангиз, яхши ўрганган ва билимли профессионалларни қувиб ўта оласиз. Бу ўшанда бой отам айтган гапларнинг ўзгинаси: «Бу ўз-ўзидан автоматик тарзда рўй беради». Қисқароқ қилиб айтганда, ўйчи ўйлагунча таваккалчи ишини битирибди.

Мана яна О'Шонессидан қизиқарли ғоялар:

1. Кўпчилик сармоядорлар шахсий маҳоратларидан келиб чиқиб, оддий асосланган фактларни ёки ўзакли қўйилмаларни афзал билишади.

2. Кўпчилик сармоядорлар қийин бўлмаган ва мураккаб формулаларни афзал билишади, бу яхши бўла олмайди.

3. Оддийлик – мана энг зўр сармоя тикиш қоидаси. О`Шонесси таъкидлайдики, соддалаштириш ўрнига «биз ҳаммасини мураккаблаштирамиз, оломон ортидан борамиз, акция атрофидаги миш-мишларга берилиб кетамиз, ҳиссиётларимиз қарор қабул қилишига изн берамиз, сотиб оламиз ва сотамиз, қандайдир олдиндан айтиб беришларга ишонамиз ва ҳар бир сармоя тикишга алоҳида назар солиб уни ягонадай биламиз, стратегия ёки давомийликни кўзламаймиз».

4. У яна таъкидлайдики, катта сармоя фондларидаги профессионал сармоядорлар ҳам ўртача сармоядорлар қиладиган хатоларни қайтаришлари мумкин экан. У ёзади: «Катта сармоя тикиш ташкилотларидаги сармоядорлар ҳаяжонга берилмай аниқ қарорлар қабул қиламиз дейишади, аслида эса бундай эмас». Мана «Бойлик ва

аҳмоқлик» китобидан келтирилган сўзлар: «Сармоя ташкилотларидаги сармоядорларнинг столлари устида аниқ келтирилган ҳисоб-китобларга тўла бўлса-да, кўплаб нафақа фондлари бошқарувчилари, ички иштиёққа суянган ҳолда ишга янги менежерларни олишяпти ва иш борасида кўрсаткичлари ёмон бўлса-да, уларни ишда ушлаб туришибди, чунки уларнинг шахсий муносабатлари яхши».

5. «Сармоя тикишда муваффақият йўлига чиқиш учун узоқ муддатли натижаларни ўрганиш ва стратегияни топиш ёки маъноли стратегияни топиш лозим». У яна айтадики: «Биз стратегиянинг яхши ишлаётганига қарашимиз керак, акцияларга эмас».

6. Тарих такрорланяпти. Одамлар барибир бу сафар бошқача бўлишига ишонгилари келади. О`Шонесси ёзади: «Одамлар бугунги кун ўтмишдан бошқача бўлишига ишонгилари келади. Бозорлар ҳозирда компьютерлашган, савдогарлар катта акция пакетларига эгалик қилишяпти, якка тартибдаги сармоядорлар энди йўқ, уларнинг ўрниларига молиявий менежерлар ўтиришибди, катта сармоя тикиш фондларининг бошқарувчилари уларга пулларини ишониб бериб қўйишган. Баъзи бир одамлар бу пул эгалари бошқача қарор қабул қилишади, деб ўйлашади ва 50-60-йилларда ишлаб чиқилган стратегиялар келажакда ишламайди, деб ҳисоблашади».

7. О`Шонесси S&P 500 компанияларига сармоя тикиш кераклигини айтмаяпти. У бу мисолни тирик интуитив механик формулага эга сармоядорлар билан таққослаш учун ишлатган. Яна у айтадики, S&P 500 яхши формула бўлса-да, унга сармоя тикиш яхши натижа берувчи мажбурий формула эмас, дейди. У аниқлик киритиб айтадики, охирги беш-ўн йил ичида катта бизнес акциялари энг зўр кўрсаткичларга эга эдилар. Шу билан бирга айтишимиз керакки, сўнги ўтган 46 йилни олсак, кичик бизнес акциялари – 25 миллионгача маб-

лағлаштирилган компаниялар сармоядорларга ҳаммасидан кўпроқ пул келтирди.

Дарс қуйидагидан иборат эди, қанча узоқ муддатга сизда маълумот бўлса сизнинг фикрлашингиз учун шунча яхши. У узоқ муддатга яхши натижа берадиган формулани танлаганди.

Бой отам ҳам шунга ўхшаш нуқтаи назарга эга эди. Мана шунинг учун ҳам турли турдаги бизнесни қуриш бўйича унинг формуласи унга кўчмас мулкларга ва қоғозли активларга эга чиқишга ёрдам бериши керак эди. Бу формула 200 йиллик бойликни ташкил қила олиши билан устун саналарди. Бой отам айтарди: «Мен ишлатаётган ва сенга ўргатаётган формула – узоқ замонлар бой бўла оладиган одамларни вужудга келтиради».

Кўпчилик одамлар Манхэттен оролини Голландия Вест-Индск компаниясидаги Питер Минитуга 24 долларга сотган индейслар ёмон битим тузишган, деб ҳисоблашади. Аммо улар ўша пулларни йиллик 8 фоизли даромад билан сармояга тикишган бўлганда, ҳозир 27 триллион доллар турган бўларди. Улар ҳозирда Манхэттнни қайтариб сотиб олиб пулларидан ортиб ҳам қолган бўларди. Муаммо пулнинг миқдорида эмасди, муаммо режанинг йўқлигида эди.

8. «Бизнинг фикримизча ишлайди деб ўйлайдиган нарса билан ҳозирда ишлаб турган нарса ўртасида жуда улкан жарлик бор».

Ишлайдиган формула топинг ва амал қилинг

Хуллас, кўп йиллар олдин бой отам берган оддий маслаҳат: «Сени бойитиб юборадиган формулани излаб топ ва унга амал қил». Менинг олдимга келиб 5 долларга сотиб олган акциялари ҳозирда 30 доллар бўлганини айтадиган одамлардан жаҳлим чиқади. Жаҳлим чиқишига сабаб уларнинг бундай иш тутишлари уларнинг асосий режаларидан ва муваффақиятларидан чалғитади.

Бундай қимматли қоғозлар ва тез топиладиган пуллар ҳақидаги воқеалар бой отамнинг ҳикоясини ёдимга солади: «Кўпчилик сармоядорлар жам бўлиб машинада шаҳар чеккасига отланган оилага ўхшашади. Бирдан уларнинг йўлларидан катта шохли кийиклар чиқиб қолади. Ҳайдовчи одатда оила бошлиғи, бақиради: «Қаранглар, қанчалар катта кийиклар!» Кийиклар табиатан ўз инстинктларига асосан йўлнинг четидан югура бошлашади, ҳайдовчи уларнинг ортидан қувишни бошлайди, кийиклар ўрмон ичкарисига сўқмоқ бўйлаб югуришади, ҳайдовчи уларнинг ортидан йўлнинг қандай бўлиши билан иши йўқ ҳолда машинани ҳайдайди. Оила ҳайдовчидан машинани тўхтатишини ялиниб сўраб қичқира бошлайди. Аммо кутилмаганда рўпарадан дарё чиқади ва машина сувга ғарқ бўла бошлайди. Мантиқ қуйидагича: ўзингни оддий режангдан чалғисанг, шундай ҳодиса рўй беради ва Албатта,, катта пул ортидан қувсанг ҳам, бундан баттар бўлиши мумкин».

Мутаносибликни ўрнатиш тести

Менга «пул қилиш учун пул керак» деган сўз ёқмайди. Ёқмаслигига сабаб бой отамнинг сўзлари ёдимдан чиқмайди:

«Бой бўлиш учун ракета ишлаб чиқариш шарт эмас. Олий маълумотли, кўп маошли иш ўрнига эга бўлиш ёки бирор нарсага қўйиш учун пул бўлиши ҳам шарт эмас. Бой бўлиш учун керак бўладиган бор-йўғи зарурат – нимани хоҳлашингни англаш, режага эга бўлиш ва унга амал қилиш». Бошқача қилиб айтганда, керакли бўладигани – бир оз интизомли бўлиш. Аммо шуни ҳам айтишим керакки, иш бориб пулга тақалганда, интизом камёб бўлиб ҳам қолиши мумкин.

О`Шонесси мен яхши кўрган сўзни келтиради. Бу сўзни таниқли мультфильм қахрамони айтади: «Биз душманни учратдик ва у – бизмиз». Бу менга нисбатан

чиндан ҳам шундай. Мен агар бой отамнинг гапига кириб формулага амал қилганимда молиявий режа бўйича бундан ҳам узоққа етган бўлардим.

Хуллас, мана мутаносиблини ўрнатиш учун савол:

Сиз молиявий мақсадингизга етмагунингизча, оддий формулани қидиришга, уни ўз режангизга қўшишга ва унга амал қилишга тайёрмисиз?

Ҳа___ Йўқ___

9-БОБ

САРМОЯДОР УЧУН № 7 ДАРС: РЕЖАНИ ҚАНДАЙ ТОПИШ МУМКИН?

«Менга тўғри келадиган режани қандай топаман?» – мана шу савол билан менга жуда кўп мурожаат қилишади.

Бу жараён кўп босқичлардан иборат деб жавоб бераман:

1. Шошилманг. Ўтмиш ҳаётингизни кўз олдингизга келтириб, ўйлаб кўринг. Бунга бир неча кун кетса ҳам, майли. Ҳафтани ўтмиш ўй хаёллари билан ўтказсангиз ҳам, бўлаверади.

2. Шу дақиқаларда ўзингиздан сўранг: «Мен берилган муқаддас совға бўлмиш – Ҳаётимдан нимани хоҳлайман?»

3. Маълум бир вақтгача ҳеч ким билан гаплашманг, ҳеч бўлмаганда нимани хоҳлашингизни аниқ билиб олмагунингизча ва ўша нарсани аниқ топганингизга ишонч ҳосил қилмагунингизча. Одамлар ҳамма вақт ҳам сиз истаган нарсани сизга раво кўришавермайди. Бизнинг ички туйғуларимиз ва фикрларимизнинг қотиллари – бу дўстларимиз ва оила аъзоларимиз. Улар кўпинча: «Аҳмоқ бўлма» ёки «Сен буни қила олмайсан» ёки «Мен-чи, мен нима қиламан?» дейдилар. Билл Гейтсни ёдга олинг. У

50 минг доллар билан бошлаб 90 миллиард долларга эга бўлиб, лунёнинг энг бой одамига айланганда, эндигина 20 ёшга кирганди. У ўзининг ҳаётий имкониятлари борасида одамлардан сўраб ўтирмай тўғри қилган.

4. Молиявий консультант билан маслаҳатлашинг. Ҳамма сармоядорлик режалари молиявий режалардан бошланади. Агар молиявий консультантингиз ёқмаса, бошқасига мурожаат қилинг. Ўзингизда тиббиёт соҳасидаги муаммо бўлса бошқа одамларнинг фикрини сўрайсиз-ку, нега молиявий соҳада кўпчиликнинг фикрларини сўрамаслигингиз керак? Молиявий консультантлар турли хил бўлишади. Бобнинг охирида уларнинг рўйхати берилади. Ўзингизга ёзма равишда режа тузишга ёрдам бера оладиган молиявий консультантни танланг.

Кўп молиявий консультантлар турли молиявий асбобларни сотишади. Бундай асбоблардан бири – суғурта. Бу жуда керакли восита ва бу тузган режангизнинг ичида акс этиши керак, айникса, сиз эндигина бошлаётган бўлсангиз,. Мисол учун, сизда пул йўқ, аммо учта болангиз бор, агар ўлиб қолсангиз, жароҳат олсангиз ёки бошқа бир сабабларга кўра молиявий режангизни амалга ошира олмай қолсангиз, бу қўл келади. Бу молиявий жавобгарлик ва заиф жойлар учун суғурта панжарасидир. Агар бойиб кетсангиз, сизнинг молиявий режангизда суғурта роли ва тури молиявий ҳолатингизга ва талабларга қараб ўзгариши мумкин. Шунинг учун ҳам режангизнинг бу қисмини доим янгилаб туринг.

Икки йилча олдин менинг кўп қаватли уйларимдан бирида ижарага ўтирадиган одам янги йил кечасидан кейин арча чироқларини ўчирмай ўзи қаёққадир кетади. Квартирада ўт чиқади. Дарров ўт ўчирувчилар келиб ўтни ўчиришни бошлашади, мен бу унча катта бўлмаган жамоадан жуда миннатдорман. Кейин бу ерга етиб келган одамлар менинг суғурта агентим ва унинг ёрдамчиси

эди. Мен уларни кўриб яна хурсанд бўлдим ва уларга ҳам иккинчи навбатда миннатдорчилигимни билдираман.

Бой отам доим айтарди: «Суғурта – ҳар қандай одамнинг ҳаётидаги энг зарур восита. Суғуртадаги муаммо шундаки, уни керакли пайтда сотиб олиб бўлмайди. Шунинг учун уни бир кун кутилмаганда керак бўлиши мумкин бўлиб қолишини олдиндан кўра билиш лозим, уни ҳеч қачон керак бўлмасин деб ният қилиб сотиб олиш керак. Суғурта – бу шунчаки ҳаётимизнинг бир бўлаги».

ЗАРУРИЙ БИЛДИРИШ. Турли молиявий консультантлар турли молиявий даражада турадиган одамларга ёрдам кўрсатишади. Бошқача қилиб айтганда, баъзи консультантлар фақат бойлар билан ишлашади. Пулингиз борми-йўқми шундай консультант топингки, у сизга ёқсин ва сиз билан ишлашни ўзи ҳам хоҳласин. Агар у яхши ишласа, ўсиб кетаётганингизни сеза бошлайсиз. Биз рафиқам Ким билан кўпинча консультанларимизни ўзгартириб турардик – яъни шифокорларимизни, адвокат ва ҳисобчиларимизни. Агар одам ўз ишининг устаси бўлса бу нарсаларни тушунади. Консультантларингизни алмаштирсангизда, ўз режангиздан четга чиқманг.

Режани қандай топиш мумкин?

Мен 30 ёшимда мультимиллионер бўлишга қарор қилдим. Бу менинг режамдаги мақсадим эди. Гап шундаки, мен мақсадимга етдим, аммо дарров ҳамма пулларимни йўқотдим. Шу билан бирга мен шуни сездимки, тузган режамда ҳеч қандай ўзгариш бўлмаган, унга аниқ амал қилганим учун мақсадимга етгандим, лекин мен бир нарсани қилмагандим, мақсадимга етганимдан сўнг, олган малакамга суянган ҳолда режамни такомиллаштиришим керак эди. Мақсадни ҳам ўзгартириб 30 ёшни 45 ёшга айлантиришим керак эди. Хуллас, буларни кеч бўлса-да, ўзгартириб кейинги мақсадимга 47 ёшимда эришдим.

Бу ерда аҳамият қилинадиган нарса шундаки, менинг режам ўз ҳолича қолди. Лекин малакам ортиб боргани сайин уни такомиллаштириб бордим.

Хўш, режани қандай топиш мумкин? Жавоб: молиявий консультантдан бошланг. Унинг маҳорати ҳақидаги гувоҳномани кўрсатишини сўранг. Бир неча консультантлар билан маслаҳатлашинг. Агар олдин ҳеч ким сизнинг молиявий ҳолатингиз билан шуғулланмаган бўлса бу нарсаларни эшитиб кўзларингиз очилиши аниқ.

Олдингизга асл мақсадларни қўйинг. Мен ўз олдимга беш йил ичида мультимиллионер бўлиш мақсадини қўйгандим, чунки буни уддалай олардим, чунки менга маслаҳат берадиган ва мени бошқарадиган бой отам бор эди. Шуни айтишим керакки, у мени бошқарган бўлса-да, хато қилишдан кафолатланмаган эдим. Ва мен кўп хатолар қилдим ҳам, шунинг учун ҳам тез ва кўп пул йўқотдим. Олдин ҳам айтганман, агар бой отамнинг режаси билан иш тутганимда ҳаёт бошқачароқ бўлган бўларди. Аммо мен ёш эдим ва ҳаммасини ўзим қилгим келарди.

Аниқ мақсадлардан бошланг, кейин уларни янги малака ва олган билимларингизга суянган ҳолда такомиллаштиринг. Доим ёдингизда бўлсин, марафонда югуриш учун олдин юришни ўрганиш лозим.

Режани тузиш билан бирга ҳаракатни бошланг. Консультантга қўнғироқ қилишдан бошланг, уларнинг ўзгаришини билган ҳолда аниқ мақсадларни қўйинг. Аммо ўз режангизга амал қилинг. Кўпчилик одамлар учун охирги мақсад ҳар кунлик пул учун ишлашдаги югуриб елишлардан ҳоли бўлиш ва молиявий озодликка эришиш бўлади.

Иккинчи қадам сармоялаш – бу жамоавий спорт тури эканини англаш. Бу китобда ўзимнинг молиявий жамоамнинг керакли томонлари ҳақида гапираман. Мен кўпчилик одамлар ҳаммасини ўзлари қилишни ис-

ташларини кўп кузатганман. Тўғри, баъзи ҳолатларда одам ўзи бирор нимани амалга ошириши керак, аммо баъзи пайтларда Албатта,, жамоа лозим бўлади. Сизнинг молиявий интеллектингиз, қачон ўзингиз ҳаракатланишингиз ва қачон жамоадан ёрдам сўрашингиз кераклигини айтиши мумкин.

Иш пулга боғлиқ бўлиб қолганда, кўпчилик одамлар ёлғизликдан азият чекишади. Балки уларнинг ота-оналари ҳам шундай қилишган бўлса керак. Режангизнинг ривожланиш даврида сиз янги жамоангиз вакилларини учратасиз, бу жамоа сизнинг орзуларингизни ҳақиқатга айлантиради. Жамоангиз аъзолари қуйидагилар бўлиши мумкин:

1. Молиявий режа тузувчи.
2. Банкир.
3. Ҳисобчи.
4. Ҳуқуқшунос.
5. Брокер.
6. Ҳисоб юргизувчи.
7. Суғурта агенти.
8. Маҳоратли етакчи.

Балки бу одамлар билан доим тушлик пайтида учрашганингиз маъқулдир. Бой отам шундай киларди, мен айнан тушлик столи каршисидаги учрашувлардан кўп нарсаларни: сармоя тикишни, бизнесни ва қандай қилиб бой одам бўлишни ўрганганман.

Ёдингизда бўлсин, жамоага аъзо топиш бу бизнесда ҳамкор топиш дегани, чунки кўп муносабатлар бўйича айнан шундай.

Улар бизнес ҳаётингизда энг керакли бизнес ҳамкорлар бўлишади. Доим бой отам айтган сўзлар ёдингизда бўлсин: «Кимгадир ишлаяпсанми ёки ўзинг учун ишлаяпсаним, бунинг аҳамияти йўқ – фақат ўз ишингни билиб қил». Қилаётган ишингизга қараб режангиз амал-

га ошиб боради ва бу фақат сиз учун фойдали бўлади. Хуллас, шошилманг, аммо ҳар куни олдинга бир қадам ташланг ва сиз ўз ҳаётингизда нимага эришмоқчи бўлсангиз,, Албатта,, ниятингизга етасиз.

Мутаносибликни ўрнатиш учун тест

Бир томондан, умуман олганда менинг режам ўзгармади, лекин иккинчи томондан, кўп муносабатларда у сезиларли даражада ўзгарди. Ундаги нима ўзгармади, қаердан бошлаганим ва охир-оқибатда ўз ҳаётимда нимага эришишим кераклиги ўзгармади. Кўп хатолар устидан ўтиб, синовлар, ғалабалар ва мағлубиятлар, кўтарилиш ва кулашлар жараёнида мен ўсдим, билим олдим ва доноликка ҳам эришдим. Шундай қилиб, менинг режам доимо такомиллашиб боради, чунки ўзим ҳам такомиллашяпман.

Кимдир бир пайтлар айтганди: «Ҳаёт – бераҳм муаллим. У олдин жазолайди, кейин дарс ўтади». Бу сизга ёқадими-йўқми, ўрганиш жараёни айнан шундан иборат. Кўпчилингиз айтасиз: «Мен ҳозир билганларимни ўша ёшлик пайтларимда билганимда ҳаётим ўзгача бўлган бўларди». Мен ўз режамга амал қилишни бошлаганимда шундай бўлди. Шунинг учун ҳам аслида режамнинг асоси ўшандай, аммо шу билан бир қаторда бошқача ҳам, чунки мен бошқачаман. Мен ҳозирда 20 йил олдин қилган ишимни қилмасдим. Шу билан бир қаторда 20 йил олдинги қилган ишимни қилмаганимда ҳозирга келиб бу ўрнимда бўлмаслигим ҳам мумкин эди. Айнан менинг биринчи катта бизнесимни йўқотишим менга дарс бўлди ва менга зўр бизнесмен бўлишимга ёрдам ҳам берди. Мен мақсадимга етиб, 30 ёшда миллионер бўлганим ва ўшанда яна пулларимни йўқотганим ҳозирда миллионер бўлишимга замин яратди ва буларнинг ҳаммаси режага асосан рўй берди. Шунчаки бунга мен ўйлаганимдан кўра кўпроқ вақт сарф бўлди, холос.

Сармоя тикишга келсак, ёмон сармоя тикишларимдан мен кўп нарса ўргандим. Бой отам агар менда ўнта сармоя тикиш бўлса уларнинг учтаси енгил кўчади ва «молиявий голга» айланади, деганди. Бештаси кўпинча ё балиқ бўлмайди, ё гўшт – ҳавога учиши мумкин, иккитаси эса инқирозга учраши мумкин. Аммо барибир ана шу иккита инқироз мени «учта голдан» кўра кўп нарсага ўргатиши мумкин. Бу икки инқироз мени келажакда жарималардан голлар уришимга замин яратади. Ва бунинг ҳаммаси режанинг – бир қисми.

Хуллас, мутаносибликни ўрнатиш учун савол:

Сиз оддий режадан бошлаб унинг оддийсини қўллаган ҳолда, уни ҳамма вақт такомиллаштириб, бу режа сизга нимани ўрганишингиз кераклигини айтиб боришини хоҳлайсизми? Бошқача қилиб айтганда, режанинг ўзи умуман олганда ўзгармайди, аммо сиз унга сизни ўзгартиришига изн берасизми?

Ҳа___ Йўқ___

10-БОБ

САРМОЯДОР УЧУН 8-ДАРС: СИЗ КИМ БЎЛМОҚЧИСИЗ?

Сармоядор учун 1-дарсда танловнинг аҳамиятига тўхталиб, учта ўзакли молиявий тизимнинг қиймати ҳақида сўз юритилгади:

1. Ҳимояга эга бўлиш.
2. Қулайликка эга бўлиш.
3. Бой бўлиш.

Бу энг керакли шахсий танлов, бунга енгилтаклик билан қараб бўлмади.

1973 йили Вьетнамдан қайтганимдан сўнг олдимда шундай карорларни қабул қилиш муаммоси туради. Мен бой отам билан авиакомпанияда учувчи сифатида

ишлашим ҳақида гаплашганимда, у шундай деганди: «Авиакомпанияда ишлашинг унчалик ишончли бўлмаслиги мумкин. Менинг фикримча,, бир неча йиллардан кейин уларда оғир кунлар бошланиши мумкин. Аммо яхши ҳисобда қолишинг учун ҳимояга эга бўлишинг керак бўлади. Агар шу нарса айнан сенга керак бўлса...»

Кейин у мендан Калифорниядаги «Standard Oil» нефьт компаниясига ишга қайтишни истамаяпсанми, деб сўради. Мен у ерда учувчилик мактабига кетишимдан олдин беш ойгина ишлагандим:

– Сен улардан хизматдан қайтганингдан сўнг яна ишлашинг мумкинлиги ҳақида мактуб олгандинг, шекилли?

– Улар мен ишга қайтсам яхши бўлишини ёзишибди, – жавоб бердим мен. – Лекин улар ҳеч нарсага ваъда беришмаяпти.

– Аммо ёмон иш жойи эмас эди? Маоши ҳам яхшигина, тўғрими? – сўради бой отам.

– Жуда яхши эди, – дедим мен. – У компанияда ишлаш менга ёқарди, аммо у ерга қайтиб бормоқчи эмасман. Мен янада олдинга одимламоқчиман.

– Сен нимани кўпроқ хоҳлаяпсан? – сўради бой отам, юқорида айтиб ўтилган учта нарсани кўрсатиб. – Ҳимояланиш, қулайлик ёки бой бўлишми?

Қалбимнинг тўридан юқори овозда:

– Бой бўлишни истайман! – деган сўз отилиб чиқди.

Ўтган йиллар давомида шундай бўлди ҳам, бу интилиш ва бу ўзакли қиймат менинг ўз оилам учун иккинчи даражали бўлса-да, мен туғилган оила учун иш ва молиявий ҳимояланиш юқори ўринга эга эди, бойлар қаҳри қаттиқ, билимсиз ва худбин ҳисобланарди. Мен туғилган уйда дастурхон устида пул ҳақида гапириш мумкин эмасди, чунки бу мавзу ифлос нарса саналарди. Лекин энди менинг ёшим 25 га етгани учун ўз ҳақи-

қатимни баралла айта олардим. «Ҳимояланиш» ва «қулайлик» ўзакли қийматлар менинг руйхатимда биринчи ўринда турмаслигини мен билардим. Менинг учун биринчи рақамда «бой бўлиш» турарди.

Бой отам навбати билан ниятларимни ўша қийматлар бўйича ёзишимни сўраганида, улар қуйидагича кўринишга эга бўлди:

1. Бой бўлиш.
2. Қулайликни яратиш.
3. Ҳимояга эга бўлиш.

Бой отам рўйхатимга кўз югуртирди-да, деди:

– Яхши. Биринчи рақамли қадам – молиявий ҳимояланиш режасини ёзиш.

– Нима? – ҳайрон бўлиб сўрадим мен. – Мен ҳозиргина айтдим-ку, бой бўлишни хоҳлайман. Нимага мен ҳимояланиш режаси ҳақида қайғуришим керак?

Бой отам кулиб юборди.

– Шундай деб ўйлагандим, – деди у. – Олам ҳудди сенга ўхшаб бой бўлишни хоҳлайдиган болаларга тўла. Муаммо шундаки, кўпчиликларидан ҳеч нарса чиқмайди, чунки сизлар «ҳимояланиш» ёки «қулайлик» сўзлари нимани англатишини тушунмайсизлар. Баъзилар бойликка эришишлари мумкиндир, аммо бойликка элтувчи йўллари синган ҳаётлари билан қурилган. Бефарқ одамларнинг ҳаётлари билан... сенга ўхшашларнинг...

Бақириб юборишимга оз қолди. Мен ўтган умримда ҳимояни биринчи ўринга қўйган одам бўлган ўз отам билан яшаб келдим.Эндиликда керакли даражада вояга етиб, камбағал отамнинг тизими бўйича яшамасликка аҳд қилганимда, бой отам гапирган гапларни ихлосимни қайтараётганди. Ахир мен бойиб кетишга тайёргарлик кўряпман, ҳимояланишга эмас.

Уч ҳафтагача мен бой отам билан гаплаша олмадим, менинг жуда жаҳлим чиққанди. У мени қаердан чиққан

бўлсам ўша томонга улоқтирганди. Ниҳоят, сал жаҳлимдан тушиб, кейинги дарсни олиш учун унга қўнғироқ қилдим.

– Хўш, эшитишга тайёрмисан? – сўради учрашганимизда.

– Мен тайёрман, лекин ростини айтсам, хоҳламаяпман.

– Биринчи қадам, – бошлади бой отам. – Менинг молиявий консультантимга қўнғироқ қил, ёзма равишда ҳаётий молиявий ҳимояланиш режасига эга бўлишни истаётганингни айт.

– Майли, – дедим мен.

– Иккинчи қадам, – давом этди бой отам. – Сенда ёзма равишдаги ўзакли молиявий ҳимояланиш режаси бўлгандан кейин, менга қўнғироқ қил ва уни кўриб чиқамиз. Дарс тугади. Хайр!

Бир ой ўтгандан кейин менда режа пайдо бўлди ва у билан учрашиб, унга режамни кўрсатдим.

– Яхши, – деди у. – Сен бу режа бўйича ҳаракатланасанми?

– Ўйлашимча, йўқ, – дедим мен. – Бу ўта механик ва жуда зерикарли.

– Шундай бўлиши керак, – деди бой отам. – Мен буни қил, деб маслаҳат беришим мумкин, аммо мажбур қилмайман.

Мен бир оз ўзимни босиб олиб ундан сўрадим:

– Энди мен нима қилай?

– Энди ўз консультантингни топ ва қулайликка эга бўлиш учун ўзинг режангни ёз, – деди бой отам.

– Сиз узоқ муддатли молиявий режани назарда тутяпсиз-да? – сўрадим мен.

– Ҳа, тўғри – деди бой отам.

– Майли, бу қизиқарлироқ бўлади, – дедим мен. – Бу билан шуғулланишим мумкин.

– Яхши, – деди бой отам. – Режанг тайёр бўлганда қўнғирок қил.

Тўрт ойдан кейин мен бой отам билан учрашишга муваффақ бўлдим. Бу режа билан вазият осон кечмади, аниқроғи, мен ўйлаганчалик осон бўлмади. Мен бой отамдан телефон орқали маслаҳат олиб ҳам турдим, аммо барибир уни тузиш чўзилиб кетди. Лекин жараён мен учун жуда фойдали кечди, чунки мен кўпчилик консультантлар билан суҳбатлашиб анача нарсани ўргандим. Менга бой отам ўргатмоқчи бўлган кўп нарсаларни яхшироқ тушуна бошладим. Мен олган дарснинг моҳияти шунда эдики, менга тушунарсиз бўлган нарса бўйича консультантнинг менга ёрдам бериши қийин эди.

Ниҳоят, мен бой отам билан учрашиб унга режамни кўрсатдим.

– Яхши, – деди яна у режамга кўз югуртириб. Кейин деди:

– Ўзинг ҳақингда нимани билдинг?

– Мен шуни тушундимки, ҳаётда нимани исташимни билишим осон эмас экан, чунки ҳозирда бизнинг атрофимизда жуда катта танлов ва қизиқарли имкониятлар бисёр.

– Жуда яхши, – деди у. Айнан ҳозирда одамлар у ишдан бу ишга, у бизнесдан бу бизнесга сакраб юришибди ва ўзлари учун асосий бўлган молиявий жиҳатдан ўзлари истаган жойга ўта олишмаяпти. Шунинг учун ҳам энг керакли бўлган қимматли вақтларини бекорга сарфлаб, ҳеч қандай режасиз ҳаётда санғиб юришибди. Балки қилаётган ишлари ўзларига ёқар, аммо улар нимани йўқотишаётганини англаб ета олмаяптилар.

– Тўғри, -дедим мен. – Бу сафар мен ҳимояланиш ҳақида ўйламай, ҳаётда нимани исташим ҳақида ўйлаганимда... кутилмаганда мени олдин ҳеч калламга келмаган имкониятларни кашф қилдим.

– Масалан? – сўради бой отам.

– Мен ўзимни чиндан ҳам қулай сезишни истасам, ҳаётда нимани хоҳлашимни билишим керак: узоқ мамлакатларга саёҳат, дабдабали машина, қиммат турадиган дам олишлар, яхши кийим-кечак ёки катта ва кенг уйлар. Фикран тасаввур қилиб келажакка ўтиш ва ҳаётдан нимани хоҳлашимни аниқлаш.

– Хўш, нимани аниқладинг? – сўради бой отам қизиқиб.

– Мен шуни аниқладимки, ҳимоялаш борасида ҳаммаси оддий, чунки мен фақат ҳимояланишга режа тузидим. Аммо асл қулайлик нимани англатишини мен билмасдим. Хуллас, ҳимояланиш билан осон бўлди, қулайлик билан эса сал мураккаброқ, энди мен бойлик нимани англатишини билишга ва катта бойликка эришиш учун қандай режа туза олишни билишга ошиқяпман.

– Бу яхши, – деди бой отам. – Бу жуда яхши, – деб такрорлаб яна сўзида давом этди: – Кўп одамлар «воситалар билан яшаш» ёки «кора кунларга асраб қўйиш» тушунчаси билан яшашади ва ўзлари учун бошқа бир имконият ҳақида ўйлаб ҳам кўришмайди. Шунинг учун ҳам улар узоқ муддатга дам олишади ёки қимматбаҳо машина сотиб олишади, қарзга ботишади ва кейин виждон азобига йўлиқишади. Улар хотиржам ўтириб, агар яхши молиявий режалари бўлса нималарга эришишлари мумкинлиги ҳақида ўйлаб кўришга эринишади. Бу эса жуда катта хато.

– Менда ҳам айнан шундай бўлди, – дедим мен. – Консультантлар билан учрашувим давомида, улар билан имкониятлар ҳақида мулоҳаза юритиб, кўп нарсани тушундим. Менда шу ўтган йиллар давомида шифти паст уйда тежамкорликка берилиб, ҳимояланиш ҳақида кайғуриб, воситаларга яшаб юрган эканман, деган тасаввур пайдо бўлди. Эндиликда менда қулайлик бора-

сида режа пайдо бўлгандан кейин, «бой» сўзининг аҳамиятини билиш иштиёқи менга тинчлик бермаяпти.

– Яхши, – деди бой отам жилмайиб. – Доим ёш бўлиб қолишнинг калити катта бўлганингда ким бўлиш ҳақидаги қарорингга боғлиқ. Одамлар ўзларини жуда арзонга сотишларини кўришдан қийинроқ фожиа бўлмаса керак. Улар тежамкорлик билан яшашга ҳаракат қилишади, ҳамма нарсада тежамкорлик ва буни улар молиявий жиҳатдан доноларча ҳаракат, деб билашади. Аслида эса бу шунчаки ўз аксларида намоён бўлиб турган ҳаётий муносабатлардаги молиявий чегараланиш, кейинчалик бу ҳаётларида аниқроқ кўрина бошлайди. Кўпчилик ўз молиявий бефарқлик қафасларида яшашади. Улар ҳайвонот боғидаги кичик қафасда яшайдиган арслонга ўхшашади. Улар унинг ичида олдинги ҳаётларига нима бўлганини билмай у ёқдан бу ёққа юраверишади. Одамлар учун режа тузишга ўрганиш учун вақт ажратиш жуда керакли кашфиёт бўлган бўларди ва у молиявий жиҳатдан ҳаётда нимани хоҳлашларини белгилаб берган бўларди. Бу чиндан ҳам бебаҳо нарса. Доимий режалаштириш жараёни менга доим ёш бўлиб қолишимга ҳам ёрдам беради. Мендан нега доим бизнесимни кенгайтиришга, сармоя тикиш ва кўп пул топишга доим вақт сарфлайверишни сўрашади. Чунки шундай қилиш менга ёқади. Ҳа, мен қилаётган ишимнинг орқасидан кўп пул топаман. Бундай қилишимга сабаб, пул топаётганимда ўзимни яшариб кетаётганимни ҳис қиламан. Сиз буюк рассомга у суратини чизиб бўлиб муваффақиятга эришганидан сўнг, бўлди энди бошқа чизманг, деб айтмайсиз-ку. Нега мен қилаётган ишларимни тўхтатишим керак? Менинг фаолиятим шундан иборат, майли вужуд қарийверсин, аммо руҳан ёш бўлиб қолавераман.

– Демак, ҳамма босқичлар бўйича шошилмай режа тузишим кераклигига маслаҳат берганингизга сабаб,

мен ҳаётда молия борасида нимани истаётганимни англаб етишимга экан-да?

– Айнан шудай, – тасдиклади бой отам. – Мана нимага режалаштириш танланади. Бу ҳақда канчалар кўп билиб унинг кераклигини сеза бошласанг, ўшанча ўзингни ёш ҳис қилаверасан. Фақат ҳимояланиш борасида режа тузадиганлар ёки «Нафақага чиқсам, менинг даромадим пасаяди» деб айтадиганлар ривожланиш учун эмас, аксинча, кетиш учун режа тузишади. Яратган биз учун шундай сахий оламни яратиб қўйганда нега биз ўзимизни чегаралашимиз керак?

– Балки ўшандай одамларни шундай ўйлашга ўргатишгандир? – дедим мен.

– Фожиа айнан шунда, – деди бой отам. – Катта фожиа.

Мен бой отам билан ўтирар эканман, ўз камбағал отам ҳақида ўйлардим. У астойдил ўз ҳаётини бошқатдан бошламокчи бўлаётганини билардим. Мен унга пул борасида билганларимни кўп бор уқтирмокчи бўлганман. Аммо бу ҳаракатларим доим тортишувга сабаб бўлган. Бир одам ҳимояланиш томонида туриб гапирса, иккинчи тараф бойлик томонида туриб гапирса доим тортишув бўлиши аниқ экан. Мен ўз отамни қанчалар яхши кўриб у билан пул масаласида, бойлик ва роҳатфароғат ҳақида дилдан гаплашмайин у билан гапимиз бир жойдан чиқмасди. Охир-оқибат мен унга ўз ҳаёти билан яшайверишига ҳалақит бермасликка жазм қилдим. Пул ҳақида бирор нарсани билишни истаса, ўзи мендан сўрасин, деган қарор қабул қилдим. Аммо у барибир мендан ҳеч нарсани сўрамади. Молиявий томондан унга ёрдам беришимни истамас экан, уни қандай бўлса шундайлигича яхши кўришга аҳд қилдим. Аслида ҳам севги ва ҳурмат пулдан кўра заруррок.

Мутаносибликни ўрнатиш учун тест

Ортга боқар эканман, камбағал отам фақат ишончли иш ўрнини таъминлайдиган ҳимояланиш режасига

эга бўлган экан. Муаммо шундаки, унинг режаси омадсизлик билан якун топти, у ўз бошлиқлик жойига эга бўлиш ниятида, бошқлиғига сайловларда қарши чиқканди. У ўз режасини қайта ишлаб чиқмади ва яна олдингидай ҳимояланиш режасини тузаверди. Аммо бир томондан яхшиямки унинг молиявий ҳимояланиши уни муаллимлик нафақаси ва ижтимоий, тиббиёт суғуртаси билан таъминлади. Агар шу ҳам бўлмаганда вазият жуда ачинарли бўлган бўларди. Гап шундаки, у муҳтожлик олами, ёлонғоч ва анча паст даражадаги оламда яшашга режа тузганди ва бунга эришди ҳам. Бой отам эса роҳат-фароғат олами учун режа тузганди ва у ҳам ўз ниятига етди.

Бу икки яшаш тарзи ҳам режалаштиришни талаб қилади. Афсуски одамлар камчиликлар бисёр олам учун режа тузишади, аммо билишмайдики, улар танлаган оламнинг рўпарасида яна бир бошқа молиявий тўкинлик олами ҳам бор. Ҳамма гап – режада ва ниятда.

Хуллас, мутаносибликни ўрнатиш учун саволлар:

Сизда қуйидагиларни таъминлашга ёзма режа борми:

1. Ҳимояланишга? Ҳа___ Йўқ___
2. Қулайликка? Ҳа___ Йўқ___
3. Бойликка? Ҳа___ Йўқ___

Илтимос, бой отамнинг бу керакли бўлган учта режа ҳақидаги дарсини ёдингиздан чиқарманг. Лекин ҳимояланиш ва қулайлик бойлик сиз учун биринчи бўлса-да, нима бўлганда ҳам бойликдан олдинда кетиши керак. Гап шундаки, агар бой бўлмоқчи бўлсангиз,, мана шу учта режа сизга керак бўлади. Қулайликка эришишингиз учун сизга фақат иккита режа керак бўлади. Ҳимояланиш учун эса фақат битта. Ёдингизда бўлсин, юзта америкаликдан фақат учтасигина бадавлат одамлар саналишади. Кўпчиликка битта режага ҳам эга бўлиш насиб қилмайди. Кўпчилик эса қоғозга ёзилган режаларга эга эмаслар.

11-БОБ

САМОЯДОР УЧУН 9-ДАРС: ҲАР РЕЖАНИНГ БАҲОСИ БОР

– Қандай бой бўлиш режаси билан қолган иккита қийматларнинг фарқи нимада? – сўрадим мен.

Бой отам ўзининг сариқ ён дафтарчасини олди ва қуйидагиларни ёзди:

1. Ҳимояланиш.
2. Қулайлик.
3. Бойлик.

– Сен бойлик, ҳимояланиш ва қулайликнинг ўртасидаги фарқни сўраяпсанми?

– Ҳа, айнан шу тўғрисида сўраяпман, – жавоб бердим мен.

– Фарқи қийматида, – деди бой отам. – Бойликка эришиш молиявий режаси билан қолган икки режалар ўртасида жуда катта фарқ бор.

– Айтмоқчисизки, бу молиявий режага тегишли сармоя тикиш қиммат туради, шундайми? – сўрадим мен.

– Нима ҳам қилардик, кўпчилик одамларда қиймат пул билан ўлчанади. Агар яхшилаб қарасанг, қиймат бу бошқа нарса. Аслида у вақт билан ўлчанади. Агар вақт билан пулни тенглаштирсак, вақт кўпроқ қийматга эга.

– Нимани назарда тутяпсиз, қиймат вақт билан ўлчанадими? – сўрадим мен бой отам айтган нарсани чуқурроқ англаб олиш ниятида. – Мисол келтиринг.

– Яхши, – деди бой отам. – Лос-Анжелесдан Нью-Йорккача автобус чиптаси қанча туради?

– Билмадим. Тахминан 100 доллар бўлса керак, – жавоб бердим мен. – Мен ҳеч қачон чиптани сотиб олмаганман.

– Мен ҳам сотиб олмаганман, – деди бой отам. – Энди айт-чи, ўша йўналишга «Боинг 747» самолётининг авиачиптаси қанча туради?

– Буни ҳам аниқ айта олмайман, лекин 500 долларга борса керак.

– Ҳақиқатга яқинроқ, – қайд этди бой отам. – Айтчи бу нархдаги фарқ қаердан келиб чиқяпти? Ахир сен икки ҳолатда ҳам бир хил йўналишга кетяпсан. Нимага сен реактив лайнерга сезиларли даража кўп тўлаяпсан?

– Ҳа..! Тушундим, – дедим овозимни баландлатиб бой отам нимага шама қилаётганини тушуниб. – Самолётга кўп тўлашимга сабаб вақтни тежаяпман.

– Сен бунга сотиб олишдай қара, вақтни тежадим деб эмас. Вақтни қимматбаҳо нарса деб англай бошлаган дақиқангдан, муҳим қийматга эга деб бўлганингдан бошлаб сен бойиб кетишни бошлайсан.

Мен бой отамнинг нима демоқчилигини охиригача англай олмай жимгина хаёл суриб ўтирардим. Лекин билардимки, бу унинг учун жуда муҳими эди. Мен бирор нарса дегим келарди-ку, аммо нима дейишни билмасдим. Мен вақт борасидаги ғояни умумий ҳолатда тушунардим, лекин унинг бундай ўта муҳим бўлган алоҳида қийматга эгалиги ҳақида ўйлаб кўрмагандим. Ва вақтни сотиб олинади уни тежалмайди деган тушунчали ғоя бой отам учун керакли аҳамиятга эга эди, лекин ўша пайтларда менинг учун аҳамиятли эмасди.

Ниҳоят, бой отам ичимда бўлаётган курашни сезиб, жимликни бузиб давом этди:

– Сен билан гаров ўйнашим мумкин, сизларнинг уйингизда «тежаш» ва «тежамкорлик» деган сўзлар кўп ишлатилади. Ва онанг дўконга борар экан, тежашга ҳаракат қилади. Отанг эса йиғиб қўйганлари канчалар аҳамиятли эканини доим таъкидлайди.

– Бу гапингиз тўғри, – жавоб бердим мен. – Сиз учун бу нимани англатади?

– Айтайлик: улар тежамкорликка эътибор қаратишади, аммо бунда улар кўп вақт йўқотишади. Мен ха-

ридорлар сабзавот дўконида бир неча долларни тежаш ниятида соатлаб айланиб юришганини кўп кўрганман, – деди бой отам. – Балки улар пулларини тежашар, аммо вақтларини бой беришади.

– Ахир тежамкорлик яхши эмасми? – сўрадим мен. – Тежамкорлик ортидан бойиш мумкин эмасми?

– Мен тежамкорлик зарур эмас деганим йўқ, – давом этди бой отам. – Тежаб ҳам бой бўлиш мумкин. Мен айтмоқчиманки, аслида қиймат вақт билан ўлчанади.

Мана қара, тежамкорлик билан бойиш мумкин, арзон маҳсулот сотиб олиб ҳам, аммо бу кўп вақтни олади. Бу у шаҳардан бу шаҳарга автобусда боришга ўхшайди. Лекин ҳақиқий қиймат вақт билан ўлчанади. Бошқача қилиб айтганда, бунда 500 долларга беш соат сарфлаш ёки 100 долларга беш кун сарфлашдек нарса. Камбағал одамлар пул билан ўлчашади, бойлар эса – вақт билан. Шунинг учун автобусларда кўпроқ камбағаллар юришса керак.

– Чунки уларда пулдан кўра вақтлари кўп, шундайми? – сўрадим мен. – Шунинг учун улар автобусда юришадими?

– Ҳа, лекин фақат бунинг ўзи эмас, – деди бой отам, бошини саланглатиб суҳбатимиз нотўғри кетаётганидан норизо бўлгандай.

– Чунки улар вақтдан кўра, пулни қадрлашади? – сўрадим мен мантиқни аниқлаштриш учун.

– Сал яқинлашдинг, – қайд этди бой отам. – Одамда пул қанчалар кам бўлса шунчалар унга ёпишиб олади. Мен кўп пули бор камбағалларни учратганман.

– Кўп пулли камбағал!? – ҳайрон бўлдим мен.

– Ҳа, – деди бой отам. – Уларнинг пуллари кўп, чунки унга ёпишиб олишган, худди ўша пулларда қандайдир сеҳрли маъно бордай. Лекин улар бир чақалари йўқдай барибир камбағаллар.

– Бундан келиб чиқадики, камбағаллар бойлардан кўра пулга ёпишиб қолишган экан-да? – қайта сўрадим мен.

– Мен пулга бир алмашув воситасига қарагандай қарайман. Аслида пуллар чиндан ҳам жуда кам қийматга эга. Шунинг учун ҳам менда пул пайдо бўлиши билан уларни бирор қимматли нарсага алмаштиришга шошиламан. Мантиқ шундаки, пулга ёпишиб олган одамлар кўпинча бирор қийматсиз нарсага уни сарфлаб йўқотишади. Шунинг учун ҳам улар камбағаллар. Улар кўпинча «банкдагидай ишончли» сўзларни ишлатишади, иш бориб бу меҳнат қилиб топилган пулларни сарфлашга тақалганда эса, улар пулни ахлатга айлантиришади.

– Демак, улар пулни сиздан кўра кўпроқ қадрлашади, – дедим мен.

– Ҳа, – деди бой отам. – Кўп ҳолатларда камбағал ва ўртаҳол одамларга яшаш қийин кечади, чунки улар пулга боғланиб қолишади. Улар унинг учун терга ботиб меҳнат қилишади, тежамкорлик билан яшашга ҳаракат қилишади, арзон нарсаларни сотиб олишади, пулни тежаш учун ҳамма ишни қилишади. Кўпчиликлари арзон нарса сотиб олиб бой бўлишни исташади. Шундай фикрга ҳам келишадики, пул кўп, ҳаёт эса – арзимас.

– Тушунмайман, – дедим мен. – Ота-онам бизга сингдирмоқчи бўлган қийматлар ҳақида гапирияпсиз. Мен ҳозирда қандай мулоҳаза қилаётганимни гапирияпсиз. Мен ҳозирда денгиз флотида хизмат қилияпман, у ерда оз тўлашади ва Албатта, шунга кўра мулоҳаза юритаман.

– Биламан, – деб бош чайқади бой отам. – Иқтисод ва тежамкорлик бу дунёда бор нарса. Аммо биз сен билан бойиб кетиш режаси билан қолган икки режа ўртасидаги фарқ ҳақида гаплашияпмиз.

– Ва фарқ, қийматда – такрорладим мен.

– Ҳа, – тасдиқлади бой отам. – Ва кўпчилик одамлар, қийматни пул билан ўлчашади.

– Сиз эса қиймат вақт билан ўлчанади дейсиз, – давом этдим мен, бой отам нимани назарда тутаётганини тушуниб, – чунки вақт, пулдан кўра муҳим.

Бой отам тасдиқлагандай бош чайқаб, кейин деди:

– Кўпчилик бой бўлиш илинжида, бойлардек маблағлаштиришни бошлашади, бироқ кўпчилик вақтни сармоя тикишни хоҳлашмайди. Мана шунинг учун ҳам юстадан уч нафар америкалик бой – аслида уларни ичидан биттаси мерос олган бўлиши ҳам мумкин.

Ва бой отам яна ўзининг сариқ ён дафтарига биз муҳокама қилаётган учта қийматни ёзди:

1. Ҳимояланиш.
2. Қулайлик.
3. Бойлик.

– Ҳимояланиш ва қулайликка етиш учун, автоматик тизимдан ёки режадан фойдаланиб сармоя тикиш мумкин. Мен шундай йўл тутишларига кўпчилик одамни ундайман. Шунчаки ишлаш керак, пулни эса узоқ муддатга сармоя тикиш учун профессионал менеджерларга ёки ташкилотларга бериш керак. Айнан шундай сармоя тикайдиган одамлар кўп нарсага эришадилар. Режага асосан пулни тўплаш дастури, кўпчилик одамлар учун хши сармоя тикиш бўла олади.

– Агар мен бой бўлишни истасам, пулдан кўра қиматли нарсани сармоя тикишим керак, бу эса – вақт. Сиз айнан шундай демокчисизда.

– Сен дарсни яхши ўзлаштирганинга ишонч ҳосил қилмокчиман, – деди бой отам. – Кўпчилик бой бўлишни истайди, аммо вақтга сармоя тикишни хоҳламайди. Улар тезрок бойиб кетиш йўлларини қидиришади, уларга бундай йўлни англатадиган нарсаларни қидиришади. Ёки бизнес очишади-да, унга ҳеч қандай ўзаксиз ўша соҳа бўйича билимга ва малакага эга бўлмай туриб бошлари билан шўнғишади. Кейин эса нега 95% кичик

бизнес эгалари беш йилга бормай инқирозга учрашади, деб ҳайрон бўламиз.

– Улар шунча тез пул қилишни ўйлаб шошилганларидан, оқибатда пулни ҳам вақтни ҳам йўқотишади, – қўшиб қўйдим мен. – Улар ўқиб ўрганишни сармоя тикиш ўрнига ҳаммасини ўзлари қилишга ҳаракат қилишади.

– Ёки узоқ муддатли режага суянишлари керак, – такрорлади бой отам. – Ҳар бир жанубдаги одамлар миллионер бўлишлари мумкин, агар узоқ муддатли режага амал қилишса. Аммо барибир кўпчилик вақтни сармоялашни исташмайди. Улар бугуннинг ўзида бой бўлиб қолишни хоҳлашади.

– Бунинг ўрнига улар қуйидаги гапларни гапириб юришади, «сармоя тикиш таваккалчилик» ёки «пул қилиш учун пул керак» ёки «сармоя тикиш учун ўқишга менда вақт йўқ. Мен ишимдан ортмайман ва ҳисобларни тўлашим керак», – деб қўшиб қўйдим. Мен бой отамнинг фикрини тушунишни бошлагандим.

У тасдиқлагандай бошини қимирлатди ва:

– Айнан мана шу кенг тарқалган ғоялар ёки баҳоналар, одамларнинг бой бўлишларига катта тўсиқ бўлади. Шу ғоялар нимага 90% аҳоли пул етишмовчилиги муаммоси рўпарасида турганини тушунтириб беради. Бундай одамларнинг муаммолари уларни пулга ва сармоя тикишга нисбатан тасаввурларига боғлиқ. Уларнинг бу ҳолатларини ўзгартиришнинг биргина йўли икки оғиз сўзларини ўзгартиришлари, иккитагина ғояларини бошқасига алмаштиришларига боғлиқ. Шундагина уларнинг молиявий оламлари ўз-ўзидан ижобий томонга ўзгариб кетади. Аммо барибир кўпчилик ўз ишлари билан ўта бандлар ва уларнинг вақтлари йўқ. Кўпчилик айтади: «Сармоя тикишга ўқиб ўрганиш мени қизиқтирмайди. Бу нарса мени қизиқтирмайди». Улар бундай сўзларни айтиб, пул учун ишлаб, ҳаётларидаги мо-

лиявий чегараларни белгилашига имкон бериб, белни маҳкам боғлаб воситалар учун яшаб, пулнинг қулига айланиб қолишганини ўзлари билишмайди. Бунинг ўрнига улар озгина бўлса ҳам вақтга сармоя тикишлари, режага амал қилишлари ва пулни ўзлари учун ишлашга мажбур қилишлари керак.

– Хуллас, вақт пулдан афзал, – хулоса қилдим мен.

– Мен учун шундай, – деди бой отам. – Шунинг учун ҳам агар сен бадавлатлик даражасидаги сармоя тикиш томон ҳаракатланар экансан, бошқа иккита даражалардан кўра кўпроқ вақтни сармоя тикишинг керак. Кўпчилик одамлар ҳимояланиш ва қулайликдан нарига ўта олмасликларига сабаб улар вақтга сармоя тикишни исташмайди. Бу Албатта, шахсий қарор. Одамда камида ҳимояланиш ва қулайлик учун режа бўлиши керак. Шуларнинг иккисига эга бўлмасликдан юқори таваккалчилик йўқ. Биз қарилик чоғларида гапириб юрган одамларни кўп учратамиз, қачондир зўр битимлари бўлгану, аммо унинг охирига етказа олишмаган ёки олдинлари кўп пуллари бўлганини айтиб юришади. Аммо ҳаётларининг охирида эса пуллари ҳам вақтлари ҳам йўқ.

– Хуллас, ўйлашимча,, ҳозир вақтга сармоя тикишни бошлашимнинг айни пайти, айниқса, мен бойлардек сармоя тикишни истаяпман-да, – дедим, ўзимни инқирозга учраган, синган ва пиво бокалини кўтарганча бўлмаган битимлар ҳақида гапириб вайсаётган қариб қартайган чолни кўз олдимга келтириб.

Мен бундай ҳолатга тушган сармоядорларни кўрганман. Вақти ҳам пули ҳам қолмаган одамни кўриш яхши таассурот колдирмайди, Албатта,.

Мутаносибликни ўрнатиш тести

Ҳимояланиш ва қулайлик даражасида сармоя тикиш жуда содда бўлиши керак. Сизни қиладиган ишингиз, пулингизни профессионал менежерга бериш ва у сиз-

нинг режангиз асосида иш юритиши лозим. Агар бу ишни эртароқ бошласангиз, юлдулар сизга омад тилайди, камалакнинг нариги томонида сизни хумда олтин кутади. Бу икки даражада сармоя тикиш айнан шундай содда ва оддий бўлиши керак.

Бирор бир нарсадан огоҳ бўлиш ҳам лозим. Тавакалчиликсиз яшаб бўлмайди. Аммо сармоялашда тавакалчилик даражаси паст. Агар сиз бу соҳада ишлайдиган одамларга ишонмасангиз, молиявий оламнинг мустаҳкам эканига иккилансангиз, унда бу нарсани ўзингиз аниқроқ бўлиши учун ўқиб ўрганишингиз керак. Ўз ҳиссиётларингизга ва интеллектингизга ишонишингиз лозим ва шу билан бирга улар ҳаётингизни бошқаришига изн ҳам бермаслигингиз керак. Агар сиз бундай асабийлашишдан қутила олмасангиз, унда эҳтиётқорлик билан сармоя тикинг. Аммо ҳамиша қийматни унутманг: сармоя тикиш қанчалар ишончли ва умидли бўлса у пул келтириши учун кўпроқ вақт керак бўлади.

Ҳамиша қарама-қаршилик бўлади. «Бепул пишлоқ сичқон ушлаш қопқонида бўлади», дейишади. Ҳамма нарсанинг баҳоси бор, сармоя тикиш оламида бу баҳо вақт ва пул билан ўлчанади.

Одамлар мендан: «Сиз қандай акцияларга сармоя тикасиз?» деб сўрашади. Мен уларга қуйидагича жавоб беришга мажбурман: «Мен акцияларни танламайман. Менинг учун уларни профессионал менежерлар танлашади».

Шунда улар: «Мен сизни профессионал сармоядорсиз, деб ўйлабман» дейишади.

«Мен ҳалиям шундайман. Фақат мен ҳамма одамлар сармоя тикадиган нарсаларга сармоя тикмайман. Мен бой отам ўргатгандек сармоя тикаман» деб жавоб қайтараман.

Шахсан мен «бойлик» даражасида сармоя тикаман. Жуда кам одамлар бундай даражада сармоя тикишади ёки

ўйин қилишади. Китобнинг қолган қисми бой отам менга ўргатган сармоя тикиш даражасига бағишланади. Бу услуб ҳаммага ҳам тўғри келавермайди – айниқса, ҳимояланиш ва қулайлик режаларингиз ишламаётган бўлса.

Хуллас, мутаносибликни ўрнатиш учун саволлар.

1. Сиз ишлайдиган ҳимояланиш ва ёки қулайлик учун молиявий эхтиёжларни қондира оладиган сармоя тикиш режасини хоҳлайсизми?

Ҳа___ Йўқ___

2. Сиз бойларча сармоя тикишни ва бой отам даражасида сармоя тикишни ўрганиш учун вақтга сармоя тикишни истайсизми?

Ҳа___ Йўқ___

Агар сиз жавоб беришга иккиланаётган бўлсангиз,, бой отамдек сармоя тикиш ҳақида китобнинг қолган қисми бундай қилиш учун нима кераклиги ҳақида сизга баъзи бир тасаввурларни беради.

12-БОБ

САРМОЯДОР УЧУН 10-ДАРС: САРМОЯ ТИКИШ ТАВАККАЛЧИЛИК ЭМАС

Қуйидаги учта сабабларга кўра одамлар: «Сармоя тикиш таваккалчилик» дейишади:

1. Улар сармоя тикиш борасида ўқишмаган. Агар сиз «Бой ота, камбағал ота» китобиниг давоми бўлмиш «Пул оқимининг квадранти» китобини ўқиган бўлсангиз,, унда квадрантнинг ўнг томонида эмас, балки чап томонида ҳаракат қилиш учун олий ўқув юртларида ўқишга киришади деб қайд этилади.

2. Иккинчидан, кўпчилик сармоядорлар бошқаришни билишмайди ёки уни йўқотишади. Бой отам қуйидагича мисол келтиради: «Машинанинг ролини қўйиб

юбориб ҳайдасанг – бу чиндан ҳам таваккалчилик. Иш бориб сармоядорликка тақалганда, уни ролни ушламай бошқаришади». Китобнинг биринчи қисми сармоя тикишни бошлашдан олдин ўзини қандай бошқариш ҳақида. Агарда сизда режа бўлмаса, элементар интизом ва алоҳида қатъийят бўлмаса, сармоядорлик бошқарувидаги бошқа дастаклар унчалик аҳамиятли эмас. Китобнинг келгуси қисмида бой отам томонидан таклиф қилинган, сармоядор учун ўнта бошқарув дастагини кўриб чиқилади.

3. Учинчидан, одамлар сармоя тикиш таваккалчилик дейишади, чунки кўпчилик ташқи томондан сармоя тикишади, ички томонданмас. Кўпчилигиз интуитив равишда тушунамизки, агар яхши битим тузмоқчи бўлсанг унинг ичида бўлишимиз керак. Кўпинча қуйидаги сўзларни эшитамиз: «Бу бизнесда менинг дўстим бор». Ва бу бизнес нимани англатишини аҳамияти йўқ, бу машина сотиб олиш бўлиши, спектакльга чипта олишдир ёки янги куйлакми. Ҳаммамиз биламизки ҳақиқий иш ичкарида туриб қилинади. Сармоядорлик олами ҳам – бундан мустасно эмас. Сен ўйнамаяпсанми демак ўйинда эмассан.

Кейинроқ бу «Ички» ва ташқи» муносабатлар тушунчасига алоҳида тўхталиб ўтамиз. Ҳозир айтиб ўтишимиз керак бўладиган қизиқарли нарса, квадрантнинг чап томонидагилар ташқарида туриб сармоя тикишади. Аксинча, Б ва И даги одамлар ташқаридан ҳам ичкаридан ҳам сармоя тикишаверади.

Бой отамнинг режаси

Бой отам учта ўзакли молиявий режаларни айтиб ўргандан кейин(ҳимоя, қулайлик, бойлик) у айтдики: « Ҳимояланиш ва қулайлик даражасида сармоя тикасанг, ташқи сармоя тикиш онгий нуқтаий назардан тўғри бўлади. Мана нега сен ўз пулингни профессионал қўлига тутқазасан, чунки у сендан кўра ички томонга яқинроқ

деб ўйлайсан. Бой бўлишни истасанг, ўша одамлар пулларини ишонадиган профессионалдан устунроқ бўлиб ўзинг ичкари томонга яқинроқ бўлишинг керак».

Ва айнан шу бой отамнинг бойиб кетишга бўлган асосий режаси эди. У айнан шу билан шуғулланганди ва бойиб кетганди. Бу режага эга бўлишим учун менга билим ва малака, квадрантнинг чап томонидан эмас, ўнг томонидан жой олишим керак бўлди. Бунинг учун ўртача сармоядордан кўра кўпроқ вақтни сармоя тикишимга тўғри келди. Китобнинг қолган қисми – айнан шу ҳақда. Бу китоб ташқари томондан ичкарига ўтиш учун нима қилиш кераклиги ҳақида.

Кўпчилик одамлар, сармоя тикишда ички томонга ўтиш учун кўп вақт ажратишни хоҳлашмайди. Аммо бой отамнинг режасидаги майда-чуйдаларга ўтишни ҳал қилишдан олдин, сармоя тикишнинг содда томонларини баён қилсам ақлан иш тутган бўламан деб ўйладим.Умид қиламан, навбатдаги бир неча бобларни ўқиб сармоя тикишдаги тавккалчиликни камайтиришни ўрганасиз ва сармоядор сифатида муваффақият билан ҳаракатланасиз, ҳатто ичкаридаги сармоядор бўлишни истамасангизда. Олдин ҳам айтганимдек, сармоядорлик – бу ўта шахсий масала ва мен бу ҳақиқат билан тўла ҳисоблашаман. Мен биламан кўпчилик одамлар биз бой отам сингари сармоя тикишга ажратган вақтимиздай вақт ажратишни хоҳлашмайди.

Бой отамнинг «бойлар» даражасида сармоя тикишга ўргатиш таълим режасига киришиб кетишимиздан олдин, ўқувчига бой отамнинг сармоя тикиш режасининг соддалаштирилган нусхаси баён қилинади.

Мутаносибликни ўрнатиш тести

Сармоя тикиш бизнесини профессионал спорт билан ўхшашликлари бор. Мисол учун, профессионал футболни олайлик. Суперкубок учун ўйналаётганда дунё

бўйича ҳамманинг эътибори унга қартилган: майдонда ўйинчилар, стадионда ишқибозлар ва уйда телевизор рўпарасида ҳам, реклама, қарсак дирижёрлари, сотувчилар ва спорт комментаторлари.

Бугунлик кунда, сармоядорлик олами пул тикувчилар учун профессионал футбол ўйинига ўхшайди. Ўша одамлар йиғиндиси. Бу ерда коментаторлар, кураш майдонидаги гигант-компанияларни таништиришади. Ва ишқибозлар билетни ўрнига акция сотиб олишади. Қарсак дирижёрлари эса у ёки бу акциянинг нега нархи ошаётганини айтиб туришади, агар бозор тушиб кетса сизларни кўнглингизни кўтаришади. Бу ерда букмекерлар, брокерлар деб аталмишлар, телефон орқли акция котировкаларини айтишади ва сизнинг қўйилмаларингизни аниқлаб боришади. Бунда газетанинг Спорт бўлимини эмас, Молия бўлимини ўқийсиз. Ҳатто чипта олиб сотарлари ҳам бор, молиявий оламда эса, майдонга яқинроқ жойлардан ўрин учун улар чипта ўрнига одамларга молиявий маслаҳат сотишади. Ҳатто хот-дог сотувчилар ҳам бор, қўшимчасига хотиржамлик тарқатишади; ва яна савдодан кейин бинони тозаловчи одамлар ҳам бор. Ва Албатта, телевизор қаршисида ўтирган одамлар уйларини тозалагандай. Икки вазиятда ҳам одамлар спортда ҳам, сармоя тикишда ҳам парда ортида нима бўлаётганини кўришмайди. Аллбатта вақти келиб жамони эгасини билишингиз мумкин, худди компаниянинг бошқарувчиси ёки призидентини билгандай, аммо бу одамлар ҳақиқий бизнеснинг иштрокчилари эмас. Бой отам айтганидек: «бизнесни ортидаги бизнес –ана шу ҳақиқий ўйин. Айнан у пул килади, ким ғолиб чиқишини ва бозор қайси томонга кетишини пастгами тепагами аҳамияти йўқ. Бу ўша бизнес – ўйин учун чипта сотади. Ўзи чипта сотиб олмайди». Бу ўша сармоя тикиш ўйини, айнан шунга бой отам мени ўргатган ва

китоб давомида шу ҳақда гапирилади. Бу сармоя тикиш ўйини оламда бадавлат одамларни пайдо қилади.

Хуллас, мутаносибликни ўрнатиш учун саволлар:

1. Ўзингизни бошқаришни бошлашни истайсими?

Ҳа___ Йўқ___

2. Билганларингизга асосланган ҳолда, ички муваффақиятли сармоядор бўлиш учун, билим ва малака олишга вақт сарлашни хоҳлайсизми?

Ҳа___ Йўқ___

13-БОБ

САМОЯДОР УЧУН 11-ДАРС: ҚАЕРДА ЎТИРИШНИ ХОҲЛАЙСИЗ?

Камбағал отам доим: «Кўп ишла ва пул тўплаб банкка қўй» деб таъкидларди.

Бой отам эса: «Кўп ишлаб пул тўплаш керак, агар сен ҳимояланишни ва қулайликни истасанг, Албатта,. Аммо сен бой бўлмоқчи бўлсанг бунинг ўзи билан мақсадингга эриша олмайсан. Бундай йўл тутадиган одамлар одатда сармоя тикишни таваккалчилик дейдиган одамлар» – дерди.

У ўғли Майкка ва менга кўп сабабларни келтириб, кўп ишлаш ва пул тўплаш билан бундай бойликка эга бўлмаганини эслатарди. Бу бойлик сари борган унинг йўли эмасди. Бу омма учун яхшилигини биларди аммо бой бўлишни хоҳлайдиганлар учун эмас дерди.

Бой отам бой бўлиш учун бошқа режа топишга учта сабабни кўрсатарди:

Биринчи сабаб. Бой отам айтганди: «Кўп ишлайдиган ва банкда пул тўплайдиган одамлар учун бойиб кетиш жуда қийин, чунки улар беҳисоб солиқларни тўлашади. Ҳукумат бундай одамлардан ишлаб топишганда, тўплашганда, сарфлашганда ва ўлганларида ҳам катта

катта солиқ олади. Агар бой бўлмоқчи бўлсанг катта молиявий шижоат кўрсатишинг керак. Шунчаки ишлаб ва пул тўплаб бой бўлиб бўлмайди».

Кейин аниқроқ қилиб тушунтирди: « 1 минг доллар тўплашинг учун, шуни кўзда тутиш керакки ҳукумат ўзининг ҳаққоний солиқ улуши олган бўлиши керак. Шундай қилиб, 1 минг доллар тўплаб қўйиш учун сенга 1300 доллар керак бўлади. Кейин бу 1 минг долларингизни тезкорлик билан инфляция кемира бошлайди, йилдан йилга пулингиз қийматини йўқота бошлайди. Ундан оладиган арзимаган фоизларингизни ҳам инфиляция ва солиқ ғажийди. Айтайлик банк сизга йиллик 5% тўласа, инфиляция 4%ни ташкил қилса, солиқлар банк фоизларига нисбатан 30 % бўлса, натижада сиз пулларингизни йўқотасиз». Мана шунинг учун ҳам бой отам, кўп ишлаш ва пул тўплаш учун уларни банка қўйиш билан бойиб кетиб бўлмайди дер эди. Бойликка элтувчи бундай йўл– жуда машаққатли йўл.

Иккинчи сабаб. «Кўп ишлайдиган ва пул тўплаб қўядиган одамлар сармоя тикиш тавккалчилик деб ҳисоблашади. У ёки бу ҳаракат таваккалчилик деб ўйлайдиган одам, кўпинча янги нарсага ўрганишга интилмайди».

Учинчи сабаб. «Машаққатли меҳнатга, тежамкорликка ўрганган ва сармоя тикиш таваккалчилик деб ишонадиган одамлар, танганинг орқа томонини кам кўришади».

Бу бобда сармоя тикиш нимага ва қандай қилиб тававккалчилик бўлмаслиги мумкинлиги, баъзи бир сабаблар туфайли эканига тушунтириш берилади.

Бой отам энг мураккаб нарсаларни, оддий қилиб тушунтириб бера олиш қобилиятига эга эди. Уни ҳамма тушуна оларди, ҳеч бўлмаса гапираётган сўзларининг асосини тушуниб етса бўларди. «Бой ота, камбағал

ота» китобида мени ҳисобчилик сирларини ўргатиш учун ишлатган турли диаграммаларни келтирганман. «Пул оқимининг квадранти» китобида эса тўрта квадрантдаги одамларнинг ҳиссиёт ва билим савиясидаги фарқлари борасидаги бой отамнинг диараммаларини кўрсатиб ўтганман. Сармоя тикишни аниқлаштириб олишим учун ўша икки китобдаги дарсларни ўрганишимга тўғри келган.

Ёшим 12 га етганда бой отам, одамларни ишга олиш учун суҳбат давомида мени вақти-вақти билан ёнига ўтиришимга рухсат бера бошлади. Котиба ьирин кетин ёлланиб ишлашни истайдиган ишчиларни катта хонага таклиф қиларди.

Мен соатига 1 долларга кичик имтиёзлар билан ҳам ишлашга рози бўлган катта одамларни кўрганман. Ёшлигимдаёқ мен тушунгандим кунлик саккиз долларга оила тебратиш қанчалар қийин эканини. Бойиб кетиш ҳақида ўйлашни ҳам ҳожати йўқ. Мен яна, ойлик 500 долларга менеджерлик ва техник хизматчи бўлиб ишга ёлланмоқчи бўлган, олий маълумотлиларни, ҳатто фан докторларини ҳам суҳбатга келишганини кўрганман.

Маълум бир вақт ўтгандан сўнг бой отамни ёнида ўтириш дарсим тугади. Бой отам бу суҳбатлардан кейин ҳам, олдин ҳам ўша пайтни ўзида ҳам менга ҳеч нарса демасди. Ниҳоят 15 ёшимда уни ёнида ўтиришдан зерикдим ва ундан сўрадим:

– Мени бу ерда ўтиришимни, одамларни иш қидираётганларини кўришимни нимага хоҳлайсиз? Мен ҳеч нарсага ўрганмаяпман, бу мен учун зерикарли бўляпти. Ундан ташқари бу катта ёшдаги одамларни иш ва пулга муҳтожликларини кўриш мен учун оғир бўляпти. Улар бошқа иш топмагунларича ўз иш жойларидан кета олишмаса. Мен ишонаманки уларни бирортаси уч ой маошсиз ишлашга бардошлари етмайди. Баъзилари

сиздан катталар ва пуллари ҳам йўқ. Уларга нима бўлган ўзи? Нега энди мен буларни ҳаммасини кўришим керак? Ҳар сафар сиз билан бирга уларга қараганимда менга жуда оғир бўляпти. Мени уларни иш қидираётганлари ҳайрон қолдирмайди, аммо уларнинг кўзларидаги афсус надоматлар мени ноқулай аҳволга солиб қўяпти.

Бой отам бироз вақт ўрнида жим ўтириб, фикрларини жамлади.

– Мен шу саволни беришингни кутгандим, – деди у. – Бу нарсаларни кўриш менга ҳам оғир, лекин уларни ёшига етмай туриб шуларни англаб етишингни истаганимдан ёнимда олиб ўтирдим, – бой отам ён дафтарчасини олиб пул оқимининг квадранттини чизиб, сўзида давом этди: – Сен яқиндагина катта синифга ўтдинг. Лекн кўп ўтмай сен керакли қарорни қабул қилишинга тўғри келади, катта бўлиб ким бўлмоқчилигинг ҳақидаги қарорни назарда тутияпман, Албатта, агар ҳали танламаган бўлсанг. Биламан отанг,сени коллежга киришингни ва кейин юқоримаошли ишга киришингни хоҳлайди. Унинг маслаҳати билан сен манабу йўналишга юрасан, – деб у квадрантнинг Р ва С томонига кўрсатгични бурди. – Агар мени сўзларимга қулоқ солсанг, унда квадрантнинг бу томонидаги одам бўлиш учун ўқиб ўрганасан, – деб у кўрсатгични квадрантнинг Б ва И томонига бурди.

– Аммо сиз буни кўп марта менга кўрсататтансиз ва бу ҳақда гапиргансиз, – дедим мен. – Нега яна бундай қилияпсиз?

– Шунинг учунки, агар сен ўз отангни маслаҳатига юрсанг, мени олдимга ишга ёлланаман деб келиб столнинг нариги томонида ўтирганлар ичида бир неча йилдан сўнг ўзингни кўрасан. Сен мактабни тугатганингда тушуниб тушунмай шундай қарор қабул қиласан. Мен сени, мен ўтирган томонда кўришни истайман. Мен айтмоқчиманки, столнинг бир томони иккинчи томони-

дан яхши. Ҳамма нарсани яхши ва ёмон томони бор. Сен ҳозирдан қайси томонда бўлишни белгилашни бошлашингни истайман, чунки бугундан бошлаб ўқиб ўрганганларинг, сени охир оқибатда қайси томонда ўтиришингни белгилайди. Р ва С томонда ўтирасанми ёки Б ва И томондами.

10 йилдан кейинги жиддий эслатма

1973 йили менга бой отам 15 ёшимдаги сухбатимизни эслатди.

– Сендан столни қайси томонида ўтиришни хоҳлайсан деб сўраганим эсингдами? – сўраб қолди бой отам.

Мен бошимни чайқатдим ва дедим:

– Ишончли иш жойини ёқлаган ва умрбод бир жойда ишлашни истаган, отам 50 ёшида столнинг у томонида яна ўтиришини ўшанда ким ҳам ўйлабди? 40 йил у саман устида бўлди, қандайдир 10 йил ичида ҳаммасини йўқотди.

– Нима ҳам дердик, отанг жуда иродали одам. Бахтга қарши у кейинроқ нима бўлишини режалаштирмаганди ва ҳозирда унда касбий ва молиявий муаммолар вужудга келди. Бирор тезкор ўзгаришларни амалга оширмаса, бундан ҳам қийин бўлиши мумкин. Агар у ҳалиям бандлик ва ишонли иш ўрни деган ўзининг қарорида туриб олса ўмрининг қолган йилларини ҳароб килади. Мен унга ёрдам бера олмайман, лекин сенга маслаҳатим билан ёрдам бера оламан, – деди бой отам.

– Демак сиз истаяпсизки мен столнинг бирор тарафини танлашим керакми? – сўрадим мен. – Авиакомпанияга ишга жойлашаймми ёки ўз танлаган йўлимдан кетаймми, сиз шуни назарда тутияпсизми?

– Мажбурий эмас, – деди бой отам. – Мен бу дарсдан бирор нарса эътиборингни тортишини истайман холос.

– Нима эътиборимни тортиши керак? – қизиқдим мен.

Бой отам яна бир бор пул оқими квадрантини чизди:

– Ҳаддан зиёд кўп ёшлар, ўз эътиборларини квадрантнинг бир томонига қаратишади. Ёшликларида кимгаки: «Катта бўлсанг ким бўлмоқчисан?» деб савол берилса, агар сезган бўлсанг, кўпчилик: «Ўт ўчирувчи», «Балерина», «Врач» ёки «Муаллим» деб жавоб беришади.

– Бу билан кўпчилик болалар квадрантнинг Р ва С томонларини танлашади, – қайд этдим мен.

– Ҳа, – деди бой отам. – Квадрант И сармоядор ҳақида иккинчи навбатда ёдга олишади агар ўшанда ҳам эсларига тушиб қолса. Бу нарса кўпинча ота-оналарнинг қуйидагича сўзларидан кейин содир бўлади: «Шундай жойга бориб ишлагинки, имтиёзлар яхши бўлсин ва нафақа режаси кучли бўлсин». Бошқача қилиб айтганда, ғоя шундан иборатки, одамлар ўзларининг узоқ муддатли сармоя тикиш заруратлари борасида компаниялар қайғуришини исташади. Аслида ҳолат тез ўзгариб кетади, биз сен билан гаплашиб ўтирибмиз аммо вазият ўзгарган бўлиши мумкин.

– Нимани назарда тутияпсиз? – ҳайрон бўлдим мен. – Нимага у тез ўзгаради?

– Биз глобал иқтисодиёт даврига кириб бориняпмиз, – деди бой отам. – Дунёда компаниялар рақобатлашишлари учун харажатларини камайтиришлари керак. Бу харажатларнинг асосийларидан бири ишчиларга қўшимча ҳақлар бериш ва уларни нафақа режаларини маблағлаштириш. Сўзларим мағзини чақ: бир неча йиллардан сўнг бизнес, нафақани сармоя тикиш жавобгарлигини ишчиларнинг ўз елкалари қўяди.

– Айтмоқчисизки одамлар ўз нафақалари ҳақида ўзлари қайғуришлари керак бўлади, иш берувчи ва ҳукуматга кўз тикмаслилари керак шундайми? – сўрадим мен.

– Ҳа. Камбағалларга жуда кийин бўлади, – бўлади деди бой отам. – Мана шунинг учун ҳам мен сенга столнинг томонлари ҳақида эслатдим. Сен биргина даромад

ўзанлари иш ўринларигина бор одамлар томонида улар билан ўтирмаслигинг лозим. Мениёшимга етганингда, қариганларида молиявий ва тиббиёт ёрдами бўлмаган одамлар нима қилиши кераклиги ҳақидаги муаммо кўтарилиб оммавий муаммога айланади. Ва сенинг авлодинг бу муаммони ечиши керак бўлади. Аниқроғи бу 2010 йилдан сезила бошлайди.

– Хўш мен нима қилишим керак? – сўрадим мен.

– Квадрант И ни энг зарурий деб бил. Вояга етганингда сармоядор бўлиш қароринга ечим топ. Сенинг пулларинг сен учун ишласин. Сен отанг тушган ҳолатга уни ёшига етганингда тушишни истамайсан-ку, 50 ёшда яна ҳаммасини бошидан бошлаш, қайси квадрантдан пул ишлаб топиш ҳақида ўйлаш ва Р квадрантга боғланганлигини англаш бу жуда ачинарли ҳолат, – деди бой отам. – Квадрантнинг ҳамма томонида ҳаракатланишни ўрган. Столнинг икки томонида ўтиришни ўрганиш, сенга танганинг икки томонини кўра олишинга ёрдам беради, – деб қўшиб қўйди бой отам, танганинг икки томони ҳақидаги воқеани назарда тутиб.

Энг зарурий квадрант

Бой отам менга одамларнинг бой ва камбағалларга ажралиб кетишларининг боиси, ота-оналар уйларида болаларини нималарга ўргатишларига боғлиқ дерди. У айтганди: «Ўғлим Майкни 5 ёшлигида ўзининг шахсий 200 минг долларлик сармоя портфели бор эди. Сенда эса бўлмаган. Сенда бўлгани эса – ғоя, шу ҳақдаки, кейин имтёзли яхши иш ўрнига эга бўлиш учун, ўқишга бориш. Мана шуларни отанг зурур деб ҳисобларди».

Майк мактабни битирганидаёқ, қандай сармоядор бўлиш ҳақида биларди. «Мен ҳеч қачон у карьерасини танлашига ўз таъсиримни ўтказмаганман, – деди бой отам. – Мен уни ўз қизиқиши билан кетишини истардим, ҳатта у мени бизнесимни давом эттирмаслини

англатса ҳам. Аммо ким бўлишидан қатъий назар, – полициячими, сиёсатчими ёки шоирми, – мен аввало уни сармоядор бўлишини хоҳлаганман. Сен қаердан пул ишлаб топишингдан қатъий назар, бойроқ бўлишинг мумкин агар сармоядор бўлишни ўргана олсанг».

Йиллар ўтган сайин мен бой оилаардан чиққан одамларни учратиб бу сўзларни яна қайта улардан ҳам эшитдим. Мени кўпчилик бадавлат дўстларимнинг ота-оналари уларни ёшликларидаёқ ҳали бирор касбни ўзларига танламасларидан ҳам олдин, сармоя портфели билан таъминлашган ва уларни сармоя тикишга ўргатиб бошқариб турганлар.

Мутаносибликни ўрнатиш тести

Саноат асрида ишга ёллаш қоидасига биноан, компаниянгиз сизни бир умрга ишга ёллаган ва сармоя эхтиёжларингиз учун қайқурган, нафақага чиқишга тааллуқлиларига ҳам Албатта,. Бошқача қилиб айтганда, сиз эътиборингизни фақат квадрантнинг Р томонига қаратсангиз бўлди эди, иш берувчи эса, квадрантни И томони учун қағурган. Бу ҳолат мени ота-онамнинг авлодларини анча ҳотиржам қилган. Кўпчилик ҳалиям ўша молиявий қарашлар билан яшаб келишмоқда ва доим ҳам болаларига ўтказишавермайди. Кўпчилик ҳалиям уларни уйлари актив ва керакли сармоя эканига ишониб яшашади. Бу ғоя саноат асрининг фикран кўриниши. У пайтларда одам фақат пулларни бошқаришни билса бўлди эди, қолган нарсаларни ҳукумат ёки компания, касаба уюшмаси ўз зиммасига олганди.

Қоидалар ўзгарди. Ҳозирги ахборот асрида биз молиявий кўмакка муҳтож бўлиб қолияпмиз. Биз актив ва пассивни фарқига боришимиз керак. Биз сезиларли даражада кўп яшаяпмиз, шунинг учун ҳам нафақахўрлик ёшимизда катта молиявий мувозанатга муҳтожмиз. Агар сизнинг уйингиз катта сармоянгиз бўлса унда сиз-

да молиявий муаммолар бўлиши тайин. Сизнинг молия портфелингиз уйингиздан кўра, сезиларли даражада катта сармоя тиканган бўлиши керак.

Яхши янгилик шундан иборатки, И квадранти биринчи ўринга қўйишга жуда мост тўшади, чунки шу квадрант орқали озодликка эришиш мумкин.

Хуллас, мутаносибликни ўрнатиш учун саволлар:

1. Қайси квадрантни сиз биринчи ўринга қўйган бўлардингиз:

Р С Б И

2. Охир оқибатда столнинг қайси тарафида ўтиришни режалаштиряпсиз?

Мен иккинчи саволни бериб, жавобсиз колдирганимнинг сабаби қуйидагича: агар сезган бўлсангиз, агар компании минглаб ишчиларни ишдан бўшатганда, унинг акциялари нархи кўтарилади. Бу столнинг икки томони учун мисол.Агар инсон столнинг бошқа томонига жойлашса, унинг дунё караши ҳам ўзгаради. Агар инсон квадрантларни алмашса, бу майли фикран ёки ҳиссиёт билан бўлсин, унинг мутаносиблиги ўзгаради. Бу ўзгаришлар асрларнинг алмашувига боғлик деб ҳисоблайман – саноат асридаги фикрлаш ахборот асридаги фикрлашга алмашганда – келажакда бизнесга ва бизнесни бошқарувчиларига улкан чақирув бўлади. Айтишадику, «Қоидалар энди ўзгаришни бошлаяпти.

14-БОБ

САРМОЯДОР УЧУН 12-ДАРС: АСОСИЙ ҚОИДАЛАР

Ҳарбий хизматдан бўшашимга уч ой колганди ва мен одатий ҳаётга қайтишим керак эди. Мен авиакомпанияда ишлашдан бош тортдим. 1974 йилдан бизнес оламига кириб, квадрантнинг Б томонида ўзимни синаб кўришга карор килдим. Бу карорни қабул килишим ки-

йин бўлмади, чунки бой отам мени бошқариб туришга тайёр эди. Мен айниқса Майк билан ўзимни таққослаганимда молиявий масалаларда анча ортда қолиб кетганимни яхши тушунардим.

Учрашувларимизнинг бирида ўз фикрларим билан алмашиб, бой отамнинг ҳавотири ҳақида гапирдим.

– Энди менда иккита режа бор. Бири мени молиявий ҳимояланиш билан таъминлаши керак, бошқаси – ажойиб сармоя тикиш режаси – мени молиявий қулайликка эриштириши керак. Аммо бу режаларим амалга ошганда ҳам барибир сиз ва Майк каби бойиб кета олмас эканман.

Сўзларимни эшитиб бой отам, жилмайганча жавоб берди:

– Сармоя тикиш – пойга эмас. Сен ҳеч ким билан мусобақалашмайсан. Мусобақалашидиган одамларни молиявий ҳаётлари мобайнида улкан парвозлар ва Албатта, йиқилишлар кутиб турибди. Сен бу ерда биринчи бўлиб маррага етиб келиш учун турганинг йўқ. Пул қилиш учун сени қиладиган ишинг эътборингни фақат яхши сармоядор бўлишга қаратиш ҳолос. Агар сен эътиборингни сармоядор бўлиш учун билим олишга малакангни оширишга ва кўпроқ маҳорат олишга қаратсанг улкан бойликка эриша оласан. Агар сен ҳаммасига тез эришмоқчи бўлсанг, Майкдан пулинг кўп бўлишини истасанг, унда сен ката омадсизга айланасан. Ўзини кимларгадир бироз таққослаш ва бир оз мусобақалашишнинг зарари йўқ Албатта,.Аммо жараённинг асосий мақсади – зўр ва билимли сармоядор бўлиш. Қоган барчаси ахмоқгарчилик ва таваккалчилик.

Мен мен бошимни қимрлатиб индамай ўтирардим, лекин аста моҳиятни тушуниб етаётгандим. Ўшанда, кўп пул топишга интилишга ва таваккалчиликка боришдан кўра бор эътиборимни ўқиб ўрганишга қаратишим

кераклигини тушундим. Бу нарса менга кўпроқ маънони англатди ва қолаверса кўп пул ҳам талаб қилмасди. Пул эса ўша пайтда мени энг кучли тарафим эмасди.

Бой отам, Майкка нима учун бирданига И квадрантидан бошлашни тайинлаганинг сабабларини тушунтира бошлади:

– Бойларнинг мақсадлари пул улар учун ишлаши бўлгани учун улар ишламасликлари мумкин, шундай экан нимага ўша борадиган жойингдан бошламаслик керак, – кейин у Майк билан 10 ёшлигимизда гольф ўйнашимизга нимага рухсат бергани ҳақида гапира бошлади: – Голф – шундай ўйинки уни сен умрбод ўйнашинг мумкин. Футболни эса маълум бир вақтгача ўйнай олсан. Шунинг учун ҳам нимага энди умрбод ўйнаса бўладиган ўйиндан бошламаслик керак?

Албатта, мен ўшанда унга қулоқ солмагандим. Майк гольф ўйнашни давом эттирганди, мен эса бейсбол, футбол ва регби ўйнаб юравердим. Бу ўйинларнинг бирортасида катта ютуққа эришмадим аммо уларни ўйнаш менга ёқарди ва мен уларни ўйнаганимдан мамнунман ҳам.

Орадан манна 15 йил ўтди, Майк ҳозирда гольфни аъло даражада ўйнайди, сезиларли даража сармоя портфелига эга, сармоя тикиш маҳорати ва малакаси бўйича мендан бир қанча йил олдинда. Мен эса 25 ёшимда энди ўйин ва сармоя тикиш сирларини ўрганиш учун ўқишни бошлаяпгандим.

Буларни гапиришимга сабаб ёшингиз нечада бўлишидан қатъий назар, бирор бир амалга ўрганиш, асосан ўйинга ўрганиш жуда керакли нарса. Кўпчилик одамлар гольф ўйнашдан олдин унининг асосини ўрганиш учун дарс олишади. Аммо бахтга қарши, кўпчилик меҳнат қилиб топган пулларини сармояга ташлашдан олдин, оддийгина сармоядорлик асосларини ўрганиш учун ўқишмайди.

Сармоядорлик сирлари

– Эндиликда сенда иккита ҳимояланиш ва қулайлик режалари бор ва улар ишлаяпган пайтда мен сенга сармоя тикишнинг асосларини тушунтираман, – деди бой отам.Кейин у сўзини давом эттириб,– кўпчилак одамлар сармоя тикишни бошлашади, лекин бундай режага эга бўлишмайди, бу эса жуда тавккалчикдир: Бу иккита режа аниқ бажарилиши бошлагандан сўнг, сен синовлар қилишинг ва сармоя тикиш учу турли услубларни воситалар ёрдамида ишлатишинг мумкин бўлади. Шунинг учун ҳам сен бу икки режани ишга туширишингни кутиб дарсни тўхтатиб тургандим.

Биринчи рақамли асосий қоида

– Биринчи рақамли сармоя тикишдаги асосий қоида, – деди бой отам, – бу қандай турдаги даромадни олмоқчи эканингни билиш.

Кўп йиллар давомида бой отам менга ва Майкка уч хил турлаги даромад бўлишини тайинлаб келган:

1. Ишлаб топилган – даромад, одатда ишлаб топилади ёки қандайдир меҳнаттуридан олинади. Энг кўп тарқалган тур – маош. Бу солиқ билан ўралган даромад, буни ортидан бойиб кетиш амри маҳол. Сиз болангизга: «Яхши ишга эга бўлиш керак» деганингизда бу билан бирга ишлаб топиладиган даромадни олишга даъват қилаётган бўласиз.

2. Портфельли – даромад, одатда қоғоз активларидан олинади, акция, облегация, сармоя тикиш фондлари ва бошқалар. Бугунги кунда бу уларни ушлаб тури шва бошқариш осон бўлгани учун учун бу даромад тури жуда оммалашган.

3. Пассив – даромад, одатда кўчмас мулкдан олинади. Бунга патентлар бўйича ва лицензияли келушувлар роялти *(роялти – патент эгасига лизензия учун тўлов)* турдаги даромад ҳам киради . Шундай бўлса-да 80%

ҳолатларда кўчмас мулкдан олинади.(бу ҳолатда солик имтиёзлари кўпроқ бўлади).

Икки оталарим ўртасида ота-оналар болаларига нима дейлари борасида доимий тортишувлар бўлиб турарди. Камбағал отам доим таъкидларди: «Мактабда яхши баҳао олиш учун яхши ўқи. Агар сен яхши баҳолар олиб ўқисанг, кейинчалаик яхши иш ўрнига эга бўласан. Ўшанда сен ҳалол меҳнаткаш бўласан». Биз Майк билан мактабга қатнаб юрган пайтларимизда, бой отам бу ғоя устидан кулиб қўярди. У айтарди: «Сенинг отанг – ҳалол меҳнаткаш, аммо у шундай ўйлайверса, ҳеч қачон бой бўла олмайди. Болалар мени гапларимга қулоқ солинг агар бой бўлишни истасангиз, сиз портфелли ва пассив даромадга эга бўлишга интилишингиз керак».

Ўша пайтларда мен икки отамни ҳам нима демоқчи бўлаётганларига унчалик тушунмасдим, уларнинг фалсафаси орасидаги фарқни ҳам англамасдим. Энди 25га кириб баъзи нарсаларни тушунияпман. Ўзининг фалсафасини доим мақуллаб келган отам эндиликда 52 ёшида ҳаммасини бошидан бошлаши керак. Бой отам эса ҳамма учта турдана даромад олиб бойиб кетди ва ҳаётдан завланиб яшаяпти.

Иккинчи қоида

– Сармоя тикишда иккинчи рақамли ўзакли қоида, – деди бой отам, – портфели ёки пассив даромадга ишлаб топилган даромадни иложи борича ижобий равишда конвертациялаш.

Ва айнан шуни сармоядор амалга ошириши лозим, – деди жилмайиб бой отам.– Бу асосларнинг асоси.

– Лекин мен буни қандай амалга ошираман? – сўрадим мен, – Пулим йўқ бўлса уларни қаердан оламан? Агар мен уларни йўқотсам нима бўлади?

– Қандай... қандай.. қандай.. Сен ҳозир фильмдаги индейс сардорига ўхшаб кетдинг, – деди бой отам.

– Булар ахир жиддий саволлар, – дедим мен.

– Мен биламан буларни жиддийлигини. Мен ҳозирча сен фақат асосларни тушунишингни истаяпман. Кейинроқ ўша сени «қандай» ларинга ўтаман хўпми? Ва қора фикрларни миянгдан ҳайда. Сармоя тикишда ҳам ҳаётдаги сингари таваккалчилик доим бўлади. Ҳамма нарсада фақат ёмонни ва тавккалчиликни кўрадиган одамлар кўп имкониятлардан қуруқ қолади. Тушундингми?

– Тушундим. Асосдан бошлаш керак, – деб мен бош чайқадим.

Учинчи қоида

– Учинчи рақамли асосий қоида, – деди бой отам олдинги саволларимга жавоб тариқасида, – ишлаб топган даромадингни қийматини саклаб қолиш, қимматли акция ёки кўчмас мулк сотиб олиш, сенинг мўлжалинг бўйича ишлаб топган даромадинг пассив ёки портфелли даромадингга конвертацияланиши.

– Қиймат қиймат учун? – сўрадим, қандайдир чигаллик бор. Тўла бахт учун актив ва пассивлар етмаяпти холос.

– Айни мўлжалга урдинг, – деди бой отам. – Мен ҳозир сўз луғатингни кенгайтираман. «актив» ва «пассив» сўзларини маъносини тушуниб олиш вақтинг келди, бунинг маъносига кўпчилик етиб боришмайди. Лекин мен ҳозир, кўпчилик одамлар ҳар қандай қиммат қоғозлар ва кўчмас мулк актив бўлади деб ўйлашадиган фикрга тўхталиб ўтмоқчиман.

– Сиз айтмоқчисизки, акциялар ёки кўчмас мулкка эгалик қилиш, қиммат қоғозлар бўлади, аммо шу билан бирга актив бўлмасликлари мумкинми?

– Жуда тўғри. Кўп ўртача сармоядорлар, қиммат қоғоз ва активни фарқига боришмайди. Кўпчилик одамлар ҳар қандай қмматбаҳо қоғозни актив деб айтишади.

– Ўша фарқ нимада? – сўрадим мен.

– Қимматбаҳо қоғоз – сенинг мўлжалинг бўйича пулларингни эҳтиётлайди. Ва одатда бу қиммат қоғозлар ҳукумат қонунлари билан ҳам ҳимояланган. Айнан шунинг учун сармоя тикишнинг кўп қисмларини назорат қилиб турадиган ташкилотни Қиммат қоғозлар ва биржалар бўйича комисия деб аталади. Сезган бўлсанг у актив ва пассивлар устидан комисия деб аталмайди.

– Демак ҳукумат, қиммат қоғозлар ҳар доим ҳам актив бўлмаслигини билади, – дедим мен.

– У қиммат қоғолар ва кафолатлар комисияси деб ҳам аталмайди. Ҳукуматни қўлидан келадиган нарса қоидаларни назорат қилади, шу қоидаларни бажаришини назрат қилади. У ҳар бир қиммат қоғоз сотиб олган одам пул қилишига кафолат бермайди. Шунинг учун ҳам қиммат қоғозлар актив саналмайди. Актив сени чўнтагингга пул қўяди ва у даромадлар устунида туради; пассив эса чўнтагингдан пул олади ва у харажатлар устунида туради. Бу шунчаки молиявий билимдонлик.

– Шундай қилиб сармоядорнинг иши – қиммат қоғозларнинг қайси бир актив, қайси бири пассив эканини ажрата билиш, – дедим бой отам нимага шама қилаётганини тушуниб.

– Тўғри, – деди бой отам ва дафтарчасига қуйидаги диаграммани чизди:

– Сармоядорлар учун чигаллик, уларга кимдир қиммат қоғозлар актив бўлади дегандан кейин бошланади. Ўртача срмоядорлар сармоя тикишга хадик билан ёндашишади, чунки шунчаки қиммат қоғоиммат қоғоларни сотиб олишдаги қийинчлик шундаки, сармоядор пул ҳам йўқотиши мумкин, – деди бой отам. Демак, агар қиммат қоғоз пул қилса, диаграммада кўрсатилганидек, у молиявий хисобкитобда у даромад устунига пул қўяди ва актив ҳисобланади. Агар йўқотса, унда харажат усту-

нида кўриниб, бу қиммат қоғоз пассив ҳисобланади. Аслида битта ўша қиммат қоғоз активга ҳам пассивга ҳам вақти келса айланиши мумкин. Мисол учун, декабрда мен АВС компаниясининг 100та акциясини сотиб олдим ва акцияларни донасига 20 доллардан тўладим. Январ ойида 10 акцияни донасини 30 доллардан сотдим. Бу 10та акция актив эди чунки улар менга даромад келтирди. Шунингдек март ойида яна 10 акцияни борйўғи 10 доллардан донасини сотдим, ва ўша акциялар пассив бўлишди, чунки улар зарар келтирди (харажат), – бой отам бир йўталиб олиб давом эттирди: – Шунинг учун мен бунга қуйидагича қарайман: мен сармоя тикишда ишлатадиган асбоблар бор яъни улар қиммат қоғозлар. Ва бу сармоядор сифатида фақат ўзимни ишим – қиммат қоғозлар активми ёки пассивми ўзим белгилайман.

– Мана шу ерида таваккалчилик бошланади, – дедим мен. – Актив ва пассивнинг фарқини билмайдиган сармоядор, сармоядорликни таваккалчиликка айлантиради.

Тўртинчи қоида

– Шунинг учун ҳам мен айтаманки, тўртинчи рақамли асосий қоида, сармоядорнинг ўзи активми ёки пассивми шуни аниқлашдан иборат, – деди бой отам.

– Нима? – ҳайрон бўлдим мен. – Сармоя тикиш ёки қиммат қоғоз ҳам эмас, сармоядорни ўзи активми ёки пассивми?

Бой отам бош чайқади:

– Сармоя тикиш таваккалчилик деган гапларини одамлардан кўп эшитасан. Аслида эса ҳамма таваккалчилик сармоядорнинг ўзида. Айнан у охир оқибатда, актив ёки пассив. Кўпчилик пул қилаётган пайтда баъзи сармоядорларни пул йўқотаётганини кўп кўрганман. Мен бизнесменларга кўп бизнесни сотганман улар олдинига уни яхши бошқариб кейинчалик инқирозга уч-

рардилар. Одамлар ажойиб кўчмас мулкка эга бўлишади бир неч йилдан сўнг эса ўша кўчмас мулк уларга зарар келтира бошлайди. Кейин эса срмоядорлик таваккалчилик деган гапларни эшитаман. Сармоядор – мана кимда ҳамма таваккалчилик. Сармоя тикишда эмас. Бундан ташқари яхши сармоядор таваккалчи сармоядорнинг ортидан эргашишни яхши кўради, чунки шундагина яхши сармоялаш битимларига эга бўла олади.

– Ва шунинг учун ҳам сиз сармоядорларни эшитишни ҳам яхши кўрасиз, ўз сармоя тикаларини қандай қилиб йўқотганларини қўшиқ қилиб айтишади, – дедим мен. – Сиз уларни қаерда адашганларини билиб оласиз ва ўзингиз учун яхши битим қидирасиз.

– Сен тўғри талқин қилияпсан, – деди бой отам. - Мен доим «Титаникни» капитанини қидираман.

– Шунинг учун ҳам сиз, кимдир фонд бозорида кўп пул қилганини ёки кўчмас мулк бозорида қанча пул қилганига қизиқасиз ва шунга ўхшаш воқеаларни эшитишни яхши кўрасиз. Сизга кимдир 5 долларга акция сотиб олгани ва у 35 долларга ошганини айтса ҳечам ёқмайди.

– Сен мени яхши кузатган экансан, – деди бой отам. – Тез келган пуллар ва осмондан тушган бойлик ҳақидаги эртаклар ахмоқлар учун. Бундай воқеалар фақат омадсизларни ўзига жлб қилади. Агар акция таниқли бўлса ёки ундан кўп пул қилинган бўлса, демак байрам тугабди, тугамаган бўлса ҳадемай Албатта, тугайди. Мен яхшиси фалокат ва ночорлик ҳақидаги эртакларни эшитаман чунки айнан ўша ердан яхши битимларни топса бўлади. Квадрантнинг Б ва И томонида фаолият кўрсатиётган инсон сифатида мен, пассив бўлган қимматқоғозларни топишга интиламан ва уларни активга айлантиришга ҳаракат қиламан ёки бошқа бир одам шундай қилишини кутиб тураман.

– Демак сиз, «фазага қарши» сармоядорсиз, – мен ўз таклифимни киритиш учун тавакқал қилдим. – Бу шуни англатадики, сиз бозорнинг умумий кайфиятига қарши борасиз.

– Кўпчилик одамлар бундай сармоядор – анти ижтимоий тургa киради деб ҳисоблашади, яъни уларга оламон билан ҳаракатланиш ёқмайди дейишади. Бу нотўғри. Мен квадрантнинг Б ва И томонидаг инсон сифатида ўзимни таъмирловчига қиёслайман. Мен бузилган нарсаларга қарайман ва фикрлайман уларни таъмирлаб бўлармикин. Агар уларни таъмирласам яхши сармоя тикиш бўлади, лекин фақат бошқа сармоядорлар ҳам таъмирланишини истасалар. Шу билан бирга аслида асил сармоядор омма яхши кўрган нарсани яхши кўриши керак, шунинг учун ҳам мен ўзимни тўғри маънода «антиижтимоий» сармоядорман деб билмайман. Мен ҳеч кимга керак бўлмаган нарсани сотиб олмайман.

