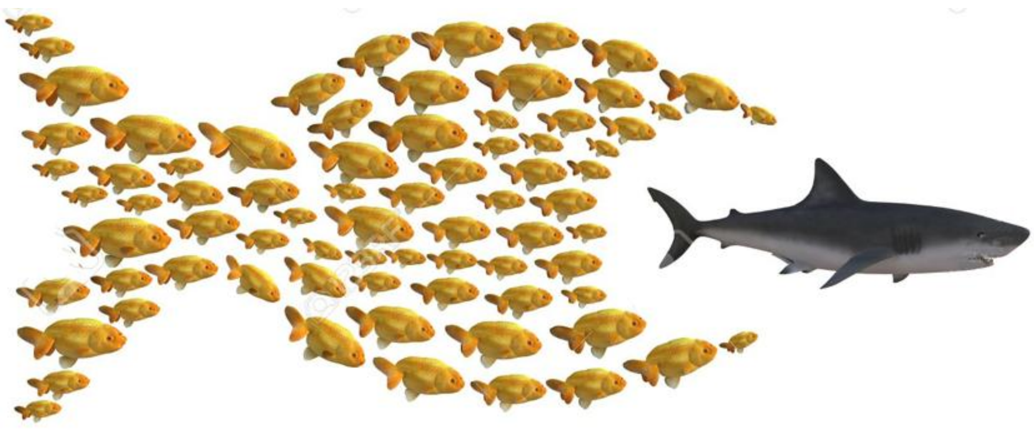
ساپ كىرىمىنىڭ 1% نى ۋەتەن-مىللەت ئىشلىرى ئۈچۈن بېرىش ۋە ھەر دۆلەتتە بىردىن «ئۇيغۇر ئۆيى» قۇرۇش پىلانى



<u>ئۆزىمىزنى-ئۆزىمىز قۇتقۇزايلى، كۈچ بىرلىكتە، ئىش ئۆملۈكتە</u>

<u>تەۋسىيە قىلغۇچىلار</u>: ئابدۇقادىر ئىسلام، ئابدۇۋەلى ئايۇپ، ئايتۇرسۇن ئوسمانوۋا، ئەخمەتجان قادىر، ئەركىن دۆلەت، ئەقىدە تۇرسۇن، ئەكبەر قۇربان، لۇتپۇللا كۆكتۈرك (ئىسىملار ئېلىپبە تەرتىپى بويىچە تىزىلدى)

2017-يىل ئۆكتەبىر

ئەسكەرتىش: بۇ ئۇزۇن مۇددەتلىك پىلان بولغاچقا ماقالىنىڭ ھەجمى چوڭراق. ئاخىرغىچە ئوقۇپ چىقىشىڭىزنى ئۈمىد قىلىمىز.

كىرىش سۆز

پۇل غايىمىزنى ئىشقا ئاشۇرۇشتىكى بىردىنبىر تايانچىمىز ئەمەس، ئەمما ئۇنىڭ غايىمىزنى ئىشقا ئاشۇرۇشتا رولى چوڭ. پائالىيەتلىرىمىزنى كەسپىيلەشتۈرۈش، سىستېمىلاشتۇرۇش ۋە ئۇزۇن مۇددەتلىك پىلان بويىچە راۋاجلاندۇرۇش ئۈچۈن مالىيە ئاساسىمىزنى چىڭداشقا توغرا كېلىدۇ. بىر شەخس، بىر ئائىلە، بىر تەشكىلات ياكى بىر دۆلەت مىقياسىدا بولسۇن مالىيە خامچوتىنى توغرا مۆلچەرلەش شۇ كۆلەمدە غەلبە قىلىش ياكى مەغلۇپ بولۇشقا بىۋاستە تەسىر كۆرسىتىدۇ. خىتاينىڭ ئەنە شۇ مالىيە-ئىقتىسادنى قورال قىلىپ تۈرۈپ ئەتراپىدىكى دۆلەتلەرنى سېتىۋېلىپ، چامى يەتمىگەن دۆلەتلەرگە خىرىس قىلىپ، رەزىل قولىنى ۋەتەن سىرتىدا پائالىيەت ئېلىپ بېرىۋاتقان ئۇيغۇرلارغا ئۇزىتىۋاتقانلىقى ھەممىمىزنىڭ ئىچىنى پۇچىلىماقتا. بۇنىڭدىن 94 يىل مۇقەددەم، ئىپتىخارلىق شائىرىمىز ئابدۇخالىق ئۇيغۇر تۆۋەندىكىلەرنى يېزىپ بىزنى ئەسكەرتكەن:

«ھەي، پېقىر ئۇيغۇر، ئويغان، ئۇيقۇڭ يېتەر،
سەندە مال يوق، ئەمدى كەتسە جان كېتەر.
بۇ ئۆلۈمدىن ئۆزەڭنى قۇتقۇزمىساڭ،
ئاھ، سېنىڭ ھالىڭ خەتەر، ھالىڭ خەتەر.»

ھالبۇكى، تاكى بۈگۈنكى قەدەر تېخىچە خەتەرلىك ھالەتتە تۇرماقتىمىز. سەندە مال بار، مەندە مال بار، دېمەك بىزدە مال بار! نېمە ئۈچۈن مالنى جۇغلاپ جېنىمىزنى قۇتقۇزمايمىز؟ ئۆزىمىزنى پەقەت ئۆزىمىزلا قۇتقۇزالايدىغىنىمىز قايتا ئىسپاتلىنىۋاتقان بۈگۈنكى ۋەزىيەتتە، نۇرغۇن ۋەتەنپەرۋەر، ئوتيۈرەك قېرىنداشلىرىمىز ۋاقتىنى، خىزمىتىنى، ئائىلىسىنى، قېنىنى ھەتتا جېنىنى تىكىپ ۋەتەن ۋە مىللەت ئۈچۈن خىزمەت قىلدى ۋە قىلىۋاتىدۇ. بەزىلىرى ئىقتىسادىي قىيىنچىلىق تۈپەيلىدىن چېكىنىشكىمۇ مەجبۇر بولدى. ئۇلاردىن ئاللاھ رازى بولسۇن، ئەمما شۇنداق دەپ قويۇپلا ئولتۇرساق بولمايدۇ. چۈنكى قۇرۇق تاغار ئۆرە تۇرمايدۇ. نۇرغۇن قېرىنداشلىرىمىزنىڭ ۋىجدانى بولسىمۇ ئۆزى قىلالىغۇدەك ئەمەلىي ئىش تاپالمايۋاتىدۇ ياكى قىلغۇسى بار ئىشلارغا يالغۇزلۇق قىلىۋاتىدۇ. ھازىرقى ۋەزىيەتتە، «مەن نېمە ئىش قىلدىم؟ مەن نېمە قىلالايمەن؟» دېگەندەك سوئاللارنى كۆپرەك سوراش لازىم. ئاتا بوۋىلىرىمىز قىلغان جەڭلەردە قوشۇننى يەزەك، ئىلغار، جەۋەنغار، بەرەنغار، قەلب، چىرىنغار، چاغداۋۇل، تۇرشاۋۇل دەپ ھەر خىل تۈرگە بۆلۈشنى بىلگەن. ھەممە ئادەمنى چىرىنغارغا ھەيدەش غەلبە بىلەن ئاخىرلاشمايدۇ. خەلقىمىز تېنچ يول بىلەن مەسىلىنى ھەل قىلىشنى ياقلايدىغان ھازىرقى ۋەزىيەتتە، مۇھاجىرەتتىكى خەلقىمىز ئۇيغۇرلۇقنى ساقلاشتىن ئىبارەت بىر مەۋجۇدىيەت جېڭىگە دۇچ كەلدى. بۇ جەڭدە غەلبە قىلىش ئۈچۈن، بىر-بىرىمىزنىڭ تۇتقان يولىغا ھۆرمەت قىلىپ، يەڭ ئىچىدە چۈشەنچە ھاسىل قىلىپ، ھەر بىر كەسپتىكى، ھەر بىر يولدىكى كىشىنىڭ رولىدىن تولۇق پايدىلىنىشنى بىلىشىمىز كېرەك. ھازىرقىدەك زامانىۋىي دۇنيادا ئاممىۋىي تاراتقۇلاردىن ئۈنۈملۈك پايدىلىنىش ياخشى ئىش، ئەمما ئۇ يەردە پەيلاسوپلاردەك بايانىمىزنى ئېلان قىلىپ قويۇپ باشقىلارنىڭ نى بېسىشىنى ساناپ ساقلاپ ئولتۇرۇش بىزنى مەۋجۇتلۇقىمىزنى ساقلاش جەڭ مەيدانىدىن يىراقلاشتۇرۇپ بۇرۇقتۇرما قىلىدۇ. ھەقىقەتەن ئەمەلىي ئىش قىلىشنى خالىساق، رېئال دۇنياغىمۇ تەڭ بېقىپ، چامىمىز يەتكەن دەرىجىدە سىستېمىلىق، پىلانلىق ھەرىكەت قىلىشىمىز كېرەك. شۇنداق قىلىشنى خالىسىڭىز، ئۇيغۇرلۇقىمىزنى ساقلاپ قېلىش ئۈچۈن قىلغىلى بولىدىغان ئىشلارنى قىلىپ، ئۇيغۇر مەدەنىيىتى ئىچىدە ياشاش شارائىتى ھازىرلاشقا دەۋەت قىلىدىغان بۇ ئىككى پىلاننى قوللاڭ.

