تىجارەت دەستۇرى

قەشقەر ۋىلايەتلىك يەككە ئەمگەكچىلەر جەمئىيىتى تۈزۈپ نەشر قىلدى

تىجارەت دەستۇرى

باش مۇھەررىرى: ليو خاسىڭ
مەسئۇل مۇھەررىرى: ئابدۇرۇسۇل ئۆمەر

قەشقەر ۋىلايەتلىك يەككە ئەمگەكچىلەر جەمئىيىتى
تۈزۈپ نەشر قىلدى

2000 - يىل 6 - ئاي

تىجارەت دەستۇرى

نەشر قىلغۇچى: قەشقەر ۋىلايەتلىك يەككە ئەمگەكچىلەر جەمئىيىتى
(ئادرېسى: قەشقەر شەھىرى قىزىلدۆۋە يولى، پوچتا نومۇرى: 844000)

شىنجاڭ «قەشقەر گېزىتى» مەتبەئەسىدە بېسىلدى
(ئادرېسى: قەشقەر شەھىرى مەدەنىيەت يولى 19ـ نومۇر، پوچتا نومۇرى: 844000

چوڭ 32 كەسلەم   باسما تاۋىقى: 5
تىرازى: 2000 ــ 1   2000 ـ يىل 6 ـ ئايدا بېسىلدى

ش ئۇ ئا ر ئىچكى ماتېرىيالنى بېسىشقا رۇخسەت قىلىش
كىنىشكە نومۇرى: (2000 ـ يىل) 157

كىرىش سۆز

بىلىم قۇرۇلمىسى توختىماستىن يېڭىلىنىۋاتقان بۈگۈنكى كۈندە، «بىلىم ئىگىلىكى» يېڭى دەۋرنىڭ ئالاھىدىلىكى بولۇپ قالماقتا. سودا - تىجارەتتە يېڭىدىن ئىقتىسادىي ئۈنۈمگە ئېرىشىمىز دەيدىكەنمىز، جەزمەن بىلىمگە، ئۇچۇرغا، سىياسەتكە تايىنىشىمىز لازىم. بۈگۈنكى كۈندە بىلىم پەن - مەدەنىيەت، مائارىپ قاتارلىق تارماقلارغىلا زۆرۈر بولۇپ قالماي، بەلكى ھەممە ساھەگە، جۈملىدىن سودا - تىجارەت ئىشلىرىدىمۇ ئىنتايىن زۆرۈر. سودا - تىجارەت ئىشلىرىدىمۇ بىلىمگە، ئۇچۇرغا، سىياسەتكە تايانماي تۇرۇپ روناق تاپقىلى بولمايدۇ. پەقەت قاراملىق، تەۋەككۈلچىلىك بىلەن پۇل تېپىشنىلا كۆزلىگەندە، ئاخىرقى ھېسابتا لاياقەتلىك پۇخرا، لاياقەتلىك تىجارەتچى بولغىلى بولمايدۇ، مەدەنىيەتلىك يېڭى جەمئىيەتكە مۇناسىپ كېلىدىغان ساپا بولۇش لازىم. شۇندىلا مەدەنىيەت، ئەخلاقنىڭ، بىلىم - كۈچنىڭ رولى، كۈچ سېھرىنى بىلەلەيمىز. شۇ ۋەجىدىن، بىز سودا - تىجارەتچىلەرنى قانۇن - نىزام، سىياسەت، بەلگىلىمىلەرنىڭ روھى بىلەن قوراللاندۇرۇش مەقسىتىدە «تىجارەت دەستۇرى» دېگەن بۇ كىتابچىنى تۈزۈپ چىقتۇق. كىتابقا 20 نەچچە يىللىق خىزمەت ھاياتىنى سودا - سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش سېپىدە ئۆتكۈزگەن ھەم مول خىزمەت تەجرىبىسى ۋە يېزىقچىلىق سەۋىيىسىگە ئىگە بولغان يولداش ياسىن مۇھەممەتنىڭ يىللاردىن بۇيان گېزىت -

ژۇرناللاردا ئېلان قىلىنغان ئىلمىي مۇھاكىمە ماقالىلىرىنى ئاساس قىلىپ، ۋىلايەتلىك سودا ـ سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش ئىدارىسىنىڭ باشلىقى لىيو خاسىڭ ۋە «قەشقەر گېزىتى» ئىدارىسىنىڭ مۇئاۋىن باش مۇھەررىرى ئابدۇرۇسۇل ئۆمەرنىڭ ماقالىلىرىنى بىرلەشتۈرۈپ كىتاب قىلىپ تۈزۈپ، ھۇزۇرۇڭلارغا سۇندۇق. كىتابقا كىرگۈزۈلگەن ماقالىلەرنىڭ پايدىلىنىش قىممىتى يۇقىرى بولۇپ، سودا ـ تىجارەتچىلەر يولۇققان تۈرلۈك مەسىلىلەرگە ھازىر جاۋاب بېرەلەيدۇ. بەزى ماقالىلەرنىڭ بىلىم، ئۇچۇر قىممىتى يۇقىرى بولۇپ، كۆپچىلىككە ئالاھىدە مەنىۋى ئوزۇق بەخش ئېتىدۇ، بەزى ماقالىلەردا قىسمەن ساقلىنىۋاتقان مەسىلىلەر تەنقىد قىلىنىپ، كۆپچىلىكنىڭ توغرا، خاتانى، سىياسەت چەك چېگرىسىنى ئاجرىتىۋېلىشىغا يول كۆرسىتىپ بېرىلىدۇ، بەزى ماقالىلاردا سودا ـ تىجارەتتىكى ياخشى تەرەپلەر بايان قىلىنغان بولۇپ، كۆپچىلىكنىڭ توغرا تەرەپنى قەتئىي داۋاملاشتۇرۇش ئىستىكىنى قوزغىتىدۇ. بەت ئارىلىقلىرىدىكى بوش قالغان جايلارغا ماقال ـ تەمسىللەر، ھېكمەتلەر، ھېكايەتلەردىن تاللانمىلار قىستۇرۇلۇپ، كىتابنىڭ مەزمۇنى، شەكلى، كۆركەملىكى ئاشۇرۇلدى.

بىراق، سەۋىيىمىز چەكلىك بولغاچقا، بەزى ماقالىلار بەزى سەۋەنلىكلەردىن خالىي بولالمىغان بولۇشى، بەزى ماقالىلاردا نۇقتىئىنەزەرلەر ئېنىق بولمىغان بولۇشى مۇمكىن. كۆپچىلىكنىڭ تەنقىدىي پىكىر بېرىشىنى ئۈمىد قىلىمىز.

— مۇھەررىردىن

مۇندەرىجە

ليو خاسىڭ ماقالىلىرىدىن

جاڭسۇ ۋە شاڭخەي تەسىراتى 1
مۇلۇكچىلىك قۇرۇلمىسىنى تەڭشەپ ۋە مۇكەممەللەشتۇرۇپ، ئىشلەپچىقىرىش كۈچلىرى تەرەققىياتىنىڭ ئۇنۇملۇك يولى ئۇستىدە ئىزدىنەيلى 15

ياسىن مۇھەممەت ماقالىلىرىدىن

پارتىيە 15-قۇرۇلتىيى روھىنى يېتەكچى قىلىپ، ۋىلايىتىمىز-نىڭ يەككە - خۇسۇسىي ئىگىلىكىنىڭ تەرەققىياتىنى ئىلگىرى سۇرەيلى 35
سودا-سانائەتنى مەمۇرىي باشقۇرۇش خىزمىتىنى سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكىنىڭ ئېھتىياجىغا ئۇيغۇنلاشتۇرۇش توغرىسىدا ئويلىغانلىرىم 42
يەككە ۋە خۇسۇسىي ئىگىلىكنى تەرەققىي قىلدۇرۇش توغرىسىدا ئويلىغانلىرىم 47
يەككە، خۇسۇسىي ئىگىلىكنى تەرەققىي قىلدۇرۇشقا توسالغۇ بولۇۋاتقان مەسىلىلەر ۋە ئۇنى ھەل قىلىش توغرىسىدا 56
خۇسۇسىي كارخانىلار يېڭى باشقۇرۇش چارىسىنى يولغا قويۇشقا ئەھمىيەت بېرىش كېرەك 62
خۇسۇسىي كارخانىلار توغرىسىدا يۈزەكى قاراشلىرىم 66
ئېلىمىزدە بازار ئىگىلىكىنى يولغا قويۇش كاپىتالىستىك بازار ئىگىلىكى بىلەن شۇغۇللانغانلىق ئەمەس 74
يېزا - كەنت، مەھەللە ۋە ئىدارە - ئورگانلار بازار قۇرۇش مۇلازىمىتى بىلەن شۇغۇللانغاندا نېمىلەرگە دىققەت قىلىش كېرەك؟ 80

قانداق قىلغاندا خۇسۇسىي كارخانىلارنى جانلاندۇرغىلى بولىدۇ 84
بازار ئېھتىياجىغا قاراپ مەھسۇلات ئىشلەپچىقىرىش خۇسۇسىي كارخانىلارنى راۋاجلاندۇرۇشنىڭ مۇھىم يولى 90
ئىگىلىك باشقۇرغۇچىلار بازار ئۇچۇرىغا ئەھمىيەت بېرىشى زۆرۈر 94
تىجارەت قىلىشقا ماھىر بولۇش كېرەك 103
مال ساتقۇچى ماگىنتتەك بولسا، تۆمۈردەك خېرىدارنىمۇ جەلپ قىلالايدۇ 107
قاتناش - ترانسپورت كەسپى بىلەن شۇغۇللىنىدىغان يەككە تىجارەتچىلەر كەسپىي ئەخلاققا ئالاھىدە ئەھمىيەت بېرىشى كېرەك 111
سودا - سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش خادىملىرى «توخۇ بېقىش» نىمۇ، «تۇخۇم ئېلىش» نىمۇ بىلىشى لازىم 115
كەسپىي ئەخلاق ئوبراز تىكلەشنىڭ مۇھىم ئامىلى 120
ئىستېمالچىلار مال سېتىۋالغاندا نېمىلەرگە دىققەت قىلىشى كېرەك؟ 125
تىجارەتچىنىڭ قىممىتى نەدە؟ 128
ئىستېمالچىلار ئىستېمال ماجرالىرىنى ھەل قىلىشتا قانداق قىلغىنى تۈزۈك 129
سودا قىلىشقا پايدىسىز بولغان تەپەككۇر ئۇسۇلى 131
كىشىلەرنى مال سېتىۋېلىشقا ئۈندەيدىغان توققۇز تۈرلۈك ئۇسۇل 132
ئىستېمالچى، سىز قانداق قىلىپ «خۇدا» بولالايسىز؟ 134

ئابدۇرۇسۇل ئۆمەر ماقالىلىرىدىن

«شۇكرى» دەپ يۈرۈۋەرمەيلى 136
ئىئانە ۋە جەرىمانە توغرىسىدا 141
«تۇخۇمنى كۆپ ئېلىش ئۈچۈن، توخۇنى ئوبدان بېقىش» لازىم 144
دېھقانچىلىقمۇ بىر خىل تىجارەت، دېھقانمۇ بىر تىجارەتچى 147
دانىشمەنلەرنىڭ ۋەز - نەسىھەتلىرىدىن 153

ليو خاسىڭ ماقالىلىرىدىن

ئاپتور: 1956 ـ يىلى 11 ـ ئايدا تۇغۇلغان 1975 ـ يىلى خىزمەتكە قاتناشقان. 1988 ـ يىلدىن باشلاپ قەشقەر شەھەرلىك، ۋىلايەتلىك سود ـ سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش ئىدارىلىرىدا مۇئاۋىن ئىدارە باشلىقى ۋە ئىدارە باشلىقى بولۇپ ئىشلىگەن. ئۇ، ھازىر ۋىلايەتلىك سودا ـ سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش ئىدارىسىنىڭ باشلىقى ۋە پارتگورۇپپىسىنىڭ شۇجىسى بولۇپ ئىشلەپ كەلمەكتە.

جاڭسۇ ۋە شاڭخەي تەسراتى

بىز 1999 ـ يىلى 6 ـ ئايدا جاڭسۇ، شاڭخەي قاتارلىق جايلاردىكى 7 كارخانا، 5 ئىقتىسادىي پەن ـ تېخنىكا ئېچىش رايونى، 4 يېزا تەبىئىي كەنت، 2 مەكتەپ، 3 بازار، بىر رادىئو ـ تېلېۋىزىيە مەركىزى، بىر ئاكسىيە بازىرى قاتارلىق جايلارنى ئېكسكۇرسىيە قىلدۇق ھەم ئىقتىساد ۋە تەرەققىيات توغرىسىدىكى دوكلاتلارنى ئاڭلىدۇق. ئۇ جايلار بىزدە ئۇنتۇلغۇسىز ئەسلىمىلەرنى قالدۇردى ھەم ۋەتەندىن ئىبارەت بۈيۈك ئائىلىدىكى ھەرقايسى مىللەتلەر ئىتتىپاقلىق ۋە مېھرىبانلىقنى گەۋدىلەندۇردى. ۋەتىنىمىزنىڭ ھەرقايسى

جايلىرىدىكى خەلق شىنجاڭنىڭ ئىقتىسادىنىڭ گۈللىنىشىنى، جەمئىيەتنىڭ تەرەققىي قىلىشىنى، خەلقنىڭ باياشات بولۇشىنى، شىنجاڭنىڭ ئەتىسىنىڭ تېخىمۇ گۈزەل بولۇشىنى ئۈمىد قىلىدىكەن. جاڭسۇ، شاڭخەيلەردە بولغان كۆنلىرىمىزدە ئۇ جاينىڭ مەنزىرىسىنىڭ گۈزەل ئىكەنلىكىنى، ئىقتىسادىنىڭ گۈللەنگەنلىكىنى، جەمئىيەتنىڭ تەرەققىي قىلغانلىقىنى، خەلقنىڭ خاتىرجەم ياشاۋاتقانلىقىنى كۆردۇق. ئىسلاھات، ئېچىۋېتىشنىڭ كۈچلۈك شەرق شامىلى جاڭسۇ، شاڭخەيلەرنى ئاجايىپ تېز تەرەققىيات يولىغا باشلىغان. بۇ قېتىمقى تەكشۈرۈش ۋە ئۆگىنىشتىن ئالغان تەسىراتىمنى يىغىنچاقلىغاندا مۇنداق دېيىشكە بولىدۇ: «شاڭخەيدە ۋەتىنىمىزنىڭ كۈچ قۇدرىتىنى كۆردۇق، جاڭسۇدا ئىنتايىن ياخشى تەجرىبىلەرنى ئۆگىنىۋالدۇق»، «ئۇنۇمى چوڭ، تەجرىبىلىرى ياخشى، ئىلھامى چوڭقۇر بولدى»، «ئىسلاھات، ئېچىۋېتىشنى چوڭقۇرلاشتۇرۇۋاتقان ئالدىنقى سەپ بازىرىدا ئېلىپ بارغان بىر قېتىملىق ئەمەلىي مەشىق بولدى.» بۇ قېتىمقى تەكشۈرۈش، ئۆگىنىش ئارقىلىق، ئىدىيىدە يەنىمۇ بىرقەدەم ئىلگىرىلەپ ئازاد بولدۇق. جۇڭگوچە سوتسىيالىزم قۇرۇش ئىشەنچىمىز، تەخىرسىزلىك، بۇرۇچ تۇيغۇمىز تېخىمۇ كۈچەيدى. قانداق قىلغاندا ئۆز يۇرتىمىزنى تېخىمۇ ياخشى گۈللەندۇرەلەيمىز. قانداق قىلغاندا «قەيەردە ئەمەل تۇتسا، شۇ يەرگە بەخت ـ سائادەت يارىتىش» ئىمكانىيىتىگە ئىگە بولغىلى بولىدۇ، دېگەن مەسىلىنى چوڭقۇر مۇھاكىمە قىلىپ كۆردۇق. تۆۋەندە مەن بۇ ھەقتىكى تەسىراتلىرىمنى قىسقىچە بايان قىلىمەن.

بىرىنچى، ئاساسلىق نەتىجىلەر: (1) نەزەر دائىرىمىز كېڭەيدى، بىلىمىمىز ئاشتى. ئىدىيىدە يەنىمۇ ئازاد بولدۇق، ئىشەنچىمىز قەتئىيلەشتى. مېڭىمىز ئىشلەيدىغان

بولدى. جاڭسۇ، شاڭخەيلەردە كۆرگەن ـ بىلگەنلىرىمىزدىن مۇنداق بىرقائىدە ئەكس ئەتتى: ئىقتىسادنىڭ تەرەققىي قىلىش سۈرئىتى بىلەن ئىدىيىنىڭ ئازاد بولۇش سۈرئىتى ئوڭ تاناسىپ بولىدۇ. شىنجاڭنىڭ تەرەققىيات سۈرئىتى دېڭىز بويلىرىدىكى رايونلاردىن ئاستا بولۇپ، ئۇنىڭدا، ئاساسلىقى ئوبيېكتىپ جەھەتتىكى ئامىللارنىڭ بولغانلىقىدىن باشقا، ئەڭ ئاساسلىقى يەنىلا سۇبيېكتىپ جەھەتتىكى ئامىللار مۇھىم سەۋەب. ئىدىيىنىڭ ئازاد بولۇش دەرىجىسى يېتەرلىك ئەمەس، ئېچىۋېتىش دائىرىسى كەڭ ئەمەس، ئىسلاھاتنىڭ چوڭقۇرلىشىش دەرىجىسىمۇ كۆڭۈلدىكىدەك ئەمەس. سوتسىيالىستىك يېڭى يېزىلارنىڭ ئىخچام كۆرۈنۈشى بولغان خوۋاشى كەنتىنى، تېز يۈكسىلىۋاتقان يېزا ـ بازار كارخانىسىنىڭ ئۈلگىسى خۇڭدۇ گۇرۇھىنى، زامانىۋى سانائەت كارخانىلىرىنىڭ يېڭىدىن يۈكسىلىش ئۈلگىسى بولغان شاڭخەي داجۇڭ، شاڭخەي باۋشەن كارخانىلىرىنى دۇنيانىڭ شەرقىدە قەد كۆتۈرۈپ تۇرغان نۇرلۇق مەۋايىت شاڭخەي شەھىرىنى كۆرۈپ، ئىسلاھات، ئېچىۋېتىشنىڭ غەلىبىسىگە تەنتەنە قىلدۇق.

(2) ئىقتىسادىي قۇرۇلۇشنى مەركەز قىلىشنىڭ چوڭقۇر قاتلاملىق ئىچكى مەزمۇنىنى يەنىمۇ ئىلگىرىلەپ چوڭقۇر تونۇپ ئالدۇق. ئىقتىسادىي بازىس ئۈستقۇرۇلمىنى بەلگىلەيدۇ. تەرەققىي تاپقان ئىقتىسادىي بازىس جەزمەن مەدەنىيەتلىك، گۈللەنگەن، باي، قۇدرەتلىك جەمئىيەتكە ئېلىپ بارىدۇ، دەيدىغان قارىشىمىز تېخىمۇ چوڭقۇرلاشتى. ئۇنىڭ بىر دۆلەتنىڭ، بىر رايوننىڭ ئورنى ۋە ئىناۋىتىنى بەلگىلەيدىغانلىقىنى چوڭقۇر ھېس قىلدۇق. بۇ پەقەت ئىقتىساد يۈكسەلگەندىلا جۇڭگو ئاندىن گۈللەپ ياشنايدىغانلىقىنى، سىرتنىڭ تاجاۋۇزى ۋە بوزەك قىلىشىغا ئۇچرىمايدىغانلىقىنى

چوڭقۇر ھېس قىلدۇق. نېمە ئۈچۈن جاڭسۇ ۋە شاڭخەيلەرنىڭ ئىقتىسادىي تەرەققىياتى ئۇزاقتىن بۇيان مەملىكەت بويىچە ھەرقايسى ئۆلكىلەرنىڭ ئالدىنقى قاتارىدا تۇرۇپ كېلىدۇ؟ چۈنكى، ئۇلار ئىقتىسادىي قۇرۇلۇشنى مەركەز قىلىشتا باشتىن ئاخىر چىڭ تۇردى. يۇقىرى ـ تۆۋەن بىر نىيەتكە كېلىپ قەتئىي تەۋرەنمەستىن ئىقتىسادنى راۋاجلاندۇردى. ئۆزىنى روناق تاپقۇزدى ۋە ئۆزىنى زورايتتى.

(3) تەرەققىياتنىڭ ئۆزى چىڭ قائىدە، مۇقىملىق زۆرۈر ئالدىنقى شەرت، تەرەققىياتقا مۇقىملىق كاپالەتلىك قىلىشى لازىم. جەمئىيەتنىڭ مۇقىملىقى بولمىسا، ئىقتىساد تەرەققىي قىلالمايدۇ. كىشىلەر راييىنىڭ مۇقىملىقى بولمىسا، جەمئىيەتمۇ تەرەققىي قىلالمايدۇ، جاڭسۇ ۋە شاڭخەيلەردىكى 20 كۈنلۈك تەكشۈرۈشتە بىزگە ئەڭ ئاۋۋال چوڭقۇر تەسىر قالدۇرغىنى شۇ بولدىكى، ئۇلارنىڭ جەمئىيىتى مۇقىم بولغان. مۇقىم بولغان جەمئىيەتتە كىشىلەر پەقەت بىرلا ئىش ئۈچۈن ئالدىرايدىكەن، ئۇ بولسىمۇ، جان ـ دىل بىلەن ئىشلەپچىقىرىشنى راۋاجلاندۇرۇشتىن ئىبارەت. مۇقىم بولغان ئىجتىمائىي مۇھىت ئاساس بولغاچقا تەرەققىيات ئاندىن چىڭ قائىدە بولۇپ ئوتتۇرىغا چىققان. بىز تەكشۈرۈش ۋە ئۆگىنىش ئارقىلىق مانا مۇنداق بىر قائىدىنى چۈشىنىۋالدۇق، يەنى تەرەققىياتنىڭ ئۆزى چىڭ قائىدەئىكەن، مۇقىم بولغان ئىجتىمائىي مۇھىت كاپالەتلىك قىلىنىسلا، تەرەققىياتتىن ئىبارەت بۇ قائىدە ئاندىن ھەقىقىي يوسۇندا چىڭىيىدىكەن.

(4) نەزەرىيە ئىجتىمائىي ئەمەلىيەتنى مەنبە قىلىدۇ. نەزەرىيىنىڭ توغرا بولۇش ـ بولماسلىقى ئەمەلىيەت جەريانىدا سىنىلىدۇ. بۇ قېتىمقى تەكشۈرۈش ۋە ئۆگىنىش — ئەمەلىيەتتە بىزنى پارتىيە مەكتىپىدە ئۆگەنگەن نەزەرىيە بىلىملىرىمىزنى

ئەمەلىيەتتە قوللىنىش ئارقىلىق، جەمئىيەتنى كۆزىتىش، مەسىلىلەرنى تەھلىل قىلىش، راست بىلەن يالغانغا ھۆكۈم چىقىرىش ئىمكانىيىتىگە ئىگە قىلدى ھەمدە ئەمەلىيەت ئارقىلىق ئۇنى يەنىمۇ چوڭقۇرلاشتۇرۇق. نەزەرىيە ئۆگىنىشكە بولغان چۈشەنچىمىز يەنىمۇ ئاشتى. ئۆگەنگەن نەزەرىيە بىلىملىرىمىزنى تېخىمۇ ئىشەنچلىك ئەمەلىي ئاساسقا ئىگە قىلدۇق. بۇ قېتىمقى تەكشۈرۈش ۋە ئۆگىنىشتە ھاسىل قىلغان يەنە بىر نەتىجىمىز شۇ بولدىكى، تەكشۈرۈش ۋە ئۆگىنىش ئەمەلىيىتى ئارقىلىق نەزەرىيە بىلىمىمىز ھېسسى بىلىشتىن ئەقلىي بىلىش دەرىجىسىگە قاراپ تەرەققىي قىلدى.

ئىككىنچى، ئاساسىي تەجرىبىلەر: جاڭسۇ ۋە شاڭخەيلەردىكى ھەر قەدەملىك تەرەققىيات جاپالىق، ئەگرى - توقاي باسقۇچلارنى باشتىن كۆچۈرگەن. تەرەققىيات باسقۇچلىرىمۇ ئۈزلۈكسىز يەكۈنلىنىپ، مۇكەممەللىشىش باسقۇچى بولغان، تەرەققىيات جەريانىمۇ تەجرىبىلەرنى ئۈزلۈكسىز يەكۈنلەش، جۇغلاش جەريانى بولغان، ئۇلار ئۈزلۈكسىز ئىزدىنىپ مۇۋەپپەقىيەتلىك تەجرىبىلەرنى ھاسىل قىلغان. كونكرېتنى قىلىپ ئېيتقاندا، تۆۋەندىكىچە: ① جاڭسۇنىڭ ئىقتىسادى نېمە ئۈچۈن نەچچە ئون يىل ئىچىدە مەملىكەت بويىچە ئالدىنقى قاتاردا ماس ۋە يۇقىرى سۈرئەت بىلەن ئېشىشنى ساقلاپ كەلدى؟ بۇنىڭدىكى ئەڭ ئاساسلىق تەجرىبە شۇكى، ئۇلار ئۈزلۈكسىز تۈردە دۆلەت ئىچى ۋە خەلقئارادىكى ئىقتىسادىي تەرەققىياتنىڭ ئوخشاش بولمىغان دەرىجىسىگە ئاساسەن، يېڭى پىكىر يوللىرى ئۈستىدە ئىزدىنىپ، تەرەققىيات ئىستراتېگىيىسىنى تەڭشەپ تۇرغان. دۆلىتىمىز قۇرۇلغاندىن بۇيان، جاڭسۇ «ئۆز كۈچىگە تايىنىپ ئېچىش، ئۆزىگەئۆزى خوجا بولغان ھالدا راۋاجلىنىش، سىرتقا كېڭىيىش، شەھەر بىلەن

يېزىنى بىرلەشتۈرۈش» تەك تەرەققىيات يولىنى ئاچقان. 80 ـ يىللارنىڭ ئوتتۇرىلىرىدا «پەن ـ تېخنىكىغا تايىنىپ ئۆلكىنى گۈللەندۈرۈش، سىرتقا قاراپ كېڭىيىش، قۇرۇلمىنى ئەلالاشتۇرۇش، تۇجۇپىلەپ ئىگىلىك باشقۇرۇش» تەك تەرەققىيات ئىستراتېگىيىسىنى يولغا قويغان. ئىسلاھات، ئېچىۋېتىش ئېلىپ بېرىلغان 20 نەچچە يىل مابەينىدە، ئۆلكە بويىچە ئىچكى ئىشلەپچىقىرىش ئومۇمىي قىممىتى يىلىغا ئوتتۇرا ھېساب بىلەن 12.7% دىن ئېشىپ ماڭغان، ئومۇمىي مەھسۇلات قىممىتىدە مۇددەتتىن سەككىز يىل بۇرۇن ئىككى قاتلاشنى ئەمەلگە ئاشۇرغان. كىشى بېشىغا توغرا كەلگەن ئومۇمىي مەھسۇلات قىممىتى مۇددەتتىن يەتتە يىل بۇرۇن ئىككى قاتلانغان. ئۆلكە بويىچە 64 ناھىيە (شەھەر) نىڭ 59ى ئاساسىي جەھەتتىن ھاللىق سەۋىيىنى ئىشقا ئاشۇرغان، 90 ـ يىللارنىڭ باشلىرىدا ئۇلار شاڭخەي پۇدۇڭ ئېچىۋېتىلگەن رايوننىڭ ئېچىۋېتىلىش پۇرسىتىدىن پايدىلىنىپ، سىرتقا كېڭىيىش تىپىدىكى ئىقتىسادنى زور كۈچ بىلەن راۋاجلاندۇرۇشنى ئوتتۇرىغا قويغان. بۇنىڭ بىلەن جاڭسۇنىڭ ئىقتىسادى يەنە بىر بالداق ئۆرلىگەن. 1997 ـ يىلى خەلقئارادىكى ئىقتىسادنىڭ بىر گەۋدىلىنىشى، پۇل مۇئامىلىنىڭ يەرشارىلىشىشى ۋە سېتىش بازىرىنىڭ سېتىۋېلىش بازىرىغا قاراپ ئۆزگىرىشىگە ئاساسەن، ئىقتىسادىي قۇرۇلمىنى تەڭشەش كۈچىنى زورايتىشنى جاڭسۇ ئىقتىسادىنى تەرەققىي قىلدۇرۇشنىڭ پۇرسىتى قىلىش، كەسىپ قۇرۇلمىسىنىڭ دەرىجىسىنى ئاشۇرۇش ۋە قۇرۇلمىنى ئەلالاشتۇرۇشنى تېزلىتىش، جاڭسۇ ئىقتىسادىنىڭ رىقابەت كۈچىنى ئاشۇرۇش 21 ـ ئەسىرگە يۈزلەنگەن يېڭى ئۇستۇنلۇكنى ھاسىل قىلىشنى ئوتتۇرىغا قويغان. بۇ يىل يەنە ئەسىر ھالقىغان كەلگۈسى تەرەققىيات ئىستراتېگىيىسىنى ئوتتۇرىغا قويغان. ھەمدە «دېڭ شياۋپىڭ نەزەرىيىسى ۋە پارتىيىنىڭ ئاساسىي

لوشيەنىنى يېتەكچى قىلىپ، تارىخىي پۇرسەتنى تۇتۇپ، خىرىسنى تەشەببۇسكارلىق بىلەن كۈتۈۋېلىپ، سېلىشتۇرما ئۈستۈنلۈكىنى جارى قىلدۇرۇپ، پەلەمپەي شەكىللىك يۈكسىلىشنى ئىشقا ئاشۇرۇپ، پەن - تېخنىكىغا تايىنىپ ئۆلكىنى گۈللەندۈرۈش، ئىقتىسادنى خەلقئارالاشتۇرۇش، رايونلارنى ئورتاق ئېچىش ۋە سىجىل تەرەققىي قىلدۇرۇش» ئىستراتېگىيىسىنى ئوتتۇرىغا قويغان. جاڭسۇنىڭ ئىقتىسادىي تەرەققىيات جەريانى ماھىرلىق بىلەن ئىزدىنىش، ماھىرلىق بىلەن پۇرسەتنى تۇتۇش، تىرىشىپ پىكىر قىلىش، تىرىشىپ ئىسلاھات ئېلىپ بېرىش، مەڭگۈ ئالغا ئىلگىرىلەش روھى ۋە ئىستىلىنى جارى قىلدۇرۇش، جاڭسۇنىڭ ئىقتىسادىنى سىجىل تەرەققىي قىلدۇرۇش ۋە يۇقىرى سۈرئەت بىلەن ئېشىشنى ساقلاپ قېلىشتىن ئىبارەت ئەڭ تۈپ تەجرىبىنى ھاسىل قىلىش جەريانى بولغان.

(2) بىر ياخشى تەرەققىيات پىكىر يولى يەنىلا كۈچلۈك ئىستراتېگىيىلىك تەدبىر ئارقىلىق ئەمەلگە ئاشۇرۇلىدۇ. جاڭسۇ ئىقتىسادىنى راۋاجلاندۇرۇش جەريانىدا باشتىن ئاخىر «ئىككى قولىدا تۇتۇش، ئىككى باشنى تۇتۇش» فاڭجېنىدا ۋە ئۇسۇلىدا چىڭ تۇرغان. يەنى تەرەققىيات پىكىر يوللىرىنى تۈزۈشنى ياخشى تۇتقان ھەم تەرەققىيات ئىستراتېگىيىسىنى پىلانلاشنى ياخشى تۇتقان. تېخىمۇ مۇھىم بولغىنى ئىستراتېگىيىلىك تەدبىرنىڭ ئەمەلگە ئاشۇرۇلۇشىنىمۇ ياخشى تۇتقان. ئۆلكە بويىچە ئىقتىسادىي تەرەققىيات ئىستراتېگىيىسىدە «205» ئومۇمىي قۇرۇلمىسى شەكىللەنگەن. پۈتۈن ئۆلكە چاڭجياڭ دەرياسى بويىدىكى ئىقتىسادىي رايون ۋە خۇەيخەي ئىقتىسادىي رايونى دېگەن ئىككى چوڭ دائىرىگە ئايرىلغان. چاڭجياڭ دەرياسى قىرغىقىدىكى مەشئەل كەسپىنى ئېچىش بەلۋېغى ۋە شىمالىي جاڭسۇ ئۇچقۇن كەسپىنى ئېچىش بەلۋېغىدىن ئىبارەت ئىككى چوڭ بەلۋاغ بەرپا

قىلىنغان. شۇ شىچاڭ، مىڭ جىن، ياڭ تەي، تۇڭيەن شۇلىيەن، خۇەيپۇدىن ئىبارەت 4 شەھەر راۋاجلاندۇرۇلغان، نەنجىن، شاڭخەي تۆمۈر يولى بويلىرىدىكى يۇقىرى يېڭى تېخنىكا كەسپىي بەلۋىغى، بىنجاڭ يولى كەسپىي بەلۋىغى، شۇلىيەن ئىقتىسادىي بەلۋىغى، دېڭىز بويىدىكى ئىقتىسادىي بەلۋاغ ۋە ئۇلۇغ كانال ئىقتىسادىي بەلۋىغىدىن ئىبارەت 5 خىل كەسىپ جۇغلانغان بەلۋاغ ھاسىل قىلىپ، 9 كاتەكچىلىك ئىشلەپچىقىرىش كۈچى ئومۇمىي ئورۇنلاشتۇرۇش رامكىسى بارلىققا كەلتۈرۈلگەن، زامانىۋىلاشقان شەھەر ـ بازار سىستېمىسى ئورنىتىلغان. تۇرلەرگە ئايرىپ يېتەكچىلىك قىلىش، كۈچلۈكلىرى بىلەن ئاجىزلىرىنى پەرقلەندۈرۈش، سېلىشتۇرما ئۈستۈنلۈككە ئىگە كەسىپلىرىنى يۆلەش ۋە راۋاجلاندۇرۇش، تېخىمۇ يۇقىرى قاتلاملار بويىچە ئەقلىغا مۇۋاپىق ئىش تەقسىماتىنى ئەمەلگە ئاشۇرۇپ، ماسلاشتۇرۇپ راۋاجلاندۇرۇش ئوتتۇرىغا قويۇلغان.

جاڭسۇ ئىقتىسادىنىڭ سىجىل تەرەققىياتىنى ساقلاپ مېڭىشى ئۇلارنىڭ ئىستراتېگىيىلىك تەدبىرلىرى بىلەن ئايرىلماس مۇناسىۋىتى بار. ئۇلار ئۆلكە بويىچە ھەرقايسى رايونلارنىڭ ئۈستۈنلۈكىنى تولۇق جارى قىلدۇرغان، شۇنداقلا، ماسلاشتۇرۇپ ئورتاق راۋاجلىنىش نىشانىنى ئىشقا ئاشۇرغان، ئۇلارنىڭ تەجرىبىسىنى ياخشى ئۆگىنىشىمىزگە ئەرزىيدۇ. ئۇلار قوللانغان تۇرلەرگە ئايرىپ يېتەكچىلىك قىلىش فاڭجېنى ۋە ئۇسۇلىمۇ ئوخشاشلا بىزگە ماس كېلىدۇ. شىنجاڭنىڭ يېرى كەڭ، بايلىق مەنبەلىرىنىڭ جايلىشىشى تارقاق، كېلىمات پەرقى چوڭ، جۇغراپىيىلىك تۇپراقلىرى مۇرەككەپ بولۇش ئەھۋالىغا ئاساسەن، بىز ئۇلارنىڭ تەجرىبىلىرىدىن پايدىلىنىشىمىز لازىم.

(3) كارخانىلارنىڭ ئىسلاھ قىلىش كۈچ ـ قۇۋۋىتى ئاشۇرۇلغان. جاڭسۇ ـ شاڭخەيلەرنىڭ كارخانىلىرى نېمە ئۈچۈن بازار ئىگىلىكى دولقۇنىدا ئۈزلۈكسىز قەد كۆتۈرۈپ

راۋاجلىنالايدۇ؟ بۇنىڭدىكى ئەڭ تۈپ تەجرىبە شۇكى، ئۇلار كارخانىلارنىڭ ئىچكى قىسمىدىكى تۈرلۈك ئىسلاھاتنى ئەستايىدىل، ئۈزۈل - كېسىل ئېلىپ بارغان، كارخانا بىلەن دۆلەت، كارخانا بىلەن ئىشچى - خىزمەتچىلەرنىڭ ئىشلەپچىقىرىش ھوقۇقى ھەل قىلىنغان. مەسئۇلىيەت مۇناسىۋىتى كارخانىلارنى تامامەن بازارغا يۈزلەندۈرگەن. بىز جاڭسۇ ۋە شاڭخەيلەردە تەكشۈرۈش ئېلىپ بېرىش جەريانىدا، ئەڭ كۆپ ئاڭلايدىغان گەپنىڭ ئۆزىمۇ «ئىسلاھات» دېگەن سۆز بولدى. ئەڭ قىزغىن سۆز تېمىسىمۇ «ئىسلاھات» دېگەن سۆز بولدى. كۆرگەن نەتىجىلىرىمىزمۇ ئىسلاھاتنىڭ نەتىجىسى بولدى. بۇنىڭدا ئىسلاھاتتا ئىشلەپچىقىرىش كۈچلىرىنى راۋاجلاندۇرۇش ھەقىقىي يوسۇندا گەۋدىلەنگەن. شاڭخەي باۋشەن پولات تۆمۈر زاۋۇتىدىكى يولداشلار بىزگە ئەڭ كۆپ تونۇشتۇرغان نەرسىنىڭ ئۆزى ئىسلاھاتتىن ئىبارەت بولدى. ئۇلار ئىسلاھات ئېلىپ بارمىسا، كارخانىلارنىڭ تەرەققىيات ئىستىقبالى بولمايدۇ، دېيىشتى. كىشىنى ئەڭ تەسىرلەندۈرىدىغىنى شۇكى، شىشەن شەھىرى لوشى كەنتى 1994 - يىلىدىن باشلاپ تۈزۈمنى ئىسلاھ قىلىش خىزمىتى سىناق نۇقتىسىنى نۇقتىلىق ياخشى تۇتۇشقا باشلىغان، 1995 - يىلى يىللىق مەھسۇلات قىممىتى بىر مىليون يۈەنگە يەتمەيدىغان كىچىك كارخانىلار 121 گە يېتىپ، ھەممىسى شەخسلەرنىڭ باشقۇرۇشىغا ئۆتكۈزۈپ بېرىلگەن. 1996 - يىلى پۈتۈن بازاردا كوللېكتىپ كارخانىغا نامى قوشۇۋېتىلگەن بولسىمۇ، ئەمەلىيەتتە شەخسلەر ھۆددىگە ئالغان «ئىككىنچى دەرىجىلىك قانۇن ئىلگىرى» كارخانىلىرى 89 غا يەتكەن. ئۇلارنىڭ ھەممىسى كوللېكتىپ كارخانىلار بىلەن بولغان مۇناسىۋىتىنى ئۈزگەن. 1997 - يىلىنىڭ ئاخىرىسىغا كەلگەندە تۈزۈمى ئۆزگەرتىلگەن كارخانىلار 211 بولۇپ، ئۆلكە دەرىجىلىك يېزا - بازار كارخانا گۇرۇھىدىن 4 ى تەشكىللەنگەن. شەھەر

دەرىجىلىك گۇرۇھىدىن 3 ى تەشكىللەنگەن. لوشى بوياقچىلىق فابرىكىسى ئالاھىدە تۇردىكى پولات تۇربا زاۋۇتى، تەيخۇ پار قازان زاۋۇتى، ياخشى موتسىكلىت زاۋۇتى قاتارلىق كارخانىلار بىرلىكتە «مەملىكەت بويىچە ئەڭ چوڭ بولغان 500 يىرىك كارخانىسى» قاتارىغا كىرگەن، مەملىكەت بويىچە داڭ چىقارغان «خوڭدو» گۇرۇھى تولۇق ھاياتى كۈچ بىلەن ئىسلاھات ئارقىلىق كارخانا مېخانىزمىنى ئەلالاشتۇرغان. مەملىكەت بويىچەتۇنجى قېتىم «ئانا ـ بالا شىركەت تۈزۈمى، ئىچكى بازار يۈرۈشلەشتۈرۈش تۈزۈمى، ئىچكى قىسىمدىكى پايچېكى ۋە جانلىق تەننەرق، جانسىز نىسبەت ئۆنۈمى ھۆددىگە ئېلىش تۈزۈمى»نى ئاساس قىلغان «تۆت تۈزۈمدىكى بىرلەشمە ھەرىكەت» يۈرۈشلەشتۈرۈش مېخانىزمىنى بەرپا قىلىپ، ھازىرقى زامان كارخانا تۈزۈمىنىڭ تەلىپىگە ماسلاشقان. بۇنىڭ بىلەن سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكى داۋامىدا داۋاملىق، ساغلام، مۇقىم تەرەققىي قىلىشتەك تۈپ ئالدىنقى شەرتىنى ھازىرلىغان.

(4) بىر رايون، بىر كارخانا ئۇرغۇپ تۇرغان ئىقتىسادىي تەرەققىيات ئۇستۇنلۇكىنى ساقلاپ قېلىش ئۈچۈن جەزمەن ئىقتىسادىي قۇرۇلمىنى زور كۈچ بىلەن تەڭشەش، كەسىپ قۇرۇلمىسىنىڭ دەرىجىسىنى ئاشۇرۇش ۋە قۇرۇلمىنى ئەلالاشتۇرۇشنى ئىلگىرى سۈرۈشى، ئۇستۇن كارخانا، داڭلىق كۆزۈر ئىستراتېگىيىسىنى يولغا قويۇشى لازىم، شۇنداق قىلغاندىلا ئاندىن مۇشۇ رايون ۋە كارخانىنىڭ بازار ئىگىلىكىدىكى كۈچلۈك رىقابەت ئىقتىدارىنى ساقلاپ قالغىلى بولىدۇ. جاڭسۇ ئۆلكىسى كەسىپ قۇرۇلمىسىنى تەڭشەشنى ئىقتىسادىي تەرەققىياتنىڭ تارىخى خاراكتېرلىك ئىستراتېگىيىسى قىلغان، كەسىپ قۇرۇلمىسىدا چوڭقۇر ئۆزگىرىشلەر يۈز بېرىپ، ئىقتىسادنىڭ يۇقىرى سۈرئەت بىلەن راۋاجلىنىشىنى بارلىققا كەلتۈرگەن. 1998 ـ يىلى كىشى بېشىغا توغرا كەلگەن

ئوتتۇرىچە كىرىم 10.023 يۈەنگە، مالىيە كىرىمى 57 مىليارت 930 مىليون يۈەنگە يېتىپ، 12.9 پىرسەنتلىك ئېشىش سۈرئىتىنى ساقلاپ كەلگەن. سۇجۇ شەھىرى كەسىپ قۇرۇلمىسىنى تەڭشەش بىلەن بىر ۋاقىتتا، مۇلۇكچىلىك قۇرۇلمىسىنى تەڭشەشكىمۇ ئەھمىيەت بەرگەن، ئىسلاھات ئۈستۈنلۈكىنى باشلامچى قىلىپ، رايونلارنىڭ ئىختىساسلىق خادىملار ئۈستۈنلۈكىدىكى ئارتۇقچىلىقىنى جارى قىلدۇرغان. جاڭسۇ ـ شاڭخەينىڭ تەرەققىياتىدىن كارخانىلارنىڭ كۈزىر مەھسۇلاتلار ئىستراتېگىيىسىگە ئىنتايىن كۆڭۈل بۆلۈۋاتقانلىقىنى، مەشھۇر شەخسلەر ئۈنۈمگە ئىنتايىن ئەھمىيەت بەرگەنلىكىنى كۆرۈۋالغىلى بولىدۇ. كۈزىر مەھسۇلاتلاردا كارخانىلارنىڭ ئۆزىگە خاس ئىگىلىك باشقۇرۇش پەلسەپىسى يوشۇرۇلغان. كۈزىر مەھسۇلاتلار كارخانىلارغا ئىقتىسادىي ئۈنۈم ئېلىپ كەلگەن.

5) جاڭسۇ، شاڭخەينىڭ ئىقتىسادى بىر ئۇزاق جاپالىق جۇغلاش جەريانىنى باشتىن كۆچۈرگەن. جۇغلاش جەريانى بولمىسا، جاڭسۇ ئىقتىسادىنىڭ بۈگۈنكى كۈندىكىدەك يۈكسىلىشى بولمىغان بولاتتى. جۇغلاش بولمىغان بولسا، ئاساس هازىرلايدىغان شاڭخەيگە ئوخشاش مانا مۇشۇنداق چوڭ شەھەر بولمىغان بولاتتى، كاپىتالنىڭ جۇغلىنىشى ئىقتىسادىي تەرەققىياتنىڭ غولى هەم ئالدىنقى شەرتى هېسابلىنىدۇ. تەرەققىيات جەريانىنىڭ ئۆزى جۇغلاش جەريانى هېسابلىنىدۇ. ئۇلارنىڭ تەرەققىياتىدا بىر جاپالىق جۇغلاش جەريانىنىڭ بارلىقىنى كۆرگىلى بولىدۇ.. خۇڭدۇ گۇرۇھىنىڭ دەسلەپكى مەزگىلىدە بىرقانچە ئادەم جۇغلاپ ئوتتۇرىغا چىقارغان كاپىتال بىلەن ئىشلەپچىقىرىشنى باشلىغان. تەرەققىي قىلىپ بۈگۈنكى كۈنگە كەلگەندە ئۇلار 950 مىليون يۈەنلىك مۈلۈككە ئىگە كاتتا كارخانىغا ئايلانغان. جۇڭگودىكى بىرىنچى كەنت خۇاشى كەنتىنى

ئالساق، 1977 ـ يىلى سانائەت ـ يېزا ئىگىلىك ئومۇمىي مەھسۇلات قىممىتى پەقەت 893 مىڭ 500 يۈەن، پايدا ـ بېجى 459 مىڭ 800 مىڭ يۈەن، كوللېكتىپنىڭ مۈلكى 560 مىليون يۈەن بولغان بولسا، 1998 ـ يىلىغا كەلگەندە ئۈچ خىل كەسىپنىڭ ئومۇمىي مەھسۇلات قىممىتى 2 مىليارت 827 مىڭ يۈەنگە، پايدا ـ بېجى 360 مىليون يۈەنگە، كوللېكتىپنىڭ مۈلكى 961 مىليون يۈەنگە، كوللېكتىپنىڭ كىشى بېشىغا توغرا كېلىدىغان ئوتتۇرچە مۈلكى 1 مىليون 200 مىڭ يۈەنگە يەتكەن. ئۇلار مۇنداق بىر قائىدىنى چۈشەنگەن. جۇغلانمىغا ئەھمىيەت بېرىش، ماھىرلىق بىلەن جۇغلاشنىڭ ئۆزى كەسىپنى بارغانسېرى زورايتىدۇ، بارغانسېرى روناق تاپقۇزىدۇ، بارغانسېرى جانلاندۇرىدۇ. ئەكسىچە بولغاندا، بىرقەدەممۇ ئىلگىرىلىگىلى بولمايدۇ. ئىنتايىن پاسسىپ ئەھۋالغا چۈشۈپ قالىدۇ.

ئۈچىنچى، بىرقانچە تەسىرات: ئىسلاھات، ئېچىۋېتىش ئېلىپ بېرىلغان 20 يىلدا شىنجاڭنىڭ ئىقتىسادىي تەرەققىياتىدا ناھايىتى زور ئۆزگىرىش بولدى. ئىچكىرىدىكى دېڭىز بويىدىكى رايونلارغا سېلىشتۇرغاندا خېلى زور پەرق بار. بۇ خىل پەرق كىچىكلىمەستىن بەلكى تېخىمۇ زورىيىۋاتىدۇ. بۇ بىزنىڭ ئالدىمىزدىكى جانلىق رېئاللىق بولۇپ، بۇ قېتىم جاڭسۇ ۋە شاڭخەيگە بېرىپ تەكشۈرۈش ۋە ئۆگىنىش ئېلىپ بارغاندىن كېيىن، بۇ خىل چۈشەنچەم تېخىمۇ گەۋدىلەندى. ئۇ بىزنىڭ مەسئۇلىيەتچانلىقىمىزنى، بۇرۇچ تۇيغۇمىزنى، تەخىرسىزلىكىمىزنى قوزغىماقتا. بىزنى بۇ مەسىلە ئۈستىدە ئويلىنىشقا يېتەكلىمەكتە. بىز تەكشۈرۈش ۋە ئۆگىنىش جەريانىدا بىر تەرەپتىن ئۆگىنىپ، بىر تەرەپتىن پىكىر قىلىپ، يەنە بىر تەرەپتىن خۇلاسىلەپ ماڭدۇق. جاڭسۇ ۋە شاڭخەينىڭ تەجرىبىلىرى، ئۇسۇللىرى بىزگە ئىنتايىن چوڭ ئىلھام بولدى، بىزگە شىنجاڭنىڭ ئۇلار بىلەن بولغان پەرقنى چوڭقۇر تونۇتتى.

ئاساسلىقى: ① ئىدىيىدە ئازاد بولۇش يېتەرلىك ئەمەس، كۆز قاراشنى ئۆزگەرتىش نۇقتىنەزەرى يېتەرلىك ئەمەس. ئىقتىسادىي قۇرۇلۇشنى مەركەز قىلىشىمىز يېتەرلىك ئەمەس. ئۇ ئاساسەن ئىدىيىنى ئازاد قىلىشتىكى پەرقتە ئىپادىلىنىدۇ. ئۇ ھەرقايسى تەرەپلەر ۋە يۇقىرى - تۆۋەندىن تارتىپ ئومۇمىي دائىرىگىچە ئىدىيىنى ئازاد قىلىش تېخىچە تولۇق شەكىللىنىپ بولالمىدى، پىلانلىق ئىگىلىكتىن بازار ئىگىلىككە ئۆتۈش قارىشى يېتەرلىك ئەمەس. بازار سىستېمىسىنىڭ شەكىللىنىش سۈرئىتى ئاستا، كىشىلەرنىڭ ئىدىيىسى بىلەن پىلانلىق ئىگىلىك ئوتتۇرىسىدىكى مۇناسىۋەت تېخى ئۈزۈلمىدى، كىشىلەر تېخى پىلانلىق ئىگىلىكنىڭ قېلىپى ۋە دائىرىسىدىن ھالقىپ چىقىپ كېتەلمىدى. ئۇ جەزمەن ئىقتىسادىي قۇرۇلۇشنى مەركەز قىلىدىغان ئىدىيىنىڭ جەمئىيەتنىڭ ھەرقايسى تەرەپلىرىدە گەۋدىلەنمەسلىكىنى كەلتۈرۈپ چىقىرىدۇ، شۇڭا، ئىدىيە جەھەتتىكى ئارقىدا قېلىش جەزمەن ئىقتىسادىي جەھەتتىكى ئارقىدا قېلىشنى كەلتۈرۈپ چىقىرىدۇ. ② تەرەققىيات چوڭ قائىدە، مۇقىملىق زۆرۈر ئالدىنقى شەرت، بۇ ئىككى جۈملە سۆز جاڭسۇ ۋە شاڭخەيلەردە ئىنتايىن ياخشى ئەمەلىيلىشىپتۇ. بۇ بىزگە ناھايىتى چوڭقۇر ئىلھام بەردى. مۇقىم بولغان ئىجتىمائىي مۇھىت ئالدىنقى شەرت قىلىنمىسا، ئىقتىسادىي تەرەققىياتتىن ئىبارەت چىڭ قائىدىنىڭ بولۇشى مۇمكىن ئەمەس. مۇقىم بولغان ياخشى ئىجتىمائىي مۇھىت ئىقتىسادنىڭ مۇقىم، ساغلام، سىجىل تەرەققىي قىلىشىدىكى ئاساس. تەرەققىياتنىڭ ئۆزى چىڭ قائىدە، بۇ خىل قائىدە چىڭ بولالمىسا، ئىقتىسادنىڭ زور دەرىجىدە تەرەققىي قىلىشى مۇمكىن ئەمەس، شۇڭا، قائىدىنىڭ «چىڭ كۆرسەتكۈچى بولۇشى، چىڭ قائىدىنىڭ يۈز - خاتىرە قىلمايدىغان، پەقەت ئۈنۈم بولغان كۆرسەتكۈچىنىڭ ئېتىراپ قىلىنىشى، چىڭ قائىدىنىڭ ئىقتىساد باشقۇرۇش ئىجتىمائىي

ئىشلارنىڭ ھەرقايسى تەرەپلىرىدە گەۋدىلىنىشى ئوخشاشلا مېخانىزم جەھەتتىمۇ گەۋدىلىنىشى زۆرۈر. بۇ چاڭ قائىدە بولغاندىلا ھەقىقىي يوسۇندا چىڭىيىدۇ. (3) كەسىپ قۇرۇلمىسىنى ئۈزلۈكسىز تەڭشەش ۋە مۈلۈكچىلىك قۇرۇلمىسىنى مۇكەممەللەشتۈرۈش كېرەك. بىرقەدەر ئۈستۈن بولغان ئىگىلىكنى راۋاجلاندۇرۇش جاڭسۇ - شاڭخەي ئىقتىسادىي تەرەققىياتىنىڭ مۇۋەپپەقىيەتلىك تەجرىبىسى. شۇنداقلا 21 - ئەسىرگە يۈزلەنگەن خەلقئارا ئىقتىسادنىڭ يەرشارىلىشىشىغا ماسلاشقان، يېڭىدىن ئۈستۈن ئورۇننى ئىگىلەپ، ئىستراتېگىيىلىك نىشاننى ھاسىل قىلغان. ئىقتىسادىي قۇرۇلمىنى تەڭشەش كۈچىنى ئاشۇرۇش، كەسىپ قۇرۇلمىسىنىڭ دەرىجىسىنىڭ ئېشىشىنى ئىلگىرى سۈرۈش ۋە قۇرۇلمىنى ئەلالاشتۇرۇش 21 - ئەسىرگە يۈزلىنىدىغان تەشەببۇسكارلىق ھوقۇقىنى قولغا كەلتۈرىدىغان ئىستراتېگىيىلىك تەدبىر ھېسابلىنىدۇ.

جاڭسۇ ۋە شاڭخەينىڭ كەسىپ قۇرۇلمىسىغا ئەھمىيەت بېرىشى، ئۇلارنىڭ ئىقتىسادىي تەرەققىياتىنى نەچچە ئون يىللىق سىجىل ئېشىش، مەملىكەت بويىچە ئالدىنقى قاتارغا ئۆتۈشتەك قىممەتلىك تەجرىبىگە ئىگە قىلغان، بۇ بىزنىڭ شىنجاڭنىڭ يۈكسەك دەرىجىدە ئەھمىيەت بېرىشىمىزنى قوزغىدى، شىنجاڭ ئىقتىسادىنىڭ مېخانىزمى ئىسلاھ قىلىش كۈچ - قۇۋۋىتىنى ئاشۇرۇش، شىنجاڭنىڭ ئىقتىسادىي تەرەققىياتىدىكى ئىستراتېگىيىلىك تەڭشەش كۈچىنى شىنجاڭنىڭ كەسىپ قۇرۇلمىسىنى ئەلالاشتۇرۇش كۈچىنى ئاشۇرۇش لازىم. شىنجاڭنىڭ ئىقتىسادىي تەرەققىياتى شۇنداق قىلغاندىلا، ئاندىن جەزمەن بىر زور يۈكسىلىشكە ئىگە بولالايدۇ. شىنجاڭنىڭ كەلگۈسى گۈزەل بولىدۇ.

