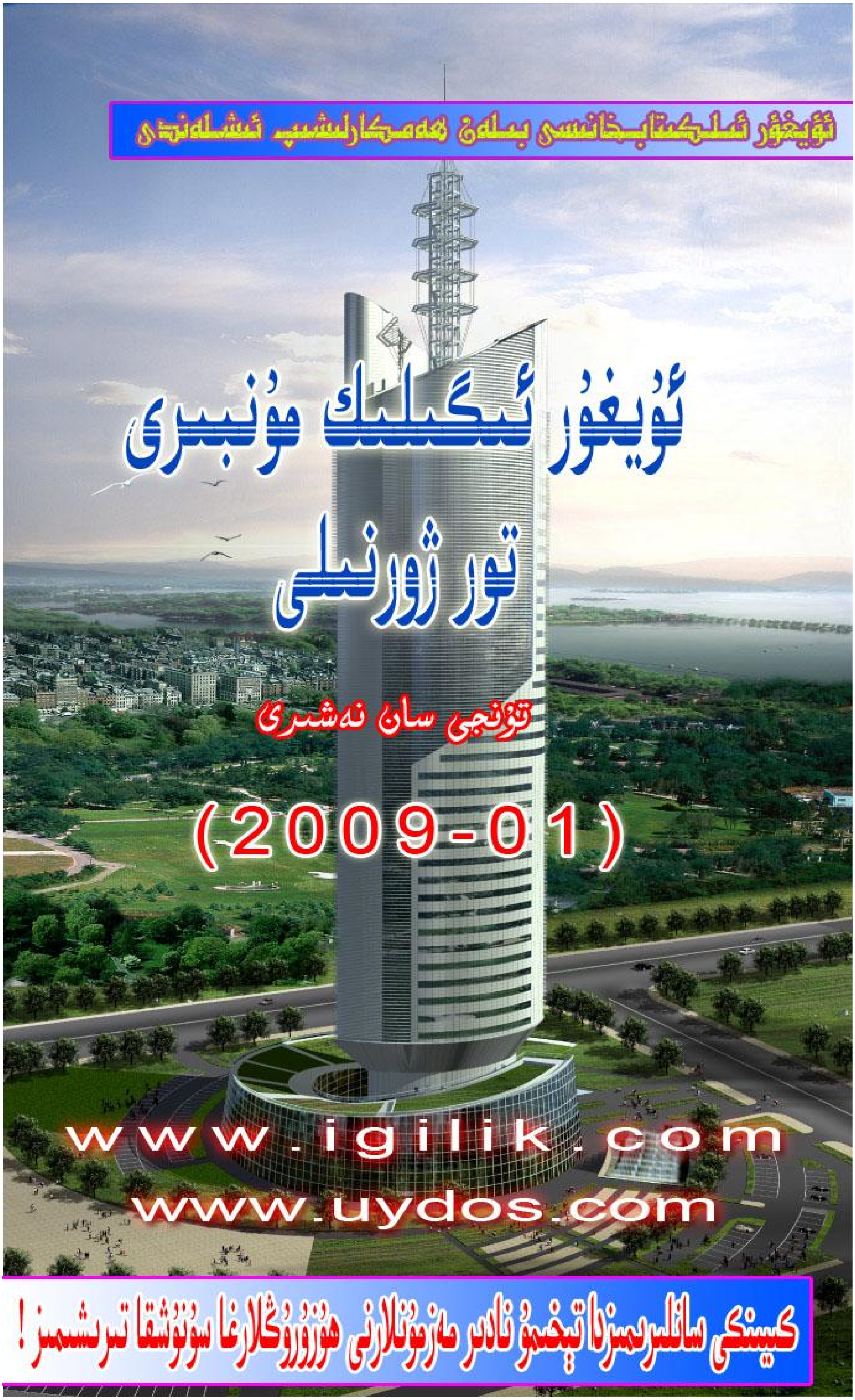
ئۇيغۇر ئىلكىتابخانىسى بىلەن ھەمكارلىشىپ ئىشلەندى
ئۇيغۇر ئىگىلىك مۇنبىرى
تور ژورنىلى
تۇنجى سان نەشرى
(2009-01)
www.igilik.com
www.uydos.com
كېيىنكى سانلىرىمىزدا تېخىمۇ نادىر مەزمۇنلارنى ھۇزۇرۇڭلارغا سۇنۇشقا تىرىشىمىز !

مۇندەرىجە

1. ئىگىلىك تىكلەش پىلانى 3

2. ئالىي مەكتەپ ئوقۇغۇچىلىرىنىڭ پۇل تېپىشتىكى ئۈنۈملۈك يەتتە خىل ئۇسۇلى..................... 8

3. مانا بۇلار سىز ئېھتىياجلىق نەرسىلەر 10

4 . سودا قىلىش پىرىنسىپى 28

5. تارىختىكى ئەڭ قالتىس! ئون چوڭ ئىگىلىك تىكلەش پىرىنسىپى 30

6. ئارمان قۇرغۇچىسى رادىل ئابلانىڭ شىنجاڭ ئونۋېرسىتىدا سۆزلىگەن نوتقى 31

7. مۇئەللىم شىركىتىنىڭ بازار ئېچىش لايىھىيەسى ھەققىدە ئويلىغانلىرىم 37

8.سودا پىلاننامىسى 43

9. مىللىي كارخانىلار قانداق قىلىشى كېرەك؟ 45

10. مۇستەقىل ئىگىلىك تىكلەش 52

11. ئۇيغۇر كارخانىلىرى ۋە ئۇيغۇر كىنوچىلىقى 53

ئىگىلىك تىكلەش پىلانى

1 . سودا تۈرىنى تونۇشتۇرۇش

ئىسمى : « ** » بالىلارنى ۋاكالىتەن ھالىدىن خەۋەر ئېلىش شىركىتى بولۇپ ، ئاتا - ئانىلار ھالىدىن خەۋەر ئېلىپ بولالمايۋاتقان ، ياكى قاراشقا ۋاقتى چىقمايۋاتقان بالىلارنى تەشكىللەپ ، بالىلارنىڭ ۋاقتىدا يېيىشى ، ئۇخلىشى دەرىستىن كېيىنكى تەكرار قاتارلىقلارنى باشقۇرۇپ ئاتا - ئانىلار ۋە بالىلارنىڭ قوش تەرەپلىمىلىك مەسىلىسىنى ھەل قىلىش ، ھەمدە سىستېمىلىق باشقۇرۇش ئارقىلىق بالىلارنىڭ ئۆزى مۇستەقىل ياشاش ۋە ئىتتىپاقلىشىپ ھەمكارلىشىش روھىنى يېتىلدۈرۈپ يېڭى بىر ئەۋلاد يارامىلىق بالىلارنى تەربىيلەپ چىقىش .

تىجارەت تۈرلىرى : بالىلارنى ۋاكالىتەن باشقۇرۇش ، دەرىستىن چۈشكەندىن كېيىن تەكرار قىلىپ بېرىش ، قۇۋۋەت تولۇقلاش يىمەكلىكلىرىنى تەمىنلەش قاتارلىقلار .

تۈرگە سېلىنىدىغان مەبلەغ : 200 مىڭ يۈەن ئەتراپىدا

ئورنى : **************

2 . تۈرنىڭ ئاساسىي ئەھۋالى

نۆۋەتتە شەھىرىمىزدە بالىلارغا قاراش شەھەر ئاھالىسىنىڭ كۈندىلىك تۇرمۇشىدا بىر چوڭ مەسىلىگە ئايلىنىپ قالدى .

بۇ مەن ۋە ئەتراپىمىزدىكىلەرنىڭ پاراڭ تېمىسىغا ئايلاندى . يەنى خىزمەت ئىشلىرىمىز تۈپەيلىدىن بالىلارنىڭ مەكتەپكە دەل ۋاقتىدا بارالماسلىقى ، تاماقنى ۋاقتىدا يېيەلمەي ئۇزۇقلۇق يېتىشمەي قېلىشى قاتارلىقلار ... بولۇپمۇ كۆپ قىسىم ئاتا - ئانىلارنىڭ مەدەنىيەت سەۋىيىسىنىڭ تۆۋەنلىكى تۈپەيلىدىن بالىلارنىڭ تاپشۇرۇقلىرىغا ياردەم قىلالماسلىقى ياشىغان دەۋرىنىڭ ئوخشىماسلىقى تۈپەيلىدىن قىممەت قارىشىنىڭ ئوخشىماسلىقى قاتارلىق مەسىلەر بىزنى ئويلاندۇرماي قالمايدۇ . ئەگەر مۇشۇ بالىلارنى يىغىپ ئۇلارنىڭ ياخشى يېيىش ، ياخشى ئۇخلاش ۋە شۇنداقلا ئۇلارنىڭ تاپشۇرۇق ئىشلەش قاتارلىق ئىشلىرىغا ياردەم قىلساق بۇ ئەلۋەتتە بىزگە نىسبەتەن يېڭىچە بىر سودا پۇرسىتى ئەمەسمۇ ؟

3 . بازار ئېھتىياجى تەھلىلى

ئىگىلىنىشچە ، شەھىرىمىزدە باشلانغۇچ مەكتەپ نەچچە ئون بولۇپ ، ھەر قايسى باشلانغۇچ مەكتەپلەرنىڭ ئوخشىمىغان دەرىجىدە بالىلارنى ۋاكالىتەن باشقۇرۇش مەسىلىسى كېلىپ چىقىۋېتىپتۇ . ستاتىسكا قىلىنىشچە ھەر بىر باشلانغۇچ مەكتەپتىن نەچچە يۈز بالا ئىچىدە 60% ى ۋاكالىتەن باشقۇرۇشقا ، 40% ى دەرىستىن كېيىنكى تەكرار قىلىشقا ،30 % ئەتراپىدىكىسى گۈزەل سەنئەت ۋە مۇزىكا ئىنگلىزتىلى قاتارلىقلاردا تەربىيلىنىشكە ، 20% بالىلار بولسا يەككە پەندە ئايرىم تەكرار قىلىپ بېرىشكە موھتاج .

يۇقارقىدەك تەھلىلدىن شۇنى كۆرۈۋېلىشقا بولىدۇكى

(1) ھازىرقى ئاتا - ئانىلارنىڭ بالىلار تەربىيسىنىڭ مۇھىملىقىغا بولغان كۆز قارىشى بۇرۇنقىدىن كۆپ يۇقىرى كۆتىرىلدى .

(2) هازىرقى باللارنىڭ رىقابەت كۈچى كەسكىن ، بىسىمى ئېغىر
(3) ئاتا ـ ئانىلارنىڭ جەمىيەتكە سىڭىپ كىرىشى چوڭقۇر بولغانلىقتىن باللارنىڭ ھالىدىن يېتەرلىك خەۋەر ئېلىپ بولالمايدۇ .
(4) مائارىپ تەربىيسى ئۆزلۈكسىز يۇقىرى كۆتۈرىلىۋاتىدۇ

4 . بازار رىقابىتى ۋە كەلگۈسى

جەمىيەتنىڭ ئىلگىرلىشى ئەلۋەتتە رىقابەتلىك بولىدۇ . ئىگىلىك تىكلەشتە چۇقۇم كەسپى رىقابەتنى كۆزدە تۇتۇش كېرەك . ئېگىلىنىشچە ھازىر شەھىرىمىزدە ئائىلە ئوقۇتقۇچىلىقى ۋە ۋاكالىتەن مۇلازىمەت قىلىش بازىرىنىڭ ئېچىلىشى تېخى ئانچە ئۈزۈنغا بارمىدى . لىكىن ئانچە ـ مۇنچە مەسىلىلەرمۇ يوق ئەمەس . مەسىلەن ئىشلەتكەن ماتېرىياللار ياخشى ئەمەس ، ئوقۇتقۇچىلار لاياقەتلىك ئەمەس ، مۇلازىمەت سۈپىتى ناچار … پەقەت يىراقنا كۆز تىكىپ ، ئۆزىمىزنىڭ رىقابەتتىكى ئارتۇقچىلىقىمىزنى بەرپا قىلىپ ، ئارتۇقچىلىقنى جارى قىلدۇرۇپ ، يېڭىلىق يارىتىپ تەرەققىي قىلالىساقلا ئاندىن جەمىيەتنىڭ ئېھتىياجىنى قاندۇرالايمىز .

3 . تەننەرىخنى ھىسابلاش

1 . مۇئاش ھېسابلاش

چۈشەندۈرۈش : مەخسۇس دەرىس تەكرارلاپ بىرىدىغان ئوقۇتقۇچىلارغا مۇئاش ھېسابلانمايدۇ . لىكىن ھەر بىر ئوقۇتقۇچىنىڭ ياراتقان ئىقتىسادى كىرىمى ھىسابلىنىدۇ . بىر سىنىپنى تەشكىللەپ سىرىتتىن تەكلىپ قىلىنغان ئوقۇتقۇچى بولسا مۇكاپات قوشۇپ بىرىلىدۇ .

2. سېلىنىدىغان مەبلەغنى ھېسابلاش

چۈشەندۈرۈلىشى :
(1) ئەسلىدىكى بار ئورۇننى ئاددى زىننەتلەپ ئىشلىتىش
(2) ئەسلىدە بار بولغا ئەسلىھەلەردىن تولۇق پايدىلىنىش كېرەك . يەنى : ئېلىكتىر ئەسۋابلىرى ، ئىشخانا ئەسۋابلىرى ، ئۈستەل ، ئورۇندۇق ، كارۋات قاتارلىقلارنىڭ كونىسىنى ساقلاپ قېلىش بىلەن بىر ۋاقىتتا يېڭىدىن تولۇقلاش .

3 . تىجارەت مەبلىغنى ھېسابلاش

چۈشەندۈرۈش :
(1) ئوقۇغۇچىلارنىڭ تاماق چىقىمى : ھەر ئايدا 100 ئوقۇغۇچى دەپ ھېسابلىغاندا ئارىسىدىكى 80 ئوقۇغۇچىنىڭ چۈشلۈك ، كەچلىك تامىقىنى 240 ۋاق تاماق ، ھەر ۋاق تامىقى 1.5 يۈەندىن ھېسابلىساق كۈنلۈك تاماق چىقىمى 360يۈەن بولىدۇ .بىر ئايىنى 30 كۈن دەپ ھېسابلاپ 22 كۈن خىزمەت كۈنى دىسەك ھەر ئايلىق تاماق چىقىمى جەمئىي 7920 يۈەن بولىدۇ .
(2)ئوقۇغۇچىلارنىڭ تاماق ئۆلچىمى : ھەر بىر ئوقۇغۇچىنىڭ تاماق مىقدارىغا قاراپ ئۆز لايىقىدا تاماق ۋە سەيلەر بىرىلىدۇ .
(3) ئىشتىن قالدۇرۇلغان ، ئىشسىزلارنىڭ ئىگىلىك تىكلىسە باج كەچۈرۈم جەھەتتىن بەلگىلىك ئېتىبار

WWW.IGILIK.COM

سياسەتلەر بار .

پايدا زىيان تەھلىلى

1. تىجارەت نىشانى

ئوقۇغۇچى قوبۇل قىلىش نىشانىنى ئەمەلگە ئاشۇرۇش .(يەنى يىلدا 1920 نەپەر ،ھەر ئايدا تەخمىنەن 160 نەپەر ئوقۇغۇچى قوبۇل قىلىش)

2 . ئاساسىي تىجارەت كىرىمى يىلدا 768000يۈەن (ۋاكالىتەن بالىلارغا قاراش)

چۈشەندۈرۈلۈشى :

ئايلىق تىجارەت كىرىمى : 160يۈەن*400 ئوقۇغۇچى = 64000 يۈەن

يىللىق كىرىم : 768000=12*64000

دەرس تەكرار قىلىپ بېرىش تۈرى : يىللىق كىرىم 10200 يۈەن

چۈشەندۈرۈلۈشى : (1)يىلدا 34 نەپەر ئوقۇغۇچى قوبۇل قىلىش ، ھەر بىر پەن ئۈچۈن 300يۈەن تاپشۇرۇش . 10200=300*34

(2) ھەر ھەپتىنىڭ ئىككىسى تەكرارلاپ بېرىش ، ھەر بىر سىنىپتا 11~12 نەپەر ئوقۇغۇچى

(3) ھەر بىر سىنىپنىڭ ئايلىق كىرىمى 3300 يۈەن ، ھەر ئوقۇتقۇچىغا بىر ئاخشاملىق ئىش ھەققى ۋە مۇكاپاتى ئۈچۈن 50~100يۈەنگىچە (تەخمىنەن 75يۈەن) بولغاندا ، 3300-(75*8)=2700يۈەن بولىدۇ .

(4)ئىككىنچى يىلدىن باشلاپ يىللىق كىرىم 10% ، ئۈچىنچى يىلى 20 % ئاشىدۇ .

مەبلەغ كىرىمنى ئالدىن ھىسابلاش

ئاساسىي تىجارەت پايدا كىرىمى = يىللىق ئومۇمىي كىرىم - يىللىق ئومۇمىي چىقىم

76800-(12*43840ئاي) - (12*2000) = 217920يۈەن

قوشۇمچە تىجارەت پايدا كىرىمى = يىللىق ئومۇمىي كىرىم - مۇكاپات ھەققى - باشقا چىقىملار

10200 - 1800 - 400 = 8000يۈەن

ئومۇمىي پايدا = ئاساسلىق تىجارەت كىرىمى + قوشۇمچە تىجارەت كىرىمى

217920 + 8000 = 225920 يۈەن

5 . زىياننى مۆلچەرلەش

(1) ئەگەر يىلدا ئەڭ ئاز دېگەندە 1315 نەپەرئايدا 109 نەپەردىن ئوقۇغۇچى قوبۇل قىلالىساق كىرىم - چىقىم تەڭلىشىدۇ .

(2) ئەگەر يىلدا 1315 نەپەر ئايدا 109 نەپەردىن ئارتۇق ئوقۇغۇچى قوبۇل قىلالىساق پايدىغا يۈزلىنىدۇ .

(3)ئەگەر يىلدا 1315 نەپەر ئايدا 109 نەپەردىن ئارتۇق ئوقۇغۇچى قوبۇل قىلالمىساق زىيان

تارتىمىز .
(4) ئەگەر پىلان بويىچە يىلدا 1920 نەپەردىن ئوقۇغۇچى قوبۇل قىلالىساق يىللىق ئالىدىغان پايدا 217920 يۈەن بولىدۇ .

6 . خىيىم ـ خەتەر تەھلىلى

(1) تاللىغان ئورۇننىڭ جۇغراپىيىلىك ئورنى مۇۋاپىقمۇ قانداق ؟
(2) تاللىغان ئورۇن مەكتەپنىڭ جۇغراپىيىلىك ئورنىغا ماس كىلەمدۇ يوق ؟
(3) رىقابەتچىلەرنىڭ ئەھۋالىنى چۈشىنىش يېتەرلىكمۇ ؟
(4) ئەمەلىي سالغان مەبلەغ مۆلچەردىن ئېشىپ كەتتىمۇ ؟
(5) باشقۇرۇش تۈزۈلمىسى مۇكەممەلمۇ ؟
(6) ئوقۇتقۇچىلارنىڭ ساپاسى مەسىلىسى قانداق ؟
دىگەنلەرنى ئويلىشىش ھەمدە مۇۋاپىق بىر تەرەپ قىلىش كېرەك !

ھەل قىلىش ئۇسۇلى :

(1) ئورۇننى تاللاشتا بىر قانچە يەرنى تاللاپ ، بىر قانچە لاھىيە تۈزۈپ مۇتەخەسسىسلەرنىڭ تەھلىلىنى ئاڭلاپ ئەڭ ياخشى لاھىيە ۋە ئورۇننى تاللاش كېرەك . ھەمدە تاللىغان ئورۇننىڭ ئەتراپىدىكى ئاممىغا بىر قېتىملىق پائالىيەت ئورۇنلاشتۇرۇپ ئاممىنىڭ پىكرىنى ئاڭلاپ بېقىش كېرەك .
(2) مەكتەپ بىلەن ئورۇننىڭ كۆتۈۋېلىش ۋە ئۈزىتىش ۋاقتىنى ئەڭ مۇھىم ئورۇنغا قويۇپ قاتناش ۋاستىسىنىڭ قولايلىق بولىشى ھەمدە كېچىكىپ قېلىش ئەھۋالىنىڭ يۈز بېرىشىدىن ساقلىنىش لازىم .
(3) رىقابەتچىلەرنى چوڭقۇر تەھلىل قىلىپ ، ئۇلاردا بار شارائىتنىڭ بىزدە بولىشى ھەتتا ئۇلاردا يوق شارائىتنىڭ بىزدە بولۇشنى ھەمدە باھاسىنىڭ مۇۋاپىق بولىشىغا ئەھمىيەت بېرىشىمىز كېرەك !
(4) ھەر قېتىم مەبلەغ سېلىشقا توغرا كەلگەندە قايتا ـ قايتا تەھلىل قىلىش ھەمدە مۆلچەرلىگەن سانىنى سەل چوڭراق مولچەرلەش كېرەك .
(5) ئوقۇتقۇچىلارنى قاتتىق تەكشۈرۈپ ساپاسى يۇقىرى ئوقۇتقۇچىلارنى تەكلىپ قىلىش كېرەك .

بازار تىجارەت تاكتىكىسى

1 . مۇلازىمەت چۈشەندۈرۈلىشى ۋە باھا
(1) چۈشلۈك مۇلازىمەت : بالىنى ئاپىرىپ ئەكىلىش ، چۈشلۈك تاماق ، دەرس تەكرار قىلغۇزۇش چۈشلۈك ئۇخلىتىش ھەر ئېيى 250 يۈەن
(2) چۈشلۈك كەچلىك مۇلازىمەت : بالىنى ئاپىرىپ ئەكىلىش ، چۈشلۈك تاماق ، دەرس تەكرار قىلغۇزۇش ، كەچلىك تاماق ، يۇيۇندۇرۇش ، كەچلىك مۇزاكىرە قىلغۇزۇش كەچ سائەت 9:00 بىلەن ئائىلە باشلىقى ئۆزى كىلىپ ئەكىتىش . ھەر ئېيى 550 يۈەن
(3) ھەر قايسى پەن ئوقۇتقۇچىلىرىنى تەكلىپ قىلىش ھەر قېتىملىقى 20 يۈەن .
(4) يەككە پەندىن قوشۇنچە تەربىيەلەش : (ئەدەبىيات، ماتىماتىكا ، تارىخ ، جۇغراپىيە ، ئىنگىلىزتىلى ، گۈزەل سەنئەت ، مۇزىكا قاتارلىقلار) ھەر ئايلىقى 300 يۈەن .
(5) دەرستىن سىرتقى بىلىملەردىن تەكرار قىلىپ بىرىش (ئەدەپ ـ ئەخلاق تەربىيىسى ، كەيپىياتىنى

تەگشەش تەربىيسى) ھەر ئايلىقى 300يۈەن
(6) ئالاھىدە مۇلازىمەت : (بالا ئاغرىپ قېلىپ مەكتەپتىن ئۆيگە قايتىپ بارالماسلىقى ياكى كۈندۈزى بىرەر ئىش بىلەن بالىنىڭ ھاجىتى چۈشۈپ قېلىشى .) ھەر قېتىملىقى 30 يۈەن

چۈشەندۈرۈلىشى :

(1) چۈشلۈك ۋە كەچلىك مۇلازىمەتتە 4~5 ئاي بىر مەۋسۇم ھېسابلىنىپ ، ئائىلە باشلىقلىرى ۋە يېتەكچى ئوقۇتقۇچىلار ھەر ئاينىڭ 1 ـ كۈنى ھېسابات بوغدۇ .
(2)ۋاكالىتەن قاراش مۇلازىمەت سىنىپى 4 سىنىپ بولۇپ تەشكىللىنىپ ھەر بىر سىنىپتا 45 ئوقۇغۇچى بولىدۇ . يازلىق ۋە قىشلىق تەتىل ۋاقتىدا ئوخشاشلا مۇلازىمەت قىلىندۇ .
(3) دەرس تەكرار قىلىپ بېرىدىغان سىنىپ 12 ئوقۇغۇچى بىر سىنىپ بولىدۇ .

تىجارەت تاكتىكىسى

1 . ئورۇننى تاللاش

(1) قاتناش قولايلىق ئورۇننى تاللاش
(2) ئەتراپتىكى باشلانغۇچ مەكتەپ 4 تىن كەم بولماسلىقى كېرەك .
(3) تاللىغان ئورۇن شەھەر ئىچىدە بۇلىشى كېرەك
(4) تاللىغان ئورۇن 500 كۋادرات مېتىردىن كەم بولماسلىقى لازىم .

2 . ئورۇننى مۇقىملاشتۇرۇش

3. تىجارەت پىلانى

(1) يېڭى ئوقۇغۇچىلارنىڭ قوبۇل قىلىنىشىنى تىزلىتىشنى يىللىق ئومۇمىي خىزمەتنىڭ مۇھىمى قىلىش .
(2) ھەر قايىسى مەكتەپ ، كوچا ۋە مەخسۇس ئېلان ئورۇنلىرىدىكى ئېلان ئورنىدىن پايدىلىنىپ ئېلان تەشۋىقاتنى ياخشى قىلىش .
(3) تەشۋىقات ۋاراقچىسىنى تارقاتقاندا ، تەشۋىقات ۋاراقچىسى چوقۇم ئىستىمالچىنىڭ قولىغا تېگىشىگە كاپالەتلىك قىلىش .
(4) قۇشۇمچە تىجارەت كىرىمىنىڭ ئورۇندىلىشى ئۈچۈن ، كۆپچىلىكنىڭ ئائىلە باشلىقلىرىغا بولغان ئىدىيۋى خىزمىتىگە تايىنىش ھەمدە يىل ئاخىرىدا 34 ئوقۇغۇچىنىڭ قوبۇل قىلىنىش پىلانىنى چوقۇم ئەمەلگە ئاشۇرۇش .
(5) 2 ـ ، 3 ـ يىللىق بازار ئېچىش خىزمىتىنى ياخشى ئىشلەپ ، يېڭى مۇلازىمەتلەرنى يولغا قويۇپ ، جەمىيەتنىڭ ئېھتىياجىنى قاندۇرۇش ، ھەمدە كىرىمنى كۆپەيتىش .

ئالىي مەكتەپ ئوقۇغۇچىلىرىنىڭ پۇل تېپىشتىكى ئۈنۈملۈك يەتتە خىل ئۇسۇلى

ئامال بار ئاتا-ئانىسىنىڭ يۈكىنى يەڭگىللىتىش، ئۆز-ئۆزىنى چېنىقتۇرۇپ، ئىقتىدار يېتىلدۈرۈش بولسا كۆپلىگەن ئالىي مەكتەپ ئوقۇغۇچىلىرىنىڭ ئارزۇسى شۇنداقلا ئۇلار بارغانسېرى ئاتا - ئانىسىنىڭ بېقىشىغا يۆلىنىۋالماي، ھەر خىل شەكىلدىكى خىزمەتلەرنى قىلىش ئارقىلىق، ئۆز ئالدىغا مۇستەقىل تۇرمۇش كەچۈرەلەيدىغان بولۇۋاتىدۇ. مۇشۇ تېما توغرىسىدا مۇخبىر زىيارەت قىلىش ئارقىلىق ھازىرقى ئالىي مەكتەپ ئوقۇغۇچىلىرىنىڭ پۇل تېپىشتىكى يەتتە خىل ئۇسۇلنى يىغىنچاقلاپ چىقىپ نۇرغۇنلىغان ئوقۇغۇچىلارنىڭ ياقتۇرۇشىغا ۋە قوللاپ قۇۋۋەتلىشىگە ئېرىشتى.

بىرىنچى: ئوقۇش مۇكاپات پۇلى بولسا ئەڭ ئىشەنچلىك ئىقتىسادىي كىلىش مەنبەسىدۇر.

ئالىي مەكتەپ ھاياتىدا بىلىم ئىگىلەش بولسا ئالىي مەكتەپ ئوقۇغۇچىلىرىنىڭ ئاساسىي ۋەزىپىسى. شۇڭلاشقا ھەر قايسى ئالىي مەكتەپلەرنىڭ ھەممىسىدە ئوخشىمىغان تۈرلەردە ئوقۇش مۇكاپات پۇلى تەسىس قىلىنىغان. بىراق دەرىجىسى ئوخشىمايدىغان بولۇپ ئادەتتە بىرىنچى، ئىككىنچى، ئۈچىنچى دەرىجىلەرگە بۆلۈنىدۇ. بىرىنچى دەرىجىلىك مۇكاپات تەخمىنەن 2000-3000يۈەنگىچە، ئىككىنچى دەرىجىلىك مۇكاپات تەخمىنەن 1000-2000يۈەنگىچە، ئۈچىنچى دەرىجىلىك مۇكاپات 1000دىن تۆۋەن بولىدۇ. بىراق بۇ مۇكاپاتلارغا ئېرىشىش نىسبىتى بىر قەدەر يۇقىرى بولۇپ ئوقۇغۇچىلار %30ئەتراپىدا بۇ خىل ئوقۇش مۇكاپات پۇلىغا ئېرىشەلەيدۇ. شۇنداق دېيىشكە بولىدۇكى، تىرىشچانلىقتا تايىنىپ ئوقۇش مۇكاپات پۇلىغا ئېرىشىش بولسا ھازىرقى ئالىي مەكتەپلەردە ئوقۇۋاتقان ئوقۇغۇچىلارغا نىسبەتەن ئەڭ مۇھىم ئىقتىسادىي كىلىش مەنبەسى ھېسابلىنىدۇ. ئۇنىڭ ئۈستىگە ئەڭ ئاسان مەبلەغكە ئېرىشكىلى بولىدىغان يول بولالايدۇ.

ئىككىنچى: ئائىلە ئوقۇتقۇچىلىقى بولسا ئەڭ كۆپ كۆرۈلىدىغان پۇل تېپىش ئۇسۇلى

ئالىي مەكتەپ ئوقۇغۇچىلىرى بولسا ئارزۇلۇق، ئەركە چوڭ بولغان باللار بولۇپ ئۇلاردا ئۆزلىرىنى قاچۇرۇپ بولالمايدىغان ئاجىزلىق بار. ئۇ بولسىمۇ ئەمەلىيەتتىن ئۆتكۈزۈش تەجرىبىسى يوق. ھەقىقىي قول سېلىپ ئىشلەش ئىقتىدارى كەمچىل. شۇڭلاشقا ئالىي مەكتەپ ئوقۇغۇچىلىرى پەقەتلا ئۆزلىرى پىششىق بىلىدىغان ساھەنى ئىزدەپ تاپقاندا ئاندىن پۇل تاپالايدۇ. بىر ئالىي مەكتەپ ئوقۇغۇچىسى بولۇش سۈپىتى بىلەن ئىلگىرى ئۆگەنگەن بىلىملىرى بولسا ئۇلار ئەڭ پىششىق بىلىدىغان ھەمدە قىلىشقا ئەڭ ماھىر كېلىدۇ. ئائىلە ئوقۇتقۇچىلىقى بولسا ئۇلارنىڭ ئەڭ ياخشى تاللاش يولى ھېسابلىنىدۇ. شۇنداقلا ئالىي مەكتەپ ئوقۇغۇچىلىرى ئەڭ ئاسان قوبۇل قىلالايدىغان كەسىپ

ھېسابلىنىدۇ.

ئۈچىنچى: قوشۇمچە ۋەزىپىلىك ئوقۇتقۇچى بولۇش ئەڭ ئېتىبارلىق خىزمەت شەكلىدۇر.

بۇ خىل ئوقۇتقۇچىلىق ئائىلە ئوقۇتقۇچىلىققا ئوخشمايدۇ. ئۇلار ئادەتتە شەخسىي ئاچقان مەكتەپ ۋە جەمئىيەتتىكى ھەر خىل تەربىيلەش مەكتەپلىرىگە بېرىپ دەرس ئۆتىدۇ، ئۇلارنىڭ بىر قەدەر ئاسان تاپالايدىغىنى ئاساسلىقى ئىنگلىز تىلى كومپيۇتېر ۋە قانۇن قاتارلىق كەسپلەردىن دەرس ئۆتۈش بولۇپ ئەڭ ئومۇملاشقان كەسپ ھېسابلىنىدۇ. بۇنىڭدا ئالىي مەكتەپنىڭ ئىككىنچى يىللىقىدىن يۇقىرى يىللىقتا ئوقۇۋاتقان ئوقۇغۇچىلار ئاساس قىلىنغان. بۇ ئىش كەسپىي ئىقتىدارى يۇقىرى، دۆلەتنىڭ كەسپىي سالاھىيەت كىنىشكىسىغا ئېرىشكەن ئالىي مەكتەپ ئوقۇغۇچىلىرىغا نىسبەتەن ئېيتقاندا تېخىمۇ ياخشى پۇرسەت ھېسابلىنىدۇ.

تۆتىنچى: ماقالە يېزىش بولسا كىشىلەر ئەڭ ھەۋەس قىلىدىغان پۇل تېپىش ئۇسۇلى

بىر قىسىم قەلەم كۈچى كۈچلۈك، تەپەككۇر قىلىش ئىقتىدارى بىر قەدەر ياخشى ئالىي مەكتەپ ئوقۇغۇچىلىرى گېزىت ژۇرناللاردا ھەتتا تور بېكەتلەردە ماقالە ئېلان قىلىدۇ. قەلەم ھەققىمۇ بىر قەدەر ياخشى، ئۇنىڭ ئۈستىگە بۇنداق قىلغاندا تېز سۈرئەتتە نام چىقارغىلى بولۇپ، باشقىلار ئىنتايىن ھەۋەس قىلىدۇ. ھازىر بىر قىسىم گېزىتلەردە بىر قانچە مىڭ خەت ئەتراپىدا ئەسەر يازسا، بىر ئايدا بىر قانچە پارچە بىر نەچچە مىڭ خەتلىك ئەسەر يېزىپ چىقالىسا، تۇرمۇش خىراجەت پۇلى ئەسەرنىڭ قەلەم ھەققى بىلەن ھەل بولىدى دېگەن گەپ. شۇڭلاشقا بىر قىسىم ئالىي مەكتەپ ئوقۇغۇچىلىرى ماقالە يېزىش ئارقىلىق جەمئىيەتكە ۋە ژۇرنال تەھرىراتلىرىغا تايىنىپ ئۆزلىرىنىڭ تۇرمۇشىنى قامدىيالايدۇ.

بەشىنچى: تەرجىمانلىق بولسا ئەڭ ئېتىبارلىق پۇل تېپىش ئۇسۇلى

شىركەتلەرگە چەت ئەل تىلى ماتېرىياللىرىنى تەرجىمە قىلىپ بېرىش بولسا چەت ئەل تىلى فاكۇلتېتى ياكى ئىنگلىز تىلى سەۋىيىسى بىر قەدەر يۇقىرى ئالىي مەكتەپ ئوقۇغۇچىلىرى ئۈچۈن ئەڭ ياخشى كىرىم قىلىش يولى ھېسابلىنىدۇ. تەرجىمانلىق قىلىشتا تۆۋەن مائاش ئالىدىغان ئىشمۇ بار، يۇقىرى مائاش ئالىدىغان ئىشمۇ بار. ئاغزاكى تەرجىمانلىقنىڭ ئىش ھەققى بىر قەدەر يۇقىرى، يېزىقچە تەرجىمانلىقنىڭ ئىش ھەققى بىر قەدەر تۆۋەن. ئالىي مەكتەپ ئوقۇغۇچىلىرىنىڭ كەسپىي بىلىملىرىنىڭ كەمچىللىكى سەۋەبىدىن، ئۇچرايدىغان چەكلىمىسىمۇ بىر قەدەر كەڭ بولىدۇ. شۇڭلاشقا نۇرغۇنلىغان ئادەملەرنى مۇشۇ خىل كەسپتىن ئىش باشلىسا بولىدۇ دېيەلمەيمىز. بۇ پەقەت ئىقتىدارغا باغلىق ئىش.

ئالتىنچى: مال ساتقۇچى بولۇش بولسا باي بولۇشقا جەڭ ئېلان قىلىشتۇر.

ئالىي مەكتەپ ئوقۇغۇچىلىرىنىڭ قوشۇمچە قىلىدىغان خىزمەت دائىرىسى ئىنتايىن كەڭرى بولۇپ

WWW.IGILIK.COM

بەزىلىرى شىركەتلەردە قوشۇمچە خىزمەت قىلىدىغان ياللانما خادىم، يەنە بەزىلىرى مۇلازىمەت خاراكتېرىدىكى قوشۇمچە خىزمەت قىلىدۇ. ئالىي مەكتەپ ئوقۇغۇچىلىرىنىڭ ئىچىدە مال سېتىش خىزمىتىنى قىلىۋاتقانلارمۇ ئاز ئەمەس. مال سېتىش بولسا بىر خىل نەزەر دائىرىنى كېڭەيتىدىغان ۋە باي بولۇشقا جەڭ ئېلان قىلىدىغان خىزمەت. غەلىبە قازىنىش ئارزۇسى بىر قەدەر كۈچلۈك بولغان ئالىي مەكتەپ ئوقۇغۇچىلىرىغا بىر قەدەر ماس كېلىدۇ.

يەتتىنچى: توردا دۇكان ئېچىش بولسا ئەڭ مودا بولۇۋاتقان پۇل تېپىش ئۇسۇلى

نۆۋەتتە ئالىي مەكتەپتە ئوقۇۋاتقان ئوقۇغۇچىلارنىڭ كۆپىنچىسى كومپيۇتېر ئىشلىتىدىغان بولۇپ كەتتى. ئادەتتە كۆپىنچىسى ئويۇن ئويناش، كۆڭۈل ئېچىشنى ئاساس قىلىدۇ. بىراق نېمشقا بۇنچە كۆپ ۋاقىتنى ئىسراپ قىلىدۇ؟ مېنىڭچە توردا دۇكان ئېچىپ ھەر كۈنى 1ـ3سائەتكىچە ۋاقىت چىقىرىپ تەشۋىق قىلىش ۋە زاكاز قىلىدىغان خېرىدار ئىزدەش ئارقىلىق ئىنتايىن ياخشى تىجارەت قىلغىلى بولىدۇ. بىراق مال مەنبەسى بولسا ئەڭ چوڭ مەسىلە بولۇپ، چوقۇم ياخشى بىر مەھسۇلاتنىڭ ۋاكالەتچىسى بولۇش كېرەك. ئاز مەبلەغ سېلىپ، خەتەرسىز، ۋاكالەتەن مال سېتىش ئارقىلىق تەننەرخىنى ئازايتىپ مال كىرگۈزۈپ مال ئەۋەتىدىغان ئاۋارىچىلىكتىن خالىي بولغىلى بولىدۇ.

