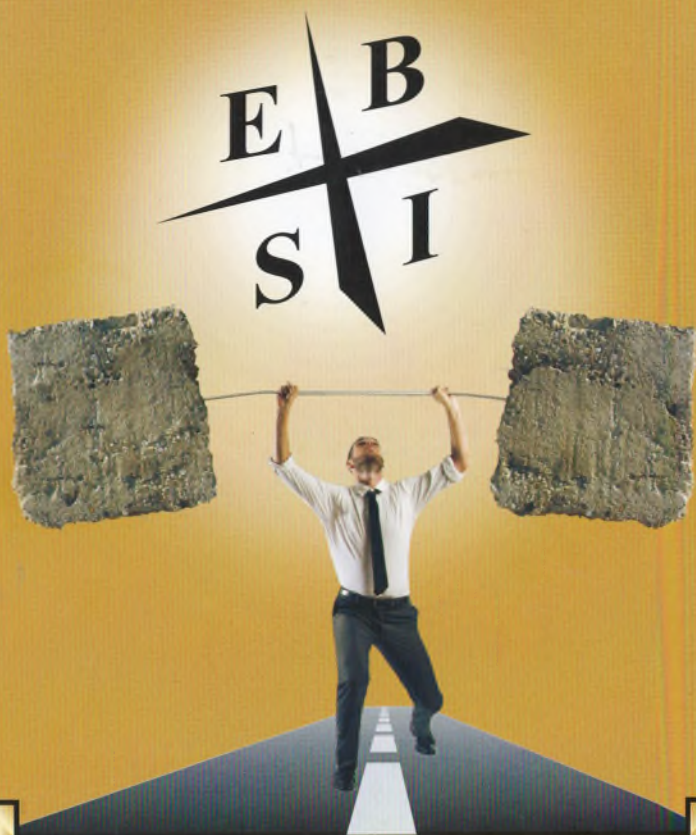


**Р.Т. Киосаки, Ш.Л. Лечтер**



**ПУЛ ОВИМИНИНГ  
КВАДРАНТИ**

Биринчи китоб

УЎК: 159.9

КБК: 88.4

К 38

Киосаки Р. Т., Лечтер Ш. Л.

Пул оқими квадранти. К. 1 / Р. Т. Киосаки, Ш. Л.

Лечтер; таржимонлар: Тоҳиржон Ҳақимов, Наргиза Анорбоева. – Тошкент: Yurist-media markazi, 2014. - 176 б.

ISBN 978-9943-4336-5-6

УЎК: 159.9

КБК: 88.4

Бу китоб молиявий билимлар ҳақида. Одамлар бозор талабларига мослаша олмай қийналиб юрган дастлабки пайтларда, бундан анча йиллар муқаддам, бадавлат ишбилармонлар озод-эркин ҳаёт кечиришнинг бир нечта коидаларини ўрганиб чиқишди. Мазкур китобни ўқиш жараёнида ўша коидалардан воқиф бўлиш баробарида, сиз пул учун эмас, балки пулнинг сизга ва сиз учун хизмат қилиши кераклигини англайсиз. Бу китоб молиявий бошқариш сирларини ўрганишда сизга ёрдам беради.

Китоб кенг китобхонлар оммасига мўлжалланган.

*Тақризчи ва масъул муҳаррир:*

**Гуландом Тоғаева,**

*филология фанлари номзоди*

ISBN 978-9943-4336-5-6

© “Yurist-media markazi”  
нашриёти, 2014 йил

*“Инсон озод, аммо занжирбанд этилган каби дунёга келади. У бошқаларни бошқараман деб ўйлайди, лекин охир-оқибат ўзгаларга қараганда ҳам қарамроқ эканини англаб етади”.*

*Жан Жак Руссо*

*Менинг бой отам бир гапни кўп қайтаришга одатланганди: “Сен молиявий мустақилликка эриша олмас экансан, ҳеч қачон чин озодликни ҳис этмайсан. Ҳақиқий озодлик жуда кўп маблағ эвазига келади”. Бу китоб кўп маблағ сарфлай оладиганлар учундир.*