مۇلۇكچىلىك قۇرۇلمىسىنى تەڭشەپ ۋە مۇكەممەللەشتۇرۇپ، ئىشلەپچىقىرىش كۈچلىرى تەرەققىياتىنىڭ ئۇنۇملۇك يولى ئۈستىدە ئىزدىنىش ئىزدىنەيلى

(قەشقەرنىڭ ئىقتىسادىي تەرەققىياتىدىكى جاپالىق مۇساپىدىن بارلىققا كەلگەن ئوي - پىكىرلەر)

(1999 - يىل 6 - ئاينىڭ 16 - كۈنى)

ئىسلاھات، ئېچىۋېتىش ئېلىپ بېرىلغان 20 نەچچە يىلدىن بۇيان، جۇڭگونىڭ سوتسىيالىستىك زامانىۋىلاشتۇرۇش قۇرۇلۇشىدا بارلىققا كەلگەن ئەڭ گەۋدىلىك مەسىلە — ئىقتىسادىي تەرەققىياتنىڭ تەكشى بولماسلىق مەسىلىسىدىن ئىبارەت بولۇپ، نۆۋەتتە بۇ خىل تەكشىسىزلىك ئازايمايلا قالماستىن بەلكى كېڭىيىپ كېتىۋاتىدۇ، بۇ مەسىلىگە پارتىيە مەركىزىي كومىتېتى، گوۋۇيۈەن ئىنتايىن زور دەرىجىدە ئەھمىيەت بەردى. رايونلار ئوتتۇرىسىدىكى تەرەققىيات پەرقىنى ھەل قىلىش ئىسلاھات ھەم تەرەققىياتىدىكى بىر

ئىستراتېگىيىلىك ۋەزىپە قىلىپ تۇتۇلدى. دۆلەت ئوتتۇرا ـ غەربىي رايونلارغا بولغان تاللاشنىڭ كۈچىنى ئاشۇرۇش ئۈچۈن، ئۇل ئەسلىھەلەر ۋە بايلىق مەنبەلىرىنى ئېچىش تۈرلىرىنى ئالدىنئالا ئورۇنلاشتۇردى. قىلىپلاشقان مالىيىنى پەيدىن ـ پەي يولغا قويۇپ، چىقىم قىلىش تۈزۈمىنى ئورنىتىپ، ئىچكى ـ تاشقى مەبلەغ سالغۇچىلارنى ئوتتۇرا ـ غەربىي رايونلارغا كۆپلەپ مەبلەغ سېلىشقا رىغبەتلەندۈردى، شەرقىي رايونلار بىلەن ئوتتۇرا ـ غەربىي رايونلار ئوتتۇرىسىدىكى كۆپ خىل شەكىللىك بىرلەشمە ھەمكارلىق يېنىمۇ ئىلگىرىلەپ راۋاجلاندۇرۇلدى. ئاز سانلىق مىللەت رايونلىرىنىڭ ئىقتىسادىنى راۋاجلاندۇرۇشقا تېخىمۇ كۆڭۈل بۆلدى ۋە ئۇنىڭغا ئاكتىپ ياردەم بەردى. كۆپ تەرەپلىمە تىرىشچانلىق كۆرسىتىلىپ، رايونلار تەرەققىياتىدىكى پەرقنى پەيدىن ـ پەي ئازايتىش يولغا قويۇلماقتا. دۆلەت ئىقتىسادىي تەرەققىيات تەكشىسىزلىكى بىلەن ئاز سانلىق مىللەت رايونلىرىدىكى تەرەققىياتنى راۋاجلاندۇرۇشقا ياردەم بېرىش خىزمىتىنى مۇھىم ئىشلار كۈن تەرتىپىگە كىرگۈزدى. لېكىن، مەملىكىتىمىزنىڭ يېرى كەڭ، ئىقتىسادىي ئەمەلىي كۈچى چەكلىك، بېجىرىشكە تېگىشلىك ئىشلار ناھايىتى كۆپ، مەركەز مالىيىسىدىن پۇل ئاجرىتىپ بېرىشكە ۋە پۈتۈنلەي تەرەققىي تاپقان رايونلارنىڭ ياردەم بېرىشىگە تايىنىۋالغاندا، بىر قەدەر قىسقا مەزگىل ئىچىدە كەڭ ئوتتۇرا ـ غەربىي رايونلارنىڭ قىياپىتىنى ئۈزۈل ـ كېسىل ئۆزگەرتىش قىيىنغا توختايدۇ. ئۇنداقتا، قانداق قىلغاندا مۇشۇنداق رېئاللىق ئالدىدا ئۆز رايونىنىڭ ئىقتىسادىي تەرەققىياتىنى سەكرەپ ئىلگىرىلەش شەكلىدە تەرەققىي قىلدۇرۇپ، تەرەققىي تاپقان رايونلارنىڭ سەۋىيىسىگە يېتىشىۋالغىلى ھەتتا ئۇلاردىن ئېشىپ كەتكىلى

بولىدۇ. بۇ بىر ئىنتايىن جاپالىق مۇرەككەپ ئەمەلىي مەسىلە.

قەشقەر ۋەتىنىمىزنىڭ غەربىي چېگرىسىغا، شىنجاڭ ئۇيغۇر ئاپتونوم رايونىنىڭ غەربىي قىسمىغا جايلاشقان، 30 نەچچە مىللەت توپلىشىپ ئولتۇراقلاشقان يېزا ئىگىلىك چوڭ رايونى، شۇنىڭ بىلەن بىر ۋاقىتتا، شىنجاڭدىكى مۇھىم تاۋار ئاشلىق ئىشلەپچىقىرىش بازىسى، ۋە پاختا ئىشلەپچىقىرىش بازىسى ھېسابلىنىدۇ. قەشقەر مول يېزا ئىگىلىك بايلىق مەنبىيىگە ھەم مول كان بايلىق مەنبىيىگە ئىگە. ئۇنىڭ ئۈستىگە مەشھۇر يىپەك يولىدىكى سەيلە - ساياھەت مەنبىيى بار. يەنە، «قوغۇن - تاۋۇز، مېۋە - چېۋە» ماكانى دېگەن چىرايلىق نامىمۇ بار. مەشھۇر، سۈپەتلىك، ئالاھىدە ۋە كەم ئۇچرايدىغان مېۋىلەردىن پەيزاۋات قوغۇنى، بادام، ئۈرۈك، ياڭاق، ئانار، مۇناقى ئۈزۈم، گىلاس، قاتارلىق قوغۇن ۋە مېۋە - چېۋىلىرى بار. ئۇلار ناھايىتى زور ئېچىش قىممىتىگە ۋە يوشۇرۇن كۈچكە ئىگە.

ۋىلايەت «بىر تۈمەن يىل بەك ئۇزاقتۇر، بەك ئۇزاق، تۇتقۇلۇق ھەربىر مىنۇتنى چىڭ تۇتۇپ» دېگەن روھ بويىچە پۈتۈن ۋىلايىتىمىزدىكى ھەر مىللەت كادىرلىرى ۋە خەلق ئاممىسىنىڭ كۈچ قۇدرىتىنى توپلاپ، دېڭ شياۋپىڭ نەزەرىيىسى، 15 - قۇرۇلتاي روھىنى ئىخلاس بىلەن ئۆگىنىش، ئىدىيىنى ئازات قىلىش، ھەقىقەتنى ئەمەلىيەتتىن ئىزدەشتە چىڭ تۇرۇشتەك ئىدىيۋى لۇشيەننى بىر مۇھىم خىزمەت قاتارىدا تۇتۇپ، ناھايىتى زور نەتىجىلەرنى قولغا كەلتۈردى. مۇۋەپپەقىيەتلەر غايەت زور، تەرەققىياتلار بىر قەدەر تېز بولسىمۇ، بىراق، شەرقىي قىسىمدىكى دېڭىز بويى رايونلىرىدىكى تەرەققىي تاپقان جايلارغا قارىغاندا پەرق كېچىكلىمەكتە يوق بەلكى زورىيىپ بارماقتا. ئىشلەپچىقىرىش كۈچلىرىنىڭ تەرەققىياتى كىشىلەرنىڭ كۈنسايىن

ئېشىپ بېرىۋاتقان ماددىي مەدەنىيەت تۇرمۇش ئېھتىياجىغا ماسلىشىپ كېتەلمەيۋاتىدۇ. 3 مىليون 200 مىڭ ئاھالە ئىچىدە يەنە، 110 مىڭ ئائىلىلەرنىڭ يېمەك - ئىچمەك، كىيىم - كېچەك مەسىلىلىرى تېخى ھەل بولمىدى. دېھقانلارنىڭ ئوتتۇرىچە كىرىمى شىنجاڭ بويىچە، 15 ۋىلايەت، شەھەرگە سېلىشتۇرغاندا 14 - ئورۇندا تۇرۇپ كەلمەكتە. مەسىلە زادى قەيەردە؟ ئوبيېكتىپ جەھەتتىن ئېيتقاندا، قەشقەر ۋىلايىتىدە ئوتتۇرا - غەربىي رايونلاردىكى نامرات رايونلاردا بولغان ئورتاق ئامىللاردىن باشقا، ئەڭ ئاساسلىقى يەنىلا سۇبيېكتىپ جەھەتتىكى ئامىل بولماقتا. ئىدىيىدە ئازات بولۇش دەرىجىسى يېتەرلىك ئەمەس، ئېچىۋېتىش كۈچى يېتەرلىك ئەمەس، ئىسلاھاتنىڭ چوڭقۇرلۇقى يېتەرلىك ئەمەس. ئۇ مۇقەررەر ھالدا بازار ئىگىلىكى تەرەققىياتىنىڭ قالاقلىقى، بازار ئىگىلىكى ئارقىلىق تەڭشەش، يۇرۇشلەشتۇرۇش فۇنكسىيىسىنىڭ مۇكەممەل بولماسلىقى، ئىقتىسادىي قۇرۇلمىنىڭ بىر خىل بولۇشى، كەسىپلەشتۇرۇش دەرىجىسىنىڭ تۆۋەن بولۇشى، بولۇپمۇ يېزا ئىگىلىك ئۇنۇمىنىڭ تۆۋەن بولۇشى، يېڭى كەسىپلەر گەۋدىسىنىڭ بوشلۇقىنىڭ كەم بولۇشىنى كەلتۈرۈپ چىقاردى. بارلىققا كەلگەن يېڭى ئىقتىسادنىڭ ئېشىش نۇقتىسىدىكى شارائىتلار ئېغىر ھالدا چەكلىمىگە ئۇچرىماقتا. شۇڭا، بۇ خىل ۋەزىيەتنى مۇمكىن قەدەر تېز ئۆزگەرتىش ئۈچۈن مېنىڭچە، ئىقتىساد راۋاجلانمىغان رايونلاردا ئەڭ ئالدى بىلەن ئىشلەپچىقىرىش كۈچلىرىنىڭ تەرەققىياتىنى ئىنتايىن زور دەرىجىدە ئىلگىرى سۈرىدىغان مۇلۇكچىلىك شەكلىنى تېپىش لازىم. مۇلۇكچىلىك تۈزۈمى قۇرۇلمىسىنى تەڭشەش ۋە مۇكەممەللەشتۇرۇش تېخىمۇ كەڭ مۇلۇكنى جىپىسلاشتۇرۇش يولىنى ئېچىش لازىم. شۇنداق

قىلغاندىلا ئاندىن سوتسىيالىستىك ئومۇمىي مۇلۇكچىلىك ۋە بازار ئىگىلىكىنى بىرلەشتۈرۈش نىشانى ئۇنۇملۇك ھالدا ئىشقا ئاشىدۇ. ھازىر خۇسۇسىي كارخانىلار 100 مىڭ ئائىلىدىن ئاشقان ئۆلكىلەردىن گۇاڭدۇڭ، جياڭسۇ، جېجياڭ ئۆلكىلىرى بار بولۇپ، ئۇلاردىكى خۇسۇسىي كارخانىلار ئايرىم - ئايرىم ھالدا 141مىڭ 400 ئائىلىگە، 107 مىڭ 700 ئائىلىگە، 100 مىڭ 200 ئائىلىگە يەتتى. ساپ ئېشىش جەھەتتە 10 مىڭ ئائىلىدىن ئېشىپ كەتكەن ئۆلكىلەردىن جياڭسۇ 39 مىڭ 800 ئائىلىگە، شاڭخەي 25 مىڭ 300 ئائىلىگە، شەندۇڭ 21 مىڭ 400 ئائىلىگە، گۇۋاڭدۇڭ 21 مىڭ ئائىلىگە، خېبېي 14 مىڭ 700 ئائىلىگە ۋە شەنشى 10 مىڭ 600 ئائىلىگە يەتتى. ئېشىش ھەجمى ئەڭ چوڭ بولغان ئۆلكە يۈننەن ئۆلكىسى بولۇپ، 96.62% ئاشتى. يەككە سودا - سانائەتچىلەر ئومۇمىي سانى 1 مىليوندىن ئاشقان ئۆلكىدىن 14ى بار بولۇپ، ئۇلار شەندۇڭ، خېبېي، خۇبېي، خېنەن، خۇنەن، سىچۈەن، جېجياڭ، گۇاڭشى، جياڭسۇ، گۇاڭدۇڭ، خىلوڭجياڭ، ئەنخۇي، لياۋنىڭ، جىلىن بولۇپ، بۇنىڭ ئىچىدە شەندۇڭ، خېبېي، خۇبېيدىن ئىبارەت ئۈچ ئۆلكىدە يەككە سودا - سانائەتچىلەر 2 مىليوندىن ئېشىپ كەتتى. ئايرىم - ئايرىم ھالدا 2 مىليون 881 مىڭ، 2 مىليون 766 مىڭ ئائىلە ۋە 2 مىليون 93 مىڭ 900 ئائىلە بولدى. يۇقىرىدا ئېيتىلغان خۇسۇسىي كارخانىلار ۋە يەككە سودا - سانائەتچىلەرنىڭ تەرەققىيات ئەھۋالىدىن شۇنى كۆرۈۋېلىش تەس ئەمەسكى، غەربىي رايونلاردىكى خۇسۇسىي كارخانىلار ۋە يەككە سودا - سانائەتچىلەرنىڭ تەرەققىيات سۈرئىتى شەرقىي رايون ۋە ئوتتۇرا قىسىم رايونلاردىن تېز بولغان. لېكىن، مۇتلەق سان بىلەن سېلىشتۇرغاندا پەرق ناھايىتى چوڭ.

بۇ ئاساسلىقى: مۇلۇكچىلىك قۇرۇلمىسىدىكى غەيرىي ئومۇمىي مۇلۇكچىلىكنىڭ ئىقتىسادىدىكى سالمىقىدا ئىپادىلىنىدۇ. بۇ سالماقنىڭ ئىگىلىنىشى ئىقتىسادى تەرەققىي تاپمىغان رايونلارنى ئومۇمىي مۇلۇكچىلىكنىڭ ئەمەلگە ئاشۇرۇش شەكلىدە تېخىمۇ كەڭ پىكىر قىلىش يولى بويىچە يېڭىلىق يارىتىشنى بەلگىلىگەن. شۇڭا، مۇلۇكچىلىك قۇرۇلمىسىنى تەڭشىگەن ۋە مۇكەممەللەشتۇرگەندە غەربىي رايونلاردىكى ئىشلەپچىقىرىش كۈچلىرى تەرەققىياتىنىڭ ئۇنۇملۇك يولىنى ئىزدەشكە بولىدۇ.

1. مۇلۇكچىلىك قۇرۇلمىسىنى تەڭشەش ۋە مۇكەممەللەشتۇرۇش ئىقتىسادى تەرەققىي تاپمىغان رايونلارغا نىسبەتەن ئالاھىدە ئەھمىيەتكە ئىگە

ئىقتىسادى تەرەققىي تاپمىغان رايونلار ئىشلەپچىقىرىش كۈچلىرى تەرەققىي تاپمىغان رايونلار بولۇپ ھېسابلىنىدۇ. ئىشلەپچىقىرىش تەرەققىياتىدا نۇرغۇنلىغان قىيىنچىلىق ۋە سەۋەنلىكلەر بار، لېكىن، ئوخشاشلا بىر قىسىم تەرەققىي تاپقان رايونلاردا كەم بولغان ھەتتا پۈتكۈل مەملىكەتتە بولمىغان بىر قىسىم ئۆزىگە خاس ئۇستۇنلۇكلەرمۇ بار. مەسىلەن: يەر بايلىق مەنبىيىنىڭ مول بولۇشى، ئەمگەك كۈچلىرى بايلىقلىرىنىڭ تولۇق بولۇشى، كان بايلىقلىرى مەنبىيىنىڭ خىللىرىنىڭ كۆپ بولۇشى، زاپىسىنىڭ زور بولۇشى قاتارلىقلار، شۇنىڭ بىلەن بىر ۋاقىتتا يەنە، بىر قىسىم يېزا ئىگىلىكى جەھەتتە تەڭداشسىز بولغان ئورمانچىلىق، مېۋە - چېۋە بايلىق مەنبىيى بار. ئۇنىڭغا ئېچىۋېتىلگەندىن كېيىنكى بىر قىسىم كېيىن راۋاجلىنىش ئۇستۇنلۇكىنى قوشقاندا ئىقتىساد ئوخشاشلا بىر قەدەر تېز راۋاجلىنىدۇ ۋە راۋاجلىنىشى كېرەك. بۇنىڭدىكى ئاچقۇچ — ھۆكۈمەتنىڭ ئەمەلىي ئەھۋالغا قاراپ يېتەكلىشى، ئۇستۇنلۇكنى

جارى قىلدۇرۇشى، سىياسەتنى كەڭ قويۇۋېتىشى، دادىل ئىسلاھ قىلىشى، پائال ئىزدىنىشى ۋە ئىقتىسادى تەرەققىي تاپمىغان رايونلارنىڭ ھازىرقى ئەھۋالىغا ئۇيغۇن كېلىدىغان ئىشلەپچىقىرىش كۈچلىرىنى ئىنتايىن زور دەرىجىدە ئازات قىلىدىغان ۋە راۋاجلاندۇرىدىغان بىر يول تېپىپ چىقىشىدا. بۇنىڭ ئىچىدە، ئەڭ مۇھىم بولغىنى قەتئىي ئىرادىگە كېلىپ، زور كۈچ سەرپ قىلىپ، تەۋەككۇل قىلىپ، ھەقىقىي يوسۇندا ئىشلەش ئارقىلىق مۇلۇكچىلىك قۇرۇلمىسىنى يەنىمۇ ئىلگىرىلەپ تەڭشەپ ۋە مۇكەممەللەشتۇرۇپ، ئىشلەپچىقىرىش كۈچلىرىنىڭ تەرەققىياتىغا توسقۇنلۇق قىلىدىغان ۋە ئۇنى چۇشەپ قويىدىغان كونا تۇزۇلمىنى ئىسلاھ قىلىش، 15 ـ قۇرۇلتايدا ئوتتۇرىغا قويغان ئومۇمىي مۇلۇكچىلىكنى ئاساسىي گەۋدە قىلغان كۆپ خىل مۇلۇكچىلىك ئىقتىسادى ئورتاق راۋاجلىنىدىغان يېڭى تۇزۇلمىنى بەرپا قىلىش، ئوخشاش بولمىغان مۇلۇكچىلىك تۇزۇمدىكى ئىقتىساتتا «قوزغىتىش ئۇنۇمى» ھاسىل قىلىپ، يوشۇرۇن ئۇستۇنلۇكنى قېزىش، چەكلىك مەبلەغنى ئىشقا سېلىپ، كىشىلەرنىڭ ئاكتىپچانلىقىنى جارى قىلدۇرۇش، ئادەم كۈچى، پەن ـ تېخنىكا، مەبلەغ، مۇلۇك، يەر مۇلۇك، كان مەھسۇلاتلىرى قاتارلىق ھەرقايسى جەھەتلەردىكى بايلىق مەنبەلىرى ئۇستۇنلۇكىنى يېڭىۋاشتىن تەشكىللەش ۋە ئەلالاشتۇرۇشتىن ئىبارەت. مۇشۇنداق قىلغاندا تەرەققىي تاپمىغان رايونلار ئوخشاشلا تېز تەرەققىياتى ئارقىلىق كەم قالغان جايلىرىنى تولۇقلىيالايدۇ، ئالدىنقىلىرىدىن ئېشىپ كېتەلەيدۇ.

شۇڭا، مۇلۇكچىلىك قۇرۇلمىسىنى تەڭشەش، مۇكەممەللەشتۇرۇش، ئىشلەپچىقىرىش كۈچلىرىنىڭ تەرەققىياتىنى ئىنتايىن زور دەرىجىدە ئىلگىرى سۇرىدىغان

ئومۇمىي مۇلۇكچىلىكنىڭ ئەمەلگە ئېشىش شەكلى ئۇستىدە ئىزدىنىش — «3كە پايدىلىق بولۇش» ئۆلچىمىگە ئۇيغۇن كېلىدىغان شەكىل بولۇپ، ئومۇمىي مۇلۇكچىلىك بىلەن بازار ئىگىلىكىنى بىرلەشتۇرۇش جەريانىدا تېخىمۇ ئۇنۇملۇك بولغان ئىقتىسادىي شەكىلنى ياراتقىلى بولىدۇ. ئۇ ئىقتىسادىي تەرەققىي تاپمىغان رايونلارغا نىسبەتەن تېخىمۇ زور ئالاھىدە ئەھمىيەتكە ئىگە.

2. مۇلۇكچىلىك قۇرۇلمىسىنى تەڭشەش ۋە مۇكەممەللەشتۇرۇشتە ئۇچ بۆسۇشنى ئىشقا ئاشۇرۇش، ئۇچ ھالقىنى ئىگىلەش لازىم

مۇلۇكچىلىك قۇرۇلمىسىنى تەڭشەش ۋە مۇكەممەللەشتۇرۇش نۇرغۇن تەرەپلەرگە چېتىلىدىغان سىستېما قۇرۇلۇشى بولۇپ، ئۇنىڭغا نىسبەتەن ئۇزاق مۇددەتلىك ئىدىيىۋى تەييارلىق بولۇشى لازىم. شۇنداقلا، ئىدىيىنى ئازات قىلىدىغان، قاراشنى ئۆزگەرتىدىغان ئەنئەنىۋى ئۇسۇلنى ياخشىلايدىغان بىر قېتىملىق زور ئىنقىلاب ئېلىپ بېرىش لازىم. شۇڭا، ئۇچىنى بۆسۇشتە ھەم ئىدىيىنى زور دەرىجىدە ئازات قىلىش، كۆز - قاراشنى زور دەرىجىدە يېڭىلاش، ئەنئەنىۋى ئۇسۇلنى زور دەرىجىدە ئىسلاھ قىلىش كېرەك. شۇنىڭ بىلەن بىر ۋاقىتتا، «ئۇچ ھالقا»نى ياخشى ئىگىلەش كېرەك. (1) ئىدىيە ھەرىكەتنىڭ باشلامچىسى، ئىدىيىنى ئازات قىلىش بىر دائىملىق مەسىلە. ئالدىنقى يىللاردا بىز ئاساسەن سوتسىيالىزممۇ؟ ياكى كاپىتالىزممۇ؟ دەيدىغان ئىدىيىۋى تونۇش مەسىلىسىنى ھەل قىلدۇق، بۇ قېتىمقى ئىدىيىنى ھەل قىلىشتا ئاساسەن ئومۇمىي مۇلۇكچىلىكمۇ ياكى خۇسۇسىي مۇلۇكچىلىكمۇ؟ دېگەن مەسىلىنى ھەل قىلىمىز. ① ئومۇمىي مۇلۇكچىلىكنىڭ ئاساسىي گەۋدىلىك

ئورۇننى ئىگىلىشىدە پۈتۈن مەملىكەت بويىچە ئېيتقاندا، بەزى جايلاردا پەرق بولسا بولىدۇ، ئاساسىي ئۆلچەيدىغان ئۆلچەم ئومۇمىي مۈلۈكچىلىكنى ئەمەلگە ئاشۇرۇش شەكلىنىڭ تېخىمۇ كەڭ پىكىر قىلىش يولىدا يېڭىلىق يارىتىشقا يول قويۇش - قويماسلىقىدا بولۇش كېرەك. ② ئومۇمىي مۈلۈكچىلىكنىڭ ئەمەلگە ئېشىش شەكلىمۇ كۆپ خىل بولىدۇ. ئىجتىمائىيلاشقان ئىشلەپچىقىرىش قانۇنىيىتىنى ئەكس ئەتتۈرىدىغان بارلىق تىجارەت شەكلى ۋە تەشكىلىي شەكىللەردىن دادىللىق بىلەن پايدىلىنىش كېرەك. بۇنىڭدىكى مەقسەت ئىشلەپچىقىرىش كۈچلىرىنى ئازات قىلىش ۋە راۋاجلاندۇرۇش. غەيرىي ئومۇمىي مۈلۈكچىلىك ئىگىلىكىنى ئېلىمىزنىڭ سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكىنىڭ مۇھىم تەركىبىي قىسمى بولىدۇ، ئۈچكە پايدىلىق بولۇشقا ئۇيغۇن كېلىدىغان بايلىق مۈلۈكچىلىك شەكلىنى سوتسىيالىزم ئۈچۈن خىزمەت قىلدۇرۇشقا بولىدۇ ياكى خىزمەت قىلدۇرۇش لازىم. بۇ ئارقىلىق ئوخشاش بولمىغان مۈلۈكچىلىكتىكى ئىقتىساد ئوتتۇرىسىدا «قوزغىتىش ئۈنۈمى» پەيدا قىلىپ، ئورتاق راۋاجلاندۇرۇش نىشانى ئەمەلگە ئاشۇرۇلىدۇ. شۇڭا، يۈزەكى ئەمەس بەلكى چوڭقۇر ھالدا، ئېغىزدا توختاپ قالماستىن ئىدىيىنىڭ چوڭقۇر قاتلىمىدا بۇ مەسىلىنى تونۇغان ۋە بىر تەرەپ قىلغاندىلا ئاندىن ھەقىقىي يوسۇندا ئىدىيە جەھەتتىكى ئازات بولۇش دەرىجىسىدە زور بىر بۆسۈش ھاسىل قىلغىلى بولىدۇ. بىزدىكى تۈرلۈك ئەندىشىلەر شۇنىڭ بىلەن تۈگەيدۇ. ئىدىيە جەھەتتىكى تۈرلۈك توسالغۇلار سۈپۈرۈلۈپ تاشلىنىدۇ، ھەرىكەتتىمۇ تېخىمۇ ئاڭلىق بولغىلى بولىدۇ. قارىشىمچە، ئىقتىساتنىڭ تەرەققىي قىلىشى بىلەن ئىدىيىنىڭ ئازات بولۇش دەرىجىسى ئوڭ تاناسىپ بولىدۇ. شۇڭا،

ئالاھىدە كۆرسىتىپ ئۆتۈشكە تېگىشلىكى شۇكى، ئىقتىسادى تەرەققىي تاپمىغان رايونلاردا ئىدىيىنىڭ ئازات قىلىنىش قىيىنلىق دەرىجىسى تېخىمۇ زور بولىدۇ، دۇچ كېلىدىغان توسالغۇمۇ كۆپ بولىدۇ. شۇڭا، بۇنىڭغا نىسبەتەن تولۇق ئەھمىيەت بېرىپ، ئىدىيە جەھەتتىن زور دەرىجىدە ئازات بولۇشنى ئىشقا ئاشۇرۇپ، ئىدىيىنى ئازات قىلىشتىن ئىبارەت بۇ ھالقىنى بوشاشماستىن ئۈزلۈكسىز ياخشى تۇتۇشى لازىم. (2) بۇرۇن كىشلەردە دائىم مۇنداق بىر خىل ئادەتلەنگەن قاراش ساقلانغانىدى، ئۇ بولسىمۇ، سوتسىيالىزمنىڭ ئومۇمىي مۇلۇكچىلىك مۇناسىۋىتىنىڭ ئەمەلگە ئېشىش شەكلىنى بىر ئۈزلۈكسىز مۇكەممەللىشىدىغان جەريان دەپ قارىماسلىق، بۇ خىل ئەمەلگە ئېشىشنى پەقەت بىر قېتىملىق تۈزۈم جەھەتتىكى ياكى قانۇن جەھەتتىكى ھەرىكەت دەپ قاراشتىن ئىبارەت ئىدى. بۇنىڭدا شۇ مەزگىلدىكى نۇرغۇن ئاساسلىق ھالقىلارغا سەل قارالغان. ئىدىيىنى ئازات قىلىش تۈپكى مەقسەت بولۇپ، دۇنيانى تونۇش ھەم دۇنيانى ئۆزگەرتىشكە جەريان كېتىدۇ. ئىدىيىنى ئازات قىلىشتا ئۇنىڭ قانداق سۆزلىگىنىگە قارىماسلىق بەلكى ئۇنىڭ قانداق ئىشلىگىنىگە قاراش كېرەك. ئۇنىڭ پۇختىلىق بىلەن ھەرىكەتتە گەۋدىلەندۈرۈش، كونكرېتنى مەسىلىنى ھەل قىلىشدا گەۋدىلەندۈرۈش، ئىشلەپچىقىرىش كۈچلىرىنى ئازات قىلىش ۋە راۋاجلاندۇرۇشتەك ئەمەلىي ئۈنۈمدە گەۋدىلەندۈرۈش كېرەك. مانا بۇلار ئىدىيىنى ئازات قىلىش ئارقىلىق كۆز قاراشنى زور دەرىجىدە ئۆزگەرتىشنى، چىنلىقنى ئىنتىلىپ ئەمەلىيەتچىل بولۇشنى، «ئۆچكە پايدىلىق بولۇش» ئۆلچىمى بويىچە ئەنئەنىۋى نەرسىلەرنى بۇزۇپ تاشلاپ، كونا رامكىلاردىن بۆسۈپ ئۆتۈپ، تۈرلۈك «بوخچا» لارنى چۆرۈپ تاشلاپ، بۆسۈپ ئۆتۈشنى

ئالدىنقى ئورۇنغا قويۇپ، جۇرئەت قىلىش ئارقىلىق يول ئېچىپ، بىر قىسىم تەۋەككۇلچىلىك ئېڭىنى تۇرغۇزۇپ، دادىل سىناقتىن ئۆتكۈزۈپ، دادىل ئۆتكەلدىن ئۆتۈپ، دادىل ئىشلەپ، يېڭىلىق يارىتىش ئېڭىنى تىكلەپ، ماھىرلىق بىلەن ئىزدىنىپ، تىرىشچانلىق بىلەن ئىسلاھ قىلىپ، ماھىرلىق بىلەن پۇرسەتنى چىڭ تۇتۇپ، مەڭگۈ ئالغا ئىلگىرىلەش روھى بويىچە مېڭىشنى تەلەپ قىلىدۇ. بۇ ھالقىنى تۇتۇپ، ئىشلەپچىقىرىش كۈچلىرىنى ئازات قىلغان ھەم راۋاجلاندۇرۇغاندىلا ئاندىن ئۇ بىزنىڭ تۇپ چىقىش نۇقتىمىز ۋە ئاخىرقى نەتىجىمىز بولالايدۇ. (3) ئەنئەنىۋى جەھەتتىكى نەرسىلەر پۈت قولىمىزنى ئېغىر دەرىجىدە بوغۇپ قويۇۋاتىدۇ، بىزنىڭ سىياسەت، ۋەزىپىلەر ۋە زىددىيەت جەھەتتىكى ھۆكۈملىرىمىزنى خاتا يېتەكلەۋاتىدۇ، بۇنىڭ بىلەن 90- يىللارنىڭ ئوتتۇرىلىرىدىن بۇيان ئوتتۇرىغا قويۇلغان چوڭلىرىنى تۇتۇپ، كىچىكلىرىنى قويۇۋېتىش قاتارلىق ئىسلاھات تەدبىرلىرى كۆپ قېتىم ئەيىپلىنىشقا ئۇچرىدى. دۆلەت ئىگىلىكىدىكى كارخانىلارنىڭ ئىسلاھات سۈرئىتى ئاستا بولدى. بولۇپمۇ ئىقتىسادىي راۋاجلانمىغان رايونلار ۋە ئاز سانلىق مىللەت رايونلىرىدىكى دۆلەت كارخانىلىرىنىڭ ئىسلاھات مەسىلىسى تېخىمۇ گەۋدىلىك بولدى. يەنە ئىدىيىۋى تونۇش مەسىلىسىمۇ بار، ئەنئەنىۋى مەسىلىمۇ بار، ئىقتىساتنىڭ قالاقلىق مەسىلىسىمۇ بار. ئاز سانلىق مىللەتلەرنىڭ ئالاھىدە مەسىلىسىمۇ بار. شۇڭا، يۇكسەك دەرىجىدە ئەھمىيەت بېرىش، دادىللىق بىلەن ئىخچاملاش، ئاكتىپ، سالماقلىق بىلەن ئىلگىرىلەش ئۇسۇلىدا چىڭ تۇرۇش، كۈچلۈك تەدبىلەرنى قوللىنىپ، تىرىشىپ تۆۋەندىكى بىر قانچە جەھەتتە بۆسۈشنى ئىشقا ئاشۇرۇش كېرەك. ① دۆلەت ئىگىلىكىدىكى كارخانىلارنىڭ ئىسلاھاتىنى

كۆچەيتىش لازىم. ئىقتىسادى تەرەققىي قىلمىغان رايونلاردا دۆلەت كارخانىلىرىدا پىلانلىق ئىگىلىك تۈزۈلمىسىنىڭ داغلىرى ناھايىتى كۈچلۈك، ئىسلاھات تەدبىرلىرى ئېغىر دەرىجىدە ئەمەلىيلەشمەسلىك ئەھۋاللىرى مەۋجۇت. شۇڭا، ئىسلاھاتنى يەنىمۇ ئىلگىرىلەپ، چوڭقۇرلاشتۇرۇپ مېڭىش كېرەك، ئۇنىڭدىن باشقا يول يوق. ئىسلاھاتنىڭ ئاساسىي پىكىر يولى — «چوڭلىرىنى تۇتۇپ كىچىكلىرىنى قويۇۋېتىش»تىن ئىبارەت. چوڭلىرىنى تۇتۇش دېگىنىمىز: — ھازىرقى زامان كارخانا تۈزۈمىنى ئۆرنىتىش ئاساسىدا رايونلار، كەسىپلەر ۋە مۈلۈكچىلىك تۈزۈمى جەھەتتىكى چەك - چېگرىنى بۇزۇپ تاشلاش، بىرلەشتۈرۈشكە تېگىشلىكلىرىنى بىرلەشتۈرۈش، ئۆتۈنۈپ بېرىشكە تېگىشلىكلىرىنى ئۆتۈنۈپ بېرىش، مەبلەغنى بىرلەشتۈرۈشكە، شىرىكلەشتۈرۈشكە تېگىشلىكلىرىنى شىرىكلەشتۈرۈش، كارخانىلارغا نىسبەتەن قىلىپلاشقان پاي چېكى تۈزۈمى ئۆزگەرتىشنى يولغا قويۇش، دۆلەت ئىگىلىكىدىكى مۈلۈكنىڭ ئايلىنىشىنى يېڭى باشتىن تەشكىللىنىشىنى تېزلىتىش، ئومۇمىي مۈلۈكچىلىك تۈزۈمىنىڭ ئەمەلگە ئېشىش شەكلىنىڭ كۆپ خىل بولۇشىنى ئىلگىرى سۈرۈش لازىم. كىچىكلىرىنى قويۇۋېتىش دېگەندە: — كىچىك تىپتىكى دۆلەت كارخانىلىرىنى دادىللىق بىلەن قويۇۋېتىشنى كۆرسىتىدۇ. ئىقتىسادى تەرەققىي تاپمىغان رايونلارغا نىسبەتەن ئېيتقاندا، كىچىك كارخانىلارنى قويۇۋېتىش ۋە جانلاندۇرۇشتا ئاساسلىقى قوشۇۋېتىش، ئىجارىگە بېرىش، تالاشقا سېلىپ سېتىۋېتىش، ئىگىلىكنى ۋەيران قىلىش قاتارلىق ئۇسۇللارنى قوللىنىش، بۇ ئارقىلىق مەسىلىنى تۈپتىن ھەل قىلىش، ئىقتىسادى تەرەققىي تاپمىغان رايونلاردىكى ئەنئەنىۋى بىر خىل ئىگىلىك

قۇرۇلمىسىنى ئۆزگەرتىش لازىم. دۆلەت كارخانىلىرىنىڭ ئەسلىدىكى پەۋقۇلئاددە مۇقىم قۇرۇلمىسىنى ئۆزگەرتىشكە يېتەكلەش، مەبلەغ سېلىش ئاساسىي گەۋدىسىنى كۆپ مەنبەلەشتۈرۈش ئارقىلىق كارخانىلارنىڭ ئەنئەنىۋى كونا قېلىپىنى بۇزۇپ تاشلاش، كۆپ خىل پاي ھوقۇقى شەكلىدىكى تارقاق قۇرۇلمىلىق ئىقتىسادىي قېلىپىنى راۋاجلاندۇرۇش كېرەك. مۇشۇ ھالقا تۇتۇلسىلا، مۈلۈكچىلىك قۇرۇلمىسىنى تەڭشەش ۋە مۇكەممەللەشتۈرۈش ئارقىلىق ئىشلەپچىقىرىش كۈچلىرى تەرەققىياتىنى ئىنتايىن زور دەرىجىدە ئىلگىرى سۈرىدىغان ئومۇمىي مۈلۈكچىلىكنىڭ ئەمەلگە ئېشىش شەكلىنى تاپقىلى بولىدۇ.

ئۈچىنچى، مۈلۈكچىلىك قۇرۇلمىسىنى تەڭشەش ۋە مۇكەممەللەشتۈرۈش ئۈچۈن زور كۈچ سەرپ قىلىپ، ھەقىقىي تەدبىر قوللىنىش لازىم

مۈلۈكچىلىك قۇرۇلمىسىنى تەڭشەش ۋە مۇكەممەللەشتۈرۈش ئۈچۈن ئىشلەپچىقىرىش كۈچلىرى تەرەققىياتىدىكى ئومۇمىي مۈلۈكچىلىكنىڭ ئەمەلگە ئېشىش شەكلىنى تىرىشىپ تېپىش لازىم. ئۇنىڭ ھالقىسى — سوتسىيالىزم جەمئىيىتىنىڭ ئىشلەپچىقىرىش كۈچلىرىنى راۋاجلاندۇرۇشقا، سوتسىيالىستىك دۆلەتنىڭ ئۇنىۋېرسال كۈچىنى ئاشۇرۇشقا، خەلقنىڭ تۇرمۇش سەۋىيىسىنى يۇقىرى كۆتۈرۈشكە پايدىلىق بولۇشنى ئۆلچەم قىلىش، ئومۇمىي مۈلۈكچىلىك بىلەن بازار ئىگىلىكىنى بىرلەشتۈرۈش جەريانىدا، تېخىمۇ ئۈنۈملۈك ئىگىلىك باشقۇرۇش ئۇسۇلى ۋە تەشكىللەش شەكلىنى يارىتىش لازىم.

(1) زور ئەجىر سىڭدۈرۈپ مەمۇرىي جەھەتتىن تۈرتكە بولۇش لازىم. ئىقتىسادىي تەرەققىي تاپمىغان رايونلاردا

مۇلۇكچىلىك قۇرۇلمىسىنى تەڭشەش ۋە مۇكەممەللەشتۈرۈشنىڭ قىيىنلىقى ئىقتىسادى تەرەققى تاپقان رايونلارغا قارىغاندا چوڭ بولىدۇ. شۇڭا، مەمۇرىي جەھەتتىن تۈرتكە بولۇش كۈچىنى ئاشۇرۇش لازىم. بۇ ئىقتىساتتا ئارقىدا قالغان رايونلارنىڭ ئىقتىسادنى تېز راۋاجلاندۇرۇش ئومۇمىيلىققا بېرىپ تاقىلىدۇ. بۇنىڭ ئۈچۈن، بىرىنچىدىن، پارتكوم ۋە ھۆكۈمەت تارماقلىرى ئورتاق تونۇش ھاسىل قىلىپ، ئۇنى مۇھىم ئىشلار كۈنتەرتىپىگە كىرگۈزۈش، ئۇزاق مۇددەتلىك ۋە قىسقا مۇددەتلىك پىلانلارنى تۈزۈپ چىقىش كېرەك. ئىككىنچىدىن، سىياسەت ئۈستۈنلۈكىنى جارى قىلدۇرۇش كېرەك. سىياسەتكە تايىنىپ يېتەكلەش، سىياسەتكە تايىنىپ كاپالەتلىك قىلىش لازىم. ئۈچىنچىدىن، ھەقىقەتنى ئەمەلىيەتتىن ئىزدەشتە چىڭ تۇرۇش ھەمدە ئەمەلىيەتنى چىقىش قىلىپ، ئۆز جايىنىڭ ئەمەلىي ئەھۋالىغا يارىشا ئىش كۆرۈش لازىم. ۋىلايىتىمىزنىڭ مۇلۇكچىلىك قۇرۇلمىسىنىڭ ئومۇمىي رامكىسىغا ئاساسەن، رامكىلىق قۇرۇلمىنىڭ بارلىققا كېلىشىنى ئىلگىرى سۈرىدىغان بىر قىسىم زور تەدبىرلەرنى مۇزاكىرە قىلىپ تۈزۈپ چىقىش كېرەك. تۆتىنچىدىن، ئاممىنىڭ ئىرادىسىنى تولۇق گەۋدىلەندۈرۈش، ئاممىنىڭ تاللىشى بويىچە ئاممىنىڭ ئاكتىپچانلىقىنى جارى قىلدۇرۇش، مۇلۇكچىلىك قۇرۇلمىسىنى تەڭشەش ۋە مۇكەممەللەشتۈرۈش نەتىجىلىرىگە نىسبەتەن ئۇنىڭ ئاممىنىڭ مەنپەئىتىگە پايدىلىق ياكى پايدىسىز ئىكەنلىكىگە قاراش، ئىشلەپچىقىرىش كۈچلىرىنى راۋاجلاندۇرۇشقا پايدىلىق ياكى پايدىسىز بولمىغانلىقىغا قاراش كېرەك. بەشىنچىدىن، ھەم ئاكتىپلىق بىلەن ئىلگىرى سۈرۈش ھەم ئاممىنىڭ بەرداشلىق بېرىش ئىقتىدارىنى نەزەردە تۇتۇش، ئاكتىپلىق بىلەن ئىشلەش،

تەرتىپ بويىچە پەيدىنپەي ئىلگىرىلەش كېرەك.

2. ھازىرقى زامان بازار ئىگىلىكى يولىنىشىدە دۆلەتنىڭ مۈلۈكچىلىك تۈزۈمىدىكى كۆپ دەرىجىلىك ۋاكالەتلىك مۇناسىۋەتتى مۇقەررەر ھالدا بىر قەدەر يۇقىرى نازارەت تەننەرخىنى كەلتۈرۈپ چىقىرىدۇ. بۇ ئىقتىسادىي ئۈنۈمنىڭ ئۆسۈشىگە تەسىر يەتكۈزىدۇ. ئادەتتىكى رىقابەتتە پايدا ئېلىش خاراكتېرلىك ساھەلەردە ئۇ ئانچە كۆپ ئۈستۈنلۈككە ئىگە بولمايدۇ. شۇڭا، ھازىرقى باسقۇچتا، دۆلەت ئىگىلىكى يەنىلا خەلق ئىگىلىكىدە يېتەكچىلىك ئورۇننى ئىگىلىمەكتە. لېكىن، ئۇ ھەممە ساھەلەرگە ئومۇميۈزلۈك باب كېلىۋەرمەيدۇ. سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكىدە تەلەپ قىلىنغان ئەڭ غايىلىك شەكلىمۇ ئەمەس. شۇڭا، ھەقىقىي تەدبىر قوللىنىپ، مۈلۈكچىلىك تۈزۈمى قۇرۇلمىسىنى تەڭشەش ۋە مۇكەممەللەشتۈرۈش، ئومۇمىي مۈلۈكچىلىكنىڭ ئەمەلگە ئېشىش شەكلىنى تېخىمۇ كەڭ بولغان پىكىر يولى ئاساسىدا يېڭىلىق يارىتىپ مېڭىش، بولۇپمۇ ئىقتىسادىي تەرەققىي تاپمىغان رايونلاردىكى مۈلۈكچىلىكنىڭ يېڭىلىق يارىتىش جەريانىدا تېخىمۇ زور ھەقىقىي ھەرىكەت ئارقىلىق ئالغا ئىلگىرىلەش 15 - نۆۋەتلىك مەركىزىي كومىتېت 3 - ئومۇمىي يىغىنىنىڭ روھى بويىچە مۈلۈكچىلىك تۈزۈمىنى تەڭشەش ۋە مۇكەممەللەشتۈرۈش جەريانىدا پاي چېكى تۈزۈمى ۋە پاي چېكى ھەمكارلىق تۈزۈمى قاتارلىق ئىگىلىك باشقۇرۇش ئۇسۇللىرىنى قوللىنىپ، يېزا ئىگىلىكىنى دادىللىق بىلەن ئېچىش، بولۇپمۇ ئەمەلىي ھەرىكەتكە ئايلاندۇرۇش كېرەك. يېزا ئىگىلىكىنى كەسىپلەشتۈرىدىغان پايدىلىق پۇرسەتنى چىڭ تۇتۇش لازىم. ① دادىللىق بىلەن چەت

ئەلگە، باشقا رايونلارغا ياكى باشقا كەسىپلەرگە، شۇنداقلا، شەخسىيلەرگە نىسبەتەن سودىگەر چاقىرىپ مەبلەغ جەلىپ قىلىشنى ئىشقا ئاشۇرۇش، دېھقانلارنىڭ شىرىكلىشىپ پايچېك بولۇشىغا ئاكتىپ ئىلھام بېرىش، تېخىمۇ جانلىق، تېخىمۇ دادىل بولغان بىر قىسىم تەدبىرلەرنى قوللىنىش لازىم. مەسىلەن: يەرلەرنى پاي چېكىگە قاتناشتۇرۇش، «4 قاقاسلىق» نى تالاشتۇرۇپ سېتىش، پاي چېكى قوشۇپ سۇ ئىنشائاتى بىلەن شۇغۇللىنىش، پاي چېكى قوشۇپ يېزا ئىگىلىكىنى ئېچىش، پاي چېكى قوشۇپ باغۋەنچىلىكنى راۋاجلاندۇرۇش قاتارلىقلار يېزا ئىگىلىك بايلىق مەنبەلىرىنى ئېچىش كەڭلىكىنى ۋە چوڭقۇرلۇقنى ئاشۇرۇپ، يېزا ئىگىلىكىنىڭ كەسىپلىشىشىنى ئىشقائاشۇرۇش، يېزىلاردىكى «ئىككىنچى قەدەملىك ئىسلاھات قەدىمى» نى تېزلىتىش كېرەك. ② 15 - نۆۋەتلىك مەركىزىي كومىتېت 3 - ئومۇمىي يىغىنىنىڭ تەلىپى بويىچە «دېھقانلارنىڭ ئەمگەك بىرلەشمىسى ۋە دېھقانلارنىڭ كاپىتال بىرلەشمىسى ئاساس گەۋدە قىلىنغان كوللېكتىپ ئىگىلىكنى راۋاجلاندۇرۇشقا تېخىمۇ ئىلھام بېرىش» لازىم. شۇنىڭ بىلەن بىر ۋاقىتتا، ھازىرقى زامان كارخانىلىرىنىڭ پاي چېكى تۈزۈمى ۋە پاي چېكى ھەمكارلىق تۈزۈمىنى ئىسلاھ قىلىشنى يەنىمۇ تېزلىتىش لازىم. بۇ ئىقتىسادى تەرەققىي تاپمىغان رايونلارنىڭ يېزا - بازار كارخانىلىرىنىڭ مەمۇرىيەت بىلەن كارخانىنى ئايرىلماسلىق، ئۈنۈمى يۇقىرى بولماسلىق، سىڭدۈرۈشكىنى يېتەرلىك بولماسلىقنى ھەل قىلىشتىكى ئەڭ ئۈنۈملۈك ئۇسۇل ھېسابلىنىدۇ. يېزا - بازار كارخانىلىرىنىڭ ئىسلاھاتىدا «چوڭلىرىنى تۇتۇپ، كىچىكلىرىنى قويۇۋېتىش» مەزمۇنىنى

چوڭقۇر گەۋدىلەندۈرۈش كېرەك. ③ غەيرىي ئومۇمىي مۈلۈكچىلىك ئىقتىسادىنى زور كۈچ بىلەن راۋاجلاندۇرۇشنى مۇھىم يېڭى ئىقتىسادنىڭ ئېشىش نۇقتىسى قىلىپ تۇتۇش لازىم. ئىقتىساد تەرەققىي قىلمىغان رايونلاردا غەيرىي ئومۇمىي مۈلۈكچىلىك ئىقتىسادىنى راۋاجلاندۇرۇش ئەڭ مۇۋاپىق، بولۇپمۇ، يەككە - خۇسۇسىي ئىگىلىككە تېخىمۇ باپ كېلىدۇ. ئۇ دۆلەتنىڭ مەبلەغ سېلىشىغا، دۆلەتنىڭ باشقۇرۇشىغا مۇھتاج ئەمەس. پەقەت ياخشى سىياسەت مۇھىتى يارىتىلسىلا، زور كۈچ بىلەن تەرەققىي قىلدۇرغىلى بولىدۇ. ئۇ سىياسەت خاراكتېرلىك ئىقتىسادقا مەنسۇپ. غەيرىي ئومۇمىي مۈلۈكچىلىك ئىقتىسادىنىڭ تۈپ ئالاھىدىلىكى شۇكى، ئۆز ئىقتىسادى مەنپەئىتىنىڭ ھەرىكەتلەندۈرۈشىنى ناھايىتى ئاسان قوبۇل قىلىدۇ. ① پايدا قوغلىشىش غەيرىي ئومۇمىي مۈلۈكچىلىك ئىقتىسادنىڭ بىۋاستە مەقسىتى. ② ئۇ ناھايىتى ئاسانلا بازار ئىگىلىكى بىلەن جىپسىلىشالايدۇ. قەيەردە پايدا بولسا، شۇ يەرگە مەبلەغ سالىدۇ. قايسى كەسىپتە پۇل تاپقىلى بولسا، شۇ كەسىپنى تاللايدۇ. ③ يېڭى بىلىم، يېڭى تېخنىكىنى تېز قوبۇل قىلىدۇ. چۈنكى بىلىم ئىگىلىكى ياراتقان قىممەت ئەڭ يۇقىرى بولىدۇ. شۇڭا، غەيرىي ئومۇمىي مۈلۈكچىلىك ئىقتىسادىنى زور كۈچ بىلەن راۋاجلاندۇرۇش ھەم دۆلەتكە پايدىلىق ھەم خەلققە پايدىلىق، بولۇپمۇ ئىقتىسادى تەرەققىي تاپمىغان رايونلاردا غەيرىي ئومۇمىي مۈلۈكچىلىكنىڭ ئىقتىسادىنى زور كۈچ بىلەن تەرەققىي قىلدۇرۇش تېخىمۇ مۇھىم. شۇڭا، كۈچ - قۇۋۋەتنى ئاشۇرۇپ، مۈلۈكچىلىك تۈزۈلمە قۇرۇلمىسىنى تەڭشەش ۋە مۇكەممەللەشتۈرۈش، غەيرىي ئومۇمىي مۈلۈكچىلىك

ئىقتىسادنىڭ تەرەققىي قىلىش بوشلۇقىنى ئەڭ زور چەكلىمىدە يارىتىش كېرەك. غەيرىي ئومۇمىي مۇلۇكچىلىك ئىقتىسادىنىڭ مۇناسىۋەتلىك ھەرقايسى ساھەلىرى، بولۇپمۇ ئىقتىسادى تەرەققىي قىلمىغان رايونلارغا ئاكتىپ ئىلھام بېرىش، غەيرىي ئومۇمىي مۇلۇكچىلىك ئىقتىسادىنىڭ يېزا ئىگىلىكىنى ئېچىش، كەسىپنى ئەلالاشتۇرۇش، يېزا ئىقتىسادىنى تەڭشەش ۋە 2 - خىل كەسىپلەرنى راۋاجلاندۇرۇش قاتارلىقلارغا قاتنىشىشقا ئىلھام بېرىش، غەيرىي ئومۇمىي مۇلۇكچىلىك ئىقتىسادىنىڭ رىقابەت خاراكتېرلىك، پايدا ئېلىش خاراكتېرلىك، ئېچىش خاراكتېرلىق، پەن - تېخنىكا خاراكتېرلىك ھەرقايسى كەسىپلەردە ئۆزىنىڭ ئاكتىپ رولىنى جارى قىلدۇرۇشقا قاتناشتۇرۇش لازىم. بۇ ئارقىلىق دۆلەت ئىگىلىكىدىكى كارخانىلارنى زېھنى قۇۋۋىتىنى مەركەزلەشتۇرۇپ، ئۆز ئورۇنىنى توغرا تاللاپ، ئاممۇۋى پاراۋانلىق ئىشلىرى، ئېكولوگىيىلىك مۇھىت، ئاساسىي كەسىپ ۋە مونوپۇل خاراكتېرلىق كەسىپلەردە يەنىمۇ كۈچلۈك يېتەكچىلىك رولىنى جارى قىلدۇرۇش ئىمكانىيىتىگە ئىگە قىلىش لازىم. 3. ئىقتىسادى تەرەققىي تاپمىغان رايونلاردا مۇلۇكچىلىك تۈزۈمى ئىقتىسادىي قۇرۇلمىنى تەڭشەش ۋە مۇكەممەللەشتۇرۇش ئارقىلىق ئەڭ زور چەكلىمىدىكى ئىشلەپچىقىرىش كۈچلىرىنى ئازاد قىلىش ۋە راۋاجلاندۇرۇشنى قولغا كەلتۇرۇش، نامراتلىقتىن قۇتۇلۇش ۋەزىيىتىنى يارىتىش، ئەڭ ئۈنۈملۈك ئۇسۇللار ئارقىلىق ئۆز جايىنىڭ ئەمەلىي ئەھۋالىغا يارىشا ئىش كۆرۈپ، ئۆز كۈچىگە تايىنىپ ئىش كۆرۈپ، پايدىلىنىشقا بولىدىغان بارلىق كۈچلەرنى

سەپەرۋەر قىلىپ، ئۆزىنى روناق تاپقۇزۇش ئىگىلىكىنى راۋاجلاندۇرۇش لازىم. 15 ـ قۇرۇلتاي دوكلاتىدا مۇنداق كۆرسىتىلدى: «غەيرىي ئومۇمىي مۇلۇكچىلىك ئىگىلىكى ئېلىمىزنىڭ سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكىنىڭ مۇھىم تەركىبى قىسمى» بۇرۇن ئېيتقاندەك «پايدىلىق»، «زۆرۈر»، «تولۇقلىمىسى» ئەمەس. دېمەك بۇ يەردە بىزنىڭ ئۇزاقتىن بۇيان شەكىللەنگەن غەيرىي ئومۇمىي مۇلۇكچىلىككە بولغان تۇرلۇك خاتا قاراشلىرىمىز ياكى بىر تەرەپلىمە تونۇشلىرىمىز ئۈزۈل ـ كېسىل تۈگىتىلگەن، يەككە ـ خۇسۇسىي ئىگىلىكنى راۋاجلاندۇرۇشتا ئومۇمىي تەلەپ ئىلغارلارنى كۆپرەك قوللاش، بولۇپمۇ ئىقتىسادى تەرەققىي تاپمىغان رايونلاردىكى ئومۇمىيۈزلۈك مەۋجۇت بولۇپ تۇرۇۋاتقان «ئۆلۈك باشقۇرىدىغان، جانلاندۇرۇشنى بىلمەيدىغان»، «كىچىكلىرىنى باشقۇرۇشنى بىلىدىغان، چوڭلىرىنى باشقۇرۇشنى بىلمەيدىغان» ھالەتنى تۈگىتىش، ئۇلارغا قاراتقان مۇلازىمەت ئېڭىنى يۇقىرى كۆتۈرۈش، ھەقىقىي يوسۇندا ئۇنى يېزىلارنى گۈللەندۈرۈش، كەنتلەرنى گۈللەندۈرۈش، ناھىيىنى گۈللەندۈرۈشتىكى بىر ئىستراتېگىيىلىك تەدبىر قىلىش، مۇھىم يېڭى ئىقتىسادنى ئېشىش نۇقتىسى قىلىپ تۇتۇش كېرەك. ئىقتىسادى تەرەققىياتىدىكى تەرەققىي قىلالمىغان رايونلاردا مۇلۇكچىلىك تۈزۈلمىسى قۇرۇلمىسىنى تەڭشەش ۋە مۇكەممەللەشتۈرۈش ئارقىلىق يەككە خۇسۇسىي ئىگىلىكنى ئاكتىپ يېتەكلەش، ئۇچىنچى خىل كەسىپنى زور كۈچ بىلەن راۋاجلاندۇرۇش بۇ ئارقىلىق 1 ـ، 2 ـ خىل كەسىپنىڭ تەرەققىياتىغا ئىلھام بېرىش

ۋە ئۇنى يېتەكلەش، پۈتكۈل رايون ئىگىلىكىنىڭ تەرەققىياتىغا تۈرتكە بولۇش كېرەك. شۇڭا، مۇلۇكچىلىك تۈزۈلمىسى قۇرۇلمىسىنى تەڭشەش ۋە مۇكەممەللەشتۈرۈشتىن ئىبارەت مۇشۇ پۇرسەتنى تۇتۇپ، ئىشلەپچىقىرىش كۈچلىرىنى ئازاد قىلىش ۋە راۋاجلاندۇرۇشتىن ئىبارەت ئۇنۇملۇك يول ئۈستىدە ئىزدىنىش كېرەك. شۇنداق قىلغاندىلا، «تېز تەرەققىي قىلغانلىرى ئارقىلىق ئارقىدا قالغانلارنى تولۇقلاش»، ئارقىدا قالغانلار ئالدىن كەتكەنلەرگە يېتىشىۋېلىش، ھەتتا تەرەققىي تاپقان رايونلارنىڭ ئىقتىسادىدىن ئېشىپ كېتىشنى جەزمەن ئەمەلگە ئاشۇرغىلى، «ئىقتىسادى قالاق» دېگەن قالپاقنى چۆرۈپ تاشلاپ، ئۇلۇغۋار 21 ـ ئەسىرگە ئاتلانغىلى بولىدۇ.