مانا بۇلار سىز ئېھتىياجلىق نەرسىلەر

مەكتەپ راستىنلا باللارنى رېئال دۇنيادا پۈت تىرەپ تۇرالايدىغان قىلالامدۇ؟

<تىرىشىپ ئۆگىنىپ ياخشى نەتىجىگە ئېرىشسەڭ مائاشى يۇقىرى ھەم باشقا جەھەتلەردىمۇ نۇرغۇن پايدىسى بار خىزمەت تاپالايسەن. >ئىلگىرى ئاتا-ئانام دائىم ماڭا ئاشۇنداق دەيتتى .ئۇلارنىڭ ياشاشتىكى نىشانى ھەدەم ئىككىمىزنى ئالىي مەكتەپتە ئوقۇتۇش ئىدى. ئۇلارنىڭ قارىشىچە،شۇنداق بولغاندى بىز تۇرمۇشتا مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشىشنىڭ ئەڭ ياخشى پۇرسىتىگە ئىگەبولاتتۇق. مەن فلورىدا شتاتلىق ئۇنىۋېرسىتېتنىڭ بوغالتىرلىق كەسپىنى ئەلا نەتىجە بىلەن پۈتتۈرگەن ۋاقتىمدا،ئاتا-ئانام ئۆز نىشانىنىڭ ئەمەلگە ئاشقانلىقىدىن خۇش بولۇپ، بۇنى ئۆمرىدىكى ئەڭ پەخىرلىنەرلىك مۇۋەپپەقىيەت دەپ قارىغانىدى.مەن ناھايىتى تېزلا <سەككىز چوڭ> بوغالتىرلىق شىركىتىنىڭ بىرىگە خىزمەتكە ئورۇنلاشتىم. نەتىجىدە، مەن ئۆزۈمنىڭ تاكى پېنسىيىگە چىقۇچە بولغان ئۇزاق كەسپىي ھاياتىمدا ئانچە داۋالغۇشلار بولمايدىغان بىر تۈز يولنى كۆرۈپ يەتتىم. ئېرىم مايكىلمۇ مۇشۇنداق يولدا ماڭغانىدى. ھەرئىككىمىز تىرىشىپ خىزمەت قىلىدىغان ئائىلىدە ئۆسكەن بولۇپ،ئۆزىمىزگە ئاددىي-ساددا ياشاش ۋە كۈچلۈك كەسپچانلىق قارشىنى سىڭدۈرگەندۇق. مايكىلمۇ ئەلا نەتىجە بىلەن داڭلىق ئۇنىۋېرسىتېتنى پۈتتۈرگەن، يەنە ئىنژېنىر بولۇپ ھەم قانۇن مەكتىپىدە ئوقۇپ بىلىمنى تاكامۇللاشتۇرغانىدى. شۇنىڭدىن كېيىن ئۇناھايىتى تېزلا ۋاشىڭگتوندىكى بىر

قانۇن ئشلىرى شىركتى تەرپىدىن تەكلىپ قىلنىپ، مەخسۇس پاتېنت ھوقۇقى قانۇنى بىلەن شۇغۇللاندى. ماڭا ئوخشاشلا ئۇنىڭمۇ كەلگۈسى پارلاق، يولى داغدام ھەم يېتەرلىك پېنسيە كاپالىتى بارئىدى. گەرچە بىز كەسپتە زور مۇۋەپپەقيەت قازانغان ئاتا-ئانىمىزنىڭ دەسلەپكى ئۈمىدىنى ئاقلىغان ھەتتا ئۇنىڭدىن ئاشۇرۋەتكەن بولساقمۇ، لېكىن تۇرمۇشتا ئۇلارنىڭ ئويلىغىنىدەك بىر ئەجىر بىلەنلا ھەممىگە ئېرىشىپ كەتمىدۇق. يېڭى ئىقتىسادى دەۋىرىدىكى تۇرلۇك سەۋەپلەر تۈپەيلى بىز ئىلگىرى-ئاخىرى بولۇپ بىر قانچە قېتىم خىزمىتىمىزنى ئالماشتۇردۇق.
بۇ ئەھۋال بىزگە دەسلەپتە بىزنى ئوزىگە تولىمۇ جەلىپ قىلغان ياشانغاندا كۆتۈنۈش سۇغۇرتىسى پىلانىڭ خام-خىيال ئىكەنلىكىنى ھىس قىلدۇردى. ئۆزىمىزنىڭ پېنسيە پۇلىمىزنى ئۆزىمىز تاپىدىغان بولدۇق مايكېل ئككىمىز توي قىلىپ ناھايتى بەختلىك تۇرمۇش كەچۇردۇق ھەم ئۈچپەرزەنتلىك بولدۇق. مەن بۇلارنى يىزۋاتقان چىغىمدا ئككى بالام ئالىي مەكتەپتە ئوقۇۋاتاتى، يەنە بىرىمۇ تولۇق ئوتۇرا مەكتەپكە چىققاندى. بىز نۇرغۇن پۇل خەجلىپ، بالىلىرىمىزنى ئمكانىيەتنىڭ بارىچە ياخشى تەربىگە ئگە قىلماقچى بولدۇق.
1996-يىلىنىڭ بىر كۈنى، كەنجى بالام سالپايغان ھالدا مەكتەپتەن قايتىپ كىلىپ ئوقۇشتىن زېرىككەنلىكىنى، ئەمدى ئوقۇشنى خالىمايدىغانلىقنى ئېتتى.
ئۇ:نېمىدەپ ۋاقت ئىسراپ قىلىپ، تۇرمۇشتا ئۆمۈر بويى ئشلىتىلمەيدىغان ئاشۇ نەرسىلەرنى ئۆگىنىمەن ؟-دېدى.
مەن ئويلىنىپ تۇرمايلا: مۇبادا سەن ياخشى ئوقۇمساڭ ئالىي مەكتەپكە كىرەلمەيسەن دېدىم. بالام:<مىنىڭ ئالىي مەكتەپتە ئوقۇغۇم يوق، مەن پەقەت بىيىشنىلا ئويلايمەن> دېدى. مەن ھەيرانلىق ھەم ئانىلارچە كۆيۈمچانلىق بىلەن:<ئالىي مەكتەپنى پۈتتۈرەلمسەڭ ياخشى خىزمەتكە ئىرىشەلمەيسەن، ياخشى خىزمەتكە ئىرىشەلمسەڭ قانداق بېيىيالايسەن؟-دېدىم
ئوغلۇم ئىستىھزا ئارلاش كۈلۈپ تۇرۇپ بېشىنى چايقىدى. بىز ئىلگىرى بۇنداق پاراڭلارنى كۆپ قىلىشقاندۇق، ھەرقېتىمقى پاراڭ مۇشۇنداق نەتجە بىلەن ئاخىرلىشاتتى . بۇ قېتىمقى مېنىڭ ئانىلارچە قىلغان سۆزۈم ئۇنىڭغا ياقمىغان ئىدى . ئوغلۇم گەرچە ئىنتايىن ئەقىلىق ھەم ئىرادىلىك بولسىمۇ ، ھەرگىزمۇ ئەدەپ-قائىدىسىز، كىشلەرنى ھۆرمەتلىمەيدىغان باللاردىن ئەمەس ئىدى .
--ئانا دىدى ئۇ يەنە ئىغىز ئىچىپ ،بۇ قېتىم ئاڭلاش نۆۋىتى ماڭا كەلگەندى ،دەۋرگە يىتىشىپرەك ماڭايلى .ئەتراپىڭىزغا قاراپ بېقىڭ ،ئاشۇ ئەڭ باي كىشلەر ئەلا تەربىيە كۆرگەنلىكى ئۈچۈنلا باي بولغان ئەمەس .مايكىل جوردان بىلەن مادوناغا قاراڭ .يەنە بىلگەيتسكە قاراڭ ،ئۇخارۋاردتىن چىكىنىپ مكروسوفت شىركىتىنى قۇرغان ،ھازىر ئۇ ئامرىكىدىكى ئەڭ چوڭ باي ،لىكىن ئەمدىلا 30ياشقا كىردى .ئۇ <يىڭىلىق ياراتتى >دىگەن نامغا ئىگە بولۇپلا قالماستىن ،يەنە يىلىغا 4مليون دوللار خىراجەت كىتىدىغان كالتەك توپ مەيدانىغىمۇ ئىگە بولدى . بىز خېلى ئۇزۇنغىچە جىمىپ كەتتۇق .مەن دادامنىڭ سەممى مەسلىھەتىنى ئوغلۇمغا يەتكۈزىدىغان پۇرسەت كەلدى ،دەپ ئويلىغانتىم ئەمما دۇنيانىڭ ئۆزگەرگەنلىكنى ،ئاشۇ سەممى مەسلىھەتلەرنىڭمۇ ئۆزگىرىشى كىرەكلىكىنى مەن تېخى ھىس قىلىپ يەمگەن ئىكەنمەن .مەن 10 مىنۇتتەك تىرىشىپ باققاندىن كىيىن ،ئاتا -ئانام منى قايىل قىلغان سۆزلەر بىلەن ئوغلۇمنى قايىل قىلىشنىڭ مومكىن ئەمەسلىكنى ھىس قىلدىم .چۈنكى ،دەۋر ھەقىقەتەن ئۆزگەرگەنتى .نۇرغۇنلىغان .ئەملى مىساللار بىزگە ياخشى تەربيە ۋە ياخشى نەتجىگە ئىرىشش بىلەنلا مۇۋاپپىقيەت قازىنىشقا كاپالەتلىك قىلغىلى بولمايدىغانلىقنى بىلدۇرگەنتى ،ۋاھالەنكى باللار بۇ نوقتىنى بىزدىن بۇرۇنراق ھىس قىلىپ

يىتىپتۇ .ئانا ــ ئوغلۇم گېپىنى داۋاملاشتۇرۇۋاتاتتى ،مىنىڭ كەلگۈسىدە دادام ئىككىمىزلاردەك جاپالىق خىزمەت قىلغۇم يوق .سىلەر نۇرغۇن پۇل تېپىپ بىزنى ھەممە نەرسە تەل ئۆيگە ئىگە قىلدىڭلار ،ئەمما يەنە ھەر ئايدا نۇرغۇن قەرزلەرنى تۆلەيسىلەر .ئەگەر سىلەرنىڭ گېپىڭلارغا كىرسەم ،مىنىڭمۇ كەلگۈسىدە سىلەرگە ئوخشاش نۇرغۇن ،باج ۋە قەرزلەرنى تۆلەش ئۈچۈن ھەسسىلەپ ئىشلىشىمگە توغرا كېلىدۇ.ھازىر دۇنيادا مۇقىم خىزمەت دېگەن نەرسە قالمىدى .كىشىلىك ھاياتتا داۋالغۇشلار بولۇپ تۇرىدۇ .ئۆزگىرىشلەرنى ئالدىن پەرەز قىلغىلى بولمايدۇ .ھازىر ئالىي مەكتەپلەرنى پۈتتۈرگەنلەرنىڭ تاپىدىغان پۇلى سىلەر ئالىي مەكتەپنى پۈتتۈرگەن چاغدىكىدىن خېلىلا ئاز ئىكەنلىكىنى سەنمۇ ئوبدان بىلىسەن ،دوختۇرلارغا قاراپ باق ،ئۇلارنىڭ ھازىر تېپىۋاتقان پۇلى بۇرۇنقىغا ھەرگىزمۇ يەتمەيدۇ ،مەن ئۈمىدۈمنى ئىجدىمائى كاپالەت ياكى شىركەتنىڭ پېنسىيە پۇلىغا باغلىمايمەن ،مەن چوقۇم يېڭى چىقىش يولى تېپىشىم كېرەك .

ئارىنى يەنە جىمجىتلىق باستى . ئۇنىڭ دېگەنلىرى ئورۇنلۇق ئىدى ،ئۇ ھەقىقەتەن يېڭى جاۋاپقا مۇھتاج ئىدى ،مەنمۇ ھەم شۇنداق ئىدىم . ئاتا ـ ئانامنىڭ سەممى مەسلىھەتى ئېھتىمال 1945 ـ يىلى تۇغۇلغانلارغا ماس كەلسە كېرەك .لېكىن ،ھازىرقى تېز ئۆزگىرىۋاتقان دەۋىردا تۇغۇلغانلارغا نىسبەتەن بۇ مەسلىھەت ئاللىقاچان ئەھمىيتىنى يوقاتقان بولىشى مومكىن.مەن ئەمدى باللىرىمغا ئاددىغىنا قىلىپ مەكتەپكە بار ،ياخشى نەتىجىلەرگە ئېرىش ،ئاندىن بىخەتەر مۇقىم خىزمەت تاپ ئۇ سىنى بىر ئۆمۈر باقىدۇ دېيەلمەيتىم ، باللارنى يېتەكلەيدىغان يېڭى بىر يولنى تېپىشىم كېرەكلىكى ماڭا ئايان ئىدى . مەن بىر ئانا ھەم بوغالتىر بولۇش سۈپىتىم بىلەن ،مەكتەپتە باللاغا كەم بولىۋاتقان ئىقتىسادقا دائىر ،بىلىملەرگە ئەھمىيەت بەردىم .ھازىر كۆپلىگەن ياشلار ،مەكتەپكە كىرىشتىن بۇرۇنلا ئىناۋەتلىك كارتۇچكىغا ئىگە بولۇپ بولىدۇ ،لېكىن ئۇلار ئەزەلدىن پۇل ياكى قانداق مەبلەغ سېلىشقا ئائىت دەرىسلەرنى ئوقۇپ باقمىغان . ئۇلارنىڭ ئاشۇ مۇرەككەپ ھەم قىززىقارلىق ئىناۋەتلىك كارتۇچكا كەسپىنى چۈشىنىشىدىن تىخمۇ ئېغىز ئاچقىلى بولمايدۇ .ئەگەر يېتەرلىك مالىيە پاراستىنى ،ھازىرلىمىسا پۇلنىڭ ئايلىنىش قانۇنيىتىنى چۈشەنمىسە ئۇلارنىڭ رىئال دۇنيادا پۇت تىرەپ تۇرىشىغا ،ياخشى تەييارلىق قىلمىغان بولىدۇ ،چۈنكى ھازىر دۇنيادا ،پۇل تېجەشنى بىلىشكە قارىغاندا ،پۇل خەجلەشنى بىلىشكە بەكرەك ئەھمىيەت بېرىلىدۇ .چوڭ ئوغلۇم ئالى مەكتەپنىڭ 1 .يىللىقىدا ،ئىناۋەتلىك ئامانەت كارتۇچكىسى قەرىزگە پېتىپ قىلىپ ،قىلچە ئامال قىلالمىغاندا ،مەن ئۇنىڭ ئىناۋەتلىك ئامانەت كارتۇچكىسىنى بىرتەرەپ قىلىشقا ياردەم بەرگەنتىم ،ئەمما ئۇزۇن ئۆتمەي ئۇ يەنە ئوخشاش ئاۋارىچىلىققا تولۇقتى ،بۇ ئىش مىنىڭ ئىزچىل ئويلاپ كېلىۋاتقان ئىقتىسادى ئىشلاردا باللانى تەربىيىلىشىمگە ياردىمى بولىدىغان، ئۇلارنىڭ مالىيە پاراستىنى قوزغىتالايدىغان ،بىر ئۇسۇلنى ئىزدىشىمگە تۈرتكە بولدى .

ئۆتكەن يىلنىڭ بىر كۈنى ئېرىم ئىشخانىسىدىن ماڭا تېلفۇن بېرىپ بۇيەردە بىرەيلەن بار ،سەن ئۇنىڭ بىلەن كۆرۈشۈپ باق ،ئۇنىڭ ئىسمى روبىرت.T.كىيوساكى ئۇ سودىگەر ھەم مەبلەغ سالغۇچى ،يەنە كېلىپ ھازىر ئۇ بۇيەردە بىر يېڭى مائارىپ مەھسۇلاتىنىڭ پاتېنت ھوقوقىغا ئىلتىماس قىلماقچى بولىۋاتىدۇ ،مىنىڭچە بۇ مەھسۇلار دەل سەن ئىزدەپ يۈرگەن نەرسىنىڭ ئۆزى دېدى .

روببېرت.T.كىيوساكى ئىجاد قىلغان يېڭى مائارىپ ماھسۇلاتى ـ<ناق پۇلنىڭ ئايلىنىشى>نىڭ ئېرىم مايكىلغا بەرگەن تەسىرى ئىنتايىن چۇڭقۇر بولغاچقا ،ئۇ بىزنى بۇ مەھسۇلاتنىڭ سىنىقىغا قاتنىششقا ئورۇنلاشتۇردى . بۇ بىر مەيدان مائارىپ ئويۇنى بولغاچقا، مەن ئالىي مەكتەپنىڭ 1 ـ يىللىقىدا ئۆقۇيدىغان 19ياشلىق قىزىمدىن بىرگە بېرىشنى سورىدىم ،ئۇماقۇل بولدى .ئون بەش

WWW.IGILIK.COM

چە ئادە بىر گۇرۇپپىغا بۆلۈنۈپ بۇ ئويۇنغا قاتناشتۇق .
مايكېل توغرا دېگەنكەن ،بۇ دەل مېنىڭ ئىزدەپ يۈرگىنىم ئىكەن .بۇ ئويۇن قارىماققا
<كۈچلۈك >لەر ياكى <باي>لارنىڭ ئويۇنغا ئوخشاپ كېتەتى .ئويۇن تاختىسىغا بىر تېيىنىڭ رەسمى
سىزىلغانكەن .ئەمما ،بۇ ئادەتىككى ئويۇنلاردەك ئاددى ئەمەس ئىدى .ئويۇن تاختىسىدا ئىككى يول
بولۇپ ،بىرى ئىچدە يەنە بىرى سىرتىدائىكەن، ئويۇنىڭ نىشانى ئىچدىكى يېڭلدىن
روبېرت.T.كىيوساكىئ ئۇنى <تېيىنىڭ توختىماي تېپىرلىشى>دەپ ئاتىۋالغان سىرتىدىكى يولغا ياكى
<تېز سۈرئەتلىك يول>غاچىقىش ھەمدە ئەڭ ئاخىردا مەبلەغ سېلىشتىن ئېرىشكەن پايدا .ئارقىلىق
<كېشلىك تۇرمىشتىكى شىرىن خىيال>نى ئەمەلگە ئاشۇرۇش ئىكەن. دەل روبېرتنىڭ لاھىلىگىنىدەك
تېز سۈرەتلىك يول خۇددى <كۈچلۈك >قەر ياكى <باي>لارنىڭ ئويۇنلىرىغا ئوخشاش بايلارنىڭ
تۇرمۇشتا قانداق قىلدىغانلىقىنى تولۇق نامايەن قىلىپ بېرىدىكەن. ئەمما كۆپىنچە ئويۇن
ئوينىغۇچىلارنىڭ تۇرمۇشتا تىخى ھەقىقى بايلارغا ئايلىنىش ئىلگىرى بۇ ئويۇنلار ئۇلارنىڭ رېئاللىقا
ئۇيغۇن كەلمەيدىغان بىپىش خىيالنى ۋە نوقۇل كوڭۇل ئىچىش ھەۋىسنى ئاشۇرغاندىن باشقا.
ئىقتىسادى تۇرمۇشتا ئۇلاغا ھېچقانداق ياردەم بېرىش ۋە يول كۆرسىتىپ بېرىش رولىنى ئوينىيالمايتى.
روبېرت ئارقىدىن بىزگە <تېيىنىڭ توختىماي تېپىرلىشى>نىڭ مەنىسنى چۈشەندۇرۇرگەن ھاغدا مەن
ئىختىيارسىز بۇ ئويۇنغا قىزىقىپ قالدىم.
<ناۋادا سىز تەربىيە كورگەن، تىرىشىپ خىزمەت قىلدىغان كىشلەرنىڭ تۇرمىشغا قارايدىغان
بولسىڭىز ئۇلارنىڭ مۇشۇنىڭغا ئىنتايىن ئوخشىشىپ كېتىدىغان يولدا ماڭدىغانلىقىنى ھىس قىلىسىز.
ئۇلار باللىق بولىدۇ ئارقىدىن مەكتەپكە كىرىدۇ .ئۇلارنىڭ بالىسىنىڭ نەتىجىسىنىڭ ئىنتايىن
ياخشىلىقىدىن ، يەنە كىلىپ داڭلىق ئالىي مەكتەپتەپلەرگە ئۆتكەنلىكىدىن تولىمۇ ماختىنىدۇ.
ئۇنىڭدىن كېيىن بالىسى ئوقۇش پۈتتۈردۇ ياكىبولمىسا داۋاملىق بىلىم .ئالىدۇ. ئاندىن خۇددى ئالدىن
ئەلا بەلگىلەپ بېرىلگەندەك مۇنداق ئىشلارنى قىلىدۇ:بىخەتەر مۇقىم خىزمەت ئىزدەيدۇ ياكى دوختۇر
ئادۋۇكات بولىدۇ ياكى ئارمىگە ھۆكۈمەت تارماقلىرىغاكىرىدۇ، شۇنىڭ بىلەن پۇل تېپىشقا ئىناۋەتلىك
كارتۇشكىلارنى ئىشلىتىشكە ھەمدە مال سېتۋېلىشقا باشلايدۇ .ئەلۋەتتە، ئەگەر ئۇلار بۇرۇن مۇشۇنداق
قىلىپ باقمىغان بولسا. قولدا پۇل بولغاندىكىن، يگىت بولۇپ قالغان بالا باشقا يىگىتلەر بېرىشنى
ياخشى كۆرىدىغان جايلارغا بارىدۇ، ئۇيەردە قىز دوس تۇتۇشقا باشلايدۇ ئۇلار مۇھەببەتلەشىدۇ، ئۇزۇن
ئوتمەي توي قىلىدۇ. ھازىر تۇرمۇش ياخشىلىپ كەتتى، چۈنكى ھازىر جەميەتە ئەر-ئايال ئىككى
تەرەپنىڭ كىرىمگە تايىنىپ ھەقىقى بىر جەنەتنى قۇرغىلى بولىدۇ، ئۇلار مۇۋەپپەقىيەت قازاندۇق
ئىستىقپالىمىز پارلاق دەپ ھىس قىلىدۇ شۇنىڭ بىلەن ئۆي، ماشىنا سىتۋالماقچى، باشقا جايلارغا بېرىپ
سەيلە-ساياھەت قىلماقچى ھەم باللىق بولماقچى بولىدۇ بۇنىڭ بىلەن ئۇلار تىخمۇ كوپ پۇلغا
مۇھتاج بولىدۇ. شۇ ۋەجدىن بۇ بەختلىك ئەر-خوتۇنلار ئۆزلىرىنىڭ كەسپىنى .ئەڭ مۇھىم دەپ قارايدۇ
ھەمدە تىخمۇ بەك تىرىشىپ ئىشلەپ. ئۆسۈشنى ھام مائاشنىڭ ئۆششىنى ئىستەيدۇ، مائاش
ئاشقاندىن كىيىن يەنە بىر بالىنىڭ تۇغۇلىشى بىلەن ئۇلار تېخىمۇ چوڭراق ئويگە مۇھتاج بولىدۇ .
شۇنىڭ بىلەن بۇرۇنقىدىنمۇ بەكراق تىرىشىپ ئىشلەشكە مەجبۇر بولۇپ، نەمۇنىلىك يالانغۇچىغا
ئايلەندۇ ھەتتا شىركەت ئۇچۇن جېنىنىمۇ سىلىپ بېرىدىغان روھنى يېتىلدۇردۇ، ئۇلار تېخىمۇ كوپرەك
پۇل تېپىش ئۇچۇن يەنە مەكتەپلەتگە كىرىپ ئوقۇيدۇ ياكى بولمىسا قوشۇمچە خىزمەت قىلىدۇ.
ۋلارنىڭ كىرىمى ئاشقانسىرى كىرىمدىن .ئىلىنغان تاپاۋەت بېجى، يېڭى ئويدىن ئىلىغان مۇلۇك
بېجى ۋە ئىجتىمائى كاپالات بېجى قاتارلىق باشقا باجلارمۇ ئىشىپ بارىدۇ، ئۇلار شۇنچە كوپ پۇل

WWW.IGILIK.COM

تاپسمۇ،ئاما پۇلنىڭ نەگە كتىپ بارغانلىقنى بىلمەي قالدۇ، ئۇلار ئانچە-مۇنچە فوندا ستۇالدۇ،
يەنە ئىناۋەتلىك كارتۇشكا بىلەن مال ستۇالدۇ ،باللىرى چوڭ بولغاندىن كيىن، ئۇلارنى ئالى
مەكتەپتە ئوقۇتۇشقا كتىدىغان ۋە ئوزلىرى پېنسىيگە چىقاندا خىراجەت قىلدىغان پۇلىمۇ بارغانسېرى
كۆپىيىپ باردۇ.
بۇ ئەھۋال شاد-خۇرام ئەر-خوتۇنلارنى 35ياشتىن كيىنلا <تېيىنىڭ توختىماي تېپىرلىشى>دەك ھالغا
چۈشۈرۈپ قويىدۇ. توختىماي شىركەت خوجايىنىغا ،باج ۋە ھۆكۈمەتكە ئىشلەيدۇ، تۇرالغۇ ئۆي قەرىزى
بىلەن ئىناۋەتلىك كارتۇشكا قارزىنى تۆلاش ئۈچۈن بانكىغا ئىشلەيدۇ، ئەمما ئۇلارنى كۈتۈپ
تۇرۋاتقىنى بارغانسېرى كۆپىيۋاتقان قەرىز ۋا پۇل سۇيلەش تالۇنلىرى بولىدۇ. شۇنىڭ بىلەن ئۇلار
تېخىمۇ ھەسلەپ تىرىشىپ ئىشلەپ تىخمۇكوپ قەرىز ئىلىپ، غەلىتە مالىيە چامبىركىدىن قۇتۇلۇپ
چىقالمايدۇ .ئارقىدىنلا ئۇلار باللىرىغا تىرىشىپ ئۆگۈنۈپ ياخشى نەتىجىگە .ئېرىششىنى، بىخەتەر
خىزمەت تېپىشنى تەۋسىيە قىلىدۇ .ھالبۇكى پۇلغا كەلگەندە ئۇلار ئوزلىردىن پايدىلىنىشنى
ئويلايدىغان ،ئۆزلىرىنىڭ تالانتىدىن نەپكە .ئېرىشىدىغان ئاشۇ كىشىلەردىن ئانچە- مۇنچە بىر
نەرسە ئۆگىنۋالغاندىن باشقا ھېچنىمە ئۇگەنەلمەيدۇ. ئۇلار بىر ئومۇر تىرىشىپ خىزمەت قىلىدۇ .كيىن
بۇ جەرياننى ئۇلارنىڭ ئەۋلاتلىرى يەنە تەكرارلايدۇ .مانا بۇ دەل <تېيىنىڭ توختىماي
تېپىرلىشى >دېيىلدۇ.

<تېيىنىڭ توختىماي تېپىرلىشى>دەك ھالەتتىن قۇتۇلۇشنىڭ بىردىنبىر چارىسى ئۆزىڭىزنىڭ
بۇغالتىرلىق. مەبلەغ سىلىش ساھەھدە كەسەپ ئەھلى ئىكەنلىكىڭىزنى ئىسپاتلاش، ھالبۇكى بۇ ئىككى
قيىن ساھەدە قابىلاردىن بولۇش تولىمۇ مۇشەققەتلىك. رويىخەتكە ئىلىنغان بوغالتىر بولغان ھەم
<8چوڭ >بوغالتىرلىق، شىركىتىدە ئىشلىگەن مەندەك بىر ئايالنى ئەڭ ھەيران قالدۇرغىنى شۇ
بولدىكى، روبېرتىنىڭ ئويۇنى بۇ ئىككى <دەرىس>نى مۇشۇنداق قىزىقارلىق ۋا كىشىنى
روھلاندۇردىغان قىلۋەتكەندى. ئويۇندا بىز تىرىشىپ <تېيىنىڭ توختىماي تېپىرلىشى>دەك ھالەتىن
قۇتۇلماقچى بولدۇق. بۇ جەريان شۇنداق ياخشى لاھىلەنگەنكى، بىز ناھايتى تىزلا ئۆزىمىزنىڭ
<ئۆگىنۋاتقان>لىقىمىزنى ئۇنتۇپ كەتتۇق.

ئويۇن سىنىقى مەلۇم بىر كۇنى چۈشتىن كيىن ئىلىپ بىرىلدى، بۇنىڭغا قىزىمۇ قاتناشتى. بىز
ئەزەلدىن پاراڭلىشىپ باقمىغان ئىشلار ئۇستىدە پاراڭلاشتۇق. مەندەك بىر بوغالتىرغا نىسپەتەن
كىرىم-چىقىم تەڭپۇڭلۇق جەدۋىلى ۋە مال-مۈلۈك قەرىز جەدۋىلى ئويۇنى ئانچە تەس كەلمىدى.
شۇڭا مەن بىكار بولساملا قىزىم ھە گورۇپپىمىزدىكى باشقىلارغا ياردەم قىلدىم ،قارىماققا .ئۇلار بۇ
ھەقتە ھېچنىمە بىلمەيدىغاندەك قىلاتتى. ئۇكۇن مەن بىرىنجى بولۇپ <تېيىنىڭ توختىماي
تېپىرلاش >ھالىتىدىن قۇتۇلغۇچى، شۇنداقلا ئاخىرقى <شېرىن ئارزۇسى>ئەمەلگە ئاشۇرغان ئويۇنى
بىردىنبىر تولۇق تاماملىغۇچى بولۇپ قالدىم. گەرچە پۈتكۈل ئويۇن سىنىقى ئۈچ سائەت بولسىمۇ ،
مەن 50مېنۇتتىلا تاماملاپ بولدۇم .مەن بىلەن بىرگە ئولتۇرغانلار بىر بانكىر، بىر سودىگەر،بىر
پىروگىراممالاھىلىگۇچى ۋە قىزىم ئىدى. مىنى ھەيران قالدۇرغىنى ئۇلارنىڭ تۇرمۇشتا شۇنچە مۇھىم
بولغان بوغالتىرلىق، مەبلەغ سىلىش جەھەتتىكى بىلىملىرىنىڭ تولىمۇ ئازلىقى بولدى. مەن ئۇلارنىڭ
رىئال تۇرمۇشتا ئۆزلىرىنىڭ مالىيسىنى قانداق باشقۇردىغانلىقىنى زادىلا بىلمەي قالدىم ،ئالۋەتتە
19ياشلىق قىزىمنىڭ بۇلارنى بىلمەسلىكىنى توغرا چۈشىنىشكە بولاتتى، ئەمما ئۇلار چوڭ كىشلەر ،يىشى
قىزىمدىن ئىككى ھەسسى چوڭ كىشلەر ئىدى، مەن ،<تېيىنىڭ توختىماي تېپىرلىشى>دەك ھالەتىن

WWW.IGILIK.COM

قۇتۇلۇپ چىققاندىن كېيىنكى ئىككى سائەت ئىچىدە قىزىم ۋە باشقا ئالىي تەربىيە كۆرگەن
كىشىلەرنىڭ توختىماي ئۆزلىرىنى ئالغا ئىلگىرىلىتىدىغان بەلگە شىپشخال تاشلىشىغا قاتاپ تۇردۇم .مەن
گەرچە ئۇلارنىڭ شۇنچە كوپ كۆپ بىلىملەرنى ئۆگەنگەنلىكىدىن خۇشال بولغان بولسامۇ
ئەمما .ئۇلارنىڭ ھەتتا بوغالتىرلىق ۋە مەبلەغ سېلىش جەھاتتىكى ئاساسى بىلىملەرنىمۇ
ھازىرلىمىغانلىقى .كىرىم-چىقىم تەڭپۇڭلۇق جەدۋىلى ۋە مال-مۈلۈك قەرىز جەدۋىلى ئوتتۇرسىدىكى
سەۋەپ- نەتىجە مۇناسىۋىتى ھەققىدە بىلىدىغانلىرىنىڭ تولىمۇ .ئازلىقى ،مال-مۈلۈك ئىلىپ ساتقاندا
ھەمىشە ھەربىر سودىنىڭ ئۆزلىرىنىڭ ھەر ئايلىق پۇل ئوبوروتىغا كورسىتىدىغان تەسىرنى ناھايتى
تەستە .ئەستە قالدۇرللايدىغانلىقىدىن ھەيران قالدىم ،بۇنىڭدىن .ئوزۇنچە ھازىرقى دۇنيادا
قانچىلىك كىشىلەر مۇشۇنداق بىلىملەرنى ئۆگەنمىگەنلىكى تۈپەيلىدىن ئۆزمالىيىسىدە قىينچىلىقا
ئۇچراۋاتقاندۇ، دەپ ئويلاپ قالدىم .<خۇداغا شۈكرى ،ھىلىمۇ ئۇلار پەقەت ئۇتۇپ چىقىش ئارزۇسىدىلا
بۇنى ئويناپ قاپتۇ ،يەنە كىلىپ بۇ بىر ئويۇن بولۇپ قاپتۇ >دېدىم مەن ئۆز-ئۆزۈمگە .ئويۇن
تاماملىنىپ بولغاندىن كېين ،رېپېرتىنىڭ يېتەكچىلىكىدە بىز <پۇلنىڭ .ئايلىنىشى دىگەن بۇ ئويۇنى
مۇھاكىمە قىلدۇق ھەم باھالىدۇق ،مەن بىلەن بىر ئۇستەلدە ئولتۇرغان سودىگەر پەقەت خۇشال
بولمىغان ھەم بۇ ئويۇنى ياقتۇرمىغاندى ئۇ:<مەن بۇلارنى بىلىۋېلىشقا ئەسلا مۇھىياج ئەمەس .مەن
يالىۋالغان بوغالتىرلار ،بانكا دىرىكتورلىرى ۋە ئادۋۇكاتلار بۇلارنى ماڭا ئېيتىپ بىرەلەيدۇ >دېدى.

بۇ گەپكە قارىتا روبېرت:<سىز ئانچە باي ئەمەس نۇرغۇن بوغالتېرلار بانكا دېرىكتورلىرى
،ئادوۋكاتلار ،پايچىكى ۋاستىچىلىرى ۋە ئۆيي مۈلۈك ۋاستىچىلىرىنىڭ بارلىقنى بىلەمسىز ؟بۇلارنىڭ
بىلىدىغىنى ئىنتايىن كۆپ ھەم ئەقىللىق كىشىلەر ئەمما ئۇلارنىڭ كۆپىنچىسى باي ئەمەس ،بىز دەل
ئۆزىمىز مۇشۇ بىلىملەرنى ھازىرلىمىغانلىقىمىزدىن ئاشۇ كەسىپ ئەھلىلىرىنىڭ يول كۆرستىشىگە مۇھتاج
بولىمىز .ئەگەر كۈنلەردىن بىركۈنى سىز ئۆز ئىشلىرىڭىزنى تازا يۈرۈشتۈرۈپ كىتىۋىتىپ توساتتىن
توسالغۇغا ئۇچراپ تىركىشىپ قالغان چېغىڭىزدا ئوڭ تەرىپىڭىزگە قارىسىڭىز بوغالتىرىڭىز ،سول
تەرىپىڭىزگە قارىسىڭىز بانكا دىرىكتورىڭىزمۇ مۇشۇنداق توسالغۇغا ئۇچرىغان بولسا ،ئۇ چاغدا
قانداق قىلىسىز ؟ ئۇلار ئۆزلىرىنىمۇ قۇتۇلدۇرالمايۋاتقان يەردە سىزگە قانداق ياردەم قىلىدۇ ؟>
دىدى .

پىروگراما لاھىيلىگۈچىمۇ بۇ ئويۇنغا ئانچە قىززىقىپ كەتمىگەنتى ،ئۇ <مەن يۇمشاق دىتال
ستىۋىلىش ئارقىلىق ،بۇ ئىشلارنى بىر تەرەپ قىلسام
بولىدۇ > دىدى ،ئەمما ،بانكا دېرىكتورلىرى ئەكسىچە :"مەن بۇلارنى ئىلگىرى مەكتەپتە ئۆگەنگەن
لىكىن ئۇلارنى ئەملى تۇرمۇشۇمدا مۇشۇنداق قولۇلنىش كىرەكلىكىنى ئەزەلدىن
بىلمەپتىكەنمەن .ئەمدى بىلىۋالدىم ،مەن ئۆزۈمنىڭ تۇرمۇشۇمدا <تىيىننىڭ توختىماي
تىپىرلاش >ھالىتىدىن قۇتۇلۇپ چىقسام بولىدىكەن دىدى .قىزىممۇ بۇ ئويۇننىڭ ئۆزىگە چوڭقۇر تەسىر
قىلغانلىقنى ،ئېيتىپ بۇنى ئۆگۈنۈش ماڭا تولىمۇ كۆڭۈللۈك تۇيۇلدى ،مەن خۇددى كىشىلىك تۇرمۇشنى
بىر قىتىم باشتىن كەچۈرۈپ باققاندەك بولدۇم .پۇلنىڭ ئايلىنىش قانۇنىيتى ۋە مەبلەش سىلىشقا =دائىر
نۇرغۇرن بىلىملەرنى ئۆگىنىۋالدىم ،ھازىر مەن شۇغۇللىنىدىغان كەسپىمنى قانداق تاللىشىمنى يەنى
بىخەتەرلىكى ھەم پايدىلىقلىقنى دەپ كەسىپ تاللىماسلىقىم كىرەكلىكىنى بىلىۋالدىم .مەن بۇ ئويۇننى
داۋاملىق ئويناپ تۇرسام ھەم دوسلىرىمغا تونۇشتۇرسام بولغۇدەك .ئەگەربىز بۇ ئويۇننىڭ ئەھمىيتىنى
بىلىۋالساق ،ئۆز ئىختىيارىمىزچە كۆڭلىمىزدە ھىقىقى ئويلىغان نەرسىلەرنى قىلالايدىكەنمىز ۋە
ئۆگىنەلەيدىكەنمىز ،ئۇ ھالدا بەزى نەرسىلەرنى پەقەت ،ئۇلار مەلۇم ئالاھىدە خىزمەتلەرنىڭ

WWW.IGILIK.COM

ئېھتىياجى بولغانلىقى ئۈچۈنلا ،ئۆگۈنىشىمىزنىڭ زۆرۈرىيتى قالمايدىكەن .ئەگەر مەن بۇلارنى
ئۆگىنىۋالسام ،خىزمىتىمنىڭ مۇقىم بولىشىدىن ھەم ئىجتىمائى كاپالەتتىن ئەنسىرەپ
يۈرمەيدىكەنمەن ،كۆپىنچە ساۋاقداشلىرىممۇ بۇنىڭغا چوقۇم كۆڭۈل بۆلىدۇ دىدى . كۆپچىلىك ئادەم
بۇ ئويۇندىن تولىمۇ روھلىنىپ كەتكەنلىكىدىن ،ماڭا ئويۇن ئاخىرلىشىپ بولغاندىن كىيىن ،رىپېرت
بىلەن پاراڭلىششقا ئىمكانىيەت بولمىدى ،ئەمما بىز كىيىن ئۇنىڭ ئويى ھەققىدە تىخىمۇ ئىلگىرلەپ
مۇھاكىمە يۈرگۈزۈشكە كىلىشتۇق ،مەن ئۇنىڭ بۇ ئويۇن ئارقىلىق ،باشقىلارنىڭ تىخىمۇ كۆپ
ئىقتىسادى بىلىملەرنى بىلىۋىلىشقا ياردەم بىرىشنى ئ.ويلايدىغانلىقنى ،بىلەتتىم يەنە كىلىپ ئۇنىڭ
پىلانلىرىنى بىلىشكە بەكمۇقىززىقاتتىم ،
بىر ھەپتىدىن كىيىن ئىرىم بىلەن ئىككىمىز روبېرت بىلەن ئايالى ئۈچۈن كەچلىك تاماق
تەييارلىدۇق ،گەرچە بۇ بىزنىڭ تۇنجى قىتىم يىغىلىشىمىز بولسىمۇ ،ئەمما بىزئۆزىمىزنى بۇرۇندىن
تارتىپلا تونۇشتەك ھىس قىلىپ قالدۇق ،بىزنىڭ نۇرغۇن تەرەپلەردە ئورتاقلىقىمىز باركەن ، بىز
تەنتەربىيەدىن تارتىپ قورۇما قورۇشقىچە ئىجتىمائى ئىقتىسادى مەسىلىلەرگىچە ھەممىلا ساھەلەردىن
پاراڭلاشتۇق . بۇ دۇنيانىڭ ئۆزگىرىۋاتقانلىقى ،نۇرغۇنلىغان ئامرىكىلىقلار پىنسىيە خىراجىتى ئۈچۈن
پەقەتلار ئىنتايىن ئاز ياكى يوق دىيەرلىك پۇل توپلايدىغانلىقى ،ۋەيران بولۇش گىردابىغا كىلىپ
قالغان ،ئىجدىمائى كالاپەت ۋە داۋالىنىش كاپالىتى سىستىمىسى باللىرىمىز نىڭ كەلگۈسىدە
7مىليون500مىڭ ئادەمنىڭ پىنسىيە پۇلىنىڭ بىر ئۈلۈشنى ئۈستىدە ئىلىشقا مەجبۇر بولىدىغان
بولمايدىغانلىقنى ، كىشلىلەرنىڭ پەقەتلا پىنسىيە پۇلى پىلانىغا تايىنىپ كىينكى ئۆمرتىنى
ئۆتكۈزۈشنىڭ قانچىلىك خەتەرلىكلىكىنى تونۇپ يەتكەن يەتمىگەنلىكى توغرىسىدا خىللا پىكىر
ئالماشتۇردۇق ،روبېرتىنىڭ ئاساسلىق كۆڭۈل بۆلىدىغىنى مۇلۇكدار بىلەن مۇلۇكسىزلەر ئوتتۇرسىدىكى
كۈنسايىن چۇڭقۇرلاپ كىتىۋاتقان ھاڭ ئىكەن ،ئۆزلىكىدىن ئۆگەنگۈچى ،قۇرۇق قول ئىگىلىك
تىكلىگەن كارخانىچى بولۇش سۈپىتى بىلەن ،ئۇ دۇنيانىڭ ھەممە يېرىنى ئايلانغان ھەم كەڭ
كۆلەمدە مەبلەغ سالغان بولۇپ 47يىشىدىلا ئۆزلىكىدىن دەم ئىلىشقا چىقىۋالغانكەن ،ئۇنىڭ دەم
ئىلىشقا چىقىشىمۇ مىنىڭ باللىرىمغا كۆڭۈل بۆلگىنىمگە ئوخشاشلا ،باللىرىغا كۆڭۈل بۆلگىنىدىن
بولغان ئىكەن . ئەلۋەتتە ئۇنىڭ كۆڭۈل بۆلىدىغان باللىرى تېخىمۇ كۆپ ئىكەن ،ئۇ دۇنيا
ئۆزگەرسىمۇ تەربىيەنىڭ ئۆزگەرمەيدىغانلىقنى ئوبدان بىلىدىكەن ،ئۇنىڭ قارىشچە ،باللار نەچچە
يىل ۋاقتىنى سەرىپ قىلىپ ،ئاشۇ ۋاقتى ئۆتكەن مائارىپ سىستىمىسىدا ئۆزلىرى مەڭگۈ
ئىشلىتەلمەيدىغان نەرسىلەرنى ئۆگۈنىدىكەن ،ھەم شۇلارغا تايىنىپ ئەزەلدىن مەۋجۇت بولمىغان
،بىر دۇنياغا ھازىرلىق قىلىدىكەن .

ئۇ <بۈگۈنكى كۈندە سىز باللىڭىزغا بىرىدىغان ئەڭ خەتەرلىك تەكلىپ دەل مەكتەپكە بار
،ياخشئ ئوقۇ، ئاندىن بىخەتەر خىزمەت تاپ> دىگەندىن ئىبارەت .بۇ بىر كۈنچە تەكلىپ ھەم
تولىمۇ ناچار تەكلىپ. ئەگەر سىز ئاسىيا ،ياۋرۇپا،جەنۇبى ئامرېكىدا يۈز بەرگەن ئىشلارنى كۆرگەن
بولسىڭىز ، ئۇھالدا خۇددې ماڭا ئوخشاشغەم قىلغان بولاتتىڭىز>دېدى.

ئۇ بۇنداق تەكلىپنىڭ ناچار تەكلىپ ئىكەنلىكىگەقەتئي ئىشىنىدىكەن، ئۇ يەنە<ئەگەر سىز
باللىڭىزنى كەلگۇسىدەئىقتىسادى جەھەتتە بىخەتەرلىككەئېرىشتۈرمەكچى بولسىڭىز، ئۇھالدا ئۇلار
كونچە ئويۇن بويىچە ئىش قىلماسلىكىكېرەك ئۇنداق بولمىغاندائۇلار ئوخشاشلا تېخىمۇ بەكرەك
خەۋپ-خەتەرگە دۇچ كېلىدۇ دېدى مەن ئۇنىڭدىن كۇنچەئويۇن> نىڭ نېمىلىكىنى سورىسام ،ئۇ
جاۋاب بىرىپ مۇنداق دېدى .

WWW.IGILIK.COM

ماڭا ئوخشاش ئادەملەرنىڭ ئىقتىسادى تۇرمۇشتا سىلەرنىڭكىگە پۈتۈنلەي ئوخشىمايدىغان بىر
يۈرۈش ئويۇن قائىدىسى بولىدۇ سىزدىن سوراپ باقاي بىرەر شىركەت ،ئورگانلارنى ئىخچاملاشنى ئېلان
قىلغاندا قانداق ئەھۋال كېلىپ چىقىدۇ؟
ياللانغانغۇچىلار قىسقىرايدۇ ئائىلىسى زەربىگە ئۇچرايدۇ ، ئىشسىزلار كۆپىيىدۇ
توغرا ، ئۇنداقتا شىركەتتە قانداق ئەھۋال يۈز بېرىدۇ ؟ بولۇپمۇ پاي چېكى بازارغا سېلىنغان پاي
ھەسدارلىق شېركىتىدە؟

مەن ئويلىنىپ كىتىپ جاۋاپ بەردىم:ئورگانلارنى ئىخچاملاشنى ئېلان قىلغاندا پاي چېكى ئاشكارا
بازارغا سىلىنغان شىركەتلەرنىڭ پاي چېكى كۆپ ھالاردا ئۆسىدۇ بازاردىمۇ بۇنداق ئۇچۇرلار ئالقىشقا
ئېرىشىدۇ .چۈنكى شىركەتلەر .ادەم قىسقارتسا پاينىڭ دىرى تۆۋەنلەيدۇ بۇ شىركەتنىڭ .ئۆزلىكىدىنلا
ئوتتۇرچە ئەمگەك ئىشلەپچىقىرىش نىسبىتىنى يۇقىرى كۆتۈرۈلدىغانلىقتىن دېرەك بېرىدۇ

توغرا پاي چېكىنىڭ باھاسى ئۆسكەندە ماڭا ئوخشاشلار يەنى پايچىلار تىخىمۇ بېيىدۇ . مانا بۇ
مەن دېگەن بىر يۈرۈش ئوخشىمايدىغان قائىدە ياللانغۇچىلار زىيان تارىتقان بىلەن ياللىغۇچىنىڭ
پەرقىنى سۈرەتلەپ بىرىپلا قالماي، يەنە ئۆز تەقدىرىگە ئۆزى ئىگە بولۇش بىلەن ئۆز تەقدىرىنى
باشقىلارغا تۇتقۇشۇپ قويۇشنىڭ پەرقىنى چۈشەندۈرۈپ بېرۋاتاتتى
كۆپلىگەن كىشىلەرگە نىسپەتەن ئېتقاندا بۇنى چۈشىنىش تەس كېلىش مۇمكىن -دېدىم مەن، -ئۇلار
بۇنى پەقەت ئادىلسىزلىق دەپ قارايدۇ .