– Бешинчи рақамли асосий қоида мавжудми? – сўрадим мен.

Бешинчи қоида

– Ҳа у бор, – деди бой отам. – Бешинчи рақамли асосий қоида шундан иборатки, асил сармоядор нима бўлганда ҳам ҳаммасига тайёр. Нима қаерда ва қачон нима бўлишини сармоядор айтиб беришга ҳаракат қилмайди.

– Бу нимани англатади? – қизиқдим мен.

– Сен ҳам қуйидагича валақлаб гапирилган сўзларни эшитган бўлсанг керак: «20 йил олдин мен бу ерни ҳар бир акрини 500 доллардан сотиб олишим мумкин эди. Энди унга қаранглар. Кимдир унинг ёнига савдо маркази қурибди, энди бу ернинг бир акри 500минг доллар эмиш».

– Ҳа бунга ўхшаш воқеаларни кўп эшитганман.

– Кўпчилигимиз эшитганмиз, – деди бой отам. Мана шу инсоннинг тайёрэмаслигига бир мисол. Сени бой

қилиб юборадиган кўп сармоя тикишлар унга етишинг учун қандайдир белгиланган вақтни талаб қилади - фонд биржасида бу бир зумда содир бўлади, кўчмас мулк соҳасида эса йилларга чўзилиши мумкин. Лекин вақт оралиғи қанча бўлишидан қатъий назар, агар сен тайёр бўлмасанг, маълумотга ва маҳоратга ёки йиғилган пулга эга бўлмасанг бу имконият – у ёкимли бўлсада – иш бермайди.

– Қандай тайёрланиш керак?

– Эътиборни жамлаб, бошқалар излаяпган нарсани кўздан кочирмаслик керак. Агар акция сотиболмокчи бўлсанг, акция битимларини кузатишга ўргатадиган машғулотларга ёзил. Бу кўчмас мулкка ҳам тааллуқли. Ҳаммаси миянгни чиниктиришдан бошланади, нимани кидиришни бегилаб олишни билиш ва сенга тақдим килинадиган сармоя тикиш пайтига доим тайёр туриш. Бу футболга ўхшайди. Сен ўйнайсан, ўйнайсан ва бирдан гол урса бўладиган тўп келиб тўшади. Сен унга ё тайёрсан ёки тайёр эмасан. Сен яхши вазиятда турибсан ёки ноқулай вазиятда турибсан. Агар адашсанг футболда ҳам сармоя тикишда ҳам яна, натижали узатма бўлади ёки «ҳаётингда ягона имконият бўлади». Яхши янгилик шундан иборатки, ҳар куни янги ва янги имкониятлар туғилаверади, лекин сен ўз ўйинингни турини белгилаб олишинг керак ва унда ўйнашни ўрганишинг лозим.

– Шунинг учун ҳам кимдир яхши битимни ўтказиб юбордим ёки сизга у ёки бу ишга қўшилишини изни айтса кулар экансизда?

– Худди шундай. Қайтараман: кўпчилик тўкин сочинликдан эмас мухтожлик оламидан чиқишган. Улар кўпинча бирор битимни қўлдан чиқариб кўп афсусланишади ёки бирор битимда кўп ушланиб колишади, гўё у оламда ягонадай ёки бирор нарса сотиб олишса уларни кўзларига чиройли кўринадиган рўпарада турган нарсани сотиб

олишади – у ҳам оламда яган нарса. Агар сен квадрантнинг Б ва И томонида уддабуронн бўлган бўлсанг, сенда битимлар танлаш учун вакт ва имконият бисёр бўлади, ўзинга ишонч бўлади, ёмон битимни ҳам олишинг мумкин, ундан бошвалар юз угуришган бўлса ҳам. Чунки сен уни яхши томонга ўзгартиришинга аклинг етишига ишонасан. Мен ҳаммасига тайёр туриш деганимда шуларни назарда тутгандим.Сен агар тайёр бўлсанг, унда «ҳаётий битимларинг» сенга ҳар куни тақдим этилади.

– Шунчаки кўчада кета туриб, сиз ўша катта ер мадонини шу аснода топгандингиз-да, – дедим мен, бой отам ўзининг ҳаётидаги энг яхши кўчмас мулкини кандай сотиб олганини ёдга олиб. – «Сотилади» деган ёзув тахтаси ерга йиқилгани учун уни ҳеч ким кўрмаганди ва сиз уни кўриб қолдингиз, эгасига дарров кўнғирок қилдингиз, унга паст лекин ўзингиз учун фойдали бўлган нархни таклиф қилдингиз ва у рози бўлди. У сизнинг таклифингизни қабул қилганига сабаб, унга икки йил мобайнида ҳеч ким қўнғирок ҳам қилмаганди. Сиз айнан шуни назарда тутияпсизми?

– Ҳа мен шуни назарда тутгандим. Бу ер майдони қолганларига қараганда яхши битим бўлганди.Мен шунинг учун ҳам доим тайёр туриш керак дейман. Мен бу ер қача туришини билардим ва бир неча ойлардан сўнг бу ерда нималар бўлишини ҳам сезардим, шунинг учун ҳам паст таваккалчилик паст нарх билан уйғунлашиб кетганди. Мен бу худуддан яна кўпрок битимларни топгим келганди.

– «Олдиндан гапирма» деб нимани назарда тутгандингиз? – сўрадим мен.

– Сен ҳам эшитгансан, кимдир: «Бозор куласа нима бўлади? Унда мени сармоя тикаримга нима бўлади? Яхшиси мен сотиб олмай тураман, кутаман ва нима бўлишини кузатаман».

– Ҳа, кўп эшитганман бундай гапларни, – дедим мен.

– Эшитганим бор, кўпчиликка яхши сармоя тикиш имкониятларини таклиф қилишганда, уни рад қилишади, чунки уларни қонларига сингиб кетган хадик кўпинча ғолиб чиқади ва сармоя тикамайдилар ёки сотиб олиш кераклигада сотиб олмайдилар, сотиб олиш керакмаслигида сотиб олишади. Хуллас кўпинча ўзлари учун фойдали бўлган ишларни тескарисини қилиб қўйишади.

– Агар озгина билимли ва малакали бўлишганда умуман тайёргарликлари бўлганида, бундай ҳолатларда ўша хадикларини енгиган бўлишарди. – дедим мен.

– Жуда тўғри – деди бой отам. – Бундан ташқари сармоя тикишнинг яна керакли асосларидан бири, бозор юқорига кўтарилганда ҳам пастлаганда ҳам, фойда олишни билиш. Бой сармоядорлар бозор кўтарилишидан кўра, тез равишда пастлаяпган пайтда пул қила олишади. Агар сен икки йўналишда ҳам тайёр бўлмасанг, сармоядор сифатида ҳамма таваккалчилик сенда бўлади. Сармоянг эмас сенинг ўзингда бўлади.

– Бундан чиқди, кўпчилик ўзларининг салбий олдинни кўра билиш хусусиятлари бойиб кетишларига ҳалақит беради.

– Мен кўпинча одамларнинг: «Мен кўчмас муок сотиб олиш ёқтирмайман, чунки ярим кечаси қўнғирок қилиб унитазни тузагиб бер дейишларини истамайман». Тўғрисини айтсам бу менга ҳам ёқмайди. Шунинг учун ҳам мени менеджерларим бор. Аммо менга кўчмас мулкдан келадиган пул оқмига нисбатан жорий қилинган имтиёзли соликлар ёқади, акциялар учун эса бундай имтиёзлар йўқ.

– Мен ҳамма нарсага доим тайёр туришни қандай ўрганишим керак?

– Мен сени ҳар қайси сармоядор билиши керак бўлган, баъзи савдо услубларига, шорт, опцион «колл», оп-

цион «пут», стеллаж (стеллаж-икки томонлама опцион) кабиларга ўргатаман. Лекин бу кейин. Ҳозирча эса – олдиндан туғиладиган шубъҳаларга тайёрланишга ўрганишинг етади.

– Мени тайёргарлик борасида яна бир саволим бор.

– Қандай савол экан? – қизиқди бой отам.

– Агар мен битим топсам-ку, аммо пулим бўлмасачи? – сўрадим мен.

Олтинчи қоида

– Бу олтинчи рақамли асосий қоида, – деди бой отам. – Агар сен тайёр бўлсанг, бу шуни англатадики, сенда билим ва малака бор ва сен яхши битим топтинг, унда пул ўзи сени топади ёки сен уни топасан. Яхши битимлар одамларда иштиёқни пайдо қилади. Мен бу ерда иштиёқ сўзини салбий маънода ишлатмаяпман. Мен одамлардаги азалий бор нарса иштиёқни назарда тутияпман. Шундай қилиб, яхши битимни ўзи пулни жалб қилади. Битим ёмон бўлса, пул тўплаш чиндан қийин бўлади.

– Сизга пули жалб қилмаган яхши битимлар учраганми? – сўрадим мен.

– Кўп марта, аммо унда битимни ўзи эмас пул жалб қилган. Битимни назоратига олган одам жалб қилмаган. Бошқача қилиб айтилганда, агар битимни устида турган одам четга чиққанида ўша битим жуда яхши битим бўлган бўларди. Бу энг зўр пойга машинаси рулида, шунчаки оддий ҳайдовчи ўтириб пойгага чиққани билан баробар. Пойга машинаси қанчалар зўр бўлгани билан унга ҳеч ким пул тикмаган бўларди. Кўчмас мулк бўйича мутахассислар бу борадаги муваффақиятнинг калити – жойга, жойга ва яна жойга боғлиқ дейишади. Аммо мен умуман бошқача ўйлайман. Аслида эса, сармоя тикиш оламида у (кўчмас мулк бўладими ёки бизнесми , ко-

ғозли акцияларми) муваффақият калити – бу одамлар, одамлар ва яна одамлар. Мен энг яхши кўчмас мулк ҳам пулнинг йўқотилишига олиб келганини кўрганман, чунки уни айнан одамлар яхши бошқаришмаган.

Яна такрорлайман: тайёр бўлганим, уй вазифасини қилганим, менда бир мунча малака ва ютуқлар борлиги, мен яхши сармоя тикаса бўладиган қандайдир бир нимани топсам, унда пул топиш ҳам унчалик қийин бўлмайди. Менинг шахсий маҳоратим шундай. Бахтга қарши кўп ҳолларда, биз каби сармоядорлар сармоя тикамайдиган яхши бўлмаган битимларни, омилкор бўлмаган сармоядорлар томонидан таклиф қилинади ва улар кўпинча пул йўқотишади.

– Мана шунинг учун ҳам Қиммат қоғолар ва биржалар бўйича комисия мавжуд, – дедим мен. – Унинг вазифаси, ўртача сармоядорларни шунга ўхшаш ёмон битимлардан сақлаш.

– Тўғри, – деди бой отам. – Сармоядорларнинг асосий вазифаси – пулларининг хавфсизлигини таъминлаш. Кейинги поғона, иложи борича пулларни пул оқимига ёки маблағни оширишга конвертациялаш. Мана шу вазиятда, сен ёки сен пулингни ишонаётган одам уларни активга айлантира оладими ёки улар пассив бўлиб қолаверадими шундагина билиб оласиз. Ва яна таъкидлайман, сармоя тикиш хавфли ёки тавккалчилик эмас, ҳаммаси уни бошқарадиган одамга боғлиқ.

– Мана шу сармоя тикишнинг охирги қоидасими? – қизиқиб сўрадим мен.

– Йўқ. Сармоя тикиш шундай нарсаки, унинг қирраларини умр бўйи ўқиб ўрганиш мумкин. Ҳотиржам қиладиган нарса уни қирраларини қанчалар кўп очсанг ўшанча кўп пул қиласан ва ўшанча оз таваккалчилик қиласан. Аммо унда яна бир асосий қоида бор, мен у билан сени таништираман. Бу еттинчи қоида.

Еттинчи қоида

– Бу етти рақам нима ўзи?

– Бу таваккалчиликни ва нафни баҳолаш қобилияти, – деди бой отам.

– Масалан, – сўрадим мен.

– Айтайлик сени биринчи икки режанг ишлаяпти. Ташлаган уруғинг ҳосил бериб, айтайлик 25 минг қўшимча даромадни кўлга киритдинг, уни бирор чайковчиликка ишлатишинг мумкин.

– Мен ўша 25 минг долларга ҳозир эга бўлишни истардим, – қуруғландим мен. – Таваккалчиликни ва нафни қандай баҳолаш ҳақида аниқроқ айтиб беринг.

– Демак сенда 25 минг бор, уни кандайдир йўкотишинг ҳам мумкин – бу шуни англатадики: уларни йўқотганинга бир йиғлаб ҳам олишинг мумкин, аммо барибир сени дастурхонингда овқатинг, машинангда ёқилғинг бўлади ва сен яна 25 минг йиғишинг мумкин. Ўшанда сен таваккалчиликни ва нафни сармоя тикишдаги чайковчилик бўйича баҳолашни бошлайсан.

– Буни қандай қиламан?

– Айтайлик сени жиянинг бор,унда гамбургер сотиш учун палатка очиш ғояси туғилди. Жиянингга ишни бошлаш учун 25 минг доллар керак. Бу яхши сармоя тикиш бўлармиди?

– Ҳиссий туйғулар билан олганда ҳа, аммо молиявий томондан йўқ, – жавоб бердим мен.

– Нимага? – сўради бой отам.

– Таваккалчилик кўп ва наф оз, – жавоб бердим мен. – Ундан ташқари мен қандай қилиб пулимни қайтариб оламан? Бу ерда энг асосийси – даромад эмас сармоя тикар. Ўзингиз айтганингиздек, маблағни сақлаш керак.

– Жуда яхши, – деди бой отам. – Бироқ мен сенга ўша жиянинг катта тамадди хоналар тармоғида олдин ишлаган, муҳим бир бизнеснинг вице-призиденти бўл-

ган ва ўз ишини очишга тайёр – дунё бўйлаб бутерброд-лар тармоғини ташкил қилишга тайёр десамчи? Ва сен қандайдир арзимаган 25 минг долларинг эвазига компаниянинг 5% га эга бўлишинг мумкин десамчи? Бу сени қизиктирган бўлармиди?

– Ҳа, – дедим мен. – Белгиланган тартибда Албатта,. Чунки бу ерда ўша таваккалчилик билан бирга наф ҳам кўп. Қолаверса бу жуда таваккал битим.

– Тўппа-тўғри, – деди бой отам. – Бу сармоя тикиш асосларига мисол – таваккалчилик ва нафнинг баҳоси.

– Бундай чаковчиликнамо сармоя тикишни баҳолашни қандай ўтказиш мумкин? – сўрадим мен.

– Яхши савол, – деди бой отам. – Бу сармоя тикишнинг «бой» босқичи, келгуси сармоя тикиш режаси ҳимояланиш ва қулайлик режаси билан таъминланган сармоя тикиш босқичи. Сен энди бойларга тегишли бўлган, сармоя тикишдаги малакаларни эгаллаш ҳақида гапирияпсан.

– Биз бу ерда яна, таваккалчилик сармоя тикишда эмас, керакли малакага эга бўлмаган сармоядорда эканини кўрияпмиз.

«Учта О»

(Три О – Образавания – таълим, Опыт – маҳорат, Остаточный денги – қолдиқ пуллар).

– Тўғри, – деди бой отам. – Бойлар сармоя тикайдиган босқичда, сармоядор «учта О»га эга бўлиш керак.

1. Таълим.
2. Маҳорат.
3. Қолдиқ пуллар.

– Қолдиқ пуллар? – сўрадим мен. – Шунчаки, бўш пуллар эмасми?

– Йўқ. Мен «қолдиқ» сўзини тасодифан ишлатаётганим йўқ: сармоя тикишни амалга оширишлари учун

бойларга қолдиқ пуллар керак бўлади. бу шунинг учун керакки сен пулларингни йўқотсанг ва бундай зарарлардан даромад кўра олишинг учун.

– Зарардан даромад!? – ҳайрон бўлдим. – Буни қандай тушуниш керак?

– Бу ҳақда биз ҳали яна гаплашамиз, – деди бой отам. – «бой» даражадаги сармоя тикишда ҳаммаси бошқача, бу ерда яхши ва ёмон зарарлар, яхши ва ёмон қарз, яхши ва ёмон харажатлар бўлади. «бой» даражадаги сармоя тикишда таълим ва малака кўп жиҳатдан радикал тарзда ўсган бўлиш керак. Агар бу нарса содир бўлмаса, сен у жойда кўп ушланиб қолмайсан. Тушундингми?

– Тушунгандай бўляпман., – дедим мен.

Бой отам сўзида давом этиб, нимадир формула бўйича кетмай «ҳаммаси ажойиб ва содда» бўлса бу жуда таваккалчилик экани ҳақида гапирди. Ва у менга:

– Агар кимдир бирор сармоя тикишни икки дақикада сенга тушунтира олмаса ёки тушунмасанг ёки иккингиз ҳам тушунмаётганингни кўрсанг, ҳар қандай ҳолатда ҳам яхшиси бу сармолашни ўтказиб юбориш керак, – деб таъкидлади у ва: – Одамлар кўпинча сармоя тикиш мураккаброк туюлишини исташади ва шунинг уч ҳам фанбоп жаргонларни ишлатишади. Агар бирор киши шундай гаплашса ундан соддарок гапиришлари сўранг. Агар у сармоя тикишни 10 ёшли бола тушунадиган килиб тушунтира олмаса, демак ўзи ҳам бу ҳақда маълумотга эга эмас ва ўзи ҳам тушунмайди. Ахир кайси томондан олиб қараганингда ҳам, Ц/Д (ц/д-нарх муносабатлари/ акция даромадлилиги) шуни англатадаки, бу акциянинг киймати ҳолос, «кап– норма» – бу ибора, кўчмас мулкда ишлатилади, – бу мулк қанча пул қўяди ёки сени чўнтагинга қанча пул қўймаслигини англатади.

– Демак, у оддий бўлса – уни қилма, шундаймми? – деди мен.

– Йўқ. Масалани бундай қўйиш ҳам ярамайди, – деди бой отам. – Сармоя тикишга қизикмаган ёки унга омдсизлик томондан қарайдиган одамлар, кўпинча: «Бу мураккаб бўлса, – уни қилмайман»– дейишади. Мен эса уларга: «Сен туғулганнгда сени гаршокка ўтказишни ўргатиш осон бўлганми? Кўрияпсанми вақтида туалетга бориш ҳам қийин кечган. Умид қиламанки ҳозир сен буни уддалайсан. Туалетга бориш сен ўрганган жуда оддий малакалардан бири» – дейман.

Мутаносибликни ўрнатиш тести

Мен кўп кузатдим, кўпчилик одамлар бойлардек сармоя тикишни хоҳлашади, аммо ишончли молиявий пойдеворга эга бўлишмайди. Бойлардек сармоя тикишга интилишларига сабаб улар пулга эхтиёж сезишади. Агар сиз бой бўлмасангиз Албатта, мен бойлар даражасида сармоя тикишни амалга оширмасликлигинзни маслаҳат бераман. Бой отам ҳам шундай маслаҳат бериб менга қўшилган бўлайди.

Баъзи одамларга омад кулиб боқиб «қулайликка» мўлжалланган уларни молиявий режалари уларга етарли таъминот пулларни олиб келади ва улар ўзларини бой деб ҳисоблай бошлади. Аммо улар бойларча ўйлашни ўрганишмас экан, камбағалликларча қолиб кетаверишади, – пулли камбағал бўлиб қолаверишади.

Хуллас, мутаносиблкни ўрнатиш учун савол:

Агар сиз бойлар нималарга пул тикишларига сармоя тикишни амалга оширсангиз ёки амалга оширишни ўйлаган бўсангиз, бой отам айтган «учта О»га эга бўлишни хоҳлайсизми? Мана улар:

А) билим;

Б) маҳорат;

В) қолдиқ (таъминот) пуллар.

Ҳа ___Йўқ___

Агар сиз «йўқ» деб жавоб берган бўлсангиз,, унда китобнинг қолган қисми сизга фойдали бўлиши қийинрок ва мен тоза виждон билан, келгусида айтиладиган бойлар учун сармоя тикишларни бирортасини амалга оширишга ҳаракат ҳам қилмай қўяверинг.

Агар сиз таъминот пулларини келтирадиган маълумот ва маҳорат ҳақида аниқроқ талабларни билишни исатасангиз, китобни ўқишни давом эттиринг. Китобнинг охирида «учта О»нинг ортидан кетишни истайсизми йўқми аник қарор қабул қила оласиз (агар сиз уларга олдин эга бўлмаган бўлсангиз,).

Иш жараёнида сизнинг ҳимояланиш режангиз ва ундан кейинги навбатдаги қулайлик режангиз сизни кейинги боскичга олиб чиққанини билиб бораверасиз. Бу баланликка сакрайдиган спортчилар сингари олдиларидаги тўсиқдан ҳар сафар сакраб уни енгиб яна уни баландрокка кўтариб муваффакият сари ҳаракат қилишларига ўхшайди. Сиз ҳимоя ва қулайлик даражасида молиявий муваффакиятга эришганингиздан сўнг, олдингиздаги тўсиқни енгиб ўтиб яна уни баландрокка кўтариб, бой бўлиш учун кўпрок вакт ажратасиз.

Бой отам айтганидек, «сармоя тикиш – шундай нарсаки, унинг қирраларини умр бўйи ўрганиш мумкин». У олдинига мураккаб кўринади лекин кейин ҳаммаси осонлашиб бораверади, бой отам шуни назарда тутганди. Бу нарсани ўзингиз учун канчалар осонлаштирганингиз сайин унинг қирраларини кашф қила бошлайсиз ва шу билан бирга таваккалчиликни ҳам камайтириб бораверасиз. Аммо кўпчилик одамлар учун энг қийини – ўз вактида сармоя тика олмаслик.

15-БОБ

САРМОЯДОР УЧУН 13-ДАРС: МОЛИЯВИЙ БИЛИМДОНЛИК

1974 йилнинг эрта баҳори эди. Ҳарбий хизматдан кетишимга икки оча қолганди. Мен ҳалиям базанинг дарвозасидан чиққанимдан кейин нима қилишимни билмасдим. Президент Никсонни Уортергейн билан муаммоси бор эди, эшитишни бошланишига оз қолганди. Мен унинг ҳолати меникидан ёмонрок деб ўзимни овитардим. Вьетнам уруши тугаганди ва бизни ютқизганимизни ҳамма тушунарди. Мени ҳалиям сочим ҳарбийчасига калта киртишланган эди, шунинг учун ҳам ҳамманинг ичида ажралиб турардим, чунки у пайтда сочни хиппиларга ўхшаб ўстириш удумга кирганди. Сочларимни елкамгача ўстирсам кандай кўринишимни жуда кўришга кизикардим. Мен ҳарбийча калта сочим билан 1965 йилдан бери – ҳарбий академияга кирганимдан бери юрардим. Ҳа ўша пайтлар калта соч билан юришни вакти эмасди..

Тўрт кундан бери фонд биржаси йикилишда давоб этаётганди. Одамлар асабийлашган. Ҳатто ҳарбий базадаги фонд биржасида ўйинга қўшилган учувчилар ҳам ўзларини қўйгани жой тополмай юришганди. Бири олдинрок акциясини сотганди ва бир четда қўлида пул билан нима бўлишини кутиб турарди. У пайтда менда ҳеч вако йўк эди ва мен ҳотиржамлик билан бу биржа бозорининг кўтарилиб пасайиши одамларга кандай таъсирини ўтказишини ҳотиржамлик билан кузатиб турардим.

Биз бой отам билан учрашдик, унинг яхши кўрган пляждаги мехмонхонасида нонушта қилишга чоғлангандик. Унинг чехраси ҳар доимгидек кувончга тўла эди. Бозор тушиб кетяпти-ку, у ҳамон пул қилаётганди.

Мен унинг ҳотиржамлигига ажабланардим, бу пайтда бошқалар ва ҳатто радио бошловчилар асбийлашган ҳолатда эдилар.

– Ҳамма бозорга боғлиқ одамлар асабийлашибтурган пайтда, сиз нега ҳотиржамсиз ва бундай қувноқликни қандай уддалаяпсиз?

– Биз бу ҳақда гаплашгандик эдик-ку, – деди бой отам. – Сармоя тикишнинг асосларидан бири нима бўлишини олдиндан билишга ҳаракат қилмай, нима бўлишидан қатъий назар ҳаммасига тайёр туриш, экани ҳақида гаплашгандик. Мен бозор ҳақида олдиндан айтиб бера оладиган одамни борлигига ишонмайман. Одам балки бир марта ёки икки марта айтиб бериши мумкиндир, аммо мен уч марта кетма-кет бозор ҳақида тўғри маълумотни олдиндан айтиб бера олган одамни кўрмаганман. Агар шундай одам бўлса у одамда жуда кучли хрустал шар бўлиши керак.

– Сармоя тикиш ростдан ҳам таваккаллик эмасми? – қизиқдим мен.

– Йўқ, – деди бой отам.

– Кўпчилик таваккалчилик деб ўйлашади ва пулларини банкда, пулли бозор фондларида ёки депозитда ушлаб туришади.

– Ва тўғри қилишади, – деди бой отам, ва бир оз жим туриб қолиб сўзида давом этди: – Кўпчилик одамлар учун сармоядорлик чиндан ҳам таваккалчилик, аммо доим ёдингда бўлсин, ҳамма вакт ҳам бундай эмас – таваккалчиик сармоядорнинг ўзида мавжуд. Кўпчилик ўзини сармоядорман деб билади, аслида эса сармоядор эмаслар. Аслида улар чайқовчилар, савдогар ёки ундан ҳам ёмони ўйинчилар.Бундай одамлар ва асил сармоядорлар ўртасида фарқ бор. Мени тўғри тушун: шундай ҳам бўладики, чайқовчилар, савдогарлар ва ўйинчилар сезиларли даражада молиявий муваффақиятга эришиш-

лари мумкин, аммо мен уларни сармоядорлар қаторига қўша олмайман.

– Сармоядор тавккалчиликнинг ўзаги бўлмаслиги учун нима қилиши керак? – сўрадим мен.

– Яхши савол, – деди бой отам. – Буни қуйидагича қолибга солиб гапирсак яхши бўларди: оз таваккалчилик билан кўп пул қила оладиган сармоядор бўлишим учун нима қилишим керак? Кейин топган пулларимни қандай ушлаб қолишим мумкин?

– Ҳа, саволни бундай қўйиш аниқрок бўлар экан, – дедим мен.

– Менинг жавобим, ўша-ўша: соддаликка интилиш ва кирраларга эга бўлиш. Бошланишига ҳаракатланиб турган ҳимояланиш ва қулайлик режаларига эга бўлиш керак.Бу режалар билан сиз бунга мос келади ва ўйлаб ўтирмай формулага амал қилади деб ўйлаган одамингиз кўпинча шуғулланади. Кейин оз таваккалчилик билан кўп пул қиладиган сармоядорга айланиш учун белгиланган қийматни тўлаш лозим.

– У қандай қиймат бўлди? – сўрадим мен.

– Вақт, – деди бой отам. – Вақт – мана энг зарурий маблағ. Сен ўз вақтида сармоя тикишни истамасанг, сармоя тикиш маблағингни бошқа одамларга қолдир, улар сен танлаган сармоя тикиш режанг бўйича ҳаракатланишсин. Кўпчилик бойиб кетишни хоҳлайди, аммо ҳамма ҳам ўз вақтини сармоя тикиш билан тўлашни истамайди.

Мен чиндан унинг сармоя тикиш формуласи бўйича сармоя тикишни истардим. У бўлса ўз вақтида сармоялашга бўлган қароримни синашдан нарига ўтмасди ва ўқишга бўлган ғайратимни такрор ва такрор кўргиси келарди. Шунда мен овозимни баландлаб:

– Мен ўқишни хоҳлайман. Мен ўз вақтида сармоя тикишни истайман. Мен сизни уялтириб қўймайман. Мени ўқиб вақингизни бекорга сармфлаган бўлмай-

сиз. Шунчаки айтинг, паст даражада таваккалчиликни биладиган мувоффакитли сармоядор бўлишни қандай уддаланади? – дедим, овозимни қўшни столда ўтирганлар ҳам эшитишди.

– Яхши деди – бой отам. – Мен сенда учқун чақнашини кутгандим. Бугун эрталаб мен сенда бозорни тушиб кетганига бироз ваҳимни кўрдим. Агар сен парвозлар ва бозорнинг йиқилиши сени ҳаётингни бошқаришига йўл қўйсанг, сени сармоядор бўлишингни кераги йўқ. Самоядор бўлишдаги биринчи рақамли дастак – бу ўзингни бошқара билиш. Агар сен ўзингни бошқара олмасанг бу парвозлар ва бозорнинг емирилиши сени бошқаради, ва сен бир куни шундай парвозларнинг бирида ёки бозорнинг йиқилиши пайтида ҳаммасини йўқотишинг мумкин. Одамларни яхши сармоядор бўла олмасликларига биринчи рақамли сабаб, улар ўзларини ёки ҳиссиётларини бошқара билишмайди. Олдин ҳам айтганимдек, асил сармоядор учун бозонинг йўналишини қизиғи йўқ. У ҳар қандай вазиятда пул қилади. Шунинг учун «ўзингни бошқар» – бу бошқарувдаги биринчи ва энг керакли дастак. Миянгга жойладингми?

– Жойладим, – дедим мен, креслойимга бироз суяниб. Мен ўша куни бой отамни ёнига бир оз ҳаяжон ва ҳадик билан боргандим. Аммо мен уни олдига кўп борганим учун уни жуда яхши тушунардим ва унинг мен учун сармоя тикиш бўйича дарси бошланишига оз қолганди.

Бой отам тезлик билан бошлади:

– Хуллас сен кам таваккалчилик билан катта даромад учун сармоя тикишни истасанг, сен бунинг учун белгиланган қийматни тўлашинг керак. Айнан – ўқиш, ўқиш ва яна ўқиш. Сен бизнеснинг нозик қирраларини ўрганишинг керак. Бой сармоядор бўлиш учун, яхши бизнес эгаси ҳам бўлишинг, бизнес эгаси биладиган нарсаларни билишинг керак. Фонд биржаларида сар-

моядорларлар муваффақиятли Б ларга сармоя тикишни хуш кўришади. Агар сен Б нинг малакаларини билсанг, Б сифатида сен бизнес эгаси бўла оласан ёки И сифатида бошка Б ларнинг салоҳиятларини тафтиш қилиб уларни бизнесларини тушуна оласан. Муаммо шундаки, кўпчилик таълим муаассасаларида Р ва С бўлиш учун таълим олишади. Уларда Б учун керак бўладиган малакалари йўқ. Шунинг учун ҳам бой сармоядорлар камчиликни ташкил қилади.

– Шунинг учун ҳам кўп одамлар сармоя тикиш таваккалчилик дейишади ёки шундай деб ўлашади?

– Тўғри, – деди бой отам кўлига дафтарчасини олар экан. – Мана пойдеворли сармоядорлик қандай бўлади. Бу жуда оддий асосий формула , мен ва менга ўхшаган кўп бадавлат сармоядорлар шунга асосан ҳаракатланамиз. Дунёда сармоя тикиш мумкин бўлган, учта ўзакли активлар мавжуд. Биз ишлаб топилган, пассив ва портфел даромадлари ҳақида гапирдик. Мана ҳақиқий бойлар ва оддий бойларнинг ўртасидаги фарклар – бу тетраздреда уларни чизиб кўрсатаман.

Демокчисизки, бизнес – бу сармоя тикиш, шундаймми? – сўрадим мен.

– Айни дамда зўр сармоя тикиш, агар сен бой сармоядор бўлмокчи бўлсанг. Тахминан 80% бой одамлар, бизнес ташкил қилиб бойиб кетишган. Кўпчилик эса, бизнес ташкил килганларга ёки уни сармоя тикканларга ишлашади. Кейин эса ҳайрон ҳам бўлишади нимага бу бизнес эгаси бой деб. Сабаби шундаки, бизнесни ташкил килган одам, доим пулни активларга алмаштириб туради.

– Демак, бизнесни яратувчи ёки унинг эгаси пулдан кўра активни маъкул кўради? – сўрадим мен.

– Бу умумий кўринишнинг бир кисми холос, аслида сармоядор – активга эришиш йўлида, вактни билимга

ёки пулни қимматроқ нарсага алмаштиради. Сен пулингни кўчмас мулкка тикасан, мисол учун кўп квартирали уйга ёки акция сотиб олиш учун пул тўлайсан, бизнес эгаси эса бизнес-актив яратиш учун пулни одамларга тўлайди. Камбағал ва ўрта ҳол одамларнинг доим муҳтожликда яшашларига сабаб улар чин активлардан кўра, пулни устун кўришади.

– Демак камбағаллар ва ўртаҳоллар пулни қадрлашади, бой эса қадрлашмайди. Шундайми?

– Қисман тўғри, – деди бой отам. Доим Гешам қонунини ёдингда тут.

– Грешам қонуни? – қайта сўрадим мен. – Мен бу ҳақда ҳеч эшитмагандим. Нима ўзи у?

– Бу иқтисодий қонун, унга кўра ёмон пуллар яхши пулларни сиғдирмайди.

– Яхши пуллар, ёмон пуллар? – тушуниб-тушунмай сўрадим мен.

– Ҳозир аниқлаштираман, – деди бой отам. Грешам қонуни одамлар пулни қадрлашни бошлашгандан кучга кирган. Қадимги Римда одамлар кумуш ва олтин тангаларни эговлай бошлашган. Одамлар асосан тангаларни бировга беришдан олдин озгина ундан кириб олишга ўрганишган. Шунга кўра тангалар қийматини йўқота бошлаган. Римликлар аҳмоқ эмасдилар ва улар тангалар енгиллашиб бораётганини тушунишган. Нима бўлаётганини тушуниб етган римликлар бутун ва эговланмаган кумуш ва олтин тангаларни йиғиб, енгилларини ишлатишган. Мана шу нарса ёмон пул яхши пулларни муомладан чиқариб юборишига бир мисол.Бу тангаларни эговлашни тўхтатиш ниятида ҳукумат тангаларнинг четига ўйиб чизиқчалар қилиб чиқаришга қарор қилган.Шунинг учун ҳам катта қийматга эга бўлган тангаларнинг четларида кичкина бўртиб чиққан чизиқчалар бўлган. Агар шу чизиқчалар бўлмаса ҳар қандай одам

тушунардики, бу танга устида яхшилаб ишланган. Бу кулгили бўлса-да ҳозир ҳукумат бизни «пулларни кириш» билан шуғулланяпти.

– Бу Қадимги Римда бўлганди-ку. Бу конун ҳозирда қандай ишлаяпти? – кизикиб сўрадим мен.

– 1965 йили, камида 10 йилча олдин, ҳукумат кумуши бор тангаларни чикаришни тўхтатганда, Қўшма Штатларда Грешам конуни таъсирини ўтказишни бошлади. Бошқача қилиб айтганда ҳукумат ёмон тангаларни чиқара бошлади, у шундай тангаларки асил қийматга эга эмас. Одамлар дарров ҳақиқий кумуш тангаларни тўплашни бошлаб, қиймати паст янги тангаларни ишлатишни бошлашди.

– Бошқача қилиб айтганда одамлар интуитив равишда, ҳукуматнинг тангалари ҳеч қанча турмаслигини сезишган, – тахмин қилдим мен.

– Иш айнан шундай кўринишда эди, – деди бой отам. – Шуниг учун ҳам менга одамлар оз йиғиб кўп сарфлашиётгандай кўринишса керак. Бахтга карши камбағаллар ва ўрта ҳолларлар пулларидан арзон турадиган қийматсиз нарсаларни ҳам сотиб олишади. Улар пулларини ахлатга айлантиришяпти, бу пайтда бойлар қуйидаги нарсаларни сотиб олишяпти, бизнес, акциялар ва кўчмас мулкларни. Бизнинг замонамиза пуллар ўз қийматини йўқотар экан бойлар қийматга эга нарсаларни сотиб олаверишади. Мана шунинг учун ҳам сен ва Майкка: «Бойлар пул учун ишлашмайди» деб кўп айтаман. Агар сен бой бўлмокчи бўлсанг, яхши ва ёмон пулларни, актив ва пассивни фаркига боришинг керак.

– Яхши ва яроксиз қиммат қоғозларни ҳам, – қўшиб қўйдим мен.

Бой отам маъқуллаб бош силкиди:

– Мана шунинг учун ҳам мен сизларга: «Бойлар пул учун ишлашмайди» деман. Улар керакли даражада акл-

ли бўлишади. пулнинг қиймати жуда пастлигини тушуна олишади. Агар сен яроксиз пуллар учун кўп меҳнат қилсанг, актив ва пассивни. яхши ва яроқсиз қиммат қоғозларни фаркига бормасанг, бутун ҳаётинг давомида молиявий қийинчиликлардан бошинг чиқмайди. Ачинарлиси, бу пулнинг доимий қийматини пасайишининг касрига кўп меҳнат қиладиган ва оз пул оладиган одамлар қолишади. Пулнинг қиймати тушиб борар экан. молиявий муносабатларда онгли бўлган одам. доим қийматга эга нарсаларни қидириши керак ва шу билан бир қаторда кам қийматли пулни кўп топишга интилиши керак. Агар сен шундай қилмасанг. вақт ўтган сайин молиявий муносабатларда олдинга юриш ўрнига анча ортда қолиб кетасан.

Бу гаплардан кейин бой отам. дафтарчасига чизган расмни кўрсатди:

– Ҳозирги кунда менинг ҳолатим сенинг отангни ҳолатидан анча яхшилигига сабаб, мен учта асосий активга ёки қийматларга эга бўлиш учун кўп меҳнат қилдим. Сенинг отанг эса ишончи иш ўрнига эга бўлиш учун кўп меҳнат қилди. Унинг нимага интилиб қаттиқ меҳнат қилгани қуйидагича кўринишга эга:

Кейин бой отам ишончли ишни устидан ҳам чизиб ташлади:

– Хуллас, у ишидан ҳам айрилиб шу пайтгача ҳеч нарса учун меҳнат қилганини тушуниб етди. Энг ёмони у вақти келганда муваффақиятга ҳам эришди. У бизнинг штатимизнинг маориф соҳасидаги чўққисига чиқа олди, аммо кейин тизимга қарши чиқа бошлади – ва штат ҳукуматидаги унинг умидли иш ўрнининг тагига сув қуйилди. Мени унга ачинишим сеникидан кам эмас. Аммо мавжуд тизимнинг ўзакли қийматларига ёпишиб олган ва уни ўзгартиришни истамаган одамга гапириш бефойда. У, бу топадиган ишим хоҳлаганларимни бера оладими деб ўзига савол беришни ўрнига яна бошқа иш қидиряпти.

– Демак, умидли ишга ёпишиб олган ҳолда ва ёлғон активларга ишониб, бой одам оладиган даромад пассив ёки потфел даромад учун у ўзининг ишлаб топган даромадини асил активларга конвертация қилмаган, – дедим мен. – У тизимга қарши чиқишдан олдин, ўзининг маошини ҳақиқий қийматларга ковертация қилиши керак эди.

– Сени отанг кучли ва олий маълумотли одам, аммо молия соҳасида у кўп нарсани билмайди. Бу унинг асосий камчилиги. Агар у керакли даражада бой бўлганида сайловларда тизимга ўзининг пуллари билан таъсирини ўтказа олган бўларди, унинг ўрнига унинг ягона қўлидан келган иши, ҳукуматга қуруқ қўл билан қарши чиқа олди.

– Норизолик – самарали нарса, аммо унда кўп одамлар қатнашиши керак. Ўзинг кўр, Вьетнам уришини тўхтатиш учун қанча одам кераклигини билияпсанми?

– Ҳамма гап шундаки, у айнан бойларнинг сайловлардаги ҳукуматга ўтказадиган таъсирига қарши чиққанди, – дедим мен. – У ҳукуматнинг бойларнинг фойдасига чиқарадиган қонунларига қарши эди. Пулдор сиёсатчиларнинг қилаётган ишларига гувоҳ ҳам эди. У сиёсат қандай пул қилаётганини кўриб турганди ва бу ўз бошимча,ликни тхтатиш ниятида ҳам ўз номзодини вице-губернаторликка қўйганди. У бунинг учун ҳукуматга ўз иш ўрни билан тўлов қилди. У қонунлар фақат бойлар учун ёзилганини билади.

– Ҳа, бу ҳам пулга боғлиқ яна бир масала. Лекин бу бугунги дарсимизнинг мавзуси эмас., – деди бой отам.

Сармоя тикиш нега таваккалчилик деб ҳисобланмайди?

– Мен қарор қабул қилиб бўлдим, – дедим мен. – Мен учувчилик қилмайман. Менга маслаҳат берганингиздек бирор компанияга ишга кираман, мен у ерда сотишни ва рад жавобига тайёр туришни, одамлар билан мулоқотни ўрганмоқчиман.

– Яхши, – деди бой отам. – «IBM» ва «Хегох» компаниялари сотув бўйича аъло даражадаги дастурга эгалар. Сен агар Б квадрантида бўлишни истасанг, сотишни ва маркетингни қандай юргизишни билишинг керак. Бундан ташқари сен таклиф килган маҳсулотни рад қилишганда юрагингга яқин олмаслик учун «теринг қалин» бўлиши керак. Лекни уларни кераквўлса қарашларини ғам ўзгартиб юборишни ўрганишинг керак. Сотишни билиш – энг керакли маҳоратлардан бири, айникса бойиб кетиш йўлида ва Б квадрантда ва вақти келса И квадрантда ҳам бу маҳоратнинг ўз керакли ўрни бор.

– Менда бир оғриқли савол бор, – дедим мен.

– Сўрайвер, – деди бой отам.

– Кўпчилик сармоя тикиш ўта таваккалчилик деб тасдиқлаб турган пайтда, сиз сармоя тикиш таваккалчилик эмас деб айта оласиз?

– Бу жуда оддий, – жавоб берди бой отам. – Мен молиявий ҳисобкитобларни ўқий оламан, кўпчилик буни билишмайди. Кўп йиллар олдин сенга айтган гапим ёдингдами, сенинг отанг сўз устаси мен эса молия соҳасида билимлиман дегандим?

– Ёдимда. Буни кўп айтгандингиз.

– Молиявий билимдонлик – бу сармоя тикишнинг энг зарурий асосларидан бири, айникса сен хавфсиз сармоядор бўлмоқчи бўлсанг ва ичингдан ва бой сармоядор бўлишни хоҳласанг. Бундай билим йўк одам сармоя тикишнинг ичини кўра олмайди. Рентген докторларга одамни ичини кўришларида ёрдам берса, молиявий билимдонлик сармоя тикишнинг ички ҳолатини кўришинга ёрдам беради. Сен ҳақикатни, фактларларни, маъно ва имкониятларни молиявий билим оркали кўра оласан. Бизнеснинг молиявий ҳисобкитобини ўқий билиш ёки одамники бўладими – бу биография ёки автобиографияни ўқиш билан баробар.

– Одамлар сармоя тикишни таваккалчилик дейишларига сасбаб уларни бу соҳада ҳеч қандай молиявий билимга эга эмасликларида ва ҳисобкитобни ўқий билмасликрарида эканда?, – ажабланиб сўрадим мен. – Шунинг учун ҳам сиз Майк иккимизга ёшлигимиздан ўқитишни молиявий ҳисобкитобни ўргатишдан бошлаган экансизда?

– Агар ёдингда бўлса, менга 9 ёшлардалигингда бой бўлишни хоҳлашингни айтгандинг? Менга шундай дейигинг билан унинг қирраларидан бошладим: ҳеч қачон пул учун ишлама, иш ўрнини эмас– имкониятни сезишни ўрган ва молиявий ҳисоб китобни ўқишни ўрган. Кўпчилик одамлар таълим муаасасидан чиқиб имконият қидиришни ўрнига, иш жойи қидира бошлашади. Уларни пассив ёки портфел даромад топишга эмас, кўп меҳнат қилиб ишлаб топилган пулга ўргатишган. Ва кўпчиликлари ўзларининг чекларининг балансини тузишни билишмайди, ҳисобкитобни ёзиш ёки ўқишларини гапирмаса ҳам бўлади. Улар бу савия билан «Сармоя тикиш таваккалчилик» дейишса Албатта, ҳайрон бўлмаслик керак.

Бой отам ён дафтарчасини олиб, қуйидаги диаграммани чизди:

Сен

Даромад
Харажат

Сенинг бизнесинг

Даромад
Харажат

Актив	Пассив

Кўчмас мулк Акция

Даромад
Харажат

Даромад
Харажат

Актив	Пассив

Актив	Пассив

Ҳар бир бизнесни молиявий ҳисобкитоби бўлади, акциялар молиявий хисоботнинг кўрини, ҳар бир кўчмас мулкда молиявий ҳисобот бўлади ва ҳар биримиз идивидуал шахсий ҳисоботмиз, – деди бой отам.

– Ҳар бир қиммат қоғоз ва ҳар бир одам? – ажабландим мен. – Ҳатто мени отам ҳами? Ҳатто онам ҳамми?

– Албатта,, – таъкидлади бой отам. – Бизнес, кўчмас мулк ёки одам – пул билан муомала қилаяпган ҳамма нарса – даромад ҳақида ҳисобот ва балансга эга бўлади, буни улар билишадими йўқми фарқи йўқ. Молиявий ҳисоботнинг моҳиятини унчалик тушунмайдиган одамлар – айнан шундай одамларки, пуллари оз ва молиявий муаммолари кўп одамлар.

– Сиз ҳозирда отамни бошига тушган муаммоларни назарда тутияпсизда, шундайми? – сўрадим мен.

– Бахтга қарши, айнан ўшани, – деди бой отам. – Оддий актив ва пассивнинг фарқига бормаслик, ишлаб топилган пул ва пассив даромад ёки потфелли даромадни

қаердан пайдо бўлиб молиявий ҳисоботга қандай оқиб келишини билмаслик – унга жуда қимматга тушди.

– Демак, сиз бизнесни баҳолаётганингизда унинг акциясининг бугунги нархига эмас, молиявий ҳисоботига қарайсиз, тўғрими? – дедим отам тўғрисидаги гапни бошқа томонга буриш ниятида.

– Тўғри, – деди бой отам. – Бундай ёндашиш, пойдеворли сармоядорлик деб аталади. Молиявий билимдонлик, пойдеворли сармоядорликда пойдеворли аҳамиятга эга. Мен бизнеснинг молиявий хужжатларини кўрганимда, унинг пойдевори бўш ёки кучли эканини айтиб бера оламан. Мен бизнес ни бошқарувчилар қандай ишлаяпганларини айтиббера оламан, яхшими ёмонми балки сармоядорлар ҳаддан зиёд пулни кўп сармоя тикапгандирлар буларни ҳам айтиб бера оламан. Бу кўп квартирали уйларга ёки офис биноларига ҳам тегишли.

– Демак, молиявий хужжатларни ўқиб, сармоя тикиш таваккаллими ёки хавфсизми ўзингиз белгилаб оласиз, – қўшиб қўйдим мен.

– Ҳа, – тасдиқлади бой отам. – Одамнинг, бизнеснинг, ёки кўсмас мулкнинг молиявий хужжатлари менга кўпроқ нарсани ҳам айтиши мумкин. Лекин молиявий ҳисоботга нисбатан синчков қараш, яна учта керакли нарсани қилишга ундайди.

– Айнан нимани?

– Биринчидан, молиявий билим менга зарурий назорат руйхатини беради. Мен ҳар бир қаторни кўриб чиқиб, нимани нотўғри қилинаётганини ёки бизнесни такомиллаштириб ҳолатни тузата олишимни аниқлай оламан. Кўпчилик сармоядорлар нархга қарашади, кейин нархга нисбатан муносабатларга ва акция даромадига. Нархга ва даромадга нисбатан муносабатлар бизнесни ташқи томонидаги одамлар учун кўриниш. Бизнесни ичидаги одам бошқа кўрсатгичларга зарурат сезади, мен сени

ўшаларга ўргатаман. Бу кўрсатгичлар – бизнесни ҳамма тизимлари тўғри ишлаётгани учун керакли хавфсизлик назорат руйҳати. Агар сен молия томондан билимли бўлмасанг, сен фарқларни кўрмаймайсан. Бу ҳолатда сенинг учун сармоя тикиш таваккалчилик бўлади.

– Иккинчиданчи? – сўрадим.

– Иккинчидан, мен сармоя тикишга қараганимда, бир вақтни ўзида мен уни ўз молиявий ҳисоботимга киритаман ва ўхшашлик нуктасини топаман. Олдин ҳам айтганимдек , сармоядорлик – бу режа. Мен , ушбу бизнеснинг молиявий ҳисоботи, акцияси, сармоя тикиш фонди, облигациялари ёки кўчмас мулклари менинг шахсий молиявий ҳисоботимга қандай таъсир кўрсатишини кўришни истайман. Мен, ушбу бизнес мени кўзлаган жойимга аниқ етаклаб боришини ишонч ҳосил қилишни истайман. Бу сармояни ўзимга эп кўришим мумкинлигини ташхис қилишим ҳам мумкин. Ўз рақамларимни билган ҳолда, агар ушбу сармоя тикиш учун қарз олсам нима бўлишини биламан. Хуллас, узоқ муддатли жараёнлар даврида даромад ва қарзларни қайтаришдаги оқимни олдиндан айтиб беришим мумкин.

– Учинчиданчи?

– Мен, бу сармоя тикиш хавфсиз ва менга пул келтиришига аниқ ишонч ҳосил қилишим керак. Бу менга пул келтирадими ёки оз муддат оралиғида пул йўқотаманми, шуларни аниқлай оламан. Агар у менга пул келтирмаса ёки унинг пул келтирмаслик сабабларини топа олмасам, нега уни сотиб олишим керак? Бу таваккалчилик бўлиши мумкин.

– Демак, пул қилишга ақлингиз етмаса, сиз сармоя тикамайсиз? – сўрадим мен.

– Кўп ҳолларда шундай, – деди бой отам. – Бу шунчалар оддий эшитилса ҳам, мени бир нарса ҳайрон қолдиради, пулларини йўқотган ёки пул қила олмаётган

одамларни учратсам, улар ўзларини сармоядорман деб ўйлашади. Кўп кўчмас мулкни сармоя тиккан одамлар ҳар ой пул йўқотишади, кейин эса: «Ҳукумат солиқ томондан ёрдам беради» дейишади. Бу дегани: «Агар бир доллар йўқотсанг ҳукумат 30 цент беради» деган билан баробар. Унча кўп бўлмаган уддабуронн бизнесменлар ва сармоядорлар ҳукуматнинг бундай тузоғини ўзларини фойдалари учун ишлатишни билишади, аммо камдан-кам одам бу ишни қилади. Нима учун доллар қилиб ва қўшимчасига мукофот тариқасида ҳукуматдан 30 цент олмаслик керак? Ҳақақий сармоядор шундай қилади.

– Одамлар чиндан ҳам шундай йўл тутишадими? Пулларини йўқотишади ва буни сармоядорлик дейишадими?

– Бундан ташқари, солиқларнинг бир озгина камайиши учун пулларини йўқотганларини онгий тутилган йўл деб ҳам ўйлашади. Пулни йўқотиш жуда осон бўлган сармоя тикишни топиш қанчалар осонлигини биласанми? – сўради бой отам.

– Ўйлайманки жуда осон, – тахмин қилдим мен. – Дунё пул келтирмайдиган акцияларга, сармоя тикиш фондларига, кўчмас мулк ва бизнесларга қалашиб ётибди.

– Шунинг учун ҳам асил сармоядор олдин пул қилишга интилади ва кейин давлатдан қўшимча бонусларни олишни ўйлайди. Асил сармоядор олдин бир доллар қилади ва кейин ҳукуматдан 30 цент бонус олади. Бўшанг сармоядор эса долларни йўқотиб кейин давлатдан 30 центни солиқ чигирмаси сифатида олиб яна қилган ишидан қувониб ҳам қўяди.

– Бундай қилишига сабаб у молиявий хисоботни ўқий билмайди, шундайми? – сўрадим мен.

– Бу – асослардан бири. Молиявий билимдонлик, «бойлар» даражасида сармоя тикишнинг керакли асоси. Бошқа бир асос – пул қилиш учун сармоя тикиш.

Ҳеч качон пулни йўкотаман кейин солик чигирмаси оламан-ку деган ният билан сармоя тикама. Сен бир-гина максад билан сармоя тикаяпсан – пул топиш учун. Сармоя тикиш пулни йўкотиш учун сармоя тикамасанг ҳам, ўзи шундок ҳам таваккалчилик.

Давомат дафтарчангиз

– Мен сенга шахсий молиявий хисобот тузишингни нимага айтаверганимни энди тушунияпсанми?

– Мен молиявий ҳисобот тилида гапиришим кераклигини доим такрорлардингиз. Мен энди тушуниб бориянман.

– Сен мактабда ўқир экансан ҳар бир чоракнинг охирида давомад дафтарчасини қўлинга оласан. Мактабни битирганингдан сўнг сени сенинг давомад дафтарчанг сенинг молиявий ҳисоботинг бўлади. Муаммо шундаки, кўпчилик одамлар молиявий ҳисоботни ўкишга ўрганмаганликлари ва шахсий молиявий ҳисобот юргизмаганлари учун, улар ўзларининг «давомадлари» ҳакида маълумотга эга бўлишмайди. Кўпчиликни давомад дафтарчаларида «коникарсиз» баҳо бўлади, аммо улар ҳаммасига улгурияпман деб ўйлашади, чунки уларни кўп пул тўланадиган иш жойлари ва катта уйлари бор. Агар мен баҳо қўйган бўлганимда 45 ёшгача молиявий озод бўлмаган ҳар кандай одамга «коникарсиз» баҳо қўйган бўладим. Мен шунчаки одамларни энг керакли активлари – вактлари тугаб колмасидан уларни уйғонишларини истайман ва ўз ҳаётларида бирор нарсани яхши томонга ўзгартиришларини хоҳлайман.

– Демак, одам сармоя тикишни бошлашидан олдин, ўзининг молиявий ҳисоботини назорат қилишни билиши керак, – дедим.

– Албатта,, – деди бой отам. – Бу мен сенга айтган жараённинг ҳаммаси, ўзингни назорат қилиш ва молиявий ҳисоботни назорат килишни ўз ичига олади. Кўпчи-

лик қарз бўлиб қолганликлари учун сармоя тикиш билан шуғулланмоқчи бўлишади. Катта пул топиб, кейин қарзларни тўлаш, каттарок уй олиш ёки янги машина олишни ўйлаб сармоя тикишни бошлаш бу аҳмоқларни иши. Фақат бир нарса учун сармоя тикиш керак – ишлаб топилган даромадни пассив ёки портфел даромадига конвертация қилиб, активга эга бўлиш учун. Бу бир турдаги даромадни бошқа бир турдаги даромадга айланиши ва бу Албатта, асил сармоядорнинг асосий мақсади. Буни қилиш учун эса юқори даражада молиявий билимдонлик керак бўлади.

– Сизни акцияни ёки кўчмас мулкни нархи қизиқтирмайди. Сизни кўпроқ ҳавотирга соладиган нарса, уларни молиявий ҳисоботида сиз кўра оладиган келажак фаолият учун қўйилган мантиқий пойдевори,шундайми?

– Тўғри, – деб тасдиқлади бой отам. – Шунинг учун ҳам сени фонд бозоридаги нарх-наволарга жон уйдиришинг, жахлимни чиқарди.Балки нарх ҳам зарурдир, аммо у пойдеворли сармоя тикишда аҳамиятли эмас. Нарх кўпроқ техник сармоя тикишда аҳамиятли, техник сармоя тикиш ҳақида бошқа дарс бўлади. Мен сенга кўпроқ шахсий молиявий ҳисоботлар тузишингга ва бизнес ва кўчмас мулкдаги сармоядорликни ташхис қилишинга нимага мажбур қилганимни тушундингми?

– Ўшанда буни кўргим ҳам келмаганди, лекин ҳозирга келиб, ҳисоботларни шунчалар кўп тузишимга мажбур қилганингиздан хурсандман. Эндиликда мен ўз пулларимни нима қилишим кераклигини ва улар молиявий ҳисоботимга қандай таъсирини ўтаказишини кўз олдимдан ўтказа олияпман. Мен олдин одамларни ҳисбот тилида ўйлашларини тушунмасдим.

«Учаргилам»

– Сен режани ортиғи билан бажарияпсан, – деди бой отам, – бойиш режасини. Менда даромад ва баланс ҳисо-

ботини ифодалайдиган ибора бор – молиявий ҳисоботдан иборат – иккита асосий ҳисобот, – «учар гилам».

– Нимага энди «учар гилам»? – сўрадим мен.

– Чунки улар сеҳргардай сени ҳар қандай бизнени орқа томонига, кўчмас мулкни, дунёнинг ҳамма мамлакатига олиб бора олади. Бу худди сув ости никобини тақиб сув остини у орқали кўришга ўхшайди. Ҳисоботни ифодаловчи никоб, сув остида нималар бўлаётганини кўрсата олади. Ва яна ҳисоботни, суперменнинг рентген кўриш қобилиятига ўхшатиш мумкин. Баланд уйлардан сакраб ўтиш ўрнига, молиявий билимдон одам, унинг бетон деворлари орқали ҳам кўриши мумкин.Бу ҳужжатларни «учар гилам» деб аташимнинг яна бир сабаби, у сенга ўз ёзув столингдан турмаган ҳолда, олам-даги кўп нарсаларни кўриш ва бажариш имкониятини ҳам беради. Сен дунёнинг ҳар қандай бурчагида ёки уйингда ўтириб янада кўп билим ва кўриб туриб сармоя тикишинг мумкин. Менинг молиявий билимдонлигим ошган сайин, сармоя тикишимдаги таваккалчилик пасайиб бораверади ва сармоя тикишдаги кирим кўпаяверади. Молиявий ҳисобот менга ўртача сармоядор кўра олмайдиган нарсаларни кўрсатади. У яна ўзимнинг шахсий ҳисоботларимни назоратда ушлашимни таъминлайди ва ҳаётда қаерга бормоқчи бўлсам мен учун имконият яратади. Молиявий ҳисоботни назорат қила олишим мени кўп бизнесларни унда жисмонан иштирок этмасамда, бошқара олишимга ёрдам беради. С квадрантдаги одамни Б квадрантга ўтиши учун молиявий ҳисоботларни ўқий билиши керак. Шунинг учун ҳам мен даромад ва баланс ҳисоботларини «учар гилам» деб атайман.

Мутаносибликни ўрнатиш учун тест

Агар биз бозордан машина олмоқчи бўлсак, биз бераётган пулга у арзийдим йўқми билиши учун уни ме-

ханик диагностика асбобида кўриб беришини хоҳлаймиз. Агар уй сотиб олмоқчи бўлсак, уни курувчи-мухандисга кўрсаьамиз ва у рўйхат бўйича уйни айланиб, унинг пойдеворини, сантехника томонларини, электр жихозларини, томини хуллас ҳаммаси текшириб кўриб беришини истаймиз. Уйланмоқчи бўлсак бу гўзал чеҳра ортида нима яшириганини билишни истаймиз.

Бироқ иш бориб сармоя тикишга тақалганда, сармоя тикишдан олдин кўпчилик сармоядорлар компаниянинг молиявий ҳисоботини ўқишмайди. Кўпчилик сармоядарлар қиймат кўрсатгичлар бўйича сармоя тикишади, паст баҳоли ёки бозор йўналиши бўйича нархга қараб. Баъзи одамлар ҳар йили машиналарини техник кўрувдан ўтказишади, ўзлари тиббиёт кўригидан ўтишади, аммо ўзларининг хатолари бўйича ёки келажакдаги салоҳиятли муаммолари бўйича молиявий ҳисоботларини тафтиш қилиб кўришмайди. Бунинга сабаб, молиявий ҳисоботларнинг имкониятларини тушунмай мактабни тугатишади, қолеверса уни бошқаришни билишмайди. Кўп одамларни сармоя тикиш таваккалчилик дейишларига ҳайрон бўлмаса ҳам бўлади. Сармоядорлик таваккалчилик эмас. Молиявий билимдон бўлмаслик таваккалчилик.

Сармоя тикишдаги имкониятларни кандай кўриш мумкин

Агар сиз сармоядорлик ортидан бой бўлишни режалаштирган бўлсангиз,, менинг фикримча, бунга молиявий ҳисоботни тушунишингиз керак. Бу сизни умидворлигингизни оширибгина қолмай, киска муддат ичида кўп пул ишлаб топишингизга замин яратади. Бу гапларни гапиришимга сабаб, молиявий хисоботни ўқишни билишингиз сизга, ўртача сармоядор кўрмай ўтказиб юборадиган сармоядорликдаги имкониятларни кўра олишингизга ёрдам беради. У нархлардаги устунлик имкониятларини кўра олади холос. Уддабуронн сар-

моядор эса ўз онгини машқкилдирган бўлиб, нархдан ташкари бошқа имкониятларни ҳам кўра олади. Машқ килдирилмаган кўзга, сармоя тикишдаги кўп имкониятлар кўринмаслигини у яхши билади.

Бой отам, пулларнинг кўп қисмини молиявий билимдонлигинг оркали ва сармоядорликнинг кучли ва кучсиз томонларини билганинг учун ҳам топасан деб ўргатганди. У айтарди: Сармоя тикишдаги яхши имкониятлар, бизнес соҳасидаги ҳисобкитобни тушунишинг, солик конунларини билишинг ва корпоратив хукулар оркали пайдо бўлади. Айнан шу сармоя тикишнинг кўринмас томонидан сармоядорлар ўзлари учун улкан битимларни топишади. Мана шунинг учун ҳам мен, даромад ва баланс ҳисоботларини «учар гилам» деман.

Хуллас, мутаносибликни ўрнатиш учун савол:

Агар сиз сармодорлик ортидан бой бўлмоқчи бўлсангиз, ва бойлардек сармоя тикишни истасангиз, сиз доим янгиланиб турадиган молиявий ҳисоботни юргизишни ва бошқа молиявий ҳисоботларни ўқишни ўрганишга машқ қилишни кўзда тутганмисиз?

Ҳа___ Йўқ___

16– БОБ

САРМОЯДОР УЧУН 14-ДАРС: ШУНЧАКИ МОЛИЯВИЙ БИЛИМДОНЛИК

«Сени отанг доим молиявий қийинчиликларга дуч келишига сабаб, у сўз борасида билимдон, молиявий билимдон эмас, – деб кўп гапирарди бой отам менга. – Агар у бир оз вактини ракамларни фаркини ўрганишга ажратиб, пул ибораларини билганида унинг ҳаёти тубдан ўзгариб кетган бўларди».

«Бой ота, камбағал ота» китобимдаги бой отамнинг олтита дарси молиявий билимдонликка бағишланган-

ди. Бой отам, кимки чиндан бизнес эгаси ёки уста сармоядор бўлишни истаса унинг учун молиявий билимдон бўлишлик ҳар қилувчи фактордир деб ҳисобларди. Биз Шэрон билан китобнинг келгуси бобларида, бизнес ва сармоя тикиш соҳасида молиявий билимдонлик мухимлигини янада аникрок кўриб чикамиз, шунинглек. ўртача сармоядор ўтказиб юборадиган имкониятларни қандай топиш ҳақида мулоҳаза юритамиз. Аммо ҳозир. ўйлашимча,, молиявий билимдонлик ҳақида озроқ гапириб уни қандай соддалаштириш ва тушунарли қилиш борасида гаплашганимиз маъқул.

Асослар

Уддабуронн сармоядор турли молиявий ҳужжатларни ўқишни билиши керак. Марказда даромад ва баланс ҳисоботи туради.

Даромад

Харажат

Даромад ҳисоботи

Актив	Пассив

Баланс

Мен ҳисобчи эмасман, лекин ҳисобчиликни ўргатиш курсларига борганман. У ерда мени ажаблантирган нарса ўқитувчилар ҳужжатларнинг фақат биргинасига асосий этиборни қаратишарди, уларни бир-бири билан боғлиқлиги назардан ташқарида колиб кетарди. Бошқача қилиб айтилганда, бир ҳужжат иккинчи ҳужжат учун нега кераклигининг сабабларини айтиб тушунтиришмасди.

Бой отам, даромад ва баланс ҳисоботларидаги боғлиқлик бу ҳамма нарсани англатади деб ҳисобларди. У айтардики, «Бирини бирисиз қандай тушуниш мумкин?

Даромад устунчасиз ва харажат устучасисиз актив билан пассивни нималигини қандай айтиш мумкин? – ва ўз фикрини ривожлантириб: – Қолаверса, актив устунчасида нимадир кўринса уни активлигини англатмайди». Ўйлашимча, бой отамнинг асосий фикри шундан иборат эди. У айтарди: «Кўпчиликнинг молиявий қийинчиликка дуч келишларига сабаб, улар пассив сотиб олиб, актив устунига киргизишади. Мана шунинг учун ҳам улар уйларини актив деб ҳисоблашади, аслида эса у пассив бўлади. Агар бойлигингни келажак авлодинг учун сақлашни истасанг, сен ва сен яхши кўрадиган одамларинг актив ва пассивни қаркига боришинглар керак. Сен нима қийматга эга ва нима унга эгамаслигини фаркини тушунишинг керак».

«Бой ота, камбағаал ота» китоби босилиб чиққандан кейин, кўпчиликни ақли ишламай қолди: «Нима у, уй сотиб олмаслик керак демоқчими?» Жавоб бераман: «Йўқ, у уй сотиб олмаслик керак дейишни истамаяпти». Бой отам шунчаки молиявий билимдонликни зарурати-ни қайд қиляпти холос. У айтяптики: «Пассивни актив дема, ҳатто у уйинг бўлса ҳам». Яна бир кўп бериладиган савол қуйидагича: «Агар мен уй чун олган ҳама ссудани тўлаб бўлсам, уйим активга айланадими?» Яна ўша жавобларга ўхшаш жавоб бўлади: «Йўқ. Бу шуни англатадики, сени уйингни энди қарзи йўқлиги ҳам уни активлигини билдирмайди». Бундай жавобнинг остида бир тушунча беркиниб ётади у «пул оқими». Кўп шахсий уйларни қарзи бўлмасада, фойдаланишдаги харажатлари ва кўчмас мулк учун соликлар бўлади. Аслида сизнинг кўчмас мулкингиз сизга тегишли бўлмайди. Шунинг учун ҳам «real estate» (кўчмас мулк) сўзидаги «real» сўзи, ҳақиқий сўзини англатмайди, бу испан сўзига ўхшаган бўлиб «қиролликники» (royal) сўзидан келиб чиққан. Мулк ҳамиша қиролларга тегишли бўлган. Эндиликда

у давлатга тегишли. Агар сиз бунга ишонмасангиз, бир мулк соликларини тўламай қўйингчи ўшанда, қарз биланми, қарсизми ким мулкингизнинг эгаси эканини тушуниб оласиз.Солиқ тўловларини тўлаш мулк билан кафолатлаш ҳуқуқи – мана соликларни тўламаслик нимага олиб келади. «Бой ота, камбағал ота» китобида, кўчмас мулкни сотиб олишдаги сармоядорларнинг оладиган, соликларни тўламасликни кафолатлаш ҳақидаги турли хил фоизлари ҳақида ёзгандим. Соликларни тўламасликда, мулкни ҳибисга олиш билан давлат айтмоқчики: «Сиз кўчмас мулкингиздан ҳар қандай услубда фойдаланишингиз мумкин, аммо унинг асил эгаси бизмиз».

Бой отам чин дилдан ўз шахсий уйига эга бўлишни истарди. Унинг фикрича, уй ишончли пул қўйиш манъбайи бўлиши мумкин, аммо у актив бўла олмайди.Ҳа, у асил активларни сотиб олар экан, катта ажойиб уйда яшай бошлади. Бу асил активлар пул оқимини келтирди ва у шундай ажойиб уйни сотиб олди. У пассивни актив деманг ёки пассивни актив деб ўйлаб сотиб олманг дерди. Бундай хато инсоннинг энг катта ёмон хатоси деб биларди. У: «Агар бирор нарса пассив бўлса, уни пассив деб атаган маъқул ва уни доим кузатиб туриш керак» – дерди.

Сехрли сўз: «пул оқими»

Бой отам учун бизнес ва сармоя тикишда энг зарурий сўз «пул оқими» эди. У айтарди: «Баликчи сувнинг қатиши ва кўтарилишин кутганидек, бизнесмен ва сармоядор пул оқимидаги мисқолгина ўзгаришни ҳам сезиши керак. Одамлар ва бизнес молиявий кийинчиликни бошидан ўтказишига сабаб, ўзининг пул оқими назоратини кўздан кочиришади».

Молиявий билимдонлик бола учун

Бой отам керакли дейиладиган одатий таълимларга унчалик эга бўлмаган бўлса-да, лекин ажойиб қобилият

сохиби бўлганди, у мураккаб нарсаларни қўлига олса уларни шунчалар соддалаштирар эдики, ўша нарса 9 ёшли болага ҳам тушунарли бўларди, бой отам менга дарс беришни бошлаганда айнан шу ёшда эдим. Тан оламан мен бой бўлиб кетган бўлсамда, ўша бой отам чизиб кўрсатган оддий содда жадвалли расмлардан кўрсатилган нарсалардан нарига оз бўлса-да силжимадим. Ҳар нима бўлганда ҳам ўша оддий чизмалар менга «пул» ва «пул оқими» сўзларининг асил моҳиятини тушунишимга ёрдам берди ва ҳаётимдаги ишончли молиявий муносабатларга йўл очиб берди.

Ҳозирда ҳамма қора ишларни ҳисобчилар амалга оширишади, мен эса ҳалиям бой отамнинг оддий диаграммаларидан ўзимга йўл бошловчи сифатида фойдаланаман. Қуйида кўрсатиладиган чизмаларни ўрганиболсангиз, сиз улкан бойликка эга бўласиз. Техник ишларни ҳисобчиларга беринг, улар шу ишларни қилишга ўрганишган. Сизнинг вазифангиз – ўз молиявий рақамларингизни бошкариш, яъни уларни ўз бойлигингизни оширишга йўллаган ҳолда.

Бой отамнинг молиявий «ликбез»и

Билимдонлик дарси №1. Пул оқимининг йўналиши, ҳозирдаги мавжуд жой нимани ўзида тасвирлаши билан белгиланади: активми ёки пассив. Бошқача қилиб айтилганда, кўчмас мулк агентингиз шундай дегани учун, сизнинг уйингиз актив бўла олмайди.

Бу актив пул оқими. Бой отам активга қуйидагича изох берди: «Актив ҳамёнинга пул қўяди».

Бу эса – пассивнинг пул оқими. Бой отам пассивга қуйидагича изох берди: «Пассив ҳамёнингдан пул олади»

Чигалликнинг ўзани

Бой отам яна шундай ҳам деганди: «Чигаллик шундан келиб чиқадики, одатий ҳисоб –китоб услуби бизга актив ва пассивни, активни устинада кўрсатишга изн

беради». Кейин у яхшироқ тушунча пайдо бўлиши учун қуйидаги кўринишни сўзларда ифодалади: «Мана қаердан чигаллик келиб чиқади».

У айтдики: «Мана 100 минг доллар турадиган уй. Кимдир унга 20 минг тўлади ва айни пайтда уй 80 минг доллар ипотека ссудаси бўйича қарз. Буни актив ёки пассив эканини қандай аниқлаш мумкин? У актив устунида кўрсатилаётгани учун у актив бўла оладими?

Даромад
Харажат

Актив $100000	Пассив $80000

Тўғри жавоб қуйидагича: «Йўқ. Бу уй актив ёки пассив эканини аниқлаш учун, даромад ҳисоботига мурожаат қилиш лозим».

Кейин бой отам қуйидаги диаграммани чизди ва деди: «Мана бу уй пассив. Сен уни пассив деб айта оласан, чунки уни харажатлар устунида кўрсатиляпти.

Даромад
Харажат Ипотека ссудаси взнос Кўчмас мулк солиғи Суғурта тўлови Комунал тўлов Бошқа турли харажатл

Актив $ 100 000	Пассив $ 80 000

Активни пассивга айланиши

Кейин бой отам ўзининг диаграммасига қуйидагича сўзни қўшди: «Ижарага беришдан тўшадиган даромад» ва «Ижарага беришдан тўшадиган соф даромад», бу вазиятда аҳамиятли сўз «соф» ва деди: «Молиявий ҳисоботдаги бу ўзгариш, пассив уйни активга айлантирди».

Даромад
Ижарагаберишдан тўшадиган даромад
Харажат
Ипотека ссуда взноси
Кўчмас мулк солиғи
Суғурта визноси
Комунал тўлов
Бошва тўлов харажатлар

Ижарага беришдан тўшадиган соф фойда.

Актив	Пассив
$100 000	$ 80 000

Мен умумий концепцияни тушунганимдан сўнг, бой отам янаям тушунарли бўлиши учун рақамларни қўя бошлади. «Айтайлик шу уйга боғлиқ бўлган ҳамма харажат 1 минг доллар. Бунга ипотека ссуда тўлови, кўчмас мулк учун соликлар, суғурта тўлови, комунал тўловлар ва уни рисоладагидек ушлаб туриш учун харажатлар. Шунда ижарачи пайдо бўлади ва сенга 1200 доллардан ижара ҳақи беради. Энди сен ижара тўловидан бир ойга 200 доллар соф даромадга эгасан ва уйни активга айлантиряпти, чунки у сени ҳамёнинга пул қўяпти. Буни акси бўлиб, харажатларинг ўша бўйи колиб, ижарачидан бир ойга 800 доллар ижара ҳақи олсангчи, унда сен ойига 200 доллар йўқотияпсан, сен ойига 800 доллар ялпи даромад олаётган бўлсангда, мулк пассив ҳисоблана-

ди. Шунинг учун мулк ижарасидан тўшадиган даромад миқдори пассив бўлади, актив эмас. Мен бу ерда қарши фикрларни эшитаман: «Ахир мен уйни олган нархимдан ортиғига сотсам уй актив бўлади». Ҳа тўғри бу келажакда ўша иш содир бўлганда шундай бўлади. Эхтимолдан ҳоли эмаски, кўпинча кўчмас мулкнинг нархи тушиб кетади. Бунга бир донолар айтган гап бор: «Жўжани кузда санаймиз» яна молиявий аҳамият ҳам бор.

Ҳукумат қоидаларни ўзгартиради

1986 йилдагаи солиқ реформаси натижасида кўчмас мулка нисбатан миллиарлаб долларлар йўқотилди. Кўпчилик чайқовчилар пулларини йўқотишди, чунки улар кўчмас мулкни баҳоси доим ўсади ва ҳукумат уларни пассив йўқотишлари учун солиқларда бўшатишлар беради деб ўйлаб қиммат уйларни сотиб олишга интилишганди. Бу ҳолатга норизолик билдириб «кимдир қоидаларни ўзгартирди» дейишди. Ўша солиқ конунларидаги ўзгаришлардан кейин фонд бозорлари емирилди, қўйилмалар йўқолди ва сезиларли даражада бойликни 1987 ва 1995 йиллар оралиғига қайта белгилашга замин яратганди. Сармоя мулклари асосан С квадрантидан – катта маошли касб эгаларидан яъни врачлардан, юристлар, ҳисобчилар, муҳандислар ва архитекторлардан – И квадрантига – сармоядорларга оқиб ўтишни бошлади. Бу ўзгариш одамларни кўчмас мулкни сармоя тикишни ташлаб, фонд бозори билан таниқли бўлган қоғоз активларни сармоя тикишга ўтишларига мажбур қилди. Бундай ўзгаришни якин келажакда кузатиш мумкинми, яъни одамларни у квадрантдан бошқасига ўтиши? Бу сафар кўчмас мулкни ўрнида, қоғоз активлари бўлиб қолишини эхтимол қилиб кўриш мумкинми? Бу саволларга вақт жавоб бера олади, тарих эса биламизки қайтарилиш тенденциясига эга. Ва агар ўтмиш қайтарилса, кимдир йўқотади, бошқалар эса бундан ютишади.

Австралияда ҳозирда ҳам сармоядорларга ўз кўчмас мулкларини «салбий кучланиш билан ишлаши» учун қонун мавжуд. Бошқача қилиб айтилганда, кўчмас мулкингиздаги ижара тушимидан пул йўқотсангиз, сизни ҳукумат солиқ имтиёзлари билан тақдирлашади. Америк Қўшма Штатларида 1986 йилгача шундай қонун мавжуд эди. Мен Австралияда ҳукумат сармоя тикишга бўлган ўз қарашларини Америкадаги сингари хоҳлаган пайтда ўзгартириши мумкинлигини гапириб эҳтиёткорлик кераклигини айтсам, турли қарши сўзларни эшитаман. Шунинг учун, «Ҳукумат қоидаларни ўзгартиришгача бормайди» деб айтишганда бошимни қимирлатиб қўя қоламан. Бу одамлар Қўшма Штатлардаги миллионлаб сармоядорлар учун қонунларни жорий қилишдаги ўзгаришларни тасаввур ҳам қила олишмайди. Мени кўп танишларим, бундай ўзгаришларнинг касрига банкротлик эълон қилишгача етишган ва умр бўйи меҳнат қилиб топганларини йўқотишган.

Менинг асосий фикрим қуйидагидан иборат: нега одам ўзини таваккалга йўлатиши керак? Нимага пул қилса бўладиган мулк топмаслик керак? Пулни йўқотса бўладиган сармоя тикишни ва мулкни ҳамма ҳам топа олади. Бунинг учун ўқимишли бўлиш шартмас. Сиз ақлли ёки молиявий томондан билимли бўлишингиз шартмас, бундай пулни йўқотса бўладиган сармоя тикишни топиш учун. Мен ва бой отам, энг катта зарар деб солиқ чигирмалари учун пулни йўқотиш ғояси деб ҳисоблашимизга сабаб, бундай ғоялар кўпинча одамларни бефарқ қилиб қўяди. Мен кўпинча Америкада ҳам эшитиб қоламан: «Пул йўқотганимни қўркинчли жойи йўқ. Ҳукумат пулни йўқотганим учун менга солиқ чигирмасини беради». Бу шуни англатадики ҳар бир доллар йўқотган пулингиз учун ҳукумат сизга 30 центдан пул беради.Менимча, бундай тушунчага нимадир

етишмаяпти. Кўчмас мулк, даромад, киймат ошиши ва солик чигирмалари – нимага ҳаммасига эга бўлиш учун сармоя тикамаслик керак?

Сармоя тикиш асосида ётган ғоя – бу пул қилиш, уни йўқотиш эмас. Агар сиз уддабуронн сармоядор бўлсангиз, , бир вактни ўзида пул ҳам кила оласиз ва солик чигирмаларини ҳам оласиз. Сиднейлик дўстим, кўчмас мулк бўйича брокер Майкл Телларико айтади: «Ҳар куни одамлар мени идорамга келиб: «Сизга учрашимни менга ҳисобчим маслаҳат берди мен «салбий кувватда ишлайдиган» кўчмас мулк танлашим керак» дейишади дейди. Бошқача қилиб айтганда унинг ҳисобчиси пулни йўқотидан кўчмас мулк олишни айтган. Майк уларга жавоб беради: «Пулни йўқотадиган мулк олишингиз учун мени ёрдамим шарт эмас. Бундай мулкларни атрофдан минглаб топса бўлади. Мен сизга пул киладиган мулк топиб беришим мумкин ва бир вактни ўзида солик чигирмасига ҳам эга бўла оласиз». Жавоб куйидагича эшитилади: «Йўк! Йўк! Йўк! Мен пулни йўқотадиган мулк сотиб олишим керак!» 1986 йилгача Америкада айнан шундай бўлганди.

Бу мисолдан бир неча керакли дарсларни олиш мумкин.

1. Пулни йўқотиш яхши деган ғоя, одамларни сармоя тикишни танлаётганларида эхтиётқорликни йўқотишларига сабаб бўлади.

2. Бундай одамлар чинакам синчковлик билан сармоя тикишни танламайдилар. Улар ташхис қилиш мобайнида молиявий хужжатларга карашмайди.

3. Пулни йўқотилиши молиявий ҳолатингизни бузади. Бошқача килиб айтилганда, сармоя тикишдаги бор иаваккалчиликни ўзи ҳам етарли.Нега уни янада таваккалчиликка айлантириш керак? Қўшимча вактни сарфланг ва ишончли сармоя тикишни кидиринг. Агар ракамларни ўкишни билсангиз уни Албатта, топасиз.

4. Ҳукумат чиндан ҳам қоидаларни ўзгартиради.

5. Бугинги актив эртага пассивга айланиши мумкин.

6. Ўша 1986 йилда миллионлаб ўзгаришларга тайёр бўлмаган ва пулларини ёқотган сармоядорлар ичида унга тайёрлар ҳам бор эди. Охиргилари биринчилар йўқотган ўша миллионларга эга бўлишди.

Энг катта таваккалчилик

Бой отам айтарди: «Ҳаммадан кўп таваккал қиладиган сармоядор бу, ўзининг молиявий ҳисоботини юргизмайдиган, пассивдан бошқа нарсаси йўқ ва уни актив дейдиган, қанча харажати бўлса ўшанча дарамади бор, ягона даромад манбайи – бу унинг меҳнати. У таваккал қилшига сабаб у ўта ҳовликқан сармоядор».

Менинг сармоядорлик ҳақидаги машғулотларимга, илгаригиндай келибўз уйларини актив эканлигини исботламоқчи бўладиган одамлар келиб туришади. Якинди бир одам айтиб қолди:

– Мен уйимни 500 минг долларга сотиб олганман, энди эса у 750 минг доллар туради.

Мен ундан сўрадим:

– Буни қаердан биласиз?

– Буни менга кўчмас мулк бўйича брокерим айтди, – жавоб берди у.

– Брокерингиз бу наррхни 20 йилгача кафолат бера оладими?

– Бе..қаёқда дейсиз, – деди у. – У шунчаки бизни худудда жойлашган уйларнинг ўртача нархи шундай бўляпти деди холос.

Бу ўша бой отам айтган нарса, шунинг учун ҳам ўртача сармоядор бозорда кўп пул қила олмайди. Бой отам айтарди: «Ўртача сармоядолар жўжани кузгача санаб қўйишади. Улар ҳар ой пул турадиган буюмларни сотиб олишади ва кимнидир фикрига биноан уларни актив дейишади. Улар уйларини нархи келажакда ошишига

ишонишади ёки брокери айтган нархга уйлари дарров сотилиб кетади деб умид қилишади. Сиз брокер ёки банкир айтган нархдан пастга уй сотмаганмисиз? Масалан мени сотишимга тўғри келган. Мана шундай пуч хаёлларга ўралашиб молиявий қарорлар қабул қилган одамлар ўзларининг шахсий маблағларини назоратини йўқотишади. Менимча, бу ўта таваккалчилик. Агар сиз чиндан ҳам бой бўлмоқчи бўлсангиз,, сиз билимларингиз ва шахсий пул оқимингиз бошқарувини ўз қўлингизга олишингиз лозим. Нархларни келажакда ошишига умид қилишда бирор ёмон нарса йўқ, агар ўз маблағларингизни бошқарувини йўқотмагунингизга қадар Албатта,». У яна шундай деганди: «Агар сиз нархларни ошишига шунчалар ишонар экансиз, нимага яна 10 та шундай уйлардан сотиб олмайсиз?»

Ўша мутаносибликни ўрнатиш қуйидаги сўзларда пайдо бўлади: «Ҳозирда менинг нафақа ҳисобимдаги маблағим 1 миллион долларни ташкил қилади. Мен нафақага чиққанимдан сўнг у 3 миллион бўлади». Ва яна мен сўрайман: «Буни сиз қаёқдан биласиз?» Мен бой отамдан биламан, ўртача сармоядорлар «жўжани кузгача санашади» Ёки у ҳаммасини бир воқеага боғлаб қўяди ва келажакда қачондир унинг «кемаси» келишини кутади. Кўп ҳолларда чиндан ҳам кузгача кутишади ва кема барибир келади. Лекин профеционал сармоядор тасодифларга ишониб иш кўрмайди. У билади, молиявий билимдонлик бугунлик ҳолатни назорат қилишида имконият яратади ва агар сиз ўқиб ўрганишни давом эттирсангиз, унда эртага молиявий ҳолатларни бошқаришда олдингизда катта имкониятлар очилади. Уддабуронн сармоядор билади, баъзан тухумни еб қўйишади ёки уни босиб олиб пачок килишлари ҳам мумкин. кутаётган кемалари эса «Титаник» бўлиб чикиши ҳам мумкин.

Мен кўп сармоядорларни кўрганман, бозога якинда кириб келишган – 20 йилчадан бери сармоя тикишади. Кўпчиликлари бозорнинг емирилишини кўришмаган ёки қачонлардир олишган нархларидан, ҳозирга келиб баҳоси тушиб кетган кўчмас мулк эгалари, ўша мулклари учун ҳалигача ойлик тўловларни қилиб юрганлар. Шундай янги сармоядорлар ёнимга келиб ўртача кўрсатгичлар билан менга гап отишади, «1974 йилдан бошлаб бозор ўртача юқорига қимирлади» ёки «Сўнги 20 йил ичида кўчмас мулк ўртача 4% қимматлади».

Бой отам айтганидек, «ўртача кўрсатгичлар – ўртача срмоядорлар учун. Профеционал сармоядор учун бошқарув дастаклари керак. Бошқарув эса кишининг ўзидан бошланади, ўзининг таълимидан, ўзининг ахборот ўзакларидан ва ўзининг маблағ оқимидан». Мана шунинг учун ҳам бой отамнинг ўртача сармоядор учун маслахати шундай янграганди: «Ўртача бўлма». Унинг учун ўртача сармоядор бўлиш таваккалчи сармоядор дегани эди.

Нимага одамлар шахсий маблағларини бошқаришмайди

Одамлар таълим муассасаларини битириша аммо ўз чек дафтарчаларини балансини олиша олмайди, молиявий ҳисоботни-ку гапирмаса ҳам бўлади. Улар ўз маблағларини бошқаришга умуман ўқиб ўрганишмаган. Одамларни ўзларини бошқараётганларини билишни биргина йўли – уларни молиявий ҳисоботларини кўриб чиқиш. Одамнинг юқори маошли ишга эга бўлиши, катта уйи борлиги ва чиройли машинали бўлгани уни ўз молиявий ҳолатини бошқариётганини англатмайди. Агар одамлар молиявий ҳисоботнинг қандай ишлашини билишганда эди, улар пул борасида анча билимлирок бўлишарди ва юкори даражада уни бошқаришган бўларди. Молиявий ҳисоботни тушуниш, инсонга унинг пуллари қандай оқаётганини кўра олишига ёрдам беради.

Мисол учун, сиз чек ёзиб чиқазаётганингизда молиявий оқим қуйидаги кўринишда бўлади:

Кредит карточкадан фойдаланиётганингизда эса, молиявий оқим қуйидагича кўринишда бўлади:

Чекни ёзиб чиқариш билан одамлар активни камайтиришади, кредит карточкалардан фойдаланиб пассивни кўпайтиришади. Бошқача қилиб айтилганда, кредит карточкаларни ишлатиб одам борган сайин қарзга ботади. Кўпчилик одамлар бу қандай содир бўлишини кўришмайди, чунки уларни шахсий молиявий ҳисобот қилишга ўргатишмаган.

Бугунги кунда кўпчиликни молиявий ҳисоботи қуйидагича кўринишда:

Агар бундай одамни ичида бирор нарса ўзгармаса, ҳаёти давомида молиявий қулликда яшаб ўтиши эхтимолдан ҳоли эмас. Нимага мен «молиявий қуллик» ҳақида гапирияпман? Чунки бу одамнинг ҳар бир тўлови бошқа бир бой одамни, янада бой қилади.

МУАЛЛИФДАН БИЛДИРИШ. Кўпчилик одамлар мендан сўрашади: «Молиявий озодлик сари биринчи қадам қандай бўлиши керак? Менинг жавобим: «Ўз молиявий ҳисоботингизни бошқаринг». Мен ўз солиқ стратегим ва ҳисобчим Диана Кеннедидан, аудиокасета курси ва мавзулар бўйича ўқув қўлланма тузишини сўрадим:

1. Шахсий молиявий ҳисобот қандай ишлайди.

2. Ўз молиявий ҳисоботингни бошқар.

3. Молиявий озодликка олиб борувчи йўлга тур.

4. Оз солиқ тўлаб бой лардек, пулни бошқаришни ўрган.

Диана ва мен ўша кассеталарни чиқардик. Унда биз сизларни ҳамма қарзлардан қутилиш жараёнингизни кўрамиз. Ва энг кераги сиз бойлардек, ўз пулларингизни бошқаришни ўрганасиз. Бунинг зарурлиги шундаки, кўпчилик одамлар молиявий муаммоларни ечиш учун кўп пул қилишни ўзи етади деб ўйлашади. Бироқ кўп

ҳолларда бундай эмас. Ихтиёрингиздаги пулларни бошқаришни ўрганиш билан сиз қисқа муддат ичида молиявий муаммоларингизни ҳал қила оласиз, бой лар шундай иш тутишади. Бу ҳам молиявий озодликка эришингизга ёрдам бериши эхтимолдан ҳоли эмас. Аудиокассета ва ўқув қўлланма тўплами дастурга «Молиявий озодлик сари сени биринчи қадаминг» номи билан киради. Бу таълим пакетидаги берилган ахборот,жуда содда ва тушунарли у мустаҳкам молиявий пойдевор қуришингизда катта аҳамиятга эга. Бу тўплам ҳақида қўшимча маълумотни бизнинг Интернет-сайтимиз www.rich-dad.com. дан олишингиз мумкин.

Кимни бой қилияпсиз?

Билимдонлик дарси № 2. Умумий кўринишни кўриш учун камида иккита молиявий ҳисобот керак бўлади.

Бой отам айтарди: «Уддабуронн сармоядорлар асил кўриншни кўришни истасалар, камида иккита молиявий ҳисоботни бир вақтни ўзида кўра олиши керак».

Бой отам дарсларнинг бирида қуйидаги диаграмани чизди:

«Доим ёдингда бўлсин, сенинг харажатинг – бу кимнидир даромади. Ўз молиявий оқимларини бошвара билмаган одамлар, ўз молиявий оқимларини бошқарадиган одамларни бой қилишади».

Сармоядор нима қилади

Кейин у қуйидаги гапни гапириб ушбу диаграммани чизди:

– Ҳозир мен сармоядор нима қилишини банкир ёки уй эгасининг мисолида кўрсатиб бераман.

Мен бир мунча вақт диаграммага караб ўтириб, кейин дедим:

– Уй учун ипотека ссудаси молиявий ҳисоботнинг иккисида ҳам пайдо бўлади.Фарқи шундаки, у турли устунларда пайдо бўлади: актив устунида ва пассив устунида.

– Энди сен, асил молиявий ҳисоботни кўрияпсан, – деди бой отам бош чайқаб.

– Мана нимага сиз, ҳамма кўринишни кўриш учун камида иккита молиявий ҳисобот керак бўлади дер экансизда, – дедим мен. – Ҳар бир сенинг харажатинг, кимнидир даромади, ҳар бир сенинг пассивинг, кимнидир активи.

Бой отам тасдиқлагандай бош қимирлатди:

– Шунинг учун ҳам молиявий ҳисобот тилида ўйлашни билмайдиган одамлар, кўпинча буни ўрганганларга ўлжа бўлишади. Мана нимага одам ҳар сафар кридит карточкасини ишлатганда, у ўзининг пассиқ устунини катталаштиради ва бир вақтни ўзида банкни актив устунини катталаштиради.

– Банкир сенга: «Сенинг уйинг – актив», деганда у сени алдаяпти. У шунчаки бу кимнинг активи эканини сенга айтмаяпти. Сенинг у учун олган ссуданг – банкнинг активи ва сенинг пассивинг, – дедим мен, молиявий ҳисоботни кераклигини ва нима учун иккита ҳисобот керак бўлишини ҳам аниқ тушуниб бораётгандим.

– Кел энди бу кўринишга пул оқимини қўшамиз ва биз кўрамизки, ссуда актив мисоли ишлаяпганини кўрамиз.

– Бу мисолда уй учун ипотека ссудаси сенинг ҳамёнингдан пулни олади ва уни банкирни ҳамёнига ташлайди. Мана шунинг учун бу ссуда сенинг учун пассив, банкир учун актив бўлади. Бу ерда шуни алоҳида айтишим керакки, бу ўша-ўша бир хилдаги юридик хужжат.

– Шундай қилиб, банк активни ташкил қилди, сен учун эса у пассив, -қўшилдим мен. – Сармоядор, кимдир пул тўлайдиган актив ташкил қилиш билан шуғулланади. Шунинг учун ҳам сармоядорлар кўп квартирали уйларга эгалик қиладилар. Ҳар ой пул оқими сармоядорнинг ҳисоб рента даромад устунига оқади, худди шундай ссуда взнослари банк даромад устунига оқади.

Бой отам бош чайиб жилмайди.

– Сен тушунишни бошлаяпсан. Бир томоннинг тенглашуви, иккинчи томондан кўра сенга кўпрок ёқадиган кўринади. Аммо бу кўча икки томонлама ҳаракатли – деди бой отам ва навбатдаги диаграммани чизди.

– О..! – дедим мен. – Менинг тўплаган пулларим бу мени активим ва банкнинг пассиви. Ва бу ерда ҳам умумий манзарани кўриш учун камида иккита молиявий ҳисобот керак.

– Ҳа, – тасдиқлади бой отам. – Бу диаграммаларда яна нимани аниқладинг?

– Билмадим мен сиз чизган расмни кўриб турибман холос.

Бой отам жилмайганча деди:

– Мана шунинг учун ҳам сен молиявий ҳисоботни ўқишни ўрганишинг керак.Инсон бирор нарсани бир–икки, уч маротаба қайта ўқиш ва эшитиш билан кўп нарсаларга ақлинг ишлайдиганбўлиш билан биргмолиявий билимдонлигинг ҳам сайқалланиб боради. Сенинг бошингга кўзинг илғамаган нарсалар кела бошлайди.

– Хўп, мен нима ўтказиб юбодим? Нимани сезмадим? –сўрадим мен.

– Менинг диаграммаларимда кўринмайдиган нарса бу, ҳукумат соликдан фойдаланиб, сени пассивни сотиб олишинга ундаяпти. Шунинг учун ҳам у сенга уйни сотиб олишингда соликлардан имтиёз беряпти.

– Мен бу ҳақда унутган эканман, – дедим мен.

– Сенинг тўплаган пулларинг солиқ билан ўралган, – деди бой отам.

– Ҳукумат менга пассивни сотиб олишим учун солиқ имтиёзини беради ва активниолганим учун соликка тортади? – сўрадим мен.

– Энди бу одамда ва унинг молиявий келажагида нимани англатишини ўйлаб кўр. Ўртача одам қарзга ботишга интилишни бошлайди ва актив олишга шошилмайди.

– Одамларга солиқ имтёзларини, улар пулларини йўқотишлари учун беришадими? – сўрадим мен ҳайрон бўлиб. – Нимага улар бундай қилишади?

Бой отам кулиб юборди:

– Олдин ҳам айтгандим, професионал сармоядор сармоя тикиш нархларини кўтарилиш ва тушишинигина кўрмайди. У рақамларни ўқишни билади ва уларни ортига яширинган нарсаларни билади. Шу йўл билан уддабуронн сармоядор, ўртача сармоядор кўра олмайдиган нарсаларни кўради. Уддабуронн сармоядор ҳукумат йўл йўриқларини, солиқ қонунларини, корпоратив ҳуқуқ, бизнес соҳасидаги қонуниятлар ва ҳисобкитоб ишларини кўриб туриши лозим. Сармоя тикишда ишончли ахборотни топиш қийинлигига сабаб, асил манзарани кўриш учун молиявий билимдонлик талаб қилинади, қолаверса ҳисобчи ва юрист. Бошқача қилиб айтилганда, асил манзарани тўлиқ кўриш учун икки соҳа бўйича иккита професионал керак бўлади. Яхши янгилик шундан иборатки, агар сен ялқовлик қилмасанг ва парда орқасида нималар бўлаётганини ўргана олсанг, ўзинг сармоя тикиш учун имкониятларни топасан ва улкан бойликка – кўпчилик эриша олмайдиган бойликка эга бўласан. Сен нега, бойлар янада бой бўлаверишларини, камбағаллар ва ўртаҳоллар нимага доим ишлашга мажбурликлари ва кўп солиқ тўлашга мажбурликлари ва борган сайин қарзга ботиб бораверишларини тушуниб оласан. Шунда сен квадрантнинг қайси томонида туриб ҳаракатланишинг кераклигига қарор қабул қила оласан. Бу қийин эмас, аммо бир оз вақт талаб қилади.

Менга квадрантни қайси томонида туриб сармоя тикиш кераклигимни узоқ фикрлаб ўтиришимга тўғри келмаган. Мен ташқаридан эмас, ичкаридан сармоя тикишим кераклигини билардим. Мен бой бўламанми йўқми ҳақиқатни билишни истардим. Мен нега ва қандай бойлар янада бойиб кетаверишларини билишни истардим.

Молиявий маълумотнинг зарурати

80-йиллар бошларидан мен катталарни тадбиркорлик ва сармоя тикишга ўргатишни бошладим. Ва дарров муаммо пайдо бўлди, умид билан бизнесни ва сармоя тикишни бошламоқчи бўлган одамлар молиявий билимдонликни асосини билишмасди. Шунинг учун ҳам ўнта янги корхоналардан тўққизтаси беш йилга бормай омадсизликка учрайди деб ўйлайман; кўпчилик сармоядорлар, сармоя тикишни таваккалчилик дейишади ёхуд катта пул қила олишмайди, ёхуд топган пулларини ушлаб қолиша олмайдилар.

Мен одамларга, бизнесни ёки сармоя тикишни бошлашларидан олдин, молия ва сармоя тикиш бўйича ҳисоб юргизишни ўрганишлари кераклигини маслаҳат берсам, кўплари яна қайтадан партага ўтиришни исташмади. Шунда мен уларга бу соҳалар бўйича, умумий таълимни ўйин шаклида қандай етказишни ўйлай бошладим. 1996 йилда мен «Пул оқими – Сармоя тикиш 101» ўйинини ўйлаб топтим. Бу ўйин ҳисобчилик ҳисоботларига, сармоя тикишга ва молиявий билимдонликка ўргатади.

Ўқитишми ёки ўрганишга йўл беришми?

«Пул оқими» – бу ўйин, чунки сармоя тикиш ва молиявий ташхислар, шундай нарсаларки, уларни фақат китоб ўқиб ўрганиб бўлмайди. Мен ўқитувчи отам кўп айтарди: «Ўқитувчи нимага ўқиб ўрганиш мумкин ва нимани ўқиб ўрганишлари кераклигини фарқига бориши керак. Болани «велосипед» сўзини ёдда саклаб қолишига мажбур қилиш мумкин, аммо болани велосипед ҳайдашга мажбур қилиб бўлмайди. Бола амалда велосипедни минишни ўрганиши керак».

Мен ўтган уч йил ичида «Пул оқими – Сармоя тикиш 101» ва «202» ўйинини ўйнаб минглаб одамлар сармоядор бўлишни ўргангаларини гувоҳи бўлдим. Улар амалиёт ўтиб ўз ниятларга етишди, бу ютуқларга китобни

ўқиб, маъруза эшитиб эриша олмаган бўлишарди. Бу китоб «Сармоя тикишда бой отамнинг бошқаруви» деб номланади, у чиндан ҳам мени бошқарган ва у шунигина қила олганди. Сармоя тикиш ва ҳисобкитоб бу шундай нарсаки, унга ўқитиб бўлмайди. Мен ўқишни хоҳлашим зарур эди. Бу сизга ҳам тааллуқли.

Маҳоратни такомиллаштириш

Сиз молиявий, йиллик ҳисоботларни қанчалар кўп ўқисангиз, сизни молиявий интелектингиз ва молиявий қарашларингиз ривожланади. Вақти келиб ўртача срмоядор кўра олмайдиган нарсаларни кўришни бошлайсиз.

Ҳаммамиз биламиз, такрорлаш – ўқишнинг онаси. Айнан такрорлаш оркали ўрганамиз ва ўрганганларимизни мустаҳкамлаймиз. Яқинда мен аудио ёзувда Питер Линчни эшитдим. Бунгача мен бу тасмани ўн мартача эшитгандим. Лекин уни яна эшитар эканман, яна нимадир янгиликни уни ичидан оламан. 30 йил давомида менга бой отам, молиявий ҳисоботларни кўриб чиқишимга мажбур қилиб келди. Ва ҳозирда мен ўз-ўзидан ўша тилда ўйлай оламан.Биз велосипед минишни ўрганиётганимизда, ўз онгостимизни велосипед минишга ўргатамиз. Машина минишни ўргансак ҳам худди шундай бўлади. Шунинг учун ҳам машинани миниб кета туриб гаплаша оламиз, гамбургер ейишимиз мумкин, муаммолар ҳақида ўйлашимиз ҳам мумкин ёки радио эшитиб ҳатто куйлашимиз ҳам мумкин. Ҳайдаш бу пайтда ўз-ўзидан амалга ошаверади (бунга умид қиламан) Албатта,. Молиявий ҳисоботларни ўқиётганимизда ҳам шундай ҳолат бўлади.

Яхши сармоя тикишни қидираётганингизда рақамлар ташхиси кўпрок вақтни олади. Молиявий ҳисоботни ўқишга ўрганиш – чарчоқли жараён, айниқса унга ўрганишни янги бошлаганингизда. Аммо бундан ҳафа бўлиш керак эмас: доимий амалиёт енгил ва тез ўрганишингизга ёрдам беради.