ھېكمەتلىك سۆزلەر

△ ھەربىر كىشى ئاتىسىنىڭ، بوۋىسىنىڭ كۆرگەنلىرى ۋە بىلگەنلىرىگە قارىغاندا كۆپرەك كۆرۈشى ۋە بىلىشكە ئىنتىلىشى كېرەك.

△ ھېچقاچان، ھەرقانداق شارائىتتا ئۆزۈڭگە مەنمەنلىكنى ۋە تەكەببۇرلۇقنى ئىختىيار قىلما.

△ شۇنداق شارائىتتا ياشاش كېرەككى، ئەمگەك زۆرۈرىيەتكە ئايلانسۇن، ئەمگەكسىز ساپ ۋە شادىيانە ھايات بولۇشى مۇمكىن ئەمەس.

ـ ئا. پ چېخوف

ياسىن مۇھەممەت ماقالىلىرىدىن

ئاپتور: 1945 ـ يىلى قەشقەر كونىشەھەر ناھىيە سەمەن يېزا تۇغ كەنتىنىڭ ساراي مەھەللىسىدە تۇغۇلغان. 1963 ـ يىلى خىزمەتكە قاتناشقان. 1980 ـ يىلدىن ھازىرغا قەدەر ۋىلايەتلىك سودا ـ سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش ئىدارىسىدا مەمۇرىي خادىم ۋە بۆلۈم باشلىقى بولۇپ ئىشلەپ كەلمەكتە.

پارتىيە 15 ـ قۇرۇلتىيى روھىنى يېتەكچى قىلىپ، ۋىلايىتىمىزنىڭ يەككە ـ خۇسۇسىي ئىگىلىكنىڭ تەرەققىياتىنى ئىلگىرى سۈرەيلى

باش شۇجى جياڭ زېمىن پارتىيە 15 ـ قۇرۇلتىيىدا بەرگەن دوكلاتىدا: «ئومۇمىي مۇلۇكچىلىكتىن باشقا ئىگىلىك ئېلىمىز سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكىنىڭ مۇھىم تەركىبى قىسمى. ئومۇمىي مۇلۇكچىلىكتىن باشقا يەككە ـ خۇسۇسىي ئىگىلىككە ئوخشاش ئىگىلىكلەرگە داۋاملىق ئىلھام بېرىپ ۋە يول كۆرسىتىپ، ئۇنى ساغلام راۋاجلاندۇرۇش كېرەك. بۇنداق

قىلىش كىشىلەرنىڭ كۆپ خىللاشتۇرۇش ئېھتىياجىنى قاندۇرۇپ، ئىشقا ئورۇنلاشتۇرۇش نىسبىتىنى كۆپەيتىپ، خەلق ئىگىلىكىنىڭ تەرەققىياتىنى ئىلگىرى سۈرۈشتە مۇھىم رول ئوينايدۇ» دەپ كۆرسەتتى ھەمدە ئومۇمىي مۇلۇكچىلىكتە بولمىغان ئىگىلىكنىڭ سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكىدىكى ئورنىنى توغرا بېكىتىپ، ئۇزۇندىن بۇيان كىشىلەرنىڭ ئىدىيىسىنى قايمۇقتۇرۇپ كەلگەن نۇرغۇن مۇجمەل قاراشلارنى ئايدىڭلاشتۇرۇپ، يەككە - خۇسۇسىي ئىگىلىكنىڭ تەرەققىياتى ئۈچۈن ئېنىق يۆنىلىش كۆرسىتىپ بېرىپ، سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكى نەزەرىيىسىنىڭ مەزمۇنىنى بېيىتتى. جياڭ زېمىننىڭ مۇلۇكچىلىك تۈزۈمى توغرىسىدىكى مۇپەسسەل بايانى سوتسىيالىستىك مۇلۇكچىلىك نەزەرىيىسى جەھەتتىكى زور ئىلگىرىلەش بولۇپ، ئۇ، ئومۇمىي مۇلۇكچىلىكتىن باشقا ئىگىلىكلەرنىڭ يېڭى تەرەققىيات باسقۇچىغا قەدەم قويغانلىقىدىن دېرەك بېرىدۇ.

ئومۇمىي مۇلۇكچىلىكتىن باشقا ئىگىلىكلەرنى تەرەققىي قىلدۇرۇش — ئاممىنىڭ كۆپ خىل ئېھتىياجىنى قاندۇرۇش، ئىشقا ئورۇنلىشىش يوللىرىنى كېڭەيتىش، خەلق ئىگىلىكىنىڭ سىجىل، مۇقىم، تېز، ساغلام تەرەققىي قىلىشىنى ئىلگىرى سۈرۈش، مالىيە كىرىمىنى ئاشۇرۇش، نامۇۋاپىق مۇلۇكچىلىك تۈزۈلمىسىنىڭ ئىشلەپچىقىرىش كۈچلىرىگە بولغان چەكلىمىسىنى تۈگىتىش، بازار بازار ئىگىلىكىنى مۇستەھكەملەپ، دۆلەت ئىگىلىكىدىكى كارخانىلارنىڭ ئىسلاھاتىنى تېزلىتىپ، كۆپ خىل مۇلۇكچىلىك ئىگىلىكىنى تەرەققىي قىلدۇرۇش قاتارلىق جەھەتلەردە مۇھىم ئەھمىيەتكە ئىگە. پارتىيە 11 - نۆۋەتلىك مەركىزىي كومىتېت 3 - ئومۇمىي يىغىنىدىن بۇيان، بولۇپمۇ

ئاپتونوم رايونلۇق خەلق ھۆكۈمىتىنىڭ «يەككە - خۇسۇسىي ئىگىلىكنى راۋاجلاندۇرۇش توغرىسىدىكى بىر قانچە بەلگىلىمە» ھەققىدىكى پەرمانى ۋە ئاپتونوم رايونلۇق خەلق ھۆكۈمىتىنىڭ «يەككە - خۇسۇسىي ئىگىلىكنى راۋاجلاندۇرۇش نىزامى» ئېلان قىلىنىپ، بىرقاتار ئېتىبار بېرىش سىياسەتلىرى يولغا قويۇلغاندىن كېيىن، ۋىلايىتىمىزدە ئومۇمىي مۇلۇكچىلىكتە بولمىغان ئىگىلىكنى تەرەققىي قىلدۇرۇشقا ئائىت سىياسەتلەر ئىزچىل ئىجرا قىلىنىپ، ئومۇمىي مۇلۇكچىلىكنى ئاساسىي گەۋدە قىلىش، كۆپ خىل ئىگىلىك تەركىبلىرىنى ئورتاق تەرەققىي قىلدۇرۇش فاڭجېنىدا چىڭ تۇرۇش ئاساسىدا، كۆپ خىل تەدبىرلەر قوللىنىلىپ، ئومۇمىي مۇلۇكچىلىكتە بولمىغان ئىگىلىكنىڭ تەرەققىياتى ئۈچۈن يول ئېچىپ بېرىلدى. بۇنىڭ بىلەن، قەشقەر ۋىلايىتىنىڭ ئومۇمىي مۇلۇكچىلىكتە بولمىغان ئىگىلىكى تەرەققىي قىلىپ، 1997 - يىلىنىڭ ئاخىرىغا كەلگەندە، شەھەر - يېزىلاردىكى يەككە سودا - سانائەتچىلەر 45 مىڭ 970 ئائىلىگە، ئىگىلىك بىلەن شۇغۇللىنىۋاتقان ئادەم سانى 66 مىڭ 185 كىشىگە، تىزىمغا ئالدۇرغان مەبلىغى 282 مىليون 820 مىڭ يۈەنگە يەتتى. بىر ياكى بىرقانچە ئائىلە بىرلىشىپ قۇرغان خۇسۇسىي كارخانا ۋە چەكلىك مەسئۇلىيەت شىركەتلىرى 273 ئائىلىگە، ئىشلەۋاتقان ئادەم سانى 2649 كىشىگە، تىزىمغا ئالدۇرغان مەبلىغى 62 مىليون 540 مىڭ يۈەنگە يەتتى. يەككە سودا - سانائەتچىلەرنىڭ پارچە سېتىش سوممىسى 499 مىليون 350 مىڭ يۈەنگە يېتىپ، ئىجتىمائىي تاۋارلارنىڭ پارچە سېتىلىش سوممىسىنىڭ 30 پىرسەنتىنى ئىگىلىدى. يەككە سودا - سانائەتچىلەر ۋە خۇسۇسىي

كارخانچىلارنىڭ دۆلەتكە تاپشۇرغان بېجى 71 مىليون 180 مىڭ يۈەن بولۇپ، ۋىلايىتىمىزنىڭ يەككە، خۇسۇسىي ئىگىلىكى ئىقتىسادىنىڭ يېڭى ئېشىش نۇقتىسى بولۇش سۈپىتى بىلەن سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكىنىڭ مۇھىم تەركىبىي قىسمىغا ئايلاندى. لېكىن، ۋىلايىتىمىزنىڭ ئومۇمىي مۇلۇكچىلىكتە بولمىغان يەككە ـ خۇسۇسىي ئىگىلىكىنىڭ كۆلىمى، سەۋىيىسى، دەرىجىسى، نىسبىتىنى تەرەققىي قىلغان رايونلارنىڭكى بىلەن سېلىشتۇرغاندا ھەمدە قېرىنداش ۋىلايەت، ئوبلاست ۋە باشقا ئورۇنلارنىڭكى بىلەن سېلىشتۇرغاندا پەرق خېلىلا چوڭ. بۇ، نۆۋەتتە ۋىلايىتىمىزنىڭ مۇلۇكچىلىك تۈزۈلمىسىدىكى ئاساسلىق مەسىلە بولۇپ، بۇ خىل ئەھۋالنى ھەر تەرەپلىمە تىرىشچانلىق كۆرسىتىپ، تېزدىن ئۆزگەرتىشىمىز توغرا كېلىدۇ. شۇڭا، بىز ئالدى بىلەن پارتىيە 15 ـ قۇرۇلتىيى روھىنى تىرىشىپ ئۆگىنىپ ۋە ئىزچىللاشتۇرۇپ، «كاپىتالىزم»مۇ ياكى «سوتسىيالىزم»مۇ؟ دەيدىغان ئىدىيىنىڭ ئاسارىتىدىن ئۈزۈل ـ كېسىل قۇتۇلۇپ، «ئۇچكە پايدىلىق بولۇش»نى ھەق ـ ناھەق ۋە پايدا ـ زىياننى ئۆلچەيدىغان ئۆلچەم قىلىپ، يەككە ـ خۇسۇسىي ئىگىلىكىنىڭ تەرەققىياتىنى تېزلىتىش ئۈچۈن تۆۋەندىكىدەك خىزمەتلەرنى چىڭ تۇتۇپ ئىشلىشىمىز كېرەك:

1. ئىدىيىدە يەنىمۇ ئىلگىرىلىگەن ھالدا ئازاد بولۇپ، كۆز قاراشنى يېڭىلاپ، سۆز ـ ھەرىكىتىمىزنى 15 ـ قۇرۇلتاي روھى بويىچە بىرلىككە كەلتۈرۈپ، يەككە ـ خۇسۇسىي ئىگىلىكنىڭ تەرەققىياتىنى زور كۈچ بىلەن تېزلىتىشىمىز لازىم. بۇنىڭ ئۈچۈن، 15 ـ قۇرۇلتاي روھىنى ئۆگىنىش ۋە ئىزچىللاشتۇرۇشقا بىرلەشتۈرۈپ، «ئومۇمىي مۇلۇكچىلىك» ۋە

«خۇسۇسىي مۇلۇكچىلىك» توغرىسىدىكى كونا ئىدىيە، كونا كۆز قاراشلارنى چۆرۈپ تاشلاپ، «ئۇچكە پايدىلىق بولۇش» ئۆلچىمىدە چىڭ تۇرۇپ، ئومۇمىي مۇلۇكچىلىكتىن باشقا ئىگىلىكلەرنى چەتكە قاقىدىغان، چەكلەيدىغان قاراشلارنى ئۆزگەرتىپ، يەككە - خۇسۇسىي ئىگىلىك سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكىنىڭ مۇھىم تەركىبىي قىسمى، دەيدىغان قاراشنى مۇستەھكەم تۇرغۇزۇشىمىز كېرەك. مۇلۇكچىلىك قۇرۇلمىسىغا قاراپلا ياخشى - يامان، توغرا - خاتا دەپ ھۆكۈم چىقىرىشتىن ساقلىنىپ، نىسبىتىگە قارىماي ئۇنۇمىگە قارىشىمىز، تەركىبىگە قارىماي، تۆھپىسىگە قارىشىمىز، خاراكتېرىگە قارىماي رولىغا قارىشىمىز، يەككە - خۇسۇسىي ئىگىلىكنى تەرەققىي قىلدۇرۇشنى دۆلەت ئىگىلىكىدىكى كارخانىلارنى تەرەققىي قىلدۇرۇش بىلەن ئوخشاش ئورۇندا قويۇشىمىز لازىم.

2. سىياسەت جەھەتتە يەنىمۇ كەڭ بولۇپ، يەككە - خۇسۇسىي ئىگىلىكنىڭ تېز، ساغلام راۋاجلىنىشىغا ئىلھام ۋە مەدەت بېرىشىمىز كېرەك. بۇنىڭ ئۈچۈن، ئومۇمىي مۇلۇكچىلىكتە بولمىغان ئىگىلىكلەرنى ھەرخىل مۇلۇكچىلىكتىكى ئىگىلىكلەرنىڭ بازار رىقابىتىگە تولۇق قاتناشتۇرۇش ئۈچۈن ياخشى شارائىت، ياخشى مۇھىت، ياخشى تەرتىپ يارىتىشىمىز، يەككە - خۇسۇسىي ئىگىلىكنىڭ تىجارەت دائىرىسى ۋە تىجارەت ئۇسۇلىنى يەنىمۇ كەڭرەك دائىرىدە قويۇپ بېرىپ، يەككە سودا - سانائەتچىلەر ۋە خۇسۇسىي كارخانىچىلارنىڭ بىرخىل كەسىپنى ئاساس قىلغان ھالدا ئۇنىۋېرسال تىجارەت قىلىشىغا، توپ تارقىتىپ، پارچە سېتىشىغا، ۋاكالەتەن يۆتكىشىگە، ۋاكالەتەن ساقلاپ بېرىش،

ۋاكالىتەن پىششىقلاپ ئىشلەش قاتارلىق كەسىپلەرنى يولغا قويۇشىغا ئىلھام بېرىشىمىز ھەمدە رايون، كەسىپ ۋە مۇلۇكچىلىك ھالقىغان ھالدا بىرلىشىپ تىجارەت قىلىشىغا، دۆلەت ئىگىلىكىدىكى ۋە كوللېكتىپ ئىگىلىكىدىكى كارخانىلارنى ئۆزگەرتىپ تەشكىللىشىگە، تۈزۈلمىسىنى ئىسلاھ قىلىشىغا، ھۆددىگە ئېلىشىغا، ئىجارىگە ئېلىشىغا، قوشۇۋېلىشىغا ۋە سېتىۋېلىپ تىجارەت قىلىشىغا مەدەت بېرىشىمىز كېرەك.

3. ھۆكۈمەتنىڭ مالىيە، باج، پۇل مۇئامىلە تارماقلىرى يەككە ـ خۇسۇسىي ئىگىلىككە قارىتا ئىناۋەتلىك قەرز سىياسىتى جەھەتتە ئومۇمىي مۇلۇكچىلىكتىكى كارخانىلارغا ئوخشاش مۇئامىلە قىلىشى كېرەك. شەھەر قۇرۇلۇش، يەر باشقۇرۇش تارماقلىرىمۇ يەككە سودا ـ سانائەتچىلەر ۋە خۇسۇسىي كارخانىچىلارنىڭ زاۋۇت قۇرۇش، تىجارەت ئورنىنى كېڭەيتىش ئۈچۈن يەرگە بولغان ئېھتىياجىنى قانۇن بويىچە تەمىنلىشى، قانۇن بويىچە تەستىقلاپ كۆرسىتىپ بېرىلگەن ئىشلەپچىقىرىش، تىجارەت ئورۇنلىرىنى بانا ـ سەۋەب كۆرسىتىپ، خالىغانچە ئېلىۋالماسلىقى، چېقىۋەتمەسلىكى كېرەك. دۆلەت ئېھتىياجى ۋە يول قۇرۇلۇشى ئۈچۈن يۆتكەش توغرا كەلسە، مۇۋاپىق بىر تەرەپ قىلىش لازىم.

4. ھەر دەرىجىلىك پارتكوم ۋە خەلق ھۆكۈمەتلىرى ئىشلەپچىقىرىشقا ئەھمىيەت بېرىپ، ئوبوروتقا سەل قارايدىغان ئادەتنى ئۆزگەرتىپ، يەككە ـ خۇسۇسىي ئىگىلىكنىڭ تەرەققىياتىنى ئۆز جايىنىڭ خەلق ئىگىلىكى تەرەققىيات ئومۇمىي پىلانىغا كىرگۈزۈشى كېرەك.

5. «قالايمىقان ھەق ئېلىش، قالايمىقان سېلىق چېچىش،

قالايمىقان جەرىمانە قويۇش» قاتارلىقلارنى چەكلەپ، يەككە سودا ـ سانائەتچىلەر ۋە خۇسۇسىي كارخانىچىلارنىڭ قانۇنىي ھوقۇق ـ مەنپەئىتىنى قوغدىشىمىز كېرەك. ھازىر ۋىلايىتىمىزدە خۇسۇسىي ئىگىلىك بىلەن شۇغۇللانغۇچىلارنىڭ سانى ئاز، ياراتقان مەھسۇلات قىممىتى تۆۋەن. مۇشۇنداق ئەھۋالدا ئۇلارنى ھەر تەرەپلىمە قىستىماس، بەلكى كەڭرەك بولغان ئېچىۋېتىش سىياستىنى يولغا قويۇپ، يەككە ـ خۇسۇسىي ئىگىلىكنىڭ تەرەققىياتىغا ئىلھام بېرىش ئىنتايىن زۆرۈر. شۇڭا، ھەر دەرىجىلىك سودا ـ سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش ئورۇنلىرى دۆلەتنىڭ قانۇن ـ نىزاملىرى ۋە ھۆججەتلەردە ئېنىق بەلگىلەنگەن ھەق ئېلىش تۈرلىرىدىن باشقا يەرلىك تۈرلەرنى مۇۋاپىق ئەمەلدىن قالدۇرۇشى، سىياسەت، بەلگىلىمىنى قايرىپ قويۇپ، ئۆزى بىلگەنچە ئىش قىلغانلارنى سۈرۈشتە قىلىشى كېرەك.

ماقال ـ تەمسىللەر

△ كەمبەغەل بولاي دېسەڭ نەق ئېلىپ نېسى سات، ئاغرىنماي ئۆلەي دېسەڭ، ئەسكى تام تۈۋىدە يات.

△ كىشىدىكى پۇل چۈشتىكى پۇل.

△ ئۆتنە ـ يېرىم.

△ پايدا بىلەن زىيان بىر تۇغقان.

△ پۇلنىڭ بىر ئۇچى بىلەكتە، بىر ئۇچى يۈرەكتە.

△ بازارغا چىق، بەختىڭنى كۆر.

سودا ـ سانائەتنى مەمۇرىي باشقۇرۇش خىزمىتىنى سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكىنىڭ ئېھتىياجىغا ئۇيغۇنلاشتۇرۇش توغرىسىدا ئويلىغانلىرىم

سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكى تۈزۈلمىسىنى بەرپا قىلىش ـ ئىقتىسادىي بازىس ۋە ئۈستقۇرۇلمىنىڭ نۇرغۇن جايلىرىغا چېتىلىدۇ. سودا ـ سانائەتنى مەمۇرىي باشقۇرۇش ئۈستقۇرۇلمىغا مەنسۇپ بولغانلىقى ئۈچۈن، ھازىرقى شارائىتتا ئۇنىڭ ئاساسلىق ۋەزىپىسى سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكى تۈزۈلمىسىنى بەرپا قىلىش ئۈچۈن خىزمەت قىلىشتىن ئىبارەت. سودا ـ سانائەتنى مەمۇرىي باشقۇرۇش خىزمىتىنى سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكىنى بەرپا قىلىشنىڭ ئېھتىياجىغا ئۇيغۇنلاشتۇرۇشنىڭ چىقىش يولى ئىدىيىنى ئازاد قىلىپ، كۆز قاراشنى ئۆزگەرتىپ، ئۆزى ئۈستىدىكى ئىسلاھاتنى چوڭقۇرلاشتۇرۇپ، باشقۇرۇش فۇنكسىيىسىنى تەڭشەشتىن ئىبارەت. سودا ـ سانائەتنى مەمۇرىي باشقۇرۇش ئورگانلىرى ھەم ئىقتىسادقا نازارەت قىلغۇچى، ھەم مەمۇرىي جەھەتتىن قانۇننى

ئىجرا قىلغۇچى ئورگان بولغانلىقى ئۈچۈن، خىزمەتنىڭ مۇھىم نۇقتىسىنى ھەرخىل ئىقتىسادىي گەۋدىلەرنى بىر تۇتاش تىزىملاپ باشقۇرۇش، تۈرلۈك بازارلارنى يېتىلدۈرۈش، بازارلارنىڭ تىجارەت ھەرىكەتلىرىنى قېلىپلاشتۇرۇش، تاۋار ئىشلەپچىقارغۇچىلار ۋە ساتقۇچىلارنى نازارەت قىلىپ باشقۇرۇشنى كۆچەيتىپ، بازار ئىگىلىكىنىڭ تەرەققىياتىنى ئىلگىرى سۈرۈشكە يۆتكىشى، بازار ئىگىلىكى تۈزۈلمىسىنى بەرپا قىلىشنىڭ ئېھتىياجىغا ماسلىشىش ئۈچۈن، بازار ئىگىلىكى تۈزۈلمىسىنى بەرپا قىلىشقا ئۇيغۇن كېلىدىغان تەدبىرلەرنى قوللىنىشى، كارخانىلارنى ۋە شەھەر - يېزا سودا بازارلىرىنى ياخشى باشقۇرۇشى ھەم يەككە، خۇسۇسىي ئىگىلىكنى تەرەققىي قىلدۇرۇشنىڭ يېڭى چارە - ئۇسۇللىرىنى ئىزدەپ تېپىشى لازىم. كونكرېت ئېيتقاندا تۆۋەندىكى خىزمەتلەرنى چىڭ تۇتۇپ ئىشلىشى لازىم.

1. يولداش دېڭ شياۋپىڭنىڭ جەنۇبنى كۆزدىن كۆچۈرگەندە قىلغان مۇھىم سۆزىنى، پارتىيە 14 - نۆۋەتلىك مەركىزىي كومىتېتى 3 - ئومۇمىي يىغىنىنىڭ قارارىنى ئۆگىنىشكە بىرلەشتۈرۈپ، ئاپتونوم رايوننىڭ كارخانىلارنىڭ ئىگىلىك باشقۇرۇش مېخانىزمىنى ئۆزگەرتىش ھەم يەككە، خۇسۇسىي ئىگىلىكنى راۋاجلاندۇرۇشقا دائىر بەلگىلىمىلىرىنى تىرىشىپ ئۆگىنىپ ۋە ئىزچىللاشتۇرۇپ، سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكى تۈزۈلمىسىنى بەرپا قىلىش تەلىپىگە ماس كېلىدىغان يېڭى ئىدىيە ۋە يېڭى كۆز قاراشنى تىكلەپ، دۆلەت ئىگىلىكىدىكى، كوللېكتىپ ئىگىلىكىدىكى ۋە خۇسۇسىي ئىگىلىكتىكى كارخانىلارنىڭ ئىشلەپچىقىرىشنى ئىلگىرى سۈرۈشى، ئىگىلىكنى

جانلاندۇرۇشى ئۈچۈن ياخشى شارائىت يارىتىپ بېرىش لازىم.

2. پىلانلىق ئىگىلىك ئۈچۈن خىزمەت قىلىش كۆز قارىشىنى سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكى ئۈچۈن خىزمەت قىلىش قارىشىغا ئۆزگەرتىش لازىم. يەنى باشقۇرۇشنىلا بىلىپ، مۇلازىمەت قىلىشنى بىلمەيدىغان، زاۋۇت، كان - كارخانىلارنىڭ، جۇملىدىن خۇسۇسىي كارخانىلارنىڭ ئىگىلىكىنىڭ جانلانغان - جانلانمىغانلىقى، ئىشلەپچىقىرىشنىڭ ئىلگىرى سۈرۈلگەن - سۈرۈلمىگەنلىكى ۋە يەككە تىجارەتچىلەر تىجارىتىنىڭ روناق تاپقان - تاپمىغانلىقى بىلەن كارى بولمايدىغان، ئىشخانىدا ئولتۇرۇپلا بازار باشقۇرىدىغان باشقۇرۇش ئۇسۇلىنى ئۆزگەرتىپ، كارخانىلار ئىشلەپچىقىرىشنىڭ ئىلگىرى سۈرۈلۈشى، ئىگىلىكىنىڭ جانلىنىشى، يەككە، خۇسۇسىي ئىگىلىك تىجارىتىنىڭ روناق تېپىشى ئۈچۈن مۇلازىمەت قىلىدىغان كۆز قاراشنى تىكلەش لازىم. بولۇپمۇ زاۋۇت، كان - كارخانىلار، جۇملىدىن خۇسۇسىي كارخانىلارغا بېرىپ، يەككە سودا - سانائەتچىلەر بىلەن ئۇچرىشىپ، ئۇلارنىڭ ئەھۋالىنى پات - پات ئىگىلەپ تۇرۇش، قىيىنچىلىقلارنى ھەل قىلىشىغا يېقىندىن ياردەم بېرىش، ئىشلەپچىقىرىشنى ئىلگىرى سۈرۈش، ئىگىلىكنى جانلاندۇرۇش جەھەتلەردە مەسلىھەت بېرىش ۋە ئۇلارنى ئۇچۇر بىلەن تەمىنلەش لازىم. مەبلەغ يېتىشمەسلىك تۈپەيلىدىن ئىگىلىكنى جانلاندۇرالمايۋاتقان، ئەمما ئىستىقبالى بار كارخانا، يەككە سودا - سانائەتچىلەرگە ئۆزلىرىنىڭ پۇل مۇئامىلە تارماقلىرى بىلەن بولغان ئالاقىسىنىڭ قوليۇقلۇقىدىن پايدىلىنىپ كېپىللىك قىلىپ پۇل قەرز ئېلىپ بېرىش ئارقىلىق ئۇلارنىڭ قىيىن ئۆتكەلدىن ئۆتۈۋېلىشىغا يېقىندىن ياردەم بېرىش لازىم.

3. سوتسىيالىستىك بىرلىككە كەلگەن چوڭ بازارلارنى نازارەت قىلىپ باشقۇرۇش كۆز قارىشىنى تىكلەش لازىم. سودا ـ سانائەتنى مەمۇرىي باشقۇرۇش ئورگانلىرى شەھەر ـ يېزا سودا بازارلىرىنى زور كۈچ بىلەن راۋاجلاندۇرۇش ئاساسىدا، تۈرلۈك شەكىلدىكى توغرا لىنىيىلىك ئىقتىسادىي بىرلەشمىلەرنى پائال قوللىشى، تاۋار ئوبوروتىدا رايونلار قامال قىلىنغان ئەھۋاللارنى تۈگىتىپ، جايلارنىڭ تاۋار ئىگىلىكىنى راۋاجلاندۇرۇشىدا توساق ـ چازا بولمىغان، ھەر تەرەپكە تۇتاشقان، ئۆزئارا ئالاقىسى بولغان، ئۆزئارا تەسىر كۆرسىتىدىغان بىرلىككە كەلگەن سوتسىيالىستىك چوڭ بازار سىستېمىسىنى شەكىللەندۇرۇشى، دۆلەتنىڭ ئىقتىسادىي سىياسەتلىرى ۋە پىلانلىرى بويىچە ئىستېمال بۇيۇملىرى بازىرى، ئىشلەپچىقىرىش ۋاسىتىلىرى بازىرى، پۇل مۇئامىلە بازىرى، ئەمگەك مۇلازىمەت بازىرى، تېخنىكا بازىرى، ئۇچۇر بازىرى، ئۆي ـ جاي بازىرى قاتارلىق بازارلارنى يېتىلدۈرۈپ، ئۇلارنى ئاشكارا رىقابەتلىشىش سورۇنىغا ئايلاندۇرۇشى، شۇنىڭ بىلەن بىللە، توغرا رىقابەت تەرتىپىنى ھەقىقىي ۋە ئۈنۈملۈك قوغداش ئارقىلىق، بازار مېخانىزمى رولىنىڭ جارى قىلدۇرۇلۇشىغا كاپالەتلىك قىلىشى لازىم.

4. بازار باشقۇرۇشتا، ئىلمىزدىكى ئەنئەنىۋى نازارەت قىلىپ باشقۇرۇش ئۇسۇلى ۋە شەكلى بىلەن چەكلىنىپ قالىدىغان ئەھۋالنى ئۆزگەرتىپ، خەلقئارادا بىر تۇتاش قوللىنىۋاتقان باشقۇرۇش ئۇسۇللىرىنى كۆپلەپ ئەينەك قىلىشقا ئەھمىيەت بېرىش لازىم. سودا ـ سانائەتنى مەمۇرىي باشقۇرۇش ئورگانلىرى دۆلەت سىرتىدىكى بازارلارنىڭ ئەھۋالىنى تەتقىق قىلىپ ۋە

ئىگىلەپ، خەلقئارا ئادەتلەرگە ماسلىشىش قارىشىنى تۇرغۇزۇشى، چەت ئەللەرنىڭ ئىلغار باشقۇرۇش چارىلىرىنى يۈرەكلىك بىلەن قوبۇل قىلىپ، جۇڭگوچە ئالاھىدىلىككە ئىگە بازار باشقۇرۇش قائىدە ـ تۈزۈملىرىنى تۈزۈپ چىقىشى، شۇ ئارقىلىق سىرتقا قارىتا ئېچىۋېتىشنى ئىلگىرى سۈرۈپ، دۆلەت ئىچى ۋە سىرتىدىكى بازارلارنىڭ تاۋار ئوبوروت يوللىرىنى پائال راۋانلاشتۇرۇشى، بازارلارنىڭ خەلقئارا رىقابەتكە قاتنىشىش ئىقتىدارىنى كۈچەيتىپ، ئېلىمىزنىڭ ئىگىلىكىنى خەلقئارالىق ئىقتىسادىي ئايلىنىشقا كىرگۈزۈشى لازىم.

5. سودا ـ سانائەتنى مەمۇرىي باشقۇرۇش ئورگانلىرى ئۆزى ئۈستىدىكى ئىسلاھاتنى چوڭقۇرلاشتۇرۇپ قوشۇن قۇرۇلۇشىنى كۈچەيتىشى لازىم. سودا ـ سانائەتنى مەمۇرىي باشقۇرۇش ئورگانلىرى سودا ـ سانائەتنى مەمۇرىي باشقۇرۇش سىستېمىسىدا ئىشلەۋاتقان خادىملارنى جۇڭگوچە سوتسىيالىزم قۇرۇش نەزەرىيىسى، بازار ئىگىلىكى نەزەرىيىسى قاتارلىق نەزەرىيىلەرنى ئۆگىنىشكە تەشكىللەپ، ئۇلارنى بازارلاردىكى تاۋار ئوبوروتى پائالىيەتلىرىگە نازارەت قىلىشتا كونا ئەنئەنىۋى نازارەت قىلىپ باشقۇرۇش ئۇسۇللىرىنى ئۆزگەرتىشكە، كونا رامكىلارنى بۇزۇپ تاشلاپ، يېڭىلىق يارىتىشقا، ئىسلاھات، ئېچىۋېتىش دولقۇنىغا ماسلىشىپ، بازار ئىگىلىكى ئۈچۈن ئەمەلىي خىزمەت قىلىشقا يېتەكلىشى لازىم. شۇنىڭ بىلەن بىرگە، پاكلىق قۇرۇلۇشىنى چىڭ تۇتۇپ، توغرا ئىشلارنى قوللاپ، ناچار خاھىشلارغا قارشى كۈرەش قىلىپ، پارتىيە ۋە خەلق بەرگەن ھوقۇقنى توغرا ئىشلىتىپ، سودا ـ سانائەتنى مەمۇرىي باشقۇرۇش خادىملىرىنىڭ ياخشى ئوبرازىنى ۋە پەزىلىتىنى تىكلىشى لازىم.

يەككە ۋە خۇسۇسىي ئىگىلىكنى تەرەققىي قىلدۇرۇش توغرىسىدا ئويلىغانلىرىم

باش شۇجى جياڭ زېمىن پارتىيە 14 ـ قۇرۇلتىيىدا بەرگەن سىياسىي دوكلاتىدا: «سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكى تۈزۈلمىسى سوتسىيالىزمنىڭ تۈپ تۈزۈمى بىلەن بىرلەشتۈرۈلگەن بولىدۇ. مۈلۈكچىلىك قۇرۇلمىسىدا ئومۇمىي مۈلۈكچىلىك جۈملىدىن ئومۇمىي خەلق مۈلۈكچىلىكى ۋە كوللېكتىپ مۈلۈكچىلىكى ئاساسىي گەۋدە قىلىنىدۇ، يەككە ئىگىلىك ۋە خۇسۇسىي ئىگىلىك، چەت ئەل مەبلىغى ئىگىلىكى تولۇقلىما قىلىنىدۇ، كۆپ خىل ئىگىلىك تەركىبلىرى ئۇزاق مۇددەتكىچە ئورتاق راۋاجلاندۇرۇلىدۇ...» دەپ ئېنىق ئوتتۇرىغا قويدى. بۇنىڭدىن شۇنى كۆرۈۋالغىلى بولىدۇكى، نۆۋەتتە يەككە ئىگىلىك ۋە خۇسۇسىي ئىگىلىكنى راۋاجلاندۇرۇش ئىنتايىن زۆرۈر.

بازار ئىگىلىكىنى چىقىش قىلىش، بازار ئىگىلىكىنى تەتقىق قىلىش، بازار ئىگىلىكىگە يۈزلىنىش ھەممە ئادەم كۆڭۈل بۆلىدىغان مۇھىم تېما بولۇۋاتقان بۈگۈنكى كۈندە ئاپتونوم رايونىمىزنىڭ يەككە ئىگىلىك ۋە خۇسۇسىي ئىگىلىك تەرەققىياتى جەھەتتە ئۆتكەنكىنى ئەسلەپ، كەلگۈسىگە نەزەر تاشلاپ، تەجرىبە ـ ساۋاقلارنى يەكۈنلەش مۇھىم ئەھمىيەتكە ئىگە.

ئىشلەپچىقىرىش كۈچلىرىنىڭ تەرەققىياتى بىر قەدەر ئاستا بولغان تاۋار ئىگىلىكى تازا دېگەندەك تەرەققىي قىلمىغان، ئىقتىسادىي ئاساسى ناھايىتى ئاجىز بولغان ئاپتونوم رايونىمىزدا ئومۇمىي خەلق مۈلۈكچىلىكىدىكى ۋە كوللېكتىپ مۈلۈكچىلىكىدىكى ئىگىلىكنى زور كۈچ بىلەن راۋاجلاندۇرۇش بىلەن بىللە، يەككە ۋە خۇسۇسىي ئىگىلىكنىڭ تەرەققىياتىنى ئىلگىرى سۈرۈش نۆۋەتتىكى ئىقتىسادىي ۋەزىيەتنىڭ تەقەززاسى، سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكى تۈزۈلمىسىنى بەرپا قىلىشنىڭ ئېھتىياجى. پارتىيە 11 ـ نۆۋەتلىك مەركىزىي كومىتېت 3 ـ ئومۇمىي يىغىنىدىن بۇيان پارتىيە مەركىزىي كومىتېتى ۋە گوۋۇيۈەن يەككە ۋە خۇسۇسىي ئىگىلىكنى راۋاجلاندۇرۇش ۋە خۇسۇسىي كارخانىلارنى تەرەققىي قىلدۇرۇشقا دائىر بىر قاتار لۇشيەن، فاڭجېن، سىياسەتلەرنى ئوتتۇرىغا قويۇپ، قانۇن ـ نىزام، بەلگىلىمىلەر ۋە ئېتىبار بېرىش سىياسەتلىرىنى تۈزۈپ چىقتى. بۇ لۇشيەن، فاڭجېن، سىياسەت، قانۇن ـ نىزاملارنىڭ تۈرتكىسىدە ئاپتونوم رايونىمىزنىڭ شەھەر ـ يېزىلىرىدا يەككە ئىگىلىك ۋەخۇسۇسىي ئىگىلىك بىلەن شۇغۇللانغۇچىلار ئارقا ـ ئارقىدىن مەيدانغا كەلدى ۋە تەرەققىي قىلدى. 1992 ـ يىلىنىڭ ئاخىرىسىغا كەلگەندە يەككە سودا ـ سانائەت بىلەن شۇغۇللانغۇچىلار 214 مىڭ 700 ئائىلىگە، 593 مىڭ 700 ئادەمگە، ئۇلارنىڭ رويىخەتكە ئالدۇرغان مەبلىغى 990 مىليون يۈەنگە؛ خۇسۇسىي كارخانىلار 1359 غا، مەبلەغ سالغۇچىلار 3262 كىشىگە، ئۇنىڭدا ئىشلەۋاتقان ئادەم 23 مىڭ 65 نەپەرگە، ئۇلارنىڭ رويىخەتكە ئالدۇرغان مەبلىغى 248 مىليون يۈەنگە يېتىپ، ئاپتونوم رايونىمىزنىڭ ئىشقا ئورۇنلىشىش يوللىرىنى كېڭەيتىش، تىنچ ـ ئىتتىپاق بولۇش، ئىگىلىكنى

راۋاجلاندۇرۇش ۋە گۈللەندۈرۈش قاتارلىق جەھەتلەردە ئىجابىي روللارنى ئوينىدى. بۇنى مۇئەييەنلەشتۈرۈش كېرەك، ئەلۋەتتە. لېكىن، ئاپتونوم رايونىمىزدا ساقلىنىۋاتقان يەككە ۋە خۇسۇسىي ئىگىلىكنىڭ تەرەققىياتىغا ئىلھام بەرمەسلىك، ئېتىبار بېرىش سىياسەتلىرىنىڭ ئەمەلىيلەشمەسلىكى، كەسپىتىكى ناتوغرا ئىستىللار، «قالايمىقان ھەق ئېلىش، قالايمىقان سېلىق چېچىش، قالايمىقان جەرىمانە قويۇش» قاتارلىق سۇنئىي ئامىللار ۋە ئاپتونوم رايونىمىزنىڭ تەبىئىي شارائىتىنىڭ بىر خىل بولماسلىقى، مىللىي ئۆرۈپ ئادىتىنىڭ ئوخشىماسلىقى، قاتنىشىنىڭ قولايسىزلىقى قاتارلىق تەبىئىي ئامىللار ئاپتونوم رايونىمىزنىڭ يەككە ۋە خۇسىي ئىگىلىكنىڭ تەرەققىياتىغا زور تەسىر كۆرسەتمەكتە.

ئاپتونوم رايونىمىزنىڭ يەككە ۋە خۇسۇسىي ئىگىلىكنىڭ تەرەققىياتىنى تېزلىتىش، يەككە سودا ـ سانائەتچىلەر ۋە خۇسۇسىي ئىگىلىك كارخانىلىرىغا بولغان نازارەتچىلىك ۋە باشقۇرۇشنى كۈچەيتىپ، ئۇلارنىڭ قانۇنىي ھوقۇق ـ مەنپەئىتىنى قوغداپ ئاپتونوم رايونىمىزنىڭ ئىگىلىكىنى تېخىمۇ گۈللەندۈرۈش ئۈچۈن تۆۋەندىكى خىزمەتلەرنى چىڭ تۇتۇپ ئىشلەش لازىم:

1. ئىدىيىدە تېخىمۇ ئازاد بولۇپ، كۆز قاراشنى ئۆزگەرتىپ، كاللىنى يېڭىلاپ، سۆز ـ ھەرىكىتىمىزنى سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكى قېلىپىغا ماسلاشتۇرۇپ، يەككە ۋە خۇسۇسىي ئىگىلىكنىڭ تەرەققىياتىنى ئىلگىرى سۈرۈشىمىز لازىم. بۇنىڭ ئۈچۈن ئالدى بىلەن يولداش دېڭ شياۋپىڭنىڭ جەنۇبنى كۆزدىن كۆچۈرگەندە قىلغان سۆزى ۋە 14 ـ قۇرۇلتاي ھۆججەتلىرىنى ئۆگىنىشكە بىرلەشتۈرۈپ، «شىنجاڭ ئۇيغۇر

ئاپتونوم رايوننىڭ يەككە ۋە خۇسۇسىي ئىگىلىكىنى راۋاجلاندۇرۇشقا دائىر بىر قانچە بەلگىلىمىسى» نى ئىزچىللاشتۇرۇپ، يەككە ۋە خۇسۇسىي ئىگىلىكنىڭ تەرەققىياتىنى تېزلىتىش ۋە نامراتلىقتىن قۇتۇلۇپ ئورتاق بېيىشنى ئىشقا ئاشۇرۇش جەھەتتىكى ئىجابىي رولىنى تولۇق جارى قىلدۇرۇش لازىم.

2. سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكى تۈزۈلمىسىنى بەرپا قىلىش تەلىپىگە ماس كېلىدىغان يېڭى ئىدىيە ۋە يېڭى قاراشنى تىكلەپ، سىياسەتتە يەنىمۇ كەڭرەك بولۇپ، يەككە ۋە خۇسۇسىي ئىگىلىككە بولغان نازارەتچىلىك ۋە باشقۇرۇشنى كۈچەيتىش لازىم. سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكى تۈزۈلمىسىنى بەرپا قىلىش تەلىپىگە ماس كېلىدىغان يېڭى ئىدىيە ۋە قاراشنىڭ بولماسلىقى ۋە سىياسەتتە كەڭرەك بولماسلىق، يەككە سودا ـ سانائەتچىلەر ۋە خۇسۇسىي ئىگىلىك كارخانىلىرىغا قارىتا نازارەتچىلىك ۋە باشقۇرۇشنىڭ چىڭ بولمىغانلىقى ئاپتونوم رايونىمىزنىڭ يەككە ۋە خۇسۇسىي ئىگىلىكنىڭ تەرەققىياتىنى چەكلەپ تۇرۇۋاتقان مۇھىم ئامىللار ھېسابلىنىدۇ. ئاپتونوم رايونىمىزنىڭ يەككە ۋە خۇسۇسىي ئىگىلىكنىڭ تەرەققىياتىدا زور نەتىجىلەر قولغا كەلگەن بولسىمۇ، لېكىن، قېرىنداش ئۆلكە ۋە ئاپتونوم رايونلاردىكى يەككە ۋە خۇسۇسىي ئىگىلىكنىڭ تەرەققىياتى بىلەن سېلىشتۇرغاندا پەرق ناھايىتى زور. بۇنىڭ ئۈچۈن ھەر دەرىجىلىك سودا ـ سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش تارماقلىرى بىر قولدا يەككە ۋە خۇسۇسىي ئىگىلىكنى تەرەققىي قىلدۇرۇش، بىر قولدا يەككە ۋە خۇسۇسىي ئىگىلىككە قارىتا نازارەت قىلىپ باشقۇرۇشنى چىڭ تۇتۇپ، يەككە ۋە خۇسۇسىي

ئىگىلىكنى تەرەققىي قىلدۇرۇشتا ئۆز ۋىلايىتى، ئۆز ناھىيىسى، ئۆز يېزىسىنىڭ تەبىئىي شارائىتى، بايلىق ئۈستۈنلۈكى، جۇغراپىيىلىك ئورنى، مەدەنىيەت، دىنىي ئەھۋالى ۋە مىللەتلەرنىڭ ئۆرپ - ئادىتى قاتارلىقلارغا ئاساسەن ئەمەلىيەتنى چىقىش قىلىش، «ئالدى بىلەن قويۇۋېتىپ، ئاندىن قېلىپلاشتۇرۇش»، «ئالدىن تىجارەت قىلدۇرۇپ، ئاندىن ئەمەلىي ئەھۋالغا ئاساسەن باشقۇرۇش ھەققىي ئېلىش»، ئىشلەپچىقىرىش ۋە ئوبوروت ساھەسىگە مەبلەغ سالغان يەككە سودا - سانائەتچىلەر ۋە خۇسۇسىي ئىگىلىك كارخانىلىرىدىن تۈرلۈك خىراجەتلەرنى ئىمكان قەدەر تۆۋەن باھادا ئېلىش قاتارلىق چارە - ئۇسۇللارنى قوللىنىپ، يەككە ۋە خۇسۇسىي ئىگىلىكنىڭ تەرەققىياتىنى قوللاش لازىم. يەككە ۋە خۇسۇسىي ئىگىلىكنى مەبلەغ ئاز كېتىدىغان، ئۈنۈمى يۇقىرى بولغان ئىشلەپچىقىرىش ۋە خەلقنىڭ تۇرمۇش ئېھتىياجى ئۈچۈن بىۋاستە مۇلازىمەت قىلىدىغان كەسىپلەر بىلەن شۇغۇللىنىشقا پائال يېتەكلەش لازىم.

3. «قالايمىقان ھەق ئېلىش، قالايمىقان سېلىق سېلىش، قالايمىقان جەرىمانە قويۇش» قاتارلىقلارنى قەتئىي چەكلەپ، يەككە سودا - سانائەتچىلەر ۋە خۇسۇسىي كارخانىلارنىڭ ھوقۇق - مەنپەئىتىنى قەتئىي قوغداش لازىم. «قالايمىقان ھەق ئېلىش، قالايمىقان سېلىق سېلىش، قالايمىقان جەرىمانە قويۇش» ئاپتونوم رايونىمىزنىڭ يەككە ۋە خۇسۇسىي ئىگىلىكنىڭ تەرەققىياتىنى چەكلەپ تۇرۇۋاتقان مۇھىم ئامىللارنىڭ بىرى. ھازىر ئاپتونوم رايونىمىزدا يەككە ۋە خۇسۇسىي ئىگىلىك بىلەن شۇغۇللانغۇچىلارنىڭ سالمىقى ئاز، ياراتقان مەھسۇلات قىممىتى

تۆۋەن، مۇنداق ئەھۋالدا يەككە ۋە خۇسۇسىي ئىگىلىككە نىسبەتەن كەڭرەك بولغان ئېچىۋېتىش سىياسىتىنى يولغا قويۇپ، يەككە ۋە خۇسۇسىي ئىگىلىكنىڭ تەرەققىياتىغا ئىلھام بېرىش ئىنتايىن زۆرۈر. شۇڭا، ھەر دەرىجىلىك سودا ـ سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش ئورگانلىرى گوۋۇيۈەننىڭ «شەھەر ـ يېزىلاردىكى يەككە سودا ـ سانائەتچىلەرنى باشقۇرۇشنىڭ ۋاقىتلىق نىزامى» دىكى بەلگىلىمىلەر بويىچە ئۆز مەيلىچە ھەق ئالغان ياكى ھەق ئېلىش ئۆلچىمىنى ئۆستۈرۈۋالغانلارنى قاتتىق توسۇشى، چەكلىشى ـ ھەمدە يەككە سودا ـ سانائەتچىلەرنىڭ قانۇنىي ھوقۇق ـ مەنپەتلىرىگە چېقىلىدىغان ئەھۋاللارنى ئۆز ۋاقتىدا يۇقىرىغا مەلۇم قىلىپ، قاتتىق بىر تەرەپ قىلىشى لازىم. يەككە سودا ـ سانائەتچىلەر ۋە خۇسۇسىي كارخانىلار دۆلەت قانۇنىغا، ئۆلكىلىك، ئاپتونوم رايونلۇق ۋە بىۋاستە قاراشلىق شەھەرلىك خەلق ھۆكۈمەتلىرىنىڭ بەلگىلىمىلىرىگە ئاساسەن باج ۋە باشقۇرۇش ھەققى تۆلىگەن ھەمدە مائارىپنى قوللاش يۈزىسىدىن ھەر ئايدا بىر يۈەندىن پۇل تاپشۇرغاندىن باشقا، ھەر قانداق ئورۇن ۋە ھەر قانداق تارماقنىڭ ئۇلاردىن ھەر قانداق نام ۋە ھەر قانداق باھانە ـ سەۋەبلەر بىلەن قالايمىقان ھەق ئېلىشىغا يول قويماسلىق كېرەك. يەككە سودا ـ سانائەتچىلەردىن ۋە خۇسۇسىي كارخانىلاردىن ھەق ئېلىشتا مال باھا تارماقلىرى بەرگەن «ھەق ئېلىش ئىجازەتنامىسى» بولۇشى، ئەگەر ئىئانە توپلاش زۆرۈر بولۇپ قالسا، يەككە سودا ـ سانائەتچىلەر ۋە خۇسۇسىي كارخانىلارغا قارىتا تەشۋىقى تەربىيىنى كۈچەيتىپ، ئۇلارنى ئۆز ئاڭلىقلىقى ۋە ئىختىيارلىقى بىلەن ئىئانە توپلاشقا سەپەرۋەر قىلىشى لازىم.

4. ئىشلەپچىقىرىشقىلا ئەھمىيەت بېرىپ، ئوبوروتقا سەل قارايدىغان كۆز قاراشنى ئۆزگەرتىش لازىم. بازار ئىگىلىكى بىلەن شۇغۇللىنىپ يەككە ۋە خۇسۇسىي ئىگىلىكنى تەرەققىي قىلدۇرۇپ، ئىقتىسادىي تەرەققىياتنى تېزلىتىمىز دەيدىكەنمىز، ئەلۋەتتە ئىشلەپچىقىرىشقىلا ئەھمىيەت بېرىپ، ئوبوروتقا سەل قارايدىغان كۆز قاراشنى ئۆزگەرتىشىمىز، پارتىيە ۋە دۆلەتنىڭ يەككە ۋە خۇسۇسىي ئىگىلىكنى راۋاجلاندۇرۇش توغرىسىدىكى لۇشيەن، فاڭجېن، قانۇن - نىزام ۋە ئېتىبار بېرىش سىياسىتى قاتارلىقلارنى ئىزچىل ئىجرا قىلىشىمىز لازىم. بۇ ئارقىلىق دېھقان - چارۋىچىلارنىڭ تاۋار ئىگىلىكى ئېڭى، بازار ئىگىلىكى كۆز قارىشىنى تۇرغۇزۇپ، ئۇلارنى بازار ئېھتىياجىغا قاراپ ئىشلەپچىقىرىش بىلەن شۇغۇللىنىشقا يېتەكلەش بىلەن بىرگە ئوبوروتقا قاتنىشىش، تاۋار سودىسىغا قاتنىششقا پىلانلىق ھالدا تەشكىللىشىمىز لازىم. شۇنداق قىلغاندىلا، دېھقان، چارۋىچىلارنىڭ بازارغا يۈزلىنىشىگە ياردەم بەرگىلى ھەم دېھقان - چارۋىچىلارنىڭ كىرىمىنى كۆپەيتىپ ھالىق سەۋىيىگە قاراپ مېڭىشىغا ياردەم بەرگىلى بولىدۇ.

