

تۇنجى سودىگەرلىرىنىڭ



ئۆزگىچە تەپەككۈرى

[温州人为什么 会成为富人]

杨宏建◎著

温州人为什么能成为富人，这是一个值得研究的问题。本书从温州人的历史、地理、文化、经济等方面进行了深入的探讨，揭示了温州人成为富人的原因。本书不仅是一本学术著作，也是一本畅销书，受到了广大读者的欢迎。



时事出版社

温州人



想的和你不一样

「温州人为什么
会成为富人」

杨宏建◎著

温州人为什么能成为富人，这是温州人最关心的问题。本书从温州人的历史、地理、文化、经济、社会、心理等方面，深入剖析温州人成为富人的原因。本书不仅是一本关于温州人的书，更是一本关于中国改革开放的书。本书不仅是一本关于温州人的书，更是一本关于中国改革开放的书。



时事出版社

پۇل تېپىپ بېيىش - بىر خىل تەپەككۈر ئادىتىدۇر

ھەممىمىزگە مەلۇم بولغىنىدەك، يەھۇدىلار دۇنيادىكى پۇل تېپىشقا ئەڭ ماھىر كىشىلەر، بۈگۈنكى كۈنگە كەلگەندە جۇڭگودىمۇ مۇشۇنىڭغا ئوخشاش پۇل تېپىشقا ماھىر بىر توپ «يەھۇدىلار» مەيدانغا كەلدى، مانا بۇلار ۋىنجو سودىگەرلىرىدۇر.

بىر تورداش: «ۋىنجولۇقلار كۈن ئۆتكۈزۈش ئۈچۈنلا پۇل تېپىشنى ئويلىمايدۇ، ئەكسىچە بارلىق ئاماللارنى ئىشلىتىپ بېيىشقا ئۇرۇنىدۇ، چۈنكى بۇمۇ ۋىنجو جەمئىيىتىدە شەخسنىڭ مۇۋەپپەقىيىتىنى ئۆلچەيدىغان ئۆلچەم!» دېگەندى.

ھەقىقەتەنمۇ، ۋىنجولۇقلاردىكى باي بولۇشقا بولغان ئۆتتەك ھەۋەسى ۋە ئىنتىلىش ئۇلارنىڭ مەڭگۈلۈك ھاياتلىق نىشانى بولۇپ قالغان. شۇ ۋەجىدىن ئۇلار ئۆز قولى بىلەن ھەرخىل ئىشلارنى قىلىپ بۇ مەقسەت ئۈچۈن تىرىشقان، نەتىجىدە ئۇلار غەلبە قىلغان.

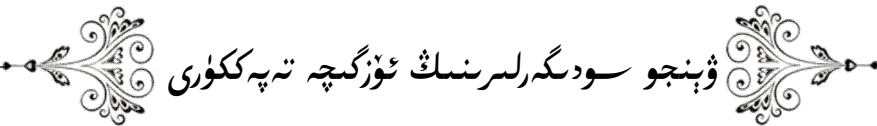
بۈگۈنكى كۈندە ۋىنجولۇقلار دۇنياۋى ئەڭ ئىلغار سودا كۆز - قارىشىغا ئېگە، سودىدا ئەڭ ئېپى بار، كەسپكە پىششىق، مىللەتنىڭ خاراكتىرىنى ئىپادىلەيدىغان، كاپىتالىنى ئەڭ تېز ئايلاندۇرالايدىغانلار دەپ قارالماقتا. ۋىنجولۇقلارنىڭ بايلىقى كۈندىن - كۈنگە كۆپەيمەكتە، شۇڭا ئۇلار يېڭى دەۋرنىڭ سودا باشلامچىلىرىغا ئايلاندى.

2005 - يىلى 12 - ئاينىڭ 28 - كۈنى ۋىنجۇنىڭ لېچىڭ ئۇچۇش مەركىزىدە ئۆتكۈزۈلگەن شەخسى ئايروپىلان تونۇشتۇرۇش يىغىنىدا 22 نەپەر ۋىنجولۇق سودىگەر دۆلەت ئىچى - سىرتىدىكى يەتتە داڭلىق ئايروپىلان ياساش زاۋۇتى بىلەن بىرلا ۋاقىتتا 22 شەخسى ئايروپىلان زاكاس قىلغان بولۇپ، ئومۇمى قىممىتى 133 مىليون 200 مىڭ يۈەنگە يەتكەن.

يېكەي شېركىتىنىڭ لىدىرى تۇچاڭجۇڭ ئىپادە بىلدۈرۈپ: «بۇ ئايروپىلانلار ئاساسلىقى سودىدا ئىشلىتىلىدۇ، بۇنداق بولغاندا شىركەتنىڭ ئوبرازىنى يۇقىرى كۆتۈرگىلى بولىدۇ.» دەيدۇ.

«بۇ قېتىملىق چوڭ كۆلەملىك زاكاستىن كېيىن ۋىنجو جۇڭگودىكى شەخسى ئايروپىلان ئەڭ كۆپ

جايعا ئايلاندى.» دېدى جۇڭگو ئاممىۋى ئاۋىئاتسىيە تورى CEO دىن ياك شياۋنوڭ.



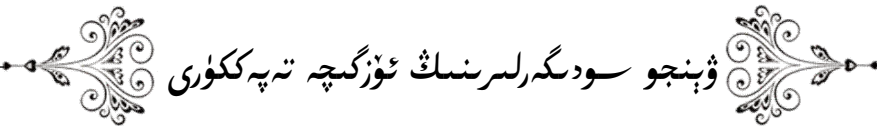
2006 - يىلى 9 - ئاينىڭ 4 - كۈنى ۋىنجۇلۇق سودىگەرلىرى ئىپپەندى شىيامىندا 5مىليونغا ئۈچ دانە «بەخت»، «ياخشىلىق»، «ئۇزۇن ئۆمۈر» نامىدىكى كۆكتارغاق قاش ئۆيىنى سېتىۋېلىپ فۇجىيەن بويىچە قاشتېشى كىمئارتۇق سودىسىدا يەككىلەر بويىچە ئەڭ يۇقىرى باھا رېكورتىنى ياراتتى.

كىمئارتۇق سودىسى ئاياغلاشقاندىن كېيىن ئىپپەندى ئۆزىنىڭ «بەخت، ياخشىلىق، ئۇزۇن ئۆمۈر» دېگەن مۇشۇ ئۈچ قاش ئۆيىغا كۆزى چۈشكەنلىكىنى سۆزلەپ ئۆتتى. ئۇنىڭ ئىچىدە «بەخت» دېگەن كۆكتارغاق قاش ئۆيىدا ئۆمۈر چولپىنى بوۋاينىڭ بىر بالىنى يۈدۈۋالغان ئوبرازى يارىتىلغان. «ياخشىلىق» دېگەن قاش ئۆيىدا ئۆمۈر چولپىنى بوۋاينىڭ قولىدا بايلىق ئەگگۈشتەرى تۇتقان ئوبرازى يارىتىلغان. «ئۇزۇن ئۆمۈر» دېگەن قاش ئۆيىدا بولسا ئۆمۈر چولپىنى بوۋاينىڭ ئەجدىدا باشلىق ھاسنى تۇتقان ئوبرازى يارىتىلغان.

ئىپپەندى كىمئارتۇق كەسپىدىكى خىزمەتچىلەرگە ئۆزىنىڭ يېقىندا يېڭى ئۆي سېتىۋالغانلىقى بۇ ئۈچ قاش ئۆيىا بۇيۇمنىڭ يېڭى ئۆيىگە «ھۆسۈن قوشىدىغانلىقى» نى سۆزلەپ بەرگەن. بۇنىڭدەك مىساللارنى سۆزلەپ كەلسەك تۈگىمەيدۇ. شۇنىڭدىن كۆرۈنۈپلا بولىدۇكى، ۋىنجۇلىقلارنىڭ بايلىقى كىشىنى تولىمۇ ھەيران قالدۇرىدۇ.

ۋىنجۇ بانكا نازارىتى تارماق ئىدارىسىنىڭ تەكشۈرۈشىگە ئاساسلانغاندا، ھازىرغا قەدەر ۋىنجۇ خەلقنىڭ ئايلىنىپ كاپىتالى تەخمىنەن 150مىليارت ئەتراپىدا بولۇپ، نوپۇزلۇق بىر كىشىنىڭ ئېيتىشىچە بۇ مەلۇمات توغرا ئەمەس ئىكەن. چۈنكى، ۋىنجۇلىقلار ئادەتتە بايلىقىنى ئاشكارىلاشنى خالىمايدۇ. نۇرغۇنلىغان مىليونىر، مىلياردلار تۇرمۇشىنى شۇنداق ئاددىي - ساددا ئۆتكۈزىدۇ، كىشىلەر ئۇلارنىڭ زادى قانچىلىك پۇلى بارلىقىنى بىلمەيدۇ. شۇڭلاشقا سىتاتىكا قىلىپ ئېنىقلىغىلى بولىمايدۇ. خۇددى ئىقتىسادشۇناس ۋۇ جىڭلىيەن ئېيتقىنىدەك ۋىنجۇلىقلار پۇل جەھەتتە ئىنتايىن كەمتەر. ئەمەلىي بايلىقى ئاشكارىلانغان بايلىقىدىن كۆپ.

يېقىنقى يىللاردىن بۇيان بېيىغان ۋىنجۇلىقلار ھەممىلا يەردە ئۆي - مۈلۈك، كۆمۈر... قاتارلىقلارغا



مەبلەغ سالدى. قەيەردە پۇل تاپقىلى بولسا شۇ يەردە پەيدا بولدى. شۇنداقلا ئۇلار مەبلەغنى دائىم چوڭ تۈرلەرگە سېلىپ كىشىنى ھەيرانلىقتا قالدۇردى. شۇڭا ۋىنجۇلۇقلار بىردىنلا ھەممەيلەننىڭ نەزىرىدىكى قىزىق نۇقتىغا ئايلاندى.

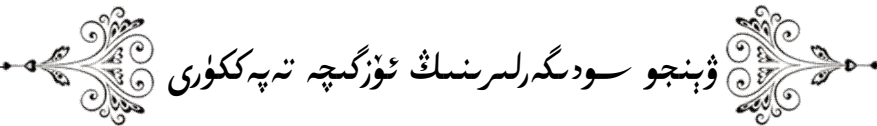
ۋىنجۇلۇقلارنىڭ سودا مەنبەسىنى سۆزلەشكە توغرا كەلسە خېلى بۇرۇندىن سۆزلەشكە توغرا كېلىدۇ.

ۋىنجو دۇڭخەي دېڭىز ياقىسىغا جايلاشقان ئۈچ تەرىپىنى تاغ ئوراپ تۇرغان، شەرق تەرىپى دېڭىزغا تۇتاشقان «تاغ-دەريالىرى تۇتاش، يېرى مۇنبەت» ئورۇنغا جايلاشقان. «ۋىنجو تەزكىرىسىدە»: «يەر ئاز، ئادىمى كۆپ، يەر قاتلىمى نېپىز بولغاچقا تېرىقچىلىققا ماس كەلمەيدۇ، شۇڭا بۇ يەردە قول ھۈنەرۋەنچىلىك تەرەققى قىلغان» دەپ خاتىرىلەنگەن. ئادەم كۆپ بولغانلىقتىن سۇڭ سۇلالىسىدىن باشلاپ ۋىنجۇلۇقلار ئامالسىز سىرتقا چىقىپ تېرىقچىلىك قىلىشقا مەجبۇر بولغان، بەزىلىرى ھەتتا چەت ئەللەرگە چىقىپ سودا قىلىشنى باشلىغان. شۇنىڭ بىلەن ئۇلار «سەييارە تىجارەتچى» دەپ ئاتالغان.

جەنۇبى سۇڭ سۇلالىسى دەۋرىدە شاۋشىگىنىڭ بىرىنچى يىلى ۋىنجۇدا شەھەرلىك دېڭىز ئىشلىرى مەھكىمىسى قۇرۇلۇپ تاشقى سودا باشقۇرۇلغان ۋە ۋىنجۇنىڭ تاشقى سودىسى بىردىنلا گۈللىنىشكە باشلىغان. جەنۇبى سۇڭ سۇلالىسىدىن خۇڭمەي «يىجىيەن تەزكىرىسى» دە «ۋىنجۇلۇق داڭلىق سودىگەر جاڭيۈەن جاھاندا نامى بار دېڭىز سودىگىرى، بىر قېتىم بېرىپ كېلىشى ئۈچۈن نەچچە ئون يىل كېتىدۇ، ئەزەلدىن زىيان تارتىپ باقمىغان.» دەپ خاتىرىلىگەن. بۇنىڭدىن ئەينى ۋاقىتتىكى ۋىنجو سودىگەرلىرىنىڭ سودىسىنىڭ ئىنتايىن راۋاجلانغانلىقىنى كۆرۈۋالغىلى بولىدۇ.

ۋىنجۇلۇقلارنىڭ نەزىرىدە سىرتقا چىقىپ ئىشلەش، تىجارەت بىلەن شۇغىللىنىش ئىنتايىن شەرەپلىك ئىش، شۇنداقلا ئۇلارنىڭ ھاياتلىقتىكى كۆرەش نىشانى ھېسابلىنىدۇ. ئۇلارنىڭ ئەزەلدىن سىرتقا چىقىپ لاغايلاپ يۈرۈش خىيالى يوق.

«باھارنىڭ كەنگىنىنى قۇشلار بالدۇر سېزەر» دېگىنىدەك، ئىسلاھات ئېچىۋېتىشنىڭ تۇنجى

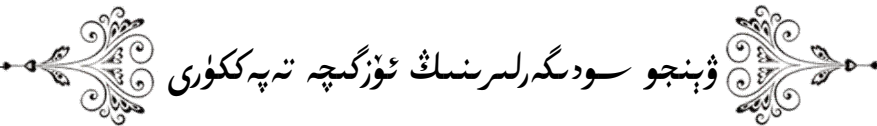


باھار شامىلى كەلگەندە ۋىنجۇلىقلار تۇنجى بولۇپ ھەركەتكە كەلدى ھەمدە ئارقا-ئارقىدىن جوڭگۇنىڭ ھەرقايسى جايلىرىغا ۋە چەت ئەللەرگە چىقىپ سودا بىلەن شۇغۇللاندى. بۇ جەرياندا ۋىنجۇلىقلارنىڭ بىلىمى كەمچىل بولغاچقا، ئۇلارنىڭ تېخنىكىلىق، چوڭ ئىشلارنى قىلىشقا قۇربى يەتمەيتى. شۇڭا ئۇلار ئىشنى ئەڭ جاپالىق، باشقىلار قىلىشنى خالىمايدىغان ئىشلاردىن باشلىدى. يەنى ئۇلار پاختا ئېتىش، موزدوزلۇق، ساتراشلىق، يايىمچىلىق... قاتارلىق باشقىلار قىلىشنى خالىمايدىغان ئىشلارنى قىلدى.

ۋىنجۇلىقلار ئۆزى قىلالايدىغانلىكى سودىلارنىڭ ھەممىسىنى قىلدۇ! «ۋىنجو سودىگەرلىرىنىڭ ھېكايىسى يېڭىلا باشلاندى، ۋاقتى پەقەت 20 يىل، ۋىنجو سودىسى تېخى ياش بىر سودا توپىغا تەۋە. ۋىنجو شەھەرلىك ھۆكۈمەت كاتىباتلار باشلىقى جاڭ جىيايو مۇخبىرغا مۇنداق دېدى: «ۋىنجۇلىقلار <كاپىتالىزىمنىڭ قالدۇق كۈچلىرىنى يوقىتىش> شوئارى توۋلانغان ۋاقىتتىمۇ ئوغۇرلۇقچە بىر قىسىم تېخنىكا تەلەپ قىلمايدىغان سودا بىلەن شۇغۇللانغان. مەسىلەن ھەسەل ھەرىسى بېقىش، پاختا ئېتىش، موزدوزلۇق ۋە كېيىن قۇشۇلغان بەش خىل مىتالچىلىق قاتارلىقلار».

دەل مۇشۇنداق سودىدىكى زۆرۈر بولغان چېنىقىشلار ئۇلارغا ھاياتنىڭ جاپا-مۇشەققەتلىرىنى ھېس قىلدۇرغان، شۇنداقلا سودىنىڭ زۆرۈر سەرمائىسىگە ۋە مۇھىم تەجرىبىلىرىگە ئېرىشتۈرگەن. 20-ئەسىرنىڭ 80-يىللىرىنىڭ باشلىرىدا بازار ئىقتىسادىنىڭ جانلىنىشىغا ئەگىشىپ، ۋىنجۇلىقلار ئۆز ئەۋزەللىكىدىن پايدىلىنىپ ئائىلە قول ھۈنەرۋەنچىلىكىنى تەرەققى قىلدۇرۇشقا باشلىدى. تاغار توقۇش، چاقماق، پىتەك، تۈگمە، كىيىم-كېچەك قاتارلىق پەقەت پۇل تاپقىلى بولىدىغان ئىش بولسلا ۋىنجۇلىقلار كىچىك كۆرمەي قىلدى. گەرچە بۇنداق ئۇششاق بويۇملاردىن كەلگەن پۇلنىڭ تىلغا ئالغۇچىلىكى بولمىسىمۇ، بىراق «بىچارە» ۋىنجۇلىقلار ھايات كەچۈرۈش ئۈچۈن تىرىشىپ-تىرىشىپ ئىشلىدى. نەتىجىدە مەملىكەتنى تىترەتكەن ئۆزگىچە «ئائىلە ئىگىلىكى» نى ياراتتى.

1985-يىلى 5-ئاينىڭ 12-كۈنى شاڭخەي ئازادلىق گېزىتىنىڭ باش خەۋەرلەر بېتىگە: «يېزا



ئىگىلىكىدە جياڭسۇنىڭ جەنۇبى ، ئائىلە ئىگىلىكىدە جېجياڭنىڭ جەنۇبى يەنى - ۋىنجۇدا 330 مىڭ ئادەم ئائىلە ئىگىلىكى بىلەن شۇغۇللىنىدۇ» دېگەن تېمىدىكى مەخسۇس ماقالە ۋە شۇنىڭ بىلەن بىللە ئوبزورچىلارنىڭ «ۋىنجۇ ئىلھامى» دېگەن ماقالىسىمۇ بىرلىكتە بېسىلدى .

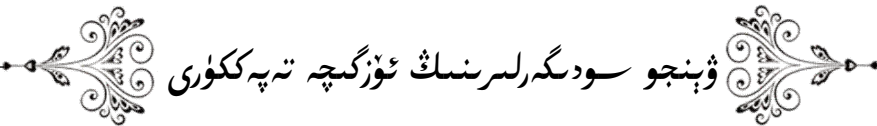
بۇ مەخسۇس ماقالىدە : « ۋىنجۇ ئائىلە ئىگىلىكى گۈللەپ ياشنىدى ، قىسقىغىنا نەچچە يىلدا كىشىنى ھەيران قالدۇرغۇدەك ئىقتىساد مۆجىزىسىنى ياراتتى . بۈگۈنكى كۈندە «يېزا بازار ئىگىلىكىدە جياڭسۇنىڭ جەنۇبىغا ، ئائىلە ئىگىلىكىدە جېجياڭنىڭ جەنۇبىغا قاراڭ ، دەيدىغان قاراشنى ھەممە ئادەم ئىتراپ قىلدى» دېيىلگەنىدى .

ئوبزوردا يەنە بىر قەدەم ئىلگىرلەپ : «جېجياڭغا جايلاشقان ۋىنجۇنىڭ كەڭ يېزا - بازارلىرى بۇ بىر نەچچە يىلدىن بۇيان نامراتلىقنى تۈگۈتۈپ بېيىشقا قاراپ ماڭىدىغان بىر يېڭى ئىقتىسادى تەرەققىيات يولىغا ماڭدى . بۇ يولنىڭ ئۆزگىچىلىكى دەل ئائىلە ئىگىلىكى ۋە ھەرخىل كەسپلەشكەن بازارنىڭ تەرەققى قىلغانلىقىدا بولۇپ ، ئۇ يېزا - بازار ئىگىلىكى تەرەققى قىلغان چاڭجياڭ دېلتىسىدىكى رايونلار بىلەن سېلىشتۇرغاندا روشەن ئالاھىدىلىككە ئىگە بولۇپ بىر قىسىم ئىقتىسادشۇناسلار تەرىپىدىن «ۋىنجۇ ئەندىزىسى» دەپ ئاتالدى .» دېگەندەك مەزمۇنلار ئوتتۇرغا قويۇلغانىدى .

20 - ئەسىرنىڭ 90 - يىللىرىنىڭ بېشىغا كەلگەندە ۋىنجۇ خەلق كاپىتالى 300 مىلياردتىن ئېشىپ كەتكەن . ئىقتىسادشۇناسلار ۋىنجۇ ئىگىلىكىنى «يىلتىز» ئىقتىسادى دەپ تەمسىل قىلغان . كىشىلەر ۋىنجۇلىقلارنى «قورقۇنۇچلۇق ۋىنجۇلىقلار» دەيدىغان بولغان . چۈنكى ئۇلار « تۇپراق بولسلا بىخ چىقىرىدىغان ، كىچىككەنە كۈن نۇرى بولسلا خۇشپۇراق چاچىدىغانلار» ئىدى .

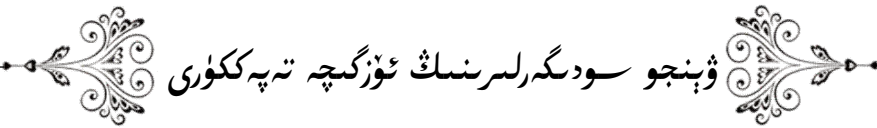
1996 - يىلىدىن باشلاپ ، تېخىمۇ يۇقىرى ئۈنۈمگە ئېرىشىش ئۈچۈن ۋىنجۇ خەلق كاپىتالى سىرتقا قاراپ ئېقىشقا باشلىدى . ئۆي - مۈلۈكتىن تارتىپ كۆمۈر كانچىلىققىچە ۋىنجۇلىقلارنىڭ سىرتقا ئاققان كاپىتالى ئىقتىسادشۇناسلار دىققەت قىلىدىغان نۇقتىغا ئايلاندى .

«21 - ئەسىر دۇنيا ئىقتىساد خەۋرى» گېزىتىنىڭ 2004 - يىلى 11 - ئاينىڭ 24 - كۈنىدىكى



خەۋىرىگە ئاساسلانغاندا، 2004-يىلىنىڭ ئاخىرى شەنشى چىگرىسى ئىچىدىكى %60 ئوتتۇرا كىچىك تىپتىكى كۆمۈر كانلار (دۆلەت ئىگىلىكىدىكى ۋە يەرلىك كانلارنى ئۆز ئىچىگە ئالىدۇ) ۋېنجو سودىگەرلىرى تەرىپىدىن كۆتۈرۈۋېلىنغان، مەبلەغ سېلىنغان سومما 4 مىليارد يۈەندىن ئېشىپ كەتكەن ۋە بۇ سان كۈندىن-كۈنگە ئاشماقتا. ئۇلارنىڭ كونتروللىقىدىكى كاننىڭ يىللىق ئىشلەپچىقىرىش مىقدارى 80 مىليون توننىدىن ئېشىپ كەتكەن بولۇپ پۈتۈن مەملىكەتنىڭ 1 / 20 نى ئىگەللەيدۇ. بۇنىڭدىن سىرت ئىچكى مۇڭغۇل، شەنشى، ئەنخۇي، خۇنەن، گۈيجۇدىكى كۆمۈر كانلار، نېفىت ۋە ئىلىكتىر ئىنىرگىيىسى ساھەلىرىگىمۇ ئاللا بۇرۇن تۈركۈملەپ ۋىنجۇلىقلار قول تىققان. شەنشى ياكى ئىچكى مۇڭغۇلدىكى كۆمۈر كان بولسۇن، سىچۈەن، گۈيجۇ قاتارلىق غەربى قىسمىدىكى سۇ-ئىلىكتىرچىلىقى بولسۇن، ۋەياكى شاڭخەي، جياڭسۇ قاتارلىق ئورۇنلاردىكى مائارىپ، ھەتتا شىنجاڭدىكى پاختا ئېتىزلىرىدىمۇ ۋىنجۇلىق مەبلەغ سالغۇچىلارنى ئۇچراتقىلى بولىدۇ.

ئەمەلىيەتتە ۋىنجۇلىق سودىگەرلەرنىڭ بۇ كۈنگە كەلگىسى ئاسانغا توختىمىدى. جۇڭگو دۆلەت ئەھۋالى تەتقىقات مەركىزىنىڭ مۇدىرى ليۇجى دېگىندەك: «ئىسلاھات ئېچىۋېتىلگەن دەسلەپكى يىللاردا ۋىنجۇ ئىنتايىن نامرات ئىدى. تىرىكچىلىك قىلىپ ياشاۋاتقان ۋىنجۇلىقلار ئەينى ۋاقىتتا «بىچارە ۋىنجۇلىقلار» دەپ ئاتالغان. 20-ئەسىرنىڭ 80-يىلىنىڭ ئوتتۇرا ۋە ئاخىرقى مەزگىلىدە ۋىنجۇنىڭ ساختا مېلى تەكشۈرۈپ چىقىلىپ يامان نامغا ئىگە بولۇپ قالغان ۋىنجۇلىقلار «رەزىل ۋىنجۇلىقلار» دېگەن نامغا قالغان. 20-ئەسىرنىڭ 90-يىللىرى ۋىنجۇلىقلار بازار ئىگىلىكى تەرەققىياتىدا چوڭ قەدەم تاشلاپ پۈتۈن مەملىكەتتە ۋىنجۇلىقلارنىڭ بازار ئېچىشى، پۈتۈن مەملىكەتتىكى بازارلاردا ۋىنجۇلىقلارنىڭ مەھسۇلاتلىرى بولۇشتەك ۋەزىيەتنى يارىتىپ كىشىلەر تەرىپىدىن «قورقۇنۇچلۇق ۋىنجۇلىقلار» دەپ ئاتالدى. بۈگۈنكى كۈندىكى ۋىنجۇ مەھسۇلاتلىرى چوڭ قەدەم تاشلاپ خەلقئارا بازارغا يۈزلەندى، ئوقەتچىلەر خەلقئارالىق تۆكىمە سېتىشقا قارشى تۇرۇش ئورگانلىرى ئۈستىدىن غەلبە قىلىپ، «ھۆرمەتكە سازاۋەر ۋىنجۇلىقلار» دەپ ئاتالدى.



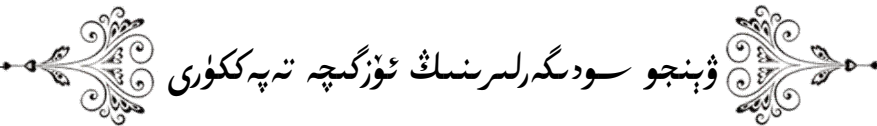
گەرچە ۋىنجۇلىقلار جۇڭگودىكى تۇنجى بېيىغان سودىگەرلەرگە ئايلانغان بولسىمۇ ، لېكىن ئۇلار تېخىچە بېيىش قەدىمىنى توختاتقنى يوق . ئۇلارنىڭ نەزىرىدە ، بايلىق يارىتىش توختىماستىن تىجارەت قىلىش ۋە مەبلەغ سىلىشنى تەلەپ قىلىدىغان جەريان بولۇپ ، بايلىق جۇغلانغا ئىنتىلىش ئۇلارنىڭ ھاياتلىق نىشانى ، شۇنداقلا جەمئىيەتكە تۆھپە قوشۇشنىڭ بىر خىل ئۇسۇلى بولۇپ كەلگەن ، شۇڭلاشقا ، ۋىنجۇلىقلارنىڭ كىشىلەرگە بېرىدىغان تەسىرى بولسا ھەمىشە ئالدىراشلا يۈرىدىغان ، قولىدىن ئىش كېلىدىغان ھەم روھىي ئۇرغۇپ تۇرىدىغان كىشىلەر توپى .

2002 - يىلى ، بىرلەشكەن دۆلەتلەر تەشكىلاتى سانائەت تەرەققىيات ئۇيۇشمىسى ئىلگىرى پۈتۈن دۇنيادىكى ئەڭ جانلىق 20 شەھەرنى باھالاپ چىققاندا ، جۇڭگودىن پەقەت ۋىنجۇ شەھىرىلا بۇ شەرەپلىك نامغا ئىگە بولالىغان .

2004 - يىلى 11 - ئاينىڭ 4 - كۈنى ئۆتكۈزۈلگەن «2004 يىللىق C C T V جۇڭگودىكى ئون چوڭ ئىتتىسادىي جانلانغان شەھەر» لەرنى مۇكاپاتلاش مۇراسىمىدا ، جېجياڭ ئۆلكىسىنىڭ ۋىنجۇ شەھىرى يەنە بىر قېتىم « ھاياتى كۈچكە تولغان شەھەر» مۇكاپاتىغا ئېرىشكەن .

«2004 يىللىق C C T V جۇڭگودىكى ئون چوڭ ئىتتىسادىي جانلانغان شەھەر» تەشكىلى ھەيئەت گورۇپپىسىنىڭ ۋىنجۇ شەھىرىگە مۇكاپات تارقىتىش سۆزىدە مۇنداق دېيىلگەن: « بۇ بىر ئىش تەقسىماتىغا ماھىر شەھەر ، ھەم ھەمكارلىشىپ ئىش قىلىشقا ئامراق شەھەر ، يوقنى بار قىلالايدىغان شەھەر ، ئۇ ئىقتىسادىي قىممەت يارىتىش بىلەن بىللە يەنە ھاياتى كۈچكە تولغان ئىقتىساد ئەندىزىسى ياراتتى . جۇڭگو خەلق ئىگىلىكىنىڭ باشلامچىسى بولۇش سۈپىتى بىلەن ئۇنىڭ مەزمۇت قەدىمى كىشىلەرگە خەلق كۈچىنىڭ چەكسىزلىكىنى ۋە بازار كۈچىنى تونۇتتى .»

جۇڭگو كارخانىچىلار ئۇيۇشمىسى ، جۇڭگو كارخانىچىلار جەمئىيىتى تىزىپ چىققان «2006 - يىللىق جۇڭگودىكى 500 كۈچلۈك كارخانا» ئىچىدە «جىڭتەي» ، «خەلق» ، « دېلىشى » ، « تېەنجىڭ » ۋە « چاڭچىڭ » قاتارلىق ۋىنجۇدىكى خۇسۇسلار ئىگىلىكىدىكى شىركەتلەرمۇ بار بولۇپ ئۇلار ئايرىم - ئايرىم 292 ، 257 ، 216 ، 208 ۋە 346 - ئورۇندا تۇرغان . بۈگۈنكى كۈندە



ۋېنجۇدا مۇنداق بىر يېڭى سۆز بار: «قۇياش ھەر كۈنى بۇرۇنقىدەكلا شەرىقتىن چىقىپ غەربكە ياتىدۇ، بىراق ۋېنجۇنىڭ ھېكايىلىرى كۈندە يېڭىلىنىپ تۇرىدۇ». بۇ سۆز دەل ۋېنجۇلىقلارنىڭ ئۆزگىچە تەپەككۈرىنى ئەكس ئەتتۈرىدۇ.

«گېرىنى ساياھەت خاتىرىسى» نىڭ يازغۇچىسى سۋايفىت: «بايلىق بىزنىڭ كاللىمىزدا ۋە قەلبىمىزدە بولۇشى كېرەك» دېگەندى. ئەگەر بىز تەپسىلى كۆزىتىدىغان بولساق بايلار بىلەن نامراتلارنىڭ تەپەككۈرى ئوخشاش بولمايدۇ. جۇڭگودىكى تۇنجى بايلىق ياراتقان سودا باشلامچىسى بولۇش سۈپىتى بىلەن ۋېنجۇلىقلارنىڭ تەپەككۈرى ئەلۋەتتە باشقىلارنىڭكىگە ئوخشىمايدۇ.

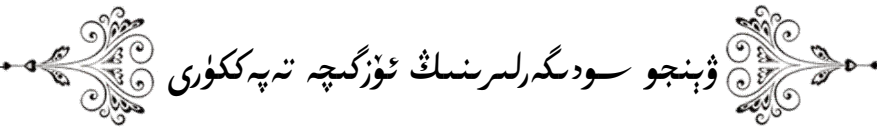
ئالدى بىلەن ۋېنجۇلىقلار نامراتلىقنى - ئىقتىدارسىزلىقنىڭ ئىپادىسى ، پۇل تېپىشنى - ھاياتلىقنىڭ نىشانى دەپ قارايدۇ.

نۇرغۇن كىشلەر ياخشى بىر خىزمەتنى تاپقان ۋاقىتدا ۋېنجۇلىقلار ئاللىبۇرۇن سودىگەرلىكنى ئۆزىنىڭ كەسپىگە ئايلاندۇرۇپ بولغان بولىدۇ.

ئىككىنچىدىن ۋېنجۇلىقلار بازارنىڭ ئايلىنىش قانۇنىيىتىنى، ئىستىمالچىلارنىڭ ئىھتىياجىنى ئىگىلەشكە، رىقابەتچىسىنىڭ ھالىتىنى چۈشىنىشكە، ئۆزىنىمۇ ئۆزگىنىمۇ بىلىشكە ماھىر بولۇپ بازاردىكى ئۆزگۈرۈشنى بىرىنچى بولۇپ بايقىيالايدۇ. ھازىرقى بازارلىرىمىزدا باشقا نۇرغۇن كىشلەر بازارغا كىرىشكە ئامالسىزلىقتىن ئۆھسىنىدىغان بازارنىڭ ئاللىبۇرۇن ۋېنجۇلىقلارنىڭ ئاللىقىغا ئۆتۈپ بولغىنىنى بايقايمىز.

ئۈچىنچىدىن ۋېنجۇلىقلار ئارتۇقچىلىقنى جارى قىلدۇرۇپ كەمچىلىكتىن ساقلىنىشقا، ئەۋزەللىكتىن پايدىلىنىپ غەلبىنى قولغا كەلتۈرۈشكە ماھىر. كىشلەر ئۇششاق تاۋارلارنى كۆزگە ئىلمىگىنىدا ۋېنجۇلىقلار ئاللىبۇرۇن ئۇششاق تاۋارلار بازىرىنى مونوپۇل قىلىپ بولغان بولۇپ، ۋېنجو ھازىر مەملىكەت ئىچىدىكى ئۇششاق تاۋار بازىرىغا ئايلاندى.

تۆتىنچىدىن ۋېنجۇلىقلار ۋەزىيەتنى مۆلچەرلەشكە، پۇرسەت يارىتىشقا ۋە چىڭ تۇتۇشقا ماھىر.



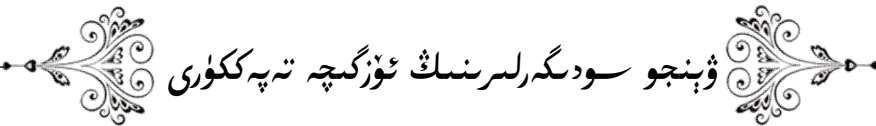
نۇرغۇنلىغان كىشىلەرنىڭ سودا پۇرسىتى ئۈچۈن باش قاتۇرۇۋاتقان ۋاقتى دەل ۋىنجۇلىقلارنىڭ يانچۇقلىرىنى توملاپ بولغان ۋاقتى بولسۇ.

بەشىنچىدىن ۋىنجۇلىقلارنىڭ سودا جەھەتتە مۇقىم قائىدىسى بولمايدۇ. ئوخشىمىغان ئەھۋالدا ئوخشىمىغان ئۇسۇل قوللىنىدۇ. نۇرغۇن ۋىنجۇلىقلارنىڭ تىجارەت ئۇسۇلى كىشىنىڭ خىيالىغا كىرمەيدۇ، ھالبۇكى ئۇلار دائىم پۇل تاپقىلى بولىدىغان يولنى تاپالايدۇ.

شۇڭا «چىچەن ۋىنجۇلىقلار»، «قورقۇنۇچلۇق ۋىنجۇلىقلار» دېگەندەك ناملار ۋىنجۇ دېگەن سۆزنىڭ ئورنىغا ئىشلىتىلىدۇ. ۋىنجۇلىقلارنىڭ نەزىرىدە بولسا بۇ پەقەت «ۋىنجۇ روھى» خالاس. ئۇنداقتا ۋىنجۇ روھى زادى نېمىلەردىن ئىبارەت؟

«ۋىنجۇ روھى»: «قۇرۇق قول ئىگىلىك تىكلەش، جاپادىن قورقماسلىق، بوشاشماي ئىلگىرلەش، توختىماي ئالغا بېسىش، توختىماي تەرەققى قىلىش، توختىماي يۈكسىلىش، ئوڭۇشسىز شارائىتتىمۇ تىرىشىپ ياخشى ئۆگىنىدىغان، چىدامچان، ناچار شارائىت ۋە ھېرىپ-چارچاشتىن قورقمايدىغان، مەقسىتىگە يەتمىگۈچە تەن بەرمەيدىغان، قورقماي، يولۋاس ئۇۋىسىغا كىرىشتىنمۇ يانمايدىغان، كاللىنىڭ قۇيرۇقى بولغۇچە قۇشنىڭ بېشى بولىدىغان، ئۆزگىرىشكە ماھىر، چىچەن، قولىدىن ئېش كېلىدىغان، ئىگىلىك تىكلەشكە ماھىر، مۇھىتقا ماسلىشىش ئىقتىدارى كۈچلۈك، ئۆز ئالدىغا خوجايىن بولۇش ئىستىكى كۈچلۈك، مەڭگۈ بوشاشمايدىغان روھنى كۆرسىتىدۇ.»

ۋىنجۇ شەھەرلىك پارتكومنىڭ شۇجىسى لىچياڭ: «(ۋىنجۇلىقلار روھى) ۋىنجۇنىڭ ئەڭ بىباھا بايلىقى ھەم ۋىنجۇنىڭ ئەڭ چوڭ ئۆزگىچىلىكى» دېدى. شۇنىڭدىن كۆرۈنۈپلىشىغا بولىدۇكى ۋىنجۇلىقلارنىڭ روھى ھەقىقەتەن ئۇلارنىڭ پەخىرلىنىشىگە ئەرزىيدۇ. بۇ يەردىكى ۋىنجۇ روھى ئەمەلىيەتتە ۋىنجۇلىقلارنىڭ ئىدىيىۋى قارىشى ۋە ھەرىكەت مىزانى. ۋىنجۇلىقلار تۇغما سودىگەر، بۇ نۇقتىغا ھېچقانداق گۇمان يوق. بىر ۋىنجۇلۇق تورداش تەشەككۈر بىلدۈرۈپ: «بۇنداق قىلىشىمىز بىزگە ھېچقانداق ئالاھىدە تۈيۈلمايدۇ، لېكىن باشقىلارنىڭ نەزىرىدە بۇ ئۆزگىچىلىك دەپ قارىلىدۇ.»



ئەمەلىيەتتە ۋىنجۇدىكى ئىگىلىك تىكلەپ باي بولۇش پەقەت بىر غەلبە قىلىشنىڭ ئىپادىلىنىشى» دېگەندى.

تەيجۇ يالتىراق شاھى ۋاڭ يۇڭچىڭ: «بىر ئىش قىلىشتا ئىدىيە ھەممىدىن مۇھىم. ئىدىيە توغرا بولغاندا ئىزچىللاشتۇرۇش بىر قەدەر ئاسانلىشىپ ئىشلار تېز بېجىرىلىدۇ. ئىدىيەدە خاتالىق كۆرۈلگەندە كالا ئىشلىمەي قېلىپ ھەرقانداق ئىشتا خاتالىق كۆرۈلىدۇ. ئەمەلىيەتتە دەل مۇشۇنداق بېيىش بىر خىل تەپەككۈر ئادىتى، سەندە پەقەت بايلارغا خاس تەپەككۈر ئادىتى بولغاندىلا ئاندىن باي بولالايسىن. ئەگەر سەندە بايلارغا خاس تەپەككۈر ئادىتى بولمايدىكەن سەن مەڭگۈ نامرات خالاس، پەقەت بېيىدىغان تەپەككۈر ئۇسۇلى ۋە ھەركەت مىزانىغا ئىگە بولغاندىلا سەن ئاندىن ھەقىقىي بېيىش يولىغا قەدەم ئالالايسىن.» دېگەندى.

ئەقەدە قاشىگەرلىكى



مەنبە: 时事出版社 (2014 - يىلى 24 - قېتىملىق نەشرى)

«ۋېنجو سودىگەرلىرىنىڭ ئۆزگىچە تەپەككۈرى» ناملىق كىتاب

تەرجىمە قىلغۇچى: ئەقەدە قاشىگەرلىكى - ئۇيغۇر جاۋاھىرات تورى (WWW.UYHQT.CN)

تەرجىمان: ئابدۇللا ئۆمەر

تەرجىمە تەھرىرى: رەيھانگۈل نىزام

ئېلېكترونلۇق نەشر: مەمەت ئىلى نىزام

2015 - يىلى 5 - ئاي ۋۇشى شەھىرى

ۋېنجو سودىگەرلىرىنىڭ ئۆزگىچە نەزەر دائىرسى

- 1 چوقۇم خوجايىن بولمىەن
- 11 ئاياللارمۇ جاھان سورىيالايدۇ
- 18 سودىنىڭ چوڭ كىچىكى يوق
- 23 بىر كوي تاپساڭ بىر كويغا ھېساب
- 28 بازار چاققاننىڭ
- 34 باشقىلارنىڭ ئېھتىياجىنى چىقىش قىلىش
- 39 تۇرمۇشتىكى سودا پۇرسەتلىرىگە دىققەت قىلىش كېرەك
- 46 پۇرسەت بايقىغانلارغا مەنسۇپ
- 50 تاماق شرەسىدىكى سودا پۇرسىتىگە سەل قارىماڭ
- 55 بازارنىڭ ئېھتىياجىغا ماسلىشىش كېرەك
- 58 نامرات رايوندا چوقۇم سودا پۇرسىتى بولىدۇ

ۋېنجو سودىگەرلىرىنىڭ ئۆزگىچە جاسارىتى

- 64 ھەرقانداق سودىنى باشلامچى بولۇپ قىلغانلار كۆپ پايدىغا ئېرىشىدۇ

- 69 خەتەر بىلەن پۇرسەت بىر تۇققان
- 74 ئۆزىنىڭ قىلىۋاتقان ئىشىنى ئېنىق بىلىش كېرەك
- 79 سىياسەتنىڭ ئالدىدا مېڭىش كېرەك
- 88 پۇرسەت ساقلاپ تۇرمايدۇ
- 95 پۇرسەت ۋە جاسارەت
- 101 «رەزىل ۋېنجولۇقلار» دىن «قەدىرلىك ۋېنجولۇقلار» غىچە
- 107 دادىللىق بىلەن ئىلگىرىلەپ پۇرسەتنى چىڭ تۇتۇش لازىم
- 112 يېڭىلىق يارىتىشقا ئىنتىلىش
- 116 نەزىرىمىز قانچە كەڭرى بولسا سەھنىمۇ شۇنچە كەڭ بولىدۇ
- 122 پىلىنىمۇ يۈتۈۋەتكىدەك ئىرادە بولۇش كېرەك
- 128 مەڭگۈ بىرىنچى بولۇش ئۈچۈن تىرىشىمەن

ۋېنجو سودىگەرلىرىنىڭ ئۆزگىچە ئالاقە دائىرىسى

- 136 ئائىلە ئەزالىرى ئەڭ ياخشى شىرك
- 142 بەھىرلىنىش-ئاقىلانلىك
- 146 دوستۇڭ كۆپ بولسا چىقىش يولۇڭمۇ كۆپ بولىدۇ
- 150 پۇل تېپىش - بىرىنچى ۋەزىپە
- 154 بىرلەشكەننىڭ كۈچى كۆپ

- 159 كۆپچىلىك بىرلىكتە پۇل تېپىش كېرەك
- 163 خېرىدار ھەممىدىن مۇھىم ئورۇندا تۇرىدۇ
- 167 كارخانا ئوبرازى مۇھىمدۇر
- 173 سودىدا چوقۇم ئۆز-ئارا ئىشەنچ بولۇشى كېرەك
- 177 تىجارەتنىڭ ئالدىنقى شەرتى مۇناسىۋەتنى ياخشىلاشتۇر
- 183 ئىناۋەت دېمەك - بايلىق دېمەكتۇر

ۋېنجو سودىگەرلىرىنىڭ ئۆزگىچە ئىجادىيەتى

- 191 باشقىلارنىڭ كۈچىدىن پايدىلىنىشقا ماھىر بولۇش كېرەك
- 196 تەقلىد قىلىش — يېڭى ئىش باشلىغانلارنىڭ بىر تۈرلۈك تاللىشى
- 201 سۈپەت ھەممىدىن مۇھىم
- 206 ھەرقانداق ئىشنى پۈتۈن ۋۇجۇدى بىلەن قىلىشنى ئۆگىنىۋېلىش كېرەك
- 213 ياخشى مەھسۇلاتنىڭ باشقىلار بىلىمىگە بېكار
- 217 جەزمەن مەھسۇلاتنىڭ داڭقىنى چىقىرىشقا كۈچەش كېرەك
- 222 تەنتەربىيەنىڭ مەھسۇلات تەشۋىقاتىدىكى رولىغا سەل قارىماسلىق كېرەك
- 228 «جىننىڭ قەستى شاپتۇلدا»
- 236 ئىستېمالچىلارنىڭ دېققىتىنى تارتىشقا ماھىر بولۇش كېرەك
- 241 پەرق بولغاندىلا ئاندىن تەرەققىيات بولىدۇ

244 مەۋھۇملاشقان تىجارەت

252 بىر نەچچە كېمىگە تەڭ دەسسەش كېرەك

ۋېنجو سودىگەرلىرىنىڭ ئۆزگىچە ئۇسۇل - چارىسى

258 زىيان ئارقىلىق پايدا ئېلىشنى بىلىش كېرەك

265 ۋاز كېچىش ھالقىش ئۈچۈندۇر

270 ئوخشاش كەسپتىكىلەر ھەرگىزمۇ دۈشمەن ئەمەس

275 كارخانىنىڭ يۈكسەك ئوبرازىنى قۇرۇپ چىقىش كېرەك

280 مەھسۇلاتىڭىزنى ئوخشاش تۈرلەر ئىچىدە ئالدىنقى قاتارىغا ئۆتكۈزۈشكە تىرىشك

286 خېرىداردىن كېيىنكى مۇھىم نۇقتا - خىزمەتچى

291 شىركەتكە ماس كەلگىنى ئەڭ ياخشىسى

297 ئادەمنى يېقىن ئارلىقتىن باشقۇرۇش كېرەك

303 چەتئەللىكلەر بىلەن ھەمكارلىشىشنى ئۆگىنىۋېلىش كېرەك

308 يېڭىلىق يارىتىش ئارقىلىق يادرولۇق رىقابەت كۈچىنى تىكلەش كېرەك

315 كارخانىغا ئەڭ قابىل رەھبەرنى تېپىش كېرەك

321 مەدەنىيەت ئارقىلىق ماركىنى كۈچەيتىش كېرەك

327 چوقۇم خەلقئارالىق بازارغا يۈزلىنىش كېرەك

ۋېنجو سودىگەرلىرىنىڭ ئۆزگىچە پەزىلىتى

- 331 جاپادىن قورقماسلىق روھى قەدىرلىنىشى كېرەك
- 339 باشقىلارغا تايىنىش ئۆزىگە تايىنىشقا يەتمەيدۇ
- 344 بىر تەرەپتىن ئۆگىنىپ بىر تەرەپتىن ئىش قىلغاندا چوقۇم نەتىجە چىقىدۇ
- 349 بىر قەدەم - بىر قەدەمدىن ئىلگىرىلەش كېرەك
- 355 ۋەزىيەتكە قاراپ تەدبىر قوللىنىشقا ماھىر بولۇش كېرەك
- 359 ئىنسان ئۆمۈر بويى كۆرەش قىلىش كېرەك
- 363 مەغلۇبىيەت - غەلبىگە باشلايدىغان يىتەكچى
- 370 مۇۋەپپەقىيەت قازانغانلاردىن ئۆگىنىش كېرەك
- 373 توختىماستىن ئۆزىگە جەڭ ئېلان قىلىش كېرەك
- 377 دۇنيانىڭ ئۆزى بىر سەھنە
- 386 بايلىق داۋاملىق مەبلەغ سېلىشقا موھتاج
- 393 باي بولۇش تەربىيەسى ناھايىتى مۇھىم

چوقۇم خوجايىن بولمىمەن

بېيىش تەپەككۈرى:

نامراتلار: مېنىڭمۇ ئۆز ئالدىمغا ئىگىلىك تىكلىگۈم بار بىراق ئىگىلىك تىكلەش ھەممىلا ئادەمگە ماس كەلمەيدۇ، ئىگىلىك تىكلەشنىڭ خەتىرى چوڭ، ئۇنىڭدىن باشقىلارغا ئىشلەپ خاتىرجەم ياشىغان ياخشى.

بايلار: مەن نېمە دەپ باشقىلارغا ئىشلىگۈدەكمەن؟ پۇلۇم ھەرقانچە ئاز بولسىمۇ ئىگىلىك تىكلەيمەن، ئۆزۈم ئۈچۈن ئىشلەيمەن. ئۆزۈمگە ئۆزۈم خوجايىن بولۇش مېنىڭ ھايات نېشانىم. مەغلۇب بولۇشىمۇ بىر خىل ھاياتى كەچۈرمىش، خوجايىن بولۇشنى ئويلىمايدىغان ۋىنجۇلۇق ۋىنجۇلۇق ئەمەس.

كونىلاردا «ئىشلەمچىلىكنىڭ ئاخىرى يوق» دەيدىغان گەپ بار. بىر ئۆمۈر ئىشلەمچىلىك قىلىپ چوڭ نەتىجە قازىنىش مۇمكىن بولمايدىغان ئىش. سىياچىيەن: «دېھقانچىلىقتىن ئىشچىلىق ياخشى، ئىشچىلىقتىن سودىگەرلىك ياخشى، ئۆيدە ئولتۇرۇپلىشتىن بازار ئايلىنىش ياخشى» دېگەندى. شياڭگاڭلىق باي جۇاڭ يۇڭجىڭ: «ئادەتتىكى كىچىك خوجايىن بولغان تەقدىردىمۇ ئۆزىگە ئىشلەيدىغان كىشىلەرنىڭ بېيىشىدىن ھامان ئۈمىد بار» دېگەندى. بۇنىڭدىن كۆرۈنۈپلىشىغا بولىدۇكى، باشقىلارغا ئىشلەش ئادەم ئۈچۈن ئۆزى خوجايىن بولغاندەك تەرەققىيات پۇرسىتى ئېلىپ كېلەلمەيدۇ، ۋىنجۇلقلار دەل مۇشۇنداق ئويلايدۇ.

ئۇ 22 يېشىدا چوڭ بىر شىركەتنىڭ لېدىرىغا ئايلانغان، 27 يېشىدا ۋىنجۇ شەھەرلىك خەلق قۇرۇلتىيى ۋەكىلى بولغان، بۈگۈنكى كۈندە 30 ياشنىڭ قارىسىنى ئالغان ئۇ غەيرەت جاسارەت بىلەن ئالغا ئىلگىرىلەپ كەتتە... ئۇ دەل يوۋلى پاي چەكلىك گورۇھىنىڭ لىدىرى خۇ شۇساڭدۇر.

1994 - يىلى خۇشۇساڭ ۋىنجۇ ئۇنىۋېرسىتېتىنى پۈتتۈردى. ئەينى ۋاقىتتا شەھەرلىك

سودا - سانائەتنى مەمۇرى باشقۇرۇش ئىدارىسىدە خىزمەت قىلىدىغان دادىسى خۇ ۋەنچاڭ ئوغلىدىن:

« ئوقۇش پۈتتۈرگەندىن كېيىن نېمە ئىش قىلىشنى پىلانلاۋاتسەن؟ » دەپ سورىدى.

خۇشۇساڭ ئىككىلەنمەيلا: « مەن شىركەت قۇرىمەن، مەغلۇب بولغان تەقدىردىمۇ كارخانىدا ئىشلەشكە رازىمەنكى بىر ئۆمۈر تۆمۈر تاۋاققا قاراپ ئولتۇرىدىغان ئىش بىلەن مېنىڭ خوشۇم يوق » دېدى.

ئەمەلىيەتتە ئۆز ئالدىغا ئىگىلىك تىكلەش خىيالى خوشۇساڭنىڭ كاللىسىدا ئاللىبۇرۇن شەكىللىنىپ بولغان. ئۇنىڭ ئەتراپىدىكىلەرنىڭ ھەممىسى خوجايىن تۇرسا ئۇ خوجايىن بولمىسا ئەلۋەتتە قاملاشمايدۇ - دە.

خۇشۇساڭنىڭ ئىككىنچى تاغىسى شاڭخەيدىكى مەلۇم ئۆي-مۈلۈك شىركىتىنىڭ خوجايىنى، بەشىنچى تاغىسى ئۆز ئالدىغا شىركەت ئاچقان، چوڭ تاغىسى جىڭ يۈەنمىڭ ئەينى ۋاقىتتا ۋىنجۇدا نامى بار ئىلىكتىر ئۈسكۈنىلىرى كارخانىسىنىڭ لىدىرى. ئىككىنچى تاغىسى جىڭ يۈەنجوڭ ۋىنجۇدىكى كېيىم-كېچەك كارخانىسى گۇاڭجى گورۇھىنىڭ لىدىرى، ئۈچىنچى تاغىسى جىڭ يۈەنجىي تۆۋەن بېسىملىق ئىلىكتىر ئۈسكۈنىلىرى شىركىتى ئاچقان، باشقا تاغلىرىنىڭمۇ ھەممىسىنىڭ ئۆزىنىڭ شىركىتى بار. ئاكىسى ئىمپورت - ئىكسپورت شىركىتى ئاچقان، باشقا نەۋرە ئاكا - ئىنىلىرىمۇ ھەممىسى تىجارەت بىلەن شۇغۇللىنىدۇ.

1994 - يىلى خۇشۇساڭ ئۈچىنچى تاغىسى جىڭ يۈەنجىيىنىڭ شىركىتىدە ئىشلەشكە باشلىدى. بۇ ۋاقىتتا جىڭ يۈەنجىي تىجارىتىنى سۇلياۋ تۇرۇبا سانائىتىگە ئۆزگەرتىشنى پىلانلاۋاتقان بولۇپ، ئەينى ۋاقىتتا بۇ تۈر جۇڭگو ئىچىدە تېخى ئېچىلمىغان يېڭى تۈر ئىدى.

خۇشۇساڭ ئىشنى نۆلدىن باشلىدى. ئۈچ ئايدىن كېيىن تېخنىكا خادىملىرىنى يېتەكلەش مەسئۇلىيىتىگە ئۆستۈرۈلدى. لېكىن بىر يىلدىن كۆپرەك تىرىشچانلىقتىن كېيىن تېخنىكىسىدا ھېچقانداق ئىلگىرلەش كۆرۈلمىدى. خۇشۇساڭ ھەر قايسى جايلارغا بېرىپ دۆلەت ئىچىدىكى تېخنىكىلارنىڭ كارغا كەلمەيدىغانلىقىنى بايقىدى. شۇڭا ئۇ توردا خەلقئارالىق ھەمكارلاشقۇچى ئىزدەشكە باشلىدى. نەتىجىدە ئۇلار دۇنيادىكى ئەڭ ئىلغار CPVC سۇلياۋ ئىشلەپچىقىرىش

كارخانىسى - ئامرىكا NOVEON (نويى) شىركىتى بىلەن ئالاقلاشتى. بەختكە يارىشا ئامرىكا NOVEON (نويى) شىركىتىمۇ شۇ يىلى بېيجىڭدا ئېچىلغان سۇلياۋ كۆرگەزمىسىگە قاتناشقاندى. خۇشۇساڭ پۇرسەتنى چىڭ تۇتۇپ ئامرىكا نوپى شىركىتىنىڭ چۈشەندۈرگۈچىسى بولۇش خىزمىتىنى قولغا ئالدى ۋە خىزمەت جەريانىدا كارخانىغا مۇناسىۋەتلىك مەسىلىلەرنى ئىگىلىدى.

1995 - يىلى خۇشۇساڭ دۇنيادىكى 500 كۈچلۈك كارخانىنىڭ بىرى بولغان ئامرىكا NOVEON (نويى) شىركىتى بىلەن ھەمكارلىشىش، جۇڭگو - ئامرىكا ھەمكارلىقىدىكى شىركەت قۇرۇش پىكرىنى ئوتتۇرغا قويدى. چۈنكى شىركىتىنىڭ تېخنىكا ئۆتكىلى چىقىمى كۈندىن - كۈنگە ئېشىۋاتقان بولسىمۇ بىراق سېتىپ چىقىرىشتا ھېچقانداق بۆسۈش ھاسىل قىلالىمىغان ئىدى.

بىراق ئۈچىنچى تاغىسى: «بىز نېمىشقا ئۇلار بىلەن ھەمكارلىشىدىكەنمىز؟» دەپ تۇرىۋالدى. شىركەتنىڭ ئەھۋالى كۈندىن - كۈنگە خارا بىلىشىۋاتقان شارائىت ئاستىدا 1997 - يىلى ئەمدىلا 22 ياشقا كىرگەن خۇشۇساڭ لېدىرلىققا كۆرسىتىلدى. خۇشۇساڭ كۆپچىلىكنىڭ ئارزۇسى بويىچە 1997 - يىلى 2 - ئاينىڭ 8 - كۈنى جۇڭگو - ئامرىكا ھەمكارلىقىدىكى يوۋلى پاي چەكلىك گورۇھىنى قۇردى.

كېيىن يوۋلى گورۇھى CPVC تۇرۇبا ئىشلەپچىقىرىش بۇيىچە دۆلەتنىڭ ئىجازەتنامىسىگە ئېرىشتى ۋە ئۈزۈكسىز تەرەققى قىلدى.

2002 - يىلى ئۇ ۋېنجو شەھەرلىك خەلق قۇرۇلتىيى ۋەكىللىكىگە كۆرسىتىلدى.

بالىسىنىڭ گېپى چىققاندا خۇشۇساڭنىڭ دادىسى خۇۋەنچاڭ پەخىرلىنىپ: «ئۇ باتۇر، جاسارەتلىك، پىشىپ يېتىلگەن، چوڭ ئىشلارنى تەۋرىتىدىغان بالا، مېنىڭ ئۇنىڭغا دەيدىغىنىم پۇلنى ئازراق تاپساڭمۇ چوقۇم ئىززەت ھۆرمىتىگىنى، ئادىمىيلىكىگىنى يوقىتىپ قويما، مەسئۇلىيەتچان بولۇپ تېخىمۇ كۆپ كىشلەر ئۈچۈن خىزمەت قىلىدىغان ئادەم بول.»

ۋىنجۇلىق بىر تورداش: «ۋىنجۇلىقلارنىڭ باشقىلار بىلەن بولغان پەرقى باشقا يەرلىكلەر مەكتەپ پۈتتۈرگەندىن كېيىن قانداق خىزمەت تېپىشنى ئويلايدۇ، ۋىنجۇلىقلار بولسا قانداق ئىگىلىك

تىكلەشنى ئويلايدۇ. بۇ دەل ۋىنجۇلىقلار بىلەن باشقىلارنىڭ ئەڭ چوڭ پەرقى بولسا كېرەك» دېگەندى. بۇ بىر ئېغىز گەپ ۋىنجۇلىقلارنىڭ ئۆزگىچە تەپەككۈرىنى ئېنىق ئېچىپ بەرگەندى. بەلكىم مۇنداق بىر ھېكايىنى ئاڭلىغان بولۇشىڭىز مۇمكىن:

1983 - يىلى غەربىي شىمال مىللەتلەر ئۇنۋېرسىتىتىنىڭ مەكتەپ ئىشكى ئالدىدا ۋىنجۇلىق بىر قىز ئوقۇغۇچى موزدولۇق قىلغان.

ئوقۇغۇچىلار ئۇنىڭغا كۆڭۈل بۆلۈپ: « قىز بالا تۇرۇپ موزدولۇق قىلىشتىن نۇمۇس قىلىمامسىز؟ » دېگەندە،

قىزچاق ئۇنىڭ دەككىسىنى بېرىپ: « بىر ئالىي مەكتەپ ئوقۇغۇچىسى تۇرۇپ يىرتىلىپ كەتكەن ئاياغىنى كىيىشتىن نۇمۇس قىلىمامسىز » دېگەن.

- سىز كېيىن نېمە ئىش قىلىسىز؟

- خوجايىن بولمەن، - دېدى قىزچاق.

- پۇلىڭىز بولمىسا قانداق خوجايىن بولىسىز؟

- مانا ھازىر پۇل تېپىۋاتىمەنغۇ.

مانا بۇ ۋىنجۇلىقلارنىڭ ھەقىقىي كارتىنىسىدۇر.

«تەڭرى ۋىنجۇلىقلارغا بايلىق ئاتا قىلغان - ۋىنجۇ ئىگىلىك مەدەنىيىتى ئىلھامى» كىتابىنىڭ يازغۇچىسى ، فۇدەن ئۇنۋېرسىتىتى پىرافىسورى، دوكتور يېتەكچىسى ۋۇسۇڭدى : « ۋىنجۇ سودىگەرلىرىنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشىدا ھېچقانداق سىر يوق، ئۇلار پەقەت كىشلەر قەلبىنىڭ چوڭقۇر يېرىگە يوشۇرۇنغان بېيىش ئارزۇسىنى ئۆز ئەمەلىيىتىدە كۆرسەتكەن ۋە بۇ ئارزۇنى بازار ئىقتىسادىغا ماسلاشتۇرالىغان، خالاس. » دېگەندى.

مەلۇم بىر ئورگان ۋىنجۇ شەھىرىدىكى 260 ھۆكۈمەت ئورگىنى كادىرلىرىغا قارىتا تەكشۈرۈش ئېلىپ بارغان بولۇپ، %93 ئادەم «بايلىق دېمەك - سىياسەت دېمەكتۇر» دەپ قارىغان. تەكشۈرۈشتىن مەلۇم بولۇشىچە %54 ۋىنجۇلىق «ھوقۇق تۇتۇشتىن پۇل تېپىش ئەلا» دەپ

قارايدىكەن.

جىۋجىۋ جىيا ئوقەتچىلىك شىركىتى باش دېرىكتورى لى لى رېن مۇخبىرنىڭ زىيارىتىنى قۇبۇل قىلغاندا ئۆزى توغرىسىدا توختۇلۇپ: «مەن پەقەت خوجاينىلا بولالايمەن، چۈنكى ماڭا ئوخشاش ئوقۇش يارىخى، كەسپى تېخنىكىسى يوق ئادەمنى ھېچكىم ئىشلەتمەيدۇ، شۇڭا پەقەت خوجاينىلا بولالايمەن» دەپ چاقچاق قىلغان.

بىر ئادەمنىڭ نامراتلىقى ئۇنىڭ روھى نامراتلىقىدىن كېلىدۇ. جاھاندا قىلغىلى بولمايدىغان ئىش يوق، پەقەت قىلىشقا پېتىنالمىدايدىغان ئىش بار. ئىگىلىك تىكلەش ئارزۇسى يوق ئادەمنىڭ پۇل تاپمىقى ئىنتايىن قىيىن. باياشات تۇرمۇش كەچۈرۈش ئۈچۈن باياشات روھى كەسپىيات بولۇشى كېرەك. كاللىمىز ئازاد بولسا يانچۇقىمىزمۇ پۇلغا تولدۇ، بايلىققا ئىنتىلىدىغان كاللا بولسا نامراتلىقتىن قۇتۇلۇپ كەتكىلى بولىدۇ.

تيەنجىڭ گوروهىنىڭ مۇئاۋىن لىدىرى گاۋ تىيەنلې مەملىكەتلىك سىياسى مەسلىھەت كېڭىشى ئەزاسى سالاھىتى بىلەن ئونىنچى قېتىملىق سىياسى مەسلىھەت كېڭىشى يىغىنىغا قاتنىشىدۇ. بىر قېتىملىق گۇرۇپپىلار ئارا مۇنازىرىدە جۇڭگو مەركىزى سىياسى بىرونىڭ دائىمى ھەيئەت ئەزاسى جىيا چىڭلىن ئۇنىڭ ئالدىغا كەلگەندە مەملىكەتلىك خەلق قۇرۇلتىيى ھەيئەتلەر يىغىنىنىڭ مۇئاۋىن باشلىقى چاڭ سۈپېي ئۇنى تونۇشتۇرۇپ: «بۇ كىشى ۋىنجۇدىن كەلگەن خەلق كارخانىچىسى، تيەنجىڭ گوروهىدىن گاۋ تىيەنلې بولىدۇ» دېگەن.

جىيا چىڭلىن ئاڭلىغاندىن كېيىن دەرھال گاۋ تىيەنلېنىڭ قولىنى چىڭ سىقىپ تۇرۇپ: «مەن ۋىنجۇنى بىلىمەن، ۋىنجۇدا خەلق ئىگىلىكى راۋاجلانغان. ۋىنجۇلىقلار جاپاغا چىدايدۇ، خەتەرگە تەۋەككۈل قىلالايدۇ، پۇرسەتنى تۇتۇشقا ماھىر. ۋىنجۇنىڭ بۇ بىر نەچچە يىللىق تەرەققىياتى ئىچكى ئىقتىساد، باج، ئىشسىزلىقنى تۈگىتىش، يەرلىكنىڭ ئىقتىسادىنى يۇقىرى كۆتۈرۈشتە مۇھىم تۆھپە قوشتى» دېگەن.

ھەقىقەتەنمۇ «موزاينىڭ قۇيرۇقى بولغۇچە، خورازنىڭ تاجىسى بول» دېگەن ئىدىيە

ۋىنجولۇقلارنىڭ قان - قېنىغا سىڭىپ كەتكەن. ئۇلار « خورازنىڭ بېشى كىچىك بولسىمۇ ئۇ بىر نەرسە يەيدۇ، موزاينىڭ قۇيرۇقى چوڭ بولغان بىلەن ئۇ بەربىر پوق چىقىرىدۇ» دەپ قارايدۇ. ۋىنجولۇقلارنىڭ خوجايىن بولۇش ئارزۇسى ئۇلارنىڭ نۇرغۇن يەرلىك ماقال - تەمسىللەردە ئەكس ئەتتۈرۈلگەن. مەسىلەن:

پۇلۇم بولسا خوجايىن بولمەن، پۇلۇم بولمىسىمۇ خوجايىن بولمەن.

خوجايىن بولمەن، پولدا يېتىشقىمۇ تەييارمەن.

پۇل تاپالساممۇ، تاپالساممۇ خوجايىن بولمەن.

باشقىلارنىڭ چوڭ شىركىتىدە ئىشلىگۈچە ئۆزۈڭنىڭ كىچىك زاۋۇتىنى قۇر.

خوجايىن بولۇشنى خالىمايدىغان ئادەم ھەقىقىي ۋىنجولۇق ئەمەس.

.....

بەزىلەر: « ئون ۋىنجولۇقنىڭ ئىچىدە توققۇزى خوجايىن، يەنە بىرىمۇ خوجايىن بولۇشقا تەييارلىنىۋاتقان ئادەم» دېيىشىدۇ. بۇ ئازراقمۇ مۇبالىغە ئەمەس، ئەگەر نوپۇس بويىچە ھېسابلىغاندا ۋىنجۇدا 208 مىڭ يەككە سودا - سانائەتچى ئائىلىسى بار، ئەنگە ئالدۇرغان ئوتتۇرىچە سومما 10 مىڭ يۈەندىن ئاشىدۇ، خۇسسىي ئىگىلىكتىكى كارخانىدىن 13077 سى بولۇپ ئەنگە ئالدۇرغان ئوتتۇرىچە سومما 620 مىڭ يۈەندىن ئاشىدۇ. پاي ھەمكارلىقى كارخانىسىدىن 24046 سى بولۇپ ئەنگە ئالدۇرغان ئوتتۇرىچە سومما 490 مىڭ يۈەندىن ئاشىدۇ. شەخسلەر سەرمائىسىدىكى چەكلىك مەسئۇلىيەت شىركەتلىرى ۋە پاي چەكلىك شىركىتىدىن 10453 ى بولۇپ جۇڭگودىكى 500 كۈچلۈك پۇقراۋى كارخانا ئىچىدە ۋىنجۇدىكى كارخانىلاردىن 39 ى بار.

ھازىر مەملىكىتىمىزدە 1مىليون 600 مىڭدىن كۆپرەك ۋىنجولۇق جۇڭگۇنىڭ ھەرقايسى جايلىرىغا تارقالغان بولۇپ، ئۇلار ئاچقان كارخانىلار 30مىڭدىن ئاشىدۇ. ئۇلارنىڭ ئىچىدە 370مىڭدىن ئارتۇق يەككە تىجارەتچى بار بولۇپ، يىللىق سېتىش مىقدارى 300مىلياردتىن ئاشىدۇ. بۇ پۇل بىلەن يەنە بىر ۋىنجۇ قۇرۇشقا بولىدۇ. چەتئەلدە 400مىڭدىن ئارتۇق ۋىنجولۇق

سودىگەر (مۇھاجىر) 100دىن ئارتۇق دۆلەت ۋە رايونغا تارقالغان.

ۋىنجۇلىقلارنىڭ ئىگىلىك تىكلەشنىڭ مەقسىتى ئىنتايىن رىئال ھەم ئەمەلىي بولۇپ، مەقسىدى پۇل تېپىش.

ۋېيلى چاقماق ئىشلەپچىقىرىش جەكلىك شىركىتىنىڭ خوجايىنى شۇ يوغشۇي «سىز ئىگىلىك تىكلەپ غەلبە قىلىشتا قانداق ھەرىكەتەندۈرگۈچ كۈچنىڭ تەسىرىگە ئۇچرىدىڭىز؟» دېگەن سوئالغا دۇچ كەلگەندە ئۇ: «شۇ پۇل تېپىپ ياخشى تۇرمۇش كەچۈرۈش ئارزۇسىنىڭ كۈچى» دەپ جاۋاب بەرگەن. ھەر بىر ۋىنجۇلىق باشقىلارنىڭ قولىدا ئىشلىگىنىدىن كۆڭلى يېرىم بولىدۇ. ئۆزى كىچىك سودا قىلىشمۇ پايدا-زىيان بىلەن ھېسابلاشمايدۇ. ۋىنجۇلىقلارنىڭ نەزىرىدە يېڭىدىن ئىگىلىك تىكلەنگەندە پۇل تېپىش بىردىن بىر مەخسەت ئەمەس، ئاساسلىقى تەجرىبە توپلاش ۋە كىشىلىك مۇناسىۋەت ئورنىتىش ھەممىدىن مۇھىم ئورۇندا تۇرىدۇ. پەقەت پۇختا قەدەم بىلەن ئۆز ئىشىنى ياخشى قىلىپ كېتەلسىلا ئۆزىنىڭ غەلبە قىلالايدىغانلىقىغا ئىشىنىدۇ.

كاڭنەي گوروھى ئىتتىپاق ياچىيىكىسىنىڭ مۇئاۋىن سېكرىتارى، خۇبېيلىق دېڭ دوڭخۇا ئالىي مەكتەپنى پۈتتۈرۈپلا كاڭنەي شىركىتىگە كېلىپ خىزمەتكە چۈشكەن. دەسلەپتە ئۇ ۋىنجۇلىقلار پۇلىنى بەك چوڭ بىلىدۇ، پۇلغا بەك ئىشىنىدۇ دەپ قارىغان. بىراق بارا-بارا دېڭ دوڭخۇا ۋىنجۇلىقلارنىڭ ئىدىيىسىنى ئىتراپ قىلىپلا قالماستىن، ۋىنجۇلىقلارنىڭ ئۆز ئالدىغا ئىگىلىك تىكلەش ئىدىيىسى ئۇنىڭغا تەسىر قىلىپ ئۇنىڭدا ئۆز ئالدىغا ئىگىلىك تىكلەش ئىدىيىسى بىخ سۈرگەن.

2002-يىلى دېڭ دوڭخۇانىڭ دادىسى خۇبېيدىكى ئۆيىدىن تېلېفون قىلىپ يەرلىك سوت مەھكىمىسىنىڭ خىزمەتچى قوبۇل قىلىدىغانلىقىنى ئۇنىڭ دەرھال قايتىپ كېلىشىنى ئېيتقان. بۇ چاغدا دېڭ دوڭخۇانىڭ ئۆيىگە قايتقۇسى يوق ئىدى. شۇڭا ئۇ ئۆزىنىڭ ۋىنجۇغا كۆنۈپ قالغانلىقىنى، ۋىنجۇلىقلارنىڭ ئۇنى ئۆزگەرتكەنلىكىنى، ئۆزىنىڭ ۋىنجۇدا قېلىپ تەرەققى قىلغۇسى بارلىقىنى ئېيتىدۇ.

ئەسلىدە دېڭ دوڭخۇا ۋىنجۇلىق بىر قىز دوست تېپىۋالغانىدى. قىز دوستىنىڭ ئۆيىدىكىلەر

سودىگەر بولۇپ ناھايىتى باي ئىدى. لېكىن دېڭ دۇڭخۇا قىز دوستىغا تايىنىۋېلىشنى خالىمايتتى.

ئۇ ئۆز ئالدىغا ئىگىلىك تىكلەپ ۋىنجۇنى تەۋرەتكىدەك بىرەر ئىش قىلىشنى ئويلايتتى.

بۈگۈنكى كۈندە سىرتتىن ئىشلەمچىلىككە كەلگەن نۇرغۇن كىشىلەر ۋىنجۇلقلارنىڭ تەسىرىدە ئۆز

ئالدىغا ئىگىلىك تىكلەيدىغان خىيالغا كەلدى. بىراق ۋىنجۇ شەھەر ئاھالىلىرى تەرىپىدىن « يېڭى

ۋىنجۇلقلار» دەپ ئاتىلىدىغان سىرتتىن كەلگەن بۇ ئادەملەر نوپۇس، ئىناۋەت قاتارلىق نۇرغۇن

ئىشلاردا چەكلىمىگە ئۇچراپ يەرلىك كىشىلەر ئېرىشكەن مۇئامىلىگە ئېرىشەلمىدى.

چېچەن ۋىنجۇلقلار بالدۇرلا بۇ خىل ئىھتىياجنى كۆرۈپ يېتىپ ، 2006 - يىلى 7 - ئاينىڭ

4 - كۈنى ئوۋخەي يېزا ھەمكارلىقى بانكىسى « يېڭى ۋىنجۇلقلار ئىگىلىك تىكلەش مەبلىغى»

تۈرىنى ئوتتۇرغا قويدى. بۇنىڭ بىلەن سىرتتىن كەلگەنلەر ئەڭ يۇقىرى بولغاندا 1 مىليون ، مۇددىتى

بەش يىل بولغان مەبلەغكە ئېرىشەلەيدىغان بولدى.

ئوۋشەن ھەمكارلىق بانكىسىنىڭ مەسئۇلى تۇنۇشتۇرۇپ : « بىز يەرلىك بانكا بولۇش سۈپىتىمىز

بىلەن يېڭى ۋىنجۇلقلار ئىگىلىك تىكلەش تۈرى مەبلىغىنى يولغا قويۇشىمىزدىكى سەۋەب شۇكى

، يېڭى ۋىنجۇلقلار ئىگىلىك تىكلگۈچىلەرگە مەخسۇس بىر مەبلەغ سۈپىسى يارىتىپ بېرىش» ، «

نەچچە ۋاقىتلاردىن بېرى يېڭى ۋىنجۇلقلارنىڭ مەبلەغ ئىھتىياجى قاندۇرىلىمىغان ، بانكىلارمۇ

مەخسۇس تۈر مەبلىغى تەسىس قىلىمىغان. شۇڭا سىرتتىن كەلگەن ۋىنجۇلقلار ئىگىلىك يارىتىشتا

دەسمايىگە ئىھتىياجلىق بولغان ۋە ۋىنجۇدا ئالدىن بېيىغان يۇرتداشلرىدىن سوراقتا مەجبۇر بولغان»

دېدى.

« يېڭى ۋىنجۇلقلار ئىگىلىك يارىتىش مەبلىغى تۈرى» دە ئالدى بىلەن نوپۇس تەۋەلىكى

چەكلىمىسى ئېلىپ تاشلاندى. ئوۋخەي رايونىدا تۇرۇشلۇق ئىسپاتى ۋە ياكى شۇ ئورۇندا خىزمەت

قىلىدىغانلىق ئىسپاتى بولسلا ۋىنجۇلقلار بولمىسىمۇ قەرز بېجىرەلەيدىغان بولدى. شۇنىڭ بىلەن بىر

ۋاقىتتا مەلۇم ئىقتىسادى ئاساسقا ئىگە يېڭى ۋىنجۇلقلار ئۆي - زىمىن قاتارلىق مۇقىم مۈلۈكنى رەنىگە

قويۇش ئارقىلىق ئۆسۈمى تېخىمۇ تۆۋەن بولغان رەنە مەبلىغىگە ئىگە بولالايدىغان ، رەنىگە قويىدىغان

نەرسىسى بولمىسىمۇ، مەلۇم ئىقتىسادى ئاساسقا ئىگە كىيىللىك قىلغۇچى بىلەن تەمىنلىيەلسە كىيىللىك مەبلىغىدىن بەھرىلەنەلەيدىغان بولدى.

بۇنىڭدىن كۆرىۋېلىشقا بولىدۇكى، ئىگىلىك تىكلەش گېنى ۋىنجۇلىقلارنىڭ بېيىشنىڭ ئاساسى، سىزنىڭ روھىڭىزدا باي بولىدىغان ئىدىيە جۇش ئۇرغان بولسا ئۇنداقتا سىزمۇ بېيىش ئۈچۈن تىرىشقان، بايلىقىمۇ يېقىلا يەردە سىزنى ساقلاپ تۇرغان بولىدۇ. ئارزۇيىڭىزنى ئەمەلگە ئاشۇرۇش ئۈچۈن سىزدە ئىشچى بولمايمەن بەلكىم خوجايىن بولىمەن، باشقىلار خوجايىن بولسا بولىدۇ، نېمىشقا مەن بولالمىغۇدەكمەن؟ دەيدىغان ئىدىيە بولۇشى كېرەك. شۇنداق بولغاندىلا ئاندىن سىز چەكسىز ھەركەتلەندۈرگۈچ كۈچكە ئېرىشىپ ئۆزىڭىزنىڭ ئىشلىرىغا ئاتلىنالايسىز.

ئەلۋەتتە ئىگىلىك تىكلەشتىن بۇرۇن چوقۇم ئىگىلىك تىكلەشنىڭ پايدا - زېيىنى توغرىسىدا ئېنىق ئويلىنىشىمىز لازىم.

ئىگىلىك تىكلەشنىڭ مۇستەقىللىق خاراكتىرى كۈچلۈك، ھېچكىم سىزنى باشقۇرمايدۇ، خىزمەت قىلغۇڭىز كەلسە قىلىسىز، قىلغۇڭىز كەلمىسە قىلمايسىز، ھەممىسى سىزنىڭ بايلىققا بولغان مۇئامىلىڭىز تەرىپىدىن بەلگىلىنىدۇ. يېقىن دوست بۇرادەرلىرىڭىزنى ئۆزىڭىزگە تارتىپ باشقىلار بىلەن بىرلىكتە رىقابەتلىشەلەيسىز. كۈچلۈك رىقابەتچانلىققا ئىگە قۇشۇنىڭىز ۋە ئۆزىڭىزدىكى يۇشۇرۇن ئىقتىدارنى جارى قىلدۇرالايسىز.

ئىگىلىك تىكلەشنىڭ زېيىنى، خەتىرى چوڭ، كىرىم مۇقىم ئەمەس، بەزىدە ئايدا نەچچە ئونمىڭنى تېپىشىڭىز، بەزىدە نەچچە مىڭ زىيان تارتىشىڭىز مۇمكىن. جاپاسى كۆپ، ئۆزىڭىز بىر ئادەم نۇرغۇن ئىشلارنى قىلىشىڭىزغا توغرا كېلىدۇ. سىز ھەم خوجايىن، ھەم مال ساتقۇچى، ھەم ئىجرائىي ھەيئەت، ھەم يەنە ئارقا سەپ خىزمەتچىسى. خىزمەت ۋاقتىڭىز مۇقىم ئەمەس، مەيلى قانداق ۋاقىت بولۇشىدىن قەتئىي پەقەت ئىش بولسلا سىز چوقۇم قىلىشىڭىز كېرەك، ئىشتىن چۈشۈش دەيدىغان ئىدىيە بولماسلىقى كېرەك. مالىيە مەبلىغى چوڭ سېلىنغانلىق سەۋەبىدىن بەلكىم چوڭ مەغلۇبىيەتكە ئۇچرىشىڭىز، ھەتتاكى قانۇننىڭ جازاسىغا ئۇچراپ قېلىشىڭىز مۇمكىن.

شۇڭا بىز ئىگىلىك تىكلەشتىن بۇرۇن چوقۇم ئۇنىڭ پايدا-زىيىنى توغرىسىدا چوڭقۇر ئويلىنىشىمىز كېرەك. ئەگەر سىز مەن بۇ ئىشنى قىلىشقا ئامراق، ئۇنىڭ ئۈستىگە ياخشى قىلىپ كېتەلەيمەن دەپ قارىسىڭىز، ئىجتىمائىي شارائىت يار بەرسە ئۇنداقتا سىز ئىككىلەنمەي ئالغا قەدەم تاشلاڭ، پايدا-زىيان ئۈستىدە جىق ئويلاشماڭ، ئارزۇنىڭ ئۆزىلا بىر خىل ھەرىكەتلەندۈرگۈچ كۈچ.

★★★ ۋىنجۇلىقلار ئۈزۈندىسى ★★★

مەن پەقەت خوجايىن بولۇشقا ماس كېلىمەن، مەندەك ھېچقانداق ئوقۇش تارىخى، ھېچقانداق كەسپى تېخنىكىسى يوق ئادەمنى ھېچكىم خىزمەتچىلىككە ياللىمايدۇ، شۇڭا پەقەت خوجايىنلىققىلا ماس كېلىمەن.

— 1+99 ئوقەتچىلىك شىركىتى باش دېرىكتورى لى رىن

ئەقەدە جاۋاھىراتلىرى



TEL: 400-0991-684

ئاياللارمۇ جاھان سورىيالايدۇ

بېيىش تەپەككۈرى:

نامراتلار: مەن ئايال كىشى، يەنىلا ئۆيدە خاتىرجەم ئولتۇرۇپ بالامنى باقاي، ئۆزۈمنى قىيناپ نېمە قىلامەن.

ۋىنجۇلىق: كىم ئاياللار ئىگىلىك تىكلىسە بولمايدۇ دەپتۇ، ئاياللارمۇ يېرىم دۇنيا، ئەرلەر قىلالىغان ئىشنى ئاياللار ئوخشاشلا قىلالايدۇ.

يېقىندىلا ۋىنجۇلىقلار «ۋىنجۇ روھى» نى مۇنداق سۆزلەرگە تەدبىقلىدى: «دۇنيادا باش كۆتۈرۈپ يۈرەي دىسەڭ ئۆز ئالدىڭغا ئىش قىلىش كېرەك» ۋىنجۇلىقلار مەيلى ئەر مەيلى ئايال بولسۇن ئۇلارنىڭ قېنىدا خوجايىن بولۇشقا ئىنتىلىدىغان خاراكتىر بار، ھەممىسى ئۆز ئالدىغا ئىگىلىك تىكلەپ بىر ئىش تەۋرىتىشنى ئويلايدۇ.

بىر خاڭجۇلۇق كىشى ۋىنجۇلىق بىر ئايال بىلەن توي قىلغان، ئۇ ئايالنى خاڭجۇغا خۇشال ھالدا ئېلىپ قايتقان ۋە ئۇنىڭ خاڭجۇدا خاتىرجەم بىر خىزمەت ئىزدەپ تېپىشنى بالىلىق بولغاندىن كېيىن ئۆيدە ئولتۇرۇپ بالىلىرىنى بېقىشنى ئارزۇ قىلغان. ئويلىمىغان يەردىن ئايالى خاڭجۇغا بارغاندىن كېيىن خىزمەت ئىزدەش خىيالىدا يوق ئەكسىچە ھەممە يەردىن دۇكان ئىزدەپ دۇكان ئاچماقچى بولغان.

ۋىنجۇ سودا رەستىلىرىدە ئايال سودىگەرلەرنى ھەممە يەردىن ئۇچرىتالايسىز، ئۇلار خۇددى ئەرلەردەكلا جاپادىن، ھېرىپ-چارچاشتىن، قېيىنچىلىققا ئۇچراشتىن قورقمايدۇ. دائىم باتۇرلۇق بىلەن بازاردا يولۇققان ئىگىز-پەسلىكلەرنى يېڭىدۇ. ئۆزىنىڭ ماڭغۇسى كەلگەن يولنى ماڭىدۇ. ھالبۇكى مۇۋەپپەقىيەت قازانغان ئاياللار خۇددى ئەرلەرگە ئوخشاش بايلىققا ئېرىشىپلا قالماي يەنە كۆپچىلىكنىڭ ھۆرمىتىگە ئېرىشىپ كەسپتىكى مۇۋاپىقەيەتنىڭ شادلىقىغا چۆمدۇ.

ۋىنجۇ رۇبىئەنلىك ئايال چىن يۈپىي 18 يېشىدىن باشلاپ يۇرتىدا پاختىچىلىق زاۋۇتى ئېچىشنى

باشلىغان. 1983 - يىلى چۇڭچىڭدا تور پاختا سودىسى قىلىۋاتقاندا سودا پۇرسىتى كېلىپ سودىسى كۈندىن كۈنگە راۋاجلانغان.

بىراق، بىر قېتىملىق تاسادىبىي ئوت ئاپىتى چىن يۈپپىنىڭ بارلىق مال - مۈلۈكىنى كۈلگە ئايلاندۇرۇۋەتكەن.

چىن يۈپپى بۇنىڭدىن مەيۈسلىنىپ كەتمىگەن، ئۇ «ئامىنو پروپى كىسلاتالىق» سىرنى تەتقىق قىلىپ ياساپ چىققان، موتسىكىلىت سايىمانلىرىنى ساتقان، يېمەك - ئىچمەك تىجارىتى بىلەن شۇغۇللانغان، شۇنداق قىلىپ ئىككىنچى قېتىملىق ئىگىلىكىنى باشلىغان. 1999 - يىلى چىن يۈپپى چۇڭچىڭ شەھرى سودىگەرلەر باش ئۇيۇشمىسى جېجياڭ سودا ئۇيۇشمىسى باشلىقلىقىغا كۆرسىتىلگەن.

ۋىنجو مېي سىچۈن كېيىم - كېچەك لايىھىلەش شىركىتىنىڭ خوجايىنى تاڭ سىسنىڭ ئىگىلىكى يېڭى تۇغۇلغان بالىسى بىر ئايلىق بولغاندا باشلانغان.

1988 - يىلى ئەمدى تۇغۇتتىن بوشانغان تاڭ سىسى ۋىنجو ئالدى كۈچىسىدا باھاسى 200 يۈەنلىك «بالىلار يۆڭىكى» ساتقان. بۇ خىل «بالىلار يۆڭىكى» نەپىس ھەم ئەپلىك بولۇپ تاڭ سىسىغا ياراپ قالغان. شۇڭا بوشىنىپ ئەمدى بىر ئاي بولغان تاڭ سىسى «بالىلار يۆڭىكى» سېتىشنى باشلىۋەتكەن. ھەيران قالارلىقى بىر يىلدىن كېيىن 38 مىڭ يۈەن پۇل تاپقان.

بۈگۈنكى كۈندە تاڭ سىسنىڭ مېيىسچۈن كېيىم - كېچەك لايىھىلەش شىركىتى ئىشلەپچىقارغان «فىڭۋۇ» ماركىسىدىكى ئايالچە ئىچ كېيىملەر يىراق ئامرىكا ۋە ئوتتۇرا ئاسىيادىكى 20 دىن ئارتۇق دۆلەتتە بازار تاپقان.

ئەنئەنىۋىي شەھرى ۋىنجو سودىگەرلەر ئۇيۇشمىسى ئۇيۇشما باشلىقى شۇ شاۋيەننى يەرلىك كىشىلەر «پولات شەھرىدە ئېچىلغان گۈل» دەپ ئاتايدۇ. 2004 - يىلى ئۇنىڭ بىلەن يەنە ئىككى ۋىنجۇلىق تەكشۈرۈشتىن ئۆتكەندىن كېيىن 10 مىليوندىن كۆپرەك مەبلەغ سېلىپ 6 يىل توختاپ قالغان ئەنئەنىۋىي يىنىك سانائەت بازىرىنى سېتىۋالدى ۋە ئۇنى لياۋنىڭ بويىچە ئەڭ چوڭ «ئەنئەنىۋىي

ماشىنىسازلىق شەھەرچىسى» نى قۇرۇپ چىقتى .

ۋىنجۇلىقلارنىڭ نەزىرىدە ئىگىلىك تىكلەش مۇۋەپپەقىيەتنىڭ ئىپادىلىنىشى ، ئۇلار ئەر ياكى ئايال بولسۇن ئىگىلىك تىكلەش ئارقىلىق ئۆزىنىڭ ئارزۇسىنى ئەمەلگە ئاشۇرۇپ ، بېيىش يولىغا ماڭىدۇ . ئامېرىكىدىكى جۇڭگولۇق مۇھاجىر ، كارخانىچى لىن مىڭجى ئەسلى ۋىنجۇلىق ئەرباب بولۇپ . 1982 - يىلى ئۇ ئىككى قېتىم ئۆيىدە قالدۇرۇپ ئۆزى ئامېرىكىغا بېرىپ ئىشلەمچىلىك قىلغان . ئەينى ۋاقىتتا ئۇ ئايروپىلان بېلىتىنىمۇ باشقىلاردىن پۇل قەرز ئېلىپ سېتىۋالغان ، مانا مۇشۇنداق ھېچنىمىدىن قورقمايدىغان يۈرەك بىلەن ئۇ ئىگىلىك تىكلەشنىڭ تۇنجى قەدىمىنى باسقان . ئامېرىكىغا تۇنجى بارغان ۋاقىتلاردا لىن مىڭجى ماشىنا يۇيۇش ئورنىدا ، ئاشخانىلاردا ئىشلىگەن . بىر يىلدىن كېيىن لىن مىڭجىنىڭ «لىيۈەن» ئاشخانىسى دۇنياغا كەلگەن . كەينىدىنلا لىن مىڭجى ئايرىم - ئايرىم بىرۈكلىن ۋە مانخاتوننىڭ ئەسىر مەيدانىدا ئىككى يەردە تۈرلۈك ماللار سوۋغات دۇكىنى ئاچقان .

1986 - يىلى ئۇ يەر - مۈلۈك ئىجازەتنامىسى ئېلىپ ئۆي - مۈلۈك سودىسىغا قەدەم باسقان . 1997 - يىلى لىن مىڭجىغا بىر قېتىملىق سودا پۇرسىتى كەلگەن . ئەينى ۋاقىتتا لىن مىڭجى خى توۋ بازىرى دېگەن يەردە بىر مېھمانخانىنىڭ كىمئارتۇق قىلىپ سېتىلىدىغانلىقىنى بىلدى . بۇ مېھمانخانىنىڭ 56 ئايرىم خانىسى بار بولۇپ يەرلىكتىكى ئەڭ قەدىمى مېھمانخانا ھېسابلىناتتى . بىراق لىن مىڭجى باشقىلار ھېس قىلالىمىغان بىر نوقتىنى كۆرۈپ يەتتى . مېھمانخانىنىڭ يېنىدا گۈزەل مەنزىرە ۋە داڭلىق بويۇملار سېتىلىدىغان بىر كوچا بار ئىدى . لىن مىڭجى مۇشۇ ئىككى ئەۋزەللىكتىن پايدىلىنىپ بۇ يەردە مۇھىتى ئازادە ئىستىراھەت مېھمانخانىسى قۇرسا بولىدىغانلىقىنى ھېس قىلدى .

شۇڭلاشقا ئۇ پۇرسەتنى چىڭ تۇتۇپ ساقچىلارنىڭ ياردىمىدە مېھمانخانىنىڭ ئەتراپىدىكى مۇساپىرلارنى ھەيدىۋەتتى ۋە بارلىق ئۆي جاھازىلىرى ھەم كونا نەرسىلەرنى كۆيدۈرۋەتتى . ئاخىرىدا لىن مىڭجى بىر مىليون ئامېرىكا دوللىرى خەجلەپ مېھمانخانىنى قايتىدىن زىننەتلەپ

بازاردىكى ئەڭ ياخشى «مەنزىرە مېھمانخانىسى» غا ئايلاندۇردى.