### *Дўстларимизга*

*“Бой ота, камбағал ота” китобимиз ўқувчилар томонидан яхши қабул қилиниб, муваффақият қозонганлиги сабабли биз бутун дунёдаги минглаб дўстларга эга бўлдик. Дўстларимизнинг мақтовлари ва китоб ҳақидаги илиқ фикрлари бизни руҳлантириб “Пул оқими” номли китобни ёзишга ундади. Мазкур китоб унинг давомидир.*

*Бизни қўллаб-қувватлаб, яхши тилак ва эзгу ниятларини билдирган дўстларимизга ўз миннатдорчилигимизни изҳор этамиз.*

## СЎЗ БОШИ

Сиз ҳозир қайси шуъбадасиз?

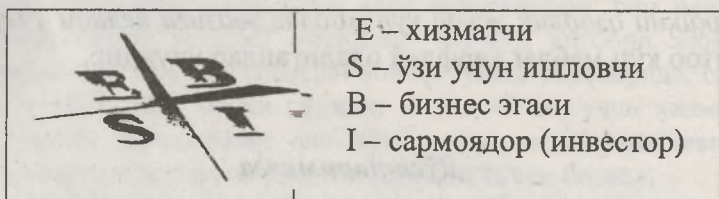
Мазкур шуъба сизга бошқаларидан кўра мос тушадими?

Сиз молиявий жиҳатдан эркинмисиз?

Агар ҳаётингиз молия йўлида беқарор бўлиб турган бўлса, “Пул оқими” номли китоб айнан сиз учун ёзилган.

Сиз бугун шуғулланаётган ишингизни ўз назоратингизга олиб, молиявий тақдирингизни ўзгартирмоқчи бўлсангиз, бу китоб илк қадамларни ташлашингизга ёрдам беради.

*Квадрант* куйидагича кўринишга эга:



Ҳар биримиз юқорида кўрсатилган шуъбаларнинг биридамиз. Бундаги ўрнимизни ишлаб топаётган пулимиз ва даромадимизга қараб белгиласа бўлади. Кўпчилигимиз ойлик маошимиз, ўтказиб бериладиган чекларга ёндашамиз, шунинг учун ҳам хизматчилармиз, айти шу дамда эса кимлардир фақат ўзи учун ишламоқда. Квадрантнинг чап томонига хизматчи ва ўзи учун ишлайдиганлар жойлашган. Квадрантнинг ўнг томонидан эса сармоя (инвестиция)лар ҳисобига ёки ўз бизнесидан нақд пул топаётганлар ўрин олган.

“Пул оқимининг квадрант”и бизнес оламидаги турли инсонларни тасвирлаб беради. Улар кимлар?

Қандай фазилатлари билан ўзгалардан ажралиб туришади?

Бу сизнинг қайси шуъбага мансуб эканлигингизни ва ҳозирда қайси бўлимдалигингизни ҳам белгилаб беради. Молиявий эркинликни ҳар қайси бўлимдан ҳам топса бўлади, лекин унга тезроқ эришишингиз учун “В” ва “Т” бўлимдагиларнинг малакаси ва билими даркор ва албатта, келажакда ёрдам беради. Ахир “Е” тоифадагилар ҳам “Т” бўлимдагилар сингари муваффақиятларга эришишлари керак-ку.

### *Улғайгач ким бўлмоқчисан?*

Бу китобни “Бой ота, камбағал ота” китобимизнинг иккинчи қисми деб айтишимиз мумкин. Ўша китоб ҳақида таассуротга эга бўлмаганлар учун унда нималар ҳақида ёзилгани тўғрисида қисқача тушунтириб ўтаман. Унда икки отамнинг келажак ҳаётим ва пул тўғрисида менга берган маслаҳатлари ҳақида ҳам сўз юритилганди. Икки отам дейишимга сабаб, бири менинг ўз отам, иккинчиси эса дўстимнинг отаси. Уларнинг бири зиёли, ўқимишли, иккинчиси эса олий маълумотга эга эмасди. Бири камбағал, бошқаси – бой. Бир куни улар мендан сўраб қолишди: “Улғайгач ким бўлмоқчисан?”