5. پارتىيىنىڭ ۋە دۆلەتنىڭ تۇرلۇك ئېتىبار بېرىش سىياسەتلىرىنى قەتئىي ئىزچىل ئىجرا قىلىش لازىم. پارتىيىنىڭ تۇرلۇك ئېتىبار بېرىش سىياسەتلىرىنىڭ ئىزچىللاشماسلىقى يەككە ۋە خۇسۇسىي ئىگىلىكنىڭ تەرەققىياتىنى چەكلەپ تۇرۇۋاتقان يەنە بىر مۇھىم ئامىل. پارتىيىنىڭ تۇرلۇك ئېتىبار بېرىش سىياسەتلىرىنىڭ ئىزچىللىشىشى ياكى ئىزچىللاشماسلىقى ئىگىلىكىمىزنىڭ گۈللىنىش - گۈللىنەلمەسلىكىگە مۇناسىۋەتلىك زور ئىش. ھەر دەرىجىلىك پارتىيە، ھۆكۈمەت

ئورگانلىرى بولۇپمۇ، سودا ـ سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش تارماقلىرى پارتىيە ۋە دۆلەتنىڭ نامرات رايونلارغا قاراتقان سىياسەتلىرىنى، مېيىپ ـ ئاجىز، قىيىنچىلىقى بار ئائىلىلەرگە قاراتقان ئېتىبار بېرىش سىياسەتلىرىنى ۋە ئائىلە قوشۇمچە كەسىپ مەھسۇلاتلىرىنى توشۇپ سېتىشقا ئائىت سىياسەت ـ بەلگىلىمىلىرىنى قەتئىي ئىزچىل ئىجرا قىلىشى لازىم.

6. تۈرلۈك بازارلارنى قۇرۇلۇش ۋە راۋاجلاندۇرۇشنى چىڭ تۇتۇش لازىم. تاۋار ئالماشتۇرۇش سورۇنلىرىنىڭ تار ھەم قىس بولۇشى، بازار قۇرۇلۇشى ئەسلىھەلىرىنىڭ يۈرۈشلەشمەسلىكىمۇ ئاپتونوم رايونىمىزنىڭ يەككە ۋە خۇسۇسىي ئىگىلىكنىڭ تەرەققىياتىنى چەكلەپ تۇرۇۋاتىدۇ. ئاپتونوم رايونىمىزنىڭ شەھەر ـ يېزىلىرىدىكى ھازىرقى بازارلارنىڭ كۆلىمى كىچىك، ئىگىلىگەن ئورنى ئاز، قۇرۇلۇش ئەسلىھەلىرى ئاددىي بولۇپ، يەككە سودا ـ سانائەتچىلەرنىڭ، خۇسۇسىي كارخانىلارنىڭ ئېھتىياجىنى قاندۇرالمايۋاتىدۇ. بۇنىڭ ئۈچۈن ھەر دەرىجىلىك سودا ـ سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش ئورگانلىرى ئىدىيىدە ئازاد بولۇپ، ئۆز جايىنىڭ ئەمەلىيىتىگە ئۇيغۇن كېلىدىغان، تېرىقچىلىق، باقمىچىلىق كەسپىنىڭ تەرەققىياتىغا ئۇيغۇن كېلىدىغان، ھۆكۈمەت بىر تۇتاش پىلانلايدىغان، كۆپ تەرەپلىمە مەبلەغ سېلىنىدىغان، سودا ـ سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش ئورگانلىرى بىر تۇتاش باشقۇرىدىغان تۈرلۈك بازارلارنى، كۆپلەپ قۇرۇشى ھەمدە ھەر تۈرلۈك ئېتىبار بېرىش تەدبىرلىرىنى قوللىنىشى لازىم. يېقىندىن قۇرۇلغان بازارلارنى بولۇپمۇ دېھقانچىلىق، چارۋىچىلىق رايونلاردا ھەم نامرات رايونلاردا قۇرۇلغان بازارلارنى «ئالدى بىلەن يۈرۈشلەشتۈرۈش، كېيىن

باشقۇرۇش، ئالدى بىلەن ئاۋاتلاشتۇرۇپ، كېيىن يېتەكلەش، ئالدى بىلەن راۋاجلاندۇرۇپ، كېيىن قېلىپلاشتۇرۇش» پرىنسىپى بويىچە راۋاجلاندۇرۇش لازىم.

7. كەسىپتىكى ناتوغرا ئىستىللارنى تۈزىتىش لازىم. كەسىپتىكى ناتوغرا ئىستىللار ۋە نامۇۋاپىق قائىدە - تۈزۈملەر ئاپتونوم رايونىمىزنىڭ يەككە ۋە خۇسۇسىي ئىگىلىكنىڭ تەرەققىياتىنى چەكلەپ تۇرماقتا. ھەر دەرىجىلىك سودا - سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش ئورگانلىرى ھەم ئىقتىسادقا نازارەت قىلغۇچى ئورگان، ھەم مەمۇرىي جەھەتتىن قانۇننى ئىجرا قىلغۇچى ئورگان بولۇپ، ئۇنىڭ مۇھىم تارمىقى بولغان بازار باشقۇرۇش ئورنى شەھەر - يېزا سودا بازارلىرىدىكى تاۋار ئالماشتۇرۇش پائالىيەتلىرىگە قارىتا مەمۇرىي باشقۇرۇشتىن ئىبارەت مۇھىم ۋەزىپىنى ئۈز ئۈستىگە ئالغان. بازار باشقۇرۇش خادىملىرىنىڭ پاك - دىيانەتلىك بولۇش - بولماسلىقى، سودا - سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇشنىڭ فۇنكسىيىلىك رولىنى ئۈنۈملۈك جارى قىلدۇرۇش - قىلدۇرماسلىققا، يەككە ۋە خۇسۇسىي ئىگىلىكنىڭ تەرەققىياتىنى ئىلگىرى سۈرۈش - سۈرەلمەسلىككە مۇناسىۋەتلىك زور ئىش. شۇڭا، بازار باشقۇرۇش خادىملىرى خىزمەتتىكى قولايلىقىدىن پايدىلىنىپ، لازىمەتلىكلەرنى بىكارغا ئېلىۋالىدىغان، يەككە سودا - سانائەتچىلەرنى قاقتى - سوقتى قىلىدىغان ناتوغرا ئىستىللارنى تۈزىتىپ، سودا - سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش ئورگانلىرىنىڭ ئىناۋىتىنى يۇقىرى كۆتۈرۈشى لازىم. شۇنداق قىلغاندىلا، يەككە ۋە خۇسۇسىي ئىگىلىكنىڭ تەرەققىياتىنى ئىلگىرى سۈرگىلى بولىدۇ.

يەككە، خۇسۇسىي ئىگىلىكنى تەرەققىي قىلدۇرۇشقا توسالغۇ بولۇۋاتقان مەسىلىلەر ۋە ئۇنى ھەل قىلىش توغرىسىدا

«شىنجاڭ ئۇيغۇر ئاپتونوم رايونىنىڭ يەككە ۋە خۇسۇسىي ئىگىلىكنى راۋاجلاندۇرۇش توغرىسىدىكى بىر قانچە بەلگىلىمىسى» ھەققىدىكى 31 - نومۇرلۇق پەرمانى ئېلان قىلىنىپ، ئارقىدىنلا «شىنجاڭ ئۇيغۇر ئاپتونوم رايونىنىڭ يەككە ۋە خۇسۇسىي ئىگىلىكنى راۋاجلاندۇرۇش نىزامى» ئېلان قىلىندى. بۇ پەرمان ۋە نىزامدا يەككە سودا - سانائەت ۋە خۇسۇسىي كارخانىلارنىڭ تەرەققىياتىنى تېزلىتىشكە پايدىلىق بولغان ياخشى چارە - تەدبىرلەر ئوتتۇرىغا قويۇلدى. بۇنىڭغا ئاساسەن، قەشقەر ۋىلايىتىدىكى ئالاقىدار تارماقلارمۇ پائال ھەرىكەت قوللىنىپ، تۈرلۈك ئېتىبار بېرىش تەدبىرلىرىنى يولغا قويدى، ۋىلايەتلىك سودا - سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش ئىدارىسى ئەمەلىيەتنى چىقىش قىلىپ، توققۇز ماددىلىق ئېتىبار بېرىش سىياسىتىنى تۈزۈپ يولغا قويدى ھەمدە رەسمىيەت بېجىرىشنى ئاددىيلاشتۇرۇپ، يەككە، خۇسۇسىي ئىگىلىكنى جانلاندۇرۇشتا «ئالتىدە چەك قويماسلىق» سىياسىتىنى يۈرگۈزدى. بۇنىڭ بىلەن بازارغا كىرىپ تىجارەت بىلەن شۇغۇللىنىدىغان دېھقان -

چارۋىچىلار تېز كۆپەيدى، بازار جانلاندى، ئېگىلىك گۈللەندى. ئەپسۇسكى، قەشقەر ۋىلايىتىنىڭ ئايرىم جايلىرىدا يەنىلا يەككە، خۇسۇسىي ئىگىلىكنىڭ تەرەققىياتىغا توسالغۇ بولۇۋاتقان بەزى مەسىلىلەرمۇ ساقلانماقتا:

1. يەككە، خۇسۇسىي ئىگىلىكنىڭ تەرەققىيات يۆنىلىشىگە سۇنئىي يوسۇندا توسالغۇ بولۇش مەسىلىسى. ھەممىمىزگە مەلۇم، قەشقەر ۋىلايىتى دېھقانچىلىقنى ئاساس قىلىدىغان، چارۋىچىلىقنى قوشۇمچە قىلىدىغان نامرات رايونلارنىڭ بىرسى. ھازىر قەشقەرۋىلايىتىدە خېلى كۆپ كىشى نامرات ھالەتتە تۇرماقتا. ئۇلارنى نامراتلىقتىن قۇتۇلدۇرۇش ئۈچۈن، يەككە، خۇسۇسىي ئىگىلىك بىلەن شۇغۇللىنىشقا جەلپ قىلىشقا توغرا كېلىدۇ. لېكىن، تېرىلغۇ يەر ئاز، ئادەم كۆپ بولغان ئەھۋال ئاستىدىمۇ، ئايرىم جايلاردىكى رەھبىرىي يولداشلارنىڭ بازار ئىگىلىكى كۆز قارىشى تۆۋەن بولغانلىقتىن، دېھقان - چارۋىچىلارنى بازارغا يۈزلەندۈرۈش بىلەن دېھقانچىلىق ئىشلەپچىقىرىشىنىڭ مۇناسىۋىتىنى توغرا بىرتەرەپ قىلالماي، ھەدېسە، يەر تېرىشقا زورلاپ، بازارغا كىرىپ تىجارەت بىلەن شۇغۇللىنىشىغا چەك قويۇۋاتىدۇ. يەنە تېخى، تىجارەت قىلماقچى بولغان ئادەم رۇخسەت ئالغان تەقدىردىمۇ، مەھەللە تەشكىلى بىلەن جامائەت فوندى، پاراۋانلىق فوندى، داۋالىنىش فوندى، ئىجتىمائىي تەرەققىيات فوندى ۋە باشقا فوندلارنى تولۇق تاپشۇرۇش توختىمى تۈزۈشكە زورلىنىۋاتىدۇ، ئەمگەك - ئىشقا ئورۇنلاشتۇرۇش تارماقلىرى بازارغا كىرىپ تىجارەت بىلەن شۇغۇللىنىدىغان دېھقان - چارۋىچىلاردىن ئىشقا ئورۇنلاشتۇرۇش پۇلى ئېلىۋاتىدۇ. يەنە ئايرىم دېھقانلار ناھىيە - شەھەر بازارلىرىغا كىرىپ ھۈنەر - كەسىپ تىجارەت بىلەن شۇغۇللانغان

بولسىمۇ، ئۇلارنىڭ تېرىلغۇ يېرى زىمىنىسىدە بولغاننىڭ ئۇستىگە بازاردىكى ئورنى قانۇنىي كاپالەتكە ئىگە بولالمىغانلىقتىن، غەم - ئەندىشىدىن خالى بولالمايۋاتىدۇ. بۇلاردىن باشقا، قىسمەن كارخانا، كەسپىي ئورۇنلار پېنسىيىگە، دەم ئېلىشقا چىققان خادىملارنىڭ يەككە ئىگىلىك بىلەن شۇغۇللىنىشىغا ئىزچىل چەك قويۇۋاتىدۇ. ئۇلار سودا - تىجارەت بىلەن شۇغۇللانماقچى بولسا، ئۆز ئورنى ئۇنداقلارغا قاتتىق بەلگىلىمىلەرنى تۈزۈپ، يۇقىرىدا دېھقانلارغا قىلىنغان مۇئامىلىدىنمۇ قاتتىق مۇئامىلىدە بولۇۋاتىدۇ. «شىنجاڭ ئۇيغۇر ئاپتونوم رايونىنىڭ شەھەر - يېزا سودا بازارلىرىنى باشقۇرۇش نىزامى» دا دېھقان - چارۋىچىلار ئۆزلىرى ئىشلەپچىقارغان دېھقانچىلىق ۋە قوشۇمچە كەسىپ مەھسۇلاتلىرىنى ئۆزى ساتسا، بازار باشقۇرۇش ھەققى ئېلىنمايدۇ دەپ كۆرسىتىلگەن بولسىمۇ، لېكىن، بىر قىسىم سودا - سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش ئىدارىلىرى بۇنى ئىجرا قىلماي ھەق ئېلىۋاتىدۇ. قەشقەر ۋىلايەتلىك سودا - سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش ئىدارىسى نامرات جايلارنى ھاللاندۇرۇش ئۈچۈن، شۇ جايلاردا سودا - تىجارەت بىلەن شۇغۇللانغۇچىلارغا يېشىل تاشلىق گۇۋاھنامە تارقىتىپ، ئۈچ يىلغىچە بازار باشقۇرۇش راسخوتىنى كەچۈرۈم قىلىش ئۇقتۇرۇشىنى تارقاتقان بولسىمۇ، ئايرىم جايلار ئۇنى تارقىتىشقا كۆزى قىيماي، ئارقىغا سۈرەۋاتىدۇ.

2. يەككە، خۇسۇسىي ئىگىلىكنىڭ ئۆز - ئۆزىنى تەرەققىي قىلدۇرۇشىغا توسالغۇ بولۇش مەسىلىسى. ئۆز - ئۆزىنى تەرەققىي قىلدۇرۇش يەككە، خۇسۇسىي ئىگىلىكنىڭ مەۋجۇت بولۇپ تۇرۇشىنىڭ ئالدىنقى شەرتى. ئالدىنقى بىر قانچە يىلدا «ئۈچ قالايمىقان» غا ياتىدىغان قىلمىشلار باش كۆتۈرۈپ، يەككە، خۇسۇسىي ئىگىلىكنىڭ مەنپەئىتىنى زىيانغا ئۇچراتقانىدى.

مەركەز، گوۋۋيۇەن ۋە ئاپتونوم رايون «ئۈچ قالايمىقان»غا چەك قويغاندىن كېيىن، خېلى ياخشى نەتىجىلەر قولغا كەلدى. لېكىن، يېقىندىن بۇيان، بىر قىسىم تارماقلار سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكىگە توغرا مۇئامىلە قىلماي، ھەممىدە پۇلنى كۆزلەپ، ھەممىنى پۇل بىلەن چېتىلدۇرۇپ، ئۆز ئورنىنىڭ كەم راسخوتىنى ھەل قىلىۋېلىش ئۈچۈن، خىزمەتچى خادىملارنى زورمۇ زور قانۇنسىز كىرىم كەلتۈرۈشكە مەجبۇرلاپ، ھەق ئېلىش دائىرىسىگە كىرمەيدىغان يەككە × سودا ـ سانائەتچىلەردىن ھەق ئېلىپ، يەككە، خۇسۇسىي كارخانىچىلارنى، سودا ـ سانائەتچىلەرنى قاقتى ـ سوقتى قىلماقتا × ناھىيىلىك يېزا ـ بازار كارخانىلىرىنى باشقۇرۇش ئىدارىسى يەككە سودا سانائەتچىلەر ۋە خۇسۇسىي كارخانىچىلاردىن 200 يۇەندىن 500 يۇەنگىچە يېزا ـ بازار كارخانىلىرىنى باشقۇرۇش راسخوتى ئالغان، ئاپتونوم رايون يولغا قويغان «نىزام» نىڭ 23 ـ ماددىسىدا «يەككە سودا ـ سانائەتچىلەر ۋە خۇسۇسىي كارخانىچىلاردىن گوۋۋيۇەن، ئاپتونوم رايونلۇق خەلق ھۆكۈمىتى، شۇنىڭدەك مال باھا، مالىيە تارماقلىرى بەلگىلىگەن ھەق ئېلىش تۈرلىرى ۋە ھەق ئېلىش ئۆلچىمى بويىچە ھەق ئېلىنىشى ھەمدە ھەق ئېلىش ئىجازەتنامىسى ۋە ھەق ئېلىش كارتوچكىسى تۈزۈمى يولغا قويۇلۇشى كېرەك. ھەر قايسى تارماقلارنىڭ ھەق ئېلىش تۈرلىرىنى ۋە ھەق ئېلىش ئۆلچىمىنى ئۆز ئالدىغا بەلگىلىشىگە بولمايدۇ، يەككە سودا ـ سانائەتچىلەرنىڭ قانۇنغا خىلاپ ھەقنى تۆلىمەسلىك ۋە بۇ ھەقتە ئەرز سۇنۇش ھوقۇقى بار» دەپ ئېنىق ئوتتۇرىغا قويۇلغان بولسىمۇ، × ناھىيىلىك خەلق ھۆكۈمىتى بۇلتۇر شەھەر قۇرۇلۇشىنى ياخشىلاش باھانىسى بىلەن ناھىيىلىك سودا ـ سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش ئىدارىسىغا 300 مىڭ يۇەن يىغىش

ۋەزىپىسىنى بەرگەن، ئۇلار نائىلاج ھەر بىر يەككە تىجارەتچىدىن 150 يۈەندىن يىغىپ ۋەزىپىنى ئادا قىلغان، مۇشۇنىڭغا ئوخشاش مىساللار خېلى كۆپ، ئۇنىڭ ئۈستىگە، قالايمىقان ئېلىنىدىغان مۇشۇنىڭغا ئوخشاش ھەقنىڭ نىسبىتىمۇ يىلدىن يىلغا ئاشقان، بازار باشقۇرۇش، يەر باشقۇرۇش ۋە ئىجارە ھەققىمۇ ئۆستۈرۈلگەن. «نىزام» دىكى بەلگىلىمىگە ئاساسەن، يەككە سودا ـ سانائەتچىلەر، خۇسۇسىي كارخانىچىلار بۇ ھەقلەرنىڭ قانۇنغا خىلاپ ھالدا ئېلىنغانلىقىنى ئېيتقاندا، پوپوزىغا ئۇچرىغان، ئەرز سۇنسا، يۇقىرى دەرىجىلىك كەسپىي، مەمۇرىي باشقۇرغۇچى ئورگانلاردا ئىگە بولىدىغانغا ئادەم چىقماي قالغان.

قەشقەر ۋىلايىتىنىڭ قىسمەن جايلىرىدا ساقلىنىۋاتقان بۇ مەسىلىلەر ۋاقتىدا تۈزىتىلمەي، ئۆز مەيلىچە قويۇپ بېرىلسە، يەككە، خۇسۇسىي ئىگىلىكنىڭ تەرەققىياتى ۋە جەمئىيەتنىڭ مۇقىملىقىغا ئېغىر ھالدا تەسىر كۆرسىتىدۇ. شۇڭا، بۇنى ئەتراپلىق تەتقىق قىلىپ، ئۈنۈملۈك ھەل قىلىش لازىم. بۇنىڭ ئۈچۈن مۇنداق بىر قانچە ئىشنى قىلىشقا توغرا كېلىدۇ:

1) ھەر دەرىجىلىك پارتىيە، ھۆكۈمەت ئورگانلىرى ئاپتونوم رايون ئېلان قىلغان «نىزام» ۋە 31 ـ نومۇرلۇق پەرماننى شەرتسىز، تولۇق ئىجرا قىلىشى، «ئۈچ قالايمىقان» بىلەن شۇغۇللانغان ئورگان ۋە كەسپىي خادىملارنى قانۇن ئىزىغا سېلىشى كېرەك. ئارتۇق ئەمگەك كۈچلىرىنىڭ بازارغا يۈزلىنىپ، بازار ئىگىلىكى بىلەن شۇغۇللىنىشىغا شەرت ـ شارائىت يارىتىپ بېرىشى لازىم. يۇقىرى دەرىجىلىك مەمۇرىي، كەسپىي تارماقلارمۇ ئىچكى نازارەتچىلىك مېخانىزمىنى مۇكەممەللەشتۈرۈپ، ئۆز ـ ئۆزىنى چەكلەش تەدبىرلىرىنى تۈزۈپ، دۆلەت، خەلق مەنپەئىتىگە پايدىسىز ئىشلارنىڭ باش كۆتۈرۈپ چىقىشىغا ۋە تەرەققىي قىلىشىغا يول قويماسلىقى

كېرەك.

2) مال باھار تارماقلىرى مەمۇرىي، كەسپىي ئورۇنلارنىڭ ھەق ئېلىش تۈرلىرىنى داۋاملىق ئېنىقلاپ ۋە تەرتىپكە سېلىپ، ئەمەلدىن قالدۇرۇشقا تېگىشلىكلىرىنى ئەمەلدىن قالدۇرۇش، ھەق ئېلىش كىنىشكىسى ۋە گۇۋاھنامىسى تارقىتىشتا ئېھتىياتچان بولۇشى، يېڭى ھەق ئېلىش تۈرلىرىنى يولغا قويۇشقا چەك قويۇشى، چەكتىن ئاشۇرغانلارغا قارىتا قاتتىق بولۇپ، قاتتىق بىر تەرەپ قىلىش، جازالاش لازىم.

3) سودا ـ سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش، باج، كارانتىن قىلىش ئورگانلىرى باشقۇرۇش ھەققى، باج، كارانتىن ھەققى ئالغاندىن باشقا قالايمىقان ھەق ئالماسلىقى كېرەك، باشقىلار ئۈچۈن ۋاكالىتەن ھەق ئېلىپ بەرمەسلىكى، تىجارەتچىلەرگە چەك قويۇلغان، قانۇنىي ئاساسى بولمىغان ۋاسىتىلارنى قوللانماسلىقى كېرەك.

4) ھەر دەرىجىلىك سودا ـ سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش ئورگانلىرى يەككە، خۇسۇسىي سودا ـ سانائەتچىلەردىن كىنىشكىسى يوق تۇرۇپ ھەق ئېلىشقا ئۇرۇنغان تارماقلارغا ۋاقتىدا ئاگاھلاندۇرۇش بېرىپ، ھەق ئېلىشنى چەكلىشى كېرەك. يەككە ئەمگەكچىلەر جەمئىيىتى، خۇسۇسىي كارخانىچىلار جەمئىيەتلىرىنىڭ رولىنى جارى قىلدۇرۇپ، جەمئىيەت ئەزالىرىغا قانۇن ـ تۈزۈم تەربىيىسىنى كۈچەيتىشى، كەسپىي ئەخلاق تەربىيىسى ئېلىپ بېرىشى، يەككە سودا ـ سانائەتچىلەرنىڭ ئۆزىنى قوغداش، تەرەققىي قىلدۇرۇش ئاڭلىقلىقىنى ئۆستۈرۈپ، يەككە، خۇسۇسىي ئىگىلىكنىڭ ساغلام راۋاجلىنىشىنى تېزلىتىش لازىم.

خۇسۇسىي كارخانىلار يېڭى باشقۇرۇش چارىسىنى يولغا قويۇشقا ئەھمىيەت بېرىشى كېرەك

سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكى كۈندىن - كۈنگە مۇكەممەللىشىۋاتقان شارائىتتا، خۇسۇسىي كارخانىلار سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكىنىڭ تەلىپى ۋە ئېھتىياجىغا ماسلىشىش ئۈچۈن يېڭى مەھسۇلات ئىشلەپچىقىرىش بىلەن بىرگە، يېڭى تۈر، يېڭى تېخنىكا، يېڭى باشقۇرۇش چارىسىنى يولغا قويغاندىلا ئاندىن روناق تاپالايدۇ. بۇنىڭ ئۈچۈن تۆۋەندىكى بىر قانچە تەرەپلەرگە ئەھمىيەت بېرىش زۆرۈر:

خۇسۇسىي كارخانىلار ئاساسىي گەۋدىلىك رولغا ئىگە بولۇشى كېرەك

سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكى تېگى - تەكتىدىن ئېيتقاندا، تاۋار ئىگىلىكىنىڭ تەرەققىي قىلغان شەكلى بولغانلىقى ئۈچۈن ئەسلىدىكى پىلانلىق ئىگىلىكتىن زور دەرىجىدە پەرقلىنىدۇ. سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكى شارائىتىدا خۇسۇدىي كارخانىلار ئۆزلىرى مۇستەقىل ئىگىلىك باشقۇرۇش، پايدا - زىيانغا ئۆزى مەسئۇل بولۇش، خېيىم - خەتەرنى ئۆزى ئۈستىگە ئېلىش، ھەرىكەتچان بولۇشتەك ئالاھىدىلىككە ئىگە بولۇپ، سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكى تۈزۈلمىسىنى بەرپا

قىلىش ۋە مۇكەممەللەشتۇرۇشتە مۇھىم رول ئوينايدۇ، شۇنداقلا، ئىشلەپچىقىرىش، سېتىپ چىقىرىش، مەبلەغ سېلىش، باھا قويۇش، ئىشچى ئىشلىتىش، مۇكاپاتلاش، ئىش ھەققى تۇرغۇزۇش جەھەتلەردە خوجايىنلىق رولىغا ئىگە. شۇڭا، خۇسۇسىي كارخانىلار مۇشۇنداق ئاساسىي گەۋدىلىك رولىنى تېخىمۇ ياخشى جارى قىلدۇرغاندىلا، ئاندىن سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكىنىڭ تەلىپىگە ۋە ئېھتىياجىغا ئۇيغۇنلىشىپ روناق تاپالايدۇ.

خۇسۇسىي كارخانىلار ئوچۇق ئىگىلىك بىلەن شۇغۇللىنىش رولىنى ياخشى جارى قىلدۇرۇشى كېرەك

سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكى ئوچۇق ئىگىلىك بولۇپ، يۇكسەك دەرىجىدە ئېچىۋېتىش ئالاھىدىلىكىگە ئىگە. بۇنداق ئالاھىدىلىك رايونلار، تارماقلار، كەسىپلەر ئارىسىدىكى توساقلارنى بۇزۇپ تاشلاپ، دادىللىق بىلەن يول ئېچىپ ئىلگىرىلەشتە ئىپادىلىنىدۇ. شۇڭا، خۇسۇسىي كارخانىلار ئۆزى ئىشلەپچىقارغان مەھسۇلاتلارنى قىسمەن دائىرە ئىچىدىلا سېتىش بىلەن چەكلىنىپ قالماستىن، بەلكى رايون ئاتلاپ، ئۆلكە ئاتلاپ، دۆلەت ئىچى ۋە دۆلەت سىرتىدىكى بازارلارغا يۈزلىنىشى لازىم. ئەگەر خۇسۇسىي كارخانىلار رايون ھالقىغان، دۆلەت ھالقىغان خەلقئارا بازارغا يۈزلەنمىسە، خۇسۇسىي كارخانىلارنىڭ ئىقتىسادىي پائالىيەت دائىرىسى مەلۇم دەرىجىدە كەسكىن چەكلىنىشكە ئۇچراپ، ئۇلارنىڭ ئىشلەپچىقىرىشى تازا دېگەندەك راۋاجلىنالماي كارخانا ۋەيران بولۇشتەك ئەھۋاللار يۈز بېرىدۇ. شۇڭا، خۇسۇسىي كارخانىلار خەلقئارا بازارلارغا يۈزلىنىشكە ئەھمىيەت بېرىشى لازىم.

خۇسۇسىي كارخانىلار ئىختىساس ئىگىلىرىنى ئىشلىتىشكە ماھىر بولۇشى لازىم

سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكى خۇسۇسىي كارخانىلارنىڭ ئىشلەپچىقارغان مەھسۇلاتلىرىنىڭ سۈپىتىنىڭ ياخشى بولۇشىنى، كارخانا باشقۇرغۇچىلارنىڭ ۋە كارخانىدىكى ئىشچى - خىزمەتچىلەرنىڭ سەۋىيىسىنىڭ ۋە ئىقتىدارىنىڭ يۇقىرى بولۇشىنى تەلەپ قىلىدۇ. شۇڭا، خۇسۇسىي كارخانىلاردىكى باشقۇرۇش خادىملىرى ئۆزلىرىنىڭ بىلىم سەۋىيىسىنى ۋە ئىگىلىك باشقۇرۇش ئىقتىدارىنى ئۆستۈرۈشكە ئەھمىيەت بېرىشى، ئىگىلىك باشقۇرۇش بىلىملىرىنى تىرىشىپ ئۆگىنىشى، شۇنىڭ بىلەن ئىشچى - خىزمەتچىلەرنىڭمۇ بىلىم سەۋىيىسىنى ئۆستۈرۈشكە ئەھمىيەت بېرىشى لازىم. خۇسۇسىي كارخانىلار يەنە، ئىختىساس ئىگىلىرىنى تەكلىپ قىلىپ ئىشلىتىشكە ئەھمىيەت بېرىشى، ئەڭ مۇھىمى ئۆزىدە ئەسلىدە بار بولغان ئىختىساس ئىگىلىرىنى قەدىرلىشى، ئۇلارغا ئىشىنىشى ھەمدە دۆلەتنىڭ ئىختىساس ئىگىلىرىگە قاراتقان ئېتىبار بېرىش سىياسەتلىرىنى ئىزچىللاشتۇرۇپ، ئىختىساس ئىگىلىرىنىڭ خىزمەت، ئۆگىنىش، تۇرمۇش شارائىتىنى پائال ياخشىلاپ بېرىشى كېرەك. ئىختىساس ئىگىلىرىنى ئەتىۋارلاپ ئىشلەتكەندىلا، ئاندىن خۇسۇسىي كارخانىلار رىقابەت داۋامىدا پۇت تىرەپ تۇرالايدۇ ھەم سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكىنىڭ تەلىپىگە ماسلىشالايدۇ.

خۇسۇسىي كارخانىلارنىڭ رىقابەت ئىقتىدارى كۈچلۈك بولۇشى لازىم

سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكى يۇقىرى ئۈنۈم ۋە زور پايدىغا ئېرىشىشنى مەقسەت قىلىدىغان بىر خىل ئىگىلىك بولغاچقا، بۇنداق يۇقىرى ئۈنۈم ۋە زور پايدا، خام ئەشيا رىقابىتى، پەن - تېخنىكا رىقابىتى، بازار رىقابىتى، ئىختىساس

ئىگىلىرى رىقابىتى، مەھسۇلات سۈپىتى رىقابىتى، باھا رىقابىتى، ئۇچۇر رىقابىتى قاتارلىق رىقابەتلەر داۋامىدا ئۆتۈپ چىققاندىلا، ئاندىن قولغا كېلىدۇ. شۇنداق بولغانىكەن، سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكى خۇسۇسىي كارخانىلاردىن رايون، كەسىپ، تارماق ھالقىغان، دۆلەت ھالقىغان ئېچىۋېتىلگەن يېڭى شارائىت بەرپا قىلىشنى تەلەپ قىلىدۇ. خۇسۇسىي كارخانىلار بۇ تەلەپنى قاندۇرۇش ئۈچۈن ئىلگىرىكى كونا، قاتمال ئىشلەپچىقىرىش مېخانىزمىنى بۇزۇپ تاشلاپ، كارخانا باشقۇرۇش مېخانىزمىنى ئۆزگەرتىپ، ناچارلىرىنى شاللىۋېتىپ، يېڭىلىرىنى ھەم ياخشىلىرىنى قوبۇل قىلىپ، ئىلغار ئىشلەپچىقىرىش مېخانىزمىنى تۇرغۇزۇشى لازىم.

خۇسۇسىي كارخانىلاردا خەتەردىن قورقماسلىق روھى بولۇشى كېرەك.

سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكى شارائىتىدا خۇسۇسىي كارخانىلاردا ئىشلەپچىقارغان مەھسۇلاتلىرىنى سېتىپ چىقىرىش، ئىشچى قوبۇل قىلىش ۋە ئىختىساس ئىگىلىرىنى تاللىشىپ ئىشلىتىش، مەبلەغ سېلىش، بازار تالىشىش قاتارلىق جەھەتلەردە سىرتنىڭ بېسىمىغا ئۇچراشتەك ئەھۋاللار تۈپەيلىدىن ئىشلەپچىقىرىش توختاپ قېلىش، ئىشلەپچىقارغان مەھسۇلاتلار سېتىلماي زىيان تارتىشتەك بەزى خەتەرلىك ئەھۋاللار يۈز بېرىپ تۇرىدۇ. بۇنداق شارائىتتا خۇسۇسىي كارخانىلار خەتەردىن قورقماسلىقى، ئۆزىنى تەمكىن تۇتۇشى، تەجرىبە ـ ساۋاقلارنى يەكۈنلەپ ئىگىلىك باشقۇرۇش مېخانىزمىنى ئۆزگەرتىپ، يېڭى تۈر، يېڭى تېخنىكىلارنى كىرگۈزۈپ، يېڭى مەھسۇلاتلارنى ئىشلەپچىقىرىپ، رىقابەتكە تاقابىل تۇرۇشى لازىم. بىخەتەر تۈرلەرگە مەبلەغ سېلىشقا ئەھمىيەت بېرىپلا قالماستىن، بەلكى خەتەرلىك تۈرلەرگىمۇ مەبلەغ سېلىشقا جۈرئەت قىلىشى لازىم. شۇنداق قىلغاندىلا ئاندىن «تەۋەككۈلچىلىك» ۋە رىقابەت ئارقىلىق زىياننى پايدىغا ئايلاندۇرغىلى بولىدۇ.

خۇسۇسىي كارخانىلار توغرىسىدا يۈزەكى قاراشلىرىم

«جۇڭخۇا خەلق جۇمھۇرىيىتىنىڭ خۇسۇسىي كارخانىلارنى باشقۇرۇش ۋاقىتلىق نىزامى» نىڭ 3 ـ ماددىسىدا «خۇسۇسىي ئىگىلىك: ـ سوتسىيالىستىك ئومۇمىي خەلق مۇلۇكچىلىكى تۈزۈمىدىكى ئىگىلىكنىڭ تولۇقلىمىسى. دۆلەت خۇسۇسىي كارخانىلارنىڭ قانۇنىي ھوقۇق ـ مەنپەئىتىنى قوغدايدۇ. خۇسۇسىي كارخانىلار دۆلەتنىڭ قانۇن نىزام ۋە سىياسەتلىرىدە بەلگىلەنگەن دائىرە ئىچىدە پائالىيەت ئېلىپ بېرىش كېرەك» دەپ بېكىتكەن. بۇ يېڭىدىن مەيدانغا كېلىپ تەرەققىي قىلىۋاتقان خۇسۇسىي ئىگىلىكنىڭ قانۇنىي ئورنى ۋە مەنپەئىتىنىڭ تۈپ كاپالىتى. خۇسۇسىي ئىگىلىكنىڭ مەۋجۇت بولۇپ تۇرۇشىغا يول قويۇش ۋە ئۇنىڭ تەرەققىياتىغا ئىلھام بېرىش، پارتىيىمىزنىڭ سوتسىيالىزمنىڭ تۆۋەن باسقۇچىدىكى ئۇزاق مۇددەتلىك فاڭجېنى.

دۆلىتىمىزدە سوتسىيالىستىك ئومۇمىي خەلق مۇلۇكچىلىك تۈزۈمىنى ئاساسىي گەۋدە قىلىشتا چىڭ تۇرۇش ئالدىنقى شەرتى ئاستىدا، دۆلەتنىڭ سىياسىتى ۋە قانۇن ـ نىزام بەلگىلىمىلىرى دائىرىسىدە خۇسۇسىي ئىگىلىكنى تەرەققىي قىلدۇرۇشقا يول قويۇلىدۇ. بۇ جەزمەن چىڭ تۇرۇشقا تېگىشلىك سىياسەت. شۇڭا، بىز نۆۋەتتە خۇسۇسىي ئىگىلىككە قارىتا تونۇش ۋە

سىياسەت مەسىلىسىدە بەزى چۈشەنچىلەرنى ئايدىڭلاشتۇرۇۋېلىشىمىز ئىنتايىن مۇھىم. «نىزام» نىڭ 2 ـ ماددىسىدا «خۇسۇسىي كارخانا دېگىنىمىز: ـ كارخانا مال ـ مۈلكى شەخسنىڭ ئىگىدارچىلىقىدا بولغان، سەككىزدىن ئارتۇق ئىشچى ياللانغان، پايدا ئېلىش خاراكتېرىدىكى ئىقتىسادىي تەشكىلاتتىن ئىبارەت» دەپ كۆرسىتىلگەن. خۇسۇسىي ئىگىلىك كارخانىلىرى ئىجتىمائىي ئىشلەپچىقىرىش تەرەققىي قىلىپ، مەلۇم باسقۇچقا كەلگەندە، ۋۇجۇتقا كەلگەن بولۇپ، ئۇششاق يەككە ئىشلەپچىقىرىش ئاساسىدا بارلىققا كەلگەن ۋە راۋاجلانغان. ئۇ ئەمگەك كۈچلىرىنىڭ تاۋارغا، پۇلنىڭ كاپىتالغا ئايلىنىشىغا ئەگىشىپ، بەرپا بولغان بولۇپ، خۇسۇسىي ئىگىلىكنىڭ ئەڭ يۇقىرى قاتلامدىكى شەكلىدىن ئىبارەت.

خۇسۇسىي كارخانىلار شەكىللىنىش جەريانىدا بىر قانچە خىل ئامىلنى بېشىدىن كۆچۈردى.

(1) يول ئېچىشقا جۇرئەتلىك بولغان زور بىر تۈركۈم كارخانىلار ۋە يەككە كارخانىچىلار مەيدانغا كېلىپ، يەككە ئىگىلىكنىڭ دەسلەپكى تەرەققىيات باسقۇچىنى باشتىن كۆچۈرگەندىن كېيىن، ئۆزلىرىنىڭ ئىقتىدارى، تىجارەت ئامىلى، مەبلەغ قاتارلىقلارنى بىر تەرەپ قىلالىغۇدەك ئەھۋالغا ئاساسەن، ھەر خىل شەكىلدىكى خۇسۇسىي كارخانىلارنى قۇردى. بۇ كارخانىلارنىڭ بەزىلىرى سانائەت مەھسۇلاتلىرىنى بىۋاسىتە تاللاپ ئىشلەپچىقىرىپ، ئۆزلىرىنىڭ ئۇستۇنلۇكىنى تىجارىتى ئارقىلىق جارى قىلدۇردى. بەزىلىرى دۆلەت ۋە كوللېكتىپ ئىگىلىكىدىكى كارخانىلار ئىشلەپچىقىرىشنى خالىمايدىغان ئۇششاق تاۋارلارنى ئىشلەپچىقىرىپ سېتىپ، بازارلارنىڭ كەم قىسمىنى تولۇقلاپ، ئۆزىنىڭ مەۋجۇت

ئىكەنلىكىنى نامايان قىلىپ، ئۆز ـ ئۆزىنى تەرەققىي قىلدۇرىدۇ. يەنە بەزىلىرى تېخنىكا جەھەتتە توغرا لىنىيە بويىچە بىرلىشىشنى، ئىقتىسادىي جەھەتتە ئۆز ئارا ھەمكارلىشىپ، مەبلەغ سېلىپ، بىرلىكتە باشقۇرىدىغان، پايدا زىيانغا بىرلىكتە مەسئۇل بولىدىغان كارخانىلارنى قۇرۇپ، ئوتتۇرا ۋە يۇقىرى دەرىجىلىك ۋە ئەلا سۈپەتلىك تاۋارلارنى ئىشلەپچىقىرىدۇ. ياكى بولمىسا مەلۇم تەلەپ بويىچە ئىشلەپچىقىرىش، تىجارەت ۋە مۇلازىمەت پائالىيەتلىرىنىڭ ھەرقايسى ھالقىلىرىدىكى كىشىلەرنى تەشكىللەپ، مەقسەتلىك، تەرتىپلىك ھالدا ئىش تەقسىماتى بويىچە ئىشلەپچىقىرىش، تىجارەت ۋە مۇلازىمەت بىلەن شۇغۇللىنىپ، ئەمگەك كۈچلىرىنىڭ پائالىيىتىنى تەشكىلىي ھالەتكە ئىگە قىلىدۇ. (2) سىرتقى جەھەتتە ئىقتىسادىي مۇھىتىنىڭ ئۆزگىرىشى، ئىچكى جەھەتتە بازار قۇرۇلمىسى ئىسلاھاتىنىڭ مۇكەممەللىشىدىن كېلىپ چىققان پايدىلىق شارائىتنىڭ تەسىرىگە ئۇچرايدۇ.

نەزەرىيە جەھەتتىكى يېتەكچىلىك نىشانى تۆۋەندىكىچە:

1) يەككە ئىگىلىكنىڭ تەرەققىي قىلىشىغا ئەگىشىپ، خۇسۇسىي ئىگىلىك كارخانىلىرىنىڭ بارلىققا كېلىشى ۋە تەرەققىي قىلىشى، ئوبيېكتىپ ئىقتىسادىي تەرەققىياتنىڭ توسۇپ قالغىلى بولمايدىغان يۈزلىنىشى ۋە كىشىلەرنىڭ سۇبيېكتىپ ئارزۇسىغا بېقىنمايدىغان بىر خىل ئوبيېكتىپ ئېھتىياجىغا باغلىق بولغان، ئىشلەپچىقىرىش كۈچلىرى تەرەققىياتىنىڭ مۇقەررەر تەلىپى.

2) خۇسۇسىي ئىگىلىك كارخانىلىرىنىڭ مەلۇم دەرىجىدە مۇۋاپىق تەرەققىي قىلىشى سوتسىيالىزمنىڭ تۆۋەن باسقۇچىدا: ① پارچە ـ پۇرات تارقاق ماددىي ئەشيالاردىن ۋە تەبىئىي بايلىق

مەنبەلىرىدىن پايدىلىنىپ، يوشۇرۇن ئىشلەپچىقىرىش كۈچلىرىنى رېئال ئىشلەپچىقىرىش كۈچلىرىگە ئايلاندۇرۇشقا پايدىلىق. ② تاۋار مۇئامىلىسىنى ئىلگىرى سۈرۈپ، بازار ئىگىلىكىنى جانلاندۇرۇپ، خەلقنىڭ تۇرمۇش ئېھتىياجىنى قاندۇرۇپ، ئاز بىلەن كۆپنى تولۇقلاش رولىنى ئويناشقا پايدىلىق. ③ ئەنئەنىۋى ھۈنەر - تېخنىكىنى راۋاجلاندۇرۇپ ۋە ئۇنىڭغا ۋارىسلىق قىلىپ، ئالاھىدە كەسپىي خادىملارنى يېتىشتۈرۈپ، تۈرلۈك ھۈنەر - سەنئەت بۇيۇملىرىنى پىششىقلاپ ئىشلەشكە پايدىلىق. ④ شەھەر - بازارلاردىكى ئىش كۈتۈپ تۇرغان ياشلارنى ئورۇنلاشتۇرۇشقا ۋە يېزىلاردىكى ئېشىنچە ئەمگەك كۈچلىرىنى ئورۇنلاشتۇرۇشقا، جەمئىيەتنىڭ تىنچ - ئىتتىپاق بولۇشىنى ئىلگىرى سۈرۈپ، دېھقانچىلىق، چارۋىچىلىق رايونلىرىنىڭ نامراتلىقتىن قۇتۇلۇپ بېيىش قەدىمىنى تېزلىتىشقا پايدىلىق. ⑤ مالىيە كىرىمىنى كۆپەيتىشكە پايدىلىق.

3) ئومۇمىي خەلق مۇلۇكچىلىك تۈزۈمىنى ئاساسىي گەۋدە قىلىشتا چىڭ تۇرۇش شەرتى ئاستىدا، خۇسۇسىي ئىگىلىكنى تەرەققىي قىلدۇرۇش، دۆلىتىمىزنىڭ سوتسىيالىزمنىڭ تۆۋەن باسقۇچىدىكى ئىشلەپچىقىرىش كۈچلىرىنىڭ تەرەققىيات سەۋىيىسىگە ۋە ئوبيېكتىپ ئېھتىياجىغا ماس كېلىدۇ.

بەزى كىشىلەر، سوتسىيالىزم جەمئىيىتىدە مەۋجۇت بولۇپ تۇرۇۋاتقان خۇسۇسىي ئىگىلىكنى «كاپىتالىستىك خۇسۇسىي ئىگىلىك» دەۋاتىدۇ. ھەتتا خۇسۇسىي ئىگىلىكنى تەرەققىي قىلدۇرۇش توغرا ئەمەس دېيىشمەكتە. ئېنىق قىلىپ ئېيتقاندا، خۇسۇسىي ئىگىلىكتە كاپىتالىستىك ئىگىلىكنىڭ قىسمەن بەزى خۇسۇسىيەتلىرى بار. ئۇنى ئىنچىلىك بىلەن تەھلىل قىلىپ

كۆرگىنىمىزدە، ئۇ ھەرگىزمۇ مۇكەممەل شەرتلىرىنى ئالغان كاپىتالىستىك ئىگىلىك ئەمەس. دۆلىتىمىزنىڭ ھازىرقى باسقۇچىدىكى خۇسۇسىي ئىگىلىك گەرچە خۇسۇسىي مۇلۇكچىلىك ئىگىلىكىدە تۇرغان، ئىشچى ياللاپ تىجارەت قىلىش ئەھۋالى ساقلىنىۋاتقان بولسىمۇ ئەمما ئۇنى كاپىتالىزمنىڭ خۇسۇسىي مۇلۇكچىلىك ئىگىلىكى ۋە ئەمگەك كۈچلىرىنى ياللاش تۈزۈمى بىلەن بىر ئورۇندا قويۇشقا بولمايدۇ.

خۇسۇسىي ئىگىلىك كارخانىلىرىنىڭ ئالاھىدىلىكى مۇنداق:

بىرىنچى، ھازىرقى باسقۇچتىكى خۇسۇسىي ئىگىلىك يېڭىدىن ئۆسۈپ مەيدانغا كەلگەن بىر خىل ئىگىلىك تەركىبى بولۇپ، ئۇ كونا خۇسۇسىي ئىگىلىك بىلەن ھېچ قانداق ۋارىسلىق مۇناسىۋىتى يوق.

ئىككىنچى، خۇسۇسىي ئىگىلىكنىڭ پەقەت مەبلىغى ئاز، تېخنىكا كۈچى تۆۋەن، سالغان مەبلىغىنىڭ قايتۇرۇۋېلىنىشى ناھايىتى تېز بولۇپ، سودا، ئۇششاق مۇلازىمەت ۋە كىچىك تىپتىكى سانائەت تۈرلىرى قاتارلىق ساھەلەرگە جۇغلانغان.

ئۈچىنچى، ھازىرقى باسقۇچتىكى خۇسۇسىي ئىگىلىكنىڭ كۆپ قىسمى، يەككە ئىگىلىك ئاساسىدا تەرەققىي قىلغان بولۇپ، خۇسۇسىي ئىگىلىك بىلەن شۇغۇللانغۇچىلار تىجارەت قىلىشقا ماھىر، تىجارەتنىڭ يولىنى بىلىدۇ، تاۋار ئىگىلىكى بىلىملىرىدىن ئاز تولا خەۋىرى بار. ۋەھاكازا.

يۇقىرىدىكى ئالاھىدىلىكلەردىن شۇنى چۈشىنىۋېلىشقا بولىدۇكى، خۇسۇسىي ئىگىلىك پەقەت سوتسىيالىستىك ئومۇمىي خەلق مۇلۇكچىلىك تۈزۈمىدىكى ئىگىلىكنىڭ تولۇقلىغۇچىسى بولالايدۇ، خالاس. شۇڭا، خۇسۇسىي ئىگىلىكنىڭ ئىشلەپچىقىرىشىنى ئىلگىرى سۈرۈش، جەمئىيەتنىڭ بايلىقىنى

كۆپەيتىش، بازارلارنىڭ كەم قىسمىنى تولۇقلاپ، خەلقنىڭ تۇرمۇش ئېھتىياجىنى قاندۇرۇش، دۆلەتنىڭ ئىشقا ئورۇنلاشتۇرۇش جەھەتتىكى يۈكىنى يەڭگىللىتىش، بازارنى جانلاندۇرۇش، ئوبوروتنى تېزلىتىش، باج ئارقىلىق دۆلەتنىڭ مالىيە كىرىمىنى ئاشۇرۇش، يېڭى كارخانىچىلارنى يېتىشتۈرۈپ چىقىش جەھەتتىكى ئاكتىپ رولىنى جارى قىلدۇرۇشىمىز كېرەك.

شۇنىمۇ ئېنىق كۆرۈشىمىز كېرەككى، خۇسۇسىي ئىگىلىك كارخانىلىرىنىڭ تەرەققىياتىدا بىرقىسىم ئاز بولمىغان مەسىلىلەر ۋە پاسسىپ تەرەپلەرمۇ ساقلانماقتا، خۇسۇسىي ئىگىلىك كارخانىلىرىدا ساقلىنىۋاتقان مەسىلىلەر ۋە پاسسىپ تەرەپلەرنى تۈگىتىش ئۈچۈن، بىرىنچىدىن خۇسۇسىي ئىگىلىك كارخانىلىرىنى دۆلەت رۇخسەت قىلغان دائىرىدە تەرەققىي قىلىشقا رىغبەتلەندۇرۇش. ئىككىنچىدىن، يېتەكلەش، نازارەت قىلىپ باشقۇرۇش كۈچەيتىپ، ئارتۇقچىلىقنى جارى قىلدۇرۇپ، يېتەرسىزلىكنى تۈگىتىشنى ئىشقا ئاشۇرۇشىمىز لازىم.

بۇنىڭ ئۈچۈن تۆۋەندىكى ئىشلارغا ئەھمىيەت بېرىشىمىز لازىم.

(1) ئالدى بىلەن خۇسۇسىي ئىگىلىك كارخانىلىرىنىڭ سوتسىيالىزمنىڭ تۆۋەن باسقۇچىدا مەۋجۇت بولۇپ تۇرۇش ۋە تەرەققىي قىلىش جەھەتتىكى ئەھمىيىتىنى، مۇھىملىقىنى، زۆرۈرلۈكىنى نەزەرىيە جەھەتتىن ئايدىڭلاشتۇرۇۋېلىشىمىز ھەمدە خۇسۇسىي ئىگىلىك كارخانىلىرىغا دائىر سىياسەت، قانۇن ـ نىزاملارنى ئىزچىل ئىجرا قىلىشىمىز لازىم.

(2) سودا ـ سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش تارماقلىرى خۇسۇسىي ئىگىلىككارخانىلىرىغا بولغان يېتەكلەش، نازارەت

قىلىش، باشقۇرۇشنى كۈچەيتىپ، خۇسۇسىي ئىگىلىك كارخانىلىرىنى دۆلەت ۋە خەلقنىڭ تۇرمۇش ئېهتىياجىغا ماس كېلىدىغان كەسىپلەر بويىچە تەرەققىي قىلدۇرۇشقا مەسلىهەت بېرىشى لازىم.

(3) ئەمگەك تارماقلىرى خۇسۇسىي ئىگىلىك كارخانىلىرىنىڭ ئەمگەك، ئىش ھەققى قاتارلىق مەسىلىلەرنى قاتتىق ھەم توغرا باشقۇرۇشى، باشقۇرۇش تۈزۈملىرىنى تۈزۈپ چىقىشى، كارخانا ئىگىلىرى ئىشچى ياللىغاندا ياكى خادىملارنى تەكلىپ قىلغاندا چوقۇم يازما توختام تۈزۈشى، تۈزۈلگەن توختام (توختام مۇددىتى، ئەمگەك شارائىتى، ئەمگەك ھەققى، سۇغۇرتا، پاراۋانلىق تەمىنات، ئەمگەك ئىنتىزامى، ئەمگەك ئىنتىزامىغا خىلاپلىق قىلغۇچىلار ئۆز ئۈستىگە ئېلىشقا تېگىشلىك مەسئۇلىيەت) قاتارلىقلارنى ئۆز ئىچىگە ئېلىشى ۋە مۇۋاپىق بولغان قائىدە - تۈزۈملەر تۈرغۇزۇلۇشى، مالىيە تۈزۈملىرى تۈزۈلۈپ چىقىتىلىشى، ھەر يىلى بىر قېتىم تەكشۈرۈش تۈزۈملىرى تۈرغۇزۇلۇشى ۋە مۇستەھكەملىنىشى، باج تارماقلىرى خۇسۇسىي ئىگىلىك كارخانىلىرىنىڭ مالىيىسىگە بولغان نازارەتنى كۈچەيتىشى، بانكا ئورۇنلىرى خۇسۇسىي ئىگىلىك كارخانىلىرى ئۈچۈن ئاسانلىق تۇغدۇرۇپ بېرىشى، ئۇلارغا قارىتا ھېساب ئېچىپ، چەك ئارقىلىق ھېساب يۈرگۈزۈپ بېرىشى لازىم.

(4) ھەر دەرىجىلىك پارتكوم ۋە خەلق ھۆكۈمەتلىرى ۋە مۇناسىۋەتلىك تارماقلار، خۇسۇسىي ئىگىلىك كارخانىلىرىنى پائال قوللىشى ۋە مەدەت بېرىشى، ئىشلەپچىقىرىش، مۇلازىمەت، تىجارەت، تۈرلۈك جاي قاتارلىق قىيىنچىلىق ئۈچۈن، يەر، ئورۇن ھەل قىلىپ بېرىشى، خۇسۇسىي ئىگىلىك كارخانا

ئىشچى - خىزمەتچىلەرنى تەربىيىلەش مەركىزى قۇرۇپ، دۆلىتىنىڭ سىياسەت، قانۇن - نىزام بەلگىلىمىلىرىنى بىلدۈرۈشى، تېخنىكا جەھەتتىن تەربىيىلىشى، مەدەنىيەت بىلىملىرىدىن دەرس ئۆتۈپ بېرىشى، غايىلىك، ئەخلاقلىق، مەدەنىيەتلىك، ئىنتىزامچان، يېڭى كارخانىچىلارنى تەربىيىلەپ، مەدەنىيەتلىك سودا قىلىش، ئەلا سۈپەتلىك مۇلازىمەت قىلىش پائالىيىتىنى قانات يايدۇرۇش ھەمدە ئۇلارنىڭ پىكىر تەلەپلىرىنى ئىخلاس بىلەن ئاڭلاپ، يولۇققان قىيىنچىلىق مەسىلىلەرنى ۋاقتىدا ھەل قىلىپ بېرىشى، ئىشلەپچىقىرىش، تىجارەت پائالىيەتلىرىنى قانۇنىي يوسۇندا تەرتىپكە سېلىپ، نازارەت قىلىپ باشقۇرۇشنى كۈچەيتىپ كارخانىلاردا ساقلىنىۋاتقان قانۇنسىز ھەرىكەتلەرنى ۋاقتىدا چەكلەپ، خۇسۇسىي ئىگىلىكنىڭ ساغلام راۋاجلىنىشى ئۈچۈن كۈچ قوشۇشى لازىم.

ماقال - تەمسىللەر

△ يەر دېگەن ئالتۇن قوزۇق، ساتسا پۇل، ئىشلەتسە قول.

△ مىلى يوق دەپ ئەردىن قاچما، چۆپى يوق دەپ يەردىن.