بۈگۈنكى كۈندە ئۇ «مەنزىرە مېھمانخانىسى» نىڭ خوجايىنى بولۇپلا قالماي يەنە خۇامپى ئۆي-مۈلۈك شىركىتىنى قۇردى. ئۇنىڭدىن باشقا يەنە ئامرىكىدىكى بىرىنچى ئورۇندا تۇرىدىغان تۈرلۈك ماللار شىركىتى قوشۇمچە باش دېرىكتورلىقىنى تۆتەيدۇ. ئۇنىڭدىن باشقا ئۇ يەنە «تۇنجى قېتىملىق ئۇتۇق قازانغان 50 جۇڭگولۇق مۇھاجىر كارخانىچى» مۇكاپاتىغا ئېرىشتى.

ۋىنجۇلىقلارنىڭ نەزىرىدە ئىگىلىك تىكلەش تۇرمۇشقا بولغان بىر خىل پوزىتسىيە ھەم بىر خىل ھەرىكەت مىزانى. ۋىنجۇلىقلار كىچىكىدىنلا سودا مۇھىتىدا ئۆسۈپ يېتىلگەن بولۇپ ئىگىلىك تىكلەش ئۇلارنىڭ ھەرىكىتىگە ئايلىنىپ كېتىپلا قالماستىن ئۇلارنىڭ قوغلىشىدىغان كەسپىگە ئايلانغان.

شەنشى مالىيە-ئىقتىساد ئۇنۋېرسىتېتى ئەتراپىدا بىر ئايال باش قەھرىمان نامىدىكى كېيىم-كېچەك دۇكىنى بار. دۇكان ئىگىسى 21 ياشلىق ۋىنجۇلىق قىز لىن يىڭ. لىن يىڭ تېخى مالىيە-ئىقتىساد ئۇنۋېرسىتېتىنىڭ ئوقۇغۇچىسى بولۇپ، تۇغۇلۇشىدىنلا بار بولغان ئىگىلىك تىكلەش ئېڭى ئۇنى سودىغا باشلاپ كىرگەن. لىن يىڭنىڭ ئاتا-ئانىسى ۋىنجۇدا ئىلىكتىر ئۈسكۈنىلىرى سودىسى قىلىدۇ. لىن يىڭ: «سېناپ باققۇم كەلدى، نېمىنىڭ بازارلىقىنى ئۆز كۆزۈم بىلەن كۆرۈپ باقاي» دېدى.

مۇخبىر لىن يىڭنى زىيارەت قىلغاندىن كېيىن ئاندىن كېيىم-كېچەك دۇكىنى ئېچىشنىڭ ھەممە ئىشىنى ئۆزى قىلغانلىقىنى، دۇكان ئىجارە ئېلىش، زىننەتلەش، مال كىرگۈزۈش، ئادەم ياللاش قاتارلىق ئىشلارنىڭ ھەممىسىنى ئۆزىنىڭ بىر قولى بىلەن بىجىرگەنلىكىنى بىلدى. لىن يىڭ مۇخبىرغا: «ھازىر تىجارەت باشلاپ بولغان بولساممۇ ئۆيىدىكىلەر ئەسلا بىلمەيدۇ، بۇ مېنىڭ ئۆزۈمنىڭ ئىشى، جاھاندارچىلىق قىلىپ بېقىش مېنىڭ ئارزۇيۇم» دېدى.

ئەگەر ئىگىلىك تىكلەش ياشلارنىڭ تاللىشى دېيىلسە بۇنى نۇرغۇن كىشىلەر توغرا چۈشىنىدۇ. بىراق ۋىنجۇدا ياشانغانلارمۇ ياشانغىنىغا تەن بەرمەي ياشلارغا ئوخشاش توختىماستىن تىرىشىدۇ،

ئىگىلىك تىكلەشنىڭ خۇشاللىقى، باي بولۇشنىڭ شادلىقى ۋە ئۆز قىممىتىنى ئىزدەيدۇ.

1990 - يىلى ۋېنجو لېچىڭلىق ئايال لى شاۋيا ئىككى بالىسىنى ئېلىپ گۈيجۇ ئۆلكىسى گۈياڭ

شەھرىگە كېلىپ كېيىم - كېچەك زاۋۇتى قۇردى.

10 يىلدىن كۆپرەك جاپالىق تىرىششتىن كېيىن لى شاۋيا «شېن يىڭ» ۋە «جۈلوڭ» قاتارلىق

ئىككى كېيىم - كېچەك شىركىتىنىڭ لېدىرىغا، جۇڭگونىڭ غەربى جەنۇبىدا 50 دىن ئارتۇق

كېيىم - كېچەك شىركىتى ۋە مەخسۇس سېتىش دۇكىنىغا ئىگە، مال مۈلكى 100 مىليوندىن، يىللىق

كىرىمى 60 مىليوندىن ئاشىدىغان چوڭ بايغا ئايلاندى.

لى شاۋيانىڭ «شېن يىڭ» ۋە «جۈلوڭ» دېگەن ماركىسى بىرلەشكەن دۆلەتلەر تەشكىلاتى

ئاياللار تەرەققىيات فوندى، جۇڭگو ئانا - بالىلار كەسپ تەرەققىيات مەركىزى تەرىپىدىن «

خەلقئارالىق ئىگىلىك تىكلگۈچى داڭلىق ماركىسى» دېگەن شان - شەرەپكە ئېرىشتى. بۇ ماركى

بىرلەشكەن دۆلەتلەر تەشكىلاتى تەرىپىدىن تېخىمۇ كۆپ ئاياللارنى رىغبەتلەندۈرۈش ئۈچۈن بېرىلگەن

مۇكاپات.

شۇنداقلا بۇ مۇكاپاتقا ئېرىشكەن كارخانىچى بىرلەشكەن دۆلەتلەر خانىم - قىزلار فوندى

ئۆتكۈزگەن « دۇنيا مۇنازىرە مۇنبىرى» گە قاتنىشىش شەرىپىگە ئېرىشىپ خەلقئارادىكى داڭلىق

كېيىم - كېچەك شىركىتى خوجايىنلىرى بىلەن پىكىرلىشىدۇ.

ئۇ يەنە جۇڭگو ئايال كارخانىچىلار بىرلەشمىسى تەرىپىدىن «2002 - يىللىق كۆزگە كۆرۈنگەن

ئايال ئىگىلىك تىكلگۈچى» دېگەن شەرەپلىك نامغا ئېرىشكەن.

ۋېنجو ئاياللىرىنىڭ توختىماستىن تىرىشىدىغان خاراكتىرى لى شاۋيانىڭ ھەركىتىدە ئەكس

ئەتكەنىدى. بۈگۈنكى كۈندە ئۇ 60 ياشتىن ھالقىغان بولسىمۇ، بىراق ئۇ پەقەت ھاياتلا بولسا

ئۆزىنىڭ داۋاملىق تىرىشىدىغانلىقىنى بىلدۈردى. بۇنداق ۋىنجۇلىق ئاياللار پەقەت لى شاۋيالا

ئەمەس، نۇرغۇنلىغان ۋىنجۇلىق قىز - ئاياللار، ياشنىپ قالغان مومايلار سودا مەيدانىدا توختىماستىن

كۆرەش قىلماقتا.

مۇنداق بىر ھېكايە بار:

ۋېنجۇدا خەت تونۇمايدىغان 60 تىن ئاشقان بىر موماي بار بولۇپ، ئۇ ئۇزاقتىن بۇيان شاۋلۇ (ئوتتا ھەرخىل كۆكتات ۋە گۆشلەرنى پىشۇرۇش ئاقىلىق قىلىنىدىغان يىمەكلىك) سېتىپ تۇرمۇش كەچۈرەتتى. بىر قېتىم بىر دۇكان ئۇنىڭ نەزىرىنى ئۆزىگە تارتقان ۋە شۇ دۇكان ئارقىلىق ئۆزىنىڭ تىجارىتىنى تەرەققى قىلدۇرماقچى بولغان. ئىككى تەرەپ شەرتلەرنى دېيىشىپ بولغان بولسىمۇ موماينىڭ قارىسىمۇ كۆرۈنمىگەن.

بىر نەچچە كۈندىن كېيىن موماي دۇكان خوجايىنىغا: «دۇكاننى ئىجارىگە ئالمايدىغان بولدۇم، ئاڭلىسام موسكوۋادا سودا ياخشى دەيدۇ، مەن شۇ يەگە بېرىپ شاۋلۇ ساتىمەن» دېگەن. 60 ياشتىن ھالقىغان بىر ياشانغان ئادەم سودا قىلىش ئۈچۈن چەت ئەلگە چىقىشتىنمۇ يانمىغان، مانا بۇ ۋىنجۇلىقلارنىڭ روھى.

ۋىنجۇلىقلاردا مانا مۇشۇنداق روھ بولغاچقا، قېرى - ياش، ئەر - ئايال بولسۇن ۋىنجۇلىقلا بولسا ھامان ۋىنجۇلىقلارنىڭ روھىنى نامايەن قىلىدۇ. ئۆزىنىڭ ئىككى قولى ۋە ئىدىيىسىگە تايىنىپ تۇرمۇشقا خۇشاللىق ۋە بەخت ئېلىپ كېلىدۇ.

كۆرۈنۈشلەشقا بولىدۇكى، سىز بىر ئايالنىڭ ئىگىلىك تىكلەشنى قوبۇل قىلالىمىغىنىڭىزدا سىز باي بولۇشنىڭ پۇرسىتىنى قولىدىن بېرىپ قويغان بولىسىز، چۈنكى سىزدە بايلىقنىڭ ئىشىكىگە بارىدىغان جاسارەت ۋە يۈرەك يوق.

ئامېرىكا خۇيپۇ (HP) شىركىتى سابىق باش ئىجرائىيە باشلىقى، قوشۇمچە لېدىر كارل فىئورنا: «سەن بىر ئىش بىلەن شۇغۇللانغاندا ھەرگىز ئۆزۈڭنى مەن بىر ئايال دەپ ئويلىۋالما، مەن ئەزەلدىن بۇنى ئاياللار قىلىشى، بۇنى ئەرلەر قىلىشى تېگىشلىك ئىش دەپ ئايرىمايمەن» دېگەندى. ئەلۋەتتە ئاياللار ئىگىلىك تىكلەگەندە ئۆزىنىڭ ئالاھىدە ئەھۋالىغا قاراپ مۇۋاپىق كېلىدىغان كەسپىنى تاللاپ ئىگىلىك تىكلەش كېرەك.

ئاياللار قانداق ئىشلارنى قىلسا مۇۋاپىق؟ ئاياللارغا ماس كېلىدىغان، بىر قەدەر سىلىق ئىشلارنى

قىلىشى مەسىلەن: كېيىم - كېچەك، ئۇششاق تاۋارلار، يېمەك - ئىچمەك دېگەنگە ئوخشاش. ئادەتتىكى ئاياللار كەسىپ تاللىغاندا ئاممىۋىلىقى يۇقىرى كەسىپلەرنى تاللىغىنى ياخشى، ئاز ساندىكى ئىشلارنى تالانتلىق ئاياللارنىڭ قىلغىنى ياخشى. ئۇنىڭدىن باشقا ئەرلەرگە ماس كېلىدىغان كەسىپلەردىن ئەڭ ياخشىسى ئەگىپ ئۆتۈپ كېتىش كېرەك. مەسىلەن پۇتبولدا ئاياللارنىڭ ئەرلەرگە جەڭ ئېلان قىلىشى قېيىنغا توختايدۇ، ئاخبارات، يېزىقچىلىق قاتارلىقلاردا ئاياللار ئەرلەر بىلەن ئوخشاش تەرەققىيات پۇرسىتىگە ئىگە.

★★★ ۋىنجۇلىقلار ئۇزۇندىسى ★★★

مەن ئىقتىدارلىق ئايال ئەمەس، مەن باشقىلارنىڭ مېنى ئىقتىدارلىق ئايال دېيىشىدىن ئەڭ قورقىمەن. ئەمەلىيەتتە مەن ئىنتايىن ئاجىز، مېنىڭ بىردىنبىر خاسلىقىم دەل مېنىڭ جاھىللىقىمدۇر. — تىڭيۇ گوروھى باش دېرىكتورى فەن پېي سوك



ئەقەدە جاۋاھىراتلىرى





TEL: 400-0991-684

سودىنىڭ چوڭ كىچىكى يوق

بېيىش تەپەككۈرى:

نامراتلار: مەن نېمىشقا باي بولالمايمەن؟ چوڭ سودا قىلاي دېسەم مەبلەغ يوق، كىچىك سودا قىلاي دېسەم يۈزۈمنىڭ چۈشۈپ كېتىشىدىن قورقۇمەن. مەن زادى نېمە ئىش قىلىشىم كېرەك؟

ۋىنجۇلىقلار: سودىنىڭ چوڭ - كىچىكى بولمايدۇ، قانداقلا سودا قىلماي پۇل تاپقىلىلا بولسا مەن چوقۇم قىلىمەن. مېنىڭ كاللامدا پەقەت قانداق قىلسام تېخىمۇ جىق پۇل تاپالايمەن دېگەن خىياللا بار.

مەملىكەت بويىچە ئۆي باھاسى شىددەت بىلەن ئۆرلىگەندە ۋىنجۇلىقلار ھەممەيلەننىڭ قارغىشىغا ئۇچرىدى. كۆپلىگەن ئاخبارات ۋاستىلىرى ۋە كۆپچىلىك ھەممىسى ۋىنجۇلىق «ئۆي مۈلۈك سودىگەرلىرى» ئۆي باھاسىنىڭ ئۆرلەپ كېتىشىنىڭ جىنايەتچىسى، ھۆكۈمەت مۇناسىپ تەدبىر قوللىنىپ ۋىنجۇلىقلارنىڭ دۆلەت ئىقتىسادىنىڭ نورمال تەرەققىياتىغا ئىتبارسىز قارىشىنى توسۇشى كېرەك دەپ قارىدى.

نۇرغۇنلىغان كىشلەر ھەتتا خۇددى ۋىنجۇلىقلار پۈتۈن مەملىكەتتىكى نامراتلىقنى كەلتۈرۈپ چىقارغان جىنايەتچىدەك ۋىنجۇلىقلارغا ئۆچمەنلىك نەزىرى بىلەن قارىدى، ۋىنجۇلىقلار خۇددى ئەينى يىللاردىكى پومىشچىكلار تەنقىدلىگەندەك تەنقىدكە قالدى.

بىر مەزگىل <كوچىدا قالغان چاشقان ئۆر-ئۇرغا قايتۇ > دېگەندەك، ھەرخىل ئاغرىنىشلارنىڭ ھەممىسى ۋىنجۇلىقلارنىڭ بېشىغا كەلدى. ۋىنجۇلىقلار زادى كىمنىڭ چىشىغا تەگكەن؟ مۇنداق بىر خەلق قوشىقى بار:

ئون ۋىنجۇلىق بولۇپ قالسا گەر،

توققۇزى چوقۇم ئۇستا سودىگەر.

بوش چاغلىمىغان ئونىنچىنىمۇ،

ئۇ ھىساباتقا ماھىر ھەم چۈەر.

ئەمەلىيەتتە ۋىنجۇلىقلار ئەڭ بۇرۇن سودا بىلەن شۇغۇللانغان، ئەڭ بۇرۇن بېيىغان توپ، خالاس.

مانا بۇ ئۇلارنىڭ باشقىلارنىڭ ئالدىدا ئۆتكۈزگەن گۇناھى.

نۇرغۇن كىشىلەرنىڭ نەزىرىدە ھەرقانداق ئىشنى قىلىشتىن بۇرۇن چوقۇم ئابروينى ئويلىشىش

كېرەك، بەزى سودىلارنى قىلسا پۇل تاپقىلى بولغان بىلەن يۈز چۈشىدىغان گەپ، شۇڭلاشقا ئاچ

قالسام قالمىمەنكى ئۇنداق ئىشلارنى ھەرگىز قىلمايمەن دەپ ئويلايدىغانلار بار. ھالبۇكى

ۋىنجۇلىقلار سودا قىلغاندا چوڭ - كىچىك دەپ ئايرىمايدۇ، پۇل تاپقىلى بولسا ئۇلار ئۈچۈن بەربىر.

بەزىلەر بۇرۇن ۋىنجۇلىقلار بېيىشتا بەش بەرسىگە تايىنىدۇ ئۇلار: «قىڭراق (يېمەك - ئىچمەك

تىجارىتى)، قايچا (كېيىم - كېچەك تىجارىتى)، چادو (كۆن - خۇرۇم تىجارىتى)،

ئۇستىرا (ساتراشلىق)، ئەتۈپكە (رىمونتچىلىق)» دەيدۇ. بۇ ۋىنجۇلىقلارنىڭ پۇللا تاپقىلى بولسا

سودىنىڭ چوڭ - كىچىكلىكى بىلەن ھېسابلاشمايدىغان خاراكتىرىنى ئوبرازلىق ئىپادىلەپ بەرگەن.

شۇڭا ۋىنجۇلىقلار قەيەرگىلا بارمىسۇن نۇرغۇن كىشىلەر قىلىشنى خالىمايدىغان ئىشلارنى قىلدى.

ئۇلار موزدوزچىلىق، ساتراچلىق قاتارلىق «تۆۋەن كىرىملىك» ئىشلاردىن باشلاپ ئاستا - ئاستا

مەبلەغ توپلىدى. جىڭتەي گوروھىنىڭ لىدىرى نەن سۇنخۇيمۇ ئەينى يىللىرى موزدوزلۇققا تايىنىپ

ئىگىلىكىنى باشلىغان، بۈگۈنكى كۈندە نەن سۇنخۇينىڭ نەزىرىدە نەخ ئاشۇ كۈنلەر ئۇنىڭغا ئەڭ كۆپ

بايلىق ئاتا قىلغان. ئۇ دائىم:

« بىزگە ئوخشاش كىشىلەر ئۈچۈن بايلىقنىڭ ئاز كۆپلىكى مۇھىم ئەمەس، مەن ئۆزۈمنىڭ

قانچىلىك پۇلى بارلىقىنى بىلمەيمەن ھەم كۆڭۈل بۆلۈپمۇ كەتمەيمەن. مېنىڭ كۆڭۈل بۆلىدىغىنىم

قانداق قىلىپ رىقابەتنى قوبۇل قىلىپ، پۇرسەتنى چىڭ تۇتۇپ ئىگىلىكنىڭ داۋاملىق راۋاجلىنىشىغا

كاپالەتلىك قىلىش. شۇ ئىشلار بىلەن مېنىڭ قانچىلىك پۇلۇم بارلىقىغا كۆڭۈل بۆلۈشكىمۇ ۋاقىتم يوق.

بىز ئىشلىرىمىزنىڭ مۇۋەپپەقىيىتىدىن مەنۇن بولىشىمىز، جاپا - مۇشەققەتتىن قورقماستىمىز كېرەك»

دەيدۇ.

جەمئىيىتىمىزدە بايلارنى ئۆچ كۆرىدىغانلار يەنىلا مەۋجۇت. بۇنىڭدىكى سەۋەب ئۇلارنىڭ بايلىققا ۋە بايلارغا بولغان پوزىتسىيەسىنىڭ بىتەرەپلىملىكىدىن ئىبارەت. پۇلنى بەك چوڭ كۆرۈپ كەتمەسلىك كېرەك، ئۇنى ئۆلگەندە ئېلىپ كەتكىلى بولمايدۇ، سىزنىڭ بايلىقىڭىز ھەرقانچە كۆپ بولسىمۇ كۆپچىلىكنىڭ ئىتراپ قىلىشىغا ئېرىشەلمىسىڭىز، پۇلنى دەپ كېيىنكى ئەۋلادلارنى، يۇرتىڭىزنى ئويللىمىسىڭىز ھاياتىڭىز ئىنتايىن ئەھمىيەتسىز ئۆتكەن بولىدۇ.

نەن سۇنخۇي ئىنتايىن كەمتەر، ئۇ دائىم مەن پەقەت بىر موزدور دەيدۇ. دەل مۇشۇنداق ئەستايىدىللىق بىلەن ئىگىلىكنى راۋاجلاندۇرۇش پوزىتسىيىسى نەن سۇنخۇيگە بارا - بارا نۇرغۇن بايلىق توپلاپ بەردى.

«پۇل تاپىدىغانلا سودا بولسا ۋىنجۇلىقلار باش چۆكۈرۈپ ئىشلەيدۇ» دېدى، شەرقى شىماللىق شۇ فامىلىلىك ئىنژىنىر ۋىنجۇلىقلارغا باھا بېرىپ. شۇ ئۇستامنىڭ ۋىنجۇغا كەلگىنىگە ئالتە يىل بولغان بولۇپ، ئۇ ئىشلەۋاتقان شىركەت كارىيۇراتور ئىشلەشنى ئاساس قىلىدۇ. ئۇ كارخانىدا باش ئىنژىنىرلىق ۋەزىپىسىنى ئۈستىگە ئالغان بولۇپ، يىلدا 200 مىڭ يۈەن تاپالايدىكەن. كارىيۇراتور كونا مەھسۇلات بولۇپ شىمالدا كارىيۇراتور ئىشلەپچىقىرىدىغان كارخانىلار ئاساسەن ئىشتىن توختىغان. جاھانكەزدى ۋىنجۇلىقلار ئەڭ بۇرۇن بۇ سودا پۇرسىتىنى ئىگىلىگەن ۋە ئىشلەپچىقىرىشنى باشلىۋەتكەن. نەتىجىدە ئىشلەپچىقىرىش ئىزچىل بازار ئېھتىياجىنى قامدىيالماسلىق ھالىتى داۋاملاشقان. چۈنكى ئۇلار بۇ مەھسۇلاتنى چەت ئەلگىمۇ ئىكسپورت قىلىنغان. بۇ شىركەتنىڭ پەقەت 10 يىللىق تەرەققىيات تارىخى بولسىمۇ بىراق ئۇلار مەملىكەتتىكى %60 بازارنى ئىگىلىگەن. مانا بۇ ۋىنجۇلىقلارنىڭ سودا دەستۇرى.

ۋىنجۇلىقلار مۇستەقىللىقنى، ئۆزىگە تايىنىشنى، خوجايىنلىقنى قوغلىشىدۇ ھەم خوجايىن بولۇشنىڭ خەتىرىگە تەۋەككۈل قىلىشقا تەييار تۇرىدۇ. نېمىشلا قىلىشىدىن قەتئىينەزەر تۇرمۇشى شادلىققا تولغان، تۇرمۇشتا ئېپى بار، جۈرئەتلىك، باتۇر، تۇرمۇشقا يۈزلىنەلەيدۇ، ئەزەلدىن ئۈمىدسىزلەنمەيدۇ.

« ھاياجاندىن ھەركەت ئەلا » دەيدىغان گەپ بار، بېيىشنىڭ ئۆزى تەپەككۈرنىڭ مەھسۇلى، ھالبۇكى تەپەككۈر ئۇسۇلىنىڭ سىرتقى ئىپادىلىنىشى دەل ھەركەتتۇر. «يەتمىش ئىككى كەسپنىڭ يەتمىش ئىككى ئۇستىسى بار» دېگەندەك جەمئىيەت ھەرخىل ئوخشىمىغان كەسپكە موھتاج، سودا چوڭ-كىچىك دەپ ئايرىلمايدۇ، پەقەت قىلىشنى خالاش-خالىماسلىق دەپ ئايرىلىدۇ. ۋىنجۇلىقلارنىڭ نەزىرىدە پۇختا قەدەم بىلەن، ئۆزىنىڭ ئەمگىكىگە تايىنىپ قىلىنغان ھەرقانداق كەسپ ياخشى كەسپ دەپ قارىلىدۇ.

ئەگەر سىز ئۇنى قىلسام يۈزۈم چۈشۈپ كېتىدۇ، بۇنى قىلسام سالايتىمگە دەخلى يېتىدۇ دەپ ئويلىسىڭىز، ئۇنداقتا نۇرغۇن پۇرسەتلەرنى قولدىن بېرىپ قويىسىز. ئەكسىچە ھەممە كىشىلەر «يۈزى كۆتىرىلىدىغان» كەسپلەرنى تاللىسا بازار رىقابىتى ئەلۋەتتە تېخىمۇ كەسكىنلىشىپ كېتىدۇ. «ئىستىقبال» دىن سۆز ئېچىش تېخىمۇ تەسكە چۈشىدۇ. ئەگەر ئەكسىچە ئىش قىلساق، باشقىلار قىلىشنى خالىمايدىغان سودىنى قىلىپ، بازاردىكى يېڭى سودا پۇرسىتىنى ئاچقان بولىمىز دە، بازار بىزگە ئوڭچە قالىدۇ. ئۇ ۋاقىتتا ئەلۋەتتە پۇل تېپىشتىن ئەنسىرەشنىڭ ھاجىتى يوق. كۆرۈۋېلىشقا بولىدۇكى، پۇل تېپىشقا بولغان ئارزۇنى ئەمەلدە كۆرسىتىپ، ئەستايىلىدلىق بىلەن، باشقىلارغا سەمىمى مۇئامىلە قىلساق سودىنى چوقۇم قىلىپ كەتكىلى بولىدۇ.

قىش كېچىسى نامىدىكى بىر ۋىنجۇلىق تورداش ۋۇ خوڭ سىنىڭ « ۋىنجۇلىقلارنىڭ سىرىنى ئېچىش » دېگەن تېمىغا: « مەن ۋىنجۇلىق، بىراق مەن ۋىنجۇلىقلارنىڭ > ۋىنجۇلىقلار نېمىشقا مۇۋەپپىقىيەت قازاندى » دېگەن تېمىدا ئىزدىنىشنى خالىمايمەن، مېنىڭچە بىزنىڭ ھازىر كۆڭۈل بۆلىدىغىنىمىز > بۇندىن كېيىن قانداق تەرەققى قىلىشىمىز كېرەك » دېگەن نۇقتىدا بولۇشى كېرەك. تەتقىق قىلماقچى بولسا باشقىلار قىلسۇن ۋىنجۇلىقلارنىڭ ۋاقتى يوق » دېگەن.

مانا بۇ دانا ۋىنجۇلىقلار، مەڭگۈ سودىنى بىرىنچى ئورۇنغا قويىدىغان ۋىنجۇلىقلار. ئىدىيە ھەركەتنى بەلگىلەيدۇ. دەل > باي بولۇش شەرەپ > دېگەن ئىدىيە ۋىنجۇلىقلارنىڭ بازاردا بايلىقىنى بىمالال، ئۈستىلىق بىلەن ئايلاندۇرىشىنىڭ سەۋەبىدۇر.

★★★ ۋىنجۇلىقلار ئۆزۈندىسى ★★★

سودا قىلغاندا كىچىكتىن باشلاپ قىلىش، پۇلنى ئاز-ئازدىن تېپىش كېرەك، مانا بۇ بىزنىڭ ئەڭ

ئەسقاتىدىغان ھۈنرىمىز، شۇنداقلا چىڭداۋدا غەلبە قازىنىشىمىزنىڭ سىرى.



ئەقەدە جاۋاھىراتلىرى





TEL: 400-0991-684

بىر كوي تاپساڭ بىر كويغا ھېساب

بېيىش تەپەككۈرى:

نامراتلار: كىچىك سودىنىڭ ھېچقانچە پايدىسى يوق، ھەتتا بەزىدە باشقىلارغا ئىشلىگەنچىلىكىمۇ پايدىغا ئېرىشكىلى بولمايدۇ، بۇنداق قىلىپ قاچانمۇ بېيىغىلى بۇلىدۇ؟

ۋىنجۇلىقلار: سودا قىلىش پۇل تېپىش ئۈچۈن، بىر تەڭگە تاپساڭ بىر تەڭگىگە ھېساب، كىچىك سودا، چوڭ بازار، پەقەت سودامنى كېڭەيتىۋالساملا كىچىك سودىدىنمۇ چوقۇم جىق پۇل تاپالايمەن.

ئىسپانىيە ۋىنجۇلىق يۇرتداشلار ئۇيۇشمىسىنىڭ باشلىقى لى شىن يۇ: «ھەر قانداق ئىشنى قىلىشتا كىچىكتىن باشلاش كېرەك. بىرلا سەكرەپ ئاسمانغا چىقىش مۇمكىن بولمايدىغان ئىش» دېگەندى. ۋىنجۇلىقلار بۇ قائىدىنى سودا ئەمەلىيىتىدە «مەقسىتىمىز ئاز پايدا» دەپ ئاتىدى.

ۋىنجۇلىقلارنىڭ سودا پەلسەپىسى: «بايلىق مەقسەت ئەمەس، ئاستا - ئاستا بېيىشلا ئاندىن ئۇزاق پۇت تېرەپ تۇرۇشنىڭ كاپالىتى» دىن ئىبارەت.

تۇنجى بولۇپ تۈگمە ساتقان يې شاۋلىن، يې شاۋچىڭ ئاكا - ئۇكا 20 - ئەسىرنىڭ 80 - يىللىرى ۋىنجۇ چياۋتو بازىرىدا تۈگمە ساتماقچى بولغىنىدا ئۇلار بۈگۈنكى كۈنگە كېلەلەيدىغانلىقىنى خىيالغىمۇ كەلتۈرۈپ باقمىغان. بىر كۈنگە يەتمىگەن ۋاقىت ئىچىدە 400 يۈەنلىك تۈگمىنىڭ ھەممىسى سېتىلىپ تۈگىشى ئاكا - ئۇكا ئىككى يىلدىن ئىنتايىن خۇش قىلغان. شۇنداقلا بۇ خەۋەر خۇددى قانات چىقارغاندەكلا باشقىلارنىڭ قۇلىقىغا يەتكەن. نەتىجىدە باشقىلارمۇ ئۇلارغا ئەگىشىپ تۈگمە سېتىشقا باشلاپ تۈگمە سودىسى چياۋتو بازىرىدا بارا - بارا يېتەكچى ئورۇنغا ئۆتۈپ قالغان.

1981 - يىلىنىڭ كېيىنكى يېرىم يىلىغا كەلگەندە تۈگمە يايىمىسى 100 دىن ئاشقان. 1983 - يىلى 2 - ئايدا تۈگمە بازىرى رەسمىي ئېچىلغان، يىراق - يېقىنغا تارالغان تۈگمە تىجارەت مەركىزى شياڭگاڭ «ۋىنخۇي گېزىتى» دە «شەرقتىكى 1 - تۈگمە بازىرى» دەپ تىلغا ئېلىنغان.

«بىر تەڭگە تاپساڭ بىر تەڭگىگە ھېساب» بۇ ۋىنجۇلىقلارنىڭ ئالتۇن قاپاققا ئېرىشىشنىڭ

سىرى. شاڭخەي گۇگۇ خۇي كېيىم-كېچەك شىركىتىنىڭ باش دېرىكتورى چىن ۋېي شيوڭ ۋىنجۇلىقلارغا باھا بېرىپ: «ئۇلار ئادەتتىكى كىچىك ئىشلارنى چوڭايتالايدۇ، بۇنى باشقىلار قىلالايدۇ، مانا بۇلارنىڭ كىچىك ئىشى دۇنيادىكى ئەڭ چوڭ ئىشقا ئايلاندۇرالىشىنى تەتقىق قىلىش كېرەك» دېگەندى.

ۋىنجۇلىقلار تىجارەت باشلىغاندا ئەزەلدىن ئەڭ كىچىك ئىشلاردىن باشلايدۇ، ئاز-ئازدىن پايدا ئالىدۇ.

تۈگمە سودىسىدا 1 تال تۈگمە 1 پۇڭ بولسىمۇ ۋىنجۇلىقلار قىلىشنى خالايدۇ. ماركا ياساش، ھەر بىر تېلى نەچچە پۇڭ بولسىمۇ ۋىنجۇلىقلار يەنىلا قىلىدۇ. موزدولۇق، ھەر بىر جۈپ ئاياغدىن ئىككى مولا تاپالىسىمۇ ۋىنجۇلىقلار يەنىلا قىلىدۇ. كېيىم-كېچەك سودىسى، ھەر بىر قۇردىن نەچچە ئون يۈەنلا تاپالىسىمۇ ۋىنجۇلىقلار ئوخشاشلا قىلىدۇ.

تۈگمە، ئىزنەك، ماركا، مەتبەئە بويۇملىرى، زىننەت بويۇملىرى، ئويۇنچۇقلار... باشقىلارنىڭ نەزىرىدە ھېچقانچە پايدىغا ئېرىشكىلى بولمايدىغان ئۇششاق سودا، لېكىن ۋىنجۇلىقلار قىلىشنى خالايدۇ، قىلغاندىمۇ ۋايىغا يەتكۈزۈپ قىلىدۇ. بۈگۈنكى كۈندە ۋىنجۇلىقلارنىڭ ئۇششاق تاۋارلىرى چوڭ بازارلارنى شەكىللەندۈردى. لىچىڭليۇ شەھرىنىڭ بەش خىل مىتال ئىلىكتىر ئۈسكىنىلىرى بازىرى، يوڭجيا چياۋتودىكى تۈگمە بازىرى، ساڭنەنجىن يېزىسىدىكى ئۇششاق تاۋار قاتارلىقلار ھەممىسى ۋىنجۇلىقلارغا بايلىق ئاتا قىلىۋاتقان تىللا دەرەخلىرىدۇر.

ۋىنجۇلىقلار ئاز پۇل تېپىپ قېلىشتىن ئەمەس، پۇل تاپالماستىن قورقىدۇ. پەقەت ئەستايىدىل پۇختا قەدەم بىلەن پۇل تاپسلا بايلىقنىڭ ھامان كېلىدىغانلىقىغا ئىشىنىدۇ. ئاز بولسىمۇ پۇل تاپقىلى بولسلا تېپىش - نۇرغۇن ۋىنجۇلىقلارنىڭ ئالتۇن تاۋاققا ئېرىشىشنىڭ مەنبەسى ھېسابلىنىدۇ.

بەزى كىشىلەر < سودا قىلغان ئىكەنمىز چوقۇم چوڭ سودا قىلىشىمىز كېرەك، كىچىك سودىدىن ھېچقانچە پايدىغا ئېرىشكىلى بولمايدۇ > دەپ قارايدۇ، بۇنداق كىشىلەرنىڭ نەزىرى ئۈستۈن،

قولدىن ئىش كەلمەيدۇ. نەتىجىدە چوڭ سودىنى قىلالمايلا قالماستىن ئەكسىچە ھېچقانداق ئىشنى ئەمەلگە ئاشۇرالمىدۇ، ھەتتا ئائىلىسىنى ۋەيران قىلدۇ.

ئەمەلىيەتتە سودا چوڭ - كىچىك دەپ ئايرىلمىدۇ، بەلكى ئۇنىڭ ياراتقان پايدىسى ئارقىلىق پەرقلىنىدۇ. كىچىك سودىدىن گەرچە پايدا ئاز قالسىمۇ ئۇنىڭغا مەبلەغ ئاز كېتىدۇ، خەتىرى ئاز، ئاز پايدا ئېلىپ كۆپ سېتىش ئارقىلىق «تامام - تامام كۆل بولار» دېگەندەك بارا - بارا كۆپ پۇل تاپقىلى بولىدۇ. كۆپلىگەن كىشلەر قۇرۇق قول ئىگىلىك تىكلەيدۇ، كۆڭلىدە گەرچە چوڭ پىلانلىرى بولسىمۇ مەبلەغ ۋە كىشىلىك مۇناسىۋەت ئۇلارنىڭ خىيالىنى يوققا چىقىرىدۇ، ئۇنداقتا قانداق قىلغاندا پۇل تېپىشنىڭ ئالتۇن ئاچقۇچىنى تاپقىلى بولىدۇ؟ ئارمانغا چۈشۈك دەرمان بولماي، كىچىك ئىشنى ياراتمىساق باي بولۇشتىن ئېغىز ئاچقىلى بولمايدۇ.

پايدا ئاز دەپ «جىقنى تاپالماي، ئازنى تېپىشنى خالىماي» دىغان كەيپىياتتا يۈرمەك، بولمىسا نەتىجىسى مەغلۇبىيەت بىلەن ئاخىرلىشىدۇ. پۇلنى ئاز تېپىش قورقۇنۇچلۇق ئەمەس قورقۇنۇچلىق بىر قېتىم پۇل تاپقاندىن كېيىن قايتا پۇل تاپالماسلىق.

ئامرىكا نيويورك كىيانخىيات يولىدا قول سومكىسى سودىسى قىلىدىغان بىر ۋىنجۇلىق سودىگەر: «كىچىك تىجارەتلەردىن باشلاپ قىلىش بىز ۋىنجۇلىقلارنىڭ ئالاھىدىلىكى شۇنداقلا مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشىمىزنىڭ ئەڭ ئۈنۈملۈك ئۇسۇلى ۋە كاپالىتى» دەيدۇ.

چىڭداۋ يۈخۈەن يۈرۈتۈش بىزەكچىلىك ئەسلىھەلىرى شىركىتى لېدىرى ۋۇ كىفۇ: «سودىدا كىچىك ئىشلاردىن باشلاش، بىر كويىدىن، بىر كويىدىن تېپىش كېرەك، بۇ ئىگىلىك تىكلەشچىلەرنىڭ ئەڭ ياخشى مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش ھۈنرى شۇنداقلا مېنىڭ چىڭداۋدا مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشىمنىڭ سىرى» دەيدۇ.

كىچىكلىكتىن بارا - بارا زورىيىش ئىدىيىسى ۋىنجۇلىقلارنىڭ ئېڭىغا سىڭىپ كەتكەن. لېچىڭ پېتەك ئىشلەپ چىقىرىش بازىسى، يوڭجيا، خۇاڭ تىيەن ئاياغ ئىشلەپچىقىرىش بازىسى، خېتوڭ چياۋ ئاياغ ماتېرىياللىرى بازىرى قاتارلىق جايلارنىڭ ھەممىسى ئۇششاق تىجارەتكە ئامراق ۋىنجۇلىقلارنىڭ

توپلاشقان ئورنى، دەل مۇشۇ ئۇششاق تاۋارلار بۇ بازارلارنى ھاسىل قىلغان.

نەنجىڭلىق يوۋ فېڭيىڭ ۋىنجۇدا تەجىربە ئۆگۈنۈش ئۈچۈن ۋىنجۇدىكى جىنتەي بازىرىدا بىر خوجايىنغا ئىشلىگەندە، ئۇ خوجايىننىڭ نەچچە مىڭ يۈەنلىك سودا قىلغاندىن باشقا، ئۇششاق سودىلارنىمۇ قولىدىن بېرىۋەتمەيدىغانلىقىنى، ھەتتا مال مىقتارى ئازراق بولسىمۇ توپ تارقىتىش باھاسىدا باشقىلارغا بېرىدىغانلىقىنى بايقىدى. خوجايىن ئۇنىڭغا «ئۇششاق تىجارەتمۇ تىجارەت، ئۇنىڭدىمۇ پۇل تاپقىلى بولىدۇ، ئىشقىلىپ پۇل تاپمىغاندىن ياخشى» دەيدۇ. يوۋ فېڭيىڭ ناھايىتى خۇرسىغان ھالدا «ئۆزىنىڭ بۇرۇنمۇ ئۇششاق تاۋارلار توپ تارقىتىش سودىسى بىلەن شۇغىللانغانلىقىنى، توپ ئالغىلى كەلگەن «چوڭ خېرىدارلار» غا ئىنتايىن خۇشخۇي چىراي ئېچىپ، ئادەتتىكى خېرىدارلار بىلەن كارى بولمىغانلىقىنى؛ ئۆزىنىڭ شۇ ۋاقىتتا جاپا چېكىپ شۇنچە يىراقتىن كىرگۈزگەن ماللىرىنى ئىنتايىن ئەرزىان باھادا بىر-ئىككى پارچىلا سېتىۋېتىشنى ئەرزىمەيدىغان ئىش دەپ قارىغانلىقىنى؛ ئەمدىلىكتە بولسا بۇ ئىشلارنىڭ كالىسىدىن ئۆتۈپ، چوڭ سودىنىڭ ئەمەلىيەتتە ئەنە شۇنداق كىچىك سودىلاردىن ھاسىل بولىدىغانلىقى، چوڭ سودىنىڭ بولۇشىنى كۈتۈپ ئولتۇرغاندىن ھەر بىر قېتىملىق كىچىك سودىنى ئوبدان قىلىش كېرەكلىكىنى ھەقىقىي تۇنۇپ يەتكەنلىكىنى «ئېيتقان.

بۈگۈنكى جەمئىيەتىمىزدە بازار رىقابىتىنىڭ كەسكىنلىشىشىگە ئەگىشىپ، ئىشلەپچىقىرىش تەقسىماتى بارغانسېرى ئىنچىكىلەشتى ۋە كەسپلەشتى. ھازىر بىر تاۋارنى بىرلا زاۋۇت ئىشلەپچىقارماستىن بەلكى كۆپلىگەن زاۋۇتلار ھەمكارلىشىپ ئىشلەپچىقىرىدۇ. شۇنداق بولغاچقا، زاۋۇتلار مەھسۇلات ئىشلەپچىقىرىش زەنجىرىنىڭ بىر ھالقىسىغا ئايلىنىپ قېلىپ، پايدىسى بارغانسېرى ئازلاپ كېتىدۇ. بۇ خىل ئەھۋالغا يولۇققاندا، پايدىنى ئاز ئېلىپ كۆپ سېتىش تىجارەت ئىستراتېگىسىنى يۈرگۈزۈپ ئىستىمالچىلار ئەڭ ئېھتىياجلىق ۋە كۆپ ئىشلىتىدىغان تاۋارلارنى ئىشلەپچىقىرىش كېرەك. بازارلا بولىدىكەن ئاز پايدىمۇ جۇغلنىپ كۆپ پۇلغا ئايلىنىدۇ.

★★★ ۋىنجۇلىقلار ئۆزۈندىسى ★★★

ھەرقانداق ئىشنى قىلغاندا كىچىكتىن باشلاش كېرەك، بىر ئىرغىپلا ئەرشكە چىقىش مۇمكىن

ئەمەس.

— ئىسپانىيە ۋىنجۇلىق يۇرتداشلار ئۇيۇشمىسىنىڭ مۇئاۋىن باشلىقى لى شىن يۈ

مۇۋەپپىقىيەت كىچىك ئىشلاردىن باشلىنىدۇ، ھەر بىر كىچىك ئىشنى ۋايىغا يەتكۈزۈش ئاسان

ئىش ئەمەس، ئۇلۇغلۇق ئاددىيلىقتىن كېلىدۇ. ھەر بىر ئاددىي ئىشنى ۋايىغا يەتكۈزۈش ئۈنچە ئاددىي

ئەمەس.

— خۇاتوڭ ئىلىكىر ئۈسكىنىلىرى گورۇھى لېدىرى لى چىڭ ۋىن

ئەقەدە جاۋاھىراتلىرى



阿克达和
淘宝店: taobao.uyt
TEL: 400-101

TEL: 400-0991-684

بازار چاققاننىڭ

بېيىش تەپەككۈرى:

نامراتلار: بەزىدە مېنىڭمۇ ياخشى ئاماللىرىم بولغان، بىراق مەن مەغلۇب بولۇشتىن قورقۇپ بىر قارارغا كېلەلمەي نەتىجىدە تاشلىنىپ قالدىم.

ئۈنجۈلقلار: ھايانجاندىن ھەركەت ياخشى، بىرەر ياخشى ئامالنى تاپقان ھامان دەرھال ھەركەتلىنىش كېرەك. چۈنكى ئىككىلىنىپ سىز بىر قارارغا كېلىپ بولغۇچە بۇ ئامال بازاردىكى قىممىتىنى يوقىتىدۇ.

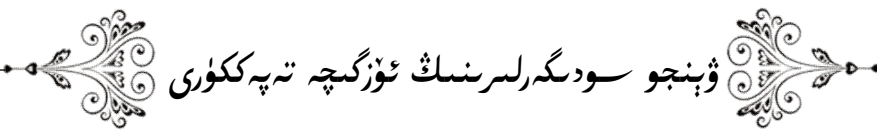
كونىلاردا: «پۇرسەتنى چىڭ تۇتۇ قايىتا كەلمەس» دەيدىغان گەپ بار. پۇرسەت ئەسلىدىنلا كۈچلۈك ۋاقىتچانلىقنى تەلەپ قىلىدۇ. ۋاقتى ئۆتۈپلا كەتتىمۇ ئۇ قايىتا كەلمەيدۇ. پۇرسەتنى چىڭ تۇتمەن دەيدىكەنمىز شەيئىلەر تەرەققىياتىنىڭ مۇقەررەر قانۇنىيىتىنى تونۇشىمىز ۋە تەشەببۇسكارلىق بىلەن ھەركەتكە ئاتلىنىشىمىز كېرەك.

ئوخشاش پۇرسەت كىشىلەرنىڭ ئالدىغا كەلگەندە ھەر بىر ئادەمنىڭ پۇرسەتكە بولغان ئىنكاسى ئوخشاش بولمايدۇ، شۇنداقلا ھەممە ئادەم پۇرسەتنى تۇتۇۋالالمايدۇ.

رېنتىگىن X نۇرنى بايقاشتىن بۇرۇن ئەنگىلىيە ئالىمى كرۇكېس، گېرمانىيە ئالىمى رىنات ۋە بىر قىسىم ئامېرىكا، گېرمانىيەنىڭ فىزىكا ئالىملىرىمۇ ئانود نۇر نەيچىسىنىڭ ئەتراپىغا قويۇلغان نىكاتىنۇمنىڭ نۇر سېزىدىغانلىقىنى كۆرگەن. بىراق ھېچقايسى رېنتىگىنغا ئوخشاش بۇ ھادىسىنى ئەستايىدىل تەتقىق قىلمىغان، نەتىجىدە ھەممىسى X نۇرنى بايقاش پۇرسىتىنى قولدىن بېرىپ قويغان. رېنتىگىن ئارقىمۇ - ئارقا ئۈچ پارچە ماقالە ئېلان قىلىپ ئۆزىنىڭ بايقىشىنى بايان قىلغىنىدا بەزىلەر ھەتتا ئۇنىڭ تەتقىقاتىنى كەمسىتكەن.

بۇ خىل ئەھۋالغا نىسبەتەن خارۋارد ئۇنىۋېرسىتېتى پەيلاسوپى مىنستېبېرگ: «پۇرسەت بايقاشنى

ئىلگىرى سۈرىدۇ، بىراق گالۋانىيۇ تۇيۇقسىز ئىشك بېشىغا ئېلىنىپ قالغان پاقىنىڭ پۇتىنىڭ



يىغىلىش - ئۆزىرىشىنى كۆرىشىدىن بۇرۇن قانچە قېتىم گالۋا ئىففىكتىنىڭ يۈز بەرگەنلىكىنى كىم بىلسۇن. دۇنيا ھەر قاچان مانا مۇشۇنداق پۇرسەتلەرگە تولغان، بىراق ئۇنى بايقىيالايدىغان رېنتىگىن ۋە گالۋانسۇ بەكلا ئاز» دېگەندى.

سودا بازىرىدا ۋاقىت دېمەك پۇرسەت دېمەك، ۋاقىت دېمەك بايلىق دېمەكتۇر. جېياڭلىق سودىگەر جۇ جياڭجىن: «سودا پۇرسىتى چىڭ تۇتقانلارغا مەنسۇپ، ھەممە ئادەمنىڭ ئىتراپ قىلىشىنى كۈتسەك ئۇنداقتا بەكلا كېچىككەن بولىمىز» دېگەندى. كۆرۈۋېلىشقا بولىدۇكى ئەگەر سىز رىقابەتتە ئۆتۈرۈپ قويسىڭىز، ئۇنداقتا سىز ۋاقىتتا ئۆتۈرۈلگەن بولىسىز، ئوخشاشلا رىقابەتتە ئۆتۈسىڭىزمۇ سىز ۋاقىت جەھەتتە ئۆتۈۋالغان بولىسىز.

ۋىنجۇلىق سودىگەر لىتاۋ بېيجىڭدا يىجيا ئۆي جاھازىلىرى دۇكانلىرىنى ئايلىنىپ، بۇ خىل مەھسۇلاتنىڭ بازار ئېچىش پۇرسىتى بارلىقىنى ھېس قىلىپ يەتكەن ۋە دەرھال يىجيا ئۆي جاھازىلىرىنىڭ مەسئۇلىنى ئىزدەپ ۋاكالىتچىلىك توغرىسىدا سۆزلەشكەن. ھېلىقى مەسئۇل خادىم لىتاۋ تېخى ئېغىز ئاچماستىنلا ئۇنىڭدىن «سىز ۋىنجۇلىقمۇ؟» دەپ سورىغان.

لىتاۋ ھاڭ - تاڭ قالغان، ئۇ سوراش ئارقىلىق يىجيا ئېچىلغاندىن تارتىپ نۇرغۇنلىغان ۋىنجۇلىقلار ۋاكالىتچىلىكىنى ئۆتكۈزۈۋېلىش توغرىسىدا سۆھبەتلەشكىلى كەلگەنلىكىنى، بىراق يىجيا ۋاكالىتچى قۇبۇل قىلمايدىغان بولغاچقا نۇرغۇن ۋىنجۇلىقلار ئەپسۇسلۇق ئىلكىدە قايتىپ كەتكەنلىكىنى بىلگەن. ۋىنجۇلىقلار بۇرۇنلا مەملىكەتنىڭ ھەرقايسى جايلىرىغا بېرىپ تىجارىتىنى باشلىۋەتكەن. باشقىلارنىڭ تېخى بازار ئېچى شەكىللەنمىگەن ۋاقىتتا ئۇلار ئاللىبۇرۇن ھەر يەرلەرنىڭ بازىرىدا جان تېكىپ ئىشلەۋاتاتتى. ئەينى ۋاقىتتا ئۇلار پەقەت تېخنىكا تەلىپى يۇقىرى بولمىغان بەش خىل مىتال، ئاياغ، كېيىم - كېچەك قاتارلىق سودىلارنى قىلاتتى، بىراق باشقىلار بازارنى بايقىغىنىدا ئۇلار ئاللىبۇرۇن مەلۇم مىقداردا مەبلەغ ۋە تەجرىبىگە ئىگە، بازارنىڭ ئۆزگىرىشىنى تېز ھېس قىلالايدىغان، يېڭى بازار تەلىپىنى چىڭ تۇتالايدىغان، دەرھال ھەركەتكە ئۆتۈپ تېخىمۇ كۆپ بايلىق توپلىيالايدىغان ئىقتىدارغا ئىگە بولغانىدى.

1992-يىلى كۈزدە شاڭخەيگە كاماندېروپكىغا چىققان ۋېنجو لىچىڭلىق بەش خىل مېتال مىخانىكا زاۋۇتىنىڭ باشلىقى جۇ كەچلىك تاماق يېيىلىپ بولغاندىن كېيىن بازار ئايلانغىلى چىققان، ئۇنىڭ قارىشىچە بازار ئايلىنىش « ئۇچۇر توپلاش » ۋە « پۇل تېرىش » ئىدى.

جۇ خوجايىن يەنئەن شەرقى يولىغا كېلىپلا بىر يېمەك-ئىچمەك دۇكىنىنىڭ ئالدىدا نۇرغۇن ئادەملەرنىڭ تاتلىق كاشتان سېتىۋېلىش ئۈچۈن توپلىشىۋالغانلىقىنى كۆرگەن.

ھەم جۇ خوجايىن بۇ مەنزىرىدىن دەرھاللا مۇنداق بىر ئىدىيىنى يەكۈنلەپ چىققان: « ئادەملەر توپلاشقان ئورۇندا چوقۇم بايلىق ئىلاھى بىزگە قول پۇلاڭلىتىۋاتقان بولىدۇ ».

جۇ خوجايىن بۇ كىشىلەرنى ئەستايىدىل كۆزىتىش ئارقىلىق خېرىدارلارنىڭ كاشتاننى سېتىۋالغاندىن كېيىن ئۇنى دەرھال ئاقلاپ يېيىشكە ئالدىراپ كاشتاننى پارچە - پارچە قىلىۋەتكىنىنى كۆرگەن.

« كاشتان ئاقلىغۇچ ياسىساق بولمامدۇ؟ » دېگەن ئوي تۇيۇقسىز جۇ خوجايىننىڭ كاللىسىدا ئەكسى ئەتكەن.

شۇنىڭ بىلەن ئۇ دەرھال كاشتان ئاقلىغۇچنىڭ سېخىمىسىنى سىزىپ چىققان. بۇ ئاقلاش ئەسۋابىغا سىنىك يالىتىلغان تۈنكىنى ماتېرىيال قىلسا ھەر بىرىگە 0.15 يۈەنلا چىقىم كېتەتتى، شۇڭا ئۇ بۇ كىچىك ئاقلىغۇچنىڭ زاۋۇتتىن چىقىش باھاسىنى 0.30 يۈەن قىلىپ بېكىتكەن.

ئارقىدىنلا ئۇ دەرھال دۇكاننىڭ دېرىكتورى بىلەن كۆرۈشكەن. دېرىكتور: « بۇ مەھسۇلاتنى خېرىدارلار چوقۇم ياقتۇرىدۇ، بىراق قانچە بالدۇر بازارغا چىقسا شۇنچە ياخشى، ئەڭ ياخشىسى ئىككى ئاي ئىچىدە بازارغا چىقىپ بولغان بولسا » دېگەن.

جۇ خوجايىن كۈلۈپ تۇرۇپ: « بىر ھەپتىدىن كېيىن مەن مال تاپشۇرغىلى كېلىمەن » دېگەن.

دېرىكتور چۈشەنمىگەندەك قىلىپ: « مەھسۇلاتنى تەستىقتىن ئۆتكۈزۈش، باھا بېكىتىش قاتارلىقلارغا ئىككى ئايدىن كۆپ ۋاقىت كېتىدىغان تۇرسا » دېگەن. جۇ خوجايىن كۈلۈپ قويۇپ جاۋاب بەرمىگەن.

شۇ كۈنى ئاخشى جۇ خوجاينى كاشتان ئاقلغۇچىنىڭ سېخىمىسىنى فاكس ئارقىلىق ۋىنجۇدىكى زاۋۇتىغا يوللىغان. ئىشچىلار دەرھال ئىسخىما ئاساسىدا ئىشلەشكە كىرىشىپ ئىككى سائەتتىن كېيىن تەقلىدى شەكلى ئىشلەپچىقىرىلغان. شۇنىڭ بىلەن بۇ مەھسۇلات ئىشلەپچىقىرىلىشقا باشلىغان.

ئۈچ كۈندىن كېيىن بىر ماشىنا كاشتان ئاقلغۇچى شاڭخەيگە توشۇپ كېلىنگەن. جۇ خوجاينى كاشتان ئاقلغۇچىنى ھەر بىر كاشتان يايىمىسىغا تارقاتقان. ئۆز مەھسۇلاتلىرىنىڭ بىردەمدە سېتىلىپ تۈگىگەنلىكىنى كۆرگەن جۇ خوجاينى مەغرۇر ھالدا: «بۇ بىر تۈركۈم بوتۇلكا ئېغىزىغا ئوخشايدىغان كاشتان ئاقلغۇچى ئاز دىگەندە 40 مىڭ يۈەن پايدا ياراتتى» دېگەن.

نەزىرىمىز ئىتتىك، ھەركىتىمىز چاققان بولۇشى كېرەك، بۇ تېز ئۆزگىرىدىغان بازارغا تاقابىل تۇرۇش ماھارىتى. ھەركىتىمىزنىڭ چاققانلىقى دەل ۋاقىتدا ئىشقا تۇتۇنۇشتىن دېرەك بېرىپلا قالماستىن يەنە بازار ئۆزگىرىشىنى ۋاقىتدا بايقاپ چېكىنىشكە توغرا كەلگەندە چېكىنىش، ئىلگىرلەشكە توغرا كەلگەندە ئىلگىرلەش، بازارنىڭ ئالدىنقى سېپىدىن ئورۇن ئېلىشنى كۆرسىتىدۇ.

گۇاڭشى ئۆلكىسىنىڭ گۈيلىن شەھىرى داڭلىق ساياھەت ماكانى، بىراق بۇ شەھەرنىڭ سانائىتى تېخى تەرەققى قىلمىغان. 20-ئەسىرنىڭ 90-يىلىنىڭ بېشىدا ۋىنجۇ رۇيئەنلىك فەن يىكۈەن خالتا(تاغار) سېتىۋاتقاندا ئۇ گۈيلىندا بۇ خىل مەھسۇلاتقا بولغان ئىھتىياجنىڭ چوڭلۇقىنى بىلگەن. چۈنكى باشقىلار ئۇنىڭغا گۈيلىندا خالتا(تاغار) ئىشلەيدىغانلارنىڭ يوقلىقىنى ئېيتىپ بەرگەن.

دەل مۇشۇ تۇيۇقسىز ئېرىشىپ قالغان ئۇچۇر فەن يىكۈەننىڭ گۈيلىنغا بېرىپ ئەمەلىي تەكشۈرۈش ئېلىپ بېرىشىغا تۈرتكە بولغان. نەتىجە دەل ھېلىقى كىشىنىڭ ئېيتقىنىدەك چىقىپ فەن يىكۈەننىڭ كۆڭلى يايىپ كەتكەن. چۈنكى ئەينى ۋاقىتتىكى رۇيئەن مەملىكەت خاراكتېرلىك خالتا(تاغار) ئىشلەپچىقىرىش بازىسى بولۇپ، مىڭدىن ئارتۇق زاۋۇت-كارخانا بار بولغاچقا رىقابەت ئىنتايىن كۈچلۈك ئىدى. ھالبۇكى گۈيلىندا بازار بولغان بىلەن ئىشلەپچىقىرىش زاۋۇتلىرى يوق بولغاچقا

مەبلەغ سالىدىغان، ئۆزىنىڭ ئىگىلىكىنى تەرەققى قىلدۇرىدىغان ئەڭ ياخشى ئورۇن ئىدى. شۇڭلاشقا فەن يىكۈەن بۇ قېتىملىق سودا پۇرسىتىنى چىڭ تۇتۇپ ئۆز يۇرتىدىن ئايرىلىپ گۈيلىندا زاۋۇت قۇردى. ئۇزاق ئۆتمەيلا «رۇيىڭ» نامىدىكى سۇلياۋ خالتا(تاغار) ئىشلەپچىقىرىش زاۋۇتى بارلىققا كېلىپ شۇ يەردە ئىشلەپچىقىرىپ شۇ يەردە سېتىش ئەندىزىسى ئىشلەپچىقىرىش تەننەرخىنى كېمەيتىپلا قالماستىن، يەنە بازارنى ئىگىلىدى.

خېيلۇڭجياڭ سۇيخۇا شەھرى مىڭشۈي ناھىيىسى بۇرۇن دۆلەت دەرىجىلىك نامراتلارنى يۆلەش نۇقتىلىق رايونى ئىدى. ۋىنجۇلىق سودىگەر خۇاڭ جىيەنفىڭ يەرلىكتىكى كونا شېكەر زاۋۇتىنى ئۆتكۈزۋالدى ۋە ئۆزگەرتىپ قۇرۇپ چىقتى. نۇرغۇن كىشىلەر بۇ سودىنىڭ خەتىرى بەك چوڭ بولدى دەپ قارىدى. بىراق ئىشقا كىرىشىپ تۇنجى يىلىلا بازاردا شېكەر باھاسى ئۆسۈشكە باشلاپ ئۇنىڭ سودىسى ئىنتايىن ياخشى بولدى. ئۈچىنچى يىلى شېكەر باھاسىنىڭ چۈشۈشىگە ئەگىشىپ خۇاڭ جىيەنفىڭ دەرھال سودىسىنى ياڭيۇ كىراخمالغا ئۆزگەرتىپ پايدىنى ساقلاپ قالدى.

باشقىلار ئۇنىڭدىن قانداق سودا مەنپەئەتلىكىنىڭ بارلىقىنى سورىغاندا ئۇ: «مەن ئەزەلدىن ئىشەنچىم يوق سودىنى قىلمايمەن، تۈرنى بەلگىلەشتىن بۇرۇن مەن بازارنىڭ ئۇزۇن مۇددەتلىك ئۆزگىرىش قانۇنىيىتىگە دىققەت قىلدىم، بازار تويۇنۇشتىن بۇرۇن مەن دەرھال يۆلىنىشنى بۇراپ كەسىپ ئالماشتۇردۇم. سودىگەرلەر ئەھۋالغا قاراپ مەبلەغ سېلىش ۋە چېكىنىپ چىقىشنى بىلىشى كېرەك.» دېدى.

«بۇ بىر بوشلۇق، ۋىنجۇلىقلار ئىنتايىن ياخشى ۋاقىت پەرقىنى كەلتۈرۈپ چىقاردى» دېدى، جۇڭگو ئىجتىمائىي پەنلەر جەمئىيەتشۇناسلىق تەتقىقات ئورنىنىڭ تەتقىقاتچىسى ۋاڭ چۇنگۇاڭ. قانداق قىلغاندا پۇرسەتنى تۇتۇۋالغىلى بولىدۇ؟

ئەنگىلىيە پەيلاسوپى باكون: «بارلىق چوڭ ئىشلارنىڭ باشلىنىشىنى يۈز كۆزلۈك ئاجازغا، ئاخىرىنى بولسا يۈز قوللۇق بۇرئارىئوسقا تاپشۇرغان ياخشى» دېگەندى. باكوننىڭ دېمەكچى بولغىنى پۇرسەتنى بايقاشنى، چاققانلىق بىلەن پۇرسەتنى تونۇپ يېتىشنى يۈز كۆزلۈك ئاجازغا

تاپشۇرۇش، ھالبۇكى تۇتۇۋالغان پۇرسەتنى يۈز قوللۇق بۇرئائۇسقا تاپشۇرۇش ئارقىلىق پۇرسەتتىن توغرا ھەم دەل ۋاقتىدا پايدىلىنىش دېگەندىن ئىبارەت. بۇ يەردىكى يۈز كۆزلۈك ئادەم كۆزى ئۆتكۈر ئادەمنى، يۈز قوللۇق ئادەم بولسا ھەركىتى چاققان ئادەمنى كۆرسىتىدۇ.

پۇرسەتنى بايقاش ۋە تۇتۇش توغرىلۇق سودىشۇناسلىقتا « مۈشۈكنىڭ چاشقان تۇتۇشى » دەيدىغان تەكتىكا بار. بۇ خىل تەكتىكا مۈشۈكنىڭ چاشقان تۇتۇش ھادىسىسىدىن بارلىققا كەلگەن. مۈشۈك چاشقاننى كۆرگەندە ئالدى بىلەن جىمجىت يېتىپ چاشقاننىڭ ھەركىتىنى كۆزىتىدۇ ۋە چاشقاننىڭ ئورنىنى مۇقىملاشتۇرۇۋالغاندىن كېيىن يېنىك قەدەملەر بىلەن ئالدىغا نەچچە قەدەم مېڭىپ چاشقاننىڭ ئىنكاسىغا قارايدۇ. چاشقاننى تۇتۇشقا ئىشەنچسىز بولسا ئەڭ تېز سۈرئەت بىلەن چاشقانغا ئېتىلىدۇ. مۈشۈكنىڭ بۇ خىل تەبىئىي ئىنكاسى سودا ساھەسىدىكىلەرنىڭ چوڭقۇر ئېلىنىشىغا ئەرزىيدۇ.

ئۇچۇر دەۋرىدە كۆزىمىز ئۆتكۈر، ھەركىتىمىز چاققان بولۇشى كېرەك. دېمەك، « بازار چاققاننىڭ » دېگەندەك ئەگەر سىز ئىككىلىنىپ تېخىمۇ پىشىپ يېتىلگەن پۇرسەتنى ساقلايمەن دېسىڭىز باشقىلارنىڭ ئايىغى ئىتتىك چىقىپ سودا پۇرسىتى سىزگە مەنسۇپ بولماي قالىدۇ. باشقىلار باشلىماستىن ئالدىدا مېڭىش، باشقىلار ئەگىشىپ كىرگەندە چېكىنىپ چىقىش، مانا بۇ ۋىنجۇلىقلارنىڭ مەبلەغ سېلىش كۆز قارىشى.

★★★ ۋىنجۇلىقلار ئۆزۈندىسى ★★★

سودا پۇرسىتى ئازراق بىخەستىلىكتىنمۇ قولدىن كېتىدۇ، ھەممەيلەننىڭ ماقۇللىشىنى كۈتسەك

كېچىكىپ قالمىز!

باشقىلارنىڭ ئىھتىياجىنى چىقىرىش قىلىش

بېيىش تەپەككۈرى :

نامراتلار: سودىگەرلەر شۇنچە كۆپ، بازار رىقابىتى شۇنچە كۈچلۈك تۇرسا ماڭا سودا پۇرسىتى

كېلەرمۇ؟

ۋىنجۇلىقلار: ئىھتىياج بولىدۇكەن چوقۇم پۇرسەت بولىدۇ، پەقەت باشقىلارنىڭ نىيە

قىلىۋاتقانلىقىغا دىققەت قىلساق، باشقىلارغا قولايلىق يارىتىش ئۈچۈن تىرىشساق مانا شۇ سودا

پۇرسىتىدۇر.

ھەممىمىزگە ئايان ئىھتىياج بولىدىكەن چوقۇم سودا پۇرسىتى بولىدۇ. بىراق بازار ئىھتىياجى

قانداق؟ ئۇنى قانداق بايقىغىلى بولىدۇ؟

بۇ نۇقتا دەل ۋىنجۇلىقلارنىڭ دانا تەربىيىسى. ۋىنجۇلىق سودىگەر شېي فۇ لى: « مەن ئەزەلدىن

يېڭى ئۇقۇملارنى تەتقىق قىلمايمەن، ھەم ھەرقانداق ئوراپ-قاچىلاش پىلانلىرىنى تۈزمەيمەن،

سىرلىق ئىشلارنى تېخىمۇ قىلمايمەن. مېنىڭ ئۆيىم سېلىپ، سودا ساراي قۇرۇشىدا بىردىنبىر

ئويلاشقنىم بازار ۋە پۇقرالارنىڭ ئىھتىياجى» دېگەن.

كىشلەر تۇرمۇشتا قولايلىقنى قوغلىشىدۇ، ئۇلارنىڭ ئىھتىياجىغا ماسلىشىش دەل ئۇلارغا قولايلىق

يارىتىشتۇر. ھالبۇكى ئىھتىياج بولىدىكەن چوقۇم سودا پۇرسىتى بولىدۇ. ۋىنجۇلىقلار دەل

ئەتراپىدىكىلەر دىققەت قىلمىغان ئىشلاردىن پۇل تېپىشنىڭ يولىنى تاپالايدۇ.

توي قىلىش ھەممەيلەننىڭ ئۆمۈرلۈك چوڭ ئىشى، شۇڭا توي مەركىسى بازىرى بىر چوڭ تۈردىن

ئىبارەت. بىراق پايدا بولغاندىكىن ئەلۋەتتە نۇرغۇن ئەگەشكۈچىلەر بولۇشى تەبىئىي. بۈگۈنكى

كۈندىكى توي مەركىسى سودا بازىرىدا توي مەركىسى مۇلازىمىتى بىلەن تەمىنلەيدىغان شىركەتلەر

كۈندىن-كۈنگە كۆپەيمەكتە. قانداق قىلغاندا ئوماچ ئاز سۈپى كۆپ سودا بازىرىدا يېڭى سودا

پۇرسىتىنى بايقىغىلى بولىدۇ؟

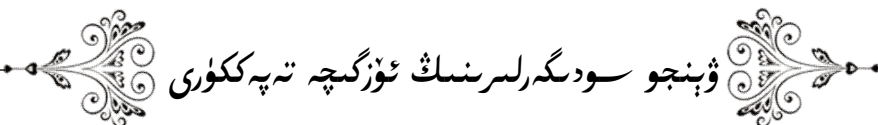
ھەممىمىزگە مەلۇم بولغىنىدەك جۇڭگودا تەنتەنىلىك توي مۇراسىمى كەم بولمايدۇ، شۇڭا يېڭى توي قىلغانلار نۇرغۇن چىقىم تارتىدۇ. «ئىككى ئادەمنىڭ تويى بىر ئۆيىنىڭ ھالىنى قويمايدۇ». يېڭى توي قىلغان قىز-يىگىتلەرنىڭ «نارازىلىق» ئىشلىرىنىڭ كۆپىيىشىگە ئەگىشىپ ۋىنجۇدىكى بىر توي مۇلازىمەت شىركىتى سودا پۇرسىتىنى بايقىدى.

2006-يىلى 5-ئايدا، ۋىنجۇدىكى بىر توي مۇلازىمىتى شىركىتى يېڭى توي قىلغانلارغا قولايلىق يارىتىش نۇقتىسىدىن چىقىش قىلىپ تۇرۇپ «كېلىنچەك كاتىپى» مۇلازىمىتىنى يولغا قويۇپ مەخسۇس كېلىنچەك ئۈچۈن مەركەز مەزگىلىدىكى گىرىم قىلىشتىن تارتىپ مەركەز ئورۇنلاشتۇرۇشى ۋە مۇراسىم قاتارلىقلار ئۈچۈن مەخسۇس مۇلازىمەت قىلىدۇ.

«كېلىنچەك كاتىپى» يېڭى بىر خىل مۇلازىمەت تۈرى. ئۇ قولداش ۋە مۇراسىم پىلانلىغۇچىغا ئوخشىمايدىغان بولۇپ مۇلازىمەت دائىرىسى ئىنتايىن كەڭ، مەركەز ئورۇن تەرتىۋىدىن تارتىپ كېلىنچەكنىڭ ياسىنىشىغىچە ھەممە مەسىلىلەرگە ئارلىشىدۇ، مەقسەت قىز-يىگىت ۋە ئۇلارنىڭ ئائىلىسىدىكىلەرنىڭ يۈكىنى يېنىكلىتىشتىن ئىبارەت.

شاۋيەن ئىسىملىك كەسپى «كېلىنچەك كاتىپى» مۇخبىرغا ئۆزىنىڭ بۇرۇن ئاساسلىقى كېلىنچەكنىڭ گىرىمىغا مەسئۇل ئىكەنلىكىنى، كېيىن قىز-يىگىتلەر بىلەن ئۇچرىشىش جەريانىدا توي مەركىسىنىڭ مۇلازىمەت تۈرلىرى ۋە تەرتىپىنى بىلگەنلىكىنى شۇڭلاشقا چاققانلىق بىلەن بۇ كەسپنى قىلغانلىقىنى ئېيتقان.

«گىرىم قىلىش پەقەت توي مەركىسىنىڭ بىر قىسمى، «كېلىنچەك كاتىپى» بولۇش ئۈچۈن كاللىسى ئوچۇق، ياخشى پىسخىكا ساپاغا ئىگە، شۇنداقلا مۇراسىم تەرتىپىگە پىششىق، ھەتتا كېلىنچەككە ياردەملىشىپ ھەر خىل جىددىي بويۇملارنى تەييارلاش، توي مۇراسىمىدا ئوڭايسىز ئەھۋالغا چۈشۈپ قېلىشنىڭ ئالدىنى ئالالايدىغان ئىقتىدارغا ئىگە بولۇش كېرەك» دېدى، شاۋيەن. بۈگۈنكى كۈندە شاۋيەن نۇرغۇنلىغان قىز-يىگىتلەرنىڭ كېلىنچەك كاتىپلىقىنى قىلدى. ھەر قېتىملىق مۇلازىمەتتە تەخمىنەن 800 يۈەندىن ئارتۇق ھەق ئالىدۇ. بۇ يېڭى كەسپكە نىسبەتەن



شياۋيەن توختىماي ئۆزىنى مۇكەممەللەشتۈرۈش، قىز - يىگىتلەرگە ياردەملىشىپ توي مەرىكىسىنى تېخىمۇ ياخشى ئۆتكۈزۈپ بېرىشى كېرەكلىكىنى تونۇپ يەتتى.

ئىككى يىلدىن بۇيان توي سۈرەتچىلىكىنىڭ گۈللىنىشىگە ئەگىشىپ، ھەممەيلەن دېگەندەك توي سۈرەتكە چۈشىدۇ. بىراق مەسىلە شۇكى بىر خىللا ئارقا كۆرۈنۈش نۇرغۇن ياشلارنى ئەپسۇسلاندۇردى. توي قىلىش ھاياتلىقتىكى مۇھىم ئىش. قانداق قىلغاندا بۇ ئۇلۇغ كۈننى باشقىچە قىلغىلى بولىدۇ؟

قىز - يىگىتلەر توي مەرىكىسىنى يېڭى، ئۆزگىچە ئۆتكۈزۈشنى ئۈمىد قىلىدىغان بولۇپ شەھەر ئەتراپلىرىدا توي سۈرىتىگە چۈشۈش ئۇلارغا يېڭىچە تۇيغۇ ھېس قىلدۇرالمىدىغان بولدى. ۋىنجۇلىق توي سۈرەتچىلىكى بىلەن شۇغۇللىنىدىغان سودىگەرلەر بۇنىڭدىن سودا پۇرسىتىنى كۆرۈپ يەتتى. كوك ۋېيگو «ئۈچ W» توي سۈرەتچىلىك دۇكىنىنىڭ مەسئۇلى، دۆلەت بايرىمى يېتىپ كېلىش مەزگىلىدە ئوتتۇرغا چىقارغان خېياگەسەندىكى سۆيگۈ قىسمىنى توي سۈرىتى، فۇجيەن دېڭىز مەنزىرىسى توي سۈرىتى قاتارلىق يۈرۈشلۈك مۇلازىمەتلەر ياشلارنىڭ ياخشى كۆرۈشىگە ئېرىشتى. بۈگۈنگە قەدەر بۇ يۈرۈشلۈك توي سۈرەتچىلىكى مۇلازىمىتىدىن بەھرىلەنگەن ياشلار 40 جۈپكە يېتىپ، ئېرىشكەن كىرىم توققۇزىنچى ئايلىق تىجارەت كىرىمىنىڭ يېرىمىنى ئىگىلىدى. نوڭ نوڭ توي سۈرەتچىلىكى نەچچە ئاي بۇرۇنلا 100 جۈپ ياش توپلاشقان شياڭگاڭ دىنىنى ساياھىتى پائالىيىتى ئۆتكۈزدى.

توي سۈرىتى ۋە ساياھەت بىرلەشتۈرۈلگەن يېڭىچە تىجارەت قىز - يىگىتلەرگە يېڭىلىق ۋە جەزىبىدارلىق تۇيغۇسى بېرىپ توي سۈرەتچىلىكىنىڭ يېڭى قىزىق نۇقتىسى بولدى. بەزى توي سۈرەتچىلىك ئورۇنلىرى ھەتتا شىزاڭ ئىگىزلىكى قاتارلىق ئورۇنلارغا بېرىپ ساياھەت توي سۈرىتىگە چۈشۈش كەسپلىرىنى ئاچتى.

بۇنداق لىنىيىلىك سۈرەتچىلىككە كۆپرەك ئادەم ۋە ماددىي كۈچ سەرپ قىلىنىمۇ، باھا ئادەتتىكىدىن نەچچە ئون ھەسسە يۇقىرى بولسىمۇ يەنىلا يېڭى قىز - يىگىتلەرنىڭ قوغلىشىدىغان

تېمىسىغا ئايلاندى.

«سىيېنسى ئاتىسى» ۋىلنا. بىن. سىيېنسىنىڭ شۇنداق دېگىنى ئېسىمدە ، < مېنىڭ تاللىشىم ھەمىشە كۆپچىلىكنىڭ مەنپەئەتىنى ئالدىنقى ئورۇنغا قويىدۇ ، لېكىن ئاخىرغا بارغاندا يەنىلا ئۆزۈمگە پايدىلىق بولىدۇ > . ئەقىللىق ۋىنجولۇقلار دەل شۇ ئىستىمالچىلارنىڭ ئېھتىياجىنى چىقىش قىلىپ ، ھەرۋاقىت ئىستىمالچىلارنىڭ مەنپەئەتىنى ئويلىشىدۇ ، نەتىجىدە ، ئىستىمالچىلار ئۇلارغا ھەددى - ھىسابسىز بايلىق ئېلىپ كېلىدۇ.

سودا پۇرسىتىنى تاپقاندىن كېيىن ، ئىزچىل ھالدا خىرىدارغا مۇلازىمەت قىلىدىغان ، خىرىدارلارغا قولايلىق ئېلىپ كېلىدىغان پوزىتسىيەدە بولۇش كېرەك . پەقەت شۇنداق قىلغاندىلا باشقىلار ئەگىشىپ قىلغاندا بىز يەنە قايتىدىن يېڭى پۇرسەتلەرنى بايقىيالايمىز .

ھەممىمىزگە مەلۇم قازان نېنى بىر مەزگىل كىشلەرنىڭ ياقىتىرىدىغان يېمەكلىكىگە ئايلاندى . كىشلەرنىڭ قىزغىنلىقىنىڭ پەسىيىشىگە ئەگىشىپ قازان نېنى سودىسىمۇ زاۋاللىققا يۈزلەندى . بىراق پۇرسەت بايقاشقا ماھىر ۋىنجولۇقلار يەنە بىر خىل پۇل تاپقىلى بولىدىغان «قاتلىمىنى» نى ئىجاد قىلدى .

بۈگۈنكى كۈندە ۋىنجو خەلق ئاۋىياتسىيە يولى ، شەھەر غەربى يولى ، شىالۇ پۇ قاتارلىق ئورۇنلاردا بىراقلا سەككىز «تەيۋەن قاتلىمىسى» دۈكىنى ئېچىلدى . بىر تېلى 3 يۈەندىن سېتىلىدىغان بۇ توقاچنىڭ سىرتى سېرىق رەڭلىك ، چۈرۈك ، ئىچى يۇمشاق ئاپئاق بولۇپ كىشلەرنىڭ ئالقىشىغا ئېرىشتى .

ۋىنجو توقاچ دۈكىنىنىڭ مەسئۇللىرىدىن بىرى بولغان چىن ئەپەندى بۇندىن بۇرۇن يەتتە - سەككىز يىل ئامرىكىچە زەنجىرىمان تېز تاماقخانا ئاچقان . ئۇ قاتلىما سودىسىنى كۆرگەندىن كېيىن ئۇنىڭ كىشلەرنى ئۆزىگە بەك جەلىپ قىلغانلىقىنى كۆرۈپ ۋىنجو 1 - كۆۋرۈكىگە بىر قاتلىما دۈكىنى ئاچقان .

« 1 - كۆۋرۈكتىكى دۈكىنىمنى ئاچقىلى 9 ئايدىن ئاشتى ، ھازىر خىرىدار مۇقىم ، بىرىنچى

دۇكاننى ئېچىش ئۇ بىر سىناق، ئۇنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشى قاتلىمىنىڭ بازىرى بارلىقىنى ئىسپاتلايدۇ».

بۇ قاتلىمىلارنىڭ ماتېرىيالى ۋە تېخنىكىسى قەتئىي سىر ساقلىنىدىغان بولۇپ ئۇلار تېخى مەخسۇس تەيۋەندىن يەرلىك ئۇستىلارنى تەكلىپ قىلىپ بىرلىكتە تەتقىق قىلىپ ياساپ چىقىدۇ. شۇڭا باشقىلار ئالدىراپ تەقلىد قىلالمايدۇ.

چىن ئەپەندى: «ئالاھىدە ئۇششاق يېمەكلىكلەرنىڭ تەمى ئۆزگىچە، ئەمما ۋاقتى بىرئاز ئۆتۈپ كەتسەلا كىشىلەرنى قاجۇرۇپ قويدىغان ئالاھىدىلىكى بار، بۇنىڭ ئۈچۈن ماي تەمىنى چىقىرىۋېتىپ قاتلىمىنىڭ قېتىغا خام سەي ۋە تەرخەمەك قوشۇپ توختىماستىن يېڭى مەھسۇلاتلارنى بازارغا چىقىرىپ خېرىدارلارنى جەلىب قىلىشنى ئويلىشىۋاتىمىز.» دېدى.

بۇنىڭدىن كۆرىۋېلىشقا بولىدۇكى ئىستىمالچىلارنىڭ ئىھتىياجى دەل ئەڭ ياخشى سودا پۇرسىتى، پەقەت بىز ئىنچىكە كۆزىتىدىغانلا بولساق، كىشىلەرنىڭ نېمىگە ئىھتىياجلىق ئىكەنلىكىگە دىققەت قىلىدىغانلا بولساق سودا پۇرسىتى تاپالماستىن يەنە غەم قىلامدۇق؟

★★★ ۋىنجۇلىقلار ئۆزۈندىسى ★★★

مەن ئەزەلدىن يېڭى ئۇقۇملارنى تەتقىق قىلمايمەن، ھەم ھەرقانداق ئوراپ-قاچىلاش پىلانلىرىنى تۈزمەيمەن، سىرلىق ئىشلارنى تېخىمۇ قىلمايمەن. مېنىڭ ئۆيىم سېلىپ، سودا ساراي قۇرۇشىدا بىردىنبىر ئويلاشقنىم بازار ۋە پۇقرالارنىڭ ئىھتىياجى.

تۇرمۇشتىكى سودا پۇرسەتلىرىگە دىققەت قىلىش كېرەك

بېيىش تەپەككۈرى:

نامراتلار: سودا قىلىشتا ئۆزگىچىلىكى بار سودا قىلىشنى بىلىمەن، لېكىن مەن بىلىدىغان سودا پۇرسەتلىرىنى ھەممە ئادەم ئويلاپ يېتەلەيدۇ.

ۋىنجولۇقلار: پۇرسەت ھەر دائىم بىزگە ئۇچراپ تۇرىدۇ. ھازىر تاپالماسلىقنىڭ دائىم تاپالماسلىقىدىن دېرەك بەرمەيدۇ. پەقەت سەن تۇرمۇشنى ئەستايىدىل كۆزەتسەڭ پۇرسەت ھەممىلا يەردە مەۋجۇت.

2005 - يىلى جۇڭگو چوڭ قۇرۇقلۇقىدا بىر خىل مودا ئېقىم تېز تارقالدى. «ھەكمە چاڭجىن»، «غەيرەت قىل جىنشۈن»، «سۇ پەرسى خانقىز» قاتارلىق كورىيە فىلىملىرى ئارقا - ئاقىدىن قويۇلۇپ جۇڭگولۇقلارنىڭ تەپەككۈر ئۇسۇلى ۋە ئىستىمال شەكلىگە تەسىر قىلدى.

چىچەن ۋىنجولۇقلار ئاللىبۇرۇن بۇنىڭ ئىچىگە يوشۇرۇنغان سودا پۇرسىتىنى بايقىغان بولۇپ ، «مودا ئېقىمىنىڭ تېز پويىزى >» غا ئولتۇرۇپ

كورىيە مەھسۇلاتلىرىنى بازارغا ئېلىپ چىقىشقا باشلىغانىدى.

2005 - يىلىنىڭ كېيىنكى يېرىم يىلىدىلا ۋىنجو شەھرى شاماۋخى رايونى كېيىم - كېچەك دۇكىنى كورىيە فىلىملىرىنىڭ كىشىلەرنىڭ قىزغىن

ئالاقىسىغا ئېرىشكىنى كۆرۈپ شۇ ھامانلا كورىيەچە كېيىملەرنى كىرگۈزگەن، دۇكاننىڭ ۋىنۇسكىسىنى كورىيەچە باستۇرغان ۋە

ماركىسىنى ئەنگە ئالدۇرغان . بۈگۈنكى كۈنگە كەلگەندە دۇكاننىڭ سودىسى باشقا كېيىم - كېچەك دۇكانلىرىنىڭ سودىسىغا قارىغاندا

ناھايتى ياخشى بولماقتا.

2005 - يىلى ۋىنجو سىنما شىركىتى كورىيەدىكى مەلۇم بىر لاھىيەلەش شىركىتى بىلەن رەسمىي

ھەمكارلاشتى. لايىھىلەش شىركىتى سىنىما

شىركىتى ئۈچۈن ئون نەچچە نۇسخا كورىيەچە يازلىق كېيىم لايىھىلەپ بەردى. بۇ كىيىملەر بازارغا

سېلىنغاندىن كېيىن ئىنكاس ئىنتايىن

ياخشى بولدى.

ۋىنجۇلىق بىر زىننەت بويۇملىرى دۇكىنىنىڭ خوجايىنى جۇ خوجايىن كورىيە فىلىملىرىگە بەك

دىققەت قىلدۇ، چۈنكى ئۇ ياپون - كورىيە

نۇسخىسىدىكى زىننەت بويۇملىرى دۇكىنى ئاچىدۇ. جۇ خوجايىن چۈشەندۈرۈپ ، پايدىلىنىشقا

قۇلايلىق بولۇشى ئۈچۈن ئۆزىنىڭ يېڭى

چىققان ھەربىر كورىيە فىلىمىنى كۆرىدىغانلىقىنى ئېيتتى. 2005 - يىلىنىڭ ئالدىنقى يېرىم

يىلىدا كورىيە فىلىمى «كىنكاينى سۆيىمەن»

قويۇلغاندا ئۇ ئالاھىتەن فىلىمدىكى ئوبرازلار ئەكس ئەتتۈرۈلگەن «پىلاتونىڭ ئەبەدىيلىكى»

ناملىق بىلەيزۈكنى بازارغا سالدى. گەرچە

يەككە باھاسى 235 يۈەن بولسىمۇ بىراق كۈندە ئىككى - ئۈچى سېتىلدى.

ۋىنجۇ شەھرى تۈرلى ماللار دۇكىنى بەس - بەستە كورىيەچە مەھسۇلاتلارنى كىرگۈزدى. كورىيە

لەنجى گىرىم بۇيۇملىرى ھەرقايسى گىرىم بويۇملىرى ئىچىدە سېتىلىشى يەتتىنچى ئورۇندا تۇرغان

بولۇپ، كۈندىلىك ئوتتۇرىچە سېتىلىش قىممىتى 15 مىڭ يۈەنگە يەتتى.

ھەتتا، ۋىنجۇ شەھرىدىكى بىر ھۆسۈن تۈزەش مەركىزى بۇرۇن كورىيەلىك چولپاننىڭ گىرىمىنى

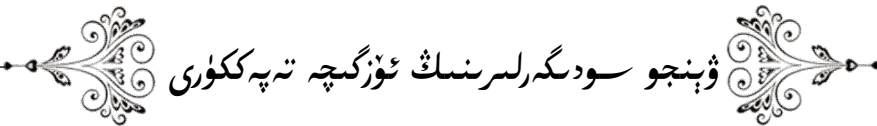
قىلغان دوختۇرنى ئۆزىنىڭ ھۆسۈن تۈزەش مەركىزىنىڭ باشلىقلىقىغا تەكلىپ قىلدى. بۇ ئورۇننىڭ

مەسئۇلى تونۇشتۇرۇپ:

- كورىيە فىلىملىرىدىكى قىز باش پىرسوناژنىڭ چىرايى نۇرغۇن كىشىلەرنى ئۆزىگە جەلىپ

قىلغاچقا ئۇلار كېلىپ كورىيەچە چىراي گۈزەللەشتۈرۈشتىن مەسلىھەت سورايدۇ. تىجارەت باشلاپ

ئىككى ئايدىن بىرى 50 دىن ئارتۇق خېرىدارغا «چىراي ئۆزگەرتىش» مۇلازىمىتى قىلدۇق،



بۇنىڭ ئىچىدە 20 نەچچە ياشلىق ۋە 40 نەچچە ياشلىق قىز - ئاياللار ئاساسى سالىماقنى ئىگىلەيدۇ، - دېدى.

باشقا كورىيە مەھسۇلاتلىرى دۇكانلىرىنىڭ سودىسىمۇ ئىنتايىن قىزىپ كەتتى. ۋىنجۇلىقلارنىڭ نەزىرىدە پۇل ھەممىلا يەردە مەۋجۇت، مۇھىمى سىزنىڭ ئۇنى بايقاش ۋە تاپالىشىڭىزدا. شىنياڭ جۇڭشۇ گورۇھىنىڭ لىدىرى سىڭ چاڭبىياۋ: « بىز ۋىنجۇلىقلار ھەتتا ئىراقتىكى توپ ئوقلىرى ئىچىدىنمۇ پۇلنىڭ پۇرىقىنى پۇرىيالايمىز ھەم شۇ ھامان نېشانغا قاراپ ئاتىلىنالايمىز. » دېدى. بۇ ھەرگىزمۇ مۇنداقلا دەپ قويغان گەپ ئەمەس.

1991 - يىلى ۋىنجۇ شەھەرلىك كومىتېتتا ئىشلەيدىغان ۋاڭ جىيەنخۇي ھۆكۈمەتتىكى خىزمىتىدىن ئىستىپا بېرىۋېتىپ پورتوگالىيەگە بېرىپ پۇل تاپماقچى بولدى. ئەپسۇسلىنارلىقى ئىشى ئۇغۇشلۇق بولماي قالدى. دۆلەت ئىچىدىن ئىكسپورت قىلغان روژىستۇالىق سوۋغات بويۇملىرىنىڭ ۋاقتى كەينىگە سۈرۈلۈپ كېتىپ روژىستۇانىڭ ۋاقتى ئۆتۈپ كەتكەچكە ماللىرىنى باھاسىنى چۈشۈرۈپ سېتىپ چوڭ زىيان تارتتى. ۋاڭ جىيەنخۇي ئاچچىقىدا دوختۇرخانىدا يېتىپ قالدى.

دوختۇرخانىدىن چىققاندىن كېيىن، پۈتۈن بىساتىنى ئىشقا سېلىپ ۋىنجۇدىن ئون مىڭدىن ئارتۇق كۆزەينەك يۆتكەپ مۇۋەپپەقىيەتنىڭ تۇنجى قەدىمىنى باستى.

كېيىن ۋاڭ جىيەنخۇي ئالبانىيەگە بېرىپ لۈكچەكلەرنىڭ بۇلاڭچىلىقىغا ئۇچراپ يەنە بىر قېتىم دوختۇرخانىغا كىرىپ قالدى.

ئىككى قېتىملىق دوختۇرخانا كەچۈرمىشىدە ۋاڭ جىيەنخۇي دوختۇرخانا دورا - ماتېرىياللىرىنىڭ ناھايىتى قىممەتلىكىنى ھېس قىلدى.

بولۇپمۇ ئالبانىيەدە دورا - ماتېرىياللىرى ئىمپورت قىلىنىدىغان بولغاچقا تېخىمۇ قىممەت

ئىكەنلىكىنى ھېس قىلدى.

ۋاڭ جىيەنخۇي توساتتىن ئەقىلگە كېلىپ نېمىشقا دورا - ماتېرىياللىرى سودىسى قىلمايمەن؟ دەپ

ئويلىدى ھەم شۇنىڭ بىلەن پۇل

تاپىدىغان پۇرسەتنى تېپىۋالدى.

1995 - يىلى 1 - ئاينىڭ 1 - كۈنى ئالبانىيە دە دورا ئىجازەتنامىسىنى ئەنگە ئالدۇرۇش

باشلاندى. ۋاڭ جىيەنخۇي ئالبانىيە سەھىيە

ئىدارىسىدە دورا ئىجازەتنامىسىنى ئەنگە ئالدۇرغان تۇنجى ئادەم، شۇنداقلا تۇنجى جۇڭگولۇق

بولۇپ قالدى.

ھازىر ۋاڭ جىيەنخۇينىڭ شىركىتى ئالبانىيەگە دورا ئىكسپورت قىلىدىغان تولۇق ھوقۇقلۇق

شىركەت بولۇپ ئىكسپورت مىقدارى

پۈتۈن ئالبانىيە دورا ئىكسپورتىنىڭ %40 نى ئىگىلەيدۇ.

سودا پۇرسىتى ھەر قەدەمدە ئۇچراپ تۇرىدۇ، سىزنىڭ ھازىر كالىڭىزغا كەلمەسلىكى مەڭگۈ

كالىڭىزغا كەلمەسلىكىڭىزدىن دېرەك

بەرمەيدۇ. پەقەت تۇرمۇشنى ئەستايىدىل كۆزەتكەندىلا، كىشىلەرنىڭ ئىھتىياجىنى چىقىش

قىلساقلا پۇرسەت ھەر ۋاقىت مەۋجۇت.