Мутаносибликни ўрнатиш тести

Одамлар онгий даражада кўп нарсаларни қилишга ўрганишади.Агар сизни ниятингиз чиндан ҳам оз таваккалчилик билан муваффақиятли, кўп пул қиладиган, сармоядор бўлиш бўлса, миянгизни молиявий ҳисоботни ташхис қилишга машқ қилдирингизга тавсия қиламан. Молиявий ҳисоботни ташхис қилиш – бу зўр пойдеворли сармоядорлар учун асос, Уоррен Баффетга сингарилардек.

Бунга эришишнинг йўли «битимлар оқими» дейилади. Ҳар бир профессионал сармоядорнинг олдига охири йўқ бизнесга ва кўчмас мулкка маблағни тикишни талаб қиладиган салоҳиятли сармоя тикиш келади. Бой отам Майк иккимизга, бундай сармоя тикишлар бизни қизиқтирадими йўқми уларнинг ўқишга ва ўрганиб чиқишимизга мажбур қиларди. Олдинига бу жуда кийин ва қийноқли кўринанди, лекин вақт ўтган сайин жараён қизиқарли тус олиб тезлашиб ўзига жалб қила бошлади. Биз такрорлаш орқали шундай ўқиб ўргандик ва бу ўз самарасини берди мен ўзимни молиявий ҳимояланган ҳисоблай бошладим ва кўп пул қилишни бошладим ва давом эттирдим, қолаверса ишлашдан эртароқ фориғ ҳам бўлдим.

Хуллас, мутаносибликни ўрнатиш учун савол:

Сиз шахсий ҳисобот тузишни ўрганишни, уни доим янгилаб, бизнесдаги турли сармоя тикиш ва кўчмас мулк молиявий ҳисоботларини ўқишни истайсизми?

Ҳа___ Йўқ___

Сиз, бу савол 15-чи бобдаги саволга ўхшаш-ку деб айтишингиз мумкин. Бунинг қайтарилишига сабаб молиявий билимдонликни қанчалар аҳамиятли эканини сизларга яна бир бор уқтириш. Бу савол жуда керакли ва қимматли чунки бой сармоядор бўлишнинг ва бойлардек сармоя тикиш учун молиявий билимингизни доимий такомиллаштириш учун сиз ажратадиган асосий қиймат

бу – вақт қиймати. Агар сизнинг бу саволга жавобингиз «йўқ» бўлса, бойлар қилаётган кўп сармоя тикишлар сиз учун ўта таваккалчилик бўлади. Агар сиз молиявий томондан билимдон бўлсангиз,, дунёдаги зўр сармоя тикишларни топишга яхши тайёрланган бўласиз.

17-БОБ

САРМОЯДОР УЧУН 15-ДАРС: ХАТОЛАРНИНГ СЕҲРЛИ КУЧИ

Ўз отам ҳамма нарса тўғри бўлиши керак дейдиган лар орасидан чиққан, уларни оламида хатолар – бу ёмон, хато қилишдан қочиш керак деган таълимот ҳукмронлик қилган. Таълим тизими оламида инсон қанча кўп хато қилса, унинг интелектуал даражаси шунчалик паст ҳисобланади.

Бой отам кўчада вояга етган. Унинг хатога бўлган фикри бошқача эди. У хатода олдин билмаган кўрмаган нимадир янги нарсани ўрганишни кўрган. Унинг фикрича инсон қанчалар кўп хато қилибдими шунчалар кўп нарсага ўрганибди. Бой отам кўп қатарарди: «Ҳар бир хатода мисқолча сеҳр бор. Шунинг учун мен қанча хато қилсам, ҳаётим ўшанча қизиқарли бўлиб бўлаверади».

Бой отам доим хатоларни фойдали эканини исботлаш учун велосипед мисолида кўрсатарди. У айтарди: «Велосипед минишни ўрганганингни эсла. Ҳамма ўртоқларинг уни миниб юришибди, сен бўлса унга минасанда йиқиласан холос. Сен ҳото ортидан хато қилаверасан. Кейин бирдан йиқилмайсанда педални айлантиришни бошлайсан, велосипед юришни бошлайди ва бирдан сенинг олдингда янги олам очилади. Мана шу ўша хатолар ичида яширинган сеҳр».

Уоррен Баффетнинг хатоси

Уоррен Баффет Американинг энг бой сармоядори, у ўзининг «Berkshire Hathaway» компанияси шарофати билан ҳурмат қозониб таниқли бўлди. Ҳозирда унинг акциялари дунёда энг юқори баҳода ҳисобланади. «Berkshire Hathaway» нинг акцияларини сармоядорлар юқори баҳолашади-ку, аммо кўпчилик бу компанияга эришиш Уоррен Баффетнинг сармоядорликдаги энг катта хатоси бўлганини билишмайди.

У, «Berkshire Hathaway» ни олганида компания куйлак тикиш билан машғул бўлган ва аста инқироз ёқасига келиб қолганди. Уоррен Баффет бу инқириозни жамоаси енгиб ўтади деб ўйлаган. Аммо кўпчилигимиз биламиз, тикучлик саноати Америкда ўлаётганди ва бошқа мамлакатларга кўчиб ўтаётганди. Бу тенденцияга ҳатто Уоррен Баффет ҳам қарши чиқа олмасди, охир оқибат компания ишлаб чиқарувчи сифатида инқирозга юз тутди. Шу билан бирга бу вайроналиклар ичидан у, дур топиб олди ва оқибатта уни бой қилиб юборди. Бу қандай бўлганини билишни истаганлар, Роберт Хагстром каламига мансуб, «Уоррен Баффетнинг йўли» китобини олиб ўқишлари мумкин. Бу китоб ўқишга арзийдаган китоблардан, ўқувчининг олдида оламдаги буюк сармоя тикишлардан бирининг сирлари очилади.

Бошқа хатолар

Бошқа бир компания – «Diamond Fields»– олмос қидиришга ихтисослашганди, аммо барибир унга олмосни топиш насиб қилмади. Компаниянинг бош геологи хатога йўл қўйди. Аммо улар олмос қидириб топа олмай, дунёдаги энг катта никел захирасига дуч келишди. Ўша пайтни ўзида уларни акциялари юқорига кўтарилди. Ҳозир компания никелни ортидан жуда кўп пул қиляпти, ҳалиям «Diamond Fields» деб аталса ҳам.

Леви Страусе олтин ишқида Калифорнияга олтин топиш ортидан бойиб кетиш ниятида йўл олади. Аммо ундан яхши олтин изловчи чиқмади ва у олтин изловчилар учун унинг учун омад келтирган березентдан иштон тика бошлади. Менимча, ҳозирда «Леви» джинсиларини эшитмаган одам бўлмаса керак.

Айтишларича Томас Эдисон агар ўзи асос солган – «General Electric» компаниясида мухандис бўлиб ишламаганида, лампочкани ҳеч қачон ихтиро қила олмаган бўлар экан. Гапириб беришларича, у лампочкани кашф қилгунча 10 минг маротаба омадсизликка учраган экан. Агар у бирор бошқа катта компанияда шу хатоларни қилганида уни ишдан бўшатишган бўларди.

Христафор Колумб буюк хато қилган: у Хитойга савдо йўли очмоқчи бўлиб, кутилмаганда Америкага дуч келган.

Мактабми ёки кўча?

Бой отам катта молиявий муваффақиятларга шароит таъқозоси эришган. Лекин асосийси хатоталарга муносабатида эди. Кўпчилигимиз хато қилишни ёқтирмаймиз, аммо у хато қилишдан кўрқмаган. У хато қилиш учун таваккалчиликка борган. У айтарди: «Сен, билишинг керак бўлганларинг чегарасига борганингда, бир иккита хато қилишнинг айни пайти келган бўлади».

Шундай бўлдики, унинг корхоналаридан бири ҳеч оёққа туриб кета олмади ва у пулини йўқотди. У янги маҳсулот чиқарганда бозор уни қабул қилмади, бунга ўзим гувох бўлганман. Аммо бой отам бундан ҳеч ҳавотирга тушмаган, у доим оқиқ чеҳра билан донолларча қарор қабул қилиб бу малакадан керагини олиб янада бойиб кетаверарди. У менга ва ўғлига: «Биз хатолардан ўрганмиз. Ҳар сафар хато қилганимда мен ўзимдаги янги бир қиррани очаман, бирор янги нарсани ўрганман ва янги одамларни учратаман, агар хато қилмаганимда

бу одамларни ҳеч қачон учратмаган бўлардим» дерди.

Унинг омадсизликларидан бирида (сантехнига жихозларини тарқатиш компаниясининг инқирозида) у келажакдаги бизнес ҳамкорини учратган. Ўша кундан бошлаб уларни ўн миллионлаб даромад келтирадиган дўстлиги ва шерикчилиги бошланган. У айтарди: «Агар мен таваккалчилик қилиб шу бизнесни очмаганимда Джеррини учратмаган бўлардим. У билан учрашувим ҳаётимдаги энг зўр воқеа бўлган.

Камбағал отам мактабда аълочи ўқувчилардан бўлган. У кам хато қилгани учун шундай баҳоларни олган. Муаммо шундаки у 50 ёшида ҳаётидаги энг катта хатони қилиб унинг таъсиридан ўзин ўнглай олмади.

Отамнинг қандай қийин молиявий ва касбий муаммоларга дуч келишини кўриб, бой отам айтганди: «Асил бизнес ҳаётида муваффақиятга эришиш учун, сен мактаб дарсини ҳам кўча дарсини ҳам ўташинг керак. Сени отанг 5 ёшидан мактабга борди. Яхши баъҳоларга эга бўлиб, шу мактабда қолди, охир оқибат катта бошликка айланиб шу тизимда қолиб кетди. Энди 50 ёшга кирганда кўчага дуч келди. Кўча эса – жуда қаттиқ қўл ўкитувчи. Мактабда сенга олдин дарс беришади. Кўчада эса сени хато қилишинга қўйиб беришади кейин ундан ўзинга фойдали дарсни олишинг керак бўлади, Албатта, бунга қурбинг етса. Кўпчилик одамларни хато қилишга ва ундан сабоқ олишга ўргатишмаган, улар умуман хато қилишдан ўзларини олиб қочишади, бу ўз-ўзидан яхшимас; ёки улар хато қилишади-ку, ундан сабоқ олишмайди. Шунинг учун ҳам кўпчилик одамлар бир хатони кўп бор такрорлашади – чунки уларни хотадан ўқиб ўрганишга ўқитишмаган. Агар сен хато қилиб ундан тўғри хлоса чиқаза олсанг, кўчада ақлли ҳисобланасан.

Энг катта омадсизлар

Бой отам қачондир менга ва Майкка айтганди: «Мен шунчалар бойманки бошқа одамлардан кўра кўп молиявий хатоларни содир этганман. Ҳар сафар хато қилганимда мен қандайдир янгиликка дуч келаман. Бизнесда бу янгиликларни малака дейишади. Бироқ малаканинг ўзи камлик қилади. Кўпчилик одамлар ўзларида малака кўп дейишади, улар аслида битта хатони ҳамиша қайтаришади. Агар одам хатолардан чиндан яхши нарсаларни ола олса унинг ҳаёти умрбодга ўзгаради ва бундай одам малака билан бирга доно бўлиб ҳам боради. Одамлар молиявий хатодан қочишади – бу ҳам хато. Улар ўзларга уктиришади: «Эҳтиёткорлик билан ҳаракатлан. Таваккалчиликка борма». Одамалар жуда оғир молиявий ҳаёт кечиришади, чунки хато қилиб қўйишади аммо ўша хато уларга хеч нимани ўргатмайди. Улар шунинг учун ҳам ҳар куни эрталаб туриб ишга боришади, ўша хатони қайтаришади янгисидан қочишади, аммо ҳеч қачон шулардан бирор сабоқ олишмайди. Бунда одамлар ўзларига кўпинча айтишади: «Ахир мен ҳаммасини тўғри қилияпман, лекин нимагадир молиявий муносабатлар олдинга силжиш йўқ».Тўғри улар балки ҳаммасини тўғри қилишиётгандир лекин муаммо шундаки, улар катта таваккалчиликка боришга ўхшаган нотўғри ишлардан ўзлари олиб қочишяпти. Улар ўзларининг камчиликларидан қочишяпти, унга тик қарашни ўрнига. Улар қўрқан нарсаларини қилишмаяпти ва хатони қилиб уни тўғирлаш ўрнига онгий равишда хатодан қичишяпти. Энг катта омадсизлар – ҳеч қачон омадсизликка дуч келмаган одамлардир».

Хато қилиш санъати

Менива ўз ўғлини хато қилмасликка ўргатиш ўрнига, бой отам хато қилиш санъатига ўргатиб ва у орқали доно бўлишга ундарди.

Шундай дарслардан бирида у айтиб қолди:

– Сен хато қилганингда, ҳафа бўласан. Ҳамма ҳам ҳафа бўлади. Бу хатонинг биринчи кўриниши.Мена шу дақиқаларда сен ўзингни кимлигингни англай бошлайсан.

– «сени ўзингни кимлигингни англай бошалйсан» дейиш билан, нимани назарда тутияпсиз? – сўради Майк.

– Тушунсанг, биз ҳафа бўлганмизда навбатдаги персонажлардан бирига айланамиз, – деди бой отам уларни таърифлашга ўтиб:

1. Ёлғончи. У қуйидагича сўзларни айтади: «Мен буни қилмадим» , «Йўқ,йўқ, йўқ! Бу мен эмас», «Буни қандай бўлганини билмайман» ёки «Исботланг».

2. Айбловчи. Қуйидагича иборалаларга мойил: «Бу сени айбинг меникимас», «Агар мени хотиним шунча пулни ишлатмаганда, менинг молиявий аҳволим бундан яхши бўлган бўларди», «Агар сенинг болаларинг бўлмганда, мен бой бўлардим», «Ҳаридорлар мени маҳсулотимга шунчаки тупиришади», «Хизматчиларнинг содиқликлари камайди», «Сиз аниқ кўрсатма бермагансиз» ёки «Бу мени бошлиғимнинг айби».

3. Ўзини оқловчилар. Кўпинча қуйидагиларни гапиришади: «Мен хизматда кўтарилмаслигимни сабаби менда билим етишмайди», «Мени агар вақтим кўп бўлганида буни қилган бўлардим», «Мен барибир бой бўлмоқчи эмасдим» ёки «Ҳамма шундай қилганди».

4. Ўзини четга олувчилар. Уларни сўзлари қуйидагича: «Ҳеч нарса чиқмаслигини айтгандим-ку», «Бу жуда мулаккаб, куч сарлаш бефойда», «Мен бирор осонроқ ишни қилганим дуруст» ёки «Нимага буни қилияпман? Менга бундай бош оғриғини кераги йўқ».

5. Рад қилувчилар. Бой отам бундайларни «бошини кумга тиқиб оладиган туя қушга» ўхшатарди, бу дегани бундай одам ўзининг хатоларини чуқурроқ кўмишга ҳа-

ракат қилади.Ҳото бўлганини рад қиладиган одам доим қуйидаги сўзларни айтади: «Йўқ, ҳеч нарса бўлмади. Ҳаммаси рисоладагидай кетяпти», Хато? Қандай хато? ёки «Вахима қилма. Ҳаммаси ўтиб кетади».

Бой отам айтганди: «Одам қилган хатосидан жахли чиққанда ёки бошқа бир воқадан ҳафа бўлганида, айтиб ўтилган персонажлардан бирига айланади ва у унинг онги ва вужудини бошқаришни бошлайди. Агар сен бу бебаҳо хатодан ўрганишни истасанг, сен жавобгарликни ўз зимманга олиб ўз фикрларингни жиловлашни билишинг керак. Ўшанда сен жавбгар сифатида айтасан: «Бу хатодан қандай бебаҳо дарсни оламан?» Агар одам: «Мени бу хатодан ўрганганим буни энди ҳеч қачон қайтармайман» деса, бу шуни англатадики, у бу хатодан ҳеч нарсани ўрганмабди. «Мен энди буни ҳеч қачон қилмайман» деб одамлар ўз ҳаётларини юксалишини бўғишади. Бундай демасдан: «Мен жуда хурсандман, ушбу хатойимдан мен уни ёки буни ўргандим» дейиш лозим. Бундан ташқари хато қилмадиган ёки ундан қочадиган одамлар ҳеч қачон танганинг нариги томони кўра олишмайди.

Мен чақалоқдек ухладим

Мана бир мисол. Мен катмончалар ишлаб чиқариш бизнесимни йўқотганимдан сўнг, бир йилгача ҳафа бўлиб юрдим. Шу бир йил ичида мен худди чақалоқдек ухладим, – шу маънодаки, ҳар икки соатда уйғониб йиғлардим. Миям менга таъкидларди: «Бу бизнесни бошламаслик керак эди. Мен уни ёрилишини билардим. Мен энди ҳеч қачон янги бизнес очмайман». Ва яна, ўзимни оқлаш учун, ўзгаларни айблардим ҳам: «Бу Дэнни айби», «Тўғрисини айтсам, бу бизнес олдиндан менга ёқмаганди».

Бу хатойимдан қочиб кетиб бошқа иш топишимга ёрдам бериш ўрнига бой отам, мен қилган бу расвогарчиликнинг ҳамма томонига тик қарашимга ва қачонлар-

дир мерики бўлган бу расво бизнесимнинг синик парчалар уюми ичидан чикишни бошлашим кераклигига мажбур киларди. Эндиликда мен одамларга: «Муваффакиятдан кўра омадсизлик менга кўп нарсани ўрганишимга ёрдам берди» – деб айта оламан. Войроналиклар ичидан чикиб янгидан ўз компаниямни куриш мобайнида, мен бир мунча яхши бизнесменга айландим». Бугун мен «Мен буни ҳеч качон килмайман» демасдан, мен: «Мувоффаиятсизликка учраганим учун хурсандман, чунки мен доно бўлганимдан миннаддорман» деб айтаман. Кейин эса «Кел, янги бизнесни оч» деб таклиф киритаман. Қўркинч ва ҳафагарчилик ўрнини кизикиш ва берилиш эгаллаган. Омадсизликдан қўркиш ўрнига, ўзимга айтаман биз хатолардан ўрганиш учун яратилганмиз. Агар биз хато килмасак ёки килсак-да, ундан тўғри хулоса чикара олмасак ҳаётимиздан сеҳр чикиб кетади. Ҳаёт канчалар кўп мўъжизаларга тўлиб боришни ўрнига, пастга шўнғишни бошлаб кискариб боради.

Мен икки марта мактабда синфда колганман, чунки ёзишни билмасдим. Эндиликда менинг ёзган китобларим бестселлерлар руйхатидан жой олиб, «The New York Times», «Sydney Morning Herald» и «The Wall Street Journal»да нашрдан чикиши ахир – бу мўъжиза эмасми? Ҳозирда мени олдин қўлимдан келмаган соҳалар – ёзиш, бизнес, араторлик, ҳисобчилик ҳисоботи ва сармоя тикиш бўйича танилганим кулгили кўринса керак. Ҳа мен ўзимга ёккан с ва мен учун енгил кўринган – серфинг, иктисод, регби ва мусаввирлик соҳалари бўйича танила олмадим.

Хўш, дарс нима хакда?

Мен доим одамлардан: «Самоялаш ўта хавфли», «Мен ўз пулларим билан таваккалчилик кила олмайман», «Агар мен уддалай олмасам нима бўлади?» ёки «Мен пулларимни йўкотсамчи? – деган дейдиёларни

эшитсам, камбағал отамни ёдга оламан, чунки унинг айтганларини битта иборага солиб айтиш мумкин: «Мен хато қилишни истамайман». Олдин ҳам айтганимдек, унинг оламида – таълим оламида – хато қилган одам ахмоқ саналган.

Бой отамнинг оламида, таваккалчилик, хатолар ва омадсизлик, одамзот ривожланишининг ажратиб бўлмас бир қисми деб ҳисобланган. Шунга кўра у таваккалчиликдан ва хато қилимасликдан қочиш ўрнига уларни бошқаришни ўрганган. Бой отамнинг нуқтаий назари бўйича, хато – бу шунчаки, ҳиссиётлар билан кузатиладиган сабоқ холос. Ҳафа бўлиш – бу бизга нимадир ўрганишимиз кераклигини Яратган даъват қилаётганини билдиради. Бу елкадаги қуйидаги сўзлар билан : «Огох бўл! Сен бирор керакли нарсага ўқиб ўрганишинг керак. Агар сен ёлғон гапирсанг, айбласанг, тушунтиришга уринсанг, рад қилсанг ёки маъқулламасанг, ҳафагарчиликка қарши, унда бекордан бекорга бу ҳиссиётдан қийналасан ва бебаҳо бўлган донолик олмосини қўлдан бой берасан».

Бой отма агар жахлим чиқса ўнгача санашимни, агар жуда қаттиқ жахлим чиқса юзгача санашимни таъкидларди.Ўзимни босиб олиб, мен шунчаки дейман: «Мени кечиришингизни сўрайман» ва қанчалар жахлим чиққан бўлса-да ўзга одамни ҳеч қачон айбдор санамайман. Агар мен бирор кмсани айбласам ютуқли томонда у бўлади. Агар бўлган воқеларда жавобгарликни ўз бўйнимга олсам, ўзимга зарур бўлган қимматли сабоқни оламан. Агар мен ёлғон гапиришни бошласам, айбласам, тушунтиришни бошласам, юз угурсам ёки маъқулламасам, унда ҳеч нарсани ўргана олмайман.

Бой отам яна айтардики: «Омадсилар бошқа одамларни айблашади. Улар кўпинча бошқа одам ўзгаришини исташади ва айнан шунинг учун ҳам кўп кек сақла-

шади. Улар ўзларига сабоқ олмаганлари учун кўп ҳафа бўлишади. Ҳафа бўлиш ўрнига бундай одамлардан миннаддор бўлишлари керак, чунки ўша одам, улар ўрганишлари керак бўлган нарсага уларни ўргатди. Одамлар бир-бирларидан сабоқ олиш учун мулоқот қилишади. Муаммо шундаки, кўп ҳолларда биз нимадан сабоқ бераётганимизни ўзимиз англамаймиз. Бошқа бировдан ҳафа бўлиш ёки жахл қилиш – бу минишни ўрганаман деб бир-икки йиқилганингиз учун ўз велосипедингиздан ҳафа бўлиш билан баробар».

Бугунги хатолар

Мен бу сатрларни ёзаётганимда фонд бозори ва сармоя тикиш бозори юқорига ўрмалаяпти. Олдин ҳеч сармоя тикиш билан шуғулланмаганлар, бозорга чиқади ва кўпчилик бир хил гапни айтишади: «Мен бозорда фалонча пул қилдим» ёки «Мен олдин бошладим ва нарх 20%га кўтарилишга улгурди». Бу янги сармоядорларнинг ҳайқириқлари холос. Улар бозор пастлаганда ҳеч пул йўқотиб кўришмаган. Уларни кўпчиликлари тез кунларда (ўзларини ғолиб деб юрганлар), бозорда хато қилиб қўйганларидан сўнг хато қилган одам ўзини қандай сезишини билиб олишади. Ўшанда биламиз ким ҳақиқий сармоядор эканлигини. Бой отам айтганидек, «кераклиги, сенинг сармоянг юқорилагани эмас, аксинча у қанчалар пастга тушиши. Асил сармоядор, бозордаги вазият у истаганчалик бўлмай қолганда ҳам бирор наф олишга ва ўрганишга тайёр бўлиши керак. Бозор сенга берадиган энг яхши сабоқ – бу ўз хатоларингдан ўргана олишни ўргатиши».

Мен учун ўз ҳиссиётларимни бошқариш, таваккалчиликка таёр туриш, хатоларни қилиш ва бошқа одамдан ҳафа бўлмаслик – майли мен у билан бошқа гаплашмасамда ёки бирга ишламасамда ундан миннаддор бўлиш умрбодлик жараён. Ўз ҳаётимга фикрларим назари

билан қараб, шуни айта оламанки, айнан шундай йўлни маъқул кўрганим, менга ҳамасидан кўп пул келтирди, ҳамасидан кўп муваффақият келтирди ва охир оқибатда менинг ҳаётимга ҳаммасидан кўп мўъжиза олиб кирди.

Мутаносибликни ўрнатиш тести

Оталаримни иккисидан мактаб ва кўча таълимини зарурлигини ўргандим. Интекттуал бўлиш – демак, уларни орасидаги фарқни тушуниш. Ёки, бой отам айтганидек: «Мактаб таълими керак, аммо кўча таълими сени бой қилади».

Хуллас, мутаносибликни ўрнатиш учун саволлар:

1. Таваккалчиликка, хато қилишга ва ўқиб ўрганишга қандай қарайсиз?

2. Таваккалчиликка, хато қилишга ва ўқиб ўрганишга, сизни атрофингиздаги одамларни муносабатлари қандай?

3. Маблағ, профессионал фаолиятингиз ёки бизнес борасида ҳафа бўласизми?

4. Сизни ҳозир ҳам кимдандир пул учун жахлингиз чиқяптими?

5. Агар сиз кимдандир ҳаф бўлсангиз, ёки ўзингизни айбдор деб билсангиз, бундан ўзингизга бирор сабокни оласизми ва тақдир сизга мардлик кўрсатишингизга, таваккалчиликка бориб ниманидир ўрганишингизга изн берганидан миннаддормисиз?

Мен доим бой отамнинг сўзларини ёдимда сақлайман: «Менда пул жуда кўп, чунки мен бошқа оамлардан кўра кўп хато қилишни истаганман ва хатолардан кўп нарсани ўрганганман. Кўпчилик одамлар етарли хато қилишмаган ёки бир хил хатони қайтариш билан бандлар. Хатосиз ва ўқиб ўрганишдан бошқа мўъжиза йўқ ҳаётда».

Хатоларнинг мўъжизавий харакат мавзуси, бой отамни зарури й дарсларидан бири, айниқса бу янги олам учун. Айнан хато қилишдан қўрқадиган одамлар

ахборот асрининг тезкорлиги туфайли молиявий ва профессионал жиҳатдан орта қолишади. Яқинда мен «Nightingale Conant» биргаликда, «Бой отам пулнинг сирлари, бизнес ва сармоя тикиш ҳақида» деб номланган таълим аудиокурсини ишлаб чиқдим.Менинг фикримча,, бу муваффақиятсизликлар, хатолар ёки тавакалчилик қаршисидаги қўрқувни енгишни ўрганмоқчи бўлганлар учун жуда фойдали бўлади. Уинстон Черчилл айтганидек, «муваффақият – бу шижоатни йўқотмай, омадсизликдан омадсизликка бориш қобилиятидир».

18-БОБ

САМОЯДОР УЧУН 16-ДАРС: БОЙ БЎЛИШ ҚАНЧА ТУРАДИ?

Бой бўлишни кўп йўллари бор, аммо ҳар бирини ўзини қиймати бор деганди бой отам:

1. Пули бор инсон билан никохдан ўтиб бой бўлиш мумкин. Буни қийматини эса ҳаммамиз яхши биламиз. «Эркакми аёлми пул учун никохдан ўтишди ҳам дейлик, сен тасаввур қиласанми севмаган одаминг билан умрбод яшашни! Бунинг баҳоси жуда қиммат», дерди бой отам куйиниб.

2. Такасалтанг,фирибгар ёки жиноятчи бўлиб ҳам бойиб кетса бўлади. Бу борада у айтарди: «Ахир қонуний йўл билан бойиб кетиш жуда осон-ку.Нимага одамлар қамоққа тушиш учун таваккал қилишади? Нима уларни жараённинг ўзи қамраб оладими? Шахсан менга қамоққа тушиш учун таваккал қилишликни қиймати жуда баланд. Мен озод бўлиш учун бойимоқчиман, унинг учун таваккал қилишим керак? Агар мен ноконуний бирор ишни қилсам, ўзимни ҳурмат қилмаган бўлардим оилам ва яқинларимни юзига қарай олмасдим. Бундан ташкари мен ёлғон гапиришни бил-

майман. Мени ҳотирам ҳам унчалик эмас, агар ҳар бир ёлғонимни эслаб қолиш керак бўлса бу мени қўлимдан келмасди, яхшиси рост гапирганга нима етсин. Менимча, ҳаққонийлик – энг зўр сиёсат.

3. Мерос олиб бой бўлиб кетиш мумкин. Бой отам айтарди: «Майк эришганларини ҳаммаси ўзимники эмас деб кўп ўйлайди. У ўз кучи билан бойиб кетганига унчалик ишонмайди. Шунинг учун мен унга жуда оз бердим. Мен уни етакладим, сени етаклаётганимдек, қолганини ҳаммасини ўзи қилиши ва топиши керак. Кераклиги ҳамма сини ўзим тер тўкиб топганман дейиш. Ҳамма меросга эришганлар ўзларини бундай ҳис қила олишмайди».

Майк икимизни ёшлигимзда айрим жиҳатларда бизни оиламиз камбағал эди. Бироқ кейин Майкнинготаси бирдан бойиб кетди, мени отам эса қандай бўлса шундайлигича қолди. Майк отасининг улкан бойлигига меросхўр айланди. Мен эса нолдан бошлаганман-ку.

4. Лотареядан ютиб бойиб кетиш мумкин. Бунга бой отам қуйидагича изох беради: «Баъзан чипта сотиб олиш мумкин, аммо лотерея ютуғига умид қилиб молиявий ҳаётни куриш бу бойб кетиш режаси ахмоклар учун.

Бахтга қарши кўп америкаликлар, лотареядан ютиб олиб бойиб кетмокчиликларини айтишади. Аммо доим миллиондан бир тасодифга ишониб яшаш – бу жуда юқори қиймат.

Агар сизда пул топиш муаммосини ечиш учун режа бўлмаса, сизни камбағаллик кутиб турибди. Якинда лотареяга ютиб олган одам ҳакида газетада ёзишганди. У мазза қилиб яйраган ва охир оқибат ўзини банкрот деб эълон қилиш даражасига келган. Энг қизиғи у ютмасидан олдин унинг ҳаёти рисоладагидек бўлган. У бошига тушган муаммоларни ечиш учун яна брганда лотарея ўйнаган ва яна ютган. Аммо бу сафар у унинг пулларини

бошқариб туришлари учун молиявий маслаҳатчиларни ёллаган. Бу воқеадаги мантиқ: агар сиз лотареядан бир марта ютиб олдингизми, пулларингиз учун режага эга бўлинг. Ҳамма ҳам икки марта ютавермайди.

5. Кино-рок юлдузи бўлиб, спорт юлдузи бўлиб ёки бирор соҳада машхур бўлиб ҳам бойиб кетиш мумкин. Бой отам айтарди: «Мен машхур ақлга, истеъдодга, ташқи кўринишга эга эмасман. Шунинг учун ўзимнинг машҳур қобилиятим билан бойиб кетишим мен учун ҳаққоний эмас».

Голливуд инқирозга учраган актёрларга тиқилиб ётибди. Клублар олтин диск ёзиб чиқаришга орзуманд бўлган рок-жамоаларга тўла. Гольф майдони Тайгер Вудзга ўхшамоқчи бўлган ўйинчиларга тўлиб кетган. Агар сиз Тайгер Вудзга аҳмият билан қарасангиз бундай машхурликка эришиш учун оз-мунча тўламаган. У 3 ёшидан гольф ўйнашни бошлаган ва 20 ёшида профессионал бўлган. Унинг қиймати 17 йиллик машаққати.

6. Ҳасислик ортидан ҳам бойиб кетиш мумкин. Бундай одамларга дунё тўла. Уларни ҳар қандай ибораси: «Ўзимники ўзим билан қолади». Ўз пуллари ва активлари борасида ҳасислар, ҳамма нарсада қизғончиқлар. Агар бирор кишига ёрдам бериш ва бирор нарсани ўргатиш керак бўлса уларда доим вақт топилмайди.

Ҳасисликнинг қиймати шундаки, ўзингизда борини ҳам ушлаб туриш учун кўп меҳнат қилиш керак бўлади. Ньютон қонуни шундайки: «Ҳаракат ҳаракат қаршилигига тенг». Сиз хасисмисиз, одамлар ҳам сизга шундай муносабатда бўлишади.

7. Арзонга яшаб ҳам бойиб кетса бўлади. Мана шу ерда, бой отамни жахли чиқиб, бирор нимани йиртиб, отиб юборгиси келарди. У айтарди: «Арзон яшаб бой бўлиш, шундай нарсаки шундай арзонлигингча қолаверасан. Арзон яшайдиган бойларни олам ёмон кўради.

Камбағал бўлиб яшаб камбағаллигича ўлиб кетиш бу – фожиа. Аммо камбағал бўлиб яшаб, бой бўлиб ўлиш – бу аклсизлик».

У ҳавридан тушиб, айтарди: «Пул кувонч олиб келиши керак шунинг учун мен кўп меҳнат қиламан, пулларим кўп меҳнат қилади ва мен ҳамкорликдаги ишларимнинг мевасидан баҳраманд бўлиб роҳатланаман».

Яхши ҳаётни ўзига раво кўриш

Яқинда, «Сармоя тикишдаги стратегия янгиликлари» да бой отамнинг нуқтаий назарини қўлловчи мақола босилди. У, «Ўзгаришлар даврида яхши ҳаётни ўзига эп кўриш» деб номланади. Китобнинг муаалифлари, Джемс Дэйл Дэвидсон ва лорд Вильям Рис-Могг бестселлерни ҳаммуаллифлари бўлишади: «*Кровь на улицах*», «*Великий расчёт*» ва «*Суверенная личность*» шулар жумласидандир. Бу китоблар сармоя тикишимда ва келажакка қарашларимга ўзининг ижобий таъсирини кўрсатган.

Бой отам айтганди: «Бой бўлишнинг иккита йўли бор. Бири – кўп ишлаб топиш. Бошқаси – кам хоҳлаш. Муаммо шундаки, кўпчилик одамлар унисини ҳам бунисини ҳам билишмайди». Кўрсатилга мақола ва бирилган китоб, қандай кўп ишлаб топиш ва кўп нарсани хоҳлаш ҳақида. Ўша мақоладан лавҳа китобнинг кейинги бетларида берилади:

«Ўзгаришлар даврида яхши ҳаётни ўзига раво кўриш» мақоласида арзон ҳаёт кечириб, нимага ҳақикий бой бўлиб бўлмаслигини тушунтирилади. Дэвилсоннинг асосий фикри шундан иборатки, бунинг учун жуда катта кийматни тўлаш керак. Аслида бундай тўловлар кўп. Бундай кийматлардан бири шуни англатадики, арзонлашиш ва пулда чегараланиш билан унчалик бойиб кетиб бўлмайди. Фақат бу орқали сиз арзон яшашнигина ўргана оласиз, бу эса жуда қиммат тўлов.

Биз Дэвидсон билан кредит карточкалари ёпиш ва ўз воситаларингдан пастда яша деб таркатилган фикрларда чикиша олмаймиз. Бу балки бошка бировлар учун яхши ғоядир аммо менинг учун эмас. Бу бой бўлиш ва яхши ҳаётдан завкланиб яшаш тасаввуримдан йирок фикр.

«Эҳтиёткорлик – бадавлатликнинг киррали тоши».

Томас Дж. Стэнли ва Вильям Данко («Қўшним – миллионер», 1996)

Бу менга оммабоп бўлган Стэнли ва Данколарнинг «Қўшним-миллионер» китоби ва дўстим Дуайт Лининг «Америкада бой бўлиш: бойликни бунёд килиш ва яхши ҳаёт учун 8 та оддий коида» китобларида келтирилган фикрларга бўлган норизочилигимни эслатади. Китобларни иккиси ҳам, муваффакиятни юкоридан пастга караб белгилайди, уларда босик ҳаёт кечираётган ҳар ким ва тангалаб йиғадиган одам, «бой» бўлади деган фикрлар билдирилади.

Ҳа. Агар сиз хечам бир йилга 50 минг доллардан кўп ишлаб топмаган бўлсангиз, тангалаб йиғиб бой бўлишингиз мумкиндир. Ҳатто камбағалдай яшашангиз ҳам сиз эга бўладиган бойлик микдорини ҳам охири бўлади. Сиз кам еб, кам ичиб, кўп нарсалардан ўзингизни тийсангизда мультимиллионер бўлиш учун барибир керакли пулни тежай олмайсиз. Бу, нима учун 10 та миллионерлар ичида биргина одам 5 миллион доллар соф маблағ эгаси бўла олишини тушунтириб беради. Шунчаки танга йиғиш – бу бошланғич зина, у ортикча маблағи йўқ, сезиларли пул окимига эга бўлмаган одамларга бойлик сари йўлларида, шунга ўхшаш турли сармоя тикишларни қилишларига изн беради. Америкаликлар учун «миллионер бўлиш» эса, тез ривожланувчи хусусий компанияларнинг акцияларига аккредеторли сармоядор сифатида ёпик обуна бўлиш учун, – зарурий пиллапоя. Бу бойлик сари асосий йўл. «20 ёшимда мен

миллонер эдим. Лекин бир нарсани жуда тез тушундимки, бу бир неча миллион унчалик қийматга эга эмас экан. Шу миллионлар билан ҳам мен ўзим хоҳлагандай яшай олмас эканман.

Мен қуйидагича ҳулосага келдим, ҳақиқий пул қилишнинг бирдан-бир йўли – бу хусусий компанияларни бозорга чиқмасдан олдин сармоя тикиш керак экан.

Эҳтиёткорликнинг зарурати

Дэвидсоннинг мақоласида нима гапирилишидан қатъий назар, мен «Қўшним –миллионер» китобини завқ билан ўқиб чиқдим. Унда эҳтиёткорлик ҳақида кўп керакли фикрлар билдирилган. У ва арзон ҳаёт ўртасида катта фарқ бор. Бой отамни кўпроқ эҳтиёткорлик қизиктирган. У айтарди: «Агар сен ҳақиқий бой бўлмоқчи бўлсанг, қачон эҳтиёткор ва тежамкор, қачон «ҳотамтой» бўлишни билишинг керак. Муаммо шундаки, жуда кўп одамлар фақат арзон яшашни билишади холос. Бу битта оёқда юриш билан баробар».

Миллион доллар – бу бошланиши холос

Дэвидсон яна шуни таъкидлаб ўтади, бугунлик кунда шунчаки миллионер бўлиш ҳаммаси эмас. Ҳозир миллон доллар – бу бойлардек сармоя тикишга бошланиш нуқта холос. Шунинг учун у, бой бўлиш учун № 8 та амални бажаришни тавсия қилади. Бой отамнинг молиявий тушунчасига қачон эҳтиёткор бўлиш, қачон бўлмаслик ҳам кирарди.

8. Бой бўлиш учун молиявий тасаввурга эга бўлиш керак. Молиявий тасаввур қилишни ўрганиб, мен ўзимда ўша сармоя тикиш кучини сеза бошладим. Кўпчилик одамлар молиявий тасаввурларини кенгайтириб, Б ва И квадрантларидаги билимларни эгаллаб бойиб кетишган. Бу одамларнинг кўпчилиги парда ортида ҳаракат қилишади, яъни бошқаришади улкан бизнесларни юргизишади ва дунёнинг молиявий тизимини тебратишади.

Миллионлаб одамлар ўзларининг нафақа жамғармаларини ва бошқа пулларини бозорга ҳалол жойлаштиришади. Бироқ катта пулларга, якка тартибдаги сармоядорлар ёки нафақахўр эмас, маркетинг тизимини бошқариётган ва сармоя тикиш жойлар устидан қарорлар қабул қилаётганлар эга чиқишади. Бой отам кўп йиллар олдин менга ўргатганди, «ўйинга чипта сотиб оладиган одамлар бўлади ва Албатта, шу чипталарни сотадиган одамлар ҳам бўлади, сен сотувчилар томонида бўлишинг керак».

Нимага бойлар янада бойиб кетаверадилар

Ёшлигимда, бой отам менга айтганди: « Бойларнинг янада бойиб кетаверишларига сабаб, улар ҳамма қилган ишни қилаверишмайди, улар камбағаллар ва ўртаҳолларга таклиф қилинмайдиган сармоя тикишларни амалга оширишади. Ва яна энг кераги, улар бошқа илм ўзагига эгалар. Агар сен ҳам керакли даражада илмли бўлсанг, доим кўп пулга эга бўласан».

Дэвидсон, доллар шу ўтган юз йил ичида ўзининг 90% қийматини йўқотди деб таъкидлайди. Шунинг учун ҳам арзон миллионер бўлиш етарли эмас. Бойлардек сармоя тикиш ҳуқуқига эга бўлиш учун кам деганда бир миллион соф маблағга эга бўлиш керак.

Бой отам айтарди: «Агар сен бойлар киладиган сармолашга эга бўлишни истасанг, сенга:

1. Таълим.
2. Маҳорат.
3. Қолдиқ пуллар» керак бўлади.

(*Три-О– юқорида келтирилган учта даража*)

Бу учта даражада сиз, турли даражадаги таълим, маҳорат ва қолдиқ пулга эга, турли хил сармоядорларни топасиз.

Моливий озодлик, вақт ва таълим олишга интилиш, маҳорат ва қолдиқ Пулларни талаб қилади. Қачон сизни

молиявий жиҳатдан етук ва сизнинг уддабуронлигингизда юқорилаш сезиляпти деб айтиш мумкин, қачонки сиз қуйидагиларни фарқига борсангиз:

1. Яхши ва ёмон қарзни.
2. Яхши ва ёмон зарарни.
3. Яхши ва ёмон харажатларни.
4. Солиқ тўловлари ва стимулларини.
5. Сиз ишлаётган корпорациялар ва сиз эгалик қилаётган корпорацияларни.
6. Бизнесни қандай қуриш, уни қандай тузатиш ва қандай фонд бозорига олиб чиқишни.
7. Акцияларни, облигациялар, сармоя тикиш фондлари, корхоналар, суғурта асбоблари ва яна уларни юридик структураларини ва қолаверса уларни қачон, қаерда, қайсинисини ишлатишни, ва Албатта, устунлиги ва камчиликларини билсангиз.

Кўпчилик ўртача сармоядорлар қуйидагиларни билишади холос:

1. Ёмон қарз – уни тўлашга ошиқишади.
2. Ёмон зарарлар – пулни йўқотиш яхшимас деб ўйлашади.
3. Ёмон харажатлар – ҳисоб-рақамлар бўйича тўлашни ёқтиришмайди.
4. Улар тўлайдиган солиқлар – солиқлар ҳаққоний эмас деб ҳисоблашади.
5. Мустҳакам иш ўрни ва корпоратив хизмат нарвонидан кўтарилиш, ундан кўра ўша нарвонни эгаси бўлган яхши эмасми.
6. Ташқидан сармоя тикиш ва компанияларни акцияларини сотиб олиш, ундан кўра ўзи эгалик қилаётган компанияни акцияларини сотган яхши эмасми.
7. Фақат сармоя тикиш фондларини сармоя тикиш ёки катта компанияларни – «мовий ёрлиқлар»ни.

9. Сахий бўлиб ҳам бойиб кетса бўлади. Айнан шу йўл билан мени бой отам бойиб кетган. У доим айтар-

дики: «Қанча кўп одамларга хизмат қилсам шунча бойиб кетавераман. Р ва С квадрантда бўлишдаги муаммо шундаки, сени одамларга хизмат қилишинг чегараланган. Агар сен Б ва И квадрантларида катта амалий тизим ярата олсанг, унда хоҳлаганингдан ҳам жуда кўп одамларга хизмат қила оласан. Агар чиндан ҳам буни уддалай олсанг, шундай бойлик ортирасанки, уни тасаввур ҳам қилмагансан».

Кўп ва янада кўпроқ одамларга хизмат кўрсатиш

Бой отам, кўп ва янада кўп одамларга хизмат қилиб қандай бойиб кетишга, қуйидагича мисол келтирганди: «Айтайлик мен врачман, мен биламанки бир вақтни ўзида бир кишига хизмат кўрсата оламан холос, кўп пул қилишим учун мени олдимда иккита йўл бор, бири иш вақтимни узайтиришим лозим, иккинчиси эса хизмат учун оладиган пулимни миқдорини оширишим керак. Лекин мен қандай ишлаётган бўлсам шундайлигича ишлаб, бўш пайтимда ракни даволашга дори ўйлаб топсам, унда мен минглаб одамларга хизмат кўрсатган бўламан ва Албатта, бойиб кетаман».

«БОЙ» тушунчасига аниқлик киритиш

«Forbes» журналининг аниқлашича, бир миллион даромадга эга ва мажбуриятлардан ташқари мол-мулки 10 миллионга баҳоланган одам – «бой» ҳисобланар экан. Бой отамда бошқача тушунчалар бор эди: «сиз ишлайсизми йўқми, бир миллион мустахкам пассив даромад дегани, шуни англатади ва 5 миллион долларли активлар, мулк қийматидан мажбуриятни олиб ташланганини англатмайди, чунки улар шунчаки тасаввурий рақамлар бўлиши мумкин. Агар сиз сармоя тиккан маблағингиздан 20% даромад олмас экансиз унда сиз ҳақикий сармоядор эмассиз деб ҳисобларди.

Бой отамнинг бойликка эришиш баҳоси «Учта О» билан белгиланарди – таълим, маҳорат ва қолдиқ пуллар.

Мен Вьетнамдан қайтганимда ҳеч нимам йўқ эди. Олдимда танлов турарди: «учта О» га эришиш учун вақтимни сармоя тикишми ёки йўқ? Бой отам ва Майк ҳам, кўп таниш дўстларим ҳам айнан шундай қилиб, яъни «учта О»га эга бўлиш учун вақтларини сармоя тикаб бойиб кетишган, қолаверса ҳозиргача кўп танишларим шундай қилишади. Мана шунинг учун ҳам улар бойигандан бойиб кетаверишади.

Ҳаммаси режадан бошланади

Сармоядор бўлишингиз учун сизда аниқ режа ва ғалабага истак бўлиши лозим. Ўртача сармоядор режага эга бўлмайди, у «қимматли кўрсатмалар»(ЦУ)га эргашади, у ҳозирда қўлланилаётган сармоя тикиш асбоблари ортидан кувади, янги техналогия акцияларини, маҳсулот, кўчмас мулк ва шахсий бизнес фойдасига рад қилади. Албатта, вақти-вақти билан ЦУ га асосан сармоя тикиш мумкин, фақат шу ЦУга ёпишиб олишингиз сизни қолган ҳаётингиз мобайнида бойга айлантира олмайди.

«Учта О»дан ташқари бой отамда, бой бўлиш учун ва қолаверса янги бошлаётганлар учун керакли бўлган яна беш пунктнинг рўйхати бор эди. Мана ўша рўйхат:

1. Орзу.
2. Фидойилик.
3. Истак.
4. Ахборот.
5. Пул.

Кўпчилик одамлар охирги иккита пунктга эътиборларини қаратишади – ахборот ва пул. Кўпчилик ўқув муасасаларига киришади ва у ердан олган таълимлари ва ахборотлари уларга пул олиб келади деб ўйлашади. Ва аксинча, уларни одатий таълимлари бўлмаса, улар айтишади: «Мен бойиб кета олмайман, чунки мен олий маълумотли эмасман», «Пул қилиш учун, пулга эга бўлиш керак» ёки «Мен кўп меҳнат қилсам, кўп пул топаман ва бойиб кета

оламан». Бошқача қилиб айтилганда, кўпчилик маълумотлари ва пуллари йўқлигини баҳона қилиб, сармоядорлардек бойиб кета олмасликларини айтишади.

Бой отам беш пункт ҳақидаги ҳикоясини қуйидагича якунлади: «Бой бўлишда энг кераклиги, эътиборни руйхатнинг олдинги учта пунктига қаратиш керак, айнан ўшалар ахборот ва пул келтиради». Бошқачароқ айтилганда ахборот ва пул, орзудан, фидойилик ва ғалабага истакдан вужудга келади. Машғулотларимда, бирор ишни бошлашдан олдин кўпроқ ахборотга эга бўлишни истайдиганлар учраб туради ёки олдин кўпроқ пул ишлаб топиб олишса ўша пуллар уларни бой қилади деб ҳисоблашади. Кўп ҳолатларда фақат ахборот ва пулга интилиш одамни бой қилмайди. Пул ва ахборот ўз ўрнида керак Албатта, лекин, бу тушунчадан чиқиб айниқса нолдан бошлаётганлар ҳаракатни бошлашлари керак.

Биринчи фаза тугади

Хуллас, менинг фикримча, жуда зарур бўлган фаза ниҳоясига етди. Пул – бу шунчаки ғоя. Агар сиз уни топиш қийин ва ҳеч қачон бойиб кета олмайман деб ўйласангиз – айнан шундай бўлади. Аксинча, пул мўл-кўлчилик деб ўйласангиз Албатта, шундай бўлиши тайин.

Қолган тўртта фазалар бой отамнинг режасидаги баъзи қисмларга бағишланади ва Албатта, планетамизнинг бадавлат одамларининг режаларига ҳам урғу бериб ўтилади. Ўқиш мабойнида ўз молиявий режаларингизни бой отамнинг режаларига таққослаб боринг ва уларни фарқларини, қаерда қўшиш ва қаерида тўғри келганини белгилаб боринг.

Шуни ҳам айтиб қўйишим керакка бериладиган ахборотларни сиз бошқарув сифатида қабул қилинг, аниқ қўланма сифатида эмас. Кўпчилик берилган маълумотлар юридик аҳамиятни талаб қилади, ва сиз мавзуларни ўзингизни мавжуд ҳолатингизга қараб танлашингиз ке-

рак бўлади. Уларни тадбиқ қилишнинг оқ ва қора томонлари бўлади ва яхшилаб тафтиш қилиш лозим. Сизга, эхтиёжингизни қаноатлантирадиган мақсадларингизга мост тўшадиган режаларингизни ўз юрист ва маслаҳатчиларингиз билан муҳокама қилишни тавсия қиламиз.

19-БОБ

ТОПИШМОҚ – 90/10

2000 йилнинг февралида, Тандерберд университети қошидаги ҳалқаро менеджментлар Америка олий мактабида, жуда қобилиятли талабалар жамоаси билан ишладим. Уч соатли машғулотлардан бирида бир ёш талабадан сўрадим:

– Сизни сармоя тикиш режангиз қандай?

У иккиланмай жавоб берди:

– Дипломни олганимдан сўнг, камида йиллик 150 минг доллар беришадиган иш топаман ва унинг 20 минг долларини сармоя тикиш учун йиғаман.

Мен уни ўз режаларини мен билан бўлишга тайёр бўлганидан унга миннаддорчилик билдирдим ва сўрадим:

– Эсингиздами, биз бой отамнинг 90/10 тамойилларини муҳокама қилгандик?

– Ҳа, – жилмайиб жавоб берди, ёш талаба мен уни фикрлаш қобилиятини аниқлашга киришганимни сезиб.

У менинг машғулотларимга тадбиркорлик бўйича қатнашарди, у мени ўқитиш услубимни биларди менинг услудим шундан иборат эдики, талабаларга жавоб бермаслик, уларни тасаввурларига чақирув ташлаш ва кейин улардан эски тасавурларига эътборларини қаратишларини сўрардим, буни билган ёш талаба аста сўради:

– Мени сармоя тикиш режамга бу 90/10 тамойилини нима алоқаси бор?

– Тўғридан-тўғри, – жавоб бердим мен. – Нима деб ўйлайсиз, сизни иш жойи топиш ва камидайилига 20 минг долларни сармоя тикиш режангиз 90% пул уларга тегишли бўлган ўша 10% сармоядорлар қаторига қўша оладими?

– Билмадим, – жавоб берди у. – Мен режам ҳақида бу томондан ҳеч ўйлаб кўрмаган эканман.

– Кўпчилик одамлар ҳам ўйлашмайди, – дедим мен. – Улар режа тузишади ва бу энг яхши сармоя тикиш режаси деб ўйлашади, яна кўпчиликлари ўз режаларини бошқа режаларга ўхшатиб тузишади. Муаммо шундаки, улар режалари ўзларига тўғри келадими йўқми, ҳали кеч бўлмасдан аниқлаштириб ҳам ўтиришмайди.

– Сиз айтмоқчисизки ўртача сармоядор ўзини нафақа билан таъминлаш учун сармоя тикайди, лекин унинг режаси нафақага чиққандан сўнг ҳам ишлайдими йўқми билмайди, шундайми? – сўради бошқа талаба. – У буни кеч қолгандан сўнгтина англаши мумкин.

– Менинг ёшимдагиларга шундай бўлиши аниқ, – тасдиқладим мен. – Бу аянли аммо бу ҳақиқат.

– Лекн яхши иш жойи топиш ва йиллик сармоя тикиш учун 20 минг доллар йиғиш – нима бу ёмон ғоями? – сўради биринчи талаба. – Қолаверса мен эндигина 26 га кирдим.

– Жуда яхши режа, – жавб бердим мен. – иккиланишга ҳожат йўқ. Кўп пул йиғиш, ўртача одамдан кўра айниқса ёшликдан йиғиш балки сизни бой одам бўлишингизга ёрдам берар. Лекин мени саволим қуйидагича: сизни бу режангиз 90/10 сармоядорлар тоифасига етаклайдими?

– Билмадим, – деди ёш талаба. – Нима маслаҳат берасиз?

– Ёдингизда бўлса мен сизларга, бой отам билан пляж бўйлаб юрган пайтимиздаги воқеани сўзлаб бергандим, ўшанда мен 12 ёшда эдим? – сўрадим мен.

– Сиз ўшанда ўзингизга, бой отам бу қиммат кўчмас мулкни қандай олмоқчи бўляпти деб савол бергандингиз, тўғрими? – сўради бошқа талаба. – Бой отангизни биринчи катта сармоя тикиши ва унинг улкан сармоя тикиш оламига қўйган илк қадамими?

– Ҳа, айнан ўша воқеа.

– Хўш, ўша воқеани, 90/10 пул қонунига алоқаси борми? – сўради биринчи талаба.

– Ҳа алоқаси бор. Мен доим, қандай қилиб бой отам, пули оз бўлса-да бундай аҳамияли каатта активни қўлга киритиши мумкин, деб ҳайрон бўлардим. Ва мен ундан бу ҳақда сўраганимда, у менга топишмоқ айтиб, у топишмоғини «90/10 жумбоқ» деб номлади.

– Жумбоқ 90/10? – сўради талаба. – Қандай топишмоқ экан ва уни мени режамга қандай тегишли жойи бор?

Мен доскага угурилиб, қуйидаги диаграммани чиздим.

Даромад
Харажат

Актив	Пассив

Бу ўша 90/10 топишмоқ, – дедим мен.

– Шу 90/10 топишмоқми? – қайта сўради талаба. – Бу менга кўпроқ, активсиз молиявий ҳисоботни эслатяпти.

– Аслида ҳам шундай. Мана сизга савол, уни шу топишмоққа айланитирган .. – жилмайиб дедим мен, талабаларни чеҳраларидаги ўзгаришларни кузатган ҳолда, улар ҳалиям менинг фикрим ортидан интилишиётгнига ишонч ҳосил қилиш ниятида.

Мен томондан анча жимликдан сўнг, бир талаба ниҳоят «Майли қани ўша саволни берингчи» деб талаб қилиб қолди.

– Савол қуйидгича, – аста бошладим мен. – Сиз актив устунчаларингизни уни сотиб олмай қандай тўлдирасиз?

– Активларни сотиб олмай? – деди талабалардан бири. – Сиз умуман пулсиз демокчимисиз?

– Шунга яқинроқ, – жавоб бердим мен. – Молиявий режангизга асосан сиз сармоя тикиш учун йиллик 20 минг доллардан қиғмокчисиз – бу яхши ғоя. Лекни мен сизларга куйидагича чақирик қилмокчиман: нима деб ҳисоблайсиз, пулга актив сотиб олиш ғояси, 90\10 0ояси бўла оладими ёки бу ўртача сармоядорнинг ғоясими?

– Активларни пулга сотиб олиш ўрнига, кўпчилик одамлар шундай қилишганидек, уларни устунларида активларни бунёд қилиш керак, демокчимисиз?

Мен бош чайқадим.

– Кўриб турганингиздек, мен жумбоқ 90/10 деб номланган шу диаграмма ёрдамида – бой отам менга доим чақирув ташларди. У мендан активларни пулга сотиб олмай актив устунларида активни бунёд қилишим учун менда қандай ғоялар борлигини сўрарди.

Талабалар бир муддат доскадаги топишмокка караб жимиб колишди. Ниҳоят, улардан бири доскадан кўзини олди ва деди:

– Мана нимага сиз доим пул қилиш учун пул керак эмас деб таъкидлар экансизда?

– Сизлар мени фикларим ортидан тўғри келияпсиз. 90% кўпчилик одамлар, 10% бойлик уларга тегишли бўлганлар, доим: «Пул қилиш учун пул керак» дейишади. Кўпчилик эса пуллари бўлмаса умуман сармоя тикишдан бошторгишади.

– Шундай қилиб бой отангизни сизга берган 90/10 топишмоғи, сизга бўш активлар устунини бериш ва уни пулсиз қандай тўлдира олишингиздан иборат эканда?

– У доим шундай қиларди. Мен Вьетнамдан қайтганимдан сўнг у доим мен билан нонуштани ёки тушликни

бирга қилади ва доим менга актив устунини пулга сотиб олмай, тўлдириш бўйича янги ғояларимни айтишимни сўрарди. Айнан шундай йўл билан одамлар ўта бойиб кетишларини у жуда яхши биларди. Уларга мисол қилиб, Билл Гейтс, Майкл Делл ва Ричард Бренсонларни кўрсатиш мумкин. Улар ўзларига яхши иш жойи топиб ва маошларидан ортириб пул йиғиб бойиб кетишгани йўқ.

– Сиз айтмоқчисизки, бой бўлиш учун – тадбиркор бўлиш керак эканда?

– Йўқ, ундай деганим йўқ. Мен шунчаки Тандерберд университетида дастурлар тадбиркорлик соҳаси бўйича эканлиги учун уларни мисол қилиб кўрсатдим. «The Beatles» бошқа турдаги активни бунёд қилиб ўта бойиб кетишди ва бу активлар уларга ҳар куни пул келтиряпти. Мен шу ҳақда гапирияпманки, бой отам менга доимий равишда актив устуни бўш бўлган молиявий ҳисобот берарди ва мендан, шу устунларни пул сарфламай, ишлатмай қандай активга тўлдиришим мумкинлигини сўрарди. У менга, мен ундан шундай катта пляжли ер майдонини пулсиз қандай сотиб олганини сўраганимдан сўнг бу 90/10 назорат ишини бера бошлаган.

– Ва у, бу ерни унинг бизнеси сотиб олганини айтган, – гапга қўшилди бошқа бир талаба.

– Олдин ҳам айтганимдек, бу яна бир имконият ҳолос, бундай имкониятларни турлари кўп. Ихтирочилар буни бирор қимматли нарсани кашф қилиш учун қилишади. Рассомлар бебаҳо суратлар чизишади. Ёзувчилар китоб ёзишади ва кўп йиллар давомида гонарар олишади. Тадбиркорлар эса бизнес ташкил қилиб, сизга актив яратишингиз учун бундай қилиш мажбурий эмас. Мен активни кўчмас мулк орқали яратдим, бунда Албатта, ҳеч қандай пул ишлатмадим. Сизга керак бўладиган нарса – яратувчи бўлиш ва сиз Албатта, бир умрга бой бўла оласиз.

– Демак мен янги техналогия борасида бирор нарсани ихтиро қилсам, кашф қилсам, бойиб кетаман, сиз шуни назарда тутияпсизми? – сўради талабалардан бири.

– Шундай қилса ҳам бўлади, аммо бу бирор ихтиро бўлиши шарт эмас, – жавоб бердим мен, бир оз жим туриб кейин қўшиб қўйдим: – Тасаввур қилиш қобилияти – мана нима активни ташкил қилади. Мана шундай тасаввур қилиш қобилиятига эга бўлсангиз,, орзу қилганингиздан-да, бойиб кетасиз.

– У нима бўлиши мумкин, янги ихтиро бўлмаса ва янги техналогия бўлмаса?

Ўз фикримни яхшироқ тушунтириш ниятида мен:

– «Бой ота, камбағал ота» китобимдаги комикс журналлар воқеаси ёдингиздами? – дедим.

– Ҳа, – деди бир талаба. – Сиз бой отадан иш ҳақингизга қўшиб беришини сўраганингизда у сиздан бир соатга 10 центтингизни ҳам олиб қўйиб, сизга бепул ишлашни таклиф қилган. У сизни 10 центингизни олиб қўйганига сабаб, сиз умрингизни охиригача маош учун ишламаслигингизни хоҳлаган.

– Ҳа, бу айнан ўша воқеа, – тасдикладим мен. – Бу уларни сотиб олмай, актив устунини қандай тўлдириш ҳақидаги воқеа.

Қанчадир вақтгача, талабалар жим ўтириб қолишди, улар ҳозиргина айтган сўзимни ўйлашарди. Ниҳоят бири туриб:

– Ўшанда сиз эски комикс журналларни олгансиз ва уларни активга айлантиргансиз, – деди.

– Лекин, ўша комикслар айнан ўша активлар бўлганмиди? – сўрадим мен.

– Сиз уларни активга айлантирганингиздан кейингина, – жавоб берди бошқа талаба. – Сиз кимдир ахлат деб ташлаб юборганларни олгансиз ва уни активга айлантиргансиз.

– Ҳа, лекин айнан ўша комксларни журналлари актив бўлганми ёки. активнинг бир қисмимиди, шунчаки кўриниб турган?

– А-а..., тушунарли! – овозини баландлади яна бир талаба. – Асил актив комиксларни журналини активга айлантирган, кўринмас тасаввурий жараён бўлган.

– Бой отам унга айнан шундай қараган. Кейнрок у менга айтганди, ундаги куч – бу унинг тасаввурий жараёни эканини. Бу тасаввурий кучни у ҳазиллашиб, «чиқиндини пулга айлантириш» деганди. У яна айтгандики: «Кўпчилик одамлар айнан буни аксини қилишади, пулни чиқиндига айлантиришади. Шунинг учун ҳам 90/10 қоидаси бажарилади.

– У қадимги алхимикларга ўхшаган экан, – қўшилди яна бир талаба. – Алхимиклар мисни олтинга айлантириш формуласини қидиришган экан.

– Аниқ, – дедим мен. – Биргина фарқи шундаки улар ҳеч нарсадан актив яратишлари мумкин. Уларнинг кучлари – ғояни олиб, уни активга айлантирш қобилиятларида.

– Лекин сиз кўпчилик одамларда бук ғоялар бўлишини айтасиз. Улар шунчаки уларни активга айлантира олишмайди, – деди бир талаба.

Мен бош чайқадим:

– Бой отамнинг яширинган сири шундан иборат, мен буни ўша куни пляжда кузатганман. Айнан унинг ақли ва молиявий интелекти шундай катта ва қиммат кўчмас мулкка эга бўлишига изн берди, бу ишга ўртача сармоядор кўл силкиб, «Мен буни ўзимга эп кўра олмайман» ёки «Пул қилиш учун, пул керак» деб ўтиб кетган бўларди.

– У сизга бу 90/10 тестини қанчалар кўп тавсия килган? – сўради талабалардан бири.

– Кўпинча, – жавоб бердим мен. – Бу унинг мени онгимни машқ қилдириш услуби эди. Бой отам кўпинча,

онгимиз бизнинг энг кудратли активимиз дерди. Аммо ундан нотўғри фойдалансак, у бизнинг энг кудратли пассивимизга айланиши ҳам мумкин.

Талабалар жим ўтиришарди. Менимча, улар ўз фикрлари ҳақида ўйлаб кўришаётганди. Ниҳоят ўша йилига 20мингдан сармоя тикиш учун пул қўяман деб режа тузган талаба, гап бошлади:

– Шунинг учун ҳам сизнинг «Бой ота, камбағал ота» китобингизда бой отанинг дарсларидан бири шундан иборатки, бойлар ўз пулларини ўзлари ихтиро қилишади.

Мен бош чайқадим ва дедим:

– Иккинчи дарс эса, «Бойлар пул учун ишлашмайди» деб номланганди.

Талабалар орасига яна сукунат чўмди. Кейин бири гап очди:

– Демак, биз актив сотиб олиш учун иш жойи топишга ва пул йиғишга режа тузиб юрган пайтимизда, сизни активларни яратишга ўқитишган эканда?

– Яхши айтилган сўз, – жавоб бердим мен. – Аҳамият қаратсангиз, «иш» сўзи саноат асрида вужудга келган, 1989 йилдан эса биз ахборот асрида яшаяпмиз.

– Бу қанақаси: иш тушунчаси – саноат асри тушунчаси? – ҳайрон бўлиб сўради талабалардан бири. – Нима одамлар доим ишлашмаганми?

– Йўқ. Ҳар ҳолда биз бугунги кунда тушунадиган иш маъносида эмас.Ов қилиб, жамоа бўлиб яшаш даврида одамлар қабилаларга бўлиниб яшашган ва ҳар бир одамнинг иши, кабиланинг яшаб қолишига ўз ҳиссасини қўшиш бўлган. Бошқача қилиб айтлганда, ҳамма бир киши учун, ьир киши ҳамма учун. Кейин **заминдорлик** асри бошланди – қироллар ва қиролликлар замони. Инсоннинг қиладиган иши шундан иборат эдики, чорикор деҳқон бўлиб, қиролнинг ерида ишлагани учун унга пул тўлаши керак эди. Кейин саноат асри бошланди ва

чорикорлик қоидаси ва қуллик бекор қилинди, одамлар ўзларини меҳнатларини очиқ бозорда сотишни бошладилар. Кўпчилик одамлар ким кўп пул тўласа, бор кучлари билан ўз меҳнатларини сотишга ҳаракат қиладиган ёлланма ишчи ва кўпчиликлари эркин ишчи эдилар. Бу «иш» сўзининг ҳозирги замонавий кўриниши.

– Демак мен, иш топиб ҳар йили маошимдан ортириб 20 мингдан сармоя тикиш учун йиғаман деганимда, бунда сиз саноат асрининг тасаввурини кўрибсизда?

Мен бош чайқадим.

– Ҳозир ҳам заминдорлик асри ишчилари бор, улар ҳаммамиз танийдиган фермерлар ва чорвадорлар. Ҳозир ҳам овчилар бор, улар баликчилик саноат билан шуғулланишади. Кўпчилик одамларда саноат асри тасввури бор ва шунинг учун ҳам уларни ишлари бор.

– Ахборот асрида иш тушунчаси нималан иборат? – сўради талабалардан бири.

– Одамларнинг ишламасликларига сабаб уларни ғоялари ишлайди. Ҳозирги кунда бой отам сингари ўқувчилар ва талабалар бор улар ўқув муасасаларидан чиқиб, бирор жойга ишга кирмай бойиб кетишяпти. Интернет миллиардерларига қаранг. Баъзилари миллиардер бўлиш учун колежни ҳам ташлашган, ҳатто бирорталари бирор иш ўрнига ҳам эга бўлишмаган

– Бошқача қилиб айтганда, улар бўш актив устунчаларидан бошлашди ва уни катта активларга тўлдиришди, яъни – ахборот асрининг активига, – қўшиб қўйди, талабалардан бири.

– Ваҳоланки, кўп миллонли активларни яратишди, – дедим мен.– Талабаликдан миллиардерга айланишди, якинда ўқувчиликдан миллиардерга айланадиган ёшлар ҳам чиқса ажабмас, колаверса ҳеч қандай ишга ёлланмасдан туриб бойиб кетишлари мумкин. Мен бир миллионерни биламан, у ҳеч качон иш ўрнига эга бўлмаган.

У менинг китобларимни ўқиб, ўйлаб топган ўйинимни ўйнаб, катта майдонли кўчмас мулк сотиб олди, у бўш курук ерни сотиб, ўзига кўп квартирали бинони қолдириб, олган ссудасини курук ерни сотганида тушган пул билан ёпти. Энди у кўп квартирали бинонинг эгаси ва ойлик 4 минг доллар даромад пул окимига ҳам эга, қолаверса у ўзи ишламайди. У ўрта мактабни тахминан бир йилдан сўнг битиради.

Тингловчилар мени айтган гапларимга лол қолиб ўйланибқолишди. Кўпчилик бу актаб ўқувчиси ҳақидаги ҳикоямга ишонишга жуда қийналишди ҳам шекилли. Аммо коллежни ташлаб чиқиб кетган талабалар миллиардер бўлиб кетишганини аниқ билишарди. Ниҳоят улардан бири сукунатни бузди:

– Демак, ахборот асрида одамлар ахборот ортидан бойиб кетишади, шундайми?

– На фақат ахборот асрида, – жавоб бердим мен. – Ҳамма асрларда шундай бўлган. Активи йўк одамлар, азалдан активи бор уни бошқараётган одамларга ишлаб келишган.

– Демак менга, ҳеч қандай олий маълумотсиз бўлган, университет кўрмаган, ёркин таълим эгаси бўлмаган кўп маошли ишда ишламаган мактаб ўқувчиси молиявий муносабатларда менга сабок бериши мумкин эканда? – сўради биринчи талаба.

– Бу ўша мен гапираётган нарса. Ўша, сиз ўйлаётган нарса, демак сизни таълимингиздан юкори. «Қўшним –миллионер» бестселлернинг муаллифи Томас Стенли, ўзининг охирги «Миллионернинг тасавури» китобида таъкидлайдики, унинг «ўқиш қобилияти тестлари», яхши баҳо ва пуллар бўйича изланишлари фарқлар ўртасида каттакичикликни аникламаган.

Шунда 20 мингли режага эга бўлган талаба гапириб қолди:

– Демак мен 90/10 клубига киришим учун активларни сотиб олмасдан, ўзим яратишим керак. Мен активларни ташкиллаштиришга иш бориб тақалганда, бошқалар қилганини қилмай ихтирочи бўлишим керак.

– Айнан шунинг учун ҳам миллиардер Генри Форд шундай деганди: «Ўйлаш – мана энг оғир меҳнат. Мана шунинг учун ҳам кўпчилик бу ишга қўл урмайди», – дедим мен. – Бу яна, сиз 90% сармоядорлар қилаётганларини қилсангиз нимага уларга қўшилиб ҳамма бойликларни 10% га эга бўлишингизни ҳам тушунтиради.

– Ва шунинг учун Эйнштейн: «Тасаввур – билимдан кучли» деган, – қўшиб қўйди бошқа бир талаба.

– Шунинг учун ҳам бой отам ҳисобчини танлашимда қуйидагича маслаҳат берган. Сухбатда ундан: «1+1 неча бўлади, деб сўраш керак. Агар у «3» деса уни ишга ёллама, чунки уни тасаввури тор. Агар у «2» деса ҳам ишга олма, у керакали даражада тсаввурга эга эмас. Бироқ у «Сиз қанча бўлишини хоҳлайсиз?» деса – уни дарров ишга ёлла.

Талабалар кулиб юборишди ва биз кетишга тайёрланиб нарсаларимизни йиғиштира бошладик.

– Демак сиз бошқа активларни сотиб оладиган активларни яратасиз шундайми? – сўради талаба.

Мен тасдиқнамо бош чайқадим.

– Сиз бирор марта, бошқа активларни сотиб олиш учун пулдан фойдаланасизми? – сўради у.

– Ҳа, лекин менга активлардан тўшадиган пуллардан бошқа активларни сотиб олиш кўпрок ёкади, – жавоб бердим мен портфелимни қўлимга олар эканман. – Ёдингизда бўлсин: мен пул учун ишлашни ёқтирмайман. Мен бошқа актив ва пассивларни сотиб олишимга ёрдам берадиган активларни яратишни хуш кўраман.

Ёш хитойлик талаба, сумкаларимни кўтаришимга ёрдам берар экан:

– Шунинг учун ҳам сиз тармоқ маркетингини тавсия қилар экансиз-да? Унда арзимаган пул ва таваккалчилик билан одам ишдан бўш пайтида ўзига актив ярата олади.

Мен бош чайқаб гапира бошладим:

– Бутунжаҳон активини, ўз болаларига, агар улар исташса, ўтказса бўлади. Лекин мен компаниялар сизни иш ўрнингизни болаларингизга беришини ҳеч эшитмаганман. Бу актив учун яна бир имтиҳон: уни сизга қимматли бўлган одамларга ўтказса бўладими. Мени ўз отам ҳукумат ишларида олдинга силжиш учун жуда кўп меҳнат қилди. Агар уни ишдан бўшатишмаган тақдирда ҳам, кўп йиллик меҳнатларининг натижасини ўз болаларига агар биз истамасакда ўтказа олмаган бўларди.

Талабалар мени нарсаларимни машинагача олиб бориб менга ёрдамлашишди.

– Хуллас, кўп ишлаб ва пул тўплаб актив сотиб олишга интилмасдан, активни яратиш ҳақида кўпроқ ўйлаш керак, – деди 20 мингли режага эга талаба.

– Агар 90/10 клкубга кирмоқчи бўлсангиз,, – жавоб бердим мен.– Шунинг учун ҳам бой отам доим мени яратувчанлик қобилиятимни синаш учун, актив устуни учун сотиб олинадиган активларни эмас, турли активларни ўйлаб топишга ундарди. Умр бўйи тер тўкиб пул учун меҳнат қилиб, кимгадир актив яратиб бериш учун ишлагандан кўра, йиллаб бирор активни ўзинг учун яратишга ишлаган яхши, дерди бой отам.

Мен машинага ўтирганимдан сўнг, 20 минг долларли режага эга тингловчи деди:

– Демак мени қиладиган ишим, – ғояни олиш ва актив яратиш, катта актив токи у мени бойитибюборсин. Агар мен буни қилсам, 90/10 топишмоғини топган бўламан ва 90% бойликни назорат қилаётган 10% сармоядорларга қўшиламан, шундайми?

Кулганимча, мен эшикни ёптим ва унга охирги огоҳлантириш билан жавоб бердим:

– Агар сиз 90/10 топишмоқни реал ҳаётда топа олсангиз, 90% пулни бошқариётган 10% сармоядорларга қўшилишга имконият туғилади. Агар топишмоқни топа олмасангиз, унда 10% гина пулни назорат қилаётган 90% ларга сингиб кетишингиз эҳтимолдан ҳоли эмас.

Мен тингловчиларга миннаддорчилик билдириб ўрнимдан силжидим.

Мутаносибликни ўрнатиш учун тест

Генри Форд айтганидек, «ўйлаш – мана энг қийин меҳнат. Шунинг учун ҳам камдан-кам одам бу ишга қўл уради». Ёки , бой отам айтганидек, «сенинг миянг энг қудратли активинг бўлиши мумкин. Агар ундан нотўғри фойдаланилса, у сени энг қудратли пассивинга айланиши мумкин».

Бой отам доимий равишда, бўш актив устунларга янги активларни таклиф қилишимга мажбурларди. У мен ва Майк билан ўтириб олиб, биздан олдингисидан да ўзгача янги активни қандай яратишимизни сўрарди. Ғояларимиз баъзан кулгили ва ғаройиб бўлса ҳам у эътиборини қаратмасди. У шунчаки бизни ғояларимизни асослар асосида активга айлантиришимизни истарди. У бизни ўз фикрларимизни ҳимоя қилишга ва унинг чақириғини қабул қилишга ўргатарди. Бу бизга кўп ишлашга, пулни тежаш ва эҳтиёткор бўлиб яшашга ундаган ўз отамнинг маслаҳатларидан яхшироқ эди.

Хуллас, мутаносибликни ўрнатиш учун савол:

Ўзингизни шахсий активларингизни яратишни хоҳлармидингиз, уларни сотиб олгандан кўра?

Ҳа___ Йўқ___

Активларни онгий равишда сотиб олишга бағишланган турли китоблар ва таълим дастурлари бор. Кўпчилик учун бу яхшироқ йўл. Мен яна шуни тавсия қиламанки,

режангизнинг ҳимояланиш ва қулайлик даражасида сиз «мовий ёрлиқли» улкан компанияларнинг активлари бўйича – ва мохир бошлиқларнинг қўл остидаги сармоя фондларини сармоя тикишни амалга оширар эдингиз. Лекин сизни энг бой сармоядор бўлиш орзуйингиз бўлса, савол қуйидагича янграйди, ўз шахсий активингизни яратишни истайсизми, уни сотиб олгандан кўра? Агар йўқ десангиз, олдин ҳам айтганимдек, бу мавзу бўйича кўп китоблар ва таълим дастурлари мавжуд.

Активни яратишни аниқлаштиришни истасангиз, бу китобнинг қолган қисми сиз учун қимматли, ҳатто бебаҳо бўлиши ҳам мумкин. Бу китоб, ғояни активга айлантириш ва янги актив ортидан бошқа активларга эга бўлиш ҳақида. Сиз, кўпчилик 10% сармоядорлар 90% пулга қандай эга чиқаётганлари ҳақида билиб оласиз; нафақат актив устунида кўп пул қилиш ҳақида, уларни қандай сақлаш ва ҳаётда завқланиб яшаш учун, уларни яна активларни келтириши учун мажбур қилишни билиб оласиз. Шулар сизни қизиқтирса, китобни ўқишни давом этинг.

Ва яна олдимизда 90/10 топишмоғи:

Даромад
Харажат

Актив	Пассив

Топишмоқ қуйидагича: «Актив устунида, уни олишга пул сарфламай, қандай қилиб,актив яратиш мумкин?»

Робертнинг изоҳи

Менинг биринчи бизнесим нейлон катмончалар ишлаб чиқариш эди. У 1977 йилда актив устунида катта актив мисоли яратилганди. Муаммо шунда эдики,я-

ратилган актив жуда катта эди, аммо мени бизнесдаги малакам сезиларли даражада эмасди. Шунинг учун мен йигирма ёшларимда миллионер бўлиб, яна ўша йигирма ёшларимда ҳаммасидан айрилдим. Бу яна уч йилчадан сўнг, рок-н-рол бизнесимда бу қайтарилди. MTB келганидан кейин бизни кичик компания бу тўлқинда маблағ қилиш учун яхши ўринга эга эди. Ўшанда ҳам актив уни яратган одамлардан кўра оғирроқ эди. Биз ракетадек юқорига кўтарилдик, кейин ёқиғиси тугаган ракетадек ластга қуладик. Китобнинг қолган қисми, активни қандай яратиш, профессионал малакани қандай эгаллаш ва сармоя тикишдан тушган пулларни бошқа фойдали активлар учун қандай сақлашни ўрганишга бағишланади. Бой отам айтганидек, «пулларни ушлаб туришни билмасанг, кўп пул қилишдан нима фойда? Сармоя тикиш – бу, унинг ёрдамида ақлли одамлар ўз пулларини ушлаб туришади.

ИККИНЧИ БЎЛИМ

ҚАНДАЙ САРМОЯДОР БЎЛМОҚЧИСИЗ?

20-БОБ

90/10 – ТОПИШМОҚНИНГ СИРИ НИМАДА?

Бой отам айтарди: «Активларни сотиб оладиган сармоядорлар бор ва активларни яратувчи сармоядорлар бор. Агар 90/10 топишмоғига ечим топмоқчи бўлсанг, сен униси ҳам буниси ҳам бўлишинг лозим».

Кириш қисмида, Майк, бой отам ва мен пляжда айланиб, бой отам яқиндагина сотиб олган жуда қиммат ер майдонига ҳавас билан қараб сайр қилганимиз ҳақида гапиргандим. Ўшанда мен бой отамдан бу қиммат жойни қандай сотиб олиши мумкинлигини сўраганимда у

менга жавобан: «Мени ҳам буни сотиб олишга қурбим етмайди, аммо бу жойни бизнесим сотиб ола олади» деганди. Мен ўшанда у ерда кўрган нарсам, эски ташлаб юборилган машиналар, атрофида ёввойи ўтлар ўсиб ётган ярим вайрона бино ва қурилиш чиқиндилари тўкилган бир парча қуруқ ер ва унинг ўртасида катта қилиб «Сотилади» деб ёзиб қўйилган тахтача эди холос. Мен ўшандаги 12 ёшимда ўша ерда ҳеч қандай бизнесни кўз олдимга келтира олмаганман, лекин бой отам буни тасаввур қила олганди. Бизнес унинг бошида ривожланишни бошлаганди ва бу қобилият уни Гавайи оролларидаги энг бой одамлардан бирига айлантирди. Бошқача қилиб айтганда, бой отам бошқа активни сотиб оладиган, активни ўзи яратиб, 90/10 топишмоқни жавобини топганди. Бу сармоя тикиш режаси фақат бой отамники эмас, у кўпчилик 10% ичидаги, ўтмишда, ҳозирда ва келажакда 90% пулларни эгаси бўлган одамларники.

Ким «Бой ота, камбағал ота» китобини ўқиган бўлса ёдида бўлса керак, Рэй Крок ўшанда бизнесни бошқариш факультетидаги талабаларга ўзи асос солган «McDonald's» компанияси гамбургерлар билан шуғулланмаслигини гапириббергандн. Унинг асосий бизнеси – кўчмас мулк. Бу ерда формуласи шундан иборатки, активни бошқа активларни сотиб олиш учун яратиш, айнан шу формуланинг ёрдами билан ҳозирда «McDonald's» дунё бўйича энг қиммат кўчмас мулкка эгалик қилади. Бунинг ҳаммаси режанинг бир қисми эди. Мен асил ниятим бой бўлиш эканини англаган бой отам менга доим доим бир гапни такидларди: «Агар сен ўзинг учун 90/10 топишмоғини ечимини топишни истасанг, сен ҳар икки турдаги сармоядор бўлишинг керак. Сен активни ярата олувчи одам бўлиш билан бир қаторда уни сотиб олишни ҳам билишинг керак. Ўртача сармоядор, икки хил сармоя тикиш жараёни борлигига

аҳамият бермайди ва иккиси ҳақида ҳам керакли тушунчага эга эмас. Ўртача сармоядор ҳатто қоғозга ёзилган умумий режага ҳам эга бўлмайди.

Ғоялар бўйича, миллионларни балки миллиардларни топиш

Китобнинг қолган кўп қисми, одамлар қандай қилиб активларни яратишларига бағишланган. Бой отам кўп вақтини актив яратувчи ғояларни бизнесга айлантириш ва бошқа активларни сотиб олишни менга ўргатишга сарфларди. Шундай дарслардан бирида айтганди: «Кўпчилик одамларда хаёлларига келмаган даражада уларни бойитиб юборадиган ғоялар бўлади. Муаммо шундаки, уларни кўпчиликлари ўз ғояларини бизнес-таркибига қўшишни умуман ўрганишмаган ва шунинг учун ҳам ғоялари қолибга тушмайди ва ўзи оёққа туриб кетмайди. Агар сен 10% даги 90% пулга эгалик киладиган одамлардан бирига айланмоқчи бўлсанг, ўз ғояларингни бизнес-таркибига қандай қўшишни билишинг керак». Китобнинг қолган ярмининг аҳамиятли иккинчи қисми, ғояларингизга ҳаёт бағишлаб рухлантирадиган, яъни ғояларни олиб ва уларни активга айлантирадиган, бой отам «Б-И учбурчаги» деб номланган тасаввурий таркибга бағишланади.

Кўпинча бой отам айтарди: «Бой сармоядорларнинг янада бойиб кетишларига сабаб, улар нафақат актив яратиш ва улар ортидан актив сотиб олиш қобилиятига эгалар – улар ғояларни миллионларга, балки миллардлаб долларга ҳам айлантиришни билишади. Ўртача сармоядор ажойиб ғояга эга бўлиши мумкин аммо у бундай маҳорат эгаси эмас». Китобнинг қолган қисми, оддий одамлар ўз ғояларини активга айлантириб ўша активлари ортидан яна янги активларни қандай сотиб олишларига бағишланган.

«Сен уддалай олмайсан»

Ғояни активга айлантиришни менга бой отам ўргатар экан, менга кўп куйидаги гапни қайтарарди: «Сен ўз ғояларингни шахсий бойлигингга айлантирмоқчи бўлсанг, сенга куйидагиларни гапирадиганлар ҳам чиқади: «Сен буни қила олмайсан». Доим эсингда бўлсин, буюк ғояларни ўлдирадиган, кичик ғоялар ва чегараланган тасаввурлардан ўзга куч йўқ». Одамлар икки нарсага суяниб «Сен буни уддалай олмайсан» деб айтишларини бой отам менга кўрсатганди.

1. «Сен буни уддалай олмасан» дейишади, – гарчи сен уни уддалаётган бўлсангда, бундай дейишларига сабаб, сен буни чиндан ҳам қила олмаслигингда эмас, аслида ўзлари бу ишни қила олишмайди.

2. «Сен буни уддалай олмасан» дейишади, сени қилаётган ишларингни кўришга уларда қобилиятни ўзи йўқ.

Бой отам, пул қилиш бу жимонийдан кўра кўпроқ ақлий жараён.

Бой отамнинг яхши кўрган гапларидан бири Энштейнга тегишли: «Рухан буюклар кўпинча ақлий боғлиқлиликнинг қаттиқ қаршиликларига учрашган». Энштейннинг бу сўзларини изохлаб, бой отам шундай деганди: «Ҳаммамизда буюк рух ва ақлий боғлиқлилик яшайди. Ғояларимизни миллонларга гоҳида миллиардларга айлантириш пайтимизда кўпинча бизни буюк рухимиз ақлий боғлиқлилигимиз билан жангга киришади».

Бизнес-ғояларга ҳаёт берувчи, бизнес-таркибни ўзида мужассам қилган Б-И учбурчаги ҳақида гапирганимда, баъзи одамларни уни ўзлари учун ишлаши учун керакли бўлган билимнинг мавъқеси чўчитиб юборади. Бундай ҳолатларда уларга кўпинча буюк рухлари ва ақлий боғлиқликларининг ўзаро жангини эслатаман. Ўша тобда одамдаги боғлиқлилик унинг буюк рухи билан жангга киришганда, мен уларга бой отам менга нима деганини

эслатаман: «Буюк ғояларга эга кўп одамлар бор, аммо кўп пули борлар оз. Бойиб кетиш 90/10 қоидаси қачон бажарилади, бунинг учун буюк ғоя эмас, ўша ғояни ортида турган буюк одам керак. Рухан кучли ва ўз ғоясини бойликка айлантириш нияти ҳам кучли бўлиши керак. Буни ҳатто жараёнлигини тушунсангизда аммо ёдингизда бўлсин, буюк ғоялар буюк бойликка айланиши учун, бу ғояларни ортида турган одам ҳам буюк бўлишни чин кўнгилдан исташи керак. Кўпинча «Сен буни уддалай олмайсан» деб таъкидлай веришса, олдинга одимлаш қийин бўлади. Атрофингиздаги сизга ишонқирамаёганларни енгиш учун рухан кучли бўлишингиз лозим. Айниқса, «Сен буни уддалай олмайсан» деб ўзингизга айтганингизда сизнинг рухингиз икки баробар кучли бўлиши керак. Бу дегани омочни маҳкам ушлаб кўзларни юмиб қулоқни кар қилиб, дўст– душманларни яхшими ёмонми ғояларига парво қилмай мақсад сари ерни ҳайдайвериш керак. Бошқа ғояларга қачонки у сизнинг ғоянгиздан яхши бўлсагина қулоқ тутиш керак.Аммо мен ҳозир айни ғоялар ва маслаҳатлар ҳақида гапирмаяпман.

Мен ҳозир оддий ғоядан-да каттароғи ҳақида сўз юритияпман. Мен сизни, иккилашлар қийнаганда ва яхши ғоялар қолмаганда ҳам сизни олдинга етаклайдиган руҳий кучингиз ва истагингиз ҳақда гапирияпман. Ҳаётингиз йўлида сизни нимани қила олишингиз ва нимани қила олмаслигингизни сизга уқтиришга ҳеч кимни ҳаққи йўқ. Буни фақат ўзингиз белгилайсиз. Кучингизнинг ўзаги йўлнинг охирида,агар иш бориб ғояларингизни пулга айлантиришга тақалганса, йўлнинг охирига ҳали кўп марта бора оласиз. Йўл охири – бу ғояларингизни адоғи, пулингизни тугаши ва иккиланишларга ғарқ бўлганингиз. Агар сиз яна олдинга боришга куч топа олсангиз, ўшанда ғояларингизни улкан активга айлантиришда аслида нималар талаб қилинишини тушу-

ниб етасиз. Ғояни улкан бойликка айлантириш, одамнинг онгидан кўра, руҳий кучига боғлиқ. Доим йўлнинг охирида, тадбиркор ўзининг рухлантирувчи кучини топади. Тадбиркорлик рухини ўзида топиш ва уни кучга тўлдириш ғояни ёки корхонани такомиллаштиргандан кучлирок. Бир кун келиб тадбиркорлик рухингизни топсангиз, оддий ғояларни қўлингизга олсангизда, уни катта ғаройиб бойликка айлантира оласиз.Ёдингизда бўлсин: оламда буюк ғояларга эга одамлар кўп, лекин улкан бойликка эга одамлар жуда кам.

Китобнинг қолган қисми, сиздаги тадбиркорлик рухини қайта ишлаш ва оддий ғояларни катта бойликка айлантириш кобилиятингизни ривожлантиришга бағишланади. Иккинчи бўлим турли хил сармоядорлар ҳақида тасаввурларни, бой отам ажратган тоифаларни кўрсатади ва сизга керакли бўлган ўзингизга мост йўлни танлашингизда ёрдам беради. Учинчи бўлимда, бой отамнинг Б-И учбурчагини тахлил қилинади ва уни ёрдамида ўз яхши ғоянгизни активга айлантириш учун таркибни тузиш ҳақида тушунча берилади. Тўртинчи бўлимда, уддабуронн сармоядорнинг фикрлаши, сармоя тикишни қандай тахлил қилиши ва ғоялар ва Б-И учбурчаги ёрдамида бойликни яратиётган олий сармоядорнинг йўли кўрсатилади. Охирги, бешинчи бўлим – «Қайтариш» – энг керакли бўлим.

21-БОБ

БОЙ ОТАМНИНГ ТОИФАЛАШИ БЎЙИЧА САРМОЯДОРЛАРНИНГ ТУРЛАРИ

Бу китоб ўрнак олса бўладиган воқеани ўзида намоён қилади, яъни бой отам мени ҳеч вақойим йўқлигида, денгиз флотидан кетганимдан сўнг, пулсиз, ишсиз юрган пайтларимда мени етаклаб олий сармоядор

бўлишимга олиб келди. Мен шундай инсон бўлдимки, олувчи эмас, аксинча, сотувчи акциядорга айландим, сармоя тикиш ичидаги сармоядор, яъни бойларгина пул тикадиган сармоядор бўлиб етишдим. Сиз сармоя тикишнинг ичидами ёки ташқарисида бўласизми, ҳар қайси вазиятда ҳам сиз қиммат қоғозлар соҳасидаги қонуниятларни тушунишингиз керак бўлади.

«Бой ота, камбағал ота» китобини ўқиб сиз муваффақиятли сармоя тикишда керакли бўлган молиявий билимдонликни ўргандингиз. «Пул оқимининг квадранти» китобини ўқиб, тўртта квадрантда одамлар қандай пул қилишларини ва уларга нисбатан қўлланиладиган солиқ қонунларини фарқларини билиб олдингиз. Бу олдиндаги икки китобни ўқиб чиқиб ва кичик эҳтимол билан бизни кўргазмали ўйинимиз «Пул оқимини» ўйнаб, баъзилардан кўра сармоя тикиш ҳақида кўпроқ билимга эгасиз.

Сармоя тикиш асосларини тушуниб етиб, сармоядорларни бой отам тоифалаганидай сиз ҳам тоифалай оласиз, ҳамда сармоядорнинг ўнта зарурий бошқарув дастагини ҳам билиб оласиз.

Сармоядорнинг ўнта бошқарувчи дастаги

1. Ўзини бошқариш.
2. Даромадларни, харажатларни ва актив – пассивларни бошқариш.
3. Сармоя тикиш бошқарувини бошқариш.
4. Соликларни бошқариш.
5. Қачон сотиб олишни ва қачон сотишни бошқариш.
6. Брокерлик ишларини бошқариш.
7. Ф-С-Д ни бошқариш (ташкилотнинг юридик ҳолатини, соликларни тўлаш муддатини, даромад турини)
8. Битим шартларини бошқариш.
9. Бериш имконияти борлигини, филантропия, бойликни тақсимлашни бошқариш.
10. Ахборотга кира олишни бошқариш.

Бой отам кўп такрорларди: «Тавваккалчилик сармоя тикишда эмас. Тавваккалчилик – бошқарувни йўқлигида». Кўпчилик одамларда юқорида айтиб ўтилган ўнта дастаклардан ҳеч бўлмаса бирортаси бўлмагани учун ҳам, сармоя тикишни тавваккалчиликка йўйишади. Китобда бу ҳамма дастакларга тушунча бериб ўтирилмайди. Бу вақтда бу китобни ўқиш жараёнингизда бўлажак сармоядор сифатида сизда ўз қўл остингизга кўпроқ бошқарувни олиш тушунчалари пайдо бўлади(асосан бу № 7– дастакка тегишли), яъни корхонанинг юридик кўриниши, солиқ тўловлари муддати, даромад хусусиятлари. Айнан шу жойда кўпчилик сармоядорларда бошқарув йўқолади, шунчаки бошқарув сустлашади ёки сармоя тикиш асосларининг тушунчаси бўлмайди.

Китобнинг биринчи фазаси, бой отам энг асосийси деб ҳисоблаган дастакларнинг бири бўлмиш – ЎЗИНИ БОШҚАРИШГА бағишланганди.

Агар сиз муваффақиятли сармоядор бўлишга маънан тайёр эмас экансиз, яхшиси ўз пулларингизни молиявий консультантга ёки сармоя тикиш турини белгилашга ёрдам берувчи алоҳида жамоага ишонганингиз маъқул.

Мен чиндан тайёр эдим

Мени бу молиявий билимим босқичида танлов қилганимни бой отам биларди:

Мен сармоядор бўлишга маънан тайёр эдим. Мен уддабуронн сармоядор бўлишни жуда истардим.

Мен маънан тайёрлигимни билардим ва бой бўлишни жуда хоҳлардим. Бой отам мендан сўраб қолди:

– Сен қандай сармоядор бўлмоқчисан?

– Бой сармоядор бўлмоқчиман, – жавоб бердим мен.

Бой отам яна ўзини сариқ блокнотини олди ва қуйидаги сармоядорларнинг турларини унга ёзди:

1. Аккредитланган сармоядор.
2. Малакали сармоядор.

3. Уддабуронн сармоядор.

4. Ички сармоядор.

5. Олий сармоядор.

– Буларни фарқи нимада? – сўрадим мен.

Шунда бой отам сармоядорларнинг ҳар бирига тушунтириш ёзиб чиқди.

1. Аккредитланган сармоядор – кўп пул қилади ёки кўп соф фойда олади.

2. Малакали сармоядор эса, фундаментал ва техник сармоя тикишни билади.

3. Уддабуронн сармоядор сармоя тикишни ва қонунни билади.

4. Ички сармоядор сармоя тикишларни ташкил қилади.

5. Олий сармоядор сотувчи акциядор бўлади.

Мен аккредитланган сармоядор ҳақидаги билдиришга назар солганимда , жуда ўзимни «ожиз» ҳис қила бошладим. Менда пул ва ишим ҳам йўқ эди.

Бой отам мени аҳволимни тушуниб, блокнотига ёзилган «Ички сармоядор»ни доира ичига олиб чизди.

Ички сармоядорликдан бошла

– Мана қаердан бошлашинг керак Роберт, – деди бой отам, ички сармоядор пунктини кўрсатиб ва сўзида давоб этди: – сени пулинг ва малаканг оз бўлса-да ички томондан бошлаганинг маъқул. Озидан бошлаб доим ўқиб ўрганиш лозим. Пул қилиш учун пулни кераги йўқ.

У шундай деб ўзининг «учта О» сини блокнотига ёзди: *(учта **О** – **Образавание, Опыт,Остаточные(избыточные) деньги.)***

1. Билим.

2. Малака.

3. Қолдиқ (ортиқча) пуллар.

– Сенда мана шу «учта О»нинг ҳаммаси бўлганида муваффақиятли сармоядорга айланасан, – деди бой

отам. – Сенда молиявий билим етарли, фақат ҳозир сенга малака керак. Сенда молиявий билим билан уйғунлашган малака бўлса пул ўзи оқиб кела бошлайди.

– Аммо, сизнинг руйхатингизда ички сармоядор тўртинчи ўринда турибди, мен ички сармоядор сифатида қандай бошлай оламан? – сўрадим мен, ўзимни бироз йўқотгандай ҳаяжонланган ҳолда.

Бой отам мени ички сармоядор сифатида бошлашимни истарди, чунки унинг фикрича мен активларни пайдо қилиб, кейин ўша активлар ортидан бошқа активларни сотиб олишим керак эди.

Бизнесни ташкил қилишдан бошла

– Мен сенга муваффақиятли бизнес ташкил қилиш асосларини ўргатаман, – деб давом этди бой отам. – Агар сен Б квадрантда муваффақиятли бизнесни оча олсанг, у сени кирим пулларингни келишига ёрдам беради. Шунда сен Б квадрантида ортирган малаканг орқали И квадрантидагилардай сармоя тикишларни таҳлил қила оласан.

– Бу орқа эшикдан кириш дегани-ку? – сўрадим мен.

– Мен буни ҳаётдаги улкан имконият деган бўлардим, – жавоб берди бой отам. – Сен ўзингни биринчи миллионингни қилишни ўрганиб олсанг, қолган ўнтасини топишинг осон кечади!

– Розиман! Хўш қандай бошлашим керак? – шошилиб сўрадим мен.

– Олдинига мен нима ҳақида гапираётганимни англаб етишинг учун сенга сармоядорларнинг турлари ҳақида гапириб берай, – деди бой отам.

Таҳлил: Танлов ўзингиз томонда

«Сармоя тикишда бой отамнинг бошқаруви» нинг бу фазасида сармоядорларнинг ҳар бир турига берган тушунчасини келтираман. Навбатдаги киска бобларда мен ўзим учун танлаган, бирок балки сизга тўғри кел-

майдиган ҳар бир турнинг фарқлари (устунликлари ва камчиликлари) ҳақида гапириб ўтилади.

Аккредитланган сармоядор

Аккредитланган сармоядор – бу одам кўп даромадли ёки кўп мулкли, турли мажбуриятлардан ҳоли одам. Мен аккредитланган сармоядор бўла олмаслигимни билардим.

Узоқ муддатга сармоя тикайдиган, қулайлик ва ҳимояни мақсад қилиб олган сармоядор кўп ҳолларда ҳам аккредитланган сармоядор бўлиб чиқавермайди. Р ва С квадрантларда ўз молиявий ҳолатларидан мамнун одамлар жуда кўп.Улар ўз молиявий келажакларини И квадранти орқали таъминлаш кераклигини эрта англаб етишган ва даромадларини Р ва С сифатида олишга сармоя тикишларни режалаштириб бўлишган. Уларни ҳимоя ва қулайлик сармоя тикиш режалари муваффақият билан амалга ошиб бўлган.

«Пул оқимининг квадранти» да биз молиявий ҳимояланишга эга бўлиш учун шундай «икки оёқли» ёндашишни муҳокама қилганмиз. Мен бундай одамларни молиявий келажакларини амалга оширишдаги, олдинни кўра билишларига ва молиявий режа тузишдаги интизомларига тан бераман. Улар учун мен танлаган йўл бажариб бўлмас захматли йўл бўлиб туйилган бўлиши мумкин.

Р ва С квадрантларида аккредитланган ҳисобланадиган кўп тўланадиган одамлар бор, аммо фақат биргина тўшадиган даромад орқали холос.

Агар сиз аккредитланган сармоядорнинг талабларини қондира олсангиз, унда бошқалар ета олмайдиган сармоя тикишга эга чиқишингиз ҳам мумкин. Лекин барибир муваффақиятли сармоя тикишни танлашингиз учун Албатта, молиявий билим керак бўлади. Агар сиз молияни ўрганишга ўз вактингизни ажратмас экансиз, унда сиз учун яхши молиявий карорларни топишингиз-

да ёрдам берадиган молиявий консультантларга ўз пулларингизни ишонишингизга тўғри келади.

Қизиқиш учун қуйидаги маълумотни келтираман. Ҳозирда Америкада 6 миллион одам аккредитланган сармоядор талабларини қондира олади. 250 миллион одами бор мамлакат учун бу 2,4 % аҳолини ташкил қилади. Агар бу маълумот тўғри бўлса, колган навбатдаги сармоядор турларига бунданда оз одам қўшила олади. Бу дегани анчагина кўпчилик малакасиз сармоядорлар пул тикиш таваккалчилик бўлган чайковчилик сармоя тикишларига ўз пулларини тикишади.

Қайтараман, ҳозирги кунда «аккредитланган сармоядор деб КЦББ (*қиммат қоғозлар ва биржа комисияси*)қуйидаги одамларни ҳисоблайди:

1) Йиллик даромади 200 минг доллар ёки ундан ошиқ;

2) Эр –хотин даромади йиллик 300 минг доллар ёки ундан ошиқ;

3) Мажбуриятлар билан ҳисобламаганда мулк баҳоси 1 миллион доллар ёки ундан ошиқ бўлиши лозим.

Бу факт бўйича, яъни 6 миллион одамгина аккредитланган сармоядор деб ҳисобланса, мени фикримча, бу дегани пул учун ишлаб бойлар сармоя тикайдиган сармоя тикишларни амалга ошириб бўлмайди. Йиллик 200 минг доллар даромад бўлиши ҳақида ўйласам, ўз отам ёдимга тўшади ва аниқ биламанки у ҳар қанча ишлаб давлат уни маошини кўтарган тақдирда ҳам бу остонанинг ёнига ҳам кела олмасди. Агар сиз «Пул оқими 101» ўйинини ўйнаган бўлсангиз,, ўйиндаги «тез йўлакчадан» юришлари учун аккредитланган сармоядорлар учун кам талаблар талаб қилинади. Бошқача қилиб айтилганда 2,4% АҚШ аҳолиси ўйиннинг «тезкор йўлакча»сидан сармоя тикишни амалга ошириши мумкин. Бу дегани 97% аҳоли «каламуш пойгасида» сармоя тикишни амалга оширади.