△ يەر يامان ئەمەس، ئىشلىمىگەن ئەر يامان.

△ تويغان يەردىن تۇغۇلغان يەر ياخشى.

△ يۇرتى باينىڭ ئۆزى باي.

△ ئاتاڭمۇ يەر، ئاناڭمۇ يەر.

△ يەر خەزىنە، سۇ - ئالتۇن.

△ يەر تويۇندۇرار، ئوت ئىسسىندۇرار.

ئېلىمىزدە بازار ئىگىلىكىنى يولغا قويۇش كاپىتالىستىك بازار ئىگىلىكى بىلەن شۇغۇللانغانلىق ئەمەس

باش شۇجى جياڭ زېمىن پارتىيە 14 ـ قۇرۇلتىيىدا بەرگەن دوكلاتىدا، ئېلىمىزنىڭ ئىقتىسادىي تۈزۈلمە ئىسلاھاتى نىشانىنىڭ سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكى تۈزۈلمىسىنى بەرپا قىلىش ئىكەنلىكىنى ئېنىق ئوتتۇرىغا قويدى. بۇ، يولداش دېڭ شياۋپىڭنىڭ 1992 ـ يىل ئەتىيازدا جەنۇبىي جۇڭگونى كۆزدىن كۆچۈرگەندە قىلغان مۇھىم سۆزىنىڭ شەرھلىنىشى ۋە راۋاجلاندۇرۇلىشىدۇر.

سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكى تۈزۈلمىسى يولغا قويۇلغاندىن كېيىن، بەزى كىشىلەر «سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىك تۈزۈلمىسى ئاخىرقى ھېسابتا كاپىتالىستىك بازار ئىگىلىكى تۈزۈلمىسى بولۇپ قالارمۇ؟» دېگەندەك ئەندىشىلەردە بولماقتا. بۇ ئەندىشىلەر ھەم سەل قاراشقا بولمايدىغان، ھەم ئەمەلىي پاكىتلار ئارقىلىق ھەل قىلىشقا تېگىشلىك بولغان مۇھىم مەسىلە.

سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكى تۈزۈلمىسىنىڭ ئوتتۇرىغا قويۇلۇشى ئۇزاق مۇددەتلىك، جاپالىق ئىزدىنىش ۋە ئىجابىي ـ سەلبىي جەھەتلەردىكى تەجرىبىلەرنى يەكۈنلەشنىڭ نەتىجىسى. دۆلىتىمىز يېڭى قۇرۇلغاندا، پارتىيىمىزنىڭ ئالدىغا قويۇلغان

مەركىزىي ۋەزىپە ــ ئىقتىسادىي ۋە مەدەنىيەتتە بىر قەدەر ئارقىدا قالغان ھالەتتىكى جۇڭگودا قانداق قىلىپ ئىگىلىكنى يۈكسەلدۈرۈشتىن ئىبارەت بولغانىدى. پارتىيىمىز بۇ ۋەزىپىنى ئورۇنداش ئۈچۈن، نۇرغۇنلىغان ئەگرى ــ توقاي مۇساپىنى بېسىپ ئۆتتى. 1 ــ بەش يىللىق پىلاننىڭ ئاخىرقى مەزگىلدە يولغا قويۇلغان ئىقتىسادىي تۈزۈلمە سابىق سوۋېت ئىتتىپاقىدىن ئەينەن كۆچۈرۈپ كېلىنگەن، ھەددىدىن زىيادە مەركەزلەشتۈرۈلگەن پىلانلىق ئىگىلىك تۈزۈلمىسى بولۇپ، ئۇ ئەينى ۋاقىتتا بەلگىلىك ئىجابىي رول ئوينىغانىدى، لېكىن، كېيىنكى ۋاقىتلاردا بۇ تۈزۈلمىدە ھوقۇقنى ھەددىدىن زىيادە مەركەزلەشتۈرۈش، باشقۇرۇش ئۆلۈك ۋە قاتتىق بولۇش، مەمۇرىيەت بىلەن كارخانىنىڭ ھوقۇقى، مەسئۇلىيىتى ۋە مەنپەئەت مۇناسىۋىتى ئېنىق ئايرىلماسلىق، قىممەت قانۇنىيىتىگە سەل قاراش، مۇلۇكچىلىك قۇرۇلمىسى بىر خىللا بولۇش، تەڭ تەقسىماتچىلىق قىلىش قاتارلىق ئىللەتلەر كۆرۈلۈشكە باشلىدى، ئىشلەپچىقىرىش كۈچلىرىنىڭ تەرەققىياتى ئېغىر دەرىجىدە بوغۇلۇپ قالدى. نەتىجىدە، پارتىيە 11 ــ نۆۋەتلىك مەركىزىي كومىتېتى 3 ــ ئومۇمىي يىغىنى ھارپىسىغىچە بولغان 20 نەچچە يىلدا خەلق ئىگىلىكىنىڭ تەرەققىياتى ئاستا بولدى. ھەتتا بىر ئىزدا توختاپ قالدى. پارتىيە 11 ــ نۆۋەتلىك مەركىزىي كومىتېتى 3 ــ ئومۇمىي يىغىنىدا: «پارتىيە خىزمىتىنىڭ مۇھىم نۇقتىسىنى ئىقتىسادىي قۇرۇلۇشقا يۆتكەش» ، «ئىقتىسادىي قانۇنىيەت بويىچە ئىش قىلىشنى قەتئىي يولغا قويۇش، قىممەت قانۇنىيىتىنىڭ رولىغا ئەھمىيەت بېرىش» ئېنىق كۆرسىتىلدى. شۇنداقلا، ئىدىيىدە ئازاد بولۇش تەكىتلەندى. نەتىجىدە، ئالدى بىلەن، يېزىلاردا مەھسۇلاتقا بىرلەشتۈرۈپ ئائىلىلەرگىچە ھۆددىگە بېرىش مەسئۇلىيەت تۈزۈمى يولغا قويۇلۇپ، يېزا ئىقتىسادىي ئىسلاھاتىدا دەسلەپكى ئۇنۇم قولغا كەلتۈرۈلدى.

پارتىيە 12 ـ قۇرۇلتىيىدا «پىلانلىق ئىگىلىكنى ئاساس، بازار ئارقىلىق تەڭشەشنى قوشۇمچە قىلىش» پرىنسىپى ئوتتۇرىغا قويۇلۇپ، بازار ئىگىلىكى بىلەن شۇغۇللىنىشقا «يېشىل چىراغ» يېقىپ بېرىلدى. پارتىيە 12-نۆۋەتلىك مەركىزىي كومىتېتىنىڭ 3-ئومۇمىي يىغىنى ئۆتكەن بىر نەچچە يىللىق تەجرىبە-ساۋاقلارنى يەكۈنلەپ: «تاۋار ئىگىلىكىنى تولۇق راۋاجلاندۇرۇش — ئىجتىمائىي ئىقتىسادىي تەرەققىياتتا ھالقىپ ئۆتۈپ كېتىشكە بولمايدىغان باسقۇچ، جۇڭگونىڭ ئىگىلىكىنى راۋاجلاندۇرۇشنىڭ زۆرۈر شەرتى» دەپ كۆرسەتتى. بۇنىڭ بىلەن دۆلىتىمىزنىڭ ئىقتىسادىي ئىسلاھاتىنىڭ نىشانى — سوتسىيالىستىك پىلانلىق تاۋار ئىگىلىكىنىبەرپا قىلىش ئىكەنلىكى ئايدىڭلاشتى. پارتىيىنىڭ 13 ـ قۇرۇلتىيى پىلانلىق تاۋار ئىگىلىكى يېڭى تۈزۈلمىسىنى «پىلان ۋە بازارنى ئۆز ئىچىگە ئالغان تۈزۈلمە» دەپ يىغىنچاقلىدى ھەمدە بۇيرۇق خاراكتېرلىك پىلانىنىڭ دائىرىسىنى تەدرىجىي قىسقارتىپ، «دۆلەت بازارنى تەڭشەش، بازار كارخانىنى يېتەكلەش» تىن ئىبارەت مېخانىزمنى ئوتتۇرىغا قويدى. پارتىيە 13 ـ نۆۋەتلىك مەركىزىي كومىتېتى 4 ـ ئومۇمىي يىغىنىدىن كېيىن، پىلانلىق تاۋار ئىگىلىكى تەرەققىياتىغا ئۇيغۇن كېلىدىغان، پىلانلىق ئىگىلىك بىلەن بازار ئارقىلىق تەڭشەش ئۆزئارا بىرلەشتۈرۈلگەن ئىقتىسادىي تۈزۈلمە ۋە ئايلىنىش مېخانىزمنى بەرپا قىلىش كېرەكلىكى ئوتتۇرىغا قويۇلدى.

يۇقىرىدىكىلەردىن شۇنى كۆرۈشكە بولىدۇكى، ئېلىمىزنىڭ 40 نەچچە يىللىق تەرەققىيات تارىخى پىلانلىق ئىگىلىكتىن پىلانلىق تاۋار ئىگىلىكىگە، پىلانلىق تاۋار ئىگىلىكىدىن سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكىگە قاراپ تەرەققىي قىلغان تارىخ بولدى.

بازار ئىگىلىكى تۈزۈلمىسىنى يولغا قويۇش قانداقتۇر بىرەر

شەخسنىڭ سۇبيېكتىپ ئارزۇسى ئەمەس، بەلكى ئىقتىسادىي ۋەزىيەتنىڭ تەقەززاسى. ئىسلاھات ئېلىپ بېرىلغان، ئىشىك ئېچىۋېتىلگەن ئون نەچچە يىلدىن بۇيانقى ئەمەلىيەت شۇنى ئىسپاتلىدىكى، بازارنىڭ رولىنى بىر قەدەر تولۇق جارى قىلدۇرغان جايلارنىڭ ئىقتىسادىي ھاياتىي كۈچى بىر قەدەر كۈچلۈك بولدى، تەرەققىيات ۋەزىيىتىمۇ بىر قەدەر ياخشى بولدى. شۇڭا، ئىقتىسادىمىزدا قۇرۇلمىنى سەرخىللاشتۇرۇش، ئۈنۈمنى ئۆستۈرۈش، تەرەققىياتنى تېزلىتىش، خەلقئارا رىقابەتكە قاتنىشىش ئۈچۈن، بازار مېخانىزمىنىڭ رولىنى داۋاملىق كۈچەيتىش لازىم.

ئېلىمىزدا بازار ئىگىلىكىنى يولغا قويۇش ھەرگىز كاپىتالىستىك بازار ئىگىلىكى بىلەن شۇغۇللانغانلىق بولمايدۇ. بۇ مەسىلىدە يولداش جياڭ زېمىن ئېنىق قىلىپ مۇنۇلارنى كۆرسەتتى: «ئېلىمىزنىڭ ئىقتىسادىي تەرەققىياتىنى تېزلىتىش ئۈچۈن، ئىدىيىمىزنى ۋە پۈت-قولىمىزنى بۇ (سوتسىيالىزم)، ئۇ (كاپىتالىزم) دەيدىغان بەزى ئابستىراكىت تالاش - تارتىشلار بىلەن بوغۇپ قويماي، ئىدىيىدە يەنىمۇ ئازاد بولۇپ، ئىسلاھات - ئېچىۋېتىش قەدىمىنى تېزلىتىشىمىز كېرەك. سوتسىيالىزمنى كاپىتالىزمغا سېلىشتۇرغىندەك ئەۋزەللىككە ئىگە قىلىش ئۈچۈن، دۇنيا ئەللىرىنىڭ، جۈملىدىن تەرەققىي تاپقان كاپىتالىستىك دۆلەتلەرنىڭ ئىجتىمائىيلاشقان زامانىۋى ئىشلەپچىقىرىش بىلەن تاۋار ئىگىلىكىنىڭ ئومۇمىي قانۇنىيىتىنى ئەكس ئەتتۈرىدىغان بارلىق ئىلغار تىجارەت ئۇسۇلىنى ۋە باشقۇرۇش ئۇسۇلىنى دادىل قوبۇل قىلىش ۋە ئەينەك قىلىش كېرەك. چەت ئەللەرنىڭ مەبلىغى، بايلىقى، تېخنىكىسى، ئىختىساسلىق كىشىلىرىدىن، شۇنىڭدەك پايدىلىق تولۇقلىما بولغان خۇسۇسىي ئىگىلىكتىن سوتسىيالىزم ئۈچۈن پايدىلىنىش كېرەك. بەلكى پايدىلانغىلى

بولىدۇ. ھاكىمىيەت خەلقنىڭ قولىدا، ئۇنىڭ ئۈستىگە بىزدە قۇدرەتلىك ئومۇمىي مۇلۇكچىلىك ئىگىلىكى بار، شۇنداق ئىكەن، بۇنداق قىلىش سوتسىيالىزمنىڭ تەرەققىياتىغا پايدا يەتكۈزىدۇكى، زىيان يەتكۈزمەيدۇ».

بىز يولغا قويۇۋاتقان بازار ئىگىلىكى جۇڭگوچە سوتسىيالىزم قۇرۇشتىن ئىبارەت يېتەكچى ئىدىيە ئاساسىدا ئوتتۇرىغا قويۇلغان، ماكرولۇق باشقۇرۇلىدىغان بازار ئىگىلىكى بولۇپ، ئۇ، ئەركىن كاپىتالىزمنىڭ ستىخىيلىك بازار ئىگىلىكىدىنمۇ پەرقلىنىدۇ، ئۇ، سوتسىيالىستىك ئومۇمىي مۇلۇكچىلىك ئاساسىدىكى بازار ئىگىلىكى. يولداش دېڭ شياۋپىڭ: «پىلانلىق ئىگىلىك سوتسىيالىزمغا باراۋەر ئەمەس، كاپىتالىزمدىمۇ پىلان بولىدۇ؛ بازار ئىگىلىكى كاپىتالىزمغا باراۋەر ئەمەس، سوتسىيالىزمدىمۇ بازار بولىدۇ. پىلانمۇ، بازارمۇ ئىقتىسادىي ۋاستە. پىلاننىڭ كۆپرەك بولۇشى ياكى بازارنىڭ كۆپرەك بولۇشى سوتسىيالىزم بىلەن كاپىتالىزمنىڭ ماھىيەتلىك پەرقى ئەمەس» دەپ كۆرسەتتى. بۇ مۇپەسسەل ھۆكۈم ماركسىزمنىڭ ئىقتىسادىي تەرەققىي توغرىسىدىكى نەزەرىيىسىنىڭ بېيىتىلىشى، شۇنداقلا بىزنىڭ بۇنىڭدىن كېيىنكى خېلى ئۇزاق بىر مەزگىل ئىچىدە ئىسلاھات ئېلىپ بېرىشىمىز، ئىشىكنى ئېچىۋېتىشىمىز ۋە زامانىۋىلاشتۇرۇش قۇرۇلۇشىمىزنىڭ يېتەكچى ئىدىيىسى.

بىز بازار ئىگىلىكى تۈزۈلمىسىنى يولغا قويۇشتا، «سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكى» دېگەن ئاتالغۇنى قوللاندۇق. چۈنكى، ئېلىمىزدىكى بازار ئىگىلىكى تۈزۈلمىسى ئېلىمىزنىڭ تۈپ ئىجتىمائىي تۈزۈمى بولغان سوتسىيالىزم پرىنسىپى بىلەن بىرلەشكەن بولىدۇ. مۇلۇكچىلىك قۇرۇلمىسىدا ئومۇمىي مۇلۇكچىلىك، كوللېكتىپ مۇلۇكچىلىكتىكى ئىگىلىك ئاساسىي

گەۋدە قىلىنىدۇ، يەككە ئىگىلىك، خۇسۇسىي ئىگىلىك، چەت ئەل مەبلىغى ئىگىلىكى تولۇقلىما قىلىنىدۇ؛ تەقسىمات تۈزۈمىدە ئەمگىكىگە قاراپ تەقسىم قىلىش ئاساسىي گەۋدە، باشقا تەقسىمات شەكىللىرى قوشۇمچە قىلىنىپ، ئىككىسى قۇتۇپقا بۆلۈنۈپ كېتىشنىڭ ئالدى ئېلىنىدۇ؛ باشقۇرۇش جەھەتتە، دۆلەت ئوبيېكتىپ ئىقتىسادىي قانۇنىيەتنىڭ تەلىپىگە ئاساسەن، ئىقتىسادىي سىياسەت، ئىقتىسادىي قانۇن، نىزام ۋە بەلگىلىمىلەر بويىچە زۆرۈر بولغان، پىلانلىق باشقۇرۇشنى يولغا قويىدۇ.

دېمەك، سوتسىيالىزم تۈزۈمى شارائىتىدا بارلىققا كەلگەن ۋە راۋاجلانغان بازار ئىگىلىكى سوتسىيالىزمغا پايدىلىق بولغان، ئۇنىڭ ئەۋزەللىكىنى جارى قىلدۇرىدىغان بازار ئىگىلىكى بولۇپ، ھەرگىزمۇ كاپىتالىستىك بازار ئىگىلىكى تۈزۈلمىسىنى شەكىللەندۇرمەيدۇ ھەم شەكىللەندۇرەلمەيدۇ.

ھېكمەتلەر

△ قېرىغىنىمىزدىمۇ خۇددى ياش چېغىمىزدىكىدەك خۇشچاقچاق بولايلى، ياش چېغىمىزدا تۇرغاندەك تاڭ قوشىقىنى كۈيلىسەك، قېرىغاندا خۇددى بۇلبۇلدەك كەچ ناۋاسىنى چالايلى. — ك. بوئۇۋى

△ قېرىلىق ئەخمەقلار ئۈچۈن ئېغىر يۈك، جاھىل كىشىلەر ئۈچۈن قىش، ئىلىم ئەھلى ئۈچۈن مول ھوسۇل دەۋرىدۇر. — ف. ۋولتېر

△ قېرىغاندا مۇھىمى ھۇرۇنلۇق ۋە ئىشسىزلىقتىن ئېھتىيات قىلىش كېرەك. — گيوتى

يېزا، كەنت، مەھەللە ۋە ئىدارە ـ ئورگانلار بازار قوروش مۇلازىمىتى بىلەن شۇغۇللانغاندا نېمىلەرگە دىققەت قىلىش كېرەك؟

سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكىنىڭ تەرەققىي قىلىشىغا ئەگىشىپ بازار قۇرۇش مۇلازىمىتى بىلەن شۇغۇللىنىدىغانلار كۆپەيمەكتە. بىر قىسىم يېزا، كەنت، مەھەللە ۋە ئىدارە ـ ئورگانلار ئۆزلىرىنىڭ شەھەر، ناھىيە، يېزا ـ بازارلىرىغا يېقىن بولۇش ئەۋزەللىكىدىن پايدىلىنىپ، تېرىلغۇ يەر، تاشلاندۇق يەر، بوش ـ بىكار يەرلەرنى ئاجرىتىپ. دۇكان سېلىپ، سۇپا، لاپاس ياساپ، سودا ـ سېتىق قىلغۇچىلارنى ئاشكارا چاقىرىپ بازار قۇرماقتا.

بازار قۇرۇش مۇلازىمىتى بىلەن شۇغۇللانغاندا، بىرىنچىدىن، بىر قەدەر يۇقىرى ئىقتىسادىي ئۈنۈمگە ئېرىشكىلى بولىدۇ. ئىككىنچىدىن، دۆلەت ئىگىلىكىدىكى، كوللېكتىپ ئىگىلىكىدىكى كارخانىلارنىڭ، يەككە سودا ـ سانائەتچىلەرنىڭ ۋە خۇسۇسىي كارخانىچىلارنىڭ ئادىل رىقابەتلىشىشى ئۈچۈن ياخشى شارائىت يارىتىپ بەرگىلى بولىدۇ. ئۈچىنچىدىن، تاۋار ئىشلەپچىقىرىشنى تېزلىتىپ، ئوبوروتنى جانلاندۇرغىلى، ئاممىغا قولايلىق يارىتىپ بېرىپ، مالىيە كىرىمىنى ئاشۇرغىلى

بولىدۇ. تۆتىنچىدىن، ئەشقا ئورۇنلىشىش يوللىرىنى كېڭەيتىپ، دۆلەتنىڭ يوكىنى يەڭگىللەتكىلى، ئىگىلىكنىڭ تەرەققىياتىنى ئىلگىرى سۈرۈپ، خەلق ئاممىسىنىڭ كۆپ خىل ئېھتىياجىنى قاندۇرغىلى، يېزىلارنىڭ ئىقتىسادىي قۇرۇلمىسىنى تەڭشەپ، ئىقتىسادىي تەرەققىياتىنى ئىلگىرى سۈرگىلى ھەمدە دېھقان ـ چارۋىچىلارنى بازارغا يۈزلەندۈرۈپ، نامراتلىقتىن قۇتۇلدۇرغىلى بولىدۇ. مەن بازار ئارىلاپ ئەھۋال ئىگىلەش ئارقىلىق بازار قۇرۇش مۇلازىمىتى بىلەن شۇغۇللىنىۋاتقان ئورۇنلارنىڭ تۆۋەندىكى بىرقانچە جەھەتتىكى مەسىلىلەرگە دىققەت قىلىشىنىڭ زۆرۈر ئىكەنلىكىنى ھېس قىلدىم:

1. ئىدىيىنى يەنىمۇ ئازاد قىلىپ، كۆز قارىشىنى يېڭىلاش لازىم. يېزا، كەنت، مەھەللە ۋە ئىدارە ـ ئورگانلارنىڭ بازار قۇرۇش مۇلازىمىتى بىلەن شۇغۇللىنىپ بازار قۇرۇشى ۋە ئېچىشى ئىسلاھات، ئېچىۋېتىش سىياسىتى يولغا قويۇلغاندىن كېيىنكى بىر يېڭى شەيئى بولۇپ، بازاردىن تولۇق پايدىلىنىپ، كۆپرەك ئىقتىسادىي ئۈنۈمگە ئېرىشمەكچى بولىدىكەنمىز، بازار باشقۇرۇشقا دائىر بىلىملەرنى پۇختا ئىگىلىگەندىن باشقا، ئىدىيىدە تېخىمۇ ئازاد بولۇپ، كۆز قاراشنى يېڭىلاپ، بازار ئىگىلىكى قانۇنىيەتلىرى بويىچە ئىش قىلىش لازىم. شۇنىڭ بىلەن بىللە بازارنىڭ رولى، ئەھمىيىتى، مۇھىملىقىنى چۈشىنىپ، بازارنى ئالدىن مۆلچەرلەپ، بازار ئەھۋالىنى ۋاقتىدا ئىگىلەپ، دادىللىق بىلەن يول ئېچىپ ئىلگىرىلەشكە جۈرئەت قىلىپ، تۈزۈملەرنى مۇكەممەللەشتۈرۈش لازىم.

2. تىجارەتچىلەرنى چاقىرىشتا كۆپ خىل ئىقتىسادىي تەركىبلەر تەڭ مەۋجۇت بولۇپ تۇرۇش پرىنسىپىدا چىڭ تۇرۇش لازىم. ھازىر بازار قۇرۇش مۇلازىمىتى بىلەن شۇغۇللىنىۋاتقان

بىر قىسىم ئورۇنلار سودىگەر چاقىرىشنى يەككە سودا ـ سانائەتچىلەرگىلا ئەھمىيەت بېرىپ، دۆلەت ئىگىلىكىدىكى، كوللېكتىپ ئىگىلىكىتىكى كارخانىلارنىڭ ۋە خۇسۇسىي كارخانىلارنىڭ بازارغا كىرىپ تىجارەت قىلىشىغا ئەھمىيەت بەرمەيۋاتىدۇ. بۇ خىل ئەھۋال كۆپ خىل ئىقتىسادىي تەركىبلەرنىڭ ئادىل، توغرا رىقابەتلىشىشىگە توسالغۇ بولۇۋاتىدۇ. كۆپ خىل ئىقتىسادىي تەركىبلەرنىڭ ئادىل رىقابەتلىشىشىگە ئىلھام بېرىش، كۆپ خىل ئىگىلىك تەركىبلىرىنى باراۋەر رىقابەتلەشتۇرۇش، ئورتاق تەرەققىي قىلدۇرۇش كېرەك دەيدىغان يېڭى قاراشنى ئېنىق تىكلەش لازىم ھەمدە كىمنىڭ بازارغا كىرىپ تىجارەت قىلىشى ھەققىدە رامكا بەلگىلەپ بەرمەي، كۆپ خىل ئىقتىسادىي تەركىبلەرگە ئوخشاش مۇئامىلىدە بولۇپ، بىر خىل كۆزدە قاراش لازىم.

3. بازار قۇرۇش مۇلازىمىتى بىلەن شۇغۇللىنىۋاتقان ئورۇنلار بازاردا تىجارەت قىلىۋاتقانلارنى «خوجايىن» دەپ بىلىشى لازىم. بەزى ئورۇنلار بازار قۇرغاندا ۋە بازار ئاچقاندا پەقەت ھەقلىق ئىشلىتىدىغان ئورۇن بىلەن يەككە سودا ـ سانائەتچىلەر ۋە خۇسۇسىي كارخانىچىلارنى تەمىنلەيدۇ ـ يۇ، بازار ئىگىلىكىنى ھەرىكەتلەندۈرۈشنىڭ ئاساسىي گەۋدىسى بولغان يەككە سودا ـ سانائەتچىلەر ۋە خۇسۇسىي كارخانىچىلارنى «خوجايىن» دەپ قارىمايدۇ، ئۇلارنىڭ قانۇنىي ھوقۇق ـ مەنپەئىتىنى قوغدىمايدۇ. مۇۋاپىق تەلەپ، پىكىر ـ ئىنكاسلىرىنى ئاڭلىمايدۇ، ئاڭلىماسقا سالىدۇ ياكى ئاڭلاپ قويۇپ يۇقىرىغا ۋە مۇناسىۋەتلىك ئورۇنلارغا ئىنكاس قىلمايدۇ، تىجارەتچىلەرنىڭ قىيىنچىلىقلىرىنى ھەل قىلىپ بەرمەيدۇ. بۇنىڭ بىلەن تىجارەتچىلەرنىڭ يۆتكىلىپ

كېتىشىگە سەۋەبچى بولۇپ، بازارنىڭ ئىجتىمائىي ۋە ئىقتىسادىي ئۇنۇمىگە تەسىر يەتكۈزىدۇ.

4. «بېلىق بېقىش ئۈچۈن ئالدى بىلەن كۆلچەككە سۇ قويۇش» ئىدىيىسىنى تىكلەش لازىم. ئورۇنلار بازار قۇرغاندا ئىقتىسادىي مەنپەئەتكە كۆپرەك ئېرىشىشنى ئويلاپ، تىجارەت ئورنىنىڭ ئىجارە ھەققىنى يۇقىرى بېكىتىپ، تىجارەتچىلەرنى ئاسما قوزۇقتا ئېسىپ قويىدىغان ئەھۋاللار مەۋجۇت بولۇپ، ئىجارە ھەققىنىڭ يۇقىرى بولۇشى بەزى تىجارەتچىلەرنىڭ بازاردىن چىقىپ كېتىشىگە سەۋەب بولماقتا. شۇڭا، ئىجارە ھەققى ئېلىشتا تەكشۈرۈپ تەتقىق قىلىشنى كۈچەيتىش، ھەق ئېلىش ئۆلچىمىنى ياخشى ئىگىلەش، ئۆزىمۇ پايدا ئالالايدىغان ئەقىلگە مۇۋاپىق ئىجارە ھەققى ئېلىش لازىم.

5. ئۆز جايىنىڭ ئالاھىدىلىكىگە ئىگە بازار قۇرۇش ۋە ئېچىش لازىم. بازارنىڭ ئاۋات بولۇش ـ بولماسلىقى كۆپ تەرەپلىمىلىك ئامىللارغا باغلىق. ئۇ، ھەم تىجارەتنىڭ مەزمۇنى ۋە شەكلى بىلەن، ھەم باشقۇرۇش سەۋىيىسى بىلەن مۇناسىۋەتلىك بولىدۇ. بازار قۇرغاندا بازار جايلاشقان ئورنىنىڭ جۇغراپىيىلىك ئەھۋالىغا دىققەت قىلىش، بازارنى ئادەم توپلاشقان، قاتنىشى راۋان، ئىستىقبالى بار ئورۇنلارغا قۇرۇش لازىم. بازارنى جۇغراپىيىلىك ئورنى ياخشى ئورۇنغا قۇرغاندىلا ئاندىن تىجارەتچىلەرنى جەلپ قىلغىلى بولىدۇ. شۇنىڭ بىلەن بازار كۈندىن ـ كۈنگە ئاۋاتلىشىپ، بازارنىڭ ئىقتىسادىي ئۇنۇمى ئېشىپ، كۆپرەك ئىقتىسادىي نەپكە ياكى مەنپەئەتكە ئېرىشكىلى بولىدۇ.

قانداق قىلغاندا خۇسۇسىي كارخانىلارنى جانلاندۇرغىلى بولىدۇ

باش شۇجى جياڭ زېمىن پارتىيىنىڭ مەملىكەتلىك 14 ـ قۇرۇلتىيىغا بەرگەن سىياسىي دوكلاتىدا: «ئىلمىي ـ زىنىڭ ئىقتىسادىي تۈزۈلمە ئىسلاھاتىنىڭ نىشانى ـ سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكى تۈزۈلمىسىنى بەرپا قىلىش» دەپ ئوتتۇرىغا قويدى. ھازىر مەملىكەت بويىچە بازار ئىگىلىكىنى تەتقىق قىلىش، بازار ئىگىلىكىگە يۈزلىنىش كەيپىياتى دولقۇنغا كۆتۈرۈلۈۋاتقان پەيتتە، ئۆتكەنكىنى ئەسلەپ، كەلگۈسىگە نەزەر تاشلاپ، تەجرىبە ـ ساۋاقلارنى يەكۈنلەش ھەر بىر ئىگىلىك باشقۇرغۇچىلار، ھەر بىر كارخانا، ھەر بىر كىشى ئۈچۈن ئىنتايىن مۇھىم ئەھمىيەتكە ئىگە. پارتىيە 11 ـ نۆۋەتلىك مەركىزىي كومىتېتى 3 ـ ئومۇمىي يىغىنىدىن بۇيان، پارتىيە مەركىزىي كومىتېتى ۋە گوۋۇيۈەن يەككە، خۇسۇسىي ئىگىلىكنى راۋاجلاندۇرۇش ۋە خۇسۇسىي كارخانىلارنى تەرەققىي قىلدۇرۇشقا دائىر بىر قاتار قانۇن ـ نىزام ۋە سىياسەتلەرنى تۈزۈپ چىقتى. بۇ قانۇن ـ نىزام ۋە سىياسەتلەرنىڭ تۈرتكىسىدە، ئاپتونوم رايونىمىزنىڭ شەھەر ـ يېزىلىرىدىكى بىر قىسىم كىشىلەر ئۆز ئالدىغا مەبلەغ سېلىش ياكى شېرىكلىشىپ مەبلەغ سېلىش ئۇسۇللىرىنى قوللىنىپ قۇرغان سانائەت كەسپى، بىناكارلىق كەسپى، قاتناش ـ ترانسپورت كەسپى، سودا كەسپى،

رېمونتچىلىق كەسپى، پەن ـ تېخنىكا مەسلىھەتچىلىكى كەسپى قاتارلىق تۈرلەر بويىچە بىر تۈركۈم خۇسۇسىي كارخانىلار يامغۇردىن كېيىنكى بامبۇكتەك ئارقا ـ ئارقىدىن مەيدانغا كېلىپ، ئاپتونوم رايونىمىزنىڭ ئىگىلىكىنى گۈللەندۈرۈشكە ناھايىتى زور تۆھپىلەرنى قوشتى. بۇنى مۇئەييەنلەشتۈرۈشكە تېگىشلىك، ئەلۋەتتە. لېكىن، بەزى خۇسۇسىي كارخانىلاردا مالىيە بوغالتىرلىق باشقۇرۇش ئۇسۇلى ناھايىتى ئاددىي بولۇش، مۇقىم مۈلۈككە سېلىنغان مەبلەغ ۋە قەرز ئېلىنغان پۇللارنىڭ ئۆسۈمى، تاپشۇرۇشقا تېگىشلىك باج، تارقىتىشقا تېگىشلىك ئىش ھەققى، سېتىۋالغان خام ئەشيا، ئاجرىتىشقا تېگىشلىك نىسبەت، سېتىپ چىقىرىلغان مەھسۇلاتلارنىڭ كىرىمى قاتارلىقلار بوغالتىرلىق ھېسابات تەلىپى بويىچە توغرا، ئېنىق، تەپسىلىي ھېسابلانماسلىق، مەبلەغنى دەل جايىدا ئىشلەتمەسلىك، ئىشلەپچىقىرىش ئېھتىياجىنى ئاساس قىلماسلىق، مۇقىم مۈلۈككە سالغان مەبلەغنى كۆپەيتىۋېتىپ، تەكرار ئىشلەپچىقىرىشقا مەبلەغ قالماسلىق، ئۆزىنىڭ ئەمەلىي ئىقتىدارىغا قارىماي، بىرلا ۋاقىتتا بىر قانچە خىل ئىشلەپچىقىرىش تۈرلىرىنى يولغا قويۇپ، ئادەم كۈچى، تېخنىكا كۈچى، مالىيە كۈچى، مەبلەغ كۈچى قاتارلىقلارنى يېتىشتۈرەلمەي، ئاخىرى بېرىپ ۋەيران بولۇش، مۇناسىۋەتلىك ئورۇنلارنىڭ قوللىشى بىلەن ناھايىتى تەسلىكتە ھەل قىلغان بىر بۆلەك مەبلەغنى قىسمەن پايدا ـ مەنپەئەتنى دەپ مەبلەغ باشقۇرۇش پرىنسىپىغا خىلاپ ھالدا بەزى ئورۇن ياكى شەخسلەرگە ھېچ قانداق رەسمىيەت ئۆتىمەستىنلا قەرز بېرىۋېتىش، ئىقتىسادىي ئۈچۈرغا ئەھمىيەت بەرمەسلىك، ياش قورامىغا يەتمىگەنلەرنى ئىشچىلىققا قوبۇل قىلىش، دۆلەتنىڭ

ئەمگەك مۇھاپىزىتىگە ئائىت بەلگىلىمىلىرى بويىچە ئىشلەپچىقىرىش ۋە تىجارەت بىلەن شۇغۇللانماسلىق، كىشىلەرنىڭ سالامەتلىكى ۋە ھاياتىغا مۇناسىۋەتلىك كەسىپلەر ياكى ئىش تۈرى بىلەن شۇغۇللىنىۋاتقان ئىشچى - خىزمەتچىلەرنى دۆلەتنىڭ بەلگىلىمىسى بويىچە ستراخۇۋانىيىگە قاتناشتۇرماسلىق، ئىختىساس ئىگىلىرىگە ئەھمىيەت بەرمەسلىك، توغرا لىنىيىلىك بىرلىشىشنى تەشەببۇس قىلماسلىق، ھەشەمەتچىلىك قىلىش، سوۋغا تەقدىم قىلىش، مېھمان چاقىرىش بىلەن شۇغۇللىنىپ، كۆپ يەپ - كۆپ ئىچىش، ھېچ قانداق ئىش باشلىماي تۇرۇپلا مەبلەغنى يوق قىلىۋېتىش ھادىسىلىرى ساقلانماقتا. بۇ خىل ئەھۋاللاردىن ساقلىنىش ئۈچۈن، خۇسۇسىي كارخانىلار پىلانلىق تاۋار ئىگىلىكىدىن سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكىگە ئۆتۈشى، ئىشلەپچىقىرىشنىڭ ئاساسى نىشانىنى بازار ئېھتىياجىغا يۈزلەندۈرۈشى كېرەك. بازارنىڭ ئېھتىياجى - باھانىڭ ئاساسى، بازارنىڭ تارازىسى ئىقتىسادىي ئۈنۈم. باھانى بازار ئۆزى شەكىللەندۈرىدۇ ۋە تەڭشەپ تۇرىدۇ. تاۋار ئېھتىياجدىن ئېشىپ كەتسە باھا چۈشۈپ كېتىدۇ. شۇڭا، بازار ئېھتىياجى بويىچە مەھسۇلات قۇرۇلمىسىنى تەڭشەپ، بازار نېمىگە ئېھتىياجلىق بولسا شۇنى ئىشلەپچىقىرىش، شۇنى يۆتكەپ كېلىش لازىم. خۇسۇسىي كارخانىلار بازار ئېھتىياجىغا يۈزلەنگەن ئىكەن، بازار رىقابىتىگە ئۇچرايدۇ. بازار رىقابىتىگە ئۇچرىغان ئىكەن، رىقابەتلىشىش جەريانىدا بەزى خۇسۇسىي كارخانىلار غەلىبە قىلىپ كۆپ پايدىغا ئىگە بولىدۇ، بەزىلىرى ئاز پايدىغا ئىگە بولىدۇ، بەزىلىرى زىيان تارتىدۇ، بەزىلىرى ھەتتا ۋەيران بولىدۇ. دېمەك، بازارنىڭ ئەھۋالى خۇسۇسىي كارخانىلار ئىگىلىكىنىڭ جانلىنىشىنىمۇ، ۋەيران بولۇشىنىمۇ بەلگىلەيدۇ. شۇنداق

بولغاچقا، خۇسۇسىي كارخانىلار بازاردىكى رىقابەت جەريانىدا پۇت تىرەپ تۇرۇش ۋە ئىگىلىكنى گۈللەندۈرۈش ئۈچۈن، تۆۋەندىكى خىزمەتلەرنى چىڭ تۇتۇپ ئىشلىشى لازىم.

1. خۇسۇسىي كارخانىلار مۇكەممەللەشكەن ئىگىلىك باشقۇرۇش تۈزۈملىرىنى تۇرغۇزۇپ، كىرىم - چىقىم ھېسابات باشقۇرۇش ئۇسۇلىنى مۇكەممەللەشتۈرۈشى، يەنى ئىش ھەققى باشقۇرۇش، پايدا - زىيان، تاۋارلارنىڭ تەننەرخىنى ھېسابلاش، ئامبار قالدۇقى، مۇقىم مۈلۈك، خام ئەشيا زاپىسى، تۆلىنىدىغان بانكا ئۆسۈمى، قايتۇرۇشقا تېگىشلىك تۈرلۈك قەرز، تەكرار ئىشلەپچىقىرىشقا ئاجرىتىلغان مەبلەغ، تاپشۇرۇشقا تېگىشلىك باج ۋە باشقۇرۇش ھەققى، ئاجرىتىشقا تېگىشلىك ھەر تۈرلۈك نىسبەت قاتارلىقلارنىڭ ھېساباتلىرى ئېنىق، توغرا، ھەقىقىي، تەپسىلىي بولۇشى لازىم.

2. خۇسۇسىي كارخانىلار ھەر قايسى ئىشلەپچىقىرىش ۋە سېتىش ھالقىلىرىغا مۇۋاپىق خادىملارنى بېكىتىپ، ئىشچى - خىزمەتچىلەرنىڭ كەسپىي ساپاسىنى ئۆستۈرۈشكە ئەھمىيەت بېرىشى، ئىشلەپچىقىرىش ۋە سېتىش ھالقىلىرىغا ماس كەلمەيدىغان خادىملارنىڭ كەسپىي ساپاسى تۆۋەن بولۇش قاتارلىق مەسىلىلەرنى ئەستايىدىللىق بىلەن ياخشى ھەل قىلىشى لازىم.

3. خۇسۇسىي كارخانىلار ئىختىساس ئىگىلىرىگە ئەھمىيەت بېرىپ، ئۆزىدە بار بولغان ئىختىساس ئىگىلىرىنى مۇقىملاشتۇرۇپ، ئىختىساس ئىگىلىرىنىڭ ئاكتىپلىقى ۋە ئىجادچانلىقىنى تولۇق جارى قىلدۇرۇشى لازىم. ئىختىساس ئىگىلىرىنىڭ ئاكتىپلىقى ۋە ئىجادچانلىقىنى تولۇق جارى قىلدۇرۇش ياكى جارى قىلدۇرالماسلىق خۇسۇسىي كارخانىلارنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشى ياكى مەغلۇپ بولۇشىدىكى

ئاچقۇچ ھېسابلىنىدۇ. ئىختىساس ئىگىلىرى مەيلــى چوڭ جەھەتتىن ئالغاندا، سودا ئارقىلىق چېگرا رايوننى گۈللەندۈرۈشتە بولسۇن ياكى كىچىك جەھەتتىن ئالغاندا، كارخانىــلارنىــڭ ئىگىلىكىنى گۈللەندۈرۈشتە بولسۇن، ئىنتايىن مۇھىم ئورۇندا تۇرىدۇ. شۇڭا، خۇسۇسىي كارخانىلار ئىختىساس ئىگىلىرىگە ئەھمىيەت بېرىشتە ئالدى بىــلەن ھازىر ئۆزىدە، بار بولغان ئىختىساس ئىگىلىرىنى مۇقىــملاشتۇرۇشتىــن باشقا، يەنە ئىختىساس ئىگىلىرىنى كىرگۈزۈشكە ئەھمىيەت بېرىشى، ئەڭ مۇھىمى ئۆزىدە ئەسلى بار بولغان ئىختىساس ئىگىلىرىنــى قەدىرلىشى، ئۇلارغا ئىشىنىشى ھەمدە دۆلەتنىڭ ئىختىــساس ئىگىلىرىگە قارىتىلغان ئېتىبار بېرىش سىياسىتىنى قەتئىي ئىجرا قىلىپ، ئىختىساس ئىگىلىرىنىڭ خىزمەت، ئۆگىنىــش ۋە تۇرمۇش شارائىتىنى پائال تۈردە ياخشىلىشى، كۆرۈنەرلىك تۆھپە ياراتقانلارنى مۇكاپاتلىشى لازىم.

4. خۇسۇسىي كارخانىلار مادارىغا قاراپ ئىش كۆرۈپ، ئىشلەپچىقىرىش كۆلىمىنى كېڭەيتىشــى لازىم. كارخانا مەلۇم تۈردە تەرەققىي قىلىپ مەلۇم ئاساسقا ئىگە بولغاندىن كېيىن، تەرەققىي قىلغان تۈرلەرنى تۇتۇش بىلەن بىرگە، ئۇنىڭغا يېقىن كېلىدىغان ۋە بېقىنىدىغان تۈرلەرنىمۇ بىرگە تۇتۇش لازىم. چۈنكى، ئاساسلىق تۈرلەرگە بېقىنمايدىغان تۈرلەر بىــلەن شۇغۇللانغاندا، تېخنىكا كۈچى، ئادەم كۈچى قاتارلىق جەھەتلەردە يېتىشەلمەسلىك ئەھۋاللىرى كېلىپ چىقىدۇ.

5. خۇسۇسىي كارخانىلار ھەشەمەتچىلىك بىلەن مېھمان چاقىرىپ، سوۋغا تەقدىم قىلىپ، كارخانىنىڭ ئىقتىسادىنــى بۇزۇپ - چاچماسلىقى كېرەك. مېھمان چاقىرىش، سوۋغا تەقدىم قىلىش ئارقىلىق ئەقىلغا مۇۋاپىق بولغان مەقسەتكە يەتكىلى بولمايدۇ. ئەڭ مۇھىمى بازار ئېھتىياجى ئۈچۈن سۈپەتلىــك

مەھسۇلاتلارنى ئىشلەپچىقىرىپ ۋە سېتىپ ئىناۋەتنى تىكلىگەندىلا، ئاندىن ئىقتىسادىي ئۈنۈمنى ئۆستۈرۈپ، ئەقىلغا مۇۋاپىق بولغان مەقسەتكە يەتكىلى بولىدۇ.

6. خۇسۇسىي كارخانىلار بازار ئۇچۇرىغا ئەھمىيەت بېرىشى لازىم. خۇسۇسىي كارخانىلارنىڭ تەقدىرى ئاساسەن تېخنىكا ۋە بازار ئىقتىسادىي ئۇچۇرنى ۋاقتىدا ئىگىلەش ۋە ئۇنىڭدىن ۋاقتىدا پايدىلىنىشقا باغلىق. ئىقتىسادىي ئۇچۇرنى ۋاقتىدا ئىگىلەش - ئىگىلىيەلمەسلىك ئىشلەپچىقىرىشنى تەرەققىي قىلدۇرۇش - قىلدۇرالماسلىق بىلەن مۇناسىۋەتلىك بولغان مۇھىم مەسىلە ھېسابلىنىدۇ. خۇسۇسىي ئىگىلىك كارخانىلىرى بازار ئىقتىسادىي ئۇچۇرنىڭ رولىدىن تولۇق پايدىلىنىپ، ھەر خىل ئۇچۇرلارنى ۋاقتىدا ئىگىلەشكە ۋە ئۇنى تارقىتىشقا ئەھمىيەت بېرىدىكەن، دەۋرنىڭ تەلىپىگە ماسلىشىپ، ئۈزلۈكسىز ھالدا تەرەققىي قىلالايدۇ، ئەكسىچە بولغاندا مەغلۇبىيەتكە ئۇچرايدۇ. شۇڭا، خۇسۇسىي كارخانىلار تەشەببۇسكارلىق بىلەن ئۇچۇر تورلىرىغا قاتنىشىشى ھەمدە بازار ئىقتىسادىي ئۇچۇرنى ئىگىلەشكە مەخسۇس ئادەم بېكىتىشى، شۇنىڭ بىلەن بىرگە، سۈپەت ئۆتكىلىنى قاتتىق ئىگىلەپ، مەھسۇلاتنى ئاز ئىشلەپچىقارسىمۇ سۈپەتلىك ئىشلەپچىقىرىپ، ئىناۋەت تىكلەپ بازار تېپىش ئۈچۈن تىرىشىشى لازىم، شۇنداق قىلغاندىلا خۇسۇسىي كارخانىلار ئىگىلىكىنى جانلاندۇرالايدۇ.

تەرمىلەر

△ مالسىزلىقتىن ئاگسىزلىق يامان.

△ ياخشىلىقنى ئۆگىنىش تاغقا چىققاندەك قىيىن ۋە ئاستا، يامانلىقنى ئۆگىنىش سۇغا سەكرىگەندەك ئوڭاي ۋە تېز بولىدۇ.

△ قەيەردە ھورۇنلار، بىكار تەلەپلەر كۆپ بولسا، شۇ جايدا قۇرۇق گەپ، غەيۋەت - شىكايەت كۆپ بولىدۇ.

بازار ئېھتىياجىغا قاراپ مەھسۇلات ئىشلەپچىقىرىش خۇسۇسىي كارخانىلارنى راۋاجلاندۇرۇشنىڭ مۇھىم يولى

سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكىنىڭ راۋاجلىنىشىغا ئەگىشىپ، بازار ئېھتىياجىغا قاراپ مەھسۇلات ئىشلەپچىقىرىشتەك تىجارەت ئۇسۇلى بارغانسېرى كۆپىيىپ، خۇسۇسىي كارخانىلارنى خېلى زور نەپكە ئىگە قىلماقتا. كۆپلىگەن خۇسۇسىي كارخانىلارنىڭ ئىشلەپچىقارغان مەھسۇلاتلىرى بازار ئېھتىياجىغا مۇۋاپىق كەلگەچكە تېز سېتىپ چىقىرىلىپ، كارخانىلار زور پايدىغا ئېرىشمەكتە، جەمئىيەت ئۈچۈنمۇ پايدىلىق بولماقتا. لېكىن، بىر قىسىم خۇسۇسىي كارخانىلارنىڭ ئىشلەپچىقارغان مەھسۇلاتلىرى تازا دېگەندەك بازار تاپالماي ئامباردا بېسىلىپ قېلىپ، ئامبار قالدۇقى يىلدىن - يىلغا ئېشىپ كەتكەچكە، خۇسۇسىي كارخانىچىلار نېمە قىلىشىنى بىلەلمەي روھى جەھەتتىن چۈشكەنلۈككە ئۇچرىماقتا. قارىماققا بۇنداق قىيىنچىلىقنى ھازىرقى بازار ئەھۋالىدىكى ئۆزگىرىش كەلتۈرۈپ چىقارغاندەك قىلسىمۇ، ماھىيەتتە بۇنى خۇسۇسىي كارخانىلارنىڭ بازار ئېھتىياجىغا ماسلىشالمىغانلىقى ۋە ماسلىشىش ئىقتىدارىنىڭ تۆۋەن بولغانلىقى كەلتۈرۈپ چىقارغان. بۇنداق شارائىتتا خۇسۇسىي كارخانىلار قانداق قىلىشى كېرەك؟

بىرىنچىدىن، قىيىنچىلىقتىن قورقماسلىقى، ئىككىنچىدىن، تەجرىبە ـ ساۋاقلارنى يەكۈنلىشى، ئۈچىنچىدىن، غەيرىتىنى يەنىمۇ ئاشۇرۇپ، قىيىنچىلىققا نىسبەتەن ئىلمىي پوزىتسىيە تۇتۇشى لازىم.

هازىرقى بازارلاردا بولۇۋاتقان ئۆزگىرىش خۇسۇسىي كارخانىلار ئۈچۈن ئېيتقاندا، ۋاقىتلىق، قىسمەن ئەھۋال بولۇپ، بۇ خىل ئەھۋال گەرچە خۇسۇسىي كارخانىلارغا مەلۇم قىيىنچىلىقلارنى ئېلىپ كەلگەن بولسىمۇ، لېكىن خۇسۇسىي كارخانىلارنىڭ ئومۇمىي تەرەققىيات ئەھۋالىدىن ۋە كەلگۈسى ئىستىقبالىدىن قارىغاندا، بازاردىكى بۇ خىل ئۆزگىرىش خۇسۇسىي كارخانىلارغا زور تەسىر كۆرسىتەلمەيدۇ، بەلكى خۇسۇسىي كارخانىلارنىڭ بۇ ئۆزگىرىشكە ماسلىشىپ بازار ئېھتىياجىغا قاراپ مەھسۇلات ئىشلەپچىقىرىش ئىقتىدارىنى يۇقىرى كۆتۈرۈشكە، تېخنىكىسىنى يېڭىلاپ ئىشلەپچىقارغان تاۋارلارنىڭ سۈپىتىنى ئۆستۈرۈشكە ۋە روناق تېپىشىغا پايدىلىق بولغان شەرت ـ شارائىتلارنى يارىتىپ بېرىدۇ. شۇڭا، خۇسۇسىي كارخانىلار بازارنىڭ ئۆزگىرىش ئەھۋالىدىن ئانچە چوڭ غەم قىلماسلىقى لازىم.

خۇسۇسىي كارخانىلار قانداق قىلغاندا روناق تاپالايدۇ؟ بۇنىڭدىكى ئەڭ مۇھىم مەسىلە ئىگىلىك باشقۇرۇش مېخانىزمىنى ئۆزگەرتىش ھەمدە بازارنىڭ ئۆزگىرىش ئەھۋالىغا ئاساسەن تىجارەت قىلىش ستراتېگىيىسىنى ۋاقتىدا تەڭشەپ، بازار ئېھتىياجىغا قاراپ ئەلا سۈپەتلىك مەھسۇلات ئىشلەپچىقىرىش ئىقتىدارىنى ئۆستۈرۈشتىن ئىبارەت. تىجارەت قىلىش ستراتېگىيىسىنى تەڭشەش خۇسۇسىي كارخانىلار ئۈچۈن ئېيتقاندا مۇھىم مەسىلە بولۇپ، ئۇلارنىڭ بازار ئەھۋالىغا ۋە ئۇنىڭغا

مۇناسىۋەتلىك بولغان باشقا ئەھۋاللارغا ئاساسەن ئۆز ۋاقتىدا مۇناسىپ كېلىدىغان زۆرۈر تەدبىرلەرنى قوللىنىش - قوللىنالماسلىقىغا بىۋاستە مۇناسىۋەتلىك. شۇڭا، خۇسۇسىي كارخانىلار تىجارەت ستراتېگىيىسىنى تەڭشەشتە، مۇھىمى، ئىشلەپچىقارغان مەھسۇلاتنىڭ سۈپىتىنى ئۆستۈرۈشنى مۇھىم نۇقتا قىلىشى لازىم.

بىر نەچچە يىلدىن بۇيانقى بازار ئەھۋالىدىكى ئەمەلىي پاكىتلار شۇنى ئىسپاتلىدىكى، ئەلا سۈپەتلىك، چىداملىق، رەڭدار، كۆركەم تاۋارلارنىڭ بازىرى ئىتتىك، سۈپەتسىز، چىدامسىز، رەڭسىز تاۋارلارنىڭ بازىرى كاسات بولىدۇ. بەزى ۋاقىتلاردا بىر قىسىم ئەلا سۈپەتلىك تاۋارلارمۇ ئىستېمالچىلارنىڭ پەرق ئېتىش ئىقتىدارىنىڭ تۆۋەنلىكى تۈپەيلىدىن، بازار تاپالماي ئامباردا بېسىلىپ قېلىشىمۇ مۇمكىن. بۇ، قىسمەن ئەھۋال بولۇپ، ئىستېمالچىلار ئىشلىتىپ كۆرۈش، سېلىشتۇرۇپ كۆرۈش ئارقىلىق راست - يالغان تاۋارلارنى تونۇپ يەتكەن چاغدا بۇنداق تاۋارلار تېز سېتىلىدۇ. تاۋار سۈپىتىنىڭ ياخشى - يامانلىقى، بازار تاپقان - تاپمىغانلىقىغا ئىستېمالچىلارنىڭ بىر دەملىك تاللىشىپ سېتىۋالغان قىزغىنلىقىغا قاراپلا باھا بەرمەسلىك لازىم. بەزى ۋاقىتلاردا ئىستېمالچىلار يالغان، ساختا تاۋارلارنى سۈپەتلىك تاۋارلار قاتارىدا تاللىشىپ سېتىۋالىدىغان ئەھۋاللارمۇ بولىدۇ.

خۇسۇسىي كارخانىچىلار كارخانىنى روناق تاپقۇزۇپ، ئىقتىسادىي مەنپەئەتكە ئېرىشمەن دەيدىكەن، چوقۇم مەۋقەنى ئىشلەپچىقىرىدىغان مەھسۇلاتنىڭ سۈپىتىنى ئۆستۈرۈشكە قويۇشى لازىم. بۇنىڭ ئۈچۈن، بىرىنچىدىن، ئىشچى - خىزمەتچىلەر ئارىسىدا «سۈپەت بىرىنچى» دەيدىغان ئىدىيىنى مۇستەھكەم

تىكلەش؛ ئىككىنچىدىن، ئىشلەپچىقىرىدىغان مەھسۇلات سوپىتىنى ياخشىلاشنىڭ تېخنىكىلىق تەدبىرلىرىنى تۇزۇپ چىقىش؛ ئۈچىنچىدىن، مەھسۇلاتنىڭ سوپەت ئۆلچىمىنى چىڭ تۇتۇش بىلەن بىرگە بازار مېخانىزمىنىڭ رولىغىمۇ سەل قارىماسلىق؛ تۆتىنچىدىن، مەخسۇس ئادەم ئاجرىتىپ، بازار ئۇچۇرىنى ۋاقتى - ۋاقتىدا ئىگىلەش؛ بەشىنچىدىن، ئىشلەپچىقىرىلغان مەھسۇلاتلارنىڭ سوپىتىنى چىڭ تۇتۇش بىلەن بىرگە كارخانا باشقۇرۇش سەۋىيىسىنىمۇ ئۆستۈرۈش؛ ئالتىنچىدىن، ئۆز كارخانىسىنىڭ ئەمەلىي ئەھۋالىغا ئۇيغۇن كېلىدىغان بىر قاتار قائىدە - تۈزۈملەرنى تۈزۈپ چىقىپ ۋە ئەمەلىيلەشتۈرۈپ، ئىشلەپچىقىرىشنىڭ نورمال ئېلىپ بېرىلىشىغا شەرت - شارائىت يارىتىش كېرەك.