ۋىنجۇلىق ۋاڭ لىنچۈەن ئەسلىدە نەنسەن ساپال زاۋۇتىنىڭ ئىشچىسى بولۇپ، زاۋۇتتا خادىم

قىسقارتقاندىن كېيىن ئۇ ئىشسىز قالغان. ئىشسىز قانغان مەزگىلدە ئۇ مەن زادى نېمە ئىش قىلسام

بولار دېگەنلەر توغرىسىدا باش قاتۇردى. بىر كۈنى ئۇنىڭ ئۆيىدىكى تەرەت تۇڭى

توسۇلۇپ قالغان بولۇپ، ھەر قانچە قىلىپمۇ راۋانلاشتۇرالمىغان. ئەزەلدىنلا ئاچچىقى كېلىپ

تۇرغان ۋاڭ لىنچۈەن بۇ ئىشقا يولۇقۇپ

تېخىمۇ ئاچچىقى كېلىپ بۇ ئىشقا كىرىشىپلا قالغان.

دەسلەپتە قولغا نەرسە ئېلىپ بىردەم قالايمىقان ھەپىلەشكەن بولسىمۇ تەرەت تۇڭىنى پەقەتلا

ماڭدۇرالمىي ھېرىپ ھالىدىن كەتكەن.

بىردەم ئارام ئېلىۋالغاندىن كېيىن ئۇنىڭ كاللىسىدا تۇيۇقسىز تەرەت تۇڭىنى راۋانلاشتۇرىدىغان نەرسە ياسىسام نېمىدىگەن ياخشى بولاتتى، - دېگەن خىيال كەچكەن.

ۋاڭ لىنچۈەن دەرھال ئىشقا تۇتۇش قىلدى. ئۇ ئۆيىدە ھەرخىل ئېرىتمىلەر ۋە بوتۇلكىلار بىلەن ھەپىلىشىپ ئاخىرى ئۆزىنىڭ كۆپ يىللىق ساپالچىلىق تېخنىكىسىدىن پايدىلىنىپ تەرەت تۇڭىنى راۋانلاشتۇرىدىغان خىمىيىۋى ماددىنى ياساپ چىقتى.

ئۇ ئىككى خىل مەھسۇلات ياساپ چىقتى. بىرى مەخسۇس تەرەت تۇڭى تازىلىدىغان « ھاجەتخانا پاكىزلىغۇچ »، يەنە بىرى مەخسۇس ئەۋرەز يولى راۋانلاشتۇرىدىغان « راۋانلاشتۇرغۇچ » بولۇپ بۇ ئىككىلىسى مەملىكەت ئىچىدە تۇنجى مەھسۇلات بولۇپ ۋاڭ لىن چۈەن مۇۋاپىقىيەتلىك ھالدا پاتىنت ھوقۇقىغا ئېرىشتى.

كەينىدىنلا چېچەن ۋاڭ لىن چۈەن كارخانا قۇرۇپ شىركەت ئەنگە ئالدۇردى ۋە 6 نەپەر خىزمەتچى ياللاپ بۇ ئىككى خىل مەھسۇلاتنى ئىشلەپچىقىرىشنى باشلىۋەتتى.

ھەممە ئائىلىدە تەرەت تۇڭى بار. تەرەت تۇڭىنىڭ توسۇلۇپ قېلىشى ھەممە ئادەمنىڭ بېشىنى قاتتىدىغان ئىش بولۇپ، ۋاڭ لىن چۈەننىڭ مەھسۇلاتى بۇ مەسىلنى ھەل قىلىدىغان بولغاچقا ھەممە كىشى بەس - بەستە سېتەۋېلىپ ئۇنىڭ سودىسى جانلىنىپ كەتتى.

ئەينى ۋاقىتتا باشقا زاۋۇتلار بۇنداق مەھسۇلاتنى ئىشلەپچىقارمىغاچقا ئىھتىياج بارا - بارا ئاشتى، شىركەتنى كېڭەيتكەن بولسىمۇ يەنىلا بازارنىڭ ئىھتىياجىنى تەمىنلەپ بولالمىغانلىقتىن ئۇلار توختىماستىن زاكاسنى ئۆلگۈرتىشكە تىرىشۋاتاتتى.

بېيجىڭ ۋۇفۇ چايچىلىقنىڭ لېدىرى، بېيجىڭ جۇڭگو چاي شەھەرچىسى باش دېرىكتورى دۈەن يۈن سوڭ ئۆزىنىڭ مۇۋەپپىقىيىتى تەدبىقلاپ، ھەرقانداق ئادەمنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشىنىڭ ھەرگىز تاسادىبىيلىق ئەمەسلىكىنى سۆزلەپ ئۆتتى.

ئۇ: « مەن پۇرسەتنىڭ رولىنى ئىنكار قىلمايمەن، بىراق ئۇنى بەك مۇبالىغە قىلىپ كۆرسىتىۋەتكۈم

يوق . مەسىلەن ئۆزۈمنى ئېلىپ ئېيسام نۇرغۇن كىشىلەرمۇ ماڭا ئوخشاش پۇرسەتكە ئېرىشكەن بولۇشى مۇمكىن ، بىراق نېمىشقا پەقەت مەنلا تۇتۇۋالالدىم ؟ سەۋەبى بەلكىم مەن باشقىلارغا قارىغاندا كۆپرەك تەپەككۈر قىلىدىغان ۋە سەۋىيىچان بولسام كېرەك . بۇ نۇقتا پۇرسەتتىن مۇھىم ئورۇندا تۇرىدۇ . كۆكتات سېتىشنى ئالساق بىر كۈنى مەن بىر كۆكتات ساتقۇچى بىلەن كۆكتات كىرگىزدۇق . مەن بىر ماشىنا قىچا كىرگۈزدۈم ، ئۇ بىر ماشىنا كۈدە كىرگۈزدى . كەچتە ئۇ پۈتۈن بىر ماشىنا كۈندىنى سېتىپ بولدى . مەن كىرگۈزگەن كۆكتاتلارنىڭ تۆتتىن ئۈچى ئېشىپ قالدى . مەن نېمىشقا بۇنداق بولىدۇ دەپ ئۈنىگەندىن سۈرىدىم ، كېيىن ئويلاپ باقسام ئۇ كۈنى چارشەنبە بولۇپ شۈەنۇۋ رايونىدىكى كۆپىنچە كىشىلەر پەيشەنبە كۈنى ئارام ئالىدىغان بولۇپ كۈدە سېتىۋېلىپ تۈگرە تۈگۈپ يەيتتى . بۇ ئىش ماڭا كۆكتات سېتىشتەك نۇرغۇن تۆۋەن قاتلامدىكى سودىلارنىڭمۇ بىلىم تەلەپ قىلىدىغانلىقىنى ھېس قىلدۇردى . شۇندىن كېيىنكى سودىلاردا مەن ھەممە ئىشنى ئايدىڭلاشتۇرۇۋالغاندىن كېيىن قىلىدىغان بولىدۇم .»

«مېنىڭ بېيجىڭدىكى بىرىنچى تۈگرىخاننى ئېچىشىم پۈتۈنلەي ئۆزۈم ئامراق بولغاچقا باشقىلارنىمۇ چوقۇم ياقىتۇرىدۇ دەپ قارىغانلىقىمدىن بولدى . نەتىجىدە مېنىڭ قارارىمنىڭ توغرىلىقى ئىسپاتلاندى . كېيىن مەن نۇرغۇن بايلارنىڭ تۈگرە يېيىش ئۈچۈن كىرگەنلىكىنى كۆرۈپ جىنخەي تەمىدىكى تۈگرىگە ئۇلار ئامراق بولۇپ قاپتۇدە دەپ ئويلىدۇم .»

«ئويلىنىش ئارقىلىق مەن «يەنە بىر يېسەم يېمەك - ئىچمەك چوڭ ئاشخانىسى» ئېچىشنى قارار قىلدىم ، بۇ ئاشانىدا ھازىرقى ئاشخانىلاردا يوق چوڭ مېھنەتكاڭ كاۋاپ ، قوناق نېنى... قاتارلىق بايلار چوڭ ئاشخانىلاردا يېيەلمەيدىغان نەرسىلەر بولغاچقا ئۇلارنىڭ كۆڭلىگە ياقىتى ۋە نۇرغۇن كىشىلەرنىڭ يۇرت سېغىنىشىنى قاندۇردى .»

سىز سودا پۇرسىتى ئىزدەپ باش قاتۇرۇۋاتقان ۋاقىتىڭىزدا دىققىتىڭىزنى تۇرمۇشقا قارىتىڭ ، ئۈزلۈكسىز تۇرمۇشنى كۆزەتكەندە ئاندىن تۇرمۇشتا بىزگە ئەڭ ئىھتىياجلىق ، ئەڭ ئۆزگىچە سودا پۇرسىتىنى بايقىيالايمىز .

★★★ ۋىنجۇلىقلار ئۆزۈندىسى ★★★

مەن پۇرسەتنىڭ رولىنى ئىنكار قىلمايمەن، بىراق ئۇنى بەك مۇبالىغە قىلىپ كۆرسىتىۋەتكۈم يوق. مەسىلەن ئۆزۈمنى ئېلىپ ئېيىسام نۇرغۇن كىشىلەرمۇ ماڭا ئوخشاش پۇرسەتكە ئېرىشكەن بولۇشى مۇمكىن، بىراق نېمىشقا پەقەت مەنلا تۇتۇۋالالدىم؟ سەۋەبى بەلكىم مەن باشقىلارغا قارىغاندا كۆپرەك تەپەككۈر قىلىدىغان ۋە سەۋىيىچان بولسام كېرەك. بۇ نۇقتا پۇرسەتتىن مۇھىم ئورۇندا تۇرىدۇ.

ئەقەدە جاۋاھىراتلىرى



TEL: 400-0991-684

پۇرسەت بايقىغانلارغا مەنسۇپ

بېيىش تەپەككۈرى:

نامراتلار: مەنمۇ تۇرمۇشنى كۈزۈتۈپ ياخشى پۇرسەتلەرگە ئېرىشىشنى ئۈمىد قىلىمەن. بىراق

، قانداق قىلغاندا

باشقىلارنىڭ ئەھتىياجىنى دەل ۋاقتىدا بايقاپ پۇرسەتنى

تۇتۇۋالغىلى بولىدۇ؟

ۋىنجۇلىقلار: باشقىلارنىڭ كۆڭلىنى چۈشىنىشكە ماھىر بولۇش كېرەك، باشقىلارنىڭ قىيىنچىلىقىنى

ھەل قىلىشنى چىقىش نۇقتىسى قىلغاندا پۇرسەت ئۆزى كېلىدۇ.

» ئەگەر مارتىن تاشقى پىلانت ئادەملىرى كېلىپ ۋىنجۇلىقلارغا ئۇچراپ قالسا ئۇلار چوقۇم

مارسىلىقلارنى مېھمان قىلىپ مارتىن سودا

پۇرسىتى بار يوقلۇقىنى سورايدۇ» مانا بۇ كىشىلەرنىڭ ۋىنجۇلىقلارنىڭ پۇرسەتنى بايقاش

، چىڭ تۇتۇش ماھارىتىگە بەرگەن باھاسى.

شزاڭغا بېرىپ باققاندا كىشى شزاڭنىڭ دېڭىز يۈزىدىن ئىگىز بولغاچقا ئوكسىگېن شالاڭ

ئىكەنلىكىنى، تۇنجى بارغان كىشىنىڭ ئىگىزلىكتىكى شالاڭ ھاۋانىڭ تەسىرىگە ئۇچرايدىغانلىقىنى

بىلىدۇ. بۇ خىل مۇھىتتا باش قېيىش، باش ئاغرىش قاتارلىق < ئىگىزلىك رىئاكسىيەسى > كىشىنى

ئىنتايىن بىئارام قىلىپ بىر مەزگىل ماسلىشىشنى تەلەپ قىلىدۇ.

قانداق قىلغاندا بۇ مەسىلىنى ھەل قىلغىلى بولىدۇ؟ چېچەن ۋىنجۇلىقلار بۇنىڭدىن سودا

پۇرسىتىنى كۆرۈپ يەتتى.

نەچچە يىل بۇرۇن ۋىنجۇلىق چىن خانىم تۇنجى قېتىم شزاڭغا بارغاندا ئىگىزلىكتىكى شالاڭ

ھاۋا تەسىرىدىن ئىنتايىن بىئارام بولىدۇ.

بىراق، بۇ بىئاراملىق ئۇنى >> ئەگەر بۇ مەسىلىنى ھەل قىلسام چوقۇم كۆپ پۇل

تاپالايدىكەنمەن >> دىگەن تەسراتقا - يېڭى بىر سودا

پۇرسىتىگە ئىگە قىلىدۇ. دوختۇرلۇق بىلەن شۇغۇللىنىپ باققان چېن خانىم شۇ يەردىلا ئىگىزلىك تەسىرىنىڭ ئالدىنى ئالىدىغان بىر خىل دورا ياساپ چىقىشنى قارار قىلىدۇ. شۇنىڭ بىلەن ئۇ تەشەببۇسكارلىق بىلەن شىزاڭ زاڭزۇ دوختۇرخانىسى، زاڭزۇ دورا زاۋۇتى بىلەن ھەمكارلىشىپ بىرلىكتە ئىگىزلىك تەسىرىنىڭ ئالدىنى ئالىدىغان دورىنى ياساشقا كىرىشىپ كېتىدۇ ۋە تەكرار سىناق قىلىش ئارقىلىق ئوكسىگېن يېتىشمەسلىكنىڭ ئالدىنى ئالىدىغان بىر خىل ئىننىزىمنى ئايرىپ چىقىپ تابلەت ياساپ چىقىدۇ. ھازىر بۇ تېخنىكاغا پاتىنت ئىلتىماس قىلىنغان بولۇپ، پات يېقىندا بازارغا چىقماقچى.

بۇنىڭدىن باشقا چېن خانىم يەنە ئوكسىگېن يېتىشمەسلىكنىڭ ئالدىنى ئالىدىغان ئالاھىدە چاينى تەتقىق قىلىپ چىقتى.

ئىگىزلىكنىڭ تەسىرىدىن سودا پۇرسىتى تاپقان پەقەت چېن خانىملا ئەمەس. ۋېنجو لېيچىڭلىق يەنە بىر كىشى لاسادا بىر مېھمانخانا قۇرۇپ، مېھمانخانىغا ئالاھىدە ئوكسىگېن بىلەن تەمىنلەش ئۆسكىنىسى ئورنىتىش ئارقىلىق ئازادە مۇھىت ھاسىل قىلىپ ساياھەتچىلەردە ئىگىزلىك تەسىرىگە ئۇچراشنىڭ ئالدىنى ئېلىشنى پىلانلىغان.

چىڭخەي - شىزاڭ تۆمۈر يولىنىڭ ئېچىلىشىغا ئەگىشىپ لاساغا كىرىدىغانلارنىڭ سانى چوقۇم ئاشىدۇ. دېمەك تېخىمۇ كۆپ ئادەم

ئىگىزلىكنىڭ تەسىرىگە ئۇچرايدۇ دېگەن گەپ. چېن خانىم ۋە باشقىلار بۇ مەسىلىنى ئويلاپ يېتىپ بازارنى ئالدى بىلەن ئىگىلىدى.

ئادەتتە كىشىلەر ئەڭ ئېھتىياقلىق بولغان مەسىلىلەرنى بايقاشقا ماھىر بولغاندىلا، ئاندىن مەلۇم بىر يېڭىلىق، تېخنىكا ياكى كەسپىي مۇلازىمەت ئارقىلىق شۇ ئادەملەر توپىنىڭ قېيىنچىلىقىنى ۋە ئېھتىياجىنى ھەل قىلغىلى بولىدۇ. بۇ قىيىنچىلىقنى ھەل قىلىش ماھىيەتتە شۇ كەسپتە كۆپ پۇل تاپقىلى بولىدىغانلىقىدىن دېرەك بېرىدۇ. چېچەن ۋىنجۇلىقلار دائىم باشقىلار دىققەت قىلمايدىغان

سودا پۇرسەتلىرىنى بايقىۋالدى. بۇ دەل ئۇلارنىڭ ئىستېمالچىلارنىڭ مەنپەئەتىنى چىقىش نوقتىسى قىلغانلىقىدىندۇر.

1989-يىلى دەي جىيەنيۈەن ھۆكۈمەت تەكشۈرۈپ - تەتقىق قىلىش ئۆمىكى بىلەن بىللە شياڭگاڭغا تەكشۈرۈپ تەتقىق قىلىشقا كەلدى. شۇ كۈنى ئاخشىمى دەي جىيەنيۈەن چېچىنى يۇيۇپ قۇرۇتۇش ئۈچۈن چاچ قۇرۇتقۇچنى ئېلىپ روزىتىكىغا خاتا چېتىپ قويدى ۋە «پاڭ» قىلغان ئاۋاز بىلەن تەڭ پۈتۈن ياتاقنىڭ توكى ئۈزۈلۈپ قالدى. مۇنداق ئەھۋالدا چوقۇم سىم يولى ئۈزۈلۈپ كەتكەن بولۇشى مۈمكىن ئىدى. شۇڭا تەكشۈرۈش ئەترىتىدىكىلەر قورقۇپ كەتتى ۋە ئامالسىز ئۆمەك باشلىقى چىقىپ مېھمانخانا مەسئۇلى بىلەن سۆزلەشتى. بىر دەمدىن كېيىن ئامانلىق خادىملىرى كېلىپ بىر كۈنۈپكىنى باسقانىدى چىراغلار ۋاللىدە يورۇپ كەتتى.

دەي جىيەنيۈەننىڭ < ھەر نېمە بولسا سىم يولىدىن چاتاق چىقماپتۇ > دەپ كۆڭلى جايىغا چۈشتى. بىراق ئۇ < بۇ زادى قانداق ئىش بولغىيتى > دەپ تولىمۇ ھەيران بولدى.

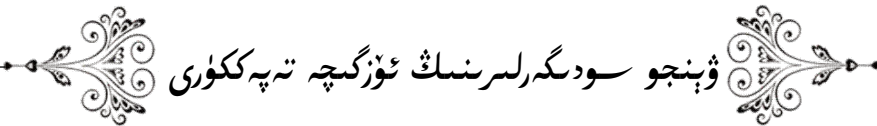
دەي جىيەنيۈەن ئامانلىق ساقلاش خادىملىرىدىن ئىشنىڭ سەۋەبىنى سورىغاندا توكچى ئۇستا ئۇنىڭغا: «بۇ مىكرو تىپلىق قاچما توكتىن ساقلىنىش قۇرۇلمىسى، مەخسۇس مۇشۇنىڭغا ئوخشاش مەسىلىلەرنى بىر تەرەپ قىلىدۇ» دېدى.

توكچىنىڭ گېپىنى ئاڭلاپ چېچەن دەي جىيەنيۈەننىڭ كاللىسىغا دەرھال: «بۇ خىل قۇرۇلما چوڭ قۇرۇقلۇقتا تېخى يوق، بۇنى ئىشلەپچىقىرىدىغان كارخانىمۇ ھەم يوق. كىشىلەرنىڭ توكقا بولغان ئېھتىياجىنىڭ ئېشىشى بىلەن توك بىخەتەرلىكىگە نىسبەتەن چوقۇم يېڭى تەلەپلەر ئوتتۇرىغا چىقىدۇ، شۇنىڭ ئۈچۈن بۇ خىل قۇرۇلمىنىڭ بازىرى چوقۇم كەڭ بولىدۇ» دېگەن خىيال كەچتى.

ئىككىنچى كۈنى دەي جىيەنيۈەن توكچىنىڭ ئېيتىپ بەرگەن بۇيىچە توك سايىمانلىرى سېتىش دۈككىنىڭ بارى ۋە بۇ قۇرۇلمىدىن بىرنى سېتىۋېلىپ قايتتى.

قايتىپ كېلىپ ئۇزاق ئۆتمەي ئۇ بۇ خىل قۇرۇلمىنى ئىشلەپچىقىرىشقا دەرھال تۇتۇش قىلدى.

بۇ قۇرۇلما بازار ئېھتىياجىغا ماس كەلگەچكە ھەمدە ئەينى ۋاقىتتا بۇنى ئىشلەپچىقىرىدىغان



كارخانا بولمىغاچقا مەھسۇلات بازارغا چىقىپلا سېتىۋالغۇچىلارنىڭ قارشى ئېلىشىغا ئېرىشتى. قىسقىغىنا نەچچە يىل ئىچىدىلا دەي جىيەنيۈەن ناھايىتى كۆپ پۇل تاپتى.

ۋىنجۇلىق سودىگەر جوڭ ۋىنلوڭ شاڭخەيگە يېڭى كەلگەندە قۇرۇق قول كەلگەن بولۇپ بىر پۇڭمۇ مەبلىغى يوق ئىدى. شۇنىڭ ئۈچۈن ئۇ بىر زاۋۇتتا ئىشلەمچى بولغان. بىر قېتىم جوڭ ۋىنلوڭ كىتابخانىدا كىتاب كۆرۈپ بولۇپ، چۈشلۈك تاماق يېيىش ئۈچۈن ماڭغاندا كىتابخانىنىڭ كەينىدىن بىر بوۋاينىڭ كونا كىتابلار بېسىلغان ھارۋىنى سۆرەپ چىقىۋاتقانلىقىنى كۆرىدۇ ۋە دەرھال بېرىپ سۈرۈشتۈرۈش ئارقىلىق بۇنىڭ شىنخۇا كىتابخانىسىنىڭ ئامبارىنى تازىلىغاندىكى كېرەكسىز كىتابلار ئىكەنلىكىنى بىلىدۇ.

جوڭ ۋىنلوڭ بۇنچە كۆپ كىتابلارنى كۆرۈپ «كىتاب دېگەننى ئوقۇيمىز، كىتابنىڭ ئوقۇش قىممىتىلا بولسا كونا بولسا نېمە بوپتۇ؟» دەپ ئويلايدۇ ۋە كېرەكسىز ئەسكى قەغەز سېتىۋالغان باھادىن يۇقىرىراق باھا بىلەن بۇ كىتابلارنى سېتىۋالىدۇ ۋە رەتلەپ تۈرگە ئايرىيدۇ. ئەتىسى ئۇ يېزا ئىگىلىك مەھسۇلاتلىرى بازىرىدا يايما ئېچىپ شۇ كۈنلا 15 سوم تاپىدۇ. كېيىنكى كۈنلەردە دەل مۇشۇ كىتابلار ئۇنىڭغا نۇرغۇن پۇل تېپىپ بېرىدۇ.

كېيىن جوڭ ۋىنلوڭ كونا بۇيۇملارنى سېتىۋېلىپ رەتلەپ سېتىشقا نەزىرىنى ئاغدۇرىدۇ. ئۇ دۇكاندىن بىرنى ئالىدۇ ۋە ئەستە ئاسان قالدىغان تېلفۇن نۇمۇرىدىن بىرنى ئورنۇتۇپ مەخسۇس كونا بۇيۇملار سودىسى قىلىدۇ. كونا كىتاب، كونا ژۇرنال، كونا لىنتا، كونا كىيىم، كونا ئۆي جاھازىلىرى، ئائىلە ئىلىكتىر بويۇملىرى قاتارلىق نەرسىلەر جوڭ ۋىنلوڭنىڭ نەزىرىدە ئەڭگۈشتە ئىدى. ئۇنىڭ سودىسى بارا-بارا ئەنخۇي، خۇنەن، شەندۇڭ قاتارلىق ئۆلكىلەرگە تارلىپ ئۇ ئىسمى جىسىمىغا لايىق «كونا مال پادىشاھى» غا ئايلاندى.

★★★ۋىنجۇلىقلار ئۇزۇندىسى★★★

بىز ۋىنجۇلىقلار ئىراقتىكى توپ ئوقلىرى ئىچىدىن سودا پۇرسىتى تاپالايمىز.

—— شېنياڭ جۇڭشەن گورۇھى لېدىرى سېڭ چاڭ فىڭ



تاماق شرەسىدىكى سودا پۇرسىتىگە سەل قارىماڭ

بېيىش تەپەككۈرى:

بانكىر روسچىلىد: «ئۇچۇرغا ئىگە بولالساڭ دۇنياغا ئىگە بولىسەن» دېگىنىدەك، ئۇچۇر دېمەك پۇرسەت دېمەكتۇر. بۇ نۇقتا ھەممە كىشىگە ئايان. سودىگەرچىلىكتە ئەگەر سەللا بىخەستىلىك قىلساق سودا پۇرسىتى كېتىپ قالىدۇ. پەقەت پۇرسەتنى چىڭ تۇتالايدىغان، قەتئىي قارار چىقىرىدىغان كىشىلەرلا سودا دۇنياسىدا پۇت تېرەپ تۇرالايدۇ.

بىراق، ئۇچۇر دەۋرىدە ئۇچۇرنىڭ كۆپلىكىدىن قانداق قىلغاندا ئەڭ ياخشى سودا ئۇچۇرىغا

ئېرىشكىلى بولىدۇ؟

● بىرىنچىدىن، كارخانىنىڭ ئىچكى ئۇچۇر سېستىمىسىنى قۇرۇپ، كارخانا يۇقىرى قاتلىمىدىكىلەرنىڭ تەدبىر بەلگىلىشىنى ھېمايە قىلىش.

● ئىككىنچىدىن، ئۇچۇر مەركىزى قۇرۇپ چىقىپ، كەسپى خادىملارنى ئىشقا قويۇپ ھەرخىل ئۇچۇرلارنى توپلاش ۋە تەھلىل قىلىشقا

تەشكىللەش.

● ئۈچىنچىدىن، خېرىدارلارغا ئەتراپلىق مۇلازىمەت قىلىش، خېرىدارلارنىڭ تەلپىنى ۋاقىتدا خاتىرىلەش.

● تۆتىنچىدىن، رىقابەتچىنىڭ مەھسۇلات ئۇچۇرى، ئېلان ئۇچۇرى، خادىم قوبۇل قىلىش ئۇچۇرى قاتارلىق ئۇچۇرلارنى تەپسىلى تەكشۈرۈش

ۋە تەھلىل قىلىش.

● بەشىنچىدىن، كەسپى يىغىنلارغا كۆپرەك قاتنىشىش ۋە ھەرخىل ئۇچۇرلارغا ئېرىشىش.

ئۇنىڭدىن باشقا چېچەن ۋىنجولۇقلار يەنە تاماق شرەسىدىكى ئۇچۇرلارغا ئىنتايىن دىققەت

قىلىدۇ.

ۋىنجۇلىقلار ئادىمىگەرچىلىككە بەك ئەھمىيەت بېرىدىغان بولۇپ، باشقىلارنى تاماققا تەكلىپ قىلىشقا ئامراق. ئۇنىڭ ئۈستىگە ئۇلار ئىنتايىن سەزگۈر سودىگەرلەر بولۇپ، كىشلەر بىلەن سۆھبەتلىشىش جەريانىدا ئۆچۈرنىڭ قىممىتىنى تونۇپ يەتكەچكە دائىم باشقىلاردىن بىر قەدەم ئالدىدا مېڭىپ باشقىلار تاپالمايدىغان پۇلنى تاپالايدۇ.

1995-يىلىدىكى بىر چۈش مەزگىلى. ۋىنجۇلىق سودىگەر لو يۈنيۈەن بىر توپ دوستلىرى بىلەن بىللە تاماق يېيىشكە كەلدى ھەم تاماق يېيىش جەريانىدا لو يۈنيۈەن ئىلىكتىر ئىنترېگىيىسى سېستىمىسىدا ئىشلەيدىغان بىر دوستىدىن < يېقىندىن بېرى نېمە ئىشلارنى قىلىۋاتىسەن > دەپ مۇنداقلا سوراپ قويغان ئىدى، دوستى خۇبېي ئىلىكتىر تورىدا پات يېقىندا قايتا قۇرلۇش باشلىنىدىغانلىقىنى، ھازىر شۇنىڭغا ئائىت ئىشلار بىلەن مەشغۇل بۇلۇۋاتقانلىقىنى ئېيتتى. دەل مۇشۇ ئاسادىبىي ئېرىشكەن ئۆچۈر ئارقىلىق لو يۈنيۈەن سودا پۇرسىتىگە ئېرىشتى.

لو يۈنيۈەن: « ئىلىكتىر تورى ئۆزگەرتىلگەن ھامان چوقۇم توك سائىتى، ئىلىكتىر سىمى، ئىستوبلا قاتارلىق نەرسىلەر لازىم بولماي قالمايدۇ. ھەر بىر ئائىلەگە توك سائىتى لازىم، ۋاھ بۇ بىر لوق گۆش ئەمەسمۇ» دەپ ئويلىدى.

شۇڭا لو يۈنيۈەن دەرھال يۇرتى جېجياڭغا باردى ۋە بىر چەتئەل شېرىكچىلىكىدىكى بەش خىل مىتال شىركىتى بىلەن خۇبېيىدىكى بىردىنبىر توك سائىتى سېتىش ۋاكالىتچىلىك توختامىغا ئىمزا قويدى. ئەينى ۋاقىتتا نۇرغۇن كىشلەر بۇ پۇرسەتنى بايقىيالمىغان بولغاچقا ئۇنىڭ توختامى ئوڭۇشلۇق ھالدا پۈتكەن ئىدى.

ئىلىكتىر تورىنىڭ ئۆزگەرتىلىش خەۋىرى ھەممە يەرگە تارقالغاندا لو يۈنيۈەننىڭ قولىدىكى مەھسۇلاتلار ئاللىبۇرۇن خۇبېي رايونىنىڭ بازىرى ئىتتىك مەھسۇلاتىغا ئايلانغان بولۇپ، باشقىلار جېجياڭغا بېرىپ ۋاكالىتچى بولۇشنى ئويلىغان بولسىمۇ، لو يۈنيۈەن بىردىنبىر سېتىش ۋاكالىتچىلىكىگە ئىمزا قويۇۋالغانىدى. بەش يىل داۋاملاشقان خۇبېي ئىلىكتىر تورىنى ئۆزگەرتىش قۇرۇلىشىدا لو يۈنيۈەن 20-30مىليون يۈەن پايدا ئالدى.

جۇڭگو جەمئىيىتىدە ئادىمىگەرچىلىككە بەك ئىتبار قىلىنىدۇ. تاماق زىياپىتى كىشىلەرنىڭ ئەڭ ئومۇملاشقان پىكىر ئالماشتۇرۇش سورۇنى ھېسابلىنىدۇ. ئېنىق بولمىغان مەلۇماتلارغا قارىغاندا 2006 - يىلى 2 - ئاينىڭ 9 - كۈنى ئېلان قىلغان « جۇڭگو پۇقرالىرى پىكىرلىشىش كۆرسەتكۈچى » دە تاماق زىياپىتى ئالاقىسى جۇڭگولۇقلارنىڭ ئەڭ ئومۇملاشقان ئىجتىمائىي ئالاقە ئۇسۇلى بولۇپ، زىيارەت قىلىنغان %46 پىرسەنت كىشى ئۆزىنىڭ تاماق زىياپىتى ئارقىلىق ئىجتىمائىي ئالاقىدە ياخشى ئۈنۈمگە ئىرىشكەنلىكىنى ئېيتىپ ئۆتكەن.

نۆل نۇقتا تەكشۈرۈشنىڭ لېدىرى چاڭ يۈەنيۈ «شەرقكە نەزەر ھەپتىلىك ژۇرنىلى» نىڭ مۇخبىرىغا: « ئىجتىمائىي ئالاقىنىڭ جۇڭگوچە شەكلى تاماق زىياپىتى بولۇپ ، كىشىلەر زىياپەت ئارقىلىق باشقىلارغا يېقىن ئادىمىگەر ئوخشاش دوستانە تۇيغۇ بېرىدۇ. ئىشتىن ئاۋۋال تاماق يېيىش ئادەمنىڭ بېسىم تۇيغۇسىنى تۆۋەنلىتىدۇ. ئەگەر ئىش پۈتمەي قالسىمۇ ھازاق ئىچىش ئارقىلىق كۆڭۈل ئاغرىقىدىن ساقلىنىپ قالغىلى بولىدۇ. رەسمىيەت ئارقىلىق پەقەت رەسمى ئىشنىلا بېجىرگىلى بولىدۇ، جۇڭگولۇقلار بۇنداق ئىشنى ئاۋارچىلىق دەپ قارايدۇ. » ، - دېدى.

«تاماق زىياپىتىنىڭ جۇڭگونىڭ ئىجتىمائىي ئالاقىسىدە بۇنداق يۇقىرى ئورۇندا تۇرىشىنىڭ سەۋەبى ئۇلارنىڭ ئومۇم، شەخس قارشى غەربلىكلەرنىڭكىدەك ئۇنداق ئېنىق بولمايدۇ. غەربلىكلەر ئىش بېجىرىش جەريانىدا بېجىرگەن ئىشى ئوڭۇشلۇق بولسا تاماق يەپ تەبرىكلەيدۇ، ئۇلارنىڭ تاماق يېيىشى مۇۋەپپەقىيىتىنى تەبرىكلەش ئۈچۈن ، ھالبۇكى جۇڭگودا بولسا تاماق يېيىش دەل شۇ ئىشنى بېجىرىشنىڭ ۋاسىتىسى ھېسابلىنىدۇ» دېدى يۈەن يۈفېن چۈشەندۈرۈپ.

تاماق يېيىش مەيلى ئىشنىڭ مۇۋەپپەقىيىتىنى تەبرىكلەش ياكى ئىش بېجىرىشنىڭ ۋاسىتىسى بولسۇن ، تاماق شەرىئەتتە ئۇچۇرغا دىققەت قىلىش دائىم بىزنى ھەر خىل پۇرسەتلەرگە ئىگە قىلىدۇ. ۋېنجۇلىق سودىگەر ماۋ جېنچۈاڭمۇ دەل مانا شۇنداق ئۇسۇلدىن پايدىلىنىپ تەرەققى قىلغان. ماۋ جېنچۈاڭ بۇرۇن گۈيجۇدىكى بىر كۆمۈر كاندا ئىشلىگەن. تۇيۇقسىز بىر پۇرسەتتە نەنجىڭ سانائەت مەكتىپىدىكى بىر نەچچە پىراففىسور بىلەن تونۇشۇپ قالغان ۋە ئۇلار بىلەن پىكىرلىشىش

جەرياندا كۆممىقوناقنى پىششىقلاپ ئىشلىگەندىن كېيىن ئۇنىڭدىن ئېتانول ئايرىپ چىقىشقا بولۇپلا قالماستىن ئېتانولدىن يەنە ئېتىلېن ئىشلەپچىقارغىلى بولىدىغانلىقىنى، ئېتىلېن نېفىت - خېمىيە سانائىتىنىڭ مۇھىم ئانورگانىك ماددىسى بولۇپ، ھازىرقى %75 نېفىت - خېمىيە سانائىتىدە ئېتىلېندىن پايدىلىنىدىغانلىقىنى، قايتا ھاسىل بولمايدىغان بۇ ئېنىرگىيەنى كۆممىقوناقتىن پايدىلىنىپ قايتا ھاسىل قىلغىلى بولىدىغانلىقىنى، شۇڭلاشقا كۆممىقوناق ئارقىلىق خېمىيە سانائىتىدە كەم بولسا بولمايدىغان ماتېرىيالنى ئىشلەپچىقارسا چوقۇم تەرەققىيات پۇرسىتىگە ئېرىشكىلى بولىدىغانلىقىنى بىلدى.

بۇ سۆھبەتتىن چېچەن ماۋ جېنچۇاڭ سودا پۇرسىتىنى كۆرۈپ يەتتى. ھەم جىلىنىڭ كۆممىقوناق بازىسى ئىكەنلىكىنى، مال مەنبەسىنىڭ مول، ئىشلەپچىقىرىشنىڭ ئىقتىياجىدىن ئېشىپ تۇرىدىغانلىقىنى بايقىدى. شۇڭا ئۇ دەرھال جىلىغا تەكشۈرۈشكە ماڭدى. بازارنىڭ مۇمكىنچىلىكىنى تەھلىل قىلغاندىن كېيىن ماۋ جېنچۇاڭ خەلق ئىگىلىكىنى نېفىت - خېمىيە ساھەسىگە ئېلىپ كىرىشنى قارار قىلدى.

ئۇزاق ئۆتمەي ماۋ جېن چۇاڭ نەنجىڭ ئۇنۋېرسىتىتى بىلەن تېخنىكىلىق ئېچىش توختامى ئىمزالاپ ئۇنىڭدىن باشقا ئىككى ۋىنجۇلىق بىلەن جىلىن شەھرىدە نېفىت - خېمىيە شىركىتى ئېچىشنى قارار قىلدى.

ۋىنجۇلىقلار >> نەچچە مىليون كىۋادىرات مېتىرلىق تۇپراقتا، نەچچە يۈزلىگەن كىچىك شەھەرلەردە ساناپ بولغىلى بولمايدىغان ئۇچۇرلار ئېقىپ يۈرىدۇ >> دەيدۇ. توردى، ئاخبارات ۋاسىتىلىرىدا، تاماق زىياپەتلىرىدە ھەتتا كوچا بۇلۇڭ - پۇشقاقلاردا دېگەندەك ھەممە يەردە ئۇچۇرلار مەۋجۇت، بىراق سىزگە پايدىلىق ئۇچۇرنى تاپالسىڭىز ئۆزىڭىزگە باغلىق. نۇرغۇنلىغان ۋىنجۇلىقلار تاماق شىرەسىدە سودا ساھەسىدىكى تەجرىبە ۋە تەسراتلىرىنى سۆزلەشمەكتە. ئۇلار بازارنى تەھلىل قىلىشقا، قايسى ئىشلاردا جىق پۇل تاپقىلى بولىدىغانلىقىنى بايقاشقا ماھىر. ئۇلار ھەتتا بۇ خىل پۇل تېپىش سىرىنى : ئۇششاق تىجارەت چوڭ تىجارەتتىن ياخشى، جىسمانى ئەمگەكتىن تىجارەت

ياخشى، يېمەكلىك سودىسى تۇرمۇش لازىمەتلىكلىرى سودىسىدىن ياخشى، ئاياللار لازىمەتلىكلىرىنىڭ سودىسى ئەرلەر لازىمەتلىكلىرى سودىسىدىن ياخشى، بالىلار بۇيۇملىرى سودىسى چوڭلار لازىمەتلىكلىرى سودىسىدىن ياخشى، خاسلاشقان تىجارەت ئۇنۋېرسال تىجارەتتىن ياخشى، تىجارەت سۇرۇننى ئىجارىگە ئالغاندىن يەر سېتىۋېلىپ يېڭىدىن سالغان (سېتىۋالغان) ياخشى... دېگەندەك تەجىربىلەرگە يىغىنچاقلىدى.

كۆرۈنۈشلۈك بولىدۇكى، كۆزىمىزنى چوڭ ئېچىشىمىز، قۇلقىمىزنى دىڭ تۇتۇشىمىز، ھەممە ئىشقا دىققەت قىلىشىمىز، ئەتراپىمىزدىكى ئۇچۇرلارنى ئىگىلەشكە ماھىر بولۇشىمىز، سەزگۈر بولۇپ ئۆزىمىزگە ئەڭ پايدىلىق ئۇچۇرلارنى ۋاقىتدا چىڭ تۇتۇشىمىز لازىم.

ئەلۋەتتە ئۇچۇرلار ھەرخىل بولىدۇ، مۇھىمى بىزگە پايدىلىق ئۇچۇرلارنى بايقاشقا ماھىر بولۇشىمىز كېرەك.

بىرىنچىدىن، ئۇچۇر دەۋرىدە ساختا بىلەن راستنى ئايرىشنى، شاكىلىنى چىقىرىۋېتىپ مېغىزنى ئايرىۋېلىشنى ئۆگىنىۋېلىشىمىز كېرەك.

ھەمدە ھەممە ئۇچۇرلارنىڭ بىزگە پايدىلىق ئەمەس ئىكەنلىكى، ئۆزىمىزگە پايدىلىقلىرىنى بايقاشقا ماھىر بولۇشىمىز كېرەكلىكىنى ئەستە ساقلىشىمىز لازىم.

ئىككىنچىدىن، ئۇچۇرنى تەھلىل قىلىشقا ماھىر بولۇشىمىز كېرەك، ئۇچۇرنىڭ قىممىتى بار قىسمىنى تېپىپ چىقىشىمىز ۋە ئۇچۇرنىڭ بازارغا بولغان تەسىرىنى ياخشى تەھلىل قىلىشىمىز لازىم. ئۈچىنچىدىن، ئۇچۇرغا ئاساسەن تىجارەت ئىستراتېگىيىسىنى ۋاقىتدا تەڭشەش ھەم ئۇچۇرنىڭ سودىنى قوللاش ۋە يېتەكلەش رولىدىن ياخشى پايدىلىنىشىمىز لازىم.

★★★ۋىنجۇلىقلار ئۆزۈندىسى★★★

شىركەتنى چوڭايتىش جەريانى ئۇنداق ئاسان ئەمەس، مۇھىمى پۇرسەتنى چىڭ تۇتۇپ تەرەققىياتقا ئىگە بولۇش لازىم

— ۋىنجۇ پىگياڭ يۈتيەن گوروھى لىدىرى جاڭ لىي چىڭ

بازارنىڭ ئىپتىياجىغا ماسلىشىش كېرەك

بېيىش تەپەككۈرى:

نامراتلار: مەھسۇلات چوقۇم ئۆزىنىڭ ئۆزگىچىلىكىنى ساقلاپ قېلىشى كېرەك.

ۋىنجولقلار: ئۆزگىچىلىك ھەقىقەتەن ناھايىتى مۇھىم، بىراق ئوخشىمىغان بازارنىڭ ئوخشىمىغان ئىپتىياجى بولىدۇ. ئەڭ ئاددىي سودا پۇرسىتى دەل يەرلىك ئىستىمالچىلارنىڭ ئادىتىنى چىقىش قىلىپ، ئۇلار ياقتۇرىدىغان نەرسىنى تېپىپ چىقىش، ئۇلارنى مەھسۇلات ۋە مۇلازىمەت بىلەن تەمىنلەشكە تېرىشىشتۇر.

مەھسۇلاتنىڭ ئۆزگىچىلىكى بولۇشى كېرەك، بۇ تىجارەتنىڭ بىر پىرىنسىپى. بىراق، شۇنىڭ بىلەن بىللە مەھسۇلات يەنە بازار ئىپتىياجىغا ماسلىشىشى كېرەك. بۇمۇ تىجارەتنىڭ بىر پىرىنسىپى. ئادەتتىكى ئەھۋال ئاستىدا ئۆزگىچىلىكىنى ساقلاپ قېلىش ناھايىتى مۇھىم. بىراق بەزى ئىستىمالچىلارنىڭ ئالاھىدە ئادىتى ۋە قىزىقىشىغا نىسبەتەن، سودىگەر ئىستىمالچىنىڭ ئىپتىياجىنى چىقىش قىلالسا، ئۇنىڭ ئىپتىياجىغا ماسلىشىشقا تېرىشسا، ئۇلارنىڭ ئالاھىدە تەلپى ئۈچۈن مەلۇم ئۆزگەرتىش قىلالسا ئۇنداقتا ئۇ چوقۇم خېرىدارنىڭ ياخشى باھاسىغا ئېرىشىدۇ.

ۋىنجو شەھرىنىڭ بېيجىڭدا تۇرۇشلۇق ئىش بېجىرىش ئورنىنىڭ مەسئۇلى: «ۋىنجولقلارنىڭ ماسلىشىش ئىقتىدارى ئادەتتىكى كىشىلەردىن ئېشىپ چۈشىدۇ» دېدى.

سودا دۇنياسىدا چېچەن ۋىنجولقلار جاپاغا چىداپ ئىشلەيدىغان، قەتئى باش ئەگمەيدىغان، توختىماستىن ئۆزىنى ئۆزگەرتىپ باشقىلارغا ماسلىشىدىغان خاراكتىرنى يېتىلدۈردى. بۇنداق مىساللارنى ساناپ تۈگەتكىلى بولمايدۇ.

بىر ۋىنجولق بېيجىڭغا بېرىپ چۆچۈرخانا ئاچماقچى بولغان، بىراق بېيجىڭلىقلارنىڭ پىلتە قۇيماققا ئامراق ئىكەنلىكىنى كۆرگەندىن كېيىن چۆچۈرخانىنى دەرھال پىلتە قۇيماققا ئايلاندۇردى. ئۆزگەرتكەن.

ۋىنجۇدا بىر ئىلىكتىر سايىمانلىرى زاۋۇتى بار بولۇپ ئاساسلىقى دوخوپىكا ئىشلەپچىقىرىدۇ، بۇ خىل دوخوپىكا مەخسۇس ۋىنجۇنىڭ ئالاھىدە گاز گۆشى كاۋپىنى پىشۇرۇش ئۈچۈن لايىھىلەنگەن. بۇ دۇخاپىكىدىن چىققان مەھسۇلاتلار شاڭخەيدە سېتىلغاندا زاۋۇت شاڭخەيلىكلەرنىڭ گاز گۆشى كاۋپىنى ياقىتۇرمايدىغانلىقىنى ئەكسىچە توخۇ كاۋپىغا ئامراقلىقىنى بايقىغان، شۇڭا زاۋۇت دەرھال شاڭخەيلىكلەر ياقىتۇرىدىغان چوڭ توخۇ كاۋپىنى بازارغا سالغان ۋە شاڭخەيلىكلەرنىڭ ياقىتۇرىشىغا ئېرىشكەن. شۇنىڭ بىلەن بىللە زاۋۇت گاز كاۋپى پىشۇرىدىغان دوخوپىكا ئۆزگەرتىش كىرگۈزۈپ توخۇ كاۋپى پىشۇرىدىغان دوخوپىكىنى لايىھىلەپ چىققان. نەتىجىدە دوخوپىكىنىڭ بازىرى قىزىشقا باشلىغان.

كېيىن مەھسۇلاتلار باشقا جايلاردا سېتىلغاندا زاۋۇت بازىرىنىڭ ئىھتىياجىغا ئاساسەن ئۆردەك كاۋپى، توشقان كاۋپى، كالا گۆشى كاۋپى دوخوپىكىلىرىنى سېتىپ بازىرىنىڭ ئىھتىياجىنى ئاساس قىلدى. ھەتتا شىنجاڭغىمۇ بېرىپ قوي گۆشى كاۋپى پىشۇرىدىغان دوخوپىكا ساتتى. شۇڭلاشقا دوخوپىكىنىڭ سېتىلىشى ئىزچىل تۈردە ياخشى بولدى.

«كىشىلەرنىڭ ئىھتىياجىغا ماسلاشقاندىلا ئاندىن ئۆزىمىزنى ساقلاپ قالالايمىز، ھەم پۇل تاپالايمىز.» دېدى، جېجياڭ ۋىنجو سودا شەھەرچىسى تەرەققىيات چەكلىك شىركىتىنىڭ لېدىرى شۈلىن. ئۇ خاڭجۇنىڭ چېتىدىكى فۇياڭ دېھقانلار شەھرىدە ۋىنجو سودا شەھەرچىسى قۇردى، لايىھىلەشتىن تارتىپ مەھسۇلات پىلانلىغىچە « ھەر كۈنى قانداق قىلسام خاڭجۇلىقلارغا ماسلىشالايمەن، فۇياڭلىقلارغا ماسلىشالايمەن، يەرلىكنىڭ ئىقتىسادى ئالاھىدىلىكىگە ۋە تەرەققىياتىغا ماسلىشالايمەن دەپ ئويلىدۇم»، - دەيدۇ شۈلىن سودا شەھەرچىسى قۇرۇش جەريانىنى ئەسلىپ. يەنە بىر ۋىنجۇلىق شاڭخەي پۇدۇڭدا شاڭخەي شەھرى مەشئەل ئوقەتچىلىك شىركىتى قۇردى، ئۇلار شاڭخەيلىكلەرنىڭ ئىنتايىن تىجەشچان ئىكەنلىكىنى بايقىدى. شۇڭلاشقا شىركەتنىڭ ئىشكى ئالدىغا: « شىركىتىمىزدىن ھەرقانداق بىزەكچىلىك ماتېرىيالى سېتىۋالسىڭىز ئېشىپ قالغىنىنى ئەسلى باھاسى بىلەن قايتۇرۇشقا بولىدۇ» دېگەن ئېلاننى چىقاردى.

نەتىجىدە چېچەن شاڭخەيلىكلەر بەس - بەستە بۇ دۇكانغا كېلىپ بېزەكچىلىك ماتېرىياللىرى سېتىۋالدى، ۋىنجۇلىقلار بىر چەتتە پايدىنىڭ ھۇزۇرىنى سۈردى. بەزىلەر ھەيرانلىقتا < زادى شاڭخەيلىكلەر چېچەنمۇ ياكى ۋىنجۇلىقلار چېچەنمۇ؟ > دەپ سوراشتى.

ھەقىقەتەنمۇ چېچەن ۋىنجۇلىقلار مۇنداق بىر پىرىنسىپقا پىششىق: يەرلىك بازارنىڭ ئىھتىياجىغا ماسلاشقاندىلا تىجارىتىڭىز ئاندىن يۈرۈشۈڭىز، پۈلمۇ ئۆزلىكىدىن سىزنىڭ يانچۇقىڭىزغا ئاقىدۇ.

★★★ ۋىنجۇلىقلار ئۆزۈندىسى ★★★

باشقىلارنىڭ ئىھتىياجىغا ماسلاشقاندىلا بىز ئاندىن ئۆزىمىزنى ساقلاپ قالالايمىز ھەم پۇل تاپالايمىز.



ئەقەدە جاۋاھىراتلىرى





TEL: 400-0991-684

نامرات رايونىدا چوقۇم سودا پۇرسىتى بولىدۇ

بېيىش تەپەككۈرى:

نامراتلار: تىجارەت قىلىشتىكى مەخسەت پۇل تېپىش ئۈچۈندۇر، شۇڭا تەرەققى قىلغان رايونلاردا سودا قىلىش كېرەك، شۇنداق قىلغاندىلا ئاندىن كۆپ پۇل تاپقىلى بولىدۇ.

ۋىنجۇلىقلار: ئەگەر كۆپچىلىك ھەممەيلەن ھەرە كۆنىكىدەك بىر جايغا توپلىشىۋالسا بازار تۇيۇنۇپ، پۇل تېپىش قىيىنلىشىپ كېتىدۇ. ئەگەر ئۇنىڭ ئەكسىچە يول تۇتۇپ نامرات، قالاق رايونىغا بېرىپ ئۇلار ئەڭ ئىقتىياجلىق نەرسىلەرنى ساتساق پۈتۈن بازار بىزنىڭ بولىدۇ، بۇ ۋاقىتتا يەنە پۇل تاپالمىسلىقتىن ئەنسىرەشنىڭ ھاجىتى بارمۇ؟

جەنۇبى جوڭگۇغا نىسبەتەن ئېيتقاندا شىمالى جوڭگۇنىڭ ئىقتىسادى تەرەققىياتى بىر قەدەر ئارقىدا، بىراق شىمالى جوڭگۇ يەنە ۋىنجۇلىقلارنىڭ توپلاشقان ماكانى. چۈنكى ۋىنجۇلىقلارنىڭ نەزىرىدە شىمالى جوڭگۇ تېخى ئېچىلمىغان بوز يەر ھېسابلىنىدۇ.

1980-يىلى ئەمدىلا 20 ياشقا كىرگەن ۋىنجۇلىق جېڭ يۆچىۈ يۇرتى لېچىڭدىن ئايرىلىپ، 20 نەچچە كۈن يول مېڭىپ، نۇرغۇن قېتىم ماشىنا ئالمىشىپ ئاران تەستە لاساغا كەلدى، لېكىن ئېگىزلىكتىكى شالاڭ ھاۋا تەسىرىدىن ئۇ نەچچە كۈن كارۋاتتا يېتىپ قالدى.

لاسانىڭ ھاۋاسى ۋە تۇرمۇشىغا ماسلىشىۋالغاندىن كېيىن جېڭ يۆچىۈ ئىش ئىزدەشكە باشلىدى. ئەينى ۋاقىتتىكى لاسانىڭ ھەممە يېرى كېسەك ئۆيلەر بولۇپ ئىنتايىن قالاق ئىدى. ئاشۇ چاغلار كۆز ئالدىغا كەلسە جېڭ يۆچىۈ كۈلۈپ تۇرۇپ مۇنداق دەيدۇ: «ۋىنجۇ بىلەن سېلىشتۇرغاندا بۇ يەر نەچچە ئون يىل ئارقىدا قالغانىدى، بىراق بۇ يەر ئەنە شۇنداق نامرات بولغاچقا بىزگە تەرەققىيات پۇرسىتى بولدى».

جېڭ يۆچىۈنىڭ ھېچقانداق ئىقتىسادى بولمىغاچقا قول ھۈنرىگە تايىنىپ ئىش تاپتى. «مەن دەسلەپ كەلگەندە ياغاچچىلىق قىلدىم، يېتىپ قويۇشۇم زاڭزۇلار بىلەن بىللە بولدى، بولغاندىمۇ

5 يىل بىللە تۇردۇم» دېدى جېڭ يۆ چيۇ. كېيىن ئۇ ئىلىكتىر سايىمانلىرى سېتىش مەركىزى ئاچتى. بىراق سودا جەريانىدا جېڭ يۆچيۇ زاڭزۇ دېھقان-چارۋىچىلارنىڭ شام ۋە جىن چىراغ ياقىدىغانلىقىنى، توك ئىشلىتەلمەيدىغانلىقىنى كۆردى. چۈنكى بۇ جاي دېڭىز يۈزىدىن ئېگىز، تىمپۇراتۇرا تۆۋەن، قۇرۇلۇش مۇھىتى ناچار بولغاچقا ھەردائىم كىشىنىڭ ھاياتىغا خەۋپ يېتىش ئىھتىماللىقى بار ئىدى....

2000-يىلى ئۇ شىزاڭ خۇا دوڭ سۇ ئىلىكتىر ئەسلىھەلىرى يۈرۈشلۈك چەكلىك مەسئۇلىيەت شىركىتىنى قۇرۇپ، مەخسۇس كىچىك سۇ ئىلىكتىر ئىستانسىلىرىنى ئەسلىھە سايىمانلار بىلەن تەمىنلىدى.

جېڭ يۆچيۇ: «سۇ ئىلىكتىر قۇرۇلۇشى ئۈچۈن دائىم ئۇزاق مۇساپىنى بېسىپ ئۆتۈشكە توغرا كېلىدۇ، قارلىق يولدا ماشىنىلار تولا ئۆرۈلۈپ كېتىدۇ. ماشىنىنى ئوڭشاپ يەنە ماڭىمىز، ھەتتا مۇز ئازگىلىغا چۈشۈپ كېتىدىغان ئىشلارمۇ دائىم يۈز بېرىپ تۇرىدۇ.» دەيدۇ.

2002-يىلى جېڭ يۆچيۇ تىبەت رايونىنىڭ شىمالىدىكى سۇ ئىلىكتىر ئىستانسىنى تەكشۈرگىلى باردى. ئەينى ۋاقىتتا 8 ماشىنا بىللە يولغا چىققان بولۇپ جېڭ يۆچيۇ ئەڭ ئارقىدىكى ماشىنىغا ئولتۇرغانىدى. بىر مۇزلۇققا كەلگەندە باشقا ماشىنىلارنىڭ ھەممىسى ئۆتۈپ كېتىپ جېڭ يۆچيۇ ئولتۇرغان ماشىنا مۇز ئازگىلىغا كىرىپ كەتتى. ئەينى ۋاقىتتىكى ھاۋادا كىشىنىڭ سىرتقا چىقىشى مۇمكىن ئەمەس ئىدى. مۇشۇنداق شارائىتتا كۆپچىلىك بىرلىكتە بىرەر سائەت ھەپلىشىپمۇ ماشىنىنى ئازگالدىن چىقىرالمىدى. كېيىن ھېلىمۇ ياخشى بىر چوڭ يۈك ماشىنىسى كېلىپ ئۇلار قۇتۇلۇپ قالدى...

شىزاڭدا تۇرىۋاتقان ۋىنجۇلىقلار بىر خىل ھاياجاندا: «بىز ئۆلۈمنىڭ ئىشىكىدىن نۇرغۇن قېتىم قايتىپ كەلگەن» دەيدۇ. بولۇپمۇ قىشلىرى پۈتۈن تاغنى قار قاپلىغان، ماشىنا تېپىلماق، تار، تىك يار يولىدىن ماڭغاندا دېرىزىدىن قارىسىڭىز يار ئاستىدىكى ھادىسىگە ئۇچرىغان ماشىنىلارنىڭ قالدۇقلىرىنى كۆرگىلى بولىدۇ.

بىراق مانا مۇشۇنداق شارائىت ئاستىدا جېڭ يۆچيۇ ئىنتايىن سەمىمىيلىك بىلەن تىجارەت قىلدى. ئۇنىڭ قوراشتۇرغان سۇ ئىلىكتىر ئىستانسى ئۆسكىنىلىرى بەش يىل ئىچىدە رېمونت قىلىنىشقا، ئالماشتۇرۇشقا، قايتۇرۇشقا كاپالەتلىك قىلىنغان. بەش يىلدىن كېيىن يىلدا بىر قېتىم ھەقسىز تەكشۈرۈپ بېرىشكە، خېرىدارنىڭ رېمونت قىلىش تەلپىنى تاپشۇرۇۋېلىپ 48 سائەت ئىچىدە مەيلى شارائىت قانداق بولۇشىدىن قەتئىينەزەر مەسىلىنى ھەل قىلماي تۇرۇپ خىزمەت ئورنىدىن ئايرىلماسلىققا كاپالەتلىك قىلىنغان.

ۋىنجۇلىقلار > كۆپچىلىك ھەممەيلەن ھەرە كۆنىكىدەك بىر جايغا توپلىشىۋالسا بازار تۇيۇنۇپ رىقابەت كەسكىنلىشىپ كېتىدۇ. ئەگەر ئۇنىڭ ئەكسىچە يول تۇتۇپ نامرات، قالاق رايونغا بېرىپ ئۇلار ئەڭ ئىھتىياجلىق نەرسىلەرنى ساتساق پۈتۈن بازار بىزنىڭ بولىدۇ، بۇ ۋاقىتتا يەنە پۇل تاپالمىسلىقتىن ئەنسىرەشنىڭ ھاجىتى يوق > دەپ قارايدۇ. شىزاڭ خۇاجيەن ئىلىكتىر ئۆسكىنىلىرى شىركىتىنىڭ باش دېپىكتورى جېڭ شاۋفې: «بۇ يەر بىر قەدەر نامرات، ئۇچۇر كەمچىل، مەبلەغ ئاز، شۇڭا يەرلىكتىكى خەلق ئىھتىياجلىق نەرسىلەرنى تاپالماساقلا سېتىشتىن ئەنسىرمەيمىز.» دېگەندى. ھازىر جېڭ يۆچيۇ شىزاڭ خۇادوڭ سۇ ئىلىكتىر ئۆسكىنىلىرى چەكلىك شىركىتىنىڭ لېدىرى بولۇپ شىزاڭ چارۋىچى خەلقى تەرىپىدىن «يورۇقلۇق ئەلچىسى» دەپ ئاتالدى.

ئادەتتىكى كىشىلەر تىجارەتنى ئىقتىسادى ئەھۋالى بىر قەدەر ياخشى بولغان رايوندا قىلىش كېرەك، شۇنداق قىلغاندا ئاندىن كۆپ پۇل تاپقىلى بولىدۇ دەپ قارايدۇ. ھالبۇكى ۋىنجۇلىقلار باشقىچە نۇقتىدىن ئويلايدۇ. نۇرغۇن ۋىنجۇلىقلار قالاق، تەرەققى قىلىمىغان رايونلارغا ئۆزىنى ئاتقان بولۇپ، شۇنداق جايلارغا بېرىپ تىجارەت قىلىشقا ئامراق. ۋىنجۇلىقلار بازاردىن يوقۇق تېپىشقا ماھىر. شۇڭا كىشىلەر دائىم ۋىنجۇلىقلارنىڭ بۇ چېچەنلىكىنى تەرىپلەپ: «قەيەردە بازار بولسا شۇ يەردە ۋىنجۇلىقلار بار، قەيەردە بازار بولمىسا شۇ يەرنى ۋىنجۇلىقلار بازار قىلار» دېيىشىدۇ.

1995 - يىلى 5 - ئاي. ۋىنجۇلىق سودىگەر ۋۇ جىيەنخەي بىر نەچچە چامدان لازىمەتلىك بىلەن

«خەتەر ئىچىدىن يول تېپىش» دېگەن كىتابنى ئېلىپ ئافرىقا سەپىرىگە يالغۇز ئاتلاندى.

بۇنىڭدىن بۇرۇن ۋۇ جىيەنخەي ئىزچىل ياۋروپادا تىجارەت قىلغان بولۇپ ئىشلىرى خېلى يامان ئەمەس ئىدى. بىراق ۋۇ جىيەنخەي تۇيۇقسىز نەچچە يىلدىن بېرى سودا قىلىۋاتقان ياۋروپا بازىرىنى تاشلاپ ئافرىقىغا جەڭ ئېلان قىلدى ۋە كامىرونغا كەلدى.

« بىز دائىم كامىروننىڭ ئافرىقىدىكى < ئەڭ نۇرلۇق مەرۋايىت > ئىكەنلىكىنى ئاڭلايمىز، ئۇ يەرگە بارغاندىن كېيىن كامىروننىڭ دۇئالا شەھرىدە جۇڭگو مەھسۇلاتلىرى دۇكانلىرىنىڭ ئېچىلمىغانلىقىنى، ئەمما بۇ يەرلىكلەرنىڭ جۇڭگو ماللىرىنى ئىنتايىن ياخشى كۆرىدىغانلىقىنى بايقىدىم» دەيدۇ ۋۇ جىيەن خەي. شۇڭا ئۇ كەسكىنلىك بىلەن بۇ يەردە خەيلەن خەلقئارا سودا چەكلىك شىركىتىنى قۇرۇپ، مەخسۇس جۇڭگو مەھسۇلاتلىرىنى ساتتى.

ۋىنجۇلىق دېڭ جىنىشنىڭ دېگەندەك شۇنى مۇئەييەنلەشتۈرۈش كېرەككى، ھەرقانچە قانچە قالاق رايون بولسىمۇ، ۋىنجۇلىقلارنىڭ تەرەققى قىلىشىغا ماس كېلىدۇ. چۈنكى بېكىنىمە رايوندا چوقۇم ياخشى بىر سودا مۇھىتى شۇنداقلا غايەت يۇشۇرۇن بازار ساقلانغان بولىدۇ. ۋىنجۇلىقلارنىڭ جاپاغا چىدايدىغان روھىنى ئۆزىدە يېتىلدۈرگەن ۋۇ جىيەنخەي ھەرخىل قېيىنچىلىقلارنى يېڭىپ ئاخىر كامىروندا ئۆز ئىگىلىكى ئۈچۈن مەزمۇت ئۇل سالىدى.

1997 - يىلىدىن باشلاپ جۇڭگولۇقلار بارا - بارا كامىرونغا كېلىپ سودا قىلىشقا باشلىدى. بىراق تىل چەكلىمىسى، دۇكان تېپىش تەس بولۇش ۋە ئامانلىق مەسىلىلىرى سەۋەبىدىن كۆپىنچىلىرى يېرىم يولدا چېكىنىپ چىقتى. شۇ سەۋەبتىن << كامىروندا جۇڭگو سودا سارىيى قۇرۇش، جۇڭگولۇق سودىگەرلەرنىڭ ھەممىسىنى بىر يەرگە يىغىپ پىلانلىق ئىگىلىك ھاسىل قىلىش، جۇڭگونىڭ ماللىرىنى ئافرىقىنىڭ ھەربىر ئائىلىسىگىچە ئېلىپ كىرىش >> تەك قاپ يۈرەكلىك بىلەن قىلىنغان خىيال ۋۇ جىيەنخەينىڭ كالىسىدا بىخ ئۇردى.

1999 - يىلىنىڭ ئاخىرى ۋۇ جىيەنخەي ئۆزى مەبلەغ چىقىرىپ قۇرۇپ چىققان «جۇڭگو سودا سارىيى» ئېچىۋېتىلدى. قۇرۇلۇش كۆلىمى 4000 كىۋادىرات مېتىر كېلىدىغان جۇڭگو سودا سارىيىدا 25 دۇكان بار بولۇپ مەخسۇس جۇڭگو مەھسۇلاتلىرى سېتىلاتتى.

ۋېنجۇنىڭ كۆزەينىك، بەتىنىكە، كېيىم-كېچەك قاتارلىق ئۇششاق تاۋارلىرى بۇ بازارغا كىرگۈزۈلدى. ۋۇ جىيەنخەي دائىم ئافرىقىلىق خېرىدارلار بىلەن تەكشۈرۈشكە كېلىپ ئافرىقىلىقلارنىڭ سودا نەزىرىنى دۆلەت ئىچىدە نامى بار ۋېنجۇغا قاراتتى.

ھازىر جۇڭگو سودا سارىيىنىڭ يىللىق ئىمپورت قىلىدىغان مەھسۇلاتى 100 نەچچە كۈنتېنر، ئىمپورت سوممىسى 10 مىليون ئامېرىكا دوللىرىدىن ئاشىدۇ. ۋۇ جىيەنخەي كامىروندىكى جۇڭگولۇق سودىگەرلەر ئۇيۇشمىسىنىڭ مۇئاۋىن باشلىقىغا ئايلاندى. 2005 - يىلى ۋۇ جىيەنخەي 6 - قېتىملىق جۇڭگولۇق سودىگەرلەر چوڭ يىغىنىغا تەكلىپ قىلىنىپ «خەلقئارا سودا گېزىتى» تەرىپىدىن «ئافرىقىدا ئىگىلىك تىكلىگەن جۇڭگولۇقلارنىڭ ئۈلگىسى» دەپ تەرىپلەندى.

ئۇ جۇڭگو - ئافرىقا دۈسلۇقى ئۈچۈن زور تۆھپە قوشقاچقا جۇ روڭجى كامىروندا زىيارەتتە بولغاندا سەپ ئالدىدا مېڭىشقا ماھىر بۇ ۋېنجۇلۇق كارخانىچى بىلەن مەخسۇس كۆرۈشتى.

«ۋېنجۇلۇق سودىگەرلەر توپلاشقانلىكى رايوندا كۆلەملەشمىگەن بازار ۋە مۇتلەق ئىستىمال كاردىنالى زور بولۇشتىن ئىبارەت ئىككى ئىلمىت كەم بولمايدۇ» دېدى، - كۈنىڭ تەبىي پەن ۋە سانائەت پەنلىرى ئۇنۋېرسىتىتىنىڭ ئوقۇتقۇچىسى جياڭ مۇئەللىم. بۇ ئىككى نوقتىدا ۋېنجۇلقلارنىڭ ھايات كەچۈرىشى ۋە تەرەققىياتىنى دەل ئەكسى ئەتتۈرۈپ بەرگەن.

بۇرۇن بىر مۇخبىر سەنشى تەيىۋەندىكى خۇابېي كېيىم-كېچەك شەھەرچىسىنىڭ باش دېرىكتورىدىن: «سىزچە سەنشىدە سودا قىلىشنىڭ ئىستىقبالى قانداق بولار؟ كېيىن سىز جەنۇبقا قايتىپ تەرەققى قىلامسىز ياكى داۋاملىق شىمالدا تەرەققى قىلامسىز؟» دەپ سورىغان.

سۇ دې شىڭ: «ھازىرقى ئەھۋالدىن قارىغاندا مېنىڭچە شىمالدا تەرەققى قىلىشنىڭ ئىستىقبالى بار دەپ قارايمەن، چۈنكى پۇرسەت كۆپ، تولدۇرۇشقا تېگىشلىك بوشلۇق كۆپ، دېمەك پۇرسەت كۆپ. يەنە بىر نوقتىدا رەقەبىمىزنىڭ ئىدىيىسى قالاقران بولسا رىقابەتمۇ ئاجىزراق بولىدۇ. بۇ راست گەپ» دەپ جاۋاب بەرگەن.

مانا بۇ ۋېنجۇلقلارنىڭ كۆز قارىشى، مانا شۇنداق كۆز قاراش نۇرغۇن ۋېنجۇلقلارنىڭ

ئىقتىساد تەرەققى قىلغان رايونلاردىن ۋاز كېچىپ ئىقتىسادى ئارقىدا رايونلارغا بېرىپ يېڭى بازار
ئېچىپ يېڭى پىشلاقتىن ھوزۇرلۇنۇشقا تۈرۈتكە بولغان .

★★★ ۋىنجۇلىقلار ئۆزۈندىسى ★★★

شۇنى مۇئەييەنلەشتۈرۈش كېرەككى - قانچە قالاق رايون بولسا ۋىنجۇلىقلارنىڭ تەرەققى
قىلىشىغا ماس كېلىدۇ .



ئەقەدە جاۋاھىراتلىرى





TEL: 400-0991-684

ھەرقانداق سودىنى باشلامچى بولۇپ قىلغانلار كۆپ پايدىغا ئىرىشىدۇ

بېيىش تەپەككۈرى:

نامراتلار: باشقىلار بۇ ئىشنى قىلىپ باقمىغان، تەجرىبە - ساۋاق يوق تاسادىبىي مەغلۇب بولسام

قانداق قىلىمەن؟

ۋىنجۇلىقلار: باشقىلار قىلىپ باقمىغان بولسا نېمە بوپتۇ؟ شۇنداق بولغاندا باشقىلار ئاندىن سەندىن بازار تالاشمايدۇ، يېڭى شۇپا ئەڭ تەملىك بولىدۇ، باشقىلاردىن بىر قەدەم ئالدىدا ماڭغان سودىدىن ئەڭ ياخشى پۇل تاپقىلى بولىدۇ، پۈتۈن بىر نانى يالغۇز يېسەك ئەلۋەتتە ياخشى ئەمەسمۇ! يېڭى شۇپا ھەممىدىن تەملىك بولىدۇ، باشقىلاردىن بىر قەدەم ئالدىدا ماڭغاندا سودىدا كۆپ پۇل تاپقىلى بولىدۇ. باشلامچى بولۇشقا جۈرئەت قىلىدىغان جاسارەت ھەر بىر ۋىنجۇلۇقتا ھازىرلانغان ئالاھىدىلىك.

ۋىنجۇلىق سودىگەر جاڭ خۇامېي جۇڭگودىكى تۇنجى يەككە تىجارەتچى تىجارەت كىشىسى

ئالغان كىشى بولۇپ تىجارەت نومۇرى 10101، كېنىشكىدە مۇنۇلار يېزىلغان:

ئىسىم - فامىلىسى: جاڭ خۇامېي

ئادرېسى: شىمالى ئازادلىق يولى 83 - نۇمۇر

ئىشلەپچىقىرىش تىجارەت دائىرىسى: تۈرلۈك ماللار

ۋىنجۇدا ئۆزىگىدىن باشقا يەنە نۇرغۇن «تۇنجى» بار مەسىلەن:

جۇڭگودىكى تۇنجى ئۆسۈم پىرسەنتى ئىسلاھ قىلىنغان يېزا ئامانەت كوپراتىپى

جۇڭگودىكى تۇنجى دېھقانلار شەھەرچىسى

جۇڭگودىكى تۇنجى تاۋار شەھەرچىسى

جۇڭگودىكى تۇنجى دېھقانلار مەخسۇس بازىرى

جۇڭگودىكى تۇنجى پاي ھەمكارلىقىدىكى شەھەر ئامانەت - قەرز كوپراتىپى

جۇڭگودىكى تۇنجى پاي ھەمكارلىقى تۈزۈمىدىكى كارخانا

جۇڭگودىكى تۇنجى يەككە ئىگىلىك يەرلىك قانۇنى

جۇڭگودىكى تۇنجى پاي ھەمكارلىقىدىكى كارخانىلار يەرلىك قانۇنى

جۇڭگودىكى تۇنجى چەت ئەل شىركىتىلىكى يېزا ئىگىلىك شىركىتى

جۇڭگودىكى تۇنجى شەخسى ئايروپىلان ھۆددىگە ئالغان شىركەت

جۇڭگودىكى تۇنجى «سۈپەت ئارقىلىق شەھەر بەرپا قىلىش» يەرلىك قانۇنىنى بېكىتكەن شەھەر

جۇڭگودىكى تۇنجى ئىناۋات سېستىمىسى قۇرغان شەھەر

ۋىنجۇدا يەنە ئايروپىلاننى، تاغنى، دېڭىزنى، ئارالنى كۆتۈرگەن ئېلىۋالغانلار بار.

«ئايروپىلان كۆتۈرگەن ئالغۇچى» — ۋاڭ جۇنياۋ

1991 - يىلى باھار بايرىمى كېلىش ئالدىدا ۋاڭ جۇنياۋ ۋە بىر نەچچە يۇرتداش خۇنەندىن

ئاپتونۇس كۆتۈرە ئېلىپ ئۆيگە قايتتى. تاغ - داۋانلىق بۇ 1200 كىلومېتىرلىق مۇساپىدە ۋاڭ جۇنياۋ

«ماشىنا بەك ئاستا ماڭدىكەن» دېگەندە ئۇنىڭ بىر يۇرتدىشى: «ئايروپىلان تىز ماڭدۇ، ئەمەسە

سەن ئايروپىلانغا ئولتۇرۇپ قايت» دەپ چاقچاق قىلدى. ئويلىمىغان يەردىن بۇ چاقچاق ۋاڭ

جۇنياۋنىڭ كۆڭلىدە: «توغرا، مەن نېمىشقا ئايروپىلان كۆتۈرگەن ئالمايمەن؟» دېگەن ئىستەكنى

قوزغاپ قويدى.

ئۇ شۇ ھامان ھەركەتكە ئۆتتى. ئۇ دەرھال تەپسىلى تەكشۈرۈش ئېلىپ باردى ۋە خۇنەن خەلق

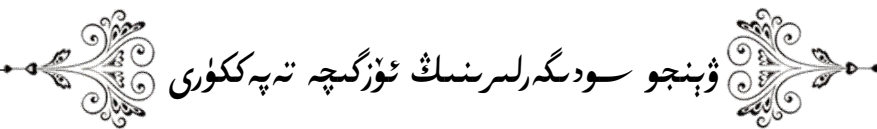
ئاۋىئاتسىيىسىگە ئەتراپلىق مۇلاھىزە قىلىنغان، مەلۇماتلىرى ئىشەنچلىك دوكلاتنى تاپشۇرۇپ

ئۆزىنىڭ چاڭشادىن ۋىنجۇغىچە بولغان ھاۋا لىنىيەسىنى كۆتۈرگەن ئالماقچى ئىكەنلىكىنى ئېيتتى.

خەلق ئاۋىئاتسىيە ئىدارىسىدىكىلەر بۇ ئىشقا ئىنتايىن ھەيران قالغان، ئۇلار ۋاڭ جۇنياۋنى خام

خىيال قىلۋاتىدۇ دەپ ئويلىغان.

بىراق ۋاڭ جۇنياۋ خادىملارغا قەتئىيلىك بىلەن: «سەلەرنىڭ ئەنسىرەيدىغىنىڭلار خەتەر



مەسلىسى، بۇنىڭغا مەن ئىگە بولاي. مەن ئاۋۋال نەچچە يۈز مىڭ يۈەن پۇلنى رەنىگە قويماي، ھەر قېتىم ئالدىن پۇل تاپشۇرغاندىن كېيىن سىلەر ئاندىن ئۇچۇڭلار بۇ < ئالدىن كاپالەت > پۇلى بولسۇن» دېدى.

ۋاڭ جۈن ياۋنىڭ پىكرى خەلق ئاۋىئاتسىيە ئىدارىسىنى تەسىرلەندۈردى ۋە ئىككى تەرەپ « ئاۋۋال پۇل تۆلەپ ئاندىن ئۇچۇش» توغرىسىدا سۆھبەتلىشىپ ئورتاق تونۇشقا كەلدى. بۇنىڭ ئۈچۈن ۋاڭ جۈنياۋ سانسىزلىغان ئىشكىلەرگە قاتراپ، قۇلىدىكى ئىلتىماسقا سانسىزلىغان تامغىلارنى باستۇردى. 1991-يىلى 7-ئايدا چاڭشادىن ۋىنجۇغا بارىدىغان ئاۋىئاتسىيە لىنىيەسى ئاخىر ئېچىۋېتىلدى.

« ئامانلىق 24 » (安 24) نومۇرلۇق ئايرۇپىلان چاڭشادىن قوزغۇلۇپ ئاستا-ئاستا ۋىنجۇ ئايرودرومىغا قوندى. بۇ مەملىكەت ئىچىدىكى تۇنجى شەخسلەر كۆتۈرەگە ئالغان ئۇچۇش لېنىيىسى بولۇپ، ۋاڭ جۈنياۋ « قاپ يۈرەكلىك بىلەن ئايرۇپىلان كۆتۈرەگە ئالغان» تۇنجى ئادەم دەپ ئاتالدى. بۇ ئىش توغرىلىق ۋاڭ جۈنياۋ: « ئۇ مېنىڭ ھاياتىمىدىكى ئەڭ مۇھىم بىر كۈن، مېنىڭ كىشىلىك ئوبرازىم، ھاياتلىق يولۇمنى بەلگىلىگەن بىر كۈن بولدى. ئەگەر ھاياتلىق بىر سەھنە دېيىلسە بىر ئارتىس بولۇش سۈپىتىم بىلەن ئۇ كۈنى يۈزتۇرانە ئىمتىھاندىن ئۆتۈپ سەھنىگە چىقالىدىم دېيىشكە بولىدۇ.» دەپ ئۆزىگە باھا بەردى.

ئايرۇپىلان كۆتۈرە ئېلىش ئۈچۈن ۋاڭ جۈنياۋ يەنە جۇڭگودىكى تۇنجى خەلق ئىگىلىكىدىكى ئايرۇپىلان كۆتۈرە شىركىتى — ۋىنجۇ تىيەنلوڭ ئايرۇپىلان كۆتۈرە ئېلىش شىركىتىنى قۇردى. 1992-يىلى بۇ شىركەت 50دىن ئارتۇق ھاۋا لىنىيىسىنى ئاچتى.

2002-يىلى 8-ئاينىڭ 18-كۈنى ۋاڭ جۈنياۋنىڭ جۈن ياۋ گوروھى جۇڭگو شەرق ئاۋىئاتسىيەسى ۋۇخەن مەسئۇلىيەت چەكلىك شىركىتىنىڭ پايدىچىسى بولدى. بۇ مەملىكەت ئىچىدىكى شەخسى ئىگىلىكنىڭ دۆلەت ئىگىلىكى ئاۋىئاتسىيە لېنىيىسىگە تۇنجى بولۇپ

پېنىنى قاتناشتۇرۇشى ئىدى. شۇ يىلى 35 ياشقا كىرگەن ۋاڭ جۈنياۋ « خەلق ئىگىلىكىنى

ئاۋىئاتسىيە ساھەسىگە باشلاپ كىرگەن تۇنجى شەخس » دەپ ئاتالدى .

2003 - يىلى جۇن ياۋ گوروھىنىڭ يىچاڭ ئايرىدرومىنى سېتىۋېلىش ئىلتىماسى تەستىقلاندى .
جۇن ياۋ گوروھى ئايرىدرومىنى رېمونت قىلىش ۋە سېتىۋېلىش ئۈچۈن 600 مىليون چىقىم قىلغان بولۇپ ،
بۇ جۇڭگودىكى تۇنجى خەلق ئىگىلىكىدىكى كارخانىنىڭ ئايرىدروم سېتىۋېلىشى ھېسابلىنىدۇ .
ئامېرىكا «نيۇيورك ۋاقىت گېزىتى» نىڭ مۇخبىرى نىكولاي .د. كىرىستوف ۋاڭ جۇنياۋغا :
ئادەتتىن ھالقىغان جاسارات ۋە شىجائەتلىك ۋاڭ جۇنياۋ ۋە باشقا جۇڭگولۇق ئېچىش ۋە ئىگىلىك
يارىتىش روھىغا ئىگە كارخانىچىلار جۇڭگونىڭ خەلق ئىگىلىكى ئىقتىسادىنى ئۇچقاندەك
تەزلىتەلەيدۇ» دەپ باھا بەردى .

«تاغنى كۆتۈرە ئالغۇچى» — جىن جوڭسۇ .

1992 - يىلىدىن بۇيان ۋىنجۇ يەنىداڭشەن تېغى «زۇي شىيەن راۋىقى» نىڭ خوجايىنى جىن
جوڭسۇ يەنىداڭشەن تېغىنى كۆتۈرگەن ئېلىپ بۇ يەردە غار ئىچى مەنزىرىسى ، جىڭ يۈەن يازلىق
ئارامگاھى قاتارلىق ساياھەت تۈرلىرىنى ئېچىپ ، يەنىداڭشەن تېغىدا ساياھەت تۈرىنى ئاچقان
تۇنجى پۇقرا كارخانىچى بولۇپ قالدى .

«دېڭىزنى كۆتۈرە ئالغۇچى» — جاڭ لېيچېڭ ، لى جەنىمىڭ .

1995 - يىلى 10 - ئايدا ۋىنجۇ پىڭياڭ يۈتېيەن گوروھىنىڭ لېدىرى جاڭ لېيچېڭ 58 مىليون
مەبلەغ سېلىپ نەنلۇ ئارىلىنى ئېچىش تەرەققىيات چەكلىك شىركىتىنى قۇرۇپ ، نەنلۇ ئارىلىنىڭ 1750
مو يېرىنى ئىشلىتىش ھوقۇقى ۋە 10089 مو دېڭىز دائىرىسىنىڭ پايدىلىنىش ھوقۇقىنى سېتىۋېلىپ
جۇڭگودىكى « دېڭىزنى كۆتۈرگەن ئالغان » تۇنجى كىشىگە ئايلاندى .

« ئىگىلىك تىكلەپ پۇل تېپىشنىڭ نەدە خەتىرى بولمىسۇن ؟ مۇشۇنداق كەڭرى دېڭىز ،
مۇشۇنداق كەڭرى ئارال ئېچىلسا دۆلەتمۇ ، پۇقرالارمۇ ، بىزمۇ ھەم نەپكە ئېرىشىمىز ئەمەسمۇ »
، « نەنلۇ ئارىلى چوقۇم يۈتېيەن گوروھىنىڭ تىللا تۈكۈلىدىغان دەرىخىگە ئايلىنىدۇ » دېدى ، - جاڭ
لېيچېڭ تولۇق مۇئەييەنلەشتۈرۈپ .

1998-يىلى كۈزدە يۇڭجيا ناھىيىلىك يېزا ئىگىلىك ئىدارىسى «نەنشى دەرياسى بېلىقچىلىق كەسپى تىجارەت ھوقۇقىغا ئاشكارە خېرىدار چاقىرىش» ئېلاننى تارقاتتى. ئېلاندا يۇڭجيا ناھىيىسى شاتوۋ بازىرىنىڭ يۇقىرىسىدىكى دېڭىز يۈزىدىن 200 مېتىر تۆۋەن بولغان نەنشى دەرياسى بېلىقچىلىق رايونى كەڭ جەمئىيەتتىن ئاشكارا خېرىدار چاقىرىدىغان ئىدى.

9-ئاينىڭ 18-كۈنى جى جېنىمىڭ 5مىليون 180 مىڭ يۈەن خەجلەپ نەنشى دەرياسىنىڭ 12يىللىق بېلىقچىلىق تىجارىتىنى كۆتۈرەگە ئالدى. ئۇلار جى جېنىمىڭ نەنشى دەرياسى بېلىقچىلىق تەرەققىيات شىركىتىنى قۇرۇپ مۇتەخەسسسى تەكلىپ قىلىپ شىركەتنىڭ تىجارەت ئومومىي پىلانىنى تۈزۈپ چىقتى. 400 مىڭ يۈەندىن كۆپرەك مەبلەغ سېلىنىپ نەنشى دەرياسىغا 60 مىڭ تال قىسقىچىقا ، 500مىڭ تال قىزىل قۇيرۇقلۇق بېلىجان ۋە نەچچە مىڭ تال يىراق شەرق تاشپاقىسى تاشلاندى.

«ئارال كۆتۈرە ئالغۇچى» — شا خۇادوڭ ، ۋۇ بوۋىن .

2002-يىلى 5-ئايدا خۇسۇسىي تىجارەتچى شا خۇادوڭ ، ۋۇ بوۋىنلار بىلەن كۈربىل ئورمان باغچە تەرەققىيات چەكلىك شىركىتى ئارانلى ئېچىشتا ھەمكارلاشتى.

ۋىنجۇلىقلار : «دۇنيادا مۇمكىن بولمايدىغان ئىش يوق ، بەلكى بىز ئويلاشقا ، قىلىشقا جۈرئەت قىلالمايدىغان ئىش بار» دەيدۇ. دەل مانا مۇشۇنداق قاپ يۈرەكلىك نۇرغۇنلىغان ۋىنجۇلىقلارنى ئەڭ بۇرۇن پۇلغا ئېرىشتۈرگەن ھەم تېز سۈرئەتتە مەبلەغ توپلاپ بېيىش يولىغا ئاتلانغان باشلامچىلارغا - كارخانىچىلارغا ئايلاندۇردى.

★★★ ۋىنجۇلىقلار ئۆزۈندىسى ★★★

نەزىرىڭنى يىراقلارغا قارات ، باشقىلار قىلىپ باقمىغان ، ئاسان غەلبە قىلغىلى بولمايدىغان ئىشلارنى قىل .

— بېيجىڭ ۋۇفۇ چايجانسى لېدىرى ، بېيجىڭ فوللىت جۇڭگو چاي شەھەرچىسىنىڭ باش

دېرىكتورى دۈەن يۇنسۇڭ

خەتەر بىلەن پۇرسەت بىر تۇققان

بېيىش تەپەككۈرى:

نامراتلار: تىجارەتتە ئىپتىياتچان بولۇش كېرەك، تولۇق ئىشەنچسىز بولمىغان ئىشتا چوقۇم قايتا-قايتا ئويلىنىپ بېقىش لازىم، خەتەرى بەك چوڭ بولسا زىيان تارتىسام قانداق قىلىمەن؟
 ۋىنجۇلىقلار: خەتەرى بولمىسا قانداق كۆپ پۇل تاپقىلى بولسۇن؟ پۇرسەت بىلەن خەتەر بىللە مەۋجۇت، خەتەر قانچە چوڭ بولسا پايدىمۇ شۇنچە يۇقىرى بولىدۇ. خەتەرى بولماسلىقىنىڭ ئۆزى ئەڭ چوڭ خەتەر، سەن بىرەر ئىشتا تولۇق ئىشەنچىگە كەلگەن چېغىڭدا ئايىغى چاققان بىرى ئۇ ئىشنى ئاللىقاچان ئىگىلەپ بولغان بولىدۇ.

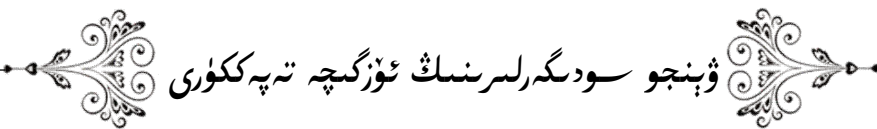
قولۇق ماھىرى ئوناسى: « خەتەر قانچە چوڭ بولسا پۇلىمۇ شۇنچە كۆپ تاپقىلى بولىدۇ. باشقىلار ياراتمىغان يەرلەرگە بارساڭ چوقۇم ساناپ تۈگەتكۈسىز جىق پۇل تاپالايسىن » دېگەندى. ئەمەلىيەتتەمۇ پايدا بىلەن خەتەر ئوڭ تاناسىپ بولۇپ، بەزى تىجارەتلىرىنىڭ خەتەرى چوڭ بولغان بىلەن پايدىسىمۇ شۇنچىلىك چوڭ بولىدۇ. كىشىلىك ھاياتتا ئۆزىگە جەڭ ئېلان قىلىشتىن قورقۇش ئاجىزلىقنىڭ ئىپادىسى.

ھالبۇكى سودا دۇنياسىدا ئاجىز كىشىلەر مۇۋەپپەقىيەت قازىنالمىدۇ.

ۋىنجۇلىقلارنىڭ نەزىرىدە خەتەر قورقۇنۇچلۇق ئەمەس، قورقۇنۇچلىقى ئازراقمۇ خەتەرنىڭ بولماسلىقىدۇر. ئۇلار « خەتەرى يوق ئىش ھەممىدىن خەتەرلىك ئىش بولىدۇ » دەپ قارايدۇ. ئۇلارنىڭ نەزىرىدە خەتەرى يوق ئىشنى قىلغاندا چوقۇم ئەستايىدىل ئويلىنىش كېرەك. چۈنكى دۇنيادا بۇنىڭدىنمۇ ياخشى ئىش بولامدۇ، ئۇنداقتا نېمە ئۈچۈن بۇ پۇرسەتتىن باشقىلار پايدىلانماي ئۇلارغا ئېشىپ قالىدۇ؟

2002-يىلىنىڭ بېشىدا شاڭخەي ئۆي-مۈلۈك بازىرى پەسىيىپ قالدى. بىراق دەل مۇشۇ

ۋاقىتتا ۋىنجۇ پالۋان (巨入) تەرەققىيات چەكلىك شىركىتىنىڭ لېدىرى چېن سۇڭنەن بىراقلا 80



مىليون يۈەن مەبلەغ سېلىپ ۋۇنىڭ يولىدىكى خۇشى ئىشچىلار پەن - مەدەنىيەت سارىيىنىڭ ئۇدۇلغا جايلاشقان يىنگوڭ سودا سارىيىنىڭ 6 قەۋەتلىك بىناسىنى سېتىۋالدى. نۇرغۇن كىشىلەر چېن سوڭنەننى قارا بېسىپتۇ، چوقۇم چوڭ زىيان تارتىدۇ دەپ ئويلىدى.

ئەمەلىيەتتە چېن سوڭنەن ئاللىبۇرۇن بازار ئىمتىھانىنى ئەتراپلىق تەھلىل قىلغان بولۇپ ، ئۇ شەھەر قۇرۇلىشىنىڭ كېڭىيىشىگە ۋە نوپۇسنىڭ شىددەت بىلەن ئېقىپ كىرىشىگە ئەگىشىپ خۇشى سودا سارىيىنىڭ بارا - بارا ئاۋاتلىشىدىغانلىقىنى پەرەز قىلغانىدى. چۈنكى خۇشلىقلارنىڭ ئەدەبىيات - سەنئەت ئالاھىدىلىكىگە ئاساسەن بىر كۆڭۈل ئېچىش ئارامگاھى قۇرسا يىنگوڭ سودا سارىيى چوقۇم يېڭى سودا رايونىغا ئايلىناتتى. شۇڭلاشقا ئۇ « غەربىي قوۋۇق دۈكىنى » دېگەن نام بىلەن مودا كېيىم - كېچەك ، ئاياغ ، باش كېيىمى ، سومكا - چامادان ، ئويۇنچۇق ، سوۋغات بويۇملىرى قاتارلىقلارنى ئاساس ، شۇنىڭ بىلەن بىرلىكتە يەنە يېمەك - ئىچمەك ، بەدەن چېنىقتۇرۇش ، كۆڭۈل ئېچىش قاتارلىقلارنى قوشۇمچە قىلغان لۇشى مودا ئېقىم سودا مەيدانى بارلىققا كەلدى. ئۈچ يىلدىن كېيىن دۇكانلارغا قايتىدىن ئورۇن بېكىتىش ۋە بېزەش ئارقىلىق يىنگوڭ سودا سارىيىنىڭ سودىگەر چاقىرىش خىزمىتى ئىنتايىن ئوڭۇشلۇق ئېلىپ بېرىلدى. پەقەت بىرىنچى قەۋەتتىن تۆتىنچى قەۋەتكىچە 14 مىڭ كۋادىرات مېتىر دائىرىدىكى 400 دىن كۆپرەك دۇكان 150 مىليون يۈەنگە سېتىلدى. ئېشىپ قالغان بەشىنچى ۋە ئالتىنچە قەۋەتنى ئاخىرىدا شىركەتنىڭ ئىشخانىسى بولۇپ بېكىتىلدى.

چېن سوڭنەن < خەتەرنى مەلۇم دەرىجىدە كونترول قىلىپ يېتەرلىك بازار تەكشۈرۈشى قىلساق ۋە بازارنىڭ ئىمتىيازىغا قاراپ توغرا قارار چىقارساق ، مۇۋاپىق خەتەرگە تەۋەككۈل قىلىشىمۇ غەلبىنىڭ مۇھىم ھالقىسىدۇر > دەيدۇ.