بۇ ماقالىدە يۇقىرىدىكى نۇقتىلارنى كۆزدە تۇتۇپ، غايىمىزنى ئىشقا ئاشۇرۇشقا ئۇل سېلىش ئۈچۈن، ھەر بىر دۆلەتتە كامىدا 100 ئادەمنى ياكى 100 ئائىلىنى ھەرىكەتلەندۈرۈپ، ساپ كىرىمىنىڭ 1% نى بېرىش پىلانى(قىسقىچە «1% پىلانى» دەپ ئېلىنىدۇ) ئارقىلىق مائاشلىق كەسپىي ئىشلەيدىغان بىر ئادەم تۇرغۇزۇش؛ بىرلىكتە مەبلەغ سېلىپ ئۇيغۇرلارنىڭ پائالىيەت ھەم مەدەنىيەت مەركىزى بولغۇسى «ئۇيغۇر ئۆيى» قۇرۇش پىلانى بايان قىلىنىدۇ.

ھازىرقى تەشكىلاتلارنىڭ كىرىم مەنبەسى ۋە مەخسۇس خىزمەتچىلەر سانى

ھازىر ھەر قايسى دۆلەتلەردە پائالىيەت ئېلىپ بېرىۋاتقان تەشكىلاتلارنىڭ ئاساسلىق ئىقتىسادىي مەنبەسى خەلقئارا فوندى جەمئىيەتلەر، ئۇندىن باشقىسى شەخسىي فوندلار ياكى ساخاۋەتچىلەر ۋە زاكات ئايرىغۇچىلار. شەخسلەردىن كېلىدىغان ياردەم تۇراقسىز ياكى كاپالەتسىز. فوندى جەمئىيەتلەر ياردىمىنىڭ يىللىق سوممىسى نىسبەتەن مۇقىم بولغىنى بىلەن ئۇنى قولغا كەلتۈرۈش ئۈچۈن ئەمەلىي پائالىيەتلەرنى كۆرسىتىپ، خىزمەت دوكلاتى كۆرسىتىپ قايىل قىلىش كېرەك. بەزىدە ھۆكۈمەت ياكى ھوقۇق تۇتقان سىياسىي پارتىيە ئالماشسا بۇ سوممىدا ئۆزگىرىش بولىدۇ، ھەتتا ياردەم توختاپ كېتىدىغان ئەھۋاللارمۇ كۆرۈلىدۇ. قانداق بولىشىدىن قەتئىينەزەر، دۆلەت ياردىمى بانكا ھېساباتىغا كىرىدۇ. ئۇنىڭ ئىشلىتىلىش ئەھۋالى توغرىسىدا ئېنىق دوكلات بېرىلىدىغان بولغاچقا باشقۇرۇش ۋە ئىشلىتىش جەھەتتە مەسىلە يوق دەپ قاراشقا بولىدۇ.

غەرب دۇنياسىدىكى تەشكىلاتلاردا مائاشلىق ئىشلەيدىغانلارنىڭ ئومۇمىي سانى 10 غا يەتمەيدۇ. بۇ سان خىتاينىڭ ئېيتىشىچە 10 مىليون، بىزنىڭ پەرىزىمىزچە 20 مىليوندىن ئارتۇق نوپۇسى بار ئۇيغۇر مىللىتىنىڭ داۋاسىنى خەلقئاراغا ئاڭلىتىشقا قەتئىي يەتمەيدۇ. ئەجىبا بۇنداق كىشلەرنىڭ سانىنى 20 قىلىشقا قۇربىتىمىز يەتمەسمۇ؟ بۇ تەشكىللەشكە ۋە سىز ھەم بىزنىڭ ۋىجدانىمىزغا باغلىق. بۇ ھۆرمەتكە سازاۋەر كىشلىرىمىز ۋەتەن-مىللەت ئىشىنى كەسپىي شەكىلدە جان-دىلى بىلەن ئىشلەۋاتىدۇ. بىزدەك زۇلۇمغا ئۇچرىغان باشقا مىللەتلەر تەشكىلاتىغا سېلىشتۇرىدىغان بولساق، بىزدىكى بۇنداق مەخسۇس ئىشلەيدىغان كىشلىرىمىزنىڭ ھەددىدىن زىيادە ئاز بولۇشى بىزنى ئويغا سېلىشى كېرەك.

شەخسلەردىن ياردەم توپلاش جەريانىدا ساقلانغان مەسىلىلەر

ئۆزىدىن «ۋەتەن-مىللەت ئۈچۈن نېمە قىلدىم؟»، «مەن نېمە قىلالايمەن؟» دېگەندەك سوئاللارنى سورايدىغانلار بارغانسېرى كۆپەيمەكتە. بۇنى بايقىغان ۋە ياردەم بەرگۈچىلەر ئەنسىرەيدىغان ئىشلارنى تونۇپ يەتكەن بىر قىسىم ئويغانغان كىشىلىرىمىز ياردەم توپلىغان ۋە توپلاۋاتقان بولسىمۇ، يەنىلا يۇقىرىدىكى مەسىلىلەردىن تولۇق خالىي بولالىغىنى يوق. ئىشىنىمىزكى، تەجرىبە-ساۋاقلارنى يەكۈنلەش ۋە باشقا مىللەتلەرنىڭ كەسپىلەشكەن تەشكىلاتلىرىدىن ئۆگىنىش ئارقىلىق كەسپىي سەۋىيەدە ياردەم توپلاشنى ئەمەلگە ئاشۇرغىلى بولىدۇ.

تەشكىلاتلار پائالىيىتىگە، يېتىم-يېسىرلار ۋە باشقا ئېغىر كۈنلەردە قالغانلارغا ياردەم بېرىش ئۈچۈن توردا، يىغىلىشلاردا، ھېيت-بايرام كۈنلىرىدە ۋە باشقا پائالىيەت جەريانىدا جانلىق چاقىرىقلار ئېلان قىلىنىپ مەلۇم نەتىجىگە ئېرىشتى. ئەمما، بۇ جەرياندا تۆۋەندىكىدەك يېتەرسىزلىكلەرمۇ كۆرۈلدى:

- نەق پۇل بەرگەنلەرگە پۇل ئالغانلىق تالونى بەرمەسلىك
- تەشكىلات ھېساباتى ئىشلەتمەي بىراۋنىڭ شەخسىي ھېساباتىنى ئىشلىتىپ ياردەم يىغىش
- ياردەمنىڭ ئىشلىتىلىش ئەھۋالىدىن دوكلات بەرمەسلىك
- ياردەم بەرگەنلەرنىڭ مەخپىيەتلىكىنى ساقلاپ خاتىرجەم قىلىشقا يېتەرلىك كۆڭۈل بۆلمەسلىك
- سىجىل ياردەم مېخانىزمى شەكىللەندۈرەلمەسلىك
- ياردەم ئېلىش ئۇسۇلىنى زامانىۋىلاشتۇرماسلىق، باشقىلارنىڭ ۋاقتىنى ئېلىش