Менинг зиёли, маълумотли отам доим битта маслаҳат берарди: “*Мактабга бор, ўқи, яхши билимга эга бўл, сўнг катта пул тўланадиган ишни топ*”. У ҳаётимда мана бундай молиявий йўлни танлашимга маслаҳат берарди:

## *Камбағал отанинг маслаҳати*

Мактаб



Камбағал отам менга кўп пул тўланадиган “Е”, яъни хизматчи ёки ўзи учун ишлаб кўп пул топадиган ўз касбининг устаси “S” лардан бири бўлишимни таъкидларди. Масалан: дипломли доктор, юрист ёки ҳисобчи. Камбағал отамни фақат кафолатли тўлов чеки, катта маош ва мустаҳкам иш ўрни қизиқтирарди, холос. Чунки у катта пул тўланадиган давлат амалдори – Гавайи штати Маориф департаментини бошқарарди.

Олий маълумотга эга бўлмаган бой отам эса ўзининг бошқачароқ маслаҳатини берарди. У айтардики: “*Мактабга бор, уни битир, ўз бизнесингни ярат ва муваффақиятли сармоядор бўл*”. Унинг маслаҳати мана бундай кўринишда эди:

## *Бой отанинг маслаҳати*

Мактаб



Ушбу китоб бой отамнинг маслаҳатига амал қилганимда менда юз берган ақлий, руҳий, ҳиссий ва тарбиявий жараёнлар ҳақида ҳикоя қилади.

### *Бу китоб кимлар учун ёзилган?*

Бу китоб ўз шуъбаларини ўзгартирмоқчи бўлганлар учун ёзилган. Бу китоб, асосан “Е” ва “S” шуъбалардан “В” ва “Т” бўлимларга ўтишни хоҳловчилар учундир. Бу китоб, ўзларича мустаҳкам деб ўйлаб юрган, касб-корларига қарши боришга тайёр, молиявий эркинликка эришмоқчи бўлганлар учун. Албатта, бу енгил йўл эмас, аммо йўл охиридаги ютуқ бунга арзийди. Бу йўл – молиявий мустақиллик йўлидир.

Бой отам 12 ёшлигимда менга бир оддий ҳикояни айтиб берганди, лекин ўша ҳикоя мени катта бойлик, молиявий эркинлик томон йўналтирди. Ўша нарса менга “молиявий оқим квадрант”ининг “Е” ва “S”лар билан, квадрантнинг ўнг томон бўлимидаги “В” ва “Т”лар ўрталарида қандай фарқ борлигини англатди. Мана ўша воқеа:

“Бир замонлар ғаройиб қишлоқ бўлган экан. У ерда бир муаммо бўлмаганда ҳаммаси ажойиб экан. Қишлоқда ичимлик суви етишмасди. Одамлар асосан ёмғир сувидан истеъмол қилишар экан, бу албатта, қишлоқ аҳлига анча қийинчилик туғдирарди. Бир куни қишлоқнинг ҳурматли катталари йиғин тўплаб, қишлоққа ичимлик сувини олиб келиб етказиб туриш учун одам ёллаб шартнома тузишибди. Икки киши ўз ихтиёри билан қишлоқни сув билан таъминлашни зиммаларига олиб, бу шартномага имзо қўйишибди. Қишлоқ катталари икки кишини сув ташишга қўйишганда, улар ўзаро рақобатлашишса сув нархи пасайишини ҳам назарда тутишганди.

Шартномани қўлга киритганлардан бири Эд дарров ишга киришди. У иккита бир хил челак сотиб олиб, сўқмоқ бўйлаб юриб, анчагина узокроқдаги қўлдан сув

таший бошлабди. У ҳар куни азонлаб туриши лозим эди, чунки сув захираси тугаб қолмаслиги керак эди-да. У тонгдан-тунгача тинмай ўзининг иккита челагида сув таширди. Бу жуда оғир иш бўлса-да, лекин Эд ўзини бахтиёр ҳис қиларди. Чунки у ишлаб пул топаётганди ва ўз бизнесида самарали шартномага эга эди.