-مانا بۇ دەل باللارغا :<ياخشى تەربىيە ئال> دېيىشنىڭلا كۇپايە قىلمايدىغانلىقىنىڭ سەۋەبى
،دېدى ئۇ-ئەگەر مەكتەپ مارىپى باللارنى رېئال تۇرمۇشتە پۇت تىرەپ تۇرالايدىغان قىلىدۇ دەپ
ئويلىساق تولىمۇ ھاماقەتلارچە ئويلىغان بولىمىز مەن ئامىركىنىڭ ھازىرقى ما.ارىپ تۈزۈلمىسىنى
پەقەتلا ياخشى ئەمەس دىمەكچى ئەمەسمەن ،لىكىن تولىمۇ يېتەرسىز ،بۈگۈنكى دۇنيادا ،باللار
تىخىمى كوپ ،ئوخشاش بولمىغان تەربىلەرگە مۇھتاج .ئۇلار رېئا تۇرمىشتىكى ھەرخىل ئوخشاش
بولمىغان ئويۇنلارنىڭ قائىدىلىرنى بىلۋىلىشى كېرەك .بايلارنىڭ ئوزىگە خاس قائىدىسى بار ،لىكىن
بايلارنىڭ بۇ قائىدىسى زور كۆپچىلىك ۋە ئوتتۇرا ھالارغا نىسپەتەن .ئېتقاندا يەنىلا بىر سىر باشقا
95پىرسەنت كىشىنىڭمۇ ئۆز قائىدىسى بار، ئۇلار بۇ قائىدىنى مەكتەپتە ئۇگەنگەن .مانا بۇ بۈگۈنكى
كۈندە ئاددىيلا ھالدا باللارغا :<تىرىشىپ ئۆگەن ياخشى خىزمەت تاپ ،دەپ تەربىيە قىلىشنىڭ
تولىمۇ خەۋپلىك ئىش ئىكەنلىكىنى بىلدۈردۇ. باللار بۈگۈنكە كۈندە تولىمۇ مۇرەككەپ تەربىگە
مۇھتاج ھالبۇكى. ھازىرقى مارىپ سىستىمىسى بۇلارنى ئۇلارغا بىرەلمەيدۇ .مەن .ۇلارنىڭ سىنىپلارغا
كومپيۇتىر سېپلىگەنلىكىگە، قانچىلىك پۇل خەجلىگەنلىكىگە كوڭۇل بۆلۈپ كەتمەيمەن .مائارىپ
تۈزۈلمىدى قانداق قىلىپ ئۆزلىرى ئۇقمايدىغان نەرسىلەرنى ئۇلارغا ئۇگىتەلىسۇن ؟

ئۇ ھالدا ئاتا-ئانىلار باللارغا ھېسابات قىلىشنى قانداك ئۇگىتىشى كىرەك ؟ھەتتا ئاتا-ئانىلار
ئۆزلىرىمۇ مەززىسىز ھىس قىادىغان بۇ نەرسىلەردىن باللار زېرىكمەمدۇ؟ يەنە كىلىپ ئاتا-ئانىلار
ئۆزلىرى خەتەردىن قاچقۇچى تۇرۇپ باللىرىغا مەبلەخ سىلىشنىي قانداق ئۇگىتىدۇ؟ شۇڭا بىز بۇ ھەقتە
باللارغا ئاددىي ھالدىلا تەربىيە بەرمەستىن ،بەلكى مۇشۇنداق ئويۇنلارنى ئوينىتىش ئارقىلىق بۇنى
ئۇلارنىڭ ئۆزلىرگە ھىس قىادۇرشىمىز ،ئۇلار بىلەن بىللە ئۇگۈنىشىمىز ھەم مۇھاكىمە قىلىشىمىز لازىم.
كىسىپ ئېيتمەنكى ،بۇ ئەڭ ياخشى تەربىلەش ئۇسۇلى، ئۇنداقتا ،سىز پۇل ۋە بىز تىلغا ئالغان ئىشلار
ھاققىدە باللىرىڭىزغا قانداق تەربىيە بەردىڭىز؟ بىز قابداق قىلساق ئاتا-ئانىلارغا. بۇلۇپمۇ بۇلارنى
چۈشەنمەيدىغان ئاتا-ئانىلارغا بۇ خىل تەربىينى ئاددىيلاشتۇرۇپ بېرەلەيمىز؟ -سورىدىم مەن.

WWW.IGILIK.COM

مەن بۇ تىمدا بىر كىتاپ يازدىم، -دېدى ئۇ كۈلۈپ تۇرۇپ -ئۇكتەپ قەيەردە؟
كومپىيوتېرىمدا، ئۇ كومپىيوتېردا پارچە -پارچە پېتى تۇرۋاتىدۇ ،مەن قاچان ۋاقتىم چىقسا شۇ چاغدا ئاز -ئازدىن يېزىپ تۇردۇم ،تېخى رەتلەپ توپلام قىلمىدىم. مەن يەنە بازار تاپقاندىن كېيىن ئۇنى يېزىشقا باشلىغاندىم ،تىخى يىزىپ بولالمىدىم .
ئۇ ھەقىقەتەن پارچە-پارچە مەزمۇنلار ئىكەن ،مەن ئۇنىڭ بىر قانچە پارچىسىنى ئوقۇپ چىقاندىن كېيىن .بۇ كىتاپ تولىمۇ ئېسىل كىتاپ ئىكەنلىكىنى ،باشقىلارنىڭمۇ ئۇقۇشى زۆرۈر ئىكەنلىكىنى ھىس قىلدىم، شۇڭا مەن بۇ كىتاپنىڭ ئورتاق ئاپتۇرلىرىدىن بولۇشقا كىلىشتۇق. مەن روبېرتتىن باللارغا قانچىلىك ئىقتىسادىي بىلىملەرنى ئۆگىتىشنى ئۈمىد قىلىدىغانلىقنى سورىغىنىمدا ،ئۇ بۇنىڭ باللارنىڭ ئۆزىگە باغلىق ئىكەنلىكىنى ئېيتتى . ئۇ كىچىك ۋاختىدا باي بولۇشنى خىيال قىلاتتىكەن، يەنە كېلىپ ئۆزنىڭ تولىمۇ تەلەيلىك ئىكەنلىكىنى بىلدىكەن ، پۇلى بار بىرەيلەن ئۇنىڭغا ئاتىلارچە بىلىم بەرگەنكەن ،ئۇتەربىنىڭ مۇۋەپپىقيەت قازىنىشىنىڭ ئاساسى ئىكەنلىكىنى ،مەكتەپتە ئۆگەنگەن بەزى ئىقتىدارلار ئىنتايىن مۇھىم بولغىنىدەك ئىقتىسادى جەھەتتىكى ئىقتىدارلار ئالماشتۇرۇش ئىقتىدارنىڭمۇ ئىنتايىن مۇھىم ئىكىنلىكىنى ھەتتا ئۇنى تىخمۇ مۇھىم دىيىشكە بولىدىغانلىقنى ئېيتى، كىيىن ئۇنىڭ ئىككى دادىسى يەنى باي دادىسى بىلەن نامرات دادىسى ئۇ تۇرمىشدا قولىنىپ كەلگەن ئىقتىدارلارنى ئۇنىڭغا ئۆگەتكەن بولۇپ، ئىككى دادىسىنىڭ كوز قارشىدىكى زىتلىق ھەم ئۇنىڭدىن كىلىپ چىققان نەتىجىدىكى ئوخشىماسلىق بىزنى مۇھىم سېلىشتۇرما بىلەن تەمىن ئەتكەن .مەن بۇ كىتابنى تەھرىرلەشكە ھەم رەتلەشكە ھەمكارلاشتىم، مىنىڭ تەكلىپىم شۇكى ،بۇ كىتاپنى ئۇقۇغان ھەر قانداق بىر بوغالتىر مەكتەپتە ئۇقۇغان كىتاپلىرنى ۋاراقلاپ كورۇپ ،تەپەككۇرنى ئەركىن قويىۋېتىپ، روبېرت ئوتتۇرغا قويغان نەزەرىيلەر ئاددەتتىكى كىشلەر قوبۇل قىلىپ بولغان ھەتتا پىرىنسىپقا ئايلىنىپ كەتكەن بەزى بوغالتىرلىق قائىدىلىرىگە جەڭ ئىلان قىلىسمۇ ،لېكىن نەزەرىيلەر كىشلەرنى ھەقىقى مەبلەغ سالغۇچىلارنىڭ مەبلەغ سېلىشقا قانداق تەدبىر بەلگەلەيدىغانلىقى توغرىسدا يېڭىچە نوقتىئىنەزەر نەزەر گە ئىگە قىلىدۇ، بەز ئاتا-ئانا بولۇش سۈپىتىمىز بىلەن باللىرىمىزغا <مەكتەپكە بار ،ياخشى ئۆقۇ> تەۋسىيە قىلغىنىمىزدا ،پەقەت مەدىنيەت ئادىتى نوقتىسىدىنلا مۇشۇنداق قىلىمىز .چۈنكى كىشلەر ھەمىشە مۇشۇنداق قىلىشنى توغرا دەپ قارايدۇ، ئەمما مان روبېرت بىلەن كورۈشكەندىن كىيىن، ئۇنىڭ ئىدىسى قەلبىمنى لەرزىگە سالدى ئۇ ئىككى دادىسىنىڭ تەربىيسىنى ئالغان بولۇپ ،ئۇنىڭغا ئوخشاش بولمىغان ئىككى نىشان ئۇچۇن كوروش قىلىش ئۇگۇتۇلگە، ئەلا تەربىيە كورگەن دادىسى ئۇنىڭ كارخانا ئۇچۇن ئىشلىشنى تەۋسىيە قىلغان، باي دادىسى بولسا ئۇنىڭ ئۆزنىڭ كارخانىسى بولۇشنى تەۋسىيە قىلغان، ھەر ئىككىلا خىل يولدا مېڭىش تەربىيلىنىشنى تەلەپ قىلغان ،لېكىن ئۆگىتىلدىغان مەزمۇنلار تۈپتىن ئۆخشىمىغان . ئەلا تەربىيە كورگەن دادىسى ئۇنى ئەقىللىق ئادەملەرنى ئىشلىتىشكە ئىلھاملاندۇرغان .ئىككى دادا نۇرغۇن مەسىلىلەرنى كەلتۈرۈپ چىقارغان روبېرتنىڭ ھەقىقى دادىسى يەنى <نامراتدادىسى> سى ھاۋاي شتاتى مائارىپ سىستېمىسىنىڭ باش مۇپەتتىشى بولۇپ، روبېرت 16ياشقا كىرگەن چىغدا، ئۇنىڭ <نەتىجەڭ ياخشى بولمىسا ياخشى خىزمەت تاپالمايسەن> دىگەنىدەك تەھدىتى ئۇنىڭغا كار قىلماس بولۇپ قالغان .بۇ چاغدا ئۇ ئۆز كەسىپ يولىنىڭ كارخانا ئۇچۇن ئىشلەش ئەمەس بەلكى ئۆزنىڭ كارخانىسغا ئىگە بولۇش ئىكەنلىكىنى تونۇپ يەتكەن.
ئەمليەتتە ،ئەگەر ئەقىللىق ھەم تۈرگۈن تۆلۈق ئوتتۇرا مەكىيەپ مۇئەلىمى بولمىغان بولسا ،ئۇ ئالي، ئوقۇماسلىقمۇ مۇمكىن ئىكەن، بۇ نوقتىنى ئۆزىمۇ ئېتراپ قىلىدىكەن .ئۇ ئالدىراش ئۆز ئىگىلكىنى

تىكلەشكە كىرىشكەن، ئەمما ئاقىۋەت ئالىي مەكتەپ تەربىسىنىڭمۇ ئۆزگەنىسپەتەن پايدىلىق
ئىكەنلىكىنى تونۇپ يەتكەن .دەرۋەقە بۇ كىتابتىكى ئىدىيەلەر بۈگۈنكى كۈندىكى كۆپىنچە
ئاتا-ئانىلارغا نىسپەتەن ئېتقاندا ئېھتىمال تەس كىلىشى ھەم بەكلا ئالغا كەتكەن بولىشى ھەتتا بەزى
ئاتا -ئانىلار بالىلىرىنى يېتەرلىك ۋاقىت سەرىپ قىلىپ ئوقۇشقا ئامالسىز قىلىشى مۇمكىن ، ئەمما ،
ئۆزگىرىشكە تولغان بۇ دەۋرنى ئويلىغىنىمىزدا، ئاتا-ئانا بولۇش سۈپىتىمىز بىلەن يىڭىچە ، يۇرەكلىل
ھالدا ئىددىيمىزنى ئازاد قىلىشىمىز كېرەك ،باللار يالانما خادىم بولۇشقا ، ئىلھاملاندۇرۇش دەل باللارغا
بىر ئۆمۈر ئۆزلىرنى كۆتۈرۈش ئىقتىدارىدىن ئېشىپ كىتىدىغان باجالرنى تولەش ، ئازغىنا ھەم نائېنىق
ياشانغاندا كۈتۈنۈش سۇغۇرتىسىغا ئېرىشىش ھەققىدە تەكلىپ بەرگەنلەك بولىدۇ، باج شۇبىھىسىزكى بىر
ئادەمنىڭ ئەڭ چوڭ چىقىمى ،ئەمەلىيەتتە كۆپىنچە ئائىلىلەر 1-ئايدىن تارتىپ 5-ئاينىڭ
ئوتتۇرلىرىغىچە پۈتۈنلەي ھوكمەت ئۈچۈن ئىشلەيدۇ ،شۇ سەۋەپتىن باللىرىمىزغا يىڭى ئىدىيەلەرنى
سىڭدۇرۇشكە مۇھتاجمىز ،ھالبۇكى بۇ كىتاپ بىزنى دەل مانا مۇشۇنداق پۈتۈنلەي يىڭىچە يەپەككۇر
شەكلى بىلەن تەمىن ئىتىدۇ، روبېرت باللىرنى باشقىچە بىر خىل ئۆخشمايدىغان ئۇسۇل بىلەن يەنى
ئائىلىدە، تاماق ئۈستىلدە تەربىلىگەن .ئېھتىمال بالىڭىش بىلەن كوش قاراشلىرىڭىزنى بىللە مۇھاكىمە
قىلىشتا بۇنداق ئۇسۇلنى تاللىماسلىقىڭىز مۇمكىن ،ئەمما سىزنىڭ بۇ ئۇسۇللارنى ھەر ھالدا ئىنكار
قىلىۋەتمەي كۆرۈپ يىتەلىگەنلىكىڭىزگە كۆپتىن -كۆپ رەھمەت ئېيتىش كېرەك، يەنە كېلىپ مەنىمۇ
سىزنىڭ داۋاملىق ئىزدىنىپ بېقىشىڭىزنى تەۋسىيە قىلىمەن، مېنىڭچە بولغاندا بىر ئانا ھەم
رويىخەتكە ئىلىنغان بوغالتىر بولۇش سۈپىتىم بىلەن باللىرىمغا پەقەتلا.<ياخشى ئۆگەن، ئاندىن
ياخشى خىزمەت تاپ> دىيىيشمۇ ھەقىقەتەن كونا كوش قاراش .بىش يىڭى ئىدىيە ھەم ئوخشاش
بولمىغان تەربىلەرگە مۇھتاج، ئېھتىمال باللىرىمىزغا تىرىشىپ بىر ياخشى يالانما خادىم بولۇشنى
ئېيتىش بىلان بىر ۋاقتىتا ،تىرىشىپ ئۆزلىرى مەبلەغ سالغان كارخانىغا ئىگە بولۇشنى ئېتقانىمۇ ياخشى
چارە بولسا كېرەك،ئانا بولۇش سۈپىتىم بىلەن مەن بۇ كىتاپنىڭ باشقا، ئاتا-ئانىلارغىمۇ ئانچە-مۇنچە
ياردىمى بولىسكەن دېگەن ئۈمىدتىمەن ،روبېرتنىڭ دىمەكچى بولغىنى شۇكى ،ھەر قانداق ئادەم
ۋە ر قانداق ئىشنى ۋايىغا يەتكۈزۈپ قىلالايدۇ، ئەگەر ئۇ شۇنداق قىلىشنى تاللىغان بولسىلا .ئەگەر سىز
بۈگۈن بىر گۈلچى ياكى ئىشكىباقار ئىشىسىز قالغان بىڭلىسىڭىزمۇ، يەنىلا ئۆزىڭىزنى تەربىلەش ۋە
ئۆزىڭىز ياخشى كۆرىدىغان كىشلەرگە ئۆزلىرىنىڭ ئىقتىسادىي ئەھۋالغا كوڭۇل بۆلۈشنى ئۆگۈتۈش
ئىقتىدارىڭىز بار. ئېسىڭىزدە تۇتۇڭكى، ئىقتىسادىي كالا ئىقتادىي مەسىلەرنى ھەل قىلىش جەريانىدا
تاۋلىنىپ بارىدۇ،

بۈگۈنكى كۈندە بىز ئىقتىساد يەر شارلىنىۋاتقان، تېخنىكىلار يېڭىلىنىۋاتقان دەۋرگە
يۈزلەنمەكتىمىز . بۇ ئىنسانىيەت ئېلگىرى بىسىپ ئوتكەن دەۋرلەرگە ئوخشاشلا ئىنتايىن مۇھىم ھەتتا
تېخىمۇ ئۇلۇغ .ھېچكىم كەلگۈسى دۇنيانى ئالدىن پەرەز قىلالمايدۇ، ئەمما شۇنى مۇئەييەنلەشتۇرگىلى
بولىدۇكى ، كىيىنكى تۇرمىشىمىزدا ھازىرقىدىنمۇ زۆر ئوزگىرىشلەر بولىدۇ. كەلگۈسىدە نىمىش يۈز
بىرىدىغانلىقىنى ھىچكىم بىلمەيدۇ، لېكىن مەيلى ئىش يۈز بەرسۇن بەرمىسۇن، بىزنىڭ ھېچ بولمىغاندا
ئىككى تاللىشىمىز بار يەنى بىخەتەر ياشاش ياكى ئەتراپلىق تەييارلىق قىلىش ، تەربىيە ئىلىش ھەمدە
ئۆزىمىزنىڭ ۋە باللىرىمىزنىڭ ئىقتىسادىي يوشۇرۇن ئىقتىدارنى ئويغىتىش ئارقىلىق تېخىمۇ ياخشى
ياشاش.

ئەگەر سىزمۇ ماڭا ئوخشاش باش قېيىنچىلىقا ئۇچىرغان ياكى ئۇچىتاۋاتقان بولسىڭىز، ئۇنداقتا
مانا بۇلار دەل سىز ئېھتىياجلىق نەرسىلەردۇر.

WWW.IGILIK.COM

بىرىنچى باپ

روبېرت كىيوساكىنىڭ بايانى.

مېنىڭ ئىككى دادام بار .بىرى باي، بىرى نامرات. بىرى ئەلا تەربىيە كۆرگەن، ئىلىمدە كامالەتكە يەتكەن.دوكتۇرلۇق ئۇنۋانى ئالغان. ئىككى يەتمىگەن ياقت ئىچىدىلا ئالىي مەكتەپنىڭ تۆت يىلىلىق كۇرۇس دەرىسلىرنى تاماملاپ يەنە ستانفورد ئۇنىۋېرستېتى ،چىكاگو ئۇنىۋېرستېتى غەربى شىمال ئۇنىۋىرستېتلىرىدا بىلىم ئاشۇرغان ھەمدە بۇ مەكتەپلەردە تەسىس قىلىنغان بارلىق مۇكاپاتلارغا ئېرىشكەن .بۇنىڭ ئەكسىچە يەنە بىر دادام ھەتتا سەككىزىنجى سىنىپقىچىمۇ ئوقۇمىغان .

ھەر ئىككىلا دادامنىڭ ئىشلىرى خېلىلا ئۇتۇقلۇق بولغان . ئۇلارنى بىر ئۆمۈر تىرىشقان دىيىشكە بولىدۇ. شۇ سەۋەپتىن ھەر ئىككىيلەن مول كىرىمگە ئېرىشكەن ،ئەمما. ئۇلارنىڭ بىرى، باشتىن ئاخىرى ئۆزىنىڭ شەخسى مالىيىسىدە قىيىنچىلىق ئىچىدە تىركىشىپ ئوتكەن يەنە بىرى ھاۋايدىكى ئەڭ باي كىشلەرنىڭ بىرى بولۇپ قالغان. بىر دادام كوز يۇمۇش ئالدىدا چېركاۋ خەيرى -ساخاۋەت ئاپپاراتلىرى ۋە ئائىلىسىدىكىلىرى ئۈچۈن نەچچە ئون مىليون دوللارلىق مىراس قالدۇرغان ،يەنە بىر دادام بولسا بىر تالاي قەرزلەرنىلا قالدۇرۇپ كەتكەن، ئەمەلىيەتتە ھەر ئىككىلا دادام خاراكتېر كۈچلۈك، جەلىپ قىلىش كۈچىگە باي، باشقىلارغا ئاجايىپ تەسىر كۆرستەلەيىسغان كىشلەر ئىدى ھەر ئىككىيلەن ماڭا نىگرغۇن تەكلىپلەرنى بەرگەن ئەمما تەكلىپلىرنىڭ مەزمۇنى ئوخشاش ئەمەس ئىدى، ھەر ئىككەيلەن تەربىنىڭ كۈچكە چۇڭقۇرئىشىنەتتى ، ئەمما ماڭا بەرگەن دەرىسلىرى ئوخشاش ئەمەس ئىدى ئەگەر بىرلادادام بولغان بولسا ،ئۇھالدا مەن پەقەت ئۇنىڭ تەكلىپىنى ئاددىي ھالدىلا قوبۇل قىلاتتىم ياكى رەت قىلاتتىم ، ئەمما ئىككى دادام بولغاچقا ئۇلارنىڭ قارىمۇقارشى تەكلىپلىرى ئوبيىكتىپ جەھەتتە ماڭا سېلىشتۇرۇش ۋە تاللاش پۇرستى يارىتىپ بەردى ،ھازىر ئويلاپ باقسام ، بۇ ئەمىليەتتەبايلارنىڭقارشى بىلەن نامراتلارنىڭ قارشى ئوتتۇرسىدىكى بىر خىل سېلىشتۇرۇش ۋە تالاش ئىكەن، يەنە كېلىپ بۇ خىل سىلىشتۇرۇش ۋە تالاشنىڭ نەتجىسى مېنىڭ تەقدىرىمنى بالگىلىگەن.

ئىككى دادامنىڭ قارشى قارىمۇ قارشى بولغانلىقتىن، مەن بىرلىككە كەلگەن قاراشقا ئىگە بولالمىدىم،شۇنىڭ بىلەن ئۇلارنىڭ تەكلىپلىرىنى ئاددىي ھالدا قوبۇل قىلالماي ياكى رەت قىلۋېتەلمەي ،ئۆزۈمنىڭ تىخىمۇ كۆپ مۇلاھىزە يۈرگۈزۈشۈم ،سېلىشتۇرشۇم ھەم تاللىشىم كېرەكلىكىنى ھېس قىلدىم .ئېھتىمال بەزىلەر بۇنداق قىلىشىڭ پۈتۈنلەي بىھاجەت ،سەن باي داداڭنىڭ دىگىنى بويىچىلا قىلساڭ تەبىئىلا بېيىيالايسەن، يەنە تاللىشىڭنىڭ نىمە زۆرۈريىتى بار دىيىشى مۇمكىن ،لېكىن ،مەسىلە شۇ يەردىكى ماڭا يەكلىپ بەرگەن چاغدا باي دادامۇ ئانچە باي ئەمەس ،نامرات دادامۇ ئانچە نامرا ت ئەمەس ئىدى ،ھەر ئىككىيلەن .ىشلىرنى ئەمدىلا باشلىغان ئىدى پۇل ۋە ئائىلىسى ئۈچۈن تىرىشۋاتقاندى .ھالبۇكى ،ئۇلارنىڭ پۇل ھەققىدىكى چۈشەنچىسى تۇپتىن ئوخشمايدىغان بولۇپ. بىر دادام بايلىق بارلىق رەزىللىكلەرنىڭ مەنبەسى دېسە ،يەنە بىر دادام نامراتلىق بارلىق رەزىللىكلەرنىڭ ئاساسى دەيتتى، ئۇنداقتا ئۇلارنىڭ قىيسى مۇۋاپپىقيەت قازىنىدۇ؟قايسى بېيىيالايدۇ؟كىمنىڭ گېپىنى ئاڭلاش كېرەك؟ ئەينى ۋاقتتا مەن تىخى بالا بولۇپ، ماڭا نىسپەتەن ئىيقاندا تەسرچانلىقتا باي ئىككى دادامنىڭ بولىشى ئۇنچە ئاسان ھەزىم قىلىنىدىغان چىقىلى بولدىغان ئىش ئەمەس ئىدى. مەن بىر رايىش بالا بولۇشنى ئويلايتتىم. ئەمما ئىككى دادامنىڭ دەيدىغانلىرى پۈتۈنلەي ئوخشمايتى، ئۇلارنىڭ قىرىشلىرى شۇنچىلىك زىت ، بولۇپمۇ پۇل مەسلىسگە كىلگەندە

WWW.IGILIK.COM

تېخىمۇ شۇنداق ئىدى، بۇ مىنى ھەيران قالدۇردى، ھەم گاڭگىرتىپ قويدى .شۇنىڭ بىلەن مەن كالللا
قاتتۇرۇپ ئۇلارنىڭ پىكىرلىرى ئۈستىدە مۇلاھىزە يۈرگۈزۈشكە مەجبۇر بولدۇم.مەن پىلى خىلى كۆپ
ۋاقىت ئۆزۈمدىن <نىمە ئۈچۈن مۇشۇنىنداق دەيدۇ؟>دېگەنىدەك سۇئالارنى سۇراپ يۈردۇم ھەم يەنە
دادىلىرىمغىمۇ مۇشۇنداق سۇئالارنى قويدۇم. ئەگەر ئۆزۈم مۇلاھىزە قىلماي ئاددىي ھالدىلا:<ھا
ئۇنىڭ توغرىكەن، قوشۇلسام بولغىدەك>دېگەن بولسام ياكى رەت قىلىپ: <بۇ دادام ئۆزىنىڭ
نېمىلەرنى دەۋاتقانلىقىنىمۇ بىلمەيدىكەن>دېگەن بولسام، بۇ ماڭا تولىمۇ ئاسانغا توختايتتى. ئەمما
مەن ئۈچۈن تولىمۇ قەدىرلىك بۇ دادىلىرىمنىڭ كۆز قاراشلىرى ئوخشاش بولمىغاچقا، بۇ مېنىڭ ھەر بىر
زىددىيەتلىك مەسىلىلەردە ئىلگىرلەپ پىكىر يۈرگۈزۈشۈمگە ھەمدە ئەڭ ئاخىردا كۆز قاراشلىرىمنىڭ
شەكىللىنىشگە تۈرتكە بولدى ، بۇ جەريان يەنى ئاددى ھالدىلا پۈتۈنلەي قوبۇل قىلىۋالماي ياكى
رەت قىلىۋەتمەي ئۆزۈمنىڭ مۇلاھىزە قىلىش ،تالاش جەريانى ، دەرۋەقە ، كېيىنكى تۇرمۇش مۇساپەمدە
ماڭا تولىمۇ ئەسقاتتى . مەن بارا-بارا بايلارنىڭ بارغانسېرى بېيىشى نامراتلارنىڭ بارغانسېرى
نامراتلىششى ، ئوتتۇرا ھاللارنىڭ ھەمىشە قەرىزدىن قۇتۇلالماسلىقىدىكى ئاساسى سەۋەبلەرنىڭ بىرى
ئۇلارنىڭ پۇل ھەققىدىكى قارشىنىڭ مەكتەپتىن ئەمەس ، بەلكى ئائىلىسىدىن كەلگەنلىكى
ئىكەنلىكىنى تونۇپ يەتتىم . ئارىمىزدىكى كۆپ ئادەم پۇلنىڭ قانداق نەرسە ئىكەنلىكىنى
ئاتا-ئانىسىدىن بىلىدۇ ، نىدمرات ئاتا-ئانىلار باللىرىغا مالىيە باشقۇرۇش توغۇرلۇق تەلىم بەرگەن
چاغدا پەقەتلا <مەكتەپتە ياخشى ئۆگەن> دەيدۇ نەتىجىدە باللىرى ئەلا نەتىجە بىلەن ئوقۇش
پۈتتۈرسىمۇ ئەمماۋارىسلىق قىلىدىغنى يەنىلا نامرات ئاتا-ئانىنىڭ تەسرى تۆپەيلىدىن بۇنداق
كۆزقاراشلار باللىرىدا كىچىكىدىنلا شەكىللىنىپ قالىدۇ. بىلىشىمچە ،ھازىرغا قەدەر ئامېرىكىدىكى
مەكتەپلەردە تېخى <پۇل>غا مۇناسىۋەتلىك ئاساسى دەرىسلەر ھەققىي تەسىس قىلىنغىنى
يوق .مەكتەپلەر پەقەت ئىلمي بىلىملەر ۋە كەسپىي ئىقتىدارنى ئۆگىتىش ھەم يېتىلدۈرۈشكىلا
ئەھمىيەت بېرىدۇ، ئەمماماليە باشقۇرۇش ئىقتىدارنى ئۆگىتىش ھەم يېتىلدۈرۈشكە سەل قارايدۇ. بۇ
ھەم نېمە ئۈچۈن شۇنچە كۆپ دانا بانكىرلار، دوختۇرلار ۋەبوغالتىرلارنىڭ مەكتەپتىكى ۋاقتىدا
نەتىجىسى ياخشى بولسىمۇ ، ئەمما يەنىلا بىر ئۆمۈر مالىيە مەسلىسىدە
قىينىچىلىققائۇچرايدىغانلىقىنى، دۆلەتنىڭ قەرزگەپېتىپ قېلىشىمۇ خېلىلا زور دەرىجىدە ئاشۇ مالىيە
تەدبىرلىرىنى بەلگىلەيدىغان بەزى سىيسسىيونلار ۋەھۆكىمەت ئەمەلدارلىرىنىڭ گەرچە ئالىي تەربىيە
كۆرگەن بولسىمۇ ، ئەمما مالىيە جەھەتتىكى زۆرۈر تەربىلەرنى ئىنتايىن ئاز قوبۇل قىلغانلىقى ياكى
پەقەتلا قوبۇل قىلمىغانلىقى مۇناسىۋەتلىك ئىكەنلىكىنى چۈشەندۈرۈپ بېرىدۇ.مان دائىم ،ئەگەر
جەمىيتىمىزدە نەچچە مىليونلىغان كىشى داۋالىنىش جەھەتتە ياردەمگە مۇھتاج بولسا قانداق قىلار،
دەپ ئويلايمەن . ئەلۋەتتە ، ئائىلىسىدىكىلەر ۋە ھۆكىمەت ئۇلارغا ياردە قىلىدۇ . ئەمما داۋالىنىش
فوندى ۋە ئىجتىمائىيكاپالەت فوندى ئىشلىتىلىپ تۈگىسە ئۇ چاغدا قانداق قىلىدۇ؟ بۇ ھەرگىزمۇ
ئۇرۇنسىز ئەندىشە ئەمەس .بىز يانىلا باللارغا مالىيە باشقۇرۇشنى ئۆگىتىشتەك مۇشۇنداق مۇھىم
ۋەزىپىنى .اشۇ مالىيە بىلىملىرى كىمچىل بولغانلىقتىن نامراتلىق گىردابىغا بىرىپ قالغان ياكى
ئاللىقاچان نامراتلىق پاتقىقىغا پېتىپ قىلغان ئاتا-ئانىلارغا يۈكلەپ قويساق ، ئۇھالدا پەقەت
ئائىلىنىڭ ۋە جەمىيەتنىڭ ياردىمگە تايىنىپلا ئۇلارنىڭ <نامراتلىق> كېسلىنى تۈپتىن ساقايتىپ ،
پۈتكۈل جەمىيەتنىڭ ئورتاق بېيىشىنى ئەمەلگە اشۇرۇشنى تەسەۋۋۇر قىلىش تولىمۇ تەس بولىدۇ. مېنىڭ
تەسرچانلىققا باي يەنە كىلىپ بەزى تەرەپلىرى ئۆگۈنۈشكە ئەرزىيدىغان ئىككى دادام بولغاچقا .
مەن ھەر دادمىنىڭ پىكرى ئۈستىدە مۇلاھىزە يۈرگۈزۈپ بىقىشقا مەجبۇرى بولدۇم ، بۇنىڭدەن بىر

ئادەمنىڭ دۇنيا قارىشىنىڭ شۇ ئادەمنىڭ پۈتكۈل ھاياتىغا غايەت زور تەسىر كۆرسىتىدىغانلىقىنى تونۇپ يەتتىم ، مەسىلەن بىر دادام <مەن قىلالمايدىكەنمەن>دېگەن گەپكە خۇشتار ئىدى ، يەنە بىر دادام بولسا بۇنداق گەپنى قىلمايتتى بەلكى <مەن قانداق ئاندىن قىلالايمەن>دەيتتى. بۇ ئىككى جۈملىنىڭ بىرى بايان جۈملە يەنە بىرى سۇئال جۈملە ، بەرە سەزنى ۋاز كېچىشكە ئۈندەيدۇ ، يەنەبىرى ئامال تېپىشقا ئۈندەيدۇ. ناھايتى تېزلا بىيسپ كەتكەن دادام چۈشەندۈرۈپ <مەن قىلالمايمەن>دىگەن سوز سېنىڭ كاللا ئىشلىتىپ چارە تېپىشىڭغا توسقۇنلۇق قىلىدۇ ، <قانداق قىلسام ئاندىن قىلالايمەن>دېگەن سوز سىنىڭ كاللاڭنى ئاچىدۇ، دەيتتى. ئەلۋەتتە، بۇ ھەرگىزمۇ كىشلەر چوقۇم ئۆزلىرى ئويلىغان ھەر قانداق ئىشنى قىلىشى كېرەك ، دېگەنلەك ئەمەس. بۇيەردە تەكىتلەنگىنى پەقەتلا تەپەككۇرنى توختىماي چېنىقتۇرۇش كېرەك دېگەنلەك. كىشلەرنىڭ كاللىسى ئەملىيەتتە دۇنيادىكى ئەڭ كۈچلۈك <كومپيۇتېر>. باي دادام دائىم : <كاللا ئىشلەتكەنسىرى ئېچىلىدۇ، كاللا قانچە ئېچىلسا، پۇلنى شۇنچە كۆپ تاپقىلى بولىدۇ>دەيتى ئۇنىڭ قارىشچە ئالدىراپلا <مەن قىلالمايمەن>دېيىش روھى جەھەتتىكە قاششاقلىق ئىدى.

مەن شۇنىڭغا دىققەت قىلدىمكى ، گەرچە ھەر ئىككىلا دادام خىزمەتتە ناھايتى تىرىشسىمۇ ، ئەمما پۇل مەسىلىسگە كەلگەندە ، بەر دادام ھامان ئامال تېپىپ ھەل قىلىشقا تىرىشاتتى، يەنە بىر دادام بولسا ئىشنى ئۆز ئىختىيارىغا قويىۋېتىشكە ئادەتلىنىپ قالغان ئىدى . مۇشۇنداق داۋاملىشىۋېرىش نەتىجىسدە بىرىنىڭ مالىيە باشقۇرۇش ئىقتىدارى تېخىمۇ كۈچەيگەن ،يەنە بىرىنىڭ بارغانسىرى توۋەنلەپ كەتكەن .مىنىڭ ئويلىشىمچە ، بۇ خىل ئاقىۋەت دائىم تېلېۋىزور كۆردىغان ئادەمنىڭ تەن ساپاسىنىڭ ئۆزگىرىشگە ئوخشايتى . دائىملىق چېنىقىش تېنىڭىزنى ساغلام ۋە قاۋۇل قىلىدۇ ، ئوخشاشلا دائىم كاللا ئىشلىتىشمۇ سىزنىڭ بايلىققا ئېرىشىش پۇرسىتىڭىزنى ئاشۇردۇ . ھالبۇكى ھورۇنلۇق مۇقەرەر ھالدا سىزنىڭ تېنىڭىزنى ئاجىزلاشتۇردۇ ، ئېرىشىدىغان بايلىقىڭىزنى ئازايتىدۇ. خۇددى مەن ئالدىدا ئىتتقاندەك ، ئىككى دادامنىڭ كۆز قارشىدا نۇرغۇن پەرىق بار ئىدى . بايلار تېخىمۇ كۆپ باج تاپشۇرۇش يولى بىلەن ئاشۇ بەختسىزلەرگە غەمخورلۇق قىلىشى كېرەك دەپ قارايتتى ، يەنە بىر دادام <باجئىشچىلارنى جازالاپ ، ھورۇنلارنى مۇكاپاتلايدۇ>دەيتتى ، بىر دادام <ياخشى ئوقۇپ ، ياخشى شىركەتلەردىن خىزمەت تاپ > دېسە يەنە بىر دادام تىرىشىپ ئۆگۈنۈپ ،ياخشى شىركەتلەرنى بايقاش ھەم ئۇنى سېتۋېلىش ئىقتىدارىغا ئىگە بول>دەيتتى :بىرى <بالا بولغانلىقى ئۈچۈن باي بولالمىدىم >دېسە يەنە بىرى <بالام بولغانلىقى ئۈچۈن چوقۇم باي بولۇشۇم كېرەك >دەيتتى : بىرى كەچلىك تاماق ۋاختىدا پۇل ۋە سودىنىڭ گېپىنى قىلىشنى چەكلىسە ، يەنە بىرى تاماق ۋاختىدا بۇ تېمىكاردا پاراڭ قىلىشقا خۇشتار ئىدى ، بىرى <پۇل تېپىشتا ئېھتىياتچانراق بول ،خەتەرگە تەۋەككۇل قىلما >دېسە يەنە بىرى < خەتەرنى كونتورول قىلىشنى ئۆگىنىۋال >دەيتتى :بىرى < ئولتۇراق ئوي ئەڭ چوڭ مەبلەغ ۋە مۈلۈك >دەپ ئىشەنسە يەنەبىرى < ئولتىرۋاتقان ئوي قەرز، ئەگەر ئوي ئەڭ چوڭ مەبلەغ ھىسابلانسا ، ئۇچاغدا ئادەمگە ئاۋارچىلىق يېپىشىدۇ>غانلىقىغا ئىشىنەتتى . ھەر ئىككىلا دادام قەرىزلەرنى ۋاقتىدا تۆلەيتتى. بىر دادام ھۆكۈمەتنىڭ ئۆزىگەكوڭۈل بولىدىغانلىقىغا، تەلىپىنى قاندۇرىدىغانلىقىغا ئىشىنەتتى، مائاشنىڭ ئوسۇشى ،پېنسىيە سىياستى ، داۋالىنىش ياردەم پۇلى ،كېسەل سەۋەبىدىن ئارام ئېلىش ، ئىشچى -خىزمەتچىلەرنىڭ دەم ئېلىشى ۋە باشقا قوشۇمچە ياردەم قاتارلىق ئىشلارغا ئىنتايىن كوڭۈل بولەتتى . ئۇنىڭ ئارمىيىگە قاتنىشىپ 20 يىلدىن كېيىن پېنسىيىگە ۋە ئىجتىمائىي كاپالەت فوندىغا ئېرىشكەن ئىككى تاغىسى ئۇنىڭغا چۇڭقۇر تەسىر قالدۇرغان ئىدى ، ئۇ ئارمىيىنىڭ ھەربىلكتىن چېكىنگەنلەرگە

WWW.IGILIK.COM

داۋالىنىش ياردەم پۇلى بېرىشنى ۋە پاراۋانلىق كوپراتىپلىرنى قۇرۇپ بېرىشنى تولىمۇ ياقتۇراتتى ، شۇنداقلا ئالىي مەكتەپ تەربىسى ئارقىلىق مۇقىم خىزمەتكە ئېرىشىدىغان ياشاش يولىنىمۇ بەكلا ياقتۇراتتى، ئۇنىڭغا نىسپەتەن ئىتتىقنىدا ئەمەك كاپالىتى ۋە ئىش ئورنى ياردەم پۇلى بەزىدە كەسپتىنمۇ مۇھەم ئورۇندا تۇراتتى ، ئۇدائىم < مەن ھۆكەمەت ئۇچۇن جان كويدۇرۇپ ئىشلىدىم . بۇنداق ئىمتىيازلاردىن بەھىرمان بولۇش ھوقوقۇم بار >دەيتتى،

ھالبۇكى يەنە بىر دادام ئىقتىسادىي جەھەتتىكى تەلتۆكۈس مۇستەقىللىقا ئىشىنەتتى . بۇخىل < ئەلۋەتتە شۇنداق بولىشى كېرەك> دەيدىغان پىسخىكىلىق قاراشقا قارشى ئىدى ھەم دەل مۇشۇ خىل پىسخىكىلىق قاراشقا بىر تۈركۈم ئاجىز ، ئىقتىسەدىي جەھەتتە باشقىلارغا بېقىندىغان كىشلەرنى پەيدا قىلىپ قويىدۇ دەپ قارايتى . داۋاملىق رىقابەتنى تەشەببۇس قىلاتتى . بىر دادام تىرىشىپ پۇل ئامانەت قويسا ، يەنە بىر دادام توختىماي مەبلەغ سالاتتى . بىر دادام ياخشى خىزمەت تېپىشقا قىسقىچە تەرجىمھالنى قانداق يېزىشنى ئۆگەتسە ، يەنە بىر دادام روھنى ئۇرغىتىدىغان كەسىپ پىلانى ۋە مالىيە پىلانىنى قانداق تۈزۈشنى، بۇنىڭ بىلەن ئىگىلىك تىكلەش پۇرستىنى قانداق يارىلىققا كەلتۈرۈشنى ئۆگىتەتتى ،مەن قابىل ئىككى دادامنىڭ تەربىسنى ئالغانلىقىمدىن ئوخشاش بولمىغان قاراشلارنىڭ كىشىنىڭ پۈتكۈل ھاياتىغا قانداق تەسىر كۆرستىدىغانلىقىنى كۆزىتىش پۇرستىگە مۇيەسەر بولدۇم .بىلسەم ، كىشلەر ھەقىقەتەن ئۆز ئىدىسىگە ئاساسەن ئۆزىنىڭ ياشاش يولىنى بەرپا قىلىدىكەن ، ئالايلا ، نامرات دادام ھەمىشە < مەن ئازەلدىن باي ئەمەس>دەيتتى ئاقىۋەت ئۇنىڭ بۇ سۆزى رېئاللىق بولۇپ قالدى ئەمما باي دادام ئۆزىنى بايلاردىن سانايتتى . ئۇبەرەر .ئىش قىلماسلىق قارارىغا كەلگەندە < مەن بىر باي ئادەم ،بايلار ئەزەلدىن بۇنداق قىلمايدۇ> ھەتتا بىر قېتىم قاتتىق ئوڭۇشسىزلىققا ئۇچراپ قاتتىق ۋەيران بولغاندىن كېيىنمۇ ئۇ يەنەلا ئۆزىنى باي ساناپ يۈرگەندى، ئۇ <كەمبەغەلىك بىلەن ۋەيران بولۇش ئوتتۇرسىدىكى پەرىق شۇ يەردىكى ، ۋەيران بولۇش ۋاقىتلىق بولىدۇ، كەمبەغەللىك بولسا ئۇزاققىچە داۋاملىشىدۇ>دەپ ئۆزىنى ئىھاملاندۇراتتى . نامارت دادام < مەن پۇلغا ئانچە قىزىقىپ كەتمەيمەن> ياكى < پۇل ماڭا نىسپەتەن ئۇنچە مۇھىم ئەمەس>دەيتتى، باي دادام بولسا < پۇل-كۈچ دېمەكتۇر>دەيتتى. گەرچە .بىدىنىڭ كۈچىنى زادىلا ئۆلچىگىلى ياكى مۆلچەرلىگىلى بولمىسىمۇ، ئەمما مەن بالا ۋاقتىمدىلا ئېنىق ھالدا ئۆزۈمنىڭ ئىدىيىسگە ۋە ئۆزۈمنى ئىپدىلەشكى دىققەت قىلىشقا باشلىغاندىم . مەن نامرات دادامنىڭ نامرات بولۇشىمىك سەۋەبىنى ئۇنىڭ تاپقان پۇلىنىڭ ئاز- كوپلىكىدە ئەمەس < گەرچە بۇمۇ ئىنتايىن مۇھىم بولىسىمۇ >بەلكى ئۆزىنىڭ ئوي-پىكرى ۋە ئىش ھەركىتىدە ئىكەنلىكىگە دىققەت قىلغان ئىدىم . مەن چۇقۇم ئۇلارنىڭ ماڭا سىڭدۇرۇۋاتقان ئىدىسىنى ئىھتىياتچانلىق بىلەن تاللىشىم ۋە ئىشلىتىشىم كېرەك ئىدى ، دادام ئىككى تۇرسا زادى قەيسىسىنىڭ گېپىنى ئاڭلىشىم كېرەك ؟ نامرات دادامنىڭمۇ ياكى باي دادامنىڭمۇ؟

ھەر ئىككى دادام تەربىيە ۋە ئۆگىنىشكە ئىنتايىن ئەھمىيەت بېرەتتى . لېكىن نېمىنىڭ مۇھىملىقى، نىمىلەرنى ئۆگىنىش توغۇرسىدا كۆز قارشى زادىلا ئوخشمايتتى . بىر دادام مىنىڭ تىرىشىپ ئۇگىنىۈپ ، ياخشى نەتىجىلەرگە ئېرىشىپ كۆپ پۇل تاپالايدىغان ياخشى خىزمەت تېپىشىمنى پىروفىسور ، ئاۋدۇكات، بوغالتىر بولۇشۇمنى ياكى MBA دا ئوقۇشۇمنى ئۈمد قىلاتتى يەنە بىر دادام بولسا مېنى پۇل تېپىشنى ئۆگىنىشكە ، پۇلنىڭ ئايلىنىش قانۇنىيەتلىرنى چۈشىنىشكە ھەم پۇلنىڭ بۇ ئايلىنىش قانۇنىيەتلىرنى ئىشلىتىشكە ئىلھاملاندۇراتتى ئۇدائىم < مەن پۇل ئۇچۇن خىزمەت قىلمايمەن، پۇل مەن ئۇچۇن خىزمەت قىلىشى كېرەك > دەيتتى.