Малакали сармоядор

Малакали сармоядор очиқ сотувда турган акцияларни таҳлил қила олади. Бу турдаги сармоядорни ташқи сармоядор деб айтиш мумкин. Одатда малакали сармоядорларга биржа трейдерлари ва аналитиклари киришади.

Уддабуронн сармоядор

Уддабуронн сармоядор одатда «учта О» га эга бўлади. Қўшимчасига, сармоя тикиш оламини тушунади, солиқларни қабул қилади, корпоратив қонунларни ва қиммат баҳо қоғозлар бўйича қонунларни қабул қилган ҳолда ундан катта миқдорда фойда олиш илинжида ва асосий маблағни ҳимоялаб туриш пайида бўлади.

Агар сиз муваффақиятли сармоядор бўлмоқчи бўлсангиз,, аммо бунинг учун ўз бизнесингизни очмасангиз, унда сизни мақсадингиз уддабуронн сармоядор бўлиш бўлади.

Уддабуронн сармоядорликдан бошлаганлар билишади, танганинг икки томони бўлади, бир томонида олам оқ-қора рангда, бошқа томонида кўп жиҳатдан кулранг ҳолда бўлади. Бу оламда сиз ҳаммасини ўзингиз қилишни истамайсиз Албатта,. Оқ-қора томонда баъзи сармоядорлар ўзлари сармоя тикишни амалга оширишади. Кулранг томонга эса сармоядор ўз жамоаси билан кириши керак.

Ички сармоядор

Ички сармоядорнинг мақсади – муваффақиятли бизнес ташкил қилиш. Бу ижарага бериш учун ягона кўчмас мулк биноси ёки кўп миллионли нақд пул савдо тизими бўлиши мумкин.

«Б» квадрантдаги омилкор одам, ўз активини қандай ташкил қилишни билади. Бой отам куйидаги гапни қайтаришни яхши кўрарди: «Бой одамлар пулни кашф қилишади. Биринчи миллионингни қилишни ўргансанг, қолган ўнтасини қилишинг осон кечади».

«Б» квадрантдаги муваффақиятли одам, компания учун сармоя воситаларининг ташхисини қила олиш даражасида малакага эга бўлади. Шунинг учун ҳам муваффақиятли сармоядор уддабуронн сармоядор бўлишга ўқиб ўрганиши мумкин.

Олий сармоядор

Олий мақомли сармоядорнинг мақсади – сотувчи акционер бўлиш. Олий сармоядор муваффақиятли бизнес эгаси, у эгалик қилаётганларининг маълум қисмини очиқ бозорда сота олади, шунинг учун у сотувчи акциядор. Бу айнан мени мақсадим. Мен ҳали бу даражага етганим йўқ, шунинг учун ҳам ҳалигача ўқишда давом этияпман, малакам ошгандан сўнг Албатта, буни қиламан, сотувчи акциядор бўлмагунимча, тинчимайман.

Сиз қандай сармоядорсиз?

Келгуси бобларда ҳар бир сармоядор турларига алоҳида тўхталиб ўтилади. Ҳар бир турни ўрганиб чиқиб, сармоя тикиш учун ўз мақсадингизни аниқлашга тайёр бўла оласиз.

22-БОБ

АККРЕДИТЛАНГАН САРМОЯДОР

Аккредитланган сармоядор ким ўзи?

Кўпчилик ривожланган мамлакатларда ўртача фуқарони ёмон ва тавваккалли сармоя тикишдан ҳимоя қиладиган қонунлар бор. Муаммо шундаки, айнан шу қонунлар оммани баъзи яхши сармоя тикарни амалга оширишларига ҳам изн бермайди.

Бизни Америкада 1933 йилдаги қиммат қоғозлар акти бор, 1934 йилдаги биржалар ҳақидаги Акт, КЦББнинг қонуности қўлланмалари ва қиммат қоғозлар ва биржалар бўйича Комиссиясининг ўзи мавжуд. Бу қонунлар ва қўлланмалар оммани қиммат қоғозлар сотиб олишда ва со-

тишдаги тушунмовчиликлар ва ноқонуний битимлардан асраш учун яратилган. Шуларга мувофиқ, баъзи сармоя тикишлар фақат аккредитланган ва уддабуронн сармоядорлар учунгина мўлжалланган. КЦББ (*қиммат қоғозлар ва биржалар бўйича Комисия)* эса бу қонунларни амалда қўлланишини назорат қилиш учун ташкил қилинган.

Қиммат қоғозлар коровуллари ролини бажарувчи КЦББ аккретитланган сармоядор одамни қуйидагича белгилади, яъни у йиллик 200 минг доллар ёки ундан ошиқ даромад кўриши керак, эр-хотин бўлса йиллик 300 минг доллар ёки ундан ортиқ даромадга эга бўлиши лозим. Эр-хотинларнинг мулклари мажбуриятларни олиб ташланганда 1 миллиондан ошиқ бўлишини ҳам белгилади.

Бой отам айтарди: « Аккредитланган сармоядор – бу ўртача одамдан кўра шунчаки кўп пул оладиган одам. Аммо, бу дегани бой ёки сармоя тикишда бирор нимани билади дегани эмас».

Бу қоидалардаги муаммо шундан иборатки, 200 ёки 300 минг долларли даромаддан келиб чиқсак, 3% америкаликларгина шу тоифага киришлари мумкин. Бу дегани КЦББ назоратига олган акцияларни 3% одам сармоя тикиши мумкин ҳолос дегани. Қолган 97% га буни сармоя тикиш мумкин эмас, чунки улар аккредитланган сармоядор эмаслар. КЦББнинг тести бўйича уддабуронн сармоядорни даражасини молиявий билимига асосан белгиланади.

Бир нарса эсимда, бой отамга «Texas Instruments»-компаниясини ҳали фонд бозорига чиқмасдан сармоя тикишини таклиф қилишганди. Унда уни ўрганиб чиқишга вақт бўлмаганди ва у таклифни рад қилганди. Бу афсусланарли қарор бўлганди ва у кўп йиллар қилган қароридан афсусланиб юрганди. Аммо, бошқа компанияларни сармоя тикишдаги имкониятларни улар фонд бозорига чиққунча қўлдан чикармаган. У бундай бошқа

оддий одамларни қўли етмайдиган сармоя тикишларни амалга ошириб бойигандан бойиб кетаверди. Бой отам асл аккредитланган сармоядор унвонига эга эди ҳам.

Мен айнан шундай компания акциясига яширин обунага қатнашмоқчи бўлганимда, бой отам мен ҳали бой ва доно эмаслигимни менга айтганди. Мен ҳозиргача уни сўзларини эслайман: «Бой бўлгунингча шошмай тур, кейинроқ Албатта, яхши сармоя тикишларни амалга оширасан. Бойлар яхши сармоя тикишларни доим қаймоғини олишади. Қолаверса, бойлар арзон ва оз ҳажмда сотиб олишади. Бу ҳам бойларни янада бойиб кетавериш сабаблардан бири».

Бой отам КЦББга қарши эмасди. У ўртача сармоядорни бундай сармоя тикишлардаги тавваккалчиликдан асраш тўғри деб ҳисобларди, лекин ўзи аккредитланган сармоядор сифатида жуда кўп пул қилган бўлса-да.

Бой отам барибир менга кўп таъкидларди: «Сен аккредитланган сармоядор бўлсангда, ҳалиям зўр сармоя тикишларни амалга ошира олмайсан. Бундай қилиш учун умуман бошқа тоифадаги тўғри таълимли ва янги сармоя тикишлар борасида ахборотга эга сармоядор бўлиш керак».

Аккредитланган сармоядорнинг бошқарув дастаклари

Ҳеч қандай дастаклари йўқ.

Аккредитланган сармоядор молиявий билимсиз сармоядорнинг ўнта бошқарув дастагидан бирортасига эга эмас деб ҳисобларди. Аккретитланган сармоядорнинг пули кўп бўлиши мумкин, аммо уларни нима қилишни билмайди.

Аккредитланган сармоядорнинг «Учта О»си

Қолдиқ (ортиқча) пуллар – бўлиши мумкин.

Бой отам гарчи сиз аккредитланган сармоядор мақомига эга бўлсангиз,да, малакли сармоядор, уддабуронн

сармоядор, ички сармоядор ва олий сармоядор бўлиш учун олдинга юришингизга билим ва малака маҳорат керак бўлади дерди. У кўпчилик аккредитланган сармоядорларни биларди, уларда ортиқча пуллар бўлмаган. Улар даромад остонасигача келишган, лекин ўз пулларини бошқаришни билишмаган.

Шэрондан қўшимча

«Оммавий» деб ҳисобланадиган компания акцияларини сотиш ёки сотиб олиш учун одатда ҳамма ҳам брокерлик ҳисоб рақамини очиши мумкин. Оммабоп компаниялар акциялари эркин савдога чиқади, ҳамда биржа орқали одамлар томонидан сотиб олинади ва харид қилинади. Фонд бозори аслида эркин ҳаракатланади. Ҳукуматни ва унда бўлмаган одамлар томонидан аралашувисиз одамлар акция нархлари адолатлими йўқми ўзлари қарор чиқаришлари мумкин. Сотиб олишни ёки компания улушига қўшилишларини ўзлари ҳал қилишади.

Оҳирги ўн йилликда сармоя фондлари оммавий равишда ишлатила бошланди. Бу профессионал тарзда бошқариладиган портфеллар, бунда ҳар бир сармоя фондлари акциялари ўзи билан кичик бўлса-да турли қиммат қоғозларни ўз ичига олган. Кўпчилик одамлар айнан шу омилларга асосланиб сармоя тикиш фондларига пул тикишади, компания улуши ўрнига турли қиммат қоғозлардаги кичикроқ қисмларга кўнишади. Агар сизда сармоя тикишни ўрганиб чиқишга вақт бўлмаса энг яхши қарор – сармоя тикиш фондини танлашингиз ёки сармоя тикиш бўйича маслаҳатчини ёллашингиз керак.

Ҳақиқий бойликка йўл, қиммат қоғозлар ёрдамидаги компания акцияларини илк оммавий (IPO) таклифларида қатнашиши. Одатда, компания асосчилари ва илк сармоядорлар акция пакетларига эгалик қилишади. Қўшимча молиялаштириш илинжида компания IPO орқали чиқиш қилиши мумкин. Айнан шундай пайт-

да, саҳнага КЦББ рўйхатга олиш талаби билан чиқади. Унинг мақсади сармоядорни қалбакиликдан ва чалкашликлардан асраш бўлади. Бу билан КЦББ бу IPO битими фойдали эмаслигини тасдиқламайди. IPO қонуний бўлиши мумкин, аммо омадсиз сармоя тикиш бўлиши мумкинлигини ёки оддийгина пассивлигини аниқлаши мумкин (агар уни баҳоси пастлаб кетаётган бўлса).

1933 йилдаги қиммат қоғозлар Акти ва 1934 йилдаги биржа Актларини қабул қилинишидан мақсад шундай турдаги сармоя тикишларни назорат қилиш ва сармоядорни қалбаки ёки ўта тавваккал сармоя тикишлардан ҳамда брокерни хатосидан ҳимоя қилиш бўлган. КЦББ ташкил қилинишига сабаб акцияларни чиқишини ва саноат қиммат қоғозларини назоратга олиш бўлган.

Акцияларни чиқаришларни назоратини қонунийлаштириш асосан оммавий чиқаришларга ва баъзи хусусий ёзилишларга тадбиқ қилинади. Қонунлаштиришда биз тўхталмаган айрим белгиланган қисмлар бор. Ҳозирда асосийси «аккредитланган сармоядор» тушунчасини англаб олиш. Аккредитланган сармоядор турли белгиланган қиммат қоғозларга пул тикиши мумкин, аккредитланмаган сармоядор ёки уддабуронн бўлмаган сармоядор бундай қила олмайди, чунки «аккредитланган», бундай сармоядор аккредитланмагандан кўра юқори даражада пулга тавваккалчилик қилади деб фикрлайди.

Роберт айтадики, яхлит одамдан ёки эр-хотинлардан даромад талаби ёки мулкнинг соф баҳосини талаб қилиниши ва бу тўғри келса аккредитланган мавқега эга бўлади дейди. Аммо, ҳар қандай директор, амалдор ёки ўша акцияни чиқарганнинг асосий шериги ўша талабларга жавоб бера олмасада, аккредитланган сармоядор бўлиши мумкин. Бу «ички сармоядор» ҳақида мулоҳаза юритганимизда асосий қисмлардан бири бўлади. Олий сармоядорлар ва ички сармоядорлар айнан шундай йўл ҳам тутишади.

23 – БОБ

МАЛАКАЛИ САРМОЯДОР

Бой отам малакали самоядорда шуни аниклаганки, у пули бор одам ва сармоя тикиш борасида бир оз ўз фикрлашларига эга. Одатда бу одамни ўз шахсий таълимини ҳам сармоя тиккан аккредитланган сармоядор деса ҳам бўлади. Мисол учун унинг сўзларига қаралганда, фонд бозори томонидан олиб қараганда, малакали сармоядорларга профессионал трайдерларга қарагандай қараш мумкин. Улардаги бор билимлари туфайли, фундаментал ва техник сармоя тикишнинг фарқига боришади.

1. Фундаментал сармоя тикиш. Бой отам айтарди: «Фундаментал сармоядор нархни аниқлаб ва ўсишни назарда тутиб компаниянинг молиявий ҳужжатларини ўрганиб чиқиб тавваккалчиликни пасайтиради». Яхши акцияларни сармоя тикишда компаниянинг келажакдаги потенциал сердаромадлиги аниклаш асосий мезон ҳисобланади. Фундаментал сармоядор ҳар қандай компаниянинг ҳисоботларини эътибор билан ўрганиб чикади ва кейин унга пул тикади. Фундаментал сармоядор яна иқтисодиётни умумий тенденциясини ҳам эътибордан четда колдирмайди ва Албатта, шу компаниянинг аник соҳасига ҳам. Фундаментал таҳлилда энг асосий омил фоиз ставкаларининг оқим йўналиши.

Уоррен Баффет энг зўр фундаментал сармоядорлардан бири деб тан олинган.

2. Техник сармоя тикиш. Бой отам айтганди: Яхши техник сармоядор бозорнинг ҳолатига қараб ва оғир вазиятлардан кафолатланган ҳолатда сармоя тикайди». Сармоя тикиш учун энг яхши акцияларни танлашда компаниянинг акцияларига талаблар ва таклиф муносабатларига аҳамият қаратиш лозим. Техник сармоядор

компания акциясининг сотувдаги баҳосини ўрганиб чиқади. Акцияга бўлган талаб қондириладими йўқми шуларга эътибор қаратади.

Техник сармоядор нархга ва бозор феълига қараб сотиб олишга ўрганган, яъни дўконга кирган ҳаридордай арзон молларни қидиради. Тўғрисини айтсам, кўпчилик техник сармоядорлар мени холам Дорисга ўхшашади, у дўконга дугоналари билан боради, яхши ҳаридни амалга ошириш учун дўкон айланишади, молнии арзонлиги учун сотиб олишади ёки дугоналари олгани учун у ҳам ҳарид қилади. Кейин уйига қайтиб келиб, бу нарсаларни нимага сотиб олганини тушунмай хайрон бўлади, кийиб кўради ва қайтариб бериш учун дўконга олиб боради, ва яна у унга қайтиб беришган пулларга яна нарса ҳарид қила бошлайди.

Техник сармоядор бу компания акцияларининг баҳосидаги ўсиш тарихини ўрганиб чиқади. У компаниянинг ички фаолиятига аҳамият қаратмайди, буни фундаментал сармоядор қилиши мумкин. Техник сармоядор аҳамият қаратадиган асосий нарса бу – бозорнинг феъли ва акция нархи.

Кўпчилик одамларни сармоя тикиш тавваккалчилик деб ҳисоблашларига сабаб шундаки, кўпчилик техник равишда «техник сармоядор» сингари ҳаракат қилишади, аммо шу билан бирга техник сармоядор ва фундаментал сармоядорнинг фарқига боришмайди. Техник томондан караганда сармоя тикиш тавваккал бўлиб кўринишига сабаб, бозор доим қалқиб тургани учун акция баҳолари ҳам бозорнинг измида бўлади. Бозор ва нархларнинг муқим ҳолатда турмаслигига мана баъзи сабаблар:

Бугун бу акциялар оммавий ва улар ҳақида янгиликларда гапиришяпти, кейинги ҳафтада эса ундан асар ҳам йўқ, компанияни талаблар ва таклифлар билан қисқартириб юборишади ёки турли услубларни ишла-

тиб янги акцияларни чиқариб ёки бўлмаса қайта сотиб олиб акция миқдорини камайтиришади; ёки

Сотиб олувчи –ташкилот (сармоя тикишга молик ёки нафақа фондлар) акцияларни сотиб олишади ёки сотишадики, бунинг оқибатида бозорнинг мувозанати бузилади.

Сармоя тикиш ўртача сармоядорга тавваккалчилик бўлиб кўринишига сабаб, унда фундаментал сармоядор бўлиш учун билим ўзаги ва малака етишмайди ва техник сармоя тикиш маҳорати йўқ. Агар улар акцияларга таъсир кўрсата оладиган компания бошқарувига киришмаган бўлишса, унда улар акция бозоридаги тебранишларни бошқара олишмайди. Улар батамом бозор аҳволига боғлиқ бўлиб қолишади.

Кўпинча фундаментал сармоядор кўп даромадли компанияни топади, аммо нимагадир бу нарса техник сармоядорни қизиқтирмайди ва оқибатда компания даромадли, яхши бошқарувли бўлса-да, бу компаниянинг акциялари баҳоси кўтарилмайди. Бундан ташқари ҳозирда кўпчилик бозорда сотуви йўқ даромадсиз бўлган IPO Интернет-компанияларни сармоя тикишяпти. Бу техник сармоядорларнинг акцияларни қандай баҳолашларига бир мисол.

1995 йилдан бошлаб, фундаментал сармоядор сифатида ҳаракатланаётган одамларга бозорнинг техник томонини ўйлайдиганлар сингари, унчалик омад кулиб бокмаган. Энг катта тавваккалчиликка қўл урадиганлар ғалаба қиладиган бу аҳмоқона бозорда, эхтиёткор, қийматларга ёндашадиган қарашларга эгалар оммавий бозор компанияларда йуқолиб қолишади. Қолаверса, бу тавваккалчиликни хўш кўрадиганлар техник сармоядорларни ўзларининг акцияларга бўлган асоссиз баҳолари билан қўрқитиб ҳам қўйишган. Аммо, бозорнинг қулашида, фундаментал сармоя тикари ва техник савдо-

лари билан фундаментал сармоядорлар ўзларини яхши ҳис қилишади.Ўрганувчи-чайқовчилар, бозорга сингиб кетганлар ва яна янги IPO пулга тўла компанияларни очганлар бозорнинг емирилишида биринчилардан бўлиб зарар кўришади. Бой отам айтарди: «Парашютсиз тез бойиб кетишнинг салбий томони шундаки, йиқилганда жуда баланддан жуда тез қулашга тўғри келади. Осон топилган пулларга эга бўлган кўпчилик одамлар ўзларини гений деб ҳисоблашади, аслида эса улар оддийгина молиявий мақтанчоқ бўлиб қолишади». У сармоя тикиш ҳукмронлик қилаётган бу дунёда, кўтарилиш ва қулаш пайтида тирик қолиш учун фундаментал ва ҳамда техник малакага эга бўлиш керак ҳам дерди.

Чарльз Доу, шон-шухратли Доу-Джон номини олган одам, техник сармоядор эди. Мана шунинг учун ҳам у асос солган «The Wall Street Journal» газетаси биринчи навбатда техник сармоядорлар ва кам ҳолатларда фундаментал сармоядорларга аталган.

Джорд Саросни кўпинча энг зўр техник сармоядор деб ҳисоблашади.

Бу сармоя тикишдаги икки услубнинг фарқи ажабланарли. Фундаментал сармоядор компанияни келажакдаги муваффақиятини кўзлаб кучли ва кучсиз тамонларини баҳолаб чиқиб ташхис қилади. Бундан ташқари фундаментал сармоядор компанияга тааллуқли соҳани ва умуман иқтисодиёт тенденциясини кузатиб боради.

Техник сармоядор компания акциясини баҳо графиклари («чартлар»)ва савдонинг айланмаси, уларни тенденциларга («трендлар») ажратиб ва характерлари («фигуралар») асосисида сармоя тикайди. Техник сармоядор акцияларни «пут/колл» (олди/сотти) муносабатларини, ҳамда акция ўринларининг қисқа бандликларини тахлил қилиши мумкин. Икки турдаги сармоядор ҳам фактлар асосида пул қўйишади, аммо улар бу факт-

ларни турли ахборот ўзакларидан олишади. Лекин, хавотирга соладиган бир нарса борки, кўпчилик, техник сармоядорни ҳам фундаментал сармоядорни ҳам билим малакасидан беҳабар бўла туриб сармоя тикишади. Мен бемалол гарра ўйнашим мумкин, янги пайдо бўляпган сармоядорлар бу фундаментал ва техник сармоя тикишларнинг ўртасидаги фарқни умуман билишмайди.

Бой отам айтади: «Малакали сармоядор фундаментал ва техник тахлилларни бир-бирига боғловчи бўлиши лозим». У менга биз нима учун ўз ўқиш дастурларимизни шундай ишлаб чиққанимизни тушунтириш учун диаграммаларни чизиб кўрсатганди. Биз одамларни молиявий билимдон бўлишларига ўқитамиз ва уларни болаларини ёшлик чоғларидан молиявий билимдонликка ўрганишларини истаймиз, мени ҳам бой отам шунга ўқитган.

Мендан кўпинча сўрашади: «Малакали сармоядорга фундаментал ва техник сармоя тикишларда аниқлик киритиб олишини нима кераги бор?» Мен жавоб бераман: «Ишонч». Ўртача сармоядорлар сармоя тикишни тавваккалчилик дейишларига сабаб қуйидагича:

1. Улар ўзлари қизиқиб сармоя тикамоқчи бўлган компанияларга ёки мулкка ташқаридан туриб англаб етишга ҳаракат қилишади. Молиявий ҳисоботларни ўқишни билмаган ҳолда ўзгаларнинг фикрларига боғланиб қолишади. Ҳамма биладики унинг ичидаги одамлар кўпроқ ахборотга эга бўлишади ва шунинг учун ҳам улар камроқ тавваккалчиликка қўл уришади.

2. Агар одамлар молиявий ҳисоботларни ўқишни билишмас экан, уларда тўла тушунмовчиликлар бўлади. Қолаверса, бой отам айтганидек, «агар инсон молиявий ҳисоботига ишончи йўқ бўлса унда ўзига ҳам ишонмайди». Дўстим Кейт Каннингхам қуйидагини қайтаришни яхши кўрарди: « Одамлар ўз молиявий ҳисоботларига қаргани қўрқишади, чунки улар ҳисоботларидан

молиявий ўсимтани топишдан қўрқишади». Бир нарса овута олади, агар улар молиявий касалликларини тузата олишса, ҳаётларидаги ҳамма нарса ўз ўрнига тўшади – хатто баъзан соғликлари ҳам.

3. Бозор юқорилаганда қандай пул қилишни кўпчилик одамлар билишади, бозор пастлаганда эса нима қиламиз деб қўркувда ҳам яшашади.Агар инсон техник сармоядорлик билимига эга бўлса у ҳар қандай вазиятда пул қилади. Техник малакага эга бўлмаган ўртача сармоядор эса фақат бозор кўтарилганда пул қила олади тушганда эса кўпинча топган пулини йуқотади. Бой отам айтарди: «Техник сармоядор қисман зарарлардан ҳоли ҳолда сармоя тикайди. Ўртача сармоядор эса, самолётдаги парашюти йўқ инсонга ўхшайди».

Техник сармоядорлар ҳақида бой отам кўпинча айтардики: «Буқа аста секин пилла поялардан юқорига чиқади, айиқ эса кескин тарзда деразадан йиқилади». Кўтарилувчи бозор аста ўсади, аммо у емирилса деразадан сакраган айиқ мисол йиқилади. Техник сармоядорлар бозор емирилишни бошлаганда пул қилишади, бу вақтда ўртача сармоядорлар аста секин тўпланиб борган пулларини йўқотишади.

Хуллас, турли сармоядорлар ва уларни натижалари қуйидаги кўринишда бўлади:

Бозор
Юқорилаганда Пастлаганда
Омадсиз-сармоядор ютқазади ютқазади
Ўртача сармоядор ютади ютқазади
Малакали сармоядор ютади ютади

Кўпчилик сармоядорларни кўпинча ютқизишларига сабаб, улар бозорга чиқишдан олдин ҳаддан зиёд кутиб қолишади. Улар ютқазишдан жуда қўрқишади ва шунинг учун ҳам бозор кўтарилганлиги ҳақидаги исботни кўп кутиб қолишади. Бироқ улар қарор қабул қилиб бо-

зорга чиқишганда, бозор ўз чўққисига чиққан бўлади ва йиқилишни бошлайди, улар зарарга киришади.

Малакали сармоядорларни бозорни йўналиши унчалик қизиқтирмайди: юқориладими, пастладими барибир. Улар бозорга бўлажак бозорнинг савдо тизими ила ишонч билан чиқишади.Агар бозор ўз йўналишини ўзгартирса, улар кўпинча бозор пастлашни бошлаганда даромадга эга бўлиш илинжида «йўл»опционни (сотувга) қўллаб савдо тизимини ўзгартиришади. Кўп тизим ва савдо стратегиялари уларга сармоядор сифатида ишонч бағишлайди.

Қачон малакали сармоядор бўлиш яхши.

Ўртача сармоядор бозорни емирилиши ёки нархни тушиб кетишини ўйлаб қўрқувда кун ўтказади. Бундай сармоядорларни қуйидагича сўзларини кўп эшитишимиз мумкин: «Мен акцияларни сотиб олганимдан сўнг нарх тушиб кетса-чи?». Шунинг учун ҳам ўртача сармоядорлар бозор кўтарилса ҳам тушса ҳам даромад олишолмайди. Малакали сармоядор бозорнинг кўтарилишига ҳам пасайишига ҳам доим тайёр бўлади. Бозор юқорилашни бошлаганда, у тавваккалчиликни пасайтириш ва даромад олиш учун керакли малакага эга бўлади. Малакали сармоядор кўпинча ўз ҳолатини (*хиджируют*) кафолатлайди, уни ҳимоялайди, бу дегани улар нархни кутилмаганда кўтарилишидан ёки пасайишидан ҳимояланган бўлишади. Бошқача қилиб айтганда, бозорнинг икки йўналишида ҳам у пул қилиш учун яхши имкониятларга эга ва шу билан бирга зарардан ўзини ҳимоялаб олган бўлади.

Янги сармоядорлар билан муаммолар.

Бугунлик кундаги бозорнинг кўтарилишида, мен кўпинча янги сармоядорларни ишонч билан гапиряётган қуйидаги сўзларини эшитаман: «Бозорни қулашига ҳавотирланишимга ҳожат йўқ, чунки бу сафар ҳаммаси

бошқача». Асл сармоядор билади, юқорига кўтарилаётган ҳар қандай нарса бир кун келиб Албатта, пастлайди ҳам. Бугун биз планетамизда бозорнинг «буқа» сингари кўтарилишини кузатяпмиз. Уни йиқилиш вақт-соати келадими? Агар тарихга назар солсак, бизни оламда ҳеч бўлмаган улкан емирилиш кутиб турибди. Ҳозирда одамлар даромадсиз компанияларга пул тикишяпти. Юқорида келтирилган диаграммалар, бу олам кўрган совун кўпиклари, маниялар, бумлар ва кўтарилишлардир.

Совун кўпиги бўлмиш «Ғарб денгизлари компанияларида» ўз бойлигини бир қисмини йуқотган сер Исаак Ньютон айтганди: «Мен осмон жисмлари ҳаракатига ишонишим мумкин, аммо одамларнинг ақлсизларига эмас». Менимча, ҳозирда беақллилик оламни эгаллаган кўринади. Ҳамма ҳозирда бозор орқали тез бойиб кетишни ўйлайди. Мен қўрқаманки, бозорни сармоя тиккан миллионлаб одамлар яқин кунларда пулларини йуқотишлари ва қарзга ҳам ботишлари мумкин, чунки улар бозорни сармоя тикишдан олдин шахсий таълимларини ва малакаларини сармоя тикишлари даркор эди. Аммо, шу билан бирга шу кунни интизорлик билан кутияпман ҳам, чунки кўпчилик ҳавотирга тушиб сотишни бошлашади ва ўшанда малакали сармоядорлар чиндан ҳам бойиб кетишади.

Қулашни ўзи қўркинчли эмас, бу ҳолатдаги вахима қўркинчли. Янги сармоядорларни муаммолари шундаки улар асл «айиқ» бозорни босиб ўтишмаган, чунки ҳозирдаги «буқа» бозори 1974 йилдан бошланган. Кўпчилик сармоя тикиш фонди менеджерлари унда туғилишмаганди ҳам ёки эндигина туғилишганди. Улар «айиқ «бозорини, бозорни қулашини қаёқданам билишсин, айниқса у япон бозорида бўлганидай узоқ чўзилганини.

Бой отам бунга оддийгина қилиб шундай деганди: «Бозорни олдиндан билиб бўлмайди. Аммо, у қаёққа

йўналишидан қатъий назар тайёр туриш лозим, – ва қўшиб ҳам қўйганди: – Балки «буқа» бозори умрбод чўзилса керак. Ва у одамларни эҳтиётсиз, ахмоқ ва ўзбилармонга айлантиради. «Айиқ» бозори ҳам доимийга ўхшайди ва шунинг учун ҳам бу пайтда одамлар яна ва яна бойиб кетишни ёддан чиқаришади. Шунинг учун ҳам малакали сармоядор бўлиш керак».

Ахборот асрида нега бозорлар тез қулайди?

Бизнеснинг глобал замони ҳақида билишни истаганларга, ўзининг «Лексус и оливковое дерево» китобида Томас Л. Фридман «электрон тўда» ҳақида кўп ёдга олади. Бу жамоа минглаб ёшлардан ташкил топган бўлиб, электрон пулларни назорат қилишади. Улар катта банкларда, сармоя тикиш фондларида, хеджинг (ҳимоя)фондларида, суғурта фондларида ва бошқа соҳаларда ишлашади.Бу одамлар сичқончанинг биргина босиш билан триллионларни у мамлакатдан бу мамлакатга қисқа сонияларда ўтказишлари мумкин. Шу имкониятлари билан «электрон тўдалар» сиёсатчилардан устун туришади.

Айнан шундай ходиса, 1997 йилда Осиёнинг жанубий –шарқида, Таиланд, Индонезия, Малайзия ва Кореяда содир бўлди, «электрон тўдалар» шундай мамлакатларни пулларини ташқарига чиқариб, уларни иқтисодиётларига анчагина путур етказишга улгуришди. Бу ёқимсиз манзара эди, жисмонан ўша мамлакатларда ўша ерда бўлиш ҳам ёқимсиз ҳолат эди.

Глобал сармоя тикишга алоқангиз бўлса шуни ёдда тутишингиз лозим, бутун дунё, ҳатто Уолл-стрит ҳам «Осиё йўлбарслари» нинг янги иқтисоди дифирамбасини куйлади ўшанда. Олдин ҳамма ўша мамлакатларга сармоя киритишни ўйларди. Аммо, кутилмаганда бир кечада уларни дунёлари ўзгарди. Ҳамма ёқда молиявий норозилик ҳукм суриб қотиллик, ўзини ўлдириш, ўғирлик, талан-тарож авж ола бошлади. «Электрон тўдага»

бу мамлакатларни нимасидир ёқмаганди ва бир неча сонияларда улар ўз пулларини олиб чиқиб кетишди.

Томас Фридманнинг китобидан мана бир лавҳа:

«Электрон тўдани африкадаги кенг майдонларда ўтлаб юрган ўтхўр ҳайвонлар тўдасига ўхшатиш мумкин. Бир подадаги ҳайвон бутазорлар орасида бирор нарсани қимирлаётганини сезса, у атрофидагиларга: «Эшитингарчи, бу шер эмасми?» деб ўтирмайди у биринчи навбатда кочишни бошлайди. Қолганлари ҳам уни кўриб юз ярдча нарига кочишмайди – улар йўлларида учраган ҳамма нарсани пайхонлаб югириб бошқа мамлакатга ўтиб кетишади».

«Осиё йўлбарслари» билан 1997 йилда айнан шундай бўлди. «Электрон тўда» бир соатга қолмай у ердан кўчди. Сноқли кунларда уларни ўрнини иш ташлашлар ва қотилликлар эгаллади.

Мана шунинг учун ҳам ахборот асрида бозорларнинг қулаши жуда тез ва вайронали бўлади деб кўп айтаман.

Қулашдан қандай қилиб ҳимояланиш мумкин?

Юкорида тилга олинган мамлакатларнинг айримлари ўз миллий молиявий ҳисоботларини такомиллаштириб ва молиявий талабларни ўта мустахкамлаб тартибни ўрнатиб «электрон тўда» кучидан ўзларини ҳимоя қилишади. Томас Фридман ўзининг китобида ёзади:

«Стандартлар: «Агар сиз америка маблағ бозорининг тарихини ёзган бўлганингизда, – деди, бир куни АҚШ молия вазири ўринбосари Лэрри Саммерс . – унда мен қуйидагиларга аҳамият берган бўлардим. Энг керакли янги тадбиқ қилинган деб, бу бозор маблағларини кўрсатувчи бухгалтерия хисобот тамойиллари ғоясини айтган бўлардим. Бу бизга ҳалқаро қамровларда ҳам керак. Бу иккинчи даражали, аммо шу билан бир қаторда МВФ*(ички молия вазирлиги)* нинг зарурий ғалабаси ҳам. Кореядаги бухгалтерия ҳисоботлари бўйича машғулот

ўтказадиган бир бошловчини менга айтишига қараганда олдинлари уни тингловчилари қишки семестрларда 22 кишидан ошмас экан, ҳозирда (1998) уни тингловчилари 385тага етибди. Кореяда бу бизга корпаратив даражада керак. Бу ҳукумат даражасида жуда мухим».

Кўп йиллар олдин мени бой отам шунга ўхшаш сўзларни айтганди аммо у мамлакат миқёсида эмас, молиявий муносабатларда муваффақиятга эришмокчи бўлган алоҳида одамлар мисолида гапирганди: «Бой ва камбағаллар орасидаги фарқ, улар қилаётган пулдан кўра бошқа кўп нарсаларни ўз ичига олади. Фарқ уларнинг қўллаётган молиявий билимларида. Оддий қилиб айтганда камбағал одамлар улар қанча пул топишларидан қатъий назар жуда паст даражадаги молиявий билимга эгалар, – ва қўшимча килиб дегандики, – Паст билимли одамлар ўз ғояларини активга айлантиришга қодир эмаслар. Бунинг ўрнига улар ғояларидан пассивни яратишади – бунга сабаб яна ўша паст даражадаги молиявий билимларидир».

Киришдан кўра чиқиш заруррок.

Бой отам кўп айтарди: «Кўпчилик ўртача сармоядорларнинг пул йўқотишларига сабаб, активдан чиқишдан кўра уни сармоя тикиш осонрок. Агар сен тушунчали сармоядор бўлмокчи бўлсанг, сармоя тикишга қандай кириш ва ундан қандай чиқишни билишинг лозим». Агар бугунлик кунда мен сармоя тикамокчи бўлсам, мен учун керакли стратегия бу «чиқиш стратегияси». Бой отам чиқиш стратегиясини керакли жиҳатларини қуйидагича изохлаганди: «Сармоя тикиш – бу уйланишдек гап. Олдинига ҳаммаси гўзал ва қувончга тўла. Аммо ҳаёт ўз ўрнига тушмаса ажрашиш энг ёмон вазиятлардан бирига айланади. Шунинг учун ҳам сармоя тикишга уйланишга қарагандай караш керак – чиқишдан кўра, кўпинча кириш осон».

Икки отам ҳам нокох борасида бахтли эдилар. Шунинг учун ҳам бой отам бу сўзларни айтганида ажрашишни қўллаш хаёлининг бир четига ҳам келмаганди Албатта,. У шунчаки икболли фикрлашни маслаҳат берганди холос. Ва айтганди: « 50% никохлар ажрашиш билан тугайди, шунинг учун ҳам 100% янги никохдан ўтганлар бу бизга тааллуқли эмас деб ўйлашади». Шунинг учун ҳам балки кўп янги сармоядорлар IPO ва акцияларни маҳоратли сармоядорлардан сотиб олишади шекилли. Энг яхшиси бу тўғрида бой отам дердики: «Активни кувонч билан сотиб олаётганингда шуни ёдингдан чикармаки, уни сендан кўра яхши биладиган одам бор ва у сенга уни кувонч билан сотяпти!»

Одамлар пул оқими ўйинини ўйнаб сармоя тикишни ўрганар эканлар, техник малакалардан бири бўлган қачон сотиб олиш ва қачон сотиш малакасини ўрганишади. Бой отам айтади: «Сармоя тикишни сотиб олаётганингда, уни олдиндан сотишни ҳам аник билишинг керак. Айникса бу сармоя тикиш аккредитланган сармоядор ва ундан юкорирокдан таклиф қилинаётган бўлса. Сармоя тикишдаги чиқиш стратегияси киришдан кўра керакли стратегиялардандир. Бундай сармоя тикишларга кирар экансан сармоянинг ривожида ва уни муваффакиятсизликка учраганида нима киишни билишинг лозим».

Малакали сармоядорнинг молиявий билимлари.

Одамлар молия борасида унинг ўзагини ўрганишлари учун Пул оқими ўйинини ишлаб чиқдик. Биз уни камида 6 мартадан 12 мартагача ўйнашни таклиф қиламиз. Сиз буни қанчалик кўп ўйнасангиз фундаментал сармоя тикишдаги билим ўзагидаги малакани ўрганиб борасиз. Балки шунда яна ўйинни давом эттиришни истаб «Пул оқими 202»ни ҳам ўйнарсиз. Бу такомиллаштирувчи ўйин ўша «101» ўйини тахтачасида ўйналади,

аммо юқори даражадаги карталардан ва жадваллардан фойдаланилади. «202» ўйинида сих мураккаб малакаларни ва техник ташхиздаги ибораларни ўрганиб борасиз. Сиз ўраб сотилмайдиган савдони ўрганасиз, яна «пут» «колл» ва стеляж опционларини қўллашни ўрганасиз. Бу нарсаларни ҳар бир малакали сармоядор билиши лозим. Бу ўйиннинг қулайлик томони шундаки, унда ўйинчоқ пулларни ишлатасиз. Реал ҳаётда шундай таълимга эга бўлиш жуда қиммат туради.

Нимага ўйин – энг яхши ўқитувчи

1950 йили Калькутталик монах ва тарих, геграфия ўқитувчиси она Тереза камбағаллар орасида яшаб уларга ёрдам беришга бел боғлаган. Камбағалларга ёрдам бериш ҳақида кўп гапиравермасдан у кам гапириб ёрдамни амалда беришга даъват қилган. У гапиришига тўғри келиб қолганда у амалдаги ҳаракат ва қурук сўзларга изох бериб қуйидагиларни айтган: «Гап калта бўлиши керак. Даъват жойи – бу мажлислар жойи эмас. Ҳаракат қилиш лозим».

Мен сармоя тикишдаги малакани ўрганиш ўйинини бой отам ўргатганидек танладим, чунки ўқитиш жараёни ва ўйинни ўрганиш кўп ҳаракатни талаб қилади. Она Тереза айтганидек, «даъват жойи – бу йиғилиш жойи эмас». Бизни ўйин эса – йиғилиш учун жойи, чунки у ўргатиш жараёнида ижтимоий ҳамжиҳатлиликни таъминлайди. Гап сармоя тикишни ўргатишга бориб тақалганда кўпчилик уни вайзхонлик билан ўқитишни исташади. Биз биламизки, шундай нарсалар борки уларни ўқиб эшитиб ўрганиб бўлмайди. Алоҳида нарсаларга ўрганиш учун ҳаракат лозим бўлади ва айнан шунда бизни ўйинларимиз катта ёрдам бера олади.

Эски афоризм бор: « Мен эшитаман – ва унитаман. Кўраман – ва хотирамда қолади. Амалда қиламан – ва тушунаман».

Одамлардаги тушунча қанчалар кенг бўлса, улар шунчалар танганинг нариги томонини англаб етишади. Қўркув ва иккиланишларни ўрнига ўйинчилар олдинлари ҳеч қачон англашмаган имкониятларни кўра бошлашади, чунки улар ҳар сафар ўйинни ўйнашганида, шунча кўп тушунчалари кенгайиб бораверади.

Бой отам мени «Монополия» ўйинини ўйнатиб бизнес эгаси ва сармоядор бўлишга ўргатган. Лекин Майк иккимизни бой отам ўзининг бизнеси ва кўчмас мулкини кўрсатишга олиб борганидан кейин кўп нарсаларни тушуниб олганмиз. Мен фундаментал ва техник сармоя тикишга ўргатадиган бой отам сабоқларига асосланиб ўйин яратмоқчи эдим ва қолаверса у «Монополия» ўйинидан устун бўлиши ҳам керак эди. Бой отам айтганидек, «пул оқимини бошқариш ва молиявий ҳисоботларни ўқий билиш пул оқими квадрантининг Б ва И томонларидаги асосий муваффақиятдир».

Малакали сармоядорнинг бошқарув дастаклари

1. Ўзини бошқариш.

2. Даромад – харажат ва актив – пассивлар муносабатларини бошқариш.

5. Қачон ҳарид қилиш ва қачон сотишни бошқариш.

Малакали сармоядорнинг «Три-О» си:

1. Билим.

3. Қолдиқ (кирим) пуллар – эҳтимол.

Шэрондан қўшимча

Малакали сармоядорлар – фундаментал сармоядор сингари ва Албатта, техник каби – компанияни ташқи томондан ўрганиб чиқади. Улар «ҳарид қилувчи акциядорлар» бўла олишадими, шуни ҳал қилишади. Кўпчилик омилкор сармоядорлар малакали равишда харакатланиётганликларидан қониқишади. Муносиб таълим ва молиявий масалалардаги маҳоратли консултантлар ҳисобига кўпчилик малакали сармоядорлар миллионерга айлани-

шади. Улар бошқа одамлар ташкил қилган ва асос солган бизнесларни сармоя тикишади. Улар ўқиб ўрганишган ва молиявий билим олишган, шунинг учун ҳам компаниянинг молиявий ҳисоботини кўриб чиқа оладилар.

Ц/Д нимани англатади?

Малакали сармоядор бозор кўпайтирувчи деб ҳам аталадиган *(отнашения цена/доходность(ц/д) акции)* нарх/ даромадли *(Ц/Д)*тушунчаси билан таниш бўлади. Акция ц/д сини юриб турган нархини олдинги йиллардаги нархига солиштириб аниқланади. Одатда ц/днинг пастлиги шуни англатадики, акция даромадига қараганда паст нархда сотиляпти. Ц/днинг юқори кўрсатгичи эса акциянинг баҳоси ошганини ва уни сотиб олиш фойдали эмаслигини англатади.

Бозор баҳоси (бир дона акция)

Ц/д муносабати = ----------

Соф фойда (битта акциядан)

Икки муваффақиятли компанияларнинг Ц/Длари бир-биридан ўта ажралиб туриши мумкин. Мисол учун ўсиш ўз мавъқейига тушиб олган одатий соҳадаги ёки «етук» компанияларга қараганда, юқори техналогия соҳасидаги тез ўсиб бораётган ва юқори даромадли компаниялар, одатда тез юқори даражадаги ц/д билан сотилади. Ҳозирда Интернет компанияларнинг акцияларига қаранг: уларни кўпчилиги даромади бўлмасада катта баҳога сотиляпти. Бу ҳолатда юқори баҳо бозор муносабатига нисбатан, келажакдаги юқори даромадларни англатади.

Калит – бу ц/д келажаги

Малакали сармоядор жорий ц/д келажак учун зарурий эмаслигини тушунади. Сармоядор молиявий келажаги кучли компанияга пул тикишни истайди. Ц\д

унинг учун фойдали бўлиши учун у компания ҳақида ҳар канча кўп ахборотга эга бўлиши керак. Одатда сармоядор компаниянинг ўсиш даражасини билиш учун жорий ц/д ни ва олдинги йиллардагисини таккослайди, ҳамда ўша соҳалар бўйича бу компаниянинг ц/д сини бошка компаниялар ц/д си билан ҳам солиштиради.

Ҳамма бир кунлик трейдерлар ҳам малакали бўлаверишмайди

Бугунлик кунда кўпчилик оммалашиб бораётган кулай компьютер оркали «бир кунлик савдода» катнашяпти. Бир кунлик трейдер бир кунда киммат коғозларни сотиб олиб ва сотиб даромад олишга интилади. Бир кунлик сармоядор ц/д муносабатлари билан яхши таниш бўлади. Бир кунлик омилкор трейдер ц/д муносабатларини келаси кунгиларидан беҳабар бўлиши билан ажралиб туради. Кўпчилик бир кунлик трейдерлар асосан вактларини техник ва фундаментал савдони ўрганишга бағишлашган. Бир кунлик трейдерлар молиявий билимсиз ва маҳоратсиз трейдер эмас ўйинчига ўхшашади. Фақат билимли ва ўта давомадли бир кунлик трейдерлар, малакали сармоядорлар ҳисобланишади.

Айтишларича, бозорга янги кириб келган бир кунлик сармоядорлар, маблағларининг бир қисмини (ёки ҳаммасини) йўқотишади ва савдони бир икки йилда ташлашади. Бир кунлик савдо бу ракобатли фаолият – С квадрантига тааллукли гур бўлиб, бироз билимга эга ва тайёргарлик кўрганлар ўзгаларнинг пулларини ишлатишади.

«www.rich-dadbook3.com сайтидан «Бой ота айтади: -Ваҳима килма. Бой бўл» аудиодокладини бепул олишни унитманг. Бозорнинг емирилишида совукконлик ва акл билан сармоя тикиш малакали сармоядорнинг керакли маҳорати. Шуни билинки шундай пайтларда кўпчилик одамлар бойиб кетишади.

24 – БОБ

УДДАБУРОН САРМОЯДОР

Уддабуронн сармоядор малакали сармоядор билган нарсаларни билади, лекин қўшимчасига у амалдаги қонунчиликнинг устунликларини ўрганиб чиққан:

1. Солиқ қонуниятларини.
2. Корпоратив қонуниятларини.
3. Қиммат қоғозлар қонуниятларини.

Уддабуронн сармоядор, юрист бўлмасада ҳар бир қилган сармоя тикишини юридик жиҳатдан асослаши мумкин. У турли ҳуқуқий интизомни қўллаб кичик таваккалчилик билан катта даромад олишга қодир.

ФСД илми

Амалдаги қонун асосларини ўрганиб чиқиб, уддабуронн сармоядор бизнесни, ҳисобот муддатини, даромад характерини *(қисқачаси – ФСД)* ташкил қилиб ундан ўз манфаати учун фойдаланади.

Бой отам ФСД ни куйидагича таърифлаган: « Ф – ташкилотни мақомини бошқариш, юридик мақомга эга корхона ташкил қилиш имконияти».

Агар сиз ёлланма ишчи бўлсангиз,, одатда бу сизни измингизда эмас. Одатда С квадрантидаги одам куйидаги ҳуқуқий мақомларни танлаши мумкин: жисмоний шахс, ўртоқлик (энг салбий маком, чунки сиз уртоқликнинг ҳамма таваккалчиликларига жавоб берган ҳолда, фақат ўз улушингизга ҳаққингиз бўлади холос), S – корпарация, КОО (маъсулияти чекланган компания – МЧК), С – корпарация.

Ҳозирги кунда Қўшма Штатларда вазият қуйидагича, агар сиз адвакат, врач, меъмор, дантист ва бошка бир касб эгаси бўлсангиз, юридик мақом сифатида С–корпарациясини танлайсиз, сизни солиғингиз камида

35% га қарши 15%ни ташкил қилади. Бу 15% эса менга ўхшаганларни бизнеси – яъни лицензияланмаган касбий хизмат.

Бу 20% ли фарқ кейинги йилларда чиқиб кетаётган оз пул эмас. Бу шуни англатадики, касбсиз одам ҳар йилнинг бошида касби бор одамдан кўра С– корпарция ҳолатига 20 фоиз молиявий устунликка эга.

Менга бой отам айтганди: «Энди сен, бирор бир ташкилий мақомни танлай олмайдиган Р квадрантидаги одамлар ҳақида ўйлаб кўр. Улар қанчалар тер тўкиб меҳнат қилишмасин, қанчалар кўп пул ишлаб топишмасин, даромад солиғи тизими орқали давлат биринчи навбатда пулни олади. Қанчалар кўп пул топаман деб ишласанг ҳукумат шунча кўп пул олади. Бундай бўлишига сабаб, Р квадрантдаги одамлар ташкилий мақомни, харажатларни ва солиқларни бошқаришга мойил эмаслар. Такрор айтаман, 1943 йилдаги ишлаяпганлардан даромад солиғи олиш амалиёти бошлангандан бошлаб солиқ тўловлари Актига биноан улар пулларини биринчи навбатда ололмайдилар. Бу Акт қабул қилингандан бошлаб давлат доим биринчи навбатда пулини олади».

Шэрондан қўшимча

Америкада ўртоқлик, S – корпорация, ТОО(маъсулияти чекланган ўртоқлик) ва КОО (маъсулияти чекланган компания)ларни кўпинча четлаб ўтувчи турлар деб айтишади., чунки даромад солиғи корхонанинг солиқ декларацияси орқали ўтади ва мулк эгасининг солиқ декларациясида пайдо бўлади. Солиқ бўйича консультантингиз билан маслаҳатлашинг, сизга қайси ташкилий мақом кўпроқ мост келишини ҳал қилиболинг.

С – корпорациялар

– Ва сиз доим С– корпарация орқали ҳаракатланишга интиласиз, тўғрими? – сўрадим бой отамдан.

– Умуман олганда шундай, – жавоб берди у. – Ёдинг-

да бўлсин: олдинига – режа, кейин – восита, бу ҳолатда – ташкилий мақом.Асосийси шундан иборатки, Б квадрантида ҳаракатланиётганлар ўз режаларини амалга ошириш борасида яхши ташкилий мақомга эгалар. Такрорлайман: бу нозик ҳолатларни солиқ бўйича юрист ва ҳисобчиларинг билан маслаҳатлашишинг керак бўлади.

– Нимага энди С – корпорация? – сўрадим мен. – Унда қандай аҳамиятли нарса борки, сизга бунчалар керак?

– Энг асосий нарса бор, – деди у, кейин тушунтириш беришдан олдин, маълум бир вақтга жим туриб колди. – Жисмоний шахс, ўртоқлик ва S – корпорация – булар сени бир қисминг. Соддароқ қилиб айтганда улар сени давоминг.

– Унда, С – корпорация нима ўзи? – қизиқдим мен.

– С – корпарация бу яна бир сен. Бу сени давоминг эмас. С – корпорация сени клонинг бўлиш хусусиятига эга. Агар сен бизнес билан шуғулланишга жиддий равишда бел боғлаган бўлсанг, жисмоний шахс сифатида буни қилмаганинг маъқул, – деб таъкидлай бошлади бой отам. – Агар сен жисмоний шахс сифатида бизнес билан шуғулланмоқчи бўлсанг, буни яхшиси сени нусханг қилгани маъқул. Сен бизнес билан шуғулланишинг ва бирор нарсага эгалик қилишинг керак эмас. Агар сен жисмоний шахс сифатида бойимоқчи бўлсанг, қоғозларда сен камбағал бўлишинг керак. Камбағал ва ўртаҳол одамлар аксинча ҳамма нарса уларни номларида бўлишни исташади. «Мулкдорнинг ғурури» – деб қўйишади улар. Сени номинга бириктирилган жамики нарса, «йиртқичлар ва юристларнинг нишони» бўлади.

Бой отамни менга сингдирмоқчи бўлган асосий фикри қуйидагича эди: «Бойлар ҳеч нарсага эгалик қилишни исташмайди аммо бошқаришни хоҳлашади. Ва улар корпорация ва маъсулияти чекланган ўртоқлик воситаларини бошқаришади». Мана шунинг учун ҳам бойлар учун Ф ва ФСДни бошқариш жуда зарур.

Икки йил мобайнида мен намуна бўла оладиган мисолни кузатдим, яъни бу юридик ташкилий мақомни тўғри танлаш, муваффақиятли оилани молиявий инқироздан қандай сақлай олишини билиб олдим.

Бу оила ўртоқлик оилавий мақомда ҳўжалик моллари дўконига эгалик қиларди. Улар бу шаҳарчада авлоддан авлога яшаб келишган ва ҳаммани билишган, бойиб кетгандан сўнг эса жамоат ишларида ва хайрия ташкилотларида фаол иштирок этишган. Аммо бир куни уларни вояга етмаган қизлари машина рўлига кайфҳолда ўтириб авто ҳалокат содир қилади, нариги машинадаги одам вафот этади. Бир лаҳзада оиланинг яшаш тарзи ўзгариб кетади. Уларни 17-ёшли қизларини ўзидан етти ёш катталар учун мўлжалланган камоққа солишади, оила ҳаммасидан, бизнесидан ҳам жидо бўлади. Мен бу мисолни сизларни инсофга чақириш ота-оналарга бола тарбиясини ўргатиш ниятида келтирганим йўқ. Мен шунчаки, оила ва бизнес учун тўғри танланган молиявий режа – суғуртага асосланадими, маъсулияти чекланган ўртоқлик ёки корпорация бўладими – оилани тамомила инқирозга учраб йўқолиб кетишидан асрасин.

Икки томонлама соликка тортилиш ҳақида нима дейсиз?

Мендан кўпинча сўрашади: «Нимага сиз S – корпорацияни ёки КООни эмас, С – корпорацияни тавсия қиласиз? Нимага сиз икки томонлама соликка тортилишга ундайсиз?»

Икки томонлама солиқ тўлови, қуйидаги ҳолатда вужудга келади, корпорация даромадидан солиқ тўланади, кейин эса акционерларга дивиденд эълон қилинади ва улар шу дивидентлардан солиқ тўлашади. Бу ҳолат корпарациянинг сотувидаги нотўғри структуралашда, ликвидли дивидент тўлови эълон қилинганда ҳам бўлади. Корпарация учун бундай дивидент солиқ тўловини

камайтирувчи харажат ҳисобланмайди, акционер учун эса тортилувчи даромад бўлади. Шундай қилиб бу даромад корпоратив ва Албатта, индивидуал даражада ҳам солиққа тортилади.

Бизнес эгалари кўпинча корпарация даромадини камайтириш ёки умуман йўқ қилиш ниятида ўз маошларини оширишади, бу билан икки томонлама солиққа тортилишдан қутилмоқчи бўлишади. Ёки аксинча, компаниянинг ўсиш даврида ушлаб қолинган даромад бизнесни кенгайтириш ва уни ўсишини қўллаш учун ишлатилади. (Қўшма Штатларда тўпланган даромадни асослаш керак, бўлмаса йиғилган даромад учун ҳам солиқ тўлашга тўғри келади). Дивидентларни эълон қилинмаса, икки томонлама солиқ тўлови вужудга келмайди.

Шахсан менга С-корпорациялар ёқади, чунки улар юқори эгилувчанлик билан таъминлайди. Мен доим юксалишга боқаман. Бизнесни бошлар эканман, уни улкан бўлишига ишонаман. Катта бизнес эса – бу ҳозирда асосан С– корпорациялар. Мен бизнесни «экиб ўстираман», кейин уни сотиш ёки фонд бозорига олиб чиқиш учун, ундан дивидент олиш учун эмас.

Баъзан мен бизнесни ташкил қилишда бошқа бир мақомни танлайман. Мисол учун якинда бино сотиб олиш учун, шериклар билан КОО ташкил қилдим.

Сиз ўзингизга мост мақомни танлашингиз учун молиявий ва солиқ бўйича мутахассис бўлган консультантларингизга мурожаат қилганингиз маъқул.

Солиқ тўловлари муддати

Бой отам С ни солиқ тўлоқ муддатлари деб белгилади. «Муддатлар шунинг учун керакки, биз ҳаммамиз охир окибат солиқларни тўлашимиз керак. Солиқлар – тараққий этган жамиятда яшашимиз учун тўлов. Бойлар солиқларинингмикдорини бошкаришга ҳаракат қилишади, ҳамда уни Албатта, тўлашлари ҳам керак».

Қонунни билиш солиқ тўлов муддатларини бошқаришга замин яратади. Мисол учун, АҚШ солиқ кодексининг 1031 моддаси солиқ тўлов муддатини узайтириб сармоя тикишингизга изн беради, бунда сиз даромадингиз суммасидан ошиб кетган кўчмас мулк сотиб олган бўлишингиз керак бўлади. Бунда сиз солиқ тўловини иккинчи мулкни сотгунингизга қадар тўламаслигингиз мумкин (ёки бу ҳаракатни яна қайтараверишингиз ҳам мумкин – боринки умрбод!).

С – Корпарация мавқеси яна бир муддатни бошқариш имкониятини ўз ичига олган. Бундай корпарация йил якуний ҳисоботи бўйича солиққа тортилиш ва бухгалтерлик хисоби муддатини ўзича танлаши мумкин, мисол учун, бошқа жисмоний шахслар, ўртоқликлар, S – корпорациялар ва КОО(*Маъсулияти чекланган компания)* лар каби 31 декбрда мажбурий эмас, балки 30 июнда.

Шэрондан қўшимча

Роберт ташкилий кўриниш ва солиқ тўлов муддатини шунчаки оддий воситадай кўрсада, шуни тушуниш керакки, ташкилий кўринишлар ва даромад олиш муддатлари қонуний мақсадни кўзлаши керак ва буларни ҳаммаси, ҳамма қарорлар юридик ва солиқ консультантларингиз билан келишилган ҳолда бўлиши керак. Роберт режалаштриш билан ўзи шуғуллансада, у буни юридик ва солиқ консультантларининг назорати остида қилади.

Келгуси бетда бизнесни ташкил қилишнинг турли формалари ва характерлари жадвали келтиради. Сиз келгусида ўзингизга мост ва ихтиёжингизни қондирадиган формани инобатга олишингиз керак. Ўз бизнесингизни тўғри юридик ташкиллаштиришдан олдин, шахсий молиявий ва солиқ борасидаги ҳолатингизни юридик ва солиқ консультантларингиз билан маслаҳатлашишингиз шарт.

Даромад характери

ФСДнинг учинчи ташкилий қисми борасида бой отам қуйидагиларни айтганди:

– Сармоядор бошқаради. Қолганлар ўйнашади. Бойларнинг бойлигининг сабаби, камбағал ва ўртаҳолларга қараганда, улар ўз пулларини бошқаришни билишади. Пул ўйини – бу бошқариш ўйини эканлигини тушунишинг билан энг кераклисига эътибор қаратишни бошлайсан, айнан: кўп пул қилишга эмас, молиявий бошқарув учун имконият қилишга.

Бой отам ўзининг сариқ дафтарчасини қўлига олиб, ёза бошлади:

1. Ишлаб топилган даромад.
2. Пассив даромад.
3. Портфелли даромад.

– Бу уч турдаги даромадлар, – деб, бой отам уларни орасидаги фаркни таъкидлади (ФСД даги Д «даромад характери деб тушунилади).

– Уларни ўртасидаги фарқ каттами? – қизиқиб сўрадим мен.

– Жуда катта, – жавоб берди у. – Айникса ФСД даги, Ф (ташкилий кўриниш) ва С (солиқ тўлов муддати)лар орасида. Даромад характерларини бошқариш – энг зарур молиявий бошқарувдир. Аммо олдин Ф ва С ларни бошқаришни ўрганиш лозим.

Мен бу учта даромад характерларини бошқаришни тушунишимга ва уларни баҳолашимга оз-мунча вакт кетмади.

– Бу даромад характерининг зарурлигига сабаб - айнан шу бойни, ишчи синфдан ажратиб туради, – ўз тахлилини давом эттирди бой отам. – Камбағал ва ўрта ҳол одамлар ишлаб топилган ва иш учун тўланган деб номланадиган даромадга эътиборларини қаратишади. Бойлар эса – пассив ва портфел даромадларга. Айнан

шу бой ва ишчи синф ўртасидаги асосий фарқ бўлиб шуни англатадики, Д (даромад характери)ни бошқариш бошқарувнинг асосий дастаги, айниқса сен бой бўлишни режалаштирган бўлсанг.

Огохлантириш: молиявий ва солиқ консультантларингизга мурожаат қилинг, сизга қайси мавъқе тўғри келишини маслаҳатлашинг.

– Америкада ва бошқа ривожланган давлатларда, пассив ва портфелли даромаддан кўра, ишлаб топилган биринчи доллар даромад ҳисобланиб катта ставкалар бўйича солиққа тортилади. Бу турли кўринишдаги «ижтимоий суғурта» ларни таъминлаш учун керак, – деб тушунтиришни давом этди бой отам.– Ижтимоий суғурта ҳукумат турли одамларга тўлайдиган маблағни англатади. (Қўшма Штатларда у ижтимоий ҳимояни ўз ичига олган, бепул тиббиёт ёрдами ва ишсизлик учун тўлов). Бу ижтимоий солиқлардан кейин, колган сумма даромад солиғига ҳам тортилади. Лекин пассив ва портфелли даромадлар ижтимоий солиққа тортилмайди.

– Демак мен, ҳар куни эрталаб туриб пул топиш учун меҳнат қилишга чоғланганимда, ишлаб топилган даромад учун тайёргарлик қиламан, бу дегани эса мен кўп солиқ тўлайман, – аниқлаштирдим мен. – Энди мен тушундим, нимага сиз доим мен ўзим истаган даромад сари интилишим кераклигини уқтиришингизни.

Бой отам «Бой ота, камбағал ота» китобидаги биринчи дарсга қайтганини тушундим: «Бойлар пул учун терлаб пишиб ишлашмайди. Улар пулларни тер тўкиб ўзлари учун ишлашга мажбур қилишади». Бирданига ҳаммаси ўз ўрнига тушгандай эди. Мен шунчаки, ишлаб топилган даромадимни пассив ва портфелли даромадга кўчиришим ва пулларим мен учун ишлашни бошлашини ўрганишим керак эди.

Уддабуронн сармоядорнинг бошқарув дастаклари:

1. Ўзини бошқариш.

2. Даромадлар-харажатлар ва актив ва пассив муносабатларни бошқариш.

4.Соликларни бошқариш.

5. Қачон сотиб олиш ва сотишни бошқариш.

6. Брокерлик операциялари бошқариш.

7. ФСДни бошқариш (ташкилотни юридик кўринишини, солиқ муддатларини, даромад характерини)

Уддабуронн сармоядорнинг «Три О»си:

1. Билим.

2. Маҳорат.

3. Қолдиқ (ортиқча) пуллар.

Шэрондан қўшимча

КЦББ критериясига кўра, «уддабуронн» сармоядор – ўзича ҳаракатланадиган ёки ўзининг сотиб олувчи ноиби билан бизнес борасида ва қилмоқчи бўлган сармоя тикишнинг қулайликлари ва камчиликларини биладиган керакли молиявий билимли ва маҳоратли, аккредатив сармоядор эмас. Аккредитив сармоядорлар КЦББнинг тахминига кўра, тўқ ва тўкин бўлганликлари учун ўз қизиқишлари борасида қайғура оладилар. Биз ҳисоблаймизки, аккредитив ва малакали сармоядорлар уддабуронн бўлишмайди. Кўпчилик ўзига тўқ одамлар сармоя тикишнинг кескир қирра ва ҳуқуқларини билишмайди ва шунинг учун ҳам сармоя тикиш бўйича консультантларга, уларни уддабуронн сармоядор деб ҳисоблаб мурожаат қилишади ва ўрниларига улар сармоя тикишади. Бизни уддабуронн сармоядор, қонун таъсир даражасини билади ва унинг устунликларига акли етади ва бизнесни ташкил қилишда солиқ муддатлари ва даромад характери бўйича ўз портфелини ўта устунлик билан ташкил қилади.Уддабуронн сармоядор буни

ўз юридик ва солиқ маслаҳатчиларига таяниб қилади. Кўпчилик уддабуронн сармоядорлар бошқа иқтисодиий бирликларга ташқи сармоядор сифатида қўйилма қилишади. Бу пайтда улар ўз сармоя тикарини бошқаришмайди, бу ҳаракатлари уларни ички сармоядорлардан ажратиб туради. Улар менеджерлар жамоасини сармоя тикишлари мумкин, бу ҳолатда улар компаниянинг назорат пакетига эга бўлишмайди. Ёки шерик сифатида кўчмас мулк синдикатларини ёки акциоер сифатида катта корпарацияларни сармоя тикишлари ҳам мумкин. Улар тахлил қилишади ва эхтиёткорлик билан сармоя тикишади, аммо тегишли активларни назоратини бошқара олишмайди ва шунинг учун ҳам компаниянинг фаолияти бўйича очиқ ахборотлар билангина чекланишади. Бундай назоратнинг йўқлиги уддабуронн сармоядор билан ички сармоядорни фаркини ажратиб беради.

Шундай бўлса-да уддабуронн сармоядор ўзининг портфелини ташкил қилишда кўзда тутилган ФСД-тахлилини қўллаб, устунликдан фойдаланади.Тўртинчи фазада уддабуронн сармоядор, қонунда кўрсатилган бу тамойилларни қўллаб қандай устунликларга эришишини кўриб чиқамиз.

Яхши ўзи нима, ёмончи?

Биз муҳокама қилган уддабуронн ва ўртача сармоядорни ажратиб турадиган фарқи бўлган учта даромад характеридан ташқари учта бошқа умумий тамойиллар ҳам бор. Уддабуронн сармоядор уларни фаркини билади:

Яхши ва ёмон қарзни;

Яхши ва ёмон харажатни;

Яхши ва ёмон зарарларни;

Умумий қоида шундан иборатки, яхши қарз, яхши харажат ва яхши зарар ҳамёнингизга қўшимча пул оқимини яратади. Мисол учун, ижарали кўчмас мулк учун олинган қарз ҳар ой сизга яхшигина пул оқимини олиб

киради, бу яхши қарз. Юридик ва солиқ борасидаги маслаҳатлар учун тўланадиган пул харажати, агар сизга солиқларни кам тўлаш учун режалаштиришингизга ёрдам берса ва минглаб долларларни тежашингизда қўл келса, бу яхши харажат. Яхши зарар мисолида – кўчмас мулкни қайта баҳолашни олсак бўлади. Уни яна фантом зарарлар ҳам деб аташади, чунки улар фақат қоғозда акс этади, аслида реал пул тўловини талаб қилмайди. Оқибатдаги натижа – даромад солиғи харажатини тежаш, зарарларнинг натижасини камайтиради.

Бундай яхши ва ёмон қарзлар, харажатлар ва зарарларни аниқ билиш уддабуронн сармоядорни ўртача сармоядордан ажратиб туради. «Қарз», «харажат», «зарар» сингари сўзлар ўртача сармоядорда салбий ҳиссиётларни уйғотади. Шунинг учун ҳам бу улар учун салбий бўлган учта нарса ҳамёнларига пул киримини эмас аксинча, «чиқимни» англатади.

Уддабуронн сармоядор ҳисобчиларни, солиқ стратегларни ва молиявий консультантларни маслаҳатларини олиб, ўзининг сармоя тикишлари учун, ўзига маъқул бўлган молиявий ташкилотни барпо қилади. У шундай сармоя тикарни қидиради ва топадики, ўз режаларига мост тўшади ва унинг ёрдамида бойлик сари дадил қадам босади.

Уддабуронн сармоядорни қандай ажратиб олиш мумкин?

Мен бой отам айтиб берган бир ҳикояни эслайман. Бу ҳикоя таваккалчилик ҳақида. У ҳикоядан айрим кисмлар китобнинг бошка бобларида ҳам келтирилади. Ўртача сармоядор тавваккалчиликни уддабуронн сармоядордан кўра умуман бошка томондан кўради. Мана шу тавваккалчиликка бўлган караш уддабуронн сармоядорни ажратиб туради.

Нимага ишонч – таваккалчиликка ўхшайди?

Бир куни мен бой отам хузурига келдим ва дедим:

– Мени отам, сиз қилаётган ишни тавваккалчилик деб ҳисоблайди, ишончни таъминлаш учун биргина молиявий ҳисобот етади дейди, сиз бўлса битта молиявий ҳисобот билан бошқариш тавваккалчилик дейсиз, бу борадаги қарашларингиз тубдан қарама қарши менимча,.

Бой отам жавобан жилмайди.

– Айнан ҳам шундай, – деди жилмайишини давом эттириб. – Тамомила қарама қарши.

Бой отам фикрларини жамлаш учун бир муддат жимиб қолди.

– Агар ҳақиқий бой бўлмоқчи бўлсанг, – деди у, – сен тавваккалчилик ва ишончли деб юрган нарсаларинга бўлган ўз нуқтаи назарингни ўзгартиришинг керак бўлади. Камбағаллар ва ўртаҳоллар ишончли деб ҳисоблайдиган нарсалар менинг учун таваккалчиликдир.

Мен бир муддат айтилган сўзни ва отам ишончли деб ўйлаган, бой отам тавваккалчилик деб ҳисоблайдиган нарсаларни калламга жойлаш учун ўйланиб қолдим.

– Мен унчалик тушунмаяпман, – дедим ниҳоят. – Бирор мисол келтира оласизми?

– Албатта,, – деди бой отам. – Сен шунчаки бизни сўзларимизга диққат билан қулоқ сол. Сени отанг доим: «Ишончли яхши ишни ўрни топ» дейди. Тўғрими?

– Ҳа. У шундай яшаш ишончлироқ деб ҳисоблайди, – дедим мен бош чайқаб.

– Аммо, бу чиндан ҳам ишончлимикин? – савол берди бой отам.

– Ўйлашимча, унинг учун, ҳа, – жавоб бердим мен. – Сиз эса бунга бошқача қарайсиз, тўғрими?

Бой отам бош чайқади ва яна сўради:

– Акциялари фонд бозорида айланяпган катта компания агар иш ўринларини қисқартиришни эълон қилса нима бўлади?

– Билмайман, – жавоб бердим мен. – Сиз компанияни кўп ходимларни ишдан бўшатишини назарда тутяпсизми?

– Ҳа, – деди бой отам. – Бу ҳолатда унинг акция нархларида қандай ўзгаришлар бўлади?

– Билмайман, – жавоб бердим мен. – Акция нархлари тўшадими?

Бой отам бош чайқади ва кейин секин айтдики:

– Йўқ. Фонд биржаларида акциялари рўйхатдан ўтган компаниялар, иш ўринларини қискартириш ҳақида эълон кишса, афсуски уларни акция нархлари ошади.

Бой отамнинг бу сўзидан бир оз ўйланиб қолдим ва кейин дедим:

– Шунинг учун ҳам сиз пул оқими квадрантнинг чап ва ўнг томонидаги одамлар ўртасида катта фарқ бор деб таъкидлар экансиз-да.

– Катта фарқ бор. Биринчи томондаги ишончли бўлган нарса иккинчи томонда тавваккалчилик бўлади.

– Шунинг учун ҳа анчагина кам одамлар бой бўлишар эканда? – сўрадим мен.

Ва яна бой отам бош чайқаб, кайтариб:

– Бир томондаги ишончли нарса иккинчи томонда тавваккалчилик. Агар сен чиндан ҳам бой бўлишни ва бойлигингни авлодинга қолдиришни истасанг, унда сен икки ишончли ва тавваккалчилик томонларни кўра билишинг керак. Ўртача сармоядор фақат бир томонни кўради холос.

Ишончли кўринган нарса аслида тавваккалчилик

Энди катта бўлгач мен бой отам кўрган нарсаларни кўряпман. Ҳозирда мен ишонли деб ўйлаганларимни бошқалар тавваккалчилик деб ҳисоблашади. Қуйида бир неча фарқлар кўрсатилади.

ЎРТАЧА САРМОЯДОР	УДДАБУРОНН САРМОЯДОР
Фақат битта молиявий ҳисобот	Кўп молиявий ҳисобот
Ҳаммаси унинг номига ёзилишини истайди.	Ўзини номига ҳеч нарсани ёзишни истамайди.Корпаратив ташкиллаштиришдан фойдаланади. Кўп ҳолларда уй ва машина уни номида бўлмайди.
Сармоя тикишдаги суғуртани ҳисобга олмайди. "диверсифицироват" деган сўзларга ўхшаш сўзларни ишлатади.	Суғуртани сармоя тикишдаги асбоб сингари бўлиши мумкин бўлган зарарларга қарши ишлатади. "қоплаш", "тасдиқ" ва "хеджинглаш" сўзларини ишлатади.
Фақат қоғозли пул ва омонат қоғозли активларга эга бўлади.	Қоғоз ва асл активларга, яъни кўчмас мулк ва қимматбаҳо металларга эга бўлишади.Қимматбаҳо металлар ҳукуматдаги пул борасидаги ўзгаришларда ҳимоя вазифасини бажаради.
Мустахкам иш ўрнини кадрлайди.	Молиявий озодликни кадрлайди.
Касбий билимни кадрлайди. Хато қилишдан кочади.	Касбий билимни кадрлайди. Хатоларга ўрганишнинг бир бўлаги деб қарайди.
Молиявий ахборотни қидирмайди, излаган тақдирда ҳам уни бепулга олишни истайди.	Молиявий ахборотга пул тўлашга доим тайёр.

"яхши" ёки "ёмон", "ок" ва "қора", "тўғри ёки "нотўғри" тилларида ўйлайди.	Молиявий кулранг баҳолашлар билан ўйлайди.
Ўтмишдаги кўрсаткичларга қарайди, яъни нарх/даромад ва даромад/ капитал харажатларга.	Келажак кўрсаткичларга қарайди: тенденциялар, мўлжаллар, бошқаришдаги ва маҳсулотдаги ўзгаришлар.
Бошланишида брокерлар билан алоқага чиқади ва сармоя тикиш ҳақида маслаҳат сўрайди ёки ҳеч кимдан сўрамай ёлғиз сармоя тикайди.	Брокерлар билан оҳирида алоқага чиқади. Режаларни солиштиради, ўзининг жамоавий юрист консултанти билан маслахатлашади ва кейингина тегишли брокер билан боғланади. Уларни брокерлари кўпинча ўз жамоаларида бўлади.
Ташқи мустаҳкамликка интилади, яъни иш ўрни, компания, ҳукумат.	Мустақилликни ва ўзига бўлган ишончни қадрлайди.

Хуллас, бир сармоядорга ишончли кўринган нарса, бошқасига тавваккалчилик бўлиб кўринади.

25 –БОБ

ИЧКИ САРМОЯДОР

Ички сармоядор – сармоя тикишнинг ичидаги ва белгиланган даражадаги бошқарув назоратига эга одам.

Ички сармоядорнинг бошқарув назорати керакли жиҳатларидан бири бўлса-да, асосий жиҳати унга кўп даромад кўриш ёки кўп мулкка эга бўлиш шарт эмас. Ҳар кайси бошқарувчи, деректор ёки мулкдор 10% ёки ундан кўпрок муомалага чикарган корпорация акцияси бўлса ички сармоядор бўлади.

Кўп китоблар сармоя тикиш олмининг ташки томонидагилар учун ёзилган. Бу китоб эса ичкаридан сармоя тикишни истаганлар учун босиб чикарилган.

Реал ҳаётда легал ва нолегал ички сармоя тикишлар бор. Бой отам, унинг ўғли ва мен ички сармоядор бўлишимиз кераклигини истарди. Бу таваккалчиликни камайтирувчи ва даромадни кўпайтирувчи амалиёт.

Кимдаки молиявий билим бор, аммо аккредатив сармоядордаги молиявий ресурс бўлмаса, у ички сармоядор бўлиши мумкин. Айнан шу йўл билан кўп одамлар сармоя тикиш оламига кириб келишяпти. Хусусий компанияларни ташкил қилиб, ички сармоядорлар активларни барпо килишяпти, улар уни бошқара оладилар, сота оладилар ва фонд бозорларига таклиф кила оладилар.

Джеймс П. О'Шонесси ўзининг «Уолл-стритда нима иш беряпти» китобида компаниянинг умумий маблағидан тўшадиган даромадини тахлил килади. Буни қарангки, кичик компаниянинг акциялари бошқаларини кувиб ўтар экан.

Бундай акцияларнинг айланмаси жуда кичик, шунинг учун ҳам унга талаб жуда сезиларли даражада ажралиб туради. Бу 10% срмоядоргина 90% акцияларни назорат кила олицига яна бир мисол.

Агар сиз сармоя тикиш учун бундай акцияларни топа олмасангиз, ажойиб имконят ҳақида яна бир ўйлаб кўринг яъни – кичик маблағли ўз компаниянгизни очишни – ва ички сармоядор сифатида катта даромад оласиз.

Мен қандай қилгандим

Мен ички сармоядор бўлганим учун молиявий озодликка эришдим. Ёдингизда бўлса керак: мен уддабуронн сармоядор сингари кичикдан бошлаб кўчмас мулк сотиб олгандим. Мен маъсулияти чекланган ўртоқлик ва корпорацияларни ишлатиб, солиқ тўловларини тежашни ва активларни янада яхшироқ ҳимоя қилишни ўргандим. Кейин мен қўшимча маҳоратимни ошириш учун бир нечта компанияларни очдим. Бой отамдан олган молиявий билимим туфайли мен ички сармоядор сифатида ўз бизнесимни очдим. Мен уддабуронн сармоядор сифатида муваффакиятга эришмагунимча, аккредитланган сармоядор бўлмадим. Мен ўзимни ҳеч қачон малакали сармоядорман деб ҳисобламаганман, чунки акцияларни қандай танлашни билмайман ва ташваридаги киши сифатида акция сотиб олмайман. (Бу менга нимага керак? Ичкаридаги одам бўлиш тавакалчиликдир, аммо шунга қарамай фойдали ҳам!)

Мен бу билан сизларда умидни уйғотиш учун бўлишияпман. Агар мен компания очиш йўли билан ички сармоядор бўлган эканман, буни сизлар ҳам уддалай оласиз. Ёдингизда бўлсин: сармоя тикишни бошқариш дастаклари қўлингизда қанча кўп бўлса, улардаги тавакалчилик шунчалар кам бўлади.

Ички сармоядорнинг бошқарув дастаклари:

1. Ўзини бошқариш.
2. Даромадлар –харажат ва актив – пассивлардаги муносабатларни бошқариш.
3. Сармоя тикишдаги бошқарувни бошқариш.
4. Соликларни бошқариш.
5. Қачон ҳарид қилишни қачон сотишни бошқариш

6. Брокерлик амалиётларини бошқариш.

7. ФСД(ташкилотни юридик мақоми, солиқ тўлов муддатлари, даромад харктерлари) ни бошқариш.

8. Шартнома шартларини бошқариш.

9. Ахборотни олишни бошқариш.

Ички сармоядорнинг «Три О»си:

1. Билим.

2. Маҳорат.

3. Қолдиқ(ортиқча) пуллар.

Шэрондан қўшимча

КЦББ(*қиммат қоғозлар ва биржалар бўйича комиссия*)нинг аниқлашича ичкаридаги одам – бу компаниянинг оммага тарқатилмаган ахборотига эга одам. Фонд биржалари бўйича 1934 йилдаги Актга биноан, компания ҳақида оммага тарқалмаган ахборотга эга бўлиб, ундан даромад олиш ноқонуний ҳисобланади. Бу ичкаридаги одамга ва ундан ахборотни олиб фойдаланган одамга ҳам таллуқли. Роберт айтаётган «ичкаридаги одам» шундай сармоядорки у компания фаолиятидаги бошқарувни назорат қила олади. Ички сармоядор компаниянинг фаолиятидаги йўналишни танлаш имкониятига эга. Ташқаридаги сармоядор бундай имкониятга эга эмас. Роберт ички сармоядорни қонуний ва ноқонуний фаолият чегарасини келтиряпти.У бу билан ноқонуний ички фаолиятни қоралаяпти. Ахир қонуний йўл билан пул қилиш жуда осон-ку!

Бошқарув дастакларини яратиш.

Сиз таваккалчиликка қўл уриб хусусий бизнес эгаси сифатида сармоя тикаяпган пуллар – бу сизни пулларингиз.Агар сизда ташқи сармоядорлар ҳам бўлса, унда сиз уларни ишончли вакилисиз, сиз уларни сармоя тикарига эътиборли бўлишингиз лозим, лекин шу вазиятда ҳам сармоя тикишни ўзингиз бошқарасиз, ҳамда ички ахборотларга кириш имкониятига эгасиз.

Бошқарув дастакларини сотиб олиш.

Шахсий бизнесингизни ташкил қилишдан ташқари, сиз тайёр компаниянинг назорат пакетини сотиб олиб ички сармоядор бўлишингиз мумкин. Компаниянинг кўп акцияларини сотиб олиб, назорат пакетига эга бўла оласиз. Ёдингизда бўлсин, ўз қўлингиз остида бошқарув дастакларини кўпайтириб, тавккалчиликни камайтирасиз – агар сиз мулк сармоядорлиги малакасини бошқара олсангиз Албатта,.

Агар сиз бизнесга эга бўлсангиз, ва уни кенгайтиришни истасангиз, ўтказиш ёки овоза қилиш йўли билан бошқа бизнесга эга бўлишингиз мумкин. Ўтказиш ва тарқатиш жуда кўп керакли масалаларни ўз ичига олади. Уни муҳокама қилиш узоқ давом этиши мумкин. Шунинг учун қискасини айтиб қўя қолай уни амалга ошириш учун ҳуқуқ, солиқ тўлови ва ҳисоботлар бўйича муҳим маслаҳатларни олиш лозим бўлади.

Агар ички сармоядор бўла туриб, сиз олий сармоядор бўлишни истаб қолсангиз, унда ўз бизнесингизни бир қисмини ёки ҳаммасини сотишга қарор қабул қилишингиз керак бўлади. Навбатдаги саволлар сизга қарор қабул қилишингизда ёрдам беради.

1. Сиз ҳалиям ўз бизнесингиз билан бандмисиз?
2. Бошқа бизнесни бошлашни истайсизми?
3. Дам олишга чиқишни хоҳлайсизми?
4. Сизни бизнесингиз даромадлими?
5. Бизнесингизни ўсиш жараёнига улгура оласизми?
6. Компаниянгиз катта маблағ киримини талаб қиладими, яъни акция сотувидан ёки бошқа бизнесдан ўтказиладиган маблағга?
7. Компаниянгизни фонд бозорига олиб чиқишингиз учун етарли пул ва вақт борми?
8. Сиз компаниянгизни кунлик ишларини четга суриб, компаниянгизга зарар етказмаган ҳолда, сотиш

борасидаги келишувлар ёки очиқ акциядорлик билан шуғуллана оласизми?

9. Иқтисодиёт соҳаси кенгаяди ва тораяди, бизнесингиз қай бирига мансуб?

10. Сизни рақобатчиларингиз сизни сотувингизга ёки очиқ акциядорлик билан шуғулланишингизга қандай таъсир кўрсатиша олади?

11. Бизнесингиз кучли бўлса, уни фарзандларингизга ёки бирор оила аъзоларингизга ўтказа оласизми?

12. Оила аъзоларингиз ичида яхши тайёргарлиги бор менеджер борми, токи бизнесингизни унга ишона олсангиз?

13. Бизнесингиз сизда етишмаётган менеджерлик маҳоратига мухтожми?

Кўпчилик ички сармоядорлар ўз бизнеслари ва сармоя портфелларини бошқариётганларидан мамнунлар. Улар бизнесларини очиқ ёки ёпиқ акциядорлик воситаси орқали сотишга ҳаракат ҳам қилишмайди. Айнан шундай сармоядор Майк, Робертнинг дўстига айланди. Уни у ва отаси яратган молиявий империя тамомила қониқтиради.

26 – БОБ

ОЛИЙ САРМОЯДОР

Олий сармоядор – бу Билл Гейтс ёки Уоррен Баффет сингари одам. Бундай одам бошқа сармоядорлар сармоя тикишга ошиқадиган улкан компанияларни яратади. Олий сармоядор – бу жуда қимматли бўладиган актив яратувчи, миллионлаб одамлар учун у миллиарлар туриши мумкин.

Гейтс ҳам ва Баффет ҳам кўп маош олганлари ёки маҳсулотлари ортидан бой бўлиб кетишмади, улар улкан компаниялар қуришди ва уларни фонд бозорига олиб чиқишди.

Тилайманки, ичимиздан бирортамиз ҳам шундай ўзининг «Microsoft» ёки «Berkshire Hathaway» тини яратсин, чунки унча катта бўлмаган бизнес яратиб ва хусусий ёки оммавий акцияларни чиқариб бой бўлиш имконияти ҳаммада бор.

Бой отам қуйидагича сўзни гапиришни ёқтирарди: «Кимлардир сотиш учун бинолар қуради. Бошқалари машина ясашади. Аммо энг олий мақсад – бизнес яратиш, қисман бирор нимага эга бўлишни миллионлаб одамлар хоҳлашади».

Олий сармоядорнинг бошқарув дастаги:

1. Ўзини бошқариш.
2. Доромадлар – харажатлар ва актив – пассив муносабатларини бошқариш.
3. Сармоя тикишнинг бошқарувини бошқариш.
4. Соликларни бошқариш.
5. Қачон сотиб олиш ва қачон сотишни бошқариш.
6. Брокерлик амалиётларини бошқариш.
7. ФСД (ташкилотнинг юридик мақомини, солиқ тўлов муддатини, даромад характерини) бошқариш.
8. Шартнома шартларини бошкариш.
9. Ахборот олишни бошқариш.
10. Бериш имкониятини бошқариш, филантропия, бойликни қайта тақсимлаш.

Олий сармоядорнинг «Три О» си:

1. Билим
2. Маҳорат.
3. Қолдиқ(ортиқча) пуллар.

Шэрондан қўшимча

Фонд бозорига чиқишнинг ижобий ва салбий томонлари бор, келгусида бунга алоҳида тўхталиб мулоҳаза юритамиз. Мен ҳозир бошланишдаги оммавий таклиф (IPO)нинг плюс ва минусларини келтираман.

Плюслар:

1. Бизнес эгаларига бизнесларини маълум бир қисмини «нақдлаштиришга» имкон беради. Мисол учун, Билл Гейтснинг биринчи шериги Пол Аллен ўзининг «Microsoft» акцияларини бир қисмини сотиб,симли телевидения компаниясини сотиб олган.

2. Бизнесни кенгайтиришга маблағ киримини қилишга имкон беради.

3. Компаниянинг қарзларини тўлашга имкон беради.

4. Компаниянинг асил қийматини оширишга имкон беради.

5. Компания ўзининг хизматчиларига мукофот тарзида компания акцияларини сотиб олишга опционларни беришига имкон беради.

Минуслар:

1. Сизни амалиётларингиз очиқ бўлади. Олдин ёпиқ бўлган ахборотларни оммага ошкор қилишга мажбурсиз.

2. IPO сизга жуда қимматга тўшади.

3. Сизни бошқарувдаги эътиборингизни бизнеснинг кундалик ишлари ўзига жалб қилиб туради, бу очиқ компаниялардаги одатий ҳолат.

4. IPO га боғлиқ ва жорий квартал ва йиллик ҳисоботлар, жуда катта жиддиятлилик.

5. Компания бошқарувини йўқотиш даражасида тавакқалчилик қиласиз.

6. Агар сизни акцияларингизни бозорда омади келмаса, акционерлар сизни судга бериши мумкин.

Кўпчилик сармоядорлар учун ҳар қандай салмоқли IPO минусларидан кўра компаниянинг фонд бозорига чиқиши салмоқли молиявий нафлар келтиради.

Йўлга отланар экансиз

Китобнинг қолган қисми, бой отам мени ички ва уддабуронн сармоядор сифатида олий сармоядорлик йўлига олиб чиққани ҳақида бўлади. Унга ўғли Майкни етлашига ҳожат қолмаганди: у ички сармоядор сифа-

тида ўзини жуда яхши ҳис қиларди. Сиз бой отам керак деган, ўрганишим лозим бўлган нарсалар билан ва шу билан бир қаторда олий сармоядор бўлиш йўлида қилган хатоларим билан ҳам танишасиз. Мен умид қиламанки, олий сармоядор бўлишдаги танлаган йўлингизда мени муваффақиятларим ва хатоларимдан тўғри хулоса чиқариб ўз мақсадингизга эриша оласиз.

27-БОБ

ҚАНДАЙ ҚИЛИБ ТЕЗ БОЙИШ МУМКИН?

Бой отам мен билан турли даражадаги сармоядорларни ажратиб турадиган ҳислатлари борасида кўп мунозара олиб борарди. У сармоядорлар қандай феъл атворларидаги хусусиятлари билан бунча бойликка эришганларини билишимни истарди.Бой отам бошланишида ичкаридан сармоя тикаб бойиб кетган. У олдинига кичикдан бошлаган, фойдаланиши мумкин бўлган солик имтиёзларини ўрганиб чиққан. У тез ўзида ишончни уйғота олган ва ёшлигидаёқ асил уддабуронн сармоядор бўла олган. У ажойиб молиявий салтанат ярата олган. Ўз отам эса ҳаёти мобайнида ҳукумат хизматчиси сифатида ҳалол меҳнат қилган ва бирор мақтанса арзугулик аммаллари кам.

Вояга етганим сайин ўз отам ва бой отам орасидаги фарқ аниқ кўзга кўрина бошлади. Охир оқибат мен бой отамдан, нега у бойигандан бойиб кетяпти-ку, ўз отам эса борган сайин кўп ишлашга мажбур бўляпти деб сўрашга мажбур бўлдим.

Мен китобнинг кириш қисмида бой отамнинг сотиб олган ер майдони бўйлаб пляждаги сайр ҳақида гапиргандим. Мен ўшанда тушунгандим, бу ишни фақат бой отам қилиши мумкин. Мени бир нарса ҳайрон қолдирарди, у ўша ер майдонини сотиб олишдан олдин ахир

мени бой отам олдин бой бўлмаганди-ку. Шунинг учун хам мен ундан бундай катта ва киммат сармоя тикишни кандайин ўзига эп кўрганини сўрагандим, ўша пайтда мени ўз отам, бой отамдан кўра кўп маош оладиган одам сифатида бундай кила олмаган бўларди.

Айнан ўша пляждаги сайр чоғида бой отам мен билан ўзининг сармоя тикиш режаси борасида бўлишганди. У айтганди: «Мен бу ерни ўзимга эп кўра олмайман, аммо менинг бизнесим буни кила олади». Ўша кундан бошлаб менда сармоя тикишга бўлган кизикиш уйғонганди ва ўша кндан бошлаб шу касбни ўрганишга киришдим. Мен ўша кундан бошлаб дунёнинг 10% бой одамлари оламдаги 90% пулларни назорат қилишларини тушуна бошлагандим.

«McDonald's»га асос солган бизнесни бошқариш факультети талабаси ёшида Рей Крокнинг айтган сўзларига қайтаман: «Менинг бизнесим – гамбургерлар эмас. Менинг бизнесим – кўчмас мулк». Шунинг учун хам «McDonald's» дунёда энг киммат кўчмас мулкларга эга. Рей Крок ва бой отам бизнеснинг вазифаси – активларни сотиб олиш эканини билишганди.

Бой отамнинг сармоя тикиш режаси

Мени болалик пайтимдан ўша мактабда ўкиб юрган чоғларимдан, бой отам мени калламга бойлар, камбағал ва ўртаҳоллар ўртасидаги фарклар борасидаги ғояларни куя бошлаганди. Шанба кнлик дарсларимиздан бирида у айтганди: «Агар сен ишончли иш ўрнига эга бўлмокчи бўлсанг ўз отангни маслаҳатига кулок тут. Агар бой бўлмокчи бўлсанг унда менинг маслаҳатларимга риоя килишинг лозим. Сени отанг ишончли иш ўрнига эга бўлган ҳолда бой бўлиш эхтимоли бордир аммо оз вакт давомида. Қонунлар унинг фойдасига ёзилмаган».

Бой отамнинг «Бой ота, камбағал ота китобида келтирилган олтита дарсидан бири корпорация кучи хаки-

да эди. «Пул оқимининг квадранти» китобимда турли квадрантдаги турлича солиқлар ҳақида ёзгандим. Бой отам бу дарсларда ўзининг сармоя тикиш режаси билан ўз отамнинг сармоя тикиш режаларидаги фаркни тушунтирмоқчи бўларди. Бу фарқлар ҳаётимдаги кўп нарсаларни ўзгартириб юборди.

– Мени бизнесим, активларни солиқ тўловларидан олдин сотиб олади, – деди бой отам қуйидаги диаграммани чизиб:

Даромад
Харажат Активларни сотиб олиш Солиқлар

Даромад
Харажат Солиқлар Акивларни сотиб олиш

Сени отанг солиқларни тўлаб бўлгандан кейин активларни сотиб олишга интилади. Унинг молиявий ҳисоботи қуйидагича кўринишда бўлади, – деди бой отам:

Болалик чоғимда бой отам нимни ўргатмоқчи бўлаётганини унчалик тушунмасдим аммо фарқларга ақлим етарди. Мен ажабланган ҳолда бу нимани англатишини сўрардим. У менга тушунарлироқ бўлишини хоҳлаб, навбатдаги диаграммани чизди:

Даромад
Харажат Соликлар Сени отанг Активларни сотиб олиш Соликлар Мен

Нимага? – сўрадим мен бой отамдан. – Нимага сиз соликларни кейин тўлайсиз, отам эса олдин тўлайди?

– Чунки сени отанг – хизматчи, мен эса – бизнес эгасиман, – деди бой отам. – Доим ёдингда бўлсин, биз озод мамлакатда яшаймиз, аммо хамма хам бир хил конунлар бўйича яшамайди. Агар бой бўлмокчи бўлсанг ёки тез бойишни истасанг, унда бойларни конунига асосланиб яша.

– Мени отамни соғига канча кетади? – кизикдим мен.

– Сени отанг кўп маошлилар сарасига киради, у ўзинг даромадидан тахминан 50%дан 60% гача турли кўринишлардаги соликларни тўлайди, – деди бой отам.

– Сиздан соликка канча кетади? – сўрадим мен.

– Саволни бундай қўйиш ярамайди, бу нотўғри, – деди бой отам. – Тўғри савол куйидагича эшитилади: « Мени соликка тортиладиган даромдим канча?»

Мен яна ажабланиб сўрадим:

– Фарки нима?

– Қараки, – деди бой отам, – мен соф даромаддан солик тўлайман, отангни соликлари эса умумий даромадидан ушлаб колинади. Мана шу сени отанг билан ўртамиздаги катта фарк. Мен олдинга тезрок юраман, чунки мен активларни ялпи даромаддан сотиб оламан ва соф даромаддан солик тўлайман. Сени отанг эса ялпи даромаддан солик тўлайди ва кейин соф даромаддан активларни сотиб олади. Мана шунинг учун хам унга бирор бойликка эришиш қийин бўлади. У биринчи навбатда хукуматга жуда кўп пул беради, аслида уларни активларни

сотиб олишга ишлатса бўларди. Мен активларни сотиб олганимдан кейнги қолган пуллардан соликни ҳукуматга бераман. Мен биринчи навбатда актив сотиб оламан ва охирида солиқ тўлайман. Сени отан олдин солиқ тўлагани учун ҳам пули оз колади ва кам актив сотиб олади.

10-11 ёшлигимда отам нимани назарда тутаётганига ақлим етмасди. Аммо бу ноҳақлик эканини тушунардим ва шунинг учун ҳам ўшанда шундай дегандим:

– Бу адолатдан эмас.

– Қўшиламан, – деди бой отам бош чайқаб. Бу ноҳақлик, аммо қонун шундай.

Қонунлар ҳамма жойда бир хил

Ўз семинарларимда бу мавзуни муҳакама қилар эканман, кўпинча эшитиб қоламан: «Бундай қонунлар балки Қўшма Штатларда бордир аммо мени мамлакатимда йўқ».

Мен кўп инлиз тилида сўзлашадиган мамалакатларда ўқитувчилик қилар эканман кўпинча қуйидагича жавоб бераман: «Сиз қаердан биласиз? Бундай деб ўйлашингизга нима мажбур қиляпти?» Аслида ҳам кўпчилик одамлар, қайси конунлар бир хил, қайсилари –йўқ, билишмайди, шунинг учун ҳам мен иктисодиёт ва ҳуқуқ тарихига кисқа экскурсия уюштирмоқчиман.

Мен тинловчиларимни эътиборини қуйидагиларга қаратишларига интиламан, кўп инглиз тилида сўзлашувчи давлатларда асосан конунлар инглиз хукуларига, яъни бутун дунёга таркалган инглиз Туб– Ҳинд компания сига асосланган. Ва мен уларга бойларни конун чикаришни бошлашган аник кунини ҳам айтаман. «1215 йилда Буюк хартия тўлкинланиш имзоланган – британия конституцияси тарихидаги энг таникли хужжат – Буюк хартия эркинлиги имзоланган». Бу хужжатни имзолаб кирол Джон, ўз хукдорлигини бир кисмини Англиянинг бадавлат баронларига ўтказди.»

Кейин мен Буюк хартия эркинлиги зарурлигини тушунтириб, бой отамнинг менга айтган тушунчаларини айтаман. «Бу буюк ҳужжат имзоланган кундан бошлаб, бойлар доим қонунларни яратишди». Ва у яна шундай деганди: «Диний олтин қоида айтади: «Бошқалар билан истаганингча йўл тут, токи улар сен билан бўлишсин». Бошқалар айтишади, молиявий олтин қоида айтади: «Олтин кимда бўлса – ўша қонунларни яратади». Мен эса қуйидагича ҳисоблайман, молиявий олтин қоида айтади: «Ким қонунларни яратса, ўша олтинга эга бўлади».

Бизнес сиз учун активларни сотиб олади

Мен 25 ёшга тўлиб денгиз флотидан хизматдан кетганимдан сўнг, бой отам икки ҳаёт йўлидаги фарқларни эслатди.

У айтди: «Сени отанг қуйидагича ермоялашга ва активларни сотиб олишга ҳаракат қилади»:

Кейин қўшимча қилиб: «Мен бундай сармоя тикайман» – деди.

«Ёдингда бўлсин ҳар бир квадрант учун турлича қоида мавжуд. Шунинг учун карьерани танлашда жиддий ўйлаб кўр. Авиакомпаниядаги ишинг олдинига қизиқарли кўриниш мумкин, аммо келажакда, истаганингдек бой бўла олмаслигинг ҳам мумкин».

Солиқ қонунлари қандай ўзгарди

Бой отам олий маълумотли бўлмасада, у тиришқоқлик билан иқтисодни, жаҳон тарихини ва ҳуқуқини ўрганиб чиққанди. Мен Нью-Йорк штати Кинге-Пойнтда АҚШ савдо флоти Академиясида (1965 йилдан 1969 йилгача) ҳалқаро савдони ўрганиб юрган пайтларимда, бой отам жуда хурсанд бўлганди, чунки предметлар ичида денгиз ҳуқуқи, бизне-ҳуқуқи, иқтисод ва корпоратив ҳуқуқ ҳам бор эди. Шу сабабли мен ўша интизомларни ўргандим ва менга авиакомпанияда учувчи бўлиб ишлашдан воз кечишим осон бўлди.

Сабаб илдизи ила тарихга айланади

Инглизлар томонидан колниялаштирилган Американи-нинг дунёдан ажралиб турадиган жиҳати, «Бостонский чаепитияси»га олиб чиқади, ўшанда Америка ортиқча солиқларга қарши чиққанди.1800 йилдан 1900 йилгача Америкада бўлган тез юксалишга сабаб қилиб, солиқ тўловлари энг оз миқдорда бўлган мамлакат бўлган-миз деб тушунтирсак бўлади. Қўшма штатлар солиқлар жаннати кўриниб бутун дунёдаги тадбиркорларни ва тез бойиб кетмоқчи бўлганларни ўзига жалб қилган. Бироқ 1913 йилдаги 16-чи тузатиш бойларни солиққа тортиш имкониятини яратди ва бу Американи паст солиқ тўлов-чи мамлакатлар рўйхатидан ўчирилди. Аммо шунга қа-рамай бойлар ҳар қандай тузоқдан чиқиб кетиш йўлини билишарди ва шунинг учун ҳам ҳар бир квадрантда ко-нунлар турлича ва энг кулай ҳолатда Б квадранти тура-ди. Б квадрант – Американинг энг бой одамлари учун.

Бойлар солиқ қонунларига киритилган 16-чи туза-тишдан қасд олдилар, улар аста қонунларни ўзгартириб ва асосий оғирликни бошқа квадрантларга ағдаришди. Солиққа тортилишнинг аста «сўдралиши» қуйидагича кўринишда:

1943 йили жорий солиқларни тўлаш Акти қабул қи-линди. Энди фақат бойларни солиққа тортилмай, ҳуку-мат Р квадрантдаги ҳаммани солиққа тортиш ҳуқуқига эга бўлди. Агар сиз ёлланма ишчи бўлсангиз, – Р квад-рантда турган бўлсангиз,, энди биринчи бўлиб пулингиз-ни олмайсиз, энди пулингизга ҳукумат биринчи навбатда эга чиқади ва ўзиникини биринчи олади.Одамлар ишлаб топган пулларидан икки турдаги солик учун чигириб ко-лишларини кўриб доим карахт ҳолга тушиб қолишади.