بۇنداق ۋىنجۇلىقلارنى ساناپ تۈگەتكىلى بولمايدۇ. خەتەرگە تەۋەككۈل قىلىشىمۇ ۋىنجۇلىقلارنىڭ باشقىلاردىن پەرقلىنىپ تۇرىدىغان يەنە بىر ئالاھىدىلىكىدۇر. كىشىلەر: « بەزىلەر يۈزدە توقسان پىرسەنت ئىشەنچ قىلالىغاندىن كېيىن ئاندىن ئىش قىلىش كېرەك دەيدۇ ، ئۇ چوقۇم

ۋىنجۇلىق ئەمەس.» دېيىشىدۇ. بۇ گەپ ئازراق مۇبالىغە قىلىنغان بولسىمۇ، بىراق ۋىنجۇلىقلارنىڭ خەتەرگە تەۋەككۈل قىلىش ئېگىنى تولۇق ئەكسى ئەتتۈرۈپ بەرگەن. بىز دائىم خەۋەرلەردىن < ۋىنجۇلىقلار ئادەمنى ھەيراق قالدۇرىدىغان مۇنداق ئىشنى قىلدى، ۋىنجۇلىقلار ئادەم خىيالىغا كەلتۈرەلمەيدىغان بايلىققا ئېرىشتى... > دېگەندەك گەپلەرنى ئاڭلايمىز. بۇ خەۋەرلەر ۋىنجۇلىقلارنىڭ خەتەرگە تەۋەككۈل قىلىش ئېگى بىلەن چەمبەرچەس باغلىنىپ كەتكەن.

2006 - يىلى ئاخبارات ۋاستىلىرى يەنە بىر ۋىنجۇلىقنىڭ تەۋەككۈلچىلىك ھېكايىسىنى ئېلان

قىلدى.

ۋىنجۇلىق سودىگەر ۋاڭ ۋېيشىڭ ۋە ئۇنىڭ شېرىكى غايەت زور مەبلەغ سېلىپ ئەرەب بىرلەشمە خەلىپىلىكى دۆلەت ئىگىلىكىدىكى تېلېۋىزىيە ئىستانسى ئالدىر قانىلىنى سېتىۋالدى ۋە ئىسمىنى ئۆزگەرتىپ ئەرەب ئالى بابا سودا قانىلى دەپ ئۆزگەرتتى. ۋاڭ ۋېيشىڭ قانالنىڭ لېدىرلىقىنى ئۈستىگە ئالدى.

2006 - يىلى 8 - ئاينىڭ 2 - كۈنى دۇبەي شۇ يەر ۋاقتى 12:35 دە ئەرەب ئالى بابا سودا قانىلى مۇۋەپپىقىيەتلىك ھالدا تېلېۋىزىيە پروگراممىلىرىنى تارقىتىشنى باشلىدى. ئالى بابا سودا قانىلى ئاساسلىقى مەملىكەت ئىچىدىكى تاۋارلارنى كېڭەيتىدىغان، جۇڭگو مەھسۇلاتلىرىنى تونۇشتۇرىدىغان كۆزنىك بولۇپلا قالماستىن، يەنە تېخى بەزىدە جۇڭگو مەدەنىيىتى، ساياھەت قاتارلىقلارنى تونۇشتۇرىدىغان مەخسۇس پروگراممىلارمۇ قويۇلىدىغان قانال بولۇپ، بۇ ئوتتۇرا شەرقىدىكى تۇنجى جۇڭگولۇقلار سېتىۋالغان تېلېۋىزىيە قانىلى بولۇپ قالدى.

ۋاڭ ۋېيشىڭ « جەنۇب شەھەر گېزىتى » نىڭ زىيارىتىنى قوبۇل قىلىپ: « تېلېۋىزىيە قانىلىنى سېتىۋالدىغان ۋاقىتتا كۆپ ئىشلارنى ئويلاپ كەتسەم، مېنىڭ پەقەت بۇ ئىشنى بەكمۇ قىلغۇم كەلدى » دېدى. ئەلۋەتتە، ۋاڭ ۋېيشىڭمۇ تولۇق تەييارلىق قىلغان بولۇپ ئۇ: « بۇ چىقىم ئاز ئەمەس، قانداقمۇ يېنىكلىك قىلىپ بۇنداق چوڭ ئىشنى قىلاي؟ مەن تولۇق تەييارلىق قىلىپ قويغان » دېدى. تېلېۋىزىيە ئىستانسىنىڭ كەلگۈسىگە نىسبەتەن ۋاڭ ۋېيشىڭ ئىشەنچكە تولغان

ھالدا: «مەن كۆڭلۈمگە پۈكۈپ قويغان ئىشىمنى ئىككىلىنىپ ئولتۇرماي ئۇدۇللا قىلىمەن، مەغلۇب بولساممۇ ئوغۇل بالا مەن.» دېدى.

«مەغلۇب بولساممۇ ئوغۇل بالا مەن»، ۋىنجۇلىقلاردا مەغلۇب بولۇش دەيدىغان گەپ يوق، ئۇلارنىڭ نەزىرىدىكى مەغلۇبىيەت دەل ئۆزى بۇرۇن باشتىن كەچۈرۈپ باقمىغان سودا تەجىربىسى ھېسابلىنىدۇ. ھالبۇكى بۇنداق تەجىربە دەل بىر خىل ئىستراتېگىيە ۋە پەلسەپە بولۇپ بۇلارنى پۇل خەجلەپ سېتىۋالغىلى بولمايدۇ.

سۇ ترانسپورتى گىگانىتى دوڭ خاۋيۇن: «تېخنىكا پۈتۈنلەي پىشىپ يېتىلگەندە ئىشلىتىمىز دېسەك بىزنىڭ بۇ خىل تېخنىكىدىكى ئەۋزەللىكىمىز يوق بولىدۇ دېگەن گەپ، كەينىدە قالدىم دەپ قارىما، يېتىشىۋالساڭلا سەن يامان، شۇڭا بۇ خەتەرگە تەۋەككۈل قىلىشقا ئەرزىيدۇ.» دېگەندى. ئوخشاشلا تەۋەككۈلچى ۋىنجۇلىقلارمۇ مەلۇم بىر سودىنى قىلىش ياكى قىلماسلىقىنى ئويلاشقاندا «بۇ سودىنىڭ خەتىرى بارمۇ يوق، دىگەن مەسىلىنى ئەمەس بەلكى، بۇ سودا تۈرى قىلىشقا ئەرزىمدۇ يوق» دىگەن مەسىلىنى چىقىش قىلىشنى ئاساس قىلىدۇ.

ئۇلارنىڭ نەزىرىدە قىلىشقا ئەرزىيدىغان سودا تۈرى بولسا، بۇ تۈردە ساقلىغان بەزى خېيىمخەتەرلەرنى يەڭگەندە بۇ سودىدا چوقۇم پايدىغا ئېرىشكىلى بولىدۇ. ئەگەر دائىملا خېيىمخەتەرگە ئېسىلىۋالسا سودىنى ئوڭۇشلۇق ئېلىپ بېرىشقا ئامالسىز قالىمىز.

كونكرېت تۈرگە مەبلەغ سېلىشنى قارار قىلغاندا ۋىنجۇلىقلار كەلگۈسىدە تاپماقچى بولغان پايدىسى ئۇلارنى شۇنچە ھايانغا سالسىمۇ بىراق، ئاۋۋال قانچە پۇل تېپىشنى ئويلاپ كەتمەيدۇ. ئۇلار دائىم ئەڭ ئاۋۋال ئۆزىنىڭ شۇ تۈرگە قانچىلىك مەبلەغ سالالايدىغانلىقىنى ئويلىشىدۇ ئاندىن ۋاقىت ۋە مەبلەغدە ئۆزى بەرداشلىق بىرلەيدىغان ئەڭ يۇقىرى چەكنى بېكىتىدۇ. ئاخىرىدا ئۇلار گۈزەل ئارزۇ بىلەن ئەڭ يامان ئاقىۋەتكە تەڭ تەييارلىق قىلىپ ھەر تەرەپتىن تەڭ كۈچ چىقىرىپ پۈتۈن ۋۇجۇدى بىلەن تىرىشىدۇ.

ئەمەلىيەتتە، خېيىمخەتەر سودىدا دائىم ساقلىنىپ تۇرىدىغان ئىلمىنلارنىڭ بىرى. ئەگەر

ئىستىراتىگىيەدە خېيىمخەتەرنى ئويلىماي، تاكتىكىدا خېيىمخەتەرنىڭ ئالدىنى ئېلىپ، ساقلاڭغىلى بولمايدىغان خېيىم - خەتەرنى تىرىشىپ يەڭسەك، ئۇنداقتا بىزگە قالغىنى دەل پايدا ئالدىغان پۇرسەت بولغۇسى. دۇنيادا ھەرگىز يۈز پىرسەنت ئىشەنچلىك ئىش بولمايدۇ، شەرت - شارائىت مەلۇم دەرىجىدە پىشىپ يېتىلگەن ھامان دەرھال دادىل ئاتىلىش كېرەك. ئىككىلىنىش، < ياقسام پىشامۇ، كۆمسەم پىشامۇ > دەپ سۆزلەشلىك قىلىش غەلبە پۇرسىتىنى ئېلىپ كېتىدۇ خالاس.

★★★ ۋىنجۇلىقلار ئۆزۈندىسى ★★★

سودا دۇنياسىدا خېيىم - خەتەرنى ئويلىشىش كېرەك، بىراق قورقۇپ ھېچقانداق ئىش قىلماي تۈگۈلۈپلىشقا بولمايدۇ. تەييارلىق خىزمەتلىرىنى ياخشى ئىشلەپ، پىلانىنى ئەتراپلىق تۈزۈپ جايىدا ئىجرا قىلساڭ ھەل قىلغىلى بولمايدىغان ئىش بولمايدۇ، قورقماي سىناققىلىدىغان روھنى ساقلاپ قالالساڭ شۇنىڭ ئۆزى ئەڭ ياخشى.

— < جى فۇ بىيەن ماۋ > سۇ مەھسۇلاتلىرى شەھەرچىسىنىڭ لېدىرى شۇ ۋىنشۇ

بۇ بىر نەچچە يىلدىن بۇيان ۋىنجونىڭ تەرەققىياتىنى بىر قەدەر تېز دېيىشكە بولىدۇ، بىراق

يەنە نۇرغۇن نۇقتىلاردا ئىشلارنى بۇنىڭدىنمۇ

ياخشى قىلغىلى بولاتتى، ئەمما شەھەر باشلىقىنىڭ يۈرىكى چوڭ ئەمەس.

— جۇاڭ جى گوروھى لېدىرى جىڭ يۈەنجوڭ

ئۆزىنىڭ قىلمىۋاتقان ئىشىنى ئېنىق بىلىش كېرەك

بېيىش تەپەككۈرى:

نامراتلار: مەن ئۆزۈمنىڭ نېمە قىلغۇم بارلىقىنى ئېنىق بىلمەيدىغان تۇرسام، مۇنداق ئەھۋالدا نېمە قىلالايمەن؟ سودا دۇنياسىدىكى كۈچلۈكلەرنىڭ كۆپلىكى مېنىڭ ئىش باشلىماي تۇرۇپلا ئاللىبۇرۇن يېرىم مەغلۇپ بولغانلىقىمنى كۆرسەتمەمدۇ؟

ئۈنجۈلقلار: سودا دۇنياسى دېمەك ئۇرۇش مەيدانى دېمەكتۇر، بۇ جەڭگاھتا مەن ئۆزۈمنىڭ نېمە قىلىشىم كېرەكلىكىنى ئېنىق بىلىشىم كېرەك، كۆز ئالدىمدىكى ۋەزىيەتنى ئوبدان كۆزەتسەملا توغرا ئۇسۇل بىلەن ئەڭ ئاخىرقى غەلىبىنى قولغا كەلتۈرەلەيمەن.

نۇرغۇن كىشلەر ئىگىلىك تىكلەشتىن بۇرۇن ئۆزىنىڭ نېمە قىلماقچى ئىكەنلىكىنى ئەسلا بىلمەيدۇ. بۇ خىل ئەھۋال ئاستىدا ئۇلار ئاللىبۇرۇن مەغلۇبىيەتكە قەدەم بېسىپ بولغان بولىدۇ. رىقابەت كەسكىن سودا دۇنياسىدا چوقۇم ئۆزىمىزنىڭ ئەمەلىي كۈچى ۋە سەۋىيەسىنى ئېنىق بىلگەندە، بازارنىڭ ئەھۋالىنى ۋە رىقابەتچىمىزنىڭ ئەھۋالىنى ئېنىق چۈشەنگەندىلا ئاندىن كۈچلۈك رىقابەتچىلەر بىلەن تولغان بازاردىن ئۆزىمىزنىڭ نىسۋىمىزنى تاپالايمىز.

دالىيەن بەينىيەن شەھەرچىسى گوروھى چەكلىك شىركىتىنىڭ لېدىرى ۋۇ يۈنچيەن ئۆي-مۈلۈك سودىسىغا قەدەم قويغاندا ئىنتايىن قاراملىق بىلەن قارار چىقارغان ئىدى، ئەنە شۇ قارار ئۇنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشىغا سەۋەبچى بولدى.

دالىيەندە ئۆي-مۈلۈك سودىسى بىر مەزگىل ھەممە كىشىنىڭ دىققىتىنى تاتقان قىزىق نوقتا بولدى. دالىيەن ئۆي-مۈلۈكچىلىكىدە «قىسمەن قىزىش مەسىلىسى» يۈز بەرگەندە ۋۇ يۈنچيەن بۇ يېڭى كەسپكە قەدەم قويغانىدى.

دالىيەندىكى ئەڭ ئاۋات، رىقابەت ئەڭ كۈچلۈك چىڭىۋا كۆۋرۈكىدە ۋۇ يۈنچيەن ئۆزىنىڭ تۇنجى ئۆي-مۈلۈك تۈرى بولغان بەينىيەن شەھەرچىسىنى قۇرۇشنى باشلىدى.

« دۇنيادىكى داغلىق ماركىلارنى كۆرۈپ مەن قەيەردىن ئىش باشلاشنى بىلەلمەي قالدىم. مەخسۇس سېتىش دۇكىنىنى شانگىرىلا ۋە فۇلى خۇادەك ئىسىل سارايلاردا ئاچقىنىمىدىلا مەن ئاندىن پۇرسەتنى كۆرۈپ يەتتىم» دەيدۇ، نەزىرىنى ئىستىمال سەۋىيىسى يۇقىرى كىشىلەرگە قاراتقان ۋۇ يۈنچيەن. ئارىدىن كۆپ ۋاقىت ئۆتمەي بەيىنيەن شەھەرچىسى گوروى 7- فۇرال مەيدانىدا ۋىنجو شەھەرچىسىنى قۇرۇپ چىقتى. بۇ قېتىم ۋۇ يۈنچيەن ئۆز نەزىرىنى ئادەتتىكى پۇقرالارغا قاراتقانلىقىنى ئوبدان بىلەتتى.

ئەمەلىيەت ۋۇ يۈن چيەننىڭ قارارىنىڭ توغرىلىقىنى ئىسپاتلىدى. بۇ ئىككىلا تۈر ئوڭۇشلۇق بولدى. ئۇ دالىيەندىكى بارماق بىلەن سانغۇدەك ئۆي- مۈلۈك سودىسىدا پايدا ئالغۇچىلارنىڭ بىرى بولۇپ قالدى.

« مەن ئۆزۈمنىڭ نېمە قىلىۋاتقانلىقىمنى ئىنتايىن ئېنىق بىلىمەن » دېدى ۋۇ يۈنچيەن ئۆزىنىڭ مۇۋەپپەقىيىتىگە باھا بېرىپ. ئۇ يەنە: « دالىيەندىكى بەزى ئۆي- مۈلۈك سودىلىرىنىڭ مەغلۇب بولىشىدىكى سەۋەب ، ئۇلار ئۆزىنىڭ نېمە قىلىۋاتقانلىقىنى ، ئۆزىنىڭ نېمە قىلغۇسى بارلىقىنى بىلمەيدۇ. » دېدى.

ۋۇ يۈنچيەن بۇرۇن 50 مىليون چىقىرىپ بىر تاماقخانىنى سېتىۋالغان بولۇپ ، تاماقخانىنىڭ ئورۇنلاشتۇرۇلىشى ئەتراپلىق ، بېزىلىشى چىرايلىق ئىدى. ئەينى ۋاقىتتا ئۇ نۇرغۇن كىشىلەرنى پىلان تۈزۈشكە ياردەمگە چاقىرىغان ، ھەرقايسى تەرەپتىن ئەتراپلىق تەييارلىق قىلغان بولسىمۇ لېكىن ، ئاخىرىدا يەنىلا مەغلۇب بولدى. « مەغلۇب بولۇشنىڭ سەۋەبى شۇكى ، ئەينى ۋاقىتتا دالىيەنگە بۇنداق تاماقخانا ئېچىش ماس كەلمەيتتى ، بىز بەلكىم بەك ئالدىراپ كەتكەن بولۇشىمىز مۇمكىن ، شۇڭا مەغلۇب بولدۇق » دېدى ۋۇ يۈنچيەن.

بىزدە < < ئۆزىنىمۇ ئۆزگىنىمۇ بىلگەن دانىشمەن بولۇر > > دېگەن گەپ بار . سودىنىڭ ئۆزى بىر جەڭ ، بىز چوقۇم ئۆزىمىزنىڭ نېمە قىلماقچى ئىكەنلىكىمىزنى ئېنىق بىلىشىمىز ، ۋەزىيەتنى ياخشى كۆزۈتۈپ ئەتراپلىق تەييارلىق قىلىشىمىز لازىم . شۇنداق قىلغاندىلا ئاندىن ئۈنۈملۈك ئۇسۇلنى

قوللىنىپ مۇۋەپپەقىيەت قازانغىلى بولىدۇ.

نۇرغۇن كىشىلەر ۋىنجۇلىقلارنىڭ يېڭىلا باشلىغان ئۇششاق تىجارىتىنى كۆزگە ئىلماي، ئۇلارنى پەس، ئىستىقبالى يوق ئادەملەر دەپ قارايدۇ. بىراق ۋىنجۇلىقلار ئۇنداق ئويلىمايدۇ. ئۇلار ئۆزىدە مەبلەغ يوق، بىلىم - تېخنىكا يوق بولغاچقا چوقۇم ئۇششاق تىجارەتتىن ئىش باشلىشىم كېرەك، دەپ قارايدۇ. ئۇششاق تىجارەتتە مەلۇم مىقداردا پايدىغا ئېرىشكىلى بولۇپلا قالماستىن يەنە سودىگەرچىلىكنىڭ يولىنى ئۆگەنگىلى بولىدىغان بولۇپ، بۇ بىر قەدەم ئارقىلىق مۇندىن كېيىنكى ئىگىلىك ئۈچۈن چوڭقۇر ئاساس سالغىلى بولىدۇ.

ۋىنجۇلىقلارنىڭ مۇنداق ئۆزىنى دەڭسەپ ئىش قىلىشى نۇرغۇن كىشىلەرنىڭ باشقىلار ئۈچۈن ئىشلىشىدىن كۆپ ياخشى، ھېچ بولمىغاندا ۋىنجۇلىقلار ئۆزىنىڭ نېمە قىلىۋاتقانلىقىنى بىلىدۇ ۋە بىر قەدەم - بىر قەدەمدىن غەلبىگە قاراپ يېقىنلىشىدۇ. ھالبۇكى باشقىلارغا قارىغۇلارچە ئىشلەپ كۆنۈپ قالغانلارچۇ؟ ئۇلار پەقەت كۈن ئۆتكۈزۈش ئۈچۈنلا ھەر كۈنى ماشىنا ئادەمگە ئوخشاش ئىشلەپ ئۆزىنىڭ بۇ ئۆمرىدە زادى نېمە قىلماقچى ئىكەنلىكىنى بىلمەي ئۆتۈپ كېتىدۇ.

ئامرىكا ئاپتۇموبىل شاھى ھېنرى. فورت: «ئەگەر سەن مەڭگۈ جىسمانى ئەمگەككە قانائەت قىلىپ ئولتۇرساڭ ئۇنداقتا ئىشتىن چۈشۈش قوغغۇرىقى چېلىنغان ھامان سەن ئازاد بولغان بولىسەن. بىراق ئەگەر سەن يەنىمۇ تېرىشىپ بىرەر ئىشقا تۇتۇنساڭ، ئۇنداقتا ئىشتىن چۈشۈش قوغغۇرىقى سېنىڭ تەپەككۈر يۈرگۈزۈشىڭگە بېرىلگەن سىگنال بولۇپ قالغۇسى» دېگەندى.

ھالبۇكى تەپەككۈرنىڭ مۇھىم نۇقتىسى دەل ئۆزىنىڭ نېمە ئىش قىلماقچى بولغانلىقى، قانداق قىلماقچى ئىكەنلىكى توغرىسىدا ئويلىنىشتۇر. ئادەم ئەگەر كۈن ئۆتكۈزۈشنىڭ كويىدىلا بولسا ئۇنداقتا ئۇ پەقەت تۇرمۇشنى كاپالەتكە ئىگە قىلالايدۇ. پەقەت ئەستايىدىللىق بىلەن كەلگۈسى توغرىسىدا، ئۆزىنىڭ نېمە قىلماقچى ئىكەنلىكى، قانداق قىلىش كېرەكلىكى توغرىسىدا ئويلىنغاندا ئاندىن ئادەم ئۆزىنىڭ ئەڭ چوڭ يوشۇرۇن كۈچىنى جارى قىلدۇرۇپ بېيىش يولىغا قاراپ ئاتلىنالايدۇ.

2006 - يىلى 5 - ئايدا قىزىل يىڭناغۇچ گورۇھىنىڭ لېدىرى چيەن جىنبو مۇخبىرنىڭ زىيارىتىنى

قوبۇل قىلغاندا مۇنداق دېدى: «بۇ يىل 5-ئاي قىزىل يىڭناغۇچ گورۇھى قۇرۇلغانلىقىنىڭ 10 يىللىق خاتىرە كۈنى، ئالاھىدە تەبرىكلەشكە ئەرزىيدىغان، كېشىنى نۇرغۇن ئويغا سالىدىغان كۈن. ئەينى چاغدا مەن ئويلىغان ئەڭ چوڭ مەسىلە - ئىگىلىك تىكلەشنىڭ جاپاسى، كېيىنكى ئىشلارنى قانداق راۋاج تاپقۇزۇش بولماستىن بەلكى ئۆزۈمنىڭ نېمە قىلىشقا ئامراقلىقىم توغرىسىدا ئويلىنىش بولدى. ئاخىرىدا مەن يەنىلا بەتىگە ئىشلەپچىقىرىشقا ئەڭ ئامراق ئىكەنلىكىمنى مۇئەييەنلەشتۈردۈم. گەرچە مەن ھازىر ئۆي - مۈلۈك، بانكا، مەكتەپلەرگە مەبلەغ سېلىۋاتقان بولساممۇ بۇلارنى پەقەت پۇل تېپىش ئۈچۈنلا قىلىمەن بۇنىڭغا قىزىقىشم كۆپ ئارلاشمىغان. ھالبۇكى بەتىگە سودىسى مېنىڭ بالىلىق ۋاقتىمدىكى ئارزۇيىمنى، قىزىقىش - ھەۋسىسىمنى ئاساس قىلغان كەسىپ.»

ئۇ يەنە مۇنداق دەيدۇ: «تىجارەتتە كەسىپلىشىش ياكى كۆپ مەنبەلىشىشنى قانداق تاللاشنىڭ مۇھىم فورمۇلاسى بولمايدۇ. بىراق مېنىڭچە كارخانىچى بولۇش سۈپىتىمىز بىلەن قايسى ئىشقا ئەڭ مېرىپىتىمىز بارلىقىنى، يەنى پۇل بىلەن مەھسۇلاتقا نىسبەتەن قايسىسىغا مېرىپىتىمىزنىڭ كۈچلۈكرەك ئىكەنلىكىنى بىلىۋېلىشىمىز كېرەك. بەتىگە سودىسى ماڭا ئىنتايىن ماس كېلىدۇ دەپ ئويلايمەن، چۈنكى كېيىن - كېچەكلەر خېرىدارلارنىڭ ئىتراپ قىلىشىدىن ئۆتۈشى، كىشىلەرنى ئۆزىگە جەلىب قىلالايدىغان بولۇشى كېرەك. مەن گەرچە ئادەتتىكى بىر سودىگەر بولساممۇ، مەدەنىيەت بىلەن تاۋارنىڭ ئارلىقىنى يېقىنلاشتۇرالىغان سودىگەر بولۇشنى بەكرەك خالايمەن. مۇشۇ نوقتىدىن ئالغاندا داڭلىق مەن ماركا يارىتىشقا، بولۇپمۇ بەتىگە ماركىسى يارىتىشقا بەكرەك ماس كېلىمەن. باشقا سودىدار بولسا پەقەت مەبلەغ جۇغلاش ئۈچۈنلا قىلىنغان.»

چيەن جىن بونىڭ بۇ سالماق پىكىرلىرى ئۇنىڭ ئاقىلانلىقىنى كۆرسىتىپ تۇراتتى.

ئىگىلىك تىكلەشتە توختىماستىن يېڭىلىق يارىتىپ تۇرۇش، توختىماستىن يېڭى شەيئىلەر بىلەن ئۆچرىشىپ تۇرۇش كېرەك. رىقابەتچىمىزنى چۈشىنىۋالساق، ئۇ توغۇلۇق تولۇق تونۇش ھاسىل قىلساقلا جاھاندا قورقۇنچلۇق، قىلغىلى بولمايدىغان ئىش بولمايدۇ. ئىگىلىك تىكلەش ۋاقتىدا

بولسۇن ۋە ياكى ئىگىلىكىنى تەرەققى قىلدۇرۇۋاتقان ۋاقىتتا بولسۇن ۋىنجۇلىقلار ھەر ۋاقىت ئۆزىنىڭ نېمە قىلىشى كېرەكلىكى، ئۆزىنىڭ قايسى خىل كەسپكە تېخىمۇ ماس كېلىدىغانلىقى توغرىسىدا ئىزدىنىدۇ. نەتىجىدە ئۇلار نۇرغۇن قېتىملىق تاللاش ئىچىدە ئالغا ئىلگىرلەيدۇ.

★★★ ۋىنجۇلىقلار ئۆزۈندىسى ★★★

مەن ئۆزۈمنىڭ نېمە قىلۋاتقانلىقىمنى ئىنتايىن ئېنىق بىلىمەن! ھازىر دالىيەندىكى بەزى سودىلارنىڭ شەخسەن ئۆي - مۈلۈك تۈرلىرىنىڭ مەغلۇب بولۇشنىڭ سەۋەبى - ئۇلار ئۆزىنىڭ نېمە قىلۋاتقانلىقىنى، نېمە قىلغۇسى بار ئىكەنلىكىنى بىلمەيدۇ.

—— دالىيەن بەينىيەن شەھەرچىسى گورۇھى چەكلىك شىركىتىنىڭ لېدىرى ۋۇ يۈنچىيەن



ئەقەدە جاۋاھىراتلىرى





TEL: 400-0991-684

سىياسەتنىڭ ئالدىدا مېڭىش كېرەك

بېيىش تەپەككۈرى:

نامراتلار: سىياسەتنىڭ ئالدىدا مېڭىش دېمەككە ئاسان بولغىنى بىلەن قىلماققا قىيىن،

ئاسادىبىي سىياسەت ئۆزگىرىپ قالسا قانداق قىلىمەن؟

ۋىنجۇلىقلار: ئەگەر دائىم سىياسەتكە دىققەت قىلساڭ ۋە ئۇنىڭ يۆنىلىشىنى چۈشەنسەڭ دەل

ۋاقتىدا سىياسەتنىڭ ئۆزگىرىشىنى ئۆز قۇلۇڭدا تۇتۇۋالالايسىز، سىياسەتنىڭ ئالدىدا ماڭمىسەن.

2006 - يىلى 1 - ئاينىڭ 1 - كۈنى يېڭى «شېركەت قانۇنى» رەسمىي يولغا قويۇلۇپ يەككە

ئىگىلىك ئۈچۈن يەنە بىر يول ئېچىلدى. شۇ كۈنى ۋىنجو شەھرى ئاھالىسى ۋاڭ ئەپەندى تۇنجى

بولۇپ تىجارەت كېنىشكىسىگە تىزىملىتىپ مەملىكەت بويىچە تۇنجى « بىر كىشىلىك

شېركەت» (一人公司) نى قۇرۇپ چىقتى. 2006 - يىلىغا كەلگەندە ۋىنجۇدىكى «بىر كىشىلىك

شېركەت» 239 غا يەتتى.

سىياسى بىلەن ئىقتىسادنىڭ مۇناسىۋىتىدە ئىقتىسادىي ئاساس سىياسەتنى بەلگىلەيدۇ،

سىياسەت يەنە ئۆز نۆۋىتىدە ئىقتىسادنى چەكلەيدۇ. ئەگەر سىياسەتكە دىققەت قىلىپ سىياسەتنىڭ

يۆلىنىشىنى بىلۋالساق دەل ۋاقتىدا سىياسەتتىكى ئۆزگىرىشنى بايقىيالايمىز ۋە سىياسەتنىڭ ئالدىدا

ماڭالايمىز.

بەزىلەر ۋىنجۇلىقلار پەقەت سودا قىلىشنىلا بىلىدۇ دەيدۇ. ئەمەلىيەتتە ۋىنجۇلىقلارنىڭ ھەممىسى

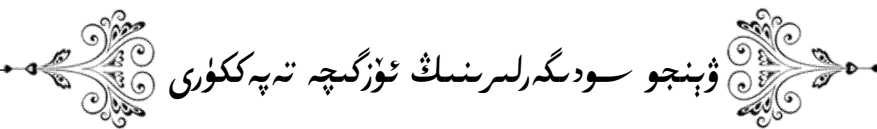
ئەڭ ئاددىي ئىشلارنىمۇ تىجارەتچىلەرگە خاس كالىسى بىلەن تەپەككۈر قىلىدۇ.

1999 - يىلىنىڭ كېيىنكى يېرىم يىلىدا ۋىنجۇلىق سودىگەر جۇ شىڭزىڭ بىر نەچچە دوستى ۋە

ۋىنجو خەلقئارالىق ھاۋالە شىركىتى بىلەن بىرلىكتە 300 مىليون يۈەن خەلق پۇلى چىقىرىپ پۇدۇڭ

كاڭچياۋ تەرەققىيات رايونىدا شاڭخەي جىيەن چياۋ (建桥) ئۇنۋېرسىتېتىنى قۇرماقچى بولدى.

بۇ شاڭخەيدىكى تۇنجى سىرتتىن كەلگەنلەر قۇرغان خەلق باشقۇرۇشىدىكى ئالىي مەكتەپ



بولۇپ ، كۆلىمى 438 مو . قۇرۇلۇش كۆلىمى 200 مىڭ كىۋادىرات كىلومېتىر بولۇپ 8000 ئوقۇغۇچى قوبۇل قىلىش پىلانلانغان . 1999 - يىلى 10 - ئاينىڭ 25 - كۈنى ئۇل سېلىنىپ بىر يىلغا بارمايلا بىرىنچى باسقۇچلۇق 40 مىڭ كىۋادىرات مېتىردىن كۆپرەك ئوقۇتۇش بىناسى ئاساسى قۇرۇلۇشى ۋە ئوقۇغۇچىلار ياتقى ، ئۇنۋېرسال مۇلازىمەت بىناسى قاتارلىق قوشۇمچە ئەسلىمە قۇرۇلۇشى پۈتتى ۋە تۇنجى قېتىملىق ئوقۇغۇچى قوبۇل قىلىش مۇۋەپپەقىيەتلىك باشلاندى . بۇ جۇڭگو تارىخىدىكى مۆجىزە بولۇپ قالدى .

جۇ شىڭزېڭ 1983 - يىلى ئالىي مەكتەپنى پۈتتۈرۈپ گۈيجۇ تېخنىكا ئىنستىتوتىغا خىزمەتكە تەقسىم قىلىنغان . كېيىن يۇرتى ۋىنجۇ ئۇنۋېرسىتېتىغا ئوقۇتقۇچىلىققا يۆتكەلگەن . 1992 - يىلى ئۇ خىزمىتىدىن ئىستىپا بېرىپ سودا دۇنياسىغا شۇڭغۇدى . 1999 - يىلى سودىدىن ۋاز كېچىپ يەنە مەكتەپ ئېچىشنى قارار قىلدى ۋە شاڭخەيگە بېرىپ بىر ئالىي مەكتەپ ئاچتى .

ئەينى ۋاقىتتا ، جۇ شىڭزېڭ ھۆكۈمەتنىڭ تەستىقىدىن ئۆتكۈزۈلگەن بولۇپ ، پەقەت يەرلىك ھۆكۈمەت بىلەن بىر مۇددىئانامە تۈزۈپلا ئوقۇتۇش بىناسى قۇرۇلۇشىنى باشلىۋەتكەن . بۇنداق قاپ يۈرەكلىك بىلەن ئېلىپ بېرىلغان ھەركەت نۇرغۇن كىشىلەرنى قايىمۇقتۇرۇپ قويغان ، بىراق جۇ شىڭزېڭنىڭ ئۆزىنىڭ ئويلىغىنى بار ئىدى . تۆۋەن بېسىملىق ئىلىكتىر ئۈسكۈنىلىرى ياساش كەسپى بىلەن شۇغۇللىنىدىغان جۇ شىڭزېڭ ، دۆلەتنىڭ تۆۋەن بېسىملىق ئىلىكتىر بۇيۇملىرى ئىجازەتنامىسىنى قاتتىق باشقۇرىدىغانلىقىنى ، ئىجازەتنامە بولمىسا ئىشلەپچىقىرىش بىلەن شۇغۇللانغىلى بولمايدىغانلىقىنى ؛ بىراق ئىجازەتنامە ئېلىش ئۈچۈن ئىشلەپچىقىرىش بازىسى بولۇشى كېرەكلىكىنى ، بولمىسا مەڭگۈ ئىجازەتنامە ئالغىلى بولمايدىغانلىقىنى بىلەتتى .

شۇڭا چېچەن جۇ شىڭزېڭ ئالىي مەكتەپ قۇرۇشتا بۇ قائىدىدىن پايدىلىنىپ ، ھۆكۈمەت خۇسۇسلارنىڭ ئالىي مەكتەپ قۇرۇشىغا يول قۇيمايدۇ قويمامدۇ ، دېگەن مەسىلە بىلەن ھېسابلاشماي ئاۋۋال يەر سېتىۋېلىپ ، ئۇل سېلىش ، بىنا سېلىش قاتارلىق ھازىرلاشقا تېگىشلىك ئاساسى شارائىتلارنىڭ ھەممىنى ياخشى قىلىپ بولۇپ ، ئاندىن شاڭخەي شەھەرلىك مائارىپ كومىتېتىغا

بېرىپ تەستىقلاقتى.

« ئاۋۋال مەكتەپنىڭ ھازىرلاشقا تېگىشلىك شارائىتلىرىنى ھازىرلىمىغان بولسام مەكتەپ قۇرۇش چۈشكە ئايلانغان بولاتتى » دەيدۇ، جۇ شىڭزېڭ.

مەكتەپ قۇرۇشنىڭ ھازىرلاشقا تېگىشلىك قانداق شارائىتلىرى بار؟

بىرىنچىسى، مەلۇم كۆلەم بولۇشى كېرەك. جۇ شىڭزېڭ بىر يوللا 200 مو يەرنى سېتىۋالدى.

بىرىنچى قارارلىق قۇرۇلۇشنىڭ كۆلىمى 50 مىڭ كىۋادىرات مېتىرغا يەتتى.

ئىككىنچىسى، يېتەرلىك مەبلەغ بولۇشى كېرەك. جۇ شىڭزېڭ نەنخۇي كاڭچياۋ تەرەققىيات رايونى بىلەن 250 مىليون يۈەنلىك مەكتەپ ئېچىش كىلىشىمى تۈزدى ۋە 5 مىليون يۈەننى دەرھال شاڭخەي مائارىپ كومىتېتىنىڭ بەلگىلەنگەن بانكا كارتىسىغا ئۆرۈۋەتتى، قالغان نەچچە يۈز مىڭ يۈەننى يەر سېتىۋېلىپ قۇرۇلۇش قىلىشقا ئىشلەتتى.

ئۈچىنچىسى، مۇنەۋۋەر مەكتەپ مۇدىرى بولۇشى كېرەك. جۇ شىڭزېڭ ئەمدىلا شاڭخەي رادىئو - تېلېۋىزىيە ئۇنۋېرسىتېتىدىن پىنسىيىگە چىققان سابىق مەكتەپ مۇدىرى، مائارىپ باشقۇرۇش مۇتەخەسسىسى خۇاڭ چىڭيۈننى مەكتەپ مۇدىرلىقىغا تەكلىپ قىلدى.

شاڭخەي شەھەرلىك پارتىكومنىڭ مۇئاۋىن شۈجىسى گوڭ شۆپىڭ بىر ۋىنجۇلىقنىڭ شاڭخەيدە ئالىي مەكتەپ قۇرغانلىقىنى ئاڭلىغاندا ھەيران قالغان ۋە شەھەرلىك ھۆكۈمەتتىكى بىر نەچچە رەھبەرلەر بىلەن بىرلىكتە نەخ مەيدانغا كۆزدىن كەچۈرۈشكە بارغان.

گوڭ شۆپىڭ: « سىز تەستىق ئالماي تۇرۇپلا ئىش باشلاپسىز، ئەگەر تەستىقلانماي قالسا نەچچە يۈز مىليون دېگەن ئوينىشىدىغان ئىش ئەمەستۇ ؟ » دەپ سورىغان.

جۇ شىڭزېڭ: « تەستىقلانماي قالغىنى چوقۇم مېنىڭ مەلۇم بىر تەرەپنى ياخشى قىلالىمىغىنىمنى بىلدۈرىدۇ، مەن تۈزەتسەملا بولىدىمۇ، مەن شاڭخەينىڭ رەھبەرلىرىنىڭ غەرەز ئوقىدىغانلىقىغا ئىشىنىمەن » دېگەن.

گوڭ شۆپىڭ: « تۇنجى يىلى قانچە ئوقۇغۇچى قوبۇل قىلىشنى ئويلىشۋاتىسىلەر؟ » دەپ

سورىغاندا، جۇ شىڭزېڭ: « 1000 ئوقۇغۇچى قوبۇل قىلىش پىلانىمىز بار » دېدۇ.

گوڭ شۆپىڭ كۈلۈپ تۇرۇپ: « جوڭگۇدا خەلق باشقۇرىشىدىكى ئالىي مەكتەپلەر ئىچىدە تۇنجى يىلى قوبۇل قىلغان ئوقۇغۇچى سانى 1000دىن ئېشىپ باققانلار يوق، شاڭخەيدە 300 دىن ئېشىپ باققانلار يوق » دېگەن.

جۇ شىڭزېڭ: « بىزنىڭ مەكتەپ قوبۇل قىلغان ئوقۇغۇچىنىڭ سانى 1000دىن ئاشۇرغاندا سىزنىڭ كېلىپ تەبرىكلىشىڭىزنى قارشى ئالىمەن » دېگەن.

گوڭ شۆپىڭ بۇ قېتىملىق تەكشۈرۈشتىن ئىنتايىن رازى بولغان.

نەتىجىدە جۇ شىڭزېڭ بىر يىلغا بارمايلا 40 مىڭ كىۋادىرات مېتىردىن ئاشىدىغان ئوقۇتۇش بىناسى، ئوقۇغۇچىلار ياتىقى ۋە ئۇنۋېرسال مۇلازىمەت بىناسى، 400 مېتىرلىق ئۆلچەملىك تەنھەرىكەت مەيدانى قاتارلىق ئەسلىھەلەرگە ئىگە كەڭ كۆلەمدىكى ئالىي مەكتەپنى قۇرۇپ چىقتى. 2000-يىلى 9-ئايدا تۇنجى قېتىملىق ئوقۇغۇچى قوبۇل قىلىش ئۇقتۇرشى چىقىرىلغاندا ئالىي مەكتەپ ئىمتىھانغا قاتناشقانلاردىن 5300 نەپەر ئوقۇغۇچى بۇ مەكتەپكە تىزىملىتىلدى ۋە تۇنجى قاراردا بۇ مەكتەپكە 1352 ئادەم قوبۇل قىلىندى.

2001-يىلى 4-ئايدا جىيەن چياۋ ئۇنۋېرسىتىتى شاڭخەي مائارىپ كومىتېتى ۋە شاڭخەي شەھەرلىك ھۆكۈمەتنىڭ تەستىقىدىن ئۆتۈپ دەرىجە ھالقىپ دۆلەت پىلانى بويىچە ئوقۇغۇچى قوبۇل قىلىدىغان مەكتەپلەر دائىرىسىگە كىرگۈزۈلدى. شۇنداق قىلىپ جۇ شىڭزېڭ قۇرۇپ چىققان بۇ مەكتەپ شاڭخەيدىكى پىلانغا كىرگۈزۈلگەن ئوقۇغۇچى قوبۇل قىلىش ۋە ئالىي مەكتەپ ئىلمىي ئۇنۋانى تارقىتىش ھوقۇقىغا ئېگە پۇقرالار ئاچقان تۆتىنچى ئالىي مەكتەپكە ئايلاندى.

2003-يىلى 7-ئايدا مەكتەپنىڭ تۇنجى قارارلىق ئوقۇغۇچىلىرى ئوقۇش پۈتتۈرگەن بولۇپ، ئىشقا ئورۇنلىشىش نىسبىتى %91 كە يەتتى. ھازىر مەكتەپنىڭ ئوقۇغۇچى سانى 7000 دىن ئاشتى. شاڭخەي شەھەرلىك خەلق ھۆكۈمىتى، شاڭخەي شەھەرلىك مائارىپ كومىتېتى كۆپ قېتىم جۇ شىڭزېڭنى: « خەلق باشقۇرىشىدىكى ئالىي مەكتەپلەرنىڭ باشلامچىسى » دەپ ماختىدى.

يالوڭ گوروھىنىڭ لېدىرى جاڭ ۋىنروڭ: «ۋىنجۇلىقلار خەتەرگە تەۋەككۈل قىلىشقا، سىياسەتتىن بۇرۇن مېڭىشقا ئامراق» دېدى، ۋىنجۇلىقلاردىن پەخىرلەنگەن ھالدا.

ئەمەلىيەتتە، بازاردا دائىم ھۆكۈمنىڭ خاتا چىقىپ قالدىغان ۋاقىتلىرىغا دۇچ كېلىمىز. ئەگەر مەغلۇب بولۇشتىن قورقۇپلا ئۆتسەك، تىجارەتنى كۆڭۈل قويۇپ خاتىرجەم قىلغىلى بولمايدۇ. پەقەت پۇرسەتنى ماھىرلىق بىلەن بايقاپ، ئالدىن بىر قەدەم باسقاندىلا ئەڭ ياخشى پۇرسەتنى تۇتۇۋالغىلى بولىدۇ.

جاڭ ۋىنروڭ كىچىكىدىن ۋىنجۇدا تۇغۇلۇپ ئۆسكەن. كىچىكىدىنلا ۋىنجۇلىقلارنىڭ: «ئوغۇل بالا كىچىكىدىنلا ئىقتىسادى جەھەتتە مۇستەقىل بولۇشى كېرەك» دېگەن ئېدىيىسىنىڭ تەسىرىگە چوڭقۇر ئۇچرىغان. 14 ياش ۋاقتىدا جاڭ ۋىنروڭ باشقىلارنىڭ ياردىمى ئارقىلىق كوچىدا چوكا مۇز سېتىشقا باشلىغان، دەل مۇشۇ ئەرزىمەيدىغان ئۇششاق تىجارەت ئۇنىڭغا تۇنجى تىللا تۆكۈلىدىغان دەرەخنى سوۋغا قىلغان.

17 ياش ۋاقتىدا جاڭ ۋىنروڭ ھەقىقىي بىر سودىگەرگە ئايلانغان ۋە ئۆزىنىڭ بازاردىكى تەجربىسى، بالىلىقىدا يېتىلدۈرگەن غەيرىتىگە تايىنىپ بازاردىن سودا پۇرسىتى ئىزدىگەن.

20 - ئەسىرنىڭ 80 - يىللىرىدىكى جۇڭگو دەل پىلانلىق ئىقتىساد مەزگىلىدە تۇرۇۋاتقان بولۇپ، بۇ خىل ئالاھىدە ئىقتىسادىي تۈزۈلمە ماددىي ئەشيانىلار كەمچىل بولۇشنى ۋە ئۆچۈر بېكىتىمچىلىكنى كەلتۈرۈپ چىقاردى. چېچەن جاڭ ۋىنروڭ بۇنىڭ ئىچىدە چوڭ سودا پۇرسىتى بارلىقىنى بايقىدى.

بىر قېتىم جاڭ ۋىنروڭ تۇيۇقسىز فۇجىيەنىڭ دېڭىز بويى رايونىدىكى بىر يەردە ھازىر بازاردا ئىنتايىن مودا بولۇۋاتقان «مونىتجۇ» ماركىلىق كۆينەك ساتىدىغانلىقى، ئۇنىڭ ئۈستىگە باھاسىنىڭ ئىنتايىن ئەرزان ئىكەنلىكىنى بايقايدۇ. شۇنىڭ بىلەن ئۇ دەرھال فۇجىيەگە كېلىدۇ ۋە كېيىن - كېچەك سودىسىنى باشلايدۇ.

ئۈچ ئايدىن كېيىن جاڭ ۋىنروڭ 100 مىڭ يۈەندىن ئارتۇق ساپ پايدىغا ئېرىشىدۇ. ئەينى

ۋاقىتتىكى جۇڭگودا نەچچە يۈز مىڭ يۈەن پۇلى بار ئادەملەر باي ئادەملەر سانىلاتتى.

سودا پۇرسىتى كەلگەندە زېرەك جاڭ ۋېنروڭ ھەر قانداق بەدەل تۆلەشتىن باش تارتمايدۇ.

بىر قېتىم ياپونىيەدىكى ئىشلەپچىقارغۇچى شىركەت مال تەمىنلەشنى توختاتقاچقا، ۋىنجوۋدىكى خوندا موتسىكىلىنىڭ باھاسى بىراقلا ئۆننەچچە مىڭ يۈەنگە ئۆسۈپ كېتىدۇ. ئەينى ۋاقىتتا جاڭ ۋېنروڭ خېيلوڭجياڭدا سودىگەرچىلىك قىلىۋاتقان بولۇپ، بۇ جايدا خوندا موتسىكىلىنىڭ ئەرزان باھادا سېتىلىۋاتقانلىقىنى، بىراق پەقەت بەش ئالتىسىلا قالغانلىقىنى بايقايدۇ ۋە بۇ موتسىكىلىلارنىڭ ھەممىسىنى سېتىۋالىدۇ. كەينىدىن ئۇ كۆپ مىقداردا نەخ پۇلىنى ئېلىپ خېيلوڭجياڭ بازارلىرىنى ئايلىنىدۇ ھەم خوندا موتسىكىلىنى مىنىپ كىتىۋاتقانلارنى كۆرگەن ھامان ئالدىنى توسىدۇ ۋە ئەسلى باھاسى بويىچە سېتىۋالىدۇ.

ئۈچ ئايدىن كېيىن جاڭ ۋېنروڭنىڭ كىچىك ئايلىنىپ يۈرۈپلا سېتىۋالغان موتسىكىلىنى 600 دانىگە يېتىدۇ. ئۇنىڭدىن كېيىن ئۇ بۇ كونا موتسىكىلىلارنى ئۆزگەرتىپ يېڭىلاپ ۋىنجوۋغا ئاپىرىپ ساتىدۇ، نەتىجىدە ھەر بىر موتسىكىلىدىن ئوتتۇرا ھېساب بىلەن 10000 يۈەن پايدا ئالىدۇ.

21 ياشلىق جاڭ ۋېنروڭ نەزىرىنى يىراقلارغا قاراتقان بولۇپ ئۇ شاڭخەيگە بېرىپ تەرەققىي قىلىشنى كۆڭلىگە پۈكىدۇ ۋە 1986 - يىلى شاڭخەيگە كېلىدۇ.

جاڭ ۋېنروڭ شاڭخەيگە كېلىپلا كىچىك مىس پارچىلىرىنىڭ چېچىلىپ ياتقانلىقىنى بايقايدۇ، ھالبۇكى مىس ۋىنجوۋدا ئىنتايىن كەمچىل ئېدى. ئۇ تۇيۇقسىزلا سودا پۇرسىتىنى تېپىۋالىدۇ ۋە كېرەكسىز مىس تىجارىتىنى باشلىۋېتىدۇ. ئىسلاھات ئېچىۋېتىشنىڭ چوڭقۇرلىشىشىغا ۋە شاڭخەي ئىقتىسادىنىڭ ياخشىلىنىشىغا ئەگىشىپ جاڭ ۋېنروڭنىڭ ئىشلىرى بارا - بارا زورىيىشقا باشلايدۇ.

1988 - يىلى جاڭ ۋېنروڭ بازار تەرەققىياتىنىڭ توك سىمىغا بولغان ئىھتىياجىنى كۆرۈپ يېتىپ شاڭخەي توك سىمى ئىشلەش زاۋۇتىنى ھەمكارلاشقۇچى قىلىپ تاللايدۇ ۋە شۇنىڭدىن باشلاپ شاڭخەيدە ئاز تولا نامى بار «توك سىمى پادىشاھى» (电缆大王) غا ئايلىنىدۇ.

1997 - يىلى 10 مىليون مەبلەغ چىقىرىپ دۆلەت ئىگىلىكىدىكى كارخانا - پۇدۇڭ توك سىمى

زاۋۇتىنى سېتىۋېلىپ ئۆزىنىڭ خۇسۇسىي شىركىتىگە ئىگە بولىدۇ. ھازىر جاڭ ۋېنرۇڭنىڭ يالوڭ گورۇھىنىڭ تىجارەت دائىرىسى مىسچىلىق، توك سىمى، مائارىپ، داۋالاش، يېشىلاشتۇرۇش قۇرۇلۇشى، ئۆي - مۈلۈكچىلىك قاتارلىق ساھەلەرنى ئۆز ئىچىگە ئالىدىغان بولۇپ ئومۇمىي مەبلەغى 600 مىليوندىن ئاشىدۇ.

يەنە مۇنداق بىر ھېكايە بار:

1991 - يىلى شاڭخەي پۇدۇڭ تەرەققىيات رايونىنىڭ يەنە بىر قىسىم رايونلىرى تېخى ئېچىلمىغان بولۇپ زېرەك شاڭخەيلىكلەر سىياسەتنىڭ تېخىمۇ كەڭ يولغا قويۇلۇشىنى سەۋىيەچانلىق بىلەن ساقلاۋاتقاندى.

دەل مۇشۇ ۋاقىتتا ئېتىزدىكى كىچىك يولدىن كۆپ پەرقلەنمەيدىغان ياڭ گاۋ يولىدا شاڭخەيلىكلەر چۈشەنمەيدىغان ۋېنجو تەلەپپۇزىدا سۆزلەيدىغان ئىككى ياش پەيدا بولىدۇ. ئۇلار تەكشۈرۈش ئەترىتىنىڭ خادىملىرىغا ئوخشاش ئۇياق - بۇياققا قاراپ، بىر نېمىلەرنى سىزىپ 5 كۈن سەرپ قىلىپ ياڭگاۋ يولىنىڭ ئەڭ جەنۇبىي قىسمىدىن ئەڭ شىمالىي قىسمىدىكى گاۋچياڭخەچە ئۆلچەپ چىقتى. ئاندىن ئۇلار ئۈن - تىنسىز ھالدا پاراخوتقا ئولتۇرۇپ ۋېنجوغا قايتىپ كەلدى. ئىككى كۈندىن كېيىن بۇ ئىككىيلەن 650 مىڭ يۈەن نەق پۇلنى كۆتۈرگەن ھالدا شاڭخەيگە قايتىپ كېلىپ ئىشقا كىرىشتى.

شاڭخەيلىكلەرنى ئەجەبلەندۈرگىنى، بۇ ئىككى ۋىنجۇلۇق تىجارەت قىلىش ئۈچۈن يول بويىدىكى دۇكانلارنى تاللىماستىن ئەكسچە پۇدۇڭ يەنچياۋدىكى ياڭگاۋ يولىغا 30 نەچچە مېتىر كېلىدىغان بىر ئامبارنى تاللىدى. زېرەك شاڭخەيلىكلەر بۇ ئىككى ۋىنجۇلۇق ئەخمەقنى مەسخىرە قىلىشتى.

بىراق ئۇلارنىڭ كۆڭلىدە سان بار ئىدى. ئۇلارنىڭ ئېگەللىگەن ئۇچۇرىغا ئاساسلانغاندا بىر بولسا ياڭ گاۋ يولى ئۆزگەرتىلمەيدۇ، ئەگەر ئۆزگەرتىلىپ قالسا 6 مېتىردىن 8 مېتىرگىچە ماشىنا يولى ياسىلىدۇ. شۇنداق بولۇپ قالسا بۇ جاي ۋاقتى كەلگەندە بۇ بىر تىللا تۆكۈلىدىغان دەرەخكە

ئايلىنىدۇ.

سۆھبەتلىشىش ئارقىلىق ئۇلار ئامبارنىڭ ئىگىسى بىلەن مۇنداق كېلىشىم ئىمزالىدى: a تەرەپ يەرنى مەبلەغ سالىدۇ، b تەرەپ مەبلەغ چىقىرىپ ئامبارنى پائالىيەت ئۆيى ياكى دۇكان قىلىپ ئۆزگەرتىدۇ، شۇنداقلا باشقۇرۇشقا ھەم سودا ئىشلىرىغا مەسئۇل بولىدۇ. كىرىم $8/2$ ئۆلۈش قىلىپ بەلگىلىنىدۇ، بۇ توختام بەش يىلغىچە ئۆزگەرمەيدۇ.

ئىشنىڭ تەرەققىياتى دەل بۇ ئىككى ۋېنجۇلىقنىڭ ئويلىغىنىدەك بولدى. 1992-يىلى باھار بايرىمىدا دېڭ شياۋپىڭ جەنۇپنى كۆزدىن كەچۈرگەندە ياڭ گاۋغا قەدەم باستى. شۇنىڭ بىلەن 800 مىليوندىن ئارتۇق مەبلەغ سېلىنغان ياڭ گاۋ يولىنى ئۆزگەرتىش قۇرۇلۇشى شاڭخەينىڭ نۇقتىلىق قۇرۇلۇشى قاتارىغا كىرگۈزۈلدى.

بۇ ئىككى ۋېنجۇلىق دەل چىن فامىلىلىك ئاكا-ئۇكىلار بولۇپ، ئۇلارنىڭ بۇ قېتىملىق سودىدا ئاز دېگەندە ئىككى ئۈچ يۈزىنىڭ يۈزى تاپالىشى ئېنىق ئىدى. ۋېنجۇلىقلارنىڭ ئىقتىسادى سېزىمى ئىنتايىن كۈچلۈك بولۇپ، سىياسەت ئۆزگەرگەن ھامان ۋېنجۇلىقلار دەرھال ئۇنىڭغا قارىتا ئىنكاس قايتۇرىدۇ.

1979-يىلى ۋېنجۇ جىنشياڭدىكى كىچىككىنە دۇكىنىدا بەش خىل مىتال سودىسى قىلىدىغان يې خوجاينى «مەملىكەتلىك ئالىي مەكتەپ ئىمتىھاننىڭ ئەسلىگە كەلتۈرۈلدىغانلىقى» نى ئاڭلاپ بۇنىڭدىن دەرھال سودا پۇرسىتىنى كۆرۈپ يەتكەن. ئۇ مەملىكەتنىڭ ھەر قايسى جايلىرىدىكى مەكتەپلەرگە ئۇچۇر يوللاپ، ئۆزىنىڭ ھەرقايسى ئالىي مەكتەپلەرنىڭ مەكتەپ ئۆزىنىڭ لايىھىلەپ بېرىدىغانلىقىنى ئېيتقان. ئۇزاق ئۆتمەي ئۇ ھەرقايسى ئالىي مەكتەپلەردىن كەلگەن زاكاسلارنى تاپشۇرۇۋالغان. ئەنە شۇ ۋەجىدىن بۈگۈنكى كۈندە ۋېنجۇ جىنشياڭ «خاتىرە ئۆرنەكلىرى ماكانى» غا ئايلاندى.

1985-يىلىنىڭ بىر كۈنى دۆلەتنىڭ يەككە تىجارەتچىلەر زاۋۇت قۇرسا بولىدىغانلىقى توغرىسىدىكى ئۇقتۇرۇشى چۈشتى. جېڭ شياۋكاڭ چۈشتىن بۇرۇن بۇ خەۋەرنى ئاڭلاپ چۈشتىن

كېيىنلا خوڭشىڭ بەتلىككە زاۋۇتىنى ئەنگە ئالدۇردى ۋە خوڭشىڭ ماركىسىنى تىزىمغا ئالدۇردى. شۇڭا خوڭشىڭ بەتلىكىسى ناھايىتى تېزلا خاڭجۇ، شاڭخەي بازارلىرىغا تارقالدى.

بۈگۈنكى ۋىنجۇدا، شەھەرلىك ئورگان گېزىتى بولغان «ۋىنجۇ گېزىتى» شۇ يەردىكى سېتىلىشى ئەڭ ياخشى ئورۇندا تۇرىدىغان ئاخبارات ۋاستىسىغا ئايلانغان بولۇپ، ئاساسلىقى خەلق ئىگىلىكى كارخانىلىرىنىڭ خوجايىنلىرى سېتىۋالىدۇ.

ۋىنجۇلىقلار سودا پۇرسىتىنى تالىشىشتا چاققان، ھەركەتچان بولۇپ، ئۇلار دائىم قارىماققا ئاددىي تۈيۈلىدىغان ئىشلاردىن سودا پۇرسىتى تاپالايدۇ.

مەسىلەن: مائارىپ مېنىستىرلىقى ئوقۇتقۇچىلىق گۇۋاھنامىسى تارقاتماقچى بولسا ۋىنجۇلىقلار تەرىپىدىن ئىگىلىۋېلىنىدۇ، پوچتا ئېدارىسى ئالاھىدە تېز خەت يوللانمىسى چىقارماقچى بولسا ۋىنجۇلىقلار تەرىپىدىن ئىگىلىۋېلىنىدۇ، شياڭگاڭ ۋە تەن قوينىغا قايتىپ ساقچىلار ئىزنەك ئالماشتۇرغاندا بۇمۇ ۋىنجۇلىقلار تەرىپىدىن ئىگىلىۋېلىنىدۇ. ئامرىكا دېڭىز، قۇرۇقلۇق، ھاۋا ئارمىيەلىرى فورمىسىغا ئىزنەك ئورناتماقچى بولغىنىدىمۇ ۋىنجۇلىقلار تەرىپىدىن ئىگىلىۋېلىنىدۇ... دەل مۇشۇنداق سىياسەتكە بولغان ھوشيارلىق ۋە ئالدىدا مېڭىشقا جۈرئەت قىلىدىغان جاسارەت ۋىنجۇلىقلارنى سودا دۇنياسىدا بايلىققا ئىگە قىلدى.

★★★ ۋىنجۇلىقلار ئۇزۇندىسى ★★★

ۋىنجۇلىقلار خەتەرگە تەۋەككۈل قىلىشقا، سىياسەتنىڭ ئالدىدا مېڭىشقا جۈرئەت قىلىدۇ.

— يالوڭ گورۇھى لېدىرى جاڭ ۋېن روڭ

پۇرسەت ساقلاپ تۇرمايدۇ

بېيىش تەپەككۈرى:

نامراتلار: ئەمەلىيەتتە مېنىڭ ئىقتىدارىم يوق ئەمەس بەلكى ماڭا پۇرسەت يوق. ئەگەر ماڭا پۇرسەت بولغان بولسا مەنمۇ مۇۋەپپەقىيەت قازانغان بولاتتىم.

ۋىنجۇلىقلار: تىجارەتتە پۇرسەتكە تايىنىدىغان گەپ، بىراق پۇرسەت بىزنى ساقلاپ تۇرمايدۇ، شۇڭا بىزنىڭ سەزگۈرلۈك بىلەن پۇرسەتنى ئىزدىشىمىزگە، يارىتىشىمىزغا توغرا كېلىدۇ.

تىجارەتتە پۇرسەت ئىنتايىن مۇھىم. پۇرسەت بولمىسا تەرەققىياتىمىز چەكلىمىگە ئۇچرايدۇ. نۇرغۇن كىشىلەر پۇرسەتنىڭ كۆز ئالدىدا

پەيدا بولمىغانىدىن ئاغرىنىدۇ. بىراق ۋىنجۇلىقلارنىڭ نەزىرىدە پەقەت سىز بايقىيالىسىڭىزلا پۇرسەت ھەممە يەردە مەۋجۇت.

1999-يىلى، 99 پارىژ-جۇڭگو مەدەنىيەت ھەپتىلىكى دەۋرىدە ۋىنجۇنىڭ كاستۇم-بۇرۇلكىسى پارىژنىڭ «جۇڭخۇا كېيىم-كېچەك مەدەنىيەت كۆرگەزمىسى» گە قاتناشتۇرۇلدى. 9-ئاينىڭ 6-كۈنى دۆلەت توقۇمىچىلىق سانائىتى ئىدارىسىنىڭ يىتەكچىلىكى ئاستىدا بەش كېيىم-كېچەك كارخانىسى بىرلەشكەن دۆلەتلەر ئوقۇتۇش بۆلۈمى ۋە فىرانسىيە ئەرلەر كېيىملىرى لايىھىلەش بىرلەشمىسى بىلەن پىكىر ئالماشتۇردى.

ئەينى ۋاقىتتا «جوردون» كېيىم-كېچەك شىركىتىنىڭ لېدىرى لياڭ خۇيگۇاڭ بىلەن فىرانسىيەنىڭ دۇنياۋى ماركىسى گېۋىنشى ئەرلەر كېيىملىرى بۆلۈمى باش دېرىكتورى گېل ئەپەندى قىسقىچىلا سۆھبەتلەشتى. سۆھبەت ئارىلىقىدا تۇيۇقسىز لياڭ خۇيگۇاڭ مەيدىسىنى كۆتۈرۈپ گېلنىڭ ئالدىغا كېلىدۇ ۋە: «سىزنىڭچە بىزنىڭ شىركەتتە تىكىلگەن بۇ كاستۇم قانداقراقكەن؟» دەيدۇ.

گېل ئەپەندى ئەدەپ بىلەن لياڭ خۇيگۇاڭنىڭ ئۆچىسىدىكى كېيىمگە كۆز يۈگۈرتىدۇ ۋە

رازىمەنلىكىنى بىلدۈرۈپ بېشىنى لىگىشتىدۇ.

بىراق لىياڭ خۇيگۇاڭ بۇنى بىر قېتىملىق ئۆزىنىڭ مەھسۇلاتىنى بازارغا سالىدىغان پۇرسەت دەپ قارايدۇ ۋە دەرھاللا كاستىيۇمنى سېلىپ گېل ئەپەندىگە سۈندۈ. گېل ئەپەندى پىشقان كەسپ ئەھلىگە خاس نەزىرى بىلەن كاستىيۇمنىڭ ئىچى تېشىغىچە تەپسىلى قاراپ چىقىدۇ ۋە قايىل بولغان ھالدا: «ياخشى، ياخشى، بۇ كىيىمنىڭ سۈپىتى ھازىرقى خەلقئارادىكى ئوتتۇرا ۋە يۇقىرى سەۋىيەگە يېتىپتۇ» دەيدۇ.

لىياڭ خۇيگۇاڭ پۇرسەتنى چىڭ تۇتۇپ: «شىركىتىمىز يىلدا 200 مىڭ قۇر كاستىيۇم تىكلەيدۇ، مۇۋاپىق كۆرسىتىش شىركىتىگىلار ئۈچۈن مال تەمىنلەپ بېرىشنى خالايمىز» دەيدۇ. گېل ئەپەندى ۋېنجۇدا داڭلىق ماركىلار ئۈچۈن مەھسۇلات ئىشلەپ بىرەلەيدىغان كارخانىنىڭ بارلىقىنى ئاڭلاپ دەرھاللا: OK، شىركىتىمىز شياڭگاڭ، شاڭخەيلەردە ئاللىبۇرۇن ھەمكارلىق ئورناتقان. بىز بۇ ئىككى كارخانىنى ۋاستە قىلىپ ئىشلىرىمىزنى قىلىپ كېتەلەيمىز. دەيدۇ. ئارقىدىنلا يەنە ۋاقىت چىقىرىپ ۋېنجۇغا بېرىپ تەكشۈرۈشتە بولىدىغانلىقى توغرىسىدا ۋەدە بېرىپ: «سۆھبىتىمىزدىن ئىنتايىن رازى بولدۇم، مەن ھەمكارلىقىمىزنىڭ جۇڭگو بازارلىرىدىنلا ئەمەس يەنە ياۋروپا، ئامېرىكا قىتئەلىرىگىمۇ كېڭىيىدىغانلىقىغا ئىشىنىمەن» دەيدۇ.

ئەينى ۋاقىتتا يەنە بىر ۋىنجۇلىق كېيىم - كېچەك كارخانىسىنىڭ مەسئۇلىمۇ فرانسىيەدىكى يەنە بىر دۇنياغا داڭلىق ماركىدىكى كىيىم ئىشلەيدىغان شىركەتنىڭ باش دېرىكتورى كروت مىش بىلەن شۇ ماركىلىق كاستىيۇمنى ئىشلەش توغرىسىدا سۆھبەتلىشىۋاتاتتى.

ۋىنجۇلىقلار <پۇرسەت كۈتۈپ تۇرمايدۇ، بەلكى ئۆزىمىزنىڭ قول سېلىپ ئىزدىشىمىزگە، ۋە يارىتىشىمىزغا باغلىق> دەپ قارايدۇ. ۋىنجۇلىق سودىگەر چېن جياشۇ ئەسلى ھەربىي بولۇپ ھازىر ۋىنجۇ ساڭنەن جىنشياڭ ئىزنەك زاۋۇتىنىڭ خوجايىنى.

1983 - يىلى ھەربىيلىكتىن چېكىنگەن چېن جياشۇ ۋە تۆت دوستى بىرلىشىپ جىنشياڭ ئىزنەك زاۋۇتىنى قۇرۇپ چىقىدۇ. ئۈچ يىللىق تەرەققىياتتىن كېيىن جىنشياڭ ئىزنەك زاۋۇتى بەلگىلىك

ئەمەلىي كۈچكە ئىگە بولىدۇ.

1986-يىلى 9-ئاينىڭ 23-كۈنى چېن جياشۇنىڭ تەكلىپى بويىچە جىنشياڭ ئىزنەك زاۋۇتى شاڭخەيگە بېرىپ كۆرگەزمە ئۆتكۈزۈپ، ئوچۇق ئاشكارە سەھنە ھازىرلاپ پۈتۈن مەملىكەتتىكى ئوخشاش كەسىپتىكىلەر بىلەن «سۈپەت، باھا، ئىشەنچ، سۈرئەت» قاتارلىق جەھەتلەردە دوئىلغا چۈشۈدۇ.

ئەمما تاسادىبىيلىقۇ شۇنىڭغا ئەگىشىپ كېلىدۇ. 1987-يىلىنىڭ ئاخىرى جىنشياڭ ئىزنەك زاۋۇتى بىراقلا يۈز نەچچە مىڭ يۈەن زىيان تارتىدۇ. بۇ زىيان سەۋەبىدىن ئۇنىڭ بىر نەچچە ھەمكارلاشقۇچىلىرى پېيىنى ئايرىۋېلىشنى تەلەپ قىلىدۇ. بۇ چاغدا چېن جياشۇ قەتئىيلىك بىلەن: «ھەممىڭلار ۋازىكەچى بولساڭلار مەيلى ھەممىنى ئۆزۈملا ئۈستىگە ئالاي» دەيدۇ.

شۇنىڭ بىلەن چېن جياشۇ جىنشياڭ شىركىتىنىڭ مۇستەقىل خوجايىنىغا ئايلنىدۇ.

چېن جياشۇ زاۋۇتىنى ئۆتكۈزۈۋېلىشىغا (كۆتۈرۈلمىسەك ساڭگىلىتىۋال) دىگەندەك زاۋۇتتا يەنە مەسىلە كۆرۈلىدۇ. يەنى مەھسۇلاتنىڭ سۈپىتىدىن مەسىلە چىققانلىقى ئۈچۈن ماللار زاۋۇتقا بىر بىرلەپ قايتۇرۇۋېتىلىدۇ.

بۇ خىل ئەھۋالغا دۇچ كەلگەن چېن جياشۇ بەل قۇيىۋەتمەستىن ئەستايىدىل ئويلىنىش ئارقىلىق زاۋۇتىنى قايتىدىن تەرتىپكە سېلىشقا كىرىشىدۇ.

ئالدى بىلەن ئۇ بىر تۈركۈم لاغايلاپ يۈرىدىغان بوشاڭ ئىشچىلارنى زاۋۇتتىن تازىلايدۇ. ئاندىن ئەسلىدە بار بولغان ئەسلىمەلەرگە نىسبەتەن ئۆزگەرتىش ئېلىپ بېرىپ تېخنىكا سەۋىيىسىنى يۇقىرى كۆتۈرۈش ئۈچۈن تىرىشىدۇ. ئەڭ ئاخىرىدا ئۇ مەسئۇلىيەتنى ھەربىر خىزمەتچىنىڭ زىممىسىگە يۈكلەپ ھەممە خىزمەتچىنىڭ بەلگىلىك مەسئۇلىيەتنى ۋە خەتەرنى ئۈستىگە ئېلىشنى تەلەپ قىلىدۇ. شۇنداق قىلىپ ئىككىنچى يىلى زاۋۇت زىيان تارتىشتىن پايدا ئېلىشقا يۈزلىنىدۇ ۋە ناھايىتى تىزلا مەملىكەت ئىچىدىكى «باشلامچى» كارخانىغا ئايلنىپ، ئىشلەپچىقىرىش كۆلىمى ۋە بازار ئىگىلەش نىسپىتى جەھەتتە دۆلەت ئىچىدە ئەڭ ئالدىنقى ئورۇنغا ئۆتىدۇ. گەرچە زاۋۇت ئەنە

شۇنداق نەتىجىلەرنى قولغا كەلتۈرگەن بولسىمۇ ، بىراق چېن جياشۇ پۇرسەتنىڭ ساقلاپ تۇرمايدىغانلىقىنى ، زاۋۇتنى تەرەققى قىلدۇرۇش ئۈچۈن تەشەببۇسكارلىق بىلەن ئاتاكىغا ئۆتۈپ ، ئاكتىپلىق بىلەن پۇرسەت ئىزدەشكە ، ھەتتا پۇرسەت يارىتىشقا توغرا كېلىدىغانلىقىنى چوڭقۇر ھېس قىلدۇ .

1991-يىلى 4-ئايدا چېن جياشۇ شاڭخەيدىكى بىر شىركەتنى كۆزدىن كەچۈرگەندە ئامرىكىنىڭ ھەربىي لازىمەتلىك بۇيۇملىرى شىركىتى بولغان گېرىن شىركىتىنىڭ لېدىرى پارت . دىن ستېين ئەپەندى بىلەن ئۇچرىشىپ قالدى . پۇرسەتنىڭ كەلگىنىنى ھېس قىلغان چېن جياشۇ ستېين ئەپەندىنى تەشەببۇسكارلىق بىلەن شاڭخەي ئىش بېجىرىش ئورنىدىكى جىنشياڭ ئىزنەك كۆرگەزمىخانىسىغا بېرىپ كۆزدىن كەچۈرۈپ كېلىشكە تەكلىپ قىلدۇ . ستېين ئەپەندى خۇشاللىق بىلەن تەكلىپنى قوبۇل قىلدۇ .

ستېين ئەپەندى ئىش بېجىرىش ئورنىدا نەپىس ئىزنەكلەرنى كۆرۈپ بۇنى ۋېنجۇلىق دېقانلارنىڭ ياساپ چىققانلىقىغا ئىشەنمەيلا قالدى . ئەمەلىيەتتە ستېين ئەپەندىنىڭ بۇ قېتىملىق چوڭ قۇرۇقلۇق سەپىرىنىڭ مەقسىتى جۇڭگو چوڭ قۇرۇقلۇقىدىن ئامرىكىنىڭ ھەربىي ئىزىنىكىنى ياساشقا ھەمكارلىشىدىغان ھەمكارلاشقۇچى تېپىش ئىدى . ئۇ بۇ ئارزۇسىنى چېن

جيا شۇغا ئېيتقىنىدا چېن جياشۇ دەرھاللا ستېين ئەپەندىنى ۋېنجۇدىكى زاۋۇتنى ئېكسكۇرسىيە قىلىپ كېلىشكە تەكلىپ قىلدۇ .

ئىككى ھەپتىدىن كېيىن ستېين ئەپەندى راستىنلا جىنشياڭ ئىزنەك زاۋۇتىغا كېلىدۇ ۋە زاۋۇتنىڭ ھەربىر بۆلۈك - پۇشقاقلرىغىچە ئەستايىدىل زىيارەت قىلدۇ . جىنشياڭ زاۋۇتىنىڭ ئىزنەكلىرى نەپىس بولۇپلا قالماي يەنە باھاسىمۇ ئەرزان ئىدى . بىراق ، ستېين ئەپەندى زىيارەتتىن كېيىن ھېچقانداق ئىپادە بىلدۈرمەيلا ئالدىراش كېتىپ قالدى .

چېن جياشۇ ستېين ئەپەندىنىڭ خىيالىنى بىلەلمىگەن بولسىمۇ ، يەنىلا ئەستايىدىللىق بىلەن داۋاملىق ئىزنەك ياساشقا كىرىشىپ كېتىدۇ .

ئىككى ھەپتىدىن كېيىن ستەيىن ئەپەندى جىنشياڭ ئىزنەك زاۋۇتىدا تۇيۇقسىز پەيدا بولىدۇ ۋە زاۋۇتنى يەنە بىر قېتىم كۆزدىن كەچۈرىشنى تەلەپ قىلىدۇ. چىن جياشۇ ھېچنەمە دېمەي ستەيىن ئەپەندىنى زاۋۇتنى يەنە بىر قېتىم ئايلاندۇرىدۇ.

بۇ قېتىم ستەيىننىڭ چىرايىدا تەبەسسۇم ئەكس ئېتىدۇ. ئاخىرىدا ستەيىن ياپونىيە ۋە تەيۋەن تەرەپ بىلەن تۈزگەن توختامنى ئەمەلدىن قالدۇرۇپ، چىن جياشۇ بىلەن < ئايدا 50000 دانە ئىزنەك ئىشلەش، مالنى دەل ۋاقتىدا ئامرىكا تەرەپكە تاپشۇرۇش > تەلەپ قىلىنغان توختامنى ئىمزالايدۇ.

گەرچە ئامرىكا ئارمىيىسى ئىشلىتىدىغان ئىزنەكنىڭ تېخنىكا تەلىپى يۇقىرى، ۋاقىت ناھايىتى قىس، ھەربىر ئىزنەككە ئارمىيە تۈرى، نامى، بەلگىسى قاتارلىقلار تولۇق چۈشۈرۈلىدىغان بولسىمۇ، بىراق چىن جياشۇ ۋە ئۇنىڭ خىزمەتچىلىرى كېچە - كېچىلەپ جاپالىق ئىشلەپ سۈپەت ۋە ۋاقىتقا كاپالەتلىك قىلىپ ۋەزىپىنى تاماملايدۇ.

1993 - يىلى باھار بايرىمى. ئامرىكىدا تۇرىۋاتقان بىر ۋېنجولۇق مۇھاجىر چىن جياشۇغا تېلېفۇن قىلىپ: « ئامرىكا ساقچى تەرەپ باش ئىدارىسىنىڭ خەۋىرىگە قارىغاندا، ئامرىكا ساقچىلىرى فورما ئالماشتۇرىدىكەن. شۇڭا 340 مىڭ نەپەر ساقچى خادىمغا 680 مىڭ دانە ئىزنەك كېتىدۇ، ئەگەر ھەربىر ئادەمگە ئىككى قۇردىن فورما كېرەك بولسا، ئۇ چاغدا 1 مىليون 300 مىڭ دانە ئىزنەك كېتىدۇ، سىلەر بۇنى قىلالامسىلەر؟ » دەپ سورايدۇ. بۇ بىر چوڭ سودا پۇرسىتى بولۇپ، چىن جياشۇ بۇ خەۋەرنى ئاڭلىغاندىن كېيىن دەرھال رەسمىيەت بېجىرىپ ئامرىكىغا بارىدۇ ۋە ئامرىكا ساقچىخانىسى باش ئىدارىسىگە كىرىپ مەقسىدىنى بايان قىلدى.

ئامرىكىلىقلار < جۇڭگولۇقلار ئالدىنقى قاتاردا تۇرىدىغان ئىزنەكنى ياسىيالايدۇ > دەپ قارىغاندا چىن جياشۇ سەۋىرچانلىق بىلەن: « جۇڭگولۇقلاردا < مىڭ ئاڭلىغاندىن بىر كۆرگەن ئەلا > دېيىدىغان گەپ بار، سىلەر ئىككى نەپەر كەسپى خادىمنى جۇڭگوغا ئەۋەتىپ كۆرۈپ باقساڭلار، پۈتۈن چىقىمنى بىز ئۈستىمىزگە ئالىمىز » دەيدۇ.

نەتىجىدە ئامرىكا ساقچى باش ئىدارىسى راستىنلا ئىككى نەپەر مەخسۇس خادىمنى ۋىنجۇغا ئەۋەتىدۇ. چېن جياشۇ ئۇلارنى باشلاپ ئىشلەپچىقىرىش سېخنى كۆزدىن كەچۈرگۈزىدۇ ۋە ئىشچىلارغا نەق مەيداندا ماتېرىيالدىن تارتىپ مەھسۇلات پۈتۈپ چىققۇچە بولغان ئوتتۇر بەش مىنۇتلۇق جەريانى كۆرسىتىشكە بۇيرۇق قىلىدۇ.

نەچچە كۈندىن كېيىن ئامرىكىلىقلار 100 دىن ئارتۇق ئەۋرىشكە مەھسۇلاتنى ئېلىپ قايتىدۇ. ئامرىكا ساقچى باش ئىدارىسىنىڭ باشلىقى بۇ ئەۋرىشكىلەرنى كۆرگەندىن كېيىن ، ئىزنەكلەرنىڭ ئىشلىنىشىنىڭ نەپىسلىكى ، باھاسىنىڭ ئامرىكا ھەربىي-سانائەت زاۋۇتى قويغان باھانىڭ يېرىمىغىمۇ بارمايدىغانلىقى ۋە ئىشلەتكەن مېتالنى باشقا تىپتىكى مېتالغا ئالماشتۇرۇشنىڭ ھاجىتى يوقلىقىنى بايقىيدۇ ھەم 680 مىڭ يۈەنلىك توختام شۇ ھامانلا تۈزۈلىدۇ.

شۇندىن كېيىن چېن جياشۇ ئامرىكىدىكى 50 شىتاتنىڭ ساقچى ئىدارىلىرىنىڭ ئىزىنى ۋە ياقىلىقنى ئىشلەشنى ئۆز ئۈستىگە ئالىدۇ. شۇنىڭ بىلەن بىر ۋاقىتتا ئامرىكا ساقچى باش ئىدارىسىنىڭ تونۇشتۇرۇشى ئارقىلىق بىرلەشكەن دۆلەتلەر تەشكىلاتى كاتىباتلىق باشقارمىسىمۇ ۋىنجو جىنشياڭ زاۋۇتىغا تىلگىرامما يوللاپ زاۋۇتنىڭ بىرلەشكەن دۆلەتلەر قىسمىنىڭ قوشۇن ئىزىنى ئىشلەپچىقىرىش ۋەزىپىسىنى ئۈستىگە ئالالايدىغان-ئالالايدىغانلىقىنى سۈرۈشتۈرىدۇ. نەتىجىدە چېن جياشۇ ئوڭۇشلۇق ھالدا بىرلەشكەن دۆلەتلەر تەشكىلاتىنىڭ زاكاس تالۋنىنى قوبۇل قىلىدۇ.

كېيىن چېن جياشۇ مۇۋەپپەقىيەتلىق ھالدا ئەنگىلىيە ، روسىيە ، سەئۇدى ئەرەبىستان ، ئارگېنتىنا ، لائوس قاتارلىق دۆلەتلەرنىڭ ساقچى فورمىسى ئىزىنىكىنى ياساش ۋەزىپىسىنى تاپشۇرۇۋالىدۇ. ھازىرقى جىنشياڭ ئىزنەك زاۋۇتىنىڭ سودىسى بارا-بارا زورىيىپ ئۇلارنىڭ كۆرگەزمە ئۆيىگە ھەر قايسى دۆلەتلەرنىڭ ھەربىي ، ساقچى ئىزنەكلىرىنىڭ ئۆرنەكلىرى تىزىلدى. چېن جياشۇنىڭ سۈزى بويىچە ئېيتقاندا - ئۇنىڭ زاۋۇتى بىرلەشكەن دۆلەتلەر تەشكىلاتى ھەر قايسى دۆلەت قىسىملىرىنىڭ كىچىك تىپتىكى ئىزنەك كۆرگەزمىخانىسىغا ئايلىنىپ قالدى.

شۇڭا پۇرسەت كېلىشىنى تەقەززا بولۇپ كۈتكەندىن ھەركەتكە ئۆتۈپ پۇرسەتنى ئۆزىمىز

يارىتىشىمىز كېرەك. ۋىنجۇنىڭ سابىق شۇجىسى دوڭ چاۋلىن ئېيتقاندا: «ۋىنجۇلىقلار قىلىدىغان سودىلا بولسا ئالدى بىلەن ئۈسكەنە سېتىۋېلىپ ئامباردا، دوستىنىڭ ئۆيىدە ياكى ئۆيىدىلا ئىشنى باشلىۋېتىدۇ. بۇ ئىشلارنى باشلىۋالغاندىن كېيىن ئاندىن زاۋۇتنىڭ تېمىنى سېلىشقا باشلايدۇ، زاۋۇت چوڭايغاندا ئاندىن تېخنىكا خادىملارنى تەكلىپ قىلىدۇ، باشقا يەرلەردە بۇ ئىشلار يېرىم يىلدىمۇ ئەمەلگە ئاشمايدۇ». ئەمەلىيەتتە دەل مۇشۇنداق ئاكتىپلىق بىلەن ئاتاكاغا ئۆتەدىغان پوزىتسىيە نۇرغۇن پۇرسەتنى ۋىنجۇلىقلارغا ئاتا قىلغان.

بىر قېتىم ۋىنجۇلىق فەن مىڭچياڭ ئايالى بىلەن بېيجىڭغا ساياھەتكە كېلىدۇ. تىيەنئەنمىن راۋىقىغا كەلگەندە فەن مىڭچياڭدا تۇيۇقسىز: «تىيەنئەنمىندا <ماركىس>، ئېنگېلس ، لېنىن <كىتابخانىسى> ، ئاچسام بولمامدۇ؟» دېگەن خىيال پەيدا بولغان. ئۇ بۇنداق ئورۇندا ئۇلۇغ كىشلەرنىڭ كىتابلىرىنى ساتسا گەپ يوق كۆپ پۇل تاپقىلى بولىدىغانلىقىغا شەكسىز ئىشەنەتتى. 1999-يىلى يېڭى جۇڭگو قۇرۇلغانلىقىنىڭ 50 يىلى، ماركىسىزىم ئېدىيىسىنىڭ جۇڭگوغا كىرگەنلىكىنىڭ 100 يىللىقى بولۇپ فەن مىڭچياڭ پۇرسەتنىڭ يېتىپ كەلگەنلىكىنى كۆرۈپ تىيەنئەنمىن باشقۇرۇش ئورنىنىڭ دەرۋازىسىنى ئاچتى.

نەتىجىدە تىيەنئەنمىن باشقۇرۇش ئورنى نەخ مەيداندا ئۇنىڭ پىكرىگە قوشۇلدى. ۋە بۇ «قىزىل بازار» غا بولغان ھۆرمىتىنى ئىپادىلەپ بۇ دۇكاندىن ئېلىنىدىغان ئىجارىنىمۇ كۆتىرىۋەتتى. بۇنىڭدىن كۆرۈۋالالايمىزكى، پۇرسەت كۆز ئالدىمىزدا پەيدا بولغاندا ۋاقىتتا چىڭ تۇتىشىمىز كېرەك. پۇرسەت كەلمىگەندە بولسا ئۆزلىكىمىزدىن بېرىپ پۇرسەتنى ئىزدەشىمىز ، ھەرخىل شەرتلەرنى ھازىرلاپ پۇرسەتنى ئالدىمىزغا كەلتۈرىشىمىز كېرەك.

★★★ ۋىنجۇلىقلار ئۆزۈندىسى ★★★

مېنىڭچە تىجارەتتە ھەممىدىن قورقۇنچىلىقى ھەركەتكە ئۆتەلمەسلىك ھەم سۆرەلمەسلىك. بۇ ئىككىسى نۇرغۇن ۋاقىتنى ۋە پۇل تېپىش پۇرسىتىنى ئىسراپ قىلىدىغان ئەڭ چوڭ قاتىل.

— ئىتالىيە دوڭشەن(جۇڭگو) كېيىم-كېچەك چەكلىك شىركىتىنىڭ باش دېرىكتورى چېن شۇ

پۇرسەت ۋە جاسارەت

بېيىش تەپەككۈرى:

نامراتلار: پۇرسەت دائىم مەن بىلەن ئوينىشىدۇ، پۇرسەت كەلگەندە مەندە ئەمەلىي كۈچ يوق، ئەمەلىي كۈچكە ئىگە بولغاندا بولسا پۇرسەتنىڭ قارىسىمۇ كۆرۈنمەيدۇ. ۋىنجۇلىقلار: پۇرسەت بولۇش بولماسلىق جاسارەتكە باغلىق. ئۆزىمىزنىڭ ئەمەلىي كۈچىنى مۆلچەرلەپ ۋە ئۆزىمىزنىڭ ئەمەلىي كۈچىمىزدىن ھالقىپ پۇرسەتنى چىڭ تۇتقاندا بىزنى نۇرغۇن پۇرسەتلەر كۈتۈپ تۇرىدۇ.

يازغۇچى يې يوڭلىپىنىڭ «ياۋروپادىكى ۋىنجۇلىقلار» دېگەن ئەسىرىدە مۇنداق بىر ئوخشىتىش تىلغا ئېلىنغان:

ۋىنجۇدىن قىسقۇچپاقا كۆپ چىقىدۇ. بىر ۋىنجۇلىق سودىگەر بىر پاراخوت قىسقۇچپاقىنى گوللاندىيەگە يۆتكىگەن. پاراخوت گوللاندىيە قىرغىقىغا بارغاندا گوللاندىيە تاموژنىسى قىسقۇچپاقىنىڭ گوللاندىيەگە كىرىشىگە يول قويمىغان. ھېلىقى ۋىنجۇلىق ئامالسىز قېلىپ بىر پاراخوت قىسقۇچپاقىنى دېڭىزغا تۆكۈۋەتكەن. ئويلىمىغان يەردىن قىسقۇچپاقىلار دېڭىز ئارقىلىق قىرغاققا ئۈزۈپ بېرىپ گوللاندىيەگە كىرگەن ۋە گوللاندىيەدە ماكانلىشىپ قالغان. بىر نەچچە يىلدىن كېيىن گوللاندىيەنىڭ ھەممە يېرىدە قىسقۇچپاقا ئۇچراتقىلى بولىدىغان بولغان.

بەزىلەر چاقچاق قىلىپ ئەمەلىيەتتە ۋىنجۇلىقلار دەل قىسقۇچپاقىنىڭ ئۆزى دېيىشىدۇ.

20-ئەسىرنىڭ 80-يىللىرىنىڭ بېشىدا ۋىنجۇ پىڭياڭدا بىر موماي بولۇپ يۇرتداشلىرىنىڭ سىرتقا چىقىپ توشقان تۈكى سېتىپ كۆپ پۇل تېپىپ كەلگەنلىكىنى كۆرۈپ ئۇمۇ سەپەرگە ئاتلانغان. ئۇ خەت تونۇمايدىغان، ئورتاق تىلدا سۆزلىيەلمەيدىغان بولغاچقا، يانچۇقىغا دائىم ئىككى پارچە ۋاراقچىنى سېلىپ يۈرگەن. ۋاراقچىنىڭ بىرىدە: «مەن ۋىنجۇ پىڭياڭلىق ماڭا بېلەت ئېلىپ بەرگەن بولسىڭىز»، يەنە بىرىدە: «توشقان تۈكى سېتىۋالسىمەن، جىڭى قانچە پۇل؟» دېگەن خەتلەر بار

ئىدى. ئۇ مۇشۇ ئىككى ۋاراقچىگە تايىنىپ پۈتۈن جۇڭگونى ئايلىنىپ ناھايىتى تېزلا يۈز مىڭ يۈەنلىك ئائىلىگە ئايلىانغان.

پۇرسەتنى قانداق چىڭ تۇتۇش ھاياتىمىزدىكى ئەڭ مۇھىم ئۆتكەل. ماتسوشىتا كونوسكى >> تىجارەتچىلەردە كەسكىن ئىرادە بولۇشى كېرەك، تەمىرىگەن ھامان بايلىقنى قولدىن بېرىپ قويىمىز >> دېگەندى. شۇڭا ۋىنجۇلىقلا ھەرقانداق ئىش قىلمىسۇن دەرھاللا ھۇجۇمغا ئۆتسۇن.

ۋىنجۇلىق سودىگەر يې زىجىيەن يىراق ئوكيان كۆزەينەك چەكلىك شىركىتىنى دەسلەپ قۇرغاندا ۋىنجۇنىڭ كۆزەينەك سودىسى تېخى يېڭى باشلىنىش باسقۇچىدا ئىدى. 1990-يىلى يې زىجىيەن ئىشلەپچىقىرىش ئۈنۈمىنى يۇقىرى كۆتۈرۈش ئۈچۈن ئالاھىتەن 60 مىڭ يۈەن خەجلەپ بىر سودىگەردىن ئاپتوماتىك ئەينەك كېسىدىغان ئۈسكىنىنى سېتىۋالدى. ئەينى ۋاقىتتا بۇ ۋىنجۇدا ئىلغار ئۈسكىنە ھېسابلىناتتى.

يې زىجىيەن ئۈسكىنىنى سېتىۋېلىشىغا بىر خېرىدار 700 مىڭ دانە كۆزەينەك زاكاس قىلدۇ ھەم ئىككى ئاي ئىچىدە مال تاپشۇرۇشنى تەلەپ قىلدۇ. يې زىجىيەن بۇنىڭ ئۆزىنىڭ كېيىنكى تەرەققىياتىغا بىۋاسىتە تاقىشىدىغان سودا ئىكەنلىكىنى كۆرۈپ يېتىدۇ. بىراق ئەينى ۋاقىتتىكى «يىراق ئوكيان» شىركىتى كۈندە پەقەت 3000 تال كۆزەينەك ئىشلەپچىقىرالايدىغان بولۇپ بۇ زاكاسنى ئىشلەپ بولۇشقا ئاز دېگەندە يېرىم يىل ۋاقىت كېتەتتى. ئۇنداقتا قانداق قىلىش كېرەك؟ يې زىجىيەن ئويلىنىش ئارقىلىق بۇ زاكاسنى قوبۇل قىلىشنى قارار قىلدى.

زاكاسنى قوبۇل قىلغاندىن كېيىن ئۇ بىر تەرەپتىن 700 مىڭ دانە كۆز ئەينەكنى ۋىنجۇدىكى باشقا بىر نەچچە كۆزەينەك زاۋۇتلىرى بىلەن بىرلىكتە ئىشلەش ئۈچۈن مۇناسىۋەتلىك خادىملار بىلەن ئالاقىلاشسا، يەنە بىر تەرەپتىن كۈچ توپلاپ ئىشلەپچىقىرىشنى كېڭەيتىشكە تۇتۇش قىلدى.

ھەر تەرەپلىمە تەييارلىقتىن كېيىن زاكاس سۈپەتكە كاپالەتلىك قىلىنغان ئاساستا دەل ۋاقىتدا تاپشۇرۇلۇپ خېرىدار تەرەپ ئىنتايىن رازى بولدى. شۇنىڭدىن باشلاپ زاكاسىمۇ بارا-بارا كۆپەيدى. يې زىجىيەننىڭ ئېيتىشىچە پۇرسەتنى چىڭ تۇتۇش ۋە پۇرسەتتىن ياخشى پايدىلىنىش غەلبە

قازىنىشنىڭ ئاچقۇچى، ئۇ كارخانىنى تېز سۈرئەتتە يۇقىرىغا ئۆرلىتىدۇ. زاكاسنى تاماملاپ دەل ئۈچ ئايدىن كېيىن يې زىجىيەننىڭ خىزمەتچى سانى ئەسلىدىكىنىڭ 4 ھەسسىسىگە يېتىپ ئەتراپتىكى كۆپلىگەن زاۋۇتلار يې زىجىيەننىڭ سېخلىرىغا ئايلاندى.