مەن توققۇز ياشقا كىرگەندە . ئاخىرى باي دادامنىڭ گېپىنى ئاڭلاپ ئۇنىڭدىن پۇل تېپىشنى

WWW.IGILIK.COM

ئۆگۈنۈش، نامرات دادارم گارچە كوزلەرنى چاقنتدىغان تۇرلۇك ئالي مەكتەپ ئۇنۋانلىرىغا ئگە بولسمۇ ، ئۇنىڭ گپىنى .اڭلماسلقنى قارار قلدىم ھەم ئاخىرغچە شۇنداق قلدىم . دەرۋەقە ، ئالي مەكتەپ تەربىسنى ئالغان دادامنىڭ پۇل ھەققدىكى تەكلىپ ۋە پۇزىتسنى قوبۇل قلماسلق تولمۇ ئازاپلىق بىر قارار ئىدى. لېكىن بۇ قارار منىڭ كيىنكى ھاياتمنى ياراتتى . مەن كمنىڭ گپىنى ئاڭلشمنى قارار قلغنمدىن كيىنلا ماڭا بولغان پۇل ھەققدىكى تەربىيە رەسمى باشلاندى ، باي دادام مەن تاكى 39ياشقا كىرگەنگە قەدەر توپتۇغرا 30يىل ئۆگەتتى . ئۇ ئۆزىنىڭ زىرىكمەي -تېرىكمەي بەرگەن تەلىملىرنى منىڭ تولۇق چۈشەنگەنلەكمنى ھس قلغاندىن كېينلا ئاندىن 30يىلغا سوزۇلغان تەربىسنى ئاخىرلاشتۇردى.

پۇل بىر خىل كۈچ ، تىخمۇ كۈچلۈك بولغىنى مالىيە باشقۇرۇشقا ئائىت تەربيدۇر. پۇل قولغا كىردۇ، چىقىپ كېتىدۇ ئەمما سز پۇلنىڭ قانداق ئايلىنىدىغانلىقنى چۈشەنسڭىز ئۇنىڭ كۈچنى كونتورۇل قىلالايسز ھەم بايلىق توپلاشقا باشلايسز . پەقەت خىيالا قلىپ ، ئەملىي ئشقا كىرىشمەسلكنىڭ سەۋەبى شۇكى ، مۇتلەق كوپچىلك كىشلەر مەكتەپ تەربىيسنى قوبۇل قىلغاندىن كيىن پۇلنىڭ ھەقىقى ئايلىنش قانۇنيىتنى ئىگىلمەيدۇ، شۇڭا ئۇلار ئۆمۇر بويى پۇل ئۇچۇن خىزمەت قىلىدۇ. مەن پۇلدىن ئىبارەت بۇ دەرسنى ئۆگۈنۈشكە بىشلىغان چېغىمدا ئەمدىلا توققۇز ياشقا كىگەن بولغاچقا باي دادام ماڭا پەقەت ئاددىي نەرسلەرنىلا ئۆگەتكەنىدى ، ئۇ ماڭا ئۆگەتكەن بارلىق نەرسلەرنى ئاساسەن ئالتە دەرس بىلەنلا ئۆگۈتۈپ بولدىن لېكىن بۇ دەرسلەر مىنىڭ كالامدا 30نەچچە يىل تەكرارلاندى . بۇ كىتاپنىڭ مەزمۇنى دەل ئاشۇ ئالتە دىرسنىڭ چۈشەندۈرلىشى بولۇپ ، ئۇ خۇددى ئەينى ۋاقىتتا باي دادام ماڭا ئۆگەتكىنىدەك تولمۇ ئاددى بايان قىلىنغان ، بۇ دەرسلەر ھەرگىزنۇ ئەڭ ئاخىرقى جاۋاپ ئەمەس ، بەلكى بىر يول كۆرسەتكۈچى ، بۇ كېيىن قانداق بولىدىغىنى بىلگىلى بولمايدىغان ھەم ئۇچقاندەك ئۆزگىرۋاتقان بۇ دۇنيادا سز ۋە ئوغلىڭىزنىڭ بايلىق توپلىشغا يول كورستىپ بىرىدۇ.

بىرىنجى دەرس : بايلار پۇل ئۇچۇن ئىشلىمەيدۇ

قانداق قىلغاندا باي بولغىلى بولىدۇ؟

-دادا، قانداق قىلغاندا باي بولغىلى بولىدىغىنى دەپ بىرەلەمسىز ؟-سورىدىم مەن دادامدىن. اەاەم قولىدىكى كەچلىك گېزىتنى قويۇپ تۇرۇپ مەندىن سورىدى . قانداقىسگە بىيشنى ئويلاپ قالدىڭ، بالام؟ مەن دېدىم بۇ ھەپتە ئاخىردا جېمنىڭ ئاپىسى يېڭى كادىلاك ماركىلىق ماشىنىسغا ئولتۇرغۇزۇپ دېڭىز ساھىلدىكى داچىسغا ئاپىردىكەن ، ھەپتە ئاخىرنى ئۇ شۇ يەردە ئوتكۇزۇپ كېلىدىكەن جىم يەنە ئۇچ دۇستىنى بىللە بىردىغانىغا ئىلىۋاپتۇ، لىكىن ماك ئىككىمىزنى تەكلىپ قىلماپتۇ . ئۇلارنىڭ دىيىشچە ، بىز بامرات بولغاچقا تەكلىپ قىلىنماپتۇق . ئۇلار راستىنلا شۇنداق دەپتىمۇ؟-اەاەم ئىشەنمەي سورىدى . ھەئە ، شۇنداق دەپتۇ !-مەن بىر خىل ئازار يىگەندەك جاۋاپ بەردىم . ەاەام ئۈندىمەي بىشنى لىڭشتى، بۇرۇنغا چۈشۈپ تۇرغان كوزەينىكنى كۆزىگە ئىتىرىپ قويغاندىن كيىن يەنە گىزىت ئوقۇشقا باشلىدى ، مەن جايىمدا قىمىرلىماي دادامنىڭ جاۋابىنى كۈتتۇم .....

بۇ دەل 1956-يىلى بولۇپ، ئۇ چاغدا مەن توققۇز ياشتا ئىدىم . مەن تەقدىرنىڭ ئورۇنلاشتۇرشى بىلەن ھۆكمەت قارمقىدىكى بىر مەكتەپكە ئوقۇشقا كىردىم . نۇرغۇن بايلارمۇ بىللىرنى مۇشۇ

مەكتەپكە ئوقۇشقا بەرگەندى بىزنىڭ يۇرتىمىز ئاساسى جەھەتتىن شېكەر خام ئەشيالىرنى تېرىيدىغان جاي ئىدى ئېكىنزارلىقنىڭ باشقۇرغۇچىسى ۋە باشقا بايلار ، مەسلەن دوختۇر، سودىگەربانكىر دىگەندەك كىشلەرنىڭ ھەممىسى بالىلىرنى مۇشۇ مەكتەپكە بەرگەندى بايلار بىللىرنى 6- يىللىقنى تۈگەتكەندىن كېيىن شەخسلەر قدرمىقدىكى مەكتەپكە ئوقۇشقا بىرەتتى مېنىڭ ئويۇم مۇشۇ كوچىدا بولغاچقا مەنمۇ مۇشۇ مەكتەپكە ئوقۇشقا كىردىم . ئەگەر ئويۇم باشقا كوچىدا بولغان بولسا باشقا مەكتەپكە كىرىپ ئوقۇشۇم ، ئائىلە شارئىتى مېنىڭكى بىلەن ئانچە پەرىقلەنمەيدىغان ئاشۇباللارنىڭ تۈپىغا قوشۇلۇشۇم مۇمكىن ئىدى ئۇنىڭ ئۈستىگە 6-يىللىقتىن كىيىن مەن ئاشۇ باللار بىلە بىللە ھۆكۈمەت قارمىقدىكى تولۇقسىز ۋە تولۇق مەكتەپتە ئوقويتۇم چۈنكى بىزدەك باللار ئۇچۇن قۇرۇلغان شەخسى مەكتەپلەر يوق ئىدى . اەاەم ئاخىرى گىزىتنى قويدى ، ئۇنىڭ بايا دىگەن گەپلىرىمنى ئويلىنىپ تۇرغانلىقى ئېنىق ئىدى .

بالام ، -دادام ئاستا سوزلەشكە باشلىدى -ئەگەر بىيىشنى ئويلىساڭ چوقۇم پۇل تېپىشنى ئۆگۈنۈشۈڭ كېرەك . ئۇنداقتا پۇلنى قانداق تاپىمەن ؟-سورىدىم مەن .

- كاللاڭنى ئىشلىتىپ تاپىسەن دە،- دادام شۇنداق دەپ كۈلۈمسىردى ، بۇ دادامنىڭ<ساڭا ھەممىنى ئېيتىپ بەردىم>ياكى <جاۋاپ بىرەلمەيمەن، مىنى خىجىل قىلما>دىگىنى ئىدى.

شېرىك مۇناسىۋەت ئورنىتىش

ئەتىدى دادامنىڭ سۆزىنى ئەڭ يېقىن دوستۇمغا ئېيتىپ بەردىم. ئىككەيلە ئۆزىمىزنى مەكتەپتىكى بىردىن بىر نامرات ئوقوغۇچىلار دىسەك بولاتتى ئەملىيەتتە ئىككەيلەنىڭ ئائىلىسى ئۇنچىۋالا نامراتمۇ ئەمەس ئىدى، لېكىن ئۆزىمىزنى نامرات ھىس قىلاتتۇق . چۈنكى بازقا باللارنىڭ يىڭى كالتەك توپ پەلىيى. يىڭى ۋېلسىپتى بىر ئىدى ، ئىشقىلىپ ئۇلارنىڭ ھەممە نەرسىسى يىڭى ئىدى ئاتا -ئانىمىز بىزگە ئاساسلىق لازىمەتلىكلىرنى ئېلىپ بىرەتتى ، يەيدىغان بولامدۇ، كىيدىغان بولامدۇ ھېچنىمىمىز كەم ئەمەس لىكىن بىز مۇشۇلار بىلانلا چەكلىنىپ قالاتتۇق ،دادام دائىم ماڭا <بىرەر نەرسە ستۇالماقچى بولساڭ ،ئوزۇڭ پۇل تېپىپ ستۇال > دەيتتى بىزدەك توققۇز ياشلىق باللارغا نەدىمۇ خىزمەت قىلىپ پۇل تاپىدىغان ئىش بولسۇن، بىز قانداق پۇل تاپساق بولار ؟-سورىدى ماك مەندىن. بىلمىدىم -دىدىم مەن -مىنىڭ شېرىكىم بولساڭ بولساڭ قانداق ؟ شۇنداق قىلىپ شۇ شەنبە ئەتىگەندىن باشلاپ ماك مېنىڭ تۇنجى كەسپى شېرىكىم بولدى ، بىز چۈشتىن بۇرۇنقى ۋاقتىمىزنى سەرىپ قىلىپ پۇل تېپىشنىڭ يولى توغىرسىدا ئويلاندۇق ، بەزىدە ئىختىيارسىز ئاشۇ <رەھىمسىز سولتەكلەر>نىڭ جىمنىڭ دىڭىز ساھىلدىكى داچىسىدا ئويناۋاتقانلىقى توغىرسىدا سۆزلىشىپ كىتەتتۇق . بۇ ئىش بىزگە ھەقىقەتەن ھاركەلگەن ئىدى لېكىن بىر ھىساپتا بۇمۇ بىر ياخشى ئىش بولغان ئىدى چۈنكى بۇ بىزنى تىخمۇ تىرىشىپ پۇل تېپىشنىڭ ئامالىنى تېپىپ چىقىشقا ئىلھاملاندۇراتتى ئاخىرى چۈشتىن كېيىن كاللىمىزغا بىر ئوي كەلدى ، بۇ ماكنىڭ بۇرۇن بىر پەننى ئومۇملاشتۇرۇش كىتبىدىن ئۆگىنىۋالغان ئۇسۇلى ئىدى . بىز ھاياجانلىنىپ بىر -بىرىمىزنىڭ قولىنى سىقىشتۇق . بىزنىڭ شېرىكچىلىك مۇناسىۋىتىمىز ئاخىرى ئەملى كەسپى مەزمۇنغا ئىگە بولدى . كېيىنكى بىر نەچچە ھەپتىدە ماك بىلەن ئىككىمىز ئەتراپتىكى ھەر قايىسى قوشنىلارنىڭ ئويىگەبېرىپ چىش پاستىسنى ئىشلىتىپ بولغاندىن كىيىن قېپىنى تاشلىۋەتمەي يىغىپ قويۇپ بىزگەبىرىشنى ئۆتۈندۇق چوڭلار دەماللىقا ئاڭقىرالماي، كېيىن خۇشاللىق بىلەن ماقۇل بولدى بەزىلەر بۇنى نىمە قىلدىغانلىقىمىزنى سورىغاندابىز<بۇ سودا مەخپىيەتلىكى>دەپ جاۋاپ بەردۇق ، بىر نەچچە ھەپتە ئوتكەندىن كىيىن ئاپام چىچىلىشقا باشلىدى ، چۈنكى بىز كىرئالغۇ قويۇلغان جاينىڭ يىنىغا خام

ئەشيالىرىمىزنى دوۋلىۋەتكەندۇق بىز يىغقان چىش پاستىلىرى قاپلىرى بارا-بارا كۆپىيىشكە
باشلىغاندى . قوشنىلىرىمىز مەينەت ، مىجىلغان چىش پاستىلىرى قېپى ئاپامنىڭ كۆز ئالدىدىلا
دۆۋلىنىپ تۇرغاچقا ، ئاپام ئاخىرى چىچىلىپ سوزلەشكە باشلىدى . ئىككىڭلار زادى نىمىش
قىلماقچى؟ئەمدى سىلەرنىڭ<سودا مەخپىيەتلىكى> دېگەنەدەك گەپلىرىڭلاردىن جاق تويدۇم هازىرلا
بۇ مەينەت نەرسىلەرنى بىرەر يەرگە جايلاشتۇرۇڭلار . بولمىسا سىرىتقا ئاچىقىپ تاشلىۋىتىمەن ماك
ئىككىمىز ئاپامغا خىلى كوپ يىغىپ بولغانلىقىمىزنى پەقەت بىر تام قوشنىمىشغىلا قاراپ
قالغانلىقىمىزنى ئۇلار چىش پاستىسنى ئىشلىتىپ بوغاندىن كىينلا ئىشلە چىقىرىشنى دەرهال
بىدشلايدىغانلىقىمىزنى ئىيتىپ يالۋۇرۇپ تۇرۋالدۇق بىر هازا ياڭۋۇرۇپ تۇرۋالغاندىن كىين . ئاپام
ئاخىرى بىزگە بىر هەپتە مۆهلەت بەردى . ئاپامنىڭ بىسىمى بىلەن بىز ئىشلەپ چىقىرىش قەرەلىنى
ئالدىغا سۈردۇق ماك ئىسكىلاتىم ئاپامنىڭ توسقۇنلىقىغا ئۇچىرغانلىقتىن تۇنجى ئىشمداكىرزىس يۈز
بەردى ، ماكنىڭ ۋەزىپىسى قوشنىلاردىن چىش پاستىلىرنى تىزرەك ئىشلىتىپ بولۇشنى ئۆتۈنۈش ، چىش
دوختۇرلىرىغا كىشلەرنى چىشنى ئادەتىكى ۋاقىتقا قارىغاندا كوپرەك چوتكىلاپ تۇرۇشنى تەۋسىيە
قىلىشنى ئۆتۈنۈپ قويۇش بولدى، مەن بولسام ئىشلەپ چىقىرىش لىيىسنى قۇرۇشتۇرۇشقا كىرىشتىم ،
ۋاقىت جەدۋىلى بويىچە ئىشلەپ چىقىرىش بىر هەپتىدىن كىين رەسمى باشلىنىدىغان بولدى. ئىش
باشلىنىدىغان كۈن ئاخىرى يىتىپ كەلدى دادام دوستى بىلەن ماشىنلىق كىلىپ ئىككىمىزنىڭ يول
بويىدى بىرلىكتە كۈچ چىقىرىپ ئىشلەپ چىقىرىش لىنيىسىدە مەشغۇلات قىلىۋاتقانلىقىمىزنى كۆردى ،
ئاپئاق پاراشوكلار بوشلۇقتا لەيلەپ يۈرەتتى . ئۇزۇن بىر ئۇستەلدە مەكتەپتىن يىغىپ ئەكەلگەن
تاشلاندۇق كالا سۈتى قدپلىرى ۋە ئۆيدىكى كاۋاپدان بار ئىدى ، كاۋاپدان كومۇرنىڭ تەپتىدە
قىزىرىپ كەتكەن بولۇپ لاۋىلداپ تۇراتتى ، ئىشلەپ چىقىرىش لىنيىسى ماشىنىنىڭ يولىنى
توسۇۋالغاچقا دادام ئامالسىز ماشىنىنى يول ياقىسىغا توختىتىپ قويۇپ ئاستا مېڭىپ كەلدى ، دادام
دوستى بىلەن كىلىپ كۆمۈرنىڭ ئۈستىگە قويۇلغان پولات چۆگۈنگە قارىدى ، چۆگۈندە كېرەكسىز چىش
پاستىلىرى قاپلىرى ئېرىۋاتاتتى . ئۇ ۋاقىتلاردا چىش پاستىسى قېپى سۇلياۋدىن ئەمەس قوغۇشۇندىن
ياسىلاتتى . شۇڭا چىش پاستىسى قېپىنىڭ ئۈستىدىكى سىرى كويۈپ كەتسىلا قوغۇشۇن ئېرەپ كىتەتتى ،
قوغۇشۇن قاپلار ئېرىپ بولغاندا ئاپامنىڭ تۇتقۇچلۇق قازىنى ئىشلىتىپ ،سۇيۇقلۇقنى كالا سۈتى قېپى
ئۈستىدىكى كىچىك تۇشۇكتىن ئېهتىيات بىلەن قۇيدۇق. بىر كالا سۈتى قېپىنى گەجبىلەن تولدۇردۇق ،
تەرنى بىر ئالغان ئاق پاراشوك بىزنىڭ هاك بىلەن سۇنى ئارلاشتۇرغانلىقىمىزدىن كىلىپ چىققان ئىش
ئىدى . تازا ئالدىراش ئىشلەۋاتقان ۋاقتىمىزدا مەن كىچىك قاپنى ئۆرۈۋېتىپ سالدىم شۇنىڭ بىلەن
خۇددى قار ياققاندەك هەممە يەر ئاپئاق بولۇپ كەتتى كالا سۈتى قېپى دەل گەج قېلىپنىڭ سىرىتقى
قېپى ئىدى. دادام دوستى بىلەن بىزنىڭ قوغۇشۇن ئېرىتمىسنى ئېهتىيات بىلەن قاپنىڭ توشۇككە
قۇيۋاتقانلىقىمىزغا قاراپ تۇرۋاتاتتى . دىققەت قىل ١-دېدى دادام. مېنىڭ بىشمنى كوتۇرۇپ
قارىغىدەك ۋاقتىم يوق بولغاچقا پەقەت بىشمنى لىڭشتىپلا قويدۇم. ئاخىردا ئېرىتمىنىڭ هەممنى گەج
قىلىپىغا قۇيۇپ بولغاندىن كىين چۆگۈنى قويۇپ دادامغا قارىدىپ كۈلۈمسىردىم. نېمە ئىش قىلۋاتىسلەر
؟-دادام بىر نەرسە بىلمەكچى بولغاندەك كۈلۈپ سورىدى. بىز سىزنىڭ گىپىڭىز بويىچە ئىش قىلۋاتىمىز ،
بىز باي بولدىغان بولدۇق ، -دېدىم مەن. شۇنداق دېدى ماكمۇ بىشنى لىڭشتىپ هجايغىنىچە ،
-ئىككىمىز شېرىك قىلۋاتىمىز . بۇ گەج قىلىپلارنىڭ ئىچىدىكى قانداق نەرسە ؟-دادام قىزىقىپ
سورىدى . قاراڭ، دېدىم مان، -بۇ بىزنىڭ قۇيۇپ بولغان ئۆچىقىمىز ،-مەن بولقا بىلەن هىم
ئېتىۋىتىلگەن قاپنى يىرىپ ئىككىگە بۆلىۋەتتىم ، گەج قىلىپنىڭ ئۈستۈنكى بۆلىكىنى ئېهتىيات بىلەن

WWW.IGILIK.COM

ئېچىشمغا قوشۇندىن ياسىلغان بەش تىينىلق تەڭگە يەرگەچۈشتى ، ئوھوي، پەرۋەردىگارىم ،
-دادام پىشانىسگە ئۇرۇپ توۋلاپ كەتتى، سلەر قوغۇشۇندىن تەڭگەپۇل قۇيۋېتىپسلەر- دە\
-ھەئە،-دېدى ماك ،-سزنىڭ دىگىنىڭىزدەك ئۆزىمىز پۇل تېپۋاتىمىز . دادامنىڭ دوستە كۈلۈپ كەتتى
، دادامۇ بىشنى چايقىدى .بىزردوۋە كېرەكسىش چىش پاستىسى قىپىنىڭ يېنىدا ،دادام بىلەن
دوستىنىڭ ئالدىدا يۇزىمىز ھاك بىلەن بويالغان ھالاتتە كۈلۈپ تۇراتتۇق دادام قولىمىزدىكى
نەرسلەرنى تاشلاتقۇزۋەتتى ۋە پەلەمپەيدە ئولتۇرۇپ مۇلايىملىق بىلەن كۈلۈپ تۇرۇپ بىزگە<تەقلىد
قلىپ ياساش>نىڭ مەنىسنى چۈشەندۈرۈپ بەردى . بىزنىڭ بۇيۇك چۈشمىز كوپوككە
ئايلاندى .دېگىنىڭىزچە بولغاندا بىزنىڭ قلغىنىمىز قانۇنسىز ئىش ئىكەندە؟-دەپ سورىدى ماك
تىترەڭگۇ ئاۋازدا، ئۇلارنى ئەيىبلىمە -دېدى دادامنىڭ دوستى ،-ئۇلار كەلگۈسدە تالانىت ئىگىسى
بولۇپ چىقىشى مۇمكىن ، دادام دوستىغا قاراپ قويىدى، -توغرا بۇ قانۇنغا خىلاو ،-دېدى دادام
مۇلايىملىقبىلەن ،-بىراق ئومۇتسىزلەنمەڭلار ، مەن سلەرنىڭ بۇ خىل يېڭىلىق يارىتىش ۋە مۇستەقىل
پىكىر قىلىش روھىڭلاردىن پەخىرلىنىمەن ماك ئىككىمىز ئومۇتسىزلىك ئىچىدە زۇۋان سۇرمەي
20منۇتتەك تۇرغاندىن كىيىن نەرسە -كىرەكلەرنى يىغۇشتۇرۇشقا باشلىدۇق بىزنىڭ ئوقتىمىز بىرىنجى
كۇنىلا ئاخىرلاشقاندى، ھاكلارنى سۇپۇرۋاتقاندا مەن ھالقا ئومۇتسىزلىك بىلەن دېدىم: مېنىڭچە جىم
بىلەن دوسلىرنىڭ قىلغىنى توغرا ئىكەن بىز پەقەتلا كەمبەغەل بولۇشقا مۇناسىپ ئىكەنمىز. دادام ماڭار
چاغدا كەينىگە بۇرۇلۇپ مۇنداق دېدى: بالام .ئەگەر سلەر ئۇزۇڭلارنى تاشلىۋەتسەڭلار ئاندىن
ھەقىقى بامرات ھسابلىنىسلەر . بىز ئىشتا مۇۋەپىقىيەت قازىنىش ، مەغلۇپ بولۇش ئانچە مۇھىم
ئەمەس. مۇھىمى سلەر موۋەپىقىيەت قازىنىش ئۇچۇن ئۇرۇنۇپ باقتىڭلار ئىسىڭلاردا چىڭ تۇتۇڭلاركى .
نۇرغۇن كىشلەر باي بولۇش كويىدا بولىدۇ مۇنازىرە قىلىدۇ ،لېكىن سلەر ئەملى ئىش قىلىپ
باقتىڭلار .يەنە بىر قىتىم ئېيتاي ، مەن سلەردىن پەخىرلىنىمەن بىلىلىرىم ئومۇتسىزلەنمەڭلار ،
بوشاشماڭلار . ماك ئىككىمىز ئۇندىمەي تۇردۇق . ئۇ ھەقىقەتەن توغرا ئېيتقاندى، لېكىن بىز يەنىلە
نىمىش قىلىشنى بىلمىدۇق .ئۇنداقتا سىز نىمىشقا باي بولالمىدىڭىز دادا؟-سورىدىم مەن . مچۇنكى
مەن چۇنكى مەن ئوتتۇرا ماكتەپ ئوقۇتقۇچىسى بولۇشنى تالىۋالغان ، ئوتتۇرا ماكتەپ ئوقۇتقۇچىلىرى
ئۆقو-ئۆقۇتۇشقا كۆڭۈل بولىشى، باي بولۇشنى ئويلىماسلىقى لازىم . مەن سلەرگە ياردىم قىلىمەن
لېكىن قانداق قىلغاندا كۆپ پۇل تاپقىلى بولىغانلىقنى راستىنلا بىلمەيمەن ، ئارقىدىن دادام يەنە ،
-ئەئەر قانداق بىيىشنى بىلمەكچى بولساڭلار ، مەندىن سورىماڭلار ، سەن بىرىپ داداڭ بىلەن
پاراڭلاش ماك-دېدى دادامدىن؟ ماك قوشومىسنى تۈردى . ھەئە دادڭدىن ، =دېدى دادام كۈلۈپ
تۇرۇپ . داداڭ بىلەن ئىككىمىز بىر بانكا دېرىكتورنى تونۇيمىز . ئۇ داداڭنى بەك چوڭ بىلىدىغان
ئادەم . ئۇ ماڭا داداڭنىڭ پۇل تېپىز جەھەتتە بىر تالانىت ئىگىسى ئىكەنلەكىنى ئېيتقان . مىنىڭ
دادامما؟-ماك ئىشەنمەي سورىدى ، ئۇنداقتا ماكتاپتىكى باي باللارغا ئوخشاش بىزنىڭ نىمشقا
ماشىنىمىز ، ياخشى ئۆيىمىز يوق؟ ئېسىل ماشىنا ۋە يەخشى ئويىنىڭ بولىشى سىنىڭ باي
ئىكەنلىكىڭنى ياكى قانداق پۇل تېپىشنى بىلدىغانلىقىڭدىن دىرەك بەرمەيدۇ ، دېدى دادام ،
جېمىنىڭ داداسى شېكەر خام ئەشيالىرى ئېكىنزارلىقى ئۇچۇن ئىشلەيدۇ، مەن بولسام ھۆكمەت .ۇچۇن
ئىشلەيمەن ئۇنىڭغا ماشىنىسنى شۇ شىركەت ئېلىپ بەرگەن لېكىن ئاڭلىسام ئېكىنزارلىق قيىن
ئەھۋالدا تۇرۋېتىپتۇ ، جېمىنىڭ داداسى ئۇزۇن ئوتمەي ھەممە نەرسىسدىن ئايرىلىپ قىلىشى
مۇمكىن . لېكىن داداڭ بولسا ئۇنىڭغا ئوخشمايدۇ ، ئۇنى ئوزىنىڭ ئىگىلىكىنى قۇرۇۋالدى دېسمۇ
بولىدۇ ، بىر ناچچە ييىل ئۆتكەندىن كىيىن ئۇنىڭ باي بولۇپ كىتىشىگە ئىشانچىم كامىل . بۇ

WWW.IGILIK.COM

گەپلەرنى ئاڭلاپ ماڭ ىككىمىز روھلىنىپ كەتتۇق ھەم يېڭى ئۈمۈد بىلەن تۈنجى قېتىملىق مەغلۇبىيەتلىك ئوقتىمىز پەيدا قىلغان قالايمىقانچىلىقلارنى دەرھال يىغىشتۇردۇق ، بىر تەرەپتىن يىغىشتۇرساق ، بىر تەرەپتىن ماكىنىڭ داداسى بىلەن سۆھبەتلىشىش پىلانىنى ، ئالايلۇق قانداق سۆھبەتلىشىش ، قاچان سۆھبەتلىشىش دېگەندەك پىلانىنى تۈزدۇق ، ماكىنىڭ دادىسىنىڭ خىزمەت ۋاقتى ناھايتى ئۇزۇن بولۇپ ئۆيگە دائىم كەچ كېلەتتى ئۇنىڭ بىر ماي ئىسكىلاتى بىر قىيرلۇش شىركىتى ، بىر نەچچە دۇكىنى ۋە ئۈچ رىستورانى بار ئىدى، دەل مۇشۇ رىستورانلارنىڭ ئىشى بىلەن ئۇ سىرتتا ئۇزۇن ھايال بولاتتى بىز يىغىشتۇردىغانىنى يىغىشتۇرۇپ بوغاندىن كېيىن ماڭ ئاپتوبۇستا ئويىگە قايتتى ئۇ بۈگۈن كەچتە داداسى بىلەن مەسىلەتلىشىدىغان ھەم ئۇنىڭدىن قانداق پۇل تېپىشنى بىزگە ئۆگىتىپ قويۇشقا ماقۇل بولىدىغان ، بولمايدىغانلىقىنى سورايدىغان . يەنە داداسى بىلەن مەسىلەتلىشىپ بولۇپ ھەر قانچە كەچ بولۇپ كەتسىمۇ ماڭا تېلېفون بېرىدىغان بولدى.

كەچ سائەت 8:30دا تېلېفون جىرىڭلىدى -كىلەر شەنبە كۈنىگە بىكىتىلدى، بەك يەخشى بولدى ، =ماڭ شۇنداق دەپ داداسىنىڭ بىز بىلەن پاراڭلىشىشقا ماقۇل بولغانلىقىنى ئېيتتى .

سودا قىلىش پىرىنسىپى

سودا قىلىشنىڭ قانداق تېخنىكىسى بار ؟   قانداق قىلغاندا ئۆزىنىڭ ئېگىلىكىنى تېز سۈرئەتتە تەرەققى قىلدۇرغىلى بولىدۇ؟

سودا قىلىشتا سودىنى ئېلگىرى سۈرىدىغان ئەڭ مۇھىم 8 تۈرلۈك تېخنىكىسى

سودا قىلىش ئۇسۇلى بەك مۇھىم.نۇرغۇن ئاسان قولغا كەلمەيدىغان سودىلارنى ،پەقەت توغرا ئۇسۇل ئىشلەتكەندىلا ئاندىن ئېلگىرى سۈرگىلى بولىدۇ؟

تۆۋەندىكى 8 تۈرلۈك تېخنىكا سىناپ بېقىشىڭىزغا پايدىلىق.

1.ئەگەر ئاشۇ خېرىدار ئاللىبۇرۇن سېتىۋېلىشنى ئويلاپ، ئېلىش ئۈچۈرنى ئازراق بەرسە،بىراق يەنە ئېلىشنى مۇقىملاشتۇرالماي ئىككىلەنسە،<ئىككىدىن بىرنى تاللاش >تېخنىكىسىنى ئىشلىتىشكە بولىدۇ.مەسىلەن:مال ساتقۇچى خېرىدارغا <سىزدىن سوراپ باقسام، سۇس كۆل رەڭلىك ماشىنىنى ئالامسىز ياكى كۆمۈش رەڭلىكنى ئالامسىز؟>دېسە ياكى <ئۆيىڭىزگە سەيشەنبە كۈنى يەتكۈزۈپ بېرەمدۇق ياكى چارشەنبە كۈنىمۇ؟>دېسە،مانا بۇخىل سوراش ئۇسۇلى <ئىككىدىن بىرنى تاللاش ئۇسۇلى>دىن ئىبارەت. ئاشۇ خېرىدار پەقەت بىرنى تاللايدۇ،ئەمەلىيەتتە سىز ئۇنىڭغا ياردەم قىلىپ قارار چىقىرىشىپ بەردىڭىز،ئۇ قارار چىقىرىپ سېتىۋالدى.

2.ئاشۇ خېرىدارغا ياردەم قىلىپ تاللىشىپ بېرىڭ،نۇرغۇنلىغان خېرىدارلار سېتىۋالغاندا،تېزلا تالونغا قول قويۇشنى ياخشى كۆرمەيدۇ.ھەمىشە ئۇيان تاللاپ بۇيان تاللاپ ،مەھسۇلاتنىڭ رەڭگى ،ئۆلچىمى،شەكلىنى،يەنە ئالماشتۇرىدىغان ۋاقتىنى توختىماستىن چۆرگىلىتىدۇ.بۇ ۋاقىتتا،ئەقىللىق مال ساتقۇچى شۇ زامانلا تاكتىكىسىنى ئۆزگەرتىپ،ۋاقىتنچە تالوننىڭ ئىشىنى دېمەيدۇ،بەلكى قىزغىنلىق بىلەن قارشى تەرەپكە ياردەم قىلىپ رەڭگىنى،ئۆلچىمىنى،شەكلىنى،مال ئالماشتۇرىدىغان ۋاقتىنى دەپ ھەل قىلىپ بېرىدۇ.ئاخىردا سىزنىڭ تالونىڭىزنىڭ ئىشىمۇ ئۆزلىكىدىن ئەمەلگە ئاشىدۇ.

3.خېرىدارنىڭ<ئالالماسلىقتىن ئەنسىرەش>پسىخىكىسىدىن پايدىلىنىش .كىشىلەر دائىم قانچىكى

سېتىپ ئالالمايدىغان نەرسىگە شۇنچىكى ئېرىشىشنى ئويلايدۇ.ئاخىردا سېتىپ ئالىدۇ.مال ساتقۇچى مۇشۇ خىل <سېتىپ ئالالماسلىقتىن قورقۇش>پسىخىكىسىدىن پايدىلىنىپ ،تالوننى بىكىتىشنى ئىلگىرى سۈرىدۇ.مەسىلەن ئالايلۇق:مال ساتقۇچى خېرىدارغا<بۇ مەھسۇلات ئەڭ ئاخىرقى بىرسى قالدى،ھازىرچە يەنە مال كىرگۈزمەيمىز. سىز ئالمىسىڭىز تۈگەپ كىتىدۇ.>ياكى < ئېتىبار بېرىدىغان كۈن بۈگۈن ئاخىرلىشىدۇ،پۇرسەتنى چىڭ تۇتۇڭ،ئەتە سىز بۇ خىل سېتىۋېلىش ئېتىبارىغا ئېرىشەلمەيسىز >دەپ خېرىدارنى جەلىپ قىلسا بولىدۇ.

4.ئاۋال ئازىراق ئېلىپ سىناپ كۆرۈستىش ئۇسۇلى. خېرىدار مەھسۇلاتىڭىزغا ئىشەنچ قىلالمىغان ۋاقىتتا ،ئازراق ئېلىپ ئىشلىتىپ سىناپ بېقىش تەكلىپىنى بېرىڭ.پەقەت مەھسۇلاتىڭىزغا ئىشەنچىڭىز بولسىلا،گەرچە تالون سېتىش ئەمدىلا باشلانغان ھەمدە چەكلىك بولسىمۇ ،خېرىدارىڭىز ئىشلىتىپ سىناپ كۆرۈپ رازى بولسىلا ،سىزنىڭ بەلكىم ئەڭ چوڭ مال سېتىشىڭىزغا ياردىمى بولىشى مۇمكىن.بۇ خىل <ئىشلىتىپ سىناپ كۆرۈش >تېخنىكىسى خېرىدارىنىڭمۇ قارار چىقىرىپ چوقۇم سېتىۋېلىشىغا ياردىمى بولىدۇ.

5.ئارغامچىنى ئۇزۇن قويىۋېتىپ ئىسكەنجىگە ئېلىش ئۇسۇلى . بەزى خېرىدارلار تۇغما لىگىتاسما بولىدۇ. گەرچە ئۇ سىزنىڭ مەسھۇلاتىڭىزغا قىزىقسىمۇ،بىراق ئارقىغا سۈرۈپ،قارارچىقىرىشنى كىچىكتۈرۈرىدۇ.بۇ ۋاقىتتا سىز قەستەن مال يىغىشتۇرۇپ، ساتمايدىغان قىياپەتكە كىرىۋالسىڭىز بولىدۇ.بۇخىل يالغاندىن ئايرىلىش (ساتماسلىق)ھەركىتى بەزىدە قارشى تەرەپنىڭ قارار چىقىرىپ سېتىۋېلىشنى ئىلگىرى سۈرىدۇ.

6.قايتۇرما سۇئال سوراش ئۇسۇلى. بىز دەۋاتقان قايتۇرما سۇئال سوراش بولسا،خېرىدار مەلۇم مەھسۇلاتنى سورىغان چاغدا، قايتۇرما سۇئال سوراش ئۇسولى ئارقىلىق تالون سېتىۋېلىشنى ئىلگىرى سۈرىگىلى بولىدۇ.مىسالغا ئالساق:ئەگەر خېرىدار <سىلەردە كۆمۈش رەڭلىك توڭلاتقۇ بارمۇ؟>دەپ سورىغان چاغدا،مال ساتقۇچى جاۋاپ بەرمەي قويىماستىن بەلكى، چوقۇم قارشى جاۋاپ بېرىپ <كەچۈرۈڭ !بىزدە يوق ،بىراق بىزدە ئاق رەڭلىك ،قىزغۇچ رەڭلىك ،قوڭۇر رەڭلىكلىرى بار ،مۇشۇ رەڭلەرنىڭ ئىچىدە سىز قايسى رەڭنى ئەڭ ياقتۇرسىز؟دەپ سورىسا بولىدۇ.