1986 йилда солиқ реформаси Акти қабул қилинди, бу якка тартибдаги касб эгаларига – врачларга, юрист-ларга, ҳисобчиларга, меъморларга, мхандисларга ва

бошқаларга зарба бўлди. Бу ўзгаришлар С квадрантдагиларга Б квадрантдагилар фойдаланадиган солиқ конунларидан фойдаланишларини маън қилиб қўйди. Мисол учун, С квадрантдаги одамни даромади Б квадрантидаги одамники билан бир хилда бўлса, С квадрантидаги одам 35% (ижтимоий солиқ билан 50%) даромадидан солиқ тўлайди, лекин Б квадрантдаги одам эса шундай даромад олсада 0%.

Бошқача қилиб айтганда яна олтин коида ишлаяпти: «Ким конунларни яратса, ўша олтинга эгалик қилади». Қонунлар Б квадрантда яратилади ва 1215 йилдан, баронлар киролни Буюк хартия эркинлигига имзо қўйишга мажбур қилганларидан бошлаб шундай бўлиб келган. Балки Б ҳарфи «барон»ни англатар.

Бундай қонун ўзгаришларининг айримлари «Бой ота, камбағал ота» ва Пул оқимининг квадранти» китобларида аниқроқ ёритилган.

Қарор қабул қилинди

Мен камбағал отамни эмас, бой отамни сармоя тикиш режаси бўйича иш бошлашга карор қилган бўлишимга қарамай, менинг ҳаётий муваффақиятларимнинг оддий тахлили билан бўлишиб қароримни мустаҳкалашимга ёрдам берди. У Пул оқимининг квадрантини чизиб кўрсатиб, шундай деди: «Биринчи навбатда сен кайси квадрантда узоқ муддатли молиявий муваффақиятга эриша олишинг учун сенда қандай имконият борлигини англаб олишинг керак».

Р квадрантини кўрсатиб: «Сенда иш берувчи иш бера оладиган малака йўқ , шунинг учун ҳам у сенга кўп пул тўламайди, сен ёлланма ишчи бўлиб ишлаб сармоя тикиш учун пул тўплай олмайсан. Уни устига сен тежамкор эмассан, кўп вақт ўтмай ҳаммаси сени жонинга тегади, сен баҳслашишни яхши кўрасан ва кўлланмаларни аниқ бажармайсан ҳам. Шунинг учун

Р квадрантида сени молиявий муваффақиятга эришиш имкониятинг кам»– деди.

Кейин С квадрантини кўрсатиб айтдики: « С ни кенг фикрли деб атаса бўлади. Шунинг учун ҳам бу С квадрантда врачлар, адвакатлар, хисобчилар ва мухандислар кўп. Сени ёркин калланг бор аммо исталган ақл эмас. Сен ўқишда ҳам ортда қолгансан. С-ни «супер юлдуз» деб атаса бўлади.Сен ҳеч қачон буюк спортчи ёки рок ёки кино юлдузи бўла олмайсан, С квадранти ҳам сенга тўғри келмайди.

«Б квадранти қоляпти, – давом этди бой отам. – Бу айнан сен учун. Сенда ажралиб турадиган иқтидор ва малака йўқ экан, айнан Б квадрантида ката бойликка эга бўлишинг мумкин».

Мен бой отамнинг бу сўзларини эшитишим билан мендаги иккиланишдан асар ҳам қолмади. Мен молиявий муваффақиятга эришиш учун бизнес ташкил қилишим энг яхши имконият эканлигини тушуниб етдим ва уни амалга оширишга астодил бел боғладим. Солиқ конунлари мени фойдамга эди, бошқа квадранларда мендаги «юлдузликнинг» йўклиги эса карор қабул қилишимни осонлаштиргади.

Дарсни қайтарамиз

Мен семинарларимда бой отамдан мерос бўлиб қолган донолик нашидаларини тингловчиларимга ўтказишга бугунлик кунда ҳаракат қиламан. Мендан қандай сармоя тикишимни сўрашганда, одатда бизнес оркали сармоя тикишни айтаман; бой отам айтганидек, «Бизнесим менга –активларни ҳарид қилиб беради».

Кимдир барибир қўлини кўтариб қуйидагиларга ўхшаган сўзларни айтишади:

1. «Аммо мен ишлайман ва ўз бизнесимни очишни истамайман».

2. «Ҳамма ҳам ўз бизнесига эга бўлавермайди».

3. «Бизнесни бошлаш таваккалчилик»

4. «Қўйиш учун менда пул йўқ».

Ҳамма ҳам бизнес эгаси бўла олмайди деган тасдиклашларга жавобан, мен, уларни ёдларига соламан, 100 йиллар олдин ҳам одамлар ўз шахсий бизнесларига эга бўлишган. Шунчаки, 100 йил олдин ҳам 85% Америка аҳолиси ёки мустақил фермер бўлишган ёки кичик дўкончаларнинг эгалари бўлишган. Ёлланма ишчилар камчиликни ташкил килган. «Кўринишдан, саноат асри ўзининг катта маош тўланадиган иш ўринлари, ҳаётий бандлик ва нафакаси билан бизни бу мустақилликдан ажратиб қўйганга ўхшайди». Бунга қўшимча килиб шуни айта оламанки, бизни таълим тизимимиз ёлланма ишчиларни ва касбкорларни тайёрлашга каратилган.Бу тизим тадбиркорларни тайёрламайди ва шунинг учун ҳам одамлар бизнес очишни таваккалчилик деб хисоблашади.

Менинг асосий тасаввурим:

1. Агар сизда керакли малака олиш истаги бўлса, ҳаммангизда аъло даражадги бизнес эгаси бўлиш имкониятингиз бор. Бизни авлодларимиз ўзларининг тадбиркорлик махоратлариган суянишган ва уни кенгайтиришган. Агар бугунлик кунда ўз бизнесингиз бўлмаса, савол қуйидагича бўлади: ўз бизнесингизни яратишни ўрганишни истайсизми? Бу саволга фақат ўзингиз жавоб бера оласиз.

2. Менга «Мени тикиш учун пулим йўқ» ёки «Менга пул гарови қўйилмайдиган кўчмас мулк керак» дейишганда, мен жавобан айтаман: «Балки сиз квадрантингизни ўзгартиришингиз керакдир ва ўша соликка тортилмасдан олдин сармоя тикишни бошлашингиз мумкин бўлган квадрантдан бошлашингиз керакдир. Ўшанда сизда сармоя тикиш учун кўп пул пайдо бўлади».

Сармоя тикиш режангиздаги биринчи даражали нарса квадран танлови бўлиши керак. Токи у сизни тез

пул қилишингизни таъминласин. Бу йўл билан сиз кўпроқ кирим ва кам таваккалчилик билан сармоя тикай оласиз ва сизда жуда ва жуда бой бўлиб кетишга имконият туғилади.

28 – БОБ

ИШНИ ТАШЛАМАЙ, БОЙИБ КЕТИШ

Мен бизнесни бошламоқчи бўлганимда, пул йўқчилиги муаммосига дуч келдим. Биринчидан мен бизнесни қандай яратишни билмасдим. Иккинчидан, уни ташкил қилиш учун менда пул йўқ эди. Учинчидан эса ҳатто яшашга ҳам менда пул йўқ эди. Бутун вужудим билан бўшангликни ва ишончсизликни ҳис қилган ҳолда, бой отамга қўнғироқ қилиб нима қилишим кераклигини сўрадим.

У ўша тобда жавоб берди:

– Ўзингга иш топ.

Унинг жавоби мени карахт қилиб қўйди.

– Сиз мени бизнес очишимни истайсиз деб ўйлагандим...

– Ҳа, истайман. Лекин сен қорнинга ейишинг ва устингда ёпиғинг ҳам бўлиши керак-ку, – деди у.

Кейин у нима деганини, кўпчилик одамларга саноқсиз маротаба қайтараман. Хуллас у шундай деди:

– Ким тадбиркор бўлишни истаса, биринчи рақамли қоида: ҳеч қачон ишга пул учун жойлашма. Узоқ муддатли малака олиш учун ва ўрганиш учун ишга кир.

Менинг биринчи ва ҳарбий хизматдан кейинги ягона иш жойим «Xerox» компанияси бўлган. Мен уни танлаганимга сабаб сотиш учун энг яхши дастур ишлаб чиқилганди. Бой отам мени жуда уятчан эканимни биларди ва одамлардан рад жавобини олишдан ҳайикардим. У мени ишлашга пул топишим учун даъват қилма-

ганди мен ўзимдаги қўркувни енгишим керак эди. Ҳар куни мен офисдан офисга боришим, эшик қоқишим ва ксерксни сотишим керак эди. Бу жуда оғриқли жараён эди, аммо айнан шу амалиёт менга келажакда миллионларга эга бўлишимга замин яратганди.

Бой отам айтганди: «Агар сен сотишни билмасанг, унда тадбиркор бўла олмайсан».

Икки йил мобайнида мен «Хегох» нинг Гонолулу бўлимида ёмон коммивояжер бўлдим. Мен қўшимча машғулотлар олдим, аудиокурслар сотиб олдим ва уларни эшитиб юрдим. Ниҳоят, ишдан ҳайдалишга яқин қолганимдагина, айрим нарсаларни сотишни уддалай бошладим. Мен ўта уятчан бўлган бўлсамда, бу сотувни ўрганиш амалиёти малакамни ошишига ёрдам берди, бу нарса менга бой бўлишим учун жуда керакли эди.

Муаммо шунда эдики, қанчалар мен кўп ишламайин қанчалар кўп апаратураларни сотмайин, доим пул етишмасди. Мени сармоя тикишга ёки бизнес очишга пулим йўқ эди. Бир куни мен бой отамга яна бир бошқа ишга киришимни ва сармоя тикишга пул тўплашим учун оладиган маошимни кўпайтиришни исташимни айтдим.

Бу дақиқани у узоқ кутганди.

У айтди: «Одамларнинг энг катта хатолари улар пул учун жуда кўп ишлашади. Кўпчилик одамлар молиявий жиҳатдан олдинга ҳаракатлана олишмаслигига сабаб, уларга пул керак бўлганда яна бирор ярим ставкали иш қидиришади. Агар улар чиндан ҳам олдинга олға босишни истасалар, асосий ишларидан айрилмаган ҳолда бўш пайтларида бизнес билан шуғулланишни бошлашлари керак».

«Сен ишдан бўш пайтларингда бизнес билан шуғулланишинг мумкин, – деди у. – Ярим ставкали иш учун вақтингни бой берма. Ярим ставка иш топиб сен Р квад-

рантида қолиб кетасан. Кўпчилик катта компаниялар бўш пайтда бизнес билан шуғлланиш ортида барпо бўлган».

Мен ишлаб қимматли маҳоратга эга бўлганимни ва бизнес эгаси ва сармоядор бўлиш ниятим чин дилдан эканини билган бой отам мен учун қуйидаги диограммани чизди:

977 йилдан мен ўз бизнесимни очиб, нейлон катмончалар ишлаб чиқаришни бошладим, мен бу билан ишдан бўш пайтларимда шуғуллана бошладим.1977 йилдан 1978 йилгача мен «Xerox» компаниясида шижоат билан меҳнат қилдим ва ниҳоят бўлимдаги энг яхши савдо вакилига айландим. Бўш пайтларимда эса бизнес ташкил қилдим ва бизнесим кўп вакт ўтмай бутун дунёга танилди ва миллионларга айланди.

Мендан ўзим чиқараётган маҳсулотларим ўзимга ёқадими йўқми деб сўрашганда мен жавоб бераман: «Йўқ, мен маҳсулотимга ишқим тушмаган. Аммо менга бизнесни ташкил қилиш жараёни ёқарди».

Мен бунга кўпинча тўхталишимга сабаб, ҳозирда кўпчилик менга қуйидагиларни айтишади:

1. «Менда янги маҳсулотга тегишли ғаройиб ғоя бор»
2. «Ўз маҳсулотига берилган бўлиш керак»
3. «Мен ўз бизнесимни бошлашдан олдин, маъқул келадиган маҳсулотни қидирияпман».

Бундай одамларга одатда шундай деман: «Олам маҳсулот турлари борасида ғаройиб ғояларга тўла. Олам яна ажойиб маҳсулотларга ҳам тўла. Аммо унда ажойиб бизнесменлар камёб. Бўш пайларда бизнес билан шуғулланишдан асосий мақсад таниқли маҳсулот ишлаб чиқариш эмас. Асил мақсад – сизни таниқли бизнесмен қилиш. Таниқли маҳсулот – урвоқдай қиймат. Таниқли бизнесменлар эса – камёб ва улар жуда бойлар».

Билл Гейтсни олайлик, «Microsoft» фирмасининг асосчиси. У ўз дастурини кашф қилмади. У бир гурух

дастурчилардан уни сотиб олди ва улар асосида дунё тарихида энг бақувват ва эътиборли компанияни ташкил қилди. Гейтс буюк маҳсулот яратмади – у буюк бизнес яратди, бизнеси уни ер юзидаги энг бадавлат одамга айлантирди. Хулоса шундай: буюк маҳсулот яратишга уринманг. Ўзингиз буюк бизнес эгаси бўлишингиз учун, эътиборингизни бизнес ташкил қилишга қаратинг.

«Dell Computers» даги Майкл Делл бўш пайтидаги бизнесини Техас университетининг ётоқхонасидан бошлаган. У ўқишни ташалашига тўғри келган, чунки бизнеси уни чексиз бой қилиб юборган.

«Amazon.com» ҳам ишдан бўш пайтда гаражда бошланган. Унинг эгаси ҳозирда миллиардер.

Дарсни қайтарамиз

Кўпчилик ўз бизесини очишни истайди аммо муваффақиятсизликка учрашдан қўркиб барибир бошлашмайди. Бошқалари бой бўлишни орзу қилишади, лекин бой бўла олишмайди, чунки керакли билим ва малакага эга эмаслар. Бизнес илми ва бизнес маҳорати – мана қаердан пул олинади.

Бой отам менга айтганди: «Мактабда оладиган таълиминг – яхши. Аммо кўчадан оладиган билимнинг – энг яхшиси.

Бўш ватингизда бизнесни уйда бошлаб, сиз бабаҳо илмга ва интизомга ўрганасиз, яъни :

1. Мулоқат илми.
2. Етакчилик илми.
3. Жамоа тўплаш илми.
4. Солиқ ҳуқуқлари.
5. Корпоратив ҳуқуқлар.
6. Қиммат қоғозлар бўйича қонуниятлар.

Бу илм ва интизомларни якшанбалик курсларда ва биргина китобдан ўрганиш мумкин эмас. Мен ҳозирда ҳам ўқиб ўрганишни тўхтатмаганман – қанчалар кўп ўргансам, бизнсим шунчалар равнак топаверади.

Одамларни бўш пайтларида бизнесни бошлаб бунчалар кўп нарсага ўқиб ўрганишларига сабаб, улар ичкаридаги одам бўлиб бошлашади, улар ўз бизнесларининг ичидаги одамлардирлар. Инсон бизнес очиш имкониятларига эга бўлса, унинг олдида умуман бошқа дунё очилади, чексиз молиявий имкониятларга эга бошқа олам. Р ва С квадрантдагиларни муаммолари шундаки, уларни имкониятлари кўп ҳолларда кўп ишлашлари туфайли чекланган.

29 – БОБ

ТАДБИРКОРЛИК РУҲИ

Одамлар икки сабабга кўра сармоя тикишади:

1. Кексалик учун тўплашга.
2. Кўп пул қилиш учун.

Аслида кўпчилигимиз икки сабабга кўра ҳам сармоя тикаймиз (иккиси ҳам керакли сабаб) кўпчилик эса биринчи сабабга мойиллар. Одалар пул йиғишади ва умид қилишадики вақт ўтган сайин қиймат ошади. Улар сармоя тикишади аммо ютуқдан кўра кўпроқ муваффақиятсизликни ўйлашади. Мен ҳадик ҳалақит бераётган одамларни кўпини учратганман. Инсон сармоя тикаяпганида ўзининг ҳаракати ва туйғуларига муносабати чин дилдан бўлиши лозим. Агар мағлибиятга бўлган оғриқ ва ҳадик ўта улкан бўлса, бундай сармоядор консерватив равишда сармоя тикиши керак.

Лекин сиз бу оламнинг улкан бойлигига назар солсангиз, бу бойликлар эъхтиёткор сармоядорлар томонидан яратилмаганини кўрасиз. Дунёдаги барча улкан ўзгаришлар сармоядорлар сабабли вужудга келган, яъни бой отам айтадиган тадбиркорлик рухи билан.

Мени энг яхши кўрган тарихий воқеаларимдан бири, бу Христафор Колумб ҳақидагиси. Бу одам ўша

пайтлар ҳеч ким ишонмаган нарсага ишонган, яъни ернинг шарсимон эканига. Ва у Осиёнинг бойликлари сари осон ва яқин йўл топиш истагида бўлган. У пайтлар ерни текис деб ўйлашарди у йўлга отланиб ўзининг режасини амалга оширмоқчи бўлганида, уни охир оқибат ернинг чекка қисмига етиб бориб жарга юмалайди деб ўйлашган. Ўзининг бу теориясини исботлаш учун келиб чиқиши итальян бўлган Колумб, Испанияга бориб, ўзининг корхонасини сармоя тикишларини сўрашга мажбур бўлган. Қирол Фердинанд ва қиролича Изабелла «бошланғич маблағ» аталмиш пулни йиғиб, Колумбнинг корхонасига тикишган.

Мени мактабдаги тарих ўқитувчим, бу пуллар кашфиёт орқали билимни кенгайтириш учун йиғилган деб менга уқтиришга ҳаракат қиларди. Бой отам эса пулга қийналган корхонанинг иш юзасидан асил келишуви бўлган деб айтарди.Қирол ва қиролича билишарди бу Колумб деб аталмиш корхона Ғарбдан Шарққа сузиб бора олса, сармоя тикаридан катта даромад олишларини билишарди. Колумб ва уни қўллаган қирол ва қиролича асил тадбиркорлик рухига эга одамлар эдилар. Қирол ва қиролича пулларини йўқотиш учун сармоя тикамаган эдилар. Улар янада кўп пулга эга бўлиш учун сармоя тикқандилар. Бу тадбиркорлик рухи ёки улкан фойда учун имконият эди. Улар ўша рухни сармоя тикишганди.

Нимага бизнес бошлаш керак?

Бўш вақтимда бизнес бошлаш учун ўз режаларимни ишлаб чиқишни бошлаганимда, бой отам ўша оламшумул бизнесни бошлаётган пайтимдаги рухиятимга унчалик ёқламаганди. У айтганди: «Сен бизнес бошлаяпсан, сен чакирув ташлаяпсан. Сен бизнес бошлаяпсан, чунки бу сени завқлантиради ва бизнесинг муваффақият қозаниши учун сен бор вужудинг билан бу ишга киришишинг керак».

Бой отам мен бизнесни рухимни топиш учун бошлашимни истарди. У кп айтарди: «Олам олий ғояларга эга одамларга тўла, фақат уларни айримларигина ўша ғоялардан улкан бойлик ярата олишади». Шунинг учун мен бизнес бошлашимни – ҳар қандай бизнесни бошлашимни истарди. Унга қандай маҳсулот бўлиши у менга ёқадими йўқми барибир эди. Мени омадсизликка учрашим бой отамни ҳавотирга солмасди. У шунчаки мени бошлашимни истарди. Бугунги кунда ғояларга мўл одамларни кўрияпман лекин улар бошлай олишмайди ёки бошлаб омадсизликка учрашади ва ҳаммасини ташлашади. Мана шунинг учун ҳам бой отам Эйнштейннинг айтганларини мисол қилиб келтирарди: «Рухан кучлилар ақлий қаршиликларга кўп бор дуч келишган». У мен ақлий жиҳатларимга қарши бориб, бўлса-да ҳар қандай бизнесни бошлашимни истарди ва бу жараён ўзидан тадбиркорлик рухиятини ишлаб чиқаришига ишонарди. Бой отам яна айтгандики: «Кўпчилик одамларни актив яратиш ўрнига тайёр активларни сотиб олишларининг заминида, ўз ғоялаларини тадбиқ қилиб уни улкан бойликка айлантира оладиган тадбиркорлик рухи уйғонмаганлиги ётади».

Буни қандайдир 200 минг доллар учун қилма!

Аккредитив сармоядарга қайта тўхталиб, бой отам деди: «Аккредитив сармоядор бўлиш учун одам бор йўғи йиллик 200 минг доллар маошга эга бўлса бўлгани. Баъзи одамлар учун бу катта пул, аммо бизнес бошлашга бу етарли эмас. Агар йиллик 200 минг доллар маошни истасанг, ўша Р ва С квадранларда қолавер. Бундай оз пул билан Б ва И квадрантларда таваккалчилик катта бўлади. Агар сен бизнесни бошлаган бўлсанг буни қандайдир 200 минг доллар учун қилма. Бундай кичик киримда таваккалчилик кучли бўлади. Бу ишни катта киримлар учун бошла. Бу ишни миллионлар учун, ҳатто

миллиарлар учун қил, қилмасанг унда умуман бу ишга бош суқма. Гарчи бизнесни бошлаш йўлига чиққан бўлсанг унда ёрдамга тадбиркорлик рухингни чақир».

Яна бой отам айтарди: «Яхши камбағал тадбиркор ёки бизнесмен бўлмайди. Сен яхши бўлишинг мумкин, лекин камбағал врач бўласан, яхши бўлишинг мумкин лекин камбағал ҳисобчи бўласан. Сен яхши бўла олмаслигинг мумкин, лекин камбағал бизнесмен бўла оласан. Яхши бизнесмен бир турда бўлади – бу бой бизнесмен».

Дарсни қайтарамиз

Менда кўпинча сўраб қолишади: « Жуда ҳам кўп – бу канча?» ёки «Етарли – бу қанча?». Бундай саволларни берувчи одам, ҳеч қачон катта пул келтирувчи, устивор бизнес ташкил қилмаган. Мен яна шуни англадимки, бундай савол берувчиларни аксарияти Р ва С квадрантдагилар экан.Квадрантнинг чап томонидаги одамлар билан унинг ўнг томонида ҳаракатланиётган одамларнинг бошқа бир катта фарқи қуйидагидан иборат:

Чап томондаги одамлар битта молиявий ҳисоботга эгалар, чунки уларни ягона даромад ўзаклари бор холос. Ўнг томондагиларни эса кўп даромад ўзаклари бўлгани учун, уларда молиявий ҳисобот ҳам кўп миқдорда. Биз рафикам билан кўп корпарацияларнинг ходимимиз ва уларда ўз улушимиз бор. Шунинг учун ҳам бизда жисмоний шахс сифатида молиявий ҳисоботимиз бор ва Албатта, корхона эгаси сифатидаги молиявий ҳисоботларимиз ҳам бор. Бизни корхоналаримиз гуллаб яшнагани сайин ва бизга пул оқимини яратган сайин биз ишчи сифатида пулга унчалик мукамай борамиз. Чап томондаги одамлар сен томон кўп ва тез-тез пулни окиб келишадиги ва борган сайин кам ишлаётганингдаги ҳиссиётни билишмайди.

Пул керакли нарса бўлса-да, бизнесни бошлаш учун асосий омил бўла олмайди.Ўйлашимча, бу саволга са-

вол билан жавоб бериш керак фақат сал бошқачарок услубда. Бу гольф ўйнаётган одамдан: «Нега ўйнашни тўхтатмайсан?» деб сўраш билан баробар. Жавоб эса ўйиннинг рухида бўлади.

Шу ўтган йиллар ичидаги қанчалар азоб укубатлар ва қийинчиликларга қарамай, бизнесни ташкил қилишимда, чақирув ва жанговор рухият доим мен учун асосий омил бўлиб келган. Ҳозирда ўз бизнесларини миллионларга сотган дўстларим бор. Баъзилар бир оз дам олиб яна ўйинга қайтишган. Охирида катта мукофот олиш имкониятига бўлган қизиқиш, чақирув, жанговор рухият, тадбиркорни олдинга бошлайди. Мен биринчи бизнесимни бошлаганимда бой отам айнан шундай кайфият билан бошлашимни истаганди.

Тадбиркорлик рухи – Б квадрантда муваффақиятли бизнесни ташкил қилиш учун қимматли активдир. Ҳозирги кундаги кўп капиталистлар, илгаригидай қалбан тадбиркор бўлиб қолаверишади.

УЧИНЧИ БЎЛИМ

МУСТАҲКАМ БИЗНЕС ҚАНДАЙ ЯРАТИЛАДИ?

30-БОБ

НЕГА БИЗНЕС ТАШКИЛ ҚИЛИШ КЕРАК?

Бой отам айтарди: «Шунчаки активни эмас, бизнесни ташкил қилишга учта сабаб бор»

1. «Ўзини кирим пуллар оқими билан таъминлаш» Дж.Пол Гетти ўзининг «*Как стат богатым*» китобида биринчи қоида: «Бизнесни бошида ўзинг туришинг керак. Бошқа одам учун ишлаб ҳеч қачон бой бўла олмайсан» деб ёзади.

Бой отамни бир неча корхоналардан бошлаганига асосий сабаб, унинг ҳар бир янги бизнеси бошқасидан

тушган пул оқими ҳисобига ташкил қилинган. Ва уни керагидан ортиқ вақти ҳам бўлган чунки унинг бизнеслари ундан жуда оз меҳнатини таълаб қилишган. Бу ҳолат унга яна сармоя тикишни солиқларни тўламаймай амалга ошириши учун ва активларни ташкил қилиши учун кўп вақт ва қўшимча пул билан таъминлаган. Мана шунинг учун ҳам у бойиб кетган ва: «Ўз бизнесинг билан шуғулланг» дейишни яхши кўрарди.

2. «Уни сотиш учун». Бўш иш ўрнини етишмаслигининг сабаби шундаки, сен қанчалар ўша ўринда яхши ишламагин ўша ўрнингни сота олмайсан деб тушунтирарди бой отам. С квадрантаги бизнесдаги муаммо шундаки, уни сотиш бозори чегараланган. Мисол учун, тиш доктори амалиётни ташкил қилди, уни фақат бошқа бир тиш доктори сотиб олиши мумкин. Бундай бозор бой отам учун жуда тор доирадаги бозор эди. У айтарди: «Бирор ниманинг қиймати бебаҳо бўлиши учун уни сен билан бирга бошқалар ҳам хоҳлашлари керак. С квадрантдаги бизнеснинг қийин томонларидан бири кўп ҳолларда уни фақат ўзинг хоҳлашинг ва унга эга бўлишинг мумкин».

Бой отам айтарди: «Актив – бу сени ҳамёнингга пул ташлайди ёки сармоя тикканингдан ёки сотиб олганингдан кўра қимматрокка сотилади. Агар сен муваффақиятли бизнес ташкил қилган бўлсанг ҳамёнингда ҳамиша пул бўлади. Агар сен муваффақиятли бизнес ташкил қилишни ўрганиб олган бўлсанг, ҳамма ҳам қила олмайдиган касб эгасига айланасан».

1975 йилларда ксероксларни сотишни ўрганиб юрганимда, бир ёш йигитни учратгандим. Гонолулуда унинг тўртта нусха кўчириш шахобчаси бор эди. Унинг бу бизнес билан шуғулланишининг сабаби қизиқ эди. У университетда ўқиб юрган пайтларида, у университетдаги нусха кўчириш бюросида ишлаган ва бу ишни ташкил

қилишни устасига айланган. У университетни тугатгандан сўнг иш топа олмаган ва у Гонолулудаги гавжум жойлардан бирига нусха кўчириш шахобчасини очган. Кўп ўтмай унинг шаҳобчаларининг сони тўрттага етиб уларни жойлашган жойи улкан офис биноларида бўлган ва у биноларни узоқ муддатга ижарага олган. Кейин шаҳарга нусха кўчириш тармоғига эга катта компания келган ва у рад қила олмайдиган таклиф киритишган. У улардан ўша пайтларда катта пул ҳисобланган 750 минг доллар пул олган, яхта сотиб олган қолган 500 мингни уста молиячига берган ва саёҳатга жўнаган. Ярим йилдан кейин қайтганида молиячиси у берган пулларни 900 минг доллар қилиб кўпайтириб қўяди. У яна ўз яхтасига ўтириб Тинч океанидаги оролларига сузиб кетади.

Мен унга нусха кўчириш анжомларидан бирини сотган одам эдим, бундан олганим – ўша арзимаган чой-чақа бўлган. У эса бизнес ташкил қилиб уни сотган ва саёҳатга кетган одам эди. 1987 йилдан бери уни ҳеч уратмадим аммо айтишларича, у вақти-вақти билан шаҳарга келиб ўз портфелини текшириб яна сузиб кетар экан.

Бой отам айтганидек, «бизнес эгаси сифатида 51% ҳолатларда ҳақ бўлишга мажбур эмассан. Сен фақат бир марта ҳақ бўлишинг мумкин». Яна у айтардики: «Бизнес ташкил қилиш – кўпчилик учун таваккалилик йўли. Аммо сен бу йўлдан ўтсанг ва ўз маҳоратингни доимо оширсанг, сенинг бойиб кетишга бўлган имкониятинг чегара билмайди. Агар сен таваккалчилик қилмасанг ва Р ва С томонларда эхтиёткорлик қилсанг, балки хавфсиз бўларсан, лекин шу билан бирга аслида ҳам топа оладиган пулингга чегара ўрнатиб қўясан».

3. «Бизнесни ташкил қилишга ва уни фонд бозорига олиб чиқишга». Олий сармоядор бўлиш – буни шундай номлаганди бой отам. Айнан бизнесни ташкил қилиниши ва унинг очиқ турдаги акцияланиши, Билл Гейтсни, Ген-

ри Фордни, Уоррен Баффетни, Тед Тернер ва Анит Роддикларни жуда ва жуда бой қилиб юборган. Алар сотувчи акциядорлар эдилар, у пайтда биз олувчи эдик. Улар ичкарида биз эса ичкарига интилавчи ташқаридагилар эдик.

Ҳеч қачон кеч ҳам эмас, эрта ҳам эмас

Агар сизга бошқалар сотиб оладиган бизнесни ташкил кила олмайсан деб бирор киши айтса, майли кейинги фикрлар сизни сизни қўлласин. Билл Гейтс «Microsoft» га асос солганда жуда ёш эди, полковник Сандерс эса, «Kentucky Fried Chicken» дунё бўйлаб тамаддихоналар тармоғини ташкил килганида эса 66 ёшга кирганди.

Келгуси бир неча бобларда бой отам Б-И учбурчаги деб номлаган нарса ҳақида гаплашамиз. Мен бу учбурчакдан бизнесни ташкил қилишда қўлланма сифатида фойдаланаман. У асосий техник малакларни тизмлаштиради. Бой отам муваффақиятли тадбиркор бўлиш учун, белгиланган шахсий сифатларга ҳам эга бўлиш керак деб ҳисобларди.

1. Кўра билиш – бошқалар кўра олмайдиганларини кўриш кобилияти.

2. Жасурлик – кучли иккиланишда ҳаракат қилиш кобилияти.

3. Яратувчанлик – кенг микёсда фикрлаш кобилияти.

4. Танқидни кўтара билиш кобилияти. Ҳамма муваффақиятли одамлар танқидга учрашган.

5. Нафсни тия билиш қобилияти. Баъзан катта муваффақиятли мақсадларга ўтиш давридаги кичик ғалабаларни мевасидан баҳраманд бўлиш учун нафсни тийиш қийин бўлади.

31-БОБ

Б – И УЧБУРЧАГИ

Сметасиз бойликларнинг калити

Қуйида улкан бойлик калити бўлган Б – И учбурчаги деб номланадиган даграмма келтирилади.

Б – И учбурчаги бой отам учун жуда керак эди, қола верса у унинг ғоялари билан йўғрилганди. Бой отам бир нарсани гапиришни яхши кўрарди, « буюк ғояларга эга одамлар кўп, аммо буюк бойлик эгалар оз. Учбурчак Б-И да эса ўша ғояларни бойликка айлантириш кучига эга. Учбурчак Б-И бу ғояни активга айлантириш қўлланмаси». У пул оқимининг Б ва И квадрантда керак бўладиган билимларни тоблайди. Мен уни йиллар давомида тобладим.

Мен бу деаграммани кўрганимда ёшим 16 да эди. Мен бой отамга қуйидаги саволларни беришни бошлаганимда у менга буни чизиб кўрсатганди:

1. «Одамлар биргина корхонани аранг юргизиб туришган пайтда, сиз шунча корхонага эга бўлишни қандай эплаяпсиз?»

2. «Нега сизни бизнесингиз ривожланади-ку, бошқаларники – йўқ?»

3. «Шунча бўш вактни қаердан олияпсиз – ахир бошқа бизнес эгалари ишдан бошлари чиқмайди?»

4. «Нега ўзи аранг бошланган бизнес, кўпинча тез инқирозга учрайди?»

Албатта,, бу саволларни бирданига бермаганман – бу саволлар бошимга унинг бизнесини ўргана бошлаганимда бирин– кетин кела бошлаган. Бой отамни ёши 40да эди, ва у турли соҳадаги бизнесларни бирдай бошкара олаётганини калламга сиғдира олмасдим. Мисол учун, уни ресторан бизнеси, тезкор тамаддихона,

кундалик эҳтиёж моллар дўкон тармоқлари, юк ташиш автомобиллари компанияси, қурилиш ва кўчмас мулкни бошқариш бизнеси. У режаси бўйича иш юритишини билардим, яъни унинг режаси бўйича бизнеси асил сармоя тикарни ва кўчмас мулкни сотиб олиб берарди, аммо ажабланарлиси шуки шунча корхонани бир пайтни ўзида бошқаришни қандай уддалаш мумкин ахир. Мен унга шу саволни берганимда у менга Б-И учбурчагини чизиб кўрсатганди.

Бугунги кунда мен ҳам турли соҳадаги компанияларни улушига эгаман, чунки Б-И учбурчагини ўзимга йўл бошчи қилиб олганман. Мен бой отамникичалик компанияларга эга эмасман лекин Б-И компаниясидаги формулага риоя қиламан, агар истасам мен ҳам кўп компанияларга эга бўлишим мумкин.

Б-И учбурчагини тушунтириб

Албатта, Б-И учбурчаги борасидаги ахборотлар бу китобни улканлаштиради. Лекин асосийсига биз тўхталиб ўтамиз.

Миссия

Бой отам айтганди: «Бизнес муваффақиятли бўлиши учун айниқса бошланиш боскичида унга бир оз маънавий ва ҳаракатчан миссия керак бўлади». У ўғли ва менга деаграммани тушунтирар экан, аввало миссиядан бошларди, қолаверса миссия асосий жиҳат бўлгани учун ҳам Б-И учбурчакнинг ўзагида турарди. «Агар миссия аниқ ва кули бўлса бизнес ҳамма синовларга чидамли бўлади, айниқса бошланишдаги ўн йилликда. Агар бизнес катталашиб ўзининг миссиясини унитса ёки ўша миссия учун бошланиб у керак бўлмай қолса, бизнес ўлишни бошлайди».

Бой отам «маънавий» ва «ҳаракатчан» сўзларини танлаган. У айтади: «Кўпчилик бизнесни биргина мақсад билан бошлашади – пул қилиш учун. Фақат пул қи-

лиш – кучли миссия эмас. Биргина пулни ўзи, оловни, қувватни ва эхтиросни туғдирмайди. Бизнеснинг миссияси истеъмолчилар нимани исташса ўшани бериши керак, агар у шундай қилса ва бу ишни яхши бажарса, ўшандагина бизнес пул қилишни бошлайди».

Гап маънавий миссия ҳақида кетганда, бой отам айтарди: «Генри Форд биринчи навбатда маънавий миссияни ҳаракатлантирса, иккинчи навбатга – ишчанлик миссиясини қўйган.У фақат бойлар учун эмас, ҳамма ҳарид қила оладиган автомобил ишлаб чиқаришни хоҳлаган. Шунинг учун ҳам унинг шиори «автомобилни демократиялаш» эди. Агар маънавий ва ишчанлик миссияси иккиси кучли ва бир-бирига мос бўлса, уларни кучлари улкан бизнес ярата олади».

Бой отамда маънавий миссия ва миссия бир-бирларига мост тушишганди. Унинг маънавий миссияси камбағаллар учун ишчи ўринларини яратиш ва унинг тамаддихоналари уларни хизматида бўлиши эди. Бой отам бизнеснинг миссияси жуда керак, гарчи уни кўриб ва ўлчаб бўлмасада деб ҳисобларди. У айтарди: «Кучли миссиясиз бизнес илк беш ва ўн йилликлар ичида чидам билан ўз ўрнида фаолият кўрсатиб тура олишининг имконияти кам. Бизнесни бошланиш босқичларида бизнес ва тадбиркорлик рухи бизнеснинг яшашида ҳал қилувчи аҳамиятга эга. Тадбиркор кетганидан кейин ҳам миссия ва кўтаринки рух ушлаб туриш керак бўлмаса бизнес ўлади. Бизнеснинг миссияси – бу тадбиркорнинг рухини акс эттиради. «General Electric» ажойиб иқтидор эгаси Томас Эдисон томонидан ташкил қилинган ва у ҳозирда ҳам янги маҳсулотлар ишлаб чиқариб равнақ топяпти. «Ford Motor Company» Форд анъаналарига амал қилиб ҳалигача фаолият кўрсатяпти.

Бугун мен ҳисоблайманки, Билл Гейт томонидан берилган рухият «Microsoft» фирмасини дастурий мах-

сулотлар оламида олдинги ўринларда туришини кўллаб келяпти. Бошқа томондан, Стивен Джобе «Apple» фирмасидан сиқиб чиқарилгандан кейин, унинг ўрнини менеджерлар жамоаси эгаллади ва фирманинг ишлари ортга кета бошлади. Джобе қайтиб келганидан сўнг компания рухи қайтиб келди ва янги маҳсулотлар чиқа бошлади, кирим кўпайди ва акция нархлари ошиб кетди.

Бизнеснинг миссиясини ўлчаш қийин бўлса-да, кўриб бўлмасада уни кўпчилигимиз чин маънода ҳис қилганмиз. Биз кўп ҳолларда уни, кимдир пул учун ниманидир бизга сотмоқчи бўлганда ва кимдир эхтиёжимизни қондириш учун ёрдам бермоқчи бўлганда ҳам миссияни ҳис қиламиз.Борган сайин олам турли хилдаги жуда кўп маҳсулотларга тўлиб бораётганда, унда жон сақлаб қоладиган ва молиявий муваффақиятга эриша оладиган бизнес бу, фақатгина даромадга қизиқмайди, у компаниянинг миссиясини ҳаётга тадбиқ қилишга жазм қилган ва истеъмолчиларнинг эҳтиёжларини қондира оладиган бўлиши керак.

Шэрон, Ким ва мен ташкил қилган «CASHFLOW Technologies, Inc.» – компанияси ушбу китобни сизга ҳавола қилиш учун, ҳамда яна бошқа молиявий– таълим маҳсулотларимиз навбатдаги миссияга эга: «Инсониятни молиявий билим савиясини ошириш». Компаниямизнинг маънавий ва ишчан миссияга содиқлиги туфайли, биз муваффақиятга эгамиз, буни биргина омадга боғлаб бўлмайди. Биз ўз миссиямизни ташкиллаштирар эканмиз, олдинга интилувчан алоҳида одамларни ва коллективларни эътиборларини қаратамиз. Баъзилар буни шунчаки, омад дейишлари мумкин. Мен буни миссияга содиқлик деб айтаман. Энди билияпманки, бой отам, маънавий ва ишчан миссияларнинг кучли ва бир-бирига мост бўлиши керак эканлигини ҳамиша таъкидламас экан.

Агар охиригача ҳақиқатни айтиш керак бўлса ҳамма компанияларимда ҳам маънавий ҳамда ишчан миссиялар шундай «CASHFLOW Technologies, Inc.» дагидай бир-бирига мост келади деб айта олмайман. Кўпинча ишчан миссия маънавий миссия устидан устунрок туради.

Эндиликда тушунияпманки, мен ташкил қилган илк катмончалар ишлаб чиқариш бизнесимни миссияси олдинги ўйлаганимдан умуман бошқача бўлган экан. Аслида унинг моҳияти менга бутун дунё бизнеси ҳақида билим бериш бўлган экан ва бу мен учун жуда оғриқли бўлган бўлса-да миссия бажарилганди. Бошқача қилиб айтилган, нимани хоҳлаган бўлсам ўшани олгандим. Бизнес жуда тез ўсди, муваффақият ва ўсиш шиддатли бўлди. Инқироз ҳам шундайин тез бўлди. Шунда бўлса-да, яъни бу мен учун жуда оғриқли бўлган бўлса-да мен миссия амалга ошганини тушунаман. Вайроналикдан чиқиб, бизнесни тиклаб, мен нимани ўрганмоқчи бўлган бўлсам ўшанга ўргандим. Бой отам айтганидек: «кўпчилик тадбиркорлар биринчи бизнесларини йўқотмагунларича асил бизнесмен бўла олишмайди». Бошқача қилиб айтганда, йўқотишлар ва қайта тиклашлар, ҳамма нарсани уддалашдан кўра кўпрок нарсага ўргатди. Бой отам айтганидек: «мактаб керак – аммо кўча яхши ўқитувчи». Днгиз ҳарбий флотидан кейинок бошлаган менинг биринчи бизнесим инқирозга учраб менга кўп қийинчиликлар туғдирдива қимматга тушди, лекин ундан олган дарсларим жуда бебаҳо эди.Ва бу бизнесим ўз миссиясини бажарди.

Шэрондан қўшимча

Миссия компанияни йўналишини сақлашда ёрдам беради. Бошланишдаги юксалишларда чалғитувчи сабаблар кўп бўлади. Қолипга тушиб олишнинг энг яхши йўли – миссияни ёдга олиш. Бошқа томонга чалғиш миссиянгизга ҳалақит берадими? Агар жавоб ҳа бўлса

унда буни чорасини топиш лозим ва эътиборни асосий миссияга қаратиш керак.

Мен ҳозирда компанияларини IPOни ишлатиб фонд биржаларига чиқариб, кўпчилик одамларни бир лаҳзада миллионер ёки миллиардер бўлиб қолишаётганини кўрияпман. Мен ўзимга савол бераман, уларни миссиялари компания эгаси ва сармоядорга пул йиғиб бериш бўлганмикин ёки компаниянинг ҳақиқий миссияси бирор хизматни бажариш учун ташкил қилинганмикин? Янги пайдо бўлаётган бу IPOларни кўпчилиги инқироз билан якунлашади деб кўрқаман, чунки уларни ягона миссиялари бойиб кетиш бўлган. Шуни билинки, айнан компаниянинг миссиясида асил тадбиркорнинг рухи акс этади.

Жамоа

Бой отам доим такрорларди: «Бизнес – жамоавий спорт тури, – ва ўзининг фикрини ривожлантириб: Ва сармоя тикиш ҳам – жамоавий спорт тури. Р ва С квадрантлардаги муаммо шундаки, сен ёлғиз ўзинг бутун жамоага қарши ўйнашингга тўғри келади» – дерди.

Ўзининг фикрларини соддалаштириш ва тушунарлироқ қилиш учун бой отам пул оқими квадрантини чизди:

Кўпинча бой отам жорий таълим тизимини танқид қиларди, «мактабда ўқувчиларга ўзлари имтихон топширишларига ўқитишади». Агар бола бир-биридан ўрганиб имтихон топширса, уни «эшитиб ёки кўчириб» олди дейишади. Бой отам айтадики: «Реал бизнес оламида, тадбиркорлар имтихон пайтида бир-бирларига ўргатишади, билмаганларини бир-бирларидан сўрашади. Бизнес оламида эса – ҳар куни имтихон».

Энг зарурий дарс

Бу кучли ва муваффақиятли бизнесни ташкил қилишдаги жамоавий ҳаракатланиш борасидаги дарс энг зарурий деб ҳисоблайман. Бу менинг молиявий муваффақиятим учун асосий калит. Бизнес ва сармоя тикиш –

жамоавий спорт турлари. Ёдингизда тутинг, бизнесдаги ҳар бир кун – бу имтихон. Мактабда сиз муваффақиятга эришишингиз учун фақат ўзингиз имтихон топширишингиз керак. Бизнесда эса жамоавий равишда имтихон топширсангда муваффақият учун замин яратасан.

Р ва С квадрантдагилар кўпинча ўзлари истаганларидан кўра оз пул қилишади, чунки улар ҳаммасини ёлғиз фақат ўзлари қилиш учун ҳаракат қилишади. Агар улар бўлим бўлиб ҳаракат қилишсада, иттифоқ пайдо бўлади, жамоа эмас. Айнан шу ҳолат ҳозирда Америка врачларида кузатиляпти. Улар тиббиёт билан таъминлаш ташкилоти деб аталмиш – бизнесменлар жамоаси бўлмиш жамоа кучига қарши туриш ниятида касбий иттифоқ тузишяпти.

Бугун кўпчилик сармоядорлар ёлғиз сармоя тикишга ҳаракат қилишяпти. Компютер орқали бир кунлик сармоя тикиш билан шуғулланиётган минглаб одамларни кўрияпман ва улар ҳақида ўқияпман. Бу, ёлғиз одамлар ташкилий жамоалар билан олди-сотти қилишга ҳаракат қилишаётганинг ёрқин мисоли.Улардан озчилиги муваффақиятга эришяпти ва кўпчиликлари пулларини йўқотишяпти. Мени сармоя тикиш керак бўлса, жамоа аъзоси сифатида армоялаш кераклигига ўргатишган. Бой отам айтарди: «Агар кимдир уддабуронн сармоядор ёки унданда юқорироқ даражада сармоядор бўлишни истаса, у жамода сармоя тикиши керак». Бой отамнинг жамоасига унинг ҳисобчилари, юристлари, унинг брокерлари, молиявий консультантлари, суғурта агентлари, унинг банкирлари киришган. Мен буни кўпчиликка айтаман, чунки у биттадан ошиқ консультантга эга эди. У қарорлар қабул қилар экан, ҳамиша жамоасига суянган. Ҳозирда мен ҳам шундай қилияпман.

Кичикроқ яхта, лекин катта жамоа

Бугунги кунларда телевизор орқали доим бой эрхотинларни ўз яхталарида тропик океанда қаёққадир

сузиб кетаётганларини кўрсатиб реклама қилишяпти. Реклама гўёки ёлғиз бойиб кетаётганлар учундек. Бу рекламага доим кўзим тушганда бой отамни сўзларини ёдимга оламан: «Кўпчилик кичик бизнес эгалари качонлардир яхта ва самалёт сотиб олишни орзу қилишади. Айнан шунинг учун ҳам улар ҳеч қачон орзуларига ета олишмайди. Мен бизнесни бошлаганимда ўз хисобчиларим ва юристларим бўладиган жамоам бўлишини орзу қилганман, яхтани эмас».

Бой отам мен яхта ҳақида ўйлашимдан олдин, фақат мени бизнесим билан шуғулланадиган ўз ҳисобчиларим ва юристларим бўладиган жамоани максад қилиб олишимни истарди. Шунинг учун ҳам у ўзимни арзимаган солиқ декларациям билан шаҳарга хисобчи ёнига боришимга мажбур қилганди. Дипломли ҳисобчи-аудитор Роннинг столи рўпарасида ўтирар эканман мени эътиборимни тортган нарса унинг ёнидаги уюм бўлиб тахланиб ётган папкалар бўлди. Мен бой отамнинг дарси нимага қаратилганини ўша онда тушундим. Бу дипломли ҳисобчи– аудитор ўша куни тахминан 30 дан ошиқ бошқа ишлар билан шуғулланиётганди. Ахир у мени ишимга бор эътиборини қарата олармиди?

Ўша куни бой отамни офисига қайтиб келиб, олдин эътиборга олмаган ҳолатга кўзим тушди. Кутиш хонасида котиба бой отамни ёнига киришимга рухсат беришини кутиб ўтирар эканман, мен бутун бир жамоа бўлган одамлар бой отамни бизнеси учун ишлаётганини кўрдим. Офиснинг ишлаш томони ўн тўртта китоб жавони турли папкаларга тўла қаторлашиб турарди. У ерда беш ҳисобчи ва молиявий деректор иш билан машғул эди. Ва унинг бош офисида иккита юрист ҳам ишларди.Мен бой отамнинг иш столи рўпарасига ўтириб гапирган ягона гапим қуйидагича бўлди:

– Демак, бундан чиқдики, улар фақат сизнинг бизнесингиз билан шуғулланишар эканда.

Бой отам бош чайқади.

– Олдин ҳам айтганимдек, кўпчилик одамлар ўз яхталарида узоқ-узоқларга сузиб кетиш учун кўп меҳнат қилишади. Мен биринчи навбатда ҳисобчи ва юристларим бўлган жамоам бўлишини орзу қилганман. Мана шунинг учун ҳам мени ҳозир катта яхтам ва бўш вақтим кўп.

Жамоани қандай ушлаб туриш мумкин?

Менинг семинарларимда кўп сўрашади: «Бу катта жамоага қандай қилиб пул тўлай оласиз?» Саволни кўпинча Р ва С квадрантда бўлган одам беради. Ва яна қоида ва қонунлардаги фарқ ўша квадрантлар томон етаклайди. Мисол учун, квадрант Р даги одам касбий хизмат учун тўлов қилганида, чиқим хужжати қуйидаги кўринишда бўлади:

Даромад
Харажат Солиқлар Касбий хизматлар

Б ва С квадрантдагиларники эса қуйидагича кўринишда бўлади:

Даромад
Харажат Касбий хизматлар Солиқлар

Б квадрантдаги бизнес эгалари ва С квадрантдаги бизнес эгалари ўртасида ҳам фарқ бўлади. Биринчи квадрантдаги бизнес эгаси бундай хизматлар учун ҳеч

иккиланмай тўлов қилади чунки, бизнес тизими борича - Б-И учбурчагининг ҳаммаси – улар учун тўлов қилади. С квадрантдаги бизнес эгалари тўловни тер тўкиб меҳнат қилиб шуларни ҳисобига т хизматлар учун тўловни амалга оширишади, шунинг учун ҳам доимий иш ўринларида уларни ушлаб туриша олмайди, бу квадрантдагилар баъзан ўзлари учун ҳам пул топа олмай қолишади.

Энг яхши билимлар

Барча турдаги саволларга менда бир хил жавоб:

1. «Сиз сармоя тикиш ва бизнес ҳақида бунчалар кўп нарсани қаердан биласиз?»

2. «Бунчалар кичик таваккалчилик билан қандай қилиб катта даромадларни олияпсиз?»

3. «Бошқалар таваккалчилик дейдиган нарсани сармоя тикишингизда сизга нима умид бағишлайди?»

4. «Қандай қилиб яхши келишувларни топияпсиз? – Мен жавоб бераман:

– Менда жамоа бор. У ҳисобчилардан, юристлардан, банкирлардан, брокерлардан ва бошқа турли хил касб эгаларидан таркиб топган.

Одамлар: «Бизнесни ташкил қилиш таваккалчилик», дейишганда улар мактаб пайтида олган билимлари туфайли шундай дейишади. Ҳаммасини якка ёлғиз ўзи бажариш одати.Менинг тасавуримда эса бизнес очмаслик таваккалчиликдир. Бизнес очмай сиз оламдаги бебаҳо малакадан маҳрум бўласиз, сизни маслаҳатчиларингиздан сизга ўтадиган яхши билимлардан бебаҳра қоласиз. Бой отам айтганидек, «ҳамма нарсадан ўзини олиб қочадиган одамлар, оламнинг энг яхши билимига эга бўла олишмайди ва бебаҳо улкан вақтларини йўқотишади. Яна у айтардики: «Вақт – мана бизни қимматли активимиз. Айникса кексалик пайтимизда».

Толстой бу ҳақда шундай деган: «Бизни ҳаётимиздаги энг кутилмаган нарса – бу қарилик».

Тетраэдр ва жамоа

Мендан кўп сўрашади: «Б квадрантдаги бизнес билан С квадрантдаги бизнеснинг ўртасидаги фарқ нимада?» Мен жавоб бераман: «Жамоада».

С квадрантаги кўпчилик бизнеслар ташкилий жиҳатдан, якка эгалик (жисмоний шахс)ни ёки ўртоқликни ўзига мужассам қилган. Улар ҳам жамоа бўла олади, аммо мен айтган жамоа эмас. Тубдан қараганда Р квадрантдагилар кўпинча бирлашиб уюшма бўлишади, С квадрантдагилар кўпинча ўртоқликни ташкил қилишади. Мен жамоа деганимда, турлича маҳоратли турли касб эгаларини бирга ишлаш учун қўшилишларини назарда тутаман. Уюшмаларга ёки ўртоқликларга келсак (ўқитувчилар касаба уюшмаси, юридик шерик фирмалар), булар – бир хил касб эгаларининг уюшмаси ҳисобланади.

Мени энг яхши ўқитувчиларимдан бири прфессор Букминстер Фюллер бўлган. Кўп йиллар олдин у «Борликнинг ғиштчалари» деб аталган нарсани излаб топишга чоғланганди. Ўзининг тажрибаларида у шуни аниқладики, табиатда квадратлар ва куб йўқ экан. У: «Тетраэдлар табиатнинг асосий ғиштчалари экан» – деди.

Мен буюк Миср эҳромларига қараганимда, профессор Фюллер нимани назарда тутаётганини тушуниб бораман. Баланд осмон ўпар бинолар келади ва кетади. пирамидалар эса минг йиллардан бери туради. Осмон ўпар биноларни жойини топиб у ер бу ерига динамит қўйиб портлатилса ундан асар ҳам колмайди, пирамидалар эса титраб ҳам қўймайди.

Профессор Фюллер Борликдан мустаҳкам стуруктурани излади ва топти ҳам, бу тетраэдр экан.

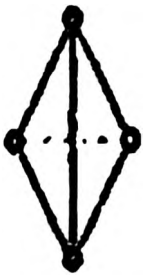
Турли русумлар

Мана турли бизнес структураларнинг график тасвири:

1. Бу жисмоний шахс: о

2. Бу ўртоқлик:

3. Бу Б квадрантдаги бизнес:



«тетраэдр» сўзидаги «Тетра» «тўртни» билдиради. Бошқача қилиб айтилганда, унда тўртта чўққи бор. Профессор Фюллернинг машғулотидан сўнг мен зарурий нарсани тушунишни бошладим, структура ўзида камида тўртта компанентни жамлаши керак экан. Мисол учун, сиз пул оқими квадрантига қарасангиз у тўртта қисмдан иборат. Шунга асосан, мувозанатли бизнес-структура қуйидагича кўринишга эга бўлиши керак:

Яхши бошқарилаётган бизнесни доим аъло даражадаги ёлланма ишчилари бўлади. Бу ҳолатда айтиш мумкинки, Р ҳарфини *(решающий)*«ҳал қилувчи» деб қабул қилинса бўлади, чунки корхона фаолиятига айнан ёлланма ишчилар жавоб беради. Р ни яна *(расширение)* «кенгайиш» деб қабул қилинса ҳам бўлади, чунки хизматчилар бизнесни кенгайтиришлари, бизнес эгасини давомчиси бўлишлари, мижозларга бизнесни намойиш этишлари мумкин.

Мутаҳасислар одатда С квадрантига тааллуқли бўлишади. С ҳарфини бу ерда (спецализация) «мутаххасислик» деб қобул қилинса бўлади чунки, мутахассислар сизга ўз соҳалари бўйича кўлланма беришади. Умуман олганда мутаҳасислар ҳар бир жараёнда ҳар куни иштирок этмасликлари мумкин, сизни бизнесингиз тўғри йўналишда бориши учун уларни маслаҳатлари бебаҳо бўлса-да.

Агар тўртта чўққи бири-билан уюшган ҳолда ишласа,структуранинг мустаҳкам ва чидамли бўлиши учун имконияти катта бўлади. Бошланғич сармоя тикар даромад келтириши учун сармоядорлар маблағ билан

таминлашади, бизнес эгалари эса мутахассислар ва ёлланма ишчилар билан ишлашлари, бизнесни ривожлантиришлари керак.

Тетраэдра ҳақида яна бир мисол – олам мавжудлиги борасидаги қадимгилар тасавуридаги тўртта асосий унсур – ер, ҳаво, олов ва сув. Одам агар жисмоний шахс ёки ўртоқликда бўлса, муваффақиятга эришиш учун у бир вақтни ўзида шу тўртта унсурга эга бўлиши керак, бирок бу осон эмас.

Ҳаммамизда шу тўртта унсур бўлиши мумкин, лекин ҳар бир одамда улардан бири устунроқ бўлади. Мисол учун мени унсурим – олов, планетам Марс, Қўй буржи остида туғилганман. Бу дегани мен, ишни яхши бошлайман, аммо уни охирига етказишда қийналаман. Тетраэдрга эга бўлсам менга муваффақиятга эришишим осон бўлади. Рафиқам Кимни унсури – Ер. Бизни никохимиз яхши, чунки у мени ер билан ва атрофимдаги мен ҳафа қиладиган одамлар билан боғлаб туради. У кўпинча ҳазил қилиб: «Сен билан гаплашиш – иссиқ лампа билан гаплашиш билан баробар» –дейди. Усиз, мени фақат мендан жахли чиққан одамлар ўраб олишган бўларди. Компаниямизда Шэрон ҳаво вазифасини бажаради. У оловни сўради, ҳамма тизимлар силлиқ ишлаши учун компанияни керакли томонга ҳаракатлантиради. Компаниямизни молиявий деректори сифатида, тўрталамиз бир сафда туриб ишлашимизни, ўз миссиямизга содиқ бўлишимизни назорат қилиб туради. Бизга Мэри қўшилганида – бизни таксимловчи-деректоримиз, – компания кутилмаганда ўз ўрнидан силжиди. Мэри компаниямизни мукаммаллаштирди, у бизни ваъдаларимизни ўзимиздан олиб компанияга тадбиқ килди. Айтиб ўтишим керак, бу жамоани ташкил бўлишига икки йил керак бўлди. Чин ва тўғри тетраэдр (тўрт чўққи) вужудга келгунича анча одамлар келиб кетишди.

Русум мустахкамликни ўзига жо қилганидан сўнг, компания кенг қулоч ёзиб бир маъомга тушиб ўз кувватини ишлата бошлади.

Мен бу қоидани – бизнесдаги муваффақиятнинг кафолати демайман. Бироқ, Миср эхромларига шунчаки назар солиб уларни қанчалар мустахкамлигини ва ўзоқ муддатли эканини тушуниб олиш қийин эмас.

Фақат икки унсур

Мен кўпинча ҳазиллашиб, агар икки унсурни бирлаштирилса – бу ўртоқликда қандай аксини топаркин, менимча, антика бўлса керак. Масалан:

1. Ҳаво + Сув = Аэрозоль 2. Ҳаво + Ер = Чанг.
3. Сув + Ер = Лойқа. 4. Ер + Олов = Лава ёки кул
5. Олов + Сув = Буғ. 6. Олов + Ҳаво = Аланга

Жамоалар турлича бўлади

Сармоядор сифатида мени қизиқтирадиган нарса, бизнес ортидаги жамоанинг зарурий ўрни. Агар жамоанинг маҳорати ва ўтмишида бирор ютуғи бўлмаса, мен камдан-кам ҳолларда сармоя тикайман. Мен ўзининг бизнесини очиш ёки янги маҳсулотини чикариш учун югуриб елиб пул йиғиб юрган одамларни кўп учратаман. Уларни муаммолари шундаки, уларни ўзларида маҳорат йўқ ва уларни жамоалари ҳам йўқ. Шунинг учну ҳам уларга унчалик ишониб бўлмайди.

Мендан кўпчилик ўз бизнес-режаларини сармоя тикишимни сўрашади. Ва кўпинча улар шундай дейишади: «Бу компаниямиз оёққа туриб олиб пул келтира бошласа, биз уни фонд бозорига олиб чиқамиз». Бундай сўзлар мени доим ғашимни келтиради, шунинг учун ҳам мен улардан, «Жамоангиздаги ким компаниянгизни фонд бозорига олиб чиқади, у олдин қанча компанияларни биржа рўйхатидан ўтказган? деб сўрайман ва сизларга ҳам бундай ҳолларда шу саволни беришни тавсия қиламан. Агар бу саволга жавоб ишонарли бўл-

маса, мен биламан бу кўчадаги шунчаки олди-кочди гаплар бўлади. Бу чин бизнес-режа эмас.

Мени кейинги қизиққан бизнес-режадаги навбатдаги қатор бу «маош»ни тутган ўрни. Агар маош катта бўлса демак мени рўпарамда, ўзларига катта маош тайинлаш учун пул йиғиб юрган одамлар туришибди. Мен улардан сўрайман, бекорга ишлашга тайёрмисиз ёки маошларни камайтиришгачи. Агар жавоб ишонарсиз «ҳа» ёки ишонч билан «йўқ» бўлса мен уларни бизнесдаги асил миссияларини дарров тушунаман. Уларни бизнесларининг миссияси, ўзларига катта маошли иш ўрни яратиш.

Сармоялорлар бошқаруви бор жамоага пул тикишади. Улар маҳоратни, иштиёкни ва ишга бўлган содиқликни кўришни исташади. Мен ўз маошларини кўтариш учун пул йиғиб юрган одамларга ишонишим қийин.

Ўйинимиз ҳақида икки оғиз сўз

Мендан, нега сизларни таълим ўйинларингиз электрон эмас, столда ўйнашга мўлжалланиб ўйлаб топилган деб сўраб қолишади. Буни асосий сабабларидан бири биз гурух бўлиб ўрганишларини истаймиз. Реал оламда инсонлар учун энг керакли малака бу бир-бирлари билан муроса қилган ҳолда ҳар қанча кўп одамлар билан ёнма-ён ҳаракатланиш қобилияти ва уларни камситмаган ҳолда ёрдамлашишни билиш.

Балки келажакда «Пул оқими» ўйинимизни электрон кўринишда чиқазармиз ҳам, лекин ҳозирча биз одамларни биргаликда ўрганишларини – бир-бирларини ўргатишларини истаймиз, биз қанча кўп одамларни ўкитсак ўзимиз ҳам ўшанча билимга эга бўлиб бораверамиз. Шундоқ ҳам бизни болаларимиз ўз вактларини қобик ичида ўтказишяпти. Соатлаб компьютер рўпарасида ёлғиз, телевизор олдида ёлғиз, имтихонларда ёлғиз ўтиришади.Кейин эса биз ўзимиз ҳайрон бўламиз, нега серкирра, муамалали болалар йўқ деб. Муваффакиятга

эришишимиз учун биз турли одамлар билан тил топиша олишимиз керак. Шунинг учун ҳам «Пул оқими» ўйини стол ўйини бўлиб келмоқда, уни бошқа бир тирик одамлар билан юзма-юз ўйнаш учун ўйлаб топилган. Биз ўзимиз ҳаракатланиш билан бир қаторда, жамоа таркибида ҳам ҳаракатланишни ҳам ўрганишимиз керак – ва биз шу олган билимларимиз орқали такомиллашиб борамиз.

Шэрондан қўшимча

Роберт доим, бу ишчан оламда «пул яхши бошқарув ортидан эргашади» деб таъкидлайди. Муваффақиятга эришиш учун, бизнеснинг энг керакли нозик жойларида малакали мутаххасислар бўлиши керак.

Агар бошланғич даврда бундай иқтидорли одамларни ёллашга пулингиз бўлмаса, уларни маслаҳат кенгашига аъзо сифатида таклиф қилинг ва уларга, керакли даромадга кирганингиздан сўнг бу жамоа «бортга киради» деб тушунтиринг. Агар сизнинг бошқарув жамоангизда муваффақиятлар бўлса, бизнес учун танлаган соҳангизда муваффақиятга эришишингиз учун имконият даражаси ошади.

Жамоангиз қисмида ташқаридан жалб қилинган консультанлар ҳам бўлиши лозим. Муваффақиятли ва кучли бизнесни яратишингиз учун, ҳисобчиларингизни, солик консультантларингизни, ва юридик маслахатчиларингизнинг тўғри маслаҳатлари керак бўлади. Агар бизнесингиз – кўчмас мулк бўлса сизни жамоангизнинг бир қисми кўчмас мулк брокерлари бўлиши керак. Тўғри уларни хизматлари «қиммат» бўлиши мумкин, аммо улардан қайтадиган фойда ўша харажатларингизни икки баробар қилиб қайтариши ҳам мумкин ва кучли бизнес-структурани яратишингизда ҳам қўл келади.

Бу бизни Б – И учбурчакнинг навбатдаги томони етакчиликка олиб келади, ҳар бир жмаоада Албатта, етакчи бўлиши шарт.

Етакчилик

Мен тадбиркор бўлмоқчи бўлсам ўзимдаги етакчиликни топишим кераклигини бой отам таъкидларди. Айнан шу нарса мени оддий университетга эмас, Федерал харбий академияда ўқишга бошлаган. Уни тугатганимдан сўнг мен АҚШ нинг денгиз пиёда харбий қисмига учувчи сифатида ёзилдим, мен ўзимни маҳоратимни асил ҳаёт аталмиш Вьетнамда сиб кўрмочи бўлдим. Бой отам айтганидек: мактаб керак – кўча энг яхши ўқитувчи».

Мен рота командиримизни сўзларини ҳалигача эслайман: «Жаноблар, сизни асосий вазифангиз – ўз солдатларингизни сиз учун, жамоа учун ва мамлакат учун жонларини фидо қила олишларига рухлантира олишингиз керак, бундай қила олмасангиз, улар орқангиздан отиб қўйилари мумкин. Қўшин етакчи бўла олмаган командирга қулоқ тутмайди». Бизнесда ҳам шундай. Кўпчилик бизнеслар ичидан емирила бошлайди, ташқаридан эмас.

Мен Вьетнамда шуни аниқ билдимки етакчининг асосий сифати бу – ишонч. Верталёт командири сифатида экипаждаги тўртта одамга ўз ҳаётимни ишонишим керак, ўз ўрнида улар менга ишонишлари керак эди. Агар мана шу ишончга оз бўлса-да дарз кетганда биз тирик қайтмаган бўлардик. Бой отам айтарди: «Етакчининг вазифаси энг яхши бўлиш эмас, одамлардаги энг яхшини уйғота билиш, – ва қўшимча қилиб: – Агар сен ўз бизнесингда энг аклли бўлсанг, демак сенинг бизнесингда муаммолар кўп».

Одамларга уларда етакчилик маҳоратини эгаллашлари учун мен кўп айтаман: «Кўпрок ўзингизни таклиф қилинг». Кўп ташкилотларда бошқарувни ўз қўлига оладиган одамни топиш жуда қийин. Кўпчилик бурчак-бурчакларга беркиниб олиб улар ҳақида бирор киши эсламаслигига умид қилишади. Мен айтаман: «Ўзингизни намоён қилинг – лойихаларга ёпишинг. Ишга ўзингизни жалб

қилинг – лойихаларни бошқаришни қўлингизга олинг». Ўзини етакчи қилиб кўрсатишни ўзи бўлмайди, бунинг ўзигина сизни буюк етакчи қилмайди,аксинча қўл остингиздагилар билан алоқани яхшилаб, ҳаракатларингизни аниқлаштириб, ҳар бир ишда фаол бўлсангиз,, шундагина аъло даражадги етакчи бўлиб ўсишингиз мумкин.

Ўзингизни кўрсатибгина, ўзингизга ҳаётдаги етакчилик сифати учун керакли бўлган такомиллашган алоқани ўзгалардан оласиз. Етакчиликни бўйнингизга олган бўлсангиз,да аммо ортингиздан ҳеч ким эргашмаяптими, демак сиз яна нималарнидир ўрганишингиз, ўз олдингизга аниқроқ масадлар қўйишингиз лозим. Етакчисиз-ку аммо ортингизда ҳеч ким бўлмаса, аксил алоқани сўранг – сизга уддалаб кетишингизда ёрдам беришсин. Буни қила оладиган қобилиятга эга бўлиш – етакчиликнинг улуғ ва ўткир қирраларидан бири.Мен шундай компанияларни биламан бир жойда тўхтаб туради ёки инқирозга учрайди, бунга сабаб етакчи қўл остидагилардан ёрдам сўрашни истамайди уларга бўйин эгкиси келмайди. Мени рота командирим кўп айтарди: «Асил етакчи бўлиб ҳеч ким туғилмайди. Асил етакчилар етакчи бўлишни исташади ва етакчи бўлишга ўқишни исташади. Бунга ўрганиш – ўрганса бўладиган қарши алоқани олиш учун керакли даражада кучли бўлиш».

Асих етакчи бошқаларни қачон эшитишни ҳам билади. Мен олдин ҳам айтдим: мен энг зўр бизнесмен ёки сармоядор эмасман – мен ўртачаман. Мен консультанларни ва жамоа аъзоларини маслаҳатларига қулоқ тутаман ва бунинг ортидан етакчи сифатида энг яхши бўла оламан.

Шэрондан қўшимча.

Етакчи – бу бир вақтни ўзида орзу қилувчи, рухлантирувчи ва кузатувчи.

Орзу қилиувчи сифатида етакчи, корпорациянинг миссияси билан машғул бўлиши лозим. Рухлантирувчи

бўлиб, шу миссияни рўёбга чиқариш учун жамоани биргаликда ишлашга рухлантириши ва тетиклантириши ва муваффақият сари ундаши керак. Кузатувчи сифатида, жамоа кўзланган миссиядан чалғий бошлаша қаттиқ қўллик билан уни тартибга чақириши керак. Ажойиб кобилият, миссияга содиқ колган тарзда керакли қарорларни қабул килиш – мана шулар асил сармоядорни ажратиб туради. Тўғри танланган миссия ва етакчи билан сиз – мустахкам бизнес яратиш йўлидасиз. Олдин ҳам айтганимдек, пул яхши бошқарув ортидан эргашади. Бу босқичда сиз, ташқи сармоядорларни пулини жалб қила оласиз. Мустаҳкам бизнесни яратиш учун беш қурилиш блоклари керак бўлади. Келгуси бобларда уларни ҳар бирини алоҳида муҳокама қилинади.

32-БОБ

ПУЛ ОҚИМИНИ БОШҚАРИШ

Бой отам айтарди: «Одамни чиндан ҳам Б-И квадранттида муваффақиятга эришиш учун, Пул оқимини бошқариш асосий ва зарурий маҳорат». Мана шунинг учун ҳам у ўғли Майк ва менга ўзга компанияларнинг ҳисоботларини ўқишни ва шу йўл билан пул оқимини бошқаришга ўргана олишимизни айтарди. Ростини айтсам биз молиявий билимдон бўлишимиз учун у кўп ўзининг вақтини ажратарди. У: «Молиявий билимдонлик рақамларни ўқишга ёрдам беради, рақамлар эса фактлар билан тасдиқланган бизнеснинг тарихини кўрсатади» – дерди.

Агар сиз кредитлаш бўйича банкирлардан, ҳисобчилардан, мутахассислардан сўрасангиз, кўпчилик одамларни молиявий масалаларда билимсиз эканликларини айтишади. Мени Австралияда ҳурматли бўлган ҳисобчи дўстим бор. Бир куни у айтиб колди: «Одамларни мо-

лиявий билимлари етишмаганидан бизнеслари синиб кетишини кўриб ачинасан киши». Ва давом этиб: «Кўпчилик бизнес эгалари омадсизликка учрашларининг сабаби, улар даромад билан пул оқимининг фарқига боришмайди. Оқибатда даромадли корхоналарнинг кўпи инқирозга учрайди.Улар даромад билан пул оқими бир хил нарса эмаслигини билишмайди».

Бой отам пул оқимини бошқариш зарурий жараён эканини бошимга куйганди.У айтарди: «Бизнес эгаси муваффақиятга эришмоқчи бўлса, у икки турдаги пул оқимини кўра билиши керак. Ҳақиқий ва фантом пул оқимлари мавжуд. Бу пул оқимларини биласанми – йўқми, камбағал ёки бойлигинг айнан шунга боғлиқ».

«Пул оқими – Сармоя тикиш 101» ўйинининг асосий таълимларидан бири шундан иборатки, шу икки тур пул оқимини ажратишни ўргатади. Ўйинни қанчалар кўп ўйнаганлари сари, кўпчилик фарқни ҳис қила бошлашади.Мана шунинг учун ҳам ўйиннинг шиори – «Қанчалар кўп ўйнасанг, шунчалар бойиб бораверасан». Сиз бойиб бораверасиз, чунки сизни онгингиз кўпинча сезмайдиган фантом пул оқимини ҳис қила бошлайди.

Бой отам яна шундай деганди: «Кичик бизнес билан катта бизнес эгаларини ажратиб турадиган асосий жиҳатлардан бири, молиявий ҳисоботни ўқишни билиш».

Шерондан қўшимча

Бизнес учун пул оқими – инсон учун кондек зарурий нарса. Ҳар жума маошни тўлай олмаслик, бизнесга шунчалар таъсир қиладики, ундан ортиғи бўлмайди.Пул оқимини тўғри бошқариш бизнесни бошлаганингизнинг биринчи кунидан бошланади. Биз Роберт, Ким билан «CASHFLOW Technologies, Inc.» ни бошлаганимизда битта сотув сотув агар кўпайиши билан ўзини оқламаса, бирорта сотувни амалга оширилмайди деб қарор қилгандик. Ҳозир кулиб ёдга оламиз, биз ҳатто 1998 йилда ўзи-

мизга 300 долларга битта нусха кўчириш апарати сотиб олиш учун ҳам сотувни кўпайтириш режасини ишлаб чиққандик. Режамиз иш берди ва 1998 йилнинг декабрида ишлатилган 300 минг долларли апаратни янги 3000 минг доллар нархдагиси алмаштиргандик. Бизнесингизни бошланишидаги айнан шундай майда нарсаларгача бўлган эътибор, муваффақиятингизга замин ярата олади.

Пул оқимини яхши бошқарувчи ҳар куни пул бўйича ҳолатни ташхис қилади, уларни кирими ва келгуси ҳафталик, ойлик ва чорак эхтиёжларини ўрганиб чиқади. Бу ҳар қандай пул мухтожликларини режалаштиришга кўмаклашади ва бу жараён пул етишмовчилигини олдини олади. Бундай назорат ўсиб бораётган компания учун жуда мухим.

Қуйида мен пул оқимига тегишли бир неча маслаҳатларни келтираман, улар сизни бизнес структурангизни яратишингизда ёрдам беради. Бу маслаҳатлар ҳар қандай бизнес учун қўл келади.

Корпорациялар фаолиятининг бошланғич фазаси:

• Сизни бизнесингиз мустаҳкам пул оқимига эга бўлмагунча,вақтинчалик маошингиздан воз кечинг. Оёққа туриб олишни чўзилиб кетиши туфайли баъзи ҳолларда буни иложи бўлмаслиги мумкин. Шунга қарамай, агар сиз оёққа туриб олиш жараёнига шу ишингиз билан-да (ўз вақтингизни сармоя тикаётганингизни) ҳиссангизни қўшаётганингизни кўрган сармоядорларингиз сизни қўллашлари турган гап. Биз бундай вазиятда ўзингизни асосий ишингизни ташламасдан янги бизнес очишингизга маслаҳат берамиз. Маошдан воз кечиб, сиз сотувни қайта сармоя тикайсиз, бу билан бизнесингизни равнақига дахлдор бўлган бўласиз.

Сотувлар ва кирим ҳисоблари:

• Мижозларингизга юкни туширганингиздан сўнг ёки кўрсатилган хизмат учун ҳисоб ракамларингизни дарҳол беринг.

• Тўловни дархол талаб қилинг, кредит расмийлаштирилмай туриб. Кредит учун аризани уни кредитни расмийлаштирилмасдан олдин сўранг ва ҳамиша кафилликни текширинг. Кредитни расмийлаштиришнинг стандарт формасини бизнес учун ишлатиладиган жихозлар дўконларидан топиш мумкин.

• Паст ҳажмли буюртмаларни ўрнатинг, кейингина кредитни кўрсатиш мумкин бўлсин.

• Вақтида тўланмаган тўловлар учун жарималарни битимга киргизинг – ва уларни тўловини амалга оширинг.

• Мижозлар тўғридан тўғри кассангизга ёки банк ҳисобингизга тезкор тўлов қилиш тизимини ўрнатсангиз, бизнесингиз равнақ топади.

Харажатлар ва тўлов ҳисоблари:

• Бизнесда кўпинча тўлов ҳисобларини ўз вақтида тўлаш, пул оқимининг асосий қисмларидан эканини унитишади. Тўловларни ўз вақтида тўланг. Аввало кейинроқ тўлашни кўзда тутилган, тўлов шароитларини сўранг. Тўловларни ўз вақтида тўлаганингиздан сўнг, қўшимча кейинроқ бериш тўлов шароитларини сўранг. Етказиб берувчилар одатда яхши мижозлар учун 30 кундан 90 кунгача кредит очишлари мумкин.

• Харажатларингизни пастга туширишга ҳаракат қилинг. Бирор нарсани сотиб олишдан олдин, бу харажатни ўрнини қоплаш учун сотувни кўпайтириш вазифасини ўз олдингизга қўйинг.Сармоядорларингиз фондларини бизнесдаги амалиётлардаги харажатлар учун сақланг, имкони бўлса уларни бошқа харажатларга қўшманг. Савдо ҳажми осган сайин харажатларни пул оқимидан қилишингиз мумкин – бироқ фақат агар олдингизга савдони кенгайтириш ва унга етиш мақсадини қўйган бўлсангиз,.

Пулларни умумий бошқариш:

• Нақд пулларингиз бўйича уларни юқори даражада ишлашига эришиш учун сармоя тикиш режангиз бўлсин.

• Сизга керак бўлишидан олдин, банкингизда кредит линиясини очинг.

• Керак бўлганида қарз олиш имконияти учун, ликвидли коэффициентингизни кузатиб боринг(актив ва пассив муносабатлар: камида 2/1 бўлгани маъқул) ва нақд пул коэффициенти(ликвидли актив/ оз муддатли пассив муносабатлари – 1/1 дан ошиқ бўлиши лозим)

• Ички пул амалиётларини назоратини ўрнатинг.

– Банк кирим пуллари ва уларни чиқимини бош китобга киргизувчи одамлар бошқа-бошқа бўлишлари керак.

– Чеклар зудлик билан имзоланиши керак «Фақат ҳисобга»

– Чекни имзолашга ҳаққи бор одамлар, харажат ордерлари тайёрламасликлари, харажатларни ёзишни юргизмасликлари, тўлов учун ҳисобдан ҳисобга кўчирмасликлари ёки бош китобга киргизмасликлари керак.

– Банк кирим-чиқим қоғозларини солиштирувчи одам доим бу ишни қилиши керак эмас, бу кирим ва харажат пулларга ҳам боғлиқ. (Бу нарса билан бизда бетараф ҳисобчи шуғулланади).

Бу жуда чигалга ўхшаб янграса-да, ҳар бир пункт пул бошқарувида жуда керакли. Ўз ҳисобчингизни, банкир ва шахсий консультантингизни таклиф қилинг, улар билан пул оқими бўйича структурангизни белгилаб олинг.Пул бошқарув тизимингизни яратиб уни доимо кзатиб боринг. Ҳар куни пулларингизни ҳолатини ва молиявий эхтиёжни текширинг,бизнесингизни кенгайтириш уучун маблағлаштиришга олдиндан тайёр туринг. Кўпчилик одамлар бизнеслари муваффақият қозаниётганда пуллари билан ишлари бўлмай қолади. Бу бизнесни емирилишига олиб келиши мумкин. Пулларни тўғри бошқариш(аникроғи харажатларни) мустахкам ва муваффақиятли бизнесни яратизда ҳал қилувчи ролни ўйнайди.

Ичингиздан кимдир, франшизн сотиб олишни истаса ёки тармоқ маркетинги билан шуғулланмоқчи бўлса, пул бошқарувининг сезиларли даражадаги тизимдаги қисми тайёр ҳолда бўлади.Франшизнда барибир тизим яратиш керак ва уни доим назорат қилиб туриш керак. Тармоқ маркетинги ташкилотига келсак, улар кўп ҳолларда сизни номингиздан пулни ўзлари бошқариб туришади. Икки ҳолатда ҳам асосий компания бош офис ҳисобкитоблар билан билан шуғулланади ва ҳамиша сизга даромад ва тўловлар ҳақидаги ҳисоботни жўнатиб туради. Барибир шу ҳолатда ҳам ўз пулларингизни бошқарувини ташкилаштиришингизга ёрдам берадиган консультанларингиз бўлиши зарур.

33-БОБ

МУЛОҚОТНИ БОШҚАРИШ

Бой отам айтади: «Қанча кўп одамлар билан мулоқотга киришсанг ва буни қанчалар яхши уддаласанг, сени пул окиминг шунчалар яхши бўлади». Мана нимага мулокотни бошкариш, Б –И учбурчагининг навбатдаги зинаси.

У яна айтарди: «Мулокотни яхши уддалашинг учун сен одамлар рухиятини яхши тушунишинг керак бўлади. Одамларни нима ҳаракатлантираётганини ҳеч качон била олмайсан. Агар сенга қизиқарли кўринган нарса бошка одамга ҳам кизик бўлавермайди.Устакорона мулокот қилиш учун, кайси тугмачани босишни билиш лозим. Турли одамлар турли тугмачалар». У яна: «Кўпчилик гапиради, аммо эшитадиганлар оз» ёки «Олам турли ажойиб маҳсулотларга тўла, пуллар эса яхши мулокотга киришадиганлар томонга окади».

Мени доим ҳайрон қолдирадиган нарса, нимагадир бизнесменлар мулокот малакаларини такомиллашти-

риш учун кам вакт ажратишади. 1974 йилда эшикма-эшик юриб ксеркларни сотишни ўрганишга қаршилик қилганимда, бой отам бир оғиз сўз айтганди: «Камбағал одамлар муомалани билишмайди». Мен бу салбий сўзларни бу нарсага ўрганиш иштиёқини уйғотиш ва машқ қилишингиз ниятида айтаман.

Яна бой отам айтгандики: «Бизнесинга оқиб келадиган пул оқими, мулоқат оқими ортидан таксимланади». Бизнесни инқирозга учраётганини кўрсам, мен биламан бу мулоқотонд бозорида акциялари ҳотиржам айланиётган компанияларда мулоқат борасида катта муаммолар бор. Бу икки компания бирдай нарса: бири – мижозлар учун, иккинчиси – акциядорлар учун.Иккала гурух билан ҳам мулоқатга киришиш ҳаётий зарурат.Мен: «Ўз компаниямни очиқ фонд бозорига олиб чиқиб бекор қилибман» деган одамларни эшитсам, демак бу шуни англатадики, уларда акциядорлар билан мулоқатда муаммо бор.

Бой отам бир йилда бир марта мулоқат борасидаги семинарларга қатнашарди. Мен бу одат давом эттирияпман. Ҳар сафар семинардан сўнг менинг даромадим кўпайишини ҳам кузатдим.Мен шу ўтган йиллар ичида курсларга қатнадим, улар қуйидаги соҳалар:

1. Савдо –сотик.
2. Маркетинг тизими.
3. Реклама, хошиялар ва тексли рекламаларни ёзиш.
4. Сухбатлар.
5. Оммавий чиқишлар қилиш.
6. Почта оркали тўғридан-тўғри реклама.
7. Семинарларни олиб бориш
8. Маблағни жалб қилиш, бўйича эди.

Эндигина бошлаётган тадбиркрларни ҳаммасидан олдин маблағни жалб қилиш қизиктиради. Мендан маблағни қандай жалб қилса бўлади деб сўрашганда, уларни биринчи пунктдан еттинчигача юбораман ва ту-

шунтираман, маблағни жалб қилиш ҳар бир пункт у ёки бу турдаги кўринишни талаб қилади дейман. Баъзи бизнеслар ҳечам оёққа тура олмайди бунга сабаб тадбиркор маблағни жалб қилишни билмайди, бой отам эса айтганди, «тадбиркорнинг асосий вазифаси – маблағни қандай жалб қилишни билиш». Бу дегани тадбиркор доим сармоядордан пул тиламчилик қилсин дегани эмас, у доим маблағ оқимини қўлласин, у савдодан бўладими, тўғридан тўғри маркетингданми, акцияларга оммавий ёки хусусий обунаданми, сармоядорлардан бўладими. Бой отам айтарди: «Ҳали бизнес тизими яратилмаган бўлса, мақсади маблағ оқими бўлган тадбиркорни ўзи – тизим. Бизнесни бошланишида пул киримини қўллаш тадбиркорнинг асосий вазифаси».

Яна бир ҳолатни эслайман, бир куни ёнимга бир ёш йигит келиб: «Мен шахсий бизнесимни очмоқчиман. Бошлашимдан олдин нималар қилишим керак, қандай кўрсатмалар берасиз? деб сўраб қолди. Мен унга доимий жавобимни айтдим: «Сиз шундай компанияга ишга жойлашингки, у ерда сотишни ўрганинг». У менга жавоб берди: «Мен сотишни ёмон кўраман ва коммивояжерларни жиним суймайди. Мен президент бўлиб, коммивояжерларни ёлламоқчиман». Бу гапни ундан эшитишим билан мен уни қўлини қисиб унга омад тиладим. Бой отам менга берган бебаҳо дарси шундан иборат эди: «Сендан маслаҳат сўраб, сен берган маслаҳатга қониқмаган одам билан ҳеч қачон тортишма. Мулоқотни дарров тўхтат ва ўз ишларингни қилавер».

Кўпчилик одамлар билан самарали мулоқот – ҳаётда энг керакли малака. Бу маҳоратни йилда бир бор чархлаб туриш учун мен семинарларга бораман. Бой отам менга айтганидек, «агар Б квадрантдаги инсон бўлмоқчи бўлсанг биринчи илм мулоқотни билиш ва қолган учта квадрантдагиларни тилида гапира олиш.Бошқа

квадрантдагилар фақат ўз тилларида гапириб қониқишлари мумкин, аммо Б квадрантдагиларни бу қониқтирмайди. Соддарок қилиб айтганда (ва балки, ягона) Б квадрантдаги одамни асосий вазифаси – бу бошқа квадрантдаги одамлар билан мулоқот қилиш».

Мен одамларга тармоқ маркетинги билан шуғулланишларини тавсия қиламан. Баъзи бир тармоқ маркетинги ташкилотлари ажойиб мулокот ва сотиш дастурига эга бўладилар. Мен шундайин уятчан, камсукум, рад жавобидан қўрқадиган одамларни зўр мулоқот устаси бўлиб кетишганини кўрганман. Бундай «териси қалин»бўлиш ҳаётда жуда керак, айниқса Б квадрант кишисига, айниқса мулокот малакангиз унчалик чархланиб силлиқланмаган бўлса.

Савдо агенти сифатидаги менинг биринчи ташрифим

Савдо агенти сифатидаги биринчи ташрифим ҳалигача ёдимда. Бу Вайкики пляжининг ёнидан ўтган кўчада бўлганди. Ўзимда мардликни ҳис қилиш ва эшик қокиш учун учун йўлакчадан у ёқдан бу ёққа бир соатдан ошиқ юрдим. Ниҳоят туристлар учун майда-чуйда нарсаларни сотишга мўлжалланган кичик бир дўкончага кирдим. Рўпарамда дўкон эгаси турарди. У менга ўхшаган коммивояжерларни кўпини кўрган ёши бир жойга бориб қолган қари бир кимса эди. Мен нусха кўчириш апаратини сотиш учун унга ўрганган гапларимни айтгинумча тер чикмаган жойим қолмади, у бўлса қах-қах отиб кулиб юборди. Ва кулгидан аранг ўзини тўхтатиб деди: «Ўғлим, мен кўрганларим ичида сен энг лапашангисан, аммо майли, ҳижолат бўлма мени эшит: ҳеч нарсага қарамай давом эт, агар ўзингдаги қўркинчни енга олсанг кўз олдинда олам кенгайиб яркираб боради. Агар мағлуб бўлсанг, менга ўхшаб тугатасан, раста ортида бир кунда ўн тўрт соат, ҳафтасига етти кун,уч

юз олтмиш беш кун йилига, бирор турист кирармикин бирор матахни сотиб олармикин деб ўтираверасан. Мен нега бу ерда ўтирибман чунки, кўчага чиқишга қўрқаман, сен қилаётган ишни қилишдан қўрқаман. Қўрқинчингни енга олсангина – бу олам сенга кучоғини очади. Чекинсанг олам кун сайин торайиб бораверади». Мен ўша кундан бери, карияни ҳурмат билан эслаб айтган сўзларини ҳечам ёдимдан чиқармайман.

Мен савдодаги қўрқинчимни енгишни бошлаганимда, кўпчиликни олдида қўрқмай гапира олишни ўрганишим учун бой отам мени «Тост-клуб»га аъзо бўлишга мажбур қилди. Мен арз қилишни бошлаганимда эса у айтдики: «Ҳамма буюк етакчилар – буюк ораторлардир. Буюк бизнес етакчилари буюк оратор бўлишлари лозим. Агар сен етакчи бўлмоқчи бўлсанг, оратор бўлишинг лозим.» Бугунлик кунда савдони ўрганганим ва «Тост-клубга қатнаганим боис, мен минглаб одамлар тўпланган залларда бемалол минбарга чиқиб гапира олишим мумкин.

Агар сиз Б квадрантда ўз бизнесингизни бошламоқчи бўлсангиз,, ушбу иккита маҳоратни ўрганишингизга маслаҳат бераман. Биринчидан, қўрқувни енгиш кобилиятини ўзингизда мужассам қилинг ва одамларга маҳсулотингиз ёки хизматингизнинг афзалликларини ишонтиришни ўрганинг. Иккинчидан, кўпчиликни олдида гапира олишни ўрганинг, гапираётган гапингизга одамларда қизиқиш уйғота билинг. Бой отам менга айтганди, « ораторлар бўлади уларни ҳеч ким эшитмайди, сотувчилар бор улардан ҳеч ким харид килмайди, реклама ўйлаб топадиганлар бор уларни ҳеч ким кўрмайди, тадбиркорлар бўлади улар ҳечам маблағ жалб қила олишмайди ва бизнес-етакчилар бор ҳеч ким ортиларидан эргашмайди. Агар Б квадрантда муваффакиятга эришмоқчи бўлсанг уларни бирортасига ҳам ўхшама».

Менинг «Бой ота» туркумидаги биринчи китобим – «Бой ота, камбағал ота» – австралиянинг таниқли газетаси «Sidney Morning Herald» да бестселлер руйхатида икки йилгача турди. Қўшма штатлар бестселлери рўйхатида эса «The Wall Street Journal»да тўққиз ойча тура олди, 1999 йилнинг сентябр ойида эса «The New York Times» бестселлерлар руйхатига тушди. Бошқа муаллифлар мендан, бу рўйхатларга қандай тушганимни сўраб қолишади, мен шунчаки «Бой ота, камбағал ота» китобимдаги сўзларни қатарман: «Мен бошқалардан яхши ёзмайман. Мен ҳаммадан яхши савдо қила оламан». Ва шу билан бирга қўшимча қилиб айтаманки, мени икки маротаба мактабдан ҳайдашган, чунки мен яхши ёза олмасдим, мен ҳатто мактабда бирор марта қизларни ўпмаганман, чунки жуда уятчан бўлганман. Ва охирида бой отам айтган сўзларни айтаман: «Омадсизлар ўзларининг кучли томонларини топишади ва , ўз салбий томонларини камситиб, бир умр ўша томонларини кучайтиришга уриниб яшашади, бир кун келиб уларни ҳечам камситиб бўлмай қолади. Муваффакиятли одамлар ўзларининг кучсиз томонларини топишади ва уларни кучли қилишади».

Одамни ташқи кўриниши унинг сўзидан кўра кўп нарсаларни гапиради. Мени олдимга ўз бизнес режаларини олиб келадиган ёки пул қўйишимни сўраб келадиган баъзи бир одамларнинг ташқи кўринишлари мушик чайнаб ташлаган сичқонга ўхшайди. Уларни бизнес режалари қанчалар яхши бўлмасин, уларни ташқи кўриншлари уларни қарши олган одамни ҳар қандай истагини тормозлаб қўяди.Айтишларича, омма олдига чиққандаги ташқи кўриниш 55% га, овозингиз – 35% га, сўзлар эса – 10%га одамларни айтган сўзларингизга ишончларини уйғотар экан. Агар президент Джон Кеннедини билсангиз, 100% одамлар унинг учун ишлашган ва бу унга ишонч кучини бағишлаган. Бизни фикрла-

римиз айтган сўзларимиз ишончли бўлиши учун, яхши кийинган ва ўзимизга эътибор бериб юришимиз керак.

Якинда бир телевизион дастур тадкикот ўтказди, у бир хил иш ўрнига ташқи кўриниши жозибадор бўлган ва унчалик жозибали бўлмаган одамларни бир хил анкета билан жўнатди. Қизиқарлиси шунда бўлдики, жозибали кўринишдаги одамлар кўпроқ иш ўрнига эга бўлишди.

Мени бир дўстим банк деректорлар хайъатига аъзо. У бир куни айтиб қолди улар янги президентни ташқи кўринишига қараб сайлашибди – у президентга ўхшармиш. Мен уни малакаси борасида сўрасам, дўстим кўл силтади: «унинг кўриниши – унинг малакаси. Унинг кўриниши асил банк президентларники. Ишни асосан деректорлар ҳайъати олиб боради. У шунчаки мижозларни жалб қилса бўлгани» дейди. Мен бу мисолни қуйидаги гапларни гапирадиганлар учун келтирдим: «Бекор гап, мени ташқи кўринишимни аҳамияти йўқ». Бизнес оламида ташқи кўриниш ишончнинг кучли омилларидан бири. Эскилар гапираган сўзларни эсласак, «сизда илк тасурот қолдириш учун битта уриниш бор холос» дейишган.

Савдо ва маркетинг ўртасидаги фарқ

Бой отам бизни мулоқатга ўргатар экан, Майк иккимиз «савдо» ва «маркетинг» тушунчасидаги фаркни англашимизга мажбур қиларди. У айтарди: «Одамлар мулоқатга киришишар экан, улар «савдолар ва маркетинг» деб катта хато қилишади. Шунинг учун ҳам улар паст савдо даражаси туфайли ёки кўл остидагилар ва сармоядорлар билан салбий алоқалар ортидан азият чекишади». Бой отам тушунтиришни давом этиб, тўғри айтиш қуйидагича дерди:

САВДОЛАР

МАРКЕТИНГ

У қўшимча қилиб: «Мулоқатдаги айёрлик – «савдо ва маркетинг ни эмас, «Маркетинг устидан савдолар»

нималигини билиш. Агар бизнесда ишончли ва кучли маркетинг бўлса, сотув осон кечади. Агар бизнесда маркетинг кучсиз бўлса, сотувни йўлга қўйиш учун компания кўп вактини, кучини ва пулини сарфлайди».

У Майкка ва менга айтгандики: «Сотувни ўрганганингиздан сўнг, маркетингни ҳам ўрганишингизга тўғри келади. Кўп ҳолларда С бизнес вакиллари сотувда кучли бўлишади, лекин Б квадрантда сотувда ҳам маркетингда ҳам кучли бўлиш керак».

Кейин у айтдики: «Сотувлар – бу шахсан ўзинг қилаётганинг, бирга бир. Маркетинг – бу тизим орқали амалга оширилаётган сотувлар». С квадрантдаги бизнесменлар бирга бир сотувда уддабуронлар. Улар Б квадрантга ўтишлари учун, маркетинг аталмиш тизим орқали сотишни ўрганишлари керак».

Хуллас, мулокот – бу бутун умр ўрганиладиган худуд, чунки – бу гапиришдан, ёзишдан, кийинишдан ва кўз-кўз қилишдан кўра кўпрок нарса. Бой отам айтганидек, «сени гапираётганинг, бу сени ҳамма эшитяпти дегани эмас». Одамлар мендан сўрашади,кучли мулокотни ўрганиш пойдеворини нимадан қўйишни бошлаш керак, мен маслаҳат бераман, икки пойдеворли малакадан – бирга бир сотиш ва омма олдида гапира олиш. Яна мен уларга натижаларга эътибор билан қараш ва қарши алоқаларга ҳам қулоқ тутишни маслаҳат бераман. Агар бу икки малакани ўзлаштиришни бошлаб, мулокотни билмайдиган одамдан мулокатга уста одамга айланиш жараёнини кузатсангиз, унда ҳар кунлик мулокатингиз ҳам ўзгариётганини сезасиз. Бу малакаларни уддалашни бошалганингиздан сўнг пул окимингиз ҳам кўпайишни бошлайди.

Шэрондан қўшимча

Жалб қилувчи илк таасурот ҳал килувчи аҳамиятга эга. Сизни сотувга ва маркетинга қаратилган кучларин-

гиз кўп ҳолларда сизни бизнесингиз мижозларингизга таъсирини ўтказа оладиган биринчи таасурот бўлади. из доим гапиришни бошлаганингизда, ўз ишингизга содиклигингиз ва ташқи кўринишингиз аудиторияда таасурот ўйғтади. Яна керакли нарса сиз нашр қилаётган, босиб чиқариётган ва тарқатиётган материалларингиз. Бу – сизнинг бизнесингизни юзи.

Роберт эслатганидек, маркетинг – бу тизми орқали сотув. Сиз аудиторияни билишингизга ва танлаган маркетинг воситаси унга тўғри келишига ишонч ҳосил қилишингиз лозим. Маркетинг ёки сотувни амалга оширар экансиз, навбатдаги учта воситани қўлланг: эҳтиёжни аниқланг, қарор таклиф қилинг, мижознинг: «Буни менга нима кераги бор?» деган саволига, алоҳида таклиф билан жавоб беринг. Яна мижозда шуни қилмаса бўлмаслик ҳиссини ўйғотишни билиш ва унда ўша тобда ижобий реакцияни кўра билиш. Ташқи мулоқат бизнесда асосий ролни ўйнайди, лекин ичкиси ҳам ҳаётда керак. Мана улардан баъзилари

Ташқи мулокот.

- Сотувлар;
- Маркетинг;
- Мижоз билан ишлаш;
- Сармоядор билан мулоқат;
- Жамоатчилик билан алоқалар.

Ички мулокотлар.

- Ғалаба ва муваффақиятларни жамоа билан баҳам кўриш.
- Ходимлар билан доимий йиғилишлар.
- Консультанлар билан доимий алокалар.
- Инсон худудий ресурлари борасида сиёсат.

Бизнесингизга сиз ҳам ўшанчалик таъсир кўрсата олмайдиган қудратли мулокот турларидан бири – сизни бор мижоларингиздан, потенциал мижозларингизга бо-

раётган ахборот. «CASHFLOW Technologies, Inc.»да биз бизни мижозларимиз биз ҳақимизда бошқаларга гапираётган гапларини муваффақиятларимизни бир қисми деб биламиз. Бу «оғиздан оғизга» ўтадиган рекламада катта куч яширинган. Бу компанияга жуда тез муваффақият ёки инқирозни олиб келиши мумкин. Шунинг учун ҳам мижозлар билан ишлаш – компанияга зарурий ҳаётий воситалардан бири.

Франшизнни ҳарид қилганингизда ёки маркетинг билан шуғулланишни бошалаганингизда, мулокот тизими кўп ҳолларда тайёр қилиб берилган бўлади. Шунинг учун ҳам ўзлари материалларини ишлаб чиқаётганлардан кўра сизнинг имкониятларингиз утун бўлади.Бу одамлар ишлаб чиққан материаллари яхши бўладими йўқми олдиндан билишмайди.

Роберт айтганидек, гапириш қобилияти, муваффақиятли бизнесни қуриш учун замин яратади. Франшизн тизимлари ва тармоқ маркетинги ташкилотлари ва алоҳида компаниялар томонидан таклиф қилинаётган ўргатиш ва ўзича ўрганиш дастурлари шахсий ўсиш учун ажойиб имкониятни тақдим этади.

34-БОБ

ТИЗИМЛАРНИ БОШҚАРИШ

Одамзод организми – бу тизимлар тизими. Бу сўзни бизнесга ҳам ишлатса бўлади. Инсон организми қон айланиш, нафас олиш, овқат ҳазм қилиш ва бошқа тизимлардан иборат.Агар шу тизимлардан бири ишдан чиқса, одам ё мажрух бўлади ёки ўлиши мумкин. Бизнесда ҳам шундай ҳолатни кузатиш мумкин. Бизнес – бу мураккаб боғлиқлик тизими. Асосан, Б-И учбурчакнинг ҳар бир қисми алоҳида тизим бўлиб, бизнесни ҳаммаси шунга киради. Қайсиниси заруррок қайсини унчалик эмаслигини айтиш қийин.

Бизнесни ривожланиши учун ҳар тизмга одамлар жавоб бериши керак, бош деректор эса ҳамма тизимлар катта киримбилан ишлашига жавоб бериши керак. Мен учувчи сифатида самалёт кабинасида ўтириб турли приборларга қараб тизимлар қандай ишлаётганини кузатаман, молиявий ҳисоботни ҳам шундай тарзда ўқийман. Агар бирор тизимда носозлик сезилса, ҳалокат харакатлари талаб қилинади. Янги ташкил қилинган кичик бизнес ёки С квадрантдаги бизнеслар инқирозга учрашига сабаб, тизимни кузатувчи оператор ҳаддан зиёд кўп тизимларни кузатишига ва шуғулланишига тўғри келади. Агар улардан бири ишдан чиқса, айтайлик пул оқими тўхтаса, бошқа тизимлар бирданига ишдан чиқишни бошлайди. Бу, одам шомаллайди-ку, аммо даволанмайди, айнан шунга ўхшайди. Аста пневмания бошланади, яна даволанмаса инсон иммунет тизими сусайишни бошлайди.