بۇندىن 5-6 يىل بۇرۇن «ياردەمنى ۋاكالەتەن يەتكۈزۈپ بەرگۈچى» دەپ ئېلان قىلىنغان كىشىنىڭ نەق پۇل شەكلىدە يىغىلغان ياردەمنى يەتكۈزۈشنى رەت قىلغانلىقىدەك ئىشلارغا شاھىت كىشىلەرمۇ بار. ۋاكالەتچى كىشى «بۇ پۇلنى مەن يەتكۈزۈپ بەرسەم جايىغا ئىشلىتىشكە ئىشەنچ قىلالمايمەن، نەق پۇل پىششىق ئاش، شۇڭا مەن ئالماي تۇراي» دەپ ئىپادە بىلدۈرگەن. بۇ كىشىنىڭ كىملىكى مۇھىم ئەمەس، ئەمما بۇ بولغان ئىش. شۇڭا، ئىشەنچنى قولغا كەلتۈرۈش ئىنتايىن مۇھىم. يۇقىرىدىكى تۆت نۇقتىغا ئەھمىيەت بېرىش ياردەم بەرگۈچىنىڭ ئىشەنچىسىنى ئاشۇرىدۇ. بەزى دۆلەتلەردىكى باج ئىدارىسى ئاممىۋي تەشكىلاتلارغا بەرگەن ياردەمنى يىللىق تاپاۋەت بېجىدىن چىقىرىۋېتىپ ئازراق باج تۆلەشكە قوشۇلىدۇ. تالون شۇنىڭغا ئىسپات ئۈچۈنمۇ ئىشلىتىلىدۇ، شۇڭا ئۇنى ياردەم بەرگۈچى ئالمايمەن دېسىمۇ زورلاپ بېرىش كېرەك. چۈنكى ئۇنىڭ بىر كۆتىكى ئارخىپتا قالىدۇ. يۇقىرىدىكى «سىجىل ياردەم مېخانىزمى» دېگەندە قەرەللىك (ئايلىق، پەسىللىك ياكى يىللىق) ئەمما ئاز سوممىلىق ياردەم قىلىش ئۇسۇلى بەرپا قىلىشنى كۆرسىتىدۇ. مەسىلەن: كۆپىنچە دۆلەتلەردە، تېلېفون پۇلىنى تۆلەشتە كۆپىنچە ئەھۋالدا تېلېفون شىركىتىنىڭ ئابونت ھەققىنى ھەر ئايدا بانكا ھېساباتىمىزدىن ئاپتوماتىك چىقىرىۋېلىشىغا قوشۇلۇپ ئىمزا قويىمىز. ياردەم يىغىشنى شۇنىڭغا ئوخشاش شەكىلدە قىلىش، نىسبىي كاپالەتلىك خامچوت بويىچە بىر يىللىق ياكى ئۇزۇنغا سوزۇلغان پىلاننى ئەمەلگە ئاشۇرۇشقا پايدىلىق. يەنى، بىرلا قېتىمدا 120$ ياردەم قىلىشنى قولغا كەلتۈرۈشكە قارىغاندا، ھەر ئايدا 10$ دىن ياردەم قىلىشنى تەكتىلەش ئەۋزەل. بۇنداق قىلىشنى ئادەم سانىنى كۆپەيتىش بىلەن بىرلەشتۈرسەك، بىر-ئىككى يىل ياكى ئۇنىڭدىنمۇ ئۇزۇنغا سوزۇلغان سىجىل ياردەم مېخانىزمى يارىتىشقا پايدىلىق. «ياردەم ئېلىش ئۇسۇلىنى زامانىۋىلاشتۇرماسلىق» دېگەندە، دۆلەتلەر ئارا پۇل يوللاشتىكى چىقىمنى ئازايتىش ۋە ياردەم قىلغۇچىلارغا قولايلىق يارىتىش ئۈچۈن، تەشكىلاتلار تۇرۇشلۇق دۆلەتلەردە ئىشلىتىلىدىغان Paypal, Crowdfunding, Gofundme گە ئوخشاپ كېتىدىغان ياكى باشقا كىرېدىت كارتىسى بىلەن پۇل توپلاشتەك ئاسان ئۇسۇللارنىمۇ ئىشلىتىش كېرەك. بەزىلەرنىڭ ئاز مىقداردىكى ياردەمنى ئېلىش ئۈچۈن، بىراۋنىڭ ئۆيىگە بېرىپ ۋاقتىنى ئېلىش ئۇياقتا تۇرسۇن ياردەم سوممىسىدىن كۆپرەك چىقىمغا ئۈچرىتىپ «مېھمان بولغىنى»دەك ئىشلارمۇ كۆرۈلدى. چۈنكى ئۇيغۇرچىلىقتا بىرسى ئۆيگە باراي دېسە ياق دېگىلى بولمايدۇ، كەلگەن ئادەمنى ياردەم پۇلىنى بېرىپلا ئۇدۇللا يولغا سېلىپ قويغىلى بولمايدۇ... قىسقىسى باشقىلارنىڭ ۋاقتىنى ئېلىشتىن ساقلىنىش كېرەك.

ياردەم بېرىش ئوبيېكتىنى ۋە ئۇسۇلىنى توغرا تالláش

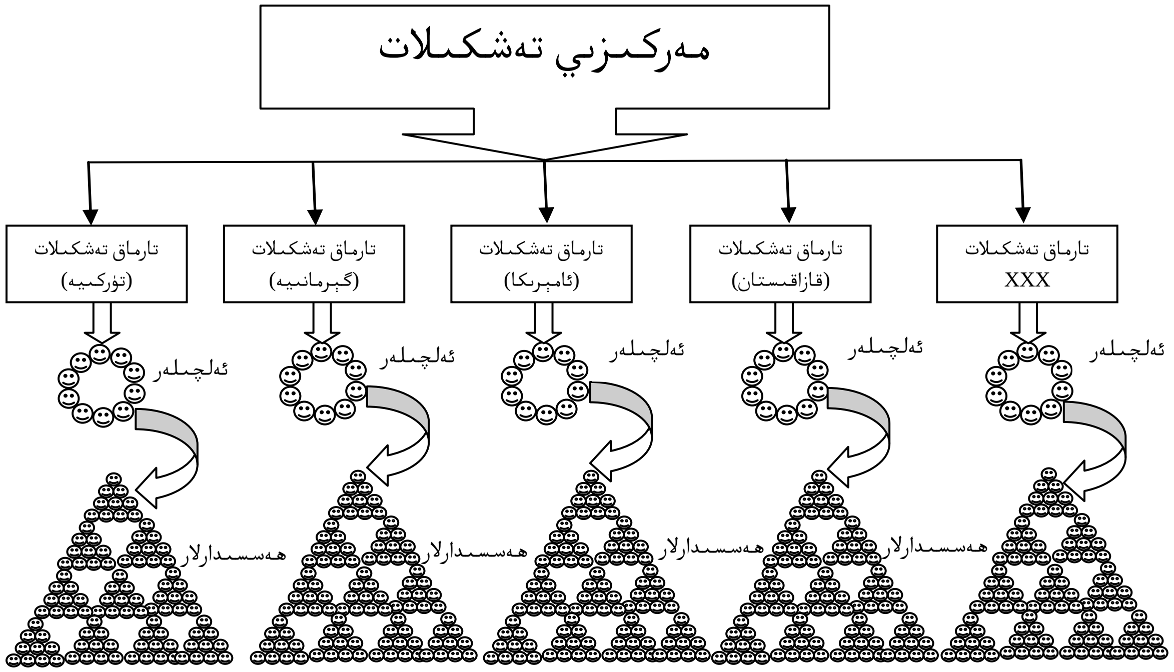
ياردەم بېرىشكە تەشكىللىگەنلەر تونۇلغان خەلقئارا ياردەم تەشكىلاتلىرىنىڭ ئىش قىلىش ئۇسۇلىدىن ئۆگىنىپ «ئېگىزگە ياماشقاننى يۆلەش؛ بېلىق بەرمەي بېلىق تۇتۇشنى ئۆگىتىپ قارماق بېرىش؛ يالغۇز بېلىق تۇتۇشتىن بىللە بېلىق تۇتۇشنى ئۆگىتىش...» قاتارلىق ئۇسۇللارنى سىناق قىلىش كېرەك. شارائىت يار بەرسە توپلىشىپ ئولتۇراقلىشىپ، ئىشقا ئورۇنلىشىش پۇرسىتى يارىتىش ياكى ئۆز ئارا ياردەمنى يولغا قويۇش. مەسىلەن: ئىشسىز 5 ئائىلىنىڭ بىردىن كىچىك بالىسى بولسا، 5 ئادەم 5 بالىنى ئايرىم-ئايرىم

باقماي ئۇلارنى يىغىپ 1-2 ئادەم لايىقىدا ھەق ئېلىپ بەش بالىغا قارىسا، قالغان 3-4 ئادەم باشقا يەردە ئىشلەيدىغان شارائىت ئىزدەش دېگەندەك. بۇ ھەقتە ھەر قايسى دۆلەتلەردە ياردەم بېرىشكە تەشكىللىگەنلەرنىڭ تەجرىبىسى بار دەپ قارالغاچقا كۆپ توختالمايمىز.

«1% پىلانى» قانداق يولغا قويۇلىدۇ؟

بۇ رەسىمدىكى باياناتچىنىڭ 100% دىققىتىنى يىغىپ ئۇيغۇر ئاۋازىنى ئاڭلىتىشى ئۈچۈن كامىدا 100 ئۇيغۇر 1% دىن قوللاپ ئۇنى يۆلىيەلەمدۇق؟ بۇ سىزگە، شۇنداقلا بىزگە باغلىق. مۇھاجىرەتتىكى ئۇيغۇرلارنىڭ كۆپىنچىسى ئوتتۇرا ئاسىيا، تۈركىيە، شىمالىي ئامېرىكا، ياۋروپا ۋە ئاۋسترالىيەگە جايلاشقان. بۇ دۆلەتتە ياشاۋاتقان ئۇيغۇرلار شۇ دۆلەت پۇقرالىرىدەك ئوخشىمىغان پىرسەنت بويىچە باج تۆلەيدۇ. دۇنيادىكى بارلىق دۆلەتلەرنىڭ باج نىسبىتىگە قارايدىغان بولساق (https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_countries_by_tax_rates) ساپ كىرىمىنىڭ ئاز-كۆپلىكىگە قاراپ 0% دىن 51.95% گىچە باج تاپشۇرىدىغانلىقىنى بىلىمىز. بۇ يەردىكى 0% ئەڭ تۆۋەن باج ئېلىش چېكىگە توشمايدىغانلارنىمۇ كۆرسىتىدىغان بولۇپ نوقۇل ھالدا ھېچقانداق كىرىم يوق دەپ قاراش بولمايدۇ. 51.95% باج تۆلەيدىغانلار ئەشەددىي بايلار دەپ قارالسا خاتا كەتمەيدۇ. دېمەك، ئەشۇ دۆلەتتىكى باشقا پۇقرالار ئۆز دۆلىتىنى تەرەققىي قىلدۇرۇش ئۈچۈن تاپاۋىتىنىڭ يېرىمىدىن كۆپرەكىنى ۋەتىنى ئۈچۈن بېرىشكە رازى. پىچاق سۆڭەكنى تېشىپ ئۆتتۈۋاتقان بۈگۈنكىدەك كۈندە، مۇھاجىرەتتىكى ئۇيغۇرلار ساپ كىرىمىنىڭ 1% نى ۋەتەن-مىللەت ئۈچۈن سەرپ قىلسا ئېغىر كەلمەيدۇ. ھازىرقى ياردەم توپلاش جەريانىدا ساقلانغان مەسىلىلەر تولۇق ھەل قىلىنسا ئۆزلىكىدىن كىرىمىنىڭ 1% نى بېرىدىغان كىشىلەر چوقۇم چىقىدۇ. بۇ پىلانىنىڭ تەشكىلىي قۇرۇلمىسى تۆۋەندىكىچە:

- مەركىزىي ياردەم تەشكىلاتى قۇرۇش ۋە بانكا ھېساباتى ئېچىش
- ھەر دۆلەتتە تارماق ياردەم تەشكىلاتى قۇرۇش ۋە بانكا ھېساباتى ئېچىش
- ھەر تارماق ياردەم تەشكىلاتىدا ئەڭ ئاز بولغاندا 10 ئەلچى بولۇش
- ھەر ئەلچى ئەڭ ئاز بولغاندا 10 ئادەم (ياكى ئائىلە) نى ھەر ئايدا ساپ كىرىمىنىڭ 1% نى بېرىشكە ماقۇل كەلتۈرۈش (ئۆزىنى ئۆز ئىچىگە ئالىدۇ)



1% پىلانى تەشكىلىي قۇرۇلمىسى

1% پىلانىنى قايسى تەشكىلات يول قويىدۇ؟ تەشكىللىگۈچىلەرگە قانداق شەرتلەر قويۇلىدۇ؟

مەركىزىي تەشكىلات يولغا قويىدۇ ۋە تەشكىللەيدۇ. بۇ يەردىكى مەركىزىي تەشكىلات يېڭىدىن قۇرۇلسىمۇ بولىدۇ، ياكى ھازىر بار بولغان تەشكىلاتلارنىڭ خالىغان بىرى ئۈستىگە ئالسىمۇ بولىدۇ.

تەشكىلات قۇرۇش ئاسان ئىش، ئەمما كىشىلەرنى ئۇيۇشتۇرۇپ، تەشكىلاتنىڭ ھۆددىسىدىن چىقىپ ئۆزۈن مۇددەتلىك پىلان بىلەن سىجىل پائالىيەت قىلىش قىيىن. تەشكىللىگۈچىنىڭ ۋىجدانلىق، ۋەتەنپەرۋەر، مىللەتپەرۋەر بولۇشلا كۇپايە قىلمايدۇ. ئۇنىڭدىن سىرت، تەشكىللىگۈچى تۇرۇشلۇق دۆلەتنىڭ مەدەنىيىتى، تىلى، قائىدە-تۈزۈملىرى، سىياسىي، ئىقتىسادىي ئەھۋالى، ئېقىم مەسىلىلىرى ۋە دىپلوماتىيە قاتارلىقلاردىن خەۋىرى بار بولۇشى، ئۆزلۈكسىز تىرىشىپ ئىلگىرىلەش روھى بولۇشى تەلەپ قىلىنىدۇ. رەھبەرلىك قىلغۇچى چوقۇم ئالىي پەزىلەتلىك، ئۇيۇشتۇرۇش ئىقتىدارىغا ئىگە، ئېغىر-بېسىق، چىقىشقاق، ھەر بىر ئادەمنىڭ ئارتۇقچىلىقىنى تونۇپ كۆچكە ئايلاندۇرالايدىغان، ھەممە ئادەمگە باراۋەر مۇئامىلە قىلىدىغان، ئوخشىمىغان پىكىرلەرنى ئاڭلاپ پايدىلىقلىرىنى قوبۇل قىلىشنى بىلىدىغان بولۇشى كېرەك. دېموكراتىيە پىرىنسىپى بويىچە ئىش بېجىرىشى، باشقىلارغا ئۆزىنىڭ پىكىرىنى تاڭىدىغان بولماسلىقى، باشقىلارنىڭ پىكىرى ئۆزىنىڭكى بىلەن ئوخشىمىسا چېچىلماسلىقى، رەھبەرلىك ئورنىدا سايلامسىز تۇرۇۋالماسلىقى، ھاكاۋۇرلۇق، قىزغىنىش، كۆرەلمەسلىك، نام-ئاتاق قوغلىشىش ... قاتارلىق ئىللەتلەردىن يىراق بولۇشى كېرەك.

1% پىلانىدىن يىغىلغان پۇللار نېمىگە ئىشلىتىلىدۇ؟

تۆۋەندىكى ئىشلارغا:

- تەشكىلات چىقىمى
- ئۇيغۇر ئاۋازىنى ئاڭلىتىش ئۈچۈن مۇقىم ئىشلەيدىغان كەسپىي خادىمنىڭ مائاشى

- تەشكىلات ئورۇنلاشتۇرغان ھەر خىل پائالىيەتلەر
- قىيىنچىلىقى بارلارغا ياردەم، ئالاھىدە خىزمەت كۆرسەتكەن، ياخشى ئوقۇغانلارغا مۇكاپات

نېمە ئۈچۈن تارماق تەشكىلاتتا ئىشلەيدىغان خادىمغا مائاش بېرىلىدۇ؟ قانچىلىك بېرىلىدۇ؟

نۇرغۇن ۋەتەنپەرۋەر، ئوتيۈرەك قېرىنداشلىرىمىز ۋاقتىنى، خىزمىتىنى، ئائىلىسىنى، قېنىنى ھەتتا جېنىنى تىكىپ ۋەتەن ۋە مىللەت ئۈچۈن خىزمەت قىلىۋاتىدۇ. بەزىلىرى تۇرمۇشىنى قامداش ئۈچۈن قوشۇمچە جىسمانىي ئەمگەكنىمۇ تەڭ قىلىۋاتىدۇ. بەزىلەر ھەر خىل قىيىنچىلىق تۈپەيلىدىن چېكىنىشكە مەجبۇر بولدى. تارماق تەشكىلاتقا ۋەتەنپەرۋەر ۋە مىللەتپەرۋەر كىشىلەر مەسئۇل بولىدۇ. غايىمىزنى ئەمەلگە ئاشۇرۇشتا ئەنە شۇنداق ئوتيۈرەك كىشىلىرىمىزگە تايىنىمىز. ئۇنداق بولغانىكەن، ئۇلارغا تۇرۇشلۇق دۆلەتنىڭ قانۇنى بويىچە توختام تۈزۈپ مائاش بېرىش، پائالىيەتلىرىمىزنى كەسپلەشتۈرۈشنىڭ ئاساسى. ئۇلارغا قانچىلىك مائاش بەرسە ئەرزىيدۇ. نۆۋەتتىكى تەشكىلاتلارنىڭ ئىقتىسادىي ئەھۋالىنى كۆزدە تۇتۇپ، ئۇلارغا ئۆزلىرى تۇرۇشلۇق شەھەردىكى ئوتتۇراھال مائاش ئالىدىغان مەمۇرىي خادىمنىڭ مائاشى بىلەن تەڭ مائاش بېرىلىدۇ. بۇ سومما 1% پىلانىغا ئاۋاز قوشقان كىشىلەرنىڭ سانى ۋە يىغىلىدىغان سوممىغا قاراپ بەلگىلىنىدۇ. ھەر دۆلەتتە 100 ئادەم بىرلىشىپ بىر ئادەمنى قانۇنلۇق ئىشلىتىش ۋە بىر تەشكىلاتنىڭ خىراجىتىنى قامداشقا ياردەم قىلىش نىشان قىلىنىدۇ.

كىم بېرىدۇ؟ قانچىلىك بېرىدۇ؟ قاچان بېرىدۇ؟

ۋەتەن ۋە مىللەت ئۈچۈن ھەسسە قوشۇشنى خالايدىغان ھەر قانداق كىشى، كىرىمىنىڭ ئاز-كۆپ بولۇشىدىن قەتئىينەزەر، ئەڭ ئاز بولغاندا ساپ كىرىمىنىڭ 1% نى بېرىشى تەۋسىيە قىلىنىدۇ. ئىختىيارىي ئاساستا ئۇنىڭدىن كۆپ بەرسىمۇ بولىدۇ. تەشكىلات ۋە مۇقىم ئىشلەيدىغان خادىمنىڭ خىراجەتلىرى ھەر ئايدا ھېسابلىنىدىغان بولغاچقا ئايدا بىر ئاپتوماتىك يوللىنىدىغان شەكىلدە بېرىش تەۋسىيە قىلىنىدۇ. ئايلىق بېرىدىغان سومما ياردەم بەرگۈچىنىڭ يىللىق ساپ مائاشىنى 12 بۆلگەندىكى ساننىڭ 1% بويىچە ھېسابلىنىدۇ. مەسىلەن: يىللىق ساپ مائاشى 12000$ بولسا ئايدا بېرىدىغىنى 10$ ، 5000$ بولسا ئايدا بېرىدىغىنى 5$. بۇ سوممىنى مائاشنىڭ ئۆسۈش ياكى تۆۋەنلەش ئەھۋالىغا قاراپ يىلدا بىر ياكى ئىككى قېتىم ئۆزگەرتسە بولىدۇ. ياردەم سوممىسى تۇرۇشلۇق دۆلەتنىڭ پۇلى بويىچە شۇ دۆلەتتىكى تەشكىلات ھېسابىغا كىرىدۇ.