7.ئىشنى غاچ-غاچ قىلىش ئۇسۇلى. يوقىردا دەپ ئۆتكەن بىر نەچچە خىل ئۇسۇلدىن كيىن ،ھەممىسى قارشى تەرەپنى قايىل قىلالمىسا،سىزچوقۇم ئىشنى ئىتتىك بىر تەرەپ قىلىڭ.بىۋاستە خېرىدارغا تالونغا قول قۇيۇشنى تەلەپ قىلىڭ. مەسىلەن:قەلەمنى ئېلىپ ئۇنىڭ قولىغا تۇتقۇزۇڭ،ئاندىن كەسكىنلىك بىلەن ئۇنىڭغا <ئەگەر سىز پۇل تېپىشنى ئويلىسىڭىز ،تېزراق بۇ تالونغا قول قويۇڭ.بۇ مال چوقۇم سىزگە پايدا ئېلىپ كىلىدۇ.>دىسىڭىز بولىدۇ.

8.ئۇستاز تۇتۇپ ،ھۇنەر ئۆگىنىش،كەمتەرلىك بىلەن مۇئامىلە قىلىش ئۇسۇلى. سىز پۈتۈن كۈچىڭىز بىلەن سۆزلەپ ،قانچە چۈشەندۈرسىڭىزمۇ ئۈنۈمى بولمىسا ياكى بۇ سودىنى قىلىشقا كۆزىڭىز يەتمىگەن ۋاقىتتا،بۇ ئۇسولنى ئىشلىتىپ سىناپ باقسىڭىز بولىدۇ.مەسىلەن ئالايلۇق:xx دىرىكتور،بىزنىڭ مەھسۇلاتىمىزنىڭ سىلەرگە چوقۇم ماس كىلىدىغانلىقىنى بىلىمەن.بىراق مېنىڭ ئىقتىدارىم بەك تۆۋەن،سىزنىڭ ماڭا كەمچىلىكىمنى كۆرسىتىپ بېرىشىڭىزنى ئۈمۈت قىلىمەن.ماڭا بىر ئۆزۈمنى تۈزىتىش پۇرستى بېرىڭ بولامدۇ؟>دىگەندەك ئەدەپلىك سۆزلەرنى ئىشلىتىڭ،بۇ سۆزلەر قارشى تەرەپنىڭ شۆھرەتپەرەسلىكنى قاندۇرۇپلا قالماي،شۇنداقلا يەنە ئۆز-ئارا ئىككى تەرەپنىڭ ئارىسىدىكى قارشىلىشىش كەيپىياتىنى يوقاتقىلى بولىدۇ.ئۇ بىر تەرەپتىن سىزگە يول كۆرسىتىدۇ،يەنە بىر تەرەپتىن سىزگە ئىلھام بېرىدۇ.سىزنى رىغبەتلەندۇرۇش ئۈچۈن ،بەزىدە سىز ئويلىمىغان بىر پارچە مال

WWW.IGILIK.COM

سېتىۋېلىش تالوننى بېرىشمۇ مۇمكىن.

مەشئەل توردىن ئېلىندى

تارىختىكى ئەڭ قالتىس ! ئون چوڭ ئىگىلىك تىكلەش پىرىنسىپى

1. باشقا شىركەتلەرگە بېرىپ ئۆگىنىش

ئەگەر پۇرسەت بولسا چوڭ كىچىك شىركەتلەرگە بېرىپ مۇلازىمەت قىلىش ، باشقۇرغۇچىلارنىڭ ئارتۇقچىلىقلىرىنى تولۇق ئىنچىكىلىك بىلەن كۆزىتىش كېرەك . بۇ سىزنىڭ ئىگىلىك تىكلىشىڭىزدە تۆرۈتكىلىك رول ئوينايدۇ .

2.قولىدىن ئىش كېلىدىغان قابىلىيەتلىك خىزمەتچىلەرنى ئىشلىتىش كېرەك

بەزى خوجايىنلار بەك ئەقىللىق خىزمەتچى ئىشلىتىشتىن قورقىدۇ ، بىراق نۇرغۇن ئىگىلىك تىكلىگۈچىلەرنىڭ قارىشىچە قولىدىن ئىش كېلىدىغان ، ئەقىللىق خىزمەتچى ، كەسپىنى راۋاجلاندۇرۇشقا پايدىسى بار بولۇپلا قالماستىن ، ئۆزىمۇ شۇ خىزمەتچىنىڭ ئارتۇقچىلىقىنى ئۆگەنگىلى بولىدۇ دەپ قارايدۇ . شۇڭلاشقا نۇرغۇنلىغان ئىگىلىك تىكلىگۈچىلەرنىڭ نەتىجىسى << ئۆزىمىزدىن ئەقىللىق خىزمەتچى ئىشلەتكەنلىگىمىز >> دە دەپ قارايدۇ .

3.دائىم ئىگىلىك تىكلەش تەجرىبىسى مول كىشلەر بىلەن مۇناسىۋەت قىلىش

پەقەت قەرشى تەرەپتە سىزدە كەمچىل بولغان ئەمەلىي تەجرىبە بولسىلا قارشى تەرەپنى ئاكتىپلىق بىلەن تاماقتا تەكلىپ قىلىڭ ، كۆپرەك مۇشۇنداق كىشلەر بىلەن ئالاقە قىلىسىڭىز ، ئۇلارنىڭ ئارتۇقچىلىقى ۋە تەسسەۋۇرىنى ئىگىلىيەلەيسىز .

4.كۆرۈش ۋە ئاڭلاش ئەسۋاپلىرى ئارقىلىق باشقۇرۇش سەنئىتىڭىزنى مۇككەممەللەشتۈرۈڭ

تېلىۋىزوردىكى باشقۇرۇش سەنئىتىگە ئائىت نۇمۇرلار ، ۋە ئۇنىۋېرسىتېتلاردا ئۆتكۈزۈلگەن تىجارەت باشقۇرۇش سەنئىتىگە ئائىت دەرىسلىكلەرنى ، ئارام ئالغاندا ۋە ماشىنا ھەيدىگەن ۋاقىتلاردا ئاڭلاپ بەرسىڭىز ، چوقۇم پايدىسى بولىدۇ .

5 .<< خاتالىقنى سىناپ بېقىش >> ئۆگىنىش ئۇسۇلىنى قوللىنىش

سىز ئىگىلىك تىكلىگۈچىلەرنىڭ باشقۇرۇش سەنئىتىنى قانداق ئۆگەنگەنلىكىنى سورىغان ۋاقتىڭىزدا ، ئۇلار چوقۇم سىزگە << مەغلۇبىيەت ئىچىدىن تەجرىبە توپلىدۇق >> دەپ جاۋاپ بېرىدۇ ، تەجرىبىنىڭ ئاز كۆپلىگى ئەلۋەتتە مۇھىم ، بىراق ئۆزىڭىز ئىگەللەپ تۇرغان تىجارەت ئۇسۇلى ھەممىدىن قىممەتلىك ، ھەممىدىن ئەمەلىي .

6 .خىزمەتچى خادىملار بىلەن بىللە تاماق يەڭ

كىچىك كارخانىلارغا نىسبەتەن خوجايىن ۋە خىزمەتچىلەر ھەر كۈنى چۈشلۈك تاماقنى بىللە يېسە ، يېقىنلىق يارىتىشتىكى ،مەسىلىنى ھەل قىلىش ۋە ئۆز -ئارا ئۆگىنىش ئالاقىسىنى كۈچەيتكىلى بولىدۇ

7. ئۇچۇر كىلىش مەنبەسىنى كېڭەيتىش

كىتاپ -ژۇرناللارنى كۆپ ئوقۇش . سودا ئالاقىسى ۋە مۇناسىۋەتكە دائىر ژۇرناللارنى كۆپلەپ

WWW.IGILIK.COM

كۆرۈش كىرەك .

8. مال تەمىنلەش شىركەتلىرىنىڭ ئەقىل - پاراسەتلىرىنى قوللىنىش

مال بىلەن تەمىنلىگۈچىلەر بۇ ساھەدىكى كەسىپلەر بىلەن پىششىق بۇلۇپلا قالماستىن بەلكى يەنە سىزگە پايدىسى بولغان ئالاھىدە ئۇچۇرلار بىلەن تەمىنلىشى مۇمكىن .

9. خېرىدارنىڭ ماختاش ۋە تەنقىدلىرىنى تۇلۇق ، ئەستايىدىل ئاڭلاش

خېرىدارنىڭ ئىچكى ئاۋازلىرىدىن ،ئۆزىڭىزنىڭ كەمچىلىكلىرىنى كۆرىۋالالايسىز ، ئەگەر سىزنىڭ ياخشى تەرەپلىرىڭىزنى ئاڭلىسىڭىز داۋاملىق ساقلاپ قالسىڭىز بۇلىدۇ .

10. ئۆزلۈكسىز ئۆزىڭىزدىن مەسىلە ئىزدەڭ

پەقەت سىز مەسىلىنى ئوتتۇرغا قويسىڭىز ، نۇرغۇنلىغان كىشلەر سىزنىڭ مەسىلىڭىزنى خوشاللىق بىلەن ھەل قىلىدۇ ، سىزنىڭ مەسىلىڭىز باشقىلارنىڭ دىققىتىنى تارتقانغا ئوخشاش باشقىلارنىڭ مەسىلىسىمۇ سىزنىڭ دىققىتىڭىزنى تارتسۇن . ئەگەر سىز تېخىمۇ كۆپ نەرسىنى بىلمەكچى بولسىڭىز ، سىز قوربان بېرىدىغانىمۇ كۆپ بۇلىشى كېرەك .

رادىل ئابلا ئەپەندىنىڭ نوتقى

ھۆرمەتلىك رەھبەرلەر ، ئوقۇتقۇچى ئۇستازلار ، ساۋاقداشلار :

ھەممىڭىزلەرنىڭ چۈشتىن كېينلىكىڭلار خەيرلىك بولسۇن ، بۈگۈن شىنجاڭ ئونىۋرستېتىدا نوتۇق سۆزلىگىنىمدىن ناھايىتى خۇشالمەن . ئالدى بىلەن ئۆزەمنى تونۇشتۇرۇپ ئۆتەي ، مەن شىنجاڭ ئارمان كەسپى چەكلىك شىركىتى باش دىركتورى : رادىل ئابلا .

مەن 1990-يىلى 7- ئايدا شاڭخەيجەنۇبىي جۇڭگو پېداگوگىكا ئۇنىۋېرستېتىنىڭ بىئولوگىيە فاكولتېتىنىڭ مالىكولا بىئولوگىيەكەسپىنى پۈتتۈرۈپ، باكالاۋۇرلۇق ئۇنۋانى ئالغان 1998 - يىلى 9-ئايدىن باشلاپ شىنجاڭ ئۇنىۋېرستېتىنىڭ ئىگىلىك باشقۇرۇش كەسپىدە ماگىستىرلىق ئۇنۋانى ئالغان. 2004-يىلى شاڭخەي قاتناش ئۇنىۋېرستېتى(ئەنتەي ئىقتىساد ۋە باشقۇرۇش ئىنىستىتوتى)دا خەلقئارالىق كارخانا باشقۇرۇش كەسپىدە ئوقۇپ،ئالىي باشقۇرغۇچى سودا - سانائەتنى مەمۇرى باشقۇرۇشدا ماگىستىرلىق ئۇنۋانى ئالغان. شۇنداق بولغاچقا شىنجاڭ ئونىۋېرستېتىمۇ مېنىڭ ئانا مەكتىپىم ھىسابلىنىدۇ ، مەن ئانا مەكتىپىمدە كۆپچىلىك بىلەن كۆرۈشكەنلىكىمدىن ناھايىتى شەرەپ ھىس قىلىمەن .

ئالدى بىلەن كۆپچىلىككە ئارمان كەسپى چەكلىك شىركىتىنىڭ ئومۇمى ئەھۋالىنى تونۇشتۇرۇپ ئۆتەي .

ئارمان شىركىتى ناھايىتى ياخشى بولغان تەرەققىيات ھالىتىدە كىتىۋاتقان ، ئومۇمى مۆلۈكچىلىك شەكلىدە بولمىغان ئىقتىسادى گەۋدە . ھازىر ئارمان شىركىتى دۆلەتلىك يۇقىرى دەرىجىلىك يېزا ئىگىلىك ئىشلەپچىقىرىشىدا نوقتىلىق باشلامچى كارخانا بولدى .

ئارمان شىركىتىنىڭ بۈگۈنكىدەك تەرەققىي قىلالىشىدىكى سەۋەب ، نۇرغۇنلىغان ئالىي مەكتەپ ئوقۇغۇچىلىرىنىڭ سىپىمىزگە قېتىلغانلىقى ، ئىچكىرى ، شىنجاڭنىڭ جەنۇبى ۋە شىمالىدىكى نۇرغۇن كەسىپ ئىگىلىرىنىڭ ئارمان مەھسۇلاتلىرىنى تەتقىق قىلىشى ۋە تەرەققىي قىلدۇرغانلىقىدا ئۇلارنىڭ ياردىمىدە ئارمان شىركىتى ئۈزلۈكسىز ساغلام ئۆسۈپ يېتىلمەكتە ، تەرەققىي قىلىپ زورايماقتا .

ئارمان كەسىپي باش شىركىتىنىڭ 9 تارماق شىركىتى بار بولۇپ ، ئۇلار ئالتاي ، كۈنەس ، بۆرچىن ، ئۈرۈمچى ۋە شاڭخەي قاتارلىق جايلارغا جايلاشقان ، ھەمدە شاڭخەي ۋە شىنجاڭنىڭ ھەرقايسىدا ئارمان مەھسۇلاتلىرىنى تەتقىق قىلىش مەركىزى بار . ئۇلارغا شاڭخەي چىمپىيۇنلار باغچىسى ، خەلقئە قولايلىق يېمەكلىك شىركىتى ، شاڭخەي قاتناش ئۇنىۋېرسىتېتى ، شاڭخەي خۇۋادوڭ پىداگوگىكا ئۇنىۋېرسىتېتى قاتارلىقلارنىڭ ئەڭ مۇنەۋۋەر پرۇففېسورلىرى توپلاشقان .

شىركىتىمىزنىڭ ئاساسلىق قىلىدىغىنى شىنجاڭنىڭ ئەلا سۈپەتلىك مەنبەلىرىنى ئېچىش ، شىنجاڭنىڭ ئالاھىدە مەنبەلىرىدىن پايدىلىنىش ، پىششىقلاپ ئىشلەش ئارقىلىق ئەسلى ماتېريالنىڭ قوشۇمچە ئىقتىدارىنى يۇقىرى كۆتۈرۈپ ، ئەسلىدىكى ماتېريالنى پىششىقلاپ ئىشلەپ مەھسۇلاتقا ئايلاندۇرغاندىن كېيىن بازارغا سېلىش ، پۈتۈن دۇنياغا تارقىتىش ، چەت ئەللىكلەرنىڭ قولىدىكى پۇللارنى شىنجاڭغا ئەكىلىش ، شىنجاڭنىڭ ئىقتىساد بازىرىنى يۈكسەلدۈرۈش . يەرلىك دېھقان ، چارۋىچىلارنى ماس قەدەمدە ھاللىق سەۋىيىگە يەتكۈزۈش .

شىركىتىمىز تۆۋەندىكىدەك ئۈچ بۆلەكتىن تۈزۈلىدۇ .

بىرىنجىسى : ئىشلەپچىقىرىش.

ئىشلەپچىقىرىش يەنە ئۈچ تەرەپنى ئۆز ئىچىگە ئالىدۇ : تەتقىق قىلىش ، ئۆستۈرۈش ۋە پىششىقلاپ ئىشلەش . نۆۋەتتە بىزنىڭ تۆت پىششىقلاپ ئىشلەش زاۋۇتىمىز بار ، ئۇلار شىنجاڭنىڭ يۇقىرى ئالاھىدە مەھسۇلاتلىرىغا پىششىقلاپ ئىشلەش ئېلىپ بارىدۇ . پىششىقلاپ ئىشلەش ئارقىلىق كۆپ خىل مەھسۇلاتقا ئايلاندۇرىدۇ . ئىمكانىيەتنىڭ بېرىچە مىللىي يېمەك - ئىچمەك مەدەنىيىتىنى قېزىپ چىقىپ . ياڭاق مېغىزى ، بادام مېغىزى ، ئۆرۈك مېغىزى ۋە نوقۇت قاتارلىق يەرلىك مەھسۇلاتلارنى تاللاپ ، كىشىلەرنىڭ ئوخشاش بولمىغان ئوزۇقلۇق تەلەپلىرىنىڭ ئالاھىدىلىكى بويىچە ئوخشاش بولمىغان ياشلىقلارغا ماس كېلىدىغان 160 خىلدىن ئارتۇق «ئارمان» مەھسۇلاتلىرىنى تەتقىق قىلىپ ئىشلەپ چىقاردى . ئۇلارنىڭ ئارىسىدا ئوزۇقلۇق ساقلىقنى ساقلاش يېمەكلىكىدىن 28 خىلى بار بولۇپ ، بۇلارنىڭ 12 خىلى «جوڭگونىڭ يېشىل يېمەكلىكى» دېگەن نامغا ئېرىشتى . تۆرلۈك قەنت - گېزەك مەھسۇلاتلىرى 17 تۆرلۈك ، مېۋە مۇراببا مەھسۇلاتلىرى 8 تۆرلۈك ، ساقلىقنى ساقلاش ھەسلى تۆرىدىكىلەر 3 تۆرلۈك ، ئاقماي مەھسۇلاتلىرى 3 تۆرلۈك ، تورت - پېچىنە ۋە غەرىپچە پىرەنىڭ تۆرلىرى يۈز خىلغا يېقىن ، تەييار چۆپ ، توڭلىتىلغان يېمەكلىك ، تۇزلانغان يېمەكلىك ، سوغۇق سەي تۆرلىرى 50 خىلدىن ئارتۇق بولۇپ . جوڭخۇا مىللەتلىرى تېببى جەمىئىتى تەرىپىدىن تەۋسىيە قىلىنغان مەھسۇلات بولدى .

بىزنىڭ مەھسۇلاتلىرىمىز تۈر ، سورىت ، سۈپەت ۋە باھا قاتارلىق جەھەتلەردىن ئارماننىڭ ئەۋزەللىكىنى ئەكس ئەتتۈرىدۇ . بىزنىڭ پىششىقلاپ ئىشلەپچىقارغان مەھسۇلاتلىرىمىزنىڭ ھەممىسى مۇسۇلمانچە يېمەكلىكلەر ، جوڭگو ئۆلچەملەشتۈرۈش كومىتېتى بىلەن مىللەتلەر ئىشلىرى كومىتېتىنىڭ مۇسۇلمانچە يېمەكلىك ئىشلەپچىقىرىش ئۆلچىمىگە يەتكەن ،ھەمدە دۆلەت ئۆلچەملەشتۈرۈش

WWW.IGILIK.COM

كومىتتى ۋە دۆلەتلىك خەلىق ئىشلىرى كومىتتى مۇسۇلمانچە ئىشلەپچىقىرىش ئىسپاتىنى ، ئۆلچەملەشتۈرۈش كومىتتى ئارمان شىركىتىدە تەسىس قىلدى . بۇ جوڭگو مۇسۇلمانچە يېمەكلىك ئىشلەپچىقىرىش سۈپەت ئۆلچىمىنى ئارمان شىركىتى ئارقىلىق بېكىتىلىدىغانلىقىنى بىلدۈرىدۇ . بىز باشلامچى كارخانا بولۇش سۈپىتى بىلەن ، جوڭگو مۇسۇلمانچە يېمەكلىك ساھەسى بىلەن شۇغۇللىنىۋاتقان مۇتەخەسسىلەرنى تەشكىللەپ جوڭگونىڭ مۇسۇلمانچە يېمەكلىك ئىشلەپچىقىرىش ئۆلچىمىنى بېكىتىپ چىقىمىز .

ئىككىنچى : ئارماننىڭ زەنجىرسىمانلىقى .

ھازىرغا قەدەر ئارماننىڭ 1100 زەنجىرسىمان تاللا بازىرى بار ، بىزنىڭ پىلانىمىز يىل ئاخىرىغىچە زەنجىرسىمان تاللا بازارلىرىنىڭ سانىنى 1500 گە يەتكۈزۈش . دۆلەتلىك سودا ئىشلىرى مىنىستىرلىكىنىڭ «يېزا ـ بازار ، قىشلاقلاردا قولايلىق ماگىزىن ، ئىشەنچلىك ماگىزىن قۇرۇش» چاقىرىقىغا ئاۋاز قوشۇپ ، بۇ تۈردە مەيلى شىنجاڭنىڭ چوڭ ـ كىچىك شەھەرلىرى ياكى يېزا ـ قىشلاقلىرىدا بولسۇن ئارمان تاللا بازارلىرىنى بەرپا قىلىشتا ئۈزلۈكسىز قۇرۇۋىمىز ، تەرتىپكە سالىمىز ۋە يۈكسەلدۈرىمىز . زەنجىرسىمان ئىگىلىكتە كېڭىيىشتە بىز دۆلەتلىك دائىمي ئىشلار ھەيئەت ئەزالىرىنىڭ زور كۈچ بىلەن قوللاپ قۇۋۋەتلىشىگە ئېرىشتۇق . شىنجاڭ زەنجىرسىمان ئىگىلىك ساھەسىدە ئارمان ئالدىنقى قاتاردا تۇرىدۇ .

ئۈچىنچىسى : ئەشيا ئوبروت قىلىش

ئارمان مەھسۇلاتلىرى شىنجاڭنىڭ ھەرقايسى جايلىرىغا يەتكۈزۈلگەندىن سىرت ، يەنە ئىچكىرى ئۆلكىلەر ۋە جۇجىياڭ قاتارلىق چوڭ شەھەرلەرگە يەتكۈزۈلىدۇ . بىز ئىزچىل جېجىياڭ يىۋۇ ئۇششاق تاۋارلار بازىرى قاتارلىق چوڭ تىپتىكى بازار كارخانىلىرى بىلەن ئۇزاق مۇددەتلىك ھەمكارلىشىپ كېلىۋاتىمىز .

ئارماننىڭ ئەشيا ئوبروتى ساھەسىنىڭ ئۈچ چوڭ پايدىسى بار .

1. شىنجاڭنىڭ ئالاھىدە يەرلىك مەنبە ئىگىلىكىنىڭ تەرەققىياتىنى ئىلگىرى سۈرۈش ۋە ئايلىنىشىنى ھەل قىلىش .

2. ئىشلەپچىقىرىش ئارقىلىق ، شىنجاڭنىڭ ئالاھىدە يەرلىك مەھسۇلاتلىرىنىڭ قوشۇلما قىممىتىنى ئاشۇرۇش .

3.ئۈنۈملۈك يوللار ۋە تېرمىنال بىلەن مەھسۇلاتلىرىمىزنى يېزا- بازار ، قىشلاقلاردا سېتىش .

ئارمان شىركىتىنى تېخىمۇ چۈشەنمەكچى بولسىڭىز ئارمان شىركىتى مەخسۇس تور بېكىتىنى زىيارەت قىلىڭ !

بېكىتىمىزنىڭ ئادرېسى :www.arman.com.cn ، بۇ تور بېكىتىمىزدە تور ئارقىلىق سودا پائالىيىتى ئېلىپ بارغىلىمۇ بولىدۇ .

يۇقىرىدا ئېيتىپ ئۆتكەنلەرنىڭ ھەممىسى ئارماننىڭ تىجارەت شەكلى .

ھازىرغا قەدەر ئارمان مېنىڭ ئەڭ چوڭ غەلىبەم ، ھەم مېنىڭ ئىگىلىك تىكلەش يولۇمدا مۇئەييەن قىممەتكە ئىگە مەھسۇلات يارىتالىغانلىقىم . سىلەر ئالىي مەكتەپ ئوقۇغۇچىلىرىغا نىسبەتەن ئىگىلىك تىكلەشكە يۈزلىنىش بولسا كىشىنى ئەيمەندۈرىدىغان ، تەشۋىشكە سالىدىغان مەسىلە ، شۇنىڭ ئۈچۈن كۆپچىلىككە ئۆزەمنىڭ ئىگىلىك تىكلەش يولۇمدىكى نەتىجە ۋە

WWW.IGILIK.COM

تەسراتلىرىمنى سۆزلەپ بىرەي .

1990- يىلى 7 - ئايدا مەن شاڭخەي خۇۋادوڭ پىداگوگىكا ئۇنىۋېرستېتىنى پۈتتۈرگەندىن كېيىن ، شۇ يىلى شىنجاڭ ئۇيغۇر ئاپتونوم رايونلۇق تەنتەربىيە كومىتېتىغا تەتقىقات بىلەن شۇغۇللىنىشقا تەقسىم قىلىندىم . تەنھەركەت بىئوخېمىيىسىنى تەتقىق قىلدىم ، ئاساسلىقى شىنجاڭنىڭ ئالتۇن مېدال ئالغان تەنھەركەتچىلىرىنى قوغداش خىزمىتىگە قارىتىلغان ، تەتقىق قىلغان ئاساسلىق ئوبيېكتىپ : دورىلار ، ئۇيغاتقۇچى دورىلار ، ھەمدە چارچاشنى تۈگىتىش قاتارلىق خىزمەتلەر . ئۇ چاغدا، 90 ـ يىللاردا مۇئاش يۇقىرى ئەمەس 150 يۈەن ئەتراپىدا ، ئەينى ۋاقىتتا توي قىلىپ بولغان مەن ، تۇرمۇشقا يۈزلىنىشىم كېرەك ئىدى ، ئۆيۈم ، ئايالىم ۋە بالىلىرىم ، ئۆينىڭ ئايلىق ئىجارىسى قاتارلىقلار ، ئىقتىسادى جەھەتتە مېنى غايەت زور جاپا مۇشەققەتلەرگە قويدى . ھەر ئايلىق مۇئاشتىن بىر تىيىنمۇ ئاشمايتتى ، ھەتتا ئاي ئاخىرىغا بارغاندا ئوزۇق تۈلۈكمۇ ئۈزۈلۈپ قالاتتى ، مەنمۇ تۇرمۇشنىڭ ئاچچىق چۈچىكىنى ئۇبدان تېتىغان ، ئەڭ ياخشى ھەل قىلىش چارىسى تېخىمۇ ياخشى خىزمەت ئىزدەش ئىدى . ئەمما ئىچكىرىدىكى نۇرغۇن ساۋاقداشلىرىمنىڭ ئارقا - ئارقىدىن دېڭىزغا سەكرەپ ، ئۆز ئالدىغا ئىگىلىك تىكلەپ، ئۆزىنىڭ بىر كەسپلىرى بولغانلىقىنى كۆرۈپ ، مېنىڭمۇ كۆڭلۈم تەۋرەشكە باشلىدى ، مەنمۇ شۇلاردەك ئۆزەمنىڭ كەسپىمنى ئىزدىشىم كېرەكمۇ ؟ ئۆزەمنىڭ بىر كەسىي ھاياتىمنى باشلىشىم كېرەكمۇ ؟شۇنىڭ بىلەن 1995 - يىلى خىزمىتىمدىن ئىستىپا بىرىپ ئارمان شىركىتىنى قۇرۇشنى قارار قىلدىم . مەن بۇ ئىگىلىك تىكلەش جەريانىدا كەسىپ تاللاشتا يۈرەكلىك بولۇشنىڭ كېرەكلىكىنى چوڭقۇر تونۇپ يەتتىم . دەرۋەقە ئۆزەم ئىگىلىك تىكلەشنى قەتئىي قارار قىلغانىكەنمەن ، چوقۇم يۈرەكلىك بىلەن بىرىپ سىناپ بېقىشىم كېرەك ، كەسىپ تاللاشتا ئەڭ مۇشكۈلى بىرىنجى قەدەم . ئارمان كەسپىي چەكلىك شىركەت بولغانىغا قەدەر ، ئويلاپمۇ باقمىغان ئوڭۇشسىزلىقلارغا ئۇچرىدۇق ، بۇ ئوڭۇشسىزلىقلار ئىچىدىن مەن بىر قائىدىنى يەكۈنلەپ چىقتىم ، مۇۋاپپىقىيەت قازىنىشتا ئۈچ نوقتىنى چۈشىنىش كېرەك :

1. بىلىم ئۆزى بايلىق . بىزنىڭ خىيالىمىز ، بىزنىڭ دۇنيا قارىشىمىز ، بىزنىڭ ئادەم بولۇشتىكى پىكىر خىيالىمىز ئىنتايىن موھىم . ئەگەر دۇنيا قارىشى توغرا بولسا ئۇنداقتا ئوي - پىكىرى توغرا بولىدۇ . ئوي پىكىرى توغرا بولسا قايسى خىزمەتنى قىلماڭ ، سىز توغرا قىلالايسىز . ئەگەردە دۇنيا قاراش ، ئىدىيە ، ئادەم بولۇشتىكى ئوي - پىكىر توغرا بولمىسا قىززىقىشىڭىز بولغان تەقدىردىمۇ توغرا قىلالمايسىز . تەتجىدە قىلغىنىڭىز قانچە ياخشى بولغانسىرى دۆلەتكە سالغان بۇزغۇنچىلىقىڭىز شۇنچە يۇقىرى بولىدۇ . شۇڭلاشقا مەن شۇنداق قارايمەن ، مەيلى كەسىپ تاللاشتا بولسۇن ياكى ئىگىلىك تىكلەشتە بولسۇن ئەڭ ئاۋال ياخشى بولغان ئىدىيە ، ئەخلاق - پەزىلەت بولۇشى كېرەك .

2. ئۆزىدە قىززىقىش يېتىشتۈرۈش . سىز ئۆزىڭىز ئوقۇغان كەسپىڭىزگە قىززىقامسىز ؟ ھازىر قىلىۋاتقان كەسپىڭىزگە قىززىقامسىز ؟ قىززىقىش كىشىنىڭ ئىچكى ئىقتىدارىنى قېزىپ چىقالايدۇ . كىشىنىڭ قايناق ھىسسىياتىنى ئۇرغۇتىدۇ . ھەربىرىمىزنىڭ روھى قۇۋۋىتىمىز ، ئىقتىدارىمىزنى ئۆزىمىز قىززىققان كەسپىمىز بىلەن شۇغۇللانغان چېغىمىزدا ئەڭ ياخشى جارى قىدۇرالايمىز . ئۆزىمىزنىڭ رايى يېنىپ كەتكەن ئىشتا بولسا ، ھەر مىنۇت - ھەر سىكونتتىنمۇ يىرىم خۇشاللىق تاپالمايمىز ، ئىشنى ياخشى قىلىش قىلالماسلىقىمىزدىن سۆز ئېچىپمۇ بولالمايمىز . شۇنىڭ ئۈچۈن ئۆزىمىز ياخشى كۆردىغان خىزمەتنى تاللاش ئەڭ موھىم ھالقا . ئۆزەڭلار تالالاپ ئۆگەنگەن كەسپلەرگە ئوخشاش ، بەزىلىرى ئۆزەڭلار ياقتۇرۇپ تاللىغان كەسپلەر ، بەزىلىرى نۇمۇر يېتىشمەي قالغانلىقتىن تەڭشىلىپ توغرا

كىلىپ قالغان باشقا بىر كەسىپلەر . بەلكىم تازا ياقتۇرۇپ كەتمەسلىكىڭلار مۇمكىن ، ئەمما بۇ موھىم ئەمەس موھىمى ، ئۆز قىزىقىشىنى نۆلدىن باشلاپ يېتىلدۈرۈشتە . ئۆزى قىزىقىقان خىزمەتنى قىلغاندا ئۆزىنىڭ ئىچكى ئىقتىدارىنى ئىمكانىيەتنىڭ بىرىچە پەيدا قىلغىلى بولىدۇ . ئەگەر سىز مەمورى خىزمەت قىلىمەن دىسىڭىز ، مەمۇرىيلىق ئىمتىھانىغا قاتناشسىڭىز بولىدۇ . ئەگەردە سىزنىڭ ئىگىلىك تىكلەپ ئۆزىڭىزنى سىناپ بىقىش ئويىڭىز بولسا ئۇنىمۇ سىناپ باقسىڭىز بولىدۇ . قەلبىتىكى كۈچ چەكسىز بولىدۇ ، ھېچكىم ئۇنى توسۇپ قالالمايدۇ . ياخشى كۆرگەن كەسپىنى 24 سائەت قىلسىمۇ قىلغۇسى كىلىدۇ ، ياخشى كۆرمەيدىغان كەسپنى بىرمىنۇت قىلىشمۇ ناھايىتى تەس . مۇۋاپپىقىيەت قازىنىشتىن ئۈمىد كۈتكىلى بولمايدۇ .

پەقەت 1995ـ يىلىغا بارغاندىلا مەن ئاندىن ئۆزەمنىڭ سودا ساھەسىدىكى تەبىئىي تالانتىمنىڭ بارلىقىنى ھىس قىلدىم ، دەرۋەقە ئىگىلىك تىكلەشتىن بۇرۇنقى خىزمىتىمدىمۇ ياخشى نەتىجىلەرنى ياراتقان ئىدىم .« ئوتتۇرا ۋە ئۇزاققا يۈگرەش تەنھەركەتچىلىرىنىڭ ھەرىكەت تېزلىكى ، قان ، سۈت كىسلاتاسى ، كاردىئوتاخومېتىر مۇناسىۋىتىنىڭ تەتقىقاتى » ماۋزۇلۇق ماقالەم لوندۇن دۆلەتلىك بىئو ـ خىمىيە تەتقىقات جەمىيىتىنىڭ تاللىشىغا ، 1994 ـ يىلى ئىككىنجى نۆۋەتلىك بىيجىڭ خەلقئارالىق بىئوخىمىيە تەتقىقات يىغىنىنىڭ تاللىشىغا ، ھەمدە شىنجاڭ ياش ئالىملار نەتىجىسى 2 ـ دەرىجىلىك مۇكاپاتىغا ئېرىشكەن ، ئەمما «يەككە ئىگىلىك تىكلەش» غايەم مىنى قەتئىي ئىستىپا بىرىشكە مەجبۇر قىلدى . شۇنىڭ بىلەن ئۈرۈمچى شەھىرى يەنئەن يولىدا 3000 يۈەنگە بىر كىچىكرەك ئۆي ـ سىن مەركىزى ئاچتىم ، بۇ پەقەت ئائىلەمنىڭ ئىقتىسادىنى قامداش ، قەدىرئەھۋال تۇرمۇش كەچۈرۈش ئۈچۈن ئىدى . كىينچە كۆپ يىللىق تەتقىقاتىمنى بۇنداقلا توختۇتۇپ قويسام بولمايدىغانلىقىنى ھىس قىلدىم . كىنىين ئۆزەمنىڭ مۇشۇ ساھەدىكى ئارتۇقچىلىقىمدىن پايدىلىنىپ ئۆزەمنىڭ ئىگىلىكىمنى بەرپا قىلدىم . شۇنىڭ بىلەن شاڭخەيدىكى بىر قىسىم پرۇففىسسورلارنى تەشكىللەپ بىرلىكتە تەتقىق قىلىش ئارقىلىق بوگۇنكى ئارمان ئوقەتچىلىكى شەكىللەندى . چۈنكى مەن ئۆزەمنىڭ قىزىقىشىنى ياخشى تەتقىق قىلغاچقا %200 لىك زىھىن كۈچ بىلەن سودا قىلدىم . شۇنىڭ ئۈچۈن چوقۇم ئۆزى ياخشى كۆرىدىغان ئىشنى تاللاش كىرەك .

3.ئۆزىنىڭ قابىلىيەت ۋە ئىقتىدارىنى ئۆستۈرۈش كىرەك . بەزى كىشىلەر ئىقتىدارلىق قابىلىيەتلىك ، بىراق ئىدىيىسى ياخشى ئەمەس ، بۇزغۇنچىلىق كۈچى يۇقىرى . بەزى كىشىلەرنىڭ ئىقتىدار ، قابىلىيەتلىكمۇ ئەمەس، ئەمما ئىدىيىسى ياخشى ، كۆپ يىل خىزمەتتە تاۋلانغان . ھامان بىر كۈنى خىزمەتتە ئۆزىنى نۇرلاندۇرىدۇ . سىلەر ئالىي مەكتەپ ئوقۇغۇچىلىرىمۇ ئوخشاش ، ئەگەر ئىقتىدارىڭلار بولسا ئىدىيىنى تۈزەتسىلا ، ئۆزى تاللىغان شىركەتنىڭ تۆرىگە قىزىقساڭلارلا ، مانا ھەرقانداق شىركەت مۇشۇنداق خىزمەتچىنى ياقتۇرىدۇ . بۇنداق ئىقتىدارلىق كىشىلەرگە ياخشى بولغان تەرەققىيات سەھنىسى ھازىرلاپ بىرىشنى خالايدۇ . بۇنداق ئىقتىساس ئىگىلىرىنى يېتىشتۈرۈش كەلگۈسىدىكى شىركەت رەھبەرلىرى ۋە غوللۇق كىشىلىرىنى يېتىشتۈرگەنلىك .

ئەملىيەتتە جەمئىيەتتە داۋاملىق ۋايساپلا يۈرىيدىغان كىشىلەر «ياخشى شىركەتنى تاپماق تەس . ماشىنا ھەيدىيەلەيدىغان ، مۇئاش تەمىناتى يۇقىرى ، ئۆيي تەقسىم قىلىپ بىرىدىغان ئورۇن ياخشى ئورۇن »دەيدۇ ، مانا بۇنداق قاراش خاتا قاراش . ئۆز قىزىقىشى بويىچە ئاددى بىر كارخانىنى تېپىپ ، ئۆزلۈكسىز ئۆگىنىپ ، يېڭىلىق يارىتىپ ، ئادەتتىكى كارخانىنى ئىنتايىن ياخشى تەرەققىيات يۆنىلىشىگە ئېلىپ بارالىسا ، مانا بۇ ھەقىقىي ئۆز قىممىتىنى نامايەن قىلىش . ئەمما بۇ خىل قىممەت يۇشۇرۇن بولىدۇ . شۇڭلاشقا بىزنىڭ ئالى مەتەپتە ئۆگەنگەن نۇرغۇن بىلىملىرىمىزنىڭ خىزمەتكە

چىققان چىغىمىزدا پايدىسى بولىدۇ .
خىزمەت سىزگە نىسبەتەن ناھايىتى يات ، لېكىن بۇنىڭدىن سىز قورقۇپ كەتمەڭ ! دادىللىقى بىلەن بىرىپ سىناپ بېقىڭ . ئۆزىڭىزنىڭ ئەڭ زور ئىقتىدارىڭىزنى نامايەن قىلىڭ . مەسىلەن : خەلقئاراغا تونۇشلۇق بولغان ماركا ADIDASنىڭ كارخانا ئېلان سۆزى «impossible nothing، مۆمكىن بولمايدىغان ئىش يوق» كارخانىغا يۈزلەنگەن ياكى قىيىنچىلىقتا يۈزلەنگەن چاغدا بىزمۇ شۇنداق بولىشىمىز كېرەك ، بىزنىڭ نەزىرىمىزدە قىيىنچىلىق دىگەن بايلىق . ئۆز تەقدىرىنى باشقىلاردىن كۆرۈشكە بولمايدۇ . ئىقتىسادى ئەھۋالىنىڭ ياخشى بولماسلىقىدىن ئاغرىنىش ، ئۆز ئۆزىدىن ئالداش . ھەممە نەتىجىلەر ئۆزىمىزنىڭ قوش قولىمىز بىلەن بەرپا قىلالايمىز . يەنە بىر ADIDASبىلەن تەڭ رىقابەتلىشىدىغان NIKE شىركىتىنىڭ ئېلان شۇئارى بولسا ، «just do it، ھازىردىن باشلاپ ھەرىكەتكە كېلىش » سىرىتتىنىڭ كۈچىگە تايانماسلىق . ئۆزى تەرەققىيات يولىنى تېپىپ مېڭىش ، ئۆز نەزەر دائىرىسىنى كېڭەيتىپ تېخىمۇ كۆپ يوللارنى تاللاش ، بۇلار ھەردائىم بىزنى ئەسكەرتىپ تۇرغاندىلا ، بىز ياخشى بولغان پىسخىك تەييارلىقنى ساقلاپ قالالايمىز ، دائىملا ئاتا ـ ئانىمىزغا ، ساۋاقداشلىرىمىزغا ، ئوقۇتقۇچىلارغا ، ئۆيدىكىلەرگە تايانمايمىز . دەرۋەقە مەكتەپ دەرۋازىسىدىن ئاتلاپ چىقساقلا ئۆزىمىزنىڭ ئىقتىدارىغا تايىنىشىمىزغا توغرا كېلىدۇ . ھەر بىر قىيىنچىلىقنى يېڭىش كېرەك . نۇرغۇنلىغان قىيىنچىلىقلار توپلىنىپ مەلۇم چەككە يەتكەندە مۇشۇنچىلىك قىيىنچىلىقلارنى يەڭگەندىن كېيىن ، ئۆز قەدىر قىممىتىڭىز ئۆزىڭىز بىلمىگەن ئاساستا ئۈزلۈكسىز يۇقىرى كۆتۈرۈلىدۇ . ئىقتىدارىڭىزمۇ ئۈزلۈكسىز ئۆسۈپ بارىدۇ . شۇنىڭ ئۈچۈن قىيىنچىلىق بايلىق دەيمىز . شۇنىڭ ئۈچۈن نەدە قىيىنچىلىق بولسا شۇ يەرگە بېرىش ، قىيىنچىلىقنى بايلىق دەپ بىلىش كېرەك . ئۆزى ياخشى كۆرگەن كەسپىنى قىلغاندا ، پۈتۈن كۈچىنى ئىشقا سالغاندا ئۇنداقتا غەلبە يىراقتا ئەمەس . ئاددىنى، ئاددى ئەمەس قىلالىغان ئادەمنى ئاددى ئادەم ئەمەس دەيمىز . ئادەتتىكى ئىشنى قالتىس قىلغان ئادەمنى قالتىس ئادەم دەيمىز . ئىگىلىك باشقۇرۇش ۋە خەلقئارالىق مۇناسىۋەتلىك كىشىلەر بىلەن ئۇچرىشىش ، باشقۇرۇش سەۋىيەمنى ئۆستۈرۈش ، ئىقتىدارىمنى يۇقىرى كۆتۈرۈش ئۈچۈن ، مەن يەنە ئالىي مەكتەپكە كىرىپ ئۈزلۈكسىز ئۆگەندىم . EMBAئۆگەندىم . چۈنكى بىلىم ۋە ئىقتىدارنى يۇقىرى كۆتۈرۈش مەن ئەينى چاغدا دۇچ كەلگەن ئەڭ چوڭ قىيىنچىلىق ئۇنى يەڭگەندىن كېيىن شىركەت بىر دەرىجە يۇقىرى كۆتۈرۈلدى . كارخانامۇ ئۈزلۈكسىز كېڭەيدى . مەن ئارماننىڭ خەلقئارالىق بازىرىنى ئېچىش ئۈچۈن كۈرەش قىلىمەن . شۇنىڭ ئۈچۈن ساۋاقداشلار كېلەچەكتە مۇشۇنىڭغا ئوخشاش ئەھۋالغا دۇچ كەلگەندە ، ئەگەر ساۋاقداشلارمۇ ئارمانغا ئوخشاش كارخانا قۇرماقچى بولسا مۇشۇنداق قىيىنچىلىق ، مۇشكۈللەرنى يېڭىشى كېرەك .
يېقىندا ئايالىم دوختۇرخانىغا كىرىپ قالدى ، ئەمما مەن ئاپتونوم رايونلۇق سودا سانائەت بىرلەشمىسىنىڭ شىنجاڭ ئۇنىۋېرسىتېتىدا مۇشۇ نوتۇقنى سۆزلەشنى ئورۇنلاشتۇرۇغانلىق ئۇقتۇرۇشىنى تاپشۇرۇپ ئالغاندىن كېيىن ، ھېچنىمنى ئويلاشماي ، ئۈرۈمچىگە قايتىپ كەلدىم ، چۈنكى مەن مۇشۇ ئىگىلىك تىكلەش سەرگۈزەشتىلىرىم .شۇنداقلا ، ئىگىلىك تىكلەش يولۇمنى كۆپچىلىككە يەكۈنلەپ بېرىشنى ئويلىدىم . كۆپچىلىكنىڭ كېيىنكى ئىگىلىك تىكلىشىگە ياردىمى بولىشىنى ئۈمىد قىلىمەن . چۈنكى سىلەرمۇ كەلگۈسىدە ئىگىلىك تىكلەپ ياخشى بىر كارخانىچى بولسىلەر ، شىنجاڭنىڭ ئىقتىسادىغا گۈللىنىش ، جەمئىيەتكە مۇقۇملۇق ، مىللەتلەرگە ئىتتىپاقلىق ئېلىپ كېلىسىلەر ، شۇڭلاشقا سىلەر مېنىڭ ئائىلەمدىكىلەردىنمۇ موھىم ، ئۆزەمنى نوتۇق سۆزلەش پائالىيىتىگە قاتنىششقا ئەڭ مۇناسىپ دەپ ھىساپلىدىم .