ھېكمەتلەر

△ كىشىلىك ھاياتنىڭ ئۆزى بىر شاھمات، بىرقەدەم خاتا بېسىلىدىكەن، مەغلۇبىيەتكە ئېلىپ بارىدۇ، بۇ ھەقىقەتەن ئادەمنىڭ كۆڭلىنى يېرىم قىلىدۇ. ئەمما ئادەمنىڭ ھاياتى شاھماتقىمۇ يەتمەيدۇ. چۈنكى، ئۇنى قايتا ئويناشقا ۋە تىنىۋېلىشقا بولمايدۇ.

— خروئىد (ئەنگلىيە روھىي كېسەللىكلىرى دوختۇرى)

△ خاتىرجەملىكنى ئېلىپ كېلىدىغان ئىككى خىل كۈچ — قانۇن بىلەن ئەدەپتۇر.

— گيوتى (گېرمانىيە شائىرى)

△ قانۇن — ئەركىنلىك قۇلۇپىنى ئاچىدىغان ئاچقۇچ.

△ قانۇن - ئىنتىزامغا بويسۇنغۇچىلار— ھېچقانداق چەكلىمىگە ئۇچرىمايدىغان كىشىلەردۇر.

△ ھەرقانچە باي ئادەممۇ ئۆزىنىڭ ئۆتمۈشىنى سېتىۋالالمايدۇ. — ئوسكار ۋىلىد

ئىگىلىك باشقۇرغۇچىلار بازار ئۇچۇرىغا ئەھمىيەت بېرىشى زۆرۈر

پارتىيە 11 ـ نۆۋەتلىك مەركىزىي كومىتېتى 3 ـ ئومۇمىي يىغىنىدىن كېيىن، بولۇپمۇ ئىسلاھات، ئېچىۋېتىش، جانلاندۇرۇش سىياسىتى يولغا قويۇلغان ئون نەچچە يىلدىن بۇيان، ئاپتونوم رايونىمىزنىڭ ھەر قايسى كەسىپ، ھەرقايسى ساھەلىرىدە زور بىر تۈركۈم ئىگىلىك باشقۇرغۇچىلار، شۇنداقلا خۇسۇسىي كارخانىلارنى باشقۇرغۇچى خادىملار يېتىشىپ چىقىپ، سوتسىيالىستىك زامانىۋىلاشتۇرۇش قۇرۇلۇشى جەريانىدا ئۆزلىرىنىڭ ئىگىلىك رولىنى جارى قىلدۇرۇپ، جەمئىيەت ئۈچۈن كۆپلىگەن تۆھپىلەرنى قوشماقتا. لېكىن، بەزى ئىگىلىك باشقۇرغۇچى خادىملارنىڭ، شۇنداقلا خۇسۇسىي ئىگىلىك باشقۇرغۇچىلارنىڭ تەشكىللەش ئىقتىدارىنىڭ تۆۋەن بولۇشى تۈپەيلىدىن رىقابەت جەريانىدا ئالغا بېسىشى بىر قەدەر ئاستا بولماقتا. بۇنىڭدىكى ئاساسىي سەۋەبلەر ھەر خىل بولسىمۇ، ئاساسلىقى بازارنىڭ ئىقتىسادىي ئۇچۇرغا ئەھمىيەت بەرمىگەنلىكى مۇھىم سەۋەبلەرنىڭ بىرىدۇر. بۇ يەردە دېيىلىۋاتقان ئىقتىسادىي ئۇچۇر، ئىشلەپچىقىرىش، تەقسىمات، ئالماشتۇرۇش ۋە ئىستېمال بىلەن مۇناسىۋەتلىك بولغان بارلىق ئىقتىسادىي پائالىيەت ئۇچۇرلىرىنى ئۆز ئىچىگە ئالىدۇ. يەنى تەدبىر بەلگىلەش، پىلان، تەشكىللەش، مەھسۇلات ئۇنۇمىگە قوماندانلىق

قىلىشقا دائىر ئۇچۇرلارنىڭ ھەممىسى ئىقتىسادىي ئۇچۇر كاتېگورىيىسىگە كىرىدۇ. شۇڭا، ئىگىلىك باشقۇرغۇچىلار ۋە خۇسۇسىي ئىگىلىك باشقۇرغۇچى خادىملارنىڭ بىلىۋېلىشىغا تېگىشلىك بولغان ئىقتىسادىي ئۇچۇرلارنىڭ دائىرىسى ئادەتتە ناھايىتى كەڭ بولسىمۇ، لېكىن، بۇلارنىڭ ئىچىدە بازار ئۇچۇرىنى ئىگىلىۋېلىش ناھايىتى مۇھىم ئورۇندا تۇرىدۇ.

بازار ئۇچۇرى بېيىشنىڭ ۋاستىسى بولۇپ، مەيلى دۆلەت ئىگىلىكىدىكى كارخانىلار ياكى كوللېكتىپ ئىگىلىكىدىكى كارخانىلار ۋە ياكى خۇسۇسىي ئىگىلىكتىكى كارخانىلار بولسۇن بۇلارنىڭ تەقدىرى ئاساسىي جەھەتتىن تېخنىكا ۋە بازار ئىقتىسادىي ئۇچۇرىنى ۋاقتىدا ئىگىلەپ، بازار ئىقتىسادىي ئۇچۇرىدىن ۋاقتىدا پايدىلىنىشقا باغلىق. مەيلى دۆلەت ئىگىلىكىدىكى كارخانىلار ياكى كوللېكتىپ ئىگىلىكىدىكى كارخانىلار ۋە ياكى خۇسۇسىي ئىگىلىكىدىكى كارخانىلار بولسۇن، بازار ئىقتىسادىي ئۇچۇرىنىڭ رولىدىن تولۇق پايدىلىنىدىكەن ھەممە ھەر خىل ئۇچۇرلارنى ۋاقتىدا ئىگىلەشكە ۋە ئۇنى ۋاقتىدا تارقىتىشقا ئەھمىيەت بېرىدىكەن، شۇ كارخانا دەۋرنىڭ تەلىپىگە ماسلىشىپ، ئوڭۇشلۇق ھالدا ئالغا ئىلگىرىلىيەلەيدۇ ۋە راۋاجلىنالايدۇ ھەم روناق تاپالايدۇ. ئەكسىچە بولغاندا مەغلۇبىيەتكە ئۇچرايدۇ، ئەلۋەتتە. شۇڭا، زامانىۋىلاشقان يىرىك ئىشلەپچىقىرىش ئېلىپ بېرىلىۋاتقان، ئىش تەقسىماتى كۈندىن ـ كۈنگە ئىنچىكىلىشىۋاتقان، باشقۇرۇش قاتلاملىرى بارغانسېرى كۆپىيىۋاتقان، ئىشلەپچىقىرىش مەخسۇسلىشىپ ئىجتىمائىيلىشىۋاتقان، رىقابەت كۈندىن ـ كۈنگە كەسكىنلىشىۋاتقان بۈگۈنكى شارائىتتا، بازار ئۇچۇرىغا ئەھمىيەت بېرىش ئىنتايىن زۆرۈر. مەيلى دۆلەت ئىگىلىكىدىكى كارخانىلار

ياكى كوللېكتىپ ئىگىلىكىدىكى كارخانىلار ۋە ياكى خۇسۇسىي ئىگىلىكىدىكى كارخانىلار بولسۇن، بۇلارنىڭ ئىگىلىك باشقۇرۇش پائالىيەتلىرى بازار ئارقىلىق تەڭشىلىدۇ. كارخانىلارنىڭ ھاياتىي كۈچىنى ئاشۇرىمىز، خۇسۇسىي كارخانىلارنى تەرەققىي قىلدۇرىمىز دەيدىكەنمىز، ئالدى بىلەن ئىگىلىك باشقۇرغۇچىلار ۋە خۇسۇسىي كارخانىلارنى باشقۇرغۇچى خادىملار بازارنى تەكشۈرۈپ تەتقىق قىلىشى ھەمدە بازاردىكى ئىشلەپچىقىرىش، سېتىش، تەمىنلەش ئېھتىياجى ھەمدە بازارلاردىكى سېتىۋېلىش ئوبيېكتلىرىنىڭ ئەھۋالى ۋە بازارنىڭ ئۆزگىرىش ئەھۋالىغا دائىر ئىقتىسادىي ئۇچۇرلارنى ئىلمىي ئۇسۇلدا سىستېمىلىق توپلىشى، خاتىرىلىشى ۋە تەھلىل قىلىشى، بازاردا ئىگىلىگەن ئۇچۇرغا ئاساسەن كارخانىلارنىڭ ئىقتىسادىي جەھەتتىكى تەدبىرلىرىنى بەلگىلەشكە ئاساس يارىتىشى لازىم.

بازار ئادەتتە تاۋار ئىگىلىكى كاتېگورىيىسىگە مەنسۇپ بولۇپ، قەيەردە تاۋار ئىشلەپچىقىرىش بولىدىكەن، شۇ يەردە بازار بولىدۇ. بازار: تاۋار ئالماشتۇرۇش سورۇنى، مۇنداقچە قىلىپ ئېيتقاندا، بازار تاۋار ئالماشتۇرۇش مۇناسىۋىتىنىڭ يىغىندىسى بولۇپ، خەلق ئىگىلىكىنىڭ ئومۇملاشقان ئىنكاسى. بازارنىڭ رولى ھەر تەرەپلىمە بولۇپ، ئۇ، ئاساسلىقى ئالماشتۇرۇش رولى ۋە تەڭشەش رولىدىن ئىبارەت ئىككىگە بۆلۈنىدۇ. بازارنىڭ ئالماشتۇرۇش رولى ۋە تەڭشەش رولى، بازارنىڭ ئىقتىدارى ئارقىلىق (ئالماشتۇرۇش ئىقتىدارى، قايتۇرۇش ئىقتىدارى، باھالاش ئىقتىدارى، تەڭشەش ئىقتىدارى) ئەمەلگە ئاشىدۇ.

بازارنىڭ ئالماشتۇرۇش رولى: بىرىنچىدىن، سانائەت، يېزا ئىگىلىك ئىشلەپچىقىرىشنى راۋاجلاندۇرۇشنىڭ مۇھىم شەرتى

بولۇپ، ئىجتىمائىي تەكرار ئىشلەپچىقىرىشنى ئەمەلگە ئاشۇرۇش ئىقتىدارى ئارقىلىق تاۋارلارنى پۇلغا ئايلاندۇرىدۇ ھەمدە ئىشلەپچىقارغۇچى تارماقلارنى ۋە ئىشلەپچىقارغۇچىلارنى ئىشلەپچىقىرىش ۋاسىتىلىرى ۋە تۇرمۇش ۋاسىتىلىرى بىلەن تەمىنلەپ، تەكرار ئىشلەپچىقىرىشنىڭ ئۇچۇشلۇق ئېلىپ بېرىلىشىنى كاپالەتلەندۈرىدۇ ھەمدە مەھسۇلاتلارنى ئەمەلىيلەشتۈرۈش ۋە تولۇقلاش مەسىلىسىنى ھەل قىلىدۇ. تاۋار ئىگىلىكى شارائىتىدا مەھسۇلات تاۋار سۈپىتىدە ئىشلەپچىقىرىلىپ، بازار ئارقىلىق قىممەت يارىتىدۇ. قىممەت يارىتىلغاندىن كېيىن ئىشلەپچىقىرىش جەريانىدا سەرپ قىلىنغان ئىشلەپچىقىرىش ۋاسىتىلىرى ۋە تۇرمۇش ۋاسىتىلىرىنى تولۇقلىنىۋېلىشقا توغرا كېلىدۇ. ئەگەر بازار بولمىسا بۇ خىل مەقسەتلەرگە يەتكىلى بولمايدۇ، ئەلۋەتتە. ئىككىنچىدىن، بازاردىكى تاۋار ئوبوروتىنىڭ سۈرئىتى ئىجتىمائىي تەكرار ئىشلەپچىقىرىشنىڭ سۈرئىتىگە بىۋاسىتە تەسىر كۆرسىتىدۇ. بازارلاردىكى تاۋارلارنىڭ ئوبوروت قىلىنىش ۋاقتى قانچىكى قىسقا بولسا، ئىجتىمائىي تەكرار ئىشلەپچىقىرىشنىڭ ۋاقتى شۇنچە قىسقا بولۇپ، ئىشلەپچىقىرىشنىڭ ئۆسۈش، ئېشىش سۈرئىتى شۇنچە تېز بولىدۇ. ئەكسىچە بازارلاردىكى تاۋارلارنىڭ ئوبوروت قىلىنىش ۋاقتى قانچىكى ئۇزۇن بولسا، تەكرار ئىشلەپچىقىرىشنىڭ ۋاقتى ئۇزىراپ كېتىدۇ ـ دە، ئىشلەپچىقىرىشنىڭ ئېشىشىغا پايدىسىز تەسىرلەرنى كۆرسىتىدۇ. شۇڭلاشقا، تاۋارلارنىڭ ئوبوروت ۋاقتىنىڭ ئۇزۇن ياكى قىسقا بولۇشى، تەكرار ئىشلەپچىقىرىش ۋاقتىنىڭ ئۇزۇن ياكى قىسقا بولۇشىغا بىۋاسىتە تەسىر كۆرسىتىدۇ. ئۈچىنچىدىن، ئىشلەپچىقىرىشنىڭ نەتىجىسىنى ئۆز ۋاقتىدا تەكشۈرۈپ،

ئىشلەپچىقارغۇچىلارنىڭ ئىگىلىك باشقۇرۇش سەۋىيىسىنىڭ يۇقىرى كۆتۈرۈلۈشىنى ئىلگىرى سۈرىدۇ. ئىشلەپچىقارغۇچىلارنىڭ ئىشلەپچىقارغان مەھسۇلات تۈرلىرىنىڭ مىقدارىنىڭ توغرا ياكى توغرا ئەمەسلىكى، ئۆلچەملىك ياكى ئۆلچەملىك ئەمەسلىكى، سۈپىتىنىڭ ياخشى ياكى ناچارلىقى، باھاسىنىڭ مۇۋاپىق ياكى مۇۋاپىق ئەمەسلىكى، ئوبوروت قىلىنىش ۋاقتىنىڭ تېز ياكى تېز ئەمەسلىكى پەقەت بازارلاردا سېلىشتۇرۇش ئارقىلىقلا ئىسپاتلىنىدۇ. ئومۇمەن قىلىپ ئېيتقاندا، بازارلاردا سېلىشتۇرۇش ئارقىلىق تېخنىكىسىنىڭ ئىلغارلىقى، سۈپىتىنىڭ ياخشىلىقى، كۆركەملىكى، رەڭدارلىقى، چىدامچانلىقى كۈچلۈك بولۇپ باھالانغان تاۋارلار جەمئىيەتنىڭ ئېتىراپ قىلىشىغا ئىگە بولغان بولىدۇ ـ دە، بۇنىڭ بىلەن كۆپرەك مەنپەئەتكە ۋە پايدىغا ئىگە بولغىلى بولىدۇ. ئۇنىڭ ئەكسىچە، سۈپىتى ناچار، رەڭسىز، كۆركەمسىز، باھاسى يۇقىرى تاۋارلار بازاردىن شاللىۋېتىلىدۇ ـ دە، بۇنىڭ بىلەن ئىشلەپچىقارغۇچى ئورۇنلارنى تىرىشىپ بازار ئېھتىياجى بويىچە ئىشلەپچىقىرىشنى ئورۇنلاشتۇرۇشقا، ئىگىلىك باشقۇرۇش سەۋىيىسىنى يۇقىرى كۆتۈرۈشكە، تېخنىكىنى ياخشىلاپ، سۈپىتىنى ئۆستۈرۈش ئارقىلىق ئىشلەپچىقىرىش تەرەققىياتىنى ئىلگىرى سۈرۈشكە مەجبۇرلايدۇ.

بازارنىڭ تەڭشەش رولى: بىرىنچىدىن، بازار ئىقتىسادىنى تەرتىپكە سېلىش، ئىشلەپچىقىرىشنى ياخشىلاش ۋە راۋاجلاندۇرۇش ئۈچۈن ئۇچۇر بىلەن تەمىنلەيدۇ ھەمدە خەلق ئىگىلىكىنىڭ ھەرقايسى تارماقلىرى ئارىسىدىكى ئىشلەپچىقىرىش بىلەن ئىستېمال ئوتتۇرىسىدىكى ماس كېلىش ياكى ماس كەلمەسلىك ئەھۋاللارنى سەزگۈرلۈك بىلەن ئىنكاس قىلىپ، ئىقتىسادنى تەرتىپكە سېلىشنى ئۇچۇر بىلەن تەمىنلەيدۇ. ئەگەر

بازاردىكى تەمىنلەش بىلەن ئېھتىياجنىڭ مۇناسىۋىتى ئاساسەن تەڭپۇڭ بولسا، بۇ خىل ئىگىلىكنىڭ ھەرقايسى تارماقلىرى ئوتتۇرىسىدىكى تەرەققىيات نىسبىتىنىڭ ماسلاشقانلىقىنى ئىسپاتلاپ بېرىدۇ. ئەگەر بازارلاردا تاۋارلار ئۇزۇن مۇددەت بىسىلىپ قېلىپ سېتىپ چىقىرىلمىسا، يەنە بىر تەرەپتىن، بازىرى ئىتتىك بولغان تاۋارلار ئۇزۇن مەزگىل ئۆكسۈپ قېلىپ تەمىنلەش ئېھتىياجىنى قاندۇرۇپ كېتەلمىسە، بۇ خەلق ئىگىلىكى نىسبىتىنىڭ ناھايىتى ماس ئەمەسلىكىنى ئىسپاتلاپ بېرىدۇ، بۇ نىسبەتنىڭ بۇزۇلغانلىقى چۈشەندۈرىدۇ. بازار ئۆزىنىڭ قايتۇرۇش ئىقتىدارى ئارقىلىق بازاردىكى بۇنداق ئەھۋاللارنى ئىشلەپچىقىرىش ئورۇنلىرى ۋە كارخانا ئورۇنلىرىغا قايتۇرىدۇ. بۇنىڭ بىلەن ئىشلەپچىقىرىش ئورۇنلىرى ۋە كارخانا ئورۇنلىرى تەدبىرلەرنى تۈزۈپ بازار ئۇچۇرى تەمىنلىگەن ماتېرىياللارغا ئاساسەن ئۆز ۋاقتىدا ئىشلەپچىقىرىش ۋە ئوبوروتنى تەڭشەيدۇ. ئىككىنچىدىن، بازار ئىجتىمائىي تەكرار ئىشلەپچىقىرىشنى ئۇچۇر بىلەن تەمىنلەيدۇ، قىممەتنى ھېسابلايدۇ، يېتەكچىلىك قىلىدۇ ۋە ئورۇنلاشتۇرىدۇ. كونكرېتنى قىلىپ ئېيتقاندا، تاۋار بازار ئۈچۈن ئىشلەپچىقىرىدۇ. لېكىن، تاۋار ئىشلەپچىقارغۇچى ئورۇن ۋە كارخانىلار بازار قايسى خىل تاۋارغا قانچىلىك ئېھتىياجلىق، جەمئىيەت قايسى خىل تاۋارغا قانچىلىك ئېھتىياجلىق ئىكەنلىكى قاتارلىق مەسىلىلەرنى ئادەتتە تولۇق مۆلچەرلەپ كېتەلمەيدۇ. پەقەت بازارلاردىكى ئېلىم - سېتىم ئارقىلىقلا ئاندىن ئىقتىسادىي ئۇچۇرغا ئېرىشەلەيدۇ.

ئەگەر بازاردا مەلۇم بىر خىل تاۋار تەمىنلەش ئېھتىياجىنى قاندۇرالمىغان ۋاقىتتا باھا ئۆرلەپ كېتىپ ئىستېمال ئېھتىياجى

ئازىيىدۇ. ئەگەر مەلۇم بىر خىل تاۋار بىلەن تەمىنلەش ئېھتىياجدىن ئېشىپ كەتسە، باھا تۆۋەنلەپ كېتىپ، بىر تەرەپتىن ئىستېمالنىڭ ئېشىشىنى كەلتۈرۈپ چىقارسا، يەنە بىر تەرەپتىن ئىشلەپچىقىرىش ئورۇنلىرى ۋە ئىشلەپچىقىرىش كارخانىلىرى پايدا ئالالمايدىغانلىقىنى ھېس قىلىپ، بۇ خىل تاۋارلارنى ئىشلەپچىقىرىشنى ئازايتىدۇ - دە، ئىشلەپچىقىرىشنى توختىتىشقا مەجبۇر بولىدۇ. شۇنىڭ ئېيتىپ ئۆتۈش كېرەككى، تاۋارلار بازاردا ناھايىتى تېز سېتىلسا، باھا ئۆرلەپ كەتسە، بۇ تەمىنلەشنىڭ ئېھتىياجنى قاندۇرالمىغانلىقىدىن دېرەك بېرىدۇ. ئەكسىچە تاۋارلار بازارلاردا تېز سېتىلمىسا، باھا تۆۋەنلەپ كەتسە، بۇ تەمىنلەشنىڭ ئېھتىياجدىن ئېشىپ كەتكەنلىكىدىن دېرەك بېرىدۇ. دېمەك مۇشۇ مەنىدىن ئېيتقانداق، بازارنى ئىجتىمائىي تەكرار ئىشلەپچىقىرىشنىڭ «تەڭشىگۈچى ئەسۋابى» دېيىشكە بولىدۇ.

بازارلاردا تەمىنلەش بىلەن ئېھتىياجنىڭ مۇناسىۋىتىگە تەسىر كۆرسىتىدىغان ئامىللار ناھايىتى كۆپ، شۇڭا، ئىگىلىك باشقۇرغۇچىلار بازارلارنى تەكشۈرۈشتە ئەڭ مۇھىمى ئالدى بىلەن تۆۋەندىكى بىر قانچە نۇقتىنى ئىگىلىشى ۋە تەكشۈرۈشى زۆرۈر.

(1) خەلق ئىگىلىكىنىڭ قۇرۇلمىسىنى تەكشۈرۈش: بۇنىڭدا ئاساسلىقى مىللىي دارامەتنىڭ جۇغلانمىسى بىلەن ئىستېمالنىڭ نىسبىتى، يېزا ئىگىلىك، يېنىك سانائەت، ئېغىر سانائەت ئوتتۇرىسىدىكى نىسبەتنى تەكشۈرۈش، چۈنكى بۇ خىل قۇرۇلمىدىكى ئۆزگىرىش بازاردىكى تاۋارلارغا بولغان ئېھتىياجنىڭ مىقدارى ۋە قۇرۇلمىسىغا بىۋاسىتە تەسىر كۆرسىتىدۇ ھەمدە بازارلاردىكى تەمىنلەش بىلەن ئېھتىياج ئوتتۇرىسىدىكى مۇناسىۋەتنىڭ ئۆزگىرىشىنى بەلگىلەيدۇ.

(2) ئىستېمال بۇيۇملىرىنىڭ ئىشلەپچىقىرىش ئەھۋالىنى تەكشۈرۈش: بازارلاردىكى تاۋارلار بىلەن تەمىنلەش تاۋارلارنىڭ مىقدارى ۋە سۈپىتىگە باغلىق. مەھسۇلات مىقدارىنىڭ ئاز ـ كۆپ بولۇشى ئۆز نۆۋىتىدە خېلمۇ خىل ئامىللارنىڭ چەكلىمىسىگە ئۇچرايدۇ. ئاساسلىقى چەكلەش ئامىلى يەنىلا دەسلەپتە بار بولغان ئىشلەپچىقىرىش ئىقتىدارى، ماتېرىيال مەنبەسى، خام ئەشيا، تېخنىكا سەۋىيىسىدىن ئىبارەت بولۇپ، بۇلارنىڭ ھەممىسى دېھقانچىلىق، چارۋىچىلىق مەھسۇلاتلىرىنىڭ تاۋارغا ئايلىنىش نىسبىتىنى ھەم يېنىك سانائەت ئىشلەپچىقىرىشنىڭ سۈرئىتىنى تەكشۈرۈشنىڭ پۈتۈن دائىرىسى، ئىشلەپچىقىرىش كارخانىلىرى ۋە خۇسۇسىي ئىگىلىك كارخانىلىرىنىڭ يېمەكلىك سانائىتى قاتارلىق ئىستېمال بۇيۇملىرىنى ئىشلەپچىقىرىشنى راۋاجلاندۇرۇشقا تۈرتكە بولىدۇ.

(3) سېتىۋېلىش كۈچى سەۋىيىسىنى تەكشۈرۈش: بۇنىڭدا ئاساسلىقى ئىگىلىك باشقۇرغۇچىلار ۋە خۇسۇسىي ئىگىلىك باشقۇرغۇچىلار جەمئىيەتنىڭ نوپۇس قۇرۇلمىسى، ئىگىلىك قۇرۇلمىسى، ئىشچى ـ خىزمەتچىلەرنىڭ ئىش ھەققى سەۋىيىسى، دېھقان ـ چارۋىچىلارنىڭ كىشى بېشىغا توغرا كەلگەن كىرىم ئەھۋالى ھەمدە سېتىۋېلىش ئوبيېكتلىرىنىڭ ئەھۋالى، ئىستېمال قىلىش ئۆرپ ـ ئادىتى، باھانىڭ ئۆزگىرىش ئەھۋالى قاتارلىقلارنى ئىگىلەش ۋە تەكشۈرۈش كېرەك.

(4) ئېھتىياجىنىڭ ئېشىش ياكى كېمىيىش ئەھۋالىنى تەكشۈرۈش: كىشىلەرنىڭ قايسى خىل، قايسى رەڭلىك تاۋارلارغا قايسى ۋاقىت، قايسى پەسىلدە جىددىي ئېھتىياجلىق، قايسى خىل تاۋارغا قايسى ۋاقىت، قايسى پەسىلدە ئېھتىياجىنىڭ جىددىي ئەمەسلىكىنى تەكشۈرۈش ۋە ئىگىلەش ھەمدە كىشىلەرنىڭ

ھەرخىل، ھەرياڭزا ئۆزگىرىشچان ئېھتىياجىنى قانداق قىلغاندا قاندۇرغىلى بولىدىغانلىقىنى تەتقىق قىلىشى ھەمدە قايسى خىل، قايسى رەڭدىكى تاۋارلارنىڭ تېز سېتىلىدىغانلىقىنى ئىگىلىشى لازىم.

(5) رىقابەتكە دائىر ئەھۋاللارنى تەكشۈرۈش: دۆلەت ئىگىلىكى ياكى كوللېكتىپ ئىگىلىكى ۋە ياكى خۇسۇسىي ئىگىلىكتىكى كارخانىلار بولسۇن، بازارلاردا ئۆزى بىلەن ئوخشاش تۈردىكى مەھسۇلاتلارنى ساتىدىغان ئۆزگە ئوخشاش كارخانىلارنىڭ مەھسۇلاتىنىڭ مىقدارى، سۈپىتى، رەڭگى، خىللىرى، باھاسى قاتارلىق جەھەتلەردىكى مەسىلىلەرنى ئىگىلەش ياكى ئۆزى ئىشلەپچىقارغان مەھسۇلاتلارنى ئۆزى بىۋاستە سېتىپ چىقىرامدۇ؟ ياكى باشقا ۋاستىلەر ئارقىلىق سېتىپ چىقىرامدۇ؟ بۇ مەسىلىلەرنىمۇ تەكشۈرۈش ۋە ئىگىلەش كېرەك.

(6) ئىگىلىك باشقۇرغۇچى خادىملار ۋە خۇسۇسىي ئىگىلىك باشقۇرغۇچى خادىملار بازارلارنى تەكشۈرۈشتە بىر خىللا ئۇسۇلنى قوللىنىپ تەكشۈرۈپلا قالماستىن، بەلكى كۆپ خىل تەكشۈرۈش ئۇسۇلىنى قوللىنىشى ھەمدە كۆزىتىش، تەكشۈرۈش، سىناق قىلىش ئۇسۇللىرىنىمۇ بىرلىكتە قوللىنىشى كېرەك. ئومۇمەن قىلىپ ئېيتقاندا، ئىگىلىك باشقۇرغۇچىلار ۋە خۇسۇسىي ئىگىلىك باشقۇرغۇچىلار بازارنى ئىلمىي ئۇسۇلدا تەكشۈرۈشنىڭ مۇھىم نۇقتىلىرى ۋە ئۇنۇملۇك چارە ئۇسۇللىرىنى پۇختا ئىگىلەپ، مەقسەتلىك ۋە تەرتىپلىك ھالدا بازارنىڭ ئومۇمىي ئەھۋالىنى تولۇق تەكشۈرگەندىلا، ئاندىن ئىگىلىك باشقۇرۇش پائالىيىتىگە پايدىلىق بولغان ئىقتىسادىي ئۇچۇرلارغا ئىگە بولالايدۇ ۋە ئىشلەپچىقىرىش تىجارەت پائالىيىتىدە رىقابەتكە تاقابىل تۇرالايدۇ ھەم بەرداشلىق بېرەلەيدۇ.

تىجارەت قىلىشقا ماھىر بولۇش كېرەك

سودا بازىرىغا كىرىش ــ جەڭ مەيدانىغا كىرگەنلىك بولۇپ، ئۇ ھەرگىزمۇ نازاكەتلىك، راھەتلىك ئىش، سەيلە ـ ساياھەت ئەمەس، بەلكى ھايات ـ ماماتلىق ئېلىشىشقا تەۋەككۇل قىلىشتۇر. شۇڭا، تىجارەت قىلغۇچىلار سودا بازىرىدا غالىپ ئورۇندا تۇرىمەن دەيدىكەن، چوقۇم تىجارەت قىلىشقا ماھىر بولۇشى لازىم. بۇنىڭ ئۈچۈن تۆۋەندىكى ئىشلارغا دىققەت قىلىش كېرەك:

1. بازار ئۇچۇرىنى ئىگىلەشكە ماھىر بولۇش لازىم.

تىجارەت قىلغۇچىلارنىڭ تەقدىرى بازاردىكى ئىقتىسادىي ئۇچۇرنى ۋاقتىدا ئىگىلەپ، بازار ئۇچۇرىدىن ئوبدان پايدىلىنىشقا باغلىق. شۇڭا، تىجارەت قىلغۇچىلار بازارلارنى تەكشۈرۈپ تەتقىق قىلىشى، بازارلاردىكى ئىشلەپچىقىرىش، سېتىش، تەمىنلەش، ئېھتىياج ئەھۋالىنى، كىشىلەرنىڭ قايسى پەسىل، قايسى ۋاقىتتا قايسى خىل، قايسى رەڭ، قايسى پاسوندىكى تاۋارلارغا ئېھتىياجلىق ئىكەنلىكىنى ئىگىلەپ، ئىستېمالچىلارنىڭ ئېھتىياجىغا قاراپ يېڭى مەھسۇلاتلارنى كىرگۈزۈشى، مال تۈرىنى كۆپەيتىشى لازىم.

2 «ئاز پايدا ئېلىپ كۆپ سېتىش» ئۇسۇلىنى قوللىنىش لازىم.

«ئاز پايدا ئېلىپ كۆپ سېتىش» ــ ھازىرقى بازار ئەھۋالى بويىچە تەھلىل قىلغاندا ماسلىشىشچانلىقىقا ئىگە بىر خىل سېتىش ئۇسۇلى بولۇپ، تىجارەتچىلەر بۇ ئۇسۇلنى قوللانغاندا، كۆپ پايدىغا ئېرىشىپ پۇلنى كۆپ تاپالايدۇ. كونىلاردا «بىر تىيىن ئۈچۈن ياشاشقا بولىدۇكى، ئىككى تىيىننى دەپ جاننى بېرىشكە بولمايدۇ»، «ئۈچ تىيىن پايدىغا رازى بولغانلار پايدا ئالىدۇ، يەتتە تىيىن پايدا ئالىمەن دېگەنلەر دەسمايىسىنى يەپ بولىدۇ» دېگەن گەپ بار. بۇنىڭدىن كۆرۈۋېلىشقا بولىدۇكى، پايدىنى كۆپ ئالىمەن دەپ بىرقانچە كۈن سودا قىلماي ئولتۇرغاندىن كۆرە ئاز پايدا ئالسىمۇ سودا ـ سېتىق قىلىپ تۇرغان ياخشى. مەن ئوخشاش خىلدىكى باش ياغلىق تىجارىتى بىلەن شۇغۇللىنىدىغان ئىككى تىجارەتچى بىلەن ئايرىم ـ ئايرىم ھالدا سۆزلىشىپ ئەھۋال ئىگىلەپ كۆرسەم، ئۇلارنىڭ بىرى بىر دانە باش ياغلىقنى بىر يۈەن پايدا قىلسىلا سېتىۋېتىپتۇ. يەنە بىرسى بىر دانە باش ياغلىقنى بىر يۈەن ئەللىك پۇڭدىن ئىككى يۈەنگىچە پايدا قىلمىسا ساتماپتۇ. ھەر ئىككى تىجارەتچىنىڭ مال سېتىۋېلىش باھاسى ئوخشاش ئىكەن، كۆرۈنۈشتە ئالدىنقىسى ئاز پايدا ئالغاندەك، كېيىنكىسى كۆپ پايدا ئالغاندەك كۆرۈنسىمۇ، ئەمەلىيەتتە ئالدىنقىسىنىڭ خېرىدارى كۈندىن ـ كۈنگە كۆپىيىپ ھەر كۈنلىكى 30 دانىدىن 50 دانىغىچە باش ياغلىقنى توپ ۋە پارچە سېتىپ، 30 يۈەندىن 50 يۈەنگىچە پايدا ئېلىپتۇ، كېيىنكىسى بولسا كۆپ پايدا ئېلىشنى كۆزلىگەنلىكى ئۈچۈن خېرىدارى كۈندىن ـ كۈنگە ئازلاپ كېتىپ، بىر قانچە كۈندىمۇ بىر ـ ئىككى دانە باش ياغلىق ساتالماپتۇ. ھەتتا بىرەر ھەپتىگىچە سودا قىلالمىغان كۈنلىرىمۇ بوپتۇ. بۇنىڭ بىلەن دەسمايىسى كۈندىن ـ كۈنگە ئازلاشقا باشلاپتۇ. ئىستېمالچىلار نەرسە ـ كېرەك سېتىۋالماقچى بولسا بازار ئايلىنىپ، تاۋارلارنىڭ باھاسىنى سېلىشتۇرۇپ كۆرۈپ، قەيەردە سۈپەتلىك، باھاسى

ئەرزان تاۋار بولسا شۇنى سېتىۋالىدۇ ھەمدە ئۇلار ئالدىغا ئۇچرىغانلىكى ئادەملەرگە سېتىۋالغان تاۋىرىنىڭ سۈپەتلىك، باھاسى مۇۋاپىق ئىكەنلىكىنى ۋە قايسى ئورۇن، قايسى دۇكاندىكى تىجارەتچىدىن سېتىۋالغانلىقىنى سۆزلەپ بېرىدۇ، نەتىجىدە، باشقىلارمۇ شۇ يەرگە بارىدۇ. تىجارەتنىڭ ياخشى ـ يامان بولۇشى زور تۈركۈمدىكى خېرىدارلارنىڭ قايتا كېلىپ مال سېتىۋېلىشىغا باغلىق. سودا ـ سېتىق بىلەن شۇغۇللىنىۋاتقان سودا ـ سانائەتچىلەر تىجارەتتە كۆللىنەي دەيدىكەن، چوقۇم ئۇزاق مۇددەتلىك پايدىنى كۆزلىشى لازىم.

3. ئەدەپلىك، مەدەنىيەتلىك تىجارەت قىلىشقا ماھىر بولۇش لازىم.

خېرىدارلارغا ئەدەپلىك مۇئامىلە قىلىپ، مەدەنىيەتلىك تىجارەت قىلىش يەككە سودا ـ سانائەتچىلەر بىلەن خېرىدارلار ئوتتۇرىسىدىكى مۇناسىۋەتنى قويۇقلاشتۇرىدىغان مۇھىم ئامىللارنىڭ بىرى. سوتسىيالىستىك جەمئىيىتىمىزدە ھەممە كىشى مۇلازىمەت ئوبيېكتى، ھەممە كىشى مۇلازىمەت قىلغۇچىلاردۇر. شۇڭا، يەككە سودا ـ سانائەتچىلەر خېرىدارلارغا قىزغىن، ئەدەپلىك مۇئامىلە قىلىشى، خېرىدارلارنى سۈپەتلىك، باھاسى مۇۋاپىق تاۋارلار بىلەن تەمىن ئېتىشى، مۇلازىمەت سۈپىتىنى ئۈزلۈكسىز ئۆستۈرۈشى لازىم. قانداق خېرىدار بولۇشىدىن قەتئىينەزەر ھەممىسىگە ئوخشاش مۇئامىلىدە بولۇشى، ئادەمگە قاراپ ئىش كۆرمەسلىكى، كىچىك بالىلارنى بوزەك قىلماسلىقى، دېھقانلارنى كەمسىتمەسلىكى، قىزلارغا قوپال، زىتىغا تېگىدىغان چاقچاقلارنى قىلماسلىقى لازىم. تىجارەتچىلەر خېرىدارلارغا سوغۇق مۇئامىلە قىلسا، خېرىدارلارنىڭ زىتىغا تەگسە، ئۇ ھالدا خېرىدارلار تىجارەتچىدىن رەنجىيدۇ ـ دە، مال سېتىۋالماي كېتىپ قالىدۇ. تىجارەتچى بولغان كىشى شۇنى بىلىشى كېرەككى، ھازىر بازارلاردا ئوخشاش

خىل، ئوخشاش رەڭ، ئوخشاش پاسوندىكى تاۋارلار ۋە كىيىم - كېچەكلەرنى ساتىدىغان تىجارەتچىلەر ماگىدامدا بىر بولغانلىقى ئۈچۈن كىمكى خېرىدارغا سوغۇق مۇئامىلە قىلسا، خېرىدار ئۇنىڭدىن سېتىۋالماي، ئۇنداق تىجارەتچى خېرىداردىن قۇرۇق قالىدۇ.

4. ساختا، ناچار، سۈپەتسىز تاۋار بولماسلىقنى ئىشقا ئاشۇرۇش لازىم.

تىجارەتچى بولغان كىشى سەمىمىي، ئىشەنچلىك بولۇشى، تاۋارلىرىنىڭ سۈپىتى ياخشى، باھاسى مۇۋاپىق بولۇشىنى ئىشقا ئاشۇرۇشى لازىم. تاۋارلارنى ساتقاندا ئىستېمالچىلارنىڭ مەنپەئىتىنى ئاساس قىلىپ تاۋارلارنىڭ سۈپىتى، مىقدارىغا كاپالەتلىك قىلىشى، ساختا، يالغان، ناچار، سۈپىتى ئۆزگەرگەن تاۋارلارنى ساتماسلىقى، سۈپەتلىك ياخشى تاۋارلارغا ساختا، يالغان، ناچار سۈپەتسىز تاۋارلارنى ئارىلاشتۇرۇپ قويماسلىقى، ئۆلچەمدە ئادىل بولۇشى، خېرىدارلار سېتىۋالغان تاۋارلارنىڭ سۈپىتىدە مەسىلە كۆرۈلسە ياكى ئۇ تاۋار خېرىدارنىڭ كۆڭلىگە ياقمىسا، دەرھال ئالماشتۇرۇپ بېرىشى، رېمونت قىلىپ بېرىشى، پۇلنى قايتۇرۇپ بېرىشى لازىم. تاۋارنىڭ سۈپىتى ياخشى، باھاسى مۇۋاپىق بولۇشنى ئىشقا ئاشۇرۇش ئۈچۈن، سۈپەتلىك ماللارنى كىرگۈزۈش ئۆتكىلىنى چىڭ ئىگىلىشى، ساختا، سۈپەتسىز تاۋارلارنى كىرگۈزمەسلىكى، پايدا - مەنپەئەتنى كۆزلەپ، ئىنساپنى يوقاتماسلىقى، ناچار، سۈپەتسىز تاۋارلارنى ئەپلەپ - سەپلەپ قولدىن چىقىرىپ ئىستېمالچىلارنى قاقتى - سوقتى قىلماسلىقى. سۈپەتكە تايىنىپ بازار تېپىشى، سۈپەتكە تايىنىپ ئوبراز تىكلىشى لازىم.

مال ساتقۇچى ماگنىتتەك بولسا، تۆمۈردەك خېرىدارنىمۇ جەلپ قىلالايدۇ

ھازىر، بازارلار ئاۋاتلاشتى، سودا ـ سېتىق توختاۋسىز جانلاندى ۋە تەرەققىي قىلدى. بۇنىڭغا ئەگىشىپ، بازارلاردا ئوخشاش تۈردىكى تاۋارلارنى ساتىدىغانلار كۈندىن ـ كۈنگە كۆپەيدى. ئەپسۇسكى، ئۇلارنىڭ بەزىلىرى تاۋارلىرىنى ۋاقتى ـ ۋاقتىدا ساتسا، يەنە بەزىلەر بازار تاپالماي، سېتىپ چىقىرالماي، زىيان تارتىپ بېشى قېتىپ، روھى چۈشۈپ نېمە قىلارىنى ئۇقالماي قىلىۋاتىدۇ. ئوخشاش تۈردىكى تاۋار ماللارنى تېز سېتىپ چىقارغۇچىلاردا قانداق سېھرى كۈچ بار؟

ئۇلاردا بىر قانچە خىل ئالاھىدىلىك ۋە ئورتاقلىق بار. ئەگەر سىز بىرمال ساتقۇچى ـ تىجارەتچى بولسىڭىز، مۇنداق قىلىپ كۆرۈڭ.

1. خېرىدارلارغا تولۇپ تاشقان قىزغىنلىق بىلەن مۇئامىلە قىلىپ، ئۇلارنى مال سېتىۋېلىشقا قىزىقتۇرۇش كېرەك. تىجارەتچى بولغان كىشى يېقىملىق، خۇشخۇي، قىزغىن، ئەستايىدىل پوزىتسىيىدە بولۇپ، خېرىدارلارنى ئىلاجى بار ئۆزىگە جەلپ قىلىپ، قۇرۇق قول قايتۇرماسلىققا تىرىشىشى كېرەك، چۈنكى، خېرىدار ھەر ۋاقىت مال ساتقۇچىنىڭ يۇقىرىقىدەك

مۇئامىلىدە بولۇشنى تەلەپ قىلىدۇ. بولۇپمۇ، قىز ـ چوكانلار كىيىم ـ كېچەك، رەخت تاللاشقا ئالاھىدە ئەھمىيەت بېرىدۇ. ئۇلار سېتىۋالماقچى بولغان تاۋارنىڭ چىرايلىق، باھاسىنىڭ مۇۋاپىق بولۇشىنى، باشقىلارنىڭ شۇ تاۋارنى ماختىشىنى ياخشى كۆرىدۇ ۋە قىزىقىپ سېتىۋالىدۇ. شۇڭا، مال ساتقۇچى خېرىدارغا قارىتا «بۇ كىيىم ئۇستىخىنىڭىزغا بەك ماس كەلدى. مۇشۇنداق رەختتىن كىيىم كەيسىڭىز بەك يارىشىدىكەن، مال تاللاشقا ھەقىقەتەن ئېپىڭىز بار ئىكەن» دېگەندەك سۆزلەرنى قىلىپ، ئۇلارنىڭ شۇ مالنى سېتىۋالغانلىقىنىڭ دەل جايىدا بولغانلىقىنى ھېس قىلدۇرۇش كېرەك. تىجارەتچى ھەممىلا خېرىدارغا ئوخشاش، ئىللىق مۇئامىلىدە بولۇپ، ئۇلارنىڭ رەخت ۋە باشقا ماللارنى تاللىشىغا يېقىندىن ھەمدەم بولۇش كېرەك. بۇخىل مۇئامىلە خېرىدارنى جەلپ قىلىدۇ ۋە سۆيۈندۈرىدۇ ـ دە، مالنى سېتىۋالىدۇ.

2. ئۆزى سېتىۋاتقان مالغا قارىتا ئۆزىدە ئىشەنچ ۋە پەخىرلىنىش تۇيغۇسى بولۇشى كېرەك. تىجارەتچى ئۆزى سېتىۋاتقان مالغا ئۆزىدە ئىشەنچ بولۇشى، سۈپىتىگە، ئۆلچىمىگە، مىقدارىغا كاپالەتلىك قىلالايدىغان بولۇشى كېرەك. تىجارەتچىدە، «ئەگەر مەن بىر خېرىدار بولغان بولسام، چوقۇم مۇشۇ مالنى ئۆزۈم سېتىۋالغان بولاتتىم» دېيەلەيدىغان ھېسسىيات بولۇشى كېرەك. مال ساتقۇچى چوقۇم «بۇ مال مەملىكەت بويىچە ئەڭ ئىشەنچلىك، ئەڭ داڭلىق، ئەڭ سۈپەتلىك تاۋار» دەيدىغان ئىشەنچكە ئىگە بولۇشى كېرەك. ئەمەلىيەتتىمۇ شۇنداق بولۇشى كېرەك. بۇ خېرىدارلارنى مال سېتىۋېلىشقا جەلپ قىلىشتىكى مۇھىم ھالقا. ئۇ مالنى تېز سېتىپ چىقىرىشتىكى مۇھىم ئاساس.

3. تاۋار ماللارنىڭ سۈپىتىگە ئېتىبار بېرىش ئارقىلىق، خېرىدارلارنىڭ مال سېتىۋېلىش قىزغىنلىقىنى قوزغاش كېرەك. خېرىدارلار مال سېتىۋالغاندا سېتىۋالغان تاۋارلىرىنىڭ پاكىز، تازىلىق ئۆلچىمىگە ئۇيغۇن بولۇشىنى ئارزۇ قىلىدۇ. ئايرىم مال ساتقۇچىلار ساتقان ماللارنى تازىلىق ئۆلچىمىگە يەتمەيدىغان پاسكىنا قەغەز، پاسكىنا نەرسىلەرگە ئوراپ بېرىدۇ، يېمەكلىكلەرنى قولى بىلەن تۇتۇپ جىگلاپ بېرىشتەك ئەھۋاللار مەۋجۇت. مال ساتقۇچى بۇ خىل ھالەتتىن ساقلىنىشى، ساتقان مالنى تازىلىق ئۆلچىمىگە ئۇيغۇن كېلىدىغان سولياۋ خالتا ياكى باشقا بۇيۇملار بىلەن ئوراپ ياكى يۆگەپ بېرىش، يېمەكلىكلەرنى قىسقۇچ بىلەن تۇتۇپ جىگلاپ بېرىشى كېرەك. بۇنداق قىلغاندا، خېرىدارلارنىڭ مال سېتىۋېلىش قىزغىنلىقىنى قوزغىغىلى ۋە قايتا كېلىپ مال سېتىۋېلىشنى قولغا كەلتۈرگىلى بولىدۇ.

4. خېرىدارلارغا ساتقان مالنىڭ ئىشلىتىش ئۇسۇلى، تېخنىكىسى، ئاسراش بىلىملىرىنى تونۇشتۇرۇش، چۈشەندۈرۈش ئىشىنى زىرىكمەي ئىشلەش كېرەك. بۇ خىل ئۇسۇل خېرىدارلارنىڭ ناچار، سۈپەتسىز، ساختا تاۋارلارنى پەرق ئېتىش ئىقتىدارىنى ئاشۇرىدۇ - دە، مال ساتقۇچىدىن نەرسە - كېرەك سېتىۋېلىشقا قىزىقىدىغان بولىدۇ.

5. خېرىدارلارغا ئازادە مال تاللاش، سېتىۋېلىش، سىناپ كۆرۈش مۇھىتى يارىتىپ بېرىش ئارقىلىقمۇ ئۇلارنىڭ مال سېتىۋېلىش قىزغىنلىقىنى ئاشۇرغىلى بولىدۇ.

6. ھەقسىز مۇلازىمەت تۈرلىرىنى يولغا قويۇش، يەنى ۋېلىسىپىتلىرىنى، سېتىۋالغان ماللىرىنى ساقلاپ بېرىش، ماللىرىنى ئۆيلىرىگە ئاپىرىپ بېرىش، قاچىلاپ بېسىپ بېرىش قاتارلىق ئىشلارنى خالىس قىلىپ بېرىش ئارقىلىقمۇ،

خېرىدارلاردا ھۆرمەت، ئىشەنچ تۇيغۇسى تۇرغۇزۇپ، كېيىنكى قېتىممۇ مال سېتىۋېلىشقا كېلىش قىزغىنلىقىنى قوزغىغىلى بولىدۇ.

7. خېرىدارلار سېتىۋالغان مالنىڭ سۈپىتىدە مەسىلە كۆرۈلسە ياكى خېرىدار سېتىۋېلىپ كۆڭلىگە ياقماي قالسا، قايتۇرۇپ بېرىش ياكى دەرھال ئالماشتۇرۇپ بېرىشى كېرەك. بۇمۇ خېرىدارلارنى جەلپ قىلىشنىڭ يەنە بىر ياخشى يولى.

8. ساتماقچى بولغان مالغا باھانى مۇۋاپىق قويۇش كېرەك. ئايرىم تىجارەتچىلەر ھە دېگەندە يۇقىرى پايدىنى كۆزلەپ، ساتماقچى بولغان مالغا زىيادە يۇقىرى باھا قويىدۇ. يۇقىرى باھا خېرىدارنى ھامان مەيۇسلەندۈرىدۇ. شۇڭا، يۇقىرى باھانى سېتىپ چىقىرىش، سېتىشنىڭ ئۆلچىمى قىلىشتىن ساقلىنىش، مۇۋاپىق باھانى بىرلىك قىلىش كېرەك.

9. تىجارەت قىلىش ۋاقتىنى ئۇزارتىش، خېرىدارلارنىڭ پىكىر، ئىنكاسلىرىنى ئاڭلاپ، تۈزىتىش يولىنى تېپىپ چىقىش كېرەك.

ھېكمەت

△ بىر ئىخلاسمەن ئادەمنىڭ جەمئىيەتكە كۆرسەتكەن كۈچى شەخسىي مەنپەئەتنى كۆزلەيدىغان توقسان توققۇز ئادەمنىڭ كۈچىدىن ئارتۇق — جونسۇن

△ كىتاب بولمىغان ئۆي خۇددى دېرىزىسى بولمىغان ئۆيگە ئوخشايدۇ. — توماس مان

△ تېجەشلىك بىلەن تىرىشچانلىق ئىنسانىيەتنىڭ ئىككى دوختۇرىدۇر.

— لۇبو (گېرمانىيە پەيلاسوپى)

قاتناش ـ ترانسپورت كەسپى بىلەن شۇغۇللىنىدىغان يەككە تىجارەتچىلەر كەسپىي ئەخلاققا ئالاھىدە ئەھمىيەت بېرىشى كېرەك

ھەرقانداق كەسىپنىڭ ئۆزىگە خاس كەسپىي ئەخلاقى بولىدۇ. كەسپىي ئەخلاق شۇ كەسىپتە ئىشلىگۈچىلەرنىڭ ئوبرازىنى تىكلەشتە مۇھىم ئەھمىيەتكە ئىگە. قاتناش ـ ترانسپورت كەسپىمۇ بۇنىڭدىن خالى ئەمەس.

قاتناش ـ ترانسپورت كەسپى خەلق ئىگىلىكىدىكى مۇھىم كەسىپلەرنىڭ بىرى بولۇپ، ئۇ، خەلققە بىۋاستە خىزمەت قىلىدىغان كەسىپلەرنىڭ بىرى. پارتىيە 11 ـ نۆۋەتلىك مەركىزىي كومىتېت 3 ـ ئومۇمىي يىغىنىدىن كېيىن، بولۇپمۇ سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكى تۈزۈلمىسى ئورنىتىلىشقا باشلىغاندىن بۇيان، ۋىلايىتىمىزدە يەككە قاتناش ـ ترانسپورت كەسپى بىلەن شۇغۇللىنىدىغانلار تېز كۆپىيىپ، 1997 ـ يىلى ئاخىرىغىچە 2558 ئائىلىگە يەتتى. يەككە قاتناش ـ ترانسپورت كەسپى بىلەن شۇغۇللىنىدىغانلارنىڭ خېلى بىر قىسمى كەسپىي ئەخلاققا ئالاھىدە ئەھمىيەت بېرىپ، خەلق ئۇچۇن ئەلا مۇلازىمەت قىلىۋاتىدۇ. لېكىن، يەنە بىر قىسىم يەككە قاتناش ـ ترانسپورت

كەسپى بىلەن شۇغۇللىنىدىغانلارنىڭ كەسپىي ئەخلاق قارىشى ياخشى بولمىغانلىقتىن، قاتناش قائىدىسىگە خىلاپ هالدا هاراق ئىچىپ ئاپتوموبىل هەيدەپ، خەلقنىڭ هاياتى، مال - مۈلكىنى زىيانغا ئۇچرىتىدىغان، يولۇچىلارنى تىللايدىغان، ئادەمگە قاراپ مۇئامىلە قىلىدىغان ئەهۋاللارنى سادىر قىلىۋاتىدۇ. پەقەت 1997 - يىلى ۋىلايىتىمىزدە 719 قېتىم قاتناش هادىسىسى يۈز بېرىپ، 302 كىشى هاياتىدىن ئايرىلدى. 544 كىشى يارىدار بولدى، بىۋاسىتە ئىقتىسادىي زىيان 3 مىليون 469 مىڭ 802 يۈەنگە يەتتى. قاتناش هادىسىلىرىنىڭ يۈز بېرىش نىسبىتى بارغانسېرى ئېشىپ، خەلقنىڭ هاياتى ۋە مال - مۈلكى زور دەرىجىدە زىيانغا ئۇچرىغانلىقتىن، بەزى يولۇچىلار يەككە قاتناش - ترانسپورت كەسپى بىلەن شۇغۇللىنىدىغانلارنىڭ ئاپتوموبىللىرىغا ئولتۇرۇپ سەپەر قىلىشتىن ئەنسىرىمەكتە. قاتناش هادىسىلىرىنىڭ يۈز بېرىش سەۋەبلىرى كۆپ بولسىمۇ، لېكىن، بۇنىڭدىكى تۈپ سەۋەب — ئۇلارنىڭ كەسپىي ئەخلاقتا ئەهمىيەت بەرمىگەنلىكىدە. قاتناش - ترانسپورت بازارلىرىدا رىقابەت كەسكىن بولۇۋاتقان بۈگۈنكى كۈندە، يەككە قاتناش - ترانسپورت كەسپى بىلەن شۇغۇللىنىدىغانلار كەسپىنى روناق تاپقۇزۇش ئۈچۈن، تۆۋەندىكى بىرقانچە مەسىلىگە ئالاهىدە ئەهمىيەت بېرىشى كېرەك.