نېمە ئۈچۈن 1%؟ جىقراق بەرسە بولامدۇ؟

ئەڭ ئاساسلىق مەقسەت، سىجىل ھەم مۇقىم ئايلىق ياردەم مەنبەسى بەرپا قىلىش. شۇنىڭ بىلەن تەڭ، كىرىم ئەھۋالىغا ئاساسەن ھەممە كىشىنىڭ باراۋەر ياردەم قىلىشىنى ئىشقا ئاشۇرۇش. شۇڭا، ئەڭ كامىدا 1% نى بېرىش تەلەپ قىلىنىدۇ. ئۇ ئېغىر كەلمەيدۇ. ئۇنىڭدىن جىقراق بېرىشكە قۇربى يېتىدىغان ۋە خالايدىغانلارغا چەك يوق. ياردەم سوممىسى، ھەر قايسى دۆلەتلەردىكى ئۇيغۇر جامائىتىنىڭ سانى ۋە ئىقتىسادى ئەھۋالىغا قاراپ باشقىچە ئۇسۇلدا بېكىتىلسىمۇ بولىدۇ. قۇربان ھېيت ۋاقتىدا قۇربانلىقنىڭ ئۈچتىن ئىككىسى قىممىتىدىكى سوممىنى قوشۇمچە بېرىشمۇ تەۋسىيە قىلىنىدۇ. شۇ ئارقىلىق ئۆز ۋەتىنى ۋە مىللىتى ئۈچۈن خەيرى-ساخاۋەت قىلىشمۇ ساۋابلىق ئىش. بارلىق ياردەم بەرگۈچىلەرگە قەغەز ياكى ئېلېكترونلۇق تالون بېرىلىدۇ. ھەر قايسى دۆلەتلەرنىڭ ئەمەلىي ئەھۋالىغا قاراپ، ئۇ تالوندىكى سوممىنى ئۆزى تۇرۇۋاتقان دۆلەتتە تۆلەيدىغان باجدىن چىقىرىۋەتسە بولىدۇ.

ئەلچىلەرنىڭ رولى نېمە؟ قانداق پائالىيەت ئېلىپ بارىدۇ؟

ھەر دۆلەتتىكى مەركىزىي تەشكىلاتقا قاراشلىق تەشكىلاتتا ئەڭ ئاز بولغاندا 10 ئەلچى بولىدۇ. ئۇلارغا بىر تەشكىلات مەسئۇلى قوشۇلۇپ، مۇھىم قارارلاردا ئاۋاز بەرگەندە تەڭلىشىپ قالماسلىق ئۈچۈن، تەشكىلىي قۇرۇلمىدىكى ئەزالار تاق سانلىق (يەنى 11) بولۇش ئويلىشىلدى. ئەگەر بۇ مۇۋاپىق بولمىسا ئەھۋالغا قاراپ ئۆزگەرتىش ئېلىپ بارسا بولىدۇ(ئەجدادلىرىمىز بۇرۇن چوڭ ئىشلاردا 9 نى مۇۋاپىق دەپ قارىغان، مەسىلەن: (9 ئۇيغۇر، ئىچكى 9 قەبىلە، تاشقى 9 قەبىلە ... دېگەندەك). ئۇلار ئالدى بىلەن بۇ پىلاننىڭ ئەھمىيىتى ۋە قانداق ئەمەلگە ئاشۇرۇش توغرىسىدا ئۆز-ئارا تولۇق چۈشەنچە ھاسىل قىلىپ، ياردەم توپلاش، ئىشلىتىش ۋە باشقۇرۇش جەھەتتە تەجرىبىسى بار تەشكىلاتلارنىڭ ئىش بېجىرىش ئۇسۇلى ئۆرنەك قىلىپ، پىلانلىق ئىش تەقسىماتىغا ئاساسەن ئىش باشلايدۇ. تۇرۇشلۇق دۆلەتتە تىزىملىتىلغان قانۇنىي تەشكىلات بولمىسا ئەلچىلەر قۇرۇپ بانكا ھېساباتى ئېچىپ ئىش باشلايدۇ. ھەر ئەلچى 1% ياردەم بېرىدىغان 10 كىشى بىلەن ئايرىم-ئايرىم كۆرۈشۈپ قايىل قىلغاندىن كېيىن تۆۋەندىكىدەك تۇرۇشلۇق دۆلەتتىكى بانكا ئېتىراپ قىلىدىغان ماقۇللۇق خېتىگە(بۇنداق خەتنى ئادەتتە ھېساب ئاچقان بانكا شۇ دۆلەت تىلىدا تەمىنلەيدۇ، ياكى قانداق قىلىش توغرىسىدا مەسلىھەت بېرىدۇ) ئىمزا قويۇشنى قولغا كەلتۈرىدۇ:

مەن ئۆز ئىختىيارىم بىلەن XXX (تەشكىلات نامى) نىڭ ھېسابىمدىن ئايدا XXX (1% گە توغرا كېلىدىغان پۇل سوممىسى يېزىلىدۇ) چىقىرىۋېلىشىغا قوشۇلۇپ لازىملىق ماتېرىياللارنى بەردىم. شۇنداقلا، خالىغان سەۋەب بىلەن پۇل چىقىرىشنى توختىتىش ھوقۇقۇمنى ساقلاپ قالىمەن...

ئىمزا:　　　　　　ۋاقىت:

كىمگە بېرىدۇ؟ قانداق شەكىلدە بېرىدۇ؟

ياردەم پۇل خالىغان ئەلچىگە نەق پۇل، چەك ياكى بانكا يوللانمىسى شەكلىدە بېرىلسە بولىدۇ. بېرىلگەن ھەر قانداق سوممىغا قەغەز ياكى ئېلېكترونلۇق تالون بېرىلىدۇ. ئايلىق ئاپتوماتىك بانكا يوللانمىسى شەكلىدە بېرىش كۆچلۈك تەۋسىيە قىلىنىدۇ ۋە لازىملىق رەسمىيەتلەر ئۆتىلىدۇ.

ياردەم بەرگۈچىنىڭ مەخپىيىتى ساقلىنامدۇ؟ ياردەمنىڭ ئىشلىتىلىش ئەھۋالى توغرىسىدا ئوچۇق-ئاشكارا دوكلات بېرىلەمدۇ؟

شۇنداق. بۇ ئىككى جەھەتتە ئۇيغۇريار ۋە باشقا ياردەم ئېلىش، ئىشلىتىش ۋە باشقۇرۇش جەھەتتە تەجرىبىسى بار تەشكىلاتلارنىڭ ئىش بېجىرىش ئۇسۇلى ئۆرنەك قىلىنىدۇ. ياردەم بەرگەنلەر تىزىملىكى قەتئىي مەخپىي بولىدۇ، ئۆز نام-شەرىپىنى ئاشكارىلاشنى تەلەپ قىلغانلارنىڭ تاللىشىغا ھۆرمەت قىلىنىدۇ.

«ئۇيغۇر ئۆيى پىلانى» قانداق يولغا قويۇلىدۇ؟

مۇھاجىرەتتىكى ئۇيغۇرلارنىڭ سانىنىڭ ئېشىشىغا ئەگىشىپ، 2- ۋە 3-ئەۋلاد ئۇيغۇرلارمۇ بارلىققا كېلىۋاتىدۇ. شۇنىڭ بىلەن بىرگە، كىچىكلەرگە ئانا تىل دەرسى ئۆتۈش، كۇتۇپخانا، قىرائەتخانا تەسىس قىلىش، ھېيت بايراملاردا يىغىلىش... قاتارلىقلار ئۈچۈن ئورتاق پائالىيەت مەيدانى بولالايدىغان ئىللىق «ئۇيغۇر ئۆيى» گە بولغان ئېھتىياجى بارغانسىرى ئاشماقتا. ئۇنى بەرپا قىلىش ئۈچۈن كۆپىنچە كىشىلەر تۆۋەندىكى ئىككى خىللا يول بار دەپ قارايدۇ:

- ئىجارىگە ئېلىش

ئارتۇقچىلىقى: كۆپ مەبلەغ كەتمەيدۇ، قىسقا مۇددەتلىك پىلان بويىچە (1-3 يىلغىچە) سىناق تەرىقىسىدە يولغا قويۇلسا زىيانغا كۆپ تەۋەككۇل قىلمىغانلىق بولىدۇ. بەزى دۆلەتلەردە ھۆكۈمەت ئورۇنلىرى ئاممىۋي تەشكىلاتلار ئۈچۈن بازار باھاسىدىن كۆپ ئەرزان ئىجارىگە بېرىدىغان ئىشلارمۇ بار. سېتىۋېلىش ئىمكانىيىتى سۇغا چىلاشسا، بۇمۇ ياخشى ئامال.