Иккинчи шартномага эга бўлган Билл негадир кўринмай қолди. Бу ҳолат Эдни хурсанд қилаётганди, унинг рақобатдоши йўқ ва албатта, ҳамма сувдан тушаётган пул унинг бир ўзига қолаётганди.

Билл эса челақ сотиб олиб Эд билан рақобатлашиш ўрнига, уйига бориб бизнес-режа тузишга ўтирди. У кичикроқ фирма ташкил қилиб, тўртта сармоядор (инвестор)ни топди. Улардан бирини ўзининг ишини бошқариб туриши учун компания президентлигига тайинлади. Орадан бир ой ўтгандан сўнг ёнида бирикки ишчи ва муҳандислар билан қишлоққа кириб келди. Бир йилда унинг жамоаси зангламайдиган сув ўтказгичлари билан қўл ва қишлоқ ўртасида сув етказиб бериш тизимини йўлга қўйиб, куриб битказди.

Эд етказиб бераётган сувнинг сифати ифлослигидан бир қанча норозиликлардан хабари бўлган Билл, сув тизимининг тантанали очилиш маросимида кунига 24 соат, ҳафтасига 7 кун узлуксиз қишлоқни тоза сув билан таъминлашини айтиб ўтди. Эд эса ҳафтанинг иш кунларидагина сув олиб келарди, дам олиш кунлари ишламасди. Билл яна қўшиб ҳам қўйдики, сувнинг нархини 75% га пасайтириб, сифатли тоза сув билан қишлоқ аҳлини кеча-ю кундуз таъминлашга қафолат беришини айтди. Қишлоқ аҳли унинг сўзларини диққат билан тинглаб, қарсақларга кўмиб, олқишлашди ва қилган ишини кўришга шошилишди.

У билан рақобатлашиш учун Эд ҳам сувининг нархини 75% га пасайтириб, яна иккита челақ сотиб



олди, уларни ёғочга осиб тўрт челақлаб сувни ташишда давом этди. Қишлоқ аҳлига янада яхшироқ хизмат кўрсатиш илинжида, тунда ва дам олиш кунлари ҳам ишлашлари учун икки ўғлини ёнига олди. У доим ўғилларини коллежга кузатаётиб, шундай дерди: *“Тезроқ ўқишни тугатинглар, бу бизнес сизларники, келажакда сизларга қолади, ишимни давом эттирасизлар”*.

Аммо ўғиллари коллежни битириб, қишлоққа қайтишмади. Улар бошқа йўлдан кетишди. Эд уларнинг ўрнига иккита бегона ишчини ишга олишга мажбур бўлди ва у янги муаммолар қамровида қолди. Ишчилар маошларини кўтаришини талаб қила бошлашди, қолаверса, тўртта челақда эмас, битта челақда сув ташиймиз, деб туриб ҳам олишди.

Билл эса ўзининг бизнес режасини янгидан ишлаб чиқди ва ўзининг сув ўтказиш тизими лойиҳасини, бошқа қишлоқларга, ҳатто дунё бўйича тарғиб қилиб сотди. Унинг бу тизими ҳаммага маъқул эди, чунки сув еказиб бериш сифатли, тезкор ва арзон тарзда амалга оширилаётганди.

Бир челақ сув бир пенс турарди, аммо Билл бир кунда миллиард челақ сувни одамларга етказиб берарди. У ишлайдими-йўқми, бир кунда миллиард одам ундан сув сотиб оларди ва уларнинг тўловлари Биллнинг банкдаги ҳисоб рақамига келиб тушарди. Билл сув ўтказиш тизимини қуриш билан бир қаторда, ўзи учун банкдаги ҳисоб рақамига пулнинг оқиб келиш тизимини ҳам яратди”.

Билл бекаму кўст, бахтли узоқ умр кўрди. Эд эса умрининг охиригача оғир меҳнат қилиб, доим молиявий қийинчиликлар гирдобида яшаб ўтди.

Бой отамнинг бу ҳикояси менинг ҳаётимда йўлчи юлдуз бўлди, десам адашмайман. У менинг



**Lituz.com**

**To'liq qismini  
Shu tugmani  
bosish orqali  
sotib oling!**