21ـ ئەسىردىكى ئالىي مەكتەپ ئوقۇغۇچىسى بولۇش سۈپىتىمىز بىلەن بىزدە يېڭىلىق يارىتىش روھى ، تىرىشىپ ئۆگىنىش ، يۈرەكلىك جان تىكىپ ئىشلەش ، قەدىمىمىزنى تىزلىتىپ ، پەن تېخنىكىدا قاناتلىنىپ ، پەن تېخنىكىنىڭ باھارىدا قانات قېقىشىمىز ، جوڭخۇا مىللەتلىرىنىڭ بۈيۈك گۈللىنىشى ، دۆلىتىمىزنىڭ يۈكسىلىشى ، ھەممە خەلقنىڭ بەختى ، ئامانلىقى ئۈچۈن ، بىز يۈرەكلىك ھالدا پۈختىلىق بىلەن يېڭىلىق يارىتايلى .

كۆپچىلىككە رەھمەت !

رادىل ئابلا
2008.06.03

مۇئەللىم شىركىتىنىڭ بازار ئېچىش لايىھەسى ھەققىدە ئويلىغانلىرىم

مەن بۇ ماقالەمدە تىلغا ئالغان ئىككى شىركەت مۇئەللىم شىركىتى ۋە ئېرپان شىركىتى پەخىرلىك ئۇيغۇر ئوغلانلىرى ئۆزلىرى قۇرۇپ چىققان مىللىي شىركەتلەر بولۇپ ، بۇ ئىككى شىركەت ئاساسلىقى ئۇيغۇرچە ئېلېكترونلۇق لوغەت ئىشلەپ چىقىرىش ۋە سېتىش بىلەن شۇغۇللىنىدىغان شىركەتلەر . بۇ ئىككى شىركەت ئىشلەپ چىقارغان ئېلېكترونلۇق لوغەتلەر مۇستەقىل ھالدا ئۇيغۇرچە ، يەنى يۇنىكود قوللايدىغان بولۇپ ، بۇ لوغەتلەر ئېلېكترون ساھەسىدىكى ھەرقايسى ئېلېكترونلۇق مەھسۇلاتلارنىڭ يۇنىكودلۇق يېزىق قوللىماسلىق مەسىلىسىنى تولۇپتىن ئۆزگەرتىپ ، يالغۇز ئۇيغۇر يېزىقىنىلا قوللايدىغان بولۇپ قالماستىن يەنە قازاقچە ، قىرغىزچە قاتارلىق دۇنيادىكى 200 نەچچە خىل يۇنىكودلۇق يېزىقلارنى مۇكەممەل قوللايدىغان بولۇپ ، ئېلېكترون ساھەسىدە بۆسۈش خارەكتېرلىك مۇۋاپىقيەتلەرنى قولغا كەلتۈردى . بەلكىم بۇنداق يۇنىكود قوللايدىغان مەھسۇلات دۇنيادا ئاللىبۇرۇن بارلىققا كەلگەن بولۇشى مۇمكىن ، بىراق ئۇيغۇرلاردا بارلىققا كەلگەن تۇنجى مەھسۇلات بولۇپ ھېسابلىنىدۇ . ھەممە بۇ بىزنىڭ پەخىرلىك ،ھارماس تۆھپىكارلىرىمىز ئۆزىنىڭ بىرى بوشاشماي تىرىشىش ئارقىسىدا بارلىققا كەلگەن ھەقىقىي ئۆز مىللىتىمىزنىڭ پەخىرلىك مەھسۇلاتىدۇر .بۇ ئىككى شىركەتنىڭ ئاساسلىق پەرقى ئېرپان شىركىتى بىرقانچە يىلنىڭ ئالدىدا قۇرۇلغان بولۇپ ، ئۇيغۇرچە ئېلېكترونلۇق لوغەت ساھەسىگە بىرىنچى بولۇپ ئاساس سالغۇچى ھەم بۇ ساھەدە مۇۋاپىقيەتلىك ئۇتۇق قازانغۇچى شىركەت ، ھازىرقى بازار رىقابىتى جەھەتتە بىرقەدەر ياخشى بولغان رىقابەت كۈچىگە ئىگە .ئەمما مۇئەللىم شىركىتى بولسا تۇنجى ئېلېكترون مەھسۇلاتىنى ئەمدىلا ئىشلەپ بازارغا سالغان شىركەت بولۇپ بازار رىقابىتى جەھەتتە تېخى رەسمىي مۇستەقىل ، كۈچلۈك بولغان شارائىتقا ئىگە ئەمەس . تۆۋەندە مەن مۇئەللىم شىركىتى ھەققىدە ئويلىغان ئۆز ئويى خىياللىرىمنى سۆزلەپ ئۆتمەكچىمەن . كۆپچىلىكنىڭ ئەستايىدىل كۆرۈپ بېقىشىنى تەۋسىيە قىلىمەن . مىنىڭ مۇئەللىم شىركىتىنىڭ بازار ئېچىش پىلانى ھەققىدە ئويلىغانلىرىم .

1.مەن ئاۋۋال مۇئەللىم شىركىتىنىڭ مەھسۇلاتىنى ئىشلەتكۈچى كەڭ قېرىنداشلارغا ۋاكالىتەن مۇئەللىم شىركىتىدىكى بارلىق ھارماس تۆھپىكارلارغا سەممىي سالام يوللايمەن . مۇئەللىم شىركىتىدىكى بارلىق

هارماس تۆھپىكارلار سىلەرنىڭ مۇئەللىم ئېلېكترونلۇق لوغىتىنى كەشىپ قىلىپ ھەم ئىشلەپچىقىرىپ كەڭ قېرىنداشلارنىڭ تىل ئۆگىنىش جەھەتتىكى قىيىنچىلىقنى يېشىشى ئۈچۈن ئاساس يارىتىپ بەرگىنىڭلارغا كۆپتىن كۆپ رەخمەت ، سىلەرنىڭ بۇندىن كېيىنكى خىزمىتىڭلار كۈندىن-كۈنگە ئۈتۈقلۇق ، تىنىڭلارنىڭ تېخىمۇ سالامەت بۇلۇشىغا تىلەكداشمەن . بۇ مەھسۇلات مەن ھازىرغا قەدەر ئىشلىتىپ باققان تۈنجى ئېلېكترونلۇق لۇغەت شۇنداقلا مەن ئۇچراتقان تۈنجى بولۇپ يۇنىكودلۇق ساپ يېزىق تېكىست ھۆججىتى قوللايدىغان بىردىن- بىر لۇغەت . ئەلۋەتتە ، تۇنجى بولۇپ ئۇيغۇرچە قوللاشنى ئىشقا ئاشۇرغان شىركەت ---- ئېرپان شىركىتى ئەمما مەن ئېرپان شىركىتى ئىشلەپچىقارغان ئېرپان مەھسۇلاتلىرىنى تېخى ئىشلىتىپ باقمىغان ھەم بۇ توغرۇلۇق ماتېرىيال كۆرۈپ باقمىغان بولغاچقا ، مەن ئېرپان شىركىتىنىڭ مەھسۇلاتىغا نىسبەتەن ھېچقانداق چۈشەنچىگە ئىگە ئەمەسمەن . شۇڭا بۇ يەردە ئېرپان شىركىتىنىڭ مەھسۇلاتىغا نىسبەتەن مەن كۆپ سۆزلىمەيمەن . ئەمما ، گەرچە ئېرپان شىركىتىنىڭ مەھسۇلاتى بىرىنچى بولۇپ ئۇيغۇرچە ، يەنى يۇنىكودلۇق لۇغەت سىستېمىسىنى ئىشقا ئاشۇرغان بولسىمۇ ، لېكىن ھەقىقي يۇنىكودلۇق ساپ تېكىست ھۆججىتىنى قوللاشنى ئەمەلگە ئاشۇرغان مەھسۇلات مېنىڭچە يەنىلا مۇئەللىم شىركىتىنىڭ مەھسۇلاتى بولسا كېرەك . 2 .شىركەتنىڭ ئاممىۋى مۇناسىۋەت ئىشلىرى خىزمىتى ھەققىدە ئويلىغانلىرىم مەن شىركەتنىڭ ئىستىمالچىلار مۇلازىمىتىدىن ھېس قىلدىمكى ، مۇئەللىم شىركىتى بۇ جەھەتتە بىرقەدەر ياخشى ئىشلەپتۇ . مەن مۇئەللىم شىركىتىنىڭ ئېلېكترونلۇق لوغىتىنى سېتىۋالغاندىن بۇيان قانداق مەسلىگە يۇلۇقىشتىن قەتئىي نەزەر شىركەت ئىستىمالچىلار مۇلازىمەت تېلېفۇنىغا تېلېفون بېرىپ مەسلىھەت سورىسام مۇلازىمەتچى قىز ناھايىتى ئەستايىدىللىق ، سەۋىرچانلىق ھەم مەسئۇلىيەتچانلىق بىلەن چۈشەندۇرۇپ ، تاكى مەن ئاشۇ يۇلۇققان مەسلىنى مۇستەقىل ھالدا ھەل قىلالىغانغا قەدەر تەپسىلي چۈشەندۇرۇپ قۇيىدۇ . مەن بۇنىڭدىن ئىنتايىن رازى . ئەمما ، مەن مۇئەللىم شىركىتىنىڭ بىر قوللىغۇچىسى بولۇش سۈپىتىم بىلەن يەنىلا ئۆزۈمنىڭ بۇجەھەتتىكى كۆز قارىشىنى ئوتتۇرىغا قويۇپ ئۆتۈشنى مۇۋاپىق كۆردۈم . كۆپچىلىكنىڭ توغرا چۈشۈنىشىنى ئۈمىد قىلىمەن . مىنىڭ شىركەتنىڭ بۇ جەھەتتىكى خىزمىتىگە نىسبەتەن ئوتتۇرىغا قۇيىدىغان تەكلىپىم : بۇندىن كېيىنكى تەرەققىيات باسقۇچىدا شىركەتنىڭ بۇ جەھەتتىكى خىزمەتلەرنى باشقۇرۇشنى تېخىمۇ كۈچەيتىپ ، ئىتمالچىلارنىڭ مەنپەئەتىنى بىرىنچى ئورۇنغا قويۇپ تېخىمۇ ياخشى ئىشلىشىنى ئۈمىد قىلىمەن . ھەم شىركەتنىڭ بۇندىن كېيىنكى تەرەققىياتى ئىشلىرى ئۈچۈن ياخشى ئاساس سېلىشىغا تىلەكداشمەن .

3.ھازىرقى بازار رىقابىتىدە تېخىمۇ ئۈستۈنلۈكنى ئېلىپ شىركەتنىڭ تەسىر كۈچىنى ئاشۇرۇش ھەققىدە بىر شىركەتنىڭ ئۆزۈن مۇددەت پۇت تىرەپ تۇرۇش ياكى بازار رىقابىتىدە شاللىنىپ كېتىشىدىكى ئاساسلىق ئامىللارنىڭ بىرى، شىركەت ئىستىمالچىلىرىنىڭ كۆپ ياكى ئاز بۇلۇشىدا ، يەنى شىركەت مەھسۇلاتىنى قوللىغۇچىلارنىڭ ئاز-كۆپلىكىدە . بىر شىركەت كەسكىن بازار رىقابىتىدە ئۇزۇن مۇددەت پۇت تىرەپ تۇرۇشنى ئويلايدىكەن ، چوقۇم ئىستىماچىلارغا بولغان سېتىشتىن بۇرۇنقى تەشۋىقات ۋە سېتىشتىن كېيىنكى مۇلازىمەت خىزمىتىنى چىڭ تۇتۇپ ياخشى ئىشلەش كېرەك . مەن مۇئەللىم شىركىتىنىڭ قىسقىچە تونۇشتۇرۇشنى كۆردۈم . شىركەت تونۇشتۇرۇشىدا مۇئەللىم شىركىتىنىڭ 2007-يىلى10-ئاينىڭ بېشىدا رەسمي ئىشقا كىرىشىپ بىرىنچى مەھسۇلاتى «مۇئەللىم« ئېلېكترونلۇق لوغىتىنى بازارغا سېلىپتۇ . بۇنىڭدىن كۆرىۋېلىشقا بۇلىدىكى مۇئەللىم شىركىتى تېخى رەسمي مۇقىم بولغان تەرەققىيات باسقۇچىغا يېتىپ بارمىدى ، ئەكسىچە ئەمدىلا تۇغۇلغان بوۋاق

WWW.IGILIK.COM

هالتىدە تۇرىۋاتىدۇ .بۈگۈنكى كەسكىن بازار رىقابىتىدە مۇئەللىم شىركىتى بۇندىن كېيىنكى تەرەققىيات جەريانىدا يۈلىقىدىغان رىقابەتكە قەتئىي سەل قاراشقا بولمايدۇ ، چۈنكى بۇجەھەتتىكى رىقابەت ئىنتايىن كۈچلۈك بولىدۇ . ھازىرقى ۋەزىيەتتىن قارىغاندا ، مۇئەللىم شىركىتىنىڭ بىردىن- بىر رىقابەتچىسى بەلكىم ئىرپان شىركىتى بولۇشى مۇمكىن . مۇئەللىم شىركىتى ئەمدىلا قۇرۇلغان ، تېخى رەسمىي مۇقىم باسقۇچقا يەتمىگەن ئەھۋال ئاستىدا كەڭ ئىستىمالچىلارنىڭ بىرقەدەر ياخشى باھاسىغا ئېرىشكەن بولسىمۇ لېكىن ، ئىرپان شىركىتى قۇرۇلغاندىن باشلاپ ھازىرغا قەدەر بېسىپ ئۆتكەن مۇساپىسى خېلى ئۇزۇن ، يەنى ئىرپان شىركىتى بازار ئىگىلىكى ھەم بازار رىقابىتى جەھەتتە مۇقەررەر ئۈستۈنلۈككە ئىگە . بۇ نوقتىغا ھەرگىز سەل قاراشقا بولمايدۇ . بىرىنچىدىن :ئىرپان شىركىتى قۇرۇلغاندىن باشلاپ مۇئەللىم شىركىتى قۇرۇلغانغا قەدەر ئىرپان شىركىتى بەلكىم ئېلېكترونلۇق لۇغەت ساھەسىدە رىقابەتچى كۈچىنىڭ يوقلىقىدەك ئەۋزەل شارائىتتىن پايدىلىنىپ ، بازار رىقابىتىگە سەل قارىغان ، بۇ جەھەتتىكى خىزمەتلەرنى باشقۇرۇش جەھەتتە ئانچە كۈچىنىپ كەتمىگەن بولۇشى مۇمكىن . بىراق ھازىر مۇئەللىم شىركىتى قۇرۇلۇپ ئىرپان شىركىتىنىڭ رىقابەتچىسىگە ئايلاندى . ئىرپان شىركىتى بەلكىم بۇندىن كېيىن ئۆزىنىڭ بازار ئىگىلىكىدىكى ئۈستۈنلىكى ، مۇكەممەل تەجرىبە ساۋاقلىرىدىن پايدىلىنىپ ، زور مەبلەغ ھەم ئادەم كۈچى ئاجرىتىپ ، بازار رىقابىتى جەھەتتىكى باشقۇرۇشنى كۈچەيتىشى ، شۇ ئارقىلىق ئەسلىدىكى ئىستىمالچىلارنى ساقلاپ قالغان ئاساستا تېخىمۇ كۆپ ئىستىمالچىلارنى ئۆزىگە جەلپ قىلىۋېلىشى مۇمكىن . ئىككىنچىدىن : بىرقىسىم شىركەت قۇرۇش خىيالىدا بولىۋاتقانلار مۇئەللىم شىركىتىنىڭ بۇنىڭدىن كېيىنكى تەرەققىيات نەتىجىسىنىڭ پارلاق بولۇشىغا كۆزى يېتىپ ، مەبلەغ كۈچىنى توپلاپ يېڭى- يېڭى شىركەتلەرنى قۇرۇپ ئوخشاش تۈردىكى مەھسۇلاتلارنىڭ ئىشلەپچىقىرىلىشىنى ئېلگىرى سۈرۈپ ياكى يېڭىدىن تولۇقلىما مەھسۇلات(يەنى ئىقتىدار جەھەتتە شۇ مەھسۇلاتنى بېسىپ چۈشىدىغان ئىستىمالچىلارنىڭ ئوخشاش ئېھتىياجىنى قاندۇرىدىغان مەھسۇلات)كەشىپ قىلىپ بازار رىقابىتىنى تېخىمۇ كەسكىن قىلىۋېتىشى مۇمكىن . بىر قېتىم مەكتىپىمىزدىكى ئالىي مەكتەپ ئوقۇغۇچىلىرىنىڭ ئىگىلىك تىكلەش لىكسىيە سۆزلەش پائالىيىتىدە ئاسىيا ئىگىلىك تىكلەش لىكسىيە سۆزلەش پىرى مۇنداق بىر مەسىلىنى سۆزلەپ ئۆتكەن ئىدى ، يەنى:جۇڭگودىكى شىركەتلەرنىڭ پۇت تىرەپ تۇرۇش مۇددىتى ئادەتتىكى ئەھۋال ئاستىدا 3 يىلدىن 5 يىلغا قەدەر بولىدۇ ، يەنى جۇڭگودىكى شىركەتلەر قۇرۇلۇپ ئۈچ يىلدىن بەش يىلغىچە ۋاقىت ئىچىدە كەسكىن بازار رىقابىتىدە داۋاملىق تەرەققىي قىلىپ تۇرۇش ياكى شاللىنىپ كېتىشى بەلگىلىنىدۇ . شۇڭا مەن مۇئەللىم شىركىتىنىڭ بازار رىقابىتى خىزمىتىنى باشقۇرۇشنى تېخىمۇ كۈچەيتىشكە تەكلىپ بېرىمەن .

4.يېڭى مەھسۇلات كەشىپ قىلىپ ئىشلەپ چىقىرىشنى كۈچەيتىش ھەققىدە ئويلىغانلىرىم مۇئەللىم شىركىتى ئاللىقاچان شىركەتنىڭ بىرىنچى مەھسۇلاتى بولغان «مۇئەللىم « ماركىلىق ئېلېكترونلۇق لۇغەتنى ئىشلەپ چىقىرىپ بازارغا سالدى . ھەممە كەڭ ئىستىمالچىلارنىڭ قىزغىن قوللىشىغا ئىگە بولدى . بۇ بىز ئەلۋەتتە ئورتاق قۇتلۇقلاشقا تېگىشلىك خۇشاللىنارلىق ئىش ، ئەمما كەڭ ئىستىمالچىلارنىڭ ئېھتىياجى بۇنىڭلىق بىلەن قاندۇرۇلۇپ بولىنىشى مۇمكىن ئەمەس . مۇنداقچە ئېيتقاندا ، ئوخشاش بولمىغان ساھەدىكى ئىستىمالچىلارنىڭ تۇرمۇش ، خىزمەت ، ئۆگىنىش ئېھتىياجى ئوخشاش بولمايدۇ . ئېلېكترونلۇق لوغەت ئېھتىياجىنى قاندۇرالايدىغان ئىستىمالچىلار يەنىلا چەكلىك ، ئۇ پەقەت بىرقىسىم ئىشچى -خىزمەتچىلەر ، ئوقۇغۇچىلار ھەممە ئازساندىكى ئوقۇ- ئوقۇتۇش

WWW.IGILIK.COM

ئىشلىرى بىلەن شۇغۇللانغۇچىلارنىڭلا ئېھتىياجىنى قاندۇرالىشى مۇمكىن . بىراق ، يەنە نۇرغۇنلىغان ئىستىمالچىلارنىڭ ئېھتىياجى بولسا باشقا مەھسۇلاتلارنىڭ كەشپ قىلىنىشى ، ئىشلەپ چىقىرىلىشىغا مۇھتاج . ئۇنداقتا زادى قانداق قىلىش كېرەك ؟ جاۋاپ ئەلۋەتتە كەشپ قىلىشتىن ئىبارەت . هازىرقى بازار ئىگىلىكىدىكى كەسكىن رىقابەتكە نىسبەتەن ئېيتقاندا ، شىركەت ئۇزۇن مۇددەت تەرەققىي قىلىپ بازار تېپىشى ئۈچۈن چوقۇم پۇرسەتنى قەدىرلەپ ، ۋاقتىنى چىڭ تۇتۇپ ئۈزلۈكسىز يېڭى مەھسۇلاتلارنى كەشپ قىلىپ ۋە ئىشلەپچىقىرىپ كەڭ ئىستىمالچىلارنىڭ ئوخشىمىغان ساھەدىكى ئېھتىياجىنى قادۇرۇشى كېرەك . مەن مۇئەللىم شىركىتىنىڭ كېينكى قەدەمدىكى پىلانىنىڭ قانداقلىقىدىن خەۋىرىم يوق ، بىراق مۇئەللىم شىركىتىنىڭ كېينكى قەدەم باسقۇچىنىڭ قانداق بۇلۇشىدىن قەتئىينەزەر ، مىنىڭ مۇئەللىم شىركىتىنىڭ بۇندىن كېينكى باسقۇچ پىلانىغا نىسبەتەن ئۆز تەكلىپ-پىكرىمنى ئوتتۇرىغا قۇيۇپ ئۆتۈشنى مۇئاپىق كۆرگەنلىكىم ئۈچۈن مەن ، تۆۋەندە ئۆز پىكرىمنى ئوتتۇرىغا قۇيۇپ ئۆتمەكچى . مىنىڭ مۇئەللىم شىركىتىنىڭ كىلەر قەدەمدىكى مەھسۇلات ئىشلەپ چىقىرىش پىلانىغا بەرمەكچى بولغان تەكلىپىم : مۇئەللىم شىركىتى مۇنداق بىر مەھسۇلاتنى ئىشلەپ چىقارسا ، بۇ مەھسۇلات ئارقىلىق بۇگۈنكى كۈندە بىرقەدەر ئۇمۇملاشقان يېزىق هۆججەتلىرىنى مۇستەقىل هالدا ئوقۇش ئىستىكىگە يەتكىلى بولسا ، يەنى ئىختىدارى بىرقەدەر ئىلغار بولغان يېزىق هۆججەتلىرىنى ئوقۇش مەھسۇلاتى . نېمە ئۈچۈن مەن بۇ تەكلىپنى ئوتتۇرىغا قۇيىمەن ؟ بۇنىڭدىكى سەۋەب يەنىلا كۆپ تەرەپلىملىك . تۆۋەندە مەن بۇ جەھەتتىكى سەۋەبلەر توغرىسىدا ئۆزۈمنىڭ ئويلىغانلىرىمنى قىسقىچە ئوتتۇرىغا قۇيۇپ ئۆتمەكچىمەن . بۇگۈنكى جەمئىيەت ئېلىكتىرون ساھەسى ناهايىتى تىز تەرەققىي قىلىۋاتقان ياكى قىلغان جەمئىيەت ، بۇلۇپمۇ تور دۇنياسىدىن ئىبارەت بۇ مەۋھۇم دۇنيا جەھەتتە ناهايىتى تىز تەرەققىي قىلىۋاتىدۇ . ئۇيغۇرلار بۇ جەھەتتە ئەڭ دەسلەپتە هېچقانداق بىلىم سەۋىيىسى يوق هالەتتىن تەرەققىي قىلىپ هازىرقى ئۆز ئالدىغا مۇستەقىل هالدا هەرخىل يۇمشاق دىتاللارنى تۈزۈپ چىقالايدىغان هالەتكە يەتتى . يەنە بۇ كومپيوتىردىن ئىبارەت ماشىنىنىڭ دەسلەپكى يۇنىكود قوللىمايدىغان ، يەنى ئۇيغۇرچە قوللىمايدىغان هالەتتىن ئۇزۇن مۇددەت جاپالىق ، بۇشاشماي ئىزدىنىش ئارقىلىق بۇگۈنكى كۈنگە كەلگەندە ، كومپيوتىرنى ئۆز ئالدىغا مۇستەققىل هالدا ئۇيغۇرچە قوللايدىغان ، شۇنداقلا قېرىنداش مىللەتلەرنىڭ يۇنىكودلۇق يېزىقلىرىنى قوللايدىغان هالەتكە يەتكۈزۈپ كومپيوتىر ساھەسىدە ناهايىتى زور بۆسۈش خاراكتىرلىك نەتىجىلەرنى قولغا كەلتۈردى. بۇجەھەتتە «windos xp» نى ئۇيغۇرچىلاشتۇرۇپ مۇۋاپىقىيەت قازىنىشى ئەڭ تىپىك مىسالىدۇر . بۇ كومپيوتىر ساھەسىنىڭ ئۇيغۇرچىلىشىشىغا ئەگىشىپ تور دۇنياسىدىمۇ زۇر نەتىجىلەر بارلىققا كەلدى . مەسىلەن ، ئۇيغۇرلارنىڭ ئۆزىنىڭ ئانا تىلىدىكى توربەتلەر قۇرۇلدى ، بۇنىڭغا ئەگىشىپ نۇرغۇن داڭلىق مۇنازىرە تور بەتلىرى قۇرۇلدى . شۇ ئاساستا مۇنازىرە تور بەتلەردە ئۇلۇغ ئالىم « ئەركىن سىدىقنىڭ قىسقىچە تەرجىمهالى « ، « ئەركىن سىدىق بىلەن سۆھبەت « قاتارلىق بىر قىسىم ناهايىتى زور پايدىلىنىش قىممىتىگە ئىگە مەخسۇس تىمىدىكى ماقالىلەر بارلىققا كەلدى . بۇ ماقالىلەر بىزنىڭ كۈندىلىك تۇرمۇش ، ئۆگىنىش ، خىزمەت قاتارلىقلاردا كەم بولسا بولمايدىغان مۇھىم ئەھمىيەتكە ئىگە بۇلۇشتىك مۇھىم رول ئوينىدى هەم ئويناپ كېلىۋاتىدۇ . ئەڭ ئاددىسى « ئەركىن سىدىقنىڭ قىسقىچە تەرجىمهالى « ئوقۇپ باققانلار بۇ جەھەتتە ئۆزىنىڭ ئىدىيىسىدىكى ئۆزگىرىشلەرنى هېس قىلىپ يىتىپ ، شۇ تىپتىكى ماقالىلارنىڭ ئۆزىنىڭ كۈندىلىك تۇرمۇش ، ئۆگىنىش ، خىزمەت قاتارلىقلاردىكى مۇھىم ئەھمىيىتىنى تۇنۇپ يىتەلەيدۇ . بۇلۇپمۇ ئالىم « ئەركىن سىدىقنىڭ قىسقىچە تەرجىمهالى « بىزگە ئوخشاش ئالىي مەكتەپ

WWW.IGILIK.COM

ئوقۇغۇچىلىرىنىڭ تىرىشىپ قېتىر-قېنىپ ئۆگىنىشىگە ئالاھىدە زور پايدىسى بار . بۇلۇپمۇ ،ئالىي
مەكتەپكە چىققاندىن كېيىن بىر قىسىم ئوقۇشۇچىلار ئۆزىنىڭ نىشانى ئايدىڭلاشتۇرالماي گاڭگىراپ
يۈرگەندە ، بۇ ماقالىنى بىر قېتىم كۆرۈپ چىقسا ئۆزىگە بولغا ئىشەنچىسى ئاشىدۇ ، ھەم ئۆزىگە
بولغان تۇلۇپ تاشقان ئىشەنچ بىلەن تىزلا ئۆزىنىڭ نىشانىنى ئايدىڭلاشتۇرىۋېلىپ ، ۋاقىتنى چىڭ
تۇتۇپ تىرىشىپ ئۆگىنىش ئىرادىسى ئاشىدۇ . . مەن ئۆزۈمنى ئېلىپ ئېيتسام ، مەنمۇ بۇنىڭدىن
مۇستەسنا ئەمەس . مەنمۇ بىر نەچچە ئاينىڭ ئالدىدىكى ئۆگىنىشكە نىسبەتەن قىزغىنلىق يوق ،
ئۆزۈمنىڭ ئالىي مەكتەپكە نېمە ئۈچۈن كەلگەنلىكىمنى ئاڭقىرالماي يۈرگەن كۈنلەردە تۇيۇقسىز
ئالىم «ئەركىن سىدىقنىڭ قىسقىچە تەرجىمھالى « ئوقۇپ ئۆزۈمنىڭ ئىدىيىسىدىكى قاتماللىقنى
تۈگىتىپ تىرىشىپ ئۆگىنىش ئىرادىسىگە كەلگەنلىكىمگە ئۆزۈم ئىقرا . يۇقىرىدا ئېيتقاندەك ياخشى
ماقالىلەرنىڭ تور دۇنياسىدا بارلىققا كىلىشى ، مىللەتىمىزنىڭ ساپاسىنى تېخىمۇ يۇقىرى كۆتىرىلىشىگە
ناھايىتى تۈرتكىلىك رول ئوينىندى ھەم ئويناىدۇ . خوش ئەمدى مەن يۇقىرىدا بۇنچە كۆپ سۆزلەپ
تىمىدىن چەتنەپ كەتتىممۇ نىمە؟ ياق ، بۇنچە كۆپ سۆزلىشىمدىكى مەخسەت يەنىلا مەن مۇشۇ
ماقالەمدە ئوتتۇرىغا قويماقچى بولغان ئوي- پىكرىمنى تېخىمۇ جانلىق ئوتتۇرىغا قويۇش ئۈچۈندۇر .
مەن يۇقىرىدا سۆزلەپ ئۆتكىنىمدەك ئۇزۇن ھەجىمدىكى مەخسۇس تىمىلارنىڭ تور دۇنياسىدا بارلىققا
كىلىشىگە ئەگىشىپ يېڭى مەسىلىلەر بارلىققا كەلدى . بۇ مەسىلىلەر ھەل قىلىمىسا بولمايدىغان باش
ئاغرىتىدىغان مەسىلىلەر بۇلۇپ قالدى . مەسىلەن ، ئالىم «ئەركىن سىدىقنىڭ قىسقىچە تەرجىمھالى «
غا ئوخشاش ئۇزۇن ھەجىمدىكى ماقالىلارنى توردا ئوقۇش ھەقىقەتەنمۇ ئاسان ئەمەس . بۇنداق
ئەسەرلەرنى تۇلۇق كۆرۈپ بۇلۇش ئۈچۈن تورغا چىقىپ خەجلەشكە توغرا كىلىدىغان پۇلنىڭ سانى
ھەقىقەتەنمۇ كۆپ ، يەنە بىرتەرەپتىن تورغا چىقىش جەريانىدىكى ھەرخىل سەۋەپلەر بىزنىڭ ئۇ
ئەسەرلەرنى نورمال ئوقۇشىمىزغا زور دەرىجىدە تەسىر يەتكۈزىدۇ . مەسىلەن ، تورنىڭ تۇيۇقسىز
ئۈچۈپ كىتىشى ، تور سۈرئىتىنىڭ تۇراقسىز بۇلۇشى ۋە باشقىلار ....بۇنداق ئەھۋال ئاستىدا بىز
كۆپ ھالدا بۇ ئەسەرلەرنى ئوقۇش پۇرستىدىن ۋاز كېچىشكە مەجبۇرى بۇلىمىز-دە ، بۇنداق ياخشى
ئەسەرلەر تورغا مىڭلاپ ،ئونمىڭلاپ يوللانسىمۇ بەرىبىر ، ئەسەرنىڭ تورغا يوللىنىشىدىكى مۇھىم
نىشانىغا ، يەنى مىللەتنىڭ ساپاسىنى ئۆستۈرۈش مەقسىتىگە يەتكىلى بولمايدۇ ، ياكى بىز بۇ
قىينچىلىقلارغا بەرداشلىق بىرىپ تۇلۇق ئوقۇپ چىقتىم دېگەن ئەھۋالدىمۇ ئەسەرنىڭ ئىدىيىۋى
مەزمۇنىنى كۆزلىگەن مەقسەتتە ئۆزلەشتۈرۈپ كېتەلىشىمىز ناتايىن ....ئەگەر بىز ئاشۇ ياخشى
ماقالىلەرنى كۆچۈرۈپ كېلىپ ، ئۆزىمىزنىڭ كومپيۇتىرىدا ياكى ئەرزان بولغان مەكتەپ
كومپيۇتىرخانىسىدا كۆرسەك بۇ مەسىلىلەر ھەل بولۇپ كەتمەمدۇ ؟ بۇ يەرگە كەلگەندە يەنە نۇرغۇن
مەسىلىلەر بىزگە تۇسالغۇ بولۇپ تۇرىۋاتىدۇ . بىرىنچىدىن ، ھازىرقى شارائىتنى ئېلىپ ئېيتقاندا ،
بىزنىڭ كۆپ قىسىم قېرىنداشلىرىمىزنىڭ ئائىلە شارائىتى دېگەندەك ياخشى بولمىغانلىقتىن كۆپ
ئوقۇغۇچىلىرىمىز ئۆزىنىڭ كومپيۇتىرىنى سېتىۋېلىشقا ئامالسىز ، مەنمۇ بۇنىڭدىن مۇستەسنا ئەمەس .
ھەم ماڭا ئوخشاش ئالىي مەكتەپ ئوقۇش راسخوتىنى ۋاختىدا تاپشۇرۇش ئىختىدارى يوق ئوقۇغۇچىلار
ئۈچۈن بۇ يېقىن كۈنلەردە ئەمەلگە ئاشىدىغان ئىش ئەمەس ياكى ئەمەلگە ئېشىش نىسبىتى
ناھايىتى تۆۋەن . ئىككىنچىدىن ، مەكتەپ (ئىچكىرىدىكى ئالىي مەكتەپلەر) كومپيۇتىرخانىسىدىكى
كومپيۇتىرلار ئۇيغۇرچە قوللىمايدۇ ، ئەگەر ئۇ كومپيۇتىرلارنى ئۇيغۇرچە قۇللىتىمەن دەيدىكەنمىز
چوقۇم ئۇ كومپيۇتىرلارغا ئۇيغۇرچە يۇمشاق دېتاللارنى ئورنىتىشىمىزغا توغرا كېلىدۇ . ئەمما كۆپ
ئۇيغۇرچە يۇمشاق (ئەلكاتىپ ، ئويغان قاتارلىق بىرقەدەر ئومۇملاشقان) دېتاللار پەقەت ئورنىتىپ

WWW.IGILIK.COM

بولۇپ كومپيۇتېرنى قايتا قوزغاتقاندىلا ئاندىن ئۆز رولىنى جارى قىلدۇرىدۇ . شۇڭا بۇنى مەكتەپ كومپيۇتېرخانىسىدا ئىشقا ئاشۇرۇش مۇمكىن ئەمەس . ئەگەر بىز مەكتەپ كومپيۇتېرخانىسى بىرقەدەر ئەزان بولغاندىكىن ، مەكتەپ كومپيۇتېرخانىسىدا تورغا چىقىپ كۆرسەك بولامدىمۇ ؟ هەي ، بۇيەردە يەنە مەسىلە بار . ئادەتتىكى ئەھۋال ئاستىدا مەكتەپ كومپيۇتېرخانىسىدا باشقۇرغۇچىلارنىڭ چەكلىشى سەۋەبىدىن مەكتەپ تورىدىن باشقا تورغا چىققىلى بولمايدۇ ، بولدى دېگەندىمۇ تور سۈرئىتى بەك ئاستا ، بۇلۇپمۇ ئۇيغۇرچە تور بەتلەرگە چىقىلى بولمايدۇ . ھەم يەنە بىر جەھەتتىن ئۇيغۇرچە توربەتلەر ئادەتتىكى ئەھۋال ئاستىدا تېلېگراف مۇلازىمەتچىسىگە 电信服务器 غا قويۇلغان بولىدۇ . ئەمما ، مەكتەپ توربەت مۇلازىمەتچىسى 网通服务器 نى ئاساس قىلىدۇ . بۇ ئىككى مۇلازىمەتچىسى ئوتتىرىسىدا مەلۇم نىسبەتتە تور سۈرئىتى تۇقۇنۇشى يۈز بېرىپ نورمال تورغا چىققىلى بولمايدۇ . مۇئەللىم شىركىتى ئالىبۇرۇن «مۇئەللىم « ئېلېكترونلۇق لوغىتىنى كەشىپ قىلىپ ، بۇ لوغەتكە يۇنىكودلۇق ساپ يېزىق ھۆججىتىنى ئوقۇش ئىقتىدارىنى قوشۇپ ئىشلەپچىرىپ بازارغا سالغان بولسىمۇ ، ئەمما مەن بۇ لوغەتنى ئىشلىتىش جەريانىدا ئاچماقچى بولغان ھۆججەتكە چەكلىمە قويۇلىدىغانلىقىنى بايقىدىم . يەنى ، ئېچىپ كۆرمەكچى بولغان ھۆججەت kb 75 دىن چوڭ بولۇپ كەتسە ئېچىلمايدىكەن . ئېچىپ كۆرمەكچى بولغان ھۆججەت kb 75 دىن كىچىك بولغاندىمۇ kb 60 دىن چوڭ بولسا يەنىلا نورمال كۆرۈش مەخسىتىگە يەتكىلى بولمايدىكەن . ھېچ بولمىغاندا يۇقىرىقى مەسىلىلەر مەن ئىشلىتىۋاتقان لوغەتتە كۆرۈلدى . شۇڭا مەن بۇ لوغەتنىڭ تېكىست ھۆججىتىنى ئوقۇش ئىقتىدارىنىڭ ئانچە ياخشى ئەمەسلىكىنى ھېس قىلدىم . ئادەتتە ، بىرەر kb 75 دىن چوڭ بولغان ماقالىلەرنى پارچىلاپ بىرنەچچە بۆلەككە بۆلۈپ ئاندىن كۆرگەندە بۇلىدىكەن ، بۇنداق قىلىپ كۆرۈش مىنىڭچە بەك ئاۋارىچىلىقتەك قىلىدۇ . يەنە بىر ئەھۋال بۇ لوغەتنىڭ تېكىست ھۆججىتىنى ئوقۇش ئىقتىدارىدا خەتكۈچ قوشۇش ئىقتىدارى يوق بولغاچقا ، بۇنداق ئەھۋال ئاستىدا بەزى ئۇڭايسىزلىقلاردىن ساقلانغىلى بولمايدىكەن . يۇقىرىقى مەسىلىلەر مەيلى مەن ئىشلىتىۋاتقان لوغەتتە كۆرۈلگەن بۇلۇشى ياكى مۇئەللىم لۇغىتى زاۋۇتتىن چىققاندىكى ئىقتىدارى شۇنداق بولسۇن ، مەن يەنىلا ئۆز پىكىرىمنى ئوتتۇرىغا قويماقچىمەن . شۇڭا مەن دېمەكچى ، مۇئەللىم شىركىتى ئۆزىنىڭ ھازىرقى تېخنىكا ئەۋزەللىكىدىن پايدىلىنىپ ئۆزىنىڭ تېخنىكا جەھەتتىكى ئارتۇقچىلىقىنى تولۇق جارى قىلدۇرۇپ بىر ئېلېكترونلۇق كىتاب ئوقۇش قۇرالىدىن بىرنى ئىشلەپچىقىرىپ بازارغا سالسا دېگەن ئۈمىدتىمەن . بۇ كىتاب ئوقۇش قۇرالى بىرقەدەر ئىلغارلىقتا ئىگە بولۇپ ، بىرىنچىدىن : يۇنىكودلۇق يېزىقنىڭ ھۆججىتىنىڭ كەڭەيتىلگەن نامىنى كۆپەيتىش ،

يەنى ‎.pdf , .doc ,rtf‏ قاتارلىق كەڭەيتىلگەن نامدىكى ھۆججەتلەرنى نورمال ئوقۇش مەقسىتىگە يەتكىلى بولۇش ؛ ئىككىنچىدىن : يۇنىكودلۇق يېزىقنىڭ خەت نۇسخىسىنى كۆپەيتىش ، يەنى بىرقەدەر ئۇمۇملاشقان ئەلكاتىپ ، ئويغان قاتارلىق يۇمشاق دېتاللارنىڭ خەت نۇسخىلىرىنى قوللاشنى ئىشقا ئاشۇرۇش ؛ ئۈچۈنچىدىن : چوڭ ھۆججەتنى ئاچالماسلىق چەكلىمىسىنى بۇزۇپ تاشلاپ ، ھېچبولمىغاندا MB 1 لىق ھۆججەتلەرنى نورمال ئېچىپ ئوقۇشنى ئىشقا ئاشۇرۇش . ئەگەر يۇقىرىدا ئېيتىپ ئۆتۈلگەن مەھسۇلات ئىشلەپچىقىرىلىپ بازارغا سېلىنسا ، مىنىڭچە مۇئەللىم شىركىتىنىڭ كەلگۈسىدىكى رىقابەت كۈچى تېخىمۇ كۈچلۈك بولۇپ تېخىمۇ كۆپ ئىستېمالچىلارنى ئۆزىگە جەلپ قىلالايدۇ . بۇ مەھسۇلات راستىلا ئىشلەپچىقىرىلىپ بازارغا سېلىنسا مەن يۇقىرىدا سۆزلەپ ئۆتكەن ھەرخىل ئاۋارىچىلىقلار ھەل بولغان بۇلاتتى . ئۇ ھالدا بىز توردا ئېلان قىلىنغان ئاشۇ ماقالىلەرنى ئۆزىمىزنىڭ ئېلكتاپ ئوقۇش قۇرالىمىزغا قويۇپ ئالدىرىماي تولۇق ئۇقۇپ چىقىپ ، تولۇق پىكىر

يۇرگۈزۈپ ماقالىنىڭ ئىدىيىۋى مەزمۇنىنى تولۇپ ئۆزلەشتۈرۈپ ، ماقالىدە يەتمەكچى بولغان مەخسەتكە يەتكەن بولاتتۇق . ئەلۋەتتە ، كەڭەيتىكگەن نامى سوزلەنگەن شەكىلدە بولغان ھۆججەتلەرنى نورمال ئېچىپ ئوقۇشنى ئىشقا ئاشۇرۇشجەھەتتە بەلكىم تېخنىكا قىيىنچىلىقى ياكى تەننەرخى يۇقىرى بولۇپ كېتىش سەۋەبىدىن ۋاقتىلىق ئىشقا ئاشۇرۇش مۇمكىن بولماسلىقى مۇمكىن . ئەمما كەڭەيتىكگەن نامى .txt بولغان ئوقۇش قۇرالىنى ئىشلەپچىقىرىش مۇئەللىم شىركىتىنىڭ ھازىرقى تېخنىكا سەۋىيىسىدىن ئېيتقاندا ھېچقانچىلىك ئىش ئەمەس ، پەقەت مۇئەللىم لوغىتىنىڭ تېكىست ھۆججىتى ئوقۇش ئىقتىدارىغا ئۆزگەرتىش كىرگۈزۈپ ، ئۇنى ئاززاق ئىلغارلاشتۇرۇپ ئايرىم بولغان بىر تېكىست ھۆججىتىنى ئوقۇش قۇرالى قىلىپ ئىشلەپچىقارسا بولىدۇ . شۇڭا مەن ئۆزۈمنىڭ بارلىق ئۈمىد- ئىستەكلىرىنى مۇئەللىم شىركىتىگە باغلىدىم . مەن شۇنىڭغا ئىشىنىمەنكى ، مۇئەللىم شىركىتى پەقەت ئېتىبار بەرسىلا بۇنداق بىر ئوقۇش قۇرالىنى ئىشلەپچىقىرىپ بازارغا سالالايدۇ . ئەڭ ئاخىرىدا ، مەن بىر مۇئەللىم شىركىتىنىڭ قوللىغۇچىسى بولۇش سۈپىتىم بىلەن مۇئەللىم شىركىتىنىڭ بۇنىڭدىن كېيىن تېخىمۇ روناق تېپىپ ، كېتىشىگە تىلەكداشمەن !!!