Мен, бизнесни бошлаш учун кўчмас мулк – сармоя тикишнинг ажойиб тури деб ҳисоблайман, ўртача сармоядор одатда тизимларини аранг бошқаради.Бир парча ердаги бино ана бизнес – ана тизим, яшаяпган одам сизга ижара тўловини амалга оширади. Кўчмас мулк бизнеси осонроқ, агар бирор муаммо пайдо бўлса бизнесменда уни тузатиш учун етарлича вақт ҳам бўлади. Мулкни бошқариш бир-икки йилдан сўнг сизга ўзининг аъло даражада бошқариш малакасини беради. Яхши кўчмас мулкни қаердан топса бўлади деб мендан одамлар сўрашса мен жавобан айтаман: «Шунчаки сиз шу соҳадаги бизнесни ёмон бошқараётган одамни топинг – ва сиз Албатта, яхши кўчмас мулк битимига эга бўласиз». Аммо ҳамиша ҳам мулкни яхши битим бўлгани учун сотиб олаверманг чунки унинг ортида хаёлингизга келмаган муаммолар бўлиши мумкин.

Банклар жон деб сизга мулк ҳисобидан ссуда беришади, чунки бу ўз қийматини сақлаб турувчи одатий

тизим. Бошқа бизнес турини маблағлаштириш қийинроқ бўлади, чунки уни мустахкам деб атаб бўлмайди. Мен кўпинча қуйидагича гапларни эшитаман: «Ягона ҳолатда, банк сизга пул беради у ҳам бўлса пул керакмаслигида». Мен бунга бошкача қарайман. Менинг кузатишимга қараганда, банк сизга ссудани, сизда қийматга эга мустаҳкам тизим бўлганда ва пулни қайтара олишингизни исбот қила олсангиз беради.

Яхши бизнесмен ҳамма тизимларни ўзи унинг бир қисми бўлмай уддалай олади. Ҳақиқий бизнес-тизимни машинага қиёслаш мумкин, уни бошқариш учун алоҳида одамни кераги йўқ. Буни уни ҳайдашни биладиган ҳамма қилиши мумкин. Б квадрантида ҳам шундай қилиш тўғри, лекин С квадрантида эса мумкин эмас. Кўп ҳолларда С квадрантдаги одамни ўзи аслида тизим.

Бир вақтлар мен кичикроқ дўкон очмоқчи бўлдим, у камёб тангалар сотишга мўлжалланганди ва бой отам буни эшитиб, менга қуйидагиларни айтди: «Доим ёдингда бўлсин, Б квадрант сармоядорлардан кўп пул олади, чунки улар яхши тизимларга ва яхши тизим яратувчиларга пул тикишади. Сармоядорлар тизим кечкурун уйига ухлагани кириб кетадиган бизнесга пул тикишмайди».

Шэрондан қўшимча

Ҳар қандай бизнес, каттами кичикми, ҳар кунлик фаолиятини амалга ошириб, ҳамма тизимлари ўрнида бўлишини ва текис ишлашига муҳтожлик сезади. Ҳатто якка тартибдаги жисмоний шахс кўринишидаги тадбиркор ҳам, ўз иши билан шуғулланишга кетаётганда турли шляпа кийиши керак. Умуман олганда якка тартибдаги тадбиркорда – ҳамма тизимлар униг ўзида мужассам бўлган бўлади.

Тизим қанчалар яхши бўлса, бошқаларга шунчалар кам қарам бўласиз. Роберт «McDonald's»ни қуйидагича тарифлайди: «У бутун дунё бўйича бир хил ва уларда

фақат ўсмирлар ишлашади». Бунга сабаб яхши ётқизилган тизим сабаб бўлиши мумкин. «McDonald's»ни одамларга эмас, тизимга боғлиқлиги бор.

Бошқарувчининг ўрни

Бошқарувчининг вазифаси ҳамма тизимларни ҳаракатидан огоҳ бўлиб туриш ва тизим ишдан чиқамсидан олдин уни бўш томонларини аниқлаш. Бу турлича бўлиши мумкин, лекин бундай носозликлар айниқса компания ўсишни бошлаганда бўлса жуда оғриқли бўлади. Сотув ҳажми ошяпти, маҳсулот ёки хизматларингиз оммавий ахборот воситалари назарида, бироқ бирдан етказиб беришга улгирилмай қоляпти. Гап нимада? Одатда бундай ҳолларда сизни тизимингиз ўсиб бораётган эҳтиёжни қоплай олмаётган бўлади. Сизда балки телефон узатгичлар етарли бўлмагандир ёки қўнғироқларга жавоб берадиган операторларми ёки сизда ишлаб чиқариш қуввати оздир ёки сизда молни чиқариш учун ёки қўшимча ишчи олиш учун пул етишмаётгандир. Нима бўлганда ҳам сиз бизнесингизни ўсишини тўхтатдингиз, бунга сабаб эса тизимларингиздан бири ишдан чиқди. Бошқарувчи ҳар бир ўсиш босқичида кейинги поғона кўтарилиш тизимини режалаштириши керак, телефондан тортиб, кредит ва ишлаб чиқаришдаги эҳтиёжларгача. Тизимлар мулокот ва пул оқими бошқаруви асосида ётади. Яхши лойҳалаштирилмаган ва муваффақият билан фаолият кўрсата олмайдиган бизнес оғир меҳнатни талаб қилади. Агар тизим яхши йўлга қўйилса мустаҳкам бўлса, сиз ва ҳодимларингиз камроқ меҳнат қиласиз. Яхши лойиҳалаштирилган ва яхши фаолият кўрсатадиган тизимлар бўлса, ҳамма ҳаридор бўладиган, бизнес туридаги активлар пайдо бўлади.

Асил тизимлар

Кейинги бўлимда муваффақиятли бизнес учун керакли асил тизимлар рўйхати берилади. Баъзи ҳолат-

ларда рўйхатга караганда уларни баъзилари бошкача белгиланиши мумкин, лекин кандай холатда бўлса хам бизнесни фаолияти учун улар керакли. (Мисол учун агар – ташкилот хизмат кўрсатишга, «махсулотни такомиллаштириш тизимига»мўлжалланган бўлса, «хизмат кўрсатиш ишлари» деб кўрсатилади. Майда-чуйдалар турлича бўлиши мумкин аммо ассос ўшандайлигича колади. Икки тизим хам махсулотни такомиллаштиришни таъминлайди (ёки хизмат), охир окибат барибир истеъмолчига таклиф килинади.

Франшизн ва тармок маркетинги ташкилотларида бу тизимлар шундай хам кўрсатилади. Бизнесингизга кўрсатилган франшизн нархи ёки тармок маркетингига аъзолик бадали тўловини тизимда кўрсатилган кўрсатмадан оласиз. Айнан шундай тайёр бизнес турлари кўпчилик одамларни ўзига жалб килади.

Агар сиз бизнес ташкил килмокчи бўлсангиз,, тизимлар рўйхати билан танишиб чикинг. Аслида сиз бу ишларни килиб юрибсиз аммо уларни алохида тизим деб билмагансиз. Сиз бизнесингизни канчалар колипга сола билсангиз у шунчалар самарали бўлади.

Тизимлар, хар кандай бизнесни юкори самарадорлиги учун керакли

Офисдаги хар кунлик фаолият учун тизимлар:

• Телефон кўнғирокларига жавоб бериш;

• Почтани кабул килиш ва уни кўриб чикиш;

• Ҳарид ва офис жихозларга хизмат кўрсатиш ва чикким материаллари;

• Факс ва электрон почтанинг ишлаши;

• Кириш/чикиш корреспонденциялар;

• Ахборот ва архивлаштирилган маълумотлар химояси;

Махсулотни такомиллаштириш тизимлари:

• Махсулотни такомиллаштириш ва унинг хукукий химояси.

• Ўрамларни такомиллаштириш ва етакловчи материалларни (каталогалар ва бошқа...)

• Ишлаб чиқариш услублари ва жараёнларни такомиллаштириш;

• Ишлаб чиқариш услуб ҳисоблари ва нарларни такомиллаштириш;

Ишлаб чиқариш ва захира тизимлари:

• Етказиб берувчилар танлови;

• Маҳсулот ёки хизматга таклиф қилинган кафолатни белгилаш;

• Маҳсулот ёки хизмат нархини белгилаш(улгуржи ва чакана)

• Қайта буюртма олиш жараёни учун захирани ташкил қилиш;

• Захира сифатида маҳсулотни қабул қилиш ва уни омборлаштириш;

• Ҳисоботга киритиш билан жисмоний захира келишуви;

Буюртмалар устида ишлаш

• Буюртмаларни қабул қилиш ва рўйхатга олиш – почта, факс, телефон, компьютер орқали;

• Буюртмаларни бажариш ва уларни ўрамлаш;

• Бюртмаларни жўнатиш.

Кирим ҳисоб рақамларини очиш тизимлари:

• Буюртмалар учун мижозларга тўлов ҳисоб рақамларини очиш;

• Буюртма учун тўловни қабул қилиш ва буюртма учун тўловга мижозларга кредит (насия) бериш (нақд пулда, чекларда ёки кредит карточкалари орқали)

• Тўланмаган ва муддати ўтган тўловларни ундириш.

Мижозлар билан ишлаш тизимлари:

• Қайтган маҳсулотларни олиш ва мижозларга пулни қатариш жараёни;

• Мижозларни арзларига аҳамият қаратиш;

• Бузуқ маҳсулотни алмаштириб бериш ёки бошқа кафолатли хизматни бажариш;

Тўлов ҳисоблари тизимлари:

• Талаб қилинадиган тасдиқловлар ва ҳарид жараёнлари;

• Захира ва материаллар учун тўлов жараёни;

• Майда харажатлар.

Маркетинг тизимлари:

• Маркетингни умумий режасини ишлаб чиқиш;

• Реклама материалларини ишлаб чиқиш ва чиқариш;

• Умумий ва келажаги порлоқ йўналишларни ишлаб чиқиш;

• Реклама режасини ишлаб чиқиш;

• Жамоатчилик алоқалари режасини ишлаб чиқиш;

• Почта орқали тўғридан-тўғри рекламани ишлаб чиқиш;

• Маълумотлар базасини юргизиш ва ишлаб чиқиш;

• Интернет сайтини юргизиш ва ишлаб чиқиш;

• Тахлил ва савдо статистикасини кузатиб бориш.

Инсон ресурслари бўйича тизимлар:

• Ишга қабул қилиш ва меҳнат шартномалари; ҳодимларни ўқитиш;

• Рағбатлантириш ва маошларни тўлаш жараёни.

Умумий бухгалтерия ҳисоботлари тизимлари:

• Кунлик, ҳафталик, ойлик, чорак ва йиллик бухгалтерия ҳисобот жараёнларини бошқариш;

• Келгусидаги кредит эхтиёларини қоплаш учун пулни бошқариш;

• Бюджетни тузиш ва маълумотлаштириш;

• Декларациялаш ва маошдан солиқларга ушлаб қолиш.

Умумий корпоратив тизимлар:

• Контактларни тузиш ва бажариш, шартномалар борасида келишувлар;

• Интелектуал мулкни ишлаб чиқиш ва ҳимоялаш;
• Қоплаш ва керакли суғурта билан таъминлаш;
• Деклорациялаш ва федерал ва бошқа турдаги соликларни тўлаш;
• Ҳисоботни киритиш ва сақлаш;
• Сармоядор/акциядорлар билан муносабатни ушлаб туриш;
• Ҳуқуқий ҳимоя билан таъминланиш;
• Ўсишни қўллаш ва режалаштириш.

Ишчи атроф муҳидни бошқариш тизимлари:

• Телефон ва электр тармокларини ушлаб туриш ва режалаштириш;
• Авто-улов тўхташ жойларини режалаштириш;
• Рухсатнома тизимини режалаштириш;
• Посбонлик тизимини режалаштириш.

Сиз фаолиятингизни хизмат кўрсатмаларини нашр қилиб чиқариб тизимлаштиришингиз мумкин. Улар ходимларингиз учун зўр туртки бўлади. Бундай қўлланмаларни чиқариб ўз жараёнларингизни уйғунлаштира оласиз ва даромадни оширасиз. Бу билан сиз Б квадрантида бизнесга эга бўлиш учун яна бир қадам ташлаган бўласиз.

35-БОБ

ҲУҚУҚ МАСАЛАЛАРИ БЎЙИЧА БОШҚАРУВ

Б-И учбурчагининг бу поғонаси – ҳукук масалалар бўйича бошқарув – мен учун жуда оғир дарс бўлди. Бундан оғирини ўтамагандим. Бой отам мени бизнесимдаги катта жиддий камчиликни олиб кўрсатди: катмончалар ишлаб чиқаришни бошлаганимда мен бу маҳсулотни юридик жиҳатдан ҳимояламагандим, яъни ишлаб чиаришимдан олдин демокчиман. Ва айнан шундай тарзда бошқа бир-иккита маҳсулотларимни патентламаган эдим (буни мен патентлайдиган юристлар-

га пул сарфламаслик учун қилгандим, 10 минг доллардан қизғонандим, ўзимни маҳсулотимни арзимас деб ҳисоблагандим) Кўп ўтмай мени маҳсулотимдан нусха кўчириб олиб бозорда пайдо бўлди, мен энди ҳеч нарса қила олмасдим.

Ҳозирда мен қарама-қарши нуқтаий назарни даъват қиламан. Бизни бу ахборот асримизда сизни интелектуал мулк борасидаги ва ҳуқуқ шартномалари бўйича юристларингиз энг керакли маслаҳатчилардир, чунки улар сизга энг керакли активни яратишингизда ёрдам беришади. Бу юристлар агар улар зўр бўлишса ғояларингизни ва келишувларингизни «интелектуал бандитлардан» яъниа ғоя ўғриларидан ва шу билан бирга даромадингизни ҳам асрашади.

Бизнес олами турли тарихий воқеаларга бой, ақлли тадбиркорлар ажойиб ғоялар билан ўзларининг маҳсулотларини ёки ғояларини ҳимояламасдан олдин сотишган. Интелектуал мулк оламида эса, сизни ғоянгизни кўришган захоти, уни ҳимоя қилиш мумкинмас. Кўп бўлмади, бозорга бир компания кичик бизнес учун электрон таблицалар асосида компьютер дастури билан чиқди. Мен бу ғаройиб маҳсулотни ўз компаниям учун сотиб олдим. Бир неча йилдан сўнг эса ўша компания инқирозга учради. Нимага? Чунки улар маҳсулотларини патентламаган эдилар, бошқа бир компания номини айтмайман, улардан нусха кўчириб олиб уларни бозордан сиқиб чиқарди. Ҳозирда эса ўша ўша ўғри компания дастурлаш соҳасида кўзга кўринган етакчи компаниялардан.

Айтишларича, Билл Гейтс биргина ғояси билан ер юзидаги энг бой одамга айланган. Бошқача қилиб айтилганда, у кўчмас мулк ортидан ёки завод ортидан бойиб кетгани йўқ. У шунчаки, ахборотни олди уни ҳимоя қилди ва ўттиздан ошиқроқ ёшидаёқ дунёдаги энг бой одамга айланди.Тақдир ҳазилини қаранки, у «Microsoft»

амалиёт тизимлари ишлаб чиқмаган ҳам. У бошқа дастурчилардан уни сотиб олди ва «IBM» га сотди, қолган гаплар тарихга тегишли.

Аристотель Онассис бор йўғи биргина юридик ҳужжат туфайли йирик-карабллар эгаси бўлди. У бир унча катта бўлмаган ишлаб чиқариш компаниясининг, уларни юкларини дунё бўйича ташиш ҳуқуқини берувчи хужжат эди. Уни корабли йўқ эди. Шунга қарамай у банкни кораблларни сотиб олиши учун ссуда ажратишига ишонтира олган. Кораблларни қаердан олган? АҚШ ҳукуматида иккинчи жахон уришидан қолган Liberty ва Victory русумларидагиАмерикадан Европага юк ташишга мўлжалланган корабллар бор эди. Лекни яна бир тўсиқлик ҳам бор эди, уларни сотиб оладиган одам америкалик бўлиши ҳам керак эди, Онассис эса Грециялик эди. Уни бу ҳам тхтата олмади. У Б квадрантдаги қонунларни билгани учун, ўзи бошқариб турган америка корпарациясини ишлатиб кораблларни сотиб олди. Мана сизга ҳар бир квадрантларда турли қонунлар борлигига яна бир мисол.

Ўз ғояларингизни ҳимоя қилинг

Интелектуал мулкни ҳимоя қилиш бўйича юристим Майк Лектор –ҳозирги кунда энг зўр юристлардан бири. У CASHFLOW Technologies, Inc.» компаниямизни ҳалқаро патенти ва савдо маркаларига жавоб беради. У мени бизнес бўйича ҳамкорим ва ҳаммуаллифим Шэрон Лектерни умр йўлдоши. У Шэронни эри бўлсада, биз унга ҳамма мижозлари қатори соатбай пул тўлаймиз. Биз ҳар қанча кўп пул тўламайлик унинг бизга кўрсатиётган хизматдан кўраётган фойдамизни ўлчови йўқ.У бизга кўп пул қилиб берди ва биз кўп пул қилишимиз учун ҳуқуқимизни ҳимоя қилади.У биз қилаётган ишларимизни ҳимоя қилади ва баъзи нозик келишувларда бизни бошқаради. Майкл «Интелектуал мулк

ҳақида маълумотлар» китобини ёзган. Унда турли ҳимоялар механизмларини аниқ ҳолда тушунтирилган(-патентлар,савдо маркалари, муаллифлик ҳуқуки, микроэлектроникалар бўйича патентлар) шунингдек, сизни кенг доирада ҳимоялашда уларни қандай қўлаш батафсил ёзиб кўрсатилган. Бу китобни бизни Интернет-сайтимиздан олишингиз мумкин.

Айтилганларни баҳолаб

Бизнес бошланиб биргина бир вароқ қоғоз билан кўтарилиб кетганига кўп мисоллар келтириш мумкин. Биргина юридик ҳужжат уруғ бўлиб, ундан бутун жаҳонга таниладиган бизнес ҳосил бўлиши мумкин.

Шэрондан қўшимча

Сиз учун патентланган, савдо маркали ва муаллифлик ҳуқуқларининг ҳимоялангани энг яхши актив бўлиши мумкин. Бу юридик ҳужжатлар сизни алоҳида ҳимоя билан таъминлаб интелектуал мулкка эга бўлиш ҳуқуқини беради. Ўзининг ҳимояланмаган катмончалар ишлаб чиқариш бизнесини ташкил қилиб бундай юридик ҳимояланиш қанчалар зарур эканини Роберт тушуниб етган ва бундай ҳимоясиз сиз боринғиздан айрилиб қолишингиз эҳтимолдан ҳоли эмас.Ўз ҳуқукларингизни ҳимоя қилиб,сизни мулкингиздан ўзгалар фойдалана олишини чеклайсиз, бу ҳуқукларни сотиб ёки уни ишлатилишини лицензиялай ҳам оласиз ва бу оркали даромадга ҳам эга бўласиз. Лицензияни учинчи томонга сотиш, сизни активларингиз сиз учун ишлаётганига мисол бўла олади.

Ҳуқук масалалари бизнеснинг ҳар кандай йўналишида пайдо бўлиши мумкин. Бизнесни бошланишидагина юридик жиҳатдан консултация олиш билангина чегараланмай ҳуқук бўйича маслаҳатчилар жамоангизни ажралмас қисмига айланиши керак.Юристалар учун тўлов баҳоси олдинига сизга баланд туйилиши мумкин. Агар

ҳуқуқ борасида бирор ноқулай аҳволга тушиб қолганингизда унга кетадиган маблағларингиз олдида, олдинроқ уларга тўлаган пулларингиз ҳеч нарса эмаслигини тушуниб етаси. Ҳимояланмаганингизнинг касрига қолган пайтларингизда унга кетадиган маблағ билан бир қаторда жуда аҳамиятли бўлган қимматли вақтингизни ҳам йўқотасиз. Бизнес билан шуғулланишини ўрнига ҳуқуқ ишлари билан шуғилланиб вақтингизни йўқотасиз.

Франшизн ёки тармоқ маркетинги сизни бизнесни бошлашингизга ёрдам беради, бу яна алоҳида соҳа. Одатда сиз франшизнни сотиб олсангиз ёки тармоқ маркетинги билан шуғулланишни бошласангиз, бошлаш учун ҳуқуқ хужжатларининг кўплари бизнесингизни ривожи учун тайёр ҳолда бўлади.Бу сизни вақтингизни ва маблағингизни тежайди ва бор эътиборингизни бизнесингизни ривожлантиришга қарата оласиз. Лекин бу ҳолатда ҳам сизни ўз консультантларингиз ҳужжатларни кўриб чиқиши лозим.

Мана баъзи бир соҳалар, улар сизга аниқ юридик маслаҳатлар бериб ҳуқуқ борасида жиддий муаммолардан сақланишингизга ёрдам беради.

Умумий корпоратив ҳуқуқ:

• Бизнесни ташкил қилишдаги юридик услубни танлаш;

• Олди-сотти шартномалари;

• Лицензиялар;

• Қонунларга риоя қилиш;

• Ижара ва офис учун биноларни сотиб олиш.

Истеъмолчилар ҳуқуқи:

• Савло шартномаларининг шартлари;

• Почта орқали тўғридан-тўғри реклама;

• Маҳсулот сифати ва уни ишлатилгандан кейинги зарарлари ҳақидаги қонунлар;

• Рекламанинг ростлиги ҳақидаги қонунлар;

• Атроф муҳитни ҳимоя қилиш бўйича қонунлар.

Шартномалар:

• Етказиб берувчилар билан;

• Улгурчи олувчилар билан;

• Ҳодимлар билан;

• Савдо борасида ихчамлаштирилган қонун кодекслари;

• Кафолатлар;

• Юрисдикция.

Интелектуал мулк:

• Иш учун ёлланиш шартномалари;

• Келишмовчиликлардаги шартномалар;

• Муаллифлик ҳуқуқи;

• Микро электроника бўйича патентлар;

• Патент ҳуқуқи;

• Савдо маркалари;

• Интелектуал мулкни лицензиялаш.

Меҳнат қонуниятлари:

• Инсоният ресурслари бўйича масалалар;

• Ҳодимлар билан шартномалар;

• Меҳнат борасида келишмовчиликлар;

• Касбий хавфсизлик ва АҚШ соғлиқни сақлаш администрацияси;

• Ишловчиларга компенсациялар.

Қиммат қоғозлар ва қарз асбоблари:

• Ускунар ижараси ёки уларни сотиб олиш;

• Қарз ҳужжатлари;иммат қоғозларнинг хусусий қўйилмалари;

• Акцияларни бошланғич оммавий таклиф қилиш (IPO).

Акциядорларга тегишли масалалар:

• Корпорация низоми;

• Бошқарувни бириктириш;

• Акцияларни чиқариш;

• Компанияларни мослаштириш ва бир компанияни бошқаси билан қовуштириш;

• Бор компаниядан ажралган ҳолда янги компанияни ташкил қилиш.

36-БОБ

МАҲСУЛОТ БОШҚАРУВИ

Компания маҳсулоти – охир оқибатда мижоз бизнесдан сотиб оладигани, – Б-И учбурчагининг охирги зарурий қисми ҳисобланади.Бу оддий маҳсулот гамбургерга ўхшаган бўлиши ёки консултант маслаҳат хизмати ҳам бўлиши мумкин. Қизиғи шундаки, бизнесни баҳолашда кўпчилик ўртача сармоядолар аввало маҳсулотга эътиборларини қаратишади. Бой отам маҳсулотни унчалик аҳамиятли эмас деб ҳисобларди.

Кўпчилик янги маҳсулот ҳақидаги ғояларини кўтариб мени ёнимга келишади. Мен уларга, олам ажойиб маҳсулотларга тўла деб жавоб бераман. Одамлар ўзларининг янги ғояларини ёки маҳсулотларини ҳаммасидан яхшилигини айтишади. Яхши маҳсулот ёки яхши хизматни биринчи навбатга қўйиш одатда Р ва С квадрантдагиларга хос. Б ва И квадрантдагилар эса аксинча, маҳсулот ёки ғоя ортидаги тизимларни яъни Б-И учбурчагининг қолган қисмини биринчи навбатга қўйишади. Ҳар биримиз «McDonald's»дан ўн чандон яхшироқ қилиб гамбургерни тайёрлашимиз мумкин, лекин энг зўр тизимни яратиш кўпчилигимизни қўлимиздан келмайди.

Бой отамга эргашиб

1974 йили менда Б-И учбурчаги модели бўйича бизнес қуришни ўрганиш истаги ўйғонди. Буни эшитган бой отам ўшанда мени эҳтиёткорликка чақириб қуйидагиларни айттанди: «Бу модел бўйича бизнесни ташкил қилиш – ўта таваккалчилик. Бунга кўпчилик ҳара-

кат қилади аммо ҳамма ҳам уддасидан чиқа олмайди. Лекин бошланишида таваккалчик катта бўлса-да, бизнесни қуришга ўргансанг, сени маошингни чегарасиз бўлишини таъминлаган бўласан Албатта,. Таваккал қилишни истамайдиган ва бундай оғир ўқув жараёнини ўтишни истамайдиган одамларда балки таваккалчилик оз бўлар лекин ҳаётдаги мукофотлари ҳам оз бўлади».

Мен ўша кунларни ҳозиргидай эслайман, мустаҳкам бизнесни ташкил қилиш йўлидаги ўша юқорига кўтарилишлар ва энг пастга тушишлар. Мен томонимдан ёзилган реклама сўзлари ва унинг ёрдамида ҳеч нарса сота олмагаимни эслайман. Қандайдир варақаларни ёзганимни ва уни ўқиган одамлар мен нимани истаётганимни гушунмаганликларини эслайман. Мен яна кудратли бизнес яратиш илинжида сармоядорларнинг пулларини қанчалар қийинчилик билан жалб қилишга ўрганганимни ва улар берган пулларни акл билан сарфлаганимни жуда яхши эслайман. Мен яна шуни эслайманки, сармоядорларг уларни пулларини ишлатиб қўйганимни айтгани борганимни., шундай бўлишига карамай улар мени тўғри тушуниб яна янги ғоялар туғилса келаверишимни айтишганди, мен уларни баъзиларидан чексиз миннаддорман.Ҳамма кўнгилсизликларга карамай, мени ҳар бир қилган хатойим менга ўрганиш учун қимматбаҳо омил бўлди.Бу борада аклан ривожланишимга ҳам ёрдам бўлди. Бой отам айтганидек, олдинига таваккалчилик ўта йирик, лекин ҳаммасига чидаб ўрганишни давом эттирилса, мукофотнинг чегараси бўлмайди.

1974 йилда мен Б-И учбурчагининг ҳамма боскичларида кучсиз эдим. Мен кўпроқ пул оқими ва мулокотда қийинчиликка дуч келардим. Мен ҳозир учбурчакни бирор қисмида мукаммалликка эришдим деб айта олмасамда, аммо пул оқимини бошкариш ва мулокотда кучли бўла олдим деб айта оламан. Бошланишида мен

унчалик кучли бўлмаган бўлсам-да, ҳар ҳолда мен ҳамма босқичларни тўғри тушуна оладиган бўлдим, лекин ҳозирги кундаги юксалишларимга қарамай ҳалигача ўқиб ўрганишни тўхтатганим йўқ. Шундай йўл билан катта бойликка эришмоқчи бўлганларга маслаҳат бкриб шуни айта оламанки, бошлашда амалиётга эътибор қаратиш, хатоларни ўрганиб чиқиш, улардан ўрганиш ва такомиллаштириш керак.

Мен ҳозирда 90% Америка акцияларини ва 73% бойликни назорат қилувчи 10% америкаликларга назар солар эканман, уларни бойликлари қаердан келишини аник кўра оламан. Кўпчиликлари Генри Форд ва Томас Эдисон танлаган йўл орқали бу бойликка эришишган. Булар каторига Билл Гейтс, Майкл Делл, Уорен Баффет, Руперт Мардок, Анита Роддик Ричард Брэнсон ва бошқаларни киритиш мумкин. Улар ўзларидаги тадбиркорлик рухини топиб ўз миссияларини аниқлашган ва бизнес ташкил қилиб бошқаларни орзуларини, тавакалчилик ва ва даромадларини ўзлари билан бўлишга замин яратишган. Сиз ҳам агар истасангиз шундай қила оласиз. Шунчаки, сиз ҳам диаграммага амал қилинг, мен ҳам бой отамни бошқаруви остида Б-И учбурчаги бўйича ҳаракат қилдим.

Хелен Келлер айтганди: «Асил бахтга ўзингиз қоникиш ҳосил қилинганда эмас, арзийдиган мақсадга хизмат қилинганда эришилади».

Бир таникли кинофильмдаги кўшикда айтилишича, «ўз эхтиросларинга берил ва уни бажар».

Шэрондан қўшимча

Маҳсулот Б-И учбурчагининг энг юқори қисмида туради, чунки – бу бизнес миссиясини акс эттиради. Бу сиз мижозларингизга таклиф киладиган нарса.Б-И учбурчагининг колган қисмлари узоқ муддатли муваффақиятларингиз учун қўйиладиган пойдевордир. Агар

сизни бозор билан муносабатларингиз яхши йўлга қўйилган бўлса, сизни тизимингиз ишлаб чиқаришни, буюртмаларни қабул қилиш ва уни бажаришни ўз измига олган бўлади. Агар пулларингиз яхши бошқарилаётган бўлса, унда маҳсулотларни муваффақият билан сота оласиз ва бизнесингизни ривожланишини мустахкам жадвал асосида бошқара оласиз.

Б-И учбурчаги ва сизни ғояларингиз

Бой отам айтарди: «Айнан Б-И учбурчаги сени ғояларинга шакл беради. Айнан учбурчакни англаб етиш одамга бошқа активларни сотиб олиш учун, активларни яратишга кўмак беради». Бой отам менга кўп Б-И учбурчакларни яратишни ўрганишимда ва куришимда ёрдам берган. Корхоналаримни кўпчилиги омадсизликка учраган, сабаби мен қисмларни бир-бирига бир бўлак қилиб боғлашни билмаганман.Мендан одамлар омадсизликка учраш сабабларини сўрашади, бунга сабаб деб, учбурчак Б-И нинг қайсидир бўлими яхши ишламаганида деб айтаман. Бундай пайтларда қизикишни йўқотмай амалиётни давом эттираверганман, бой отамни маслаҳатларига амал қилган ҳолда яна Б-И учбурчагини яратишда давом этганман.Мени биринчи каттагина корхонам омадсизликка учраганда, бой отам мени омадсизлар қаторига қўшмаган, у аксинча мени яна учбурчакларни куришимга чорлаган.У айтарди: «Қанча кўп амалиёт ўтсанг, бу учбурчаклар сен учун соддалашиб бораверади, ўзгалар сотиб оладиган актив яратишинг осон кечади. Амалда бажараверсанг ҳаммаси бора-бора осонлашиб боради ва кўп пул топа бошлайсан. Сен ғояларни олишни ўрганиб унинг атрофида Б-Иучбурчагини ярата олсанг, одамлар сен томон бокишади ва пулларини сармоя тикишади ва ўшанда сенга қараб пул топиш учун пул керак эмас дейилса бўлади. Одамларн сенга пулларини беришади сен улар учун ва

ўзинг учун ўша пулларни кўпайтирасан.Умрингни пул учун ишлаб ўтказиш ўрнига, сен учун жуда кўп пул келтирадиган активларни яратишни такомиллаштирасан».

Учбурчак Б-И ва 90/10 қоидаси қўлма-қўл бўляпти

Бир пайтлар бой отам менга Б-И учбурчагининг нозик томонларини ўргатар экан, унинг айтганларидан бири менга қизиқ туюлганди. У айтганди: «Ҳар биримизда шундай учбурчак бор». У нимани назарда тутаётганини тушунмай ундан тушунтириб беришини сўрагандим. Ҳолбуки унинг билдириши тушунарли ибораларда бўлгани билан асил моҳиятни барибир ўшанда дарров тушуниб етмагандим. Бугун мен молиявий қийинчиликка учраётган одамларни, оилаларни, бизнесни, шаҳар ёки мамлакатни кўрсам, менинг учун уларни Б-И учбурчакларининг бирор қисми тўлалигича фаолият кўрсатмаяпганини ёки қисмлари бир-бирига мослаша олмаяпганидан деб биламан. Битта ёки бир неча қисмлар фаолият кўрсатмаса одам, оила ёки мамлакат 10% гина пул қиладиган 90% лар қаторидан жой олади. Шунинг учу ҳам агар оилангиз ёки бизнесингиз қийинчиликка учраяпган бўлса, Б-и учбурчаги моделига қаранг ва тахлил қилинг, балки яхши томонга бирор ўзгариш қилиш керакдир.

Б-И учбурчагидаги жумбоқни ечиш

Бой отам Б-И учбурчагига эга бўлиш учун яна бир сабабни айтганди: «Сени отанг оғир меҳнат пулнинг негиз эканига ишонади. Агар сен Б-И учбурчагини қуриш санъатига эга бўлсанг, қанчалар оз ишласанг шунчалар кўп пул топасан ва сени қураётган нарсанг қимматли бўлиб бораверишини тушуниб оласан». Олдинига бой отам нима деганига тушунмагандим. Бугунги кунга келиб кўп нарсаларни англай бошладим, мен тер тўкиб меҳнат қилаётган, карьера қилиб қийинчилик билан хизмат вазифаларидан юкорига кўтарилаяпган одамларни кўраман.

Бу одамлар одатда Р ва С квадрант вакиллари. Менга эса бой бўлишим учун, куришни ўрганишим ва мен йўқ бўлсамда ишлайверадиган тизимни яратишим керак эди. Ўзимни биринчи Б-И учбурчагимни яратиб ва уни сотиб, бой отам нима демокчи бўлганини тушундим, қанчалар кам ишласам ўшанча кўп пул топишимни тушундим. У бундай фикрлашни «Б-И учбурчагининг жумбоғини ечиш» деб номлаганди. Агар сен меҳнаткаш бўлсанг ёки бой отам айтганидек, «ўз ишларингиз билан қаттиқ шуғуллансангизда ҳеч нарса қила олмаётган бўлсангиз,», мени сизга маслаҳатим – қаттиқ меҳнат қилиб ўз иши билан шуғулланиётган одамни ёнига ўтиринг ва у билан оз меҳнат қилиб қанда кўп пул ишлаш мумкинлигини муҳокама қилинг. Мен Р ва С квадрантдаги одамлар билан Б ва И квадрантдаги одамларнинг ўрталаридаги фаркни аниқладим, Р ва С квадрантдаги одамлар кўпинча мехнатсевар бўлишар экан. Бой отам қуйидаги сўзни гапиришни яхши кўрарди: «Муваффақият калити – бу ялқовлик. Сен қанчалар меҳнатсевар бўлсанг шунчалар оз пул топасан». Кўпчилик одамларни 90/10 клубига кира олишмасликларига сабаб шундан иборатки, улар ўта меҳнатсевар бўлишади, аслида эса оз куч сарфлаб кўп ишлар килиш йўлини қидиришлари керак. Агар сиз бошқа активларни сотиб олувчи активларни ташкил қилувчи одамга айланмоқчи бўлсангиз,, сиз оз ва янада оз килиб, кўп ва янада кўп олиш йўлларини қидиришингизга тўғри келади. Бой отам айтганидек: «Муваффақият калити – ялқовлик». Шунинг учун ҳам у бошва активларни сотиб оладиган кўп активларни ярата олди. Агар бой отам ўз отамга ўхшаб меҳнатсевар бўлганида бундай ижобий натижаларга эриша олмаган бўларди.

Б-И учбурчагини баҳолаб

Учбурчак Б-И – етакчиси бор жамоа қўлловини, – ҳамма умумий миссияни бажаришга интилиб ишлайди-

ган тизимлар тизимини ўзида мужассам қилади. Агар жамоанинг бирор аъзоси бўшанг бўлса ёки иккиланса, бизнеснинг умумий муваффақияти хавф остида қолади. Мен Б-И учбурчагини баҳолаган ҳолда учта керакли ҳолатни белгилаб ўтмоқчиман:

1. Пуллар доим бошқарув ортидан эргашади.Агар беш босқичдаги бирор бўлим бошқаруви кучсиз бўлса компания ҳам кучсиз бўлади.Агар сиз шахсан молиявий муаммоларга ду келган бўлсангиз, ёки кирим пул оқимига эга бўлмасангиз, сиз унда ҳар бир даражаларни тахлил қилиган ҳолда кучсиз жойни (жойларни) аниқлашингиз мумкин. Кучсиз томонингизни аниқлаб, уни кучли томонга айлантиришингиз ёки ўша кучли томонга эга одамни ёллашингиз мумкин.

2. Ўша сизни кечганингиз – баъзан энг яхши бизнес ёки сармоя тикиш бўлади. Агар ҳамма даражалар яхши ишламаса, жамоа уни кучайтира олмаса, бундай сармоя тикишдан кечганингиз маъқул. Учбурчак Б-И борасида кўп жамоалар билан мунозара қилишимга тўғри келган ва муҳокама ўрнига қаршиликларни эшитганман. Бизнес эгалари ёки бизнес жамоа беш даражада ҳам бўш бўлса, масалани қабул қилишни ўрнига улар одатда ҳимоя қобиғига ўранишади. Агар уларда вазиятдан чиқиш нияти бўлмаса, кучсиз томонларни тузатишга ошиқишмаса мен бундай сармоя тикишдан чиқаман. Мени уйимда деворда чўчқани сурати осиқ туради, унинг остида қуйидагилар ёзилган: «Чўчқани ашула айтишга ўргатманг. Чўчқани жхлини чиқариб, вақтингизни сарфлайсиз ҳолос». Чўчқани ашула айтишга ўргатишдан кўра, атрофга боқинг оламда аъло даражадаги сармоя тикишлар тўлиб ётибди.

3. Шахсий компьютер ва Интернет Б-И учбурчагига эришишни осонлаштиради, арзонлаштиради ва ҳаммабоп кила олади. Мен ўз суҳбатларимда ҳали ҳеч қачон бойликка бундай осон эришиб бўлмаган. Саноат асри-

да автомобил заводи қуриш учун сизга миллион доллар керак бўлган. Бугунги кунда компьютер ёрдамида минг долларга, бир озгина ақл, телефон тармоғи билан ва учбурчак Б-Ининг беш қисмларидан ҳабардор бўлсангиз, оламни забт этишингиз мумкин.

Агар сиз ҳалиям ўз бизнесингизни очмоқчи бўлсангиз,, ҳозиргидай ажойиб имкониятлар олдин бўлмаган. Яқинда мен бир ёш йигитни учратдим, у ўзининг унча катта бўлмаган Интернет-компаниясини, дастурлар билан таъминловчи йирик компанияга 28 миллионга сотибди. У айтади: «Мен 28 ёшимда 28 миллион ишладим. 48 ёшга кирганимда қанча пул топаркинман?»

Шэрондан қўшимча

Агар сиз муваффақиятли корхона очмоқчи ёки уни сармоя тикамоқчи бўлсангиз,, унда Б-И учбурчаги кучли ва мустақил бўлиши лозим, шундагина бизнес юксалади ва равнақ топади. «жамоа ўйинчиси» бўлсангиз, яна яхши шунда учбурчакнинг ҳар бир даражасида экспер бўлавермайсиз. Шунчаки узоқни кўзлаш ва кучли миссия ва темир ирода билан жамоа қисми бўлинг.

Б-И учбурчагидан бизнес-тетраэдрга (*тўрт чўққига*)

Миссия билан шакллантирилган, ишончли етакчиа эга, яхши мутаасислар ва жипс жамоали бизнес, учбурчак Б-И ни қисмлари кўринишини олади. Айнан шунда бу учбурчак уч ўлчовли бўлиб, тетраэдрга айланади.

Охирги нукта мукаммаллик. У тугатилгани, тўликлиги ва шу билан бирга ажойиб ҳолатдалиги ва ишончлилиги билан белгиланади.Мукаммаллик ҳақиқат ва очиқ ойдинлик деб фикрланиши ҳам мумкин. Бу ҳисоблашлар турлича янграсада, лекин улар бир-биридан фарқ қилмайди.

Ҳақиқат ва очиқ ойдинлик билан қурилган бизнес. агар у Б-И учбурчаги тамойилларига асосланиб қурилган бўлса, мукаммаллаштирилган ва ишончли тугатилган бўлади.

ТЎРТИНЧИ БЎЛИМ

УДДАБУРОН САРМОЯДОР КИМ?

37-БОБ

УДДАБУРОН САРМОЯДОР ҚАНДАЙ ФИКРЛАЙДИ?

– Б-и учбурчагини энди тушуниб олдинг, бизнесни куришга тайёрмисан? – сўради бой отам.

– Ҳа Албатта,. Лекин озгина ҳадик бор, – жавоб бердим мен. – Каллада кўп нарсани сақлашга тўғри келар экан.

– Ҳамма гап шунда, Роберт. Мувфоққиятли бизнесни кўришинг билан маҳоратинг ошиб бориб яна кўп бизнесларни ташкил қилиш истаги туғила бошлайди. Яна сен бошқа корхоналарни сармоя тикишдан олдин ташқи тарафдан тахлил қилиш маҳоратига ҳам эга бўласан.

– Кўринишдан бажариб бўлмас миссияга ўхшайди, – дедим мен.

– Балки шунинг учун ҳам, катта бизнесни яратишни кўзда тутаётгандирсан, – давом этди бой отам.

– Албатта,-да. Ахир мен бой бўлмоқчиман-ку! – деб,завқланганимдан қичқириб ҳам юбордим.

– Б-И учбурчагидаги малакаларга эга бўлиш учун олдин кичикда бошлаш керак. Ҳатто кичкинагина уйча ҳам ижарага берилганда ўзининг Б-И учбурчагига эга бўлиши лозим. Учбурчакдаги ҳар бир қисм, кичик бизнесларга ҳам ишлатилиши керак. Сен хато қиласан, хатоларингдан ўргана олсанг, кўп ва янада кўп корхоналарни ташкил қила оласан. Бу жараёнлар ҳосиласи ўлароқ, сен уддабуронн сармоядорга айланасан.

– Демак, бизнесни ташкил қилишни ўрганиб, мен уддабуронн сармоядор бўламан, шундайми? – сўрадим мен. – Ҳаммаси учун шуни ўзи керакми?

– Муваффакиятли бизнес ташкил қилиш жараёнида, ўзинга дарс ола билсанг, уддабуронн сармоядор бўла оласан, – блокнотини чўнтагидан олар экан давом эттириб. – Биринчи миллионни қилиш қийин. Агар биринчисини уддалай олсанг колганлари ўзи окиб келаверади.Кел, энди омилкор бизнесмен ва сармоядор нимани ҳисобига уддабуронн сармоядор бўлишини муҳокама қилиб кўрамиз.

Уддабурон сармоядор ким ўзи?

«Уддабуронн сармоядор – сармоядорнинг ўнта дастагини тўлик тушуна оладиган сармоядор. У квадрантнинг ўнг томонидан наф топиб фойда олишни билади. Кел сармоядорнинг ҳамма бошқарув дастаги бўйича юриб уни кўриб чикамиз, сен шунда уддабуронн сармоядор қандай ўйлашини яхширок тушуниб оласан», – деб тушунтиришни бошлади.

Сармоядорнинг ўнта бошқарув дастаги:

1. Ўзини бошкариш.
2. Даромад– харажат ва актив – пассив муносабатларини бошкариш.
3. Сармоя тикиш раҳбариятини бошкариш.
4. Солиқларни бошкариш.
5. Қачон харид қилиш ва качон сотишни бошкариш.
6. Брокерлик амалиётларини бошкариш.
7. ФСДни бошкариш(ташкилотни юридик шаклини, солик тўлов муддатлари, даромад характери)
8. Шартнома шартларини бошкариш.
9. Ахборот олишни бошкариш
10. Бериш имкониятларини, филантропияни, бойликни таксимлашни бошкариш.

«Бир нарсани тушуниш керак, уддабуронн сармоядор шу билан бирга, ички сармоядор ҳам, олий сармоядор ҳам бўлишни истамаслиги мумкин. Шунчаки у ҳар бир дастакни ўз устунликларини тушунади, - да-

вом этди бой отам. – Сармоядорнинг бошқарув дастаги қанчалар кўп бўлса, сармоя тикишдаги таваккалчилик шунчалар оз бўлади».

Сармоядорнинг бошқарув дастаги №1

Ўзини бошқариш.

«Сармоядор сифатида сенга энг керакли дастак – бу ўзингни бошқара билиш». Бу сизни сармоядор сифатида муваффақиятингизни белгилаб бериши мумкин, шунинг учун ушбу китобни биринчи бўлими ўзини бошқариш маҳоратига бағишланган.Бой отам кўпинча айтарди: «Таваккалчилик сармоя тикишда эмас. Таваккалчилик сармоядорни ўзида!.»

Кўпчилигимиз мактабда ёлланма ишчи бўлиш учун ўқиганмиз. Ҳаммасига биргина жавоб бор, хато қилиш мумкин эмас. Мактабда бизни молиявий билимдон бўлишга ўқитишмаган. Эндиликда вояга етиб молиявий билимдон бўлиш учун, мактабда олинган фикрларни ўзгартиришга анчагина куч ва вакт керак бўлади.

Уддабуронн сармоядор, кўп тўғри жавобларни билади, энг яхши ўқиб ўрганиш – бу хатолардан ўрганиш ва молиявий билимдонлик муваффақият учун жуда керакли омил. У ўзининг молиявий ҳисоботини билади ва тушунади, ҳар бир молиявий томондан қилинган карор охир оқибатда унинг молиявий ҳисоботида кўринади.

Бой бўлиш учун сиз бойлардек ўйлашингиз керак.

Сармоядорнинг бошқарув дастаги №2

Даромад – харажат ва актив – пассив муносабатларини бошқариш.

Бу бошқарув дастаги молиявий билимдонлик ортидан ўзлаштирилади. Бой отам менга пул оқимининг учта русуми бор деб ўргатганди – камбағаллар, ўрта ҳоллар ва бойлар пул оқими. Мен болаликдан бойларни пул оқимига эга бўлишни истардим.

Камбағаллар пул оқими русуми:

Камбағаллар бор ишлаб топган пулларини тийинигача сарфлашади – уларда активлар ҳам, қарзлар ҳам бўлмайди.

Ўртаҳолларнинг пул оқим русуми:

Ўртаҳоллар муваффақиятга эришишни бошлашлари билан ката қарз йиғишни бошлашади. Маошларининг ошиши уларни банкдан кредит олишларига замин яратади, унинг ҳисобига улар шахсий буюларни сотиб олишни бошлашади, яъни катта машиналар, дам олиш учун уйлар, яхта, трейлерларни.Улар маошларини бўлғуси харажатларга ва ўша шахсий қарзларини тўлашга сарфлашади.

Уларни даромадлари ошгани сайин, шахсий қарзлари ҳам ошиб бораверади. Буни биз «каламуш пойгаси» деб атаймиз.

Бойларнинг пул оқими русуми:

Бойлар ўз активларини ўзлари учу ишлашига мажбур қилишади. Улар харажатларини назорат қилишади ва ўз эътиборларини актив олишга ёки уни ташкил қилишга қаратишади. Уларни харажатларининг кўп қисмини бизнеслари тўлайди, уларда пассив о зёки умуман бўлмаслиги ҳам мумкин.

Сизда шу учта пул оқими русумиг жамламаси бўлиши мумкин. Молиявий ҳисоботингиз сизга нима деяпти? Сиз харажатларингизни бошқарияпсизми?

Пассивларни эмас, активларни сотиб олинг.

Уддабуронн сармоядолар уларни ҳамёнларига пул тушрадиган активларни сотиб олишади. Ҳаммаси оддий...

Шахсий харажатларни бизнес харажатларга айлантириш.

Уддабуронн сармоядорлар кундалик ва ортга суриб бўлмайдиган харажатлар, тўланган ёки бизнес орқали пайдо бўлганлари солиқдан озод қилинишини билиша-

ди. Улар ўз харажатларини тахлил қилишади ва солиққа тортиладиган шахсий харажатларни, имкон даражасида солиққа тортилмайдиган бизнес харажатларга айлантиришади. Аммо ҳамма харажатлар ҳам солиқдан озод этилмайди.

Ўз харажатларингизни, бизнесингиз харажатларини молиявий ва солиқ бўйича консультантларингиз билан тахлил қилинг. Бу сизга бизнесингиз орқали анчагина солиқлардан озод бўлишингизни таъминлайди.Қуйида баъзи бир бизнес харажатлар бўлиши мумкин бўлган шахсий харажатлар жадвали берилган:

Шахсий харажат	Бизнес харажат	Тушунтириш
Компьютер	Бизнес учун ускуна	Бизнес эҳтиёжлари учун ишлатасиз
Қўл телефони	Бизнес учун ускуна	Мижозлар б/н мулоқотга ишлатасиз
Кафе ва ресторанларда овқатланиш	Иш юзасидан учрашувлар	Мақсадни ва ким билан учрашишингизни аниқлайсиз
Тиббиёт харажатлари	Тиббиёт харажатларини қоплаш	Мидицина харажатлари режасини вабул қиласиз
Билим олиш	Таълим	Бизнесга қўллаш учун асослайсиз ва хужжатлаштирасиз
Яшаш жойига тўлов	Уйдаги офис	Рўйхат бўйича борасиз – уй харажатини аниқлайсиз ва офис учун ажратилган майдонни қоплайсиз

Булар бизнес эгалари учун солиққа тортилмайдиган айрим харажатлар. Лекин бу харажатлар ходимларда

бўлса одатда соликка тортилади. Сизни харажатларингиз белгиланган тартибда расмийлаштирилган бўлиши ва иш юзасидан максадли бўлиши лозим. Ўйлаб кўринг, агар бизнес билан шуғулланиётган бўлсангиз, сизни хозирги харажатларингиз ичида соликка тортилмайдиганлари борми?

Сармоядорнинг бошкарув дастаги №3

Сармоя тикиш рахбариятини бошкариш

Сармоя тикишда етарлича хиссаси бор ички сармоядор, килинган карорларни бошкариш учун ушбу бошкариш дастагига эга. Бу холатда у карорлар кабул килиш жараёнида катнашиши учун, ягона мулкдор бўлиши ёки етарли даражада маблағга хиссадор бўлиши мумкин.

Муваффакиятли бизнес куришда ёки уни сотиб олишда Б-И учбурчагидан фойдаланган холда бундай сармоядорнинг малакаси хал килувчи ахамиятга эга.

Сармоядор бундай малака билан, бошка сармоя тикишларни самарали бошкарувини тахлил кила олади. Агар бошкарув яхши холда ва муваффакиятли бўлса, сармоядор ишонч билан маблағ сармоя тикайди.

Сармоядорнинг бошкарув дастаги №4

Соликларни бошкариш.

Уддабуронн сармоядор солик конуниятларини одатий билим олиш оркали ўрганади ёки саволлар оркали билиб олади ёки яхши консультантлардан маслахат олади. Квадрантнинг ўнг томони солик масаласида фойдали устунликларга эга, уддабуронн сармоядор солик тўловлари муддатини кискартириш йўлларини топа олади.

Америка Қўшма Штатларда квадрантнинг ўнг томонидаги одамлар кўп солик устунликларига эгалар, бундан чап томондагилар махрумлар. Мана улардан учтаси:

1. Ижтимоий суғурта соликлари (Қўшма Штатларда ижтимоий суғурта, бепул тиббиёт хизмати учун солик, ишсизлик бадали учун солик, ногиронлик бадали учун

солиқ, – бу рўйхатнинг кичик қисми) пассив ва портфели даромаддан олинмайди(пул оқими квадрантининг ўнг томони),аммо ишлаб топилган пулдан солиққа тортилади (пул оқимининг чап томони).

2. Кўчмас мулк ёки компанияга эгалик қонунларини қўллаб солиқ тўловларини қолдириш имконияти баъзан чегарасиз бўлиши ҳам мумкин. (мисол қилиб корпорациянгизни қўллаётган, киримни бўлишиш режасини олсак бўлади)

3. С – корпорация солиқ тўловига қадар бир қатор харажатларни тўлаши мумкин, бу пайтда Р квадрандагилар солиқ тўловидан сўнггина харажатларга сарфлашади.

Уддабуронн сармоядорлар ҳар бир мамлакатда, штатда ёки худудларда ўз солиқ қонунлари мавжудлигини билишади ва улар ўз бизнесларини улар учун фойдали бўлган жойга кўчиришга тайёрлар.

Р ва С квадрантларда солиқ харажатлари кўплигини тушунган ҳолда, уддабуронн сармоядорлар даромадларини қисқартиришга ҳаракат қилишади, сармоя тикиш учун воситаларни кўпайтирган ҳолда даромад солиғини қисқартиришади.

Сармоядорнинг бошқарув дастаги №5

Қачон сотиб олиш ва қачон сотишни бошқариш

Уддабуронн сармоядор бозор юқорилаётганда ҳам пастлаётганда ҳам қандай пул қилишни билади.

Бизнесни куришда у жуда сабр тоқатли бўлади. Уддабуронн сармоядор асил молиявий кирим бизнес ёки сармоя тикиш даромадга киргандан сўнг ёки сотилганда ёки фонд бозорида акцияланаганда бўлишини яхши билади.

Сармоядорнинг бошқарув дастаги №6

Брокерлик амалиётларини бошқариш

Уддабуронн сармоядор, ичкаридан ҳаракатланувчи сармоядор сифатида, сармоя тикиш қандай сотилаётганини ёки кенгайишини бошкариши мумкин.

Бошқа компанияларда ташқи сармоядор сифатида уддабуронн сармоядор ўзининг қўйилмаларини самарадорлигини кузатиши ва ўз брокерига қачон харид қилишни ва қачон сотишни кўрсатиши мумкин.

Бугунги кунларда кўпчилик сармоядорлар брокерларига суянишади. Бундай сармоядорлар уддабуронн сармоядор эмаслар.

Сармоядорнинг бошқарув дастаги №7

ФСД ни бошқариш (компаниянинг юридик шакли, солиқ тўлов муддатлари, даромад характери)

«ФСД ни бошқариш энг зарурий дастак» – дейишни такрорлашни яхши кўрарди бой отам. Корхона шаклини, солиқ тўлови муддати ва даромад характерини бошқариш учун, сиз корпоратив қонунларини қиммат қоғозлар ва солиқ қонунларини тушунишингиз керак.

Бой отам, бизнесни ташкил қилиш шаклини тўғри танланган бўлса, тўғри тугатилган йил ҳисоботи ва ишлаб топилган даромадни кўп миқдорда пассив ва портфел даромадга айлантириш устунликларини яхши биларди. Бу молиявий ҳисоботларни ўкий олиш ва «уларни тилида гапириш» бой отамга қисқа муддатлар ичида ўзининг молиявий империясини қуришга ёрдам берди.

Келинг, ФСД нинг тўғри режалаштирилишининг фойдали томонларини Джемс ва Кэти мисолида кўриб чиқамиз.

Биринчи кўриниш

Джеймс ва Кэтини ресторанлари бор, унда ўзлари ишлашмайди.

Улар жисмоний шахс сифатида ресторанга эгалик қилишади, юридик маълумотга эга эмаслар.

Уларни икки фарзандлари бор.

Ресторандан оладиган соф даромадлари 60 минг доллар.

Джеймс ва Кэтини битта молиявий ҳисоботлари бор.

Джеймс ва Кэтини молиявий хисоботи

Даромад Бизнесдан соф даромад 60 000 долл (ипотека ссудаси тўловидан сўнг ва умумий қиймат 120 000 доллар қайта ҳисобланган)
Харажат Ижтимоий суғрта солиғи 9 200 долл Даромад солиғи 5 000 долл Соликларнинг жами 14 200 долл Уй учун ссуда тўлови 10 200 долл Яшаш учун тўловлар: Комунал хизмат 3 000 долл Автомобил 3 000 долл Озик– овкат 12 000 долл Тиббиёт суғуртаси 3 000 долл Юридик ва бухгалтерия хизмати 2 000 долл Таълим 1 000 долл Хайрия 1 000 долл Яшаш учун кетадиган харажатларнинг жами: 40 200 долл

Соф пул оқими 5 000 долл

Актив	Пассив
Ресторан биноси	Уй учун ипотека ссудаси
Ресторан таъмири	Таъмирлаш учун ипотек ссудаси

Иккинчи кўриниш

Джеймс ва Кэти молиявий ва солик бўйича консультантлар билан учрашишди, максадлари молиявий оқимларини кўпайтири ва солик тўловлари суммасини камайтириш ва фойдали бизнес структурасини яратиш эди.

Джемс ва Кэти эндиликда иккита корпарация эгалари эдилар - хусусий мулк сифатида биринчи корпорация бу ресторан, иккинчи хусусий мулк – бу ресторан жойлашган бино.

Джемс икки корпорацияга ҳам бош деректор.

Джемс ва Кэтининг икки фарзандлари бор.

Джемс ва Кэти уларни молиявий ҳолатларни белгилаб берувчи учта молиявий ҳисобот юргизишади.

Джемс ва Кэти молиявий ва солик бўйича консультантларнинг кўрсатмасидан қандай наф кўришди?

Икки корпорасиядан ушбу структурани тузиб:

1. Джемс ва Кэти баъзи бир шахсий харажатларини қонуниний равишда бизнес харажатларига айлантиришлари мумкин(тиббиёт суғуртасини, юридик ва бухгалтерлик хизматларини, таълим учун, яшаш жойларини офис ҳисобига ҳисоблаб ва автомобилларни бизнес эхтиёжлари учун ишлатиш)

2. Улар солик тўловларини 7 885 долларга кискартиришга мувоффак бўлишди.

3. Улар нафака фондларига 12 минг доллар қўйишди.

4. Иккинчи ва учничи пунктларни иложиси бўлди, улар шахсий даромадларини нолга олиб келишди.

5. Улар бизнесларини корпорация деб ҳужжатлаштириб бирига 100% Джемс эгалик килади, иккинчисига 100% Кэти эгалик килиб, шахсий мулкларини ҳимоя билан таъминладилар.

Бундай молиявий режадан сўнг Джемс ва Кэти бойликларини 7885 долларга кўпайтиришди, бу сумма соликлардан ортирилди. Энг муҳими улар бизнесларини корпорацияга олиб мулкларини ҳимоялашди. Агар корпорация тўғри таъсис этилган бўлса, гарчи уларни иккисидан бирига суд иши очилса-да,бирларини мулклари хавфсизликда колади. Мисол учун, бирор мижоз

ресторанда ўзини ёмон ҳис қилиб корпорацияга қарши суд иши очса, бундай иш корпорациянинг активларига қаратилади. Бинога эгалик қилаётган корпорация ва Джеймс ва Кэтининг мулклари ҳимояда бўлади.

Бу оила ҳақида келтирилган мисол ўта сода ҳолда келтирилди. Ўз молиявий режангигиз бўйича бизнес структура яратишни истасангииз, олдин Албатта, молия ва солиқлар бўйича консультантлар билан маслаҳатлашишингиз лозим. Ҳамма қонунларга амал қилиш учун, сиз кўп мураккаб факторларни ҳисобга олишингиз керак.

Бу ғамма рақамлар менга жуда мураккаб кўринади ва шунинг учун ҳам бой отам чизиб тушунтирган диограммаларни сизларга ҳам чизиб кўрсатияпман. Бу чизмалар тезроқ ва аниқроқ тушунишга ёрдам беради. Мен рақамдан кўра суратга қарасам яхшироқ тушунаман. Сизга ҳам шунда тушунарли бўлади деб ўйлайман.

Оз эмас, кўпроқ назорат

Бой отам айтганди:

– Автоматик тарзда, молиявий ҳисобот тилида ўйлашни ўргансанг, сен кўп корхоналарни бошқара оласан, шу билан бирга бошқа сармоя тикишларни ҳам баҳолай оласан.Молиявий ҳисобот тилида ўйлашни ўрганиб сен ўз молиявий ҳаётингни бошқара оласан ва Албатта, кўп ва янада кўп пул топасан, бу пулларни ўртаҳол одам тасаввурига ҳам сиғдирмайди.

Кейин у навбатдаги диаграммани чизди:

Мен диаграммани кўриб чиқиб дедим:

– сизни харажатларингиз нимани назорат қилаётган бўлсангиз, шунга кетяпти. Бу ҳолатда сизни ресторан бизнесингиз, кўчмас мулк бўйича сармоя тиккан ўз компаниянгизга ижара тўловини амалга оширяпти.

Бой отам бош чайқади ва деди:

– Техник режа томондан мен нима қилияпман?

– Сиз ресторан бизнесингиздан ишлаб топилган даромадни олиб, кўчмас мулк компаниянгизга яъни пассив даромадга конвертация қилияпсиз. Бошқача қилиб айтганда, сиз ўзингизга ўзингиз тўлаяпсиз.

– Бу ҳали бошланиши, – деди бой отам. – Лекин сени огоҳлантиришим керак, бу ҳолатдан бошлаш учун сенга бухгалтерия ва ҳуқуқ масаласида маслаҳатчилар керак бўлади. Айнан шу ерда уддабуронн сармоядорларда қийинчиликлар бошланади, чунки мен чизган диаграмма бу қонуний йўл билан жорий қилинган бўлиши мумкин, лекин қонуний бўлмаслиги ҳам мумкин. Бу икки корпорацияларда амалиётлар бизнес назари билан қаралганда асосланган ҳолда бўлиши керак, шунингдек назорат гуруҳи мулкдорлари учун алоҳида истеҳолалар бор, бир неча корпорацияларни акцияларига эгалик қилинганда буни эътиборга олиш керак. Қонуний йўл билан пул қилиш шунчалар осон, шунинг учун мен энг яхши консультантларни ёллайман – ва шунда билиб оласан бойлар янада бойиб кетаверишларини – Албатта, қонуний йўл билан.

Сармоядорнинг бошқарув дастаги №8

Шартнома шартларини бошқариш

Уддабуронн сармоядор сармоя тикишнинг ичкарисида бўлганида, у шартнома шартларини бошқаради. Мисол учун, мен бир неча алоҳида кичик уйларни сотиб унча катта бўлмаган кўп хонадонли уйни сотиб олганимда, мен 1031 моддадан фойдаланганман (АҚШ қонунлари), у менга даромадни қайта сармоя тикишимга ёрдам берган. Мен сотганим учун солик тўламадим, чунки менда тузилган шартнома шартлари устидан назорат бор эди.

Сармоядорнинг бошқарув дастаги №9

Ахборот олишни бошқариш

Ички сармоядор сифатида уддабуронн сармоядор ахборотга кириш назоратини бошқара олади. Айнан шу ерда «ичкаридаги одам» Қўшма штатлардаги КЦББ томо-

нидан ўрнатилган қонун талабларини билиш керак бўлади.(бошқа мамлакатларда бошқача ташкилотлар бўлади)

Сармоядорнинг бошқарув дастаги №10

Бериш имкониятларини бошқариш, филантропия, бойликни тақсимлаш

Уддабуронн сармоядор билади, бойликни ортидан жамоатчилик олдидаги жавобгарлик ҳам келади, шунинг учун ҳам у беришга тайёр бўлади. Буни хайрия, филантропия кўринишида қилиш мумкин, бошқачарок йўли – капиталистик йўл билан яъни ишчи ўринлари очиб ва иқтисодни ривожлантириб қилиш ҳам мумкин.

38-БОБ

САРМОЯ ТИКИШНИ ТАҲЛИЛ ҚИЛИШ

«Рақамлар ҳаммасини гапиради, – дерди бой отам. – Молиявий ҳисоботларни ўқишни ўрганиб, сен компания ёки сармоя тикишнинг ичида нима бўлаётганини кўришинг мумкин».

Бой отам менга молиявий кийматлардан ўз бизнесини бошқаришда қандай фойдаланишини кўрсатганди. Компания акцияларини сармоя тикаб ёки кўчмас мулкни сотиб олиб мен доим молиявий ҳисоботларни тахлил қиламан. Мен бизнес қанчалар самарадорлигини, унинг «дастаклари» кучини, шунчаки молиявий ҳисоботларга қараб молиявий кийматларни чиқариб аниқлай оламан.

Кўчмас мулкни сармоя тикиш керак бўлса, мен даромад қандай бўлишини «пул, пул учун» сўзига асосланиб, биринчи тўловда қанча пул сарфлашим кераклигини аниқлайман.

Охир оқибат ҳаммаси молиявий билимдонликка бориб тақалади. Ушбу бобда ҳар бир уддабуронн сармоядор ўзининг молиявий режаси учун сармоя тикишни танлашда тахлил қиладиган баъзи бир асосларни кўриб чиқамиз:

• Компаниянинг молиявий қиймати;
• Кўчмас мулкни молиявий қиймати;
• Табиий ресурслар;
• Бу яхши ёки ёмон қарз;
• Жамғариш – бу сармоя тикиш эмас.

Компаниянинг молиявий қийматлари

Ялпи сотувлар – сотилган маҳсулот таннархи даромаднинг = ----------
қиймати сотувлар

Ялпи даромаднинг қиймати – бу сотув ҳажмига бўлинган, сотилган маҳсулот таннархидан ташқари қолган умумий киримни кўрсатадиган ялпи даромад. Киримдан маҳсулот таннархини айириб ташлангандаги қолдик ялпи даромад деб аталади. Бой отам айтарди: «Ялпи йўқми – соф фойда ҳам йўқ».

Ялпи даромаднинг қиймати қанчалар юқори бўлиши кераклиги, бизнесни ташкил қилинишига ва уни қоплай оладиган турли хилдаги чиқимларга боғлиқ. Бой отамни кундалик эҳтиёж моллари дўконларини мисол тарикасида олиб кўриб чиқайлик. Ялпи даромад қиймати ҳисобланган сўнг, бино учун ижара тўловини қилиш керак, йўқотилган ва сифатсиз молларга, ҳукумат рухсатномасига, ҳодимларга маош тўлаш, комунал ва солиқ тўловлари амалга оширилади. Бундан ташқари яна кўп харажатлар бор, ахир бой отам бошланғич сармояси учун фойда ҳам олиши керак.

Ҳозирда савдо Интернет сайтларида бу қўшимча чиқимлар одатда сезиларли даражада оз, шунинг учун ҳам бу бизнес тури паст ялпи даромад қиймати билан ҳам савдони амалга ошириб, даромад олиши мумкин.

Умуман олганда ялпи даромад қанча юқори бўлса, шунча яхши.

Соф жорий фоизлар ва солиқлар ҳисобланмаган даромад = ----------

қиймати сотувлар

Бизнесда, сиз солиқни ҳисоблаб пулини чиқариб ташлаганингиздан кейинги соф фойда соф даромад қиймати деб ҳисобланади. Фоизлар ва солиқлар ҳисобланмаган даромад – бу савдо тушимидан бизнесга алокадор чиқимларни айирилгани, доимий чиқим маблағларидан кейинги (фоизлар, солиқлар, дивидентлар)

Солик ва фоизлар чиқариб ташланмаган даромад муносабатлари савдо ҳажмига нисбатан соф жорий даромад қиймати дейилади.Одатий соф жорий даромад қиймати юқори бўлган бизнес, бундай фоизлари кам безнесдан кучли бўлади.

Соф жорий даромад қиймати қанча юқори бўлса, шунча яхши.

Жорий даромад Контрубуция

Дастаги = ----------

Қиймати доимий мувозанат

Контрибуция – бу ўзгарувчан мувозанатни ҳисобга олган ҳолда (ҳамма мувозанат доимиймаслиги, сотув ҳажмига қарамай, ўзгарувчан ва қалкиб туриши дейилади) ялпи даромадни англатувчи ибора (тушимдан маҳсулот таннархини айириш). Доимий мувозанат, ҳамма савдони, савдо ҳажмидан қатъий назар доимий турадиган қалқимайдиган умумий ва бошқариладиган харажатларни ўз ичига олади. Мисол учун, доимий ишчиларга боғлиқ ишчи кучи нархи, ва ишлаб чиқариш қуввати билан боғлиқ бошқа харажатлар, одатда мувозанат деб ҳисобланади.

Бизнесда агар тушим унумдорлиги киймати 1 га тенг бўлса даромад келтираётган бўлади, лекин бу фақат мувозанатни қоплайди ҳолос. Бизнес эгалари эса фойда олишмайди.

Жорий даромад дастаги киймати қанча юқори бўлса, шунча яхши.

Молиявий қўлланилган ҳамма маблағ(қарз ва акциялар)

дастак = ----------

қиймати акциялорлик маблағи

Ҳамма қўлланилган маблағ – бу фоиз ҳисобланадиган ҳамма қарзларни баланс баҳоси (маҳсулотлар, қайта сотишга киритилган, маошдан қарзлар, хисобланган аммо ҳали тўланмаган харажат ва солиқлар ташқари), қўшимчасига ҳамма шахсий аксиядорлик маблағи. Хуллас бундай, агар сизни қарзингиз 50 минг долларни ташкил қилса, шахсий аксиядорлик маблағингиз ҳам – 50 минг доллар бўлса, молиявий дастак қийматингиз 2 га тенг(100 000 ни 50 000 бўлинг)

Тўла Жорий Молиявий

дастаклар = даромад дастаги х дастак

қиймати қиймати қиймати

Компаниянинг жорий фаолиятидаги таваккалчилиги, унинг жорий даромадининг молиявий дастаги қандай ташкиллаштирилганига тенг. Тўла дастак қийматининг катталигига қараб, бу компания маблағида улуши бор бизнес эгалари қандай таъсир ўтказишларини айтиш мумкин.(оддий акциядрлар ва асосий шериклар). Агар сиз бизнес эгаси бўлиб ўз навбатида унинг ичида бўлсангиз, компаниянгиз дастак қиймати, майли оз бўлса-да, сизни бошқарувингизда бўлади.

Агар сиз фонд бозорига назар солсангиз, тўла дастак қиймати сармоя тикиш керакми ёки йўқми қарор қилишингизда ёрдам беради. Акциялари очиқ сотувда бўлган, эъзозлаб ва консерватив равишда бошқариладиган америка компаниялари, одатда тўла дастак қийматлар 5 чи даражада бўлишини қўллашади.

Қарз маблағларининг ҳамма пассивлар

хусусий билан = ----------

муносабатлари ҳамма хусусий маблағ

Қарз маблағлари билан хусусий маблағларнинг муносабатлари – бу корхона муносабатларини ўз ичига олади, корхонага ташқаридан маблағ киритган одамлар (пассив),- корхонага ичкарида туриб маблағ киритган одамлар(хусусий маблағ). Кўпчилик корхоналар бундай муносабатларни бирга бир даражад ушлаб туришни қўллашади. Умуман олганда карз маблағлари ва хусусий маблағларнинг муносабатлари қанча кам бўлса, компаниянинг молиявий структаси шунчалар консерватив ҳисобланади.

Ликвидли активлар

Накд пул қиймати = ----------

Жорий пассивлар

Жорий активлар

Ликвидлилик қиймати = ----------

Жорий пассивлар

Накд пул ва ликвидлиликни қийматлари зарурий экани шундан иборатки, келгуси йил учун компания мажбурияларини тўлай оладими йўқми уни ликвидли активлари етарлими йўқми шундан аниқлаб олиш мумкин. Агар компаниянинг жорий активлари жорий пассивларни ёпишга етарли бўлмаса, бўлажак салбий ҳолатлардан дарак беради. Бошқа томондан ликвидлилик қиймати ва накд пул қийматининг аҳамияти 2 ва 1 бўлса, Албатта, бу керагидан ортиқ.

Соф даромад

Маблағ даромади = ----------

Аксиядорлик маблаги

Маблағ даромади энг керакли қийматлардан. Бу компания сармояси даромадига, танланган сармоя тикиш даромадини олиб киради

Қийматлар менга нималар ҳақида гапиради.

Бой отам менга бу кўрсатгичлар ҳаракатини камида уч йиллигини кўриб чиқишни ўргатган. Йўналиш ва даромад қийматларидаги ўзгарувчан тенденциялар,

дастаклар ва маблағнинг даромадлилиги менга нафақат компания, унинг рахбарияти ҳақида, уларни рақобатчилари ҳақида ҳам кўп нарсаларни айтади.

Бу қийматларни ва кўрсатгичларни ҳамиша ҳам компания ҳисоботида кўрсатиб ўтаверилмайди. Уддабуронн сармоядор улар кўрсатилмаган бўлса уларни аниқлашга ўрганади (ёки уни аниқлай оладиган одамни ёллайди).

Уддабуронн сармоядор бу кийматларни тушунади ва улардан сармоя тикишларни баҳолашларда фойдалана олади. Қолаверса бу қийматларни ваакумда ишлатиб бўлмайди. Улар компаниянинг самарадорлиги кўрсатгичларидир. Улар иқтисодиёт таҳлили билан уйғунлаштириб кўриб чиқилиши керак ва хусусан ўша соҳа бўйича. Ўтган уч йиллик қийматлар аҳамиятини таккослаб ва ўша соҳа бўйича бошқа компанияларни ҳам кўриб, сиз дарров компанияга тааллуқли кучни билиб олишингиз мумкин.

Мисол учун, компаниянинг охирги уч йил давомидаги қийматлари аъло даражада ва даромади юқори бўлса, бир қарашда ишончли сармояга ўхшаши мумкин. Бироқ, соҳани бошдан оёқ кўриб чиқилса, бошқа компаниянинг ишлаб чиқариётган маҳсулотига қараганда уни ишлаб чиқариётган маҳасулоти эскирган. Бундай кўрсатгичлар билан компания омадли сармоя тикишлар қаторига киради деб бўлмайди, у келажакда салоҳиятли ракабатчилар туфайли бозордаги ўрнини йўқотади.

Қийматлар бошида мураккаб кўринсада, сиз компанияни тахлил қилишни шунчалар тез ўрганишингизга ўзингиз ҳам ҳайрон қоласиз. Ёдингизда бўлсин: бу қийматлар – уддабуронн сармоядорнинг тили. Молиявий билимга эга бўлиб борганингиз сайин, сиз «қийматлар тилида ҳам» гапиришни ўрганасиз.

Кўчмас мулкни сармоя тикиш: молиявий қийматлар кўчмас мулк жойларига

Гап кўчмас мулк ҳақида кетганда, бой отамда иккита савол бўларди:

1. Ушбу мулк коникарли пул оқими билан таъминлай оладими?

2. Агар жавоб ҳа бўлса, уни эхтирос ила тахлил қила олдингизми?

Кўчмас мулк жойи учун энг керакли қиймат деб ўзининг «пул пул учун» қийматини ҳисобларди.

Коникарли соф пул оқими «пул пул учун» қиймати = ----------

Бошланғич бадал

Мисол учун, сиз кўп хонодонли 500 минг доллар турадиган уйни сотиб олияпсиз. Бошланғич бадал учун 100 минг доллар тўлайсиз, қолган 400 минг долларга ипотека ссудасини расмийлаштирасиз. Дейлик, ҳамма харажатлар ва ссуда фоизларидан ташқари уй сизга ҳар ой 2 минг доллар пул оқимини беради. Бунда сизни «пул пул учун» қийматингиз 24% ташкил қилади, 24 минг доллар(2000 х 12 ойга), 100 минг долорга бўлинганда.

Бу кўп хонодонли уйни сотиб олишдан олдин уни қандай сотиб олишингиз ҳал қилишингиз лозим. С-корпарация орқалими, КОО ёки ТОО орқалими? Юридик ва солик бўйича косультантларингиз билан маслаҳатлашинг, токи сиз танлаган юридик кўринишдаги ташкилот хукукий томондан юксак даражада ҳимоя қилсин ва солиқ устунлиги билан таъминласин.

Эхтиросли тахлил

Менинг фикримча, «эхтиросли тахлил» сўзи, молиявий маълумот оламидаги энг керакли сўзлардан бири бўлса керак. Айнан эхтирос билан тахлил қиладиган уддабуронн сармоядор танганинг орқа томонини топади. Мендан одамлар сиз қандай қилиб яхши сармоя тикишларни тпасиз деб сўрашганда оддийгина жавоб бераман: «Мен уларни эхтирос билан тахлил қилиб то-

паман». Бой отам айтганди: «Сен ҳар қандай сармоя тикишда эхтирос билан тахлилни тезда амалга оширсанг, у бизнес бўладими, кўчмас мулкми, акция, сармоя тикиш фонди ёки облигациями, шунчалар яхши хавфсиз, катта имкониятлари билан пул оқимили ёки маблағ ўсишишини таъминловчи сармоя тикишларни топасан».

Аудио касеталар орқали таълим оладиган, «Молиявий таълим» деб номланадиган курслардан билим оладиган уддабуронн сармоядорлар, ўртача сармоядорлар ўтказиб юборадиган сармоя тикишларни топишади. Уларда ўқув қўлланма берилади, унда кўп турдаги эхтиросли тахлиллар турли услубларда аниқ қилиб кўрсатилган, улардан ўрганиб кўп сармоя тикишни тез эхтиросли тахлилларини амалга ошириш мумкин. Уддабуронн сармоядорлар ўз сирлари билан бўлишишади.Сиз яна, эхтиросли тахлил учун турли услубларни ишлатишни ўрганасиз, яъни у сизни нафақат уддабуронн сармоядорга айлантиради, у сармоя тикишни тахлил қилишга кетадиган вақтингизни тежайди ва юқори фойда берадиган сармоя тикишни топишингизга ёрдам беради.

Мисол учун, оладиган кўчмас мулкингиз сизга катта пул оқимини беришига ишонсангиз, сиз бу жойни эхтирос ила тахлил қилишингиз керак бўлади.

Бой отамда доим фойдаланиб юрадиган ўзининг саволлар жадвали бор эди. Мен эхтиросли тахлилга нисбатан Синди Шопофф томонидан тузилган саволлар дан фойдаланаман. Улар ўта батафсил ва унда 30 йил олдин бўлмаган пунктлар бор. Маълумот учун мен Синдини саволлар тўпламини келтираман.

Эхтиросли тахлиллар учун саволлар

1.Ижарачиларнинг жорий ҳолатга тўлов маълумотлари билан жорий реестри.

2. Депозитлар иловаси.

3. Ипотека ссудаси бўйича тўловлар ҳақида маълу-

мот.

4. Шахсий мулк руйхати.

5. Қаватлар режаси.

6. Суғурта полис, агент.

7.Хизмат кўрсатиш бўйича шартнома.

8.Яшовчилар ҳақида маълумот: ижара шартномаси,-ҳисобкитоб карточкаси, ариза, ёнғин хавфсизлиги формаси.

9.Етказиб берувчилар рўйхати ва кмунал хизмат кўрсатувчи компания, банк реквизитлари билан.

10. Бинога ўзгаришлар киритилгани ҳақидаги гувохнома.

11. Техник текширув акти ва қурилиш ҳужжатлари.

12. Комиссион келишув.

13. Ижара ва листинг келишув(*листинг – фонд биржасига қиммат қоғозлар чиқариш келишуви)*

14.Сервиз келишув.

15. Қурилиш орти режалари, меъморлик, қурилиш, техник режалар, қрилган нарсанинг электротехник ва комуникация чизмалари.

16. Ҳукумат рухсатномаси ва жойни ривожланишига кўрсатувчи худудий курилиш чекловлари.

17. Бошқарувчилар билан шартномалар.

18. Солиқ ҳисоблари ва мулкка нисбатан солиқ деклорациялар.

19. Комунал хизматлар учун тўлов ҳисоблари.

20. Кирим ва чиқим ордерлари ва кўчмас мулк иншоотига тааллуқли журналлар.

21. Кейинги беш йилликдаги маблағлаштириш маълумоти.

22. Кўчмас мулка иншоотига тааллуқли икки йиллик даромадлар ва харажатлар ҳисоботи.

23. Молиявий ҳисобот ва солиқ деклорациялари кўчмас мулк учун.

24. Термитлар миқдори ҳақидаги текширув акти ва термитлардан кўрилган зарар миқдори ва сотиб олувчиларни қониқтиргани ҳақидаги қўшимча билан.

25. Сотувчидаги ёки сотувчи назоратидаги бошқарув ва кўчмас мулк иншоотига эгалик қилиш учун керакли бўладиган, ёзувлар ва ҳужжатлар.

26. Шу худуд бўйича кўчмас мулк бозорини ўрганиб чиқиш.

27. Қурилиш сметалари ёки асил харажатлар.

28. Яшовчилар ҳақида маълумот.

29. Иш тартиби журнали.

30. Кўчмас мулк иншоотининг банк ҳисоб рақами бўйича икки йиллик маълумот.

31. Кўчириб ўткалилганлик ҳақида гувохнома.

32. Ерга эгалик хуқуқи.

33. Ҳамма ҳаракатдаги кафолатлар.

34. Экология аудити, 1 фаза (агар бўлса). Ҳар қандай сармоя тикишга.

Табиий ресурслар

Кўпчилик уддабуронн сармоядорларнинг сармоя портфеллари ердаги табиий ресурслардан иборат. Мисол учун улар нефтъга, газга, кўмирга қимматбаҳо металларга маблағ тикишади.

Бой отам олтинни кучига жуда ишонарди. Олтиннинг захираси табиатда чегараланган. Кўп асрлар мобайнида одамлар олтинни эзозлаб келишган. Бой отам ҳам олтинга эгалик қилиш сен томонга бошқа бойликларни ҳам тортади деб ҳисобларди.

Бу яхши ёки ёмон қарз

Уддабуронн сармоядор яхши қарзни, яхши харажатни ва яхши пассивни фарқига боради. Бой отам мендан бир пайтлар сўраганди:

– Сен қанча кўп ҳонадонли уйга эга бўлишни истардинг, агар уларни ҳар бири учун ойига 100 доллардан йўқотганингда?

Албатта, мен:

– Кўп эмас, – деб жавоб бердим. Шунда у яна сўради:

– Агар ҳар ой уларни ҳар биридан 100 доллардан фойда олганингда, қанча кўп ҳонали уйга эга бўлишни истардинг?

Жавоб Албатта,:

– Ҳар қанча бўлса йўқ демасдим!

Ҳамма харажатларни, пассив ва қарзларни тахлил қилиб чиқинг.Даромадга ёки активга нисбатан ҳар бир харажатларингиз, пассив ёки қарзингиз ўзини оқладими? Агар ҳа бўлса бу даромад ёки активга пул оқими асос бўла оляптими, у салбий пул оқими, кетаётган харажат, пассив ёки қарздан кўпми?

Мисол учун, менинг дўстим Джим 600 минг долларли кўп хонадонли бинони олиш учун ипотека ссудасини олди, у ҳар ой уни ёпиш учун умумий суммадан ойига 5,5 минг доллар тўлайди. У яшовчилардан ойига 8 минг доллар даромад олади.Агар ҳамма харажатларни қўшиб ҳисобласак, унга пул оқими сифатида 1,5 минг доллар ойига қолади. Бу ҳолатда мен Джимнинг олган ссудасини ЯХШИ ҚАРЗ деб ҳисоблайман.

Жамғариш – бу сармоя тикиш эмас.

Уддабуронн сармоядор жамғарма билан сармоя тикишнинг фарқини тушунади. Келинг ўзини уддабуронн сармоядор деб ҳисоблайдиган икки дўст Джон ва Терриларни мисол тариқасида кўриб чиқамиз.

Джон – кўп маош олувчи профессионал. У ўз иш жойидан доимий равишда нафақа режаси бўлмиш «401(К)»ни иложи борича кў даражада сармоя тикайди. Джон 42 ёшда ва унинг «401(К)» хисобида 250 минг доллар бор, чунки у 11 йилдан бери уни тўлдиради. Бу пуллар токи у нафақага чиқмагунча даромад ҳам пул оқими ҳам келтирмайди, кейин даромад келтиришни бошлайди ва ҳозирги маошига қўйилаётган ставкалар бўйича тортилади ҳам.

Джон: йиллик 100 минг доллар маош олади; солиқлар – ўртача 25%(паст ставка); сармоя тикиш – нфақа режаси «401(К)»; йирик бадал – 15% ёки 15 минг доллар йиллик; нафақа режасига – йиллик 8% ўтказилади; жорий сармоя тикишдан пул оқими – хеч қандай.

Терри ҳам Джоннинг ёшида ва у ҳам шунча маош олади. У ўтган 11 йил мобайнида кўп кўчмас мулк соҳасида битимларни амалга оширди ва умумий баҳоси 1 миллион бўлган кўчмас мулкка 250 минг ҳам тўлаб бўлган. Терри «пул пул учун» 10% даромадни олади ва унинг мулки йилига 4% арзолашишини кутади.У нафақага чиққунича яна бошқа мулкни қайта сармоя тикишни кўзлайди, яъни «Алмашув-1031» қонунига биноан умумий маблағни кўпайтириш ва пул оқими учун. Терри ҳеч қачон «401(К)» режасига пул қўймаган, унинг мулки доимо солиққа тортилади.

Терри: йиллик 100 минг доллар маош олади; солиқлар – ўртача 25%(паст ставка); сармоя тикиш – 25% ёки 250 минг доллар тўлаб, 1 миллионли кўчмас мулк сотиб олган; кўчмас мулк – даромад «пул пул учун» 10%; йиллик қайта баҳолаш 4%; нафақа режаси– йиллик 8% ўтказади; жорий пул оқими – кўчмас мулк сармоясидан 25 минг доллар.

Навбатдаги жадвалда Джон ва Терри учун активлар йиғиндиси, солиқлар ҳисобланган йиллик пул оқими ва нафақага чиққандан сўнги йиллик пул оқими кўрсатилган. Мен дипломли ҳисобчи-аудитор солиқ бўйича консультантим Диана Кеннедидан ушбу жадвални тайёрлаб бергани учун миннаддорман ва бу мисолни сизлар билан бўлиша оламан.

	Бошланиши		Йиллар 1-19		20йилдан сўнг		Нафақа га
	Активлар долл	Пул оқи-ми долл	С а р м о я тикишади долл.	Пул Оқими долл	Активлар долл	Пул оқи-ми долл	Пул оқи-ми долл
Джон	250 000	63 750	15 000	63 750	1 968 000	63 750	118 100
Терри	250 000	73 560	0	73 560	2 223 000	73 560	342 700

Улар 62 ёшларида 31 йил ишлаб дам олишга чиққанларида,кўриб турганингиздай, ҳар бир 20 йил ичида Террининг оиласи, Джонни оиласидан кўра йилига 10 минг доллар кўп сарфлай олади.

Джон нафақага чиққанидан сўнг ўзининг «401(К)» ҳисобидан йилига 8% ечади, бу 118 минг доллар йилик(157минг соликларни тўламасдан олдин). У ҳисобдаги асосий суммага тегмасликни режалаштирган. 31 йилдан сўнг нафақа ҳисобига йиллик сармоланган 15 минг долларини унга ишлаб топган пулидан 150% ни олишга муяссар бўлади, яъни ишлаб юрган пайтидагини олади.

Терри мулки учун бор йўғи 250 минг тўлаган бўлсада, умумий баҳоси 1 миллонли мулкидан қайта баҳолашда 4% соликка тортилмаслигини ҳисобга олган. 20 йил мобайнида мулкни ижарага бериш орқасидан ссуданинг 750 минг долларини тўлади, энди Терри нафақага чиққанида, 1 миллионли бор мулкини бошқасига қайтасармоя тикиши мумкин, сезиларли даражада ката мулкка(кўрсатилган ҳисобга кўра 8 892 000 долларликка). Бу янги мулк Террини йиллик 342 700 долларли пул оқими билан таъминлайди.

Джонниг хизмат кўрсатгани учун оладиган ҳордиғи кулай ва мўжаз бўлади, лекин Терриники бадавлат бўлади.

Агар ҳордиқ даврида Джонга кўпрок пул керак бўлиб колса, нафака хисоб ракамидаги асосий пулидан олишига тўғри келади. Терри эса яна соликка тортилмайдиган ссуда қисмини ижарачилар тўлайдиган бошка бинони қайта сармоя тикаса бўлгани, бунинг ортидан у даромадини ҳам оширади.

Джон мисолида, болаларини университетда ўкитиш. яхши баҳолар олиш, яхши иш ўрнига жойлашиш, тер тўкиб ишлаш, нафака режасини доимо «сармоя тикиш» ва шу орқали даромадни кўпайтиришни кўрамиз.

Терри мисолида, уларни болалари агар ёшлик пайтларидан сармоя тикишни ўрганишса, ўз ишларини пухта бажаришса ва пуллари улар учун бор кучи билан ишласа, унда улар бадавлат бўлишини кўрамиз.

Джонга «401(К)» жамғарма ҳисоби берганидан кўра, бинони сармоя тикиш Террига сезиларли даражада пул оқими ва даромад билан таъминлаганини осонгина кўриш мумкин.Мен Террига сармоядорга қарагандай қарардим, Джонга эса – жамғарувчига.

Уддабуронн сармоядор сармоя тикиш ва жамғарманинг фарқини тушунади. Одатда униси ҳам буниси ҳам унинг молиявий режасига киради.

39-БОБ

ОЛИЙ САРМОЯДОР

Демак бир савол қолади, Билл Гейтсга ўхшаган одам ўзининг ўттиздан ошмаган ёшида қандай қилиб дунёнинг бадавлат бизнесмени бўла олади? Ёки Уоррен Баффет қандай қилиб Америкада энг бой сармоядор бўлди? Уларни иккиси ҳам ўртҳол оиладан чиқишган, шунинг учун ҳам уларга пулни тарелкада олиб келишмади. Ортларида бой оиланинг қўллаши бўлмаганига қарамай, улар бойлик чўққисини забт этишди. Хўш, қандай қилиб? Бундан олдинги бадавлат бойлар қандай қилишган бўлса шундай қилиб ва бундан кейин ҳам шундай бўлади. Улар миллиардлаб доллар турадиган активларни яратиб олий сармоядорга айланишди.

«Fortune» журналининг 1999 йил 27 сентябр сонида олдинги мақола «Ёш бойлар: Американинг 40 ёшга етмаган бойлари» деб сарлавҳаланган. Мана ўша бойлардан айримлари:

№	номи	ёши	бойлиги	бизнеси
1	Майкл Делл	34	21,5млрд долл	Dell Computer
2	Джеф Безос	35	5,7 млрд долл	Amazon com
3	Тед Уайтт	36	5,4 млрд долл	Gateway Com-puter
4	Пьер Омидьяр	32	3,7 млрд долл	eBay
5	Дэвид Фило	33	3,1 млрд долл	Yahool
6	Дэвид Янг	30	3,0 млрд долл	Yahool
7	Генри Николас	39	2,4 млрд долл	Broad com
8	Роб Гласер	37	2,3 млрд долл	Real Networks
9	Скот Блум	35	1,7 млрд долл	Buy com
10	Джефф Сколл	33	1,4 млрд долл	eBay

Англаган бўлсангиз, бу 10 та энг бой 40 ёшга етмаганларнинг аксарияти – компьютер ёки Интернет компанияларнинг эгалари. Лекин бу рўйхатда бошқа фаолият билан шуғулланадиганлар ҳам учрайди.

26	Джон Шаттнер	37	403 млн долл	Papa Jonn's Pizza
28	Мастер П	29	361 млн долл	Мусиқа юлдузи
29	Майкл Джордон	36	357 млн долл	Спорт юлдузи

Мен учун қизиқарли факт, Интернетга дахли бўлмаган бой одамлар, шундай фаолият тури билан шуғулланишадики, пицца тайёрлаш, рэп мусика ва спорт. Қолганлари эса – компьютер ва Интернет соҳаси бўйича бойлар.

Билл Гейтс ва Уоррен Баффетлар руйхатга киришмаган чунки уларни ёшлари 40 дан ошганди. 1999 йилда Билл Гейтс 43 ёшда бўлган, ўшанда у 85 миллиард доллар эгаси эди. Уоррен Баффет 69 ёшда эди, у 31 миллиард долларга эгалик қиларди. Бу маълумот «Forbes» журналига тегишли.

Улар бунга яхши бўлган эски услуб орқали эришишган

Хўш бу одамлар ёшлик пайтларидаёқ қандай қилиб бадавлатлар қаторига қўшилишди? Улар буни эски яхши усул билан амалга оширишди, яъни Рокфеллер, Карнеги ва Фордлар каби иш тутишди, бундан кейингилар ҳам айнан шундай қилишади. Улар компания ташкил қилишди ва уларни акциялари кенг жамоатчиликка сотишди. Улар олувчи эмас сотувчи акциядор бўлиш учун қаттиқ меҳнат қилишди.Айтиш мумкинки улар сотувчи акциядор бўлиб ўзларига пул босиб чикаришди – Албатта, қонуний тарзда. Улар қимматли бизнесларни яратишди ва мукларининг кисмини сотиб олувчи акциядоларга сотишди.

«Бой ота камбағал ота» китобимда мен ёзгандим, 9 ёшимдан мен ўз пулимни қилишни бошлаганман, тиш пастаси идишидан мисни ажратиб олиб, гипсга тангаининг нусхасини кўчириб унга мисни эритиб куйиб қалбаки тангаларни тайёрладим. Ўшанда қилган ишимни кўриб колган камбағал отам қалбаки тангафуришлик нимага олиб боришини тушунтирди. Ва мени биринчи бизнесим бошланган куни, тугади.

Бой отам бошқачарок қилиб тушунтирди, яъни мен бойликдан унча узоқда эмасдим: ўз пулимни босиб чи-

қариш ёки кашф қилиш керак аммо қонуний йўл билан. Бошқача айтганда, пулни босиб чиқариш мумкин бўлса, нега пул учун ишлаш керак? «Бой ота камбағал ота» китобида бешинчи дарс «Бойлар ўз пулларини ўзлари ихтиро қилишади» деб номланади.Бой отам менга ўз пулларимни кўчмас мулк ёки кичик компаниялар орқали ихтиро қилишга ўргатди. Бу техник маҳорат ички сармоядоларга ва олий сармоядорлага тааллуқли.

Қандай қилиб 10% одамлар 90% акцияларга эгалик қилишади

Сабалардан бири «The Wall Street Journal» журналини ёзишича, бу 10% бадавлат одамларни олий сармоядорларни ўз ичига олади ва айнан улар ўзлари шу акцияларни яратишган. Бошқа бир сабаб, айнан шу 10% компанияни бошланишидан, уларни акциялари жамоатчиликка IPO орқали тақдим этилмасдан олдин сармоя тикиш ҳукуқига эгалар(КЦББ қоидаларига асосан). Бу элит жамоага компания асосчилари(акциядор – таъсисчилар), асосчиларнинг дўстлари ва танланган сармоядорлар киришади. Айнан шу одамлар бой ва янада бой бўлаверишади, бу пайтда қолган аҳоли тер тўкиб меҳнат қилади, барини баррига аранг улайди, тўплаган арзимаган бир неча долларни сотиб олувчи акциядор сифатида сармоя тикайди, агар Албатта, ўша долларлар ҳам бўлса.

Охирги чўққи

1994 йилга келиб мен ўз режаларимни муваффақиятли бажардим десам бўлади, бу режани биз бой отам билан 1974 йилда тузгандик. Мен Б-И учбурчагининг етарли кўп мидордаги компанентларини ишонч билан назорат қила оламан, юрист ёки ҳисобчи билан бемалол гаплаша оламан чунки мен қонунларни ажратишни ўргандим. Мен яна бизнес ташкил қилиш услубларидаги фарқларни (S ва C корпорациялар, КОО, ТОО, тўла ўртоқлик) ва уларни қайсинисини қачон ишлатишни би-

лардим. Мен ўта ишонч билан сармоя тикиш ва кўчмас мулкларни сотиб олишга кодир эдим. 1994 йилда бизни харажатларимиз назорат остида эди, каерга мумкин бўлса, улар солик тўловидан олдинги бизнес харажатлар деб хисобланарди. Бизни даромад солиғимиз унчалик катта миқдорда эмасди, чунки умуман олганда бизни ишимизни ўзи йўқ эди десак хам бўларди. Даромадимизнинг катта қисми пассивни кўрсатарди ва озгинаси - асосан сармоя тикиш фондларидан портфелли даромад эди. Даромаднинг яна бир кандайдир кисми бошка одамларни сармоя тикиш бизнесидан тўшарди.

Лекин ажойиб кунларни бирида, ўз тетраэдримни ўрганиб чикиб, шуни аникладимки унинг чўккиларидан бири кучсиз экан – бу қоғоз активлари эди.

Менинг тетраэдр куйидагича кўринишда эди:

1994 йилларда мен ўз муваффакиятлармидан мамнун эдим. Биз Ким билан молиявий жихатдан озод ва колган умримиз мобайнида ишламаслигимиз хам мумкин эди. Бирок мени тетраэдр чўқиларимдан бири бошкаларидан кучсиз эди. Менинг баланс империям бир хилда эмасди.

Мен ўзимга 1994 йилдан 1995 йил оралиғида хордик бердим, бу вакт ичида мен ўша қоғоз активлари чўккисини кучайтириш хақида кўп фикрладим. Мен уни кучайтиришим учун чиндан хам хамма қилган ишларимни кайтадан қилиб чикишим керакми йўкми бирор карорга келишим керак эди. Молиявий томондан менда хаммаси жойида эди ва назаримда мен қоғоз активларига унчалик мухтож хам эмасдим. Мен ўзмда борига коникардим ва Албатта, қоғоз активларисиз хам бойигандан бойишим хам мумкин эди.

Бир йиллик ўйлаш ва иккиланишлардан сўнг, мени тетраэдримнинг қоғоз актив чўккиси кучайтирилишига мухтожлигини тушуниб етдим. Агар мен бундай қилма-

сам ўзимни ҳам ўзгартириб юборардим. Бу фикр мени тинч қўймасди.

Яна мен бир нарсага ечим топишим керак эди, гап компания акцияларини сотиб олишда кўпчилик одамлар қилаётган нарса яъни ташқаридан сармоя тикиш ўзи керакми менга. Бошқача қилиб айтганда, сотиб олувчи акциядор бўлишим ва ташақаридан сармоя тикишим керакми ёки ичкаридан сармоя тикишни ўрганишим керакми, шу нарсани ечимини топишим шарт эди.Икки ҳолатда ҳам мен кўп нарсаларни ўқиб ўрганишим, янги малака олишим, боринки ҳаммасини бошидан бошлашим керак эди.

Кўчмас мулк битимлари ичига кириш ёки кичик бизнесда осонрокми. Айнан шунинг учун мен сармоядорнинг бошқарувидаги ўнта дастакни ўрганишга қарор килганларга, олдинига сармоя тикишнинг кичик битимларидан бошлашларини тавсия қиламан. Аммо компанияга у очик фонд бозорига, IPO орқали акцияларини тарқатишидан олдин кириш бу умуман бошка масала. Компанияга таклиф қилинадиган бўлиш ҳуқуқи, у акцияларни бозорга тақдим қилмасидан олдин ҳаммага ҳам насиб қилавермайди, баъзибир санокли одамларда бундай ҳуқуқ бўлади, бундайларни элит жамоа дейишади, менда бундай имконият йўқ эди, чунки мен керакли даража бой ҳам эмасдим ва ўз пулларимга унчалик кучли даражада кўникмагандим ҳам. Бундан ташқари мен «тўғри» оиладан ва «тўғри» университетдан эмасдим. Мени қоним қизил, кўк эмас; мени тери оқ эмас: ва Гарвардда бундай олий табақали ўқув муаассасасида ўқиш учун ариза берганим ҳақида ҳеч қандай маълумот ҳам йўқ эди. Мен энг яхши кмпаниялар акцияларини сотишга чикаришдан олдин таклиф қилинадиган элита жамоасига қандай киришни ўрганишим керак эди.

Лекин қандайдир лаҳзаларда мен ўзимга нисбатан ачинишни сездим, мен ўзимда ишонсизликни ҳис кила

бошладим ва тақдиримдан ҳафа бўлишгача бордим. Бой отам энди йўқ эди, маслаҳат учун қаёққа боришни билмасдим. Бу салбий ҳиссиёт ўтиб кетгандан сўнг мени бирдан биз озод мамлакатда яшаётганимиз ёдимга тушиб қолди. Агар Билл Гейтс коллежни ташлаб, компания ташкил қилиб уни одамларга таклиф қилган экан, нега мен бундай қила олмайман? Нима биз истаганимиздек бой ёки камбағал бўла олмаймизми? Хуллас 1994 йилда, мени элит клубга ҳеч ким таклиф қилмас экан, ўзим таклиф қилишлари учун бирор сабаб топишга қарор қилдим ёки ўзимни клубимни ташкил қиламан деб мақсад қилдим. Муаммо шунда эдики, мен нимадан бошлашни билмасдим, айниқса икки минг миль Уолл-стритдан узоқда, Аризона штати Финиксда туриб олиб.

1995 йилни кутиб олиш арафасида биз дўстим Лэрри Кларк билан уйимиздан унча узоқ бўлмаган тоғ тепалигига чиқдик. Бизни доимий янги йил арафасидаги одатимизга кўра, ўтган йилни муҳокама қилдик, келажак учун режалар туздик ва етишимиз керак бўлган мақсадларни ёздик. Ҳаётимизни, ўтган йилни, умидларимиз, орзуларимиз ва мақсаларимизни мухокама қилиб, тоғнинг чўққисимон жойида уч соатча туриб қолдик. Лэрри ва мен 25 йилдан бери энг яқин дўстлар эдик (Биз 1974 йилда Гонолулуда «Xerox» компаниясида бирга бошлагандик). У энди менинг энг яқин дўстим, чунки бу боскичда Майкдан кўра у билан фикримиз бир жойдан чиқарди. Май бу вақтда жуда бойиб кетганди, Лэрри ва мен эса ҳеч нарсасиз, фақат бой бўлиш учун кучли истак билан энди бошлаётгандик.