كەمچىللىكى: ئىجارە ھەققى، بېزەش ۋە باشقا نورمال پائالىيەت ئېلىپ بېرىش ئۈچۈن سەرپ قىلىغان چىقىملارنى قايتۇرۇپ كەلگىلى بولمايدۇ. مەسىلەن: $100m^2$ لىق، قاتناش قولايلىق ۋە قىلىدىغان پائالىيەتلەرگە ماس كېلىدىغان ئورۇنغا جايلاشقان يەرنىڭ ئايلىق ئىجارىسى تەخمىنەن 2000$ دەپ پەرەز قىلساق، يىلدا ئىجارە ئۈچۈنلا 24000$ بولىدۇ، ئۈچ يىلدا 72000$.

- سېتىۋېلىش

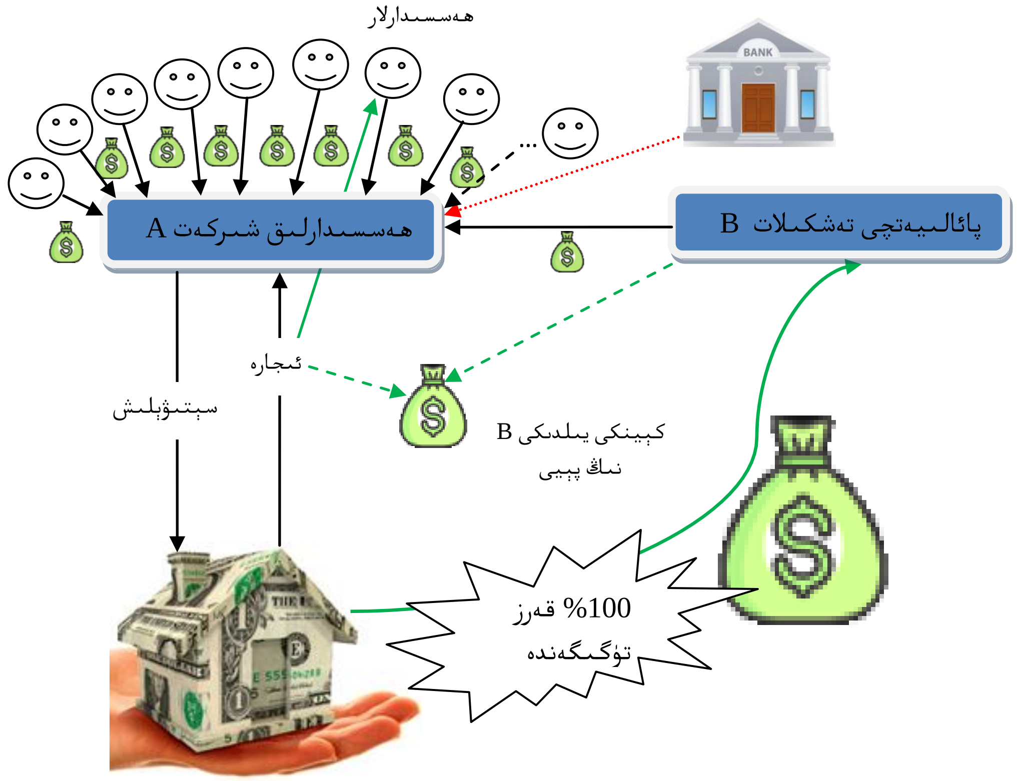
ئارتۇقچىلىقى: ئىجارە تۆلەنمەيدۇ، تەشكىلات مۇقىم مۈلۈككە ھەم ئورۇنغا ئىگە بولىدۇ، چوڭ شەھەرلەردە مۇقىم مۈلۈك باھاسى چۈشۈپ كېتىدىغان ئەھۋاللار ئىنتايىن ئاز كۆرۈلىدىغان بولغاچقا سېلىنغان مەبلەغدىن زىيان چىقمايدۇ. ئۇزۇن مۇددەتلىك پىلانغا بەكرەك ماس كېلىدۇ.

كەمچىللىكى: مەبلەغ كۆپ كېتىدۇ، بانكىدىن قەرز ئېلىشقا توغرا كەلسە ئۆسۈم تۆلەشكە توغرا كېلىدۇ. مەسىلەن: 350 000$ قەرزنى ھەر ئايدا 2000$ دىن قايتۇرسا، 25 يىللىق ئۆسۈمى 3% بويىچە ھېسابلانسا، مەجبۇرى ئېلىشقا تېگىشلىك سۇغۇرتىنى قوشقاندا تەخمىنەن 150 000$ ئەتراپىدا بولىدۇ. 350 000$ قەرزنى ھەر ئايدا 2300$ دىن قايتۇرسا، 15 يىللىق ئۆسۈمى 2% بويىچە ھېسابلانسا، مەجبۇرى ئېلىشقا تېگىشلىك سۇغۇرتىنى قوشقاندا تەخمىنەن 85 000$ ئەتراپىدا بولىدۇ. شۇنى ئېنىق بىلىش كېرەككى، بانكا سىزگە ھەرگىز ياردەم قىلىش ئۈچۈن قەرز بەرمەيدۇ. بانكا سىزگە قەرز بېرىپ تۇرسا، ھېچقانداق زىيان تارتمايدىغانلىقىغا كۆزى يېتىپ، ئۆسۈم ئارقىلىق پايدا ئالالايدىغانلىقىغا قايىل بولغاندا ئاندىن سىزگە قەرز بېرىدۇ. بولمىسا قەرز بېرىشنى خەتەرلىك دەپ قاراپ رەت قىلىدۇ. قىسقىسى، بانكا ئۆسۈم ئالىدىغان بولغاچقا،

ئەڭ ياخشىسى بانكىدىن قەرز ئېلىشتىن ساقلىنىپ، «كۈچ بىرلىكتە، ئىش ئۆملۈكتە» دېگەندەك ئۆزىمىزگە تايىنىشنى بىرىنچى ئورۇنغا قويۇشىمىز كېرەك.

«ئۆيغۇر ئۆيى» بەرپا قىلىشتا بىز تەۋسىيە قىلىدىغان ئۇسۇل تەرتىپى تۆۋەندىكىچە:

1. قورماقچى بولغان «ئۆيغۇر ئۆيى» گە كېتىدىغان مەبلەغنى مۆلچەرلەش
2. شەخسلەر بىرلىشىپ «ھەسسىدارلىق شىركىتى» گە ئوخشاپ كېتىدىغان قانۇنلۇق بىر پاي شىركىتى ياكى گۇرۇھى(A دەپ قىسقارتىپ ئېلىنىدۇ) قۇرۇش
3. «ئۆيغۇر ئۆيى» دە ئەمەلىي پائالىيەت قىلىدىغان تەشكىلات قۇرۇش(B دەپ قىسقارتىپ ئېلىنىدۇ)
4. ھەر ئادەم $1000 دىن ياكى ھەر ئائىلە كامىدا $2000 دىن A غا ھۆججەتلىك مەبلەغ سېلىش(ئۇچۇق ئېيتقاندا ئۆسۈمسىز قەرز بېرىش)؛ ھەر $1000 نى بىر پاي دەپ قاراش
5. B مۇ A غا چامىسىنىڭ يېتىشىچە مەبلەغ سېلىش (مىسال: $10000)
6. مەبلەغ تولۇق بولسا A نامىدا ئورۇن سېتىۋېلىش؛ تولۇق بولمىسا كەملىگەن قىسمىنى بانكىدىن قەرز ئېلىپ ئورۇن سېتىۋېلىش
7. سېتىۋالغان ئورۇننى B غا ئىجارىگە بېرىش (دەسلەپكى 6 ئاي ئىجارە ئالماسلىق)
8. A تۆلەشكە تېگىشلىك زىمىن بېجى... قاتارلىق چىقىملارنى ئۈستىگە ئېلىش B
9. B بەرگەن ئىجارە بىلەن مەلۇم شەخسنىڭ ياكى ئائىلىنىڭ قوشقان مەبلىغىنى قايتۇرۇپ بېرىش
10. مەبلىغى قايتۇرۇلغان شەخسنىڭ پېيى B غا تەۋە بولغان بولۇش ھەم شۇ ئارقىلىق B نىڭ پېيىنى كۆپەيتىش
11. B نىڭ پېيى 100% گە يەتكەندە A نى تاقاپ، يەرنىڭ قانۇنىي ئىگىدارچىلىق ھوقۇقىنى B غا ئۆتكۈزۈش



«ئۆيغۇر ئۆيى» بەرپا قىلىش سىخېمىسى

مەسىلەن: A دەسلەپتە 100 ئائىلىدىن 200 000$ ، 140 بويىتاقتىن 140 000$ ، B دىن 10 000$، جەمئىي 350 000$ قەرز ئېلىپ $100m^2$ لىق بىر ئورۇن سېتىۋالىدۇ، جەمئىي پاي 350. B ئايدا 2000$ دىن يىلىغا 24000$ ئىجارە تۆلەيدۇ. A زىمىن بېجى ۋە باشقا خىراجەت ئۈچۈن 4000$ چىقىم قىلىپ، قالغان 20000$ بىلەن مەمەت ۋە سەمەت... قاتارلىقلار سالغان مەبلەغنى قايتۇرىدۇ. مەمەت ۋە سەمەت... قاتارلىقلارنىڭ 20 پېيى B غا تەۋە بولىدۇ. شۇ بويىچە ماڭسا 17 يېرىم يىلدىن كېيىن 100% پاي، يەنى 350 پاي B غا ئۆتۈپ بولىدىغان بولغاچقا بۇ 100m2 لىق بىر ئورۇننىڭ ئىگىدارچىلىق هوقۇقى A دىن B غا ئۆتىدۇ. بۇ ئارقىلىق ئۆز كۈچىمىز بىلەن «ئۇيغۇر ئۆيى» قۇرالايمىز. مەبلەغ سالغۇچىلار «ئۇيغۇر ئۆيى» تېمىنىڭ مەلۇم سانتېمېتىر قىسمىنى ئۆزىگە تەۋە دەپ چۈشەنسە بولىدۇ.