1. بىخەتەر قاتناشقا هەقىقىي تۈردە كاپالەتلىك قىلىش لازىم. بىخەتەر قاتناشقا كاپالەتلىك قىلىش — يەككە قاتناش - ترانسپورت كەسپى بىلەن شۇغۇللىنىدىغانلارنىڭ باش تارتىپ بولمايدىغان مۇقەددەس بۇرچى. يەككە قاتناش - ترانسپورت كەسپىنىڭ مۇلازىمەت ئوبيېكتى ئادەم ۋە يۈك توشۇش. شۇڭا،

يەككە قاتناش ـ ترانسپورت كەسپى بىلەن شۇغۇللىنىدىغانلار بىخەتەر قاتناشقا كاپالەتلىك قىلىشى ھەمدە يولغا چىقىشتىن بۇرۇن ئاپتوموبىلنى ئومۇميۈزلۈك تەكشۈرۈپ، كۆرۈلگەن كاشىلىلارنى ئوڭشاپ، ئاندىن يولغا چىقىشى، ئاپتوموبىلنى بەلگىلەنگەن ئورۇندا توختىتىپ، يولۇچىلارنىڭ ئاپتوموبىلغا چىقىشىغا ۋە يۈك قاچىلىشىغا ئوڭايلىق تۇغدۇرۇپ بېرىشى لازىم؛ بولۇپمۇ قاتناش قائىدىسى ۋە مەشغۇلات قائىدىسىگە ئەمەل قىلىپ، ياشانغان، مېيىپ، ئاجىز كىشىلەر ۋە نارسىدە بالىلارغا ئېتىبار بېرىشى، يول ئۈستىدە ئاپتوموبىلدىن كاشىلا چىقسا، يولۇچىلارنى مۇۋاپىق ئورۇنغا ئورۇنلاشتۇرۇپ، ئاپتوموبىلنى ئوڭشاپ، ئاندىن يولغا چىقىشى لازىم.

2. مەدەنىي مۇلازىمەت قىلىشنى ئادەتكە ئايلاندۇرۇش لازىم. يەككە قاتناش ـ ترانسپورت كەسپى بىر مۇلازىمەت كۆزنىكى بولۇپ، بۇ كۆزنەكتە ياخشى، مەدەنىي مۇلازىمەت قىلىش ـ قىلالماسلىق ـ يەككە ترانسپورت كەسپى بىلەن شۇغۇللىنىدىغانلارنىڭ كەسپىنى روناق تاپقۇزۇش ـ تاپقۇزالماسلىقى بىلەن زىچ مۇناسىۋەتلىك. يەككە ترانسپورت كەسپى بىلەن شۇغۇللىنىدىغانلارنىڭ تىلى گۈزەل بولۇشى، مۇئامىلىدە ئادەپلىك بولۇشى، يولۇچىلار ئاپتوموبىلغا چىققاندا ياكى چۈشكەندە، ئۇلارغا ئىللىق مۇئامىلە قىلىشى لازىم. بولۇپمۇ جان ـ دىل بىلەن خەلق ئۈچۈن خىزمەت قىلىش ئىدىيىسىنى تۇرغۇزۇپ، تۇرلۇك ناچار ئىدىيىلەرنىڭ تەسىرىنى تۈگىتىپ، ئۆزى بىلەن يولۇچىلار ئوتتۇرىسىدىكى مۇناسىۋەتنى توغرا بىر تەرەپ قىلىشى لازىم.

3. قائىدە ـ نىزام بويىچە قاتناشقا كاپالەتلىك قىلىشى

لازىم. قاتناش ـ ترانسپورت كەسپىدە ياخشى تەرتىپ ئورنىتىشنى ئىشقا ئاشۇرۇش ئۈچۈن، ئالدى بىلەن قاتناش ـ ترانسپورت كەسپى بىلەن شۇغۇللىنىدىغان يەككە تىجارەتچىلەر شوپۇر تەربىيىلەش مەكتىپىدە مۇنتىزىم تەربىيىلىنىپ، لاياقەتلىك شوپۇرلۇق كىنىشكىسى ئالغاندىن كېيىن، ئاندىن ئاپتوموبىل ھەيدىشى لازىم. ئۇلار يول يۈرگەندە، قاتناش قائىدىسىگە قاتتىق ئەمەل قىلىپ، قاتناش ساقچىلىرى ۋە تاشيول باشقۇرغۇچى خادىملارنىڭ تەكشۈرۈشىگە بويسۇنۇپ، قاتناش تەرتىپىنى قوغدىشى، خەلقنىڭ ھاياتى ۋە مال ـ مۈلكىنىڭ بىخەتەرلىكىگە كاپالەتلىك قىلىشى لازىم. بولۇپمۇ، قاتناش قائىدىسىگە رىئايە قىلىپ، مۇلازىمەت سۈپىتىنى ئۈزلۈكسىز ئۆستۈرۈپ، خەلق ئۈچۈن جان ـ دىل بىلەن خىزمەت قىلىشى لازىم.

ھېكمەت

△ ئىلىم ـ مەرىپەت ئابى ھاياتقا ئوخشاشتۇر، ئۇنى ئىچكەن ئۆلۈمدىن نىجات تاپىدۇ.

— مۇھەممەت بىننى ئابدۇللا خارابى

△ جاپا چېكىپ ئىلىم ئىگىلىسەڭ، كىتابنىڭ ھەر بېتىدىن ساڭا جەننەتنىڭ ئىشىكى ئېچىلىدۇ.

— ئەھمەت خوجانىياز ئوغلى قىسۇرى

△ ئەدەپنىڭ تونىنى كەي. كىشىگە ئەدەپتىن ياخشى زىننەت يوق، كىمىكى بىئەدەپ بولسا، ئۇنىڭدا پەزىلەتمۇ بولمايدۇ.

— ئابدۇللا شېرىپ ئوغلى خەستە

سودا ـ سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش خادىملىرى «توخۇ بېقىش» نىمۇ، «تۇخۇم ئېلىش»نىمۇ بىلىشى لازىم

بىرقانچە يىلدىن بۇيان ئاپتونوم رايونىمىزنىڭ سودا ـ سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش خادىملىرى شەھەر ـ يېزا سودا بازارلىرىنىڭ ئىجتىمائىي ئىگىلىك تەرتىپىنى قوغداش ھەم بازارنى باشقۇرۇش يولىدا ھارماي ـ تالماي جاپالىق ئىشلىمەكتە. لېكىن، بازار ئىگىلىكى تۈزۈلمىسى بەرپا قىلىنىۋاتقان يېڭى ۋەزىيەتتە، سودا ـ سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش خادىملىرىنىڭ بازار راسخوتى ۋە يەككە سودا ـ سانائەتچىلەرنى باشقۇرۇش ھەققىنى يىغىۋېلىش بىلەنلا شۇغۇللىنىشى كۆپايە قىلمايدۇ. ئۇلار يەنە بازار ئىگىلىكى تۈزۈلمىسىنى بەرپا قىلىشقا، بازار ئىگىلىكىنى راۋاجلاندۇرۇشقا ئۇيغۇن كېلىدىغان، شەھەر ـ يېزا سودا بازارلىرىنىڭ ئىجتىمائىي ئىگىلىك تەرتىپىنى ياخشى قوغدىغىلى، دۆلەت ئىلكىدىكى، كوللېكتىپ ئىگىلىكىدىكى، خۇسۇسىي ئىگىلىكتىكى كارخانىلارنىڭ ئىشلەپچىقىرىشىنى ئىلگىرى سۈرگىلى، يەككە سودا ـ سانائەتچىلەرنىڭ تىجارىتىنى روناق تاپقۇزغىلى، بازار باشقۇرۇش راسخوتى ۋە يەككە سودا ـ سانائەتچىلەرنى باشقۇرۇش ھەققىنى يىغىۋېلىش مەنبەسىنى كۆپەيتكىلى بولىدىغان چارە ئۇسۇللارنى تېپىپ چىقىشى لازىم.

بۇنىڭ ئۈچۈن تۆۋەندىكى خىزمەتلەرنى ياخشى ئىشلەشكە توغرا كېلىدۇ.

1. ھەر دەرىجىلىك سودا ـ سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش تارماقلىرى شىنجاڭ ئۇيغۇر ئاپتونوم رايونلۇق خەلق ھۆكۈمىتىنىڭ «يەككە، خۇسۇسىي ئىگىلىكنى راۋاجلاندۇرۇش نىزامى»نى ئىرىشىپ ئۆگىنىپ، ئىدىيىنى تولۇق ئازاد قىلىپ، يېڭى ئىدىيە، يېڭى كۆز قاراشنى تىكلەپ، شەھەر ـ يېزىلاردىكى يەككە، خۇسۇسىي ئىگىلىكنىڭ تەرەققىياتىغا تۈرتكە بولىدىغان، شەھەر ـ يېزا بازار سودىسىنىڭ گۈللەپ ياشنىشى ۋە ئىگىلىكنىڭ گۈللىنىشى ئۈچۈن ياخشى مۇھىت، ياخشى شارائىت، ياخشى تەرتىپ يارىتىدىغان ئۇسۇلنى تېپىپ چىقىشى لازىم.

2. سودا ـ سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش خادىملىرى بازار باشقۇرۇش راسخوتى ۋە يەككە سودا ـ سانائەتچىلەرنى باشقۇرۇش ھەققى ئېلىشتا ھەم مۇلازىمەت قىلغۇچى ھەم نازارەت قىلىپ باشقۇرغۇچى بولۇشى لازىم. بۇنىڭ ئۈچۈن يىللاردىن بۇيانقى بازار باشقۇرۇش راسخوتى ۋە يەككە سودا ـ سانائەتچىلەرنى باشقۇرۇش ھەققى ئېلىشنىلا بىلىپ، مۇلازىمەت قىلىشنى بىلمەيدىغان، زاۋۇت، كان ـ كارخانىلارنىڭ جۈملىدىن يەككە سودا ـ سانائەتچىلەرنىڭ ئىشلەپچىقىرىشىنىڭ ئىلگىرى سۈرۈلگەن ـ سۈرۈلمىگەنلىكى، ئىگىلىكنىڭ جانلانغان ـ جانلانمىغانلىقى بىلەن كارى بولمايدىغان ئۇسۇلنى ئۆزگەرتىشى لازىم.

3. سودا ـ سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش خادىملىرى زاۋۇت، كان ـ كارخانىلار ۋە يەككە سودا ـ سانائەتچىلەرنىڭ كۈندىلىك ئىشلەپچىقىرىشى، تىجارەت ـ سودا ئەھۋالىنى ۋاقتى ـ ۋاقتىدا ئىگىلەپ تۇرۇشى، يولۇققان قىيىنچىلىقلىرىنى بىلىپ تۇرۇشى

ۋە ۋاقتىدا ھەل قىلىشىغا ياردەم بېرىشى، ئىشلەپچىقىرىشنى يۈكسەلدۈرۈش، تىجارەتنىنى روناق تاپقۇزۇش ئۈچۈن ئۇلارغا ئەقىل كۆرسىتىدىغان مەسلىھەتچى، توغرا لىنىيىلىك بىرلىشىشنى ئىلگىرى سۈرىدىغان ۋاستىچى، ئۇچۇر بىلەن تەمىنلەيدىغان خەۋەرچى، قىيىنچىلىقنى يېڭىشتە مەدەتكار بولۇشى لازىم. شۇنداق قىلغاندىلا، ئاندىن زاۋۇت، كان - كارخانىلارنىڭ، يەككە سودا - سانائەتچىلەرنىڭ تىجارىتى، سودا ئوبوروتى تېزلىشىپ، پايدىسى كۆپىيىدۇ، شۇنىڭ بىلەن ئۇلار سودا - سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش خادىملىرىنى ھۆرمەتلەپ، ئۇلار كەلسە «سىرداش دوستلىرىمىز كەلدى» دەپ خۇشال بولۇپ، ئۇلارنى ئالدىغا چىقىپ قارشى ئالىدۇ ھەمدە ئوبوروت سوممىسىنى ئۆز ئەينى بويىچە مەلۇم قىلىپ، بازار باشقۇرۇش راسخوتىنى بەلگىلىمە بويىچە ئۆز ۋاقتىدا تولۇق تاپشۇرىدۇ. سودا - سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش خادىملىرى بىلەن تاكاللىشىپمۇ يۈرمەيدۇ. ئەگەر ئۇلار ئۇنداق قىلماي، ئۇلارنىڭ ئازغىنە قىلغان سودا ئوبوروت خەۋىرىنى ئاڭلاپلا ياقىلاپ بېرىپ، «بازار باشقۇرۇش رەسمىيىتى ھەققى ئالىمەن» دەپ تالون يازغىلى تۇرسا، بازارغا كىرىپ يېڭىدىن دۇكان ياكى يايما ئاچقان يەككە سودا - سانائەتچىلەر ۋە بىر - ئىككى تاغار قوغۇن - تاۋۇز، بىرەر ھارۋا كۆكتات، بىر ئىككى سېۋەت مېۋە - چېۋە ياكى 30-40 دانە تۇخۇمنى ئېلىپ كېلىپ ساتقىلى تۇرغان دېھقان - چارۋىچىلاردىن «بازار باشقۇرۇش راسخوتى تاپشۇر» دەپ تالون يازغىلى تۇرسا، ئۇلار بازار باشقۇرغۇچىلارنى «تەييارغا ھەييار بولغۇچىلار كەلدى» دەپ ھاقارەتلەيدۇ. شۇڭا، سودا - سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش خادىملىرى بازار باشقۇرۇش رەسمىيىتى ئېلىشتىن بۇرۇن زاۋۇت، كان، كارخانىلار، يەككە

سودا ـ سانائەتچىلەر، دېھقان ـ چارۋىچىلار قايسى تەرەپتىن ياردەمگە موھتاج بولسا، ئۇلارغا شۇ تەرەپتىن ياردەم بېرىشى، ئىگىلىكىنى جانلاندۇرۇشى، ئوبوروتنى تېزلىتىش ۋە مەھسۇلاتلىرىنى سېتىش جەھەتلەردە مەسلىھەت بېرىشى، ئۇچۇر بىلەن تەمىنلىشى لازىم.

4. سودا ـ سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش خادىملىرى بازار باشقۇرۇش رەسمىيىتى ئېلىشتا ئىقتىسادىي ئاساسى ئاجىز كارخانىلار ۋە ئىقتىسادىي ئاساسى ئاجىز يەككە سودا ـ سانائەتچىلەرگە قارىتا ئاۋۋال يۆلەپ، ئاندىن رەسمىيەت ھەققى ئېلىش ئۇسۇلىنى قوللىنىشى لازىم. ھازىر بىر قىسىم زاۋۇت، كان، كارخانىلار ۋە يەككە سودا ـ سانائەتچىلەر ئۆي، دۇكان ئىجارىسىنىڭ مۇۋاپىق بولماسلىقى، دەسمايىسىنىڭ يېتىشمەسلىكى، ئورۇن، يەر، سۇ، توك قاتارلىقلارنى ھەل قىلىشنىڭ تەس بولۇشى، «ئۇچ قالايمىقان» نىڭ ھەددىدىن زىيادە كۆپ بولۇشى تۈپەيلىدىن ئىگىلىكىنى تازا دېگەندەك راۋاجلاندۇرالمايۋاتىدۇ. سودا ـ سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش خادىملىرى ئۇلار بىلەن بولغان ئالاقىسىنى كۈچەيتىپ، ئۆزلىرىنىڭ پۇل مۇئامىلىسى، يەر باشقۇرۇش، شەھەر قۇرۇلۇشى، يېزا ـ بازار كارخانىلىرى، كېسەللىكنىڭ ئالدىنى ئېلىش پونكىتى قاتارلىق ئورۇنلار بىلەن بولغان مۇناسىۋىتىنىڭ قويۇقلۇقىدىن پايدىلىنىپ، ئىستىقبالى بار، روناق تېپىش ئىمكانىيىتى زور بولغان كارخانا ۋە يەككە سودا ـ سانائەتچىلەرگە ئاممىنى ھەرىكەتلەندۈرۈپ ياردەم بېرىشى، بانكىدىن پۇل قەرز ئېلىشقا كېپىللىك قىلىشى، سۇ، توك، ئورۇن ھەل قىلىپ بېرىشكە ياردەملىشىشى ۋە «قالايمىقان ھەق ئېلىش» نى توسۇش ئارقىلىق ئۇلارنىڭ قىيىن ئۆتكەلدىن ئۆتۈۋېلىشىغا يېقىندىن

ياردەم بېرىشى لازىم.

سودا ـ سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش خادىملىرى ھەرگىزمۇ «تۇخۇم»نى دەپ «توخۇ»نى ئۆلتۈرۈپ قويماسلىقى ھەم «توخۇ بېقىش»نى بىلىشى، «ھەم تۇخۇم ئېلىش»نى بىلىشى لازىم. «توخۇيۇم تۇغسىكەن، دان يېمىسىكەن»، «كارخانىلار، يەككە سودا ـ سانائەتچىلەر ھەق تاپشۇرسىكەن، قىيىنچىلىقلىرىنى ئېيتمىسىكەن» دەپ قاراپ، ئۇلارنىڭ پىكىر ـ تەلەپلىرىگە قۇلاق سالمىسا، ساقلانغان مەسىلىلەرنى ۋاقتىدا ھەل قىلمىسا، مەسىلىلەرنى ئاڭلاپ تۇرۇپ ۋاقتىدا يۇقىرىغا مەلۇم قىلمىسا، ۋاقتىدا ھەل قىلىنىشىغا ياردەم بەرمىسە، سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكى تۈزۈلمىسىگە پايدىلىق بولغان بازار باشقۇرۇش رەسمىيەتىنى ئېلىش ۋەزىپىلىرىنى تولۇق ئادا قىلغىلى، بازارلارنىڭ ئىجتىمائىي ئىگىلىك تەرتىپىنى ياخشى قوغدىغىلى، جەمئىيەت تەرتىپىنى ئۈزلۈكسىز ياخشىلاپ، مۇقىملىقنى ئىلگىرى سۈرگىلى بولمايدۇ.

قانۇن ھەققىدە تەرمىلەر

△ خاتىرجەملىكنى ئېلىپ كېلىدىغان ئىككى خىل كۈچ ـ قانۇن بىلەن ئەدەپتۇر.

ـ گىيوتى (گېرمانىيە شائىرى)

△ قانۇن ئەخلاقنىڭ كۆرۈنۈشى، ئەخلاق يوشۇرۇن قانۇندۇر.

ـ لىنكولىن (ئامېرىكىنىڭ سابىق زۇڭتۇڭى)

△ جىنايەت بىلەن تاپقان ھەرقانداق پايدا روھىي زەئىپلىكنىڭ ئورنىنى باسالمايدۇ. ـ گ. فىلدىك

△ كىمىكى جىنايەتنىڭ ئالدىنى ئېلىشقا ئىمكانىيىتى بار تۇرۇقلۇق ئۇنى چەكلىمىسە، ئۇ جىنايەتنى رىغبەتلەندۈرگۈچىدۇر. ـ سېنكا

كەسپىي ئەخلاق ئوبراز تىكلەشنىڭ مۇھىم ئامىلى

ھەرقانداق كەسىپنىڭ ئۆزىگە خاس كەسپىي ئەخلاقى بولىدۇ، كەسپىي ئەخلاق شۇ كەسىپتە ئىشلىگۈچىلەرنىڭ ئوبراز تىكلىشىدە مۇھىم ئورۇن تۇتىدۇ. سودا ـ سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇشمۇ بۇنىڭدىن مۇستەسنا ئەمەس. سودا ـ سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش تارماقلىرىدا ئىشلەۋاتقان يولداشلار ئۆزلىرىنىڭ جەمئىيەتتىكى ياخشى ئوبرازىنى تىكلەش ئۈچۈن، كەسپىي ئەخلاققا رىئايە قىلىشى ۋە ئۇنى جارى قىلدۇرۇشى لازىم. سودا ـ سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش كەسپىي ئەخلاقى سودا ـ سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش خىزمىتى بىلەن شۇغۇللانغۇچى خادىملارنىڭ ئۆز مەجبۇرىيىتىنى ئادا قىلىش جەريانىدا، ئىدىيە ۋە ھەرىكىتىدە رىئايە قىلىشقا تېگىشلىك بولغان، دۆلەت ۋە خەلقنىڭ ئىرادىسىنى گەۋدىلەندۈرەلەيدىغان ئەخلاق ئۆلچىمى ۋە مىزاندىن ئىبارەت. سودا ـ سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش ئورگانلىرى بازارنى نازارەت قىلىپ باشقۇرغۇچى ۋە مەمۇرىي جەھەتتىن قانۇن ئىجرا قىلغۇچى ئورگان بولۇپ، بىر تەرەپتىن، سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكى قانۇن سىستېمىسىنى مۇكەممەللەشتۈرۈش، بازار سۇبيېكتلىرىنىڭ سالاھىيىتىنى دەلىللەش، كۆپ مەنبەلەشكەن بازار سۇبيېكتلىرىنى شەكىللەندۈرۈش، بازار ھەرىكىتىنى قېلىپلاشتۇرۇش،

ئىقتىسادىي قانۇن - تۈزۈملەرگە خىلاپلىق قىلىش دېلولىرىنى تەكشۈرۈپ بىر تەرەپ قىلىش، ياخشى ئىقتىسادىي مۇھىت ۋە بازار تەرتىپىنى قوغداشتەك مۇھىم ۋەزىپىلەرنى ئۆز زىممىسىگە ئالغان؛ يەنە بىر تەرەپتىن، بازار ئىگىلىكى جەريانىدا فۇنكسىيىلىك رولىنى جارى قىلدۇرۇش ئارقىلىق ئىقتىسادىي تەرەققىياتنى ئىلگىرى سۈرۈش ۋە ئۇنىڭغا مۇلازىمەت قىلىش ۋەزىپىسىنى زىممىسىگە ئالغان. سودا - سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش ئورگانلىرى ئۆز زىممىسىگە ئالغان بۇ ۋەزىپىلەرنى ئورۇنداش ئۈچۈن، سودا - سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش سىستېمىسىدا ناتوغرا رىقابەتكە قارشى تۇرۇش، ئىشلەپچىقارغۇچىلار، ئىستېمالچىلارنىڭ قانۇنىي ھوقۇق - مەنپەئەتىنى قوغداش مۇھىم نۇقتا قىلىنغان «ئادىل سودىنى قوغداش — قانۇن ئىجرا قىلىش يىلى» ۋە ساپاسى يۇقىرى بولغان سودا - سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش خادىملىرىنى تەربىيىلەش ۋە يېتىلدۈرۈش نىشان قىلىنغان «سودا - سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش قوشۇنىنىڭ ئوبرازىنى تىكلەش يىلى» پائالىيىتى قانات يايدۇرۇلدى. بۇ «ئىككى يىل» پائالىيىتى جەريانىدا سودا - سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش خادىملىرى ئەنئەنىۋى پىلانلىق ئىگىلىك تۈزۈلمىسىدىن سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكى تۈزۈلمىسىگە بۇرۇلۇش، ئىقتىسادنى ئاشۇرۇش شەكلىدىكى يىرىك ئىگىلىك باشقۇرۇشتىن تۇجۇپىلەپ ئىگىلىك باشقۇرۇشقا بۇرۇلۇشنى ئىشقا ئاشۇرۇش ئۈچۈن، مۇلازىمەت قىلىش ئېڭىنى ئۆستۈرۈپ، ئىككى بۇرۇلۇش ئۈچۈن خىزمەت قىلىشى، ئالدى بىلەن كۆز قاراش جەھەتتە بىر چوڭ بۇرۇلۇش ھاسىل قىلىشى، شۇ ئارقىلىق پارتىيىنىڭ سىياسەتلىرىنى ۋە دۆلەتنىڭ قانۇن - نىزام، بەلگىلىمىلىرىنى ئىزچىل ئىجرا

قىلىپ، سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكىنىڭ تەرەققىياتىنى پائال قوللاپ ۋە قوغداپ، بازار ئىگىلىكىنىڭ راۋاجلىنىشىنى ئىلگىرى سۈرۈپ، تاۋار ئوبوروت يوللىرىنى راۋاجلاندۇرۇشى لازىم. بۇ مەقسەتكە يېتىش ئۈچۈن، سودا ـ سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش خادىملىرى تۆۋەندىكى كەسپىي ئەخلاق ئۆلچىمىگە ئەمەل قىلىشى لازىم:

1. سودا ـ سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش خادىملىرى خەلق ئاممىسىنى ئۆزىنىڭ «خوجايىنى»، ئۆزىنى بولسا خەلقنىڭ «چاكىرى» دەپ بىلىشى، ئۆز ۋەزىپىسىنى تولۇق ئادا قىلىشى، سەمىمىي ـ سادىق بولۇشى، راست گەپ قىلىپ، ئەمەلىي ئىش قىلىشى، ساختىپەزلىك، ئالدامچىلىق قىلماسلىقى، خەلق ئىشلىرىغا قارىتا يۇكسەك مەسئۇلىيەتچان بولۇشى، سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكىنىڭ تەرەققىياتىنى تولۇپ تاشقان قىزغىنلىق بىلەن قوللاپ ۋە قوغداپ، ئىسلاھات ۋە ئېچىۋېتىشنىڭ ئىلگىرى سۈرگۈچىلىرىدىن بولۇشى، دۆلەتنىڭ قانۇن ـ نىزام، بەلگىلىمىلىرىنى ۋە تۈرلۈك سىياسەتلىرىنى قەتئىي تەۋرەنمەستىن نەمۇنىلىك بىلەن ئىجرا قىلىشى، خەلق بەرگەن ھوقۇقنى خەلق ئۈچۈن خىزمەت قىلىشقا ئىشلىتىشى، قولىدىكى ھوقۇق ئارقىلىق دۆلەت مەنپەئىتى، كوللېكتىپ مەنپەئىتى، ئىشلەپچىقارغۇچىلار، تىجارەتچىلەر ۋە ئىستېمالچىلار مەنپەئىتىنى قوغدىشى، ئۆز نەپسىگە چوغ تارتماسلىقى، تەشەببۇسكارلىق بىلەن ئاممىنىڭ پىكرىنى ئاڭلاپ، ئاممىنىڭ تەنقىدى ۋە نازارىتىنى قوبۇل قىلىشى لازىم.

2. سودا ـ سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش خادىملىرى ئۆزىنىڭ تۈرلۈك باشقۇرۇش ۋەزىپىلىرىنى ئىجرا قىلغاندا، چوقۇم پاك ـ دىيانەتلىك بولۇشى، باشقۇرۇش ئوبيېكتلىرىنى

قاقتى ـ سوقتى قىلماسلىقى، پارا قوبۇل قىلماسلىقى، سوۋغا ئالماسلىقى، ئىقتىسادىي جەھەتتە قانۇنغا خىلاپلىق قىلغۇچىلار بىلەن بىر ئېقىمدا بۇلغانماسلىقى، دۆلەت قانۇنىنى ئادىل، ھەققانىي ئىجرا قىلىشى، پرىنسىپتا چىڭ تۇرۇپ يۈز خاتىرە قىلماسلىقى، قانۇننى ئىجرا قىلىش ئۇچۇن ئالدى بىلەن قانۇننى ئۆگىنىشى، قانۇننى بىلىشى، قانۇننى چۈشىنىشى، شەخسىي ھېسسىياتنى سىياسەت ئورنىدا قويماسلىقى، قانۇن ئىجرا قىلىشتا «قانۇن ئالدىدا ھەممە ئادەم باراۋەر بولۇش» نى ئىشقا ئاشۇرۇشى، يۇقىرىغا خوشامەت قىلىپ، تۆۋەندىكىلەرنى بوزەك قىلماسلىقى، بىجىرىپ بېرىشكە بولمايدىغان ئىشنى كەم بولۇشىدىن قەتئىينەزەر چوقۇم بىجىرىپ بەرمەسلىكى، بىجىرىپ بېرىشكە تېگىشلىك ئىشلارنى ئادەتتىكى ئامما بولسىمۇ ئارقىغا سۆرەپ يول ماڭدۇرماستىن، قىزغىن، تەشەببۇسكارلىق بىلەن ئۆز ۋاقتىدا بىجىرىپ بېرىشى لازىم.

3. سودا ـ سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش خادىملىرى باشقۇرۇش ئوبيېكتىنى ھۆرمەت قىلىشى لازىم. چۈنكى باشقۇرۇش خادىملىرى بىلەن باشقۇرۇش ئوبيېكتى ئوتتۇرىسىدا باشقۇرۇش بىلەن باشقۇرۇلۇش، نازارەت قىلىش بىلەن نازارەت قىلىنىش مۇناسىۋىتى مەۋجۇت. بۇ مۇناسىۋەت يولداشلىق مۇناسىۋەت بولۇپ، ئۇلار ئوتتۇرىسىدىكى پەرق پەقەت ئىجتىمائىي ئىش تەقسىماتىدىكى پەرقتىنلا ئىبارەت. شۇڭا، باشقۇرغۇچىلار باشقۇرۇلغۇچىلارنىڭ كىشىلىك قەدىر ـ قىممىتىگە، ئەمگىكىگە، ھەققانىي ئارزۇسىغا ھۆرمەت قىلىشى ھەمدە ئۇلارنىڭ قانۇنىي ھوقۇق ـ مەنپەئىتىنى قوغدىشى، باشقۇرۇلغۇچىلارغا قارىتا قىزغىن ـ سەمىمىي، مۇلايىم پوزىتسىيىدە بولۇشى، يۇرۇش ـ تۇرۇشتا ئۆزىنى چوڭ تۇتماسلىقى، ھەرگىزمۇ كۆرەڭلەپ

كەتمەسلىكى، سودا ـ سېتىق قىلغۇچىلارنى بوزەك قىلماسلىقى، ئىشلەپچىقارغۇچىلار، تىجارەتچىلەرنى ئۇرماسلىقى، تىللىماسلىقى، باشقۇرۇش خىزمىتىدە ئادالەت يولىدا پىداكارلىق كۆرسىتىشى، باشقىلارغا ياردەم بېرىشنى خۇشاللىق دەپ بىلىشى، ئىشلەپچىقارغۇچىلار ۋە تىجارەتچىلەرنىڭ ۋاقىتلىق قىيىنچىلىقلىرىنى ھەل قىلىۋېلىشىغا يېقىندىن ياردەم بېرىشى لازىم.

4. سودا ـ سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش خادىملىرى كىيىم ـ كېچەكنى رەتلىك، پاكىز كىيىشى لازىم. سودا ـ سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش خادىملىرى ھەر ساھە، ھەر كەسىپ ۋە ھەر تەرەپتىن كەلگەن ئىشلەپچىقارغۇچىلار، تىجارەتچىلەر ۋە ئىستېمالچىلار بىلەن ئالاقىلىشىدۇ ۋە ئۇچرىشىپ تۇرىدۇ. سودا ـ سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش خادىملىرىنىڭ ھەربىر سۆز ـ ھەرىكىتى، تەقى ـ تۇرقى ۋە سىرتقى كۆرۈنۈشى كىشىلەرگە يا ئۇنداق، يا مۇنداق تەسىر كۆرسىتىدۇ. شۇنىڭ ئۇچۇن سودا ـ سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش خادىملىرى تۈرلۈك خىزمەتلەرنى باشقۇرۇش ۋە ۋەزىپە ئىجرا قىلىش جەريانىدا، چوقۇم دۆلەت بىر تۇتاش تارقاتقان سودا ـ سانائەت خىزمەت كىيىمىنى رەتلىك، پاكىز كىيىشى، يۈرۈش ـ تۇرۇشى، تەقى ـ تۇرقىنىڭ راۋرۇس بولۇشىغا دىققەت قىلىشى، چىرايلىق كىيىنىشى، ياسانچۇقلۇق قىلماسلىقى، خىزمەت كىيىمى كىيگەندە ھاراق ئىچىپ مەس بولۇۋالماسلىقى، مەيلى قانداق جاي، قانداق ئورۇندا بولسۇن، «مەن قانۇن ئىجرا قىلغۇچى، شەپكەمدىكى دۆلەت گېربى» دېگەننى ئويلىشى، ئۆزىنىڭ ھەربىر سۆز ـ ھەرىكىتىنىڭ سىرتقى دۇنياغا ۋە ئاممىغا كۆرسىتىدىغان تەسىرىنى ئويلىشى لازىم.

ئىستېمالچىلار مال سېتىۋالغاندا نېمىلەرگە دىققەت قىلىشى كېرەك؟

ھازىر يېڭى، داڭلىق، سۈپەتلىك تاۋارلار بازارغا سېلىنىپ، ھېچقانچە ۋاقىت ئۆتمەيلا شۇ خىل تاۋارلارنىڭ ساختا، ناچارلىرى بازارغا سېلىنىدىغان، خېرىدارلار ئالدىنىپ قالىدىغان ئەھۋاللار دائىم كۆرۈلۈپ تۇرۇۋاتىدۇ. ئۇنداقتا، ئىستېمالچىلار بۇ خىل تاۋارلارنىڭ ياخشى، ناچارلىقىنى پەرق ئېتىش ۋە ئايرىشتا قانداق قىلسا بولىدۇ؟

1. سېتىۋالغان مالغا چوقۇم تالون يازدۇرۇۋېلىشى كېرەك. مال ساتقۇچىدىن تالون ئالغاندا سېتىۋالغان تاۋارنىڭ سۈپىتىدە مەسىلە كۆرۈلسە، تالونغا ئاساسەن مال ساتقۇچى شەخسى ياكى مال ساتقۇچى ئورۇنغا بېرىپ ئالماشتۇرۇش، رېمونت قىلىپ بېرىشنى تەلەپ قىلغىلى بولىدۇ ھەمدە تالونغا ئاساسەن، ساتقۇچى ئۈستىدىن ھەر دەرىجىلىك ئىستېمالچىلار جەمئىيەتلىرىگە ئەرز قىلغىلى بولىدۇ. تالون بولمىسا، بۇ خىل ئىشلارنى قىلغىلى بولمايدۇ-دە، خېرىدار ئۆزى زىيانغا ئۇچرايدۇ.

2. ماركىسىغا دىققەت قىلىش كېرەك. مۇبادا سىز پىششىقلاپ ئىشلەنگەن يېمەكلىكلەرنى سېتىۋالماقچى بولسىڭىز، ئۇنىڭ ماركىسىنىڭ دۆلەت بەلگىلىگەن ئومۇمىيۈزلۈك قوللىنىشقا بولىدىغان ماركا ئۆلچىمىگە لايىق كېلىدىغان - كەلمەيدىغانلىقىنى تەكشۈرۈپ كۆرۈشىڭىز كېرەك. ھازىر يېمەكلىكنى قالايمىقان

ئىشلەپچىقىرىش خاھىشــى ئومۇمىيۈزلۈك ساقلانماقتا. شۇڭا، نامى، ماركىسى، ئىشلەپچىقارغان ۋاقتى، ساقلىنىش مۇددىتى ئېنىق بولمىغان يېمەكلىكلەرنى، ئاغزى ھەم ئېتىلمەي سۈپىتى ئۆزگىرىپ كەتكەن يېمەكلىكلەرنى سېتىۋېلىشتىــن قاتتىــق ساقلىنىش كېرەك.

3. مەسئۇلىيەت توختامنامىسى بار تاۋارلارنــى تاللاش كېرەك. چىدامىلىق بولغان ئىستېمال بۇيۇملىرىنى سېتىۋالغاندا، مەسىلە كۆرۈلسە ئالماشتۇرۇش، رېمونت قىلىشقا كاپالەتلىك قىلامىدۇ ـ يوق؟ «ئۈچ ھۆددە»سى بارمۇ ـ يوق؟ دېگەنلەرگە ئالاھىدە دىققەت قىلىش كېرەك. بۇخىل تاۋارلارنى سېتىۋالغاندا، نەق مەيداندا سىناش، ئاندىن يۆتكەش كېرەك. «ئۈچ ھۆددە»سى، رېمونت قىلىش ئۇقتىلىرى بولمىغان تاۋارلارنى ئىمكان بار سېتىۋالماسلىق كېرەك.

4. باھاسى چۈشۈرۈلگەن ماللارنى سېتىۋالغاندا ئالاھىدە دىققەت قىلىش كېرەك. باھاسى چۈشۈرۈلگەن تاۋارلارنى سېتىۋالسا، سۈپەتتە مەسىلە كۆرۈلسە، ساتقۇچى ئىگە بولمايدۇ، ئىستېمالچىلار جەمئىيەتلىرىمۇ بۇخىل تاۋارلار ئۈستىدىكى ئەرزلەرنى قوبۇل قىلمايدۇ. شۇڭا، باھاسى چۈشۈرۈلگەن تاۋارلارنى سېتىۋېلىشقا توغرا كەلسە، تولىمۇ ئېھتىياتچان بولۇش كېرەك. بۇ خىل تاۋارلارنى سېتىۋالسىڭىز، خۇددى «ئەرزان گۆشنىڭ شورپىسى يوق» بولۇپ قالىدۇ.

5. راست بىلەن يالغان، ساختا، ناچار سۈپەتسىز تاۋارلارنى پەرق ئېتەلەيدىغان بولۇش كېرەك.

يالغان ساختا، ناچار، سۈپەتسىز تاۋارلارنىڭ بازارلارنى قاپلاپ كېتىشى ئىستېمالچىلارنىڭ قانۇنلۇق مەنپەئىتىنى زىيانغا ئۇچرىتىدىغان ئومۇمىيۈزلۈك ئامىل. شۇڭا، ئىستېمالچىلار پۇل

خەجلەپ نەرسە ـ كېرەك سېتىۋالىدىغان چاغدا «ئاشكارا ئىستېمال» مەقسىتىگە يېتىش ئۈچۈن ھەممىدىن ئاۋۋال راست بىلەن يالغان، ساختا ناچار، سۈپەتسىز تاۋارلارنى پەرقلەندۈرۈشنى بىلىشى كېرەك. ھەرخىل يوللار بىلەن تاۋارلارنىڭ راست ياكى يالغان، سۈپەتسىز ناچار تاۋار ئىكەنلىكىنى پەرقلەندۈرۈشكە ئائىت ئېلېمېنتلارنى ئۆگىنىشى، شۇنىڭ بىلەن بىر ۋاقىتتا، «ئىستېمالچىلارنىڭ قانۇنىي ھوقۇق مەنپەئىتىنى قوغداش قانۇنى»دا كۆرسىتىلگەن ئەھۋالنى بىلىش ھوقۇقىدىن تولۇق پايدىلىنىپ، مال ساتقۇچىلارنىڭ تاۋار ياكى مۇلازىمىتىنىڭ ھەقىقىي ئەھۋالىنى بىلدۈرۈشنى ئاكتىپ تەلەپ قىلىپ، ناچار، تاۋارلارنى شاللاپ تاشلىۋېتىپ، ياخشىسىنى تاللاپ سېتىۋېلىپ، «ئاشكارا ئىستېمال» مەقسىتىنى ئەمەلگە ئاشۇرۇش كېرەك!

پەزىلەتكە دائىر ھېكمەتلەر

△ ئىلىمدىن، تەربىيەدىن، سېخىلىقتىن، ياخشى ئىش ھەرىكەتتىن خەۋىرى يوقلار ئىنسان شەكلىدىكى ھايۋاندۇر، يەر يۈزىگە يۈك بولۇپ تۇرغان كېرەكسىز نەرسىلەردۇر.

△ بىر كىشىنىڭ گۈزەللىكىگە قارىما، خىسلىتىگە قارا، سىرتقى تۇرقىغا قارىما، خاراكتېرىگە قارا، بىلىمگە قارىما، نەتىجىسىگە قارا، مال ـ مۈلكىگە قارىما، ئىرادىسىگە قارا.

△ باي بولۇش ئاسان، ئەمما پەزىلەتلىك بولۇش قىيىندۇر.

ـــ كامال جاغداش

تىجارەتچىنىڭ قىممىتى نەدە؟

تىجارەتچىنىڭ قىممىتىنىڭ بولۇش ـ بولماسلىقى ئۇنىڭ خېرىدارلارنى ئەلا سوپەتلىك مۇلازىمەت بىلەن رازى قىلغان ـ قىلمىغانلىقى بىلەن زىچ مۇناسىۋەتلىك. مەيلى تىجارەت قىلغۇچى مال ئالغىلى بارسۇن، مەيلى خېرىدار مال سېتىۋالغىلى تىجارەتچىنىڭ ئالدىغا كەلسۇن، ئالدى بىلەن ھاجەتنى راۋا قىلغۇچى كىشىنىڭ مۇئامىلىسىنىڭ ياخشى، سەممىي، قىزغىن بولۇشىنى ئارزۇ قىلىدۇ. دەل مۇشۇ نەرسە نامايان بولسىلا، خېرىدار ئۇنىڭدىن خۇرسەن بولىدۇ ۋە ئۇنىڭغا بىر خىل ئىشەنچ باغلاپ، ئىمكان بار سودا قىلىشقا تىرىشىدۇ. مانا بۇ ماھىيەتتە، تىجارەتچىنىڭ قىممىتىنىڭ خېرىدار قەلبىدە نامايان بولۇشى بولۇپ ھېسابلىنىدۇ. بۇخىل تىجارەتچىلەر ھەقىقىي تىجارەتچىلەرنىڭ تۇركۈمىگە كىرىدىغان بولۇپ، ئۇنداقلارنىڭ دۇكىنىنىڭ بېزىلىشى ھەشەمەتلىك، تاۋارلىرى كۆپ، ھەرخىل بولمىسىمۇ، خېرىدار دائىم كېلىپ مال سېتىۋېلىشنى خۇشاللىق دەپ بىلىدۇ؛ ھەقىقىي تىجارەتچى باشقىلارنى رازى قىلىپلا قالماستىن، ئۆزىمۇ خېرىدارلارنىڭ رازىلىقى ۋە خۇشاللىقىنى ھېس قىلىپ ھوزۇر ئالالايدۇ. ئۇ، خېرىدارلار بىلەن تىجارەتچى ئوتتۇرىسىدا روھىي دۇنيانىڭ ئالماشتۇرۇلۇشى جەريانىدىكى رازى قىلىشتىن رازى بولۇش، خۇشال قىلىشتىن خۇشال بولۇشتىكى ھېسسىيات بولۇپ، خۇشاللىقتىن باشقىلار بىلەن بىللە بەھرىمەن بولۇشنى ئىشقا ئاشۇرىدۇ.

ئىستېمالچىلار ئىستېمال ماجرالىرىنى ھەل قىلىشتا قانداق قىلغىنى تۈزۈك؟

ھازىر سودا ـ سېتىق بازارلىرىدا ھەمىشە دېگۈدەك ھەرخىل ئىستېمال ماجرالىرى يۈز بېرىپ تۇرۇۋاتىدۇ. بەزىلەر بۇخىل ماجرالارنى توغرا ھەل قىلسىمۇ، يەنە بەزىلەر ھەل قىلىش يوللىرىنى تاپالمايۋاتىدۇ، بۇنىڭدا بىرقانچە خىل سەۋەب بار. ئاساسلىقى، ئىستېمال ماجرالىرىنى ھەل قىلىش توغرىسىدىكى بەلگىلىمە، چارىلەرنىڭ توغرا ئىزچىللاشتۇرۇلمىغانلىقى بولۇپ، بۇخىل بەلگىلىمە، چارىدىن نۇرغۇن كىشىلەرنىڭ خەۋىرى يوق. «جۇڭخۇا خەلق جۇمھۇرىيىتىنىڭ ئىستېمالچىلارنىڭ ھوقۇق ـ مەنپەئىتىنى قوغداش قانۇنى» دا تاۋار سېتىۋېلىش، تاۋار ئىشلىتىش ياكى مۇلازىمەتنى قوبۇل قىلىش سەۋەبىدىن ئىستېمالچىلارنىڭ ھوقۇق ـ مەنپەئىتى زىيانغا ئۇچراپ ئىستېمال ماجراسى يۈز بەرگەندە، مۇنداق بەش خىل ئۇسۇل بىلەن ھەل قىلسا بولىدۇ، دەپ بەلگىلەنگەن:

1. تىجارەتچىلەر بىلەن كېڭىشىپ ھەل قىلىش كېرەك.

2. ئىستېمالچىلار جەمئىيىتىنىڭ مۇرەسسە قىلىشىنى تەلەپ قىلىش كېرەك.

3. مۇناسىۋەتلىك مەمۇرىي تارماقلارغا ئەرز قىلىش يولى بىلەن ھەل قىلىش كېرەك.

4. تىجارەتچىلەر بىلەن ئاساسەن كېسىم قىلىش ئورگانلىرىنىڭ كېسىم قىلىشىغا سۇنۇش كېرەك.

5. خەلق سوت مەھكىمىسىگە ئەرز قىلىش كېرەك.

ئادەتتىكىچە ئەھۋال بولغاندا، ئىستېمالچىلارنىڭ مەنپەئىتىگە زىيان يەتكۈزىدىغان قىلمىش يۈز بەرگەندىن كېيىن، ئىستېمالچى ئاۋۋال ئىشلەپچىقىرىش، تىجارەت ئورۇنلىرى بىلەن سۆزلىشىپ، كېڭىشىپ ھەل قىلىش كېرەك. ئەگەر ھەل قىلالمىسا، ئەرز قىلىش، ئەرز سۇنۇش ۋە شىكايەت قىلىش قاتارلىق ئۇسۇللارنى قوللانسا بولىدۇ.

پەزىلەتكە دائىر ھېكمەتلەر

△ ئالىملارنىڭ ئېيتىشلىرىغا قارىغاندا، ئىجادىيەتچىلەرگە ھېسداشلىق قىلغان، سەۋرى تاقەتلىك بولغان، ئىرادىلىك بولغان، ئۆز تۇرمۇشىدىن مەمنۇن بولغان، دوستلارغا ھۆرمەتتە بولغان ئادەمنىڭ ئۆمرى ئۇزۇن بولىدۇ.

△ دۇنيادا ئەڭ پايدىلىق نەرسە نېمە؟ پەزىلەت. قانداق كىشىلەر ساپ ئادەم بولىدۇ؟ پاك نىيەتلىكلەر. قانداق كىشى ئەقىللىق بولىدۇ؟ توغرا بىلەن خاتانى پەرق ئەتكەنلەر.

△ پەزىلەتسىز كىشىلەر ھايات بولسىمۇ ئۆلۈك ھېسابلىنىدۇ، پەزىلەتلىك كىشىلەر ئالەمدىن ئۆتكەن بولسىمۇ، كىشىلەر قەلبىدە ياشايدۇ، مەڭگۈ ھايات تۇرىدۇ.

— كامال جاغداش

سودا قىلىشقا پايدىسىز بولغان تەپەككۇر ئۇسۇلى

(1) كىچىك ھېسابات قىلىپ، چوڭ ھېسابات قىلماسلىق، كۆڭلى - كۆكسى تار بولۇش؛ (2) پەقەت يېقىنىدىلا ھېسابات قىلىپ، يىراقنى ھېسابات قىلماسلىق، يىراقنى كۆرەلمەسلىك؛ (3) ئۆزىنىڭ ھېساباتىنىلا قىلىپ، باشقىلارنىڭ ھېساباتىنى قىلماسلىق، مەنپەئەتپەرەسلىك قىلىش؛ (4) پەقەت بىر تەرەپنىڭلا ھېساباتىنى قىلىپ، كۆپ تەرەپنىڭ ھېساباتىنى قىلماسلىق، سۇبيېكتىپ كۆز قاراش؛ (5) چىقىمنىلا ھېسابات قىلىپ، پايدىسىنى ھېسابات قىلماسلىق، ھېسابات ئېنىق بولماسلىق؛ (6) پەقەت پايدىنىڭ ھېساباتىنىلا قىلىپ، چىقىمنىڭ ھېساباتىنى قىلماسلىق، كۆڭلىدە ئېنىق سان بولماسلىق؛ (7) تۇرغۇن ھېساباتنى قىلىپ، كۆچمە ھېساباتنى قىلماسلىق، زامانىۋى تاۋار ئېڭى تۆۋەن بولۇش؛ (8) تار دائىرىلىك ھېساباتقا ئېسىلىۋېلىپ، چوڭ دائىرىلىك ھېساباتقا ئەھمىيەت بەرمەسلىك، سىياسەت سەۋىيىسى تۆۋەن بولۇش؛ (9) شەخسىي ھېساباتنىلا قىلىپ، كوللېكتىپنىڭ ھېساباتىنى قىلماسلىق، سىياسىي ساپاسى تۆۋەن بولۇش؛ (10) رەھبەرلىكنىڭ ھېساباتىنى قىلىپ، ئاممىنىڭ ھېساباتىنى قىلماسلىق، شەخسنىڭ رولىنى كۆپتۈرۈش؛ (11) ئىقتىسادىي ھېساباتنى قىلىپ، سىياسىي ھېساباتنى قىلماسلىق، قانۇن - تۈزۈم ئېڭى ئاجىز بولۇش؛ (12) ئۆز دۆلىتىنىڭلا ھېساباتىنى قىلىپ، چەت ئەللەرنىڭ ھېساباتىنى قىلماسلىق، ستراتېگىيىلىك مەۋقەسى يېتەرسىز بولۇش.

كىشىلەرنى مال سېتىۋېلىشقا ئۈندەيدىغان توققۇز تۈرلۈك ئۇسۇل

1. بۇيۇمنى ئوراشتا سۈپەتكە ئالاھىدە ئېتىبار بېرىش ئارقىلىق خېرىدارنىڭ قىزىقىشىنى قوزغاش.

2. تاۋارنىڭ ئىشلىتىلىشى، ئىشلىتىش تېخنىكىسى، ئاسراش قائىدىسى قاتارلىقلارنى خېرىدارلارغا تونۇشتۇرۇش.

3. تاۋارلارنىڭ باھاسىنى تۆۋەنلىتىش، تۆۋەنلىگەن باھا، ئەسلى باھاسىنى خېرىدارغا ئۇقتۇرۇپ، ئۇلارنىڭ ئىشەنچىسىگە ئېرىشىش.

4. بازار ئەھۋالىنى ۋاقتى ـ ۋاقتىدا ئىگىلەپ، ئىستېمالچىلارنىڭ تەلىپىگە قاراپ يېڭى مەھسۇلاتلارنىڭ تۈرىنى كۆپەيتىش.

5. خېرىدارلارغا ئازادە مۇھىت يارىتىپ بېرىش، تاۋارلارنى تاللاش، سىناش، ئازادە مال سېتىۋېلىش مۇھىتى يارىتىپ بېرىش.

6. ئىستېمالچىلارنىڭ ئوخشاش بولمىغان تەلەپلىرىگە ماسلىشىپ، ئوخشاش بولمىغان پوكەي تەسىس قىلىش، خېرىدارلارغا قىزغىن مۇئامىلە قىلىش.

7. ھەقسىز مۇلازىمەت تۈرلىرىنى يولغا قويۇش. مەسىلەن:

خېرىدارنىڭ ۋىلىسىپىتىنى ساقلاپ بېرىش، ئورايدىغان، قاچىلايدىغان بۇيۇم بىلەن تەمىنلەش، چوڭراق نەرسىلەرنى خېرىدارلارنىڭ ئىشىكى ئالدىغىچە يەتكۈزۈپ بېرىش.

8. خېرىدارلار سېتىۋالغان تاۋارلارنىڭ سۈپىتىدە مەسىلە كۆرۈلسە ياكى ئۇلارنىڭ كۆڭلىگە ياقمىسا قايتۇرۇپ بېرىش ياكى ئالماشتۇرۇپ بېرىش.

9. خىزمەت ۋاقتىنى مۇۋاپىق ئۇزارتىش، خېرىدارنىڭ پىكرىنى ئېلىش، سۈپەتسىز مال كىرگۈزۈش ۋە باشقا ئورۇن ياكى شەخسلەرنىڭ بەزى تاۋارلىرىنى ۋەكالىتەن سېتىشتىن ساقلىنىش.

ھېكمەتلىك بايانلا

△ — ئادەمنىڭ تەبىئىتى غەلىتە، — دەپتۇ بىر پەيلاسوپ؛ — دۆلىتى قولىدىن كەتسە قايغۇرىدۇ، ئەمما ئۆمرى ئۆتۈپ كېتىۋاتسا پەرۋا قىلمايدۇ.

△ كىشىلەر دىئوگېندىن:

— ئالەمدە ئەڭ مۇشكۇل ئىش نېمە؟ — دەپ سورىشىپتۇ.

— ئۆزىنى بىلىش ۋە سىر ساقلاشتىن مۇشكۇلرەك ئىش يوق، — دەپ جاۋاب بېرىپتۇ.

△ بىر كىشى دىئوگېندىن:

— سېنىڭ مال - مۈلكۈڭ، سېنىڭ يەر - سۈيىڭ نەدە؟ — دەپ سورىغانىكەن، ئۇ، ئۆز شاگىرتلىرى ۋە ھامىيلىرىغا قاراپ:

— مانا بۇ كىشىلەر، — دەپتۇ ئۇلارغا بەرگەن بىلىملىرىنى نەزەردە تۇتۇپ.

(گېزىتتىن ئېلىندى)

ئىستېمالچى، سىز قانداق قىلىپ «خۇدا» بولالايسىز

كارخانىچىلار، سودىگەرلەر ئىستېمالچىلارنى «خۇدا» دەپ بىلىپ، پۈتۈن ۋۇجۇدى بىلەن، ئىستېمالچىلار ئۈچۈن ئەلتۆكۈس خىزمەت قىلىدىغانلىقىنى بىلدۈرۈشىدۇ. ئىستېمالچىلار بولسا، كۆڭۈلگە ياقىدىغان تاۋار ۋە ئەلا مۇلازىمەتتىن بەھرىمەن بولۇشنى ئۈمىد قىلىدۇ. ئۇنداقتا، سىز ئىستېمالچى بولۇپ قالسىڭىز، قانداق قىلىپ كارخانىچىلار، سودىگەرلەر ئېيتقاندەك «خۇدا» بولالايسىز؟

بىرىنچىدىن، بازار ئۇچۇرىدىن تېز خەۋەر تېپىشىڭىز، كۆپنى كۆرگەن ۋە بىلىدىغان بولۇشىڭىز كېرەك. سىز قايسى تاۋارنى سېتىۋالماقچى بولسىڭىز، شۇ تاۋارنىڭ ماركىسى، چۈشەندۈرۈشى، رېمونت قىلىپ بېرىشكە كاپالەتلىك قىلىش تالونى ۋە باشقا قوشۇمچە يازما ماتېرىياللارنى تەپسىلىي كۆرۈپ چىقىپ، مېڭىڭىزنى قوراللاندۇرۇشىڭىز كېرەك.

ئىككىنچىدىن، تاۋارنى سېتىۋالغاندا، مالنى سېلىشتۇرۇپ كۆرۈپ ياخشىسىنى تاللاپ سېتىۋېلىشىڭىز كېرەك، بىرقانچە سودا دۇكانلىرىغا بېرىپ، ماللارنىڭ سۈپىتى، باھاسى ئىقتىدارىنى سېلىشتۇرۇپ كۆرۈپ باقسىڭىزمۇ زىيىنى بولمايدۇ. ئەگەر ئاۋارىچىلىقتىن قېچىپ، زاۋۇت، سودا ئورۇنلىرىدىكى خوجايىنلار ۋە مۇلازىمەتچىلەرنىڭ مالنىڭ سۈپىتى ئۇنداق ياخشى، باھاسى بۇنداق ئەرزان، دېگەن گەپلىرىگىلا ئىشىنىپ، پۇلنى ئۇلارغا بېرىۋەتسىڭىز، ئالدىنىپ قېلىشىڭىز مۇمكىن.