ھازىرقى « يىراق ئوكيان » شىركىتى ئاللىبۇرۇن داڭلىق ماركا ئۆتكىلىگە ھۇجۇم قىلغان بولۇپ، «دوڭخەي»، «دېڭىز دولقۇنى»، «ئوۋمەن»، «ياپەي» قاتارلىق ماركىلاردا مەھسۇلات ئىشلەپ چىقىرىپ دۆلەت ئىچى - سىرتىدىكىلەرنىڭ ياقتۇرۇپ سېتىۋېلىشىغا ئېرىشتى. يې زىجىيەنمۇ ۋىنجو كۆزەينەك سودا ئويۇشمىسىنىڭ باشلىقى، ئاسىيا ئوپتىكا ئويۇشمىسىنىڭ رەئىسلىكىگە كۆرسىتىلدى.

ئامرىكا ھەممىباب شىركىتىنىڭ سابىق لېدىرى جېك. ۋېرچ: « جاسارەت سودىنىڭ ھالقىسى » دېگەندى. جاسارەت كەمچىل دېگەنلىك غەلبىگە بىر قەدەر قالغاندا غەلبىدىن قۇرۇق قېلىپ ھەسرەتتە قالسىەن دېگەن گەپ.

« بىر كۈندە بىر ئۆمۈرلۈك پۇلنى تېپىپ بولغىلى بولمايدۇ، مەن 50 يىل 100 يىلدىن كېيىنمۇ كىشلەرنىڭ مېنى ئېسىگە ئېلىشىنى ئۈمىد قىلىمەن » دېدى ئىككىنچى ئەۋلاد ۋىنجولۇق سودىگەر جۇ شىن.

1998 - يىلى ئالىي مەكتەپنى پۈتتۈرگەن جۇ شىن باشتا ۋىنجۇدا بىر يىل ئوقۇتقۇچىلىق قىلدى، كەينىدىن پۈتۈن ئاسىيادا كۈچەيگەن

تىجارەت قىزغىنلىقى ئۇنىڭ كەسپىدىن ئىستىپا بېرىپ سودا دۇنياسىغا شۇڭغۇشقا سەۋەپ بولدى. ياخشى بىر خىزمەت ئورنىنى تاشلاپ سودىگە بولۇپ كىتكەنلىكى ھەققىدە گەپ بولۇپ قالسا، جۇ شىن << ھازىر مەنلا ئەمەس، ساۋاقداشلىرىمىڭمۇ 80% خىزمىتىدىن ئىستىپا بېرىپ سودىگەر بولۇپ كەتتى >> دەيدۇ.

ئىستىپا بەرگەندىن كېيىن جۇ شىن دەسلەپ نەۋرە ئاكىسىنىڭ « ئەنشىن >> پول دۇكىنىدا ئىشلىدى. كېيىن نەۋرە ئاكىسى ئۇنى بېيجىڭدىكى بىۋاستە سېتىش نۇقتىسىغا ئەۋەتتى. بېيجىڭغا

بارغاندىن كېيىن بازار مەسئۇلى جۇ شىننىڭ سۇئالىغا جاۋاپ بېرىپ «بازىرىمىزدىكى بىر بىۋاسىتە سېتىش نۇقتىسىنىڭ يىلدا 100 مىڭ يۈەن تېپىشى تەس ئەمەس» دەيدۇ. كىم بىلسۇن، بۇنى ئاڭلىغان جۇ شىن بىردىنلا ئۈمىدىسىزلىنىپ كېتىدۇ ھەم نەۋرە ئاكىسىغا: «بۇ يىلدا ئاران 100 مىڭ يۈەن تاپقىلى بولىدىغان ئىشكەن، بۇنداق تىجارەتنىڭ مېنىڭ ئۆيدە ئولتۇرۇپ كۈن ئۆتكۈزۈش ئۈچۈن ئىشلىشىم بىلەن نېمە پەرقى، بۇنداق ئىشنى مەن قىلمايمەن» دەيدۇ.

شۇنىڭ بىلەن جۇ شىننىڭ دۇكان ئېچىش پىلانى سۇغا چىلاشتى. نەۋرە ئاكىسى جۇ شىننى ئاگاھلاندۇرۇپ: «بەك ئېگىزگە ئېسىلىۋالدىڭ، سېنىڭ يېشىڭغا نىسبەتەن 100 مىڭ يۈەن ئاز پۇل ھېسابلانمايدۇ، سەن ھازىر ھېچقانداق سودا قىلىپ باقمىغاندىكىن ئالدى بىلەن بۇ دۇكاننى ئېچىپ چىنىقىپ ئاندىن چوڭ ئىشلارنى قىلساڭ بولىمىدۇ؟» دەيدۇ. ئەمما جۇ شىن: «ئۈچ يىل شاگىرت بولۇپ، ئالتە يىلدا دۇكاندار بولسام، يەنە ئۈچ يىلدىن كېيىن ئاندىن خوجايىن بولىدىغان گەپكەن، بۇ خىل سۈرئەتكە دادام قوشۇلسىمۇ مەن قوشۇلمايمەن» دەيدۇ.

ئاخىرىدا نەۋرە ئاكىسى ئۇنىڭ ۋاكالىتچى بولۇشىغا قوشۇلدى ھەم ئۇنىڭ ئۆز كۈچىگە تايىنىپ يېڭى بازار ئېچىشىنى ئۈمىد قىلىپ ئۇنى «ئەنشىن» پۇل دۇكىنى ئېچىلمىغان رايونغا بېرىپ دۇكان ئېچىشقا بۇيرىدى.

جۇ شىن ئۆزىنىڭ رايى بويىچە ئىش قىلالايدىغانلىقىدىن ئىنتايىن مەمنۇن بولدى. ئارقىدىن جۇ شىن قولغا پۈتۈن جۇڭگونىڭ خەرىتىسىنى ئېلىپ «ئەنشىن پۇللىرى» دۇكىنى يوق شەھەرنى ئىزدەپ بېيجىڭ - گۇاڭجۇ يولىنى بويلاپ جەنۇبقا قاراپ مېڭىپ، نوپۇسى كۆپ شەھەرنى ئۆزىنىڭ ئېگىلىك تىكلەش نىشانى قىلىش ئۈچۈن يۈرۈپ كەتتى.

نەتىجىدە جۇ شىننىڭ كۆزىگە ۋۇخەن چۈشتى، چۈنكى ۋۇخەننىڭ دائىملىق نوپۇسى 7 مىليونغا يېتەتتى.

2000 - يىلى دۆلەت بايرىمىدا ئەنشىن پۇللىرى ۋۇخەن مەخسۇس سېتىش دۇكىنى رەسمىي ئېچىلدى. جۇ شىننىڭ باشقىلارغا ئوخشىمايدىغان ئۆزگىچە تەربىيىسى - ئۇ بارلىق ئايالنى مەبلەغىگە

مال سېتىۋېلىپ دۇكىنىغا سېلىپ خېرىدارلارنىڭ نەق مال سېتىۋېلىشىغا يول ئاچتى. «مانا بۇ مېنىڭ ئەڭ ياخشى تاكتىكام، خېرىدارلار باشقىلارغا مال زاكاس قىلسا بىر ئايدا ئاران قولغا تېگىدۇ، مېنىڭ دۇكۇنىمدا بولسا شۇ كۈننىڭ ئۆزىدىلا نەق مالنى تاپشۇرۇپ ئالالايدۇ. چۈنكى مەن 1 مىليون يۈەننىڭ ھەممىسىگە نەق مال سېتىۋالدىم. باشقىلارغا ئوخشاش زاكاسنى قوبۇل قىلغاندىن كېيىن ئاندىن شاڭخەي - بېيجىڭلاردىن مال كەلتۈرمەيمەن» دېدى جۇشىن، ئۆزىنىڭ تاكتىكىسىدىن مەمنۇن بولۇپ.

تىجارەت باشلىغان تۇنجى كۈنلا ئۇ بىر سودىدا پۈتۈشتى. بىراق ئالىي پول سېتىۋالدىغانلارنىڭ سانى ئاز، كۆپىنچىلىرى يۇقىرى تەبىقىدىكى خېرىدارلار بولۇپ، ناھايىتى ئاز ساننى ئىگىلەيدىغان بۇ خېرىدارلار بىر قېتىمدىلا ناھايىتى كۆپ سېتىۋالاتتى. قانداق قىلغاندا سېتىشنى يۇقىرى كۆتۈرگىلى ۋە پايدىنى ئاشۇرغىلى بولىدۇ؟

بىر قېتىم بىر خېرىدار 400 كىۋادىرات مېتىرلىق پول سېتىۋالماقچى بولۇپ جۇشىننىڭ ئامبىرىغا بېرىپ كۆرۈپ باقماقچى بولىدۇ.

بۇ خېرىدار سەكسەن كىۋادىرات مېتىرلىق ئامبارغا كىرىپ شۇ ھامان ئۈمىدسىزلەنگەن ۋە: «مۇشۇنداق داڭلىق ماركا تۇرۇپ ئامبار نېمىدىگەن كىچىك، ئىسمى - جىسىمىغا ئانچە ماس كەلمەي قاپتۇ» دەيدۇ. گەرچە بۇ خېرىدار ئۇنىڭدىن پول سېتىۋالغان بولسىمۇ، بىراق ئۇ كۈنى جۇشىن خېرىدارنىڭ سۆزىنى ئويلاپ پەقەتلا ئۇخلىيالمىغان. «ئوخشاش كەسپتىكىلەرگە سېلىشتۇرغاندا ئۇلارنىڭ ئامبىرى چوڭ ھېسابلىنىدۇ. ئۇنىڭ ئۈستىگە ئامبار 1 مىليوندىن كۆپ پۇلنى بېسىپ ياتىدۇ، بىراق خېرىدارلارنىڭ نەزىرىدە مېنىڭ كۈچۈم يەنىلا ئاجىز ئىكەن.»

«بىزنىڭ مەھسۇلاتىمىزغا خېرىدارلارنىڭ باھاسى ياخشى، بىراق ئانچە داغدۇغا قوزغىيالمىدۇق. شۇڭا بىز ئىشنى چوڭ قىلايلى ۋۇخەن بويىچە بىرىنچى، جۇڭگو بويىچە بىرىنچى قىلىپ خېرىدارلارنى خاتىرجەم قىلايلى». كۆپ ئويلىغان جۇشىن ئۇزۇن ئۆتمەي پاچىكىلارغا ئۆزىنىڭ بۇ پىكرىنى ئېيتتى.

« ئەنشىنىڭ ۋۇخەندە يەتتە مەخسۇس سېتىش دۇكىنى بار، بىراق پايدا دېگەندەك ئەمەس. بۇ دۇكاننىڭ كىچىكلىكى بىلەن بىۋاسىتە مۇناسىۋەتلىك. نەچچىگە بۆلۈنۈپ كۈچنى ئاجىزلاشتۇرۇۋەتكەندىن كۆرە، بىر يەرگە كېلىپ بىرلا ھۇجۇمغا ئۆتكەن ياخشى. مەبلىغىمىزنى جۇغلاپ، ئەۋزەللىكلىرىمىزنى جارى قىلدۇرۇپ داغدۇغىلىق باشلامچى دۇكاندىن بىرنى ئاچايلى». جۇشنىڭ تەھلىلىگە ئاساسەن پاچىكلار ئۇنىڭ تەكلىپىگە قوشۇلدى. 2001 - يىلى 4 - ئايدا ئىككى مىليون 600 مىڭ يۈەن مەبلەغ سېلىنغان دۇكان كۆلىمى 2000 كىۋادىرات مېتىردىن ئاشىدىغان پۇل سېتىش مەيدانى ۋۇخەندە ئېچىلدى.

دۇكان ئېچىلىپ ئۇزاق ئۆتمەي سېتىش مىقدارى بۇرۇنقى دۇكاندىن ئالتە ھەسسە ئاشتى. كېيىن خېنەن، جياڭشىدىكى خېرىدارلارمۇ ۋۇخەنگە كېلىپ مال كىرگۈزىدىغان بولدى. ئىككى يىلغا يەتمىگەن ۋاقىت ئىچىدە ۋۇخەن بازىرى ئەنشىن پۇللىرىنىڭ مەملىكەت ئىچىدىكى مۇھىم بازىرىغا ئايلاندى. جۇشنى مۇۋەپپەقىيەت قازاندى.

ۋىنجۇلىقلارنىڭ نەزىرىدە پۇرسەت ھەممەيلەنگە ئادىل، مۇھىمى سىزدە پۇرسەتنى تۇتۇۋالالغۇدەك جاسەرەت بارمۇ يوق؟ ئەگەر ئۆزىڭىزنىڭ ئەمەلىي كۈچىنى تولۇق مۇئەييەنلەشتۈرۈپ پۇرسەتنى چىڭ تۇتۇپ ئۆزىڭىزنىڭ ئەمەلىي كۈچىدىن ھالقىپ كېتەلسىڭىز سىزنى يەنە نۇرغۇنلىغان يېڭى پۇرسەتلەر كۈتۈۋالىدۇ.

★★★ ۋىنجۇلىقلار ئۆزۈندىسى ★★★

پۇرسەتنى تۇتۇش ۋە ئۇنى جايىدا ئىشلىتىش مۇۋەپپەقىيەتنىڭ ئاچقۇچى.

— ۋىنجو يىراق ئوكيان كۆزەينەك شىركىتى لېدىرى يې زىجىيەن

«رەزىل ۋېنجولۇقلار» دىن «قەدىرلىك ۋېنجولۇقلار» غىچە

بېيىش تەپەككۈرى:

نامراتلار: ۋېنجو ماللىرى دېگەننىمىز ساختا مال دېگەننىڭ يەنە بىر ئاتىلىشى، مەن ئەزەلدىن ۋېنجونىڭ مېلىنى سېتىۋالمايمەن ھەم ۋېنجولۇقلار بىلەنمۇ خوشۇم يوق.

ۋېنجولۇقلار: ئىقتىسادى تەرەققىيات جەريانىدا ھەممە جايدا ساختا، ناچار مال بولۇپ قالىدۇ، بۇ پەقەت سودا تەرەققىياتىدىكى جەريان. بىز ۋېنجولۇقلار چوقۇم يىقىلىپ چۈشكەن يەردىن شۇ ھامان تۇرالايدىغان ئىرادىگە ئىگە بولۇشىمىز كېرەك.

نۇرغۇن كىشلەر ۋېنجونىڭ ئاياغلىرىنى ناچار دەپ قارايدۇ، يەنە نۇرغۇن كىشلەر 20 نەچچە يىل بۇرۇنقى ئاياغ كۆيدۈرۈش ۋەقەسىنى بىلىدۇ.

1987 - يىلى 8 - ئاينىڭ 8 - كۈنى غەزەبكە كەلگەن خاڭجۇلۇقلار ۋۇلىن مەيدانىدا بىر قېتىمىدىلا 5000 جۈپتىن ئارتۇق ۋېنجو ئايىغىنى كۆيدۈرگەن بولۇپ بۇ ئىشنىڭ سەۋەبى ئەسلى مۇنداق:

1987 - يىلىنىڭ بىر كۈنى سابىق سودا نازارىتىنىڭ باشلىقى خۇپىڭنىڭ قىزى ۋۇخەندە بىر جۈپ يېڭى بەتىگە سېتىۋالغان ۋە بىر نەچچە كۈن كىيىپلا چەمى ئاجراپ كېتىپ ئىسمى - جىسىمىغا لايىق «بىر كۈنلۈك ئاياغ» قا ئايلىنىپ قالغان. قىزىنىڭ نارازىلىقى سودىنى باشقۇرىدىغان دادىسىنىڭ ئاچچىقىنى كەلتۈرۈپ قويغان. بۇ ئىشتىن كېيىن شىنخۇا ئاگېنتلىقى مۇخبىرى بۇ ئىشنى ئېلان قىلغان. شۇنىڭدىن باشلاپ سودا سېستىمىسىدىكى ساختىلىققا زەربە بېرىش ھەركىتى باشلىنىپ كەتكەن.

ۋۇلىن مەيدانىدىكى ۋەقە ۋېنجولۇقلارنى ساختا، ناچار مال ئىشلەيدىغانلارنىڭ ۋەكىلىگە ئايلاندۇرۇپ قويغان. شۇنىڭ بىلەن كىشىلەر ئارىسىدا «ۋېنجونىڭ ئاياغلىرى ناھايىتى چىرايلىق، بىر مەيدان ئۇسسۇل ئوينىدىڭىزمۇ يوق دېگەن گەپ»، «يامغۇر ياغقان كۈنى ۋېنجونىڭ ئاياغلىرىنى

كېيىپ كوچىغا چىقىدىغان بولسىڭىز سىز ماڭسىڭىزمۇ ئايىغىڭىزنىڭ چەمى ماڭمايدۇ»... دىگەندەك سۆزلەر ئېقىپ يۈرگەن. بۇنداق << باھا >> لارغا ئەينى ۋاقىتتىكى ۋېنجولۇق ئايىغ سودىگەرلىرىنىڭمۇ ئۆزىگە چۈشلۈك چۈشەندۈرۈشلىرى بار بولۇپ ، ئۇلار : « ۋېنجونىڭ 20 نەچچە يۈەنلىك ئايىغلىرىدىن يىلدا تۆتتىن كېيىنە ئاران 100 يۈەن بولىدۇ ، بۇ 100 يۈەنلىك ئايىغنى بىر يىل كىيگەن بىلەن ئوخشاش ، تېخى يەنە ئۈچ خىل ئوخشىمايدىغان پاسوننى ئارتۇق كىيەلەيدۇ. » دەيدۇ.

ۋېنجولۇقلار < ساختىنى مالنى جىڭ مال دەپ سېتىش ساختا مال ساتقانلىق بولىدۇ ، ساختا مالنى ساختا دەپ سېتىشنىڭ يولى باشقا بولىدۇ > دەيدۇ.

جېجياڭ ئاۋكاڭ گورۇھىنىڭ لېدىرى ۋاڭ جىنتاۋ مۇنداق دەيدۇ: «مېنىڭ ناچار مالغا بولغان ئېنىقلىمىم مۇنداق - سۈپەت تۆۋەن بولسا باھامۇ تۆۋەن بولىدۇ ، سۈپەت ياخشى بولسا باھامۇ يۇقىرى بولىدۇ. شۇڭا مۇنداق ماللارنىڭ ھېچقايسىنى ساختا مال دېيىشكە بولمايدۇ. مەسىلەن : مېھمانخانىدىكى ساپما ئايىغلارنىڭ سۈپىتى بىلەن ھېسابلاشمىغان ياخشى ، چۈنكى باھاسى ئەرزان بولغاچقا بىر نەچچە كۈن كىيگىلى بولسلا بولىدۇ. سۈپىتى ناچار بۇيۇمنى يۇقىرى باھادا ساتسا ئۇ ئاندىن ناچار مال ۋە ئالدامچىلىق ھېسابلىنىدۇ. مېنىڭ ئايىغلىرىمنىڭ سۈپىتى ياخشى ، باھاسىمۇ ئەرزان تۇرسا قانداقسىگە ناچار مەھسۇلات ھېسابلىانسۇن؟ » . ۋاڭ جىنتاۋنىڭ ئايىغلىرى ياخشى بولسىمۇ ئەينى ۋاقىتتا يەنىلا مۇسادىر قىلىنغان ئىدى .

ۋاڭ جىنتاۋ بۇ قېتىمقى ئايىغلارنى كۆيدۈرۈش ۋەقەسىگە قارىتا مۇنداق دەيدۇ: « ئەينى ۋاقىتتا ئايىغلارنىڭ كۆيدۈرۈلۈشى بىلەن كۈرۈلگەن زىيان 260 مىڭ يۈەنگە يېقىن بولۇپ ، بۇ قېتىمقى كۆيدۈرۈش ۋېنجو ماركىسىنى ئەمەس ، بەلكى پۈتۈن ۋېنجو كارخانىچىلىرىنىڭ ئىشەنچىسىنى كۈلگە ئايلاندۇرۇۋەتتى. »

1990 - يىلى ئەسلىدىكى يىنىڭ سانائەت نازارىتى قاتارلىق ئالتە ئورۇن ۋېنجونىڭ ئايىقچىلىقىنى

تەرتىپكە سېلىش توغرىسىدا بىرلەشمە ئۇقتۇرۇش چىقىرىپ ۋېنجو ئاياقچىلىقىنى تار يولغا قىستاپ قويدى.

شۇنىڭ بىلەن ۋېنجۇدىكى نۇرغۇن زاۋۇتلار تاقىلىپ قالدى. بىراق بىر قىسىم ئاياغ سودىگەرلىرى ئەستايىدىللىق بىلەن يەنىلا ۋېنجو ئاياغچىلىقىنىڭ تەرەققىياتى ئۈستىدە ئىزدەندى. جۈملىدىن كاڭنەي گورۇھىدىن جىڭ شىۋكاڭ، ئاۋكاڭ گورۇھىدىن ۋاڭ جېنتاۋلار بۇ مەسىلە توغرىسىدا ئىزدىنىپ كۆپ كۈچ سەرپ قىلدى.

ئۇلار مەھسۇلاتنىڭ سۈپىتىدىن باشلاپ قول سېلىپ ئون يىللىق جاپالىق تىرىشش ئارقىلىق ئاۋكاڭ ۋە كاڭنەينىڭ ئوبرازىنى قايتىدىن تىكلدى.

1997 - 1998 - يىللىرى ئاۋكاڭ گورۇھى ۋۇخەن، ئەنچىڭ، گوڭخەن، گاۋمى، لىنشىن، تەيئەن قاتارلىق جايلاردا ئاۋكاڭ ماركىلىق ئايماقلارنىڭ ساختىسىنى بايقىدى. شۇنىڭ بىلەن بىر ۋاقىتتا بازاردا يەنە «X ئاۋكاڭ»، «ئاۋكاڭ X» قاتارلىق ئوخشاش ماركىلار بارلىققا كەلدى. ۋاڭ جىن تاۋ ساختا مالنى تۈگىتىش ئۈچۈن شەندۇڭغا مەخسۇس ئادەم ئەۋەتتى.

ئىككى ئاي جەريانىدا خادىملار گاۋمىنىڭ نىيەن توۋ كەنتىدە ساختا ئاۋكاڭ ئاياغلىرىنى ئىشلەشنىڭ ئاللىبۇرۇن مەلۇم كۆلەمگە ئىگە بولغانلىقىنى، يەنى 10 ساختا مال ئىشلەپچىقىرىش زاۋۇتىنىڭ يۈرۈشلەشمە مەھسۇلات ئىشلەپچىقىرىش ئاقما لېنىيىسى ھاسىل قىلىپ بولغانلىقىنى، ئۇنىڭ ئىچىدە بىرىنىڭ مەخسۇس ساختا ئاۋكاڭ ماركىسى ياسايدىغانلىقىنى، ئۈچىنىڭ مەخسۇس ئاۋكاڭنىڭ ساختا پوسۇلكىسىنى ياسايدىغانلىقىنى، باشقا ئالتە زاۋۇتنىڭ مەخسۇس ساختا ئاۋكاڭ ئايماقلىرىنى ئىشلەپچىقىرىدىغانلىقىنى بايقىدى.

ۋاڭ جېنتاۋ غەزەبكە كەلدى! ئاۋكاڭلىقلار غەزەبلەندى! ۋېنجۇلىقلار غەزەبلەندى!

ۋاڭ جېنتاۋ كەسكىن قارار چىقىرىپ ساختا ئاۋكاڭ ئاياغلىرىنى كۆيدۈرمەكچى بولدى. ۋاڭ جېنتاۋ: «ھازىر بۇ ئوتنى ياقساق بىزنىڭ ئاياغچىلىقىنى ئاخىرغىچە داۋاملاشتۇرۇشقا ئىشەنچىمىز بار، ھەتتا ۋېنجۇنىڭمۇ، دۆلەتنىڭمۇ ۋېنجۇنىڭ ئىككىنچى - ئۈچىنچى قېتىملىق ئىگىلىكىنى تىكلەپ

تېخىمۇ تەرەققىي قىلىشىغا ئىشەنچىسى بار» دېدى.

خىزمەتچى خادىملار: «قەيەردە كۆيدۈرمىز؟» دەپ سوراشتى.

ۋاڭ جېنتاۋ ئىككىلەنمەيلا: «خاڭجۇ چامباشچىلىق يۇرتى، ئادەم قەيەردە يىقىلغان بولسا ئىشنى

شۇ يەردىن باشلاش كېرەك.» دېدى.

1992-يىلى 12-ئاينىڭ 15-كۈنى چۈشتىن كېيىن سائەت 3 دە خاڭجۇ گۇمپا شەھرىدە

ئېلىپ بېرىلغان «ساختا مالنى يوقىتىش ھەركىتى» كىشىلەرنىڭ دىققىتىنى قوزغىدى. ۋاڭ جېنتاۋ

جېجياڭ خروم ماتېرىياللىرى بىرلەشمىسى، ۋىنجۇ شەھرىنىڭ رەھبەرلىرى بىلەن بىرلىكتە 2000

دىن ئارتۇق ساختا ۋىنجۇ ئايىغىغا ئوت يېقىپ كۈلگە ئايلاندۇرۇۋەتتى.

ئەينى ۋاقىتتىكى «ئىقتىساد گېزىتى» بۇ ھەقتە مەخسۇس توختىلىپ: «12 يىل بۇرۇنقى ئوت

ۋىنجۇلىقلارنىڭ ساختا ئاياغلىرىنى كۆيدۈرگەن بولسا 12 يىلدىن كېيىن ۋىنجۇلىقلار تەقلىد قىلىنغان

ساختا ۋىنجۇ ئاياغلىرىنى كۆيدۈردى» دېدى.

ۋاڭ جېنتاۋ ئۇلۇغ-كىچىك تىنىپ: «مەن بۇ ئوت ئۈچۈن 12 يىل تالاي جاپالارنى چەكلىمە ۋە

نۇرغۇن تىرىشچانلىقلارنى كۆرسەتتىم» دېدى.

2001-يىلى ۋاڭ جېنتاۋ «ۋىنجۇ سانائىتى» نىڭ بايرىقىنى «جۇڭخۇا بىرىنچى سودا

كوچىسى» دەپ ئاتالغان شاڭخەي نەنجىڭ يولىغا قالدردى؛ 2003-يىلى يېڭى ئاۋكاڭ «ماركا

ئالماشتۇرۇپ» يەنە بىر قېتىم پارلىدى.

ۋاڭ جېنتاۋ خادىملىرىغا مۇنداق بىر گەپنى قىلغان: «باشقىلارنىڭ ئېسىدە قالاي دېسەڭ چوقۇم

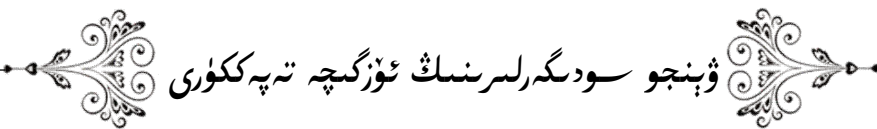
بىرىنچى بول >>. شۇڭا ۋاڭ جېنتاۋ تۇنجى بولۇپ «كارخانىلار ھەمكارلىق تىجارىتى»نى ئوتتۇرغا

قويغان، جۇڭگودىكى تۇنجى بەتتىكى مەخسۇس سېتىش دۇكىنىنى ئاچقان، تۇنجى بولۇپ دۇنياغا

داغلىق ماركا CEOX بىلەن ھەمكارلاشقان جۇڭگو كارخانىسى بولغان... بۇلاردىن باشقا ئاۋكاڭ يەنە

زور مەبلەغ سېلىپ ئاۋكاڭ خەلقئارالىق داغلىق ماركا ئىشلەپچىقىرىش بازىسى قۇرۇپ چىقتى ۋە

مەخسۇس لاھىيلىگۈچى تەكلىپ قىلىپ، خەلقئارا بازاردىن كۆپلەپ زاكاس تاپشۇرۇۋالدى، بۇلارنىڭ



ھەممىسى بىرئورتاق ئۇچۇردىن - ئاۋكاڭنىڭ «دۇنيا ئاياغ شاھى» بولىدىغانلىقىدىن دېرەك بەردى .
 بۈگۈنكى كۈندىكى ئاۋكاڭ جۇڭگونىڭ داڭلىق ماركىسىغا ئايلانغان بولۇپ ، ئاۋكاڭنىڭ «ئاۋكاڭ
 ئاياغلىرىنى كېيىپ دۇنيانى كېزىك» دېگەن ئېلان سۆزىنى بىلمەيدىغان ئادەم يوق . ئوبراز ۋەكىلى ،
 ساھىبجامال لى جياشەن ئاۋكاڭ ئايغاغا يەنىمۇ تۈس قوشتى . ھازىر مەملىكەت ئىچىدە ئاۋكاڭنىڭ
 1800دىن ئارتۇق مەخسۇس سېتىش دۇكىنى ، 1000دىن ئارتۇق مەخسۇس سېتىش پۇكىيى بار .
 2000-يىلى ۋېنجو شەھىرىدە « ئىشەنچ » رەھبەرلىك گۇرۇپپىسى قۇرۇلۇپ ، ھەر
 يىلى 8-ئاينىڭ 8-كۈنى « ئىشەنچ كۈنى » قىلىپ بېكىتىلدى . شۇنىڭدىن كېيىن ۋېنجو شەھىرى
 « ھازىرقى زامان ئىشەنچ سېستىمىسى تەكلىپ لايىھىسى » ئارقىلىق 800 مىڭ يۈەندىن كۆپرەك
 مەبلەغ سېلىپ « ئىشەنچ » كارخانىلار ئۇچۇر ئالماشتۇرۇش مەركىزى قۇرۇپ چىقىپ ، 10 يىلدىن
 ئارتۇق تىرىشچانلىق كۆرسەتتى ۋە بۇ مەركەزنىڭ پىلان ، نىشانى ئاخىر ئەمەلگە ئاشتى .
 ھازىر ئىشەنچ دەرىخى ۋېنجۇدا يىلتىز تارتىپ مېۋە بېرىشكە باشلىدى . ۋېنجۇغا ھازىر
 جۇڭگونىڭ 16 داڭلىق تاۋار ماركىسى ، جۇڭگودىكى 25 داڭلىق مەھسۇلات كارخانىسى
 ئورۇنلاشتى . ئۇنىڭدىن باشقا يەنە دۆلەت سۈپەت ئۆلچىمىدىن ئۆتكەن مەھسۇلاتلار بازىسى
 قۇرۇلدى . جۇڭگودىكى داڭلىق ماركىلار ئەڭ كۆپ توپلاشقان شەھەر ۋە جۇڭگو ئىشەنچ قۇرۇلىشى
 گۇرۇپپىسى كومىتېتى تەرىپىدىن « جۇڭگودىكى مۇھىتقا مەبلەغ سالغان 50 ئىشەنچلىك ئورۇن »
 دېگەن شەرەپلىك ناملارغا ئېرىشتى .

2006-يىلى 8-ئاينىڭ 8-كۈنى «ئىشەنچ كۈنى» دە ۋېنجۇدىكى 78 كارخانا تەقدىرنامە
 تاپشۇرۇلدى .

نۇرغۇن كىشىلەر ۋېنجۇ ماللىرىنى «ساختا، ناچار ماللار» دەپ قاراۋاتقان ۋاقىتتا ئەمەلىيەتچىل
 ۋېنجۇلىقلار ئاللىبۇرۇن ئىشەنچ كىرىزىسىدىن قۇتۇلۇپ چىقىپ بولغان بولۇپ ، ۋېنجۇنىڭ
 ئىشەنچلىك ، سۈپىتى ياخشى ، داڭلىق مەھسۇلاتلىرىنى دۇنيا بازارلىرىغا تونۇتۇش ، ھەقىقىي
 دۇنياۋى داڭلىق ماركا يارىتىش ئۈچۈن تېرىشۋاتاتتى . خۇددى جۇڭگو دۆلەتلىك تەكشۈرۈش

تەتقىقات مەركىزىنىڭ مۇدىرى ليۇ جىيې دېگەندەك: ئىسلاھات ئېچىۋېتىشتىن بۇرۇنقى ۋىنجۇلىقلار ئىنتايىن نامرات ئىدى. كۈن ئۆتكۈزۈشى تەس بولغان ئەينى ۋاقىتتىكى ۋىنجۇلىقلار «بىچارە ۋىنجۇلىقلار» دەپ ئاتىلاتتى. 20-ئەسىرنىڭ 80-يىللىرىنىڭ ئاخىرى ۋىنجۇنىڭ ساختا ماللىرى تەكشۈرۈلۈپ «رەزىل ۋىنجۇلىقلار» دېگەن يامان ئاتاققا قالدى. 20-ئەسىرنىڭ 90-يىللىرى، ۋىنجۇ بازار ئىگىلىكى تەرەققىياتىدا ئۇلۇغ قەدەملەرنى بېسىپ ئۆتۈپ، ۋىنجۇلىقلار مەملىكەتنىڭ ھەممە يېرىگە تارقىلىپ، ھەممە يەرنى ۋىنجۇنىڭ مەھسۇلاتلىرى ئىگىلىگەندىن كېيىن، كۆپچىلىكنىڭ ھەممىسى ئۇلارنى «قورقۇنچىلىق ۋىنجۇلىقلار» دېيىشتى. بۈگۈنكى كۈندىكى ۋىنجۇلىقلار، مەھسۇلاتلىرىنى كۈندىن-كۈنگە خەلقئارا بازارغا يۈزلەندۈرۈپ، كەسپتە خەلقئارالىق دەۋاگەرلىكىنى يېڭىپ، ئۆزىنىڭ قەيسەر روھى، سودىدىكى چېچەنلىكى ۋە ئەقىل-پاراسىتىنى نامايەن قىلغانلىقى ئۈچۈن، ئەمدى ھەممەيلەن ۋىنجۇلىقلارنى «قەدىرلىك ۋىنجۇلىقلار» دەپ ئاتىشىدىغان بولدى.

★★★ ۋىنجۇلىقلار ئۆزۈندىسى ★★★

قەيەردە يىقىلغان بولسا، شۇ يەردە ئورنىدىن دەس تۇرۇش كېرەك... 12 يىل بۇرۇنقى بىر قېتىملىق ئوت ۋىنجۇلىقلارنىڭ ناچار ئاياغلىرىنى كۈلگە ئايلاندۇرۇۋەتكەن بولسا، 12 يىلدىن كېيىنكى بىر قېتىملىق ئوت

ۋىنجۇلىقلارنىڭ مېلىغا تەقلىد قىلىنغان ساختا ۋىنجۇ ئاياغلىرىنى كۈلگە ئايلاندۇردى.

— ئاۋكاڭ گورۇھى لېدىرى ۋاڭ جېن تاۋ

دادىلىق بىلەن ئىلگىرلەپ پۇرسەتنى چىڭ تۇتۇش لازىم

بېيىش تەپەككۈرى:

نامراتلار: ھەر قېتىم پۇرسەتنى بايقىغىنىمدا پۇرسەت ئاللىقاچان مەندىن يىراقلاپ كەتكەن بولىدۇ، دائىم پۇرسەتنىڭ كەينىدىلا يۈرمەنۇ، لېكىن پەقەتلا يېتىشەلمەيمەن.

ۋىنجۇلىقلار: پۇرسەتنى كەينىدىن قوغلاش ئەمەس، بەلكى ئىزدەش كېرەك. پەقەت بىز ئىشلارنىڭ تەرەققىيات يۆلىنىشىنى ئالدىن پەرەز قىلالساقلا، پۇرسەتنى بىر قەدەم بۇرۇن بايقىيالىساقلا پۇرسەت ئۆزلىكىدىن بىزنى ئىزدەپ كېلىدۇ.

سودا پۇرسىتى - پۇرسەت ۋە سۈرئەتنى ئۆز ئىچىگە ئالىدۇ. پۇرسەتنى تۇتۇشقا ماھىر بولۇشىمىز، بولۇپمۇ بۈگۈنكى جەمئىيەتنىڭ تېز سۈرئەتتە ئۆزگىرىشى كەلتۈرۈپ چىقارغان پۈتۈنلۈك، مۇرەككەپلىك، رىقابەتچانلىقتەك ئۆزگىرىشچان شارائىت مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنى ئارزۇ قىلغۇچىلاردىن پۇرسەتنى تۇتۇش ۋە تېز سۈرئەتتە ھەركەتكە ئۆتۈشنى تەلەپ قىلىدۇ.

2005-يىلى 9-ئاينىڭ 5-كۈنى ماركا ۋە پاتىنت ھوقۇقى بويىچە ۋىنجۇلىق شېن ئەپەندى بىر كۈندىلا 300 مىڭ يۈەندىن كۆپرەك

مەبلەغ سېلىپ ئۆزىنىڭ نامىدا مېھمانخانا كەسپى بويىچە 171 ماركىنى ئەنگە ئالدۇردى. بۇ ماركىلار ئايرىم-ئايرىم ھالدا بېيجىڭ، گۇاڭدۇڭ، خاڭجۇ، نىڭبو، چىڭداۋ قاتارلىق چوڭ شەھەرلەرگە تارقالغان بولۇپ، بۇلاردىن مەلۇم بىر ۋاقىت (一时间)، سوفىت، شەرق مەرۋايىتى، تىيەنلۇن (天伦)، ئاپوللو، سوفىيە، كېچىدىكى پارىژ قاتارلىق ماركىلار تالاشقا قالدى. بىراق تالاشقۇچىلارنىڭ ھېچقايسى بۇ ئىشنىڭ تېگى - تەكتىنى بىلمەيتتى.

2006-يىلى 7-ئايدا كەلگەندىلا خاڭجۇ يۈجيا ماركا ئىشلىرى ئورنى مېھمانخانىلارنىڭ ماركا ئەنگە ئالدۇرۇش ئەھۋالىنى تەكشۈرگەندە ئاندىن بۇ ئىشنى بايقىدى. شۇنىڭ بىلەن شىن ئەپەندىنىڭ بۇ ئىشى مېھمانخانا ۋە ماركا ۋاكالىتچىلىرىنىڭ دىققىتىنى قوزغىدى.

ۋىنجولۇق بۇ سودىگەرنىڭ بۇنچە كۆپ ماركىلارنى تالىشىپ ئەنگە ئالدۇرىشنىڭ سەۋەبى زادى نېمە؟

«ۋىنجو گېزىتى» نىڭ زىيارىتىنى قوبۇل قىلغاندا شىن ئەپەندى بۇ ھەقتە توختۇلۇپ: «مېنىڭ قىلغانلىرىم يامان نىيەتتە مەبلەغ سېلىش بولماستىن ، بەلكى مۇشۇ ئىش ئارقىلىق ھەر ساھە كىشىلىرىگە ، مۇلازىمەت كەسپى ماركىسى ۋە پاتىنت ھوقۇقىنىڭ مۇھىملىقىنى بىلدۈرۈپ قويۇش» دەيدۇ .

2006 - يىلى 7 - ئايدا ۋىنجو خۇاليەن شىركىتىنىڭ باش دېرىكتورى بەي ۋېنىڭ ئالى بابادىن بىر يوللا 100 دىن ئارتۇق ئاچقۇچلۇق سۆزنى سېتىۋالدى . بەزىلەر « ئۇنچىلىك كۆپ ئاچقۇچلۇق سۆزنى سېتىۋېلىشنىڭ نېمە ھاجىتى دېيىشىسە ، يەنە بەزىلەر ۋىنجولۇقلار يىراقنى كۆرەر ، سودا قىلىشقا ماھىر كىشىلەر ، ئۇنىڭ مۇنچە كۆپ سۆزنى سېتىۋېلىشىدا چۇقۇم بىرەر سەۋەپ بار » دېيىشتى .

كېيىنكى بىر نەچچە ئايدا بەي ۋېنىڭ يەنە توختىماستىن ئاچقۇچلۇق سۆز سېتىۋالدى . ھالبۇكى بۇ ئاچقۇچلۇق سۆزلەر ، مەسلەن : « ئايالنىما ئىكلىۈچاتىل » ، « ئىلىكتىرونلۇق سايىمانلار » ، « توشۇش ئۈسكىنىسى » دېگەندەك سۆزلەرنىڭ ئۇلارنىڭ شۇغۇللىنىۋاتقان كەسپى بىلەن ھېچقانداق مۇناسىۋىتى يوق ئىدى .

10 - ئاينىڭ 18 - كۈنى بەي ۋېنىڭ « چەكسىز شادلىق » بەسلىشىپ سېتىۋېلىش بازىرىدىن يەنە 18 ھالقىلىق سۆزنى سېتىۋالدى ، ھالبۇكى بۇلارنىڭمۇ ئۇنىڭ شۇغۇللىنىۋاتقان كەسپى بىلەن ھېچقانداق مۇناسىۋىتى يوق ئىدى . باشقىلارنىڭ گاڭگىراشلىرىغا ئۇ مۇنداق دەپ جاۋاب بەردى : « بۇ سۆزلەر بىر قارىماققا مېنىڭ كەسپىم بىلەن مۇناسىۋەتسىزدەك كۆرىنىدۇ ، ئەمەلىيەتتە ناھايىتى زىچ مۇناسىۋىتى بار . شۇڭلاشقا مەن ئۇلارنىڭ ھالقىلىق سۆزلىرىنىمۇ بىراقلا سېتىۋالدىم » دەيدۇ .

ۋىنجولۇقلارنىڭ تەپەككۈر ئۇسۇلى باشقىلارنىڭكىگە ئوخشىمايدۇ . باشقىلار « پۇرسەت تېخى پېشىپ يېتىلمىدى » دەپ قارىغان ۋاقىت دەل ۋىنجولۇقلارنىڭ « مەبلەغ سېلىشنىڭ ياخشى پەيتى

كەلدى دەپ قارىغان ۋاقتى بولىدۇ. چۈنكى ۋىنجۇلىقلار دائىم پۇرسەتنى باشقىلاردىن بۇرۇن بايقىۋالىدۇ.

كۆپ قىسىم ۋىنجۇلىقلار ئۇزاق ۋاقىت سودا قىلىش ئارقىلىق مول تەجىربە ھاسىل قىلغان . ئوخشاش بازار ئۇچۇرىدا باشقىلار خۇرسىنىپ پۇرسەت كۈتۈۋاتقىنىدا ، « باھارنىڭ كەلگەنلىكىنى قۇشلار بۇرۇن بىلەر» دېگەندەك چېچەن ۋىنجۇلىقلار بالدۇر قەدەم تاشلاشنىڭ پايدىسىنى كۆرۈپ ئالغا ئاتلانغان بولىدۇ.

1999-يىلى ۋىنجۇ لېچىڭلىق نى شىيەنجى غەرب تائاملىرىنىڭ كىشىلەرنىڭ ئالقىشىغا ئېرىشىۋاتقانلىقىنى ، بولۇپمۇ غاز جىگىرىگە بولغان ئىھتىياجنىڭ كۈندىن - كۈنگە ئاشىدىغانلىقىنى كۆرۈپ يەتتى ۋە 60 مىڭ يۈەن خەجلەپ غاز كىرگۈزۈپ لاڭدى غېزى بېقىشقا باشلىدى . بۇ ئەينى ۋاقىتتا بىر قاپ يۈرەكلىك ھېسابلىناتتى. چۈنكى بۇ ۋاقىتتا بازار تېخى قىزىمىغان ، بېقىش تېخنىكىسىمۇ ئارقىدا ئېدى .

ياڭدى غېزى بېقىش جەريانىدا نى شىيەنجى نۇرغۇن قېيىنچىلىقلارغا يولۇقتى . بىراق ئۇ تىرىشىش ۋە ئىزدىنىش ئارقىلىق بۇ قېيىنچىلىقلارنى يەڭدى . ھازىر ئۇنىڭ بېقىش مەيدانلىرىدا ئون مىڭدىن ئارتۇق لاڭدى غېزى بولۇپ ، ھازىرقى بازار ئەھۋالى ناھايىتى ياخشى .

پۇرسەت دېگەن ھەر ۋاقىت ئۆزگىرىپ تۇرىدۇ . پۇرسەتنى بايقاش ۋە ئۇنى چىڭ تۇتۇش كىشىدىن پەرق ئېتىش ئىقتىدارى ۋە قارار چىقىرىش ئىقتىدارىنى تەلەپ قىلىدۇ .

2002-يىلى 5- ئايدا ئامرىكا ۋاقىت گېزىتى جۇڭگولۇق ئادەتتىكى بىر كارخانىچى ۋۇ ۋېينى تونۇشتۇردى . ۋۇ ۋېي ۋىنجۇلىق بولۇپ ، ئۇ تۇنجى بولۇپ ئەي لۇ شىڭ ساغلاملىق بويۇملىرى شىركىتىنى قۇرۇپ چىققان ۋە دۇنيادا ئوخشاش كەسىپتىكىلەرنىڭ قاتارىدا 10- ئورۇنغا ئۆتكەن . ۋۇ ۋېي مۇنداق تەرەققىي قىلغان :

1992-يىلى بېيجىڭدا تۇنجى بولۇپ ساغلاملىق بويۇملىرى دۇكىنى ئېچىلدى ، مەھسۇلاتلارنىڭ كۆپىنچىسى ئىمپورت مەھسۇلاتلار ئىدى .

ۋۇ ۋېي بازار تەكشۈرۈش ئارقىلىق ھاياجانلىنىپ: « كىشىلەرگە خۇددى سۇ لازىم بولغىنىدەكلا ساغلاملىق مەھسۇلاتلىرى لازىم، . جۇڭگودا بۇ چەكسىز بازار تېخى ئەمدىلا بىخ سۈرۈشكە باشلىدى. بۇ ئىشنى باشقىلار قىلىشتىن بۇرۇن مەن ئىش باشلىشىم كېرەك» دېدى.

ئەينى ۋاقىتتىكى جۇڭگودا جىنسىيەت ناھايىتى ئۆتكۈر تېپا بولۇپ، نۇرغۇن كىشىلەر بۇ گەپلەرنى تېشىغا چىقىرىشتىن ئەيىبنەتتى. بىراق مۇشۇنداق شارائىتتا ئىلىكتىر سايىمانلىرى تىجارىتى قىلىدىغان ۋۇ ۋېي جىنسىيەت (ساغلاملىق) بويۇملىرى ئىشلەپچىقىرىشنى قارار قىلدى.

2001 - يىلىغا كەلگەندە ۋۇ جەمەتى كارخانىسىنىڭ سېتىش مىقدارى مەملىكەتنىڭ %70 نى ئىگىلىدى ھەم 27 دۆلەتكە ئىمپورت قىلىندى.

ۋۇ ۋېي خۇشال ھالدا: « ھازىر زاكاسنىڭ كۆپلىكىدىن 24 سائەت ئىشلىسەكمۇ تۈگىتەلمەسلىكتىن ئەنسىرەيمىز» دېدى.

خۇ شۆيەن: «كۈتۈپ تۇرغاندىن ئالدىغا مېڭىپ باققان ياخشى» دېگەندى. قارىماققا قېيىن تۈپىلىدىغان ھەرقانداق ئىش ئالغا ئىنتىلىپ ھەركەت قىلساقلا ناھايىتى ئوڭۇشلۇق ھەل بولىدۇ. ئۆزىمىزدە ئالدىن كۆرەرلىك ئىقتىدارنى يېتىلدۈرۈش - مۇۋەپپەقىيەتنىڭ كەم بولسا بولمايدىغان ئامىلى. ھەر قانداق ئىشتا ئالدىن تەييارلىق كۆرۈپ قويساق باشقىلاردىن بۇرۇن مەقسەتكە يېتەلەيمىز.

1989 - يىلى ۋىنجۇلىق سودىگەر ۋاڭ لياڭپىڭ خاربىندىكى بىر كۈچىدىن توققۇز كىۋادىرات مېتىرلىق دۇكاننى ھەر ئايلىقنى 1000 يۈەندىن ئىجارە ئېلىپ ۋىنجۇنىڭ تۆۋەن بېسىملىق ئىلىكتىر سايىمانلىرىنى سېتىشقا تۇتۇندى.

ۋاڭ پىڭ لياڭنىڭ بۇ ئىشنى كۆرۈپ نۇرغۇن كىشىلەر: « بۇنچە قىممەت باھادا پەقەت توققۇز كىۋادىرات مېتىرلىق دۇكاننى ئىجارە ئېلىپ نېمە قىلىدۇ، ئۇنىڭ ئۈستىگە دۇكاننىڭ ئورنى دېگەندەك ياخشى يەردە ئەمەس » دەپ ھەيران قېلىشتى. بۇنىڭغا قارىتا ۋاڭ لياڭپىڭ: « دۇكاننىڭ ئەرزان قىممەتلىكى مۇھىم ئەمەس، مۇھىمى مېنىڭ دۇكىنىم پەقەت توققۇز كىۋادىرات مېتىرلا بولسىمۇ

، بىراق ئەتراپتىكى دۇكانلارنىڭ ھەممىسى ئىلىكتىر سايمانلىرى سودىسى قىلىدۇ، بۇ يەر ئاللىبۇرۇن ئىلىكتىر سايمانلىرىنى مەخسۇس سېتىش بازىرىغا ئايلانغان. ئىلىكتىر سايمانلىرى سېتىۋالدىغانلار بۇ بازارغا كەلسەلا چۇقۇم مېنىڭ تۆۋەن بېسىملىق ئىلىكتىر سايمانلىرىمنى تاللايدۇ، شۇڭا مېنىڭ بازىرىم ئىنتايىن كەڭ ھەم ئىستىقبالى بار» دەيدۇ.

ھەقىقەتەن دۇكان ئېچىلىپلا سودىسى ئىنتايىن ئوڭۇشلۇق بولىدۇ. تۇنجى ئايدىلا كىچىككىنە دۇكاننىڭ سودا ئۈبروتى 20 مىڭ يۈەندىن ئاشىدۇ.

كونىلاردا < توخۇ يۈرەك ئاچ قېپ ئۆلەر، باتۇر پالۋان ئوق يەپ ئۆلەر > دەيدىغان گەپ بار. بىرەر ئىشنى قىلغىنىمىزدا ئۆزىمىزنىڭ كۈچىنى تولۇق مۆلچەرلەپ كېيىنكى تەەققىياتىمىز ئۈچۈن ياخشى تەييارلىق قىلىشىمىز كېرەك.

★★★ ۋىنجۇلىقلار ئۈزۈندىسى ★★★

ھەممە ئىشتا سەپنىڭ ئالدىدا مېڭىش، باشلامچى بولۇشقا غەيرەت قىلىش، مەزمۇت قەدەم بىلەن ئالغا ئىلگىرلەپ يېڭى ئىقتىياج يارىتىش، بۇ ئارقىلىق جەمئىيەتكە بىر كىشىلىك تۆھپە قوشۇش لازىم.

— كاڭنەي گورۇھى لېدىرى جېڭ شىۈكاڭ

يېڭىلىق يارىتىشقا ئىنتىلىش

بېيىش تەپەككۈرى:

نامراتلار: يېڭىلىق يارىتىشقا بەك كۆپ ئەقىل كېتىدۇ، خەتىرىمۇ چوڭ، ئۇنىڭدىن كۆرە باشقىلارغا ئەگىشىپ بازاردا نېمە ئەڭ تېز سېتىلسا شۇنى ساتقان ياخشى.

ۋىنجۇلىقلار: نەزىرىمىزنى يىراقلارغا تىكىپ، پاراسەت بىلەن باشقىلاردىن بۇرۇن ماڭالساقلار بازارنىڭ خوجايىنلىرىغا ئايلىنالايمىز.

باشقىلار نېمە قىلسا سىزمۇ شۇنى دوراپ قىلىشىڭىز سىز ھېچنېمىگە ھېساب بولماي قالسىز. ئوخشاش بىر ئىشنى سىز ئۆزگىچە قىلالىشىڭىز مانا بۇنى يېڭىلىق يارىتىش دەيمىز. ئوخشاش مەھسۇلاتنى سىز باشقىچە يول بىلەن سېتىپ چىقىرالىشىڭىز، مانا شۇ چاغدا سىزنى كۆزىتىش ئىقتىدارى كۈچلۈك، پاراسەتلىك، تىجارەتكە ئېىي بار ئادەم دەيمىز.

ۋىنجۇلىقلارنىڭ قاپ يۈرەكلىكىنى ھەممە ئادەم بىلىدۇ. ئۇلار خەتەرگە تەۋەككۈل قىلىشقا ماھىر. پەقەت بىر پىرسەنتلا ئىشەنچ بولغان تەقدىردىمۇ ئۇلار پۈتۈن كۈچى بىلەن تېرىشىدۇ. ئۇلاردا ھەرقانداق ئىشنى سىناپ بېقىشقا جۈرئەت قىلىدىغان روھ بار، ئۇلار باشقىلار قىلالمايدىغان ئىشلارنى قىلىدۇ. شۇنىڭ بىلەن بىللە ئۇلار يەنە يېڭىلىق يارىتىشقا، ئۆزگىچە سودا - سېتىقلارنى قىلىشقا، بازارنى يېتەكلەپ مېڭىشقا ماھىر.

يېڭىلىق يارىتىشنىڭ مىسالى - زىننەت بويۇمى سېتىش

بەلكىم سىز < زىننەت بويۇمى سېتىشنىڭ ھەيران قالغۇچىلىك نەرى بار؟ زىننەت بويۇمى دۇكانلىرى ھەممە يەرنى قاپلىغان، سودىسى شۇنداق ياخشى تۇرسا؟ > دېيىشىڭىز مۇمكىن.

ھەقىقەتەنمۇ خانىم - قىزلارنىڭ زىننەت بويۇملىرى ئىستېمالچىلارنىڭ تالىشىپ سېتىۋېلىشىغا مۇيەسسەر بولغان بولۇپ، تەمىنلەش ئىھتىياجىنى قامدىيالىمايدىغان ئەھۋال كۆرۈلۈپ تۇرىدۇ. بىراق تېخى يېقىندىلا ۋىنجۇدىكى < ئەرلەر كوچىسى > دەپ نام ئالغان فۇشۇ كوچىسىدا بىر ئەرلەر زىننەت

بويۇملىرى مەخسۇس سېتىش دۇكىنى «TRUEMAN» ئېچىلدى.

دۇكان خوجايىنى چېن خېنىم ئەرلەر زىننەت بويۇملىرىنىڭ سودا بوشلۇقى بار دەپ قاراپ ئالاھىتەن شياڭگاڭگا بېرىپ مەزكۇر مەخسۇس سېتىش دۇكىنىغا ئىلتىماس قىلىپ، ۋولفرام ئالتۇن قېتىشمىسىدىن ياسالغان زەنجىر، ئۈزۈك، بىلەي زۇڭ قاتارلىق ئادەتتە باھاسى 100 يۈەندىن ئاشىدىغان ئەرلەر زىننەت بويۇملىرىنى ئەكىلىپ ساتتى.

200 مىڭ يۈەن مەبلەغ سېلىنغانغا يارىشا تىجارەت باشلىغان بىر يېرىم ئاي ئىچىدىلا دۇكان بىر قىسىم مۇقىم خېرىدارلارغا ئىگە بولدى. خېرىدارلار ئادەتتە 20 ياشتىن 40 ياشقىچە بولغانلارنى ئۆز ئىچىگە ئالاتتى. ئۇنىڭدىن باشقا نۇرغۇن ئاياللارمۇ دۇكانغا كېلىپ سوۋغات بويۇمى سۈپىتىدە ئەرلەر زىننەت بويۇملىرىنى سېتىۋالدى. چېن خېنىم ھازىر ئىشەنچسىزلىكنىڭ تولۇپ تاشقانلىقىنى، كېيىنكى قەدەمدە بىرەر سودا سارىيى ئىچىگە مەخسۇس بىر پۈكەي قويماقچى ئىكەنلىكىنى، بۇ ئىشنى قىلىدىغانلار كۆپ بولمىغانلىقتىن سودىسىنىڭ ياخشى بولىدىغانلىقىغا ئىشىنىدىغانلىقىنى ئېيتتى.

ھەممەيلەنگە ئايان بولغىنىدەك خانىم - قىزلار بىلەن بالىلارنىڭ پۇلىنى ئەڭ ئاسان تاپقىلى بولىدۇ. شۇڭا كۆپ قىسىم سودىگەرلەر مانا مۇشۇ ئىككى ئىستىمالچىلار توپى ئارقىلىق تىجارەتكە كىرىشىدۇ. بىراق بازارنىڭ تويۇنىشىغا ئەگىشىپ بۇ ئىككى توپتىكىلەرگە مۇلازىمەت قىلىدىغانلار بارا - بارا كۆپەيدى. تىجارەتچىلەر كۆپەيگەن ھامان پايدا ئازىيىدىغان گەپ. شۇڭا چېچەن ۋىنجۇلىقلار سودىدا يېڭى چىقىش يولى تېپىشقا كىرىشتى ھەم ئەر ئىستىمالچىلار توپى ئۇلارنىڭ دىققەت قىلىدىغان نۇقتىسىغا ئايلاندى. چۈنكى ئەرلەر ئائىلە ئىقتىسادىنىڭ تۈۋرىكى بولۇپ، ئۇلار مال سېتىۋالغاندا ئاز ھەم ساز بولۇشنى تەلەپ قىلىدۇ. دەل مۇشۇ نۇقتا سەزگۈر ۋىنجۇلىقلارغا سۈپەتلىك ھەم باھاسى يۇقىرى ئەرلەر بويۇملىرىنى سېتىپ چىقىرىشتىن ئىبارەت يېڭى چىقىش نۇقتىسى تېپىپ بەردى. بۇنداق ئەھۋالدا ئەر ئىستىمالچىلارنىڭ سانى ئاياللارنىڭكىگە يەتمىسىمۇ پايدىسى ئۇلارنىڭكىدىن ئىشىپ كېتەتتى. بۇ ۋىنجۇلىقلارنىڭ يېڭىچە تەپەككۈرىنى يەنە بىر قېتىم

ئىسپاتلاپ بەردى.

يېڭىلىق يارىتىشنىڭ يەنە بىر مىسالى - بېلىق سېتىش

بېلىق سېتىش، بۇ تېخىمۇ قىزىقارلىق، ھەممە يەردە بېلىق ساتىدىغۇ؟ بىراق ئادەتتىكى ئادەملەر بۇ خىل باھادا ساتالمايدۇ.

يېقىندىلا، ۋېنجو شەھرىدە بىر بېلىق دۈكىنى ئېچىلدى. دۇكان خوجاينى خې خېنم مىليوندىن كۆپرەك مەبلەغ سېلىپ ھېندونوزىيەدىن چىقىدىغان ئەجدىھا بېلىقى كىرگۈزدى. ھەر بىر بېلىقنىڭ باھاسىمۇ ئوخشاش ئەمەس بولۇپ نەچچە يۈز يۈەندىن نەچچە ئون مىڭ يۈەنگىچە باراقتى.

بۇنداق قىممەت بېلىقنى كىمىمۇ سېتىۋالسۇن؟

ئەسلى ھېندونوزىيەدىن چىقىدىغان بۇ خىل بېلىق بىر مەزگىل نەسلى قۇرۇش گىردابىغا بېرىپ قالغان بولۇپ، بۈگۈنكى كۈندە گۇاڭدۇڭ، شاڭگاڭ، تەيۋەن، سىنگاپور قاتارلىق جايلاردا بۇ خىل بېلىق <بەخت ئامەت ئېلىپ كېلىدۇ> دەپ قارىلىپ ھەممە ئادەملەر بەس - بەستە سېتىۋالىدىغان مەھسۇلاتقا ئايلانغان. كىشىلەر ئۇنىڭدىن نىمىشقا بۇ سودىغا قىزىقىپ قالغانلىقىنى سورىغاندا، خې خېنم ئۆزىنىڭ بېلىققا ئامراق ئىكەنلىكىنى، ھەربىر تال ئەجدىھا بېلىقنىڭ سۇدا ئۇزۇپ يۈرگىنىنى كۆرۈشتىن بىر خىل ھوزۇر ھېس قىلىدىغانلىقىنى، شۇڭا ئەجدىھا بېلىقى سودىسى قىلىش ئويى شەكىللەنگەنلىكىنى ئېيتىپ ئۆتتى.

ئەجدىھا بېلىق مەخسۇس سېتىش دۈكىنىدا كىشىلەر ھەر بىر تال بېلىقتا بىردىن ئىسپات خېتى (CITES) بارلىقىنى كۆردى. خې خېنم بۇنى چۈشەندۈرۈپ، <ھازىرچە بۇ خىل بېلىقنىڭ دۆلەت ئىچىدە بېقىشقا ماس كەلمەيدىغانلىقىنى، شۇڭا ھىندونوزىيەدىن ئىمپورت قىلىدىغانلىقىنى> ھەر بىر بېلىقنىڭ بەدىنىدە ئىسپات خېتىدىن باشقا يەنە بىر تال كىرىستال بار بولۇپ، ئۇسكىنە ئارقىلىق ئۇلارنىڭ بەدىنىدىكى نومۇرلارنى كۆرۈپ بۇ بېلىقلارنىڭ قانۇنلۇق كىرگۈزۈلگەنلىكىنى ئىسپاتلىغىلى بولىدىغانلىقىنى <ئېيتتى>.

بۇندىن كېيىنكى بازار تەرەققىياتىغا نىسبەتەن خې خېنم ئىشەنچكە تولغانىدى.

ھەر قانداق مەھسۇلاتنى سېتىشتا ئۆزگىچىلىكى بولۇشى كېرەك. بېلىق سېتىشىمۇ باشقا مەھسۇلاتلارنى سېتىشقا ئوخشاش بولۇپ، ئىشلەش ئورنى ئوخشىمىسا ئۇنىڭ باھاسىمۇ ئوخشاش بولمايدۇ. شۇ سەۋەبتىن يېمەكلىك قىلىنىدىغان بېلىق، ھوزۇرلىنىدىغان بېلىق، ئائىلىنى بالايىئاپەتتىن ساقلايدىغان بېلىقلارنىڭ باھاسى بىر-بىرىگە زادىلا ئوخشىمايدۇ. مانا بۇ ۋىنجۇلىقلارنىڭ ئۆزگىچە تەپەككۈرىنىڭ ئىپادىسى ئەمەسمۇ؟

بېلىقچىلىق دۈكىنى ئېچىش ئۈچۈن زور مەبلەغ سېلىش - ۋىنجۇلىقلارنىڭ جاسارىتى، يېڭىلىق يارىتىش روھى ۋە خەتەرگە تەۋەككۈل قىلىش روھىنى ئەكس ئەتتۈرۈپ بەردى. مانا بۇ ۋىنجۇلىقلارنىڭ ئىستىمالچىلارنىڭ ئېھتىياجىنى چىقىش قىلىشقا، بازار يۆلىنىشىنى كۆزىتىشكە ماھىرلىقىنىڭ ئىپادىسىدۇر.

ئېنىقكى، پۇل تېپىش تەس ئىش ئەمەس. مۇھىمى مۇۋاپىق لاھىيە تۈزۈپ تىرىشچانلىق بىلەن ئىشلىسەك، پۇل تېپىش بىلەن بىللە يەنە

يېڭىلىق يارىتالسا چوقۇم كۆپ پۇل تاپالايمىز. ئەگەر سودىدا توختىماي خېرىدارلارنىڭ ئېھتىياجىنى قاندۇرالايدىغان يېڭى ئاماللارنى تاپالسا، ئىستىمالچىلارنىڭ ئېھتىياجىنى قامداشتا ئۆزگىچىلىك يارىتالسا قانداقلا تېخىمۇ كۆپ ئىستىمالچىلارنى جەلپ قىلالايمىز.

★★★ ۋىنجۇلىقلار ئۇزۇندىسى ★★★

«بۆسۈش» دىگەنلىك - يېڭىلىق يارىتىش، يېڭى ئىدىيە بىلەن يېڭى ئىقتىدارنى بېرىكتۈرۈش دېگەنلىكتۇر. تىجارەتتە ئۈنۈملۈك بولغان قائىدە - تۈزۈم - ھۇسۇللۇق تۇپراق بولسا، يېڭى تېخنىكا يارىتىشنىڭ ئۆزى نەتىجىدۇر. ھالبۇكى بۇلار يەنىلا «بۆسۈش» دېگەن بۇ ئۇرۇقتىن ئايرىلالمايدۇ.

— شاڭخەي جىيەنچياۋ گورۇھىنىڭ لېدىرى جۇ شېڭ زېڭ

نەزىرىمىز قانچە كەڭرى بولسا سەھنىمۇ شۇنچە كەڭ بولىدۇ

بېيىش تەپەككۈرى:

نامراتلار: ئىش قىلغاندا بەك يىراققا تىكىلىۋالساڭ بولمايدۇ، كىچىك ئىشنى قىلالساڭمۇ چوڭ گەپ، ئەمەلىيەتكە ئۇيغۇن كەلمەيدىغان ئىشلارنى قىلىشنى خىيال قىلغاندىن ئۆزىمىزنىڭ خىزمىتىنى قىلىپ خاتىرجەم مۇئاشنى خەجلىگەنگە يەتمەيدۇ.

ۋىنجۇلىقلار: گىنرال بولۇشنى خالىمايدىغان ئەسكەر ياخشى ئەسكەر ئەمەس. مۇۋاپىقىيەت قازىنىمەن دەيدىكەنمىز، بولۇپمۇ زور مۇۋەپپەقىيەتلەرنى قازىنىمەن دەيدىكەنمىز ئالدى بىلەن ئۇلۇغۋار غايىلىك بولۇشىمىز كېرەك. ئۇنىڭ كەينىدىن پۇختا قەدەم بىلەن تېرىشىدىغانلا بولساڭ تېز سۈرئەتتە غەلبە قىلالايمىز.

نۇرغۇنلىغان كىشىلەر ئارزۇ بىلەن خام خىيالنى بىرلەشتۈرۈۋالىدۇ. ئارزۇ بىلەن ھەركەت قوشىڭىزەك ئاكا-ئۇكىلاردۇر، بۇ ئىككىسى بېرىككەندىلا ئاندىن غەلبىدىن ئېغىز ئاچقىلى بولىدۇ. ئادەمدە ئارزۇلا بولۇپ ھەركەت بولمىسا، بۇ ئارزۇ خام خىيال بولۇپ قېلىپ ئەمەلگە ئېشىشى قېيىن غا توختايدۇ.

ناپولىئون < گىنرال بولۇشنى خالىمايدىغان ئەسكەر ياخشى ئەسكەر ئەمەس > دېگەندى. بۇنىڭدىن كۆرۈۋالالايمىزكى، نېمە ئىش قىلىشىمىزدىن قەتئىينەزەر ئۆزىمىزگە بىر نشان بىكىتىۋېلىشىمىز كېرەك.

ۋىنجۇلىقلار خۇددى تۇغۇلۇشىدىنلا «گىنرال» بولۇش روھى باردەك، مەبلەغ ۋە تېخنىكا شارائىتى كەمچىل بولسىمۇ، يەنىلا جاپالىق تېرىشش ئارقىلىق بىر قەدەم بىر قەدەمدىن ئۆز ئارزۇسىغا يېتىدۇ.

يۈكسەك ئارزۇغا ئىگە بۇ ۋىنجۇلىق كىشىلەرنىڭ سودا دۇنياسىدا قانداق قىلىپ ئەركىن ئۆزۈپ يۈرگەنلىكىنى ئاڭلاپ باقايلى.

جۇڭگولۇقلارنىڭ ھەممىسى كىنتاكنى بىلىدۇ. ئۇ نۇرغۇنلىغان زەنجىرسىمان دۇكاننى بار غەرىپچە تائاملار شىركىتى. بىراق بەزىلەر ۋىنجو

نىڭ تەييار يېمەكلىكلىرىنى كىنتاكاغا ئوخشاش كۆلەملەشكەن زەنجىرسىمان دۇكانلارنى قۇرۇپ سېتىشنى ئويلىغان .

چاڭچۈندە « ئامەن » يېمەكلىكلىرى كىشلەر ياقىتۇرۇپ ئىستېمال قىلىدىغان يېمەكلىك بولۇپ ، بۇ يېمەكلىكلىرىنىڭ خوجايىنى بولغان ۋىنجولۇق سودىگەر سۇلىمەن دەل ئەنە شۇ خىيالىنىڭ ئىگىسىدۇر .

سۇلىمەن ۋىنجو رۇيئەنلىك بولۇپ ئۇ كېيىم - كېچەك ، ئاياغ ، چىراغ قاتارلىق مەھسۇلاتلارنى ساتقان . كېيىن سۇلىمەن ۋىنجولۇقلارنىڭ تەييار يېمەكلىككە ئامراقلىقىنى ، تەييار يېمەكلىك دۇكانلىرىنىڭمۇ خېلى كۆپ ئىكەنلىكىنى كۆرۈپ < ۋىنجونىڭ تەييار يېمەكلىكلىرىنى باشقا يەرلەرگە ئاپىرىپ سېتىپ باقسامچۇ ؟ > دېگەن ئويغا كەلگەن .

1998 - يىلى سۇلىمەن چاڭچۈندە جىلىن ئۆلكىلىك ئامەن يېمەك - ئىچمەك چەكلىك شىركىتىنى قۇردى ھەم پىششىق يېمەكلىكلەرنى ئاساس قىلىپ سودا سارايلىرى بىلەن بىرلىشىپ « ئامەن يېمەكلىكلىرى » نى مەخسۇس سېتىش پۈكۈپ تەسۋىس قىلدى .

كېيىن « ئامەن » يېمەكلىكلىرى چاڭچۈن شەھەرلىك ئوۋيا گورۇھى بىلەن ھەمكارلىشىپ « ئامەن » يېمەكلىكلىرىنى ھەممە ئائىلىلەرگە ئەكىردى . « ۋىنجولۇقلار تەييار يېمەكلىكلەرنى يېيىشكە ئامراق ، ھەم نۇرغۇن تەييار يېمەكلىك دۇكانلىرى بار ، لېكىن ئۇلار نېمىشقا سودىسىنى كېڭەيتەلمەيدۇ ؟ كىنتاكنىڭ بازىرى نېمىشقا شۇنچە ئىتتىك ؟ » دېگەن مەسىلە ئۈستىدە توختاۋسىز ئويلىغان سۇلىمەن « ئامەن » يېمەكلىكلىرىنى كىنتاكاغا ئوخشاش كۆلەمكەلەشتۈرۈپ سېتىش يولىدا كۆپ ئىزدەندى . نەتىجىدە 2002 - يىلى 8 - ئايدا « ئامەن » يېمەكلىكلىرى بىرىنچى زەنجىرسىمان دۇكاننى چاڭچۈندە ئېچىلدى . كەينىدىنلا « ئامەن » ماركىسى جىلىن ئۆلكىسى ۋە چاڭچۈن شەھىرى تەرىپىدىن داڭلىق ماركا دەپ باھالاندى .

ھازىر «ئامەن» يېمەكلىكلىرىنىڭ شەرقى شىمالدا 60 مەخسۇس سېتىش دۇكىنى بولۇپ ، يېمەكلىكى 8 چوڭ تۈر بويىچە 50 خىلدىن ئاشىدۇ.

سۇ لىمەن 1998-يىلىدىن باشلاپ ئۆزىنىڭ 30 يىللىق پىلاننى تۈزۈپ، 2008-يىلىغا كەلگەندە سېتىش قىممىتىنى 10 مىليونغا يەتكۈزۈش ، 2018-يىلىغا كەلگەندە سېتىش قىممىتىنى 100 مىليونغا يەتكۈزۈش ، 2028-يىلىغا كەلگەندە سېتىش قىممىتىنى 1 مىلياردقا يەتكۈزۈشنى ئىشقا ئاشۇرماقچى بولدى. ھالبۇكى بىرىنچى ئون يىللىق پىلان مۇددەتتىن بۇرۇن ئىشقا ئاشتى.

2005-يىلى ئامەن يېمەكلىك چەكلىك شىركىتى 2 مىليون 450 مىڭ يۈەن مەبلەغ سېلىپ كەسپلەشكەن لاھىيە بويىچە يېڭىچە سانائەت رايونىنى قۇرۇپ چىقتى.

سۇ لىمەن شىركەتنى مۇشۇ يۆلنىش بويىچە تېخىمۇ كېڭەيتىدىغانلىقىنى بىلدۈردى. قانچە چوڭ مەنزىلنى كۆزلىسەك سەھنىمۇ شۇنچە چوڭ بولىدۇ. مانا بۇ سودا پەلسەپىسى. ئارزۇسى بار كىشىلار ئارزۇ ئۈچۈن ئالغا ئىلگىرلەيدۇ، يۈكسەك غايىگە ئىگە كىشىلار ئۇلۇغ ئىشلارنى ئەمەلگە ئاشۇرالايدۇ.

ياڭ شياۋمېڭنىڭ كىچىكىدىلا ياخشى بىر ئارزۇسى بولۇپ ، ئۇ ئارزۇسى ئۈستىدە توختۇلۇپ : « بالىلىقتىكى ئارزۇيۇم ھازىرمۇ ئېنىق ئېسىمدە ، يېزىلاردىكى داچىغا ئوخشاپ كېتىدىغان بىر ئۆيۈم بولسا ، ئالدىدا بىر كۆكتاتلىق ، ئىشك ئالدىدا ئىككى تۈپ دەرەخ بولسا ، يەنە بىر ئىللىق ئائىلەم بولسا دەپ ئويلايتتىم» دەيدۇ.

مانا بۇ رىئال ئارزۇ ئون نەچچە ياشلىق بالىنى ئۆز جېنىنى ئۆزى بېقىش يولىغا سالدى. ئۇ پۇل تېپىش ئۈچۈن كۆمۈر ئۇۋاقلارنى ، دەرەخ قوۋاقلىرىنى تېرىپ باققان. 16 ياش ۋاقتىدا بىر قېتىم دادىسىغا ئەگىشىپ سىرتقا سودا قىلغىلى بارغان. بۇ قېتىملىق سەپەردە ئۇ چاڭجياڭنىڭ جەنۇب شىمالىنى كېزىپ چىقىپلا قالماي يەنە سودىگەرچىلىكنىڭ خىلمۇخىل يوللىرىنى قەلبىگە چوڭقۇر ئورناتقان.

« مەن پەقەت سودا قىلساملا ئاندىن ئوغۇل بالىدەك ياشىيالايمەن ، مەن بېكار تۇرۇپ قالسام

بولمايدۇ، مەن بېكار بولۇپ قالساملا يەنە بىر ئىشلانى قىلىشىم كېرەك دەپ ئويلاپ بىئارام بولمەن» دەيدۇ ياڭ شاۋمېڭ.

1981 - يىلى ئەمدىلا 20 ياشقا كىرگەن ياڭ شاۋمېڭ ۋىنجۇدا بەش خىل مىتال پارچە سېتىش دۇكىنى ئېچىپ، توك سىمى، لامپۇچكا قاتارلىق نەرسىلەرنى ساتتى ۋە شۇ يىلى ۋىنجۇلىق 28 داڭلىق دېرىكتورنىڭ بىرى بولۇپ باھالاندى.

1985 - يىلى ياڭ شاۋمېڭ شاڭخەيگە كەلدى. شاڭخەيدە ئۇ يەنىلا ئىلىكتىر سايىمانلىرى تىجارىتى بىلەن شۇغىللىنىپ ئوققازان، توك سىمى قاتارلىقلارنى ساتتى ھەم شاڭخەينىڭ بېيجىڭ يولى، فۇجيەن، جېجياڭ يوللىرىدا 29 دۇكان ئاچتى. ئۇلارنىڭ فۇجيەن يولىدىكى ئامبىرىدا شۇ يەردىكى ئەڭ ياخشى ھەم ئەڭ كۆپ ماتېرىياللار ساقلانغان بولۇپ، ئوققازاننىڭ باھاسى ئۇنىڭ ئاغزىدىن چىققىنىچە بولدى. شۇڭا ياڭ شاۋمېڭ كىشلەر تەرىپىدىن «ياڭ خوجاينى» ، «ئوققازان پادىشاسى» دەپ ئاتالدى.

«مەن يەنىمۇ چوڭ تىجارەت قىلىشنى، مەن نېمە دېسەم شۇ ھېساب بولىدىغان كۈننىڭ كېلىشىنى ئۈمىد قىلىمەن» دەيدۇ ياڭ شاۋمېڭ.

1989 - يىلى ياڭ شاۋمېڭ چەتئەل سەپىرىگە ئاتلاندى ھەم ئالدى - كەينى بولۇپ ئىسپانىيە، فىرانسىيە، ئىتالىيە قاتارلىق جايلاردا تۇردى. بۇ قېتىملىق قىسقا مۇددەتلىك چەتئەل سەپىرىدە ياڭ شاۋمېڭ تۇرمۇشنىڭ جاپا - مۇشەققىتىنى ھېس قىلىپلا قالماستىن، تېخىمۇ ياخشى بولغان سودا پۇرسىتى - كېيىم - كېچەك تىجارىتىنى تېپىۋالدى. چۈنكى ئۇ دۆلەت ئىچىدە باھاسى شۇنچە ئەرزان كېيىمنىڭ ئىتالىيەدە باھاسىغا چىقىشقىلى بولمايدىغانلىقىنى كۆردى.

ۋەتەنگە قايتقاندىن كېيىن ئۇ 2 مىليوندىن كۆپرەك مەبلەغ سېلىپ يىخۇا كېيىم - كېچەك كەشتىچىلىك بۇيۇملىرى چەكلىك شىركىتىنى قۇرۇپ ياپونىيەدىن بەش يۈرۈش 24 - نومۇرلۇق كەشتىلەش ماشىنىسى كىرگۈزدى ھەم 100 نەپەر خىزمەتچى قوبۇل قىلىپ كېيىم - كېچەك تىجارىتىنى باشلىۋەتتى. نەتىجىدە تەجىربىسىنىڭ كەمچىللىكىدىن تۇنجى يىلىلا 600 مىڭ يۈەن

زىيان تارتتى.

1992-يىلى ياڭ شاۋمېڭ سودىسىنى كاستۇم - بۇرۇلكا سودىسىغا ئالماشتۇردى. دەسلەپتە لاھىيەلەش ئىشلىرىنى بىلىمىگەچكە چەتئەلدىن ئۆرنەك ئېلىش ئۈچۈن 6000 فرانكقا بىر قۇر كاستۇم - بۇرۇلكا سېتىۋېلىپ تەقلىد قىلدى. نەتىجىدە يەنىلا مەغلۇب بولدى. بۇ ئىشتىن كېيىن ئۇ كاستۇم - بۇرۇلكىنىڭ ھۈنەرگە تېخىمۇ دىققەت قىلدى ۋە بارا - بارا سودىسى راۋانلاشتى.

2000-يىلى شىركەت نامى «خېڭمېي كېيىم - كېچەك شىركىتى» دەپ ئۆزگەرتىلدى. كېيىنكى بىر نەچچە يىلدا شىركەتنىڭ ئىشلىرى ئوڭغا تارتىپ شىركەت خادىملىرىنىڭ سانى 900 گە يەتتى. 2003-يىلىدىن باشلاپ كاستۇم - بۇرۇلكا بارا - بارا زاۋاللىققا يۈزلىنىشكە باشلىدى. يىراقنى كۆرەر ياڭ شاۋمېڭ شىركەتتە كىچىك كۆلەم دەراھەت كېيىم ئىشلەپچىقىرىشنى باشلىۋەتتى. ئۇزاق ئۆتمەيلا خېڭمېي شىركىتىنىڭ كاستۇم - بۇرۇلكىسى بىلەن راھەت كېيىم ئىشلىشى تەڭ نىسبەتنى ئىگىلىدى.

ياڭ شاۋمېڭ ئۆزىنىڭ داڭلىق ماركىسىنى يارىتىپ سودا ساھەسىدىكى كۈچلۈكلەردىن بولۇشنى ئارزۇ قىلىدۇ. ئۇ ھەرقانداق ئىشنى قىلىشتا چوقۇم ئەستايىدىللىق بىلەن قىلىش، يەنى ئەستايىدىللىق بىلەن تەھلىل قىلىش، ئاۋۋال پىلان تۈزۈۋېلىپ ئاندىن ھەرىكەتلىنىش، ئىشنىڭ باش ئاخىرىنى ئوبدان ئويلاپ ئاندىن ھەرىكەتلىنىش، قارىغۇلارچە ئىش قىلماسلىق كېرەك، دەپ قارايدۇ. ياڭ شاۋمېڭ بۇرۇن ئېلان تاختىسى ئىشلەپ باققان. ئۇ ۋاقىتلاردا ئۇ ئىشلەپچىقىرىشقا قاتناشماي پەقەت نازارەتچىلىكلا قىلىپ، ئاساسلىقى خېرىدار تېپىشقا مەسئۇل بولغان. كېيىن ئۇ چوڭ ئارزۇنى كۆڭلىگە پۈكۈپ قەتئىي نىيەت بىلەن: «چوقۇم چوڭ ئىش قىلىمەن، شۇنداق قىلغاندىلا ئاندىن ئۆزۈمنىڭ قىممىتىنى يارىتالايمەن» دېگەن نىيەتكە كەلگەن ۋە شۇ ئارزۇنىڭ تۈرۈتكىسىدە سودىدا زور مۇۋاپىقەتلىرىنى قولغا كەلتۈرگەن.

قانداقلا ئىش قىلىشتىن قەتئىينەزەر ئادەمدە چوقۇم غايە بولۇشى كېرەك. غايە - ئىنساننى مۇۋەپپەقىيەتكە باشلايدىغان مايكا. پەقەت يىراقنى كۆزلىگەن ئۇلۇغۋار غايە تىكلىگەندىلا ئادەم

ئاندىن ئۆز نىشانى ئۈچۈن توختىماستىن كۆرەش قىلىپ ئەڭ ئاخىرقى غەلبىنى قولغا كەلتۈرەلەيدۇ.

★★★ ۋىنجۇلىقلار ئۈزۈندىسى ★★★

ئىگىلىكىمىزنى چوقۇم زورايتىشىمىز كېرەك، شۇنداقلا ئاندىن ئادىمىيلىك قىممىتىمىز بولىدۇ.

— خېگېي كېيىم - كېچەك شىركىتىنىڭ لېدىرى ياڭ شاۋمېڭ

ئىنساندا ئەڭ مۇھىمى چوقۇم ئۇلۇغ بىر غايە بولۇشى ھەم شۇ غايە ئۈچۈن تىرىشىدىغان ئىرادە

بولۇشى كېرەك.

— شەندۇڭ تەيئەن بوتەي ئۆي - زېمىن تەرەققىيات شىركىتى، خۇاڭ شىڭ تەرەققىيات

شىركىتىنىڭ لېدىرى جاۋ جاڭخەن



ئەقەدە جاۋاھىراتلىرى





TEL: 400-0991-684

پىلىنىمۇ يۈتەۋەتكىدەك ئىرادە بولۇش كېرەك

بېيىش تەپەككۈرى:

نامراتلار: ھەممە ئادەم ئۆزىگە چۈشلۈك ئىش قىلىدۇ، ئادەتتىكى كىشىلەر ئۇششاق - چۈششەك ئىشلارنى قىلسا بولىدۇ. ئۇلار ھەرگىز ئۆزىنى چوڭ چاغلىماسلىقى كېرەك. ھالىغا باقمىي (چوڭ ئىش قىلىمەن) دەپ، تۇخۇمنى تاشقا ئۇرىدىغان ئىش قىلسا بولمايدۇ.

ۋىنجۇلىقلار: ئەڭ ياخشى چارە - ئاماللار بىلەن كەسپىمىزنى تەرەققىي قىلدۇرۇپ، ئەمەلىي كۈچىمىزنى ئاشۇرۇش لازىم. تەرەققىي قىلىپ زورىيىش ئۈچۈن ئۆز كۈچىمىزگە تايىنىش بىلەن بىرگە يەنە تاشقى كۈچنىڭ ياردىمىگىمۇ تايىنىشىمىز كېرەك. بىرلەشتۈرۈش، قوشۇۋېلىش قاتارلىقلار ئارقىلىق ئۆزىمىزنى زورايتىشنى بىلىشىمىز لازىم. شۇنداق بولغاندىلا (كىچىك تۇخۇم) بىردەمدىلا (چوڭ تاش) قا ئايلىنىدۇ.

ۋىنجۇلىقلارنىڭ تىرىشچانلىقى ۋە جاسارىتى بىزنى قايىل قىلىپلا قالماي يەنە ئۇلارنىڭ قاراملىقىدىن ھەيران قالدۇق» دەيدۇ، دېجۇ شەھرى ۋىنجو سودا ئۇيۇشمىسىنىڭ كاتىباتلار باشلىقى لى لىن.

نۇرغۇنلىغان كىشىلەرنىڭ نەزىرىدە ۋىنجۇلىقلار ئۇششاق تىجارەتچىلەر، خالاس. سەۋەبى ۋىنجۇلىقلارنىڭ ھەممىسى دېگۈدەك قۇرۇق قول ئىگىلىك تىكلىگۈچىلەردىن ئىبارەت.

ۋىنجو سودىگەرلىرىنىڭ ئالاھىدىلىكى تۆۋەندىكى بىر نەچچە تەرەپلەردە ئىپادىلىنىدۇ:

بىرىنچىدىن، تۆۋەن نەسەبتىن كېلىپ چىققان. ۋىنجو سودىگەرلىرىنىڭ 80 پىرسەنتى دېھقانچىلىقتىن كېلىپ چىققان بولۇپ، 70 پىرسەنتىنىڭ مەدەنىيەت سەۋىيەسى ئاران تۇلۇقسىز ئوتتۇرا سەۋىيىسىگە ئىگە.

ئىككىنچىسى، تەقلىد قىلىشقا ئۇستا، يېڭىلىق ئاز.

ئۈچىنچىدىن، ئىگىلىك تىكلەش دەرىجىسى تۆۋەن، كۆلەملەشمىگەن.

تۆتىنچىدىن، كارخانىلار ئاساسلىقى ئائىلە ئەزالىرىدىن تەركىب تاپقان بولۇپ باشقۇرۇش ھوقۇقى ئۆزىنىڭ قولىدا.

كۆپ قىسمى ئەنئەنىۋى ئىگىلىك بىلەن شۇغۇللىنىدىغان بولۇپ، يۇقىرى يېڭى تېخنىكا ئىنتايىن ئاز ئۇچرايدۇ.

سابىق ۋىنجو ناھىيىسىنىڭ شۇجىسى، ھازىرقى ۋىنجو ئىقتىسادى تەرەققىيات ئورنىنىڭ باشلىقى لى دىڭفۇ قۇرۇق قول ئىگىلىك تىكلەش دېگەن ئاتالغۇنى چۈشەندۈرۈپ: «بىرىنچىدىن، بۇ خىل ئىگىلىكنىڭ كۆلىمى كەڭ، سىڭىشى تېز. ئىككىنچىدىن، ئۇ كۈچلۈك خەلقچانلىققا ئىگە بولۇپ كېلىپ چىقىشى ئادەتتىكىچە، يەنى بۇ ئىگىلىكنى ئادەتتىكى دېھقاننىڭ بالىلىرى قۇرۇپ چىققان بولۇپ، ئۇنىڭ ھاياتى كۈچى ئۇرغۇپ تۇرىدۇ ھەم تېز تەرەققىي قىلىدۇ.» دەيدۇ.

ئەمەلىيەتتە كۆپلىگەن ۋىنجۇلىقلار كۆڭلىگە ئۇلۇغ ئارزۇلارنى پۈككەن، كارخانىنىڭ تەرەققىياتى توغرىلىق ئۇزاق مۇددەتلىك پىلانى بار. ۋىنجۇلىقلار «شەركەتنى زورايتىش ئۈچۈن ئۆزىمىزنىڭ ئەمەلىي كۈچىمىزنى ئاشۇرىشىمىز كېرەك. ئەمەلىي كۈچىمىزنى ئاشۇرۇش ئۈچۈن ئۆزىمىزنىڭ كۈچىگە تايانغاندىن باشقا يەنە تاشقى كۈچنىڭ ياردىمىگە تايىنىشىمىز، بىرلىشىش، قوشۇۋېلىش قاتارلىق ئۇسۇللار بىلەن ئۆزىمىزنى تېز سۈرئەتتە زورايتىشىمىز كېرەك. شۇنداق بولغاندا تۇخۇم ناھايىتى تېزلا چوڭ تاشقا ئايلىنىدۇ» دەيدۇ.

بىر نەچچە يىل بۇرۇنقى ۋىنجۇدىكى ئوتتۇرا كىچىك كارخانىلار ھازىر زورايدى ھەتتا يولباشچى بولۇپ قالدى. شۇڭا ئۇلاردا تەۋەككۈلچىلىك روھى بولۇپلا قالماي يەنە تەۋەككۈلچىلىك پېتىنغۇدەك ئەمەلىي كۈچمۇ بار.

جېجياڭ ئۆلكىسىنىڭ جىياشاڭ شەھىرىدە ۋۇ فاڭ جەي بىناسى دەپ ئاتىلىدىغان بىر داڭلىق بىنا بار. ماركا بېجىرىش ئورۇندىكى مۇتەخەسسسلەر «ۋۇفاڭجەي» دىگەن بۇ نام ئۈستىدە توختۇلۇپ مۇنداق دەيدۇ: بەش - قەدىمدە دائىم ئىشلىتىلىدىغان سان بولۇپ يېمەكلىكىمىز بولغان بەش خىل زىرائەتنى كۆرسىتىدۇ. شۇڭا «ۋۇفاڭ» دېگەنلىك دەل بەش خىل زىرائەتنىڭ خۇش

پۇرىقىدۇر. جەي دېگەن بۇ خەت دۇكان، كۈتۈپخانا دېگەندەك مەنىلەردە بولىدۇ. شۇڭا يېمەك ئىچمەك، تورت-پىچىنە تىجارىتى قىلىنىدىغان بۇ بىناغا بۇ ئىسىم ئىنتايىن ماس كەلگەن.

نۇرغۇنلىغان ياقا يۇرتلىقلار ۋۇفاڭ جەينىڭ زۇڭزىسىنى يېيىش ئارقىلىق جياشاڭ شەھرى بىلەن تونۇشقان. بىراق « جاھانغا تارالغان ۋىنجۇلىقلار » سەھىپىسىنىڭ مۇخبىرى جياشاڭغا بېرىپ زىيارەتتە بولغاندا جياشاڭ ۋىنجو سودىگەرلەر ئۇيۇشمىسىنىڭ كاتىباتلار باشلىقى يې خانىم مۇخپىرغا: ۋۇفاڭ جەينىڭ ئىگىلىك ھۇقۇقىنىڭ ھازىر ۋىنجو سودىگەرلەر ئۇيۇشمىسىنىڭ باشلىقىنىڭ قولىدا ئىكەنلىكىنى، بۇ داڭلىق ماركىنىڭ ئاللىقاچان ۋىنجۇلىقلارنىڭ قولىغا ئۆتۈپ بولغانلىقىنى، پىلىنىمۇ يۇتۇتۇشتىن قورقمايدىغان بۇ كىشىنىڭ دەل لى جىيەنپىڭ ئىكەنلىكىنى ئېيتىپ بەردى.

لى جىيەنپىڭ ۋىنجو رۇيئەنلىك بولۇپ، ياش ۋاقتىدا ھەربىيلىككە قاتناشقان، ئوقۇتقۇچىلىق قىلغان، جامائەت خەۋپسىزلىكى خىزمىتى بىلەنمۇ شۇغىللىنىپ باققان. ئىسلاھات ئېچىۋىتىشتىن كېيىن جياشاڭ شەھەرلىك جامائەت خەۋپسىزلىكى ئىدارىسىنىڭ دائىمىي ئىشلارغا مەسئۇل مۇئاۋىن ئىدارە باشلىقى بولغان لى جىيەنپىڭ سودىگەر بولۇشنى قارار قىلدى. « مېنىڭ تۇنجى ئىشىم كۆمۈر ۋە نېفىتچىلىكتىن باشلاندى، شۇنداق قىلىپ مۇشۇ ئىش بىلەن ئۆزۈمنىڭ ئىقتىسادى ئاساسىنى پۇختىلىۋالدىم » دەيدۇ، لى جىيەنپىڭ.

سودا قىلىش ئارقىلىق مۇئەييەن مەبلەغكە ئىگە بولغان لى جىيەنپىڭ قۇلىدىكى مەبلەغنىڭ ئوبۇرۇتقا قاتناشماي تۇرۇپ قېلىشىدىن « ئارامسىزلىنىش » قا باشلىدى. ئۇ بىرەر ئىش قىلىپ ئىگىلىكىنى زورايماقچى بولدى ۋە ئاخىرى يۈز نەچچە يىللىق تارىخقا ئىگە ۋۇفاڭ جەيگە كۆزى چۈشتى.