بۇ پىلاندىكى A بىلەن B نى ئايرىۋېتىشتە ئاساسلىقى دۆلەتنىڭ باج ئېتىبار سىياسىتىدىن پايدىلىنىش ۋە ئايرىپ باشقۇرۇش ئارقىلىق مەبلەغ سالغۇچىلارنى تېخىمۇ خاتىرجەم قىلىش كۆزدە تۇتۇلدى. چۈنكى، كۆپىنچە دۆلەتلەردە ئاممىۋىي تەشكىلاتلارنىڭ ئىجارىگە كەتكەن قىسمىنى كىرىمدىن چىقىرىۋېتىپ هېسابلاپ باجنى ئازراق تۆلەشكە بولىدۇ. بۇ ئىككىسىنىڭ ئوتتۇرىسىدىكى مۇناسىۋەتلەر هەر قايسى دۆلەتلەرنىڭ قانۇنىغا ماسلاشتۇرۇپ ئەۋزەللىكلەردىن پايدىلانساق بولىدۇ.

نۇرغۇن دۆلەتلەردە بۇنداق كوللېكتىپ ئورۇن سېتىۋېلىش «Real Estate Crowdfunding» دېگەندەك ناملار بىلەن ئاتىلىپ كەلمەكتە. مەسىلىدىكى رەقەملەر چۈشىنىشلىك بولۇشى ئۈچۈن چۆگىلەپ پۈتۈن سان شەكلىدە ئېلىندى. بىرلىشىپ ھەسسىدارلىق شىركەت شەكلى ياكى كوللېكتىپ يەر سېتىۋالغاندا پايىنى قانداق بۆلۈش توغرىسىدا بۇنى تەشكىللىگەنلەر ئۆز دۆلىتىدىكى شۇنىڭغا مۇناسىۋەتلىك قانۇن-تۈزۈملەرنى پىششىق تەكشۈرۈپ تەتقىق قىلىشى زۆرۈر. بۇنداق ئىشلارنى قىلىپقا چۈشۈرۈپ بولغان ۋە ھەل قىلىشىپ بېرىدىغان شىركەت ياكى ئاممىۋىي تەشكىلاتلار نۇرغۇن دۆلەتلەردە بار.

«ئۇيغۇر ئۆيى» قانداق پائالىيەتلەرنى قىلىدۇ؟ قانداق قىلىپ ئۆز خىراجىتىنى قامداپ تەرەققىي قىلىدۇ؟

ئومۇمەن ئېيتقاندا ئۇيغۇرلارغا پايدىلىق بارلىق ئىشلارنى قىلىدۇ. تەپسىلىيرەك قىلغاندا، ئۆز خىراجىتى قامداپ تەرەققىي قىلىش ئۈچۈن قىلىدىغان پائالىيەتلىرى مۇنۇلارنى ئۆز ئىچىگە ئالىدۇ: ئوقۇ-ئوقۇتۇش(ئانا تىل، چەت تىل، دىن)، كۇتۇپخانا، قىرائەتخانا، قەھۋەخانا، چايخانا (شارائىت يار بەرسە ئاشخانا)، ھەرخىل مەدەنىيەت بويۇملىرى سېتىش، كۆرگەزمە، كونسېرت، ھېيت-بايرام، توي، نەزىر، ئورۇن ئىجارە بېرىش، ئىلمىي-تەتقىقات پائالىيىتى ئورۇنلاشتۇرۇش، مەسلىھەت بېرىش، خالىسانە ياردەم قاتارلىقلار. مەبلەغ سالغانلار ئاساسلىق كوللېكتىپ پائالىيىتىنى ئىمكانقەدەر «ئۇيغۇر ئۆيى» دە قىلىپ ئۇنىڭ تەرەققىي قىلىشىغا ھەسسە قوشۇشتا ئۈلگە بولىدۇ.

پىلان ئەمەلگە ئاشمىسا مەبلەغ قايتۇرىلامدۇ؟

شۇنداق. ئالدى بىلەن مۇدىرىيەت گۇرۇپپىسى تەشكىللىنىپ تەييارلىق خىزمەتلەرنى ئەستايىدىل ئورۇنلاشتۇرۇپ ھەم بازار كۆزىتىپ تۈۋەندىكىدەك «مەبلەغ سېلىش ۋەدىنامىسى»(تۈرۈشلۈق دۆلەت تىلىدا يېزىلىدۇ، بۇ پەقەت يېزىق شەكلىدە ئىز قالدۇرۇش ئارقىلىق كىشىلەرنىڭ يېنىۋالماسلىقىنى قولغا كەلتۈرۈش ئۈچۈن، شۇنداقلا باشقا ئورۇنلاردىن ياردەم قولغا كەلتۈرۈشكە ئىسپات ئۈچۈن ئىشلىتىلىدۇ. مىسال ئۈچۈن تولۇق يېزىلمىدى) غا ئىمزا قويدۇرۇش شەكلى ئارقىلىق يىغىلىش ئېھتىمالى بولغان مەبلەغنىڭ ئومۇمىي سوممىسىنى مۆلچەرلەيدۇ. ئەگەر مەبلەغ ئاز يىغىلىپ قېلىپ، بانكا قەرز بەرمىسە ياكى بەرگەن

تەقدىردىمۇ پىلاننىڭ ئەمەلگە ئېشىشى مۇمكىن بولمىسا، ۋە ياكى ھەر خىل سەۋەب بىلەن پىلان ئەمەلگە ئاشمىسا يىغىلغان پۇل تولۇق قايتۇرۇلىدۇ.

مەبلەغ سېلىش ۋەدىنامىسى

مەن XXX ئۆز ئىختىيارىم بىلەن XXX (ھەسسىدارلىق شىركەت ياكى تەشكىلات نامى) نىڭ «ئۇيغۇر ئۆيى» قۇرۇش پىلانىنى قوللىدىم. پىلان پىشىپ يېتىلىپ ئىش باشلانسا، مەبلەغ تەلەپ قىلىنغان كۈندىن باشلاپ بىر ئاي ئىچىدە $1000 (ياكى باشقا مەبلەغ سوممىسى يېزىلىدۇ) نى يەتكۈزۈپ بېرىمەن. مەبلەغنى ئاز بولغاندا ئۈچ يىلغىچە قايتۇرۇشنى تەلەپ قىلمايمەن...

ئىمزا: ۋاقىت:

مەبلەغ سېلىش مۇددىتى قانچىلىك بولىدۇ؟

3 يىلدىن 15 يىلغىچە. ئالدىنقى 3 يىلدا ئاساسەن «ئۇيغۇر ئۆيى»نى قۇرۇش، پائالىيەتلەرنى سىستېمىلاشتۇرۇش، تەرەققىي قىلدۇرۇشقا ئۇل سېلىش ۋە تەجرىبە يەكۈنلەش مەزگىلى دەپ قارىلىدىغان بولغاچقا، بۇ مەزگىلدە مەبلەغ قايتۇرۇش تەلەپ قىلىنمايدۇ. ئەگەر تەرەققىيات ھەددىدىن زىيادە تېز بولسا، بالدۇر قايتۇرۇش ئويلىشىدۇ. 3 يىلدىن كېيىن «ئۇيغۇر ئۆيى» ھاللىق سەۋىيەگە يېتىدۇ دەپ قارىلىدىغان بولغاچقا، تەلەپ قىلغۇچىلارنىڭ مەبلىغى رەت-تەرتىپ بويىچە قايتۇرىدۇ.

سالغان مەبلەغ يوقاپ كېتەمدۇ؟

ياق. چۈنكى مەبلەغنى رەسمىدىكى ھەسسىدارلىق شىركەت A يىغىپ، بازار تەكشۈرۈش ئارقىلىق شەھەردىكى ئورنى ياخشى ھەم تەرەققىياتى بار جايدىن مۇقىم مۈلۈك سېتىۋالىدۇ. مۇقىم مۈلۈكنىڭ باھاسى چوڭ شەھەرلەردە ئاساسەن چۈشۈپ كەتمەيدۇ. سۇغۇرتا سېتىۋېلىنىدىغان بولغاچقا تەبىئىي ئاپەت بولسا سۇغۇرتا شىركىتى تۆلەپ بېرىدۇ. ئۇ ئورۇن «ئۇيغۇر ئۆيى» نامىدا پائالىيەت ئېلىپ بارىدىغان تەشكىلات B غا دەسلەپكى ئىجارىگە بېرىدۇ (دەسلەپكى 3 ئاي ھەقسىز)، بىكارغا بېرىلمەيدۇ. كېتىدىغان بارلىق چىقىملار ئىجارە بىلەن تۆلىنىدۇ. ئەڭ يامان ئەھۋالدا، B ئىجارىنى تۆلىيەلمىسە ياكى كۆچۈپ چىقىپ كەتسە، توختام بويىچە ئىش كۆرۈلۈپ، ئۇ ئورۇن بازار باھاسى بويىچە باشقىلارغا ئىجارىگە بېرىلىدۇ ياكى سېتىلىپ، پايدىسى قوشۇلۇپ ياكى زىيىنى چىقىرىۋېتىلىپ، مەبلەغ قايتۇرۇلىدۇ.