مەنبە: دەۋىر بلوگى

سودا پىلاننامىسى

ئادەتتە بىر شىركەتنىڭ مەلۇم بىر سودا تۈرىگە مەبلەغ سالغاندا ياكى بىرەر تۈرگە خېرىدار چاقىرغاندا بۇ خىل دوكىلات خارەكتېرلىك پىلاننامىگە ئېھتىياجى چۈشىدىكەن ، شۇڭلاشقا مەن بۇ خىل پىلاننامىنىڭ ئۇيغۇرچە نۇسخىسىنى چامىمنىڭ يېتىشىچە دوسلارغا سۇندۇم ، بۇمۇ مېنىڭ تۇنجى قېتىم بۇخىل پىلاننامە بىلەن تونۇشۇشۇم شۇڭا دوستلارنىڭ تەنقىدى قارىشىنى ئۈمۈت قىلىمەن .

سودا پىلاننامىسى > تەپسىلى نۇسخا <

1 . شىركەتنىڭ ئەمەلى ئەھۋالى .

(1). شىركەتنىڭ ئالاقىلىششش ئۇسۇلى ۋە تەۋە كەسپى .
(2). شىركەتنىڭ تەشكىلى مۇناسىۋىتى.
(3). شىركەتنىڭ تارىخى ئارقا كۆرۈنىشى .
(4). شىركەتنىڭ تەرەققيات پىلاننامىسى.
(5). شىركەتنىڭ ئالاھىدىلىكى .
(6). شىركەتنىڭ مەھسۇلاتى ۋە مۇلازىمىتى.
(7). شىركەتنىڭ رىقابەت ھەمراھلىرى.
(8). شىركەتنىڭ مەھسۇلاتىنىڭ بازار تەھلىلى .
(9). شىركەتنىڭ ئىشلەپچىقىرىش ئەھۋالى .(ئۈسكىنە، ئىشلەپچىقىرىش كۈچى)
(10). شىركەتنىڭ تەلەپ تەمىنلەش ئەھۋالى .
(11).شىركەتنىڭ مۇقىم مۈلۈك ، ئۆزگەرمەس مۈلۈك ، شەكىلسىز مۈلۈك .(ماركا، پاتېنت)

2. باشقۇرۇش

(1). پايچىك ۋە يۇقىرى دەرىجىلىك خادىملار ئەھۋالى .
(2). باشقۇرغۇچىلارنىڭ ئىشەنچ دەرىجىسى .
(3). باشقۇرغۇچىلارنىڭ شەخسى تاپاۋتى.
(4). پايچىكلارنىڭ پاي ھوقوقى تەخسىمات ئەھۋالى .
(5). شىركەت بىلەن خادىملار مۇناسىۋىتى.
(6). شىركەت خېرىدارلىرى، بوغالتىرلىرى، ئادۋۇكاتلىرى .

3. مەبلەغ چۈشەندۈرۈش

(1). مەبلەغ توغرىسىدىكى پىكىرلەر .(مەبلەغ شەكلى ، قەرز ، ئادەتتىكى پاي ، ئەۋزەل پاي، پاي ھوقوقى)
(2). قەرز . (مۇددەتلىك پايدا نىسبىتى چىقىمى شەرتىدىكى كاپىتال قۇرۇلمىسى)
(3). شىركەتنىڭ باشقۇرۇش قاتلىمى شارائىتى .
(4). مالىيە دوكىلاتى.
(5). پۇل مۇئامىلە چىقىم خامچوتى .
(6). مەبلەغ سالغۇچى مەبلەغ سالغاندىن كېيىنكى پاي تەننەرخ قۇرۇلمىسى .
(7). پاي ھوقوقى تەننەرخى .

4 . خېيىم -خەتەر ئامىللىرى .

(1). ھەر قايسى خېيىم-خەتەر نى چۈشەندۈرۈش .
(2).بايلىق مەنبەسى خېيىم-خەتەرى.
(3).باشقۇرۇش خېيىم-خەتەرى.
(4). بازار خېيىم-خەتەرى.
(5). ئىسلەپچىقىرىش خېيىم-خەتەرى.
(6).تىجارەت خېيىم-خەتەرى.
(7).بازار خېيىم-خەتەرى.
(8).سىياسەت خېيىم-خەتەرى.

5. تىجارەت تەھلىلى ۋە تەسەۋۋۇرى.

(1). بۇ قىسمىنى ئۈزىڭىزنىڭ مەسلەھەتچىڭىز ، باش بوغالتىرىڭىز ، ئادۋۇكاتىڭىز بىلەن ئوبدان مەسلەھەتلىشىسىز .

مەنبە: باي دادام تور خاتىرىسى
http://baydadam.blogbus.com

WWW.IGILIK.COM

مىللى كارخانىلار قانداق قىلىش كېرەك

(ئەركىن سىدىق)

سوئال: ئالدىنقى ئەسىرنىڭ 90-يىللىرىدىن باشلاپ شىنجاڭدا ئۇيغۇر قاتارلىق ئاز سانلىق مىللەت خۇسۇسىي كارخانىچىلىرى كۆپلەپ مەيدانغا كېلىشكە باشلىدى. شۇغىنىسى، بۇ شىركەتلەر مەھسۇلاتلىرىنى رايوندىن ھالقىتالمىدى. سىزچە خۇسۇسىي مىللىي كارخانىلار قانداق قىلغاندا ساھەدىن، رايوندىن، چېگرىدىن ھالقىيالايدۇ؟

ئىنگلىزچە «Behavioral Science» دەپ ئاتىلىدىغان، ئۇيغۇرچىدە «قىلمىش ئىلمى» دېگەن مەناغا يېقىن كېلىدىغان بىر ئىلىم بار. بۇ ئىلىمنىڭ ئەڭ تۈپ نەزەرىيىسى مۇنداق: ئادەمنىڭ ئېھتىياجى ئۇنىڭ مەقسىتىنى كەلتۈرۈپ چىقىرىدۇ. ئادەمنىڭ مەقسىتى بولسا ئۇنىڭ ھەرىكىتىنى كەلتۈرۈپ چىقىرىدۇ.

دۇنيادا بىر-بىرىگە ئوخشىمايدىغان نۇرغۇن ئىلىم-پەنلەر مەۋجۇت بولسىمۇ، ئۇلارنىڭ ھەممىسى ئوخشىمىغان دەرىجىدە بىر-بىرى بىلەن مۇناسىۋەتلىك، بىر-بىرى بىلەن باغلانغان بولىدۇ. مەن ئىقتىساد كەسپىنىڭ مۇتەخەسسىسى بولمىغاچقا، بۇ يەردە يۇقىرىدىكى سوئالدا ئوتتۇرىغا قويۇلغان ئىگىلىك باشقۇرۇشقا ئائىت بىر مەسىلىنى يۇقىرىدا بايان قىلغان قىلمىش ئىلمى نەزەرىيىسى ئاساسىدا چۈشەندۈرۈپ باقاي.

مېنىڭچە ئىگىلىك ۋە سودا-سېتىقنىڭ كۆلىمىنى كېڭەيتىشتە ئەڭ ھالقىلىق رول ئوينايدىغان مۇنداق ئىككى ئامىل بار. ئۇنىڭ بىرى، باشقا ساھە، باشقا رايون ۋە باشقا دۆلەتلەردىكى كىشىلەرنىڭ سىز چىقىرىۋاتقان مەھسۇلاتقا بولغان ئەھتىياجى. يەنە بىرى بولسا سىز چىقىرىۋاتقان مەھسۇلاتلارنىڭ ئاشۇ ماكانلاردىكى رىقابەتلىشىش كۈچى. تۆۋەندە مەن مۇشۇ 2 ئامىلنى چۆرىدىگەن ھالدا، ئۆزۈمنىڭ ئويلىغانلىرىنى سۆزلەپ ئۆتەي.

1. بىر يېڭى شىركەت قۇرۇشتىكى ئەڭ قىيىن ئىشلارنىڭ بىرى مەملىكەت ئىچى ۋە سىرتىدىكى بازارلارنىڭ بۇ شىركەت چىقارماقچى بولغان مەھسۇلاتقا بولغان ئېھتىياجىنى توغرا مۆلچەرلەشتىن ئىبارەت. بۇ ئەھۋال ئىگىلىك ۋە سودا-سېتىقنى كېڭەيتىشكىمۇ ئوخشاشلا ئىشلەيدۇ. نۇرغۇن شىركەتلەرنىڭ مەغلۇپ بولۇشى ياكى بولمىسا كۆپلىگەن ئىقتىسادىي مەبلەغنى ئىسراپ قىلىۋېتىشىدىكى ئاساسلىق سەۋەبنىڭ بىرى، ئۇلارنىڭ بازار ئېھتىياجىنى توغرا مۆلچەرلىيەلمىگەنلىكىدىن بولىدۇ. شۇڭا ئىگىلىك ئىگىلىرى بازار ئېھتىياجىنى كۆزىتىشكە ئالاھىدە

ئەھمىيەت بېرىشى كېرەك. بىر تەرەپتىن ئوخشىمىغان رايونلاردىكى بازار ئەھۋالىنى ئۆزى بىۋاستە، پىلانلىق ۋە قەرەللىك تەكشۈرۈپ تۇرۇشى، يەنە بىر تەرەپتىن مۇشۇ جەھەتتە مەخسۇس تەكشۈرۈپ تەتقىق قىلىش بىلەن شۇغۇللىنىدىغان مۇلازىمەت ئورۇنلىرىدىن ئۇچۇر سېتىۋېلىپ، شۇ ئۇچۇرلاردىن تولۇق پايدىلىنىشى كېرەك. مەملىكەت ئىچى ۋە سىرتىدىكى سودا-سېتىق يىغىنى ۋە كۆرگەزمىلىرىگە بېرىشى كېرەك. شۇ ئارقىلىق يالغۇز ئۆز شىركىتى ھازىر ئىشلەپ چىقىرىۋاتقان مەھسۇلاتلارغا يېڭى بازار تاپالايلا قالماستىن، قانداق يېڭى مەھسۇلاتلارنىڭ بازىرى بارلىقىنىمۇ بايقاپ، شۇ ئارقىلىق مەھسۇلات تۈرلىرىنىڭ سانىنىمۇ كۆپەيتىشكە ئاساس يارىتالايدۇ.

مەن ئامېرىكىدا ئىشلەپ باققان شىركەتلەرنىڭ ھەممىسىدە، شۇنداقلا مەن بىلىدىغان ئوتتۇرا ۋە چوڭ كۆلەملىك ۋە يۇقىرى تېخنىكىلىق بىر قىسىم شىركەتلەرنىڭ ھەممىسىدە «سودا-سېتىق ۋە تەشۋىقات بۆلۈمى» دېگەن بۆلۈمدىن بىرى بار بولۇپ، بۇ بۆلۈمنىڭ ۋەزىپىلىرىنىڭ بىرى، ئىزچىل تۈردە مەملىكەت ئىچى ۋە سىرتىدىكى بازارلارنىڭ يېڭى يۈزلىنىش ئەھۋالىنى كۆزىتىش ۋە تەكشۈرۈپ تەتقىق قىلىشتىن ئىبارەت بولىدۇ. بۇ شىركەتلەرنىڭ ھەممىسىدە ئېنگلىزچە «New Product Introduction (NPI) Procedure» دەپ ئاتىلىدىغان، ئۇيغۇرچە «يېڭى مەھسۇلات بەرپا قىلىش قەدەم-باسقۇچلىرى» دېگەن مەنادىكى بىر شىركەت تۈزۈمى بار بولۇپ، ئۇنىڭ 1-قەدىمى «بازار تەتقىقاتى ئېلىپ بېرىش» تىن ئىبارەت بولىدۇ.

يېڭى قۇرۇلغان شىركەتلەرنى ئۇلارنىڭ سودا ستراتېگىيىسىنىڭ ئوخشىماسلىقىغا قاراپ ئىككى تۈرگە ئايرىشقا بولىدۇ. ئۇنىڭ بىرى بازار ئېھتىياجىغا ئاساسەن راۋاجلاندۇرۇلۇدىغان شىركەت بولۇپ، ئېنگلىزچە «Market driven development» دەپ ئاتىلىدۇ. ئادەتتە يېڭى قۇرۇلغان شىركەتلەرنىڭ كۆپ قىسمى مۇشۇ تۈرگە كىرىدۇ. يەنە بىرى بولسا تېخنىكىلىق ئېھتىياج ئاساسىدا راۋاجلاندۇرۇلىدىغان شىركەت بولۇپ، ئۇنى ئېنگلىزچە «Technology driven development» دەپ ئاتايدۇ. بۇنداق شىركەتنى قۇرغان ئادەم مەلۇم بىر يېڭى تېخنىكىغا ئالاھىدە ئىشتىياق باغلىغان ھەمدە ئۆزىنىڭ مەلۇم مىقتاردىكى ئىقتىسادىي مەبلىغى بار بولغان بولۇپ، ئۇ ئالدى بىلەن بىر يېڭى تېخنىكىنى راۋاجلاندۇرۇپ، ئاندىن ئۇنىڭغا خېرىدار ئىزدەيدۇ. مېنىڭچە ئۇيغۇر دىيارىدا بۇنداق شىركەتلەر ھازىرچە يوق دېيەرلىك بولۇشى مۇمكىن. بىرىنچى خىلدىكى شىركەتلەر ئۆزىنى تەرەققىي قىلدۇرىمەن ۋە كېڭەيتىمەن دەيدىكەن، چوقۇم مەملىكەت ئىچى ۋە سىرتىدىكى بازار ئېھتىياجىنى مۇكەممەل چۈشىنىش جەھەتتە ئالاھىدە كۈچ سەرپ قىلىشى كېرەك. پەقەت شۇنداق قىلغاندىلا ئۇنۇملۈك كېڭىيىش پۇرسىتىنى يارىتالايدۇ.

2. كارخانا ئىگىلىرى ئۆزلۈكسىز تۈردە تېخنىكا يېڭىلاپ، شۇ ئارقىلىق ئۆز مەھسۇلاتىنىڭ سۈپىتىنى ئۆستۈرۈپ، تەننەرخىنى چۈشۈرۈشكە داۋاملىق تىرىششى كېرەك. كەسكىن رىقابەتتە ئۇتتۇشنىڭ بۇنىڭدىن باشقا يولى يوق. ئامېرىكىدىكى مەن بىلىدىغان، ناھايىتى مۇۋەپپەقىيەتلىك مېڭىۋاتقان بىر قىسىم شىركەتلەرنىڭ ئوتتاق ئالاھىدىلىكى، ئۇلار ئۆز كىرىمىنىڭ 10 پىرسەنتىدىن 30 پىرسەنتكىچە بولغان قىسمىنى يېڭى مەھسۇلات تەتقىقاتىغا ۋە ئۇنى راۋاجلاندۇرۇشقا ئىشلىتىدۇ. بۇنى ئېنگلىزچە «Research and Development» دەپ ئاتاپ، قىسقارتىپ «R&D» دەيدۇ («&» بەلگۈسى ئېنگلىزچە « and» دېگەن سۆزگە ۋەكىللىك قىلىدۇ). «R&D» غا خەجلىگەن پۇل

WWW.IGILIK.COM

دەسلەپتە ھېچ قانداق ئىقتىسادىي قىممەت ياراتمايدىغان بولغاچقا، نۇرغۇن كىشلەر بۇ پۇلنى خەجلەشنى خالىمايدۇ. شۇڭا ئۇلارنىڭ شىركىتىمۇ ياخشى ماڭمايدۇ. ھەقىقىي بىلىملىك، يىراقنى كۆرەلەيدىغان كىشلەر بولسا بۇ پۇلنى خەجلەشتىن ئازراقمۇ باش تارتمايدۇ. ئامېرىكىدا بۇ جەھەتتە مەخسۇس ئىلمىي تەتقىقات ۋە تەكشۈرۈش ئاساسىدا يېزىپ چىقىلغان دوكلاتلار بار. شۇڭا مەن ئۇيغۇر كارخانا ئىگىلىرىنىڭ بۇ مەسىلىگە ئالاھىدە ئەھمىيەت بېرىشىنى تەشەببۇس قىلىمەن. بىر ئادەم ئازراق پۇل تاپقاندىن كېيىن، ھەرگىز ئۇنى خەجلەپ تۈگىتىشكە ئالدىرىماسلىقى كېرەك. «بۇ پۇلنى قانداق خەجلىسەم، شىركىتىمنىڭ ئىگىلىكىنى تەخىمۇ تەرەققىي قىلدۇرالايمەن؟»، «مەن تىرىشىپ "a" نۇقتىدىن "b" نۇقتىغا يېتەلىدىم. ئەمدى قانداق قىلسام "b" نۇقتىدىن "c" نۇقتىغا يېتەلەيمەن؟» دېگەندەك سوئاللارنى ئۆزىدىن داۋاملىق سوراپ تۇرۇشى كېرەك. پات-پات باشقا رايون ۋە باشقا ئۆلكىلەرگە بېرىپ، ھەتتا چەت ئەللەرگىمۇ چىقىپ، باشقىلارنىڭ ئۆزىنىڭكى بىلەن ئوخشاش كەسىپي ساھەسىدە نېمىلەرنى قىلىۋاتقانلىقىنى، دۇنيادا يەنە قانداق يېڭىلىقلارنىڭ بولۇۋاتقانلىقىنى كۆزىتىپ تۇرۇشى كېرەك.

مەن بۇ يەردە تىلغا ئېلىپ ئۆتۈپ كېتىشنى مۇۋاپىق كۆرگەن، ئامېرىكا ۋە باشقا تەرەققىي تاپقان دۆلەتلەردىكى يەنە مۇنداق بىر ئەھۋال بار. ناھايىتى مۇۋەپپەقىيەتلىك مېڭىۋاتقان شىركەت-كارخانىلارنىڭ ئىگىلىرى ھەرگىز غايەت زور بايلىققا ئېرىشكەن ھامان قانائەتلىنىپ توختاپ قالىدىغانلاردىن ئەمەس. ئۇلارنىڭ ئىچىدىكى بىر قىسىملىرىنىڭ ئىگىلىك يارىتىشتىكى ئەسلى مەقسىدىمۇ ھەرگىز پۇل تېپىپ، باي بولۇش ئەمەس. ئۇلارنىڭ ئەسلى مەقسىدى، ئۆز ئىقتىدارىنى ئىمكانىيەت يار بېرىدىغان ئەڭ يۇقىرى دەرىجىدە جارى قىلدۇرۇپ، شۇ ئارقىلىق خەلق-ئالەم ئالدىدا ئۆزىنىڭ كارامىتىنى نامايەن قىلىشتىن ئىبارەت. سىز ئەگەر ئىنچىكىلەپ تەكشۈرسىڭىز، بۇنداق كىشلەر ئاللىقاچان بىر ئۆمۈر قانداق خەجلىسىمۇ تۈگىمەيدىغان بايلىققا ئېرىشىپ بولغانلىقىنى بايقايسىز. شۇنداق بولسىمۇ، ئۇلار ئۆزلىرى دەسلەپتە يېڭى ئىگىلىك باشلىغان ۋاقىتتىكى جاپا-مۇشەققەتكە بەرداشلىق بېرىپ، قاتتىق تىرىشىش روھىنى ئازراقمۇ بوشاتمىغان بولۇپ، بۇرۇن ھەر بىر كۈننى قانداق ئۆتكۈزگەن بولسا، ھازىرمۇ بىر كۈننى شۇنداق ئۆتكۈزىدۇ. بىر ئۆمۈر ئاشۇنداق ياشاپ، ئاخىرىدا ئۆلۈپ كېتىدىغاندا، يىغقان پۇللىرىنىڭ بىر قىسمىنى ئۆز پەرزەنت ۋە ئۇرۇق-تۇغقانلىرىغا قالدۇرسا، قالغان بىر قىسمىنى ھەر خىل پاراۋانلىق ئورۇنلىرىغا ئىئانە قىلىۋېتىدۇ. ئەگەر سىز ئامېرىكىدىكى بىرەر ئالىي مەكتەپكە بېرىپ، ئۇلارنىڭ بىنالىرىنىڭ ئىسىملىرىغا قارىسىڭىز، كۆپىنچىسى بىرەر ئادەمنىڭ ئىسمىدا نام ئالغانلىقىنى بىلىسىز. بۇ ئادەم ئەسلىدە ئاشۇ بىنانىڭ سېلىنىشىغا ئەڭ كۆپ پۇل ئىئانە قىلغان كىشى بولۇپ، شۇ ئادەمنىڭ شەرىپى ئۈچۈن ئۇنىڭ ئىسمىنى شۇ بىنانىڭ نامى قىلىپ بېكىتكەن بولىدۇ.

ئامېرىكىدىكى كارخانا ئىگىلىرىنى ئىنچىكىلەپ كۆزەتسەڭ، مۇنداق بىر ئەھۋالنى بايقايمىز. «شىركەت قۇرۇپ، مىليونېر بولغاندا پىنسىيەگە چىقىپ، راھەت ياشايمەن» دەپ نىشان تۈزگەنلەر مەڭگۈ مىليونېر بولالمىغان. ئۇنىڭ ئەكسىچە، بىر يېڭى ئىگىلىك يارىتىپ، ئۆز قابىلىيىتىنى دۇنياغا نامايەن قىلماقچى بولغانلار مىليونېر ۋە مىلياردېر بولغان. ئۆتكەن يىلى كالىفورنىيەگە شتات باشلىقى بولۇپ سايلانغان Arnold Schwarzenegger 1968-يىلى ئاۋستىرىيەدىن ئامېرىكىغا كەلگەن ۋە 1983-يىلى ئامېرىكا گىراجدانلىقىغا كىرگەن بولۇپ، سايلىنىشتىن بۇرۇن يىغقان بايلىقىنىڭ

قىممىتى 850 مىليون دوللار ئىكەن. ئۇنىڭ 2000-يىلدىكى بىر يىللىق كىرىمى 31 مىليون دوللار بولۇپ، شتات ۋە دۆلەت بېجى ئۈچۈن 10 مىليون دوللار تاپشۇرۇپتۇ. ئاشۇنداق بايلىق بىلەن، ئۇنىڭ كالىفورنىيەدەك بىر چوڭ ۋە مۇرەككەپ شتاتتا رىقابەت ئىچىدە باشلىق بولۇشىدىكى مەقسەت نېمە؟ مېنىڭچە ئۆز ئىقتىدارىنى نامايەن قىلىشتىن باشقا نەرسە بولمىسا كېرەك.

3. ئۇيغۇر كارخانا ئىگىلىرى ئۆز بىلىمىنى ئۆزلۈكسىز ئۆستۈرۈپ، ئىقتىساد باشقۇرۇش ئىلمىدىكى ھەقىقىي كەسپ ئەھلى بولۇشقا تىرىشىشى كېرەك.

ئۇيغۇر دىيارىدىكى كارخانا ئىگىلىرى مىكروسوفتنىڭ قۇرغۇچىسى بىل گېيتس نىڭ ھېكايىسىنى خېلى كۆپ ئاڭلىغان بولۇشى مۇمكىن. بىل گېيتس ئامېرىكىنىڭ خارۋارد ئۇنىۋېرستېتىدە باكالاۋر ئۇنۋانى ئۈچۈن ئوقۇۋاتقان ۋاقتىدا مەكتەپتىن چىقىپ كېتىپ، ئۆزى مىكروسوفت شىركىتىنى باشلىغان. ئامېرىكىدىكى داڭلىق تېز-تاماق رېستۇرانت شىركىتىنىڭ بىرى بولغان «Denny's» نىڭ قۇرغۇچىسى دەنني دېگەن كىشى تولۇق ئوتتۇرا مەكتەپنى پۈتتۈرەلمەي، شۇنىڭ بىلەن ئاشۇ شىركەتنى باشلىغانىكەن. بۇ كىشىنىڭمۇ ئامېرىكىدا خېلى داڭقى بار (ئۇ كىشى 2004-يىلى ئۆلۈپ كەتتى). لېكىن، يۇقىرىقىلار ئىگىلىك يارىتىش جەھەتتىكى مۆجىزىلەر بولۇپ، ئۇ ھەرگىز ئومۇملىقتا ۋەكىللىك قىلالمايدۇ. ئادەم بىر شىركەت ئېچىپ، پەقەت ئۆز تۇرمۇشىنى شۇ شىركەتتىن كىرىدىغان كىرىم بىلەن قامداشنى نىشان قىلسا، ئۇنى بىر ئوقۇمىغان كىشىمۇ قىلىپ كېتەلەيدۇ. بۇنىڭ مىسالى ئۇيغۇر دىيارىدا ئىنتايىن كۆپ. لېكىن، ئۆز ئىگىلىكىنى كېڭەيتىپ، بىر قانچە كىشىلىك كىچىك شىركەتتىن بىر قانچە يۈز كىشىلىك كىچىك شىركەتكە، نەچچە يۈز ۋە نەچچە مىڭ كىشىلىك ئوتتۇرا كۆلەملىك شىركەتكە، ھەتتا چوڭ كۆلەملىك شىركەتكە تەرەققىي قىلدۇرۇشى ئۈچۈن، چوقۇم ئىگىلىك باشقۇرۇش ساھەسىدىكى ئىلىم-پەننى ئۆگەنمىسە بولمايدۇ. مەن مۇشۇ سۆھبەتنىڭ بېشىدا، 50 ياشلارغا كىرگەن، بىر كارخانىسى بار قوشنىمىزنىڭ ھازىر ئالىي ماتېماتىكا دەرسلىرىنى تاللاپ ئوقۇۋاتقانلىقىنى تىلغا ئالغان ئىدىم. ئومۇملاشتۇرۇپ ئېيتقاندا، ئامېرىكىدىكى كارخانا ئىگىلىرىنىڭ بىر كەسپىي ساھەدە كەم دېگەندە بىردىن ئالىي مەكتەپ ئۇنۋانى بولۇپلا قالماي، «ئىگىلىك باشقۇرۇش» كەسپىدە بىردىن ماگىستېرلىق ئۇنۋانى بار. نەچچە يۈز كىشىلىك شىركەت خادىملىرى بار شىركەتلەردە بولسا، بۇنداق ئىگىلىك باشقۇرۇش كەسپىدە ئۇنۋانى بارلاردىن بىر قانچىسى بولىدۇ. شۇڭا ئامېرىكىدىكى ھەممە ئالىي مەكتەپلەردە « ئىگىلىك باشقۇرۇش» (ئىنگلىزچە « Management and Business Administration» بولۇپ، قىسقارتىلىپ «MBA» دەپ ئاتىلىدۇ) كەسپى بار بولۇپلا قالماي، پەقەتلا MBA ئۇنۋانى بېرىدىغان كىچىك تىپتىكى ئالىي مەكتەپلەرمۇ ئىنتايىن كۆپ. نەگىلا بارسىڭىز بۇنداق مەكتەپلەرنى ئۇچرىتىپ تۇرىسىز. بۇ كەسىپ ئىشلەۋېتىپ ئوقۇيدىغانلار ئۈچۈن لايىھىلەنگەن بولۇپ، ئۇنىڭ دەرسلىرى ئاساسەن ئاخشىمى ۋە شەنبە-يەكشەنبە دەم ئېلىش كۈنلىرى ئۆتۈلىدۇ. شۇڭا كىشىلەر بىر تەرەپتىن پۈتۈن كۈنلۈك خىزمىتىنى داۋاملاشتۇرۇپ، يەنە بىر تەرەپتىن ئوقۇيدۇ. كارخانا ئىگىلىرى بىلىم ئارقىلىق ئۆزلىرىگە يېڭى پۇرسەت يارىتالايدۇ. بىلىم ئارقىلىق ئۆزلىرىنىڭ رىقابەت ئىقتىدارىنى ئۆستۈرەلەيدۇ. رىقابەت مېخانىزمى ئۆز زىلۇكسىز كۈچىيىۋاتقان جۇڭگو جەمئىيىتىدە ھەمدە ھەممە ئىگىلىك ئىنتايىن كەسكىن رىقابەت ئىچىدە راۋاجلىنىدىغان چەت ئەللەردە پۇت تىرەپ تۇرۇش ئۈچۈن، ئۇيغۇر كارخانا ئىگىلىرى چوقۇم ئىگىلىك باشقۇرۇش ساھەسىدىكى يېڭى بىلىملەر بىلەن ئۆزلىرىنى ئۆزلۈكسىز ۋە تولۇق قوراللاندۇرۇپ تۇرۇشى كېرەك. بۇ

WWW.IGILIK.COM

ئىش دەسلەپتە بىر خىل ئىسراپچىلىقتەك تۇيۇلۇشى مۇمكىن. ئادەمنى جەلپ قىلالماي، زېرىكتۈرۈپ قويۇشىمۇ مۇمكىن. لېكىن، ئۇزۇن مۇددەتنى كۆزدە تۇتقاندا، بۇ بىر قىيىن ئۆتكەلدىن ئۆتمەي ئىلاج يوق. تەرەققىي قىلغان جەمئىيەت ۋە مىللەتلەر بىلەن رىقابەتلىشىش، ئۇلارنىڭ بازىرىنىڭ بىر قىسمىنى ئىگىلەش ئۈچۈن، چوقۇم ئۆزىنى تەرەققىي قىلدۇرۇپ، بىلىم، ئىقتىدار ۋە تېخنىكا جەھەتتە ھېچ بولمىغاندا چوقۇم باشقىلارغا يېتىشىۋېلىش، مۇمكىن بولسا ئۇلاردىن ئېشىپ چۈشۈش كېرەك. ئۆز سودا-سېتىقىنى باشقا جايغا، باشقا رايون؟غا ۋە چەت ئەلگە كېڭەيتىشتە بۇنىڭدىن باشقا يول يوق.
ئىگىلىك باشقۇرۇش ساھەسىدە بىلىم ئېلىش ئۈچۈن چوقۇم بىر ئالىي مەكتەپكە كىرىپ ماگىستېرلىق ئۇنۋانى ئېلىش شەرت ئەمەس. دەسلەپتە ئىگىلىك باشقۇرۇش كەسپىي ساھەسىدە ئالىي مەكتەپ دەرسىدىن بىرنى تاللاپ ئوقۇشتىن باشلىسىڭىزمۇ پۈتۈنلەي بولىدۇ. مېنىڭچە، بىر قانچە يىللىق ئەمەلىي تەجرىبىلەرگە ئۇيغۇر كارخانا ئىگىلىرى ئۈچۈن ئىگىلىك باشقۇرۇش ساھەسىدىكى ئالىي مەكتەپ دەرسلىرىنى ئۆگىنىش ئۇنچىۋالا تەس توختاپ كەتمەيدۇ. مەن ئىشىنىمەنكى، ئەگەر ئاشۇنداق قىلسىڭىز، ئۇنىڭ ئۈنۈمىنى بىر دەمدىلا كۆرىسىز. ئاشۇنداق بىر دەرسنى تاللاپ ئۆزىڭىزنى سىناپ بېقىپ، بۇنداق ئوقۇشنى سىزنىڭ ئېلىپ كېتەلەيدىغانلىقىڭىزغا كۆزىڭىز يەتسە، سىز يەنە تېخىمۇ چوڭقۇرلاپ ئوقۇسىڭىز، ھەممە مۇمكىن بولسا ئاخىرىدا مبا دە ماگىستېرلىق ئۇنۋانى ئېلىۋالسىڭىز ئۆزىڭىز ئۈچۈن چەكسىز پايدىسى بولىدۇ. ئۇيغۇر دىيارىدا ھازىر بۇ جەھەتتىكى ئوقۇتۇش ئىشلىرى قانچىلىك تەرەققىي قىلدى، بۇنىسى ماڭا مەلۇم ئەمەس. ئەگەر ئۇنداق ئىشلار ھازىرچە يوق بولسا، پات ئارىدا بار بولۇشى مۇمكىن. ئانچە تەرەققىي قىلمىغان بولسا، بۇنىڭدىن كېيىن تەز تەرەققىي قىلىشى مۇمكىن. چۈنكى، بۇ ھازىرقى دۇنيانىڭ مۇقەررەر تەرەققىيات يۈزلىنىشى بولۇپ، شجائەتلىك ئۇيغۇر كارخانا ئىگىلىرىمۇ مۇقەررەر ھالدا بۇ ئېقىمنىڭ ئىچىگە تارتىلىپ كىرىدىغانلىقىغا ئىشىنىمەن.

4. ئىجتىمائى ئالاقىنى كۈچەيتىپ، ئۆزى ئۈچۈن توختىماي يېڭى خېرىدار تېپىش كېرەك. مەن يۇقىرىدا بايان قىلغان، ئامېرىكىدىكى شىركەتلەرنىڭ سودا-سېتىق ۋە تەشۋىقات بۆلۈمىنىڭ يەنە بىر ۋەزىپىسى ئۆز شىركىتىنىڭ خېرىدارىسى بولۇپ قېلىش ئېھتىماللىقى بولغان باشقا شىركەتلەرنى توختىماي ئىزدەش ۋە ئۇ شىركەتلەردىكى مۇناسىۋەتلىك ئەمەلدارلار بىلەن تونۇشۇپ، ئۇلارغا يېقىنلىشىپ، ئۇلار بىلەن مۇناسىۋەت ئورنىتىپ، شۇ ئارقىلىق ئۇلارنى ئۆزىنىڭ خېرىدارلار قوشۇنىغا كىرگۈزىۋېلىش. سىز باشقىلارغا ئۆزىڭىزنىڭ مەھسۇلاتىنى سېتىش ئۈچۈن، ئالدى بىلەن باشقىلارنى ئۆزىڭىزنىڭ مەھسۇلاتىدىن خەۋەردار قىلىشىڭىز كېرەك. خېرىدارلار بىلەن بىۋاستە ئالاقىلىشىش ۋە ئۇلار بىلەن بىۋاستە مۇناسىۋەت ئورنىتىش مانا بۇنىڭ ئەڭ ئۈنۈملۈك ئۇسۇلىنىڭ بىرىدۇر. يېقىنقى 5-10 يىلنىڭ مابەينىدە جۇڭگونىڭ شاڭخەي ۋە شېنجېن رايونلىرى ئامېرىكىدىكى مىڭلىغان سودا ۋە ئىشلەپچىقىرىش شىركەتلىرىنى ئۆزلىرىگە جەلپ قىلىپ، ئۆز مەھسۇلاتلىرى بىلەن ئامېرىكا بازىرىنى پۈتۈنلەي ئىگىلىۋالدى. شۇنىڭ بىلەن جۇڭگو ھازىر خەلقئارادا «دۇنيانىڭ ئىشلەپچىقىرىش زاۋۇتى» دەپ ئاتىلىدىغان بولدى. مېنىڭچە جۇڭگو شىركەتلىرىنىڭ مۇشۇنداق بىر ۋەزىيەتنى ۋۇجۇتقا كەلتۈرۈشتە ئىشلەتكەن ئەڭ ئۈنۈملۈك ئۇسۇلى، ئۇلارنىڭ ئامېرىكا شىركەتلىرى بىلەن بىۋاستە ئالاقىلىشىپ، ئۇلارنى ئۆز مەھسۇلاتلىرىنىڭ يۇقىرى سۈپىتى ۋە تۆۋەن تەننەرخىگە ۋە ئۆز شىركەتلىرىنىڭ تېخنىكا جەھەتتىكى مۇكەممەللىكىگە، ئۆزلىرىنىڭ ئىشچىلار قوشۇنىنىڭ خىللىقىغا ئىشەندۈرگەنلىكى بولۇشى مۇمكىن. جۇڭگو ماللىرىنىڭ مۇشۇنداق يوللار بىلەن ئامېرىكا بازىرىغا

WWW.IGILIK.COM

كەڭ دائىرىدە چوڭقۇرلاپ كىرىشى نەتىجىسىدە، ھازىر ئامېرىكىنىڭ جۇڭگو بىلەن بولغان يىللىق سودىسىنىڭ قىزىل رەقىمى 50 مىليارت دوللاردىن يۇقىرى بولۇۋاتىدۇ.

ئاخىرىدا، مەن جۇڭگودىكى چوڭ شىركەتلەرنىڭ ئامېرىكا بازىرىنى خەلقئارالىق بازارلارنى ئىگىلەش جەھەتتە قوللىنىۋاتقان يەنە بىر ئۇسۇلى ئۈستىدە قىسقىچە توختىلاي. مەن بۇلارنى يۇقىرىدا تىزغانلىرىمنىڭ بەشىنچىسى قىلىپ تىزمىدىم. سەۋەبى، بۇ ئۇسۇل جۇڭگودىكى ئىقتىسادىي كۈچى ئىنتايىن كۈچلۈك بولغان ئەڭ چوڭ كارخانىلارنىڭ قوللىنىۋاتقان ئۇسۇلى بولۇپ، ئۇ ئۇيغۇر كارخانىلىرىغا ھازىرچە ئۇيغۇن كەلمەسلىكى مۇمكىن. يېقىنقى بىر قانچە يىلنىڭ مابەينىدە، جۇڭگودىكى بىر قىسىم كارخانىلار ئامېرىكىدىكى ئۆزلىرىنىڭ بىلەن ئوخشاش مەھسۇلاتنى ئىشلەپ چىقىرىدىغان، خەلقئارالىق بازار ئاساسى ئىنتايىن كۈچلۈك بولغان بەزى شىركەتلەرنى سېتىۋېلىپ، ئۆز مەھسۇلاتلىرىنى شۇلارنىڭ نامى بىلەن سېتىپ، شۇ ئارقىلىق ئۆزلىرىنىڭ خەلقئارالىق بازارلاردىكى ئورنىنى تىكلىمەكچى بولۇۋاتىدۇ. تۆۋەندىكىلەر مانا مۇشۇنداق بىر ئىقتىسادىي ستراتېگىيە ۋە ئىقتىسادىي پائالىيەتنىڭ بىر قانچە مىساللىرىدۇر:

(1) جۇڭگو دۆلەت ئىگىلىكىدىكى «Haier گۇرۇھى» ئامېرىكىنىڭ داڭلىق ئۆي ئىچى ئېلېكترونلۇق بۇيۇملىرى (مەسىلەن، مۇزلاتقۇ، مىكرو-دولقۇن دوخوپكىسى قاتارلىقلار) نى ئىشلەپچىقىرىش شىركىتى بولغان «Maytag» نى سېتىۋېلىش ئۈچۈن ئۇنىڭغا 1.28 مىليارت دوللار باھا قويىدى.

(2) جۇڭگونىڭ دۆلەت ئىگىلىكىدىكى CNOOC نېفىت شىركىتى ئامېرىكىنىڭ «Unocal» نېفىت شىركىتىنى سېتىۋېلىش ئۈچۈن ئامېرىكىنىڭ يەنە بىر نېفىت شىركىتى « Chevron» بىلەن رىقابەتلىشىۋاتىدۇ. جۇڭگونىڭ قويغان باھاسى Chevron نىڭكىدىن 2 مىليارت دوللار ئەتراپىدا يۇقىرى بولۇپ، ھازىر بۇ ئىش ئامېرىكىدا ئىنتايىن چوڭ غۇلغۇلا قوزغاۋاتىدۇ. سەۋەبى، نېفىت بىر دۆلەتنىڭ ستراتېگىيەلىك تەرەققىياتى بىلەن زىچ مۇناسىۋەتلىك بىر ئىش بولغاچقا، بەزى كىشىلەر «جۇڭگو مۇشۇ ئارقىلىق ئامېرىكىنىڭ نېفىت بازىرىنى كونترول قىلماقچى» دەپ قاراۋاتىدۇ.