2002-يىلى لى جىيەنپىڭ ۋۇفاڭ جەينىڭ %60 پېيىنى سېتىۋېلىپ ۋۇفاڭ جەيگە رەسمىي ئورۇنلاشتى. بۇنى كۆرگەن كىشىلەر « ۋىنجۇلىق بۇ سودىگەر قەدىمىي ماركا ۋۇفاڭ جەينى يەۋىتەلىگەن تەقدىردىمۇ ئۇنى سىڭدۈرۈپ بولالمايدۇ » دېيىشتى. بىراق لى جىيەنپىڭ كىشىلەرنى ھاڭ-تاڭ قالدۇردى.

ۋۇفاڭ جەينىڭ خوجايىنى بولغاندىن كېيىن لى جەينىڭ ئۆزلىكىسىز يېڭىلىق ياراتتى. مەھسۇلاتنىڭ تۈرىنى كۆپەيتىپ زۇڭزىنىڭ تۈرىنى دەسلەپكى ئۈچ خىلدىن يۈز نەچچە خىلغا كۆپەيتتى. كەينىدىنلا ئۇ يەنە ئايتوقاچ، گۈرۈچ كومىلىچى، سەككىز خۇرۇچلۇق شويلا، تۈزلۈك تۇخۇم قاتارلىق ئەللىك خىلدىن ئارتۇق يېمەكلىك تۈرىنى ئوتتۇرغا چىقاردى ھەم مەھسۇلات تۈرىنى كۆپەيتىش بىلەن بىرگە سېتىش تورىنىڭ باشقۇرۇشىنى چىڭ تۇتتى. بۈگۈنكى كۈندە ۋۇفاڭ جەي مەملىكەت ئىچىدىكى ئون نەچچە ئوتتۇرا كىچىك شەھەرلەردە تارماق شىركەتلەرنى قۇرۇپ 65 زەنجىرسىمان دۇكان ئاچتى. «خاتىرجەم ناشىلىقى» دۇكىنى مەملىكەتنىڭ ھەممە يېرىگە تارقالدى. ۋۇفاڭ جەي زۇڭزىلىرى مەملىكەت ئىچىگە تارقىلىپلا قالماي يەنە ئاسىيا، ياۋروپا، ئامېرىكا، ئاۋسترالىيە، ئافرىقا قاتارلىق ئورۇنلارغا چىقىرىلىپ ۋۇفاڭ جەينىڭ كۈچى بارا - بارا زورايدى.

2004 - يىلى لى جەينىڭ جېجياڭ ۋۇفاڭجەي گورۇھىنى قۇردى. شىركەتنىڭ 16 تارماق شىركىتى بولۇپ بۇلار يېزا - ئىگىلىك، يېمەكلىك پىششىقلاپ ئىشلەش، ئۆي - يەر بايلىقى ئېچىش، تاشقى سودا قاتارلىق دائىرىلەرگە كېڭەيدى. خىزمەتچىسى 3000 دىن ئېشىپ يىللىق كىرىمى 600 مىليوندىن ئاشتى. ۋۇفاڭجەي يەنە يېزا ئىگىلىك مىنىستىرلىقى قاتارلىق سەككىز ئورۇن تەرىپىدىن «يېزا ئىگىلىكىنى سانائەتلەشتۈرۈشتىكى باشلامچى كارخانا» دېگەن نامغا ئېرىشتى.

2005 - يىلى 3 - ئايدا 130 مىليون مەبلەغ سېلىنىپ 160 مو كۆلەمنى ئىگىلەيدىغان ۋۇفاڭجەي سانائەت باغچە رايونىدا ئىش باشلاندى. شۇنداق قىلىپ ۋۇفاڭجەينىڭ يىللىق زۇڭرا ئىشلەپچىقىرىش قىممىتى 300 مىليونغا يەتتى.

2005 - يىلى 5 - ئاينىڭ 14 - كۈنى جۇڭگو يېمەكلىك سانائىتى بىرلەشمىسى، جياشاڭ شەھەرلىك ھۆكۈمەت ۋە ۋۇفاڭجەي گورۇھى بىرلىشىپ ئۇيۇشتۇرغان «بىرىنچى قېتىملىق زۇڭرا بايرىمى» جياشاڭدا ئۆتكۈزۈلدى. «جاھانغا داڭلىق زۇڭرا ماكانى» دەپ ئاتالغان ۋۇفاڭجەي ھەر يىلى 5 - ئاينىڭ 14 - كۈنىنى جۇڭخۇا زۇڭرا مەدەنىيىتى بايرىمى كۈنى قىلىپ بېكىتتى. مەدەنىيەت بايرىمىدا لى جەينىڭ مۇنداق دېدى: «ۋۇفاڭجەي پۈتۈن مەملىكەتتىكى زۇڭرا

سودىگەرلىرىنىڭ ۋەكىلى بولۇش سۈپىتى بىلەن تارىخ، مەدەنىيەت ۋە جۇڭخۇا مىللەتلىرىنىڭ يېمەك-ئىچمەك ئۆرپىئادىتى قاتارلىقلارغا ۋارىسلىق قىلىش مۇھىم ۋەزىپىسىنى ئۈستىگە ئالغان. شۇڭلاشقا مۇشۇ قېتىملىق پائالىيەت ئارقىلىق زۇڭزا مەدەنىيىتىنى يەنىمۇ ئىلگىرلىگەن ھالدا قېزىپ چىقىش ۋە يېڭى تۈرلەرنى بارلىققا كەلتۈرۈش ئارقىلىق ئەنئەنىۋى مەدەنىيىتىمىزنىڭ مېغىزىغا ۋارىسلىق قىلغان ئاساستا مىللىي يېمەكلىكىمىزنىڭ يېڭى كەلگۈسىنى ئېچىش ئۈمىدىمىز بار.»

بازار ئىقتىسادى رىقابىتىدە كۈچلۈكلەر ئاجىزلارنى يەيدۇ. مەيلى ئۇ «يىلان» ياكى «پىل» بولسۇن، ئەمەلىي كۈچى بولغىنىلا غەلبە قىلىدۇ. ئەمەلىي كۈچلە بولدىكەن «يىلاننىڭ پىلىنى يۇتۇپتەلىشى» تامامەن مۇمكىن. ئەكسىچە جاسارەت ۋە تىجارەت ئېڭى كەمچىل بولسا پىلدەك چوڭ بەدىنى بولغان بىلەنمۇ كىچىككەن يىلاننى يۇتۇپلىشى مۇمكىن ئەمەس.

ۋىنجۇلىقلارنى بازار ئېچىشتا قاپيۇرەك دەپ ئېيتىشقا بولىدۇ. ئۇلار دۆلەت ئىچىدىكى كارخانىلارنى يۇتۇپلىشقا پېتىنپىلا قالماي يەنە چەتئەل كارخانىلىرىنىمۇ ئۆزىگە قوشۇۋېلىپ ئۇلارنى ئۆزىنىڭ دېڭىز سىرتىغا سەكرەيدىغان «سەكرەش تاختىسى» غا ئايلاندۇرۇۋالدى.

2004-يىلى ۋىنجۇدىكى پۇقراۋى كارخانا فېدېراتسىيەسى ئىلىكتىرچىلىقى شىركىتى

ئىتالىيەنىڭ 50 يىلدىن ئارتۇق تارىخقا ئىگە تام ۋىكىليۇچاتىلى ئىشلەيدىغان كارخانىسى ELIOS نى سېتىۋالغان بولۇپ، بۇ پۇقرالار كارخانىسىنىڭ تۇنجى قېتىم چەتئەل كارخانىسىنى سېتىۋېلىشى ھېسابلىنىدۇ.

بۇ قېتىملىق سېتىۋېلىشتا فېدېراتسىيە دىياۋ ئىلىكتىرچىلىقى شىركىتى 5 مىليون 500 مىڭ ياۋرو چىقىرىپ بۇ شىركەتنىڭ 90% پاي ھوقۇقىنى سېتىۋالدى. كارخانىنىڭ لىدىرى شۇ يىچوڭ مۇنداق دېدى: «ئىتالىيەگە بېرىپ بازار تەكشۈرۈش جەريانىدا ELIOS شىركىتى كۆڭلۈمگە ياقىتى. ELIOS نىڭ 12 مىليونلۇق مۇقىم مۈلكى بولۇپ، يىللىق ئىشلەپچىقىرىش قىممىتى 8 مىليون ئىكەن.»

«ELIOS نى سېتىۋالغاندىن كېيىن فېدېراتسىيە دىياۋنىڭ ياۋروپا بازىرىغا كىرىشكە ئىمكانىيەت تۇغۇلدى» دەيدۇ، شۇ يىچوڭ. بۇرۇن بۇ شىركەت ئىشلىگەن مەھسۇلاتلار ياۋروپا دۆلەتلىرىنىڭ

ئۆلچىمىگە يېتەلمىگەنچە ياۋروپا بازىرىغا كىرەلمىگەن ئىدى. ELIOS شىركىتىنى سېتىۋالغاندىن كېيىن شىركەتنىڭ بۇ قىيىنچىلىقى ھەل بولدى. ئۇلارنىڭ مەھسۇلاتلىرى ئۆلچەمگە ئۇيغۇنلىشىپلا قالماي يەنە توشۇش ھەققى ۋە ۋاقىتنى تېجەپ قالالايدىغان بولدى.

ۋىنجو ئۇنۋېرسىتېتىنىڭ پىرافىسسورى مۇنداق دەيدۇ: «ۋىنجو خەلق ئىگىلىكى تەرەققى قىلىشنى كۆزلەيدىكەن چوقۇم تېز سۈرئەتتە خەلقئاراغا يۈزلىنىشى، فېي دىياۋغا ئوخشاش چەتئەلدىكى بىرەر ئوتتۇرا - كىچىك كارخانىنى سېتىۋېلىپ ئۇنى دۆلەت ھالقىيدىغان (سەكرەش تاختىسى) قىلىشى كېرەك. بۇ ناھايىتى ياخشى ئۇسۇل شۇنداقلا ۋىنجو سودىگەرلىرى كۆرۈپ يەتكەن نۇقتىدۇر». ئەلۋەتتە چەتئەل كارخانىسىنى سېتىۋالغان ۋاقىتتا چوقۇم قارشى تەرەپنىڭ ئەھۋالىنى ئېنىق ئىگىلىشى، بەزى ئىشلەپچىقىرىش نىسبىتى تۆۋەن كارخانىلارنى سېتىۋېلىشتىن ھەزەر ئەيلىشى كېرەك.

★★★ ۋىنجولۇقلار ئۈزۈندىسى ★★★

ELIOS نى سېتىۋالغاندىن كېيىن فېي دىياۋ ئىلىكتىرچىلىقنىڭ ياۋروپا بازىرىغا كىرىشىگە ئىمكانىيەت تۇغۇلدى.

— فېي دىياۋ ئىلىكتىر سايمانلىرى گورۇھىنىڭ لېدىرى شۈ يىجۇڭ

مەڭگۈ بىرىنچى بولۇش ئۈچۈن تىرىشىمەن

بېيىش تەپەككۇرى:

نامراتلار: ئۆزىنى كۆرسىتىشكە ئامراق كىشىلەر ئاسان ئەدەپنى يەيدۇ، ھەرقانداق ئىش قىلىشتىن قەتئىيەن زەر مۇنداقلا قىلىپ قويساڭ بولىدى، ئۆزىنى ئۈنچە كۆرسىتىپ كېتىشنىڭ ھاجىتى يوق.

ۋىنجۇلىقلار: چوقۇم بىرىنچى بولسەن، ئىككىنچى بولمايمەن. خان بولۇشتىنمۇ يانمايدىغان جاسارەت مېنى تۇرمۇشتا مەڭگۈ كۈچلۈك بولۇپ ياشاشقا ئۈندەيدۇ، سودا دۇنياسىدىنمۇ ھەم شۇنداق. ئامرىكا مۇۋەپپەقىيەت شۇناسى دالى كارنىڭ: << مەھسۇلاتقا نىسبەتەن خېرىدارلارنى ئەڭ ياخشى تەسىراتقا ئىگە قىلىشنىڭ ئۇسۇلى ئۆز مەھسۇلاتىنى ئوخشاش مەھسۇلات تۈرلىرى ئىچىدە مەلۇم بىر تەرەپتىن ئەڭ ياخشىسى قىلىشتۇر >> دېگەندى.

ۋىنجۇلىقلار پەقەت كارخانىلار ئىچىدە ئالدىنقى قاتارغا ئۆتكەندىلا ئاندىن ئۆزلىرىنىڭ ئۇزاق مۇددەت پۇت تېرەپ تۇرالايدىغانلىقىنى چوڭقۇر ھېس قىلدى. شۇڭا ئۇلارنىڭ ھەممىسى گەرچە ئىشنى ئۇششاق تىجارەتچىلىكتىن باشلىغان بولسىمۇ بىراق كۈچلۈكلەر قاتارىغا تىزىلىش ئۈچۈن ئىزچىل تىرىشتى.

« مېنىڭ بىر ئالاھىدىلىكىم - ھەرقانداق ئىشنى قىلغاندا ئەڭ ياخشى قىلىشقا ئىنتىلىمەن » دەيدۇ، جېجياڭ << يولۋاس >> چاقماق چەكلىك شىركىتىنىڭ لېدىرى جۇ داخۇ. 20 - ئەسىرنىڭ 70 - يىللىرىنىڭ ئاخىرى جۇ داخۇ يەرلىك پوچتىخانىدا پوچتىكەشلىك قىلدى. بۇ دائىم قايتىلىنىدىغان زىرىكىشلىك خىزمەت بولسىمۇ، بىراق ئۇ < قىلغاندىكىن چوقۇم ياخشى قىلىشىم كېرەك > دەپ ياخشى ئىشلىگەچكە ناھايىتى تېزلا ئۆستۈرۈلدى.

20 - ئەسىرنىڭ 80 - يىللىرىنىڭ ئاخىرىغا كەلگەندە ئۇ پوچتا ئىدارىسىدىكى خادىملار ئائىلە تاۋاباتلىرىنىڭ ئىشقا ئورۇنلىشىشىنى ھەل قىلىش ئۈچۈن قۇرۇلغان كارخانىغا يۆتكەلدى. ئىشقا

چۈشكەندىن كېيىن ئۇ قول ئاستىدىكى بۇ ۋاقىتلىق ئىشلەيدىغان خادىملارغا ئىدارىنىڭ شىتاتلىق خىزمەتچىلىرىگە ئوخشاش مۇئامىلە قىلدى. نەتىجىدە ئۇنىڭ يېتەكلىشىدە بۇ ۋاقىتلىق ئىشچىلار ئىدارىدىكى رەسمىي شىتاتلىق خىزمەتچىلەرگە ئوخشاش مۇئامىلىدىن بەھرىمەن بولدى.

1991-يىلى جۇ داخۇنىڭ ئايالى ئىش ئورنىدىن قالدى. ئايالىنىڭ قايتا ئىشقا ئورۇنلىشىشى ئۈچۈن بىرىلگەن 5000 يۈەنگە ئېرىشكەن جۇ داخۇ بۇ پۇل بىلەن ئائىلىنى ئىگىلىكىنى دەسلەپكە قەدەمدە باشلىۋەتتى. 1992-يىلى ئۆزىمۇ خىزمىتىدىن ئىستىپا بېرىپ ئۆز ئىشىغا كىرىشىپ كەتتى. ئۇ 200 كىۋادىرات مېتىرلىق بىر زاۋۇت بىناسىنى ئىجارىگە ئېلىپ 100دىن ئارتۇق ئىشچى قوبۇل قىلدى ۋە ئىگىلىكىنى ھەقىقىي تۈردە باشلىۋەتتى.

ئەينى ۋاقىتتا ۋىنجۇدا چاقماق بازىرى ئىنتايىن ئىتتىك بولۇپ، «ھەممە زاۋۇتتا ئۈلگۈرتۈپ بولالمايدىغان زاكاس تالونلىرى بېسىلىپ ياتاتتى» دەيدۇ جۇ داخۇ. بىراق ئۇ يىراقنى كۆزلەپ داغلىق ماركا يارىتىش، شۇ ساھەدىكى كۈچلۈكلەردىن بولۇش ئۈچۈن تىرىشتى. ئەينى ۋاقىتتا بەزىلەر ئۇنى «ھاماقەت» دەپ قاراشقان بولسىمۇ ئۇ پەرۋا قىلماي ئىشلىدى. ئۇ «مەن تىز كۆتۈرۈلىشنى بەك ئارزۇلاپ كەتمىدىم، بەلكى ئاستا-ئاستا پۇل تېپىشنى ئارزۇ قىلىم. كۆز ئالدىمىزدىكى مەنپەئەتكىلا دىققەت قىلساق كېيىن چوقۇم پۇشايمان قىلىمىز» دەيدۇ ۋە داغلىق ماركا يارىتىش ئۈچۈن تىرىشىدۇ.

نەتىجىدە 1993-يىلىنىڭ كىيىنكى يېرىم يىلىدىن باشلاپ جۇ داخۇنىڭ زاكاس تالونى كۈندىن-كۈنگە كۆپىيىشكە باشلىدى، ناچار چاقماقلارنى ئىشلەپچىقىرىدىغان كارخانىلار بىر-بىرلەپ تاقالدى. 1994-يىلىغا كەلگەندە «يولۋاس چاقماقلىرى» ۋىنجۇدىكى بىردىنبىر ئۇششاق تاۋار داغلىق ماركىسى بولۇپ ئالاقىدار ئورۇنلارنىڭ تەكشۈرىشىدىن ئۆتۈپ چەتئەللەرگە تارقىلىشقا باشلىدى.

1995-يىلىغا كەلگەندە «شۇخۇ»، «گەنخۇ» قاتارلىق ماركىلارنىڭ بارلىققا كېلىشىگە

ئەگىشىپ كۆپچىلىك ھەممىسى ئۆزىگە زور بېسىمنىڭ چۈشكەنلىكىنى ھېس قىلدى.

بۈگۈنكى كۈندە جۇ داخۇنىڭ كارخانىسى ئىشلەپچىقارغان مىتال قاپلىق «يولۋاس» ماركىلىق چاقماقلار پۈتۈن يەر شارىدىكى چاقماق بازىرىنىڭ %90 نى ئىگەللەپ، ياپونىيە، جۇڭگو تەيۋەن، ۋە شياڭگاڭدىكى ئۈچ چوڭ چاقماق ئىشلەپچىقىرىش بازىسىنى يىقىتىپ، شۇ ئورۇندىكى %90 تىن يۇقىرى زاۋۇتلارنىڭ تاقىلىشىغا سەۋەپ بولدى.

ۋىنجۇلىقلارنىڭ كۆپىنچىسىنىڭ كىچىك ئىشلاردىن باشلاپ قول سېلىشىدىكى سەۋەب - ئۇلاردا مەبلەغ، تېخنىكا كەمچىل. ئۇلار پۇل ۋە تېخنىكىغا ئىرىشكەن ھامان چوڭ سودىلارغا تۇتۇش قىلىدۇ. زورىيىشقا، تەرەققىي قىلىشقا، كارخانىلارنىڭ يولباشچىسى بولۇشقا قاراپ ئاتلىنىدۇ. لىن كەيۋىن شاڭخەي كەيچۈەن گورۇھىنىڭ لېدىرى. بۈگۈنكى كەيچۈەن گورۇھى بولسا كارخانىلارنىڭ كاتتىبېشى، ھۆكۈمرانى.

لىن كەيۋىن ۋىنجۇنىڭ «جۇڭگونىڭ سو پومپىسى ئىشلەپچىقىرىش يۇرتى» دەپ نام ئالغان ئوۋبېيلىق بولۇپ، ئۇ بۇرۇن ۋىنجۇنىڭ «مىليونلۇق سېتىش قوشۇنى» نىڭ ئەزاسى ئىدى. 20 - ئەسىرنىڭ 90 - يىللىرىنىڭ بېشىدا سۇ پومپىسى سېتىپ تۈپلىغان مەبلەغى بىلەن ئۇ ئۆز ئالدىغا سۇ پومپىسى سودىسى قىلىش قەدىمىنى باشلىدى. شۇنىڭ بىلەن يوڭجيا ئوۋبېي سۇ پومپىسى بارلىققا كەلدى. لىن كەيۋىن يېزا ئىگىلىكىدە مەخسۇس ئىشلىتىلىدىغان ھەر خىل سۇ پومپىلىرىنى ياساپ مەملىكەتنىڭ ھەر قايسى ئورۇنلىرىغا تارقاتتى. كارخانىسىنى قۇدرەت تاپقۇزۇش ئۈچۈن نۇرغۇن يۈرەك قېنىنى سەرپ قىلدى.

1993 - يىلى لىن كەيۋىننىڭ كارخانىسىنىڭ سېتىش قىممىتى 10 مىليونغا يېتىپ يوڭجيادىكى باشلامچى سو پومپىسى كارخانىسى بولۇپ قالدى.

بىراق 1994 - يىلىغا كەلگەندە شىركەتنىڭ كەسپىي خىزمەتلىرىدە روشەن چېكىنىش كۆرۈلدى. لىن كەيۋىن كارخانىنىڭ تەرەققىياتىدا ئىختىساسلىقلارنىڭ ئىنتايىن مۇھىملىقىنى ھىس قىلدى. ھالبۇكى يوڭجيا ئىختىساسلىقلارنىڭ كەم بولۇشى ئۇنىڭ بېشىنى ھەممىدىن قاتۇرىدىغان ئىش

بولدى. ئەينى ۋاقىتتا لىن كەيۋىن ھەر خىل تاراتقۇلاردا ئىختىساسلىقلارنى قوبۇل قىلىش ئىلانى بەردى. لېكىن ئۇنىڭ تەلپىگە ئۇيغۇن كېلىدىغان بىرمۇ ئادەم چىقمىدى.

« ئەينى ۋاقىتتا كارخانىنىڭ چېكىنىشىنى ئانالىز قىلىپ باقسام بۇ تېخنىكىدىكى مەسىلە ئىكەن. يەنى تېخنىكا ئاساسىمىزنىڭ ئاجىزلىقى تۈپەيلىدىن مەھسۇلاتنىڭ سۈپىتى ناچار، شەكلى بىر خىللا بولۇپ قالغان ئىكەن.

سۇ پومپىسى سانائەتتە ئىشلىتىلىدىغان بولغاچقا تېخنىكا تەلپى يۇقىرى مەھسۇلات ھىساپلىنىدۇ. زاۋۇتىمىز مەھسۇلاتلىرىنىڭ سېتىلماي تۇرۇپ قېلىشىنىڭ سەۋەبىگە كەلسەك، تېخنىكىدا يېڭى بۆسۈش ھاسىل قىلالىمىغاچقا پۇل تاپتۇق دېگەن بىلەنمۇ ئۆزىمىزنىڭ يولىمىزنى توسۇپ قويغان بولىدىكەنمىز. سودا ساھەسىدە قىممىتىمىزنى نامايەن قىلىش ئۈچۈن ئۆزىمىزنى زورايتىشىمىز كېرەككەن. بىراق يۇقۇرى تېخنىكا ۋە ئىختىساسلىقلار بولمىسا بۇ ئارزۇمۇ كۆپۈككە ئايلىنىدىكەن» دەيدۇ، لىن كەيۋىن.

شۇنىڭ ئۈچۈن ئۇ 1995-يىلى شاڭخەيگە يۆتكىلىشنى قارار قىلىپ، شىركىتىنىڭ نامىنى «خەيىكەي سۇ ئىشلىرى چەكلىك شىركىتى»

دەپ ئۆزگەرتتى. ۋە: «شاڭخەينىڭ ئەۋزەللىكىدىن پايدىلىنىپ، ئىشلەپچىقىرىش بازىسىنى قايتىدىن قۇرۇپ چىقىپ ئۆزىمىزنىڭ سۇ پومپىسىنى باشقۇرىلىدىغان بومبا ھاۋاغا ئۆرلىگەندەك تېز تەرەققىي قىلدۇرۇپ، ئۇنى پۈتۈن مەملىكەتكە تونۇتۇش كېرەك» دېگەن قارارغا كەلدى. شۇنىڭ بىلەن لىن كەيۋىننىڭ كارخانىسى ئوخشاش كەسىپتىكىلەر ئىچىدە تېز سۈرئەتتە تەرەققىي قىلدى ۋە كارخانىلارنىڭ كاتتىبېشىغا ئايلاندى.

لىن كەيۋىن مۇخبىرنىڭ زىيارىتىنى قوبۇل قىلغاندا: «مېنىڭچە پۈتۈن سودا جەريانىدا مەن باشقىلارنىڭ ئالدىدا ماڭىدىم، پۇرسەتنى باشقىلاردىن بۇرۇن بايقىدىم، ئەڭ مۇھىم ھالقىلىق يېرى مەن باشقىلاردىن بۇرۇن شاڭخەيگە كېلىشكە جۈرئەت قىلدىم» دەيدۇ.

لىن كەيۋىن شاڭخەيگە كېلىپ ئۇزۇن ئۆتمەيلا تاسادىبىي پۇرسەتتە ئۇزۇن يىل سۇ پومپىسى

تەتقىقاتى بىلەن شۇغۇللانغان بىر ئىنژى

نر بىلەن تونۇشۇپ قالدى ھەم پىكىر ئالماشتۇرۇش ئارقىلىق ئۇلار كېلىشىپ قالدى. ئېنژىنىرنىڭ ئۆزى ئۈچۈن كېرەكلىك بولغان ئىختىساس ئىگىلىرىنى تېپىپ بېرەلەيدىغانلىقىنى بىلگەن لىن كەيۋىن تۆمۈرنى قىزىغىدا سوقۇپ، شىركەتكە جىددى قۇبۇل قىلىشقا تىگىشلىك خادىملار جېدبۇلىدىن ئىنژىنىرغا بىرلا قېتىمدا 156 نى بەردى.

لىن كەيۋىننىڭ قاراملىقى ئىنژىنىرنى ھەيران قالدۇردى. ھالبۇكى لىن كەيۋىننى ھەيران قالدۇرغىنى ئىنژىنىر ئۇنىڭغا راستىنلا لازىملىق ئىختىساسلىقلارنى تېپىپ بەرگەندى.

لىن كەيۋىن بۇنىڭدىن ئىنتايىن رازى بولدى. شاڭخەي ھەقىقەتەن تالانت ئىگىلىرى كۆپ جاي ئىكەن ئەمەسمۇ! ئىختىساسلىق خادىملار بولغان ئىكەن لىن كەيۋىن ئەمدى خاتىرجەملىك بىلەن ئالغا ئاتالسا بولىدىغان بولدى. شۇنىڭ ئۈچۈن ئۇ پۈتۈن دىققىتىنى خىزمىتىگە قاراتتى. «خىزمەت قىلىش بىر خىل ھوزۇر» دەيدۇ ئۇ. لىن كەيۋىننىڭ تىرىشچانلىقى ئاستىدا تېز تەرەققىي قىلغان كەيچۈەن گورۇھى ئىلگىرى - كىيىن بولۇپ شەرقىكى مەرۋايىت، ماگنىتلىق لەيلىمە پويىز قۇرۇلۇشى قاتارلىق قۇرۇلۇشلارغا قاتناشتى ۋە شۇلار ئارقىلىق نامى تارالدى.

بۇ مەزگىللەردىمۇ لىن كەيۋىن توختىماستىن مەملىكەتنىڭ ھەرقايسى جايلىرىدىن ئىقتىساسلىق خادىملارنى توپلاپ كەيچۈەننىڭ تېخنىكىسى ۋە سېتىش قوشۇنىنى كۈچەيتتى. بۇنىڭ بىلەن كەيچۈەن گورۇھى كۈندىن - كۈنگە زورايدى. ھازىر كەيچۈەننىڭ خىزمەتچىلىرىنىڭ 70 پىرسەنتىن ئارتۇقراقى ئالىي تېخنىكومدىن يۇقىرى ئوقۇش تارىخىغا ئىگە بولۇپ، بۇ قۇشۇندا دۆلەتنىڭ تەمىناتىدىن ئالاھىدە بەھرىلىنىدىغان مۇتەخەسسسىس ۋە پىراففىسورلاردىن ئۈنۈنچىسى، دوكتور ئاشتىدىن 31 نەپىرى بار. گورۇھنىڭ سېتىش تورى پۈتۈن مەملىكەتكە تارقالغان.

لىن كەيۋىن: «سۇ پومپىسى كەسپى مۇقىم بىر كەسپ. ھەرقانداق ئىشتا ھاكاۋۇرلۇق كۆزىڭىزنى توسۇپ قويسا تۈگەشكىڭىز شۇ.

سۇ پومپىسى ياساش كەسپى تېخىمۇ شۇنداق» دەيدۇ. سۇ پومپىسى ياساش، تېخنىكىلىق

يېڭىلاش ئىشلىرىغا ئىزچىل كۈڭۈل بۆلۈپ كىلىۋاتقان لىن كەيۋىن بۈگۈنكى كۈندە بۇ ساھەدە باشلامچىغا ئايلاندى.

تۆۋەندە كەيچۈەننىڭ گورۇھىنىڭ تەرەققىيات مۇساپىسىنى كۆرۈپ باقايلى:

1998 - يىلى گورۇھنىڭ سېتىش مىقدارى 250 مىليونغا يېتىپ مەملىكەت بويىچە سۇ پومپىسى ساھەسىدە 8 - ئورۇنغا ئۆتتى.

1999 - يىلى كارخانىنىڭ سېتىش قىممىتى 300 مىليونغا يېتىپ مەملىكەت بويىچە سۇ پومپىسى ساھەسىدە 3 - ئورۇنغا ئۆتتى.

2000 - يىلى كارخانىنىڭ سېتىش قىممىتى 350 مىليونغا يېتىپ مەملىكەت بويىچە شۇ ساھەدە بىرىنچى ئورۇنغا ئۆتتى.

بۈگۈنكى كۈندە كەيچۈەن گورۇھى ئۇدا بەش يىل ئۆز ساھەسىنىڭ ھۆكۈمرانلىق ئورنىنى ساقلاپ قالدى.

2003 - يىلى 10 - قېتىملىق « شاڭخەيدىكى كۆزگە كۆرۈنگەن ئون شەخس » نىڭ نامزاتى بولۇپ سايلىنىپ رەت تەرتىپىدە ياۋمىڭدىن يۇقىرى ئورۇندا تۇردى.

2004 - يىلى لىن كەيۋىن ۋېنجو پۇقرالار ئىگىلىكىدىكى 10 يىللىق مەنەۋۋەر شەخسنىڭ بىرى بولۇپ سايلىاندى.

ئۇنىڭ سايلىنىشىدىكى سەۋەب : « كەيچۈەن گورۇھىنىڭ ئۆز كەسپىدە بىرىنچى بولۇشى ئاسانغا توختىمايدۇ. مۇھۈمى ، ۋىنجۇلىقلارنىڭ نۇرغۇن كىشىلەرنىڭ ئالدىدا باش كۆتۈرۈشى ئاسانغا توختىمايدۇ ، شاڭخەيدىكى كارخانىنى ئاساس قىلىپ تۇرۇپ ۋىنجۇنىڭ باج كىرىمىنى يۇقىرى كۆتۈرۈش ئۇنىڭ ئاسان ئىش ئەمەس » دېگەنلەردىن ئىبارەت ئېدى.

بۇ شان - شەرەپلەرگە نىسبەتەن لىن كەيۋىن مۇنداق دېدى : « كەيچۈەن گورۇھى پۈتكۈل مەملىكەتنىڭ سۇ پومپىسى ساھەسىنىڭ تەرەققىياتىنى ئىلگىرى سۈردى. بىز ھازىر شاڭخەيدە بولساقمۇ ۋىنجۇغا بولغان مەنەۋىي تەدۋىرلىرىمىز ئاخىرلاشقىنى يوق. مېنى ، كەيچۈەننى تەربىيلىگەن زېمىنغا

مىننەتدارلىق بىلدۈرۈش ئۈچۈن 2002 - يىلى مەن ۋىنجۇدا كەلچۈەن سۇ پومپىسى گورۇھىنى قۇرۇپ چىقتىم. بۇندىن كېيىن ۋىنجۇنىڭ سانائەت باغچىسىنى تېخىمۇ چوڭايتىمەن .

يېڭى ئەسىرگە نىسبەتەن شاڭخەي كەلچۈەن گورۇھى « جۇڭگو سۇ پومپىسى ساھەسىدىكى گىگانىت » قا ئايلىنىشتىن ئىبارەت تەرەققىيات پىلانىنى بېكىتتى .
بىرىنچى بولۇشقا ئىنتىلىدىغان لىن كەيۋىن نەتىجىنىڭ ئۇنچە ئاسان قولغا كەلمەيدىغانلىقىنى چۈشىنىپ يەتتى .

2005 - يىلى شاڭخەي كەلچۈەن گورۇھى شاڭخەيدىكى پۇقراۋى كارخانىلار ئىچىدە ئەمەلىي كۈچ جەھەتتە ئالتىنچى ئورۇنغا ئۆتتى .

لىن كەيۋىن خىزمەتچىلىرىنىڭ تىرىشچانلىقىنى ھېس قىلدى .
« بۇ ئىختىساس ئىگىلىرى بولمىغان بولسا بۈگۈنكى نەتىجىمۇ بولمىغان بولاتتى . ئىختىساس ئىگىلىرىنىڭ بولۇش - بولماسلىقى باھانە ياكى ھەيۋە كۆرسىتىشلا ئەمەس ، بەلكى ئۈنۈمدىن دېرەك بېرىدۇ .

مەندە ھازىر خىزمەتچىلەرنىڭ پاراۋانلىق مەسىلىسىگە نىسبەتەن بىر خىل مەسئۇلىيەت تۇيغۇسى بار . كارخانا پەقەت ئىجتىمائىيلاشقاندىلا ئاندىن ھاياتى كۈچكە ئىگە بولىدۇ . ھالبۇكى خوجايىن خىزمەتچىلىرىنى ئويلىمىسا ، كارخانىنى زورايتىمەن دېيىش پەقەت چۈشكە ئايلىنىپ قالىدۇ . » دەيدۇ لىن كەيۋىن .

مۇخبىرلار ئۇنىڭدىن « جۇڭگو دۇنيا سودا تەشكىلاتىغا كىرگەندىن كېيىن < كەلچۈەن > نىڭ كەلگۈسى قانداق بولار ؟ » دەپ سورىغاندا ئۇ خاتىرجەملىك بىلەن « باشقىلار كىرسە بىز چىقىپ كېتىمىز ، پۇرسەت ھامان خەتەردىن كۆپ » دەيدۇ ئىشەنچكە تولغان ھالدا . ئۇ يەنە « كىشىدە شۇنداق ئىشەنچ بولغاندىلا سىزنىڭ كۆزىڭىزگە مەڭگۈ كاتتىباش بولۇشلا كۆرىنىدۇ » دەيدۇ .

بۈگۈنكى كۈندە كەلچۈەن گورۇھى دۆلەت ئىچى - سىرتىدىكى تۈرلۈك « كارخانىلارنىڭ تەكشۈرۈش ئۆلچىمى » دىن ئۆتتى . لىن كەيۋىن ئەمدىكى نەزىرىنى ئىزچىل ھالدا ئۆز كەسپى

بويىچە خەلقئارادىكى << گىگانىت >> بولۇشقا قاراتتى. ITT يىللىق سېتىش قىممىتى 10 مىلياردقا يېتىدىغان دۆلەت ھالقىغان شىركەت. << مېنىڭچە دۇنيادا سۇ پومپىسى ياساش كەسپىدە چوقۇم جۇڭگونىڭمۇ ITT غا ئوخشاش بىر داڭلىق ماركىسى بولىدۇ، بۇ داڭلىق ماركىدا دەل كەيچۈەندۇر، مانا بۇ مېنىڭ نىشانىم، ھامان بىر كۈنى خەلقئارادا ئۆز كەسپىمدە چوقۇم ئەڭ يۇقىرى ئورۇنغا ئۆتىمەن >> دەيدۇ، لىن كەيۋىن.

كۈچلۈك بولۇشقا ئىنتىلىدىغان ئىدىيە بولغاندىلا ئاندىن ئۇنىڭغا ماس ھەرىكەت بولىدۇ. سودا مەيدانىدا پەقەت كۈن ئۆتكۈزۈشنىلا ئويلايدىغان بولساق ئەڭ ياخشىسى توختاپ قالغىنىمىز ياخشى. سودا مەيدانىغا كىرگەن ئىكەنمىز ئۆزىمىزگە بىر نىشان بەلگىلەپ، نىشانىمىز ئۈچۈن ئىلگىرلىشىمىز كېرەك.

★★★ ۋىنجۇلىقلار ئۆزۈندىسى ★★★

بىزدە تولۇق ئىشەنچ بولۇپ، ھەقىقىي كۈچلۈكلەردىن بولساقلا، بىزنىڭ كۆزىمىزگە مەڭگۈ پەقەت بىرىنچى ئورۇنلا كۆرىنىدۇ.

— شاڭخەي كەيچۈەن گورۇھىنىڭ لىدىرى لىن كەيۋىن

كارخانا قۇرۇشتا باشقىلار پايدىنى كۆزلەيدۇ. مەن بولسام پايدىنىلا ئەمەس ئەڭ مۇھىمى - تېخنىكىنى، ئەڭ ياخشى سۈپەتنى، ھامان بىر كۈنى يەر شارى بويىچە ئەڭ ياخشى كاستۇم ئىشلەپچىقىرىدىغان كارخانا بولۇشتىن ئىبارەت بۈيۈك نىشاننى كۆزلەيمەن.

— شيامىڭ گورۇھىنىڭ لىدىرى چېن شياۋشياڭ

ئائىلە ئەزالىرى ئەڭ ياخشى شىرىك

بېيىش تەپەككۈرى:

نامراتلار: ئىگىلىك تىكلەشتە باشقىلارنىڭ ياردىمىگە موھتاج بولىدىغان گەپ. ياخشى شىرىك تاپقىلى بولمىسا قانداق قىلغۇلۇق؟ باشقىلار بىلەن ھەمكارلاشسا دائىم مەنپەئەت توقۇنۇشى يۈز بېرىدىكەن ھەتتا دوسلۇققا تەسىر يېتىپ قالىدىكەن.

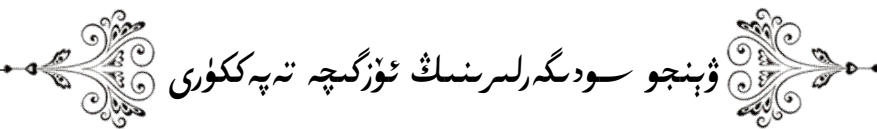
ۋىنجۇلىقلار: كىم ئەڭ ياخشى شىرىك دېگەندە ،ئەلۋەتتە ئۆز ئۇرۇق - تۇغقانلىرىمىز. پايدا مۇناسىۋىتى بىزنى تېخىمۇ يېقىنلاشتۇرۇپ كۈچىمىزنى جايىغا ئىشلىتەلەيمىز - دە ، ئاسان مۇۋەپپەقىيەت قازىنالايمىز.

1986 - يىلى فىرانسىيەدە نەشىردىن چىققان « ئائىلە تارىخى » ناملىق ئەسەردە مۇنداق بىر جۈملە سۆز بار:

« ھەر بىر كىشىگە نىسبەتەن ئائىلە ئەڭ قەدىمى ، مېھرى ئەڭ چوڭقۇر بۇلاق . مېھرى - مۇھەببەت ئارقىلىق ئائىلە زامانىمۇ - زامان پايدا مۇناسىۋىتى ئىچىدە بىللە ياشايدۇ . مۇشۇ نۇقتىدىن ئېيتقاندا ئائىلىنى توقۇمىلىقچىلىققا تەمسىل قىلىشقا بولىدۇ . توقۇش ماشىنىسىدىكى يېپنى ئوڭشاپلا قويسا ، يېڭىدىن قوراشتۇرۇپ تۇقۇغانغا قارىغاندا كۆپ ئاسانغا توختايدۇ . »

جەمەت خاراكتېرلىك كارخانىلارنىڭ ئەڭ چوڭ ئالاھىدىلىكى - ئىشلەپچىقىرىش كۈچى ۋە باشقۇرۇش ھوقۇقى ئائىلىدىكى ئاساسلىق ئەزالاردىن ۋە ياكى قانداشلىق مۇناسىۋىتى بار ئەزالاردىن تەشكىل تاپىدۇ . چۈنكى جەمەتتىكىلەرنىڭ پەقەت پايدا مۇناسىۋىتى بولۇپلا قالماي يەنە قانداشلىق مۇناسىۋىتى ۋە كۈچلۈك مەسئۇلىيەت تۇيغۇسى بار بولۇپ ، ئۇلارنىڭ چەكسىز كۈچىدىن تولۇق پايدىلىنىشقا بولىدۇ . ئىشلەپچىقىرىشتا $1+1 > 2$ (بىرگە بىرنى قوشساق ئىككىدىن چوڭ بولىدۇ) دېگەن تەڭلىمىنى ئەمەلگە ئاشۇرۇشقا بولىدۇ .

ۋىنجۇلىقلار دەسلەپ ئىگىلىك تىكلەگەن ۋاقىتتا كۆپىنچە ئەھۋاللاردا ئائىلىۋى ئىگىلىكتىن ئىش



باشلايدۇ. ئۇلار ئۈسكەنە، ئاشخانا، ئۇخلايدىغان ئورۇن بىرلىشىپ كەتكەن ئەرزان ئۆيلەردە ئولتۇرىدۇ. ئۇلارنىڭ ئولتۇرغان ئۆينىڭ شارائىتى، ئۈسكۈنىلىرىنىڭ ئاددىلىقى بىلەن كارى يوق. ئۇلارنىڭ كۆڭلىدە پەقەت بىرلا ئارزۇ بار، ئۇ بولسىمۇ تىرىشىپ ئىگىلىكنى زورايتىش.

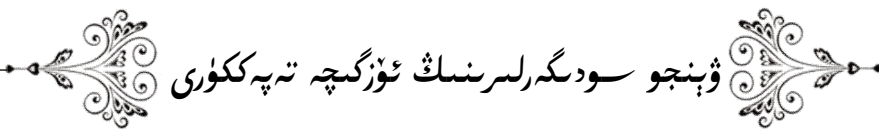
ئۇلارنىڭ خىزمەتچىلىرىنىڭ بەزىلىرى ئەر - ئاياللار، ئاكا - ئۇكىلار، ئاچا - سىڭىللار ۋە ياكى يۇرتداش قېرىنداشلاردىن ئىبارەت. ئىگىلىكنىڭ بارا - بارا زورىيىشىغا ئەگىشىپ ئۇلارنىڭ جەمەت كۈچىمۇ بارا - بارا ئېشىپ بارىدۇ ۋە ئەڭ ئاخىرىدا جەمەت ئىگىلىكىگە ئايلىنىدۇ.

1993 - يىلى لىچىڭلىق جۇ شۋىن بازار تەكشۈرۈش جەريانىدا «بېسىم تۇراقلاشتۇرغۇچ» دەپ ئاتىلىدىغان بىر ئىلىكتىر ئۈسكۈنىسىنىڭ بازىرىنىڭ ئىنتايىن ئىتتىكىلىكىنى بايقىغان. ئەينى ۋاقىتتا ھەر قايسى ئورۇنلارنىڭ ئىلىكتىر بېسىمى تۆۋەن بولغاچقا ئاھالىلەر ئۆيلىرىدە ھاۋا تەڭشىگۈچ ئىشلەتكەندە دائىم ئىلىكتىر بېسىمىنىڭ تۆۋەنلىكى سەۋەبىدىن ئىشلىتىشكە ئامالسىز قالغان ۋە شۇ سەۋەپتىن بېسىم تۇراقلاشتۇرغۇچقا بولغان ئىھتىياج تۇغۇلغان ئىدى.

شۇنىڭ ئۈچۈن جۇ شۋىن بازاردىن دەرھال بىر نەچچە دانە بېسىم تۇراقلاشتۇرغۇچ سېتىۋېلىپ ئىچىنى ئېچىپ ھەر بىر زاپچاسلىرىنى ئەستايىدىللىق بىلەن كۆزەتكەن. ئاندىن مۇناسىۋەتلىك تېخنىكا كىتابلىرىغا ئاساسەن بۇ ئۈسكۈنىنىڭ ئارتۇقچىلىق ۋە كەمچىلىكلىرىنى تەھلىل قىلىپ تېخىمۇ ياخشى بولغان چىرتىۋىزنى سىزىپ چىققان. مەھسۇلاتنى ئىشلەپچىقارسا بولىدىغانلىقى مۇقىملاشقاندىن كېيىن، جۇ شۋىن ئۆيىگە قايتىپ ئاكا - ئۇكىلىرى بىلەن بۇ ئىشنى مەسلىھەتلەشكەن.

ئەينى ۋاقىتتا جۇ شۋىننىڭ چوڭ ئاكىسى چوڭ بىر خۇسۇسىي كارخانىغا تېخى ئەمدىلا خىزمەتكە چۈشكەن، ئىنىسى جۇياڭ ئالىي مەكتەپنى پۈتتۈرگەن، سىڭىلىسى جۇ شاۋيەن ئائىلىدە ئىدى. ئاكا - ئۇكىلار بىرلىشىپ بېسىم تۇراقلاشتۇرغۇچنى ئاساسلىق مەھسۇلات قىلغان بىر شىركەت قۇرۇشنى قارار قىلدى.

شۇنىڭ بىلەن لىچىڭدا «كېيۈەن بېسىم رىگۇلياتور شىركىتى» دۇنياغا كەلدى. قېرىنداشلار



شىركەتتە ھەرخىل ۋەزىپىلەرنى ئۆز ئۈستىگە ئالدى. ئۇلار ئىشلەپچىقارغان ئۈسكۈنىلەرنىڭ ئەۋرىشكىسى ناھايىتى تىزلا شاڭخەي پاتىنت ئىدارىسىنىڭ تەكشۈرۈشىدىن ئۆتتى.

بۈگۈنكى كۈندە لېچىڭ كېيۈەن رىگۇلياتور زاۋۇتى تەرەققىي قىلىپ جېجياڭ شەنكى ئىلىكتىر ئۈسكۈنىلىرى گۇرۇھىغا ئايلاندى.

جىڭتەي گۇرۇھىنىڭ لىدىرى نەن سۈنخۇي 1990-يىلى «چىۈجىڭ» گۇرۇھىدىن قايتىپ چىقىپ قايتىدىن ئىگىلىك تىكلەمەكچى بولغىنىدا ئىقتىساد مەسلىسى ئۇنى قىيناپ قويدى.

قانداق قىلغاندا ئىگىلىك تىكلەشكە زۆرۈر مەبلەغكە ئېرىشكىلى بولىدۇ؟

بەلكىم بەزىلەر بانكىدىن قەرز ئېلىش كېرەك، دېيىشى مۇمكىن. بىراق، قۇرۇق قول ئىگىلىك تىكلەشچىلەرگە نىسبەتەن بانكىدىن قەرز ئېلىش ئاسانغا چۈشەيدۇ. ئۇنىڭ ئۈستىگە بانكىنىڭ يۇقىرى ئۆسۈملۈك قەرزى كارخانىنىڭ ئەڭ ئېغىر يۈكىگە ئايلىنىپ قېلىشى مۇمكىن. شۇنىڭ ئۈچۈن نەن سۈنخۇي باشقىلار بىلەن شىركىلىشىشنىڭ زۆرۈرلىكىنى، ئەڭ ياخشى شىركىنىڭ ئۆز ئۇرۇق - تۇغقانلىرى ئىكەنلىكىنى ھېس قىلىپ يەتتى. شۇنىڭ بىلەن نەن سۈنخۇيىنىڭ ئىنىسى نەن سۈنقىي، ئاچىسىنىڭ ئوغلى جۇ شىنمېي، سىڭلىسىنىڭ يولدىشى ۋۇ بىڭچى ۋە لىن لىمىڭ قاتارلىق ئۇرۇق - تۇغقان، دوست - بۇرادەرلەر جىڭتەيىنىڭ پايدىلىرىغا ئايلاندى.

چەت ئەلدىكى ۋىنجۇلىق كارخانىچى، فارىز فېيتيەن شىركىتىنىڭ باش دىرىكتورى جاڭ يۈەنلىياڭ مۇنداق دەيدۇ:

«مەن دەسلەپتە ئىش باشلىغاندا ئىجارىگە ئالغان ئۆيۈم 30 كىۋادىرات مېتىرلىق ئەڭ ئەرزان بىر ئېغىزلىق ئۆي بولۇپ خىزمەت ئورنۇم ۋە ئارام ئالدىغان ئۆيۈم ئىدى. خىزمەتچىلىرىم ۋىنجۇدىن چاقىرىپ كەلگەن ئۇرۇق - تۇغقانلىرىم ئىدى. پارىژدىكى ۋىنجۇلىقلارنىڭ ھەممىسى دىگۈدەك ئىشنى مۇشۇنداق باشلىغان بولۇپ، دەسلەپتە يالغۇز كەلگەن بولسا، تۇققان يوقلاشقا بارغاندا خوتۇن - بالا بىلەن قۇشۇلۇپ ئون نەچچە ئادەم بولۇپ قايتاتتى. ئەينى ۋاقىتتا بىز ھەتتا يەھۇدىلار تاشلىۋەتكەن رەخت ۋە تېرىلەردىن پايدىلىنىپ پورتىمال ياساپ سېتىپمۇ باقتۇق.

ئوخشاش بىر خىل پورتىمالنى باشقىلار 25 يۈەندىن ساتسا، بىز 20 يۈەندىن ساتتۇق. مالنىڭ

باھاسى تۆۋەن ھەم سۈپەت ياخشى بولغاچقا بازار ناھايىتى تىزلا ئېچىلىپ كەتتى.»

20 - ئەسىرنىڭ 80 - يىللىرىدا ئىگىلىك تىكلەنگەن ۋىنجۇ تىگىيۇ گورۇھى تىپىك بىر جەمەت

ئىگىلىكى ھېسابلىنىدۇ.

تىگىيۇ گورۇھىنىڭ بارلىق مۇھىم ۋەزىپىلىرىنىڭ ھەممىسى تىگىيۇ جەمەتىنىڭ قولىدا تۇتۇلغان.

ئاتىسى فەن تىگىيۇ لېدىر، ئانىسى شۇ ۋىنجۇ ئىشخانا مۇدىرى، چوڭ قىزى فەن پېيسوڭ باش

دېرىكتور، ئوغلى فەن يېلى مۇئاۋىن باش دېرىكتور ۋە تېخنىكا مەسئۇلى، ئىككىنچى قىزى فەن پېڭفاڭ

مالىيە دېرىكتورى، ئىككىنچى كۈيئوغلى لىن شاۋ سېتىش دېرىكتورى، ھاممىسى شۇ شياۋچىڭ ئىشخانا

باشقۇرغۇچى قاتارلىق ۋەزىپىلەرنى ئۈستىگە ئالغان.

بىردىنبىر بۇ شىركەتكە كىرمىگەن چوڭ كۈيئوغلى ئۆزى ئاچقان ئاتا - بالىلار شىركىتىنىڭ باش

دېرىكتورى ئىدى.

ئەينى يىلى تىگىيۇ زاۋۇتىنىڭ تۈزۈلمىسى ئۆزگەرتىلىپ كارخانا خۇسۇسىي ئىگىلىك دەپ

بىكىتىلگەن. بىراق شۇ ۋاقىتتىكى ۋەزىيەتنى تەھلىل قىلغان فەن تىگىيۇ < ھامان بىر كۈنى زاۋۇت

ئىسلاھات ئىشلىرىنى ئېچىۋېتىشنىڭ قۇربانى بولۇپ كېتىدىغان بولدى > دەپ ئەنسىرىگەن.

1989 - يىلى ھەرقايسى گېزىت - ژۇرناللاردا «خۇسۇسىي ئىگىلىك ستىسيالىستىك ئىقتىسادنىڭ

كۈشەندىسى» دېگەن سەپسەتە ياڭراشقا باشلاپ تىگىيۇ زاۋۇتى پاسسىپ ئەھۋالغا چۈشۈپ قالغان.

فەن تىگىيۇ بۇ شامالدىن ئۆزىنى قاچۇرۇش ئۈچۈن شىركەتنى ئىككى باشقۇرغۇچىغا ئۆتكۈزۈپ بېرىپ

ئايالى بىلەن ئىسپانىيەگە كەتكەن.

ئەينى ۋاقىتتا فەن پېيسوڭ 18 ياشقا كىرگەن بولۇپ، ئۇ ئاتىسى كەتكەندىن كېيىنكى ئىككى

ئايدا زاۋۇتنىڭ بىرەر پارچىمۇ زاكاس تاپشۇرۇۋالغانلىقىنى كۆرۈپ ئىنتايىن ئەنسىرىگەن. شۇنىڭ

بىلەن ئۇ باشقۇرغۇچىلار يىغىنى چاقىرىپ ئۆزىنىڭ زاۋۇتنى باشقۇرۇش پىلانىنى ئوتتۇرغا قويغان.

يىغىندا ئۇ: «ماڭا بىر پۇرسەت بەرسەڭلار، ئۈچ ئاي ۋاقىت ئىچىدە مەن ئۆزگىرىش ھاسىل قىلالىمىسام

ئۆزلىكىدىن ۋاز كېچىمەن» دەيدۇ.

ئىككىنچى كۈنى ئىككى نەپەر باشقۇرغۇچى ئىشچىلارنىڭ ئىشقا چىقماستىقىنى ئۇقتۇرۇپ ئۇنىڭ بىلەن قارشىلاشماقچى بولىدۇ، شۇنىڭ بىلەن فەن پېيسوڭ ئىككى باشقۇرغۇچىنى ئىزدەپ تېپىپ ئۇلارغا: «ئەگەر ئىشلىگۈڭلار بولسا ياخشى ئىشلەڭلار، ئىشلىگۈڭلار بولمىسا باشقا يەردىن خىزمەت تېپىۋېلىڭلار مەن مۇئاۋىنلىقنى بېرىپ چىرايلىق يولغا سېلىپ قويماي» دەيدۇ ۋە ئارقىدىنلا زاۋۇتقا «ئۆزىنى يەنىلا زاۋۇتنىڭ بىر ئەزاسى چاغلانغان ئەتىدىن باشلاپ ئىشقا چۈشسۇن، ئىشقا كەلمىگەنلەر ئىشتىن ھەيدىلىدۇ» دېگەن مەزمۇندە ئېلان چاپلايدۇ.

ئىككىنچى كۈنى ئىككى باشقۇرغۇچىدىن باشقا بارلىق ئىشچىلار ئىش ئورنىغا چىقىدۇ. شۇنىڭ بىلەن فەن پېيسوڭ ئىككى باشقۇرغۇچىنىڭ ھوقۇقىنى ئۆتكۈزۈۋالىدۇ. بىر يىلدىن كېيىن فەن تىڭيۈ قايتىپ كېلىپ قىزنىڭ زاۋۇتىنى باشقۇرۇش خىزمىتىنى شۇنداق ياخشى قىلىۋاتقانلىقىنى كۆردى ۋە شۇنىڭدىن باشلاپ باشقۇرۇش ھوقۇقىنى خاتىرجەملىك بىلەن قىزىغا تاپشۇردى.

كۆرۈۋېلىشقا بولىدۇكى، فەن پېيسوڭنىڭ جەمەت مۈلكىگە بولغان مەسئۇلىيەتچانلىقى ئۇنىڭ ھالقىلىق پەيتتە مەيدىسىنى تىك تۇتۇپ تىرىشچانلىق بىلەن ئىشلىشىگە تۈرۈتكە بولدى. فەن پېيسوڭ: «جەمەت ئىگىلىكىنىڭ ئەۋزەللىكى، بىرىنچىدىن قارار چىقىرىشى تېز. لېدىر قارار چىقارغان ھامان تېز سۈرئەتتە ئەمەللىشىدۇ. ئىككىنچىسى، باشقۇرۇش چىقىمى تۆۋەن. خىزمەت بىلەن تۇرمۇش بېرىپ كەتكەن بولۇپتەزىلار ئارا ئالاقە يېقىن.» دەيدۇ. ئۇ يەنە: «فەن جەمەتى بەك ئىتتىپاق. ئۇلارنىڭ كۈندىلىك تىرىشچانلىقى ئون مىڭ، يۈز مىڭ، ھەتتا مىليون يۈەنلىك سودىلار بىلەن زىچ مۇناسىۋەتلىك» دەيدۇ.

2000 يۈەنگە تايىنىپ ئىگىلىك تىكلىگەن تىڭيۈ گورۇھى بۈگۈنكى كۈندە نەچچە يۈز مىليون يۈەن دېگەن ساننى بەرپا قىلدى.

كۆرۈۋالالايمىزكى، كارخانا قۇرۇلغان دەسلەپكى مەزگىلدە جەمەت خاراكتىرلىق تەرەققىيات

جەريانى مۆلچەرلىگۈسىز ئالغا ئىلگىرىلىتىش كۈچىگە ئىگە. ئائىلە ئەزالىرىنىڭ ئۆزىنى تىزگىنلەش، قۇربان بېرىش روھى كارخانىنىڭ ئۆيۈشۈش كۈچىنى ئاشۇرۇشقا پايدىلىق. شۇنىڭ بىلەن بىر ۋاقىتتا باشقۇرۇش ۋە مەبلەغ بىر جەمەتنىڭ قولىدا بولغاچقا، باشقۇرۇش ئەپلىك، قارار چىقىرىشىمۇ ئىنتايىن ئاسانغا توختايدۇ. ئائىلە باشلىقى بىر ئېغىز سۆزلىسىلا مەسىلە شۇ ھامان ھەل بولىدۇ. بۇ كارخانىنىڭ تەرەقىياتىدا ھەل قىلغۇچ رول ئوينايدۇ.

★★★ ۋىنجۇلىقلار ئۆزۈندىسى ★★★

جەمەت ئىگىلىكىنىڭ ئارتۇقچىلىقى ۋە ئەۋزەللىكى، بىرىنچىدىن قارار چىقىرىشى تېز. لېدىر قارار چىقارغان ھامان تېز سۈرئەتتە ئەمەللىشىدۇ. ئىككىنچىسى، باشقۇرۇش چىقىمى تۆۋەن. خىزمەت بىلەن تۇرمۇش بېرىكىپ كەتكەن، ئەزالار ئارا ئالاقە يېقىن.

— تىگىۋ گورۇھىنىڭ باش دېرىكتورى فەن پېيسوڭ



ئەقەدە جاۋاھىراتلىرى





TEL: 400-0991-684

بەھىرلىنىش - ئاقىلانلىك

بېيىش تەپەككۈرى:

نامراتلار: يېڭىدىن ئىگىلىك تىكلىگەندە ھەممە ئىشنى ئۆزىمىزنىڭ باشقۇرغۇسى كېلىدىكەن. بىراق بىر ئادەمنىڭ زېھنى چاغلىقكەن. شۇنىڭ بىلەن قەيەر قىچىشسا شۇ يەرنى قاشلاپ ئامالسىز قالىدىغان گەپكەن.

ۋىنجۇلىقلار: نېمىشقا ياخشى بىر ئىشنى تاپمايمەن؟ (ئۈچ نادان بىرلەشسە بىر دانادىن ئېشىپ كېتىپتۇ) دەيدىغان گەپ بار ئەمەسمۇ؟ كۆپچىلىك بىر ياقىدىن باش چىقىرىپ، ھەممىمىز ئۆزىمىزنىڭ ئالاھىدىلىكىمىزنى جارى قىلدۇرساقلا مۇۋەپپەقىيەت بىزنى كۈتۈپلا تۇرغان بولىدۇ. بىر ئادەم بەزى ئۇششاق ئىشلارنى تامامەن قىلىپ كېتەلەيدۇ، بىراق كۆپ پۇل تاپمەن دەيدىكەن بۇ ئىش ئۇنداق ئاسانغا چۈشمەيدۇ. قانداق قىلغاندا ئۆزىنىڭ ئەمەلىي كۈچىنى ئاشۇرۇپ ئۆزىنى تېخىمۇ زورايتقىلى بولىدۇ؟

چېچەن ۋىنجۇلىقلار ھەمكارلىشىپ ئىگىلىك تىكلەش چارىسىنى ئويلاپ تاپقان. جۇڭگودىكى تۇنجى پاي ھەمكارلىقى كارخانىسى دەل ۋىنجۇدا بارلىققا كەلگەن. ۋىنجۇنىڭ پاي ھەمكارلىقى تۈزۈمىدىكى كارخانىلىرىنىڭ كۆپىنچىسىنىڭ ھوقۇق دائىرىسى ئېنىق كۆرسىتىلگەن. چۈنكى ۋىنجۇلىقلار ھەمكارلاشقاندا قارشى تەرەپكە چەكسىز ئىشىنىدۇ. بىر نىيەت بىر مەقسەتتە تېخىمۇ كۆپ پۇل تېپىش ئۈچۈن تىرىشىدۇ.

بۈگۈنكى سودىگەرلەر چوقۇم ھەمكارلىشىشنى، باشقىلارنىڭ كۈچىدىن پايدىلىنىپ ئۆزىنى كۈچلەندۈرۈشنى ئۆگىنىۋېلىشى، ھەمكارلىشىشنىڭ كارخانىنىڭ قېيىنچىلىقتىن ھالقىپ ئۆتۈپ بازارنى كېڭەيتىشتىكى مۇھىم تاللاش ئىكەنلىكىنى بىلىشى كېرەك.

ۋىنجۇدا ھەمكارلىشىپ ئىگىلىك يارىتىشنىڭ مۇنداق ئىككى خىل شەكلى بار.

بىرىنچى خىلى، دەسلەپ ئۆزى يالغۇز ئىشلەپ كېيىن باشقىلار بىلەن ھەمكارلىشىش ئارقىلىق

پاي شىركىتى قۇرۇپ چىقىش.

جۇاڭ جىي گورۇھى دەل مۇشۇ خىلدىكى ھەمكارلىق ئارقىلىق مۇۋەپپەقىيەت قازانغان كارخانىلارنىڭ ۋەكىلىدۇر.

جۇاڭ جىي گورۇھىنىڭ قۇرغۇچىلىرىنىڭ بىرى بولغان جېڭ يۈەنجوڭ ئىسلاھات ئېچىۋېتىشنىڭ دەسلەپكى مەزگىلىدىكى « ئىلىكتىر

شاھى » بولۇپ، كېيىن ئۇ كېيىم - كېچەك ساھەسىنى تاللاپ كېيىم - كېچەك شىركىتى قۇردى. بىراق ئىزچىل تىلغا ئالغۇدەك چوڭ نەتىجە قازىنالمىدى.

بىر قېتىملىق تاساددىبىي پۇرسەتتە جېڭ يۈەنجوڭ كېيىم - كېچەك سودىسى قىلىدىغان چېنىپى بىلەن تونۇشۇپ قالدۇ ۋە پاراڭلىشىش ئارقىلىق ئاخىرىدا ئۇلار مەسلىھەتلىشىپ ۋىنجو جۇاڭ جىي كېيىم - كېچەك شىركىتىنى قۇرۇپ چىقىدۇ.

ئۇزاق ئۆتمەي ۋۇ باڭدوڭمۇ بۇ توپقا قېتىلىدۇ. ئۈچەيلەن شىركەتتە ھەرخىل ۋەزىپىلەرنى ئۆتەپ، ئۆز ئالاھىدىلىكىنى جارى قىلدۇرۇپ سودا ساھەسىدىكىلەر تەرىپىدىن « ئالتۇن ئۈچ بۇرجەك » دەپ ئاتىلىدۇ.

ئەينى ۋاقىتتا كىمىنىڭ لېدىر بولۇش مەسلىسىدە ھەممەيلەننىڭ پىكرى ئوچۇق بولۇپ، ئۇلار جېڭ يۈەنجوڭنىڭ پېيى كۆپ بولغاندىكىن لېدىر بولۇشى كېرەك دەپ قارىدى. بىراق جېڭ يۈەنجوڭ چېنىپىنى تاللىدى. خۇددى ئۇ كېيىن ئېيتقىنىدەك: « كېيىم - كېچەك تىجارىتىنى چۇقۇم بۇ ساھەنى ياخشى چۈشىنىدىغان ئادەم قىلىشى كېرەك، چېن مېي ئەينى ۋاقىتتا كېيىم - كېچەك ساھەسىنىڭ سەردارى ھېسابلىناتتى، ھەم شۇنداقلا كېيىم - كېچەك سودا ئوۋىۋىشىنىڭ مۇئاۋىن باشلىقى بولۇپ ئۈچمىزنىڭ ئىچىدە ئۇ ھەممىدىن بەك كەسىپكە پىشقان، ھەم ھەممىمىزدىن ياش ئىدى. »

ئۈچەيلەن دەسلەپتىنلا پىكىردە بىرلىك ھاسىل قىلىپ: « جۇاڭ جىي گورۇھىنىڭ ھوقۇقى مۇدىرىيەتتە بولىدۇ، ئەمەلىيلەشتۈرۈشنى مۇدىرىيەت رەھبەرلىكىدىكى باش مۇدىر ئۈستىگە ئالىدۇ، ھېكچىمىنىڭ ئائىلە ئەزالىرى ئورۇنلاشتۇرۇلمايدۇ » دەپ كىلىشىم تۈزۈشتى. شۇ سەۋەبتىن چېن مېينىڭ

جىيەنى ئالىي مەكتەپنى پۈتتۈرۈپ جۇاڭ جىيەگە كىلىپ خىزمەت قىلغۇسى بارلىقىنى ئېيتقاندا چېن مېي رەت قىلىۋەتتى. بۈگۈنكى كۈندە جۇاڭ جىيە گورۇھى پايچىكلارنىڭ پاي سوممىسى ئېنىق بولغان، ھەممە ئىشتا مۇدىرىيەت ئارقىلىق قارار چىقىرىلىپ ئىجرا قىلىنىدىغان، جۇڭگونىڭ داڭلىق ماركىسىنى ياراتقان پۇقراۋى كارخانىغا ئايلاندى. ۋىنجۇدا شەخسى ئىگىدارچىلىقىدىكى كېيىم-كېچەك تەتقىقات ئورنىنى قۇرۇپ، ئىشلەپچىقىرىش تېخنىكىسىنى پايدا ئايلاندۇرۇپ جۇاڭ جىيە كېيىم-كېچەك مەدەنىيىتى تەتقىقات ئورنىنى بەرپا قىلدى. جۇاڭ جىيە يەنە جۇڭگو مېيۋەن، خاڭجۇ سىچوۋ قاتارلىق ئۇنۋېرسىتېتلار بىلەن تېخنىكا ھەمكارلىقى ئورنىتىپ جۇاڭ جىيەنى كېيىم-كېچەك ساھەسىدە يۇقىرى ئورۇنغا چىقاردى.

يەنە بىر خىل ئىگىلىك ئۇسۇلى ئاۋۋال ھەمكارلىشىپ كېيىن ئۆز ئالدىغا ئىش قىلىش. دۇڭيى ئاياغچىلىقنىڭ لېدىرى دەسلەپ ئاياغ زاۋۇتى قۇرغاندا باشقىلار بىلەن بىرلىشىپ قۇرغان. بىر مەزگىلدىن كېيىن بۇ خىل ھەمكارلىقنىڭ ئۈنۈمى تازا ياخشى بولمىغاچقا ئۆز ئالدىغا ئىشلىمەكچى بولغان ھەم شۇنىڭ بىلەن شىركەت تېز سۈرئەتتە تەرەققىي قىلىشقا باشلىغان. جېڭتەينىڭ لېدىرى نەن سۈنخۇي بىلەن دېلىشنىڭ لېدىرى خۇ چېڭجۇڭ ئەينى يىللىرى چيۇجىڭ ۋىكىليۇچاتىل زاۋۇتىنى بىرلىشىپ قۇرغان. بىر نەچچە يىلدىن كېيىن ئىككىيلەن ئايرىم-ئايرىم ئىگىلىك تىكلەش قارارىغا كېلىپ ھەر ئىككىسى زور مۇۋەپپەقىيەت قازانغان. «مەنۇنلۇق مەردلىك بولماستىن، ئىگىلىك تىكلگۈچىلەرگە نىسبەتەن ئۇ بىر دانالىق» دەيدۇ، نەن سۈنخۇي.

ۋىنجۇدا رەسمى سودا ھەمكارلىقىدىن باشقا يەنە غەيرى رەسمى سودا ھەمكارلىقىنىمۇ دائىم ئۇچراتقىلى بولىدۇ. مەسىلەن، ئوخشاش بىر كەسىپتىكىلەر خېرىدارنىڭ ئېھتىياجىدىن چىقىپ بولالمىغاندا يەنە بىر كارخانىنى خېرىدارغا تەۋسىيە قىلىدۇ. بەزى كىشىلەر ۋىنجۇلىقلارنىڭ بۇ ئىشنى چۈشەنمەيدۇ. بىراق ۋىنجۇلىقلار ئۆز-ئارا ياردەم بېرىش - كارخانا تەرەققىياتىنىڭ ئاقچۇقى، مەن باشقىلارغا پايدا يەتكۈزسەم چوقۇم ئۇلارنىڭ ئېسىدە قالمىغان ۋە قىيىنچىلىقتا قالغان چاغلىرىمدا

ياردەمچىسىز قالمايمەن ، دەپ قارايدۇ .

« بەھرىلىنىش - ئۇ ئاقىلانلىك » ، نەن سۈنخۇيىنىڭ بۇ سۆزىگە چوڭقۇر پەلسەپىۋىلىك يۈشۈرۈلگەن . بىزدە مۇنداق بىر گەپ بار : « سەندە بىر تال مەندە بىر تال ئالما بار بولسا ، ئۇنى ئۆزئارا ئالماشتۇرساق ھەر ئىككىمىزدە يەنە ئوخشاشلا بىردىن ئالما بار بولىدۇ . بىراق سەندە بىر ئوي ، مەندە بىر ئوي بولسا ، ئالماشتۇرساق ھەر ئىككىمىزدە ئىككىدىن ئوي - پىكىر بولغان بولىدۇ . ھالبۇكى ئىگىلىكنىڭ دەسلەپكى مەزگىلى مانا مۇشۇنداق كۈچنىڭ قوللىشىغا موھتاج .

ئىگىلىكنىڭ دەسلەپكى مەزگىلىدە ئەگەر سەندە تېخنىكا ۋە باشقۇرۇش ئىقتىدارى كەمچىل بولسا ، ئۇنداقتا سەن چوقۇم باشقىلارنىڭ ياردىمىدە ئۆزۈڭنى زورايتىشنىڭ كېرەك . بىرلىشىش ، ئايرىلىش دېگەن دائىم بولۇپ تۇرىدىغان ئەھۋال دۇر .

ئالى بابانىڭ لىدىرى مايۇن : « چېچەنلىك ئەقىل - پاراسەت ئىگىسىنىڭ كۈشەندىسى ، ئەخمەق ئادەم ئاغزى بىلەن سۆزلەيدۇ ، دانا ئادەم كاللىسى بىلەن سۆزلەيدۇ ، پاراسەتلىك ئادەم يۈرىكى بىلەن سۆزلەيدۇ . شۇڭا مەڭگۈ ئېسىڭدە بولسۇنكى ئۆزۈڭنى مەڭگۈ ئەڭ ئەقىللىق چاغلىما ، ئەڭ ئەقىللىق ئادەم باشقىلارنىڭ ئۆزىدىنمۇ بەكرەك ئەقىللىق ئىكەنلىكىنى بىلگەن كىشىدۇر » دېگەندى .

★★★ ۋىنجۇلىقلار ئۆزۈندىسى ★★★

سودا ساھەسىدە ئەقىل - پاراسەت بىلەن ئىش كۆرۈپ ، كۆپ مەنبەگە ئىگە بولغاندا ، ھەر قانچە چوڭ كۆرۈنگەن قېيىنچىلىقمۇ تېزلا ئۆتۈپ كېتىدۇ .

— خۇاتوڭ ئىلىكتىر ماشىنىسازلىق گورۇھىنىڭ لىدىرى لى چىڭۋېن

دوستۇڭ كۆپ بولسا چىقىش يولۇڭمۇ كۆپ بولىدۇ

بېيىش تەپەككۈرى:

نامراتلار: دوستىنىڭ قانداقلىقىغا قاراش كېرەك، سودا مەيدانى جەڭ مەيدانىغا ئوخشاش، بازار رىقابىتىدە رىقابەتچىلا بولىدۇكى، دوست مەۋجۇت ئەمەس.

ۋىنجۇلىقلار: بىر قاشاغا ئۈچ تېرەك، بىر ئەزىمەتكە ئۈچ يۆلەك، دېگەندەك، دوستۇڭ كۆپ بولسا چىقىش يولۇڭمۇ كۆپ بولىدۇ، ئالاقە دائىرىسىنى كېڭەيتىش كېيىنكى تەرەققىيات ئۈچۈن پەلەمپەيلىك، ۋاستىچىلىق رولىنى ئوينايدۇ. بۈگۈنكى رىقابەتچى بەلكىم ئەتىلا ھەمكارلاشتۇرۇش بولۇپ قېلىشى مۇمكىن. سودا ساھەسىدە دوست تۇتۇشقىلا بولىدۇكى، يۈز تۈرۈپ دۈشمەنلىشىشكە بولىمايدۇ. شاڭخەي ئەنشىن پوللىرى چەكلىك شىركىتىنىڭ لىدىرى لۇ ۋېيگۇاڭ مۇنداق بىر ئىشنى سۆزلەپ ئۆتكەندى:

لۇ ۋېيگۇاڭ ئۇنۋېرسىتېتتا ئوقۇۋاتقان چېغىدا خاراكتېرى جىمغۇر بولۇپ دوستلىرى كۆپ ئەمەس ئىدى. بىر قېتىم مەكتەپنىڭ گۇمپا مەشىقىدە ئۇنىڭ پۇتى يارىلانغاندا بىرنەچچە ھەمراھى مىڭ بىر جاپادا ئۇنى دوختۇرخانىغا ئېلىپ بارىدۇ ھەم ئۇ ساقايغىچە ھالىدىن خەۋەر ئالىدۇ. بۇ ئىش ئۇنىڭدا چوڭقۇر تەسىر قالدۇرىدۇ.

ئۇ مۇنداق دەيدۇ: «ھەر قانداق ۋاقىتتا باشقىلارنىڭ ياردىمىگە موھتاج بولىدىغانلىقىمىزنى چوڭقۇر ھېس قىلدىم. بۈگۈن سەن بەلكىم ئىنتايىن كۈچلۈك بولۇشۇڭ مۇمكىن. بىراق ھامىنى ئۆزۈڭ يالغۇز يېڭىپ بولالمايدىغان، ھەل قىلالمايدىغان، سىرتقى كۈچنىڭ ياردىمىگە موھتاج بولىدىغان كۈن بېشىڭغا كېلىدۇ. بەلكىم ئادەتتە ساڭا ياردەم قىلغان ياكى سەن ياردەم قىلغان كىشى سېنىڭ كۆڭلىڭدىكىدەك بولماسلىقى مۇمكىن، بىراق ئۇ ساڭا ئەڭ لازىم ئادەمدۇر».

ھەر قېتىم مۇشۇ ئىش ئېسىگە كەلگەندە ئۇ ئۆزىنىڭ دوستلىرىغا بولغان مىننەتدارلىقىنى بىلدۈرىدۇ.

شۇنداق ، ئادەم ئەڭ مۇھىم مەنبە ، ھەرقانداق ئىشنى قىلىشتىن قەتئىيەنەزەر ئادەم ئۇنىڭدىكى ئەڭ مۇھىم ئامىل . چيۇ يىڭخەن < > بايلىقنى يوقاتساڭ قايتا ئىگىلىك تىكلەشكە يەنە پۇرسەت بار ، بىراق دوستۇڭنى يوقاتساڭ ئىككىنچىلەپ پۇرسەت قالمايدۇ > > دېگەندى . چېچەن ۋىنجۇلىقلار كىشىلىك مۇناسىۋەتكە ئىنتايىن ئەھمىيەت بېرىدۇ ۋە ئۆز تەرەققىياتى ئۈچۈن مۇناسىۋەت تورى ئورنىتىدۇ .

2001 - يىلى 7 - ئاينىڭ 11 - كۈنى ، «ۋىنجۇ گېزىتى» دە مۇنداق بىر غەلىتە خەۋەر بىرىلدى :

خەۋەردە يىچاڭ شەھىرىدىكى ۋىنجۇلىق سودىگەرلەر ئاخبارات ۋاستىلىرى ئارقىلىق ئۆزىنىڭ شاگىرت قوبۇل قىلىدىغانلىقىنى ئېلان قىلغان ئىدى .

ئەسلىدە يىچاڭ شەھىرىدە ئىش ئورنىدىن قالغان بىر خىزمەتچى ئۆزىنىڭ ۋىنجۇلىق بىرەر خوجايىنىنى ئۇستاز تۇتۇپ كېيىم - كېچەك ، ئاياغچىلىق سودىسىنى ئۆگەنگۈسى بارلىقىنى ئوتتۇرغا قويغان ئىدى . ۋىنجۇ خوجايىنلىرىنىڭ شاگىرت قوبۇل قىلىدىغانلىقى شۇ يەردىكى ئاخبارات ۋاستىسىدە خەۋەر قىلىنغاندىن كېيىن < ئۆرۈك ئۆرۈكنى كۆرسە ئالا بولۇپتۇ > دىگەندەك نۇرغۇن يىچاڭلىقلار ۋىنجۇلىقلارنى ئۇستاز تۇتۇشنى نىيەت قىلغان .

يىچاڭ ھۆكۈمىتى بۇ ئىشنى پۈتۈن كۈچى بىلەن قوللاپ بۇ ئىشنى يىچاڭنىڭ تەرەققىياتى ئۈچۈن مۇھىم ئىش دەپ قارىدى . چۈنكى يىچاڭدىكى ئون مىڭدىن ئارتۇق ۋىنجۇلىق ئۆز ساھەسىدە كۆرىنەرلىك نەتىجىلەرنى قولغا كەلتۈرگەندى .

شۇنىڭ بىلەن نۇرغۇن ۋىنجۇلىقلار بەس - بەستە شاگىرت قوبۇل قىلىپ ئۆزىنىڭ سودا ئىشلىرىنى ئۆگىتىشكە باشلىدى .

ۋىنجۇلىق سودىگەر چېن لىروڭ تۇنجى بولۇپ ئاخبارات ۋاستىسىدا شاگىرت قوبۇل قىلىشنى ئېلان قىلغان كىشى بولۇپ ، ئۇ بۇ ھەقتە توختۇلۇپ مۇنداق دەيدۇ : « شاگىرت قوبۇل قىلىش - ئىشلەمچى قوبۇل قىلىش ئەمەس ، ھەمكارلاشقۇچى تاپقانلىقىمۇ ئەمەس ، بەلكى چېن كۆڭلىدىن چىقىرىپ ئۆز ئىشلىرى ئۈچۈن ۋارىس تاپقانلىق ، ۋىنجۇلىقلارنىڭ ئىدىيىسىنى يىچاڭلىقلارنىڭ كالىسىغا قۇيغانلىق . مۇشۇ ئىش ئارقىلىق يەرلىكنىڭ تەرەققىياتىنى ئىلگىرى سۈرەلسەك بۇ ناھايتى

ياخشى ئىش بولىدۇ. ئەگەر ياخشى ئۆگىنەلسە ئىككى يىلغا قالمايلا ھەر بىر شاگىرتنىڭ ئۆزىنىڭ مۇستەقىل دۇكىنى بولۇشىدا گەپ يوق.»

تۇنجى بولۇپ ۋىنجۇلىق خوجاينىغا شاگىرتلىققا كىرگەن لى جۇنياڭ ۋىنجۇلىق خوجاينىنىڭ يېتەكلىشىدە سودىگەرچىلىكنىڭ نۇرغۇنلىغان يوللىرىنى ئىگەللەۋالدى. ئۇ ۋىنجۇلىق خوجاينىلارنىڭ ئىش بېجىرىشى تېز، خېرىدارلارغا بولغان مۇئامىلىسىنىڭ ئىللىق ئىكەنلىكىنى ھېس قىلدى.

گەرچە بۇ شاگىرتلارنىڭ كەلگۈسىدە ۋىنجۇلىق خوجاينىلارنىڭ رەقىبى بولۇپ قېلىش ئىھتىماللىقى ئىنتايىن يۇقىرى بولسىمۇ، ۋىنجۇلىق خوجاينىلار «دوستۇڭ كۆپ بولسا يولۇڭمۇ كۆپ بولىدۇ، بىر قىسىم نۇقتىلىق ئەزالارنى يېتىشتۈرۈپ ئۇلار بىلەن ھەمكارلىق مۇناسىۋىتى ئورنىتالساڭ بۇمۇ بىر سودا ئىستراتېگىيىسى بولۇپ قالىدۇ» دەپ قارىدى.

خوڭدىڭلىق سودىگەر خۇشۋەن «بىر ئادەمنىڭ كۈچى ھامان چەكلىك بولىدۇ. يالغۇز ئادەمنىڭ ئۈچ قول، ئالتە بېشى بولغان تەقدىردىمۇ قولىدىن قانچىلىك ئىش كەلسۇن؟ چوڭ ئىش تەۋرىتمەن دەيدىكەنمىز چوقۇم بىر ياقىدىن باش چىقىرىشىمىز كېرەك. ئېيتماقلىققا مېنىڭ ھېچنەم يوق، بار دىيىلسە پەقەت مېنىڭ دوستلىرىم كۆپ» دېگەندى.

دوستىنىڭ ئىشىنى ئۆزۈمنىڭ ئىشى دەپ قارىغاندىلا ئاندىن باشقىلار سېنىڭ ئىشىڭنى مېنىڭ ئىشىم دەپ قارايدۇ. ئەسقاتىدىغان دوستۇڭ بولمىسا ھەرقانچە قابىلىيەتنىڭ بولسىمۇ بىر ئىشنى باشقا چىقارمىقىڭ تەسكە توختايدۇ. تەقدىم قىلىش بولغاندا ئاندىن ئېرىشىش بولىدۇ. دۇنيادا ھېچقاچان ھەقسىز تاماق بولمايدۇ. باشقىلارنىڭ ياردىمىنى كۈتۈپ ئولتۇرغاندىن كۈرە، ئۆزىمىز بېرىپ تەشەببۇسكارلىق بىلەن ياردەم قىلغىنىمىز ياخشى. شۇنداق قىلغاندىلا ئاندىن سەن ياردەمگە موھتاج بولغاندا باشقىلارمۇ ساڭا ياردەم بېرىشى مۇمكىن.

★★★ ۋىنجۇلىقلار ئۆزۈندىسى ★★★

ھېس قىلىشىمچە كىشىلەر ھەرقانداق ۋاقىتتا ياردەمگە موھتاج ئىكەن. بەلكىم سىز بۈگۈن ئىنتايىن كۈچلۈك بولۇشىڭىز مۇمكىن. بىراق، بىر كۈندە سىز ئۆزىڭىز يېڭىپ بولالمايدىغان، ھەل

قىلىپ بولالمايدىغان، چوقۇم باشقىلارنىڭ ياردىمىگە موھتاج بولىدىغان ئەھۋالغا چۈشۈپ قېلىشىڭىز مۇمكىن. بەلكىم ئادەتتە سىزگە ياردەم قىلغان ۋەياكى سىز ياردەم قىلغان كىشى سىز ئانچە دىققەت قىلمايدىغان كىشى بولۇشى مۇمكىن، بىراق ئۇ دەل سىز ئەڭ ئېھتىياجلىق كىشىدۇر.

— شاڭخەي ئەنشىن پۇللىرى چەكلىك شىركىتىنىڭ لىدىرى لۇ ۋېيگۇاڭ



ئەقەدە جاۋاھىراتلىرى





TEL: 400-0991-684

پۇل تېپىش - بىرىنچى ۋەزىپە

بېيىش تەپەككۈرى:

نامراتلار: سودىدا ئەڭ مۇھىمى كۆپ پۇل تاپقىلى بولىدىغان تۈرلەرنى تېپىپ قىلىش كېرەك، پايدا يۇقىرى بولىدىكەن چوقۇم كۆپ پۇل تاپقىلى بولىدۇ. ۋىنجۇلىقلار: پۇل تېپىش بىرىنچى ۋەزىپە، لېكىن ھەرقانداق سودىدا بىزدە تولۇق ئىشەنچ بولۇۋەرمەيدۇ. شۇڭا ئەڭ ياخشىسى ئۆزىمىز بىلمەيدىغان كەسىپنى يىنىكلىك بىلەن تاللىماسلىقىمىز كېرەك.

چېچەنلىكى بىلەن تونۇلغان ۋىنجۇلىقلار سودا قىلغاندا قىلغۇدەكلا ئىش بولسا ھەممىنى قىلدۇ. مەسىلەن: موزدورلۇق، تۈگىمچىلىك، چاقماق دېگەندەك. بىراق ئۇلار پايچېكىنى ناھايىتى ئاز ئويىنايدۇ. بۇ نۇرغۇنلىغان پاي بازىرى مەبلەغچىلىرىنى ھەيرانلىقتا قويىدۇ. « ۋىنجۇدا نۇرغۇنلىغان ئاقما مەبلەغ يوشۇرۇنغان بولسىمۇ، بىراق، ۋىنجۇدا پاي بازىرى دېگەندەك قىزىق ئەمەس. پاي بازىرى كۆپ ساندىكى ۋىنجۇ سودىگەرلىرى قىزىقمايدىغان ساھە» دەيدۇ، شېنىن ۋەنگو ئاكسىيەسى پاي چېكىلىك شىركىتى مەبلەغ سېلىش بانكىسىنىڭ باش دېرىكتورى خې شاۋيوڭ.

ئەمەلىيەتتە ۋىنجۇلىقلار پاي چېكىنىڭ پايدىسىغا قىزىقمايدۇ ئەمەس، بەلكى، ئۇلار پاي چېكىنى بىر خىل ھايانكەشلىك دەپ قارايدۇ. شۇڭا ئۇلار ئۇششاق بىراق مۇقىم تىجارەتلەرنى قىلىشقا بەكرەك مايىل. خۇددى بىر ۋىنجۇلىق شوپۇرنىڭ ئېيتقىنىدەك: « ۋىنجۇلىقلار بەك چېچەن، ئىشەنچسىز ئىشنى ئەسلا قىلمايدۇ. ھازىر ۋىنجۇلىق خوجايىنلار كېيىم - كېچەك، بەتىنكە، چاقماق زاۋۇتلىرىنى قۇرۇپ كىچىكىنى چوڭ قىلىش بىلەن ئالدىراش، پاي چېكى ئويناشقا نەدىمۇ ۋاقتى بولسۇن. »

ۋىنجۇلىقلار « بەزى مۇقىم ئۇششاق تىجارەتلەرنى خاتىرجەملىك بىلەن قىلغاندا ئاندىن

مۇۋەپپەقىيەت قازانغىلى بولىدۇ، بىراق پاي بازىرىنىڭ قانداق بولۇشىنى بىز بەلگىلىيەلمەيمىز» دەپ قارايدۇ.

ھەيران قالارلىقى ۋىنجونىڭ تاشقى پروۋوت بازىرى ئىنتايىن قايناق. مىليون ئامرىكا دوللىرىلىق پروۋوتقا ئىگە لاۋرىن كۈلۈپ تۇرۇپ: «سەللا كاللىسى بار ئادەم پاي چېكى ئوينىمايدۇ. پايچىكى بىر بېسىلىپ قالسا قۇرۇق قەغەزگە ئايلىنىپ كېتىدىغان گەپ، بىراق پروۋوت بولسا زىيان تارتىش ئىھتىماللىقى بولغان بىلەنمۇ يەنە قولدا نەق پۇل قالىدىغان گەپ» دەيدۇ.

شۇڭلاشقا «ۋىنجو گېزىتى»، «ۋىنجو شەھەر گېزىتى»، «ۋىنجو سودا گېزىتى» قاتارلىقلارنىڭ ھەممىسىگە بىر قىسىم تاشقى پروۋوت باھا جەدۋەللىرى، ھەپتىلىق باھا قاتارلىقلار بېسىلىپ تۇرىدۇ.

ئۆي ھايانكەشلىكى (炒房) دېگەن سۆزنى ئاڭلىساق ھەممەيلەننىڭ چېچى تىك تۇرۇپ كېتىدۇ. نۇرغۇن كىشىلەر ۋىنجولۇقلار جۇڭگودىكى ئۆي باھاسىنىڭ ئۆسۈپ كېتىشىنى كەلتۈرۈپ چىقارغان دەپ قارايدۇ. ھالبۇكى بۇ ۋىنجولۇقلارنىڭ «ئۆزى پىششىق بىلىدىغان كەسپىنى قىلىش» پىرىنسىپىنى ئەكسى ئەتتۈرۈپ بەرگەن.

«ۋىنجولۇقلار پايچىكى، زايوم دېگەنلەرنى ياقتۇرمايدۇ، ئۇلار ھەقىقىي سودىغا ئامراق.»

«ۋىنجولۇقلار ئۆزى بىلمەيدىغان نەرسىلەر بىلەن ھەپىلەشمەيدۇ.»

ئۆزى پىششىق بىلىدىغان ئىش بىلەن شۇغۇللىنىش، پۇرسەت پىشىپ يېتىلگەندە ئاندىن مەبلەغ

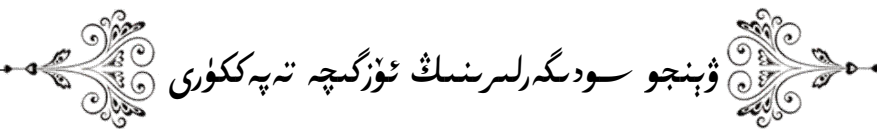
سېلىش

2005 - يىلى يىلىنىڭ بېشىدا ئالتۇننىڭ باھاسى ھەر گرامى 114 يۈەندىن كۆپرەك بولغان

بولسا، يىل ئاخىرىغا كەلگەندە 134 يۈەنگە ئۆسۈپ كەتتى، ھەتتا بىر مەزگىل ھەر گرامى 140 يۈەنگە چىقتى. بۇ خىل داۋالغۇش مەزگىلىدە ۋىنجولۇقلار ئەلۋەتتە پۇرسەتنى بوش قويۇۋەتمىدى.

2005 - يىلى 1 - ئاينىڭ 20 - كۈنى، يېزا ئىگىلىك بانكىسى ۋىنجو تارماق بانكىسى تۇنجى

بولۇپ شەخسلەر بىلەن بولغان ئالتۇن نەخ مال سودىسى كەسپىنى ئاچتى. شۇ كۈنى «传世之宝»



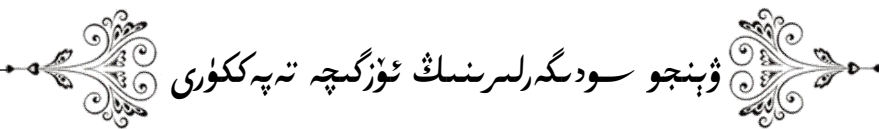
«(مىراس ئەگگۈشتەر) ماركىسىدىكى 400 گىرامدىن ئارتۇق ئالتۇن شۇ كۈنلۈك باھا بويىچە 460 مىڭ يۈەندىن ئارتۇقراق پۇلغا سېتىلدى. بىر يىلدىن كېيىن بۇ بانكىنىڭ ئالتۇن سودا مىقدارى 43.64 كىلوگرامغا ، قىممىتى بەش مىليون 455 مىڭ يۈەنگە يېتىپ پۈتۈن مەملىكەتتىكى يېزا ئىگىلىك بانكىسى ئالتۇن سودىسىنىڭ سەككىزدىن بىرىنى ئىگىلىدى.

تىجارەتنىڭ بىرىنچى مەقسىتى پۇل تېپىش، ۋىنجۇلىقلار بۇ سۆزنىڭ تېگىگە چوڭقۇر يەتكەنىدى. ۋىنجۇلىقلارنىڭ نەزىرىدە دەسلەپ ئىگىلىك بىلەن شۇغۇللانغاندا چوقۇم مۇقىم قەدەم تاشلاش، ئۇششاق تىجارەتتىن باشلاپ قول سېلىش، پۇل تاپقىلىلا بولسا جاپا - مۇشەققەتتىن قورقماي ئۆزىنىڭ مەبلىغىنى توپلاش ۋە پۇرسەت پېشىپ يېتىلگەندە ئاندىن ئۆزلىرىنىڭ ئىشلىرىنى كېڭەيتىش كېرەك.