ئۈچىنچىدىن، پىسخىك جەھەتتە، بۇ ئەڭ مۇھىمى، ئۆزىڭىزنىڭ «خۇدا» ئىكەنلىكىڭىزنى ھەرگىز ئېسىڭىزدىن چىقارماسلىقىڭىز، باشقىلاردىن ئىچ ئاغرىتىش ۋە مەردلىك قىلىشنى ئىلىمەسلىكىڭىز كېرەك. كۈچلۈكلەردىن بولىمەن دەيدىكەنسىز، ھەرقانداق سودىگەر، شىركەت، سودا ماگىزىنى ياكى مۇلازىمەت ئاپپاراتلىرىغا مۇسابىقە ئېلان قىلىشىڭىز، مۇرەسسە قىلماسلىقىڭىز، سىرتتىن تېڭىلغان شەرتنى قوبۇل قىلماسلىقىڭىز كېرەك.

تۆتىنچىدىن، ئۇسۇل جەھەتتە، «قەتئىي بولۇش، ئاستا - ئاستا بولۇش، ئاشكارىلىماسلىق، بۇراش» تىن ئىبارەت تەرتىپنى ياخشى ئىگىلەش كېرەك. قەتئىي بولۇش دېگەنلىك، باھانى قەتئىي قىرقىش دېگەنلىك، بۇ، بىرىنچى قەدەم بولۇپ، بىرىنچى جۈملە سۆز ناھايىتى مۇھىم. تۇكۇرگەن تۈكۈرۈكنى قايتا ئېغىزغا ئالغىلى بولمايدۇ، بىرىنچى قېتىمدا ئازراق قىرقىپ، يەنە كۆپرەك قىرقىيمەن دېگەن بىلەن بولمايدۇ؛ ئاستا - ئاستا بولۇش دېگەنلىك، ئاستا - ئاستا يول قويۇش دېگەنلىك. سودا ئورۇنلىرى چوڭراق يول قويغان تەقدىردىمۇ، ئۇنى يېنىكلىك بىلەن قوبۇل قىلماسلىقىڭىز كېرەك. چۈنكى تەشەببۇسكارلىقنى ئۆز قولىدا تۇتقاندا، ئىشنى ئىشەنچلىك قىلغىلى بولىدۇ؛ ئاشكارىلىماسلىق دېگەنلىك، ئۆزىڭىزنىڭ تاۋارغا بولغان «تەقەززا» لىقىڭىزنى ئاشكارىلىماسلىق دېگەنلىك، ئۇنداق بولمىغاندا، سودا ئورۇنلىرى قەستەن بىر خىل قىياپەتكە كىرىۋېلىپ، سىزنىڭ ھەۋىسىڭىزنى ئۆزىگە قارىتىۋالىدۇ؛ بۇراش دېگەنلىك، سودا ئورۇنلىرىنىڭ دىققەت ئېتىبارىنى بۇراش دېگەنلىك، ئۇلارنى ھەقىقىي مۇددىئايىڭىزنى بىلەلمەيدىغان قىلىپ قويۇپ، ئارقىدىن تۇيۇقسىزلا سۆزنى نىشانغا بۇرىسىڭىز، كۆپىنچە ھاللاردا تېزلىكتە مەقسەتكە يېتەلەيسىز.

ئابدۇرۇسۇل ئۆمەر ماقالىلىرىدىن

ئاپتور: 1946 ـ يىلى تۇغۇلغان. 1967ـ يىلى خىزمەتكە قاتناشقان. 1977 ـ يىلىدىن بۇيان «قەشقەر گېزىتى»دە ئاخبارات خىزمىتى بىلەن شۇغۇللىنىپ كەلمەكتە.

ئۇ، ھازىر كاندىدات باش مۇھەررىر. لىك ئۇنۋانى بىلەن «قەشقەر گېزىتى»نىڭ مۇئاۋىن باش مۇھەررىرى بولۇپ ئىشلەپ كەلمەكتە.

«شۇكرە» دەپ يۈرۈۋەرمەيلى

ئېلىمىز ئازاد بولغان 50 يىلدىن بۇيان ئالەمنى زىلزىلىگە سالغان نۇرغۇن ئۆزگىرىشلەر بولدى. بۇنىڭ ئىچىدە كىشىلەرگە يەنە بىر قېتىم يېڭى ھايات تۇيغۇسى بەخش ئەتكەن ئىش پارتىيە 11 ـ نۆۋەتلىك مەركىزىي كومىتېتى 3 ـ ئومۇمىي يىغىنىدىن كېيىنكى ئۆزگىرىشلەر بولسا كېرەك. ھەممىگە ئايانكى، 3 ـ ئومۇمىي يىغىنىدىن كېيىن، ئېلىمىز زور بۇرۇلۇش ۋە گۈللىنىش دەۋرىگە قەدەم قويدى. شۇنىڭ بىلەن ھەرقايسى جايلار، ئورۇنلار، كىشىلەر ئۆز ئارتۇقچىلىقلىرىنى، ئەۋزەللىكلىرىنى جارى قىلدۇرۇپ بېيىش يولىغا مېڭىش ئىمكانىيىتىگە ئىگە بولدى. راستىنى ئېيتقاندا، كىشىلەر

ئىلگىرى مۇشۇنداق بىر ۋەزىيەتنىڭ بارلىققا كېلىشىنى تەسەۋۋۇر قىلىپمۇ باقمىغانىدى.

بىراق، رايونىمىزدىكى خېلى بىر قىسىم جايلار ۋە كىشىلىرىمىز، بولۇپمۇ دېھقانلىرىمىز مەملىكەت بويىچە ئالدىنقى قاتاردا كېتىۋاتقان جايلارنىڭ تەرەققىياتىغا زادىلا يېتىشەلمەي ماڭالمىدى. بەلكى ئۇلاردىن خېلىلا ئارقىدا قالدى، بولۇپمۇ بازار ئىگىلىكى تۈزۈلمىسى بەرپا قىلىنىۋاتقان بۈگۈنكى كۈندە بۇ هالەت تېخىمۇ روشەن ئىپادىلىنىشكە باشلىدى. خېلى بىر قىسىم كادىرلىرىمىزنىڭ ۋە دېھقانلىرىمىزنىڭ تاۋار ئىگىلىكى ئېڭى يەنىلا ناھايىتى تۆۋەن هالەتتە تۇرۇپ كەلمەكتە. ئىلگىرى جاپا تارتىسمۇ، ھەرقانچە قىينالسىمۇ، ئۇن ـ تىنسىز ئىشلەپ كۆنگەن كىشىلىرىمىز بۈگۈنكى كۈندە بىرقانچە تۇياق چارۋامال بېقىپ، ئۇششاق يېزا ئىگىلىك ماشىنا ـ سايمانلىرىنى ئىشقا سېلىپ، بىرنەچچە مو يەرنى تېرىش ئارقىلىق قورسىقىنى تويغۇزۇش، كىيىم ـ كېچەكنى غەملىۋېلىشنى «قالتىس ئىش» دەپ قاراپ، شۇ كۈنىگە «مىڭ شۈكرى» دەپ، قانائەتلىنىپ يۈرمەكتە. بۇ، ئىلگىرىكى يىل بويى ئىشلەپمۇ قورسىقىنى باقالمىغان ئاشۇ يىللاردىكىدىن كۆپ ياخشى بولسىمۇ، بىراق ھازىرقى دەۋرنىڭ تەلىپىدىن ناھايىتى يىراق، دېھقانلىرىمىز ھېلىمۇ ئەنئەنىۋى تېرىقچىلىق ھالىتىدىن قۇتۇلۇپ كېتەلمەيۋاتىدۇ، ھازىرقى تۇرمۇش ھالىتىنى يۇقىرى سەۋىيە دەپ قاراۋاتىدۇ. لېكىن، بۇنى باشقا جايلارنىڭ ھال ـ كۈنى، ئىش ـ ئوقەتلىرى، تۇرمۇش سەۋىيىسى بىلەن سېلىشتۇرساق پەرق ناھايىتى چوڭ، ھەقىقەتەن چوڭ. رايونىمىز دېھقانلىرىنىڭ ئىشلەپچىقىرىش قوراللىرى يەنىلا قالاق، ئىشلەپچىقىرىش كۈچلىرىنىڭ سەۋىيىسى تۆۋەن، دائىم كۆرۈلۈپ تۇرىدىغان ھەرخىل تەبىئىي ئاپەتلەردىن

مۇداپىئەلىنىش ئىقتىدارى ناچار بولغاچقا، ئۇلار يىل بويى تىنىم تاپماي ئىشلىگەندەك قىلسىمۇ، تېرىغان يەر كۆپ، ھوسۇلى ئاز، ئىقتىسادىي ئۈنۈم تۆۋەن بولۇپ، نامراتلىق قىياپىتىنى ئۆزۈل - كېسىل ئۆزگەرتەلمىدى. بۇ ھال داۋاملىشىۋەرسە رايونىمىزنىڭ قىياپىتىنى ئۆزگەرتىپ، ھاللىق سەۋىيىگە يېتىشىمىز قىيىنغا توختايدۇ. كەلگۈسىدە ئەۋلادلىرىمىزمۇ بىزدىن ئاغرىنىپ قالىدۇ.

دېڭ شياۋپىڭ مۇنداق دېگەن: «ئەگەر سوتسىيالىزم نامرات كېتىۋەرىدىغان بولسا، ئاياغ بېسىپ تۇرالمايدۇ»، «نامراتلىقنى سوتسىيالىزم دېگىلى بولمايدۇ.» (3 - توم 459 - بەت) دەرۋەقە ئىش شۇنداق. بۇنى دەۋر ئەمەلىيىتى ئۆزلۈكسىز ئىسپاتلىماقتا. ماركسىزمنىڭ قارىشى بويىچە ئېيتقاندىمۇ، سوتسىيالىزم يۇقىرى ماددىي مەدەنىيەت يارىتىش، ئىشلەپچىقىرىش كۈچلىرىنى زور دەرىجىدە راۋاجلاندۇرۇشى كېرەك. دېڭ شياۋپىڭنىڭ سۆزى بويىچە ئېيتقاندا: «سوتسىيالىزم نامراتلىقنى تۈگىتىدۇ» دېگەن ئىشەنچ بىلەن مەيلى كادىرلىرىمىز بولسۇن، مەيلى دېھقانلىرىمىز بولسۇن، ئالدى بىلەن ئىدىيىنى ھەقىقىي ئازاد قىلىپ، نەزەر دائىرىسىنى كېڭەيتىپ، كونا ئەنئەنىۋى قاراشلاردىن ئادا - جۇدا بولۇپ، ئىسلاھات، ئېچىۋېتىش، تەرەققىيات يولىغا مېڭىشى، بازار ئىگىلىكى تۈزۈلمىسىگە ئېغىزدا ئەمەس، بەلكى ئەمەلىيىتى ئارقىلىق ماسلىشىشى لازىم. ھەممە كىشىنى يەرگىلا بەنت قىلىۋالماي، بىر قىسىم كىشىلەرنى يەردىن ئازاد قىلىشىمىز لازىم. ھەركىم، ھەر جاي ئۆز ئالاھىدىلىكى، ئۆز ئەۋزەللىكىگە ئاساسەن، يېڭى تۈر، يېڭى ھۈنەرلىرىنى ئوتتۇرىغا چىقىرىشى كېرەك. ئالايلى، ھازىر بىر قىسىم كىشىلىرىمىز «شۇكرى»

دېگىنىچە، ئۆز ئۆي، ئۆز مەھەللىسىنى ئابلىنىپ يۈرگىنىنى بىلەن، ئىلگىرى قەدىمكى يىپەك يولىدا شانلىق مەنزىرە ئاچقان ئەجدادلىرىمىزنىڭ جاسارىتىگە ۋارىسلىق قىلغان ئۆز دىيارىمىزنىڭ بىر قىسىم كىشىلىرى ئاللىقاچان ئۆيقۇسىنى ئېچىپ، خېلى بۇرۇنلا تەڭرىتاغلىرىدىن ھالقىپ، ئىچكى جايلار، دېڭىز بويلىرى، چاڭجياڭ دەرياسىنىڭ جەنۇبىدا ئىش - ئوقەتلىرىنى روناق تاپقۇزۇۋەتتى. بەزىلىرى ھەتتا دۆلەت دەرۋازىسىدىن ئۆتۈپ، ئەقىل ئىشلىتىپ، ھەرخىل ئېسىل ھۈنەرلىرىنى ئىشقا سېلىپ تىجارەت بىلەن شۇغۇللانماقتا، بەزىلىرى جۇڭگونىڭ يىپەك - چۈچىنچىلىرىنى ئېلىپ ۋېنگرىيە قاتارلىق دۆلەتلەرگە ئاپىرىپ سېتىپ، تۈركىيە قاتارلىق دۆلەتلەردىن زىبۇ - زىننەت بۇيۇملىرىنى سېتىۋېلىپ، ئۇنى سىپرۇس، ئىران، مىسىر، پاكىستان قاتارلىق دۆلەتلەرگە ئاپىرىپ ساتماقتا ۋە ئۇ يەردىن مال ئېلىپ كەلمەكتە. ئېلىمىزدىكى كۆپ قىسىم جايلار ۋە بىر قىسىم كىشىلەر بازار ئىگىلىكىگە ماسلىشىپ، زامانغا ماسلىشىپ، ئۆزلىرى بىلگەنچە «ئىش تەۋرىتىۋاتىدۇ»، دەۋر ئۆزگىرىۋاتقان، ھەممە كىشى ماددىي، مەنىۋى تۇرمۇشىنى ئۆستۈرۈشكە ئىنتىلىۋاتقان بۈگۈنكى كۈندە، يەنىلا تۈنۈگۈنكى كۈنگە «شۈكرە» قىلىپ يېتىۋەرسەك بولمايدۇ، بىز يەنىلا كۆتۈپ تۇرماسلىقىمىز، ھۇرۇنلۇق قىلماسلىقىمىز، يۆلىنىۋالماسلىقىمىز، ياخشى پۇرسەتنى ھەرگىز قولدىن بېرىپ قويماسلىقىمىز لازىم. كونىلار «مىڭ يىل ياشايدىغاندەك تىجارەت قىل، ئەتىگىچىلا ياشايدىغاندەك ئىبادەت قىل» دەپ ناھايىتى توغرا ئېيتقان. بىز ئۇششاق ناتۇرال دېھقان ئىگىلىكى، كونا قاراشلاردىن قۇتۇلۇپ، يۇقىرى ماددىي تۇرمۇشقا ئىنتىلىشىمىز لازىم. بۇنىڭ ئۈچۈن، جاپاغا چىداپ

تىرىشىپ ئىشلىشىمىز، ئەقىل ـ پاراسىتىمىزنى ئىشقا سېلىشىمىز لازىم. دېھقانچىلىق قىلالايدىغانلار دېھقانچىلىق بىلەن، سودا ـ سېتىققا ئېپى بارلار سودا ـ سېتىق بىلەن شۇغۇللىنىشى، قايسى ئىشقا ئېپىمىز بولسا، شۇنى قىلىشىمىز، پۇل تېپىشىنىڭ يولىنى تېپىشىمىز لازىم. كادىرلارمۇ دەۋرنىڭ تەلىپى، زاماننىڭ يۈنىلىشىنى ئىگىلەپ، ئۆزلىرى ئۈلگە بولۇپ، دېھقانلارنى يېتەكلىشى، مۇھىمى شارائىت يارىتىپ بېرىشى، ئۇلارنى ھەقىقىي قوللىشى، چىن نىيىتى بىلەن ياردەم بېرىشى لازىم. تەرەققىياتنى، توقۇقۇزى تەل يېڭى تۇرمۇشنى ھۆججەت چۇشۇرۇش، شۇئار توۋلاش، قۇرۇق گەپ بىلەن ئىشقا ئاشۇرغىلى بولمايدۇ. خەلقنى نامراتلىقتىن قۇتۇلدۇرالمىسا، سوتسىيالىزمنىڭ ئەۋزەللىكى بولمايدۇ. خەلق نامراتلىقتىن قۇتۇلالمايدىكەن، «ئومىچى يوق مازاردىن شەيخ قېچىپتۇ» دېگەندەك كادىرلاردىن ۋە سوتسىيالىزمدىن بىزار بولىدۇ. نامراتلىقنى تۈگىتىش سوتسىيالىزمنىڭ تۈپ تەلىپى، خەلقنىڭ ئورتاق ئارزۇسى. بۇ ئارزۇنىڭ ئىشقا ئېشىشى ئۈچۈن، ھەممە كىشى ئورتاق تىرىشىشى لازىم.

تاغدىن ـ باغدىن

△ مۇلايىم بولۇش، كەمتەر بولۇش، قائىدە ـ يوسۇنلۇق بولۇش — ياخشىلىقى زىيادە بولۇشنىڭ ئالامىتىدۇر. تەرسالىق، بېشەملىك، ھاكاۋۇرلۇق — پېشكەللىكنىڭ ئېپادىسىدۇر.

ئىئانە ۋە جەرىمانە توغرىسىدا

جەمئىيەتكە ئەقىل ـ پاراستى بىلەن نەزەر سالىدىغان كىشىلەر جەمئىيەتتە، بولۇپمۇ يېزا ـ كەنت، مەكتەپلەردە ئىئانە بىلەن جەرىمانىنىڭ كۆپىيىپ كېتىۋاتقانلىقىنى ھەم ئۇنىڭ شەكلى، خاراكتېرى، قىممىتىنىڭ ئۆزگىرىپ كېتىۋاتقانلىقىنى ھېس قىلماي قالمايدۇ.

ئىئانە بىرەر خاسىيەتلىك، ئەھمىيىتى زور بولغان ئۇلۇغ ئىشلارنى قىلىشقا توغرا كېلىپ، ئىقتىساد يېتىشمەي قالغاندا ئىختىيار قىلغان جامەئەتتىن توپلىنىدىغان پۇل، ماددىي نەرسىلەرنى ئۆز ئىچىگە ئالىدۇ. مەسىلەن: خەلقئارا، مەملىكەت بويىچە ئېلىمىزدە، ئاپتونوم رايونىمىزدا ئۆتكۈزۈلىدىغان تەنھەرىكەت مۇسابىقىلىرىنىڭ تەييارلىق ئىشلىرىغا ياردەم بېرىش (ئاسىيا تەنھەرىكەت يىغىنىغا ئوخشاش)، دۆلەتنىڭ ئېغىر زىيانغا ئۇچرىغان مۇھىم ئەسلىھەلىرىنى قۇتقۇزۇش، ئۇلۇغ ئالىملارنىڭ مەقبەرىسىنى ياساپ ئەسلىگە كەلتۈرۈش، يوقىتىش خاراكتېرلىك ئېغىر ئاپەتكە ئۇچرىغان ئورۇنلارنىڭ ئىشلەپچىقىرىش، تۇرمۇش ئىشلىرىنى ئەسلىگە كەلتۈرۈش قاتارلىق ئىشلاردا ئاممىنى ئىئانە قىلىشقا سەپەرۋەر قىلسا، ئاممىمۇ زۆرۈركەن دەپ ھېس قىلىدۇ، چىن قەلبىدىن ياردەم بېرىدۇ. بۇ خىل ئىشلارغا پۇل ئىئانە قىلىشتا ھېچكىممۇ قول قوشتۇرۇپ قاراپ تۇرغۇسى كەلمەيدۇ. بۇ يىل ياز ئىچكى ئۆلكىلەردىكى كەلكۈن ئاپىتىگە ئۇچرىغان ئورۇنلارغا ھەممە

كىشىنىڭ بەس - بەستە پۇل ئىئانە قىلىشى بۇ نۇقتىنى ئىسپاتلايدۇ. بۇ خىل ئىشلارغا ئىئانە توپلانسا ئورۇنلۇق بولىدۇ. كىشىلەرگىمۇ ئېغىر تۇيۇلمايدۇ. كىشىلەر تاپقىنىنى، بارلىقىنى ئاتا قىلىدۇ. لېكىن، ھازىر ئىئانىنىڭ بارغانسېرى قىممىتى چۈشۈپ كېتىۋاتىدۇ. ئىختىيارلىق بىلەن بولىدىغان ئىش مەجبۇرىي ئاساستا بولىدىغان بولۇپ قالدى. مەسىلەن: بىرەر ئورۇن تەنھەرىكەت يىغىنى، بايرام پائالىيىتى، زېھىن سىناش مۇسابىقىسى ئۆتكۈزسىمۇ، مەدەنىيەت ئۆيى، كۆل، كۆۋرۈك ياساش، ھەتتا بىرەر ھاجەتخانا ياساشقىمۇ ئاممىنى پۇل ئىئانە قىلىشقا ھەرىكەتلەندۈرىدىغان، ھەتتا، «ئەممىسە مانچە پۇل تاپشۇرىسەن» دەپ مەجبۇرلايدىغان بولۇۋالدى. مەكتەپ، پارتىيە ھۆكۈمەتنىڭ ھەرقايسى ئورگانلىرىدا مائاشتىن تۇتۇۋالىدىغان ھالەت شەكىللىنىپ قالدى. بۇنىڭغا كىشىلەر كۆڭلىدە ئىتىراز بىلدۈرگىسى كەلسىمۇ، تېشىغا چىقىرالماي، ئىچىدە غۇدۇرىماقتا. بۇ خىل پۇل جۇغلاشنى قانداقمۇ ئىئانە دېگىلى بولسۇن! ئىئانىنىڭمۇ قەدىر - قىممىتى، ئەتىۋارى بولغىنى؛ ئىئانە توپلاشقا تېگىشلىك ئىشلار بولىدىكەن، ئاممىنىڭمۇ رازىمەنلىك بىلەن كۆڭۈل - كۆكسىدىن چىقىرىپ پۇل ئىئانە قىلغىنى ياخشى. جەرىمانە — خەلق سوت مەھكىمىلىرى، جامائەت خەۋپسىزلىكى ئورگانلىرى، باج، تاموژنا، سودا - سانائەتنى مەمۇرىي باشقۇرۇش تارماقلىرى تەرىپىدىن قانۇن، مەمۇرىي باشقۇرۇش نىزاملىرىغا خىلاپلىق قىلغان كىشىلەرگە بېرىلىدىغان قانۇنىي ۋە مەمۇرىي جازانى كۆرسىتىدۇ. بىراق ھازىر جەرىمانىنىڭمۇ دائىرىسى كېڭىيىپ، خاراكتېرى ئۆزگىرىپ، بارغانسېرى بىر ئادەتتىكى ئىشقا ئايلىنىپ، كىشىلەرنىڭ كۆڭلىنى پاراكەندە قىلىدىغان بولۇپ قالدى.

مەسىلەن: مەكتەپلەردە ئوقۇغۇچىلار كېچىكىپ كەلسە، بۇرۇن قايتىپ كەتسە، ئوقۇغۇچىلار ئۆزئارا جېدەللىشىپ قالسا، تاپشۇرۇق ئىشلىمىسە، دېھقانلار خالىسانە ئەمگەككە بارالمىسا ياكى كېچىكىپ بارسا جەرىمانە ئېلىپ مەسىلە ھەل قىلىدىغان بولۇۋالدى. بۇ خىل جەرىمانىگە ئۇچرىغۇچى كىشىلەر خىجالەت پەگاسىدا تۇرۇپ پۇشايمان، توۋۋە قىلىش ئىپادىلىرىنى بىلدۈرۈپ يالۋۇرسىمۇ سۆزىنى ھېچكىم تىڭشىمايدۇ، جەرىمانىنى ۋاقتىدا تاپشۇرمىسىمۇ جەرىمانىنىڭ ئۆسۈمى ئېشىپ «ئۆلمەكنىڭ ئۈستىگە تەپمەك» قىلىنىدۇ.

جەرىمانە مۇشۇ تەرىقىدە ئومۇملىشىپ كېتىۋەرسە ياخشى بولمايدۇ. يەنە بىر تەرەپتىن ئوقۇغۇچىلار، دېھقانلار بولۇپمۇ ياشلارنىڭ قەلبىگە «پۇل ھەممىگە قادىر ئىكەن» دېگەن تامغا بېسىلىپ قالىدۇ ـ دە، سەۋەنلىك، گۇناھ سادىر قىلساق كارايىتى چاغلىق ئىكەن، جەرىمانە تۆلىسەكلا گۇناھ گەدىنىمىزدىن ساقىت بولىدىكەن، دەپ قاراپ، خاتالىق سادىر قىلىشتىن قورقمايدىغان بولۇپ قالىدۇ.

ھېكايەتلەردىن

△ ئارىستوتىل شاگىرتلىرىغا نەسىھەت قىلىپ:

ــ توغرا سۆزلەپ، توغرا ئىشلەپ ۋاپات بولۇش يالغانچى بولۇپ ئۇزاق ياشىغاندىن خەيرلىكتۇر؛ ــ دېگەنىكەن.

△ ئارىستوتىل بىر باي كىشىگە:

ــ مەئىشەتكە، يېتەرلىك دۆلەتكە ئىگە بولغان كىشى ئۆزىنىڭدىن ئارتۇقىنى تەلەپ قىلمىسۇن، ئارتۇقچە تەلەپ قىلغان كىشى ئېغىر قايغۇ ـ ئەلەملەرگە گىرىپتار بولىدۇ؛ ــ دېگەنىكەن.

«تۇخۇمنى كۆپ ئېلىش ئۈچۈن، توخۇنى ئوبدان بېقىش» لازىم

مىڭلىغان، ئون مىڭلىغان باج خادىملىرى يىل بويى شەھەر - بازار، زاۋۇت، كان - كارخانا، يېزا - كەنتلەردە چېپىپ يۈرۈپ، قانۇن بويىچە باج يىغىپ، دۆلەتكە بايلىق توپلاش يولىدا جاپالىق ئىشلىمەكتە. ئۇلارنىڭ بۇ روھى ھەقىقەتەن قەدىرلەشكە ئەرزىيدۇ.

بىراق، چېپىپ يۈرۈپ ئىشلەشلا كۇپايە قىلمايدۇ. ئىسلاھات، ئېچىۋېتىش دولقۇنىغا ماسلىشىپ، باج مەنبەئىنى كۆپەيتىشنىڭ ھەرخىل يوللىرى ئۈستىدە ئىزدىنىش كېرەك. يەنى، ئىدىيىنى ئازاد قىلىپ، ئەقىلنى ئىشقا سېلىپ، يىللاردىن بۇيان داۋاملىشىپ كېلىۋاتقان ئېلىشنىلا بىلىدىغان ئەنئەنىۋى باج ئېلىش ئۇسۇلىنى ئۆزگەرتىپ، ئىشلەپچىقىرىش، سودا - تىجارەتنى راۋاجلاندۇرۇش ئارقىلىق باج كىرىمىنى كۆپەيتىدىغان كۆز قاراشنى تىكلەش لازىم بۇ، «توخۇنى ئوبدان بېقىپ، تۇخۇمنى كۆپ ئېلىش» ئۇسۇلى بولۇپ ھېسابلىنىدۇ. كارخانا، شىركەتلەرنىڭ ئىگىلىكى، شەخسلەرنىڭ تىجارىتى روناق تاپسا، باجغا بارىدىغان كىرىممۇ كۆپىيىدۇ، ئىشلەپچىقىرىش راۋاجلانمىسا، تىجارەت جانلانمىسا، باج كىرىمىنى ئاشۇرغىلى بولمايدۇ. شۇڭا، باج خادىملىرى باج يىغىشتىن باشقا ئىشلارنىمۇ قوشۇمچە ئىشلىشى، يەنى، كارخانا، شىركەت، يەككە سودا -

سانائەتچىلەر ئارىسىغا چوڭقۇر چۆكۈپ، ئۇلارنىڭ ئىشلەپچىقىرىش، تىجارەت ئەھۋالىنى ئۇقۇشۇپ تۇرۇشى، قايسى جەھەتتە قىيىنچىلىقتا يولۇقۇۋاتقانلىقىنى بىلىپ تۇرۇشى، ئۇلارنىڭ ئىگىلىكىنى راۋاجلاندۇرۇشىغا ياردەم بېرىشى لازىم.

ھازىر بەزى كارخانا، شىركەتلەرنىڭ ئىگىلىكى، ئىشلەپچىقىرىشى ناھايىتى روناق تېپىۋاتىدۇ، ئۇلارنىڭ دۆلەتكە تاپشۇرىدىغان بېجىمۇ يىلمۇيىل كۆپىيىۋاتىدۇ. بەزى يەككە سودا ـ سانائەتچىلەرمۇ ئالغان پايدىسىنىڭ كۆپىيىشىگە ئەگىشىپ دۆلەتكە كۆپ باج تاپشۇرماقتا. بىراق، بەزى كارخانا، شىركەتلەر مەبلەغ يېتىشمەسلىك تۈپەيلىدىن ئىگىلىكى روناق تاپالمايۋاتىدۇ. بەزى يەككە سودا ـ سانائەتچىلەردە دەسمايە كەم بولۇش، مال مەنبەئى ئاز بولۇش قاتارلىق تۈرلۈك سەۋەبلەر تۈپەيلىدىن ئىگىلىكىنى جانلاندۇرالمايۋاتىدۇ. باج خادىملىرى بۇنداق كارخانا، يەككە سودا ـ سانائەتچىلەر بىلەن زىچ مۇناسىۋەت باغلاپ، ئۆزلىرىنىڭ پۇل مۇئامىلە تارماقلىرى بىلەن بولغان ئالاقىسىنىڭ قويۇقلۇقىدىن پايدىلىنىپ، ئىستىقبالى بار، روناق تېپىش ئىمكانىيىتى زور كارخانا، شەخسلەرگە ئەقىل كۆرسىتىش، قەرز پۇل ئېلىپ بېرىش قاتارلىق ئۇسۇللارنى قوللىنىپ، ئۇلارنىڭ قىيىن ئۆتكەلدىن ئۆتۈۋېلىشىغا ياردەم بېرىشى لازىم. بۇ، «ئاۋۋال يۆلەپ، ئاندىن ئېلىش» ئۇسۇلى بولۇپ، باج كىرىمىنىڭ كۆپىيىشىنى ئىلگىرى سۈرىدۇ. ئۇنىڭدىن باشقا، ئىقتىسادى ئاساسى ئاجىز كارخانا، شىركەت، يەككە سودا ـ سانائەتچىلەرگە قارىتا بىر تەرەپتىن يۆلەپ، بىر تەرەپتىن ئېلىش، ھېچ بولمىسا، ئاۋۋال ئېلىپ، ئاندىن يۆلەش ئۇسۇلىنى قوللانسىمۇ بولىدۇ. بۇ يۆلىمىگەندىن، كارى بولماسلىقتىن ياخشىراق. باج خادىملىرى كارخانا، شىركەتلەرنىڭ

بىر نەچچە تۈر، بىرنەچچە ئىشقا ياردەم قولىنى سۇنۇپ، ئۇلارغا ئەقىل كۆرسەتمىدىغان «مەسلىھەتچى»، تۇغرا لىنىيىلىكبىرلىشىنى ئىلگىرى سۈرىدىغان «ۋاستىچى»، ئۇچۇر بىلەن تەمىنلەشتە «خەۋەرچى»، قىيىنچىلىقلارنى يېڭىشتە «مەدەتكار» بولۇشى لازىم. بۇنداق بولغاندا كارخانا، شىركەتلەرنىڭ، شەخسلەرنىڭ پايدىسى كۆپىيىدۇ. باج كىرىمىنىڭ ئېشىشىنى ئىلگىرى سۈرىدۇ. باج خادىملىرى ئەنە شۇنداق كارخانا، شىركەت، يەككە سودا - سانائەتچىلەرنىڭ ئاۋۋال ئىگىلىكىنى راۋاجلاندۇرۇپ، كىرىمنى ئاشۇرۇشىغا ياردەم بەرسە، كارخانا، شىركەت، يەككە سودا - سانائەتچىلەر ئۇلارنى «سىرداش دوستىمىز» دەپ خۇشال بولىدۇ، پىلان تۈزگەندە، يېڭى تۈرلەرنى يولغا قويغاندا، يېڭىدىن تىجارەت يوللىرىنى تاپقاندا، ئۇلار باج خادىملىرىنى تەكلىپ قىلىپ، ئۇلارنى ئۆز ئادىمى قاتارىدا كۆرۈپ، ئۆزلىرى قىلىۋاتقان، قىلماقچى بولغان ئىشلىرىنى ئۇلارنىڭ مەسلىھەتىگە سېلىپ، ئۇلار بىلەن بولغان مۇناسىۋەتنى ياخشىلايدۇ، باجنىمۇ تولۇق تاپشۇرىدۇ.

ھېكمەتلەر

△ ئىنسان كىم بولۇشىدىن قەتئىينەزەر، ئەمگەك قىلىشى، تەرگە چۆمۈلۈپ ئىشلىشى كېرەك. ئۇنىڭ ياشاش مەقسىتى، بەخت ۋە ھاياجانلىرىمۇ ئەنە شۇ ئەمگەككە مۇجەسسەملەشكەن.

△ ئىنساندا ھەممە نەرسە: يۈزمۇ، كىيىممۇ، قەلبمۇ، پىكىرمۇ گۈزەل بولۇش لازىم.

— ئا. پ چېخوف

دېھقانچىلىقمۇ بىر خىل تىجارەت
دېھقانمۇ بىر تىجارەتچى

«دېھقانچىلىق بىر خىل كەسىپ، تىجارەت، دېھقانمۇ بىر تىجارەتچى» دېسەك بەزى كىشىلەر، بولۇپمۇ دېھقانلار دەمىلاتلىق ئاڭقىرالماي قېلىشى مۇمكىن. بىراق، گۇمان قىلىشنىڭ ھاجىتى يوق.

دۆلىتىمىز بازار ئىگىلىكى دەۋرىگە قەدەم قويغىلى خېلى ئۇزۇن يىل بولدى، ئىلگىرى «بازار» دېسە كىشىلەر قورقۇنچلۇق ھېس قىلىشاتتى. بۈگۈن «بازار» بىر خىل «تاللاش ئوبيېكتى» بولۇپ قالدى. بۇنداق شارائىتتا بۈگۈنكى دېھقانلىرىمىز بازار ئىگىلىكىنىڭ سىرتىدا تەمتىرەپ يۈرسە، زامانغا زادى ماسلىشالمايدۇ. دېھقانلار ئىلگىرىكىدەك بىر خىل زىرائەتتىكىلا يېپىشىۋالسا ياكى ئۈنىڭدىنمۇ، بۇنىڭدىنمۇ ئاز - ئازدىن ھەممە زىرائەتنى تەڭ تېرىسا ياكى ھەممە خىل چارۋىدىن بىر - ئىككى تۇياقتىن بېقىپ تېرىكچىلىك قىلسا، ئەمگىكىگە يارىشا كىرىمگە ئىگە بولالماي ئۆزىنىمۇ باقالمايدۇ. بۇخىل ھالەت تەننەرق، قىممەت قانۇنىغىمۇ ئۇيغۇن كەلمەيدۇ. ئىلگىرى «داشقازان تامىقى» تەمسىز بولسىمۇ، ھەممە كىشىنىڭ قورسىقىنى تويغۇزاتتى. بۈگۈنكى كۈندىكى دېھقانلار ئۆز ئائىلىسىنىلا باقىدىغان دېھقان، قورسىقى تويسىلا، ئۈچىسىغا كىيىم بولسىلا، شۈكرى قىلىدىغان دېھقان بولسا، ھەرگىز روناق تاپالمايدۇ.

بۈگۈنكى دەۋردىكى دېھقانچىلىق تىجارەتكە، دېھقان تىجارەتچىگە ئوخشايدۇ. تىجارەتتە ئەلۋەتتە پايدىغا قارىلىدۇ. پايدىسى بولمىغان تىجارەتنى ھېچكىم قىلمايدۇ. تىجارەت بازار ئىگىلىكىگە قاراپ يۈرۈشلەشتۈرۈلىدۇ. بازار ئىگىلىكى دېگەنلىك — رىقابەتلىشىش، بازارغا لايىق مەھسۇلات يارىتىش، پىداكارلىق بىلەن ئىشلەپ، كۆپلەپ بايلىق يارىتىش دېگەنلىكتۇر. تەرەققىي قىلغان دۆلەتلەردىكى دېھقانلار ناھايىتى يۇقىرى پەن - بىلىمگە ئىگە بولۇپ، ئۇلار ئىشلەپچىقىرىشتا بىلىمگە، ئەقىل - پاراسىتىگە تايىنىدۇ، بازارنى ئىنچىكە كۆزىتىدۇ. پىلان - نىشان بويىچە ئىش كۆرىدۇ، ئالغان مەھسۇلاتلىرىنى بازار ئارقىلىق ساتىدۇ، دائىم ئۇچۇر ئىگىلەيدۇ، ھاۋا رايىنى ئۇقۇشىدۇ، ئاپەتكە تاقابىل تۇرۇش تەدبىرلىرى ئۈستىدە ئىزدىنىدۇ، ھەرقاچان بازار ئەھۋالىغا قاراپ ئىش كۆرىدۇ، ھەرگىزمۇ تەۋەككۈلچىلىق بىلەن ئىش قىلىپ زىيان تارتىدىغان تىجارەتنى قىلمايدۇ. دېھقان تىجارەتچى بولغان ئىكەن، بازاردىن ئايرىلىپ قالسا بولمايدۇ. دېھقانلىرىمىزنىڭ تازا دېگەندەك روناق تاپالمايۋاتقانلىقىدىكى ئاساسىي سەۋەب — دېھقانچىلىق - تىجارەت شەكلىنىڭ ئەنئەنىۋى تېرىقچىلىققا، ئاشلىق، كېۋەزگىلا باغلىنىپ قالغانلىقىدا. ئىلگىرى بىرەر خىل ھۈنەر - كەسىپ ئىگىلەپ قويسا، ئۆزى ۋە ئەۋلادمۇ ئەۋلاد شۇنىڭ نېنىنى يېيەلەيتتى. بۈگۈنكى كۈندە پەن - تېخنىكا، بىلىم ھەر يىلى يېڭىلىنىپ بارماقتا. دېھقانلار ئەنئەنىۋى ھۈنەر - دېھقانچىلىقتا يېڭىلىق ياراتمىسا، ھەر يىلى يېڭى - يېڭى كۈزۈر مەھسۇلاتلارنى ئىشلەپچىقىرىپ تۇرمىسا، بازاردىكى رىقابەتتە ئۇتۇپ چىقالمايدۇ. ھەممە كىشى كۆرۈپ تۇرۇۋاتقاندەك، بىر يىلدىكى 360 كۈن ئىچىدە ھەر كۈنى دېگۈدەك يېڭى كۆكتات،

يېڭى مېۋىلەرنى ئىستېمال قىلىپ تۇرۇۋاتىمىز. بۇمۇ ئىچكى ئۆلكىلەر ۋە باشقا جايلاردىكى دېھقانلارنىڭ بازارغا زىچ ماسلاشقانلىقىنىڭ ناماياندىسى. ئەگەر تىجارەت قۇرۇلمىسى بازارنىڭ تەلىپىگە ماسلاشمىسا، ئۇنى تەڭشەش، كەسىپنى ئالماشتۇرۇش كېرەك. يەنى پۇل تاپقىلى بولىدىغان تىجارەتنى قىلىش لازىم. خۇددى رەئىس ئابلەت ئابدۇرشىت ئېيتقاندەك: «هۆكۈمەت ئاللىقاچان دېھقانلارنىڭ تېرىقچىلىق ـ تىجارەتتە ئۆزىگە ئۆزى خوجا بولۇش هوقۇقىنى قوغداش توغرىسىدا ئېنىق بەلگىلىمە چىقارغان. دېھقانلار نېمىنى تېرىغۇسى كەلسە شۇنى تېرىشى، نېمىدىن پۇل تاپقىلى بولسا، شۇنى تېرىشى كېرەك. هەرقانداق ئادەمنىڭ چات كىرىۋېلىشىغا بولمايدۇ.» شۇجى ۋاڭ لىچۇەنمۇ بۇ نۇقتىنى قوللىغان ۋە «توغرا تۇتۇلغان بولسىلا، ئومۇمىيۈزلۈك ئېلىپ بېرىش كېرەك» دېگەن. بۇ نۇقتىلاردىن قارىغاندا، دېھقانلار ئازغىنە بانا ـ سەۋەبلەر بىلەن ئۆزلىرىنىڭ پۇت ـ قولىنى ئۆزلىرى چۈشەۋالماسلىقى كېرەك. نى ـ نى ئىشلارنى قىلغىلى بولىدىغان بۇ كەڭ زېمىندا دېھقانلار ئۆزلىرىنىڭ ئەقىل ـ پاراسىتىنى، هۈنەر ـ تېخنىكىسىنى، دىت ـ پەمىنى ئىشلىتىپ، يىراقنى كۆزلەپ قىممەت قانۇنىيىتى (سالغان دەسمايىدىن نەپ ئېلىش) نى ئاساس قىلىپ، پايدا ئېلىشقا كۆزى يەتكەن بىرخىل تىجارەتنى قىلىشى لازىم. نۇرغۇن دېھقانلار 5 ـ 10 مو يەرگە باغلىنىپ قېلىپ، يا تۈزۈكرەك مەھسۇلات ئالالمىغان ياكى ئالقىنى تولغۇدەك پۇل تاپالمىغان، بەزى دېھقانلار ھەتتا گۆھەردەك زېمىن، ئۈنچىدەك سۇ، تالماس ئىشچان بىلىكى تۇرۇپمۇ زېمىندىن پايدىلىنىشنى بىلمەي، يەرلىرىنى ئاق تاشلىۋېتىدۇ، «هويلا ـ ئارام ئىگىلىكى» بەرپا قىلىشنى بىلمەيدۇ. مۇنداق تىرىكچىلىك يولىدا

ماڭغۇچە يەرلەرنى ئوبدان تېرىيالايدىغان تېرىقچىلىق ماھىرلىرىغا ئۆتكۈزۈپ بېرىشى، ئۆزى پۇل تاپالايدىغان باشقا تىجارەت ـ كەسىپ بىلەن شۇغۇللانغىنى ياخشى. بۇ كەسىپ قۇرۇلمىسىنى ئۆزگەرتىش دېيىلىدۇ. تېرىقچىلىق، تىجارەت ماھىرلىرى ئىچكى ـ تاشقى بازارلارنى كۆزلەپ، داڭلىق، بازىرى ئىتتىك، پۇلغا يارايدىغان «كۈزۈر» مەھسۇلاتلارنى ئىشلەپچىقىرىپ، بازارنى ئىگىلىشى، پۇل تېپىشى لازىم. يەنى خاسلىقنى، ئالاھىدىلىكنى تۇتۇشى، باشقا جايلار ئورنىنى بېسىپ چۇشەلمەيدىغان مەھسۇلاتلارنى ئىشلەپچىقىرىشى، باشقىلار ئىشلەپچىقىرالمايدىغان مەھسۇلاتلارنى يارىتىشى، باشقىلار ئىشلەپچىقارغان بولسىمۇ، ئۇنىڭدىنمۇ سەرخىل مەھسۇلاتلارنى يارىتىشى لازىم. مۇنداق دېيىلسە، بەزىلەر كېۋەز، ئاشلىق زىرائەتلىرىنى تېرىمىساقمۇ بولغۇدەك دېيىشى مۇمكىن. بۇ خىل قاراش توغرا ئەمەس. شۇنىمۇ ئېيتماي بولمايدۇكى، كېۋەز، ئاشلىق زىرائەتلىرىنى تېرىماي بولمايدۇ. بۇخىل زىرائەتلەردىنمۇ ئەلۋەتتە پۇل تاپقىلى بولىدۇ. بىراق، بىرقانچە مو يەرگىلا كېۋەز ياكى بۇغداي تېرىپ ئاۋارە بولغاندا، قىلغان ئەمگىكىگە يارىشا نەپكە ئېرىشمەك قىيىن. تېرىغان ئىكەنمىز، 40 ـ 50 مو يەرگە، 100 ـ 200 مو يەرگە ياكى ئۇنىڭدىنمۇ كۆپرەك يەرگە تېرىش، تېرىقچىلىق ماھىرلىرى تېرىشى، بازار ئەھۋالىغا قاراپ ئىش قىلىش، قالغانلار باشقا ئىشنى ياكى باشقا زىرائەتلەرنى تېرىشى لازىم. ھەممە كىشى بىرخىل كەسىپ يولىغا كىرىۋالسا، تار يولدا قىستىلىپ قالغاندەك ئەھۋال يۈز بېرىدۇ. تىجارەتتىمۇ بىرسى كىيىم ـ كېچەك تىجارىتى، بىرسى يېمەك ـ ئىچمەك تىجارىتى، بىرسى سەي ـ كۆكتات تىجارىتى قىلىدۇ. دېھقانلارمۇ بىرسى كېۋەزنى ئاساس قىلىپ تېرىسا، بىرسى سەي ـ كۆكتات

تېرىسا، يەنە بىرسى باغۋەنچىلىكنى تۇتسا، بىرسى چارۋىچىلىقنى ئاساس قىلىپ تۇتسا ۋە ئۇنى ئۆزلىرىنىڭ كەسپىگە، تىجارىتىگە ئايلاندۇرسا، بۇخىل تىجارەتتىن نىمىشقا نەپ ئالغىلى بولمىسۇن! پەقەت بىرخىل كەسىپ - تىجارەتكە ماھىر بولغاندىلا، ئاندىن بازارغا قاراپ ئىش كۆرىدىغان، پۇل تېپىشنى كۆزلەيدىغان بولىدۇ.

ئاخىرىدا شۇنىمۇ قوشۇپ قويغۇم كېلىۋاتىدۇ. دېھقانلارمۇ مەن بايان قىلغاندەك روناق تېپىپ، پۇل تېپىپ، باي بولۇشنى ئويلايدۇ، ئۇلارمۇ ئۇنچىۋالا «قاپاق كاللا» ئەمەس. بىراق، دېھقانلار بازار ئىگىلىكىگە ماسلىشىش جەريانىدا نۇرغۇن پۇتلىكاشاڭ، توسقۇنلۇقلارغا ماڭدامدا بىر ئۇچراپ تۇرىدۇ. قوغۇن تېراي دېسە، ئاشلىق، كېۋەزدىن سۇ تالاشتىڭ دېيىلىدۇ. قىزىلچا تېراي دېسە، سالالاشقان ئېتىزلاردىن تېرىساڭ بولمايدۇ، دېيىلىدۇ. ئۇنداق قىلاي دېسە بولمايدۇ، بۇنداق قىلاي دېسىمۇ بولمايدۇ، دېيىلىدۇ. بۇنداق قىلىش ئەمەلىيەتتە دېھقانلارنىڭ تېرىقچىلىق ئەركىنلىكىنى، تىجارەت يولىنى توسقانلىق. ئەڭ ياخشىسى ئاساسىي قاتلام كادىرلىرى دېھقانلارنىڭ تىجارەت روھىنى ئىلھاملاندۇرۇشى، دېھقانلارنى ئىدىيە جەھەتتە يەنىمۇ ئازاد بولۇپ، «روھىي كىشەن»نى، ئەنئەنىۋى كۆز قاراشنى، داۋاملىشىپ كېلىۋاتقان ئۇدۇم - ئىرسىيەتلىك قاراشلاردىن ئۇزۇل - كېسىل قۇتۇلۇشقا ياردەم بېرىشى لازىم. دېھقانلارنىڭ سېلىقىنى يېنىكلىتىش، ئۇلارنى ماددىي - مەنىۋى يۇكتىن قۇتۇلۇشقا چارە - ئەقىل كۆرسىتىشى، «ئۇچكە پايدىلىق» (سوتسىيالىزمغا، ئىشلەپچىقىرىش كۈچلىرىنى ئازاد قىلىشقا، دېھقانلارنى بېيىتىشقا پايدىلىق) بولسىلا، دادىللىق بىلەن يول ئېچىپ بېرىشى، دادىل قوللىشى،

ھەمدە رايون، كەسىپ ۋە مۇلۇكچىلىك ھالقىغان ھالدا بىرلىشىپ تىجارەت قىلىشقا ئىلھاملاندۇرۇشى، ھەرگىزمۇ ئۆزلىرىنىڭ «سىياسىي نەتىجە» سىنى ئالدىنقى ئورۇنغا قويۇۋالماسلىقى، ئومۇملۇقنى، دېھقانلارنىڭ مەنپەئىتىنى ئويلىشى، خەلق ئۈچۈن جان دىل بىلەن خىزمەت قىلىشى، خەلقنىڭ ھەقىقىي «چاكار» لىرىدىن بولۇشى لازىم. شۇندىلا دېھقانلار كادىرلارنى ھىمايە قىلىدۇ، ھۆرمەت قىلىدۇ. دېھقانلار بېيىسا، كادىرلارمۇ مەغرۇر بېشىنى كۆتۈرۈپ، قىلغان ئەجرىدىن رازى بولىدۇ. ئومۇملاشتۇرۇپ قارىساق، دېھقانلار بازار ئىگىلىكى — تىجارەت جەريانىدا تۆۋەندىكىلەرنى، يەنى بىرىنچىدىن، ناھىيە، يېزا مەمۇرىي كادىرلىرى ئىشلەپچىقىرىشقا، ئوبوروتقا «ئەمەلدارلار ئىرادىسى» بويىچە قوماندانلىق قىلماي، دېھقانلارنىڭ بازار ئىگىلىكى دېڭىزىدا بەھۇزۇر ئۈزۈپ يۈرۈشىگە «يېشىل چىراغ» يېقىپ بېرىشىنى، ئىككىنچىدىن، دېھقانلار بازارغا مال ـ مەھسۇلات ئېلىپ كىرسە، ھەممە تەرەپ تەڭ كېلىپ تۈرلۈك راسخوت، رەسمىيەت ھەققى، ئۈچى، بۆچى دېگەنلەرنى ئەقىلگە مۇۋاپىق ئېلىشنى، ئۈچىنچىدىن، «ئىككى ئەمگەك» (مەجبۇرىي، خالىسانە ئەمگەك) نى يېنىكلىتىپ، مەركەز، گوۋۇيۈەننىڭ بەلگىلىمىسى بويىچە ئىش قىلىشنى، تۆتىنچىدىن، پەن ـ تېخنىكا بازارلىرىنىڭ ئېچىلىشىنى، بەشىنچىدىن، ھوقۇق ـ مەنپەئىتىنىڭ قانۇن بويىچە قوغدىلىشىنى ئۈمىد قىلىدىكەن. جايلار ۋە ناھىيە، يېزىلاردىكى رەھبىرىي كادىرلار دېھقانلارنىڭ بۇخىل ئۈمىدلىرىگە ھەرگىز سەل قارىماسلىقى لازىم.

تۆت نەرسە

تۆت نەرسە كۆڭۈلدىكى ئارزۇلارنى ئەمەلگە ئاشۇرىدۇ، بۇلار: غەيرەت، شىجائەت، ئىرادە، ھىممەت.

تۆت نەرسە تەدبىرلىكنىڭ بەلگىسى، بۇلار: باشقا چۈشكەن كۈلپەتنى سەۋر - تاقەت ۋە تەدبىر بىلەن يېڭىش، ئىسراپچىلىققا يول قويماسلىق، دوستلارنىڭ نەسىھەت ۋە مەسلىھەتلىرىگە قۇلاق سېلىش، پۇرسەتنى قولدىن بېرىپ قويماسلىق.

تۆت نەرسە ھەممە ئۈچۈن لازىم ۋە زۆرۈر، بۇلار: شەرمى ھايا، قانائەت، رەھىم - شەپقەت، ساخاۋەت.

تۆت نەرسە ئادەمگە راھەت بېغىشلايدۇ، بۇلار: ئوچۇق چىراي، شېرىن سۆز، تېجەشلىك خوتۇن، سەمىمىي دوست، ھالال ئەمگەك، توغرىلىق.

تۆت نەرسە پۇشايمان بىلەن نەتىجىلىنىدۇ. بۇلار: قولدىن كەلمەيدىغان ئىشقا ئۇرۇنۇش، ھورۇنلۇق، ئالدىراڭغۇلۇق، دوستلارنىڭ نەسىھەت ۋە مەسلىھەتلىرىگە كىرمەسلىك.

تۆت نەرسىدىن ئۆزىنى تارتىش كېرەك. بۇلار: قەھرى - غەزەپتىن، ماختانچاقلىقتىن، ئىچى تارلىقتىن، تەمەخورلۇقتىن.

تۆت نەرسە تۆت خىل كىشىدە بولمايدۇ. بۇلار: يالغانچىلىقتا - ساخاۋەت، بېخىللىقتا - سائادەت، ھەسەتخوردا - راھەت، ئۇرۇشقاقتا شەرمى - ھايا.

تۆت نەرسە ئىنسانلارغا پالاكەت كەلتۈرىدۇ، بۇلار: ئىچىملىك، زىنا، قىمار، كىشىگە دىل ئازار بېرىش.

تۆت نەرسە بەختلىك ھايات كۆچۈرۈشنىڭ سەۋەبچىسى. بۇلار: خاتىرجەملىك، ئىتتىپاقلىق، پاراغەت، خەير - ئېھسان.

تۆت نەرسە تۆت نەرسىنى پەيدا قىلىدۇ. بۇلار: سۈكۈت قىلىش — تىنچلىقنى، ياخشىلىق قىلىش — سائادەتنى، ساخاۋەت — ئۇلۇغلۇقنى، خۇش مۇئامىلىلىك — خەلق مۇھەببىتىنى.

تۆت نەرسە ئادەمنى كامالەتكە يەتكۈزىدۇ. بۇلار: سەمىمىي دوستلارنىڭ مەسلىھەتى بىلەن ئىش قىلىش، دۈشمەن بىلەن خۇش مۇئامىلىدە بولۇش، باشقىلارغا ئازار بەرمەسلىك، نەپسىنىڭ كەينىگە كىرمەسلىك.

تۆت نەرسە بەخت - ئىقبالنىڭ خەۋەرچىسى. بۇلار: مېھرىلىك، ۋاپادارلىق، مۇلايىملىق، كەمتەرلىك.

تۆت نەرسە گۇمران بولۇشنىڭ بەلگىسى. بۇلار: ئاداۋەت، ھەسەتخورلۇق، غەيۋەت، خىيانەت.

تۆت نەرسىدىن ھەزەر ئەيلەش كېرەك، بۇلار: جاھىللىقتىن، بېخىللىقتىن، تەكەببۇرلۇقتىن، پىتنىخورلۇقتىن.

تۆت نەرسە مۇنداق تۆت نەرسە بىلەن تاماملىنىدۇ، بۇلار: يالغانچىلىق — رەسۋالىق بىلەن، غەزەپ — پۇشايمان بىلەن، قوپال سۆز — كۆڭۈلسىزلىك بىلەن، ھورۇنلۇق — خارۇ - زارلىق بىلەن.

تۆت نەرسە ئادەمنىڭ ئابرويىنى تۆكىدۇ: خۇشامەتچىلىك، ئاچكۆزلۈك، سىر ساقلىيالماسلىق، چېچىلاڭغۇلۇق.

市场研究文集

出版单位:喀什地区个体劳动者协会
地址:喀什市克孜都维路　　邮政编码:844000

新疆《喀什日报》印刷厂印刷
地址:喀什市文化路19号　　邮政编码:844000

大32开本　　5印张
印数1 — 2000册　　2000年6月印刷

新疆维吾尔自治区内部资料准印证(2000)年第157号