ئۇنىڭدىن باشقا، بۇ ئورۇن ئۇيغۇرلارنىڭ پائالىيەت مەركىزى بولغاچقا، شۇنداقلا مەبلەغ سالغانلارنىڭ بۇ يەر بىلەن بىۋاستە پايدا-زىيان مۇناسىۋىتىمۇ بار بولغاچقا، ئۇلارنىڭ تەرەققىي قىلدۇرۇشقا بولغان قىزغىنلىقى مەبلەغ سالمىغانلاردىن يۇقىرى بولىدۇ. شۇڭا، مەبلەغنىڭ پۈتۈنلەي يوقاپ كېتىش ئېهتىمالى يوق.

مەبلەغ سالغۇچىلار قانداق ئېتىبارلاردىن بەھرىمان بولالايدۇ؟

«ئۇيغۇر ئۆيى» تەشكىللىگەن ھەقلىق پائالىيەتلەرنىڭ باھاسىدا مەلۇم دەرىجىدە ئېتىبارغا ئېرىشىدۇ. تەپسىلاتى ھەر بىر پائالىيەتلەردە ئايرىم ئېلان قىلىنىدۇ.

سالغان مەبلەغنى مۇددەتتىن بۇرۇن قايتۇرۇۋېلىشقا ياكى سېتىشقا بولامدۇ؟

ئالدىنقى 3 يىلدا قايتۇرۇۋېلىشقا بولمايدۇ. ئەمما، پاي شەكلىدە ئۆز-ئارا سېتىۋېلىشقا ياكى باشقىلارغا ئۆتۈنۈپ سېتىۋېتىشكە بولىدۇ. قانۇنىي رەسمىيەت ھەققىنى ئۆزى تۆلەيدۇ.

سالغان مەبلەغنىڭ قىممىتىدە ئۆزگىرىش بولامدۇ؟

شۇنداق. سېتىۋالغان مۈقىم مۈلۈكنىڭ باھاسى بازار باھاسىنىڭ ئۆزگىرىشىگە قاراپ ئۆسىدۇ ياكى تۆۋەنلەيدۇ. مىسال: سالغان 1000$ مەبلىغىڭىز بەش يىلدىن كېيىن 1300$غا ئۆسۈپ كېتىشى ياكى 800$ غا چۈشۈپ قېلىشى مۇمكىن. ئىستاتىستىكىلارغا قارىغاندا، چوڭ شەھەرلەردىكى ياخشى جايلاردىكى مۈقىم مۈلۈكنىڭ باھاسىنىڭ چۈشۈش ئېھتىماللىقى تۆۋەن. تەپسىلاتىنى ئورۇن ئېلىش تاللانغان شەھەردىكى مۈقىم مۈلۈك باھاسىنىڭ ئۆزگىرىش ئەھۋالىدىن كۆرۈڭ.

«ئۇيغۇر ئۆيى» باشقۇرۇش ھەيئىتى قانداق سايلىنىدۇ؟

ئۇنىڭ مۈقىم مۈلۈكىنى ھەسسىدارلىق شىركەت A باشقۇرىدۇ، ئەمەلىي پائالىيەت قىلىشنى تەشكىلات B ئۆز ئۈستىگە ئالىدۇ. ھەر خىل باج ۋە چىقىمنى ئازايتىش، مەسئۇلىيەتنى ئېنىق ئايرىش، شۇنداقلا ھۆكۈمەت ياردىمىنى قولغا كەلتۈرۈشكە پايدىلىق بولۇشى ئۈچۈن ئىككىسى ئايرىۋېتىلدى. ئوخشىمىغان دۆلەتلەرنىڭ قانۇن-پەرمانلىرىنىڭ ئەۋزەللىكلىرىدىن پايدىلىنىپ بۇلارنىڭ مۇناسىۋىتىنى ياخشى ھەل قىلىدىغان باشقىچە ئۇسۇل بولسا تېخىمۇ ياخشى.

«ئۇيغۇر ئۆيى» دە ئىشلىگۈچىگە ھەق بېرىلەمدۇ؟

شۇنداق، «ئۇيغۇر ئۆيى» دە كامىدا بىر ئادەم پۈتۈن كۈنلۈك قانۇنلۇق توختام بىلەن مۈقىم ئىشلەيدۇ. ئۇنىڭدىن باشقا، ھەقسىز ئىشلەپ تەرەققىي قىلدۇرۇشقا تۆھپە قوشىدىغان پىدائىيلارمۇ بولىدۇ. تەپسىلىي ئىشلارنى پائالىيەت قىلغۇچى تەشكىلات B ئورۇنلاشتۇرىدۇ.

ئاخىرقى سۆز

بۇ ماقالىدە ئوتتۇرىغا قويۇلغان پىكىرنى «1% ساپ كىرىمنى بېرىش ئارقىلىق ئۇيغۇر ئاۋازىنى ئاڭلىتايلى، «ئۇيغۇر ئۆيى» قۇرۇش ئارقىلىق ئۇيغۇر مەدەنىيىتى ئىچىدە ياشاش شارائىتى ھازىرلاپ ئەۋلادلارنىڭ كېلىچىكىگە ئۇل سالايلى» دېگەن بىر جۈملىگە يىغىنچاقلاشقا بولىدۇ. ئومۇمەن ئېيتقاندا، چەتئەلدىكى ئۇيغۇرلارنىڭ ئىقتىسادىي ئەھۋالى ئۇنچىۋالا ياخشى ئەمەس. بۇ خىل ئەھۋالدا، ئاز ئەمما ئۈزۈنغا سوزۇلىدىغان ئۇسۇل بىلەن، ماقالىدە بايان قىلىنغان مىكرو-ئىقتىساد نۇقتىسىدىن چىقىش قىلىپ، ھەر دۆلەتتە كامىدا بىردىن ۋەتەن-مىللەت دەۋايىمىزغا رەھبەرلىك قىلىدىغان مەخسۇس مائاشلىق خادىم تۇرغۇزۇش ۋە «ئۇيغۇر ئۆيى» قۇرۇش ئىشىنى رويابقا چىقىرىشقا ئۇرۇنۇپ كۆرسەك دېگەن ئۈمىدتىمىز.

بۇ ئىككى پىلاننىڭ ئاساسلىق ئوبيېكتى تەشكىلات قۇرۇپ توختاپ قالغان، ئويلىغىنىدەك راۋاجلاندۇرالمىغان ياكى يېڭى تەشكىلات قۇرۇشنى ئويلىشىۋاتقان ۋەتەنپەرۋەر كىشىلەر. پىلاننى ئەمەلگە ئاشۇرۇش ئۈچۈن پەقەت توردا ئېلان قىلىپ قويۇپ پاسسىپ ھالەتتە تۇرسا ئىش رويابقا چىقىشى تەس. شۇ ۋەجىدىن، كىچىك گۇرۇپپا شەكلىدە تەشكىللىنىپ يۈزتۇرانە كۆرۈشۈپ، پىلاننى تەھلىل قىلىپ، كىشىلەر كۆڭۈل بۆلىدىغان ياكى ئەنسىرەيدىغان مەسىلىلەرنى ياخشى ھەل قىلىپ، قوللىغۇچىلار بىلەن ئايرىم-ئايرىم خۇسۇسىي كۆرۈشۈش ئارقىلىق پىلاننى ئەمەلىيلەشتۈرۈش يولىنى تاللاش تەۋسىيە قىلىنىدۇ. تەشۋىقاتنى ياخشىلاش ئارقىلىق كىشىلەرنىڭ قوللىشىنى قولغا كەلتۈرۈش ئۈچۈن بۇ ئىككى پىلاننىڭ مۇھىم مەزمۇنى ئاۋاز ۋە سىن شەكلىدە تارقىتىلسا ئۈنۈمى تېخىمۇ يۇقىرى بولىدۇ.

سەۋىيىمىزنىڭ چەكلىك بولۇشى تۈپەيلىدىن، ماقالىدا تولۇق بولمىغان ياكى خاتا كەتكەن يەرلەر بولۇشى مۇمكىن. تەشكىلات رەھبەرلىرى، زىيالىيلار ۋە باشقا ئوقۇرمەنلەرنىڭ، مەركىزىي نۇقتىئىنەزەرنى چۆرىدىگەن ئاساستا، ماقالە ئېلان قىلىنغان تور بېكەتلەردە، ئاممىۋي تاراتقۇلاردا ئەركىن پىكىر بېرىشىنى چىن دىلىمىزدىن ئۈمىد قىلىمىز.