ھەر بىر ۋىنجۇلىق بۇ نوقتىغا ئەستايىدىل قارايدۇ. سودىگەرچىلىك قىلمايدىغان ۋىنجۇلىقلارمۇ پۇلغا دىققەت قىلىدۇ. شۇڭلاشقا پەقەت پۇل تاپقىلى ۋە تەجىربىگە ئىگە بولغىلى بولسىلا ۋىنجۇلىقلار ئەڭ جاپالىق ئىشلارنى قىلىشتىن باش تارتمايدۇ.

ۋىنجۇدىكى ئەڭ چوڭ خۇسۇسىي ئىگىلىك بولغان جىڭتەي گورۇھى پارتىكومنىڭ شۇجىسى ئەسلىدە لىچىڭ شەھەرلىك ھۆكۈمەت ئورگىنىنىڭ پارتكوم شۇجىسى بولۇپ، دېلىشى گورۇھىنىڭ پارتكوم مۇۋەققەت لېدىرى بىلەن بىرلىكتە مەمۇرىي خىزمىتىدىن ئىستىپا بېرىپ خۇسۇسىي كارخانىچىلىق بىلەن شۇغۇللىنىشقا ئاتلاندى.

بىر مۇخبىر ۋىنجۇدا تاكسى توسىدۇ ۋە شوپۇرنىڭ ۋىنجۇ شەھەرلىك ھۆكۈمەتتىكى مەلۇم ئىدارىنىڭ مۇئاۋىن باشلىقى ئىكەنلىكىنى بىلىپ ھەيران قالىدۇ. بۇ ۋاقىتتا شوپۇر كۈلۈپ تۇرۇپ: «ماڭا ئوخشاش ئىشتىن چۈشكەندىن كېيىن تىجارەت قىلىدىغانلار ناھايىتى كۆپ، ئىشەنمىسىڭىز ئەتراپتىكى بازارلارغا بېرىپ ئايلىنىپ بېقىڭ، قۇش، گۈل ساتىدىغان يايىملاردىن ماڭا ئوخشاش ئىدارە باشلىقلىرى يەنە چىقىپ قېلىشى مۇمكىن» دەيدۇ. ئۇ يەنە: «بازارنىڭ قائىدىسى بويىچە بىر كىشىنىڭ پۇل تاپالغانلىقى ئۇنىڭ ئىقتىدارلىق ئىكەنلىكىنى



كۆرسىتىدۇ « دەيدۇ.

مانا بۇ ۋىنجۇلىقلار! ئۇلار ئىشلەمچىلىك قىلىشۇن ۋەياكى ئورگاندا ئىشلىسۇن، ھەممىسى بازارنىڭ قائىدىسىگە ئىنتايىن ئەھمىيەت بېرىدۇ. يۈزىنى قايرىپ قويۇپ ئەمەلىي ئىشلار بىلەن شۇغۇللىنىدۇ. شۇنىڭ ئۈچۈن ئۇلار سودا ساھەسىدە نۇرغۇنلىغان (بىرىنچى) لەرنى ياراتقان.

★★★ ۋىنجۇلىقلار ئۆزۈندىسى ★★★

تجارەتتە «پايدا» ئەڭ مۇھىم، مۇنداقچە ئېيتقاندا پايدىلىق تاللاش ئىنتايىن مۇھىم. مېنىڭ «ئۈچىنى قىلماسلىق» دەيدىغان مۇنداق بىر پىرىنسىپىم بار: پىششىق بىلىمگەننى قىلماسلىق، پۇل تاپقىلى بولمىسا قىلماسلىق، ئۆزى قىلالىغانىمۇ قىلماسلىق .

—— ئاۋاڭ گورۇھىنىڭ لېدىرى ۋاڭ جىنتاۋ

بىرلەشكەننىڭ كۈچى كۆپ

بېيىش تەپەككۈرى:

نامراتلار: بازار رىقابىتى بەك كەسكىن، ئىش باشلىشىمىزغا رىقابەتچىلەرنىڭ چەتكە قېقىشىغا ئۇچرايمىز، قانداق قىلغاندا باش كۆتۈرۈپ چىققىلى بولار؟
ئۈنجۈلىقلار: بىرگە بىر كۈچ ئېلىشىش زامانىدىن قالدى، بىرلەشكەننىڭ كۈچى كۆپ بولىدۇ،
ئىش تەقسىماتى ئېنىق شارائىتتا زىچ ئۇيۇشۇش بولسلا كىچىككەنە پىستە كۈچۈكمۇ تاغىل ئاتنى تامامەن يەۋىتەلەيدۇ.

ئىقتىسادشۇناس جوڭ پىگروڭ مۇنداق بىر ھىكايىنى سۆزلەپ ئۆتكەندى:
ئىپىدائى ئورمانلىقتا ئېچىرقاپ كەتكەن ئۈچ كۈچۈك بىر تاغىل ئاتنى كۆرۈپ قاپتۇ ۋە ئۈچى بىرلىكتە تاغىل ئاتقا ئېتىلىپتۇ.
بىرىنچى كۈچۈن تاغىل ئاتنىڭ بۇرىندىن ئاپتۇ ۋە ھەرقانچە قارشىلىق كۆرسەتسىمۇ قويۇۋەتمەپتۇ.

ئىككىنچى كۈچۈك تاغىل ئاتنىڭ قۇيرۇقىنى چىشلۇپتۇ ۋە تاغىل ئات ھەرقانچە تەپسىمۇ زادىلا قويۇۋەتمەپتۇ.
شۇنىڭ بىلەن كۈچلۈك تاغىل ئات ئالدى كەينىدىن ھۇجۇمغا ئۇچراپ ئۆزىنى قوغداش ئىقتىدارىدىن مەھرۇم قاپتۇ.

دەل مۇشۇ پەيتتە ئۈچىنچى كۈچۈك تاغىل ئاتنىڭ پۇتىدىن چىشلەشكە باشلاپتۇ، بەرداشلىق بېرەلمىگەن تاغىل ئات ئاخىر يىقىلىپتۇ. بۇ ۋاقىتتا كۈچۈكلەر بىرلا ۋاقىتتا تاغىل ئاتقا تاشلىنىپتۇ ۋە مەزىلىك تائامدىن ھوزۇرلىنىپتۇ.

جوڭ پىگروڭ مۇنداق دەيدۇ: «جېجياڭلىقلارنىڭ ئىقتىسادى ئەھۋالى نەق ئەشۇ كۈچۈك ئىقتىسادىغا ئوخشايدۇ، ئۇلارنىڭ ئىش تەقسىماتى ئېنىق، ھەمكارلىقى زىچ. مانا شۇنداق

بولغاندىلا غايەت زور ئۇيۇشۇش كۈچى ھاسىل قىلغىلى بولىدۇ. <كۈچۈك ئىقتىسادى> نىڭ يامان تەرىپى - بازار ئىجتىمائىي ئىشلەپچىقىرىش بىرلىكىنىڭ زەنجىرىگە ئايلانغان. ۋىنجۇلىقلارنىڭ بەتتىكىچىلىكىنى مىسالغا ئالساق، بىر جۈپ ئاياغقا كېتىدىغان بارلىق لازىمەتلىكلەرنىڭ ئۆزىگە خاس بازىرى بولىدۇ، مەسىلەن: ئاياغ ماتىرىيالى - خېتوڭچياۋ ئاياغ ماتىرىيالى بازىرىدىن چىقسا، ئاياغ چەمى - لىچىڭ بەيشى ئاياغ چەمى ئىشلەپچىقىرىش بازىسىدىن چىقىدۇ، ئاياغ زىننەت بويۇملىرى بولسا - يۇڭجيا خۇاڭ تىيەن ئاياغ زىننەت بويۇملىرى بازىسىغا مەركەزلەشكەن .

< كۈچۈك ئىقتىسادى > - ماھىيەتتە ئەمگەك كۈچلىرى ئىقتىسادىدۇر. ھالبۇكى ئەمگەك كۈچى جۇڭگودىكى ئەڭ مول مەنبە بولۇپ، ۋىنجۇلىقلارنىڭ ماڭغان يولى دەل جۇڭگونىڭ < دۇنيانىڭ ياساش زاۋۇتى > بولۇش قەدىمى بىلەن جىپىسلاشقان .

جۇاڭ جىي گورۇھىنىڭ سابىق لېدىرى چېن مېي « قانداق قىلغاندا بىر پۇڭ خەجلىمەي دۇكان ئاچقىلى بولىدىغانلىقى » نىڭ سىرىنى ئاچقاندى .

ئۇ : « ۋىنجۇلىقلارنىڭ نۇرغۇن سودا يوللىرىنى باشقىلار ئۆگىنەلمەيدۇ، بۇنىڭ سەۋەبى ۋىنجۇلىقلارنىڭ ئۆز-ئارا ئىشەنچىسىنىڭ كۈچلۈكلىكى ۋە زىچ ھەمكارلىقى جەريانىدا ياراتقان پۇرسەتلىرىدىن بولغان. » دەيدۇ.

مەملىكىتىمىزنىڭ ھەرقايسى جايلىرىغا تارقالغان 10 مىڭدىن ئارتۇق مەخسۇس سېتىش دۇكانلىرى ۋىنجۇلىقلارنىڭ كىيىم - كېچەك ساھەسىنى كېڭەيتىشتىكى ۋاستىسىغا ئايلانغان. بۇنىڭ ئامالى بولسا سىرتتا تىجارەت قىلىدىغان ۋىنجۇلىقلارنىڭ پۇلى ئارقىلىق بىر مۇچەن چىقىم قىلماي پايدا ئېلىشتىن ئىبارەت. جۇاڭ جىي گورۇھىنى مىسالغا ئالساق، ئۇلارنىڭ ۋىنجۇدىكى ئۈچ مەخسۇس سېتىش دۇكانىدىن باشقا 200 دۇكاننىڭ ھېچقايسىسىغا بىر مۇچەن مەبلەغ سېلىنمىغان، ئەكسىچە بۇ يىلدا يېڭىدىن قوشۇلغان مەخسۇس سېتىش دۇكانلىرىدىن 5 مىليوندىن ئارتۇق پايدىغا ئېرىشكەن. ئەگەر ئۆزى مۇنداق چوڭ تىپتىكى زەنجىرىسىمان سېتىش نوقتىلىرىنى ھاسىل قىلىمەن دەيدىكەن، بىر مەخسۇس سېتىش دۇكانىغا ئاز دېگەندە 500 مىڭدىن كۆپرەك مەبلەغ كېتىدۇ، 200

مەخسۇس سېتىش دۇكىنى ئۈچۈن 100 مىليوندىن ئارتۇق پۇل كېتىدۇ، بۇنداق كۆپ چىقىمنى جۇڭ جىي گورۇھى كۆتۈرۈپ بولالمايدۇ.

پۈتۈن جاھانغا تارالغان ۋىنجۇلىقلار جۇڭ جىيغا ياردەم قولىنى سۇندى. ئېلان - تەشۋىقاتىنى ياخشى قىلىپ، مەشغۇلاتچانلىقى كۈچلۈك رايون ۋاكالىتچىلىكىنى قوللانغاندا چوقۇم بىر ۋىنجۇلىق خوجايىن ئۆزى سىزنى ئىزدەپ كېلىپ مەلۇم رايوننىڭ ۋاكالىتچىلىكىنى ئۆز ئۈستىگە ئالىدۇ ۋە مەبلەغ سېلىپ مەخسۇس سېتىش دۇكىنى قۇرۇپ چىقىدۇ. ئۇلار دائىم ئۆزى پىششىق ئىشلارنى قىلىدىغان بولۇپ، بازار ئېچىشقا ئىنتايىن ماھىر، كارخانىنىڭ غەم قىلىشىنىڭ قىلچە ھاجىتى يوق. ۋىنجۇ كېيىم - كېچەك ساھەسىدىكىلەرنىڭ كۆپ قىسمى شۇنداق قىلىدۇ. خەتىرى ئاز، پايدىسى ياخشى — مانا بۇ ئۆزگىچە ئالاھىدىلىككە ئىگە ۋىنجۇچە كېيىم - كېچەك سېتىش يولى.

ئەلۋەتتە ئۇلار يۇرتداشلىرىنى بوزەك قىلمايدۇ. مەھسۇلات ئومۇمىي پايدىسىنىڭ %50 تى ۋاكالىتچىگە قالىدۇ. نەق مۇشۇ تەرەپ ئۇلارنىڭ ۋىنجۇ كېيىم - كېچەكلىرىنى سېتىشتىكى ئىتتىرىش كۈچى. ئەكسىچە كېيىم - كېچەك كارخانىلىرىغا نىسبەتەن، چوقۇم توختىماستىن مەھسۇلاتنىڭ قوشۇلما قىممىتىنى ئاشۇرۇپ تۇرۇشقا توغرا كېلىدۇ. مانا بۇ ۋىنجۇ كارخانىلىرىنىڭ ماركا يارىتىشتىكى ئىتتىرىش كۈچى.

كۆرۈنۈشلۈك بولدىكى، ۋىنجۇ كارخانىلىرىنىڭ مۇۋەپپەقىيىتى ئومۇمىي جەھەتتىن ھەمكارلىق تورىدىن، بىرلىشىش كۈچىدىن كېلىپ چىققان. ۋىنجۇلىقلار كىشىلىك مۇناسىۋەتنى ئۈستۈن كۆرىدىغان سودا توپىدۇر.

ئائىلە ئەزاسى، ئۇرۇق - تۇغقان، دوست، يۇرتداش، دېگەندەك ۋىنجۇلىقلار قانداشلىقتىن تارتىپ يۇرتداشلىققىچە مۇشۇنداق مۇناسىۋەت بويىچە ھەمكارلىق مۇناسىۋىتى ئورناتقان. ۋىنجۇلىقلار قەيەرگىلا بارسا ئۇلارنىڭ يۇرتداشلار ئويۇشمىسى، دوسلار ئويۇشمىسى، سودا ئويۇشمىسىنى شۇ يەرگە ئېلىپ بارىدۇ.

ۋىنجۇلىقلار نامى چىققان توپلىشىپ سودا قىلغۇچىلاردۇر، ئۇلار بەك ئىتتىپاق بولۇپ، مەملىكەتنىڭ ھەرقايسى جايلىرىدا سودىگەرلىك قىلىدىغان ۋىنجۇلىقلار ئاساسەن ھەممىسى شۇ يەردىكى ۋىنجو سودا ئۆيىمىسىنى تاپالايدۇ. ئۇلارنىڭ تەبىئىي شەكىللەنگەن قائىدىسى: «بىر كىشى پۇل تاپالمايدۇ، بىرلەشكەندىلا ئاندىن پۇل تاپقىلى بولىدۇ، پۇلنى كۆپچىلىك بىللە تاپىمىز» دېگەندىن ئىبارەت.

شەن لىيەنخۇ رايونى غەربىي چوڭ كوچىسىدا <جەنۇپ باسچىلىقى> نامىدىكى ماركا، سوۋغات بويۇملىرى شەھەرچىسى بار بولۇپ، بۇ يەردىكى ئاتىمىش نەچچە تىجارەتچىنىڭ ئىچىدە ئۈچتىن بىرى ۋىنجۇدىن كەلگەن. ئۇلار ئاساسلىقى مىس تاختا، ئىزنەك، كەسپى بەلگە قاتارلىق بۇيۇملار سودىسى ۋە ساڭىنەن، پىڭياڭدا ئىشلەپچىقىرىلغان سوۋغات بويۇملىرى تىجارىتى بىلەن شۇغۇللىنىدۇ.

خۇاڭ كېنىڭ، جاڭ يۈمىڭ ۋە خوۋ چۈنچىن قاتارلىق ئۈچەيلەن ۋىنجۇلىق تىجارەتچىلەر. «يۇرتنىڭ سودا تەرەققىياتى ئۈچۈن بىر كىشىلىك ھەسسە قوشۇش» ئۇلارنىڭ ئورتاق ئارزۇسى. شۇنىڭ ئۈچۈن ئۇلار دائىم بىر يەرگە يىغىلىپ قانداق سودا قىلىش توغرىسىدا مەسلىھەتلىشىدۇ. جاڭ يۈمىڭ ئاكا-ئۇكا يەتتە قېرىنداشنىڭ ھەممىسى سوۋغات بۇيۇملىرى تىجارىتى قىلىدۇ. 1992-يىلى 3-ئايدا تۇغقىنىنىڭ ياردىمىدە ئۇ بىرنەچچە يۇرتىدىشىنى باشلاپ يۇرتىدىكى ئىشلەپچىقىرىش سايمانلىرىنى ئېلىپ شەرقىي شىمالغا كەلدى ۋە جاڭ يۈمىڭ ئېلانچىلىق زاۋۇتىنى قۇرۇپ چىقتى. 10 نەچچە يىللىق تەرەققىياتتىن كېيىن ئېلانچىلىق-ماركا شىركىتى يەرلىكتىكى نامى بار كارخانىغا ئايلاندى.

شەنەندە سوۋغات بويۇملىرى ئىشلەپچىقىرىشنىڭ شارائىتى تولۇق ئەمەس. شۇڭا بىر قېتىملىق زاكاستىكى 100 مىڭ تال ئىزنەكنى بىرلا ئاقما لىنىيە ئارقىلىق بىر ھەپتىدە پۈتتۈرۈش مۇمكىن ئەمەس، ئۇنىڭدىن كۆپ زاكاسنى قوبۇل قىلىش تېخىمۇ مۇمكىن ئەمەس. جاڭ يۈمىڭ يۇرتى پىڭياڭدىكى «جۇڭگو سوۋغات بويۇملىرى تاۋار ئىشلەپچىقىرىش بازىسى» بۇ خىل ئېھتىياجنى

قاندۇرالايدۇ دەپ قارايدۇ. ئۇ «بىر تال ئىزنەكنى ئىشلەپچىقىرىش ئۈچۈن چىرىتىش، سۇۋاراكلاش قاتارلىق ئون نەچچە ئىش تەرتىپىدىن ئۆتكۈزۈشكە توغرا كېلىدۇ، ئەگەر ھەر قايسى ئىشلەپچىقىرىش لىنىيىسىنى يۇرتتىكى ھەرقايسى ئورۇنلارغا بۆلۈپ بەرگەندە، ئىشلەپچىقىرىش ئۈنۈمىنى يۇقىرى كۆتۈرۈپلا قالماي يەنە پىگىياڭنىڭ بازىرىنى ئېچىشقا پايدىلىق» دەپ قارىدى ھەم شۇ سەۋەبتىن 2004-يىلى شىئەندىكى كارخانىسىدىن ۋاز كېچىپ بازار ئېچىشقا ئاتلىنىپ كەتتى.

خوۋ چۈەنجىن بىلەن جاڭ يۈمىڭنىڭ ئويلىنىغىنى بىر يەردىن چىقتى. ساڭنەن «جۇڭگونىڭ باسچىلىق شەھەرچىسى» بولۇپ، ئۇنى «شىئەن شەھرىنىڭ باسچىلىق چوڭ سېخى» قىلىشقا بولاتتى. مۇنداق بولغاندا بازارنى كېڭەيتىش بىلەن بىرگە يەنە ئۆز يۇرتىنىڭ ئىشلەپچىقىرىش قىممىتىنى تېخىمۇ يۇقىرى كۆتۈرگىلى بولاتتى. ئەنە شۇ نىشاننى كۆڭلىگە پۈككەن خوۋ جىنچۈەنمۇ بۈگۈنكى كۈندە بازار ئېچىش سېپىگە قېتىلدى.

★★★ ۋىنجۇلىقلار ئۆزۈندىسى ★★★

دۇنيادىن ئاغرىنىشقا، دۈشمەنلىك قىلىشقا بولمايدۇ. ئاغرىنىش خاتىرجەمسىزلىكنى كەلتۈرۈپ چىقىرىدۇ-دە، تەرەققىيات بولمايدۇ.

-رېنىمىن ئېلېكتىر ئۈسكۈنىلىرى گۇرۇھىنىڭ مۇدىرىيەت رەئىسى جىڭ يۈەنباۋ

كۆپچىلىك بىرلىكتە پۇل تېپىش كېرەك

تېپىش تەپەككۈرى:

نامراتلار: دۇنيادا بېكارلىق تاماق يوق، باشقىلارنىڭمۇ ئۆزىنىڭ تاپىدىغان پۇلىسى بار، پۇل تېپىشتا نېمىشقا ئۆز-ئارا يول قويغۇدەكمىز؟ مەن بۇنداق ئىشنىڭ بارلىقىغا ئىشەنمەيمەن.

ۋېنجولۇقلار: بىر ئادەم كۆپ پۇل تاپالمايدۇ، پۇلنى كۆپچىلىك بىرلىكتە تېپىش كېرەك، ئۆزىمىز پۇل تاپىدىغان ياخشى پۇرسەتكە ئىرىشكەندە باشقىلارنى ئۇنتۇپ قالماستىكىمىز كېرەك، شۇنداق بولغاندىلا ئاندىن باشقىلار پۇل تاپىدىغان ياخشى پۇرسەتكە ئىرىشكەندە بىزنى ئۇنتۇپ قالمايدۇ، مۇشۇنداق قىلغاندىلا كۆپچىلىك بىرلىكتە پۇل تاپقىلى بولىدۇ.

ئىلگىرى بەزىلەر بىر ۋېنجولۇق سودىگەردىن تىجارەت قىلىشىدىكى مەخپىيەتلىكىنى سورىغاندا، بۇ ۋېنجولۇق سودىگەر مۇنداق دېگەن: «تىجارەتتە ھەرگىزمۇ ئۆزىنىلا ئويلىماسلىق كېرەك، 10 يۈەن پۇل تاپىدىغان جايدا ئالتە يۈەننى ئۆزىمىز تاپساقمۇ، باشقىلارغا تۆت يۈەن پۇل تاپقىدەك بوشلۇق قويۇپ قويۇش كېرەك. مۇنداق بولغاندا باشقىلار پۇل تاپقاندىمۇ سىزنى ئۇنتۇپ قالمايدۇ-دە، سىزنىڭ پۇل تېپىش بوشلۇقىڭىز بارغانسېرى چوڭىيىدۇ.»

ۋېنجو شەھىرى لۈچېڭ رايونىنىڭ مۇئاۋىن باشلىقى شيۇڭ خۇڭچىڭ مۇنداق دېگەن: «مەن ھازىر نەگىلا بارسام ناھايىتى قولايلىق ھېس قىلىمەن، چۈنكى ۋېنجو سودىگەرلەر جەمئىيىتى دۆلىتىمىزنىڭ ھەر قايسى جايلىرىغا تارقالغان. ئۇلار ۋېنجولۇق مېھمانلارنى ناھايىتى قىزغىن كۈتۈۋالىدۇ ھەمدە پۇل ۋە پۇرسەتتىن كۆپچىلىك بىرلىكتە پايدىلىنىشى كېرەك، دەپ قارايدۇ». بۇ ھەرگىزمۇ قۇرۇق گەپ ئەمەس، ھەرقايسى جايلاردىكى ۋېنجولۇق سودىگەرلەر ئۇيۇشمىسىنىڭ مەسئۇللىرى مۇنداق بىر قائىدىنى يەكۈنلىگەن: «بىر ئادەم يەككە-يېگانە ھالەتتە كۆپ پۇل تاپالمايدۇ، كۆپچىلىك بىرلىكتە تاپقان پۇلنىڭلا ھەقىقىي بەرىكىتى بولىدۇ.»

تىجارەتتە كوللىكتىپنىڭ كۈچىدىن پايدىلىنىشتىن ئىبارەت بۇ ئەنئەنە ۋېنجولۇق سودىگەرلەرنىڭ

ۋۇجۇددا ئۆز ئىپادىسىنى تاپقان. باشقا جايلاردىكى سودىگەرلەرگە نىسبەتەن ئېيتقاندا، ۋېنجۇلۇق سودىگەرلەر سودا پۇرسەتلىرىگە ئۇچرىغاندا دائىم ئىتتىپاقلىشىپ بىرلىكتە مەنپەئەتلىنىدۇ.

خېفېي شەھەرلىك ۋېنجو سودىگەرلەر ئۇيۇشمىسىنىڭ رەئىسى شاۋ ۋۇيۈنىڭ ئېيتىشىچە، ئۇلار سودا ئۇيۇشمىسىنىڭ نامىدىن پايدىلىنىپ بىر مەبلەغ سېلىش ئاپپاراتى تەسىس قىلغان، مەزكۇر ئاپپاراتقا ئەزا بولغانلار تۆۋەننى نەچچە ئون مىڭ سومدىن يۇقىرىسى مىليون يۈەنگىچە مەبلەغ تاپشۇرۇش بىلەن بىر ۋاقىتتا، يەنە ئۆزىنىڭ كۆڭلىگە ياققان، مەبلەغ سالسا بولىدۇ دەپ قارىغان تۈرىنى ئوتتۇرىغا قويىدىكەن. كۆپچىلىك بىرلىكتە قايسى تۈرگە مەبلەغ سالسا ئەڭ ياخشى بولىدىغانلىقىنى قارار قىلىپ مەبلەغنىڭ ئەڭ يۇقىرى چەكتە پايدا يارىتىش ئۈنۈمىنى قولغا كەلتۈرىدىكەن.

شى فۇلى - سىچۈەندىكى ۋېنجو سودا شەھەرچىسىنىڭ مەسئۇلى، ئۇ تۇنجى بولۇپ سىچۈەنگە كېلىپ ئۆي - مۈلۈك سودىسى بىلەن شۇغۇللانغان ۋېنجۇلۇق سودىگەر.

1997 - يىلى، شى فۇلى سىچۈەننىڭ گۇاڭيۈەن شەھىرىدە تۇنجى بولۇپ ۋېنجو سودا شەھەرچىسىنى قۇرغاندا زور داغدۇغا قوزغىغان. بۈگۈنكى كۈنگە كەلگەندە شى فۇلىنىڭ مەبلىغى ئاللىقاچان لېشەن ۋېنجو سودا شەھەرچىسى، سەنتەي ۋېنجو سودا شەھەرچىسى، يىڭشەن ۋېنجو سودا شەھەرچىسى، بەيگۇڭ ۋېنجو سودا شەھەرچىسى... قاتارلىقلارغىچە كېڭەيگەن بولۇپ، قىممىتى 700 مىليون يۈەندىن ئېشىپ كەتكەن. ئەمما شى فۇلى بانكىدىن بىر فۇڭمۇ قەرز ئېلىپ باقمىغان. ئۇنداقتا شى فۇلىنىڭ مەبلىغى نەدىن كەلگەن؟

شى فۇلى بەيگۇڭ ۋېنجو سودا شەھەرچىسىگە مەبلەغ سالدىغان ۋاقىتتا 300 مىليون يۈەندىن كۆپرەك پۇلغا ئېھتىياجلىق بولغان، ئۇنىڭ بۇنچە كۆپ پۇلنى ئۆزىگە تايىنىپ ھەل قىلالىشى مۇمكىن ئەمەس ئىدى. شۇنداق قىلىپ، ئۇ ئۆزىنىڭ پىلانىنى باشقا 60 تىن كۆپرەك ۋېنجۇلۇق سودىگەرگە ئېيتقان. نەتىجىدە بۇ سودىگەرلەر كۆپ ئويلىنىپ ئولتۇرماستىلا 300 مىليون يۈەن مەبلەغنى جۇغلاپ بۇ تۈرنى قولغا كەلتۈرگەن.

ۋېنجو سودىگەرلىرى تىجارەت قىلغاندا ھەمىشە خېرىدارلارنىڭ مەيدانىدا تۇرۇپ پىكىر

قىلدۇ. ئۇلار ئاۋال خېرىدارلارنى تاۋار ياكى مۇلازىمەت تەمىنلەپ ئاندىن ھەق ئالىدۇ. بۇ خىل ئۇسۇل بىر قولىدا پۇلنى بىر قولىدا تاۋارنى ئېلىشقا قارىغاندا خېرىدارلارنىڭ تېخىمۇ ياخشى تۇرۇشىغا ئېرىشكەن. چۈنكى مۇنداق بولغاندا خېرىدارلار ئەڭ ئاز پۇل بىلەن كۆپلىگەن سودىنى قىلالايدۇ، ھەمدە ھەربىر سودىدىن يېتەرلىك پايدىغا ئېرىشەلەيدۇ. ۋېنجو سودىگەرلىرىنىڭ بۇ خىل ئۇسۇلنى خېرىدارلار ياخشى كۆرگەچكە ئۇلارنىڭ سودىسى ياخشىلىنىدۇ، خېرىدارلارمۇ ئۇلارغا باشقا خېرىدارلارنى تونۇشتۇرۇپ قويىدۇ. شۇنىڭ بىلەن ۋېنجولۇقلارنىڭ تىجارىتى تەبىئىيلا ياخشىلىنىپ كېتىدۇ.

خاڭجۇ ئەينەك بېزەكچىلىك ماتېرىياللىرىنى لايىھەلەش ئىشخانىسىدىكى چېڭ گاڭ مۇنداق دېگەن: «مەن ۋېنجۇدا بەش مىڭ يۈەن خەجلەپ يۈز مىڭ يۈەن قىممىتىدىكى مال سېتىۋالالايمەن، ئەگەر يېرىم ئايدا قەرز قايتۇرۇشقا كېلىشكەن بولسام، ۋېنجولۇقلار يېرىم ئاي توشماستا قەرزنى ھەرگىزمۇ سۈيلىمەيدۇ، قەرز قايتۇرۇش مۆھلىتى توشىمىمۇ ئەدەب يۈزىسىدىن سۈيىلەپ قويىدۇ، مەنمۇ قەرزنى ۋاقتىدا قايتۇرىمەن. ۋېنجۇدا ئون يۈەن خەجلەپ 100 يۈەنلىك سودا قىلالايسىز، مۇنداق بولغاندا پايدا بوشلۇقىڭىزمۇ كېڭىيىدۇ.»

ئىلگىرى كىشىلەر ھەمىشە ۋېنجولۇقلارنى «قورقۇنچىلۇق ۋېنجولۇقلار» دەپ ئاتىشاتتى، ئۇلارنىڭ «قورقۇنچىلۇق» تەرەپلىرى دەل ئۇلارنىڭ ھەممەيلىن ئورتاق مەنپەئەتلىنەلەيدىغان ئۇسۇلنى ئويلاپ تاپالايدىغان ئىدىيەسىدە. ئۇلار خېرىدارغىمۇ پايدا بېرىدۇ، ئۆزلىرىمۇ پۇل تاپىدۇ، كىچىك سودا ئارقىلىق چوڭ پۇللارنى تاپىدۇ، خۇددى «ئۇچقۇندىن يانغىن چىقىدۇ» دېگەندەك، ئۇلار نەچچە يىلدىلا نۇرغۇن پۇلنىڭ ئىگىسى بولۇپ قالىدۇ.

جېجياڭ ئۆلكىلىك خەلق ھۆكۈمىتىنىڭ سىچۈەندە تۇرۇشلۇق ئىش بېجىرىش ئورنىنىڭ مەسئۇلى سۇڭ شىگې ۋېنجو سودىگەرلىرىنىڭ ھەمكارلىق روھىغا ئاپىرىپ ئوقۇپ مۇنداق دېگەن: «ۋېنجولۇقلار تىجارەت قىلغاندا ئەمەلىي ئىش قىلىش، ۋاز كەچمەسلىكتەك روھنى ئۆزىگە ھەمراھ قىلدۇ، ئۆز-ئارا ئىشىنىدۇ، ھەمكارلىشىدۇ، ھەمىشە ئۆزلىرىنىڭ مەبلىغى ۋە كۈچىنى ناھايىتى ياخشى ھالەتتە

بىرىكتۈرەلەيدۇ. »

★★★ ۋىنجۇلىقلار ئۈزۈندىسى ★★★

مەن ھازىر نەگىلا بارسام ناھايىتى قولايلىق ھېس قىلىمەن، چۈنكى ۋىنجو سودىگەرلەر جەمئىيىتى دۆلىتىمىزنىڭ ھەر قايسى جايلىرىغا تارقالغان. ئۇلار ۋىنجولۇق مېھمانلارنى ناھايىتى قىزغىن كۈتۈۋالىدۇ ھەمدە پۇل ۋە پۇرسەتتىن كۆپچىلىك بىرلىكتە پايدىلىنىشى كېرەك، دەپ قارايدۇ.

ئەقەدە جاۋاھىراتلىرى



TEL: 400-0991-684

خېرىدار ھەممىدىن مۇھىم ئورۇندا تۇرىدۇ

بېيىش تەپەككۈرى:

نامراتلار: بەزى خېرىدارلار ئادەمنى ناھايىتى زېرىكتۈرىدۇ، ھەمىشە بىز ئۇنىڭدىن بەك جىق پايدا ئېلىۋالغاندەك مۇئامىلە قىلىدۇ.

ۋېنجولۇقلار: خېرىدار ھەممىدىن مۇھىم ئورۇندا تۇرىدۇ، بىز چوقۇم ئۇلارنى رازى قىلىشىمىز كېرەك. بىز ھەقىقەتەن خېرىدارنىڭ پۇلىنى تاپىمىز، ئەمما بىز چوقۇم خېرىدارنى خۇشاللىق بىلەن پۇل تۆلىگۈدەك دەرىجىدە رازى قىلىشىمىز، ئاندىن ئۇلارنى ئۆزىمىزنىڭ چۆپىتىگە ئايلاندۇرىشىمىز لازىم.

كاناسۇكى ماتسۇشىتا مۇنداق دېگەن: «بىز چوقۇم ھەممە ئىشتا خېرىدارنىڭ مەنپەئىتىنى چىقىش قىلىپ ئويلىنىشقا ئادەتلىنىشىمىز كېرەك. تىجارەتنى چوقۇم ئوچۇق - ئاشكارە، ئادىل قىلىشىمىز، خېرىدارنى چوقۇم ئەڭ مۇھىم بىلىشىمىز لازىم».

ۋېنجولۇقلار بۇ نۇقتىنى بۇرۇنلا ھېس قىلغان، ئۇلارنىڭ قارشىچە خېرىدار ھەممىدىن مۇھىم ئورۇندا تۇرىدۇ. شۇڭا ئۇلار ھەممە ئىشتا خېرىدارنى چىقىش قىلىدۇ، خېرىدار ئۈچۈن ئويلايدۇ. 1991 - يىلى، ھازىرقى جېجياڭ خېڭفېڭتەي سۈرئەت ئاستىلىتىش زاپچاسلىرىنى ياساش چەكلىك شىركىتىنىڭ لېدىرى، قوشۇمچە مەسئۇلى يې شىڭكاڭ ۋېنجو شەھىرىدىن بىر كىچىك ئۆيىنى ئىجارە ئېلىپ، ئۆزىنىڭ ئىگىلىك تىكلەش ھاياتىنى باشلىغان. ئەينى ۋاقىتتا، ئۇنىڭ تۇنجى قېتىم قوبۇل قىلغىنى پەقەت نەچچە ئون يۈەنلىكلا زاكاس ئىدى. تېخىمۇ كۆپ زاكاس قوبۇل قىلىش ئۈچۈن، يې شىڭكاڭ دائىم ئاكتىپلىق بىلەن خېرىدارلارنىڭ قېشىغا باراتتى.

ئادەتتە، ئۇ كەچ ۋاقىتلىرى ماشىنىغا ئولتۇرۇپ شەھەرمۇ - شەھەر مېڭىپ يۈرەتتى، كۈندۈزلىرى خېرىدارلارنىڭ ئۇچۇرلىرىنى توپلايتتى، يەرلىكتىكى كارخانىلارنى زىيارەت قىلاتتى، ئالدىراشچىلىقتىن ھەمىشە تاماق يېگەندەكمۇ ۋاقىت چىقىرالمايتتى.

يې شىڭكاڭ ئۆز كەسپىدە خېرىدارلار ئۇچرىغان ھەر قانداق مەسىلىنى ھەل قىلىشنى ئۆزىنىڭ مۇھىم ۋەزىپىسى ۋە نىشانى قىلغان ئىدى، ئەگەر ئۆزى چۈشەنمەيدىغان مەسىلىگە دۇچ كەلسە ئۆگىنىش ئارقىلىق ياكى مۇتەخەسسسلەردىن مەسلىھەت سوراش ئارقىلىق بىلىۋالاتتى.

بىر يىلدىن كېيىن، يې شىڭكاڭنىڭ تۆلىگەن بەدىلى ئاخىر جاۋابقا ئېرىشتى. ئۇ ئىلگىرى كۆرۈشكەن نۇرغۇنلىغان خېرىدارلار ئاكتىپلىق بىلەن ئۇنى ئىزدەيدىغان بولدى. گۇاڭشىدىكى بىر چوڭ كارخانىنىڭ خوجاينى ئۆزى ۋېنجوغا كېلىپ ئۇنىڭ ئەھۋالىنى تەكشۈردى ۋە نەق مەيداندا مال زاكاس قىلدى. يې شىڭكاڭ بۇ خېرىدارنىڭ «كىچىك كەپە زاۋۇت» نى كۆرۈپ تۇرۇپمۇ يەنىلا مال زاكاس قىلغانلىقىنى - خېرىدارنىڭ ئۆز مەھسۇلاتىنى سۈپەت ۋە تېخنىكا جەھەتتىن مۇئەييەنلەشتۈرگەنلىكى دەپ قارىدى.

بۇ خېرىدار قايتقاندىن كېيىن، يې شىڭكاڭغا يەنە نۇرغۇنلىغان خېرىدارلارنى تونۇشتۇردى، شۇنىڭدىن باشلاپ يې شىڭكاڭنىڭ سودىسى جانلىنىپ كېتىدۇ. نۆۋەتتە، ئۇنىڭ زاۋۇتىنىڭ يىللىق ئىشلەپچىقىرىش قىممىتى مىليارد يۈەنگە يېتىدۇ.

«ئاپتوموبىل پادىشاھى» ھېنرى.فورد مۇنداق دېگەن: «خېرىدار ئۈچۈن مۇلازىمەت قىلىش ئىدىيەسىنى پايدا تېپىشتىن ئەۋزەل بىلىش كېرەك. پايدا نىشان ئەمەس، ئۇ پەقەت خېرىدار ئۈچۈن مۇلازىمەت قىلىشنىڭ نەتىجىسى خالاس.» ساپ نىيەت بىلەن خېرىدارغا مۇلازىمەت قىلغاندىلا بايلىق ئۆزلۈكىدىن كېلىدۇ.

ئەلۋەتتە، خېرىدارنىڭ ساداقەتمەنلىك دەرىجىسى ناھايىتى نازۇك مەسىلە. زۆرۈر بولمىغان ئىشلار بىلەن ئۇنى يوقىتىپ قويغاندا ئۆزىگىمۇ، خېرىدارغىمۇ يۈز كەلگىلى بولمايدۇ. ئەگەر خېرىدار زىيان تارتسا، گەرچە ئۇلار دېمىگەن تەغدىردىمۇ شىركەتكە نىسبەتەن شەكىلسىز يوقىتىش ھېسابلىنىدۇ.

ئاۋكاڭ گۇرۇھىنىڭ لېدىرى ۋاڭ جېنداۋ ئىلگىرى مۇنداق بىر ھېكايىنى ئېيتىپ بەرگەن: بىر مۇخبىر ئاۋكاڭنىڭ مەخسۇس سېتىش دۇكىنىدىن ئاياغ سېتىۋېلىپ، ئۆيىگە قايتىپ كېلىپ

ئاياننى كىيگەندە بىر پېيى بوش، يەنە بىر پېيى ناھايىتى چىڭ كەلگەن. شۇنىڭ بىلەن ئۇ ئوغۇل دوستىنى ئېلىپ ئاياننى قايتۇرۇشقا بارغان. بۇ چاغدا پىرىكازچىك ئاياننىڭ ئۆيىمۇ - ئوخشاشلىقىنى كۆرۈپ «سىزنىڭ پۇتىڭىزدا مەسىلە بار ئىكەن، ئاياندا مەسىلە يوق.» دېگەن. بۇ بىر ئېغىز گەپ ئىشنى تېخىمۇ چوڭايتىۋەتكەن. ئۇ: «سەن مېنى ئوغۇل دوستۇمنىڭ ئالدىدا پۇتىڭىزدا مەسىلە بار دەپ ھاقارەتلىدىڭ!» دەپ ناھايىتى ئاچچىقلانغان. ھەم بۇ بىر ئېغىز گەپ ئۈچۈن ئاۋكاڭ گۇرۇھىنى ئۆزىدىن كەچۈرۈم سوراتماقچى، ۋە يىگىرمە مىڭ يۈەن تۆلەم تۆلەتمەكچى بولغان. دۇكاندىكىلەر ئۇنى مۇئاۋىن لېدىر بىلەن سۆھبەتلىشىشكە تەكلىپ قىلغان بولسىمۇ پايدىسى بولمىغان. ئىشنى ھەل قىلىش ئۈچۈن ئاۋكاڭ شىركىتىدىكىلەر ئۇنى شىركەتكە تەكلىپ قىلىپ ئۇنىڭ ئۈچۈن مەخسۇس بىر جۈپ ئاياغ تىكىپ بېرىدىغانلىقىنى، ئاياغقا ھېچقانداق پۇل ئالمايدىغانلىقىنى، ئۈچ كۈن ئىچىدە ئۆيىگىچە يەتكۈزۈپ بېرىدىغانلىقىنى ئېيتقان. بۇ گەپلەرنى ئاڭلىغاندىن كېيىن ئۇ خېرىدار ئاۋكاڭدىكىلەرنىڭ گېپىدە تۇرۇشى لازىملىقىنى ئېيتىپ خوشلاشقان. ئاۋكاڭدىكىلەر ئۈچ كۈندىن كېيىنلا ئاياننى ئۇلارغا يەتكۈزۈپ بەرگەن. كېيىن ۋاڭ جېنداۋ ئۇ خېرىدار بىلەن دوست بولۇپ قالغان، ئۇ خېرىدار ئاۋكاڭ مەخسۇس سېتىش دۇكىنى ئاچقان.

پەقەت بىر خېرىدار ئۈچۈن، ئاۋكاڭ مەخسۇس ئاياغ ئىشلىگەن، شىركەتنىڭ خېرىدارنى بىرىنچى ئورۇنغا قويىدىغان بۇ خىل روھى خېرىدارنى تەسەرلەندۈرگەن، مۇنداق كارخانا چوقۇم خېرىدارنىڭ ئىشەنچىسىگە ئېرىشىدۇ.

بۈگۈنكى كۈندە تېخىمۇ كۆپلىگەن ۋېنجو سودىگەرلىرى خېرىدار بىلەن سودىگەر ئوتتۇرىسىدىكى دوستانە ھېسسىياتنىڭ مۇھىملىقىغا كۆڭۈل بۆلۈپ، خېرىدارلارنى ئۆزلىرىنىڭ چۆپىتىگە ئايلاندۇرۇشقا كۈچىمەكتە.

ۋېنجو شەھىرىدىكى بىر كىيىم - كېچەك دۇكىنىنىڭ خوجايىنى جاڭ خېنىم «خاسلىقنىڭ جەلپكارلىقى» ناملىق بىر QQ توپىنى قۇرۇپ، بۇ ئارقىلىق خېرىدارلارغا تېخىمۇ ئەتراپلىق مۇلازىمەت قىلغان. خېرىدارلار يېڭى پاسوننىڭ بار - يوقلۇقىنى بىلىش ئۈچۈن QQ توپىغا خەت قالدۇرسا

قانائەتلىنەرلىك جاۋابقا ئېرىشەلەيتتى .

ۋىنجو شەھىرى ئىنستىتۇت غەربىي يولىدا ئۈن - سىن بۇيۇملىرى دۇكىنى ئاچىدىغان لى خوجاين «ئۈن - سىن بۇيۇملىرى ئائىلىسى» دەپ ئاتىلىدىغان QQ توپىنى قۇرۇپ خېرىدارلار بىلەن ئالاقىلىشىش ئۈچۈن ئىشلەتكەن . ئۇ ، QQ توپى ئارقىلىق خېرىدارلار دۇكانىدىكى يېڭى ماللارنى ۋاقىتدا بىلىپ تۇرۇش بىلەن بىر ۋاقىتتا ، دۇكانىمۇ خېرىدارلارنىڭ تەلەپ - پىكىرىنى ۋاقىتدا بىلىپ تۇرالايدىغانلىقىنى ئېيتقان .

گەرچە سودا خاراكتېرلىك QQ توپلىرىنى باشقۇرۇشقا ۋاقىت كەتسىمۇ ، بىراق بۇ خىل ئۇسۇل دۇكاننىڭ خېرىدار مەنبەسىنى كۆپەيتەلەيتتى ، دۇكاندار بىلەن خېرىدار ئوتتۇرىسىدىكى ئالاقىنى كۈچەيتىپ سودىنى ئىلگىرى سۈرەلەيتتى .

پەقەت خېرىدارلارنى ھەممىدىن مۇھىم ئورۇنغا قويغاندىلا سىز ئاندىن خېرىدار تەرەپتە تۇرۇپ ئويلىيالايسىز ، خېرىدارلارنى ئەڭ ياخشى تاۋار ۋە مۇلازىمەت بىلەن تەمىنلەيەلەيسىز ، شۇنداقلا خېرىدارمۇ سىزنىڭ تاۋارىڭىز ۋە مۇلازىمىتىڭىزنى خۇشاللىق بىلەن قوبۇل قىلىدۇ . خۇددى شاڭخەي كەيچۈەن ئوقەتچىلىك گۇرۇھىنىڭ باش لېدىرى لىن كەيۋېننىڭ ئېيتقىنىدەك: «كارخانىدىكى ئەڭ مۇھىم ئامىل قانداق قىلىپ خېرىدارلارنى تېخىمۇ ياخشى تاۋار بىلەن تەمىنلەش ۋە خېرىدارلار ئۈچۈن قىممەت يارىتىشتىن ئىبارەت ، مانا بۇ كارخانىدىكى يادرولۇق ئامىل ھىساپلىنىدۇ .»

★★★ ۋىنجولۇقلار ئۆزۈندىسى ★★★

كارخانىدىكى ئەڭ مۇھىم ئامىل قانداق قىلىپ خېرىدارلارنى تېخىمۇ ياخشى تاۋار بىلەن تەمىنلەش ۋە خېرىدارلار ئۈچۈن قىممەت يارىتىشتىن ئىبارەت ، مانا بۇ كارخانىدىكى يادرولۇق ئامىل ھىساپلىنىدۇ .

- شاڭخەي كەيچۈەن ئوقەتچىلىك گۇرۇھىنىڭ باش لېدىرى لىن كەيۋېن

كارخانا ئوبىرازى مۇھىمدۇر

بېيىش تەپەككۈرى:

نامراتلار: سودا قىلىشتا سەمىمىيەتنى تەكىتلەش، مەھسۇلاتنىڭ سۈپىتىنى يۇقىرى كۆتۈرۈش كېرەك، بىراق بۇلار ماڭا ھېچقانداق بايلىق يارىتالمايدۇ، مەن زادى قانداق قىلىشىم كېرەك؟

ۋېنجولۇقلار: سودا قىلىشتا سەمىمىيەت ۋە سۈپەتنى تەكىتلەش تەس ئەمەس، ھەممىدىن مۇھىمى قانداق قىلىپ خېرىدارلارنىڭ ئالدىدا ياخشى ئوبىراز يارىتىشتىن ئىبارەت. ئالتۇن مېدالىمۇ خېرىدارلارنىڭ ئىشەنچىسىگە يەتمەيدۇ، خېرىدارلارنىڭ نەزىرىدە تىكلەنگەن ئوبىرازلا ھەقىقىي ئوبىراز ۋە ئەڭ ياخشى ئېلان-تەشۋىقات بولۇپ ھېسابلىنىدۇ.

تىجارەتتە سەمىمىيەت ۋە سۈپەت ئەڭ مۇھىمدۇر، بىراق بۇلار بىلەنلا چەكلىنىپ قېلىشقا بولمايدۇ. تىجارەتتە ئوبىراز مۇھىم، چوقۇم ئاۋامنىڭ ئېغىزىدا قالغۇدەك ئوبىراز تىكلەش كېرەك، ئوبىراز-تىجارەتتىكى ئەڭ ياخشى ئېلان-تەشۋىقاتتۇر.

لۇ ۋېيگۇاڭ-شاڭخەي ئەنشىن تەڭلىك ياساش چەكلىك شىركىتىنىڭ باش لېدىرى. نۆۋەتتە، ئەنشىن ماركىسىدىكى ياغاچ تەڭلىكنىڭ سېتىش مىقدارى پۈتۈن مەملىكەت بويىچە 1-ئورۇندا، دۇنيا بويىچە 5-ئورۇندا تۇرىدۇ. لۇ ۋېيگۇاڭ برازىلىيەدىن 1000 كۋادرات مېتىر كۆلەمدىكى ئىپتىدائىي ئورمانلىق سېتىۋېلىپ «ئورمان پادىشاھى» دەپ تەرىپلەنگەن، برازىلىيە زۇڭتۇڭى تەرىپىدىن ئىلگىرى-كېيىن بەش قېتىم كۆرۈشۈشكە قوبۇل قىلىنغان.

ئىگىلىك تىكلەنگەن دەسلەپكى مەزگىللەرنى ئويلىغاندا، ئۇ كۆيگەنسېرى قىسقراۋاتقان جۇڭخۇا تاماكىسىنى ئۇنتالمايدۇ.

1994-يىلى 4-ئاينىڭ 8-كۈنى، لۇ ۋېيگۇاڭ ۋېنجۇدا «ئەنشىن» ماركىسىدىكى ياغاچ

تەڭلىك (پول) سېتىش دۈكىنىنى ئاچقان.

دۇكان ئېچىلغان تۇنجى كۈنى نۇرغۇنلىغان خېرىدارلار كەلگەن بولسىمۇ، بىراق سېتىۋالدىغان

كىشىلەر كۆپ ئەمەس ئىدى. ئەينى ۋاقىتتا دۇكانغا كىرگەن بىر يىگىت دۇكاندا ئۇزۇن ئايلانغان.

ئاندىن لۇ ۋېيگۇاڭدىن ئۇنىڭ تەگلىكىنىڭ قانداق ئالاھىدىلىكى بارلىقىنى سورىغان.

لۇ ۋېيگۇاڭ ئىككىلەنمەستىنلا: «چىداملىق!» دەپ جاۋاب بەرگەن.

يىگىت بۇنى ئاڭلىغاندىن كېيىن: «مەن ھازىر ئۆي بېزەۋاتىمەن، مەن سىزنىڭ تەگلىكىڭىزنى

كۆيدۈرۈپ چىداملىق ياكى ئەمەسلىكىنى سىناپ باقاي بولامدۇ؟» دېگەن.

لۇ ۋېيگۇاڭ بۇنى ئاڭلاپ ھاڭ-تاڭ قالغان، بۇ تەگلىك ھەقىقەتەن ئېسىل ئىدى، كىرگۈزۈش

باھاسىمۇ قىممەت ئىدى، ئەمما مال كىرگۈزگەندە ئۆزىمۇ تەگلىكىنى كۆيدۈرۈپ سىناپ باقمىغاچقا،

يىگىتنىڭ تەلپىگە قوشۇلۇش-قوشۇلماسلىققا ئىككىلىنىپ قالغان ئىدى.

لۇ ۋېيگۇاڭ ئازراق ئىككىلەنگەندىن كېيىن يەنىلا قوشۇلۇشنى قارار قىلغان. شۇنداق قىلىپ ئۇ

بىر پارچە تەگلىكنى ئېلىپ يىگىتكە «كۆيدۈرۈڭ!» دېگەن.

يىگىت «جۇڭخۇا» تاماكىدىن بىرنى تۇتاشتۇرۇپ تەگلىكىنىڭ ئۈستىگە ياققان.

بارغانسېرى قىسقىراۋاتقان «جۇڭخۇا» تاماكىسىغا قاراپ لۇ ۋېيگۇاڭمۇ قاتتىق جىددىيلەشكەن.

ئىككى مېنوتتىن كېيىن لۇ ۋېيگۇاڭ تەگلىكىنىڭ ھېچنەمە بولمىغانلىقىنى كۆرۈپ كۆڭلى جايىغا

چۈشكەن.

بۇ ئىش تىلغا ئېلىنسا لۇ ۋېيگۇاڭنىڭ كۆڭلى يەنىلا ئىللىق سېزىمغا تولدۇ. يىگىت ھەددىدىن

زىيادە قۇرغاق ياغاچنىڭ سۇنى سۈمۈرىدىغانلىقىنى، نەم ياغاچنىڭ سۇ تەركىبىنى قويۇپ

بېرىدىغانلىقىنى ئېيتىپ، ئەگەر تەگلىك مۇۋاپىق تاللاپ ئىشلىتىلمىسە سۇ ۋە ئوتقا ئۇچرىسا

چىدىمايدىغانلىقىنى ئېيتىدۇ.

بۇ قېتىمقى سودىدا، لۇ ۋېيگۇاڭ 1000 يۈەنگە يېقىن پايدا ئالدى. ئەينى ۋاقىتتا ئۇ خېرىدار

18 كۋادرات مېتىر تەگلىك سېتىۋالغان بولۇپ، يەككە باھاسى 270 يۈەن، پايدا نىسبىتى %25

ئىدى. لۇ ۋېيگۇاڭ تۇنجى قېتىملىق سودىدىلا ئۆزىنىڭ ئوبرازىنى تىكلىگەن.

2005-يىلى، «ئەنشىن» ماركىسىدىكى تەگلىكىنىڭ سېتىش مىقدارى دۇنيادا بەشىنچى،

مەملىكىتىمىزدە بىرىنچى ئورۇنغا ئۆتكەن.

«دۇنيادىكى ئەڭ ئۇلۇغ مال ساتقۇچى» جون. جالاد سېتىقچىلىق جەريانىدا مەشھۇر «250 قائىدىسى» نى خۇلاسەلەپ چىققان. جون. جالادنىڭ قارىشىچە، ھەر بىر خېرىدارنىڭ ئارقىسىدا 250 نەپەر ئادەم بار بولۇپ، بۇلار ئۇنىڭ خىزمەتدېشى، خوشنىسى، تۇغقان ۋە دوست - بۇرادەرلىرى ئىدى. ئەگەر سېتىقچى بىر خېرىدارنىڭ كۆڭلىنى ئۇتالمىسا، ئۇنداقتا خېرىدارنىڭ ئارقىسىدا 250 نەپەر ئادەمنىڭ ئۇنىڭ بىلەن سودا قىلغۇسى كەلمەيتتى. ئەكسىچە ئېيتقاندا، ئەگەر سىز بىر خېرىدارنىڭ ئالدىدا ئوبرازىڭىزنى تىكلەپلىسىڭىز، ئۇنداقتا يەنە 250 نەپەر ئادەم سىز بىلەن سودا قىلىشنى خالايدۇ.

پايدىدىن خېرىدار بىلەن تەڭ بەھرىلەش - ياخشى ئوبراز تىكلەشنىڭ ئەڭ ئاسان، ئەڭ ئۈنۈملۈك ئۇسۇلى.

1987-يىلى، 16 ياشلىق لۇ يۈەنيۈەن 100 نەچچە يۈەن پۇل بىلەن ئۇخەنگە بېرىپ ئىگىلىك تىكلەپكەچى بولغان. ئەينى ۋاقىتتا ئۇ كىيىم - كېچەك تىجارىتى بىلەن شۇغۇللانغان، كېيىن بەش خىل مېتال بۇيۇملىرى تىجارىتىگە كىرىشكەن.

باشقىلار بىلەن ئوخشىمايدىغان يېرى، ئۇ بەش خىل مېتال تىجارىتىنى دەسلەپتە باشلىغاندا پۇل تېپىشنى ئەمەس، بەلكى بازار ئېچىشنى ئويلىغان.

ئەينى ۋاقىتتا ئۇ جېياڭنىڭ مال مەنبەسى مول بولۇشتەك ئەۋزەللىكىدىن پايدىلانغان. يەنى ۋېنجۇنىڭ لۇڭۋەن رايونىدىكى بەش خىل مېتال سودىگەرلىرىدىن مال ئېلىپ توپ تارقىتىش بىلەن شۇغۇللانغان. ئۇ ھەمىشە ماللارنى كىرىش باھاسىدىن تۆۋەن باھادا ساتقان. مەسىلەن: كىرىش باھاسى 7 مو بولغان لامپۇچكىنى ھەمىشە 6 مو سەككىز فۇڭدىن ساتقان. شۇنداق قىلىپ، نۇرغۇنلىغان خېرىدارلار ئۇنىڭ دۈكىنىدىن نەرسە سېتىۋالدىغان بولغان.

نەتىجىدە بىر يىلغا قالماي ئۇ 20-30 مىڭ يۈەن زىيان تارتقان، بىراق نۇرغۇنلىغان خېرىدارلارنى چۆپقەت قىلىۋالغان. خېرىدارلار ئۇنىڭ بىلەن دوست بولۇشنى ئىزدەيدىغان بولغان.

شۇنىڭ بىلەن بىر ۋاقىتتا، لۈيۈن مال كىرگۈزگەندە ئاۋال سېتىپ چىقىرىپ ئاندىن پۇل تۆلەش ئۇسۇلىنى قوللانغاچقا، ئۇنىڭ مەبلەغىنىڭ ئايلىنىشى ناھايىتى تېز بولغان.

كېيىن لۈيۈن ئۇسۇلىنى ئۆزگەرتىپ مال باھاسىنى ئۆستۈرگەن. ئۇ ئىلگىرى تىكلەنگەن ئوبرازغا تايىنىپ خېرىدارلارنىڭ ئىشەنچىسىگە ئېرىشكەچكە، خېرىدارلارمۇ مال باھاسىنىڭ ئۆسۈشىنى ئاسانلا قوبۇل قىلغان.

ئەلۋەتتە، خېرىدارلارنى سوۋغاتلىق تاۋار بىلەن تەمىنلىگەندە، خېرىدار ئۆزىنى پايدا ئالغاندەك ھېس قىلىپ تېخىمۇ خۇش بولىدۇ.

2006-يىلى 8-ئاينىڭ 14-كۈنى «ۋېنجو گېزىتى» گە مۇنداق بىر ماقالە بېسىلغان:

خېرىدارلارغا سوۋغاتلىق تاۋار بېرىش

بىر قېتىم، مېنىڭ جېردا (ۋېنجو جېردا ئاياغچىلىق چەكلىك شىركىتى) مەخسۇس سېتىش دۇكىنىدىكى باھاسى 350 يۈەنلىك ئاياغقا كۆزۈم چۈشتى. مەن پىركازچىقا قىممىتى 400 يۈەنلىك ئىستېمال كارتىسىدىن بىرنى بېرىپ يەنە 15 يۈەن تولۇقلىدىم، ھەمدە ئاياغقا قوشۇپ 65 يۈەنلىك بەلباغ (پىدەي) دىن بىرنى سېتىۋالدىم.

مەن ئىشكىتىن چىقىپ ئۇزۇن ئۆتمەستىن ئارقامدىن «توختاڭ» دېگەن ئاۋازنى ئاڭلىدىم، ۋە كۆڭلۈمدە «پىركازچىك پۇلنى خاتا سانىۋالغان ئوخشايدۇ» دەپ ئويلاپ بىرئاز جىددىيلەشتىم. بۇ ۋاقىتتا، پىركازچىك يېنىمغا يۈگۈرۈپ كېلىپ ھاسىرىغىنىچە: «شىركەت مال سېتىۋېلىش سوممىسى 400 يۈەنگە يەتكەن خېرىدارلارغا بىر جۈپ پېتەك سوۋغا قىلىشنى بەلگىلىگەن، بايا بىز ئۇنتۇپ قاپتۇق، كەچۈرۈڭ!» دېگىنىچە بىر جۈپ پېتەكنى ماڭا سۈندى.

ئۇنىڭ مەندىن يىراقلاپ كەتكەن تۇرقىغا قاراپ مەن ئۆزۈمنىڭ ئويلارىدىن خىجىل بولۇپ قالدىم، ھەمدە جېردا مەخسۇس سېتىش دۇكىنىنىڭ خىزمەتچىلىرىگە ھۆرمىتىم قوزغالدى.

كىچىككەنە سوۋغاتلىق تاۋارمۇ ئادەمنى ناھايىتى خۇشال قىلىدۇ، مانا بۇ ھېسسىياتنىڭ قۇدرىتى! ئەمما داۋاملىق بۇ خىل ئۇسۇلنى قوللانغاندا سوۋغاتلىق تاۋارنىڭ ئەسلىدىكى جەلپكارلىقىنى

يوقتىپ قويىمىز ، شۇڭا چوقۇم ئۇسۇلنى ئۆزگەرتىپ تۇرۇش ، ھەرقاچان خېرىدارغا قاراپ كۈلۈمسىرەپ تۇرۇش كېرەك . چۈنكى ھېسسىياتقا سېلىنغان مەبلەغنىڭ قىممىتى ناھايىتى چوڭدۇر .

ئوبراز تىكلەشتە چوقۇم خېرىدارنىڭ نېمىگە ئېتىياجلىق ئىكەنلىكىنى بىلىش ، خېرىدارنىڭ ئېتىياجىنى ئىمكانىيەتنىڭ بارىچە قاندۇرۇش كېرەك .

شاڭخەيدە بەش خىل مېتال دۇكىنى ئاچقان ۋېنجۇلۇق بىر خوجايىن مۇنداق دېگەن:

«شاڭخەيلىكلەر تۇنجى قېتىم نەرسە سېتىۋالغاندا ، بىر نەچچە دۇكاننى ئارلاپ دۇكاندىكى ماللارنىڭ باھاسىنى ئېسىگە ئېلىۋالدى ، ئاندىن قايسى دۇكاندا مال ئەرزان بولسا شۇنىڭدىن سېتىۋالدى . شۇڭا مەن شاڭخەيلىكلەرنىڭ دۇكىنىغا تۇنجى قېتىم كېلىپ مال سېتىۋالغانلىقىنى كۆرسەم ، ھەمىشە باھانى تۆۋەن دەيمەن . شۇنىڭ بىلەن كېيىن خېرىدارلار ئاكتىپلىق بىلەن مەندىن سېتىۋالدى . بۇ ۋاقىتتا ، مەن باشقا ماللارنىڭ باھاسىنى ئازراق يۇقىرىلىتىپ قويىمەن .»

ھېلتون مېھمانخانا گۇرۇھى (باش شتابى ئەنگىلىيەگە تەسىس قىلىنغان) نىڭ قۇرغۇچىسى ھېلتون ئەپەندى مۇنداق دېگەن: «ئەمەلىيەتتە خېرىدارنىڭ قەلبىدە بىر جۈپ ئاياغ سېتىۋېلىش بىلەن قىممىتى نەچچە مىليونلۇق نەرسە سېتىۋېلىشنىڭ ھېچقانچە پەرقى يوق . ئۇنىڭ ئۈستىگە تىجارەت رايون ۋە مىللەت ئايرىمايدۇ . سېتىۋالغۇچى ئامالنىڭ بارىچە ئەزانراق سېتىۋېلىشنى ئويلايدۇ ، ساتقۇچى ئىمكانىيەتنىڭ بارىچە كۆپرەك پۇل تېپىشنى ئويلايدۇ . تىجارەتتىكى ئەپ بولسا ھەم پۇل تېپىش ، ھەم خېرىدارنى رازى قىلىشتىن ئىبارەت .»

ھەقىقەتەن شۇنداق ، بىرلا ۋاقىتتا ھەم پۇل تېپىش ھەم خېرىدارنى رازى قىلىش ئۈچۈن ئاسان ئەمەس . بۇ مەخسەتكە يېتىش ئۈچۈن چوقۇم «خېرىدارنىڭ دىگىنى مەڭگۈ توغرا» دېگەن قاراشقا چىڭ تۇرۇش كېرەك ؛ خېرىدار بىلەن سوقۇشماسلىق كېرەك ؛ خېرىدارنى ياخشى مال بىلەن تەمىنلەش كېرەك ؛ خېرىدار مال قايتۇرغىلى كەلگەندە ، پوزىتسىيەنى مال ساتقان ۋاقىتتىكىدىنمۇ بەكرەك مۇلايىم قىلىش كېرەك ؛ مەيلى قانداق ئەھۋال يۈز بېرىشتىن قەتئىينەزەر ، خېرىدارغا ئاچچىقلىنىشقا بولمايدۇ ... دىگەندەك بىر قاتار مۇھىم پىرىنسىپلارغا قەتئىي ئەمەل قىلىش كېرەك .

ئەگەر سىز تۇنجى قېتىملىق خېرىدارنى رازى قىلالىسىڭىز، ئۇنداقتا كېيىنكى سودىڭىز ئۈچۈن تېخىمۇ كەڭرى يول ئاچالايسىز.

★★★ ۋىنجۇلىقلار ئۇزۇندىسى ★★★

ئاۋكاڭ گۈرۈھىغا نىسبەتەن ئېيتقاندا، ئىستېمالچىلارنىڭ ئىشەنچىسى ئەڭ پۇلغا يارايدۇ، شۇڭا بىز ھەرگىزمۇ «توخۇدنىمۇ، تۇخۇمدىنمۇ قۇرۇق قالىدىغان» ئىشنى قىلمايمىز.

- ئاۋكاڭ گۈرۈھىنىڭ باش لېدىرى ۋاڭ جېنداۋ



ئەقەدە جاۋاھىراتلىرى





阿克达和田玉
淘宝店: taobao.uyhqt.com
TEL: 400-1010-434

阿克达和田玉
淘宝店: taobao.uyhqt.com
TEL: 400-1010-434

阿克达和田玉
淘宝店: taobao.uyhqt.com
TEL: 400-1010-434

TEL: 400-0991-684

سودىدا چوقۇم ئۆز-ئارا ئىشەنچ بولۇشى كېرەك

بېيىش تەپەككۈرى:

نامراتلار: توختامغا ئەمەل قىلىش، ئىشەنچنى تەكىتلەش ئەلۋەتتە زۆرۈردۇر، بىراق نۇرغۇنلىغان ئەھۋال ئاستىدا بۇنى داۋاملاشتۇرۇشنىڭ ھاجىتى يوق.

ۋېنجۇلۇقلار: توختامغا ئەمەل قىلىش، ئىشەنچنى تەكىتلەش - تىجارەتنىڭ ئۇل تېشى. ئادەم بولۇشتا ۋەدىسىگە ئەمەل قىلىش مۇھىم بولغىنىدەك، تىجارەتتىمۇ ۋەدىگە ۋە توختامغا ئەمەل قىلىش كېرەك.

تىجارەتتە ۋەدىسىدە تۇرمايدىغان كىشىلەر ھەمىشە باشقىلارنىڭ ئىشەنچىسىگە ئېرىشەلمەيدۇ. ۋەدىسىدە تۇرمىغاندا ئېھتىمال ساناقلىقلا پايدىغا ئېرىشىش مۇمكىن، ئەمما ۋاقىت ئۇزارسا ھېچكىم ۋەدىسىدە تۇرمايدىغان كىشى بىلەن تىجارەت قىلىشنى خالىمايدۇ. ۋېنجۇلۇقلار ۋەدىسىدە تۇرمايدىغان ئىشنى ھەرگىزمۇ قىلمايدۇ.

چۇڭچىڭ سودا - سانائەتچىلەر بىرلەشمىسىدىكى جۇ كاتىپ ۋېنجۇلۇقلارنىڭ بۇ خىل روھىغا ئىنتايىن قايىل. ئۇ ۋېنجۇلۇقلارنىڭ تىجارەتتىكى قائىدىسىنى «مەن ئاۋال سىزگە ئىشىنىمەن، سىز ئاندىن ماڭا ئىشىنىڭ» دېگەن بىر جۈملىگە مۇجەسسەملىگەن. ۋېنجۇلۇقلار دائىم مۇنداق سودا قىلىدۇ: مەن سىزگە نەچچە مىليونلۇق مالنى بېرىمەن، ھەمدە مەن سىزنىڭ توختامغا ئەمەل قىلىپ قەرزنى ۋاقىتدا قايتۇرالايدىغانلىقىڭىزغا ئىشىنىمەن.

توختامغا ئەمەل قىلىپ، ۋەدىسىدە تۇرۇش - تىجارەتتىكى ئەڭ مۇھىم پىرىنسىپ. بۇ پىرىنسىپ كەم بولۇشى - «ئۆز پۇتىغا ئۆزى پالتا چېپىش» بىلەن باراۋەر.

دۇنيا كېمە پادىشاھى باۋ يۇگاڭ مۇنداق دېگەن: «توختام تۈزۈش تىجارەتتىكى كەم بولسا بولمايدىغان قائىدە. قەغەز يۈزىدىكى توختامنى يىرتىۋېتىشكە بولىدۇ، ئەمما «يۈرەككە يېزىلغان توختام» نى يوقاتقىلى بولمايدۇ. ئادەم بىلەن ئادەم ئوتتۇرىسىدىكى دوستلۇق ئۆز-ئارا ئىشەنچ

ئۈستىگە قۇرۇلغان.

ۋېنجولۇقلار بۇنى ئاللىقاچان ھېس قىلىپ يەتكەچكە توختام تۈزۈش ۋە ئىشەنچ ئورنىتىشقا ناھايىتى ئېتىبار بېرىدۇ، ھەتتا بەزىدە ئۆزىنىڭ پايدىسىنى قۇربان قىلىش بەدىلىگە كارخانىنىڭ ئىناۋىتىنى قوغدايدۇ.

بىر قېتىم، ۋېنجو ئاۋكاڭ گۇرۇھىنىڭ خەلقئارا سودا بۆلۈمى ئىتالىيەلىك بىر خېرىدار بەرگەن زاكاسنى قوبۇل قىلغان، ئىككى تەرەپ پۈتۈشكەن مالنىڭ يەككە باھاسى 23 دوللار بولۇپ، ئۇلار سېتىۋېلىش توختامى تۈزۈشكەن.

بۇ ماللار ئىشلەپچىقىرىشقا تاپشۇرۇلغاندا، ئىشلەپچىقىرىش بۆلۈمى تەنەرقىنى ھېسابلاپ خۇرۇم باھاسىنىڭ ھەددىدىن زىيادە تۆۋەن بولۇپ قالغانلىقى سەۋەبلىك، بۇ ماللاردا پايدا يوقلۇقىنى، ھەتتا زىيان تارتىدىغانلىقىنى، تەنەرق باھاسى بويىچە ئەسلىدىكى باھاغا بىر دوللار قوشقاندىلا ئاندىن زىياندىن ساقالانغىلى بولىدىغانلىقىنى بايقىغان.

شۇنداق قىلىپ مەزكۇر بۆلۈمنىڭ مەسئۇلى ئەھۋالنى ۋاڭ جېنداۋغا دوكلات قىلىش بىلەن بىر ۋاقىتتا، چەتئەللىك ئۇ سودىگەر بىلەن باھا قوشۇش توغرىسىدا سۆھبەتلىشىش ياكى سۆھبەتلەشمەسلىكىنى سورىغان. بىراق ۋاڭ جېنداۋ كەسكىنلىك بىلەن توختام تۈزۈلگەن ئىكەن، زىيان تارتىشىمۇ مالنى ئىشلەپچىقىرىش لازىملىقىنى ئېيتقان.

ئىتالىيەلىك سودىگەر بۇ ئەھۋالنى بىلگەندىن كېيىن ئاكتىپلىق بىلەن ئەسلىدىكى باھاغا بىر دوللار قوشۇپ بېرىدىغانلىقىنى ئوتتۇرىغا قويغان. بىراق ۋاڭ جېنداۋ ئۇ بىر دوللارنى كۆپ تېپىش ياكى ئاز تېپىشنىڭ كارايىتى چاغلىق، مۇھىمى ئىناۋەت دەپ خېرىدارنىڭ پىكىرىنى رەت قىلغان. ئىتالىيەلىك سودىگەر ۋاڭ جېنداۋنىڭ بۇ ھەرىكىتىدىن ناھايىتى تەسلىنىپ ئەسلىدىكى 200 نەچچە مىڭ دوللارلىق زاكاسنى بىر مىليون دوللاردىن كۆپرەك زاكاسقا ئاشۇرغان، ھەمدە ئاۋكاڭ گۇرۇھى بىلەن ئۇزۇن مۇددەت ھەمكارلىشىدىغانلىقىنى ئېيتقان.

كاڭخەي گۇرۇھىدىكى جىڭ شىۋىكاڭمۇ دەل مۇشۇنداق ئادەم.

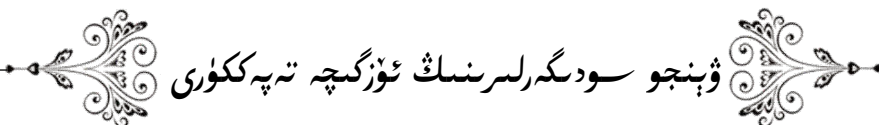
1995-يىلى چاغاننىڭ ھارپىسىدا، گۇاڭجۇلۇق سودىگەر چېن ئەپەندىم ۋېنجو كاڭنەي گۇرۇھىدىن قەرزنى سۈيلىگىلى بارماقچى بولۇپتۇ. ئۇ ئاۋال شۇ كۈنى گۇاڭجۇغا قايتىپ كېتىدىغان بېلەتنى زاكاس قىلىپتۇ. بىراق ئۇ كۈنى گۇاڭجۇدىن ۋېنجۇغا بارىدىغان ئايروپىلاننىڭ ئۇچۇش ۋاقتى كېچىككەچكە، چېن ئەپەندىم ئۆزىنىڭ ۋېنجۇغا كېلىپ ھېساب-كىتابنى تۈگۈتۈپ ئاندىن گۇاڭجۇغا قايتىپ كېلىدىغان ئايروپىلانغا ئۆلگۈرەلمەيدىغانلىقىنى بىلىپتۇ. شۇنىڭ بىلەن ئۇنىڭ بېشى قېتىپ گۇاڭجۇ ئايروپىلانىدا تۇرۇپلا كاڭنەي گۇرۇھىغا تېلېفون قىلىپتۇ.

جىڭ شىۋىكاڭ ئەھۋالنى بىلگەندىن كېيىن دەرھال يىل ئۆرۈلۈشتىن بۇرۇن قەرزنى چوقۇم قايتۇرۇشتىن ئىبارەت ۋەدىسىگە ئەمەل قىلىدىغانلىقىنى ئېيتىپتۇ. ھەم گۇاڭجۇلۇق سودىگەرنىڭ ۋاقتىنى تېجەپ، ئۇنىڭ شۇ كۈندىكى ئايروپىلان بىلەن يەنە گۇاڭجۇغا قايتىشىغا كېيىنلىك قىلىش ئۈچۈن مالىيە خادىمى بىلەن بىرلىكتە ۋېنجو ئايروپىلانىغا بېرىپ ئۇ سودىگەرنىڭ كېلىشىنى ئىككى سائەتچە ساقلاپتۇ.

مالىيە خادىمى بىلەن چېن ئەپەندىم نەق مەيداندا ھېساباتنى ئۆدۈللاشتۈرۈپ بولغاندىن كېيىن، جىڭ شىۋىكاڭ چەك يېزىپ چېن ئەپەندىگە تاپشۇرۇپتۇ. چېن ئەپەندىم ناھايىتى ھايىجانلانغان ھالدا: «كاڭنەي ۋەدىسىدە تۇرىدىكەن!» دەپتۇ.

ئىناۋەتنى مۇھىم بىلگەچكە، كاڭنەي خېرىدارلارنىڭ ئىشەنچىسىگە ئېرىشەلگەن ھەمدە تەرەققىيات يولىدا تېخىمۇ ئۇزۇنغا ماڭالىغان.

ئىلگىرى بەزىلەر مەيلى نېمە ئىش قىلىشتىن قەتئىينەزەر ماركا ئوبرازىغا تايىنىش كېرەك؛ < ئاۋال ئادەم بولۇشنى ئاندىن ئىش قىلىشنى ئۆگۈنىش كېرەك > دىگەن قائىدە بويىچە ئادەم بولۇشتىمۇ يەنىلا ئادەمنىڭ «ماركىسى» نى تىكلەش كېرەك، بۇ يەردىكى ماركا دەل ئىناۋەتتۇر دېيىشكەن. ئىناۋەت تىكلەنگەن ھامان ئۇ ئادەم ۋە كارخانىغا غايەت زور پايدا يارىتىپ بېرىدۇ، بۇ خىل بايلىق بىر ئۆمۈر ئەسقاتىدۇ.



★★★ ۋىنجۇلىقلار ئۆزۈندىسى ★★★

توختام تۈزۈلگەن ئىكەن زىيان تارتىشتىن قەتئىينەزەر چوقۇم ئىجرا قىلىش كېرەك، ئاۋكاڭنىڭ بىر دوللارنى كۆپ تېپىشى ياكى ئاز تېپىشى مۇھىم مەسىلە ئەمەس، مۇھىمى ئىشەنچنى تىكلەشتۇر.
- ئاۋكاڭ گۇرۇھىنىڭ لېدىرى ۋاڭ جېنداۋ



تىجارەتنىڭ ئالدىنقى شەرتى مۇناسىۋەتنى ياخشىلاشتۇر

بېيىش تەپەككۈرى:

نامراتلار: ھازىرقى جەمئىيەتتە چوقۇم ئەمەلىي كۈچكە تايىنىش كېرەك، شۇنداقلا ھەر قانداق ئادەمگە ھاجىتىمىز چۈشمەيدۇ.

ۋېنجولۇقلار: جۇڭگودا كىشىلەر ئوتتۇرىسىدىكى ھېسسىيات مۇھىمدۇر. ئەمەلىي كۈچمۇ مۇھىم، ئەمما مۇناسىۋەتكە سەل قاراشقا بولمايدۇ، ئەگەر چوڭ ئىشلارنى قىلىمىز دەيدىكەنمىز چوقۇم مۇناسىۋەتكە ئېتىبار بېرىش زۆرۈر.

تىجارەتتە كىشىلىك مۇناسىۋەت مۇۋەپپەقىيەت قازىنىپ باي بولۇشتىكى ئاچقۇچدۇر. بىر ئادەمنىڭ كۈچى ناھايىتى چەكلىك، ھەتتا بەزىلەر بىر ئادەمنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشى %30 ئۆزىگە، %70 باشقىلارغا تايىنىشتىن كېلىدۇ دەپ قارىغان. كىشىلىك مۇناسىۋەت دەل بايلىقتۇر، ھەربىر ئادەم باشقىلارنىڭ كۈچىدىن پايدىلىنىپ ئۆزىنىڭ غايىسىنى ئەمەلگە ئاشۇرۇشقا موھتاج. ئىسلاھات - ئېچىۋېتىشتىن كېيىن، نۇرغۇنلىغان ۋېنجولۇقلار مەملىكىتىمىزنىڭ ھەر قايسى جايلىرىدا مەھسۇلاتلىرىنى سېتىشقا باشلىغان، شۇ ۋاقىتلاردا ۋېنجولۇقلاردا «ئاۋال شەخسنىڭ مۇناسىۋىتىنى ياخشىلاش، ئاندىن سودا قىلىش كېرەك» دېگەن سۆزلەر مودا بولغان.

ۋېنجولۇق سودىگەر خۇاڭ لياڭمىڭ 1987 - يىلى چۇڭچىڭغا بېرىپ سودا قىلىشنى باشلىغان بولۇپ، بۈگۈنكى كۈندە ئۇ چۇڭچىڭ گۈتەي خەۋەرلىشىش شەھەرچىسىنىڭ خوجايىنىغا ئايلانغان. خۇاڭ لياڭمىڭ ئەسلىدە كۆزەينەك سودىسى قىلاتتى، ئون يىللىق تىرىشىش ئارقىلىق ئۇ گۈتەي پەن - تېخنىكا چەكلىك شىركىتىنى بارلىققا كەلتۈرگەن. خەۋەرلىشىش ئىشلىرىنىڭ تەرەققىي قىلىشىغا ئەگىشىپ 1999 - يىلىنىڭ ئالدىنقى يېرىمىغا كەلگەندە خۇاڭ لياڭمىڭ پۈتۈن دېققىتىنى خەۋەرلىشىش كەسپىگە قاراتقان. ئۇنىڭ ئىگىلىك تىكلەش مۇساپىسى ناھايىتى قېيىنچىلىق ئىچىدە ئۆتكەن، بىراق ئۇ ئىزچىل مۇناسىۋەتنى بىرىنچى ئورۇنغا قويۇپ كەلگەن. ئۇ مۇنداق بىر ھېكايىنى ئېيتىپ بەرگەن:

ئەينى ۋاقىتتا ئۇ سىرتقا چىققاندا ھەمىشە ئىككى خىل تاماكا ئېلىۋالدىغان بولۇپ، بىر قېپى تۆت يۈەنلىك «قىزىل مۇنار» ماركىلىق تاماكنى مېھمانلارنى كۈتۈشكە ئىشلىتىدىكەن، يەنە بىر قېپى بىر يۈەنلىك «تاغلىق شەھەر» ماركىلىق تاماكنى ئۆزى چېكەتتىكەن.

كۆرۈۋېلىشقا بولىدۇكى، ۋېنجولۇقلار ئۈچۈن كىشىلىك مۇناسىۋەت ناھايىتى مۇھىم. باشقىلارنى ھۆرمەتلەپ ئۆزىنىڭ ئىززىتىنى قىلىش - بۇ ۋېنجو سودىگەرلىرىنىڭ باشقىلارنىڭ ئىشەنچىسىگە ئېرىشەلىشىدىكى مۇھىم سەۋەب. ئۆزلىرىنىڭ تەرەققىياتى ئۈچۈن، ۋېنجولۇقلار توختىماستىن كىشىلىك مۇناسىۋەت چەمبىرىكىنى قۇرۇپ چىقىدۇ، ھەمدە بۇ توردىن پايدىلىنىپ ئۆزلىرىنىڭ كەسپىنى كېڭەيتىدۇ.

2004 - يىلى، ۋېنجۇدىكى داغلىق باسسىچىلىق ئەسلىمەلىرى سودىگىرى لى فاڭيۈەن نەنجىڭگە بېرىشنى قارار قىلىدۇ. بىراق ئۇ قانداق قىلىپ ناتونۇش بولغان نەنجىڭدە پۈت تىرەپ تۇرۇش توغرىسىدا ئويلىنىپ قاليدۇ. ۋە ئاخىردا ھەربىر ۋېنجولۇق سودىگەرنىڭ تىجارەت ئەندىزىسىدىكى «كىشىلىك مۇناسىۋەت ماھارىتى» نى ئىشقا سالىدۇ.

ئاۋال ئۇ نەنجىڭدىكى ۋېنجولۇقلارنىڭ ئىز - دېرىكىنى قىلىدۇ، ئاندىن ئۇلارنىڭ ھەربىرى بىلەن كۆرۈشۈپ ئۆزى ئۈچۈن مۇناسىۋەت توپى شەكىللەندۈرىدۇ - دە، قىسقا ۋاقىت ئىچىدە نەچچە يۈز كىشىلىك «يۇرتداشلار تورى» نى بارلىققا كەلتۈرىدۇ.

ئارقىدىن ئۇ دۆلەتلىك شەخسىي كارخانىلارنىڭ خىزمەت يىغىنىنىڭ ۋېنجۇدا ئېچىلغان پۇرسىتىدىن پايدىلىنىپ نەنجىڭدىن كەلگەن نۇرغۇنلىغان خېرىدارلار بىلەن تونۇشىدۇ، بولۇپمۇ ئۆزىنىڭ كەسپى بىلەن مۇناسىۋەتلىك بولغان خېرىدارلار بىلەن كۆرۈشۈش پۇرسىتىنى قولدىن بەرمەيدۇ. ئەڭ ئاخىرىدا ئۇ نەنجىڭدىكى ئىشلىرىنى باشلايدۇ.

لى فاڭيۈەن مەھسۇلاتلىرىنى سېتىش جەريانىدا يەنە ئاۋازچىلىققا ئۇچرايدۇ. كۆپ يىللار بۇرۇن شەكىللەنگەن «ۋېنجو ماللىرى ياخشى ئەمەس» دېگەن ئىدىيەنىڭ نەنجىڭ خەلقى ئارىسىدىكى تەسىرى كۈچلۈك بولغاچقا، لى فاڭيۈەننىڭ ماللىرى نەنجىڭدە قارىشى ئېلىشقا ئېرىشەلمەيدۇ. ئەمما

ئۇ ھېچقانداق ئەنسىرىمەستىن پۇرسەت كۈتىدۇ.

دېگەندەك ئاخىرى ئۇنىڭغا پۇرسەت كېلىدۇ.

مەملىكەتلىك باسمىچىلىق ماتېرىياللىرى كۆرگەزمە يىغىنىدا، ئۇ نۇرغۇنلىغان مۇتەخەسسسلەرنى تەكلىپ قىلىپ مەھسۇلاتلىرىنى تونۇشتۇرىدۇ، ھەمدە كارخانىلاردا ھەقسىز سىناپ ئىشلىتىپ بېقىشقا تەۋسىيە قىلىدۇ. بۇ خىل ئۇسۇل ئارقىلىق دۆلىتىمىز كارخانىلىرى ئۇنىڭ مەھسۇلاتلىرى بىلەن تونۇشىدۇ، لى فاگيۈەننىڭ مەھسۇلاتلىرىنىڭ سۈپىتى ياخشى بولغاچقا سېتىش يوللىرىمۇ كېڭىيىشكە باشلايدۇ.

نۆۋەتتە لى فاگيۈەننىڭ مەھسۇلاتلىرىنى خېرىدارلارنىڭ ئىشك ئالدىغىچە بېرىپ تونۇشتۇرۇشنىڭ ھاجىتى قالمايدى، ئۇنىڭ مەھسۇلاتلىرى سۈپىتىنىڭ ياخشىلىقى بىلەن نەنجىڭدە خېلى شۆھرەت قازانغاچقا، خېرىدارلار ئۆزى ئىزدەپ كېلىدىغان بولىدۇ.

لى فاگيۈەننىڭ بازار ئېچىشتىن تارتىپ مەھسۇلات سېتىشچى بولغان بۇ قىسقىغىنە بىر يىلدا قازانغان نەتىجىسى نۇرغۇنلىغان كىشىلەرنى ھەيران قالدۇرغان. ئەمەلىيەتتە بۇ خىل مۇناسىۋەت كېڭەيتىش ئىقتىدارىغا تايىنىدىغان ھەر بىر ۋېنجۇلۇق سودىگەر مەيلى نەگە بېرىشتىن قەتئىينەزەر تېزلا «يىلتىز تارتالايدۇ.»

دەل بۇ خىل كىشىلىك مۇناسىۋەتكە ئېتىبار بېرىدىغان ئىدىيە بولغاچقا، ۋېنجۇ سودىگەرلىرى ناھايىتى زور غەلبىگە ئېرىشەلگەن.

«ئۇلار بېيجىڭ، تىيەنجىن، گۇاڭجۇ، ھەتتا چەتئەللەرگىچە بولغان بازار ئۇچۇرلىرىنى بىللەلەيدۇ. ئۇلار بۇ خىل بازار ئۇچۇرلىرىنى دەل كىشىلىك مۇناسىۋىتىگە تايىنىپ جۇغلایدۇ.» دېدى جۇڭگو ئىجتىمائىي پەنلەر ئاكادېمىيەسى جەمئىيەتشۇناسلىق تەتقىقات ئورنىنىڭ تەتقىقاتچىسى ۋاڭ چۇنگۇاڭ.

ۋاڭ چۇنگۇاڭ 2003-يىلى 10-ئاينىڭ 11-كۈنى ئېچىلغان، دۇنيانىڭ ھەرقايسى جايلىرىدىكى ۋېنجۇلۇقلارنىڭ يىغىلىشى بولغان «ۋېنجۇ سودىگەرلىرى ۋە ۋېنجۇ روھى» مۇنبىرىدە

مۇنداق دېگەن:

«ئەنئەنىۋى كىشىلىك مۇناسىۋەت بولسا مەسىلە ھەل قىلىشتىكى ئەڭ تېز، قولايلىق، يەنە كېلىپ ئىشەنچلىك ئۇسۇل. ۋېنجۇلۇقلار دەل ئۇرۇق - تۇغقانلىرى، دوست - بۇرادەرلىرىگە تايىنىپ ئاستا - ئاستا زورايدىغان.

ئۇزۇندىن بۇيان، ۋېنجۇنىڭ تەرەققىياتى يۇقىرى دەرىجىلىك ھۆكۈمەت ئورگانلىرىنىڭ كۈچلۈك قوللىشىغا ئېرىشەلمەي كەلدى، ئەكسىچە ئۇلار ۋېنجۇ خەلقنىڭ كۈچىگە تايىنىپ تەرەققىياتىنى قولغا كەلتۈردى. ئۇنداقتا بۇ خىل ئەلئارا كۈچ زادى نەدىن كېلىدۇ؟ ۋېنجۇدا ئادەم كۆپ يەر ئاز، تارىختىن بۇيان ئىقتىسادىي شارائىتى ياخشى ئەمەس، ئەلئارا مەبلەغۇ مول ئەمەس. بىراق دەل مۇشۇنداق شارائىتتىمۇ ۋېنجۇ تەرەققىي قىلالىدى، ۋېنجۇلۇقلارنىڭ ئۆزىگە خاس تەرەققىيات شەكلى بولغاندىن كېيىن، ئۇلار دۆلىتىمىزنىڭ ھەر قايسى جايلىرىغا بېرىپ سودا قىلىپ باشقا جايلاردىكى ۋېنجۇلۇقلار ۋېنجۇدىكى ۋېنجۇلۇقلاردىن باي بولۇش تەڭ ئەھۋالنى پەيدا قىلدى. ئۇلارنىڭ ئاساسى ئىجتىمائىي مۇناسىۋەت ئۈستىگە قۇرۇلغان ئەلئارا مەبلەغ، ئەلئارا تەشكىلات ۋە ئالاقىگە تايانغان، بىز ئۇنى ئەلئارا كۈچ دەپ ئاتايمىز، ئائىلە، دوست - بۇرادەر، خوشنا، ئەلئارا قەرز، ئۆز - ئارا ئىقتىسادىي ياردەم قاتارلىقلار بۇ خىل كۈچنىڭ تايانچى بولۇپ ھېسابلىنىدۇ، ۋېنجۇلۇقلار چوقۇم بۇ خىل كۈچتىن پايدىلىنىشى كېرەك.

مەن ئىلگىرى كىتابتىن شۇنداق قۇرلانى ئوقۇغان، بازار تېخنىكىسى بويىچە ئۆلچىگەندە ۋېنجۇلۇقلار ناھايىتى تۆۋەن دەرىجىگە تەۋە، نۇرغۇنلىغان كىشىلەر ساۋاتسىز، ئەمما ئۇلار ئالەمنىڭ ھەر قانداق جايىدا پۇت تىرەپ تۇرالايدۇ، ھەمدە ئادەمنى قايىل قىلىدۇ، بۇ ۋېنجۇلۇقلارنىڭ ئادەمنى ئۆزىگە جەلپ قىلىدىغان يېرى. ئۇنداقتا ۋېنجۇلۇقلار نېمىگە تايىنىپ بۇ ھالەتكە كەلگەن؟ جەمئىيەتتە بۇنىڭغا نىسبەتەن نۇرغۇنلىغان چۈشەندۈرۈشلەر بار، مەسىلەن: ۋېنجۇلۇقلار جاپاغا چىدايدۇ، ۋېنجۇلۇقلار ئەقىللىق، ۋېنجۇلۇقلار جاسارەتلىك قاتارلىقلار... بۇ چۈشەندۈرۈشلەرنىڭ مۇۋاپىق تەرەپلىرىمۇ بار، بىراق ۋېنجۇلۇقلارنىڭ ھەمكارلىشىش روھى ۋە ئۆز - ئارا ياردەم قىلىدىغان

ئالاھىدىلىكى دائىم نەزەردىن ساقىت قىلىنىدۇ. جەمئىيەتتە ئۇنىڭ دائىم ئېيتىلىدىغان < ئىجتىمائىي كاپىتال > دەپ ئاتىلىدىغان بىر ئۇقۇم بار، ئىجتىمائىي كاپىتال دېگەنمىز ئىجتىمائىي مۇناسىۋەتتىن پايدىلىنىپ ياشاش ۋە تەرەققىي قىلىش بوشلۇقىنى كېڭەيتىشنى كۆرسىتىدۇ، بۇ خىل ئىجتىمائىي كاپىتالدا خۇددى پۇلغا ئوخشاش مەبلەغ سېلىپ پايدىغا ئېرىشكىلى بولىدۇ. ۋېنجولۇقلارنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنى ناھايىتى زور دەرىجىدە ئۇلارنىڭ ئىجتىمائىي مۇناسىۋەت كاپىتالىدىن پايدىلىنىشىدىن ھەمدە ئۇنى ئۆزلىرىنىڭ ئىجتىمائىي كاپىتالىغا ئايلاندۇرۇشتىن ئايرىپ قارىغىلى بولمايدۇ.