Биз лэрри билан кўп йиллар шерикчилик қилдик – ҳамкорликда кўп корхонарни бошладик. Уларни кўпчилиги қоғоздаёқ инқирозга учради. Ҳозир биз уларни баъзи бирларини ёдимизга олсак ўзимизни канчалар содда бўлганимиздан куламиз. Лекин баъзилари яхши юриб

ҳам кетган. Биз 1977 йилда катмончалар ишлаб чиқариш бизнесимизни бирга бошлаб уни дунё миқёсига олиб чика олдик. Бирга бизнес яратиб энг яқин дўст бўла олдик ва шундай бўли қоламиз. 1979 йили катмончалар ишлаб чиқариш бизнесимиз инқирозга юз тутгандан сўнг, Лэрри Аризонага қайтди ва қурилиш бизнесида ном чиқаришни бошлади. 1995 йилда «Inc.» журнали унинг бизнесини, турар жойлар қуриш бўйича Америкада энг тез ривожланувчи бизнес деб ёзди ва у тез ўсувчи тадбиркорлар каторидан жой олди. 1979 йил биз Ким билан об-ҳаво ва голф сабаб Финиксга кўчиб ўтдик, - лекин ҳаммасидан кўра ҳукумат арзимаган пулга берган миллион долларли кўчмас мулк сабабли ҳам. Ҳозирда биз Лэрри ва уни рафиқаси Лиза билан қўшни бўлиб яшаяпмиз.

1995 йилнинг ёркин кунларидан бирида мен Лэррига ўзим томонимдан чизилган тетраэрдр кўрасатди ва қоғоз актв чўққисини кучайтириш лозимлигини айтдим.Мен у компания ҳали фонд бозорига чикмасидан сармоя тикиш истагим борлигини, ёки ўзим компания очиб уни ўзим бозорга олиб чиқишни кўзлаётганимни тушунтирдим. Мен тушунтиришларимни тугатганимдан сўнг Лэрри биргина сўз айтди, «Сенга омад».Биз мақсадларимизни бир карточкага ёзиб кунни тугатдик ва бир-биримизни қўлларимизни кисишдик. Мақсаларимизни ёзишимизга сабаб, бой отам доим айтарди: «Мақсадлар аниқ, содда ва қоғозга ёзилган бўлиши керак. Улар ёзилмаса ва уни ҳар куни кўриб турмасанг бу максад эмас. Бу шунчаки хоҳиш бўлади». Совук чўккида ўтирар эканмиз, Лэррини ўз бизнесини сотиб ҳордикка чиқишини ҳам муҳокама қилдик. Унинг тушунтиришлари охирида мен уни қўлларини сикиб, «Сенга омад» дедим ва биз тоғдан тўша бошладик.

Доим ўша карточкани қўлимга олиб унда нима ёзилганини ўқир эдим.Мақсадим жуда содда эди: «компа-

нияни акциядорлигини очишидан олдин сармоя тикиш ва донаси камида 1 доллардан бўлган 100 минг дона акцияга эга чиқиш». 1995 йил ниҳоясига етди, ҳеч нарса содир бўлмади. Мен мақсадимга ета олмадим.

Роппа-роса бир йилдан сўнг 1996 йил арафасида, биз яна Лэрри билан ўша тоғда учрашиб ўтган йил натижаларини муҳокама қилдик. Лэрриниг компанияси сотилиш арафасида эди, аммо сотилмаганди. Шундай қилиб биз 1995 йилдаги масадларимизга ета олмагандик. Лэрри-ку мақсадига яқин эди, мен эса анча узоқда эдим. У мендан ниятимдан қайтиб бошқа бирор нарса билан шуғулланишни истамаяпсанми деб сўради. Биз муҳокамани бошлаганимда шуни тушундимки мен мақсадимни қоғозга туширибман-ку аммо бунга менда имконият борлигига ўзимда ишонч уйғота олмаган эканман. Қалбан менда чиндан ҳам керакли ақл ва маҳорат йўқлигига ишонардим ёки мени кимдир элитага қўшишига ҳам ишонмасдим.Мақсадим ҳақида қанча кўп гапирганимиз сайин мендаги иккиланишлар ўзимга паст баҳо беришим ўзимга нисбатан нафратимни қўзғаётганди. «Охир окибат, – деди Лэрри. – Сен ўз бадалингни қилдинг. Сен муваффақиятли хусусий компанияни ташкил килишни ва уни бошқаришни биласан. Нега сен копанияни фонд бозорига олиб чиқишдаги қимматли кашфиёт бўла олмас экансан?»Мақсадларимизни қайтадан ёзиб, қўлларимизни қисишиб пастга тўша бошладик. Мени жуда кайфиятим бузилганди ва иккиланишларга ўралиб ҳам қолгандим, чунки энди масадимга эришини янада қаттиқроқ истаётгандим. Энди менда мақсадимни реал ҳаётга тадбиқ қилиш учун қатъийятлилик мавжуд эди.

Олти ой ўтди аммо ҳеч нарса ўзгармади. Эргалаблари мақсадимни ўқирдим ва доимий ишимга «Пул оқими» ўйинини яратишга жўнардим. Ажойиб кунларнинг бирида қўшним Мэри эшик қоқиб қолди ва деди: «Менинг дўстим

бор, сен у билан учрашишинг керак» Мен ундан нимага деб сўрадим. У жавоб берди: «Билмадим, аммо кўнглим сезяпти,иккингиз тил топишиб кетасизлар. У сен каби сармоядор». Мен уни фикрига ишондим ва у айтган одам билан бирор куни тушлик қилишимни айтдим.

Икки ҳафталардан кейин унинг дўсти билан Аризона штатидаги Скоттсдэйлдаги голф клубда учрашиб тушлик қилшга келишиб олдим. Питер отам тенги киши эди.Тушлик пайтдаги сухбатдан билдимки, Питер ўзининг ҳаётини кўп қисмини Уолл-стритда ўтказган экан. У ерда брокерлик компанияси бўлган экан, у вакт ўтган сайин компанияларни ташкил қилиб фонд бозорига олиб чиқанди. Унинг акциялари Америка ва Канада биржаларида, яна Нью-Йорк биржасининг катта таблосида ва савдо тизими бўлмиш «NASDAQ» да катировка қилиндиган ўз компанияси бўлган.У активларни яратибгина қолмай, «танганинг нариги томонидан» ҳам очиқ фонд бозорларида сармоя тиккан. У мени баъзи сармоядорларгина мўралай оладиган оламга олиб киришини билардим. У дунёдаги ўта кудратли маблағ бозорига тушунчаларимни кенгайтириб олиб кира оларди, у мени «Ойна ортига» олиб ўта оларди.

У ишларини колдириб рафиқаси билан Аризонага кўчиб ўтганди ва ҳозирда вахима ва шовкинлардан узокродаги Скоттсдэйлда яшаб келаётганди.Питер ўзининг карьераси давомида 100та компаниянинг очиқ акциялашларида қатгашганини айтганида, мен у билан нега тушлик қилиб ўтирганимни тушундим.

Ўзимни ишқибозлигимни яшириш ниятида мен ўзимни қаттиқ назорат қилишга интилардим. Питер жуда босиқ ва ўз вактини унча-мунча одамларга вактини ажратмасди.(Шунинг учун ҳам мен уни ҳақиқий исмини айтмай Питер номини ишлатияпман. У ҳалигача танилмасликни афзал билади) Тушлик яхши кайфиятда

ўтди, лекин мен барибир ўзим муҳокама қилмоқчи бўлган сухбатни оча олмадим.Мен унга жуда ҳовликқан ва содда кўринишни истамадим.

Икки ойгача у билан яна учрашишни таклиф қилиб ялиндим. Аммо ҳар сафар Питер «жентелменлардек» менга мулойимлик билан «йўқ»дерди ёки аниқ учрашув вақтини айтмасди. Ниҳоят, «ҳа» деб жавб берди ва уйига қандай боришини тушунтирди.Биз учрашув кунини белгиладик ва мен нима дейим кераклигини репитиция қила бошладим.

Ва мана бир ҳафталик кутишлардан кейин, мен уни уйига машинада йўлга чиқдим. Мени биринчи қарши олган нарса «Эҳтиёт бўлинг! Жахлдор ит бор!» ёзуви бўлди. Мен уйга олиб борадиган йўлакдан юрар эканман юрагим қинидан чиққидай урарди. Қаршимда йўлакни охирида қора нарса кўринди. Бу мен ундан эҳтиёт бўлишим керак бўлган жуда катта кўппак эди.Мен машинани унинг рўпарасига тўхтатдим, чунки кўппак ўрнидан қимирлаб ҳам қўймади-да. Мени машинам билан ичкари уйга кириш эшиги ўртасида йигирма футча масофа бор эди, ўртада эса кўппак бор. Мен машинам эшигини аста очар эканман тушундимки, кўппак қаттиқ уйқуда. Мен кабинадан тушиб эшикни ёпишим билан кўппак уйғонди. У бор бўйига ўрнидан турди. У менга қарарди, мен эса унга. Юрагим баттар тез ура бошлади, эндигина яна машина кабинасига қайтишга шайланиб тургандим, кутилмаганда кўппак думини ликкиллатиб мен билан саломлашиш учун рўпарамга келди. Беш дақиқача мен бу бесонақай баҳайбат қоровул кўппак билан ўйнадим, у мени юзларимни яхшилаб ялаб қўйди.

Гап бизнес ҳақида кетганда мен ва рафиқам Кимни ўз қоидамиз бор: «Ҳеч қачон ишонмаган уй ҳайвонлари билан ишинг бўлмасин». Кўп йиллик малакалар ҳосиласи ўлароқ биз шундай тўхтамга келдикки, уй ҳай-

вонларида уларни эгаларининг ҳам феъл атворларини кўриш мумкин экан. Бир пайтлар биз бир эр-хотинлар билан кўчмас мулк бўйича келишувни амалга оширдик, уларни уй ҳайвонлари кўп эди. Эри кичик кучукчаларни яхши кўрарди уларни «мопси» ҳам деб аташади, хотини эса турли рангдаги экзотик кушларни яхши кўрарди. Биз уларни уйларига кирганимизда уларни итлари ҳам кушлари ҳам жуда ёввош ва дўстона кўринди, уларни олдига якинлашганимизда эса улар жуда жахлдор эканини тушундик. Уларга якинлашмокчи бўлганимизда итлар аккиллай бошлашди кушлар эса тинмай чинкиришарди. Битим тузганимиздан сўнг орадан бир ҳафта ўтгандан сўнг биз тушундикки, уларни эгалари ҳам худди ит ва кушларига ўхшашар экан.Ташкардан мулойим, ичкаридан эса жахлдор. Бизни кичик ҳарфлар билан ёзилган котракдаги сўзлар жуда каттик «тишлади». Ҳатто бизни юристимиз ҳам битта ёмон тишланишига тўғри келди.

Ўшандаги сармоя тикиш ижобий якун топган бўлсада, барибир Ким иккимиз янги тактика ишлаб чиккканмиз: агар биз алока килмокчи бўлган одамларимизга нисбатан бизда иккиланиш бўлса, уларни уй ҳайвонлари бўлса, ўша ҳайвонларни ҳеч бўлмаса бир марта кўришимиз лозим. Одалар ичларидагини ташкарига чикармай кулиб туриб ташкаридан мулойим ва ҳакикатгўй бўлиб кўриниш кобилиятига эгалар, аммо уларни уй ҳайвонлари алдамайди. Кўп йиллик кзатишлар оркали билдикки бу услуб жуда аник. Биз тушундик: одамни ичидаги, унинг уй ҳайвонларининг ташкарисида. Шунинг учун ҳам мени Питер билан учрашувим муваффакиятни ваъда килаяпганди. Буни каранки, бу баҳайбат коп-кора кўппакни Конфетка деб аташар экан.

Питер билан учрашувимиз олдинига мен истагандай маромда бўлмади.Мен ундан ичкаридан сармоя тикиш-

ни ўрганиш учун шогирд тушсам бўладими деб сўрадим. Компанияни фонд бозорига олиб чиқиш жараёнларини ўргатса, бекорга ишлашга розилигимни айтдим. Мен молиявий муносабатларда озодлигимни, менга пул керакмаслигини, у билан ишласам бўлгани, бошқа ҳеч нарса керак эмаслигини айтдим. Биз доим унинг вакти зиқлиги ва қимматли эканига сухбат давомида қайтардик ва мен бу ишга тайрманми, тез ўрганиб кета оламанми ва охиригача бора оламанми йўқми шулар ҳақида ҳам гаплашдик. У ҳаммаси мураккаблигини тушуниб етиб ярм йўлда ташлаб кетишимдан ҳадиксирарди. Ахир мени тайёргарлигим бўш эди, молия ва маблағ бозири Уолл-стритда жуда кўп талабларни олдингизга қўярди.

У деди:

– Менга ҳали ҳеч ким ўрганиш учун бекорга ишлайман деб айтмаган. Учрашган бўлса-да менга иш ўрни ёки қарз сўраб мурожаат қилишган.

Мен уни, фақат ўрганиш учун у билан ишлашимга ишонтирдим. Мен бой отамга қанча йилларгача бекога мшлаганимни айтиб ҳам бердим. Ниҳоят у мендан сўради:

– Бу бизнесни ўрганишни қанчалар кучли хоҳлаяпсиз?

Мен уни кўзларига тик боқиб:

– Мен буни ўрганишни жуда кучли хоҳлайман, – дедим.

– Яхши, – деди у. – Ҳозир мен банкротга учраган Перудаги Андах олтин конини ўрганиб чикияпман. Агар сиз чиндан ҳам мендан ўрганмоқчи бўлсангиз, келаяпган пайшанба куни Лимага учасиз, конни мени жамоам билан текшириб чикасиз, банк рахбарияти билан учрашасиз ва улар унинг учун қанча сўрашиётганини аниклайсиз,қайтишда мен учун ўз қарашларингиз бўйича ҳисобот тайёрлайсиз, айтгандай бориб келиш ўз ҳисобингиздан бўлади.

Мен довдираб қолдим.

– Перуга шу пайшанба куни учиш? – қайта сўрадим мен. Питер кулиб юборди.

– Хўш, ҳалиям мени жамоамга қўшилмоқчимисиз, ҳалиям компанияни очиқ акциялаш санъатини ўрганмоқчимисиз?

Мендан совуқ тер чиқиб кетди. Мен билардим бу мен учун учун синов эди.Ўша куни сешанба эди ва пайшанбага учрашувларим бор эди. Питер индамай ўтирарди мен турли йўлларни ўйлардим. Ниҳоят у мулойимлик ва жилмайган ҳолда яна сўради:

– Хўш ҳалиям мени бизнесимни ўрганмоқчимисиз?

Билардим, бу ҳал қилувчи вазият эди. Мен билардим ҳа ёки йўқ дейиш пайти эди бу.Мен ўзимни ўзим синардим. Менинг танловимни Питерга алоқаси йўқ эди. У мени келгуси босқичда шахс сифатида ривожланишимга алоқадор эди. Мен анча ўй хаёлларни бошимдан ўтказиб, аста Питерга қарадим ва дедим:

– Мен шу дам олиш кунлари Перуда бўламан.

Питер кенг жилмайиш билан менга қараб:

– Мана сизга сиз учрашишингиз керак бўлган одамларни рўйхати, унда қаерда учрашишингиз ҳам қайд этилган. Қайтиб келганингиздан сўнг кўнғирок қилинг.

Бу тавсия эмас

Компанияни фонд бозорига олиб чиқишни ўрганишни истаганларга бу йўлни тавсия қилмаган бўлардим. Бошқа ақлли ва оддий йўллар бор. Аммо бу мени олдимда очилган йўл эди. Шунинг учун ҳам мен жараённи очиқ-ойдин айтиб, мақсадимга етиш йўлида бошимдан ўтганларини сиз билан бўлишмоқчиман. Менинг фикримча,, ҳар бир одам ўзининг ақлий ва ҳиссиёт тўла ғурурига ва камчилигига нисбатан ҳаққоний бўлиши керак. Ҳамасини босиб ўтганимдан сўнг менинг навбатдаги йўналишим қандай бўлишини билган ҳол-

да мен шунчаки жараённи ёритиб берияпман. Бу йўлга ҳиссиётларга берилган ҳолда қаралса Албатта, қийин, аклан эса унчалик эмас.

Бой отам кўп айтарди: «Инсоннинг мавжудлиги – ишонч ва умидворлик ўртасидаги чегара».

Ва қуйидаги диаграммани ҳам чизиб кўрсатганди:

м
а
в
ж
у ўзига бўлган ишонч, умид
д
л
и
к

Сўнг айтгандики: «Шундай ҳолатгача одамнинг мавжудлиги ўзгармас бўлиб қоладики, нимадан ўзини ишончли сезаётганини ортда қолдирса ва ёпиқ кўз ила умид билан олдинга борса. Кўпчиликни бой бўла олмаслиига сабаб ишонлари чегараланган, умидлари чегарасиз эмас».

Хуллас, 1996 йилнинг ёзида пайшанба куни мен Андига йўл олдим. Мен ўзимга нотаниш бўлган оламга қадам қўйишга қатъий қарор қилгандим. Айнан шу қадамим туфайли мени олдимда, янги сармоя тикиш олами очилди. Ўша пайтдан бошлаб, мени ҳаётим ўзгариб кетди. Мендаги молиявий қарашлар ва инсон қандай бой бўлиши мумкинлиги ҳақидаги фикрларим ҳам ўзгарди. Мен Питернинг жамоаси билан қанчалар кўп ишласам, бойлик чегаралари шунчалар очилиб бораётганди.

Ҳозир ўз чегараларимни кенгайтирар эканман, мен бой отамнинг сўзларини эшитаман: «Инсон молиявий масалаларда ўзинингина тасаввурлари билан чегараланган. Одамнинг туриш турмуши ўзгармас экан, унда

ҳеч нарса ўзгармайди. Молиявий жиҳатдан ҳам шундай, у ўзидаги ҳадикни ва иккиланишларни енгмаса молия борасида қандай бўлса шундайлигича қолаверади».

Питер сўзида турди

Сафардан қайтганимдан сўнг Мен Питерни олдига маруза билан кирдим. Келишув жуда яхши эди, у ерда олтин захираси борлиги тасдиқланганди, аммо молиявий муаммолар бор эди, қолаверса у ишни юритишда режани ўзгартиришни ҳам талаб қиларди. Мен уни олмасликни маслаҳат бердим, сабаб шуки у ерда ижтимоий ва экологик муаммолар ҳам мавжуд эди, уларни ечимини топиш учун миллионларни сарфлаш лозим эди. Кон яхши самарали ишлаши учун ҳар қандай ҳўжайин ишчи кучини ҳеч бўлмаганда 40% га қисқартирган бўларди. Бу эса шаҳарни иқтисодига катта зарба бўлиши мумкин эди. Мен Питерга дедим: «У ердаги одамларнинг кўпчилиги кўп йиллар давомида денгиз сатҳидан беш минг метр юқорида яшаб келишяпти. Уларни авлодлари ўша ерларга қўйилган. Менимча, биз уларни туғилган жойларини ташлаб бошқа шаҳарга иш ахтаришга мажбур қилган одам бўлиб қолишимиз биз томондан ақлга тўғри келмайдиган иш бўларди. Агар шундай қилсак, ўзимиз муаммолар гирдобида қоламиз».

Питер мени хулосамга кўнди ва энг кераги мени ўргатишга рози бўлди.Биз биргаликда конларни ва нефт қудуқларини қидиришни бошладик. Мени таълим олиш жараёним шу бобдан бошланди.

1996-чи йилнинг ёзидан 1997 йилнинг кузигача мен Питер қўл остида «шогирд» сифатида ишладим. Мен Канадага етиб борганимда у ўзининг «EZ Energy Corporation» деб номланган компаниясини ривожлантириш ва яқин кунларда канаданинг Альбертасидаги биржадан рўйхатдан ўтиш арафасида турган компаниясини бозорга олиб чиқиш устида ишларди. Мен жамоага

кечрок келиб қўшилганим учун IPO нархидан олдинги «ўзимизникилар» нархидаги акцияларни сотиб олишга ҳам кечиккандим. Агар бундай қилганимда ҳам яхши бўлмасди, чунки мен ҳали синалмаган янги одам эдим. Лекин мен IPO нархида коникқан ҳолда донасига 0,5 канада долларидан акция пакетини сотиб олдим.

Кейин биз Колумбияда нефтга дуч келдик ва Португалияда нефт ва газ худидини аниқладик ва шундан кейин «EZ Energy Corporation»акциялари 2 дан 2,35 канада долларгача сотила бошланди. Агар Португалиядаги топилмамиз акция нархига шунчалар таъсир кўрсатса, акция нархи 2000-чи йилга бориб 5 канад долларига кўтарилиши мумкин. Агар бу «агар»имиз ҳақиқат бўлиб чиқса ва кон чиндан ҳам катта бўлса, шу икки уч йил ичида акция баҳоси 15 дан 25 канада долларигача кўтарилиши аниқ эди. Бу Албатта, «плюслар». Бироқ бундай кичик компанияларнинг акция эгаси бўлсангиз, минус томонлари ҳам бор. Акциялар бир-икки йил ичида нолгача тушиб кетиши ҳам мумкин. Компания бу даврни бошидан ўтказиётган босқичда кўп нарсалар бўлиши мумкин.

«EZ Energy Corporation» компанияси унчалик кичик бўлмасада, нархларнинг ошиши Питер айтадиган «бошланғич маблағ сармоядорлари» учун етарли даражада яхши бўлганди. Агар иш шундай кетиб турса, умид қилишимизча, улар катта пул қилишади. Бошланғич маблағ сармоядорлари (аккредитланган сармоядорлар, IPO гача қатнашувчилар) 100 минг акция учун 25 минг АҚШ доллари қўйишди.(бир дона акция учун 25 цент). Улар бу пулларни Питернинг мавқеси, деректорлар ҳайатининг кучига ишониб ва геологлар жамоасининг маҳорати туфайли қўйишганди.Ҳусусий обуна даврида ва оммавий таклиф пайтида ҳам ҳеч қандай кафолат бўлмаганди ёки бирор аниқ нарх ҳам белгиланмаганди. Бошқача қилиб айтилганда, бошланишида

бу сармоя тикиш шундай ц/д сармоя тикиш эдики, унда фақат «ц» (нарх) бор эди холос, ҳеч қандай «д»(даромад) йўқ эди. Шунинг учун ҳам уни олдин тор доирадаги сармоядорлар бўлмиш Питернинг дўстларига ва таклиф қилинганди.

Самоялашнинг бу босқичида сармоядорлар одамларга пул тикишади, яъни жамоа таркибига. Инсон – даражаси маҳсулотга қараганда баланд, албата у нефт бўладими, олтинми, Интернет маҳсулотими барибир таққосланганда инсоннинг мавқеси устун туради. Олтин қоида «Пул бошқарув ортидан эргашади» бу босқичда компаниянинг ривожланиши жуда муҳим аҳамиятга эга.

«EZ Energy Corporation» компаниясининг бошқаруви жуда юқори даражада юргизилади. Компаниянинг тахмин ва тасуротлар, умид ва орзулари ҳақида гапириб ўтишдан кўра фактларда кўрсатганим сизлар учун яхшироқ бўлса керак.

Компания таъсисчилари акциялари ўрнига ўз вақтлари ва билимларини ўртага ташлашади. Бошқачарок қилиб айтилганда, кўпчилик асосчилар бепулга ишлашади, вақт ва ўз билимларини тикишади. Уларни акцияларининг нархлари бошланишида катта бўлмайди, шунинг учун ҳам уларда ишлаб топилган даромад йўк ёки унчалик кўп эмас. Улар маош олмай ишлашади, акциялар нархини оширишни ўйлашади, чунки айнан шу акциялар уларни портфел активлари билан таъминлайди. Унчалик кўп бўлмаган таъсисчиларга унча катта бўлмаган маош тўлашади. Улар келгусида келадиган киримни кўзлаб ишлашади, агар улар компанияни кенгайтиришса ва уни қимматли қила олишса бунга Албатта, эришишади.

Кўп деректорлар ҳам маош олишмайди, уларни қизиқтирадиган нарса компания нархини ошиши. Уларни шахсий қизиқишлари сармоядорларнинг қизиқишлари

билан тўғри келади, чунки компания нархи ошса акция нархи ҳам кўтарилади. Бу ҳолатни компаниянинг бошқа ходимларига қарата айтилса ҳам бўлади. Улар арзимаган пулга ишлашлари мумкин, аслида улар акция баҳоси ўсишини жуда ҳам исташади.

Компаниянинг муваффақиятли бошлаши учун таъсисчилар жуда муҳимлар, чунки ҳозирда фақат қоғозларда акс этиб турган лойиҳанинг қонунийлигида, уларни мавқелари ва малакалари ишончни ортиради. Компания фонд бозорга чиққандан кейин ва муваффақиятга эришгандан сўнг, ўз акцияларини олган ҳолда баъзи таъсисчилар ишлашмаса ҳам бўлаверади. Уларни ўрнини янги бошқарув жамоаси эгаллайди, таъсисчилар эса янги компанияни ташкил қилишга киришишади ва умумий жараён яна қайтарилаверади.

«EZ Energy Corporation» компаниясининг тарихи

Мана сизга компанияга асос солингандан кейинги воқеалар тафсилоти:

1. Самоядорлар 100 минг дона акция учун 25 минг АҚШ долларида сармоя киритишди(акция донасининг баҳоси 25 цент). Бу ҳолатда компаниянинг кўзлаган режаси бор эди, аммо у бирор ҳаракат қилишга ҳаққи йўқ эди. Активлар бўлмаган. Сармоядорлар бошкарув таркибинигина маблағлаштиришган.

2. Ҳозирги кунда компания акцияси 2 доллардан 2,35 канада долларигача сотиляпти.

3. Шундай қилиб сармоядорларнинг бошланғич акция пакетлари ҳозирда 200 мингдан 235 минг канада долларига тенг ёки 160 мингдан 170 минг АҚШ доллари. Энди деректорларни иши – компаниянинг баҳосини оширишни таъминлаш ва унинг акция нархларини ҳам, уни булар топилган нефтни бозорга олиб келиш, янги нефт конини бурғулаш, янги нефт захирасини разветка килиш йўли билан амалга оширишади. Қоғозда сармоя-

дорлар ташлаган 25 минг доллар бошланғич маблағлари ортидан 140 минг долларга эга бўлдилар. Улар бу ишда беш йилдан бери биргалар, агар улар ўз акцияларини сота олсалар, уларни йиллик даромадлари 45% ни ташкил этади.

4. Сармоядорларнинг муаммолари шундаки, компания кичик ва акция бозори чегараланган. 100 минг акция эгаси бўлган сармоядор ҳамма пакетини бирдан сотишга киймалади, бу ҳолатда акция нархи тушиши ҳам эҳтимолдан ҳоли эмас. Хуллас ҳамма акция пакет баҳолангандаги нарх кўриниши бу – шунчаки қоғоздаги нарх ҳисобланади ҳолос.

Ҳаммаси агар режадагидай кетса компания ўсади ва кўпчиликни унга ва акцияларига назари тўшади. Шунда осон сотиб олиш ва бу акция пакетларини кўпроқ сотиш мумкин бўлади. Қўрқмай айтиш ҳам мумкинки, топишга киймалиш масаласидаги яхши ҳабарлар бўлса, кўпчилик катта акция пакет сохиблари уни қўлларида ушлаб туришга ҳам ҳаракат қилишади.

Нимага айнан канад биржаси?

Питер билан илк бор ишлашни бошлаганимда, мен ундан нега канада биржаларидан фойдаланади, нега таниқли бўлган «NASDAQ» ёки Уолл-стритдан фойдаланмайсан деб сўрадим. Шимолий Америка канада биржа қиммат қоғозлар саноати – кўзга чиққан кумичча сингари. Лекин шунга қарамаймай Питер канада биржаларидан қуйидаги сабабларга кўра фойдаланади:

1. Канада биржалари табий бойликлар билан шуғулланадиган кичик компанияларни маблағлаштиришда дунёда етакчилар қаторида туради.Питер айнан шундай компанияларни ташкил қилгани учун ҳам канада биржасидан фойдаланади. Питер ҳам Уоррен Баффет сингари ўзи билган нарсаси билан шуғулланишни маъқул билади. «Мен нефт ва газ, кумиш ва олтинга ақлим ета-

ди, – дейди Питер. – Мен табий бойлик ва қимматбаҳо тошларни фарқига бораман». Агар у юқори техналогия соҳаси бўйича компания очганида, у Албатта, уни АҚШ биржаларидан бирига жойлаштирган бўлади.

2. «NASDAQ» ва Уолл-стрит ҳаддан зиёд кўтарилиб кетган, унда кичикрок компания ўзини кўрсатиши қийин. Питер айтади: «Мен бу ишни 50 –чи йилларда бошлаганман, у пайтларда кичикрок компания Америка биржаларида ҳар ҳолда ўзига брокерларни жалб қила оларди. Бугун саноат асридан яхши танилиб келаётган компаниялардан ҳам кўра, ҳеч қанча даромади йўқ Интернет компаниялар кўп пул айлантиришяпти. Шунинг учун ҳам кўп йирик брокерлик компаниялар арзимаган миллион долларларни ташласа бўладиган кичик компанияларга аҳамият қаратишмаяпти. Америка брокерлик фирмаларини ҳозирги кунда 100 миллионли таклифлар қизиқтиради.

3. Канада биржалари майда тадбиркорлар билан ишлашни ўзларига эп кўраверишади. Мени ўйлашимча, Питер нафақага чиққани учун ҳам канада биржаларидан фойдаланса керак. У кўпинча айтади: «Менга пул керак эмас, шунинг учун ҳам рекордлар қўйиш учун катта компанияларни ташкил қилишим шартмас. Мен ўйиндан завқ оламан ҳолос. Бу менга шижоатли бўлиб юришимда ёрдам беради.Мен бу ишни ҳалиям менга ёқиши учун қиламан, мен чақирикқа жавоб беришни яхши кўраман, Албатта, кирим бўлиб тўшадиган пуллар ҳам оз эмас. Мен компанияни бошлашни ва уни фонд бозорига олиб чиқишни ва унинг ўсишини кузатишни ёқтираман. Ва Албатта, мени дўсларим ва уларни оиласи қандай бойиб кетаётганини кўришни яхши кўраман».

4. Питер эҳтиётқорликка чақиради: «Канада биржалари кичик дегани, унда ҳамма ҳам ўйнай олади дегани эмас.Ўтмишда баъзилар ўз обрўларига путир ҳам етказиб қўйишган. Бу биржаларда иш юритиш учун компа-

нияни очик фонд бозорига олиб чикмокчи бўлган инсон жараёнинг ипидан игнасигача билиши лозим».

Бир факт умидлантирадики, охирги пайтларда канада биржалари сал каттикроқ қоидаларни чиқаришяпти ва у қоидаларга риоя ҳам қилиняпти. Мени ўйлашимча,, яна бир неча йиллардан сўнг дунё бўйлаб янада кўп кичик компаниялар унча катта бўлмаган биржаларга маблағлаштириш учун мурожаат қилишни бошлашади.

Акцияларни «чархпалак» қиладиганладан эҳтиёт бўлинг: бу бизнесдаги мени бир неча йиллик фаолиятимда ҳамма нарсалари бор ва ўзларига яраша номлари бор у кишини учратдим. Улар ўз ишларини жуда ажойиб қилиб кўрсатиб беришди, ўзларига ўн миллионча жалб ҳам қилишди, аммо бизнесни қандай нолдан бошлашни умуман тасаввурларига ҳам сиғдира олишмасди.Бир неча йилар давомида бундай одамлар биринчи класларда ёки хусусий самалётарида учишади, энг зўр меҳмонхоналарда тўхташади, ажойиб тушликларни қилишади, қиммат виноларни ичишади, умуман олганда сармоядорларининг пуллари эвазига ҳаётдан бахра олишади. Компания эса ҳеч қанчага бормай ўлади, чунки ҳеч қандай ўсишни ўзи бўлмайди-да. Пул оқимининг ҳаммаси ташқарига оқиб кетади. Кейин эса бундай одамлар яна бошқа компания очишга киришишади ва ҳаммаси яна бошидан бошланади. Адолатли тадбиркордан билан орзулар ичра учиб юрадиган тадбиркордан қандай ажратса бўлади? Буни мен билмайман. Уч кишидан иккисига компания ёрилмагунча мени яхшигина бурнимдан ип ўтказишга муваффақ бўлишди. Мен шундай маслаҳат бера оламан – яхшиси уларни ўтмишдаги ишлари билан қизиқиб кўриш лозим, тавсияномаларини текшириш ва ўз ўзоқни кўра билиш ҳиссиётингизга суянганингиз ҳам маъқул.

5. Агар кичик компания ўсиб, гуллаб яшнаса, борабора ўзининг муваффақиятли фаолияти туфайли кичик

биржалардан катта биржаларга, «NASDAQ» ёки Нью-Йорк фонд биржаларига ўхшаган биржаларга ўтиши ҳам мумкин. Компания канада биржасидан америка биржасига кўчганда унинг баҳоланиш нархи Албатта, ошади (баъзан 200% га ҳам осиши мумкин).

Ҳозирги кўпчилик гигант-компанияар ҳеч ким танимаган кичик бўлиб бошлашган. 1989 йилда «Microsoft» компанияси кичкинагина компания эди, унинг акциялари донаси 6 доллардан сотиларди. Ҳозирга келиб ўша акциялар саккиз баробар қиммат. 1991 йили»Cisco»нинг бир дона акция баҳоси 3 доллар эди,бу ҳозирги баҳосидан саккиз баробар арзон бўлган. Бу компаниялар ўз сармоядорларининг пулларини доноларча жой-жойига ишлатишди ва дунё иқтисодиётининг локомативига айланишди.

Шэрондан қўшимча

Америкада IPO ни асосий фонд бозорларига чиқиши керакли талабларга асосан бир мунча қийин жараён бўлиб қолди. «Компанияни фонд бозорига олиб яиқишдаги Эрнст ва Янганинг бошқаруви» китобида ёзилганидек, Нью-Йорк фонд биржасига чиқиши учун компания 18 миллионли моддий активга ва 2,5 миллион доллар солиқ тўламасдан олдинги даромадга эга бўлиши керак.Америка фонд биржаси, хусусий акцядорлик маблағи 4 миллион бўлишини, IPO нинг бозор баҳоси камида 3 миллион доллар бўлишини талаб қиляпти. Ҳалкаро савдо тизим бўлган «NASDAQ» эса компанияни соф моддий активи 4 миллион доллардан кам бўлмаслигини, IPO нинг бозор баҳоси камида 3 миллион бўлишини талаб қиляпти.

Бундан ташқари, нархларга биноан асосий фонд бозорларида IPO жараёни 400 мингдан 500 минг долларгача туриши мумкин.Бу чиқимлар рўйхатдан ўтиш жараёнларини ўз ичига олади, жумладан юридик хизмат, бухгалтерия ва андеррайтерлар хизмати.*(Андеррайтер - биржада қиммат-баҳо қоғозлар чиқаришда қатнашадиган одамлар)*

Бу талабларни бажаришга қурби етмайдиган кўпчилик майда ва ўртача компаниялар, акциялари биржада бемалол юрган мавжуд компанияларга сурканиб кириб олиш имкониятларни қидиришади.(Буни «қайта кўшилиш» деб аталади).Компания бундай йўл тутиб, бундай йўл тутиб яна янги пайдо бўлган компания устидан назоратни қўлга киритиб, фонд биржасида катировкаларни амалга оширишлари мумкин.

Компания ўз назарини бошқа мамлакатлар биржаларига қаратиши ҳам мумкин, бу канада биржалари бўлиши мумкин, у ерда бозорга чиқиш учун яратиб берилган шароит бир мунча енгил.

Ким канадаларникини сотиб олади?

Икки йил олдин Австралиядаги сармоя тикиш борасидаги маърузаларимдан бирида бир тингловчи, қиммат металлар ва нефтни сармоя тикканим учун мени ақлим жойида-жойдамаслигига иккилаланиб қолди ва сўради:

– Ҳозирда ҳамма юқори технология ва Интернет акцияларини сотиб оляпти, нега сиз «иқтисодиёт кўппакларини» боқияпсиз?

– Бир неча йиллар олдин, – дедим мен, – ҳамма олтин билан, кумуш ва нефт билан шуғулланганда, буларни топиш учун ажратиладиган ер майдони жуда қиммат бўлган. Яхши битимни топиш жу қийин бўлган. Ҳозирда олтин, кумуш ва нефт маҳсулотларига талаб пасайиб ер майдонларини баҳоси анча тушиб кетди ва уларни топиш ҳам осон, ҳатто одамлар нархларни тушириб ҳам беришлари мумкин, бунга сабаб бу маҳсулотлар эндиликда «удумда» эмас.

Нефт баҳоси кўтарилиши билан бизни акциялар баҳоси ҳам юқорилай бошлади. Бу ҳолатда Баффет кўмиш соҳасида ўз ўрнига эгалигини эълон қилди. 1998 йилнинг фефралида бу сармоядор миллиардер, олдинроқ 3680 тонна кўмиш топиб уни Лондондаги омбор-

ларида сақлаганини ҳам ҳабар қилди.1999 йилнинг 13 сентябр «Canadian Business» газетасида ер шарининг энг бой одами Билл Гейтс кумиш сотиб олди деб мақола босилди. 12 миллион АҚШ долларга у Венквер фонд биржасидан рўйхатдан ўтган кумиш қидирувчи канада компаниясининг 10,3% ни сотиб олди. Гейтс 1999 йилни февралидан бу компаниянинг акцияларини аста сотиб олишни бошлади. Бу янгилик бизни сармоядорларимизни анча йиллардан бери ишонч ва умидларимиз эди ва бу бизни қувонтирди.

Ҳамма коптоклар ҳам дарвозага киравермайди

Ҳамма янги бошлаган компаниялар ҳам «EZ Energy Corporation» каби муваффақиятли эмас.Кўпчилиги фонд бозорига чиқсада оёққа туриб кета олмайди сармоядорлар тиккан пулларини бир қимини, (агар ҳаммасидан айирилмасалар ҳам катта гап) йўқотишади. Шунинг учун улар аккредитланган бўлишлари керак ва биз уларни огохлантирган ҳолда, биз бозорга «ҳаммаси ёки ҳеч нарса» туридаги сармоя тикишни тақдим этамиз.

Питерни ҳамкорларидан бири сифатида, салоҳиятли сармоядорларга янги компанияларга бошланғич маблағни қандай тикишларини гапириб бераман. Бу бизнес ҳақида ундаги одамлар ва даромад ҳақида гапиришдан олдин мен уларга бу қанчалар таваккалчилик эканини тушунтираман. Мен бу сармоя тикишни қуйидагича уларга тақдим қиламан: «Сизга гапириб бермоқчи бўлган сармоя тикиш, жуда таваккалли, олиб сотарлача сармоя тикиш, биринчи навбатда аккредитланган сармоядор талабларини қониқтирганлар учун». Агар одам аккредитланган сармоядорнинг талаблари билан таниш бўлмаса, мен критерияларни тушунтираман, узайтирилган КЦББ ва эътиборини қайта-қайта сармоя тикаб, сармояга ташлаган пулларини йўқотиши мумкинлигини тушунтираман. Улар барибир қизиқиш билдираве-

ришса,мен тушунтиришни давом эттириб, ҳар қандай ҳолатда ҳам уларни бизга қўшган пуллари сармоя тикишдаги умумий маблағларининг 10% дан ошмаслиги керак. Яна қизиқаверишса, ўшандагина сармоя тикишнинг ўзи ва ундаги таваккалчилик, жамоа ва олиниши мумкин бўлган даромад ҳақида гапираман.

Презинтациям охирида саволлар борми деб сўрайман.Саволларга жавоб бериб яна бир бор таваккалчиликка тўхталиб ўтиб қуйидаги сўзлар билан тугатаман: «Агар сиз пулларингизни йўқотсангиз, мен сизга биргина тақдим қила оладиган нарсам, – бу имкониятдан яна бизни кейинги лойиҳаларимизга бошланғич сармоя киритинг дея оламан ҳолос». Бу ҳолатга келингунча кўпчилик таваккалчилик даражасини сезиб бўлади, ва сизга аниқ айта оламанки, 90% киши сармоямасликка қарор қилади. Биз қизиқишлари устун келиб биз билан қолган 10% одамларга ўта аниқ ахборотларни берамиз, ҳамда ўйлаб кўришлари воз кечишларига имкон ва вақт ҳам берамиз. Мени гумоним бор, бугунги кундаги юкорида учиб юрган интернет IPOлар бир неча йиллардан сўнг тош каби пастга қулашади ва сармоядорлар миллиардларни йўқотишмаса, миллионларни йўқотишади. Интернет олдинги ўринларни ўзида мужассам қилган бўлса-да, иқтисодни бошқариш, ғолиб бўлишлар фақат бир нечта пионер компанияларга насиб қилади ҳолос. Хуллас,қайси компания фонд бозорига чиқмасин, у олтин топувчими, сувтаъминотими ёки Интернет компаниями, олдингидай барибир уларни қудратлари очик бозорни бошқарувчилар ихтиёрида бўлади.

Ажойиб таълим

Перуга бориш қарорим энг омадли қарорлардан бўлди. Питерга шогирд ва шерик сифатида, бой отамдан кўра, ундан оз нарсани ўрганмадим. Бир ярим йил унинг қўлостида жамоаси билан шогирд сифатида иш-

лаганимдан сўнг, у менга ўзининг венчур маблағлар билан шуғулланадиган хусусий компаниясига шерик бўлишимни таклиф килди.

1996 йилдан бошлаб мен ҳаётда бир мартагина бўладиган маҳоратни олдим, «EZ Energy Corporation» компанияси фонд бозорига чиқди, бир кун келиб таниқли бўлиб кетадиган ҳаётий компанияга айланди. Унинг бу даража еттунича мен бошидан кузатдим ва ўзимга керакли фойдали нарсаларни олдим. Мен ҳамкорликда ишлаб нафақат доно бизнесмен бўлдим, балки фонд бозорлари қандай ишлашини ҳам ўргандим. Мени тамойилларимдан бири беш йилни ўқиб ўрганишга бағишлаш. Бу фазада эса мен тўрт йилда ўргандим.Бугунги кунда мен ҳали реал пул қилмадим – ҳар ҳолда чўнтагимга соладиганимни демоқчиман.Менинг топганларим ҳозирча фақат қоғозлар,аммо бизнес ва сармоя тикиш соҳасидаги олган таълимим бебаҳо. Бир кун келиб Албатта, компания ташкил қилиб уни Америка фонд бозорига олиб ҳам чиқарман.

IPO келажаги

Ҳозирги кунда мен ҳамкорлик қилаяпган Питер ва унинг венчур маблағлар хусусий жамоаси, бошқа бир учта компанияни очиқ бозорга олиб чиқиш устида иш олиб бормоқда: қиммат металлар қазилмаси, Ҳитой худудида ишлаб чиқаришни амалга оширишга ҳуқуқи бор компания, яна бири шу соҳа бўйича Аргентинада фаолият кўрсатиш ҳуқуқи билан ва кумуш излаб топиш ва уни қайта ишлаш компанияси, бу ҳам Аргентина худудида фаолият кўрсатади.

Ҳитойдаги компания борасида кўп меҳнат қилишга тўғри келди. Хитой ҳукумати билан келишувларимиз бинойидек бўлиб ишимиз олдига сурилиб қолганди, лекин бирдан 1999 йили Америка ҳарбийлари Косовадаги Хитой элчихонасига бомба ташлашди. Улар эски

ишлатилган карталарни ишлатдигиз дейишди. У ердаги бомбанинг айнан Хитой элчихонасига тушишини сабаби нима бўлмасин, бизни ишимизни у икки йилга чўзиб юборди. Аммо секин бўлса ҳам олдинга юрияпмиз, олдинга интилиш бу тўғри ҳаракат.

Одамлар сўраб қолишади, Хитой билан иш олиб бориб нега бундай таваккалчиликка қўл урияпсиз деб, биз жавоб берамиз: «Якин келажакда бу дунё бўйича энг катта иқтисодиёт бўлади. Тавваккалчилик ўта юкори бўлсада, қайтадиган киримнинг салмоғи ҳайратланарли».

Хитойни сармоя тикиш, 1800 йилларда инглизлар Американи сармоя тикишганидай иш.Биз яхши алокалар асосида ва чин дилдан сармоя тикаяпмиз. Биз инсонят ҳуқукларига тегишли сиёсий фарқ ва масалаларни яхши тушунамиз. Компания сифатида биз, биздан талаб қилинадиган ҳамма нарсани қилияпмиз, Хитойлик ҳамкорларимиз билан муносабатларни яхшилаб очик ойдин сухбатга чақирамиз, ниятимиз америка – хитой муносабатларини яхши томонга ўзгаришига ўз ҳиссамизни ҳам қўшиш. Жарёнлар устида бўлиш менга бебаҳо малака берди.Бу ўша тарихни бир бўлаги бўлишдай гап. Баъзан Калумб Янги Ерни кашф килганида ёнида бўлгандай ҳис-туёғуга чўмасан киши.

Одатда компанияни очик бозорга олиб чикиш учун, уч йилдан беш йилгача вакт кетади.Агар ҳаммаси яхши бўлса учта компаниядан иккитасини келгуси йилга бозорга олиб чика оламиз. Бу рўй берганда эса мен ўз мақсадимга етаман – мен олий сармоядор бўламан.Бу мени очик бозорга чиккан биринчи компаниям бўлади. Питер учун эса тўқсон нечанчиям. Хуллас мен ҳозирча олий сармоядор бўлмасамда, 1995 йилда ўз олдимга қўйган максадимга жуда якинман.

Таваккалчиликни ҳисобга олганда, мен иш олиб бораётган ҳар бир лойиҳа омадсизликка учраб, очик

бозорга чиқа олмаслиги ҳам мумкин.Шундай бўлса-да иш бошланган маҳорат ошган ва лойиҳа ишга туширилган. Бизнес сармоядорларимиз таваккалчилик борлигини тушунишади. Ҳар бир таваккалли лойиҳаларга оз-оздан пул ташлашни улар яхши билишади.Биз доим уларни янги лойиҳани сармоя тикишлари учун яна чакиришимизни ҳам билишади. Ҳал қилувчи голни уриш учун фақат битта яхши лойиҳа керак.Бундай сармоя тикишларда, ҳамма тухумни бир идишга солиш ярамайди. Айнан таваккалчилик юқори бўлгани учун ҳам КЦББ сармоядорларга энг паст талабларни қўйган.

Келгуси бобда, бошлашдаги асосий қадамлар қискача келтирилган, қандай қилиб ғоядан бошлаш, компания ташкил қилиш ва уни қандай қилиб фонд бозорга олиб чиқиш. Бу менинг учун енгил бўлмаган бўлса-да, жуда қизиқарли эди.

Ҳаётга йўлланма

Компанияни очиқ фонд бозорига олиб чиқишни билиш – бу ҳар қандай тадбиркор учун катта бизнесга рухсатнома. Бу университет ўйинчисини профессионал жамоага ўтишидай гап. 1999 йил «Fortune» журнали-нинг сентябр сонида ёзилганидек, «агар сени компаниянгни сотиб олишса – демак,компания-ҳарид қилувчи тан олди. Агар сен компанияни фонд бозорига олиб чиққан бўлсанг, сени бутун дунё тан олди».

Мана шунинг учун ҳам бой отам, компанияни нольдан ташкил қилиб уни фонд бозорига олиб чиққан одамни олий сармоядор деб атарди. Бу унвон унга насиб қилмади. У кўп компанияларни сармоя тикади, улар охир оқибатда фонд бозорига чиқди, аммо ўзи ташкил қилган бирорта компания фонд бозорига чиқмади. Унинг ўғли Майк унинг бизнесини меросга олди ва уни кенгайтирди аммо у ҳам фонд бозорига чиқадиган компания ташкил қилмади. Агар мен олий сармоядор бўла олсам бой отамни дарсини ўрганиб тугатган бўламан.

40-БОБ

НАВБАТДАГИ МИЛЛИАРДЕР БАЛКИ СИЗДИРСИЗ?

«Forbes» журналининг 1999 йил сонидаги бош муқовасида келтирилган «400та бадавлат одамлар» сўзидан кейин, сарлавҳани ўкиймиз: «Миллиардер – қўшни». Шу сонда «Бойликнинг юз йиллиги» ном билан «Катта бойлик ваердан олинади?» номли сарлавҳа ҳам бор. Шундай йиллар бўлганки, нефт ва темир америкаликларни асосий бойликлари бўлган. Ҳозирда эса канча одамни назари сенга тушгани асосий масала бўлиб қоляпти.

Бу мақоласида ёзилишича, «супер бойлар ҳақида гаплашмоқчи бўлсангиз,, юқорироқни мўлжалга олинг – миллиардерларга қаранг, бойликни босишяпти, ўз бойликларини ошириш учун улар ҳар қандай маҳсулотларни ишлатишяпти. Рокфелларга ўзининг биринчи миллиардини қилиш учун нефтни қазиб олиб уни соттунича 25 йил вакт кетган. Ўтган йилда эса Гарри Винник миллардерлар клубига қўшилди, бунинг учун унга арзимаган 18 ой керак бўлди ҳолос. У ўзининг бор пулини, телекомуникация тармоғи учун глобал ипакли сим ўтказгич ишлаб чиқармоқчи бўлган ҳали ишлаб чиқармаган «Global Crossing» компаниясига тикканди».

Хўш супер бойга айланиш учун бугунлик кунда қанча вакт керак? Ҳеч қанча. Бу мен уун уриш йилларидан кейинги одам учун миллиардерларни ёшига қарасам ғалати туюлса керак. Мисол учун Джерри Янг 1968 йилда туғилган, мен коллежни битирганимга бир йил бўлганида, унинг ҳамкори Дэвид Фил эса 1966 йилда туғилган, мен коллежга бир йилдан сўнг киргандим. Улар биргаликда «Yahoo!»га асос солишди ва ҳозирда уларни ҳар бирида 3 миллиардан пули бор ва бойишда давом этяпти. Бу ёш йигитлар супер бойлардир, аммо

мен шундай одамларни учратаманки, ҳисобларидаги пуллари улар яна ўн йилдан сўнг нафакага чиққанларидан сўнг етиш етмаслигига ишонишмайди. Бу сўз борлар ва йўқлар орасидаги жарлик ҳақида.

Мен компанияни фонд бозорига олиб чиқаман.

1999 йиллари фақат IPO ҳақида эшитаман. Одатий ҳолат.Бошқа бизнесни сармоя тикишга даъват киладиган инсон сифатида мен кўп куйидагинга ўхшаш даъватларни ҳам эшитаман: «Мени компаниямга сармоя тиканг – икки йилдан сўнг биз фонд бозорига чиқамиз». Яна бир куни бўлажак миллиардер менга кўнғирок килиб ўз бизнес-режасини кўрсатмокчи эканини ва мен уни Интернет компаниясини сармоя тикишимни сўради. Ўзининг призинтациясидан сўнг у менга паст овоз билан киноялн оҳангда: «Сиз Албатта, тушунсангиз керак IPO дан сўнг бизни акцияларимиз нима бўлишини» деб колди.Мен гўё ўзимни автомагазин сотувчиси олдида тургандай ҳис қилишни бошладим, худди охирги усулдаги автомобил ягона колган-ку, у менга яхшилик килиш ниятида ўз нархига бераётгандай эди.

IPO-мания, яна бошкача ҳам айтиладиган «янги миссия» оламни эгаллаб олянти. Ҳеч канча вакт бўлмади ҳатто Марта Стюарт ҳам ўз компаниясини фонд бозорига олиб чикди ва миллиардерга айланди.У одамларни маданиятли ва жамоат ичидаги яхши муносабатларни одамларга ўргатиш ортидан миллиардерга айланди. Мен уни килаётган ишлари жуда керакли деб ҳисоблайман, аммо уни миллиардлар билан ўлчаниши мени ўйлантириб кўяди. Тўғри агар «Forbes» журналининг таъкидлашига караганда(бойлик сенга караб турган кўзлар билан ўлчанади) унда ҳаммаси тўғри: Марта Стюард миллиардер бўлишга ҳакли. У кўпчиликни назарига тушган.

Ушбу юкори техналогияли ва интернет IPO ларда мени бир нарса ҳавотирга солади, ахир ҳали ҳеч ким

90/10 қоидасини бекор қилмаган.Ҳаддан зиёд кўп янги корхоналарни бизнесда унчалик малака ва билимга эга бўлмаган одамлар очишади. Келажакда айнан шу маҳалга ортга боқиб қарасак, 90% янги IPO лар инқирозга учрашган бўлади улардан 10% гина қолган бўлади. Статистик маълумотларга қараганда 5 йил мобайнида 10 та кичик бизнеслардан 9 таси омагар бу маълумотлар чиндан ҳам тўғри бўлса, бундай мания бизни навбатдаги инқироз ва дипрессияга олиб боради. Нимага? Чунки бундай ҳолатда миллионлаб ўртаҳол сармоядорлар бўлишади. Кўпчилик миллионлаб одамлар сармоя тиккан пулларидан ажралишади – бу ҳали ҳаммасидан қўрқинчлиси эмас. Бу музлаш самараси шунга олиб келиши мумкинки, улар янги уйлари учун пул тўлай олишмайди, машина, яхта ва самолётларни гапирмаса ҳам бўлади. Натижада бошқа қолган ҳамма иқтисодиётда тўнтарилиш бўлади. 1987 йилдаги Уолл-Стритдаги емирилишдан кейин бир ҳазил юрарди: «Кабутар билан биржа брокери ўртасида қандай фарқ бор?» Жавоб: «Кабутар ҳозирча BMW учун йиғиши мумкин».

Мавсум мазаси

IPO устида ишлашни мен Гавайяда 1978 йилдан бошлаганман. Мен катмончалар ишлаб чиқариш компаниясини очганимда, бой отам мен фонд бозорига чиқадиган компания ташкил қилишимни истаганди. У айтганди: «Мен ҳеч қачон ўзим фонд бозорига компания олиб чиқмаганман, лекин бир неча бозорга чиқа олган компанияларни сармоя тикканман. Мен бу жараённи мен билан бирга сармоя тикайдиган бир одамдан ўрганишингни истайман». Менга таништирган одамининг номи Марк эди. Унда ҳам худди Питер каби режа бор эди. Фарқи шунда эдики, Марк венчур капиталист эди, тавакалли маблағлаштириш билан шуғулланадиган одам ёки қисқартирилганда ВК, уларда шундай гапириларди.

Кичик бизнес корхоналари уларга таваккали маблағ ёки ўз бизнесларини кенгайтириш керак бўлиб қолганда Маркка мурожаат қилишарди.Менга кенгайтиришим учун жуда кўп пул керак бўлгани учун, бой отам унга учрашимни ва унинг фикрини билишимни истаганди. Бу учрашув унчалик ёқимли бўлмаганди. Марк бой отамга қараганда жуда қўпол эди.У мени бизнес-режамга, молиявий ҳисоботимга ва 23 сония мени келажакдаги улуғвор режаларимни эшитди.Кейин у менга тушунтиришни бошлади.Яъни мен нега довдирлигимни, мен ахмоқ нега ўз ўрнимда эмаслигимни. У айтдики, мен ўз ишимни бекор ташлабман, агар бой отам уни мижози бўлмаганида мен каби бемаъни одам учун бир сониясини ҳам ажратмаган бўлар экан. Кейин у яна менга айтдики, мени бизнесим қанча туришини, унга қанча пул сарфлай олишини, компаниямни акция назорат пакетини олиб менга янги шерик бўлишини ва ўзининг шартларини айтди.

IPO бизнесида, ВК ва банкир-сармоядорларда шундай қоғоз бор, уни «шартлар вароғи» деб аташади. У қоғоз кўчмас мулк агентларида бўладиган варақдаги келишувга ўхаб кетади.Бошқача қилиб айтганда бу варақ ўз ичига бизнесингизни сотишдаги шартларни олади.

Яна кўчмас мулкнинг қоғоздаги келишувлари ҳар бир одамга турлича бўлади.Кўчмас мулкда агар сиз ёмон тумандаги кичик уйингини юқори нархга пулламокчи бўлсангиз, қоғоздаги шартлар, барқарор ва эгилувчан бўлмайди. Бу вактда агар сиз қуриб сотувчи бўлсангиз,, сизни минглаб уйларингиз бўлса ва яхши ҳолатда, сотилиши осон ва арзон бўлса, сизни бизнесингизга эга чиқиш учун кўчмас мулк агенти ўзининг шартларини енгиллаштиради. Бу гапни ВК ҳақида ҳам гапирса бўлади.

Хуллас, Маркнинг шартларини кўриб чиқиб, унинг шартлари жуда бешавқат деб ҳисобладим. Мен ўзим

яратган компаниямда унинг учун ишлашни ҳам унга компаниямни 52% биришни ҳам истамадим. Лекин ҳозир ортга боқиб мен Маркни айбламайман, ўшанда уни таклифини қабул қилсам бўлар экан деб ҳам ўйлаб қоламан. Мен биламанки ҳазирги билганларимдан ўша пайтда умуман ҳабарим йўқ эди, буни энди яхши биламан, агар мен ҳозир Маркни ўрнида бўлганимда мен ҳам ўшандай иш тутган бўлардим. Яна ўйламанки, агар у бой отамни ҳурмат қилмаганида, менга умуман ҳеч вакони таклиф ҳам қилмаган бўларди.Мен янги пиширилган бизнесмен,қолаверса омадли бир довдир эдим ўшанда. Мен «омадли довдир» дейишимга сабаб, менда равнақи бор компания бор эди, аммо мен уни юксалтиришдаги бошқарувни билмасдим.

Лекин нимагадир биз бир-биримизга ёқиб қолгандик. Доим учрашиб туришга келишиб олдик ва у менга бизнесимни ривожлантиришимда бепул маслаҳатлар беришга кўнди. Унинг маслаҳатлари бепул эди-ку, аммо жуда бешавқат ҳам эди. Бизнес борасидаги тушунчаларим кенгайб боргани сайин охир оқибат уни менга бўлган ишончи ортди. Мен ҳатто қисқа вақт ичида у билан бир нефт компанияси устида бирга ишладим ҳам ва у компанияни фонд бозорига олиб чиқди. У компания ҳозир мен устида ишлаяпган компанияга ўхшаш эди. 1978 йили у билан нефт компаниясида ишлаб, мен биринчи марта IPO устида ишлаш қанчалар жозибали эканини тушундим.

У билан тушлик қилиб ўтирган пайтимизда IPO-бизнес ҳақида бир гапни айтгандики, ҳалигача ёдимдан чиқмайди: «Янги эмиссиялар ва IPO бозори – бу бошқа ҳар қандай бозорлар кабидир. У доим мавсумий мазани қидиради».

Марк бу гапи билан турли вақтлардаги фонд бозори, турли бизнесларни хуш кўради демокчи бўлганди. У ўз фикрини давом эттириб: «Агар бой бўлмокчи бўлсанг,

бизнес эгаси сифатидаги стратегиянг шундай бўлсинки, бозор хоҳламисидан олдин у хоҳлайдиган компанияни ташкил қил».

Марк уқтиришини давом эттирди, тарих кимнинг бизнеси мавсумнинг тотлиси бўлса ўшани таниқли қилади. Асримиз бошида телевидениями кашф қилиш янги миллионерларни дунёга келтирди, нефт ва автомобилларни кашф қилиш миллардерларни рўёбга чиқарди. Маркнинг бойлик борасидаги босқичли концепцияси «Forbes» журналида келтирилган рўйхат билан тўғри келади.

1. 1900 йил – Эндрю Карнеги пўлатни ортидан бойлик ортирди – 475 миллон доллар.
2. 1910 йил – Джон Д. Рокфеллер неф ортидан миллиардер бўлди – 1,4 миллиард доллар.
3. 1920 йил – Генри Форд автомобил саноатидан миллиардерга айланди – 1 миллиард доллар.
4. 1930 йил – Джон Дорранс суп концентратлари ортидан бойиди, «Campbell's Soup» – 115 миллион доллар.
5. 1940 – йил Говард Хьюс ҳарбий самалётлар, турли станоклар ва кинофильмлар орқали бойиди – 1,5 миллиард доллар.
6. 1950 йил – Артур Дэвидни алюмини бойитди – 400 миллион доллар.
7. 1960 йил – Росс Перо «EDS Electronic Data Systems» (1962) га асос солди – 3,8 миллиард доллар.
8. 1970 йил – Сэм Уолтон улкан Уол– Март магазинлар тармоғини фонд бозорига олиб чиқди – 22 миллиард доллар.
9. 1980 йил – Рон Перельман Уолл-стрит ишбилармони сифатида бойлик ортирди – 3,8 миллиард доллар.
10. 1990 йил – Джерри Янг «Yahoo!» таъсисчиларидан бири сифатида – 3,7 миллиард доллар пул ортирди.

Ҳаётдан 35 йил орта қолдим

1978 йилдан бери мен Марк билан ишламадим. У айтганидек, бизнесдаги муваффақиятларим аста ортда қола бошлади ва компания ички муҳидида кўп сонли муаммолар пайдо бўла бошлади. Натижа мен ҳамма эътиборимни бизнесимга қаратишга мажбур бўлдим, бошқа компанияларни фонд бозорига олиб чиқиш билан шуғуллана олмай қолдим. Лекин мен бизнес борасидаги ўша «Мавсум мазаси» деб аталувчи дарсни ҳеч унитмайман. Шижоат билан бизнеснинг энг керакли жабҳаларида малака тўплар эканман, навбатдаги мавсумий тот қандай бўлиши ҳақида ўйлайман.

1985 йил Калифорния штати Кэмп-Пендельтон ҳарбий-денгиз базаси ёнида тўхтадим. Биз бу ерда 1971 Вьтнамга жўнаш учун тўпланган дик. Ўша пайтда бирга хизмат қилган дўстим қуролдошим Джеймс Тредуэлл эндиликда шу базада эскадрилья командири эди. Мен рафиқам Кимга учувчи бўлиб хизмат қилган жойимизни кўрсатдим. Ёзги майдон узра борар эканмиз Джемс Биз бир вақтлар Вьетнамда учган верталётларга ўхшаган машиналарни кўрсатди, У верталёт кабинасини очиб, шундай деди: «Биз сен билан ортда қолдик. Биз энди бу машиналарда уча олмаймиз».

У бундай деганига сабаб, энди прибор ва бошқарув дастаклари ҳаммаси электронлашган ва видео ўлчовлардан иборат эди. Джеймс давом этди: «Бу янги учувчилар видеоаркадларда вояга етишди. Биз эса болалар бильярд столи ёнида ўсдик. Бизни миямиз уларникидан фарк қилади. Мана шунинг учун ҳам улар учишяпти мен кабинетда ўтирибман. Учувчи сифатида кариб қолдим».

Мен ўша кунни яхши эслайман, чунки мен ўшанда ўзимни ҳам ортда қолган ва 37 ёшимда кариб қолгандек ҳис қилгандим.Мен яна 50 ёшида ҳаётдан орта қолган отамни эслайман. Мен ўша куни очиқ ойдин тан ол-

димки ҳаётда ҳаммаси жуда тез ўзгарар экан. Яна шуни тушуниб етдимки агар ўзим тез-тез ўзгармасам, ҳаётда шунчалар ортда колиб кетаверар эканман.

Бугун мен Питер билан ишлаяпман, IPO– ва ВК-бизнесида ўз маълумотимни ошириняпман. Мен қоғоз пулларни топияпман, чунки қоғоз активларга эга бўлияпман. Ҳаммасисидан ҳам муҳими мен маблағ бозири соҳасида моҳоратимни ошириняпман. Мен 20-30 йиллар олдин мавсумий маза бўлган нефт, газ ва қимматбаҳо металлар соҳасига мослашган компаниялар билан ишлаяпган бўлсамда, миям доим олдинга интилади, бизнеснинг кейинги олдинги марралар нима бўларкин деб. Мен навбатдаги мавсум мазасини билмокчиман, мен навбатдаги бойликнинг бир кисмига айлана олармикинман. Ким билади! Ҳозирда мени ёшим 52 да, Полковник Сандерс бошлаганда ёши 66 бўлганди. Мени максадим ҳали ҳам миллиардер бўлиш. Балки бўлсарман, балки йўқ. Аммо мен ҳар куни шу максад учун меҳнат қилияпман. Бугун миллиардер бўлиш мумкин – агар режангиз тўғри бўлса. Мен таслим бўлмайман ва менда камбағал бўлиш учун ва орта колиб кетиш учун режам ҳам ниятим ҳам йўқ. Бой отам айтганидек, «биринчи миллионни топиш жуда машаккатли бўлганди». Агар ҳамма гап шунда бўлса биринчи миллиард мени ҳаётимдаги иккинчи машаккат бўлади.

Балки навбатдаги миллиардер сиздирсиз?

Қайсидир биринигизда шундай шижоат ва интилиш бўлса, компаниянгизни фонд бозорига олиб чикишингиз учун навбатдаги кўрсатмани бераман. Бу ахборотни менга шеригим Питер берди, у юздан ошиқ компанияларни фонд бозорига олиб чиккан.

Аслида-ку жуда кўп нарсаларни ўрганишингизга тўғри келади, бу кўрсатма бошлашингизда қўл келади.

Компанияни нега фонд бозорига олиб чиқиш керак?

Питер навбатдаги сабабларни келтиради:

1. Сизга кўп пул керак. Бу ҳолатда сизда даромадли компаниянгиз бор ва сизга ўсиш учун маблағ керак. Сиз банкирингизга учрадингиз ва қиммат қоғозлар ёрдамида баъзи фондларни ва ВК йингизни жалб ҳам қилдингиз, лекин сизга ҳозир чиндан ҳам сармояловчи банкирдан катта маблағ керак.

2. Сизни компаниянгиз – мисол учун, Интернет-компания янги ва бозорда ўз ўрнини эгаллаш учун катта пул оқимига муҳтож.Фонд бозори сизга бу пулни беради, чунки фонд бозори сизни келажакдаги даромадларингизни сармоя тикайди.

3. Кўпинча компаниялар бошқа компанияни сотиб олиш учун ўзларининг фондларидан фойдаланишади. Бу ўша бой ота айтган нарса «шахсий пулларни босиш». Корпоратив оламда буни ўтказиш ва тарқатиш дейилади.

4. Сиз компаниянгизни сотмоқчисиз, шу билан бирга унинг устидан назоратни ҳам ўзингизда ушлаб қолмоқчисиз. Ёпиқ компанияларда компания эгаси маблағни жалб қилишда кўп ҳолларда бошқарувни йўқотади ёки унга бизнесни қандай бошқаришни ўргатадиган янги ҳамкорни олади. Очиқ фонддан эгалик қилувчи пул олар экан, сотиб пул олади, аммо бизнес бошқарувини йўқотмайди. Кўпчилик акцияларни ушлаб турганлар компаниянинг фаолиятига унчалик таъсир ўтказа олишмайди.

5. Мулкий ҳуқуқ. «Ford Motor Company» фонд бозорига чиқди, чунки оилада меросхўрлар кўп эди, лекин ликвидлилик йўқ эди. Компаниянинг бир қисмини очик бозорда сотиб, меросхўрларга керакли бўлган пулларни олди. Қизиқ ёпиқ компаниялар қачонгача бундай стратегияни қўллашаркин?

6. Бойиш ва сармоя тикишга пул топиш учун яна бирор нарсага. Бизнес куриш – худди кўп хонадонли уй куриб уни сотишдай нарса.Бизнес акция ёрдамида очиқ бозорда сотиш учун ташкил қилинганда, активнинг бир қимигина кетади.У миллионларга бўлиниб миллионлаб одамларга сотилади. Қурувчи бу ҳолатда миллионлаб ҳаридорларга сотиб ҳам, олдингидай активнинг кўп қисмига эгалик қилади, унинг устидан назорат қилади ва кўп пулларни бошқаради.Буни қуйидагича изохлаш ҳам мумкин, «яхши нарсалар кичик ўрамларда сотилади».

Шэрондан қўшимча

IPO ни ташкиллаштиришда эмиссияда компаниянинг акциядорлари ва бошқарувчилари ўртасидаги муносабатларда чегаралар мавжуд. Шунга кўра уларнинг компаниядаги акция нархлари IPO натижасида радикал равишда ўсиши мумкин, уларни сотишда анчагина чекловлар қўлланилади, одатда уларни «чегараланган» деб айтилади. Бу шуни англатадики, белгиланган вақтгача улар акцияларни сотмасликка келишишган бўлади.

Акциядор пулини нақдлаштираман деса компанияни сотади ёки акциялар бемалол ишлатилаётган бошқа бир компанияга ўтказади.

Қўшимча тушунчалар

Питер, фонд бозорига киришдан олдин қуйидаги тушунчаларга аҳамият қаратишни тавсия қилади:

I. Жамоада ким олдин бинесни бошқарган? Бизнесни бошқарувчи ва янги маҳсулотни ишлаб чиқариш орзуси ёки янги бизнесни яратиш ўртасида жуда катта фарқ бор. Бу одам маошларни бериш, ходимлар билан, солиқ ва ҳуқуқ масалалари, шартномалар, келишувлар, маҳсулот ишлаб чиқариш устида ишлаш, пул оқими бошқаруви, маблағни жалб қилиш ва бошқа нарсалар билан шуғулланганми?

Сиз навбатдаги мулоҳазга эътиборингизни қаратинг: энг аҳамиятлиси бой отанинг Б-И учбурчагида

деб ҳисоблайди Питер. Масаланинг моҳияти шунга олиб борадики: Сиз (ёки жамоангиздан бирор киши) Б-И учбурчагини ҳаммасини яхши уддалай оласизми?

II. Компаниянинг қайси қисмини сотмоқчисиз? Айнан шу ерда «варақлар» тушунчаси саҳнага чиқади.

Мен яна шуни англадимки, уч йилдан бери Питер билан ишлар эканман, у доим ҳали яратилмаган компаниянинг охирги мақсадини билади. У билади, унинг мақсади – компанияни фонд бозорида сотиш. У бу мақсадга қайси йўл билан кетишни билмаслиги мумкин, лекин асосийси – бу олдинга қўйилган айнан ўша вазифа. Мен буни гапиришмга сабаб кўпчилик бизнесменлар охири учун асил режа тузмай бизнесни бошлашади. Кўпчилик эса бизнесни яхши деб бошлашади, аммо уларда ундан чиқиш учун аниқ режа бўлмайди.Ҳар қандай яхши сармоядордан асосий талаб қилинадиган стратегия, бу чиқиш стратегияси. Янги бизнес ташкил қилмоқчи бўлган тадбиркорга ҳам шу гап. Уни ташкил қилишдан олдин, ундан чиқиш учун пухта реда тузинг.

Бизнесни яратишдан олдин, қуйидаги саволлар устида, ўйлаб кўрсангиз фойдали бўлади:

1. Уни сотмоқчимисиз, ўзингизда колдирмоқчимисиз ёки мерос қилиб бермоқчимисиз?

2. Агар сотмоқчи бўлсангиз,, бу қандай амалга оширмоқчисиз – якка тартибда сотмоқчимисиз ёки фонд бозори орқалими?

а) компанияни якка тартибда сотиш, фонд бозори орқали сотишдек қийин кечиши мумкин;

б) тўғри келадиган ҳаридорни топиш қийин бўлиши мумкин;

в) бизнесни маблағлаштириш қийин бўлиши мумкин;

г) агар сотган одамингиз пулни тўлай олмаса ёки уни яхши бошқара олмаса бизнесни қайтариб олишингиз мумкин.

III. Келгусидаги оммавий котировкали компанияда, яхши ёзилган ва яхши ўйлаб топилган бизнес-режа борми? Бу режа ўз ичига қуйидагиларниолган бўлиши керак:

1. Жамоа ва унинг маҳорати.

2. Молиявий ҳисобот.

а) стандарт талаблар: аудитор тасдиқлаган уч йиллик молиявий ҳисоботлар.

3. Кўзда тутилган пул оқими.

а) мен олдиндан уч йиллик ўта консерватив пул оқими маълумотини тавсия қиламан.

Питер, сармояловчи банкирлар, келажакдаги даромадларини ўта шишириб кўрсатадиган бошқарувчи ва тадбиркорларни унчалик хуш кўришмайди деб ҳисоблайди. Яна у, «Microsoft»даги Билл Гейтс кўпинча келажакдаги даромадни пастлатиб кўрсатади деб ҳам таъкидлайди. Бу ажойиб стратегия акция нархларини юқори даражада ушлаб туришга қўл келади.Бошқарувилар даромадни кўпайтириб кўрсатишганда, одатда акция нархлари тушиб кетади, сармоядорлар эса компанияга бўлган ишончларини йўқотишади.

IV. Бозорни ким ташкил қилади? У қанчалар улкан? Компания маҳсулоти учун унинг кенглиги қанча?

Маҳсулотингиз учун бозор мавжуд ва Албатта, бизнесингиз акциялари учун ҳам. Компани акцияларига бўлган талаб мавсумий ўзгариб туради.Мисол учун мен шу сатрларни ёзаётганимда мавсум тоти, юқори технология ва Интернет-компанияларда.

Фонд бозорида оммавий котировкасига эга компанияси бор одамга қараб, иккита компанияси бор дейиш мумкин: биринчи компания – одатий мижозларингиз учун, бошкаси эса – сармоядорларингиз учун.

V. Сизнинг деректорлар кенгаши ва маслаҳатчи кенгашинга кимлар киради?

Бозор ишонч асосига қурилган. Агар компаниядаги бу кенгашлар кучли ва ҳурматга бўлса, бизнеснинг келажакдаги муваффақияти учун бозорда ишонч кўп бўлади.

Питер маслаҳат беради: «Агар олдингизга кимдир келиб: Мен компанияни фондбозорига олиб чиқмоқчиман деса, ундан сўранг: Сизни жамоангизда ким олдин ҳам компанияни бозорга олиб чиққан, уларни сони нечта? Агар саволингизга ўша одам жавоб бера олмаса, унга аниқлаштириб кейин жавб билан келишини айтинг. Кўпчилик қайтиб келмайди».

VI. Компаниянгиз бирор ноанъанавий нарсага эгами? Бизнесда бошқаларда йўқ бўлган бирор ғаройиб нарса бўлиши керак. Бу янги маҳсулот тури учун патент ёки дори-дармон, нефт ковлаб олишга ҳукук бўлиши мумкин, «Starbucks» ёки «McDonald's» ларга ўхшаган савдо белгиси ҳам бўлиши мумкин. Ҳатто ўз соҳаларининг усталари бўлиб жамиятга танилган инсонлар ҳам актив бўлишлари мумкин. Бундайларга Марта Стюарт, Стивен Джобс мисол бўла олишлари мумкин, у ўзининг янги компанияси («Apple Computer»)ни очганида ёки Стивен Спилберг янги кинокомпаниясини ташкил қилганида, одамлар уларни ўтмишдаги ютуқлари ва келажак салоҳиятлари учун сармоя тикишган.

VII. Компания ҳақида айтса арзийдиган ҳикоя борми? Менимча, Христофор Колумбда ўзининг хомийлари бўлмиш қирол ва кироличага ер шарининг чеккасига бориш учун айтадиган ҳикояси бўлгани аниқ. Яхши ҳикоя одамларни келажакка боқишга иштиёқ ўйғотиб орзуларга чўмдиради. Шу билан бирга ҳикоя ортида мукаммаллик бўлиши лозим, чунки бизни қамоқхоналаримизда буюк ҳикоячилар тиқилиб ётибди.

VIII. Компаниядаги одамларда шижоат борми? Питерни одамлардан қидирадиган нарсаси айнан шу. Бизнес эгаси шижоатга тўла бўлиши ва кўзлари чараклаб

туриши лозим бу бизнесда энг керакли омил. Бу нарсалар нафақат етакчида балки компания ҳодимларида ва бутун жамоада сезилиб туриши керак: «Шижоат бўлмаса энг зўр бизнес ҳам, энг зўр одамлар ва энг яхши режа ҳам муваффақиятга эриша олмайди.

Мана «Fortune» журналида келтирилган ёшлари 40 дан ошмаган 40 та энг бой одамлар ҳақидаги маколадан парча:

«Магистрлик дипломи борлар бизнесни бошқаришда Ойнаванд водийдагиларга қўшила олишмайди.Магистрлик дипломи бор одамлар бизнесни бошқаришда таваккалчиликни ёқтиришмайди. Кўпчилик одамларни бизнес-мактабга боришларига сабаб, улар олти баробар катта маошни кўзлашади. Ойнаванд водийдагилар эса бизне-мактабни битирганларга қараб уларни кўзларида чароғонликни кўришмайди. Бизнес-мактабни битирганлар Ойнаванд водийга қараб уларни бизнес-мактабда ўқитишмаган нарсаларни кўриб ҳайрон колишади. Майкл Левин «еВау» га Берклидаги унивирситетнинг бизнес факултетини битириб келган. Олдинлари сармоядор банкир сифатида у илгаригиндай эҳтиросли гапирмайди. Унинг иш куни ҳам қисқа, бошқаларникига қараганда – одатий ҳафтасига 80 соат ўрнига – 60 соат. «Мен яна 10-15 йилдан сўнг сармоя тикишларим ҳисобидан менда 10-15 миллион доллар бўлса хурсанд бўлган бўлардим, – дейди у. – Аммо мен яна яшашни истайман. Билмадим. Балки мен ҳали бунгача етиб келмагандирман».

Бой отам чиндан ҳам етиб келмагансан деган бўларди. Бой отам муваффақиятли корпорация бошлиқлари билан муваффақиятли тадбиркорларнинг фаркини англашни менга ўргатарди. У айтарди: «Амаллаб корпорациядаги хизмат пиллапояларидан юкорига интиладиган одам билан, хизмат пиллапоясини ўзи яратувчи одам бўлади. Фарқ шундаки агар юқорига карасанг сен

ўзинг истаган нарсани кўрасан. Бошқаси кўм-кўк осмонни, яна бири яна бирор нарсани...Хуллас, сен тўдада асосий кўппак бўлмасанг, ҳамма вақт бир хил нарсани кўраверасан».

Пулни қандай жалб қилиш керак?

Питер учта пул ўзакларини кўриб чиқади:

1. Дўстлар ва оила. Бу инсонлар сизни севишади ва ҳеч нарсага қарамай сизга пул беришади. У бундай қилишни тавсия қилмайди. Питер ҳам бой отам ҳам кў айтишарди: «Болаларга пул берманг. Бу уларни қарам ва ожиз қилади. Уни ўрнига пулни ўзларига жалб қилишни ўргатинг».

Бой отам бу масалада янаям олдинлаб кетганди. Ёдингизда бўлса у ўғлига ва менга иш ҳақи бермасди. У айтарди: «Одамларга ишлари учун пул бериш уларни ёлланма ишчи бўлиб ўйлашларига ўргатиш демакдир». Буни ўрнига у бизни бизнес учун имконият қидириб уни ташкил қилишга мажбур қиларди.Бугун мен шундай қилишни давом ээтирияпман. Одамлар катта маошли иш қидиришиётган бир пайтда мен бизнесни ташкил қилиш учун имконият қидираман.

Бой отам ёлланма ишчи бўлиш ёмон деб ҳисобларди. У ўзининг ходимларини яхши кўрарди. Лекин у ўғлини ва мени бошқача ўйлашга ва бизнес эгаси ва бошқа амалдагиларнинг фарқини тушунишимизни истарди.Биз вояга етганимизда бизда танлаш учун кўп имкониятлар бўлишини хоҳларди.

Биз «Болалар учун пул оқими» ўқув ўйинини ота-оналар учун яратдик, токи молия борасида болаларида имкониятлар кўп бўлсин, вояга етиб уйдан чиқиб кетишганда улар қарз домига илинмасинлар. Бу ўйинни яна шунинг учун ҳам яратдикки, болалари навбатдаги «Microsoft» даги Билл Гейтсга ёки навбатдаги «Body Shop» Анита Роддикка ўхшашсин. Бу ўйин ҳар бир тад-

биркор уччун зарур бўлган пул оқимини бошқаришга ўргатади. «Болалар учн пул оқими» ўйини болалар уйдан чиқиб кетишларидан олдин, пул оқимини бошқариш маҳоратига ўргатади.

2. Фаришталар. Бу одамлар шундай одамларки, янги тадбиркорларга ёрдам бериш илинжида ёнишади. Кўп катта шаҳарларда бундай одамларни жамоаси бўлади. Улар янги бошлаётган тадбиркорларга маблағ томондан ёрдам бериб, қандай бой тадбиркор бўлишга ўргатиб ўзларининг маслаҳатлари билан ёрдам беришади.

Фаришталар тушунишади, шаҳарда кенг қулоч ёзаётган тадбиркорларга тўлиб бораверса, демак шаҳар ҳам равнақ топаверади. Тадбиркорлик рухи шаҳарда қанчалар гуллаб яшнаса, шаҳар ҳам чирой очиб боради. Бу фариштa ҳар қандай шаҳарга бебаҳо хизматларини кўрсатишлари мумкин. Бугунги кунларда компьютер ва Интернет, ҳатто чекка қишлоқларда ҳам тадбиркорлик рухини уйғотиши мумкин. Кўпчилик одамлар кичик шаҳарчаларни катта имкониятлар қидириб ташлаб чиқиб кетишмоқда. Бунинг сабаби, ўйлашимча, мактабларимизда ёш истеъдодларни иш жойи қидиришга ўргатишади. Агар уларни бизнес ташкил қилишга ўргатишганда эди, ўша чекка қишлоқлар ҳам гуллаб яшнаган бўларди. «фаришталар гурухи» деб аталмиш жамоа вакиллари ўша чекка қишлокларни ҳам шаҳарларга айлантиришлари мумкин эди.

Билл Гейтс Сиэтл шахри учун, Майкл Делл Техас штатининг Остина шахрига ва Алан Бонд Жанубий Австралиянинг Фримантига қилганлари ўша шаҳарларда тадбиркорлик рухияти равнақ топганига мисол бўла олади. Шаҳарнинг гуллаб яшнашида тадбиркорларнинг ҳам ва Албатта, фаришталар гурухининг ҳам ҳиссаси катта бўлади.

3. Шахсий сармоядорлар. Бу одамлар ҳусусий компанияларни сармоя тикишади. Аккредитив сармоядор

сифатида улар ўртача сармоядорлардан кўра уддабуронн бўлишади, аслида шундай ҳам бўлишлари керак. Уларни ютуқлари ҳам гоғида мағлубиятлари ҳам бошқаларга қараганда кўпрок бўлади. Шунинг учун ҳам хусусий компанияни сармоя тикишдан олдин молия борасида чукур билим ва малака талаб қилинади.

4. Оммавий сармоядорлар. Бу одамлар компаниянинг фонд бозорида катировкаланиётган оммавий акцияларига обуна бўлишади. (омма учун қиммат қоғозлар бозори). Бу сармоя тикиш омма учун бўлгани боис, КЦББга ўхшаган ташкилотлар назоратида бўлади. Бундай қиммат қоғозларни бундай усулда сотиш, якка тартибда сармоя тикишга қараганда, одатда учалик таваккалчилик талаб қилмайди. Бу сўзларим биринчи қарашда, икарида туриб сармоя тикайдиган одамга бошқарув имконияти кўп ва таваккалчилик оз деганларимга қарама-қарши кўриниши мумкин. Лекин бир нарсани ҳисобга олиш керак, якка тартибдаги сармоядор ҳамиша бошқарувни ўз қўлига олавермайди. КЦББ бундай сармоя тикишда асил ҳисобот ва ахборот борасида очиқ ойдинликни талаб қилади. Бу билан у оммавий сармоя тикишдаги таваккалчиликни пасайишини таъминлайди.

Питернинг тавсияси

Компанияни фонд бозорига олиб чиқиш бўйича ҳолатларни Питер билан муҳокама қилар эканман, ундан бунинг учун кетадиган маблағни одам қандай қилиб жалб қилиши мумкинлиги ҳақида маслаҳат беришини сўрадим. У жавоб берди: «Агар у компанияни фонд бозорига олиб чиқмокчи бўлса, қуйидаги маблағлаштириш ўзаклари билан танишиб чиқишини маслаҳат бераман». Мана улар:

1. Хусусий қўшиш меморандумлари.(PPM) Маблағни жалб қилиш учун услубий фаолиятни айнан шундан бошлаш керак. Бундай жалб қилиш йўлини «ўзинг

уддала» дейиш мумкин. Бу ўзингизни шартларингизни сармоядорларга ўтказа олишингизда ёрдам беради.

Питер бу жараённи корпоратив ҳуқуқ ва қиммат қоғозлар бўйича мутахассис юристни ёллаб бошлашингизни тавсия қилади. Агар сиз кичикдан бошлаб ўсишни чиндан ҳам истасангиз, айнан шу ерда сизни улубий таълимингиз бошланади. Бу юристга тўловингиз, ва энг кераклиги уни маслаҳатига амал қилишингиздан бошланади. Агар унинг маслаҳатлари сизга ёқмаса бошқа юристни ёллаганингиз маъқул.

Кўпчилик юристлар сизга бир мартагина бепул маслаҳат беради ёки сиз уни ресторанга таклиф қилишингиз мумкин. Бу турдаги профессионал консултантлар жамоангиз учун бошлашингизда ва кенгайишингизда ҳал қилувчи аҳамиятга эга бўлишади. Мен буни тушунишим жуда қимматга тушган, мен бир неча долларни қизғониб бу билан ўзим шуғлланмоқчи бўлганман. Бу бир неча долларни тежаб қолмоқчи бўлганим оқибатда менга жуда катта пулга тушишимга сабаб бўлган.

2. Венчурли капиталистлар (ВК). Улар дўстим Марк сингари маблағ тақдим қилиш билан шуғулланишади. Одамлар ВК ларга одатда ҳамма имкониятлар – шахсий восита, оилавий пул ва дўстлар, ўз банкирларининг пули – тугаганда мурожаат килишади. Питер айтади: «ВК лар аждорҳо доъмидай шартларни таклиф килишади, лекин улар ўз ишларида чиндан ҳам яхши бўлишса, Албатта, даромад билан таъминлашади».

Кўпинча ВК лар сизни шеригингиз бўлишлари ва компанияни бир қолипга тушишида ёрдам бериб, келгуси маблағлаштириш босқичига олиб чикишлари мумкин. Айтиш мумкинки, гўё одам гимнастика залига келиб ўзини гавдасини яхши ҳолатга келтириш учун мураббий ёллайди. ВК ҳудди шундай шахси мураббий, бизнесингизни молиявий услубга киришига ёрдам қилиб, бошқа сармоядорлар учун ёқимли бўлишига ёрдам беради.

3. Самояловчи банкирлар. Уларни олдига сиз компаниянгизни фонд бозорига тайёр қилганингизда келасиз. Сармояловчи банкирлар кўпинча IPO ва иккинчи бор қиммат қоғозларни таклиф қилиш учун учун йиғишади. Иккинчи таклиф қилиш – бу фонд бозорига компания акцияларини оммавий таклиф қилиниб маблағни жалб қилинган бўлади. Молияга тааллуқли «The Wall Street Journal» ўхшаган газеталарда агар сиз катта реклама сатрларини кўрсангиз, улар асосан – сармояловчи банкирлардан бўлади, улар бу билан бозорни таклифларни оталиққа олганликларини билдиришади.

Шэрондан қўшимча

«Молиявий кўприк» деб номланадиган яна бир молиялаш тури бор. Бу турга компания, одатда тайёр бўлиш босқичини эртарок босиб ўтганда ва IPO га ҳали унчалик тайёр эмаслигида мурожаат қилади.

Биринчи қадам муҳим

Агар сиз ўз бизнесингиз учун маблағ жалб қилишга астойдил киришган бўлсангиз,, РРМдан бошлаганингиз ақлан тўғри бўлган бўлади. Питер қуйидаги сабабларга кўра маслаҳат беради:

1. Сиз шу соҳа борасида мутахассис бўлган корпоратив юристлар билан суҳбатлашасиз. Уларни кўпчилиги билан учрашинг. Ҳар учрашувдан кейин тушунчангиз ва билмингиз ошиб бораверади. Улардан ютуқлари ва муваффақиятсизликлари ҳақида сўранг.

2. Сиз сиз қила оладиган турли турдаги таклифларни билиб оласиз ва уларни қандай юридик равишда расмийлаштиришни ўрганасиз. Бошқача айтганда ҳамма таклифлар ҳам бир хил эмас.Турли таклифлар турли мақсадлар учун белгиланган.

3. Сиз ўз бизнесингизни қийматини англай бошлайсиз ва ўзингизга мост равишда шартларни ишлаб чика оласиз.

4. Сиз салоҳиятли сармоядорлар билан жиддий суҳбат қура оласиз ва маблағни жалб қилиш санъатини ва маҳоратларини амалиёт қиласиз. Сиз, биринчидан ўзингизни намоён қилишдан олдин, иккинчидан – танқиддан, учинчидан – рад жавоби ёки жавобни йўқлигидан хадиксирашингизни енга олишингиз керак.

Питер қуйидагича жавоб беради: «Мен ўз лойихаларини ажойиб тарзда намойиш қила оладиган одамларни кўпини учратганман, аммо охирида аниқ жавобни ўзларига манзур бўладиган ҳақларини олишни билишмайди. Айнан шуни тадбиркор яхшилаб ўрганиши керак. Агар буни билмасангиз уни уддалай оладиган шерикни ёнингизга олинг.

Питер бой отам айтганларини айтади: «Агар сиз шу бизнесда бўлишингизни истасангиз унда сотишни ўрганинг. Сотишни билиш қобилияти – бу энг зарурий омил, унга ўрганиш ва у орқали юксалиш мумкин. Маблағни жалб қилиш – бу бошқа турдаги маҳсулотни бошқа турдаги аудиторияга сотиш.

Одамларни молиявий муносабатларда унчалик юксала олмасликларига сабаб улар сотишни билишмайди. Буни улар турли сабабларга кўра қила олишмайди: уларда ўзларга ишонч етишмайди, улар рад жавобини олишдан қўрқишади ёки ўз хизматлари таклиф қила олишмайди.Агар сиз чиндан ҳам тадбиркор бўлмоқчи бўлсангиз,, ўзингиздаги ишончни такомиллаштирмоқчи ва сотишни ўрганмоқчи бўлсангиз,, мен сизга яхши тармоқ маркетинги компаниясини топишни тавсия қиламан. Уларда ўқитиш дастури тўғри йўлга қўйилган бўлади улар билан камида беш йил ишланг ва ишонч билан сотишни ўрганинг. Ўшанда сиз одамларга рўбарў келишдан, танқиддан, рад жавобини олишдан ва ҳақингизни сўрашдан қўрқмайдиган бўласиз.

Ҳатто ҳозиргача мен ўз қўрқувимни енгишда ўз устимда ишлашни давом этиб келаман, камситишлардан

ҳайиқмасликка паст нарх сўрашларидан чўчимасликка ва улар билан курашишга ҳалигача ўрганишни канда қилмайман.Мен ўз қобилиятларимни санб ўтилган тўсиқларни енгишга ўргатаман ва бу оркали ҳаётда ва молиявий жиҳатдан муваффақиятга эриша олишимга ишонаман. Бошқача қилиб айтганда, бу тўсиқлар мени эгаллай бошласа, даромадим камая бошлайди. Агар мен уларни енгиб ўтишни бошласам (бу ҳеч тўхтатиб бўлмайдиган жараён) даромадим ўз-ўзидан ўса бошлайди.

Питер ёки Маркка ўхшаганларни қандай қилиб топиш

Бизнес соҳаси бўйича бир мунча малакага эришиб, қандайдир муваффақиятга эришганингиздан сўнг (бизнесингизни бозорга тақдим қилишга қарор қилганингиздан сўнг) сизга мутахассис маслаҳати керак бўлади. Сармоя тикиш банкиридан, Питердан ва Марк, ВК лардан олган маслаҳатларим бебаҳодир. Бу маслаҳатлар бир олам имкониятларни яратди, улар менда шу пайтгача бўлмаганди.

Сиз тайёр бўлганингиздан сўнг «McGraw Hill» нашриётида босиб чиқариладиган фонд бозори диллерлари маълумотномаси «Standard & Poor's Security Dealers»-га мурожаат қилинг. Сиз уни китоб дўконларидан ёки кутубхонадан топишингиз мумкин. Ушбу нашрда фонд бозорининг диллерлари ҳақида ҳамма ўринларда маълумотлар бор. Китобни олинг ва сизни ғояларингизни эшитадиган ва бизнесингизни кўриб чиқадиган одамни топинг. Ҳамма ҳам бепул маслаҳат беравермайди, лекин баъзилари маслаҳатларини аямасликлари мумкин. Агар сиз тайёр бўлмасангиз, улар сизга бутунлай вақт ажрата олишлари қийин, чунки уларда вақт масаласи муаммо бўлади. Шунинг учун ҳам реал бизнес борасида оз-моз малака ошириб ва бирор муваффақиятга эришганингиздан сўнгина ўз жамоангизга аъзо бўлишни хоҳлайдиган одамни қидирганингиз маъқул деб маслаҳат бераман.

Хўш, сиз навбатдаги миллиардер бўла оласизми?

Бу саволга фақат бир киши жавоб бера олади, у ҳам бўлса – ўзингиз. Тўғри жамоа, тўғри етакчи, кучли ва инкилобий янги маҳсулот билан ҳаммасини имконини қилса бўлади. Техналогаия бор ёки яқинда ишлаб чиқилади.

Мен биринчи миллионимни топганимдан сўнг, дарров келгуси вазифам қандай бўлиши ҳақида ўйлашни бошладим.Мен миллион учун қандай ҳаракат қилган бўлсам яна шундай ҳаракат қилсам 10 миллионни ҳам топишимни билардим. Аммо миллиард долларни топиш бошқа малака ва бошқача фикрлашни талаб қилади. Мана шунинг учун ҳам мени доим қийнаб келаётган иккиланишларга қарамай мен олдимга шундай мақсад қўйдим. Мен бошқалар эришган имкониятларни ўрганиб чиқишга жазм қилдим. Агар мен олдимга бундай мақсадни қўймаганимда, мен буни имконият деб қабул қилмаган ва китоб ва мақолалардан одамларни шундай мақсадларига етишганини билиб олмаган бўлардим.

Кўп йиллар олдин мени анчагина қарзим бор эди ва мен миллионер бўлишни имконияти йўқ деб ўйлардим. Шунинг учун ҳам мен, мақсадга етиш унчалик аҳамиятли эмас, мақсадни қўйиш ва у томон интилиш керак деб ўйлайман. Мен ўзимни мақсад учун бағишлаганимда, менинг ақлим ўзи у томон йўл топади. Агар мен миллионер бўлиш етиб бўлмайдиган мақсад деб карор қилганимда, Албатта, шундай бўлган бўларди.

Мен миллардер бўлишга қарор қилганимда мени ўз кучим билан қуролланган иккиланишлар қамраб олди. Лекин мени онгим, мақсадим сари олиб борадиган йўлни чиза бошлади. Мақсадим сари бор эътиборимни каратиб, қандай миллиардер бўлишни кўришни бошлайман. Мен кўпинча қуйидаги сўзларни қайтараман: «Агар уддалай олишни ўйласанг демак уддалайсан. Агар уддалай олмайман деб ўйласанг демак уддалай

олмайсан. Унисида ҳам бунисида ҳам сен ҳаксан». Бу сўзларни ким айтганини билмасамда, лекин ўша одамдан миннаддорман.

Нега миллиардер бўлиш мумкин?

Миллиардер бўлиш учун мақсад қилишим билан, ҳозирги кунда миллиардер бўлиш осон эканини ва бунга эришиш учун сабабларни қидира бошладим. Мана улар:

1. Шунчаки, телефон тармоғига ва Интернетга эга бўлиб, биз бир олам мижозларга эга бўлишимиз мумкин.

2. Интернет ўзининг атрофида улкан бизнесни ташкил қилади. Генри Форд туфайли машина ишлаб чиқариш корхоналарнинг сони кўпайгани сингари, Интернет ҳам шундай кучайтирувчи самарани беради. У 6 миллиард аҳолига Генри Форд ва Билл Гейтс бўлишларига имкон яратиб беради.

3. Ўтмишда фақат бойлар ва ҳокимият эгари оммавий ахборот воситаларини назорат қилишарди.Ҳозирда эса ўзгарувчан техналогиялар туфайли, Интернет бизни радио ва телеканаллар эгасига айлантира олади.

4. Янги кашфиётлар яна янги кўп кашфиётларни ўзи билан эргаштириб юради. Битта янги техналогияга ўтиш биз ни ҳаётимизни яхшироқ қилади ва одамларни янги маҳсулотларни ишлаб чиқаришларига ҳам ёрдам беради.

5. Қанча кўп одамлар бой бўлишса, улар янги корхоналарни сармоя тикишади ва фақат ёрдам беришгагина эмас уларни даромадларига шерик бўлиш учун маблағлаштиришади.Ҳозирда кўпчилик одамлар ҳақиқатни англашлари қийин, ахир миллиардлаб долларлар ўзларини янги компанияларга сармоя тикишларини кутиб ётишибди.

6. Янги маҳсулот юқори техналогияли бўлиши шартмас. «Starbuks» бир финжон кофе туфайли кўпчилик одамларни бойитиб юборди, «McDonald's» эса қовурилган картошка ва гамбургерлари туфайли дунёдаги энг улкан кўчмас мулк эгасига айланди.

7. «Эфемерний» сўзи, ўйлашимча, ҳар бир бойиб кетмоқчи бўлган инсон учун энг зарурий бўлса керак. Вебстер луғатида бу сўз қуйидагича белгиланади «фақат бир кун давом этувчи ёки фақат қисқа вақтга давом этувчи».

Менинг устозларимдан бири Букминстер Фюллер «эфемеризация» сўзини кўп ишлатарди. У буни қуйидагича аниқлаштирарди «оз вақт ичида кўп нарсага улгириш имконияти». Бунинг учун кўп таркалган бошқа сўз ҳам бор, бу «дастак» сўзи ёки кам куч сарфлаб катта самарага эришиш. Профессор Фюллер айтгандики, инсоният кўп одамларни бойлик билан таъминлай олди, лекин бунга оз сарфлади.

Бошқача қилиб айтилганда, ушбу жуда оз сарфланган техник кашфиётларга эгалик қилиб, биз энди кўп нарсага эга чиқишимиз мумкин. Хуллас, молиявий келажак – оз куч сарфлаб, кўп нарсага эришадиганлар қўлида.

Хўш миллиардер бўлиш учун мендаги режа қандай?

Жавоб «эфемерний»(эфеўлчовли) сўзида. Миллиардер бўлишим учун, мен кўп одамларга тақдим қилишим лозим, оз сарфлаб Албатта,. Мен ҳозирги кунда оғир,таранглашган ва бесамара бўлиб қолган бизнесни топишим, одамлар қониқмаётган тизимни ва маҳсулот борасида қайта ишлашга муҳтож маҳсулотни топишим керак. Ва Албатта, уларни умуман бошқа усулда қониқарли ва эхтиёжманд қилишим лозим. Мени имкониятларим кўп бўлган саноат, қолганларидан энг улкани. Бу Албатта, таълим. Агар бир дақиқа шу ҳақда ўйлаб кўрсангиз таълим ва билим олишга жуда кўп маблағ сарфланиётганини тушунасиз. Бу фақат ўрта мактаб, коллежлар ва шунга ўхшаш таълимларгагина тааллуқли эмас, бизнес таълими, армия, хонодон, касбий семинарлар шулар жумласидандир. Натижада жуда катта пул сарфланяпти. Шунга қарамай таълим олиш тизими доим оқсокланиб ортта қоляпти.

Кутишмаган жойга борма

1996-чи йили мени «Пул оқими» номли ўйиним бир кўзга кўринган университет ўқитувчилари жамоасига кўрсатиш учун кўргазмага қўйилди, ниятимиз уларни фикрларини билиш ва улардан бирор ижобий жавоб олиш эди. Лекин улар куйидагича жавоб беришди: «Биз машғулотларда ўйин ўйнамаймиз ва ёшларни пул муомаласига ўргатишга иштиёқимиз ҳам йўқ. Ёшларни бундан кўра заруррок ўрганадиган нарсалари бор».

Бизнесда бир ибора бор: «Кутишмаган жойга борма». Бошқача қилиб айтилганда, сени маҳсулотинга эхтиёжи бор жойларда пул қилиш осон».

Лекин бир нарса кувонтирадики, кўпчилик ўқув муассасаларида бизни ўйинимизни ўқув воситаси сифатида қўллашяпти.Яна ҳам кувонтирадиган нарса кўпчилик одамларга бизни ўйинимиз ёқади. Ўзларини молиявий билимлари ва бизнесларининг равнақини юкори даражага олиб чиқиш учун кўпчилик якка тартибда сотиб олишяпти.

Биз яна бир нарсани тушундик, эндиликда биз ҳамма жараённи босиб ҳам ўтдик, 2000 йилнинг январидан Американинг Тандерберд унивеситети қошидаги ҳалқаро мененждментлар мактаби «Бой ота камбағал ота», Пул оқимининг квадранти» ва «Пул оқими ўйинини ўзининг ўқув машғулотлари дарслигига киритди. Бу машҳур университет ўзининг ўқув дастурлари бўйича ҳалқаро мавқега эга.

Режага қайтиб

Пулни бошқариш, бизнес қилишга ва сармоя тикишга қанчалар кўп эхтиёж борлигини кўриб турибман, бунга мактабда ўқитилмайди. Ўйлашимча, яқин йиллар ичида фонд бозорида катта емирилиш содир бўлади, энг ёмони шундаки кўпчилик одамлар нафақага пулсиз чиқишлари ҳам мумкин.Тахминимча,, яна ўн йиллардан

сўнг аъло даражадаги молиявий таълимга эхтиёж пайдо бўлади. Яқинда федерал ҳокимият Америка ҳалқига шундай ахборот тарқатдики, унда айтилишича одамлар нафақага чиқишганда ижтимоий суғурта ва тиббиёт ёрдамига ишониб қолмасликлари керак эмиш. Бахтга қарши миллионлаб одамларга бу ҳабар жуда кеч етиб келди:мактаб тизими уларни пулларини бошқаришга ўқитмаган. Шэрон, Ким ва мен шундай таълимни таклиф қилмоқчимиз – ҳозирги бизни маҳсулотларимиз, Интернет орқалиси ҳам – ҳозирги таълим тизиминикидан жуда арзон нархда бўлади.