(3) 2005-يىلى ئەتىيازدا، جۇڭگونىڭ مەملىكەتلىك دېڭىز نېفىت شىركىتى كانادادىكى «MEG ئېنېرگىيەسى» ناملىق شىركىتىنىڭ 17 پىرسەنتىنى سېتىۋالدى. جۇڭگونىڭ يەنە بىر دۆلەت ئىگىلىكىدىكى نېفىت شىركىتى كانادانىڭ ئالبېرتا رايونىنىڭ قۇملۇقىدىكى بىر نېفىت پروجېكتىنىڭ 40 پىرسەنتىنى سېتىۋالدى.

(4) 2004-يىلى دېكابىردا، جۇڭگونىڭ «لەۋونو گۇرۇھى»(لىيەنشياڭ گۇرۇھى) ئىبم نىڭ خۇسۇسىي كومپيۇتېر تارمىقىنى سېتىۋالىدىغانلىقىنى ئېلان قىلدى.

(5) 2004-يىلى، جۇڭگونىڭ «TCL گۇرۇھى» ئۆزىنىڭ تېلېۋىزور بىلەنDVDئىگىلىكىنى فرانسىيە «Thomson» شىركىتى بىلەن بىرلەشتۈرۈپ، «RCA» ماركىسى بىلەن تېلېۋىزور ياسايدىغان دۇنيانىڭ ئەڭ ئالدىنقى تېلېۋىزور شىركىتىنىڭ بىرىگە ئايلاندى.

(6)) 2002-يىلى، جۇڭگونىڭ «Netcom خەۋەرلىشىش گۇرۇھى» ئامېرىكىنىڭ « Global Crossing» دەپ ئاتىلىدىغان چوڭ تېپلىق خەۋەرلىشىش شىركىتىنىڭ ئاسىيا تارمىقىنى بىر مىليارت دوللار پۇلغا سېتىۋالدى.

فلورىدادىكى "كېننېدي ئالەم بوشلۇق مەركىزى" دە. رەسىمدىكىسى ئامېرىكا ئالەم بوشلۇقىغا سۈنئىي ھەمرا ۋە باشقا ئۈشقۇرلىرىنى قويۇپ بەرىش ئۈچۈن ئىشلەتكەن راكېتالارنىڭ مودېلى بولۇپ، ئۇلارنىڭ رەڭگى، قۇرۇلمىسى ۋە چوڭ-كىچىكلىگى ھەقىقىي راكېتالارنىڭ بىلەن ئوپمۇ-ئوخشاش. بۇ رەسىم 2006-يىلى 28-ماي كۈنى تارتىلغان.

كېننېدي ئالەم بوشلۇق مەركىزىدىكى ئالەم بوشلۇق قاتناش كېمىسى بىلەن ئۇنى ئالەم بوشلۇقىغا ئېلىپ چىققۇچى راكېتانىڭ مودېلى. ئۇلارنىڭ رەڭگى بىلەن چوڭ-كىچىكلىگى رەسمي نەرسىلەرنىڭ بىلەن ئوپمۇ-ئوخشاش بولۇپ، ئادەم ئۇلارنىڭ قېشىغا كەلمىگىچە ئۇلارنىڭ قانچىلىك چوڭ بولىدىغانلىغىنى تەسەۋۋۇر قىلىش تەس ئىكەن.
بۇ رەسىم 2006-يىلى 28-ماي كۈنى تارتىلغان.
كېننېدي ئالەم بوشلۇق مەركىزىدىكى ئالەم ئۈشقۇرلىرىنى راكېتاغا ئورۇنلاشتۇرۇش بىناسى. راكېتا مۇشۇ بىنانىڭ ئىچىدىكى بىر چوڭ تېپلىق تومۇر تاپانلىق ماشىنىنىڭ ئۈستىگە ئورۇنلاشتۇرۇپ، راكېتانىڭ ئۈستىگە ئالەم ئۈشقۇرى ئورۇنلاشتۇرىلىدۇ. ھەممە ئىشلار پۈتكەندىن كېيىن، بۇ تومۇر تاپانلىق ماشىنا ئالەمگە قويۇپ بېرىش مەيدانىغا بارىدۇ. ئاندىن راكېتا ئاشۇ مەيداندا ئالەم بوشلۇقىغا قويۇپ بېرىلىدۇ. بۇ بىنا دۇنيادىكى ئەڭ چوڭ بىنالارنىڭ بىرى بولۇپ، ئۇنىڭ سىغىمى نىيوۋ يورك شەھرىدىكى ئېمپىراتور بىناسىنىڭ 3 ھەسسىسىگە توغرا كېلىدۇ.
بۇ رەسىم 2006-يىلى 28-ماي كۈنى تارتىلغان.

كېننېدي ئالەم بوشلۇق مەركىزىدىكى ئالەم قاتناش كېمىسىنى ئالەمگە ئېلىپ چىققۇچى راكېتا مودېلىنىڭ ئاستىنقى تەرىپى. ئۇنىڭ چوڭ كىچىكلىگى،قۇرۇلمىسى ۋە رەڭگى ھەقىقى راكېتا بىلەن ئوپمۇ-ئوخشاش. بۇ يەردىكى 5 يۇملاق نەرسە پارتىلىغان ئوت ئېتىلىپ چىقىدىغان مۇرىغا ئوخشاش نەرسە بولۇپ، ئۇنىڭ ھەر بىرسىنىڭ دىيامېترى بىر ئادەمنىڭ بويى بىلەن باراۋەر كېلىدىكەن.

مۇستەقىل ئىگىلىك تىكلەش

(ئەركىن سىدىق)

سوئال: مۇستەقىل ئىگىلىك تىكلەشكە بولغان قاراشلىرىڭىز قانداق؟ قانداق قىلغاندا ھەم تېز ھەم مۇستەھكەم ئىگىلىك تىكلىگىلى بولىدۇ؟

جاۋاب :

بۇ مەزمۇن ئىقتىساد ۋە ئىگىلىك باشقۇرۇش ساھەسىگە ئائىت مەزمۇن ئىكەن. بۇ سوئالنى كۆرگەندىن كېيىن، مەن بۇ سوئالغا بىر ئاز ئىزدىنىپ، ئىگىلىك باشقۇرۇش كەسپىي چۈشەنچىلىرىنى ئىشلىتىپ تۇرۇپ جاۋاب بېرىشىم كېرەكمۇ-يوق، دەپمۇ ئويلاندىم. ئەگەر ئۇنداق قىلسام، بەرگەن جاۋابىم كەسپىي كىتابتىكى مەزمۇنلاردىن ئانچە پەرقى يوق بولۇپ قالىدىكەن. شۇنداق بولغاچقا، مەن بۇ يەردە ئۆزۈمنىڭ ئامېرىكىدا كۆزەتكەنلىرىم ئاساسىدا، بىر يېڭى شىركەت قۇرۇش، ياكى بىر يېڭى ئىگىلىك يارىتىشتا قانداق يوللارنىڭ بارلىقى ئۈستىدە سۆزلەپ بېرىشنى قارار قىلدىم.

ئامېرىكىدىكى خۇسۇسىي شىركەتلەرنى ئۇنىڭ ھۆكۈمەتكە قانداق خاراكتېردە تىزىمغا ئالدۇرۇلغانلىقى، ئۇنىڭ يېڭى قۇرۇلغان ۋاقتىدىكى ئىقتىسادىي مەبلەغ مەنبەسى، ئۇنىڭ باشقۇرۇلۇش خاراكتېرى، ئۇنىڭ ئىگىدارچىلىقى قاتارلىقلار ئاساسىدا نۇرغۇن ئوخشىمىغان تۈرگە ئايرىش مۇمكىن. مەن بۇ يەردە ئۇلارنى تەپسىلى تەسۋىرلىمەيمەن. ئۇنىڭ ئورنىغا، تۆۋەندىكىدەك سوئاللارغا جاۋاب يازىمەن:

ئەگەر ئۆزەم بىر شىركەت قۇرماقچى بولسام، ماڭا قانداق يوللار بار؟

گەرچە مېنىڭ يازىدىغىنىم ئامېرىكىنىڭ ئىشى بولسىمۇ، بۇلارنىڭ ئۇيغۇر دىيارىدىكى ئۆزى شىركەت قۇرۇشنى ئارزۇ قىلىدىغان ئۇيغۇر ياشلىرىغا ئازراق ياردىمى بولۇپ قېلىشى مۇمكىن.

تۆۋەندە مەن ئامېرىكىلىقلار بىر يېڭى خۇسۇسىي شىركەت قۇرۇشتا، ئۇلار ئۇچۇن مەۋجۇت بولغان شىركەت تۈرلىرى ۋە يوللار ئۈستىدە ئايرىم-ئايرىم توختىلىمەن.

1. يۇقىرى تېخنىكىلىق شىركەت. مەن بۇ خىل شىركەتلەر توغرىسىدا مۇشۇ سۆھبەتنىڭ ئالدىنقى قىسىملىرىدا خېلى تەپسىلى توختالدىم. شۇڭا ئۇلارنى بۇ يەردە تەكرارلىمايمەن. قىسقىچە خۇلاسىلىگەندە، ئەگەر سىزنىڭ يۇقىرى تېخنىكىلىق بىر نەرسە توغرىسىدا ئۆزىڭىزنىڭ ھېچ كىمگە ئوخشىمايدىغان ياكى باشقىلارنىڭكىنى بېسىپ چۈشىدىغان بىرەر ئىدىيە، پاتېنت ياكى تېخنىكىڭىز بولسا، سىز ئۆز يېنىڭىزغا ئىقتىدارلىق تېخنىكىلىق، كەسپىي ۋە باشقۇرۇش خادىملىرىدىن بىر قانچىنى توپلاپ، شۇ نەرسىنى ئىشلەپ چىقىرىدىغان شىركەتتىن بىرنى قۇرىسىز. دەسلەپكى مەبلەغنىڭ

ھەممىسىنى ئۆزىڭىز چىقارسىڭىزمۇ بولىدۇ. بىر قىسمىنى ئۆزىڭىز چىقىرىپ، بىر قىسمىنى باشقا شەخسلەردىن، مەبلەغ سېلىش كاپىتالىستلىرىدىن، مەبلەغ سېلىش بانكىلىرىدىن ياكى ھۆكۈمەت قەرز پۇلىدىن ھەل قىلسىڭىزمۇ بولىدۇ. ياكى ھەممىنى سىرتتىن ھەل قىلسىڭىزمۇ بولىدۇ.

2. ئامېرىكىدا كەڭ-كۆلەمدە مەۋجۇت بولغان ۋە پۈتۈن مەملىكەتكە كەڭ-كۆلەمدە تارقالغان بىر خىل ئىگىلىك بار بولۇپ، ئۇنى ئىنگلىزچە "Small Business" ۋە " Family Owned Business" دەپ ئاتايدۇ. بۇلارنىڭ مەنىسى "كىچىك ئىگىلىك" ۋە "ئائىلە ئىگىدارچىلىقىدىكى ئىگىلىك" دېگەنلەردىن ئىبارەت. بۇلار كىچىك تىپتىكى مەھسۇلات ئىشلەپ چىقىرىدىغان شىركەتلەر بىلەن ماددىي مەھسۇلاتى يوق، پەقەت خېرىدارلارنى مۇلازىمەت ئىشلىرى بىلەن تەمىنلەيدىغان شىركەتلەرنى ئۆز ئىچىگە ئالىدۇ. تۆۋەندىكىلەر مۇشۇ تۈردىكى ئىگىلىككە كىرىدۇ:

1) ئېلان چىقىرىشى مۇلازىمىتى (Advertising Services) 2) ھاۋا تەڭشىگۈچ ۋە ئۆي ئىسسىتىش بۇيۇملىرى (Air Conditioning and Heating) 3) ئائىلە ئېلېكترونلۇق ئۈسكۈنىلىرىنى رېمونت قىلىش (Appliance Repair Service) 4) رېكورد-ھۆججەتلەرنى باشقۇرۇپ ۋە ساقلاپ بېرىش مۇلازىمىتى (Bookkeeping Serivice) 5) بىنا ۋە ئۆي رېمونت قىلىش (Building and Home Repairs) 6) گىلەم مۇلازىمىتى ۋە گىلەم تازىلاش (Carpet Service and Cleaning) 7) بالا بېقىپ بېرىش (Childcare) 8) كومپيۇتېر مۇلازىمىتى (Computer Service) 9) سېمونت ئىشلىرى (Concrete). مەسىلەن ئۆينىڭ ئالدىغا سېمونت ياتقۇزۇش قاتارلىقلار. 10) كېلىشىم بىلەن ئۆي قۇرۇلۇشى ئىشلىرىنى قىلىش (Contractors and Builders). مەسىلەن، بۇرۇنقى ئۆيگە يەنە بىر ئېغىزلىق ئۆي قوشۇش؛ ئاشخانىنى قايتىدىن ياساپ چىقىش؛ مۇنچىنى قايتىدىن ياساپ چىقىش قاتارلىقلار. 11) كىيىم تىكىش ۋە ئۆزگەرتىش (Dressmaking and Alterations) 12) توك يوللىرى (Electrical) 13) ھويلا تاملىرى (Fencing) 14) باغۋەنچىلىك (Gardening Service). مەسىلەن، مۇددەتلىك ھالدا ئۆينىڭ ئالدىدىكى ۋە ئارقا ھويلىدىكى ئوتنى ئورۇش. 15) ئىشچان ئادەم مۇلازىمىتى (Handyman Service). قولىدىن ھەر خىل ئىشلار كېلىدىغان ئادەمنى ئىنگلىزچىدە "Handyman" دەپ ئاتايدۇ. ئاشۇنداق ئادەملەر ئۆز ئالدىغا بىر شىركەت قۇرۇپ، باشقىلارنىڭ ئۆيىدىكى ياكى شىركىتىدىكى ھەر خىل ئىشلارنى قىلىپ بېرىپ، سائەتكە ياكى قىلغان ئىشىغا قاراپ پۇل ئالىدۇ. 16) يۆتكەش شىركىتى (Hauling). كونا ئۆيلەرنى بۇزۇپ، ئۇنىڭدىن چىققان نەرسىلەرنى يۆتكەش؛ ئۆي ۋە ھويلىنى تازىلاپ، ئۇنىڭدىن چىققان ئەخلەتلەرنى يۆتكەش قاتارلىقلارنى ئۆز ئىچىگە ئالىدۇ. 17) ئۆينى ياخشىلاش (Home Improvement). بۇنداق شىركەت ئاشخانا بىلەن مۇنچىدىن باشقا يەنە ئۆينىڭ تورۇسى، سۇ تۇرۇبىلىرى ۋە دېرىزىلىرىنى ئالماشتۇرۇش قاتارلىقلارنىمۇ قىلىدۇ. 18) ھويلا قۇرۇلۇشى (Landscaping) 19) كۆچۈش ۋە ساقلاش (Moving and Storage). ئۆي كۆچۈرۈش، ئۆيگە پاتمىغان نەرسىلەرنى ساقلاپ بېرىش قاتارلىقلارنى قىلىدۇ. 20) سىرلاش (Painting). ئۆي ۋە باشقا بىنالارنىڭ ئىچى-تېشىنى سىرلاش، ھويلا تاملىرىنى سىرلاش قاتارلىقلارنى قىلىدۇ. 21) سۇ تۇرۇبىلىرى (Plumbing) 22) كۆلچەك ۋە ئىسسىق تەڭلە ياساش ۋە رېمونت قىلىش (Pool and Spa) 23) ئۆگزىنى يېڭىدىن يېپىش (Roofing) 24) دەرەخ مۇلازىمەتلىرى (Tree Service) 25) ياغاچنى بىر تەرەپ قىلىش (Wood Processing). مەسىلەن، ياغاچ سۇپا ياساش. 26) ماشىنا گاراج

ئىشكى (Garage Door)

يۇقىرىقىلارنىڭ كۆپىنچىسى ئامېرىكىدىكى شەخسىي ئۆيلەرنىڭ ئىشلىرى بىلەن مۇناسىۋەتلىك بولۇپ، ئۇنىڭدىن باشقا تۆۋەندىكىدەك شىركەتلەرمۇ بار:

27) رېستۇران 28) ماشىنا رېمونتخانا 29) ساتىراشخانا 30) گۈلخانا 31) كىچىك كۆلەملىك سودا دۇكىنى 32) كىچىك تىپلىق يۆك توشۇش شىركىتى 33) تاكسى شىركىتى 34) كوپىيخانا (ماتېرىيال نۇسخىلاش) 35) پوچتا مۇلازىمىتى شىركىتى

يۇقىرىقىلار ھەرگىز بىر مۇكەممەل تىزىم ئەمەس؛ بۇ يەردە تىلغا ئېلىنمىغان قالغانلىرىمۇ خېلى كۆپ بولۇشى مۇمكىن. بۇ خىل ئىگىلىك ئۇيغۇر دىيارىدىمۇ ئاز ئەمەس. بۇنداق ئىگىلىكنى باشلاش ئۈچۈن ئالىي مەكتەپ ئۇنۋانى كەتمەيدۇ. نۇرغۇن پۇلمۇ كەتمەيدۇ. جەمئىيەت ئېھتىياجى بار بىر ئورۇننى ۋە جەمئىيەت ئېھتىياجى بولغان بىر كەسىپ ياكى بىر مەھسۇلاتنى تاللاپ، ئۇنى باشلىسا، ئۇنى يامان ئەمەس ئېلىپ ماڭغىلى بولىدۇ. ئامېرىكىدا بۇ خىل سىنىپتىكى كىشىلەر كەمبەغەللەردىن يۇقىرى، ئوتتۇرا دەرىجىلىك تەبىقىلەردىن تۆۋەنرەك سەۋىيىدە ياشايدۇ. يەنى، بۇ خىل ئىگىلىك بىلەن شۇغۇللىنىدىغانلار بەك بايمۇ بولۇپ كېتەلمەيدۇ، ياكى ئاچ-يالىڭاچمۇ قالمايدۇ. ئوقۇرمەنلەرنىڭ بۇ خىل ئىگىلىكتىن ناھايىتى ئوبدان خەۋىرى بار، دەپ ئويلايمەن.

يۇقىرىقىدەك شىركەتتىن بىرنى قۇرۇپ، شۇ ئارقىلىق ئوتتۇرا ۋە يۇقىرى دەرىجىلىك سەۋىيىدە ياشايدىغانلارمۇ ئاز ئەمەس. 2003-يىلى بىزنىڭ ماشىنا گىراجىمىزنىڭ ئىشكى ئېچىلمايدىغان بولۇپ قالدى. مەسىلە گىراج ئىشكىنى ئاچىدىغان، يىراقتىن باشقۇرۇلىدىغان ئېلېكتىرلىك ھەرىكەتلەندۈرگۈچتە بولۇپ، مەن قايسى سايماننىڭ بۇزۇلغانلىقىنى تېپىپ چىقتىم. ئۇ سايماننى سېتىۋېلىپ بۇزۇلغان نەرسىنى ئۆزۈم ياساش ئۈچۈن، مەن گېزىتتىن ئۆزىمىزنىڭ شەھىرىدىكى بىر مەخسۇس گىراج ئىشىكىنىڭ ئىشىنى قىلىدىغان شىركەتنىڭ ئادرېسىنى تېپىپ، ئۇنىڭغا بارسام، ئۇ ئەسلىدە ئاشۇ شىركەتنىڭ ئىگىسىنىڭ ئۆيى ئىكەن. ئۇ ئادەم ئۆيىدە تۇرۇپ، بۇ شىركەتنى ماڭدۇرىۋېتىپتۇ. ئۆيىگە كىرىپ ھەيران قالدىم: ئۇ كىشىنىڭ ئۆيى بىزنىڭ ئۆيدىن جىق چوڭ ۋە ھەيۋەتلىك ئىكەن. يەنى، مېنىڭ پەرىزىمچە، بۇ كىشىنىڭ كىرىمى مېنىڭكىدىن كۆپرەك بولۇشى مۇمكىن.

3. كەسپىي شىركەتلەر

يۇقىرىدا تىزىپ چىقىلغان شىركەتلەرنىڭ كۆپىنچىلىرى كەسپىي (professional) شىركەتلەردىن ئىبارەتتۇر. مەسىلەن، گىراج ئىشكىنى ئالماشتۇرۇش، سېمونت ئىشلىرىنى قىلىش قاتارلىقلار. بۇنداق شىركەتلەرنىڭ بىر ئورتاق ئالاھىدىلىكى، ئۇلار مەلۇم بىر كەسىپتە ئىنتايىن يۇقىرى دەرىجىدە تېخنىكىلاشقان ۋە سايمانلاشقان بولۇپ، ئۇلار ئۆزىنىڭ كەسپىنى ئىنتايىن يۇقىرى سۈپەت بىلەن قىلىدۇ. شۇنداقلا كۆپۈنچىلىرى قىلغان ئىشىغا 10 يىلدىن ئارتۇق ۋاقىتقا كاپالەت بېرىدۇ.

4. "Franchised" شىركەتلەر. "Franchised" دېگەن سۆزنىڭ ئۇيغۇرچە مەنىسى "بىر ئادەمگە بېرىلگەن ئالاھىدە ھوقۇق بولۇپ، بۇ ئادەم بۇ ھوقۇقتىن پايدىلىنىپ ئۆزىگە مۇشۇ ھوقۇقنى بەرگەن شىركەتنىڭ مەھسۇلاتى ياكى مۇلازىمىتىنى مەلۇم بىر رايوندا ساتسا ياكى تارقاتسا بولىدۇ" دېگەندىن ئىبارەت. بۇنداق شىركەتنىڭ بىر مىسالى ماشىنا مېيى ساتىدىغان شىركەتلەردۇر. مەسىلەن، ئامېرىكىدا "Shell", "Mobil" دېگەندەك ماشىنا مېيى ساتىدىغان پونكىتلار ھەممە يەردە بار. ئەسلىدە بۇ پونكىتلارنىڭ باش شىركەتلىرى "Shell", "Mobil" دېگەن شىركەتلەر بولۇپ، ھەر بىر پونكىتنى بىر ئادەم باش شىركەتتىن "Franchised" قىلىۋالغان بولىدۇ. كىرىمنى قانچە پىرسەنتتىن تەقسىم قىلىشىدىغانلىقىدىن مېنىڭ خەۋىرىم يوق. ئېھتىمال ئوخشىمىغان شىركەتلەر ئۈچۈن بۇ نىسبەتمۇ ئوخشىماسلىقى مۇمكىن. مېنىڭ بىلىشىمچە كالىفورنىيەدە ئاشۇنداق ماي سېتىش پونكىتىدىن بىرنى قۇرۇش ئۈچۈن 150 مىڭ دوللار ئەتراپىدا پۇل كېتىدىكەن.

5. زەنجىرسىمان شىركەتلەر. بۇنىڭ ئىچىدە ئەڭ كۆپ ئومۇملاشقىنى زەنجىرسىمان رېستورانلار ۋە زەنجىرسىمان سودا دۇكانلىرى بولۇپ، ئىنگلىزچە ئۇلارنى "Chain Store" دەپ ئاتايدۇ. ئوقۇرمەنلەر ئېھتىمال ھازىر جۇڭگودا ناھايىتى تېز كېڭىيىۋاتقان تېز سۈرئەتلىك يېمەكلىكلەر رېستورانى "ماكدونالد" (MacDonald)نى كۆرۈپ باققان بولۇشى مۇمكىن. بۇ خىلدىكى شىركەتلەرنىڭ باشقۇرۇش ئاپپاراتى پەقەت بىرلا بولۇپ، يېڭى مەھسۇلاتنى تەرەققىي قىلدۇرۇپ ئېچىش، ئېلان چىقىرىش، بوغالتىرلىق قاتارلىق ئىشلارنىڭ ھەممىسىنى بىر تۇتاش ئېلىپ بارىدۇ. سودا دۇكانلىرى پۈتۈن مەملىكەتكە تارقالغان بولىدۇ. يۇقىرىدا تىلغا ئېلىنغان بىر قانچە تۈرلۈك ئىشلاردا، بىر دۇكاننى ماڭدۇرۇش بىلەن 5 دۇكاننى ماڭدۇرغاندىكى چىقىمنىڭ نىسبىتى ھەرگىزمۇ 1:5 كىچە بولمىغانلىقى ئۈچۈن، نۇرغۇن ئىشلاردا چىقىمنى ئازايتىپ، كىرىمنى كۆپەيتكىلى بولىدۇ. ئامېرىكىدا بۇنداق مىساللار ئېيتىپ تۈگەتكۈسىز دەرىجىدە كۆپتۇر.

ئەمدى بىر ئادەمنىڭ ئۆزى بىر شىركەت باشلىشىدا تۈرتكىلىك رول ئوينايدىغان نەرسىنىڭ نېمە ئىكەنلىكى توغرىسىدا قىسقىچە توختىلىپ ئۆتەي.

(1) بەزى ئادەملەر كىچىكىدىن تارتىپلا مەلۇم بىر كەسىپكە قىزىققان بولۇپ، كىچىكىدىن تارتىپ بىر شىركەت قۇرۇشقا ئەھمىيەت بېرىپ ھەمدە ئۆزىنى ئاشۇ يۆنىلىشتە تەرەققىي قىلدۇرۇپ، چوڭ بولۇپ بىر ياخشى پۇرسەتنى تاپقاندىلا دەرھال ئۆزى بىر شىركەت قۇرۇپ، ئىگىلىك باشلايدۇ. دۇنيادىكى كېيىنچە ناھايىتى چوڭ، ناھايىتى مۇۋەپپەقىيەتلىك شىركەتلەردىن بىرى بولۇپ تەرەققىي تاپقان شىركەتلەرنى قۇرغۇچىلارنىڭ كۆپىنچىسى مانا مۇشۇ خىلدىكى ئادەملەردۇر. بۇنىڭ ئەڭ تىپىك مىسالى مىكروسوفت (Microsoft) شىركىتىنىڭ قۇرغۇچىسى بىلل گېيتىس، ئاپپلە (ئالما Apple) كومپيۇتېر شىركىتىنىڭ قۇرغۇچىسى ستەۋ جوبس، ۋە دەلل (Dell) كومپيۇتېر شىركىتىنىڭ قۇرغۇچىسى دەلل قاتارلىقلاردۇر.

(2) جان بېقىشنىڭ يولىنى ئىزدەش جەريانىدا پۇرسەت تېپىپ، شۇنىڭ بىلەن شىركەت قۇرىدىغانلار. يۇقىرىدا تىلغا ئالغان كىچىك تىپتىكى ۋە ئائىلە ئىگىلىكىدىكى شىركەتلەرنىڭ قۇرغۇچىلىرىنىڭ كۆپىنچىسى مانا مۇشۇنداق كىشىلەردۇر.

(3) ئۆزى بىر نەرسىگە ئېھتىياجلىق بولۇپ قېلىپ، ئۇنى ھېچ يەردىن تاپالمىغاندىن كېيىن، شۇ نەرسىنى چىقىرىش ئىدىيىسىگە كېلىپ، شۇنىڭ بىلەن بۇرۇنقى كەسپىنى تاشلاپ شىركەت قۇرىدىغانلار. يېقىنقى 5ـ10 يىلنىڭ مابەينىدە پۈتۈن دۇنيادا كىچىك بالىلارنىڭ گەپ قىلالايدىغان ئويۇنچۇق ۋە تەربىيە ئۈسكۈنىلىرى ئىنتايىن كۆپىيىپ كەتتى. مەن 2001ـيىللىرى ئوقۇغان بىر گېزىتتىكى دوكلاتقا ئاساسلانغاندا، بۇنداق ئويۇنچۇقلارنى ئىجات قىلغان كىشى كالىفورنىيەنىڭ سىلىكون جىلغىسىدا ئىشلەيدىغان بىر خىمىيە ئىنجېنېرى ئىكەن. ئۇ ئادەمنىڭ بالىسى 2 ياشقا كىرگەندە ھەم بالىسىغا ئويۇنچۇق بولىدىغان، ھەم بالىسىغا بەزى كېرەكلىك بىلىملەرنى ئۆگىتىدىغان بىر ئويۇنچۇق ئىزدەپتۇ. لېكىن ھەچ يەردىن ئۇنداق ئويۇنچۇق تاپالماپتۇ. شۇنىڭ بىلەن بۇ كىشى ئۆزى شىركەت قۇرۇش ئىدىيىسىگە كېلىپ، خۇسۇسىي كاپىتالىستلاردىن مەبلەغ پۇلى ھەل قىلىپ، ئۆزى ياشاۋاتقان شەھەردىلا بىر شىركەت قۇرۇپتۇ. كېيىن بۇ شىركەت تەرەققىي قىلىپ، ئۇ كىشىنىڭ ئۆز پۇل بايلىقمۇ نەچچە ئون مىليون دوللارغا يېتىپتۇ. ئامېرىكىنىڭ نېۋادا شىتاتىدا تۇرىدىغان شانە مالەك (Shane Malek) ئىسىملىك بىر خىمىيە مۇتەخەسسىسىنىڭ چېچى ئىنتايىن كۆپ چۈشۈپ كېتىپتۇ. ئۇنىڭغا دورا ئىزدەپ، ئۆزى قانائەتلەنگىدەك بىر نەرسە تاپالماپتۇ. ئۆزى بۇرۇن ئىشلەۋاتقنى ئادەمنىڭ چېچى قويۇق يېرىنىڭ چېچىنى ئېلىپ، ئۇنى چېچى يوق ياكى چېچى شالاڭ يەرگە كۆچۈرىدىغان بىر دوختۇرخانا بولۇپ، مالەك بۇنداق ئوپېراتسىيە ئۇسۇلىنى ياقتۇرماپتۇ. شۇنىڭ بىلەن ئۇ ئۆزى بۇنىڭغا دورا ئىجات قىلىش يولىدا ئىزدىنىشكە باشلاپ، نەچچە يىل تىرىشىپ يۈرۈپ، بىر چاچ ئۆستۈرىدىغان ماينى ئىجات قىلىپ، ئۆز ئالدىغا بىر شىركەت قۇرۇپ، بۇ ماينى ئىشلەپ چىقىرىپ سېتىۋاتىدۇ. بۇ ماينىڭ ئىنگلىزچە ئىسمى "Scalp Med" بولۇپ، ئۇ ئامېرىكىدا ھازىرمۇ كۆپ مىقتاردا سېتىلىۋاتىدۇ.

(4) مەلۇم بىر كەسىپتە، مەلۇم بىر نەرسىنى لايىھىلەپ ئىشلەپ چىقىرىدىغان شىركەتتە نۇرغۇن يىل ئىشلەپ، تېخنىكىنى ۋە بىلىمنى پۇختا ئىگىلىۋالغاندىن كېيىن، باشقىلار ئۈچۈن ئىشلەيدىغان بۇرۇنقى شىركەتتىن چىقىپ كېتىپ، ئۆز ئالدىغا شىركەت قۇرىدىغانلار. كالىفورنىيەنىڭ سىلىكون جىلغىسىدا شىركەت قۇرۇۋاتقانلارنىڭ نۇرغۇنلىرى مانا مۇشۇ خىلدىكى كىشىلەردۇر. مەن يۇقىرىدا تىلغا ئالغان، ئېلېكترونلۇق گىراج ئىشىكىنى ئاچقۇچىنى رېمونت قىلدىغان ئادەممۇ ئېھتىمال ئاشۇ ئەسۋابنى ئىشلەپ چىقىرىدىغان شىركەتتە بىر مەزگىل ئىشلىگەن ئادەم بولۇپ، ئۇ نەرسىنىڭ ئۇجۇر-بۇجۇرىنى پۈتۈنلەي ئۆگىنىپ بولغاندىن كېيىن بۇرۇنقى شىركىتىدىن چىقىپ كېتىپ، ئۆز ئالدىغا شىركەت قۇرغان بولۇشى مۇمكىن.

قىسقىسى، شىركەت قۇرۇش، مۇستەقىل ئىگىلىك تىكلەشنىڭ ھەر خىل يوللىرى بار. ئانچە كۆپ تالانتى يوق كىشىلەرمۇ شىركەت قۇرالايدۇ. بۇ يەردىكى ئەڭ مۇھىم مەسىلە، ئۆز-ئۆزىدىكى ئارتۇقچىلىقلارنى تولۇق بايقاش، جەمئىيەت ۋە كىشىلەرنىڭ ئېھتىياجىنى تولۇق چۈشىنىش، كەلگۈسىدە بىرەر شىركەت قۇرۇش غايىسىنى تىكلىگەندىن كېيىن، بىر تەرەپتىن توختىماي پۇرسەت ئىزدەش، يەنە بىر تەرەپتىن ئۆز-ئۆزىنى ئاشۇنداق بىر يۆنىلىشنى بويلاپ تەرەققىي قىلدۇرۇشتۇر.-ئۆزىدە بىلىم، تېخنىكا ۋە قابىلىيەت يېتىلدۈرۈشتۇر. بۇنداق ئىشتا كەم بولسا بولمايدىغان بىر ئامىل، ئادەمدە بىر ئىشنى باشلاپ، دەتتىكوم دەپ كۆرۈپ بېقىشقا جۈرئەت قىلىش ئىرادىسى ۋە ئىقتىدارىدۇر. بۇنى ئىنگلىزچە "capable of taking a risk" دەپ ئاتايدۇ. بالىنى قانچە ئەركىن قويۇپ بېرىپ چوڭ قىلسا،

بالىنىڭ بۇ جەھەتتىكى ئىقتىدارىمۇ شۇنچە ياخشى تەرەققىي قىلدۇ.

2005-يىلى 11-نويابىر كۈنى، ھازىرقى زامان ئىگىلىك باشقۇرۇش نەزەرىيىسىنىڭ پىشۋاسى دەپ ئاتالغان ئامېرىكىلىق پېتېر درۇككەر (Peter Drucker) ئەپەندى 95 يېشىدا ۋاپات بولدى. ئۇ ئادەمنىڭ قارىشىچە، بىر شىركەتنىڭ مۇۋەپپەقىيەتلىك بولۇشىدىكى ئەڭ ئاچقۇچلۇق ئامىل بۇ شىركەتتە ئۆزىنىڭ بارلىقىنى شىركەتكە ئاتىغان خادىملارنىڭ بولۇشىدىن، شۇنداقلا ئۆز مەھسۇلاتىنى تەشۋىق قىلىش (ئىنگلىزچە "marketing") بىلەن يېقىلىق يارىتىشقا ئىقتىسادىي كىرىمدىنمۇ بەكرەك كۆڭۈل بۆلۈشتىن ئىبارەت.

ئۇيغۇر كارخانىلىرى ۋە ئۇيغۇر كىنوچىلىقى

ئەسسالامۇ ئەلەيكۇم دوستلار
ئۇيغۇر ئىگىلىك مۇنبىرى قۇرۇلۇپ ھازىرغىچە ھەر قايسىڭلارنى قىزغىن قوللىشى ئاستىدا تېز تەرەققى قىلىپ بۈگۈنكى كۈنگە كەلدى !
ئۇيغۇر كارخانىچىلىرى ۋە ئۇيغۇر ئىگىلىك تىكلىگۈچىلەرگە ئازدىن بولسىمۇ نەپ تەگكۈزۈش ئۈچۈن مۇنبىرىمىزنى قۇرۇپ چىقتۇق !
ھەر قايسى ئەزالارمۇ ئۆزىنىڭ بىلىدىغان ، كۆرگەن - ئاڭلىغانلىرىنى مۇنبىرىمىزدە بايان قىلىۋاتىدۇ ھەم قىلماقتا !
مەنمۇ نەچچە كۈندىن بىرى ئويلاپ كىلىۋاتقان بىر مەسلىھەتىمنى ئۇيغۇر كارخانىچىلىرىغا سۇندۇم . تەپسىلىي ئوقۇپ ئەستايىدىل مۇئامىلە قىلغايسىلەر !

جەمىيەتنىڭ تەرەققىياتىغا ئەگىشىپ ئۇيغۇر كارخانىچىلىرىمۇ خېلى كۆپىيىپ قالدى . بۇ بىر خوشاللىنارلىق ئىش .
بۇنىڭغا ئەگىشىپ تېلىۋىزوردا ئېلانىمۇ خېلى كۆپىيىپ بەزىلەرنى قوللىشىغا ئېرىشسە بەزىلەرنىڭ بىزارلىقىنى قوزغىماقتا ...!
بۇنداق بولىشىدا مىللى كارخانىلار مىڭ بىر تەسلىكتە قۇرغان ئىگىلىكىنى باشقىلارغا تەشۋىق قىلمىسا بولمايدۇ - ئەلۋەتتە ! بىراق شۇنداق كارخانىلارنىڭ كۆپلىكىدىن ماس ھالدىكى ئېلانلارمۇ كۆپلەپ بىرىلىپ . تىلۋىزور كۆرگۈچىلەرنىڭ نارازىلىقىنى قوزغىماقتا !

ئەمدى ئۇيغۇر كىنوچىلىقى توغرىسىدا بىر ئاز توختىلاي :
بۇرۇن كىچىك ۋاقتىمىزدا ياقتۇرۇپ كۆرىدىغان كىنولار ھېلىمۇ ئېسىمدە . « تاش ئۈستىدە ئېچىلغان گۈل » « جۇشقۇن ياشلىق » « سىرلىق كارۋان » ....ئىشقىلىپ بەكلا جىق ....بۇ كىنولار ھازىرمۇ نۇرغۇنلىغان كىشلەرنىڭ ياقتۇرۇپ كۆرىشكە مۇيەسسەر بولماقتا ... بۇ كىنولارنى ئۆزەممۇ ياقتۇرۇپ كۆرىمەن !
شۇنداق بولغاچقا ، ئۇيغۇرچە كىنولار چىققاندا ھەممە ئادەم تالىشىپ سېتىۋالىدىغان كەيپىيات بارلىققا كەلگەن .

لىكىن يېقىنقى يىللاردىن بۇيان ، كىچىك كىنو شىركەتلىرى ۋە ئۇن - سىن شىركەتلىرىنىڭ ئاۋۇشىغا ئەگىشىپ ئۇيغۇرچە كىنولارنىڭ سۈپىتى ھەقىقەتەن بەكلا چۈشۈپ كەتتى .
ھەتتا ئۇيغۇرچە كىنولار چىقىپتۇ دېسە كىشىلەر بىزار بولۇپ : « يەنە ھېلىقىدەك تېتىقسىز كىنو ئىشلىگەندۇ تايىنلىق !» دەپ ۋايىسايدىغان ، بۇرۇنقى نادىر كىنولارنى سېغىنىدىغان بولۇپ قالدى ...

بۇنداق بولۇشنى مەن تۆۋەندىكىدەك تەھلىل قىلدىم .
1 . مەبلەغ ئاز ، ئىقتىساد كەمچىل
2 . تېخنىكا ناچار ، رېژىسسورنىڭ ئىقتىدارى ئاجىز
3 . قوللاش كەمچىل (چۈنكى ئاشۇنىڭدەك ناچار كىنولار ھەدەپ بازارنى ئىگىلىۋالغاچقا كىشىلەر بۇنداق كىنو پىلاستىنكىلىرىنى سېتىۋېلىشنى خالىمايدىغان بولۇپ قالغان)

ئەمدى گەپنى يىغىنچاقلىغاندا :
1 . ئۇيغۇر كىنوچىلىقى زاۋاللىققا يۈز تۇتىۋاتىدۇ !
2 . مىللى شىركەتلەرنىڭ ھەدەپ قۇرۇلۇشى بىلەن بېرىلىۋاتقان ئېلانلار باشقىلارنى بىزار قىلىش تۇيغۇسىنى شەكىللەندۈرمەكتە !

شۇنىڭ ئۈچۈن مىللى شىركەتلەر ئۇيغۇر كىنوچىلىقىنى قوللاپ ئاز - ئازدىن بولسىمۇ مەبلەغ بىلەن تەمىنلەپ بەرسە ، كىنو شىركەتلىرى بولسا كىنونى ياخشى ئىشلەپ ئاخىرىدا ئۆزىنى قوللاپ بەرگەن كارخانىنىڭ ئېلانىنى قىستۇرۇپ بەرسە ... ياكى بولمىسا كىنو ئارىلىقىدا بەزى كۆرۈنۈشلەرگە شۇ كارخانىنىڭ مەھسۇلاتىنى ئالاھىدە كۆزگە كۆرۈندۈرۈپ بەرسە ، بۇمۇ بىر خىل تەشۋىقات بۇلىدۇ دەپ ئويلايمەن !

بۇنداق بولغاندا ئېلان چىقىمىمۇ ئازىيىپ قېلىشى مۇمكىن ، ھەمدە ئۇيغۇر كىنوچىلىقىمۇ ماس ھالدا تەرەققى قىلىپ ياخشى كىنولار مەيدانغا كىلىشى مۇمكىن !
ھەر قايسى كارخانىچىلارنىڭ ھەمدە ئۇيغۇر كىنوچىلىقى ئۈچۈن كۈچ چىقىرىۋاتقان جاپاكەشلەر ئۈچۈن ئويلىغانلىرىمنى يوللاپ قويدۇم . سىلەرنىڭ ئەستايىدىل ئويلىنىپ بېقىشىڭلارنى ئۈمىد قىلىمەن !

مەنبە : ئۇيغۇر ئىگىلىك مۇنبىرى

ئىشلىگۈچىدىن

ئەسسالامۇ ئەلەيكۇم ھۆرمەتلىك كىتاپخان ، ئۇيغۇر ئىگىلىك تور ژۇرنىلى ۋە ئۇيدوس تور كىتاپخانىسى بىرلىكتە ئۇيغۇر تورچىلىقىمىزدىكى سودا – ئىگىلىك جەۋھەرلىرى يىغىپ تور ژۇرنىلى چىقىرىشنى نىيەت قىلىپ مەزكۇر تور ژۇرنىلىنىڭ تۇنجى سانىنى يەنى 2009 – يىللىق 1- سانىنى تۈزۈپ چىقتۇق.

مەزكۇر ژۇرنال ھەر ئايدا بىر سان چىقىرىلماقچى ، بىز تېخى يېڭى ئۆگەنگۈچى بولغاچقا تۈرلۈك نوقسانلاردىن ساقلىنالمىدۇق . قېرىنداشلىرىمىزنىڭ بىزنى قوللىشىنى ، تەكلىپ - پىكىر بېرىشىنى ، يېتەرسىزلىكلىرىمىزنى تۈزىتىشىمىزگە ئاكتىپ ياردەمدە بولۇشىنى سەممىي ئۈمىد قىلىمىز .

ھۆرمەت بىلەن : ئۇيدوس (ئىرپان)
ئىقبال (ئۆمەرجان)

ئېلكىتاب ئىشلىگۈچى: ئۇيدوس

تور بېكەت ئادرېسى:

www.uydos.com & www.igilik.com

ئېلخەت

ikbal@igilik.com
irpan.uydos@gmail.com

ئىگىلىك مۇنبىرى پىنگۋىن توپ نومۇرى : 50304716
ئۇيغۇر ئېلكىتاپ گۇرۇپپىسى پىنگۋىن توپ نومۇرى: 64120003