Бизни таълим дастуримиз Интернет орқали тарқатишга тайёр бўлганида, биз шунчаки нашриёт фирмасигина бўлиб қолмай технологик Интернет-компанияга айланамиз.Бизни маҳсулотимиз кўпчиликка тарқаганидан сўнг ўз-ўзидан унинг нархи ҳам одамларга мос равишда бўлади.Бошқача қилиб айтилганда биз оз сарфлаб кўп топамиз ва бу бизни бойиб кетишимизни таъминлайди.

Мен бир кун келиб миллиардер бўламанми ёки йўқми? Билмайман. Мен барибир максад сари интилишни тўхтатмайман. Агар буни уддаласамчи? Буни ҳам билмайман. Бу ҳақда ҳали фикрлаб кўриш керак. Лекин мен бир нарсани аниқ биламан: нега мени мактаб пул, бизнес соҳасига ёки қандай бой бўлишга ўқитмади. Кўп ўйланиб қоламан, нега мактаб мени уни битирганимдан кейин у ерда ўқиганларимни ҳаётга тадбиқ қила олмайдиган дарсликларни ўргатади, мана шулардан норизо эканимни биламан. Аммо бир кун келиб кимдир айтди: «Норизоликни бас қил, тур ва бирор нарса қилишни бошла». Ва мана мен қилияпман.

Охирида шуни атмоқчиманки, Ким, Шэрон ва мен мактаб тизими билан рақобатлашмоқчи эмасмиз. Бизни ҳозирги бошланғич ва ўрта таълим тизимимиз ёлланма ишчи ва касб эгаларини тайёрлашга мўлжалланган.

Биз ўз маҳсулотларимизни бизнесни, сармоя тикишни ва тадбиркорликни ўрганишни истаганлар учун таклиф қиламиз.Бу бизни масадимиз, бунга эришамизми йўқми вакт кўрсатади.

Агар сиз молиявий жиҳатдан мустақил бўлмоқчи бўлсангиз,, мултимиллионер ёки навбатдаги миллионер бўлмоқчи бўлсангиз, унда биз сизни таълим компаниянгиз бўлмоқчимимиз.

41-БОБ

НЕГА БОЙЛАР ИНҚИРОЗГА УЧРАШАДИ?

Мен одамларни «Мен агар кўп пул қилсам мени моивий қийинчиликларим барҳам топади» дейишларини кўп эшитганман. Аслида эса бу янги молиявий муаммоларни келтириб чиқаради. Нимага одамлар бирдан бойиб кетиб кейин инқирозга учрашларига сабаб, улар янги молиявий ечимларни ечиш учун ўзларининг эски молиявий ечимларини қўллашади.

Мени йўқотишларим ва ютуқларим ҳақида мендан эшитиб билиб олишгандан сўнг менга савол билан мурожаат қилишади: «Нега бойлар инқирозга учрашади?» Мен сизларга бир неча сабабларни келтириб жавоб беришга ҳаракат қиламан – булар мени бошимдан ўтган.

№ 1 – сабаб. Пулсиз ўсган одамлар кўп пул билан муомала қилишни билишмайди. Олдин ҳам айтганимдек пулни бори ҳам йўғи ҳам бир ўзига ҳос муаммо. Ага р одам катта пул билан муомала қилишни билмаса ёки уни молявий маслаҳатчиси бўлмаса, у пулини банкка беркитади ёки Албатта, ёатиши аниқ. Бой отам айтганидек : «пул сени бой қилмайди.Пулда сени бой қилиш ва камбағал қилиш қобилияти бор». Бу ҳақиқатни ҳар куни миллионлаб одамлар тасдиқлашади. Кимдадир қанчадир пул бор лекин уни камбағал бўлиш

учун сарфлашади ёки янада чуқуррок карга ботишади. Мана шунинг учун ҳам қадимдан иқтисодиёти кучли давлатлар кўпинча инкирозга учрашган. Муаммо яна ўша, одамлар актив деб пассивни сотиб олишади. Мени имоним комил озирда бирдан бойиб кетган кўп ёшлар молиявий билимлари камлиги учун бир кун келиб молиявий қийинчиликларга дуч келишади.

№ 2. сабаб. Инсон бошига бирдан кўп пул ёғилиб тушса, уни кўнгли кўтарилиб кетади Албатта,. Бой отам айтарди: «Одалар пулга «маст» бўлиб қолишса ўзларини ақлли ҳис қила бошлашади, аслида кўп аҳмоқгарчиликларни қилиб қўйишади. Улар дунё энди меники деб ўйлашади-да, чиқиб олиб пулни исроф қилиб харажатларни бошлаб юборишади, гўё пуллари ҳеч качон тугамайдигандай.

Мени солик бўйича стратегим ҳисобчи Диана Кеннеди бир кун шундай деганди: «Мен кўп бой эркакларга молиявий сачлаҳатчи бўлганман. Катта пул ишлаб топиб, инқирозга учрашларидан олдин улар учта нарса қилишади. Биринчиси, улар самалёт ёки яхта сотиб олишади. Иккинчиси, улар дунё бўйлаб саёҳатга кетишади. Учинчиси, рафиқалари билан ажрашиб, сезиларли даражадаги жуда ёш аёлга уйланишади. Уларни бу қиликларини кўриб мен фожиага тайёргарликни кўраверaман».

№ 3 сабаб. Сизда пул пайдо бўлиши билан баъзибир дўстлар ва қариндошлар бирдан яқинлашиб қолишади. Уларни баъзиларига қарзга пул сўрашганда йўк деб бўлмайди.Менда бундай бўлмаган-ку лекин мен одамни пули кўпайганда уни қариндошлар ва дўстлар билан алоқаси ёмонлашиб кетганини кўрганман. Бой отам айтганидек, «бой одам ўзига ва севганларига «йўк» дейишни ўрганиши керак. Бирдан бойиб кетиб самалёт ва яхта сотиб олаётган одамлар ўзларига у ёда турсин оила аъзоларга ҳам йўк дейишлари амри маҳол. Бу охир оқи-

бат қарзга ботиш билан якунланади, сабаби эса оддий одамни бирдан бойиб кетгани.

Аммо фақат одамлар сиздан қарз сўрашмайди. Банклар сизга кўпроқ ссуда орқали пул беришга интилишади. Шунинг учун ҳам одамлар: «Банклар сизга пул керак бўлмаганида пул беришади» дейишади. Агар ишингиз ортга кетганда одамларга берган пулингизни ҳам банкдан олган қарзингизни ҳам қайтаришингиз қийин бўлади.

№ 4 сабаб. Пули бор одам бирдан «сармоядор» бўлиб қолади, аммо билим ва малака йўқ. Одамда пул борлигини эшитган биржа, сармоя тикиш брокерлари ва кўчмас мулк брокерлари унга қўнғироқ қилишни бошлашади. Брокерларга қарата бой отамда бир ҳазил бор эди: «Брокер сўзи инглиз тилидан келиб чиқиб емириш сўзидан олинган». Брокерлардан кечирим сўраган бўлардим аммо бу ҳазилни бой отамга уни брокери айтиб берган экан.

Мен 350 мингдоллар меросга эга бўлган оиламиз дўстини эслайман. У пулларини олти ойга қолмай фонд бозорида йўқотди, тўғрироғи брокерга берди, у ўзини ақлли деб ўйлаган янги чиққан бойни пулларини ёғини ичди. Ёғини ичди деган гап брокер мижозига доим ҳарид қилиш ва сотишни таклиф қилаверади ва брокер ҳар бир олди соттида ўзининг хизмати учун пул олаверади. Бу ноҳақлик агар брокерлик фирмалари бундан ҳабар топишса ўша брокерга катта жарима солишлари мумкин.

Китобнинг бошланишида айтилганидек, агар одам аккредитланган сармоядор талабларини қондирса ва пулга эга бўлса, бу дегани уни сармоя тикишда бирор нарсани билади дегани эмас.

№ 5 сабаб. Ҳаммасини йўқотиб қўйиш хадиги кучаяди. Одамдаги пулга бўлган муносабат камбағалларча бўлса – у умр бўйи камбағалчиликдан қўрқиб умрини ўтказган. Бундай одамни бошига кўп пул бирдан ёғилиб кетса ундаги камбағалчикка бўлган ҳадиги камайиб қолмайди,

аксинча янада ошади. Мени бир рухшунос дўстим айтади: «Нимадан қўрқсанг ўшани қабул қиласан». Шунинг учун ҳам кўпчилик мутахассис сармоядорларнинг жамоаларида рухшунос ҳам бўлади. Ҳар қандай одам сингари менда ҳам баъзан хадиксираш бўлади. Олдин ҳам айтилганидек, пулни фақат сармоя тикиш бозорида йўқотилмайди, уни бошқча йўл билан ҳам йўқотиш мумкин.

№ 6 сабаб. Одамлар кўпинча яхши харажат ва ёмон харажатнинг фарқини билишмайди. Менга ҳисобчим ва солиқ стратегим кўпинча қўнғироқ қилиб: «Сиз яна кўчмас мулк сотиб олишингиз керак» дейишади. Бошқача қилиб айтилганда, мени йиғилиб қолган пулим масаласида муаммо бор ва мени нафақа режам учун пул ортиқчалик қилиб қолган.Бойларнинг янада бойиб кетаверишларига сабаб, улар солиқ қонунларидаги устунликларини билиб кўп сармоя тикишларни амалга оширишади. Умуман олганда бу қуйидагини англатади: одатда солиққа кетадиган пулларни қонунан камайтириб даромад солиғидан озод қилиш учун қўшимча активларни сотиб олишга ишлатилади.

Тетраэдр – бу юқорида чизиб кўрсатилган бойликни ташкил қилиш уни ушлаб туриш ва кўпайтириш учун мен учун жуда зарурий диаграмма. Мен уни одамларга кўрсатганимда улар нега харажатлар у структуранинг бир қисми қилиб кўрсатилган деб сўрашади. Сабаби шундаки, биз қанчалар кўп пул топмайлик айнан харажатларимиз бизни бой ёки камбағал қилади. Бой отам айтарди: «Агар одамни келажакда бойиб кетадими йўқми билмоқчи бўлсанг, унинг харажатлар устунидаги ҳисоботига қара» Бой отам харажатларга кшроқ аҳамият қаратарди. У айтардики: «Харажатлар бор сени бой қилади, харажатлар бор сени камбағал қилади. Ақлли бизнес эгаси ёки сармоядор унга қандай харажатлар кераклигини ва уларни бошқаришни билади».

«Мен активларни яратишимга аосий сабаб, бу билан мен яхши харажатларимни кўпайтира оламан, – деганди бой отам бир вақтлар. – Ўртаҳол одамда кўпинча ёмон харажатлар бўлади». Яхши ва ёмон харажатларнинг ягона асосий фарқининг сабабларидан бири бой отам активларни сотиб олишида эди. У активларни яратса ўша активлар унга яна бошқасини берарди. Бой отам ер майдони сотиб олганидаги сўзларини эсланг: «Бу ер майдонини сотиб олишга мени қурбим етмайди, аммо бизнесим сотиб олиши мумкин».

Йиғилиб қолган пулни нима қилиш керак

«Агар агар бой бўлмоқчи бўлсанг, сенда қандай қилиб кўп пул қилиш ва кейин йиғилган пулни нима қилиш кераклиги ҳақида режа бўлиши керак. Агар пулни топиб қўйиб уни нима қилишга режанг бўлмаса, уни тез йўқотасан». Бой отам мени кўчмас мулкни сармоя тикишга пул топишимдан олдин ўргатган. Ҳозирда ҳисобчим менга қўнғироқ қилиб «Сизда пуллар йиғилиб қолди, тез сармоя тикишингиз керак» деганда мен уларни каерга жойлаштиришни яхши биламан. Мен брокеримга қўнғироқ қилиб яна кўчмас мулк сотиб оламан. Қиммат қоғозлар сотиб олмоқчи бўлсам фонд бозори бўйича маслаҳатчиларимга қўнғироқ қиламан.

Бу ўтган йиллар давомида жуда кўп одамларни кўрдим, улар бизнесни жуда омадли бошлашган, аммо харажатларни назорат қила олмай кейинчалик инқирозга учрашган. Пулларни бошқа активларни сотиб олишга ишлатишни ўрнига, кўчмас мулк ва қиммат қоғозларга сарфламай улар катта уйларни, яхта қиммат машиналар сотиб олишган. Ва атрофларига ўзларига ўхшаган дўстларни йиғишган. Улар ҳар бир кириб келаётган доллар орвали бойиб кетишни ўрнига, уни бефойда харжлаб камбағаллашиб бораверишган.

Танганинг орқа томони

Бой отам доим айтарди: «Айнан харажатлар устунидан бой одам танганинг орқа томонини кўради. Кўпчилик одамлар харажатларда сизни камбағал қиладиган ёмон воқеаларни кўради. Агар сен харажатлар сени бой қилишини англай бошласанг, ўшанда танганинг орқа томонини кўра бошлайсан». Яна у айтардики: «Харажатлар устунини тешиб ўтиб қараш – бу она ортига ўтиш демакдир, Алиса мўъжизалар мамлакатига ўтганидай. Мен ўшанда «танганинг икки томони» нималигини унчалик тушунмасдим, лекин бой отам айтдики: «Агар бой бўлмоқчи бўлсанг, танганинг икки томонидаги умидни, қўрқинчни ва иллюзияларни англаб етиб, кўра билишинг ҳам керак».

Бой отам билан учрашувларимиздан бирида у менга бир нарсани айтдики, ўша кундан мени фикрлашим ўзгариб кетди. Камбағалча фиклаш ўрнини бойларча фикрлаш эгаллади. Бой отам шундай деди: «Менда қандай бой бўлиш режаси бор, солиқ ва корпоратив қонунларни тушунаман, мен ўз харажатлар устунимни бойиб кетиш учун ишлата оламан, бу пайтда ўртаҳол одам ўзининг харажат устунини камбағал бўлиш учун ишлатади. Бу қайсидир одам бой ва қайсидир одам камбағал бўлишининг сабабларидан бири. Агар сен бой бўлмоқчи бўлсанг ва бойлигингча қолмоқчи бўлсанг харажатларингни назорат қилишни ўрган».Агар бу сўзларни тушунган бўлсангиз,, бой отма нега кам даромад олиб кўп харажат қилишга интилганини ҳам тушуниб оласиз. Бу унинг бой бўлиш учун обилияти эди. У айтарди: «Кўпчилик одамлар охир оқибат барибир пулларини бой беришади, чунки улар камбағалларча ўйлашади, камбағал одам эса кўп даромад олиб кам харажат килгиси келади. Агар сени миянг шу гаплардан кейин ҳам ишламаса, умрбод пул йўқотиб қўйиш ҳадиги ва тежамкорлик-

да яшайсан. Агар сен бой одам юкори харажат ва паст даромад кўришни нега исташини тушунишинг билан ойна ортини Албатта, кўрасан»..

Энг зарурий ҳолат

Бу якунловчи бўлим, китобдаги энг зарурий бўлим. Айтим мумкин китобдаги ёзилганлар шу бўлим атрофида айланади. Агар бунга тушунмаган бўлсангиз, бу китобни ўқиган дўстингиз билан бир жойга ўтириб уни муҳокама қилинг. Мен сиздан менга қўшилишингизни кутмайман. Сиз буни тушунишни бошлаганинигизни ўзи яхши.Жуда кўп пул бор олам борлигини тушуна бошлайсиз ва сиз унинг бир кисмига айланишингиз ҳам мумкин. Бой отам айтарди: «Агар одамлар ўз онгиларидаги пулга бўлган фикрларини ўзгартирмас эканлар, танганинг бир томонини кўрадилар холос, улар кўрадиган оламда доим пул етишмовчилиги хукумролик қилади. Улар яна бир бошқа олам борлигини унда пул жуда ҳам кўплигини ва у ерда бойиб кетишларини кўрмай билмай ҳам ўтиб кетишлари мумкин».

Пул кўп олам борлигини тушунган ҳолда, бироз солиқ ва корпоратив қонунларни билиб ва нега харажатларни назорат қилиш кераклиги ҳам тушуниб сиз умуман бошқа оламни кўришни ўрганасиз, бу олмани ҳамма ҳам кўравермайди. Бу эса сизни қатъийятлигингиздан ва каршларингиздан бошланади. Агар қарашларингиз ўзгарса, бой отамни нега куйидаги сўзларни айтаверганига тўшанисиз: « Мен ўз харажатларимдан бойиб кетиш учун фойдаланаман, ўртаҳол одам эса камбағал бўлиш учун харажат қилади», ва молиявий билимдонликка ўргатиш бизни таълим тизимимизда канчалар зарурлигини ҳам тушуниб етасиз. Қолаверса мени таълим берувчи «Пул оқими» стол ўйиним ҳам пул оламини кўришингизга ёрдам беради.

Паст даромад ва юқори харажатқандай қилиб – яхши бўлиши мумкин?

Бой отам айтарди: «Пул – бу ғоя ҳолос». Энг керакли ғоялар китоб давомида келтирилади. Нимага паст даромад ва юқори харажат – яхшилигини тушунсангиз китобни ўқишни давом этинг. Тушунмасангиз китобни қўйингда бу китобни ўқиган одам билан бу борада сҳбатлашинг. Бу китобнинг марказий ғояси. Бу кўпчилик бой одамлар инқирозга нега учрашларини ҳам тушунтиради.Илтимос бу ҳолатни яхшилабтушуниб олинг, бўлмаса пул топиб, активларга эга бўлиб ва яна уни бир кун келиб йўқотишингиздан нима наф. 90/10 коидасини тахлил қилиб мен бир нарсага дуч келдим: 10% пул топаётган 90% одамлар – кўп даромад олишни ва кам харажат қилишни истайдиганлар экан. Шунинг учун ҳам улар ўша турган жойларида қолаверишади.

Асосий тамойил

Демак, савол: «Паст даромадлар ва юқори харажатлар сизни қандай қилиб бой қилиши мумкин?» Жавоб шундан иборатки, уддабуронн сармоядор сифатида солик ва корпоратив қонунларни ишлатиб, харажатларни даромад устунига қайтариб олишни билиш.

Қуйидаги диаграмма уддабуронн сармоядор киладиган амалиётни кўрсатади.

Бу диаграмма ўша 90% пулни ишлаб топадиган 10% лар.

Ва яна савол туғилади: «Паст даромадлар ва юқори харажатлар сизни қандай қилиб бой қилади?»

Агар сиз буни нимага ва қандай амалга оширилишини тушуна бошласангиз, сиз молия оламининг завшавкини кўра бошлайсиз.

Юқоридаги диаграммани куйидаги диаграммага солиштириб кўринг:

Бу диаграмма ўша 90%лар, 10% пул ишлаб топадиганлар.

Бу молиявий диаграмма ер юзида яшовчи кўпчилик одамларга тегишли. Бошқача қилиб айтилганда, харажат устунидаги пуллар келади ва кетади, ҳеч қачон ортга қайтмайди. Мана шунинг учун ҳам кўпчилик одамлар тежамкорликка интилишади ва харажатларни камайтиришади. Бу диаграмма «Мени уйим мени – активим» дейдиганларга ҳам тааллуқли. Бу ҳолатда ҳам харажатлар устунидан кетади ва қайтмайди, агар қайса ҳам жуда узоқ муддатдан сўнг. «Мен пулимни ҳар ой йўқотаман, лекин ҳукумат менга солиқ имтиёзларини беради» шу сўзларни айтдиганларга ҳам бу диаграмма тааллукли.

Бой отам айтради: «Энг зарур бошқарув дастакларидан бири қуйидаги саволда: «Харажат устунидан кетаётган пулнинг қанча фоизи, ўша ойни ўзида даромад устунига қайтади?» Бой отам бу маслани мен билан анча узоқ вакт муҳокама килганди. Буни тушуниб мен умуман бошқа оламни кўрдим, бу оламни кшпчилик билмайди. Мен диомо бойлик ўсиб борадиган олмани кўрдим. Хуллас ўзингизга «Харажат устунидан кетаётган пулнинг қанча фоизи, ўша ойни ўзида даромад устунига қайтади?» деган саволни беринг. Агар буни тушуна олсангиз сиз ҳам мен кўрган усиб борувчи бойлик оламини кўра биласиз. Агар бу ғояни тушунишга кийналаётган бўлсангиз,, буни қандай амалга оширишни биладиган одамни топинг ва у билан маслаҳатлашинг. Буни англаб етсангиз уддабуронн сармоядор килаётган ишни англаб етган бўласиз. Мени ҳисоблайманки. бу муҳокамага арзийди, бунинг учун бу китобни ўқиш ва яна қайта-қайта ўқиш керак. Бу китоб одамдаги пул етишмовчилигини йўқ қилиш ва йиғинди пулларга эришишни ўргатиш учун ёзилган.

Тармоқ маркетингининг қиймати

Тармоқ маркетинги вакиллари билан гаплашганимда, уларга кўпинча: «Сизлар тармоқ маркетингини

асил моҳиятини тушунмайсизлар» дейман. Бундай дейишимга сабаб, улар эътиборларини фақат бу бизнес қанча пул келтиришига қаратишади холос.Мен уларни кўп огохлантираман, гап кўп пул топишда эмас, гап соликни тўламасдан олдин қанча сармоя тикишда. Бу ўша Р квадрантдаги одамлар қила олмайдиган нарса. Мен бунга тармоқ маркетингининг устунликларидан бири деб қарайман. Агар бу бизнесни тўғри бошқарсангиз у сизга кўп даромад келтиради. Мени тармоқ маркетинги орқали миллионлаб пул қилган дўстларим бор, ҳозирга келиб улар инқирозга учрашган. Бу соҳадаги одамлар билан гаплашар эканман, тармоқ маркетингини бошқариётганларга айтаман, одамларни фақат пул топишга ўргатибгина қолмай пулни ушлаб қолишни ҳам ўргатишлари керак. Ахир уларни бой бўлишларини, қилаётган харажатлари белгилайди.

Нега битта корхонадан кўра кўпроқ бўлгани яхши?

Фақат тармоқ маркетингдаги одамларгина бизнесларининг моҳиятини тушунишмайди, уларни орасида бизнесни яхши ташкил қила оладиган тадбиркорлар хам учрайди. Бизни ғоялар оммалашган замонамизда бизнесни сотиш учунгина ташкил қилиш керак деган фикрдаги одамлар бор. Бундай ғоя солик ва корпоратив қонунларни тушунадиган уддабуронн сармоядор биладиган нарсаларни тушунмайдиган одамнинг фикри. Шунинг учун хам улар бизнесни ташкил қилиб активларни сотиб олиш ўрнига, улар шунчаки бизнесни ташкил қилиб уни сотишади соликни тўлашади пулни банкка қўйишади ва ҳаммасини бошидан бошлашади.

Мени бир-иккита дўстларим бор эди, улар хам бизнесни фақат сотиш учунгина ташкил қилишганди. Улардан иккитаси ўз компанияларини сотишди ва навбатдаги бизнесда пулларидан айрилишди – 90/10 кои-

даси ишга тушганди. Улар Б квадрантида бизнес курган С квадрантдаги кишилар эдилар. Ҳаридорлар Б квадрантдаги бизнеснинг кўзга кўринмас қийматини пайқаб қолишганди. Шундай қилиб ўша дўстларим бир-икки миллион бизнесни сотганларидан пул олган бўлишсада инқирозга учрашди. Улар ташкил қилган бизнес эса янги эгалари янада бой қилиб юборди.

Уддабуронн бизнес эгаси ва сармоядор бизнесни ўзида кўпрок ушлаб туриш учун ҳамма нарсани қилади уорқали актив олишга уринади кейин уни ҳар қанча оз солиқ тўловлари билан алмаштиради ва шу билан бирга активларни саклаб колади. Бой отам айтганидек, «мен бизнесни ташкил қилишимдан асосий мақсад – бу бизнесим менга олиб берадиган активлардир». Кўпчилик тадбиркорлар учун улар ташкил килаётган бизнеслари – уларни ягона активлари, чунки улар ягона корпорацион стратегияни қўллашади, аслида кўп корпорацион стратегияни қўллашлари керак. (Бундай стратегияни қўллаш учун Албатта, мутахассис маслаҳатчилар жамоаси керак). Бу яна бир бор Б квадрантдагиларни солиқ тўловидан олдин доллар харажатларини амалга ошириш мумкинлигини кўрсатади ва бу Албатта, бой бўлишда кўл келади. Бу қонунларсизни кўпрок сармоя тикишга чорлайди. Охир окибат айтиш мумкинки, айнан бойлар қонунларни ёзишади.

Мана нега сиз қанча пул топишингизлан қатъий назар харажатлар актив ёки пассивга айланиши мумкин. 90% одамларнинг 10% гина ҳамма пулларга эга бўлишига сабаб шундан иборатки, улар олаётган пулларини ғаражат қилишни билишмайди. Бой отам айтганидек, «бой одам ахлатни олади ва уни пулга айлантиради. Бошқалар эса пулни ахлатга айлантиришади».

Хўш саволга жавоб қандай: «Нега бойлар инкирозга учрашади?» Камбағаллар камбағаллигича қолаверади, ўр-

таҳоллар молиявий қийинчиликлар билан ўралашиб юраверади. Сабаб, бойлар камбағаллар ва ўртаҳолларни инкирозларига учрашларининг сабаби битта, улар харажатга бўлган назоратларини йўқотишади. Бой бўлиш учун харажат қилишни ўрнига, камбағал бўлиш учун сарфлашади.

БЕШИНЧИ ФАЗА

ТАҚДИМ ЭТИШ

42-БОБ

ТАЙЁРМИСИЗ?

Самоядорнинг 10-дастаги:
Тақдим этишни ҳам уддалаш

Яқинда синфдошим Дан йўл-йўлакай бизни шаҳарга тўхтаб ўтди ва мени голф ўйнашга таклиф қилди. У яхши ўйинчи эди, мен анчадан бери ўйнамаганим учун бироз қийналдим. Ўйиндан мақсад шунчаки вақтни бирга ўтказиш ва эски дўстлигимизни тиклаш эди ҳолос.

Дан ўйинда мени пўстагимни қоқди. Майдон бўйлаб электромобилда юрар эканмиз, ҳозирги кунда нима билан шуғулланиётганимиз ҳақида суҳбатлашдик. Мен унга ишлашдан фориғ бўлиб янги бизнес ташкил қилиб бирини фонд бозорига бошқасини ўзимга олиб қўяётганимни айтганимда – уни жахли чиқиб кетди. Жахл устида у мени зиқна ва фақат ўзини ўйлайдиган ва камбағалларни эзиб ишлатишда айблади. Мен бир соатча ўзимни босиб турдим ва унда сўрадим:

– Бой одамлар зиқналар дейишга сени нима мажбур қиляпти?

У жавоб берди:

– Чунки мен камбағал одамлар билан кун ора суҳбатлашаман. Мен бойлар улар учун борор арзигулик нарса қилганларини кўрмадим.

Дан, ўзини ҳимоя қилишга шахсий адвакат ёллай олмайдиганларни ҳимоя қилувчи ҳукумат адвакати эди.

– Ҳозирда бойлар ва камбағаллар ўртасидаги жарлик ҳеч қачон бунчалар бўлмаган ва қискармаяпти ҳам. Ҳозирда кўпчилик оилалар қачондир камбағалликдан қутилишлари ҳақида умид ҳам қилмай қўйдилар. Улар Американи ташкил бўлганидаги ўша орзуларини йўқотишди. Сенга ўхшаганлар эса фақат ҳовучлаб бойлик ортиришяпти. Сени ўй хаёлинг фақат шуми? Бизнес қилиш ва бойиш-да? Сен Майкни отасидек кўркинчли одам бўлибсан, бешавқат буржуй эди – бойиди-бойиди лекин ҳамиша унинг учун кам эди.

Ўйин давом этарди ва Дан сал ҳавридан тўша бошлади. Ўйинни тугатиб, эртасига меҳмонхона рестаранида учрашишга келишиб олдик ва мен ҳозирда нима билан шуғулланиётганимни кўрсатишга ваъда бердим.

Келгуси куни мен Данга ўйинни кўрсатдим.

– Бу қанақа ўйин? Нима учун? – сўради Дан, стол атрофига ўтирар экан.

Шунда мен унга ўз теориямни айтдим, яъни билимсизлик камбағалликка олиб боради.

– Бу ҳолатга одамларни мактабда ўргатишган, – дедим мен. – Мактабда пул билан муомала қилишни ўргатишмас экан сен буни уйда ўрганасан.

– Ўйининг нимани ўргатади? – сўради Дан.

– У молиявий иборага ўргатади, – дедим мен. – Сўзлар бизни ҳаётимизда муҳим рол ўйнайди чунки улар бизни ички ҳолатимизни туриш турмушимизни ифодалаб беради. Афсуски кўпчилик одамлар мактабдан ва уйдан чиқиб кетишда пул борасидаги луғатни ибораларни билмаган ҳолда кўчага чиқиб кетишади. Натижада улар бир умр молиявий қийинчиликка маҳкум бўлишади.

Офецантка кофе қуйгунича Дан ўйиннинг тузилишини бироз ўрганиб чиқди.

– Демак сени режанг, камбағалликни шу ўйининг оркали тугатмокчисан? – сўради Дан ҳеч иккиланмай.

– Йўк, – кулиб юбордим мен. – Мен бунчалар содда ва оптимист эмасман. Мен бу ўйинни биринчи навбатда, бизнес эгалари ва сармоядор бўлмокчи бўлганлар учун яратдим. Пулни бошкара билиш бу малака ўзаги, буни ҳар бир бой бўлмокчи бўлган одам билиши керак.

– Демак сен бу ўйинингни бой бўлмокчи бўлганлар учун яратдинг камбағаллар учун эмас, шундайми? – деди Дан яна жахли чикиб.

– Йўкк-йўк, – дедим кулиб. – Бу махсулотни яратиб камбағалларни айланиб ўтмокчи эмасман. Такрорлайман: мен бу ўйинни бой бўлишни истаганлар учун яратдим, бугунлик кунда ҳо у бой бўлсин, ҳо камбағал бўлсин.

Даннинг важоҳати сал пасайгандай бўлди.

– Айнан шундай, – дедим мен мулойимлик билан. – Бу ўйиним бой бўлишни истаганлар учун, – деб такрорладим яна. – Лекин бу одам қандай молиявий ҳолатда бўлишидан қатъий назар, ич-ичидан бой бўлишни истамаса ёрдам бера олмайди. Мени ўйиним ўртаҳол одамга ҳам ёрдам бера олмайди, агар у буни истамаса.

Дан бош чайкаб ўтирар экан уни яна жахли чикиб кетаётгани юзларидан билиниб турарди, ниҳоят у ичдагини ташкарига чикарди:

– Сен айтмокчисанки, бир умр мен одамларга ёрдам бераман деб беҳуда ҳаёт кечирибманда? Мен уларга ёрдам бера олмас эканманда?

– Йўк, мен бунда демадим, – дедим мен. – Мен сени килаётганларингни ва улар канчалар самарали эканини мухокама килмокчи эмасман. Қолаверса бу мени ишим ҳам эмас.

– Хўш нима демокчисан? – талаб килди у.

– Мен айтмокчиманки, одам ўзига-ўзи ёрдам беришни истамаса, унга ёрдам бериб бўлмайди, – дедим

мен. – Агар одам бой бўлишга қизиқмаса, мени ўйиним унинг учун бир ўйинчоқ ҳолос.

Мени фарқлар борасидаги фикрларимни мағзини чақиш учун Дан бироз ўйланиб қолди.

– Менинг юридик ва ҳукумат адвакатураси оламимда кўп чилик одамларга маслаҳат беришимга тўғри келади. Кўпчилик ҳам бу маслаҳатларимга амал қилавермайди, – деди Дан. – Мен уларни бир йил икки йилдан сўнг учратаман, ҳолат ўзгармаган бўлади. У яна қамоққа тушишади ёки оилавий жанжаллар учун қўлга олинган бўлади ва яна турли жиноятларга аралашиб қолишган бўлади. Сен шуни айтмоқчисанда? Агар одам ўзининг ҳолатини ўзгартиришни истамаса, маслсҳатни ўзи камлик қилади демоқчисанда?

– Айнан шуни айтмоқчиман, – тасдиқладим мен. – Агар инсон озишни истамаса унга энг зўр пархезлар ҳам кор қилмайди. Ёки синфда бирор бола бирор дарсликни ўқишни истамаса уни миясига мажбурлаб қуйиббўлмайди-ку – бу вақтни бекога кетказишдан бошқа нарса эмас. Мен ҳам бу ерда ташқарида эмасман. Мисол учун мен акула билан олишишни истамасам – ҳатто сен ҳам мени бунга мажбур қила олмайсан. Голф бошқа масала. Мен бунга ўрганиш учун соатлаб вақтимни ва минглаб пулимни мураббий учун сармфлашим мумкин. Чунки мен буни ўрганишни жуда хоҳлайман.

– Тушунаман, – деди Дан.

– Лекин мен бу ўйинни сени олдинга бойиб кетишни ўргатишнигина кўрсатиш учун эмас, бой отам Майк иккимизга сахий бўлишни ҳам ўргатганини билдириш учун олиб келдим. Яъни пулни қандай қайтаришга ҳам ўргатган.

Мен навбатдаги ўн дақиқа ичида Данга бой отамнинг бешинчи фазадаги режасини унга тушунтирдим, бу бой отамнинг режасидаги энг зарурий қисм бўлиб -

сахий бўлиш ва хайрия билан шуғулланиш эди. Ва мен унга ўйинни кўрсатиб:

– Майкни отаси бизни тўкинликка ва бойликка элтувчи йўлдаги аниқ белгиланган беш фазани ўргатган. Бешинчи фаза, пулни топганингдан сўнг уни қандай қайтаришга бағишланган. Майкнинг отаси пулни топиб уни яшириш – пулнинг кучидан нотўғри фойдаланиш эканини жуда яхши тушунган.

– Демак сен Майкнинг отасининг режасидаги бешинчи фазани ўйинингга бириктирганмисан? – ишонқирамай сўради Дан. – Сенинг ўйининг одамларни фақат бой бўлишга эмас, сахий бўлишга ҳам ўргатадими?

Мен бош чайқадим:

– Бу режанинг бир қисми бўлган.

Албатта, энг зарурий қисми. Дан, Майк ва мен бирга катта бўлганмиз ва Дан бой отам ким бўлганини яхши биларди. У мен Вьетнамдан қайтиб келганимдан кейин биз тузган сармоя тикиш борасидаги режаларимиздан ҳабордор эди. Мен бизнес эгаси ва сармоядор бўлгунимча, нималарни бошимдан ўтказганимни ҳам Дан яхши биларди. Унга мен учинчи ва тўртинчи фазалар ҳақида гапирганимда, яъни бошқа бизнесни сармоя тикаб бой бўлганимни эшитганида жахли чиқиб кетганди. Энди у бешинчи фазани ҳам билади.

– Олдин ҳам айтганимдек, бешинчи фаза жуда муҳим ва мен уни атайин ўйинга тадбиқ этдим, – дедим мен.

– Хўш бу бешинчи фаза нима ўзи? – қизиқиб қолди Дан. –Уни ўйин доскасида кўрсатчи.

Мен бармокларим билан «тезкор йўлакдаги» бинафша рангли квадратларни кўрсатдим. Ўйинда иккита йўлакчалар бор. Бири – ичкари томондан айланма шаклдаги (каламуш пойгаси), бошқаси – квадрат шеклдаги (тезкор йўлакча) бойлар сармоя тикишади.

– Мана шу бинафша ранг квадратлар бешинчи фаза, - дедим мен.

– Болалар кутубхонаси, – квадратни бурчагидаги ёзувни овоз чиқариб ўқиди Дан.

Кейин мен унга бошқа квадратни кўрсатдим.

– Онкологик касалликларни текшириш маркази, – ўқиди яна Дан.

– Ва мана яна квадратча, – дедим мен, бармоқларим билан кўрсатиб.

– Демак сен ҳамма хайрия квадратчаларини «тезкор йўлакчага» қўйибсанда? – сўради Дан. – Бойлар учун сармоя тикиш йўлакчасигами?

Мен бош чайқадим:

– Ҳа. «Тезкор йўлакда» иккита орзу бор. Ўз фойдаси учун ва йиғилиб қолган пуллардан яхши дунё яратиш орзуси.

Дан аста бош чайқади ва деди:

– Сен айтмоқчисанки, Майкнинг отаси сени ва уни нафақат бойлик ортиришга балки ҳайр эҳсон қилишга ҳам ўргатган эканда?

Мен тасдиқлаб бош чайқадим ва доскадаги ҳамма хайрия квадратларни қўлим билан кўрсатиб чиқдим.

– Бой отам айтардики, сармоядор билиши керак бўлган энг зарурий бошқарув дастакларидан бири, – бу жимятга топган пулини кўпини қайтариш жараёнини бошқариш.

– Уни ҳамма зиқна бой дерди, – деди Дан. – Одамлар у тўғрисида жуда ёмон салбий фикрда бўлганлар.

– Ҳа кшпчилик шундай деб ўйларди, – жавоб бердим мен. Лекин биз Майк билан бошқача кўрардик. У қанча кўп пул қилса шунча кўп берарди. Аммо буни ҳеч кимга билдирмасди.

– Мен буни билмасдим, – деди Дан. – Демак у умрининг охирларида қилган иши ҳамма топганларини жамиятга қайтарибди-да?

– Ҳаммасини эмас, – дедим мен. – Баъзи бир нарсаларни болаларга қолдиришни ҳам истаган. Кўпчилик

одамлар бойларни зиқна дейишади. Бу билан улар асил кўринишни пайқашмайди. Кўзингни оч атрофга боқ. Бойлар жуда кўп хайрия ишларни қилишяпти. Қарагин, Эндро Карнеги, кутубхона мисолида нималарни берди ёки Генри Форд, Форд фонди орқали ажойиб хайрия ишларни амалга оширди. Менинг кумирим Джордж Сорос, Квантум-фондига асос солиб, ҳозирда катта маблағларни глобал жамият яратиш ва турли малакатлар ўртасида молиявий манфаатдорликни йўлга қўйяпти. Джон Д.Рокфеллер ўзининг хайрия фондини яратиб пулларини таркатиш билангина чекланиб колмади, – давом эттирдим мен. – У Чекаго университетига кўп хайрия қилди. Кўп бойлар ўзлари олий ўқув юртларини ташкил қилишди. Улар қаторига Стэнфордни қўшиш мумкин у Стэнфорд университетига асос солди. Дюк эса – Дюк университетини ташкил қилди. Бойлар олий таълимга борасида жуда сахий бўлиб келишган.

– Вандербильт университетини ҳам жуда бой тадбиркор ташкил килганди, – деб қўшилди Дан ҳам. Мен тушунаман бойлар иш ўринлари ва янги махсулотларни чикариб бизни ҳаётимизни яхшилашага уринишади. Энди бўлса сен жамиятга пулни қайтаришади ҳам деяпсан.

– Айнан шуни айтияпманда, – тасдиқладим мен. – Аммо кўпчиликни кўзига уларни камчиликлари кўринади ҳолос. Биламан зиқна бойлар ҳам бор аммо зиқна камбағаллар ҳам йўқ эмас.

– Демак, сени бой отанг чиндан ҳам қайтарган? – қайта сўради Дан.

– Ҳа,– дедим мен. – Айнан бешинчи фаза уни бахтли қилган. Ундан ташқари хайрия унинг харажатини кўпайтириб даромадини озайтирган ва шу туфайли у «Ойна орти»га ўта олган.

– Қандай, – тушунмасдан сўради Дан.– Қанақа яна «Ойна орти»?

– Муҳим эмас, – дедим мен. – Мен шунчаки, сахийлик кўп муносабатларда бой отамни бахли қилганини, сен билишингни истардим.

– У пулларини каерга эхсон қилган? – қизикди Дан .

– Унинг отаси ракдан вафот этганди шунинг бой отамнинг фонди, онклогик тажрибалар учун кўп маблағ ажратарди. У унча катта бўлмаган қишлоқ касалхонасида онкалогия бўлимини очди, қишлаокдаги касаллар қариндоларига яқинроқ бўлишлари учун. У санъат шайдоси ҳам эди у истеъдодли рассомлар ва музейларни маблағ билан таъминларди. Лекни ҳаммасидан яхшиси унинг фонди у ўлганидан кейин ҳам пул топиб яна хайрия қилишни давом эттиряпти, бой отам тириклигида ҳам қилган ишларини ўлиб ҳам давом эттиряпти десам муболаға бўлмайди. У ташкил қилган фонд ҳали кўп йиллар ҳайри –эҳсонини яхшилик учун хизмат қилишни тўхтатмайди.

– Қанийди кўпчилик одамлар ҳа шундай йўл тутишса, – деди Дан.

– Шундай ҳам бўлади, – дедим мен. – Сен бизни уришдан кейинги авлодимизга бир қарагин. 60-йилларда кўплари хиппи бўлишган, бугун эса тезлик билан миллионерга айланишяпти. Олдин хиппи бўлган ва бошқа авлодларимиз ижтимоий талабчан одамларга айланишяпти. 60-йилларда камбағалликларида ўқиганлари энди ўз мевасини беряпти. Уларнинг ғоялари ва бойликка бўлган қарашлари дунё бўйлаб кудратли молия, сиёсат ва ижтимоий кучга айланади. Улар шундай хайрия ишларини қилишадики буни бизни ҳукуматимиз ҳеч қачон қила олмайди. Баъзилари камбағалликларида орзу килган ижтимоий талаб даражасидаги ишларни амалга оширишади. Энди улар бойлар.

– Улар сахий бўлишади деб ўйлашинга нима мажбур қилади сени? – сўради Дан.

– Бу ҳозирни ўзида намоён бўляпти, – жавоб бердим мен. – Тед Тернен ООН га миллиард доллар ажратди ва Бил Гейтсларни сахий эмасликларини ҳам пичинг қилиб айтди. У чйил ўтиб ўтмай Билл Гейтс турли мақсадлардаги хайрия ишларига 4 миллиард ажратди. Ахир у ҳали ёш. Тасаввур қилгин, у яна катта бўлгунча ва катта бўлгандан сўнг қанча хайрияларни амага ошириши мумкин?

– Ахир у буни федерал ҳукумат билан судлашгани учун қилмадими? – сўради Дан. – Пулларни эҳсон қилиб, ўзгаларда тасурот қолдирмоқчи бўлмадими?

– Кўпчилик мухбирлар бундай шов-шувга ўчлар, айниқса саҳийлик ҳақида ёзишганда. Лекн бу саволга менда қуйидагича жавоб бор: қанча мухбирлар 4 миллиард доллар хайрия қилишди? – аста сўрадим мен. – Аслида 1999 йилнинг ўзида Билл Гейтс ўз ҳодимларига 325 миллион доллар маош тўлабди.Мухбирлар бирортаси шунча миллион пул бирор жойга тўлаганми ўзи? Майли бундай қилиши учун Тед Тейнернинг турткиси керак бўлгандир аммо ҳақиқат шуки у хайрияни амалга оширди ва пул ажратяпти ҳам. Ҳақиқат яна шундаки уришдан кейинги авлоб бир-бирини сахийликка ундаяпти бу Албатта, жуда яхши. Яқинда бой бўлиш ва хайрия қилиш модадан чиқиб кетади.

– Бундан келиб чиқадики Майкнинг ҳам отаси саҳий одам бўлган ва сизларни ҳам сахийликка ўргатган экан-да.

Мен бош чайқадим.

– Уни шаҳарда зиқна бой дейишларига қарамай у беришда давом этаверган ва буни сездирмай амалга оширган, қўшимчасига у бу ишидан роҳатланган.

– Рости, мен булардан ҳабарим йўқ эди, – деди Дан бой отамга бўлган мунрсабатини ижобий томонга ўзгартириб. – Демак пул бериб у ўзини бахтли ҳис қилган эканда?

– У, Майк ва мен билан фахланарди, – давом этдим мен. – У яна айтардики мен ўз отамга жуда ўхшар эканман. Мен қалбан ўқитувчи эканимни у биларди ва худди мени ўқитгани сингари менам бир кун келиб бошқаларни ўқитишимга ишонарди. У,уларни иккисига ҳам ўхшашимни истарди ва бир вақтни ўзида бой ва муаллим бўлишимни хоҳларди.

– Бўлдими, ҳаммаси шуми? – сўради Дан.

– Йўқ, – дедим мен. – У мени ҳаётга тадбиқ қилмоқчи бўлган ўз сармоя тикиш режамни ва молиявий орзуларимни ярим йўлда ташлаб кетишимдан қўрқарди. У ўз орзуларидан кечган, кераклиги колиб кераксизга уриниб кетадиган одамлар қаторидан жой олишимдан қўрқарди. Олдигнга боришни давом эттир, ўз ишингни қил, орзуларинга содиқ бўл – шундагина улар ўшалади, – дедим мен паст овозда, – Бой отамнинг менга берган охирги маслаҳати шу бўлганди.

Дан мени бугунги кунга қайтариб сўради:

– Хўш орзуларинг ўшалдими?

– Қисман, – дедим мен. – Мен ҳалиям олий сармоядор бўлишни орзу қиламан ва биз бу йўлда фонд ташкил қилдик.

– Қандай фонд? – қизиқиб сўради Дан.

– Биз Ким, Шэрон ва мен «CASHFLOW Technologies, Inc.» фирмасига асос солганимизда, бизнинг миссиямиз «инсониятнинг молиявий жиҳатдан тўкилигини ошириш» бўлган.

– Жуда олий миссия, – деди Дан, ҳайратланиб.

– Сени ҳайратингни тушунаман, аммо биз миссиямизни ҳар куни амалга оширамиз. Биз ҳар куни ўз молиявий ҳаётларини яхшилашни истаган одамлардан ҳар куни телефон қўнғироқлари, электрон почталари оркали истакларини қабул қиламиз. Бизни маҳсулотимиздан фойдаланмоқчи бўлган одамларни кўплигини кўриб,

биз ҳам ҳайратга тўшамиз. Ва Албатта, ҳар куни бирор одам ўзининг молиявий ҳаётини ўнглаб олганини эшитсак демак бизни миссия бажарилаётганини биламиз ва бундан қувонамиз.

– Фонд ҳақида нима дея оласан? – сўради яна Дан.

– Биз билимдонлик фондини яратдик – уларга бериш имкониятимиз комерсия йўналишида эмас.Бизни талаба ва мижозларимизга бахт кулиб боқди ва бундан биз хурсандмиз. Фонд бошқа ташкилотларга уларнинг ўз кучлари билан ҳам молиявий билим олишларида ёрдам кўрсатади. Мисол учун, бизда Индианалик мактаб ўқитувчиси бор, у ўзининг ўқувчиларига «Пул оқими101» ва «202» ўйинларини дарслик мисолида ўргатади. У бизга дарслик дастурини яратишимизда ёрдам берди ва бундан бошқа ўкитувчилар фойдаланишади. Шу баҳор ойларида у катта синф болаларини бошқа мактабнинг бошланғич синф ўқувчиларини «Пул оқими болалар учун» ўйинини ўргатиш учун жўнатмоқчи. Биз ҳам Аризона штатининг Туксонесида ўғил болалар ва қизлар шуғулланадиган Клубни ташкил қилдик. Биз бу концепсия билан шунчалар машғулмизки, ўйлаб кўр, «болалар болаларни ўргатишади», бу дастурни дунё бўйлаб тарқатмоқчимиз ва бунда фонд бизга ёрдам беради.

– Буни эшитиб жуда мамнун бўлдим Роберт! Ўзингни бу ишга бағишлаганингдан жуда хурсандман, – деди Дан.

– Биз ҳал ҳам бу фонд устида ишлаяпмиз, уни дастурларини кўриб чиқияпмиз. Ўқишни ҳамма жойда қўллаб қуватлаш керак. Бошқаларни молиявий билимдонликка ўргатиётганимиздан биз Ким, Шэрон ва мен жуда хурсандмиз.

НЕГА ПУЛ ҚИЛИШ УЧУН ПУЛ КЕРАК ЭМАС... АЙНИҚСА, ЭНДИ

Яқинда сармоя тикиш борасидаги машғулотларимдан бирида мендан сўрашди:

– Менга қайси Интернет-компанияга сармоя киритишимни маслаҳат берган бўлардингиз?

Мен жавоб бердим:

– Нимага кимнидир Интернет-компаниясини сармоя тикиш керак? Нимага ўзингизникини ташкил қилиб бошқаларни срамоялашга таклиф қилмайсиз?

Олдин ҳам айтганимиздек, активларни қандай сотиб олиш ҳақидаги сармоя тикишга бағишланган кўп китоблар бор. Биз сизни активларни сотиб олувчи активларни ташкил қилишга ўргатамиз. Бир оз ўтириб, активларни қандай ташкил қилиш имкониятларини ўйлаб кўришни ўрнига нимага уларни сотиб олишга интиласиз? Бу гапларни айтишимга сабаб, илгари активни яратиш ҳозиргидай осон бўлмаган.

Дунё – 10 ёшда

Йирик брокерлик фирмаларидан бири бўлмиш «Merrill Lynch» Американинг етакчи газеталаридан бирига бутун бир саҳифа орқали реклама сифат билдириш билан чиқиб, яқндагина дунё ўн ёшга тўлди деб эълон қилди. Нега энди 10? Чунки, Берлин деворларининг йиқитилганига шунча бўлганди. Айнан шу тарихий воқеа, баъзи бир иқтисодчиларнинг назарида саноат асрига нуқта қўйган ва ахборт асрини болаб берган.

Ахборот асри бошлангунча, кўпчилик одамлар фақат ташқаридан сармоя тикканлар. Эндиликда дунё ўн ёшда экан, кўпчилик одамлар ичкаридан сармоя тикишлари мумкин. Мен кимнидир Интернет компаниясига сармоя тикиш ҳақидаги саволга жавоб бериб, ўзингиз-

никинияратинг деганимда қуйидагини назарда тутгандим: «Ҳозир ахборот асри. Нега энди ичкаридаги одам бўлмай, ташқаридаги одам бўлишингиз керак?»

Уч аср

Аграр асрда кимни катта қасри бўлиб ундан бепаён қишлоқ ҳўжалик ер майдонлари кўриниб турса ўша бой бўлган. Бу одамларни манархлар ва ер эгалари деб аташган. Агар сиз туғма бу тоифадаги одам бўлмасангиз, ташқаридаги одам бўлгансиз ва сизда ичкаридаги одам бўлишингизга имкониятингиз жуда оз бўлган. Ҳаёт 90/10 қоидасига бўй синган. 10% фоизни ташкил килганларга никоҳ туфайли, уни ичида туғилганлар ёки уни эгаллаб олган одамлар киришган. Қоган 90% одамлар ерда ишловчи ҳеч нимаси йўқ деҳқонлар бўлган.

Аграр срда агар сиз яхши меҳнаткаш бўлсангиз, ҳурматга лойиқ бўлгансиз. Меҳнатсеварлик алоддан авлодга кўчиб ўтаверган. Айнан ўша замонада бойларга бўлган нафрат ошиб борган: Одатий тушунтириш билан айтилганда ишламайдиган 10% одамларни яхши яшашалари учун, 90% аҳоли меҳнат қилган. Бу ғоя ҳам ота-оналардан болаларга ўтиб келган. Бу оммалашган ғоя, ҳозирги кунимизгача авлоддан авлодга ўтиб келмоқда.

Кейин саноат асри бошланди ва бойлик қишлоқ ҳўжалиги ерларидан кўчмас мулкка ўтди. Янги уйлар, заводлар, омборлар ва шахталар пайдо бўла болади – буларни ҳаммаси ерда жойлашган Албатта,. Ўзгаришлар бошланди ва бирдан қишлоқ ҳўжалиги ерларига бўлган эҳтиёж камайиб уни нархи тушиб кетди, бойлик ўша ер устида жойлашган бино эгалари томонга ўтиб кетди. Қизикарли нарса содир бўлди: унумдор ерларни нархи тушиб, қийин ўзлаштириладиган тошли ерларни қиймати оша бошлади. Тошлоқ ерлар қиймаи ошганига сабаб уларни нархи унумдор ерлардан арзон эди ва унинг устида кўп қаватли осмон ўпар бинолар ва заводлар мус-

таҳкам жойлашади ва қолаверса саноат асри учун керак бўлган ер ости бойликларига ҳам эга, нефт, темир ва мис га эга эди. Асрлар алмашинувида фермерлар даромади анча пасайиб кетди. Ўзларининг яшаш шароитларини яна яхши томонга йўналтириш учун улар кўп ишлашлари ва кўп ер майдонларига ишлов беришлари керак.

Айнан шу замонда «Яхши ишга жойлашиш учун,мактабга бор» ғояси жуда оммалашди. Аграр асрда билим унчалик аҳамитли эмасди, чунки касблар отадан ўғилга ўтаверарди. Бу замоннинг охирида иш борасидаги ғоя оммалашди ёки аниқроғи битта иш жойида умрбод ишлаш ғояси десак адашмаган бўламиз. Сиз мактабга борасиз ва ягона иш ўрнига эга бўлиб ўша жойда умрбод ишлайсиз, хизмат даражасида ўша ерни ўзида кўтарилишни имконияти бўлса амаллаб кўтариласиз, нафақага чиқсангиз, компания ва ҳукумат сиз учун қайғуради.

Саноат асрида келиб чиқиши нотайин бўлган танилмаган одамлар бой ва қудратли бўлиб кетишлари мумкин эди. «Ахлатдан – амирликка» сўзи ўша пайтларга тегишли. Тадбиркорлар нолдан бошлаб миллиардерларга айланишди. Генри Форд автомобилларни оммага чиқаришни бошлаганида, Детройт шаҳарчасига яқин жойдан арзон тошлоқ ерни топти, ер фермерларга керак эмасди. Мана шундан Фордлар оиласининг улкан ишлаб чиқариш саноати бошланди. Уларни атрофида ишлайдиган ҳамма янги бойларга айланишди. Янги номлар шундай мартабали бўлиб кетдики, қирол ва кироличаларни номларидек машҳур эди, – Рокфеллер, Стэнфорд, Карнеги кабилар. Одамлар бой бўлиб ҳукумат қўлларида бўлгани учун уларни ҳурмат ҳам қилишарди ва кўргани кўзлари «отгани ўқлари» йўқ эди.

Шундай бўлса-да саноат асрида ҳам аграр асрдаги сингари унчалик кўп бўлмаган одамлар барча бойликларни назорат қилишарди. 90/10 қоидаси ҳалиям ўз ку-

чини йўқотмаганди, фақат биргина ўзгариш 10% ликка қатъийётлик билан кириб бориш мумкин эди. 90/10 қоидасининг шунчаки бажарилишига сабаб, бойликни яратиш ва уни бошқариш учун жуда катта куч ва кординация талаб қилинарди, қолаверса кўп миқдорда пул, одамлар, ер ва ҳокимият зарур эди. Мисол учун, автомобил, нефт қазиб олиш ёки тоғ-кон саноатларини ташкил қилиш ҳозир ҳам осон иш эмас. Бундай компанияларни ташкил қилиш учун катта маблағ, улкан ер майдони ва кўп сонли ақлли билимдон одамлар талаб қилинади. Бундан ташқари бундай бизнесни ташкил қилишга кўп йиллар кетади, бюракратлар билан олишиш – экалогия экспертизаси, рухсатнома, меҳнат қонунлари ва бошқа кўп нарсалар. Саноат асрида кўпчиликни яшаш даражаси ўсди аммо кўп бойлик барибир озчиликни қўлида қолиб кетди. Бироқ қоидалар ўзгарди.

90/10 қоидаси ўзгарди

Берлин деворлари йиқилди ва қоидалар ўзгарди. Ва биринчи навбатда бу 90/10 қоидасига тегишли бўлди. Аслида 10% аҳоли 90% бойликниназорат қилиб турсада 10% ликка кириш баҳоси ўзгарди. Эндиликда унга қўшилиш учун қирол оиласида туғилган бўлиш шартмас. Катта миқдорда пулга эга бўлиш ҳам катта ермойдони ҳам кўп одалар ҳам шартмас. Бугунги кунда унга кириш учун – ғоя керак, ғоя учун эса тўлов қилинмади.

Ахборот асрида бойиб кетиш учун ахборот керак ҳолос, тўғрироғи ғоялар керак. Шунинг учун ҳам молиявий муносабатлардаги танилмаган одамлар ҳам бир йил ўтар ўтмас ер юзининг бой одамлари қаторидан жой олиши мумкин. Бундай одамлар, қадимдан оғир меҳнат килиб тер тўкиб топган бойликлари эвазига бойиб юрган одамлардан бир лҳзада ўтиб кетишлари мумкин. Ҳеч нарсалри бўлмаган колеж талабалари миллиардерга айланишяпти. Мактабдаги катта синф болалари эса яқинда коллеж талабаларидан ҳам ўтиб кетишади.

90-йиллар газетадаги бир мақолага кўзим тушганди унда қуйидагича сўзлар бор: «Кўпчилик рус фукороларини комммунистлар ўрнатган тартиб дан горизо бўлиб, бу тартиб бизни яратувчанлик қобилиятимизни бўғиб қўйди дейишганди. Мана коммунистлар ўрнатган ўша тартиб йўқ, эндиликда эса, кўпчилик руслар ўзларида аслида ҳам яратувчанлик қобилияти бўлмаганини тан олишяпти». Мен қўрқмай айта оламан ҳар биримизда яратувчанлик қобилияти мавжуд ва жуда ажойиблари бор ва биз уни активларга айлантира оламиз ҳам. Руларни ва бошқа одамларни муаммолари шундаки уч-бурчак Б-И нинг моҳиятини тушунтирадиган мендаги бой ота йўқ. Мен ўйлайманки кўпчиликни молиявий билим олишларга ўргатиш уларни тадбиркор бўлишларига кўмаклашиш, ўз ғояларини активга айлантириб бой бўлишларига ёрдам бериш жуда муҳим вазифалардан бири. Агар биз буни уддаласак,бизни юксалишдаги гуллаб яшнашимиз бу ахборот асрида ер юзи бўйлаб юксак чўққиларга чиқади.

Тарихда биринчи марта энди 90/10 қоидасига амал қилинмаса ҳам бўлади. Пул қилиш учун энди пул керак эмас.Энди катта ер майдонлари ёки ер бойликлари бой бўлиш учун керак эмас. Қайси университетни битирганингиз, жинсингиз, авлодингиз, диний қарашларингизни энди аҳамияти йўқ. Бугун энг кераклиги – ғоя, бой отам яхши кўриб такрорлайдиган сўз эса «пул – бу ғоя». Кўпчилик одамлар учун энг қийини – эски ғояларини ўзгартириш. Эскилардан бир гап бор: «Қари кўппакни янги трюкларга ўргатиб бўлмайди» ёки аниқроқ қилиб қуйидагича айтилса бўлади «Эскини тузаб – эсинг кетар».

Шунинг учун ҳам мендан: «Қайси Интернет-компанияни сармоя тикай?» деб сўрашганда, – мен жавоб бераман: «Нимага ўз шахсий Интернет-компаниянгизни сармоя тикамайсиз?» Мен дароор Интернет-компания

ташкил қилиб уни сармоя тикан деб айтаётганим йўқ бу сўзни, мен шунчаки шу ғояни бир кўриб чиқишни маслаҳат берияпман. Аслида франшизн ва тармоқ маркетингига ҳозирда Интернет орқали кириш жуда қулай. Ҳаммаси бўлиб керак бўладиган нарса бу –ғоя, биз эса ғоялар замонида яшаяпмиз. Мен одаларни ўз ишларини ташлаб ўз компанияларини ташкил қилишсин демайман. Ўз ишларидан ажралмаган ҳолатда бўш вақтларида ўз бизнесларини очиш ҳақида бир ўйлаб кўришсин дейман холос.

Эски ғояларга қарши

Фонд бозорида ҳозирда қуйидаги сўзлар кўп янграйди: «Эски иқтисодиёт – янги иқтисодиётга қарши». Кўп муносабатларда орта колиб кетаётганларнинг кўпчилиги эски иқтисод тушунчалари таъсири остида бўлишгани учун, янги иқтисодни тан олгилари ҳам келмайди.

Бой отам менга ва ўғлига доим пул бу ғоя эканини эслатиб турарди. У яна биз доим ҳушёр бўлишимизни, ўз ҳояларимизни яхшилаб кузатишимизни ва уларга керак бўлса чакирик ташлаб, доим аҳамият қаратишимизни таъкидларди. Ёлик пайтимда ва унчалик малакам йўқлигида бой отам нимани назарда тутуётганини унчалик тушунмасдим. Ҳозирда ақлли бўлиб вояга етиб, эски ғояларнинг мустаҳкамлилигига нага аҳамият қаратиш кераклигини тушуниб етдим. Бой отам айтганидек: «ҳози сенинг учун яхши бўлган нарса, эртага ёмон бўлиши мумкин».

Мен ҳеч қандай даромадсиз, кўчмас мулки йўк «Amazon.com» компаниясининг қанчалар тез ривожланиб кетаётганини кузатдим, у фонд бозорида йирик, Уол-Март, Сирс, Пенни ва Кей-Мартлардан ҳам қиммат турарди. Интернет орқали чакана савдо қилувчи янги компания даромади бўлмасада, саноат асрида ташкил топган йирик кўчмас мулклари бор чакана савдо компанияларидан, юқори баҳоланади. Бунга сабаб янги компаниялар бизнесларини юргизиш учун катта кўч-

мас мулкка, пулга ва одамларга муҳтож эмаслар. Айнан саноат асрида йирик компанияларни қимматли қилган нарса, уларни ахборот асри арзонлаштириб юборди. Одамлардан «Қоидалар ўзгарди» деган сўзларни кўп эшитиш мумкин. Мен ўйланиб қоламан, кечаги савдо компанияларни ва уларни сармоядоларини келажакда нима кутяпти, уларни маҳсулотларини чиқариб даромадларини бошқа Интернет-компаниялар суғириб кетишни бошласа охир оқибат нима бўлади. Бошқача қилиб айтганда «Amazon.com» ҳозирда даромадли эмас, у ҳозир муваффақиятли иш олиб бораётган даромадли компанияларга осилиб турибди. Бу бандликка, маошга, ва хизматчиларнинг имтиёзларига, ҳотамтой сармоядорларига қандай таъсир кўрсатаркин? Бу саволга фақат вақт жавоб бера олади.

Ўйлашимча, кўп Интернет-компаниялар ёрилади ва сармоядорлар миллиарлаб пулларини йўқотишади. Уларни ёрилишга сабаб шуки ахир бизнес даромадга боғлиқ ва қолаверса қониқарли пул оқими ҳам бўлиши лозим. Лекин саноат асри компаниялари ҳам ёрилади чунки кўчмас мулксиз онлайн савдосидаги баҳолаш рақобати туфайли, бу рўй беради. Мен яқинда бир эски мактаб тарбиясини олган ноибнинг сўзларини эшитдим: «Биз харид учун ажойиб тантана ўтказамиз». Бундай фикрлаш, маросим қимматга тушишини ва кўп харидорлар шунчаги ўйин-кулги учун келишларини назарда тутмайди, улар барибир Интернет орқали арзон нархда сотиб олишади.

Мени узоқ йиллик бир танишим бор, у кўп йиллар давомида мени саёҳат агентим бўлиб келган. Аммо у эндиликда мендан чипталарни менга чиқаргани учун чипта нархидан ташқари мендан пул одишга мажбур, чунки унга авиатармоклар чипталарни сотгани учун устама ажратмай қўйишди.У ўзи билан кўп йиллардан бери

ишлаётган ходимларни бўшатишга мажбур бўлди ва эндиликда мен Интернет орқали арзон Чипта сотиб олаверишидан ҳадиксираб қорибди. Бу пайтда саёҳат агенти бўлмаган ва саёҳат соҳаси талабларини бажаришга мажбур бўлмаган одам авиа чипталар ва самалётдаги бўш ўринларни аниқлаб одамларга осон бўлиши учун онлайн услубидаги «Priceline.com» Интернет-компаниясига асос солди. Джей Уокер «Priceline.com» компаниясининг асосчиси, «Forbes» журналида келтирилган ер юзининг 400 та энг бой одамлари рўйхатида турибди. У буни икки йил ичида амалга оширди. Хуллас у бойиб кетяпти, мени танишим эса иш ўринларини камайтириб, вафодор мижозлари ташлаб кетмасликлари учун , янада яхши хизмат кўрсатиш учун тер тўкиб меҳнат қилаверади. Мен ишонаман уни ишлари яхши бўлиб кетади, аммо у ўша пайтларда нафақасини ўйлаб қариганда яхши яшайман деб очган бизнеси унинг асосий ишига айланди, ва у нафақага чиқишга тайр бўлганда бирор ижобий кафолат энди бу бизнес ортидан йўқ.

Ҳаммаси ўзгариб кетди

Пул қилиш учун пул керак эмас экан, нимага энди кўп пул қилиш керак эмас? Нега сизни ғояларингизни маблағлаштирадиган сармоядорни топиб, бойиб кетмаслигингиз керак? Жавоб: чунки бунга кўпинча эски ғоялар ҳалақит беради.

«Merrill Lynch» фирмаси дунё 10 ёшда деб эълон қилгани баъзи муносабатларда жуда яхши. Яъни, фикрий қарашларни ўзгартиришга ва кувиб етишга ҳали кеч эмас, баъзан эски ғоялардан воз кечиш осонмас Албатта,. Қуйида сизга ўша эски ғоялардан баъзилари келтирилган ва уларга қарши чақирик ташлаш керак:

1. «Яхши меҳнаткаш одам». Ҳозирда ҳақиқат шундаки, жисмонан кўп меҳнат қиладиган одамлар ҳаммадан оз пул ишлаб опади ва кўп миқдордаги соликлар-

га тортилишади. Мен кўп ишламаслик керак демокчи эмасман. Биз эскича фикрлашларни йиғиштиришмиз керак ва янгича фикрлашни ўрганишимиз лозим. Ишдан ташқари пайтларда, ўз бизнесингиз устида қаттиқ меҳнат қилиб кўринг.

Ҳозирги кунда фақат битта квадрантда ҳаракат қилмай квадрантнинг тўрттаси билан яхши танишиб чиққан бўлишимиз лозим. Қолаверса ташқарида ахборот асри, терлаб – пишиб азалий ўрнингизда умрингизни охиригача ишлайвериш бу эски ғоя.

2. «Ишёқмас дангаса бойлар». Сиз қанчалар ўз ишингизда кам жисмонан ҳаракат қилиб ишласангиз, бой бўлиш имкониятингиз шунча ошиб бораверади. Ва шу ўринда мен яна кўп ишламаслик керак демокчи эмасман. Айтмокчиманки, ҳозирги кунда биз нафақат жисмонан ишлаб, балки ақлни ишлатиб пул топишимиз керак. Кўп пул топаётганлар улар жисмонан кам иш қилишади. Уларни кам ишлашларга сабаб масадлари – ишлаб топилган даромад эмас, пассив ва портфел даромад олиш. Сиз биласизки асил сармоядор ишлаб топилган пулни пассив ва портфел даромадга айлантиради.

Шунинг учун ҳам мен учун бой ишёкмаслар, дангаса эмаслар. Шунчаки уларни пуллари ўзларидан кўп меҳнат килади. Агар сиз 10% га қўшилмокчи бўлсангиз,, жисмонан эмас, ақлингизни ишлатишни ўрганишингиз керак.

3. «Ўқиб ўрган ва ишга жойлаш». Саноат асрида оламлар 65 ёшларида нафақага чиқишарди. Чунки уларда жисмоний куч камайиб, ҳаракат учун мадор қолмасди. Ҳозирги ахборот ва техналогия даврида ҳар ўн саккиз ойда чиқитга чиқиб колокка айланишингиз мумкин.Кўпчилик талаба ўқишни битиргандаёқ, колокка айланиб бўлган бўлади дейишади. Айнан ҳозир бой отамнинг маслаҳати жуда долзарб: «Мактабда олинган таълим керак, аммо кўчадан олинадиган таълим ва

малака жуда зарур». Биз ҳозир ҳамма ўзи учун ўзи ўрганиши керак бўлган жамиятда яшаяпмиз, олдинлари ота-онамиздан ёки ўкув муассасаларидан ўрганардик. Ҳозирда болалар ота-оналарини компьютердан фойдаланишга ўргатишяпти, компанилар дипломли ўрта ёшдаги ишчиларга эмас, технологияда олдинлаб кетган ўсмирларга қизикиш билдиряпти.

Ҳозирги кунда олдинда бўлиб орта қолмаслик учун мактаб билими билан биргаликда Албатта, кўча билими ҳам ҳаётий зарурат. Ёшлар билан сухбатлашар эканман, мен уларга прфессионал атлетлардек ва университет прфессорларидек ўйлашларни маслаҳат бераман. Профессионал атлетлар билишади, ҳадемай уларни машҳурликлари ортда қолади уларни ўрнини ёшлар эгаллашади. Университет профессорлари улар яна ўқиб ўрганишни тўхтатишмаса жуда қимматли бўлишларини билишади. Ҳозирда шу икки нуқтаий назар жуда муҳим.

Бой отамнинг маслаҳати ҳозирги кунда ўта долзарб

Олдинги икки китобимизни ўқиган бўлсангиз,, икки отамнинг сармоя тикиш ва бизнес борасида, пул масаласидаги қарашлари икки хил бўлгани учун уларни эшитиш ва тушуниш мен учун қанчалар қийин бўлганини биласиз. 1955 йилда камбағал отам айтганди: «Мактабга бор, аъло баҳоларни ол, ўзинги ишончли ва мустаҳкам иш топ». Бошқа томондан бой отам қуйидагиларни айтарди: «Ўз билганингни қил». Камбағал отам сармоя тикишни зарурат деб ҳисобламасди, у ишонардики «бизнес ва ҳукумат нафақа таъминотинга ва соғлиғинга масъуллар. Нафақа режаси сенинг меҳнатларингни меваси ва сен унга ҳақлисан» дерди. Бой отам эса: «Ўз билганингни қил» дерди. Камбағал отам, одам виждонли ва тиришқоқ ишчи бўлиши керак деб ҳисобларди. У айтардики: «Ўзинга иш топ ва хизмат

пиллапоясидан кўтарилиб боравер. Билиб қўй компаниялар ишдан ишга ўтиб юрадиганларни ёқтиришмайди. Компаниялар бир жойда кўп ишлаганларни ёқтиришади». Бой отам эса сўзини такрорлашдан чарчамасди «Ўз билганингни қил».

Бой отам ғояларга доим чақириқ ташлаб туришга ишонарди. Камбағал отам учун таълим, умумий ва асосий мақсад эди. У тўғри ва нотўғри жавоблар ғоясига ишонарди. Бой отам эса дунё ўзгараётганига ва биз доим ўқиб ўрганишимиз кераклигига ишонарди. Бой отам тўғри ва нотўғри жавобларга ишонмасди, у эски жавоблар ва янги жавоблар ғоясига ишонарди. У айтганди: «Жисмонан кексайишга тўғри келади, аммо бу дегани ақлан ҳам қариш керак дегани эмас. Ёш бўлиб қолаверишни истасанг, шунчаки янги ғояларни ўзингда мужассам қил.Одамлар қаришади ёки орта қолишади, чунки улар эскириб қолган тўғри жавобларга ёпишиб олишган бўлади».

Мана сизга бир неча эскириб қолган тўғри жавоблар:

1. Одам учиши мумкинми? 1900 йилдаги тўғри жавоб «йўқ». Эндиликда эса одамлар ҳамма жойда учишяпти ҳатто коинотда ҳам.

2. Ер текисми? 1492 йилдаги тўғри жавоб «ҳа» бўлган. Колумб Янги Оламга сузибборганидан сўнг, қадимги тўғри жавоб эскириб қолди.

3. Ер ҳамма бойликларнинг асосими? Саноат асригача жавоб «ҳа»эди. Бугун жавоб – қатъий «йўқ». Б ва И квадрантдан бу ғояни амалга ошириш учун ғоя ва билим керак. Нима қилишингизни исбот қилишингиз билан, дунё сизга пул берувчи сармоядорларга тўла эканини англайсиз.

4. Пул қилиш учун, пул керакми? Менга кўпрок шу саволни беришади. Жавоб – «йўқ». Менинг тасавуримда жавоб ҳамиша «йўқ» бўлган. «Пул қилиш учун пул

керак эмас. Пул қилиш ва уни сақлаб қолиш учун ахборот керак». Фарқ шундан иборат: аниқ кўриниб қолдики, пул қилиш учун, пул ёки қатиқ меҳнат талаб қилинмайдиган замон бўляпти.

Мен билмайман, эртага бизни нима кутиб турибди, эрталик кун бизга нима беради. Буни ҳеч ким билмайди. Шунинг учун ҳам бой отамнинг менга қолдирган насиҳати бўлган, ғояларга доимий равишда чақирик ташлаб уларни янгилаб туриш ғояси бугунги кунда жуда долзарб.

Бугунги кунда мени кўпчилик дўстларим касбий , молиявий жиҳатдан ортга ташлаб кўйилган, чунки улар ўз ғояларига аҳамият қаратишмаган ва қаратишмаяпти. Уларнинг ғочлари кўпинча авлоддан авлодга, бир иқтисодий даврдан иккинчисиг ўтиб келаётган эскириб қолган тўғри жавоблардан иборат. Ҳозирг кунда баъзи бир мактаб ўқувчилари ўзларини ёлланма иш бўлмасликка тайёрлашяпти. Улар саноат асри ғояларини четлаб ўтиб, ахборот асрида миллиардер бўлмоқчилар. Шунинг учун ҳам мен одамларга бошқа қандайдир компанияларни ташқаридан туриб сармоя тикиш ўрнига, ўзларининг Интернет-компанияларини яратишни тавсия қиламан, улар буни ўзлари ёхуд франшизн ёки тармоқ маркетинги орқали қилишлари мумкин. Бугинги фикрлашлар умуман бошқача ва бу баъзи жараёнларни ўта мураккаблаштириб келаётган эскириб қолган ғояларга қарши чақирик ташлаши мумкин.

Ғоялар янги бўлиши шартмас, улар шунчаки энг зўри бўлсин

Доим ёдингизда бўлсин, Б-И учбурчагидаги тамойилларни эгаллаб, ҳеч нарсадан актив яратишингиз мумкин. Мендан биринчи муваффақиятли сармоя тикишим ҳақида сўрашганда мен жавоб бераман: «Мени бизнесим эски комкслар билан». Бошқача қилиб айт-

ганда мен, ташлаб юбориладиган комикс журналлардан Б-И учбурчак тамойилларига суянган ҳолда актив яратардим. Компания «Starbucks» ҳам финжон кофелари билан худди шундай қилган. Шунинг учун ҳам ғоялар янги бўлиши шартмас. Улар шунчаки зўр бўлсин. Асрлар мобайнида шундай бўлиб келган. Бошқача айтганда яхши нарсалар юқори техналогияли бўлиши шартмас. Аслида ҳам ҳозир биз учун оддий бўлиб қолган айрим нарсалар ўз вақтида юқори техналогияли бўлган.Бошқаларларни ғояларини кўчириб кун кўриётганлар ҳам орамизда оз эмас. Мен шундай одамлардан иккитасини танийман. Улар бегона ғоялардан фойдаланишга устаси фаранг бўлиб кетишган. Улар бу ишларининг ортидан бойлик ортираётган бўлишсада буни ҳали Албатта, жавоби ҳам бор. Улар бора-бора жамиятдан сиқилиб чиқиб кетишлари аниқ. Мен ўша иккита танишим билан ҳозирда умуман алоқа қилмайман. Чунки улар ўзгалар оладиган ҳурмат ва раҳматни ўзлариники қилиб олишдан уятишмайди.

Бой отам бу ҳақда кўп гапирарди: «кўчириш ва ўғирлик ўртасида ингичка чегара мавжуд. Агар сен ижодкор одам бўлсанг, ғояларни ўғирлайдиган ўғрилардан эҳтиёт бўлишинг лозим. Улар уйингни ўқирлайдиганлардан ҳеч қандай фарқлари йўқ. Оламда яратувчи одамлардан кўра ўғирлайдиган лар кўп экан, жамоангизда мулк ҳимояси бўйича мутаҳасис адвакат бўлиши шарт. У сизни мулкингиз ва ғояларингизни қонунан ҳимоя қилади.

Кўпчилик молиявий муваффақиятга эришган одамлар – айнан ўша ижодкор одам бўлаверишмайди, ижодий ғоя бировники бўлиши мумкин. Кўпчилик ғояларни кўчириб олиб уни миллонларга ҳатто миллиардларга айлантиришади. Дизайнерлар ўсмирлар нимани кийишаёганини кузатишади ва ўша фасонларни кўчириб олиб кўп миқдорда ишлаб чиқаришади. Билл Гейтс

уни энг бойга айлантириб юборган дастурий тизимини ўзи ўйлаб топмаган. У ихтирочи дастурчилардан бу тизимни сотиб олган ва унинг маҳсулот лицензиясини «IBM» фирмасига сотган. Қогани энди – бошқа тарих. «Amazon.com» Сэм Уолтоннинг чакана савдо борасидаги ғоясини олган ва Уол-Март уни Интернетда амалга оширган. Бшқача айтганда сизга ким айтди, сиз яратувчи ғояларни туғдиришингиз керак деб? Ҳаммаси бўлиб сизга кераги – Б-И учбурчак тамойилларини яхши эгаллашингиз ва ғояларни олиб уни бойликка айлантиришни билишингиз лозим.

Ота-онам изидан бориб

«Мукаммалликни қидириб» китоби муаллифи Том Питер, «Мустаҳкам иш ўрни ўлди» дейишдан ҳеч чарчамайди. Аммо барибир кўпчилик ота– оналар фарзанларига: «Яхши иш ўрнига эга бўлиш учун яхши ўқинг» деяверишади. Бундай тарбия олганларга ўз ҳаёт йўлларидаги молиявий жараёнлар оғирдек кўринаверади, уларни ота-оналаридаги пулга бўлган муносабат шундай бўлган. Актив яратиш ўрнига актив сотиб олишади, кўпчилик ота-оналаримиз пул учун ишлашган ва кейин бу пулларга соддадиллик билан актив деб ўйлаб, пассив сотиб олишган. Айнан шунинг учун ҳам кўпчилик одамлар ўқишга боришади ва яхши иш ўрнига интилишади – ахир уларни ота-оналари шундай қилишган ва шундай маслаҳат беришган-да. Кўпчилик молиявий қийинликда, маошдан маошгача яшаб келишади, чунки уларни авлолари айнан шундай яшашган. Мен ўз машғулотларимда талабаларга ҳозир қилаётган ишларини уларни ота-оналари қилган ишларга ва бераётган маслаҳатларига солиштириб кўришларини сўрайман. Кўп ҳолларда талабаларни кўпчилиги ота-оналрининг изладан кетишиётганини ёки уларни маслаҳати билан яшашиётганларини тушуниб қолишади. Ва шунда улар,

ҳаётларини бошқариб келаётган эски ғояларга танқид кўзи билан қарашни бошлашади.

Агар инсон чиндан ҳам ўзгармоқчи бўлса бу яхшироқ ғоянинг асосини топиши энг яхши ғоя бўла олади. Бой отам доим айтарди: «Агар сен тез бойиб кетишни истасанг, шунчаки, айни дамда ишлата олишинг мумкин бўлган ғояни излаб топ». Мана шунинг учн ҳам мен бой тадбиркорлар ҳақидаги уларни ҳаёт йўллари ҳақида босиб чиқарилган маълумотларни ўкийман, аудио кассеталарни эшитаман ва уларни ғояларига қулоқ соламан. Бой отам айтганидек ғоялар янги бўлиши шартмас улар шунчаки эскисидан зўр бўлсин, бой одам доим яхши ва зўр ғояни топиши мумкин. Камбағаллар эса ўз ғояларини ҳимоя қилишади ёки янгисини танқид қилишади.

Ўтмишдаги муваффақиятлар ҳеч нарса эмас

Бой отам капиталист бўлгани учун мени ва Майкни ўз ғояларимизга чақирик ташлашимизга ундарди, чунки биз буни қилмасак бошқалар қилиши аник. Ҳозирда эски ғояли одамлар – кўпчиликдан ортда қолаётганлар, бизни дунёйимизга 10 йил бўлган бўлса-да.Биз тўқнашга ҳозирги дунё менга «Замонлар ўзгаряпти» номли қўшиқни эслатади. Бу қўшиқни ёзилганига 40 йил бўлган бўлса-да, ҳозирги ҳаётимизга жалб қилинса бўлаверади. Бошқача қили б айтилганда, ҳозирда сен боймисан ёки камбағал бу дегани эртага ҳам шундайлигингча тураверасан дегани эмас.

Якин келажакда кимки омадсизликка учрамаслик учун таваккалчилик қилишдан қўркса, охир оқибат барибир зарар кўради. Бой отам омадсизликка сифатдек караган, бой отам эса – феълдек. Ва бу фарқ ҳаётнинг охирида катталашиб кетди. Джойл Баркер «Острие будещего» китобида шундай деб ёзади: «Агар бир хиллик ўзгарса ҳаммаси нол кўрсатгичга қайтади. Сизни ўтмишдаги муваффақиятингиз ҳеч нарса эмас». Бу

тез ўзгарувчан оламда, бир хиллик янада тез ва янада тез ўзгаради ва сизни муваффақиятларингиз ҳеч нарса бўлмай колади. Бошқача қилиб айтилганда, ҳозир сиз бугунги кунда энг зўр компанияда ишлаяпганингиз эртага ҳам шундай бўлади дегани эмас. Шунинг учун ҳам Гроув ўзининг китобига «*Выживают только параноики*» «Параноиклар яшашга мослаша олишади»деган номни танлаган.

Ҳатто ҳодимлар учун ҳам имтиёлар ўзгаради. Ахборот асри нафақат нафақа режаларига ўзгариш киритди, яъни «Нафақа режаларига белгиланган нафақалар»ни «Нафака режаларига белгиланган бадаллар» деб, балки ҳодимлар учун баъзи бир имтиёзларни ҳам ўзгартирди. Якинда авиакомпанияда ишлайдиган дўстим ҳасрат қилиб колди: «Олдин мен самалётга шунчаки бепул чипта олардим. Аммо ҳозир авиакомпания бўш ўринларни Интернет орқали ким ошди савдосига қўйишни бошлагандан бери, бу яхши кўрган имтиёзимда умуман фойдалана олмаяпман, чунки бўш ўринларни ўзи йўқ».

Икки техаслик ҳақида қисса

Кўпчилигимиз Росс Перо ва Майкл Делларнинг кимликларини биламиз. Иккиси ҳам тихаслик ва иккиси ҳам ахборот асри иқтисодиётида бойлик ортишди. Лекин якинда молия журналида бир макола оркали ахборот босилди. Унда ёзилишича, Перонинг бойлиги сезиларли дажада қисқарган, бу вақтни ўзида эса Деллнинг бойлиги дрожали ҳамирдай ошиб баттар кўпайиб бораётган экан. Фарқи нимада? Албатта, бу иқтисод соҳасига боғлиқ эмас, чунки улар ахборот соҳасига тегишлилар. Мен бу борада ўзингиз хулоса чиқариб олишингизга имкони

Яхши янгилик

Яхши янгилик шундан иборатки, 90/10 қоидасига биринчи бор риоя қилиниши мажбурий эмас. Ҳозирда кўп ва янада кўп одамлар улкан оламнининг чексиз бой-

лиги сари ахборот воситасида кириб бориш имкониятига эгалар – ахборот эса чегарани билмайди, худди неча эралардан бери ердаги захиралар каби. Ёмон янгилик шундан иборатки, эски ғояларга ёпишиб олган одамлар, ҳозирда ва келажакда бўладиган катта ўзгаришлар туфайли зарар кўришлари мумкин.

Агар бой отам тирик бўлганида, шундай деган бўларди: «Интернет-мания 1850 йилдаги Калифорния олтин васвасасига ўхшайди, фақат бир фарқи бор, ҳозирда уйдан кўчага чиқмаса ҳам бўлади. Нима учун ҳам бунда қатнашмаслик керак экан?» Балки қўшимча ҳам қилиб: «Ҳар қандай иқтисодий ривожланиш пайтида уч турдаги одамлар бўлади: бўлаётган ишларни бошқариётганлар, бўлаётган ишларни кузатиётганлар ва «Нима бўляпти? дейдиганлар».

Мен Эйнштейннинг совуқ уруш пайтларидаги эскириб қолган ғоясига бошлаган бўлсамда, бу олимни узокни кўра биладиган асил инсон деб ҳисоблайман. У ўша пайтлардаёқ бизни ҳозирги замонамизга тўғри келадиган ғояни илгари сурганди: Тасаввур – билимдан устун».

Ҳақиқий яхши янгилик – тарихда биринчи марта Интернет унга кўзлари очиқ ҳолда кира олишса, кўп минглаб одамларга танганинг орқа томонини кўра олишларига имконият беряпти.

Ғояни олиб ундан активни яратиш – мени қилган ишларимнинг энг яхшиси. Майли бу борада доим ҳам муваффақиятга эришмаган бўлсамда, ҳар бир янги корхонада мени маҳоратим чархланиб борди ва мен имкониятларга тўла оламни кўра олдим, бу нарса эса ҳаммага ҳам насиб қилавермади. Интернет минглаб инсонларга ўзлари учун керак бўлган ғояни олиб уни бошқалар сотиб оладиган активга айлантиришларида ёрдам беради ва ўз молиявий орзуларини амалга оширишлари учун зина бўла олади.

Биз эндигина бошладик

Кэрен ва Ричард Карпетерлар жуда ажойиб қўшиқ куйлаган, у «Биз эндигина бошладик» деб номланади. Агар бирортангизни энди мен учун бошлаш жуда кеч деган фикр каллангизга келган бўлса, полковник Сандерсни эсланг.Бизда полковник билан таққослаганда битта устунлик бор: биз ахборот асрида яшаяпмиз, бу асрда ақлан ёш бўлиш даркор, жисмонан эмас. Хулласи-калом «Merrill Lynch» эълон қилганидек, «дунё 10 ёшга тўлди».

Сиз бу китобни ўқиб, нима бўлишидан қатъий назар, айтилганларга қўшишиласизми, йўқми, тушундингизми, йўқми, бунда ёзилган ахборотлардан бирор куни фойдаланасизми, йўқми сиз энг зарурий сармоя тикишни амалга оширдингиз. Бизнинг доим ўзгариб турадиган оламимизда сиз қила оладиган энг зарурий сармоя тикиш, – бу тинимсиз билим олиш ва янги ғояларни топиш. Шунинг учун кидиришни давом эттиринг ва ўзингизни эски ғояларингизга чақирик ташланг.

Бу китобнинг фикрларидан бири шундан иборатки, ҳар биринг из ўзингизни оламингизни яратиш имкониятига эгасиз: пул етишмочилигини ҳам, пулни борлигини ҳам. Пулга тўқлик оламини яратиш учун, алоҳида даражадаги яратувчанлик талаб қилинади, бизнес ва молия соҳасида юкори даражадаги билимдонлик, имкониятларни излаш, унча катта бўлмаган ҳимояланиш ва рақобатчилик эмас аксинча ҳамкорлик ҳам керак бўлади. Бой отам мени фикримни ифодалаб шундай деганди: «Сенда танлов бор, қайси оламда яшамоқчисан: пул етишмовчилиги оламидами ёки улар доим бор бўладиган оламдами. Бу – сенинг танловинг».

Якуний сўз

Китобни бошида менинг бой отам ўртача сармаядорга «Ўртача бўлманг» деб маслаҳат беради. Қандай

максад билан сармоя тикаманг – ҳимояланиш учунми, кулайлик ёки бойлик учунми – илтимос, ҳар бир боскич учун режангиз бўлсин. Тез ўзгаришлар, кафолати оз – имкониятлари кўп бўлган ахборот асрида, сизни молиявий билимларингиз ва сармоя тикишдаги тушунчаларингиз керакли омил бўлади. Шунинг учун ҳам бой отамнинг «ўртача бўлмаслик» керак деб берган маслаҳати бугунги ҳаётимизда жуда зарурий маслаҳат.

РОБЕРТ ТАҚДИМ ЭТАДИ

Қандай қилиб ўз активингизни яратасиз ва бошқа активларни ичкаридан ва ташқаридан туриб сотиб оласиз?

Китобнинг кириш қисмида айтилгандики, КЦББ аккредитланган одам деб, йиллик 200 минг доллар оладиган одам деб белгилайди дейилганди. Яна айтиб ўтилганди, шунда сиз дунёдаги энг яхши сармоя тикишларга эга бўласиз лекин шу билан бирга ўта таваккалчиликка ҳам деб. Шунинг учун ҳам бой отам йилига 200 минг долларга эга бўлиш оз деб таъкидларди. Унинг фикрича, шунга ўхшаган сармоя тикишни амалга ошириш инсондан алоҳида малакани ва яхши сармоя тикишдан тавакалли сармоя тикишни ажрата билишни талаб қилади.

Менинг таълим бериш ўйиним «Пул оқими» қуйидагиларни хоҳлаган инсонлар учун чиқарилган:

1. Ўзининг шахсий маблағларини бошқариш.
2. Ишлаб топилган пулларни сақлашни ўрганиш.
3. Ғояларни активга айлантиришнинг аосий маҳоратига эга бўлиш
4. Бизнес яратиш, токи у йилига 200 минг долларлардан ошиқ даромад келтирсин.Ёдингизда бўлса учбурчак Б-И даги асосий малака бу пул оқимини бошқариш. Беш йилга бормай 10та ташкил қилинган корхоналар-

дан 9таси омадсизликка учрашига сабаб, бизнес эгасининг бизнесини ривожланиши учун пул оқимини бошкара билмаслигида.

5. Дунёда энг зўр ва хавфсиз сармоя тикишлашларга эга чиқиш учун молиявий билимларни ошириш.

6. Юкорига кўтарилаётгаган ёки пастга кулаётган бозор шароитида ишонч билан сармоя тикай оладиган сармоядор бўлиш.

7. Бу дунёда яшаш учун пул топса бўладиган имкониятлар бор деб фикрлашни ўрганиш.

8. Молиявий луғатни кенгайтириш.

9. Туну-кун тер тўкиб пул учун ишлашни ўрнига, пулни ўзи учун ишлашга мажбур қилиб, молиявий муаммоларни ечиш.

10. Шу билан бир вактда ўқиб ўрганиш ва маданий дам олиш, ўз яқинларингизни ўзингиз билганларга ўргатиш.

Юқорида айтибўтилганларга сиз «Пул оқими» ўйинини ўйнаб ўрганишингиз мумкин.Ўйинга мени бизнесни курганим ва ўша бизнесим менга катта пул келтиргани, кўчмас мулкни хавфсиз сармоя тикканим ва бошка бизнес турлари киритилган. Бу сармоя тикишлардан, келган пул оқими туфайли биз рафикам билан ишлашдан фориғ бўлганмиз. Ўшанда у 37 ёшда, мен 47 ёшда эдим.

Бу китобни ўқиб тушунган бўлсангиз, керак,молиявий ҳимояланиш ва молиявий кулайлик учун сармоя тикишни амалга ошириш «автоматик» тарзда, сиз учун ташкил қилинган режага асосан бўлиши керак.Сиз ўз пулларингиз молиявий консультантингизга ишониб топширишингиз ва у сизни режангиз бўйича сиз учун ишлаши ҳам мумкин. Бироқ, молиявий мустақилликка эришиш йўлида, оз таваккалчилик билан катта кирим олиш борасида, бошқача қилиб айтганда бошкалар сотиб оладиган активларни ташкил қилиш учун сармоя

тикиш инсондан бошқача малакаларни талаб қилади. Муаммо шундаки, зарурий ўзакли таълим ва малакани олиш – кўпинча узунроқ жараён, ҳадикли ва қиммат турадиган, айниқса ўз пулларинг борасида хато қилсанг. Мана шунинг учун ҳам мен ўзимнинг патентланган «Пул оқими» таълим ўйинимни яратдим.

МУАЛЛИФЛАР ҲАҚИДА

Роберт Т. Кийосаки

Гавайида туғилиб ўсган Роберт Кийосаки япон миллатига мансуб америкалик. У америкада яшаяпган японларнинг тўртинчи авлоди. Нью-Йоркда коллежни тугатиб, Роберт ҳарбий денгиз пиёда қўшинларига борди ва офицер ва учувчи сифатида Вьетнам урушида қатнашди.

Робет урушдан қайтиб, «Хегох» корпорацияцияга ишга кирди. 1977 йили нейлон катмончалар ишлаб чиқаришга мослашган компанияга асос солди. 1985 йили дунё бўйича ўнмингдан ортиқ одамларни бизнес ва сармоя тикишга ўргатадиган ҳалқаро таълим компаниясини ташкил қилди.

1994 йил 47 ёшида Роберт бизнесини сотди ва ишлашдан фориғ бўлди. У ҳозирда таниқли «The Wall Street Journal», «Business Week», «The New York Times», «E-Trade.com», нашрлар рўйҳатидан жой олган бастселер китоб бўлмиш «Бой ота, камбағал ота» номли китобни ёзди. Кейин эса худди шундай мавқега эга «Пул оқимининг квадранти» китобини ҳам ёзиб нашрдан чиқарди.Роберт «Пул оқими» стол ўйинининг яратувчиси ҳам. Бу ўйин кўп йиллар Робертнинг бой отаси унга ўргатиб келган молиявий муносабатлардаги кўп фойдали омиллар асосига яратилган ва у одамларни молиявий стратегияларга ўргатади.

Роберт кўпинча айтади: «Биз ўқув муассасига қаттиқ меҳнат қилиб пул топишни ўрганиш учун кирамиз. Мен одамларга уларни пуллари ишлаб уларга учун меҳнат қилишини ўргатиш учун китоб ёзаман, маҳсулот ўйлаб топаман. Токи инсонлар бу ажойиб оламнинг оромбахш лаззатидан баҳарманд бўлсинлар».

Шэрон Л. Лектер

Шэрон Лектер ўзининг касбий маҳоратини таълим соҳасига қаратди. У дипломли ҳисобчи– аудитор, бизнес эгаси, рафиқа ва уч фарзанднинг онаси.

Шэрон Флорида штати Университетини аъло даражада ҳисобчилик касби бўйича факултетини битирди. У ишлаш учун ўша пайтда катта ҳисобчилик фирмалари бўлган саккизтасига ишга кирди. Кейин компанияларда обрғли иш ўринларида ишлади, компьютер техникаси,- суғурта ва нашриётларда фаолият кўрсатди ва Албатта, ўз касби бўлмиш ҳисобчи-аудиторликни ҳам тўхтамади.

Фарзандлари вояга етиб колишганидан кейин у уларни таълими билан шуғуллана бошлади. Шэрон болаларнга математикани ўргатишга, компьютерда ишлашга, ўқишга ва ёзишга ўргатишда маъсулиятни ўз бўйнига олди.

Шунинг учун ҳам у ўзининг кучлаларини электрон «гапируви китоб» яратмоқчи бўлган кашфиётчиларга қўшди ва электрон китоб ишлаб чиқариш соҳасини кенгайтиришда ёрдам бериб, уни дунё бўйича кўп миллионли тармоққа айлантирди. У ҳозирда ҳам китоб болаларнинг ҳаёт йўлларидаги энг якин дўстлари бўлиши учун янги технологиялар ишлаб чиқаришда олдинги қаторларда боряпти.

«Бизни ҳозирдаги мавжуд таълим тизимимиз глобал ва технологик ўзгаришлардан ортда қоляпти.Биз болаларни нафақат ҳаёт йўлларида керак бўладиган ва шунчаки яшашни ўргатадиган, қолаверса уларни гуллаб яшнашларига ўргата оладиган молиявий маҳоратни онгларига сингдиришимиз керак».

МУНДАРИЖА

Бой отамнинг маслаҳати 5
Пул қоидаси – «90/10» 7
Ўртача бўлмаслик мумкинми? 8

Биринчи бўлим
Сиз сармоядор бўлишга тайёрмисиз? 18
1-боб 18
2-боб. Бойлик учун пойдевор 35
3-боб. Сармоядор учун 1-дарс: танлов 41
4-боб. Сармоядор учун 2-дарс:
Оламни қандай кўрасиз? 44
5-боб. Сармоядор учун 3-дарс: нима учун
сармоя тикиш қийин туюлади? 50
6-боб. Самоядор учун 4-дарс: сармоядорлик –
бу режа. Жой ёки жараён эмас 58
7-боб. Сармоядор учун 5-дарс: режангиз қандай:
бой бўлишми ёки камбағал бўлиш? 65
8-боб. Сармоядор учун 6-дарс: яхши
режангиз бўлса, бой бўласиз! 73
9-боб. Сармоядор учун № 7 дарс:
режани қандай топиш мумкин? 83
10-боб. Сармоядор учун 8-дарс: сиз ким бўлмоқчисиз? 89
11-боб. Самоядор учун 9-дарс: ҳар режанинг баҳоси бор 98
12-боб. Сармоядор учун 10-дарс: сармоя
тикиш таваккалчилик эмас 106
13-боб. Самоядор учун 11-дарс: қаерда
ўтиришни хоҳлайсиз? 110
14-боб. Сармоядор учун 12-дарс: асосий қоидалар 118
15-боб. Сармоядор учун 13-дарс:
молиявий билимдонлик 138
16– боб. Сармоядор учун 14-дарс: шунчаки
молиявий билимдонлик 157
17-боб. Сармоядор учун 15-дарс: хатоларнинг сеҳрли кучи 178
18-боб. Самоядор учун 16-дарс: бой бўлиш қанча туради? 189
19-боб. Топишмоқ – 90/10 200

Иккинчи бўлим

Қандай сармоядор бўлмоқчисиз? 214
20-боб. 90/10 – Топишмоқнинг сири нимада? 214
21-боб. Бой отамнинг тоифалаши бўйича сармоядорларнинг турлари 219
22-боб. Аккредитланган сармоядор 227
23 – боб. Малакали сармоядор 232
24 – боб. Уддабурон сармоядор 248
25 –боб. Ички сармоядор 263
26 – боб. Олий сармоядор 267
27-боб. Қандай қилиб тез бойиш мумкин? 270
28 – боб. Ишни ташламай, бойиб кетиш 280
29 – боб. Тадбиркорлик руҳи 284

Учинчи бўлим

Мустаҳкам бизнес қандай яратилади? 288
30-боб. Нега бизнес ташкил қилиш керак? 288
31-боб. Б – и учбурчаги 292
32-боб. Пул оқимини бошқариш 310
33-боб. Мулоқотни бошқариш 315
34-боб. Тизимларни бошқариш 324
35-боб. Ҳуқуқ масалалари бўйича бошқарув 331
36-боб. Маҳсулот бошқаруви 337

Тўртинчи бўлим

Уддабурон сармоядор ким? 345
37-боб. Уддабурон сармоядор қандай фикрлайди? 345
38-боб. Сармоя тикишни таҳлил қилиш 357
39-боб. Олий сармоядор 371
40-боб. Навбатдаги миллиардер балки сиздирсиз? 400
41-боб. Нега бойлар инқирозга учрашади? 426
42-боб. Тайёрмисиз? 437
Нега пул қилиш учун пул керак эмас... Айниқса, энди 448
Роберт тақдим этади 466
Муаллифлар ҳақида 468

Қайдлар учун

Қайдлар учун

Қайдлар учун

Қайдлар учун

Қайдлар учун

Қайдлар учун

Қайдлар учун

17,500

РОБЕРТ Т. КИЙОСАКИ
ШЕРОН Л. ЛЕКТЕР

САРМОЯ ТИКИШ САНЪАТИ

Таржимонлар:
Тоҳиржон Ҳакимов,
Наргиза Анорбоева

Муҳаррир: Зуҳра Ҳамдамова
Саҳифаловчи: Ҳабиб Болтаев

Нашр лицензияси AI №.239 04.07.2013

Босишга рухсат этилди 15.02.2018. Бичими 84x108 $^{1}/_{32}$.
Times New Roman гарнитураси. Офсет босма. Босма табоғи 29,5.
Шартли босма табоғи 19,32. Адади 5000 нусха.
Буюртма №18. Баҳоси келишилган нархда.

Нашриёт манзили
«Адабиёт учқунлари» нашриёт, 100027,
Тошкент шаҳри, Ўқчи кўчаси, 29-уй.

Босмахона манзили
«GOOD GROUP MEDIA» МЧЖда чоп этилди.

Тошкент. ш. Чилонзор–14, 32 уй

17,500 ćo

RICH DAD'S
BEFORE
YOU QUIT
YOUR JOB

Роберт Т. Кийосаки Шерон Л. Лектер

«Бой ота, камбағал ота» китобимиз устида асосан 1997 йилнинг 8 апрелидан астойдил ишлашни бошладик. Аввалига минг нусха чоп этдик. Бу бир йилга етиб колса керак, деб ўйлагандик. Кейин эса миллион нусхада босилди, реклама учун бир доллар ҳам сарфламадик. Китоб одамларнинг ўзаро гап-сўзлари бўйича сотила бошланди. Бу маркетингнинг ажойиб кўриниши эди.

Қўлингиздаги китобни «Сармоя тикиш санъати» деб номладик. Уни «Бой ота, камбағал ота» ва «Пул оқимининг квадранти» китобларининг чоп этилишидан то муваффакиятга эришишигача якиндан ёрдам берган инсонларга миннатдорлик рамзи сифатида нашрга тайёрладик.

Биз ушбу китобнинг ёзилишида ўз ҳиссасини кўшган барча дўстларимизга самимий миннатдорчилик изҳор киламиз. Агар куйидаги рўйхатда бирортангизнинг исми-шарифингизни унутган бўлсак, бизни афв этинг, барибир бу китобнинг дунёга келишида меҳнатингиз сингган ва буни чин дилдан қадрлаймиз.

ISBN 978-9943-5099-3-1
9 789943 509931

САРМОЯ ТИКИШ САНЪАТИ