مۇناسىۋەت مەبلەغى بولسا ئىككى تەرەپ ئوتتۇرىسىدا تېخىمۇ قويۇق بولغان خىزمەت مۇناسىۋىتى ۋە تايىنىش مۇناسىۋىتىنى بارلىققا كەلتۈرۈشتىكى ماھارەتنى كۆرسىتىدۇ، مۇناسىۋەتنى ياخشى قۇرۇلغان ئىكەنمىز، تىجارىتىمىزنى ناھايىتى راۋان ھالەتتە ئېلىپ بېرىشقا بولىدۇ. خۇددى ۋېنجو كىيىم - كېچەك سودا جەمئىيىتىنىڭ رەئىسى چېن مىن ئېيتقاندا: «بۇ خىل مۇناسىۋەت چەمبىرىكى ۋېنجولۇقلارنىڭ ئەڭ چوڭ ئەۋزەللىكى، باشقىلار بۇ خىل ئەۋزەللىكنى پۇل خەجلەپمۇ ئالالمايدۇ.»

ۋېنجولۇقلار كىشىلىك مۇناسىۋەتكە نۇرغۇن پۇل خەجلەيدۇ. ھەر قېتىملىق بايراملاردا ئۇلارنىڭ خەجلەنگەن پۇلى تېخىمۇ كۆپىيىدۇ. ئۇرۇغ - تۇغقانلارنىڭ توي مەرىكىلىرى بولغاندا خەجلەندىغان پۇللار تېخىمۇ كۆپىيىدۇ.

ۋېنجولۇقلار ئۇرۇغ - تۇغقان، دوست - بۇرادەرلىرىنى بايلىق مەنبەسى دەپ قارايدۇ. ۋېنجولۇقلار «قانداشلىق، يۇرتداشلىق، ئۇرۇغداشلىق» قاتارلىقلاردىن پايدىلىنىپ دۇنيانىڭ ھەر قايسى جايلىرىدىكى ۋېنجولۇقلارنى كەڭرى ۋە تېز بولغان ئۇچۇر تورىغا مۇجەسسەملىگەن.

بۈگۈنكى كۈندىمۇ ۋېنجولۇق ئاتا - ئانىلار بالىلىرىنىڭ دوستلىرىغا ناھايىتى كۆڭۈل بۆلىدۇ. ۋېنجۇدىكى نۇرغۇنلىغان بالىلارنىڭ مەكتەپتىكى نەتىجىسى ياخشى ئەمەس، ئەمما ئۇلارنىڭ ھەممىسى ئالاقىگە ماھىر. بەزى ئاتا - ئانىلار بالىلىرىغا ھەر ئايلىق تۇرمۇش پۇلىنى بېرىش بىلەن بىر

ۋاقىتتا، يەنە ئۇلارغا مۇئەييەن مىقداردىكى «ئاغىندارچىلىق پۇلى» بېرىدۇ، بالىلار بۇ پۇلنى دوستلىرى بىلەن بولغان ئۇچرىشىش ۋە پائالىيەتلەردە خەجلەيدۇ. ۋىنجولۇقلارنىڭ قارشىچە، ساۋاقداشلىق مۇناسىۋىتى تىجارەتتىكى مۇھىم مۇناسىۋەت، بالىلار كىچىكىدىن مۇناسىۋەت ئورنىتىشنى بىلىۋالسا كېيىنكى ئىشلىرىغا پايدىسى زور.

ئۆزىمىزنىڭ مۇناسىۋىتىمىزنى كېڭەيتكەندە ھەرگىزمۇ ئۆزىمىز ياقتۇرىدىغان كىشىلەر بىلەنلا چەكلىنىپ قالماستىمىز كېرەك. سودا مەيدانلىرىدا ھەر قانداق ئادەم تېپىلىدۇ، بىز ئوخشىمىغان كىشىلەر بىلەن قانداق مۇئامىلە قىلىشنى ئۆگىنىۋېلىشىمىز، ئۇلارنىڭ تەپەككۈر ئادىتى ۋە ئىستىلاغا قانداق ماسلىشىشنى، ئۇلار بىلەن قانداق بېرىش-كېلىش قىلىشنى ئۆگىنىۋېلىشىمىز كېرەك، بۇ ئارقىلىق ئۇلارنىڭ ئىشەنچىسىنى قولغا كەلتۈرۈپ، ئۇلارنى سودىدىكى ياردەمچىلىرىمىزگە ئايلاندۇرۇشىمىز كېرەك. ھېسسىيات مەبلىغى جەھەتتە چوقۇم «كۆزنى يوغان ئېچىش» كېرەك، ئۇ چوقۇم سىزگە تېخىمۇ كۆپ بايلىقلارنى ئېلىپ كېلەلەيدۇ.

★★★ ۋىنجولۇقلار ئۆزۈندىسى ★★★

ئەنئەنىۋى كىشىلىك مۇناسىۋەت بولسا مەسىلە ھەل قىلىشتىكى ئەڭ تېز، قولايلىق، يەنە كېلىپ ئىشەنچلىك ئۇسۇل. ۋىنجولۇقلار دەل ئۇرۇق-تۇغقانلىرى، دوست-بۇرادەرلىرىگە تايىنىپ ئاستا-ئاستا زورايدىغان.

- جۇڭگو ئىجتىمائىي پەنلەر ئاكادېمىيەسىنىڭ تەتقىقاتچىسى ۋاڭ چۇنگۇاڭ بۈگۈنكى جەمئىيەتتە، سىزدە سودا پۇرسىتى ۋە تىجارەت ئىقتىدارىنىڭ بولۇشلا كۇپايە قىلمايدۇ، سىزدە بىر تۈركۈم كەسپ ئىگىلىرى بولۇشى، ئىجتىمائىي كاپىتالىڭىز، يەنى بىز دەۋاتقان ئىجتىمائىي مۇناسىۋىتىڭىز بولۇشى كېرەك.

- دالىيەن بەينىيەنچىڭ گۇرۇھى چەكلىك شىركىتىنىڭ باش لېدىرى ۋۇ يۈنچيەن

ئىناۋەت دىمەك - بايلىق دېمەكتۇر

بېيىش تەپەككۈرى:

نامراتلار: تىجارەت قىلىش دېگەنلىك «خېرىدارنى گۈللەپ پۇلىنى ئېلىش» دېمەكتۇر، ئىناۋەت پەقەت ئېغىزىدىلا مەۋجۇتتۇر.

ۋېنجۇلۇقلار: تىجارەتتە پۇلىڭىز بولمىسا ھېچقىسى يوق، ئەمما جەزمەن ئىناۋىتىڭىز بولۇشى كېرەك. پۇلىڭىز بولسىمۇ سىزنىڭ سودىنى ياخشى قىلالىشىڭىز ناتايىن، ئەمما ئىناۋىتىڭىز بولمىسا باشقىلار سىز بىلەن ھەمكارلىشىشنى خالايدۇ.

ئەقىللىق ۋېنجۇ سودىگەرلىرى تىجارەتتە ئىناۋەتتىن پايدىلىنىشقا ئۇستا. ۋېنجۇ سودىگەرلىرىنىڭ سەمىمىيلىكىنى تەكىتلىشىدىكى سەۋەب ئۆزلىرى ئۈچۈن ئىناۋەت تىكلەش ئۈچۈندۇر، ئۇلار ئىناۋەتكە ناھايىتى ئېتىبار بېرىدۇ. چۈنكى ئۇلارنىڭ نەزىرىدە كۆرگىلى ۋە تۇتقىلى بولمايدىغان ئىناۋەت دەل بايلىقنىڭ كېلىش مەنبەسى.

كۆپچىلىك ئادەمگىياھنىڭ ئەسلىدە شەرقى شىمالدىن چىقىدىغانلىقىنى بىلىدۇ، بىراق تىجارەت بىلەن شۇغۇللىنىدىغانلار مەملىكىتىمىزدىكى ئەڭ چوڭ ئادەمگىياھ بازىرىنىڭ ۋېنجۇدا ئىكەنلىكىنى بىلىدۇ. بۇنىڭ سەۋەبى نېمە؟ ۋېنجۇ بىلەن شەرقىي شىمالنىڭ ئارىلىقى نەچچە مىڭ چاقىرىملىق يول تۇرسا!

ئادەمنى تېخىمۇ ھەيران قالدۇرىدىغان يېرى، سۈپەت دەرىجىسى ئوخشاش بولغان ئادەمگىياھنىڭ ھەر كلوگراممىنىڭ شەرقىي شىمالدىكى سېتىلىش باھاسى 2000 يۈەن بولسا، ۋېنجۇدىكى سېتىلىش باھاسى پەقەتلا 1900 يۈەن!

سەزگۈر كىشىلەر بۇنىڭ زىيان تارتىپ سېتىش ئىكەنلىكىنى بىلىدۇ. بىراق ئەقىللىق ۋېنجۇلۇقلار قانداقمۇ زىيان تارتىدىغان ئىشنى قىلسۇن؟ بۇ ئادەمنى تېخىمۇ ئەجەبلەندۈرىدۇ. ئەمما بۇ دەل ۋېنجۇ سودىگەرلىرىنىڭ ئەقىللىق تەرىپى.

ۋېنجو سودىگەرلىرى شەرقى شىماللىقلار بىلەن ئادەمگىياھ سودىسى قىلغاندا ئىناۋەتكە ناھايىتى ئەھمىيەت بېرىدۇ، ئۇلار تۇنجى قېتىم شەرقى شىمالدىن ئادەمگىياھ زاكاس قىلغاندا باشلىنىشىدىلا 10 توننا زاكاس قىلىدۇ، ھەمدە بىر قولىدا پۇلنى بېرىپ، يەنە بىر قولىدا مالنى تاپشۇرۇۋالىدۇ.

ۋېنجو سودىگەرلىرى بۇ ئارقىلىق شەرقى شىمال سودىگەرلىرىگە ناھايىتى ئىشەنچلىك تۇيغۇ بېرىدۇ، ھەمدە بۇ خىل ئىشەنچ تۇيغۇسىدىن پايدىلىنىپ تىجارىتىنى يۈكسەلدۈرىدۇ.

نەچچە قېتىملىق سودىدىكى ئىناۋەتتىن پايدىلانغان ۋېنجو سودىگەرلىرى كېيىنكى سودىلاردا ئاۋال 30% - 20% پۇلنى ئالدىن تاپشۇرۇپلا مال ئالالايدۇ - دە، قالغان پۇلنى سېتىپ بولغاندىن كېيىن بېرىدۇ. ھەر قېتىملىق سودىدا ۋېنجولۇق سودىگەرلەر كېلىشكىنى بويىچە پۇلنى دەل ۋاقىتدا تاپشۇرىدۇ. بۇ شەرقى شىمال سودىگەرلىرىنى ناھايىتى خاتىرجەم قىلىدۇ. ئاخىرىدا، ۋېنجو سودىگەرلىرى مال ئالدىغاندا رەنە پۇلى تاپشۇرماي تۇرۇپلا مال ئالالايدۇ ھەمدە مالنى سېتىپ بولغاندىن كېيىن پۇلنى بېرىدۇ.

ئەقىللىق ۋېنجو سودىگەرلىرى ئۆزلىرىنىڭ ئىناۋىتىگە تايىنىپ ئادەمگىياھ سودىسى قىلالايدۇ، ھەمدە بۇ ئادەمگىياھلار ئۇلارنىڭ نەزىرىدە پەقەت سېتىلىدىغان تاۋار بولۇپلا قالماستىن، يەنە پايدىلىنىشقا بولىدىغان بايلىق ھېسابلىنىدۇ. ۋېنجو سودىگەرلىرى زور مىقداردىكى ئادەمگىياھنى قولغا كىرگۈزگەندىن كېيىن دەرھال سېتىشقا باشلايدۇ، ھەتتا كىرگۈزۈش باھاسىدىن تۆۋەن ھالەتتىمۇ ساتىدۇ، بۇنىڭ سىرىنى باشقىلار ئويلاپمۇ يېتەلمەيدۇ. ئەمما ۋېنجولۇقلار ئادەمگىياھ تىجارىتىدىن كىرگەن پۇلنى بىر يىلنىڭ ئىچىدە نەچچە قېتىم ئايلاندۇرىدۇ - دە، نۇرغۇنلىغان سودىنى پۈتتۈرىدۇ. مۇشۇ تەرىقىدە ئۇلار يىل ئاخىرىدا ھېساب قىلغاندا گەرچە ئادەمگىياھتىن زىيان تارتقان بولسىمۇ، بىراق باشقا سودىلاردىن نۇرغۇنلىغان پۇل تاپقان بولۇپ چىقىدۇ، ئومۇمەن ئېيتقاندا ۋېنجو سودىگەرلىرى نۇرغۇنلىغان پايدا ئالغان بولىدۇ. بۇ ۋاقىتتا ئادەمگىياھ خۇددى بانكىدىكى قەرز پۇلىدەك رول ئوينىغان بولىدۇ.

بازاردا ئىناۋەتنىڭ ئۆزى بايلىقتۇر. ئەگەر سىزنىڭ ئىناۋىتىڭىز بولسا ئاۋال باشقىلارنىڭ مېلىنى

ئېلىپ ئاندىن پۇل تۆلىسىڭىزمۇ بولىدۇ، بانكىدىن قەرز ئېلىش جەھەتتىنمۇ ئىناۋەت ناھايىتى مۇھىم ئورۇندا تۇرىدۇ.

كاڭنەي گۇرۇھىنىڭ باش لېدىرى جىڭ شىۋىكاڭ دەل ئىناۋەتنى پۇلدىنمۇ مۇھىم كۆرىدىغان ئادەم، ئىناۋەت ئۇنىڭغا نۇرغۇنلىغان نەرسىلەرنى ئاتا قىلغان.

1997-يىلى فۇجيەندە ئۆتكۈزۈلگەن كۆرگەزمىدە، جىڭ شىۋىكاڭ قاتارلىق كىشىلەر يېتەكلىك نەق پۇل ئېلىۋالمايدۇ، ئەمما ئۇلار كۆرگەزمىدە بىر قىسىم ماتېرىياللارنى سېتىۋېلىشنى ئويلىغان ئىدى. بىر سودىگەر بۇ ئەھۋالنى بىلگەندىن كېيىن مۇنداق دەيدۇ: «مەن سىلەرگە ئىشىنىمەن. پۇل بولمىسا ھېچقىسى يوق، مەن ئاۋال مال ئەۋەتسەم بولىدۇ.» جىڭ شىۋىكاڭ ۋېنجۇغا قايتقاندىن كېيىن دېيىشكەن ۋاقىت بويىچە قەرزنى قايتۇرۇۋېتىدۇ.

ھازىر جىڭ شىۋىكاڭ كېيىنسىز، ھېچقانداق رەنە قويماي تۇرۇپ، پەقەت ئىمزا قويسلا قۇرۇلۇش بانكىسىنىڭ 100 مىليون يۈەنلىك ئىناۋەت قەرزىگە ئېرىشەلەيدۇ. جېڭتەي گۇرۇھىدىكى نەن سۇنخۇي جايدا تۇرۇپلا بانكىدىن 300 مىليون يۈەن قەرز ئالالايدۇ!

جېڭتەي گۇرۇھىنىڭ مۇدىرىيەت رەئىسى قوشۇمچە باش لېدىرى گاۋ تىيەنلې «سودىدا ئىناۋەت بولمىسا چوقۇم مەغلۇب بولىدۇ» دېگەن. ئىناۋەت ئادەم ئۈچۈن ياخشى ئوبراز بولۇپلا قالماستىن، يەنە ئادەمگە شەكىلسىز مەبلەغ يارىتىپ بېرەلەيدۇ، بۇ دەل كارخانا تەرەققىياتىدىكى ئەڭ مۇھىم ئامىل.

1986-يىلى، ئائىلە شارائىتى ياخشى بولمىغانلىق سەۋەبلىك، ئەمدىلا 21 ياشقا كىرگەن ۋاڭ جېنداۋ ۋېنجۇ بىلەن فۇجۇ ئوتتۇرىسىدا قاتناپ سودا قىلىشقا باشلايدۇ.

بىر كۈنى، ۋاڭ جېنداۋ 2000 يۈەن نەق پۇل بىلەن بىر قىسىم نەرسىلىرىنى بىر سومكىغا سېلىپ ماشىنا بىلەن فۇجۇغا مال ئاپارغىلى بارىدۇ.

ماشىنا ساڭنەندىن ئۆتكەن ۋاقىتتا، بىر ياشانغان ئادەم ماشىنىنى توسۇپ ئۆزىنى ئېلىۋېلىشنى ئۆتۈنىدۇ. ۋاڭ جېنداۋ بىلەن شوپۇر بۇ كىشىنى ماشىنىغا سېلىۋالىدۇ.

ماشىنا فۇجۇغا كەلگەندە ئاللىقاچان قاراڭغۇ چۈشكەن ئىدى. بۇ كىشى ماشىنىدىن چۈشۈپ سومكىنى ئېلىپلا كېتىپ قالدۇ.

ۋاڭ جېنداۋ بىلەن شوپۇر بىر مېھمانخانىغا چۈشۈدۇ. ۋاڭ جېنداۋ ياتاققا كىيىمنى ئالماشتۇرماقچى بولۇپ سومكىنى ئاچقاندا ھەيرانلىقتىن تۇرۇپلا قالدۇ. سومكىدا لىققىدە پۇل بار ئىدى، ۋاڭ جېنداۋ ساناپ كۆرۈپ 110 مىڭ يۈەن پۇل ئىكەنلىكىنى بىلىدۇ.

ئەسلىدە ياشانغان كىشى ماشىنىدىن چۈشكەندە ۋاڭ جېنداۋنىڭ سومكىسىنى ئېلىپ كېتىپ قالغان ئىدى.

بۇ پۇللارنى كۆرگەن ۋاڭ جېنداۋ ياشانغان كىشى چوقۇم ناھايىتى جىددىيلەشتى دەپ ئويلايدۇ. قانداق قىلىش كېرەك؟

ۋاڭ جېنداۋ شوپۇر بىلەن بىرلىكتە ئۇ كىشىنى ئىزدەيدۇ، ئۇلار ئۇ ئادەمنىڭ ئورنىنى بىلىگەچكە ھەر قايسى مېھمانخانىلارغا بىر - بىرلەپ كىرىپ ئىزلەيدۇ.

ئاخىرىدا، ئۇلار ئۇ كىشىنى تاپىدۇ. ئەينى ۋاقىتتا ئۇ كىشى ناھايىتى تىت - تىت بولۇپ كەتكەن ئىدى. پۇلنىڭ قايتىپ كەلگەنلىكىنى كۆرگەن بۇ ئادەم ھاياجانلانغانلىقىدىن نېمە قىلارنى بىلمەي قالغان. ۋاڭ جېنداۋ قايتىدىغان ۋاقىتتا، ياشانغان كىشى 1000 يۈەن پۇلنى ئۇنىڭغا بەرمەكچى بولغان. ۋاڭ جېنداۋ مۇنداق دېگەن: «ئەگەر ماڭا پۇل لازىم بولغان بولسا سىزنىڭ سومكىڭىزنى قايتۇرۇپ بەرمەيتتىم. مەن پەقەت ئۆزۈمنىڭ سومكىسىنى قايتۇرۇپ كەتسەملا بولىدى.»

كۆپ يىللاردىن كېيىن ۋاڭ جېنداۋ ئاۋكاڭ گۇرۇھىنىڭ لېدىرىغا ئايلىنىدۇ. ئۇ ھەر قېتىم بۇ ئىشنى ئەسلىگىندە ھاياجانلىنىپ مۇنداق دەيدۇ: «ماڭا نىسبەتەن ئېيتقاندا، ئەينى ۋاقىتتىكى 110 مىڭ يۈەن پۇل ھازىرقى بىر مىليارد 100 مىليون يۈەندىن قىممەتلىك ئىدى، ئەمما ئەينى ۋاقىتتا مەن پەقەت بۇ پۇلنى ئالساملا ئۆزەمگە يۈز كېلەلمەيدىغاندەك ئويلىغان.»

ئارقىدىنلا ئۇ كۈلۈمسىرىگىنىچە مۇنداق دېگەن: «ئەينى ۋاقىتتا ئۇ پۇلنى ئالغان بولسام ئېھتىمال مەن ئىگىلىك تىكلىمىگەن، مېنىڭ بۈگۈنۈمۈ بولمىغان بولاتتى.»

بۈگۈنكى كۈندە ، ئاۋكاڭ گۈرۈھى ئىشلەپچىقارغان ئايالار «ئاۋكاڭنى كىيىپ ئالەمنى كېزىش» تەك تەشۋىقات كۈچى ئاستىدا مەملىكىتىمىزنىڭ ھەممە جايلىرىغا دېگۈدەك ئومۇملاشتى . نۇرغۇنلىغان كىشىلەرنىڭ نەزىرىدە ۋېنجۇلۇقلار مەخسۇس ساختا مەھسۇلات ياسايدۇ ، ئەمەلىيەتتە بۇ ھەقىقىي ئەھۋال ئەمەس . بازار ئىقتىسادى تەرەققىياتى جەريانىدا بازارنىڭ تەرتىپكە چۈشمىگەنلىكى سەۋەبلىك ، كىشىلەر پايدا قوغلىشىش ئۈچۈن دائىم «سەمىيەت كىرىزىسى» نى پەيدا قىلىدۇ ، بۇ ھەر قانداق رايوندا ئۇچراپ تۇرىدىغان ئەھۋال . بىراق ۋېنجۇنىڭ بازار ئىگىلىكى تەرەققىياتى ناھايىتى تېز ، ۋېنجۇلۇق سودىگەرلەرنىڭ سانى ناھايىتى كۆپ ، شۇڭا كىشىلەرنىڭ نەزىرىدە ۋېنجۇلۇق سودىگەرلەر «سەمىيەتسىز» دېگەن ئاتاققا قالغان . ئەمەلىيەتتە ، ۋېنجۇلۇقلار «سەمىيەت كىرىزىسى» دىن ئەڭ بۇرۇن قۇتۇلغان . بازار تەرەققىياتى جەريانىدا ، ۋېنجۇلۇقلار سەمىيىلىكنىڭ مۇھىملىقىنى بۇرۇنلا ھېس قىلغان ، ئۇلار پۈتۈن كۈچى بىلەن ئىناۋەت تىكلەشكە ئاتلانغان .

كاڭنەي گۇرۇھىنىڭ باش لېدىرى جىڭ شىۋكاڭ مۇنداق بىر جۈملە سۆزنى دائىم ئېغىزىدىن چۈشۈرمەيدۇ: «سەمىيىلىك ئارقىلىق بايلىققا ئېرىشكىلى بولىدۇ ، ئەمما بايلىق ئارقىلىق سەمىيىلىكنى سېتىۋالغىلى بولمايدۇ.»

2002 - يىلىنىڭ بېشىدا ، ئامېرىكا «پارچە سېتىش پادىشاھى» - ۋورما شىركىتى كاڭنەي گۇرۇھىغا كېلىپ تەكشۈرۈش ئېلىپ بارىدۇ ، ئۇلار كاڭنەينىڭ سۈپەت ئۆتكىلى ۋە ئىشلەپچىقىرىشنى باشقۇرۇشىدىن ئىنتايىن رازى بولىدۇ ، ھەمدە كاڭنەي بىلەن 90 مىڭ جۈپ ئاياغ ئىشلەپچىقىرىش توختامى تۈزىدۇ .

بۇ خەلقئارا بازارغا كىرىدىغان ياخشى پۇرسەت بولسىمۇ ، جىڭ شىۋكاڭ ئىككىلىنىپ قالىدۇ . ئەسلىدە كاڭنەينىڭ يېڭى ئىشلەپچىقىرىش رايونى تېخى قۇرۇلۇۋاتقان بولۇپ ، نۆۋەتتە دەرھال ئىشلەپچىقىرىشقا كىرىشەلمەيتتى ، كاڭنەينىڭ ھازىرقى ئىشلەپچىقىرىش كۆلىمى مالنى دېيىشكەن ۋاقىتتا تاپشۇرۇشقا كاپالەتلىك قىلالمايتتى ، بۇنداقتا ئىناۋەتكە تەسر يېتىشى مۇمكىن ئىدى .

نۇرغۇن قېتىملىق تەكشۈرۈش ئارقىلىق، جىڭ شيۇكاڭ يەنىلا بۇ زاكاسنى قوبۇل قىلمايدۇ.

ۋورما شىركىتى بۇ ئەھۋالنى بىلگەندىن كېيىن جىڭ شيۇكاڭنىڭ سەمىمىيلىكىگە قول قويىدۇ، ھەمدە نەق مەيداندا «كاڭنەينىڭ يېڭى زاۋۇت رايونى پۈتكەندىن كېيىن يەنە زاكاس قىلىمىز» دەپ ئىپادە بىلدۈرىدۇ.

سەمىمىيلىك - كارخانىنىڭ كارخانىغا بەرگەن ۋەدىسى. رىقابەت جەريانىدا يەنە بىر قىسىم شىركەتلەر قىسقا ۋاقىت ئىچىدە بازارنى ئىگىلەش ئۈچۈن ھەددىدىن زىيادە بېھۋەدە ۋەدىلەرنى بېرىدۇ - دە، ئەمەلگە ئاشۇرۇشقا ئامالسىز قالىدۇ، شۇنىڭ بىلەن خېرىدارنىڭ ئىشەنچىسىدىن ئايرىلىپ قالىدۇ. جېڭتەي گۇرۇھىنىڭ ۋېنجۇدىكى «ساختا تاۋار» قاپلىغان مۇھىتتىمۇ تەرەققىي قىلالىشى ھەمدە جۇڭگونىڭ تۆۋەن بېسىملىق ئېلېكتىر ئەسلىھەلىرى كەسپىدە تۇنجى تۈركۈمدە دۆلەتنىڭ ئېتىراپ قىلىشىغا ئېرىشكەن ماركىنى بارلىققا كەلتۈرەلىشىدىكى سەۋەپ - سەمىمىيەت يولىدا قەتئىي تەۋرەنمەي چىڭ تۇرالىغانلىقىدا.

جېڭتەي گۇرۇھىنىڭ باش لېدىرى نەن سۇنخۇي ئىناۋەتنىڭ كارخانىغا نىسبەتەن شەكىلسىز بايلىقتىن دېرەك بېرىدىغانلىقىنى ئېيتقان. بولۇپمۇ بازار ئىگىلىكى كۈنسېرى چوڭقۇرلىشىۋاتقان، خەلقئارا رىقابەت كەسكىنلىشىۋاتقان بۈگۈنكى كۈندە، ئىناۋەت ھەر قانداق ۋاقىتتىكىدىن مۇھىم ئورۇندا تۇرىدۇ.

بىر قېتىم، ئوتتۇرا ئاسىيالىق بىر نەچچە خېرىدار 100 مىليون يۈەن قىممىتىدىكى زاكاسنى ئېلىپ جۇڭگوغا تەكشۈرۈشكە كېلىدۇ. ئۇلار جېڭتەي گۇرۇھىغا كەلگەندە، نەن سۇنخۇي ئۇلارغا جېڭتەي گۇرۇھىنىڭ ئەھۋالىنى تونۇشتۇرىدۇ.

بۇ ۋاقىتتا، قارىشى تەرەپنىڭ تەرجىمانى تۇيۇقسىز نەن سۇنخۇيىنىڭ گېپىنى ئۈزۈپ مۇنداق دەيدۇ: «مەن جۇڭگولۇق، جۇڭگو كارخانىسىنىڭ بۇ زاكاسنى ئالالىشىنى ئۈمىد قىلىمەن. سىز كارخانىڭىزنىڭ كۆلىمىنى چوڭراق دېسىڭىزمۇ ئۇلار ئىشىنىدۇ.»

نەن سۇنخۇي بۇنى ئاڭلاپ كۈلۈپ كېتىدۇ. ئۇ مۇنداق دەيدۇ: «زۆرۈرىتى يوق، نېمە بولسا

شۇنى دېيىش كېرەك، سودا قىلالىمىزلىق چوڭ ئىش ئەمەس، ئىناۋەتنى يوقىتىش ھەقىقىي چوڭ ئىش. «نەتىجىدە ئىككى تەرەپ سودىدا پۈتۈشسۇن، چەتئەل سودىگەرلىرى نەن سۇنخۇينى «سەمىمىي ئادەم ئىكەن» دەپ ماختايدۇ.

جېڭتەي گوروھىنىڭ «دۇرۇسلۇق (جېڭتەينىڭ خەنزۇچە مەنىسى دۇرۇس، توغرا دېگەن مەنىلەردە)» دېگەن سۆزنى ئىشلىتىشتىكى مەخسەت «دۇرۇسلۇقنى ئەمەلگە ئاشۇرۇش» تىن ئىبارەت. نەن سۇنخۇي مۇنداق دېگەن: «تىجارەتتە توغرا يولدا مېڭىش، سەمىمىيلىكنى تەكىتلەش كېرەك، مەھسۇلات ئىشەنچلىك بولۇشى، ئىناۋەتكە ئەھمىيەت بېرىلىشى لازىم.» بۇ خىل «دۇرۇسلۇقنى ئەمەلگە ئاشۇرۇش» ئىدىيەسى ئىزچىل جېڭتەينىڭ تەرەققىياتىغا تەسىر كۆرسەتمەكتە.

نەن سۇنخۇي يەنە «ئىككى $X-1=0$ » ئىدىيەسىنى تەكىتلەپ كەلمەكتە. نەن سۇنخۇي بۇنى مۇنداق چۈشەندۈرگەن: بۇ يەردە ئىككى X بار بولۇپ، بىرى خىزمەتچى، يەنە بىرى مەھسۇلاتقا ۋەكىللىك قىلىدۇ. جېڭتەيدە 10 مىڭدىن ئارتۇق خىزمەتچى بار، بۇ خىزمەتچىلەرنىڭ ئىچىدىكى پەقەت بىرىلا ئىناۋەتكە ئەھمىيەت بەرمىسە، ئۇنداقتا جېڭتەينىڭ ئوبرازى 0 گە تەڭ بولىدۇ؛ ئوخشاش قائىدە بويىچە، جېڭتەي ھەر يىلى نەچچە ئون مىڭ دانە مەھسۇلاتنى ئىشلەپچىقىرىدۇ، بۇ مەھسۇلاتلارنىڭ ئىچىدىكى پەقەت بىرىلا لايىقەتسىز بولسا، ئۇنداقتا جېڭتەينىڭ مەھسۇلات ئوبرازى خېرىدارلارنىڭ قەلبىدە 0 گە تەڭ بولىدۇ.

بىر مۇخبىر نەن سۇنخۇيدىن مۇنداق سورىغان: «ئەگەر سىزنىڭ قول ئاستىڭىزدىكى بىرەيلەن ناھايىتى ئىقتىدارلىق، ئەمما سەمىمىي بولمىسا، ھەمدە كارخانا ئىچىدە ۋاقىتنىچە ئۇنىڭ ئورنىغا چىقىدىغان ئادەم بولمىسا، سىز بۇ خىزمەتچىنى قانداق بىر تەرەپ قىلىسىز؟»

نەن سۇنخۇي ئىككىلەنمەستىن شۇنداق جاۋاب بەرگەن: «سەمىمىيلىك ئادەم بولۇشنىڭ ئاساسى، كارخانىنىڭمۇ ئاساسى، ھەر قانچە ئىقتىدارلىق بولسىمۇ سەمىمىي بولمىسا، بۇنداق ئادەمنىڭ بىزگە لازىمى يوق!»

بۈگۈنكى كۈندە، جېڭتەي گۇرۇھى ۋېنجۇدىكى داڭلىق كارخانىغا ئايلاندى، ئەمما نەن

سۈنخۇي يەنىلا ئىناۋەتنى بىرىنچى ئورۇنغا قويماقتا. ئۇ مۇنداق دېگەن: «بىزنىڭ ئىگىلىكىمىز سەمىيىلىككە تايىنىپ بىر قەدەم - بىر قەدەمدىن مېڭىش ئارقىلىق بارلىققا كەلگەن. جېڭتەي گۇرۇھىنىڭ ۋىنجۇدىكى «ساختا تاۋار» قاپلىغان مۇھىتتىمۇ تەرەققىي قىلالىشى ھەمدە جۇڭگونىڭ تۆۋەن بېسىملىق ئېلېكتىر ئەسلىھەلىرى كەسپىدە تۇنجى تۈركۈمدە دۆلەتنىڭ ئېتىراپ قىلىشىغا ئېرىشكەن ماركىنى بارلىققا كەلتۈرەلىشىدىكى سەۋەپ - سەمىيەت يولىدا قەتئىي تەۋرەنمەي چىڭ تۇرالىغانلىقىدا.» نەن سۈنخۇي ۋىنجو سودىگەرلىرى ئارىسىدا ئىناۋەتكە ئەڭ ئېتىبار بېرىدىغان ئادەم دەپ قارالغان، بۇنى بانكىنىڭ ئۇنىڭغا بېرىدىغان «ئىناۋەت قەرزى» دىن كۆرۈۋالغىلى بولىدۇ.

نەن سۈنخۇي پەقەت ئۆزىنىڭ شەخسىي ئىناۋىتىگە تايىنىپلا بانكىدىن 300 مىليون يۈەن قەرز ئالالايدۇ. نەن سۈنخۇي مۇنداق دېگەن: «ئىناۋەت ماڭا نىسبەتەن 300 مىليون يۈەندىن دېرەك بېرىدۇ، چۈنكى بانكىنىڭ جېڭتەي گۇرۇھىغا بولغان ئىناۋەت قەرز سوممىسى 300 مىليون يۈەن، پەقەت مەن ئىمزا قويساملا، جېڭتەي گۇرۇھى بانكىدىن دەرھال بۇ پۇلنى ئالالايدۇ.»

جېڭتەيگە ئوخشاش چوڭ كارخانىلار ئىناۋەتكە ئەھمىيەت بېرىپلا قالماستىن، يەنە نەن سۈنخۇيغا ئوخشاش چوڭ سودىگەرلەرمۇ سەمىيىلىك ۋە ئىناۋەتكە ئەھمىيەت بېرىدۇ. كۆپ سانلىق ۋىنجو سودىگەرلىرى ئىناۋەتنى تىجارەتتىكى باشقىلار بىلەن بولغان مۇناسىۋەتنى بىر تەرەپ قىلىشتىكى قائىدە ھېسابلايدۇ.

سەمىيىلىككە ئېتىبار بەرمىگەندە ئېھتىمال «ۋاقىتلىق غەلبە» نى قولغا كەلتۈرگىلى بولۇشى مۇمكىن، ئەمما ھەرگىزمۇ «مەڭگۈلۈك يەڭگۈچى» بولغىلى بولمايدۇ. سودا قىلىشتا ئاۋال سەمىيە بولۇش كېرەك، سەمىيەت - ئادەم بولۇشنىڭ ئاساسى، يەنە كېلىپ تىجارەتنىڭمۇ ئاساسى.

★★★ ۋىنجۇلىقلار ئۆزۈندىسى ★★★

سەمىيە بولمىغاندا ھامان مەغلۇب بولىدۇ.

- تىيەنجېڭ گۇرۇھىنىڭ مۇدىرىيەت رەئىسى قوشۇمچە لېدىرى گاۋ تىيەنلى

باشقىلارنىڭ كۈچىدىن پايدىلىنىشقا ماھىر بولۇش كېرەك

بېيىش تەپەككۈرى:

نامراتلار: پۇل، تېخنىكا ۋە تالانت ئىگىلىرىنىڭ ھېچقايسىسى بولمىسا قانداقمۇ ئىگىلىك

تىكلىگىلى بولسۇن؟

ۋېنجولۇقلار: ئۇ نەرسىلەر بولمىسا ھېچقىسى يوق، بىز باشقىلارنىڭكىدىن پايدىلىنىپ تۇرساق بولىدۇ! تىجارەتتە «باشقىلارنىڭ توخۇسىدىن پايدىلىنىپ توخۇم تۇغدۇرۇش» قا ماھىر بولۇش كېرەك.

سز چوقۇم شاڭداۋ قەۋەرخانىسىنىڭ داڭقىنى ئاڭلىغان بولۇشىڭىز مۇمكىن، ئۇنىڭ داڭقى جۇڭگونىڭ تەيۋەن ئۆلكىسىدىن تارقالغان.

ئەمما سز لافاڭشى دەپ ئاڭلاپ باققانىمۇ؟

سز شاڭداۋ قەۋەرخانىسى بىلەن لافاڭشىنىڭ قانداق مۇناسىۋىتى بارلىقىنى بىلەمسىز؟

بۇ ھېكايىنى 2001-يىلىدىن باشلاشقا توغرا كېلىدۇ.

2001-يىلى ۋېنجولۇق لىن شاۋفېن قەۋەرخانا ئاچماقچى بولىدۇ. ھەم بازار تەكشۈرۈشى

ئېلىپ بارغاندىن كېيىن شاڭداۋ قەۋەرخانىسىنىڭ تارماق دۈكىنى ئاچماقچى بولىدۇ.

لىن شاۋفېن ئۇلار بىلەن ئالاقىلەشكەندىن كېيىن ۋېنجو شەھىرىنىڭ بەنياۋ كۆۋرۈكى

ئەتراپىدىكى ئورنى ياخشى جايدىن دۇكان تاپىدۇ ۋە ھەممە ئىشلىرىنى پۈتتۈرۈپ شاڭداۋ

قەۋەرخانىسى شىركىتىنىڭ تېخنىك خادىم ئەۋەتىشىنى ساقلايدۇ.

بىراق ئويلىمىغان يەردىن قەۋەرخانا ئېچىلىشقا ئاز قالسىمۇ، شاڭداۋ قەۋەرخانىسى ئەسلىدە

ئورۇنلاشتۇرۇپ بولغان تېخنىك خادىم ھەر خىل سەۋەبلەر تۈپەيلىدىن ۋاقىتدا كېلەلمەيدۇ. لىن

شاۋفېن بۇنىڭدىن ناھايىتى جىددىيلىشىدۇ.

قانداق قىلىش كېرەك؟ ئەسلىدىكى تىجارەت باشلاش پىلانى بويىچە تىجارىتىنى باشلىيالماسلىق

ئادەمنى ناھايىتى ئوسال قىلاتتى. ئۇنىڭ ئۈستىگە، يۇقىرى سوممىلىق ئىجارە ھەققى لىن شاۋفېننى تېخىمۇ جىددىيەلەشتۈرۈۋەتكەن ئىدى.

شۇنداق قىلىپ، لىن شاۋفېن ئۆزىگە تايىنىپ ئازراق «ئۆزگەرتىش» قىلماقچى بولىدۇ. لىن شاۋفېن ئاۋال گۇاڭجۇغا بېرىپ ئاشپەر ئىزدەيدۇ، ئاندىن داڭلىق ئاشپەزلەرنى تەكلىپ قىلىپ ۋېنجۇلۇقلارنىڭ ئادىتى بويىچە غىزا-تائاملارغا تەڭشەش ئېلىپ بارىدۇ، شۇنداق قىلىپ «قەھۋەنى ئاساس قىلغان، ۋېنجۇ ئۇسلۇبى بىلەن گۇاڭدۇنىڭ ئاددى يېمەكلىكلىرى بىرلەشكەن» تائاملىق قەھۋەخانا بارلىققا كېلىدۇ.

لىن شاۋفېننىڭ شاڭداۋ قەھۋەخانىسى 2001-يىلى 11-ئايدا دەل ۋاقتىدا تىجارەت باشلايدۇ. ئەمما باشقا كۆپ ساندىكى شاڭداۋ قەھۋەخانىلىرىغا ئوخشىمايدىغان يېرى، لىن شاۋفېننىڭ قەھۋەخانىسىغا پەقەت «شاڭداۋ قەھۋەخانىسى» دېگەن ۋېبىسكىلا ئېسىلغان بولۇپ، چىقىرىدىغان تائاملارنىڭ بىر نەچچە تۈرى ئارتۇق ئىدى، ھەمدە بۇ دەل لىن شاۋفېننىڭ خاسلىقىنى گەۋدىلەندۈرۈپ بېرەتتى.

ئەسلىدە لىن شاۋفېن بىلىپ-بىلمەي ئەنئەنىۋى ئۇسلۇبتىكى قەھۋەخانا ئوبرازىنى بۇزۇپ تاشلاپ، قەھۋەخانىنى ۋېنجۇلۇقلارنىڭ يېمەك-ئىچمەك ئۇسلۇبى بىلەن بىرلەشتۈرگەن ئىدى. لىن شاۋفېننىڭ شاڭداۋ قەھۋەخانىسى كىشىلەرنىڭ ياخشى تۇرۇشىغا ئېرىشكەن، نۇرغۇنلىغان ۋېنجۇلۇقلار دوستلىرىنى بۇ قەھۋەخانىغا كېلىپ غزالىنىشقا تەكلىپ قىلىدىغان بولغان.

بۇ قېتىمقى مۇۋەپپەقىيەت لىن شاۋفېنغا «شاڭداۋ» دىن ئايرىلىپ چىقىشنىڭ ئېھتىمال تېخىمۇ ياخشى تاللاش بولىدىغانلىقىنى ھېس قىلدۇرغان. شۇنداق قىلىپ ئۇ تېزلىكتە شياڭگاڭدا «شياڭگاڭ لافاڭشى خەلقئارا گۇرۇھى چەكلىك شىركىتى» نى قۇرۇپ، چوڭ قۇرۇقلۇقتا «لافافشى» ماركىسىنى تىزىمغا ئالدۇرغان. شۇنىڭدىن باشلاپ لىن شاۋفېننىڭ ئىشلىرى قايتىدىن باشلانغان.

2002-يىلى 8-ئايدا، ۋېنجۇ شەھىرىنىڭ شەرقىدىكى ھېچقانداق ئاۋات بولمىغان جايدا تۇنجى لافافشى نازۇ-نېمەتلەر ئارامگاھى ئىش باشلىغان. گەرچە بۇ جاي ئاۋات بولمىسىمۇ، ئەمما

قاتناش قولايلىق، تىنچ بولغاچقا، ۋاراڭ-چۇرۇڭدىن بىزار كىشىلەر توپىنىڭ ئارام ئالدىغان كۆڭۈلدىكىدەك سورۇنىغا ئايلانغان.

ئىستېمالچىلار توپىنى كېڭەيتىش ئۈچۈن، لىن شاۋفېن كۆڭۈل قويۇپ مۇنداق ئېلان سۆزى لايىھەلىگەن: مەن ئۆيدە بولمىسام لافاڭشېدا بولىمەن، لافاڭشېدا بولمىسام لافاڭشېغا كېتىۋاتقان يولدا بولىمەن.»

بۇ خىل ئەستە ساقلاشقا قولاي ۋە ئۆزگىچە ئېلان سۆزى بولغاچقا، لافاڭشې ناھايىتى تېزلا ۋېنجۇلۇقلارغا تونۇش بولۇپ كەتكەن ھەمدە ۋېنجۇلۇقلار دائىم بارىدىغان ئارامخانىلارنىڭ بىرىگە ئايلانغان.

2006-يىلى 7-ئايدا چىڭخەي-شىزاڭ تۆمۈر يولىدا قاتناش باشلانغاندا لافاڭشې بۇنىڭغا يوشۇرۇنغان پۇرسەتنى بايقىغان. شۇنىڭ بىلەن دېڭىز يۈزىدىن ئېگىزلىكى 3600 مېتىر بولغان لاسا شەھىرىنىڭ مەركىزىدە لافاڭشې نازۇ-نېمەتلەر ئارامگاھى تىجارەت باشلىغان. بۇ جايدىكى لافاڭشې نازۇ-نېمەتلەر ئارامگاھى تۆت قەۋەتلىك بولۇپ، تىجارەت كۆلىمى 2400 كۋادرات مېتىرغا يېتىدۇ، جەمئىي 100 دىن ئارتۇق ئۈستەل بولۇپ، 500 دىن كۆپرەك ئادەم بىرلا ۋاقىتتا غزالىنىلايدۇ، بۇ لافاڭشې نازا-نېمەتلەر ئارامگاھى ئىچىدىكى ئەڭ چوڭ تارماق دۇكان ئىدى. ۋېنجۇدىكى لافاڭشې نازا-نېمەتلەر ئارامگاھىنىڭ ئۇسلۇبىغا ۋارىسلىق قىلغان ئاساستا، بۇ يەردىكى لافاڭشېمۇ ماجىياڭ ئۈستىلى، ياغاچ كۈپتە يۇيۇنۇش قاتارلىق تۈرلەرنى يولغا قويغان. لاسادا تىجارەت قىلىۋاتقان ۋېنجو سودىگەرلىرى بۇ جايدا قەۋەتكە ئېغىز تېگىپلا قالماستىن، يەنە ۋېنجۇنىڭ داڭلىق قورۇملىرىدىن ھوزۇرلىنىپتتى.

شۇنىڭ بىلەن بىر ۋاقىتتا، لافاڭشې ۋېنجو شەھىرىدىكى يېمەك-ئىچمەك كارخانىلىرىنىڭ بىرىدىن بىرى ۋەكىلى بولۇش سۈپىتى بىلەن «جۇڭگو يېمەك-ئىچمەك ئۆرنەكلىرىنىڭ 2005-يىلىدىكى بابى» غا كىرگۈزۈلگەن.

ۋېنجۇلۇقلار باشقىلارنىڭ ئارتۇقچىلىقىدىن پايدىلىنىشقا ناھايىتى ماھىر. ۋېنجۇدىكى

نۇرغۇنلىغان كارخانىلار دەسلەپتە باشقىلارنىڭ مەھسۇلاتلىرىنى پىششىقلاپ ئىشلەيدۇ ياكى باشقىلارنىڭ مەھسۇلاتلىرىغا ئۆزلىرىنىڭ ماركىسىنى چاپلاپ ئىشلەپچىقىرىش ئېلىپ بارىدۇ، بىراق بەلگىلىك مەبلەغ ۋە ئەمەلىي كۈچكە ئىگە بولغاندىن كېيىنلا ئۆزلىرىنىڭ ماركىسىنى يارىتىپ كۈچلىنىشكە باشلايدۇ.

شاڭخەي چۈنتىڭ كىيىم - كېچەك ئىشلەپچىقىرىش چەكلىك شىركىتىنىڭ قۇرغۇچىسى ۋېنجۇلۇق چۈنتىڭ خانىم. ئۇ تولۇق ئۆتۈرۈش پۈتتۈرگەندىن كېيىن باشقىلار ئۈچۈن ئىشلىگەن، مۇئەييەن تېخنىكا ئىگىلىۋالغاندىن كېيىن ئۆزىنىڭ ئىشلىرىنى قىلىشنى باشلىغان.

دەسلەپتە ئۇ ئۆزىنىڭ شىركىتىنى تىزىملىتىمىغان، بەلكى باشقىلارنىڭ شىركەت نامىدىن پايدىلىنىپ سودا قىلغان، بۇ ھال ئۇنى خېلىلا ھالسىراتقان. بىراق چۈنتىڭ خانىم ھەرخىل قېيىنچىلىقلارغا بەرداشلىق بېرەلمەيچەك ئاخىرى ئۆزىنىڭ شىركىتىگە ئىگە بولغان، ھەمدە شاڭخەيدىن نەچچە ئون مۇيەر سېتىۋالغان، شىركىتىدىكى خادىملارمۇ بارغانسېرى كۆپىيىشكە باشلىغان.

جېجياڭ چاڭجياڭ ئېلېكترون مەھسۇلاتلىرى چەكلىك شىركىتىنىڭ لېدىرى ليۇ جىيەنگومۇ باشقىلارنىڭ كۈچىدىن پايدىلىنىشقا ماھىر ئادەم.

90 - يىللارنىڭ ئوتتۇرىلىرىدا، ليۇ جىيەنگو «مېيدى» ھاۋا تەڭشەگۈچلىرىنىڭ جېجياڭ رايونىدىكى باش ۋاكالىتچىسى بولغان، شۇنىڭدىن باشلاپ ئۇ ئۆزىنى «مېيدى» ماركىسى بىلەن زىچ باغلاپ كەلگەن.

ئۇنىڭ تىرىشچانلىقىنىڭ نەتىجىسىدە ناھايىتى تېزلا سېتىش سوممىسى 80 مىليون يۈەندىن ئېشىپ كەتكەن.

ئۇ يەنە چاڭجياڭ ھاۋا تەڭشەگۈچ سايمانلىرى ئىشلەپچىقىرىش زاۋۇتىنى قۇرغان.

2000 - يىلى 9 - ئايدا، چاڭجياڭ ئائىلە ئېلېكتر سايمانلىرى چەكلىك شىركىتى بىلەن چاڭجياڭ

ھاۋا تەڭشەگۈچ سايمانلىرى ئىشلەپچىقىرىش زاۋۇتىنى بىرلەشتۈرۈپ چاڭجياڭ ئېلېكترون سانائىتى

چەكلىك شىركىتىنى قۇرۇپ چىققان. تۆت ئايغا يەتمىگەن ۋاقىت ئىچىدە، لىۋ جىيەنگونىڭ شىركىتى ئۆز ئالدىغا يېڭى تىپتىكى ئەقلىي ئىقتىدارلىق پۇرچاق ئۇيۇتۇش ماشىنىسىنى تەتقىق قىلىپ چىققان، ھەمدە «مېيدې» نىڭ پۈتۈن يەر شارىدىكى سېتىش تورى ئارقىلىق مەھسۇلاتىنى بازارغا سالغان. كۆرۈۋالغىلى بولىدۇكى، لىۋ جىيەنگو ئۆز كېمىسىنى ھەيدەشتە «مېيدې» نى يەلگەن قىلغان.

جېڭتەي گۇرۇھىنىڭ باش لېدىرى نەن سۇنخۇي ئىلگىرى مۇنداق دېگەن: «(پايدىلىنىش) ۋە (باغلاشتۇرۇش) تىن ئىبارەت ئىككى ھالقىنى چىڭ تۇتۇش كېرەك، باشقىلارنىڭ تېخنىكىسىدىن، مەبلەغىدىن پايدىلىنىش ناھايىتى ئاقىلانە ئۇسۇل. تىجارەتتە ئېھتىياجلىق كاپىتال ناھايىتى كۆپ، مەسىلەن: مەبلەغ، تېخنىكا، ئىختىساس ئىگىسى ۋە ئەقلىي كۈچ قاتارلىقلارنىڭ ھېچقايسىسى كەم بولماسلىقى كېرەك. بىراق ناھايىتى ئاز ساندىكى كىشىلەرلا ئىگىلىك تىكلەش جەريانىدا بۇ نەرسىلەردىن يېتەرلىك پايدىلىنالايدۇ، شۇڭا باشقىلارنىڭ كۈچىدىن پايدىلىنىش ئىگىلىك تىكلەشتىكى بىرىنچى قەدەم ھېسابلىنىدۇ.

★★★ ۋىنجۇلىقلار ئۆزۈندىسى ★★★

(پايدىلىنىش) ۋە (باغلاشتۇرۇش) تىن ئىبارەت ئىككى ھالقىنى چىڭ تۇتۇش كېرەك، باشقىلارنىڭ تېخنىكىسىدىن، مەبلەغىدىن پايدىلىنىش ناھايىتى ئاقىلانە ئۇسۇل.

- جېڭتەي گۇرۇھىنىڭ باش لېدىرى نەن سۇنخۇي

كارخانا چوقۇم ۋەزىيەتكە ماسلىشىشى، ئەڭ مۇھىمى بىر خىل تەبىئىي قانۇنىيەتكە ماسلىشىشى كېرەك، بۇ ھەقىقىي كارخانىچىلىق ھېسابلىنىدۇ.

- تىڭيۇ گۇرۇھىنىڭ باش لېدىرى فەن پېيسۇڭ

تەقلىد قىلىش — يېڭى ئىش باشلىغانلارنىڭ بىر تۈرلۈك

تاللىشى

بېيىش تەپەككۈرى:

نامراتلار: تىجارەتتە ئەڭ مۇھىمى ئۆزىمىزنىڭ خاسلىقى بولۇشى كېرەك، بولمىسا قانداقمۇ غەلبە

قىلغىلى بولسۇن؟

ۋېنجولۇقلار: تىجارەتنىڭ دەسلەپىدە بازارنىڭ نېمىگە ئېھتىياجلىق ئىكەنلىكىنى ھېچكىم بىلمەيدۇ، بۇ چاغدا بىز پەقەت بازاردا مودا بولۇۋاتقان نەرسىلەرنى تەقلىد قىلساقلا بولىدۇ، ئۇنىڭدىن كېيىن ئۇ نەرسىلەرگە مۇئەييەن ئۆزگەرتىش كىرگۈزسەك تىجارىتىمىز تېخىمۇ روناق تاپىدۇ. ئەگەر سىز تىجارىتىڭىزنى ئەمدىلا باشلىغان بولسىڭىز ۋە ئۆزىڭىزگە خاس تېخنىكىڭىز بولمىسا،

ئۇنداقتا بىرىنچى قەدەمنى قانداق ئالسىز؟

ۋېنجولۇقلارنىڭ قارشىچە، تەقلىد قىلىش، دوراش ئەڭ ياخشى ئۇسۇل.

تەقلىد قىلىش تىلغا ئېلىنسا كىشىلەر دەرھال «دورامچىلىق قىلىمەن دەپ كۈلكىگە قېلىش»

دېگەن ئىبارىنى ئويلايدۇ.

ئەمىنىيە دەۋرىدىكى گۈزەل قىز شىشىنىڭ كۆڭلى يېرىم بولغاچقا قاپقىنى تۈرۈۋالدىغان بولۇپ قاپتۇ، بۇ ئۇنىڭ گۈزەل رۇخسارىنى تېخىمۇ جۇلالاندۇرۇپ كىشىلەر ئۇنى تېخىمۇ ياخشىرىدىغان بوپتۇ. دۇڭشى بۇ ئەھۋالنى كۆرگەندىن كېيىن شىشىنى دوراپ كۈن بويى قاپقىنى تۈرۈپ يۈرۈيدىغان بولۇۋاپتۇ ۋە بۇ ئارقىلىق باشقىلارنىڭ ياخشىلىشىغا ئېرىشەلمەي بوپتۇ، ئەمما ئۇ نۇرغۇنلىغان كىشىلەرنىڭ كۈلكىسىگە قاپتۇ. (بۇ يۇقىرىدىكى «دورامچىلىق قىلىمەن دەپ كۈلكىگە قېلىش» دېگەن خەنزۇچە ئىبارىگە مۇناسىۋەتلىك ھېكايە) بۇ ھېكايەتتىن كۆرۈۋېلىشقا بولىدۇكى، دوراش كىشىلەرنىڭ نەزىرىدە ھەرگىزمۇ ياخشى ئىش ئەمەس.

ئەمەلىيەتتە، دوراش - كىشىلەرنىڭ ئۆگىنىشىدىكى تۇنجى قەدەم. بىر ئادەم تۇغۇلغاندىن

تارتىپ ئەتراپىدىكى كىشىلەرنى دوراشقا باشلايدۇ، ئائىلىدە ئاتا-ئانا ئۇنىڭ دوراش ئوبيېكتىغا ئايلىنىدۇ، مەكتەپلەردە بولسا ئوقۇتقۇچى ئۇنىڭ دوراش ئوبيېكتى بولۇپ ھېسابلىنىدۇ. ئادەم توختىماستىن باشقىلارنى دوراش داۋامىدا پىشىپ يېتىلىدۇ، ھەمدە بۇ ئارقىلىق باشقىلارنى دوراشنىلا ئەمەس، چوقۇم ئۆزىگە خاس خاراكتېر، ئۇسلۇب يېتىلدۈرۈش لازىملىقىنى ھېس قىلالايدۇ.

ئىنسانىيەت ئۆز-ئارا دوراشنى ياخشىلاپ قالماستىن، يەنە تەبىئەت دۇنياسىدىكى تۈرلۈك-تۈمەن شەيئىلەرنى دوراشقا ھېرىسمەن كېلىدۇ. دوراش ئىلمى دەل ئىنسانىيەتنىڭ تەبىئەت دۇنياسىدىن دوراپ ئۆگەنگەنلىكىنىڭ ئىسپاتى. بۇنىڭدىن شۇنى كۆرۈۋېلىشقا بولىدۇكى، دوراش بىر ئادەمگە تەسىر قىلىپلا قالماستىن، يەنە جەمئىيەت تەرەققىياتىنى ئىلگىرى سۈرىدۇ.

كىشىلەر «ۋېنجولۇقلار دوراشقا ماھىر» دېيىشىدۇ. ۋېنجولۇقلار دوراشقا ماھىر بولغاچقا «كۆچۈرۈپ تەقلىد قىلىشنىڭ ئەمەلىيەتچىلىرى» دەپ تەرىپلىنىدۇ. تۈگمە، چاقماق قاتارلىق كىچىك تاۋارلاردىن تارتىپ خۇرۇم ئاياغ، كىيىم-كېچەك قاتارلىقلارغىچە ئۇلار تەقلىد قىلىپ ئۆگىنەلەيدۇ ۋە دوراپ پايدىلىنالايدۇ. بەزى كىشىلەر تەئەددى قىلىپ مۇنداق دېيىشىدۇ: ئىلگىرىكى ۋاقىتلاردا، سىز بۈگۈن تېلېۋىزوردا كۆرگەن چەتئەل مودا ھەپتىلىكىدىكى ئەڭ مودا كىيىملەرگە ئىنتايىن ئوخشىشىدىغان كىيىملەر كۆپ ئۆتمەستىنلا ۋېنجۇدا پەيدا بولاتتى، ھەمدە مەملىكىتىمىزنىڭ ھەر قايسى جايلىرىدا سېتىلىشقا باشلايتتى.

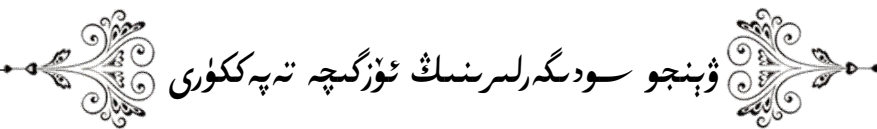
بىر داڭلىق كارخانىچى ئىلگىرى مۇنداق دېگەن: «ئۆزۈل-كېسىل تەقلىد قىلىپ ئۆگىنىش مۇۋەپپەقىيەت قازانغۇچىنىڭ ئالاھىدىلىكى بولۇپلا قالماستىن، يەنە مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنىڭ قائىدىسى. ۋېنجولۇقلار ئىگىلىك تىكلەش جەريانىدا باشقىلارنىڭ ئۇسۇلىدىن يېتەرلىك دوراپ پايدىلىنىدۇ. ئۇلار مۇنداق ئۇسۇل قوللىنىدۇ: ئاۋال چەتئەللەردىكى ئۇرۇغ-تۇغقانلىرى ئارقىلىق كىيىم-كېچەك ھەپتىلىكلىرىدىكى يېڭى مەھسۇلاتلارنى يۇقىرى باھادا سېتىۋالىدۇ، ئاندىن ئۇنى ۋېنجۇغا ئېلىپ كېلىپ، ھەتتا تۈگمىسىگىچە ئىنچىكىلىك بىلەن تەتقىق قىلىدۇ، ئاندىن ئۇستامىلار ئارقىلىق بۇ خىل پاسوننى تۈركۈملەپ ئىشلەپچىقىرىدۇ.

ۋېنجونىڭ كۆزئەينەكچىلىك كەسپىيۇ ئەنە شۇنداق دوراش ئارقىلىق گۈللىنىپ تەرەققىي قىلغان. ۋېنجو (يىراق ئوكيان) كۆزئەينەكچىلىك شىركىتى توپلاشتۇرۇلغان قۇياش نۇرى ئەينىكى تېخنىكىسىنى تەتقىق قىلىپ ئېچىش ۋە سېتىش بىر گەۋدىلەشتۈرۈلگەن شىركەت بولۇپ، يىللىق سېتىش سوممىسى 100 مىليون يۈەندىن ئاشىدۇ. بۇ كارخانىنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش سىرى دەل دوراشتۇر.

1982 - يىللىرى بالقاق پىششىقلاپ ئىشلەپ زاۋۇتىدا ئىشلەۋاتقان يې زىجىيەن بازارلاردا ئالتۇن رەڭ مېتالدىن ياسالغان كۆزئەينەكلەرنىڭ ناھايىتى مودا بولۇۋاتقانلىقىنى بايقايدۇ. شۇنداق قىلىپ ئۇ بىر ئايلىق مۇئاشنى خەجلەپ بىر دانە كۆزئەينەك سېتىۋالىدۇ.

ئۆيىگە قايتقاندىن كېيىن ئۇ كۆزئەينەكنى چۇۋۇپ، ھەربىر زاپچاسلىرىغىچە ئەستايىدىل كۈزىتىدۇ، ئاندىن زاپچاس ئىشلەپچىقىرىدىغان زاۋۇتلارغا بېرىپ ئۇ خىل كۆزئەينەكنىڭ زاپچاسلىرىغا ئوخشىشىپ كېتىدىغان زاپچاسلارنى ئىزدەيدۇ، ئاندىن ئۆزى سۇلياۋدىن ئىشلەپچىقىرىلغان زاپچاسلارنى قوراشتۇرۇپ كۆزئەينەك ياساشقا باشلايدۇ ۋە ئاخىرىدا 100 دانە كۆزئەينەكنى پۈتتۈرۈپ چىقىدۇ. يې زىجىيەن بۇ كۆزئەينەكلەرنى سىناپ بېقىش ھېسسىياتى بىلەن بازارغا ئېلىپ چىقىدۇ. كىم بىلسۇن، دانىسى ئۈچ يۈەنلىك بۇ كۆزئەينەكلەر بىردەمدىلا سېتىلىپ تۈگەيدۇ.

بۇنىڭ پايدىسىنى كۆرگەن يې زىجىيەن خىزمىتىدىن ئىستىپا بېرىپ، بىر نەچچە دوستلىرى بىلەن كۆپ مىقداردا كۆزئەينەك ئىشلەپچىقىرىشنى باشلايدۇ. ئۇنىڭ مەھسۇلاتلىرىنىڭ تەننەرخى تۆۋەن، مەھسۇلاتلىرىنىڭ يېڭىلىنىشى تېز بولۇپ 1000 خىلدىن كۆپ پاسوندىكى كۆزئەينەكلەرنى ئۆزلىرى مۇستەقىل تەتقىق قىلىپ چىققاچقا، ئۇلارنىڭ سېتىش مىقدارى بارغانسېرى ئاشىدۇ. دە، ئاخىرىدا يىللىق كۆزئەينەك ئىشلەپچىقىرىش مىقدارى 24 مىليون دانىگە دانىگە يېتىدىغان كارخانىغا ئايلىنىدۇ. جۇڭگو ئىجتىمائىي پەنلەر ئاكادېمىيەسى جەمئىيەتشۇناسلىق پەنلىرى تەتقىقات ئورنىنىڭ خىزمەتچىسى ۋاڭ چۇنگۇاڭ دوراشنى بىر خىل يېڭىلىق يارىتىش دەپ قارايدۇ. ئۇنىڭ قارىشىچە،



دوراش - يېڭىلىق يارىتىشنىڭ بىرىنچى قەدىمى. ۋېنجۇلۇقلارنىڭ نۇرغۇنلىغان كەشپىياتلىرى باشقىلارنى دوراش ئەمەلىيىتى جەريانىدا كېلىپ چىققان. ۋېنجۇلۇقلار بىر خىل مەھسۇلاتنى ئىشلەپچىقىرىشنىڭ دەسلەپىدە باشقىلارنى دورايدۇ، تەقلىد قىلىدۇ، كۆچۈرىدۇ، ئەمما مۇئەييەن ۋاقىتتىن كېيىن ئۆزلىرىنىڭ ماركىسىنى يارىتىشقا باشلايدۇ. كۆپىنچە ۋېنجۇلۇقلار سىرتلاردا تىجارەت قىلغان پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ بازارلاردىكى يېڭى مەھسۇلاتلارنى كۆزىتىدۇ. بازاردا يېڭى مەھسۇلات بارلىققا كەلگەن ھامان ئۇلار ئىشلەپچىقىرىشنى باشلايدۇ.

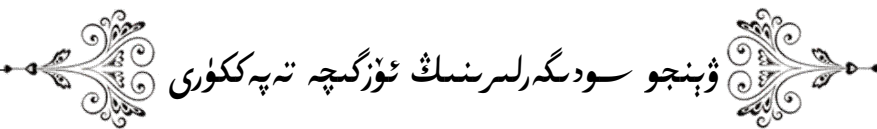
ۋاڭ چۇنگۇاڭ ۋېنجۇلۇق ئادەم، ئەمما ئۇمۇ ۋېنجۇلۇقلارنىڭ «ئالدام خالتىسى» غا چۈشۈپ باققان.

1986 - يىلى ئۇ بىر جۈپ چىرايلىق ۋېنجۇ خۇرۇم ئايىغى سېتىۋالغان، ئەمما ئاياغ بىر ھەپتىدىن كېيىنلا كاردىن چىققان. «ئەينى ۋاقىتتا بازارلار تەرتىپسىز بولۇپ، تېخنىكىسى بولمىغان ۋېنجۇلۇقلارنىڭ مەلۇم خىل مەھسۇلاتنى مۇستەقىل تەتقىق قىلىپ ئېچىشقا قۇربى يەتمەيتتى. بۇ خىل ئەھۋالدا ئەڭ تۆۋەن تەننەرخ بىلەن يۇقىرى پايدىغا ئېرىشىش ئۈچۈن، ۋېنجۇلۇقلار ساختا مەھسۇلات ئىشلەپچىقىرىش يولىنى تاللىغان.»

«ۋېنجۇلۇقلار ئاخىرىدا تەجرىبە - ساۋاقلار ئارقىلىق تىجارەتتە سەمىمىيلىكنىڭ مۇھىملىقىنى، ئىستېمالچىلارنى جەلپ قىلىش ئۈچۈن چوقۇم مەھسۇلات سۈپىتى ۋە مۇلازىمەت سۈپىتىنى يۇقىرى كۆتۈرۈش لازىملىقىنى ھېس قىلغان.»

ۋاڭ چۇنگۇاڭ مۇنداق دېگەن: «باشقىلارنى پۈتۈنلەي دورىغاندا مۇۋەپپەقىيەت قازانغىلى بولمايدۇ. دوراش بىر جەريان، ۋېنجۇلۇقلار بۇ جەرياندا نۇرغۇنلىغان پۇرسەتلەرگە ئۇچرايتتى، ئەمما بۇ پۇرسەتلەر ھەرگىزمۇ قايتا پەيدا بولمايتتى.»

ئەلۋەتتە باشقىلارنى دوراشتىن بۇرۇن ئۆزىمىزنىڭ شارائىتىغا سەل قارىماسلىقىمىز كېرەك. ھەر قانداق نەرسىنىڭ ماھىيىتى ئۆزگەرمەيدۇ، ھەر قانداق نەرسىگە قارىتا ئۆزىمىزنىڭ كۆز - قارىشى بولۇشى، باشقىلارنىڭ بۇرنىمىزدىن يىتىلەپ مېڭىشىغا يول قويىماسلىقىمىز كېرەك.



ئەقىللىق تىجارەتچىلەر چوقۇم ئۆزلىرىنىڭ ئىقتىدارىغا تايىنىپ تەقلىد قىلىشى، بازار ئېھتىياجلىق بولغان مۇۋاپىق ۋاقىتتا يېڭىلىق يارىتىشقا ئەھمىيەت بېرىشى، مەھسۇلاتنى بازارغا تېخىمۇ لايىقلاشتۇرۇشى لازىم.

بۈگۈنكى كۈندە تەرەققىياتنى قولغا كەلتۈرگەن ۋېنجولۇقلار ئاللىقاچان «دوراش باسقۇچى» دىن ئۆتۈپ كەتتى، ئۇلار يېڭىلىق يارىتىشنىڭ ئۇلارنىڭ تەرەققىياتىنى يەنە بىر قەدەم ئىلگىرى سۈرىدىغان ئاچقۇچلۇق ئامىلغا ئايلانغانلىقىنى ھېس قىلدى.

ئەمەلىيەتتە ھەر قانداق سودا شەكلىنى بەلگىلىك دەرىجىدە «كۆچۈرۈش» كە بولىدۇ، ئەمما مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش ۋە مەغلۇب بولۇشنىڭ پەرقى «ساددىلارچە دوراش» ياكى «دوراش ئارقىلىق يېڭىلىق يارىتىش» تا ئىپادىلىنىدۇ. تىجارەتكە ماھىر ۋېنجولۇقلار بۇ قائىدىنى چوڭقۇر ھېس قىلغان. ۋېنجولۇقلار باشقىلارنى دوراشقا ماھىر بولۇپلا قالماستىن، يەنە ۋاقتى كەلگەندە دوراشتىن ۋاز كېچىشىمۇ، بۇ ئارقىلىق نەزىرىنى «دوراش ئارقىلىق يېڭىلىق يارىتىش ۋە غەلبە قىلىش» قا قارىتىشىمۇ بىلىدۇ. ئەگەر ئۇلار تەقلىد قىلىپ ياسىغان مەھسۇلاتنىڭ بازاردىكى يېڭىلىنىشى ئۇلارنىڭ سۈرئىتىدىن ئېشىپ كەتكەندە، ئۇلار ئىككىلەنمەستىن كونا مەھسۇلاتنى داۋاملىق تەقلىد قىلىشتىن ۋاز كېچىدۇ. دە، مەھسۇلاتقا توختىماستىن ئۆزگەرتىش كىرگۈزۈپ يېڭىلىق يارىتىدۇ ۋە بازارغا تېخىمۇ لايىقلاشتۇرىدۇ. ئۇلار دوراش داۋامىدا ھالقىشنى ئەمەلگە ئاشۇرىدۇ، دوراش داۋامىدا بۆسۈپ چىقىشنى ئىزدەيدۇ، بۇ ئارقىلىق ئىگىلىك تىكلەشنىڭ غەلبە مېۋىسىنى قولغا كەلتۈرىدۇ.

★★★ ۋېنجولۇقلار ئۆزۈندىسى ★★★

مەن تېخى بىر ئىزدەنگۈچى، شۇڭا ئىگىلىك تىكلەش مەزگىلىدىن ئۆتەلمىگەن بولۇشۇم مۇمكىن؛ مەن تېخى بىر رەھبەرگە ئايلانمىدىم، ئەمما مەن ئىزچىل بىر كۈنلەردە «ئالدىنقى سەپتە ئۆزۈم ئۇرۇش قىلىش نىڭ ھاجىتى قالمىغان» ئادەمگە ئايلىنىشنى ئارزۇ قىلىپ كەلدىم.

— شاڭخەي ئەنشىن تاختاي (پول) ئىشلەپچىقىرىش چەكلىك شىركىتىنىڭ باش دىرېكتورى لو

ۋېيگۈاڭ

سۈپەت ھەممىدىن مۇھىم

بېيىش تەپەككۈرى:

نامراتلار: كىچىك كارخانىلارغا نىسبەتەن سۈپەت مۇھىم ئەمەس، ۋېنجۇدىكى كارخانىلار دەل ساختا مەھسۇلات ئىشلەپچىقىرىشقا تايىنىپ باش كۆتۈرگەن ئەمەسمۇ؟

ۋېنجۇلۇقلار: سۈپەت - بازار ئىگىلىكى چوقۇم رېئايە قىلىشقا تېگىشلىك قائىدە. بازار ئىگىلىكى تەرتىپكە سېلىنمىغان ۋاقىتلاردا ساختا مەھسۇلاتلار ھەقىقەتەن مەۋجۇت ئىدى، بىراق بۈگۈنكى كۈندە، ھەر بىر ۋېنجۇلۇق سۈپەتنىڭ كارخانىنىڭ جېنى ئىكەنلىكىنى ھېس قىلدى.

كۆپلىگەن كىشىلەر (ۋېنجۇلۇقلار ساختا مەھسۇلات ياساشقا ناھايىتى ئۇستا) دەپ قارايدۇ، ئەمما بۇ بىر خىل خاتا چۈشەنچە، خالاس. ئومۇمەن ئېيتقاندا، بازار ئىگىلىكى تەرتىپكە سېلىنمىغان ۋاقىتلاردا نۇرغۇنلىغان سودىگەرلەردە ساختا مەھسۇلات ئىشلەپچىقىرىش ھادىسىسى كۆرۈلگەن. ۋېنجۇلۇقلارنىڭ تىجارەتكە كىرىشكەن ۋاقتى بالدۇر، سودىگەرلەرنىڭ سانى كۆپ بولغاچقا، كىشىلەردە «ھەممىسى بىر تايىقتا ھەيدىلىپ كېتىش» ھادىسىسى كۆرۈلگەن.

ئەمەلىيەتتە بازار ئىگىلىكى توختىماستىن تەرتىپكە چۈشۈۋاتقان ئەھۋال ئاستىدا، ۋېنجۇلۇقلار ئاللىقاچان مەھسۇلات سۈپىتىنىڭ كارخانىنىڭ ئۇزۇن مەزگىللىك تەرەققىياتىدىكى مۇھىم رولىنى تونۇپ يەتتى.

مەھسۇلات سۈپىتىگە نىسبەتەن، ۋاڭ جېنداۋ ھەمىشە ناھايىتى قاتتىق تەلەپ قۇيىدۇ. شياڭگاڭدىكى مەلۇم شىركەت بىلەن بولغان بىر قېتىملىق سودىدا، ۋاڭ جېنداۋ يۆتكەش ئالدىدا تۇرغان ئايىغلارنىڭ ئىچىدىكى 180 جۈپ ئايىغا ماركىنىڭ خاتا چاپلىنىپ قالغانلىقىنى بايقىيدۇ - دە، ئىككىلەنمەستىن ئايىغلارنى كېسىپ تاشلايدۇ، ھەمدە زاۋۇت ھويلىسىغا تىزىپ قويۇپ بارلىق خىزمەتچىلەرگە كۆرسىتىدۇ.

ئاۋكاڭ گۇرۇھى ئىلگىرى مەھسۇلات سۈپىتى لايىقەتسىز بولغانلىقى سەۋەبلىك بىرلا قېتىمدا

سەككىز نەپەر يۇقىرى دەرىجىلىك باشقۇرغۇچىنى ۋەزىپىسىدىن ئېلىپ تاشلىغان، بۇلارنىڭ ئىچىدە بەش نەپەر كىشى تارماق زاۋۇتلارنىڭ باش، مۇئاۋىن زاۋۇت باشلىقلىق ۋەزىپىسىنى ئۆتەۋاتقان ئىدى. ۋاڭ جېنداۋ كەسكىنلىك بىلەن مۇنداق دېگەن: «مەن خىزمەتچىلەرنىڭ سۈپەت قارىشىنىڭ تۆۋەن بولۇشىدىن ئەڭ قورقىمەن، ئاۋكاڭدىكى نەچچە مىڭ كىشى سۈپەتكە كاپالەتلىك قىلمايدىكەن، ھەممىمىز تاماق قاچىمىزدىن ئايرىلىپ قالىمىز. كىم سۈپەتكە كاپالەتلىك قىلماي بىزنىڭ ئېشىمىزغا توپا چاچىدىكەن، بىز ئاۋال ئۇنىڭ تاماق قاچىسىنى چېقىپ تاشلايمىز.»

خۇرۇم ئاياغنىڭ سۈپىتىگە نىسبەتەن ۋېنجو سودىگەرلىرى ئىزچىل يۈكسەك ئەھمىيەت بېرىپ كەلمەكتە.

2003 - يىلىنىڭ بېشىدا، دۆلەت سۈپەت نازارەت قىلىش باش ئىدارىسى ئۈچىنچى تۈركۈمدىكى «دۆلەت سۈپىتىنى تەكشۈرۈشنى كەچۈرۈم قىلىدىغان مەھسۇلات» لار تىزىملىكىنى ئېلان قىلغان، تىزىملىكتە 22 ئاياغ تىكشۈرۈش كارخانىسىنىڭ 23 ماركىلىق مەھسۇلاتى بولۇپ، بۇنىڭ ئىچىدە 19 ئاياغ تىكشۈرۈش كارخانىسىنىڭ 20 ماركىسى ۋېنجۇدىن كەلگەن.

بۈگۈنكى كۈندە، ۋېنجۇدىكى 33 ئاياغ تىكشۈرۈش كارخانىسىنىڭ 37 ماركىسى «دۆلەت سۈپىتىنى تەكشۈرۈشنى كەچۈرۈم قىلىدىغان مەھسۇلات» بولۇش شەرتىگە ئېرىشكەن.

ۋېنجۇدىكى كاڭنەي، ئاۋكاڭ، قىزىل يىڭناغۇچ (خۇڭچىڭنىڭ)، جىئېردا، دۇڭيى، دۇئېركاڭ، ئاۋلون، بالى، خۇيتې، رىتەي، چياۋنەي، فۇشىدا، تەيما قاتارلىق ماركىلار ئاللىقاچان دۆلىتىمىزگە داڭلىق ماركىلارغا ئايلاندى، ۋېنجۇمۇ داڭلىق ماركىلىق ئاياغلارنىڭ جەمگاھىغا ئايلاندى. «ئاياغ پادىشاھى» دەپ نام ئالغان دۇڭيى گۇرۇھىنىڭ باش دىرېكتورى ۋاڭ دۇڭيى مۇنداق دېگەن: «سۈپەتنى تەكشۈرۈش ئارقىلىق ئەمەس، بەلكى ئىشلەپچىقىرىش ئارقىلىق يارىتىش كېرەك، سۈپىتى ياخشى بولغانلارنىڭ ھەممىسى داڭلىق ماركىا بولالمايدۇ، ئەمما داڭلىق ماركىلىق مەھسۇلاتلارنىڭ سۈپىتى چوقۇم ياخشى بولىدۇ.»

جېڭتەي گۇرۇھىنىڭ سۈپەت جەھەتتىكى باشقۇرۇشى ناھايىتى ياخشى. جېڭتەي گۇرۇھى

مۇدىرىيەت رەئىسى كارخانىنىڭ ئۇزۇن مەزگىللىك تەرەققىياتىدا سۈپەتنىڭ مۇھىملىقىنى چوڭقۇر ھېس قىلغان.

مەھسۇلات سۈپىتىنى يۇقىرى كۆتۈرۈش ئۈچۈن، نەن سۈنخۇي ئىلگىرى شاڭخەيگە بېرىپ تەجرىبىسى مول ۋە تېخنىكا سەۋىيەسى يۇقىرى بولغان پىنسىيەدىكى ئۇستام-ۋاڭ جۇڭجياڭنى تەكلىپ قىلغان. ۋاڭ جۇڭجياڭ ۋېنجۇدىن مېھمان كەلگەنلىكىنى ئاڭلاپلا ۋېنجو مەھسۇلاتلىرىنىڭ بازاردىكى ئوبرازىنىڭ ياخشى ئەمەسلىكىنى ھەمدە ئۆزىنىڭ ۋېنجۇدەك يىراق جايدا بارىدىغانلىقىنى ئويلاپ تەكلىپنى قوبۇل قىلمىغان. ئەمما نەن سۈنخۇي مەھسۇلات سۈپىتىنى يۇقىرى كۆتۈرۈش ئۈچۈن ۋاڭ ئۇستامنىڭ قېشىغا قايتا-قايتا بارغان، سەمىمىي پوزىتسىيە ۋە تۈز خاراكتېر ئاخىرى ۋاڭ ئۇستامنى تەسىرلەندۈرگەن.

كېيىن ۋاڭ ئۇستام نەن سۈنخۇيغا مۇنداق دەيدۇ: «سىز بۇرۇنقىنىڭ ئۇچىنىلا كۆرمەكچىمۇ ياكى كەلگۈسىنى ئويلىماقچىمۇ؟ ئەگەر بۇرۇنقىنىڭ ئۇچىنىلا كۆرمەكچى بولسىڭىز مېنى ئىزدەپ كېلىشىڭىزنىڭ ھاجىتى يوق، سىزمۇ باشقىلارغا ئوخشاش مەھسۇلاتلارنىڭ ساختىسىنى ئىشلەپچىقىرىپ ساتىشىڭىزلا باي بولالايسىز. ئەگەر سىز كەلگۈسىنى ئويلىماقچى ۋە بۇندىن كېيىن تېخىمۇ كۆپ پۇل تاپماقچى بولسىڭىز چوقۇم ئەستايىدىللىق بىلەن بىر قەدەم-بىر قەدەمدىن مېڭىشىڭىز كېرەك!» نەن سۈنخۇي كەسكىنلىك بىلەن كەلگۈسى ئۈچۈن تىرىشىشنى تاللىغان.

1993-يىلى 12-ئاينىڭ مەلۇم بىر كۈنى، جېڭتەي گۇرۇھى بىر تۈركۈم مەھسۇلاتلارنى گېرىتسىيەگە ئىمپورت قىلماقچى بولۇپ، كېمە قوزغىلىدىغان ۋاقىتتىمۇ كېلىشىپ بويۇتۇ. بۇ مەھسۇلاتلار ياۋروپا بازىرىنى ئېچىشتىن دېرەك بېرىدىغان بولغاچقا جېڭتەي گۇرۇھىغا نىسبەتەن ناھايىتى مۇھىم ئىدى. شۇڭا نەن سۈنخۇي بۇنىڭغا ناھايىتى ئېتىبار بېرىپ، مەھسۇلات يولغا چىقىشتىن بۇرۇن ئامبارغا ئۆزى بېرىپ كۆرمەكچى بويۇتۇ.

ئەينى ۋاقىتتا نۇرغۇنلىغان مەھسۇلاتلار ساندۇقلارغا قاچىلىنىپ پورتقا قاراپ يولغا چىقىش ئالدىدا تۇراتتى. نەن سۈنخۇي سۈپەت تەكشۈرۈش خادىمىغا ساندۇقنى ئاچقۇزۇپ ئاياغلارنى

كۆرۈپتۇ.

بىر ئاياننى قولغا ئېلىپ قارىغان نەن سۈنخۇينىڭ چىرايى دەررۇ ئۆگۈپ كېتىپتۇ. ئەسلىدە بۇ ئاياندا ھەقىقەتەن كىچىككەنە مەسىلە بار ئىدى. ئۇ نەق مەيداندىكى سۈپەت تەكشۈرگۈچىلەردىن ۋارقىرىغىنىچە «بۇ نېمە ئىش؟ سىلەر قانداق تەكشۈرگەن؟» دەپ سوراپتۇ.

سۈپەت تەكشۈرگۈچى ئالدىرىغىنىچە چۈشەندۈرۈپ: «قائىدىگە ئاساسلانغاندا بۇ ماللار پۈتۈنلەي لايىقەتلىك. ئەگەر دۆلەت ئىچىگە ساتماقچى بولساق ئۆلچەمگە تولۇق چۈشىدۇ.» دەپتۇ. ئەمما نەن سۈنخۇي يەنىلا كەسكىنلىك بىلەن: «ماللارنى يۆتكەشكە بولمايدۇ، ھەممىنى قايتىدىن تەكشۈرۈش كېرەك!» دەپتۇ.

ھەممە ساندىۇقلارنى قايتىدىن تەكشۈرۈش دىگەنلىك - ماشىنىغا قاچىلىنىپ بولغان ساندىۇقلارنى چۈشۈرۈپ ئامبارغا قايتۇرۇشتىن دېرەك بېرەتتى. يۆتكەشكە مەسئۇل خادىم ئالدىرىغىنىچە نەن سۈنخۇينى ئاگاھلاندۇرۇپ: «بۇنداق قىلسا پاراخوتنىڭ يولغا چىقىش ۋاقتىنى ئۆتكۈزۈپتەيمىز - دە، مالنى ۋاقتىدا تاپشۇرالمىي قالسىمىز، مۇنداق بولغاندا قارىشى تەرەپ تۆلەم تۆلەشنى تەلەپ قىلىدۇ!» دەپتۇ.

نەن سۈنخۇي چىرايىنىمۇ ئۆزگەرتىمەستىن شۇنداق دەپتۇ: «ئايروپىلاندا توشۇيمىز!» ھېلىقى خادىم بۇنىڭدىن چۆچۈپ كېتىپتۇ، ئايروپىلان ئارقىلىق توشۇغاندا 800 مىڭ يۈەن ئارتۇق سەرپ بولىدىغان بولۇپ، بۇ كىچىك سان ئەمەس ئىدى.

بىراق نەن سۈنخۇي كەسكىنلىك بىلەن مۇنداق دەيدۇ: «ئەجىبا بىزنىڭ ماركىمىز ۋە ئىناۋىتىمىز 800 مىڭ يۈەنگە يارىماسمۇ؟ گەرچە بۈگۈن 800 مىڭ يۈەن زىيان تارتساقمۇ، ئەمما شىركەتنىڭ ئىناۋىتىنى قوغداپ قالدۇق. ئىناۋىتىمىزلا بولىدىكەن، بىز يەنە نۇرغۇنلىغان 800 مىڭ يۈەنلەرنى تېپىپ كېلەلەيمىز!»

نەن سۈنخۇينىڭ جېڭىتەي گۇرۇھىغا باشلامچىلىق قىلىپ بۈگۈنكىدەك ھالەتكە كېلەلىشىنى ئۇنىڭ سۈپەت ئۆتكىلىنى چىڭ تۇتقانلىقىدىن ئايرىپ قارىغىلى بولمايدۇ. خۇددى نەن سۈنخۇي

ئېيتقاندا: تىجارەتتە دۇرۇس يولدا مېڭىش، مەھسۇلاتنى سۈپەتلىك قىلىش، ئىناۋەتنى تەكىتلەش كېرەك.

ۋېنجو < سىنىما > چەكلىك شىركىتىدە مۇنداق ھېچكىمەتلىك سۆزلەر ئېقىپ يۈرۈيدۇ:

بىر تال مىخ تاقىغا تەسىر كۆرسىتىدۇ؛

بىر تال تاقا جەڭ ئېتىغا تەسىر كۆرسىتىدۇ؛

بىر جەڭ ئېتى جەڭچىگە تەسىر كۆرسىتىدۇ؛

بىر جەڭچى قوشۇنغا تەسىر كۆرسىتىدۇ؛

بىر قوشۇن ئۇرۇشقا تەسىر كۆرسىتىدۇ؛

بىر قېتىملىق ئۇرۇش ھايات - ماماتلىق جەڭگە تەسىر كۆرسىتىدۇ؛

بىر قېتىملىق ھايات - ماماتلىق جەڭ دۆلەتنىڭ تەغدىرىنى بەلگىلەيدۇ.

كىچىك ھالقىلار يېڭىش - يېڭىلىشنى بەلگىلەۋاتقان بۈگۈنكى كۈندە، سۈپەت ئەڭ مۇھىم ھالقا

بولۇپ ھېسابلىنىدۇ، ئەگەر سىز سۈپەتكە ئېتىبار بەرمىسىڭىز، ھەر قانچە چوڭ كارخانىمۇ ھالاك

بولىدۇ. سۈپەت ئۆتكىلىنى چىڭ تۇتۇش - كارخانا تىجارىتىدىكى مۇھىم قائىدە.

★★★ ۋېنجولۇقلار ئۆزۈندىسى ★★★

ئادەتتىكى بىر كىيىمنىمۇ سەنئەت ئەسىرىگە ئايلاندۇرۇش كېرەك.

- ۋېنجو فۇشيا گۇرۇھىنىڭ باش دىرېكتورى چېن شياۋشياڭ

بىز كىيىم ئەمەس، بەلكى سەنئەت ئەسىرى ئىشلەپچىقىرىمىز.

- باۋشىنياۋ گۇرۇھىنىڭ باش دىرېكتورى ۋۇ جىزى

سۈپەتنى تەكشۈرۈش ئارقىلىق ئەمەس، بەلكى ئىشلەپچىقىرىش ئارقىلىق يارىتىش كېرەك،

سۈپىتى ياخشى بولغانلارنىڭ ھەممىسى داڭلىق ماركا بولالمايدۇ، ئەمما داڭلىق ماركىلىق

مەھسۇلاتلارنىڭ سۈپىتى چوقۇم ياخشى بولىدۇ.

- دۇڭيى گۇرۇھىنىڭ باش دىرېكتورى ۋاڭ دۇڭيى

ھەرقانداق ئىشنى پۈتۈن ۋۇجۇدى بىلەن قىلىشنى

ئۆگىنىۋېلىش كېرەك

بېيىش تەپەككۈرى:

نامراتلار: تىجارەت قىلىدىغان ئادەملەر ھەمىشە قايسى تىجارەت ئاقسا شۇ تىجارەتنى قىلىدۇ. ۋېنجولۇقلار: تىجارەتنى دەسلەپ باشلىغاندا جەزمەن ھەرىكەتچان تىجارەت شەكلىنى قوللىنىش لازىم، ئەمما تىجارەتنىڭ چوڭىيىشىغا ئەگىشىپ چوقۇم ئۇزۇن مەزگىللىك بىر نىشان شەكىللىنىشى لازىم، ھەمدە مەزكۇر نىشانغا يېتىش ئۈچۈن تىرىشىش، مەھسۇلات سۈپىتىنى يۇقىرى كۆتۈرۈش كېرەك، بۇ ئارقىلىق ئۆز كەسپىدە بەلگىلىك ئورۇن تىكلەش كېرەك.

«دۇنيا كېمە پادىشاھى» دەپ نام ئالغان نىڭبۇلۇق سودىگەر باۋيۇگاڭ ئىلگىرى مۇنداق دېگەن: «بىر قىسىم كىشىلەر قېيىنچىلىققا يولۇقسلا ۋاز كېچىدۇ، ئەمما مەن ئۇنداق ئەمەس. مەسلەن: مەن ھەر كۈنى ئەتىگەندە 15 مىنۇت سۇ ئۇرۇشنى داۋاملاشتۇرۇۋاتقانلىقىمغا ئۇزۇن بولدى، مەيلى يامغۇر ياغسۇن ياكى بوران چىقسۇن ئىزچىل داۋاملاشتۇرۇپ كەلدىم. مەن پەقەت بىر ئىشنىڭ ماڭا پايدىلىق ئىكەنلىكىنى ھېس قىلساملا چوقۇم داۋاملاشتۇرىمەن.»

بېيجىڭ «ۋۇفۇ چاي سارىيى» نىڭ باش دېرىكتورى، بېيجىڭ «جۇڭگو ۋۇلىتې چاي شەھەرچىسى» نىڭ باش لېدىرى دۈن يۈنسۇڭ چاي سارىيى ئاچقان بىر يىلدىن كۆپرەك ۋاقىتتا ئىزچىل زىيان تارتىپ كەلگەن. ئەمما ئۇ چاي مەدەنىيىتىنىڭ كىشىلەرنىڭ مەدەنىيەت سەۋىيەسى يۇقىرى كۆتۈرۈلگەندىن كېيىن ئۇلارنىڭ تۇرمۇشىدىن ئايرىلالايدىغانلىقىغا؛ گەرچە ھازىرقى ۋاقىتتا چاينىڭ بازىرى ياخشى بولمىسىمۇ، بىراق كىشىلەرنىڭ تۇرمۇش سەۋىيەسىنىڭ يۇقىرى كۆتۈرۈلۈشىگە ئەگىشىپ چوقۇم پايدا ئالالايدىغانلىقىغا ئىشەنگەن. بۇ خىل خىيالنىڭ تۈرتكىسىدە ئۇ ئىزچىل داۋاملاشتۇرۇپ كەلگەن.

ئۇ مۇنداق دەيدۇ: «مەن قېيىنچىلىقتا قالغان ۋاقىتلاردا دائىم خىزمەتچىلەرگە مۇنداق بىر

ھېكايىنى سۆزلەپ بېرىمەن: بىر كۈنى، بىر ئادەم تاغقا ياماشماقچى بوپتۇ، ئۇ ئۆيىنىڭ دېرىزىسىدىن قاراپ غەربىي تاغنىڭ ناھايىتى گۈزەللىكىنى ھېس قىپتۇ - دە، غەربىي تاغقا يامىشىشنى قارار قىپتۇ. ئۇ يامىشىپ تاغ قاپتىلىغا كەلگەندە جەنۇبىي تاغنىڭ تېخىمۇ چىرايلىق ئىكەنلىكىنى ھېس قىپتۇ - دە، جەنۇبىي تاغقا يامىشىشنى قارار قىپتۇ. ئۇ يامىشىپ جەنۇبىي تاغنىڭ قاپتىلىغا كەلگەندە شەرقىي تاغنىڭ تېخىمۇ گۈزەل ئىكەنلىكىنى ھېس قىپتۇ - دە، جەنۇبىي تاغدىن چۈشۈپ شەرقىي تاغقا يامىشىشقا باشلاپتۇ. بۇ ۋاقىتتا كۈن غەربكە قىيىسىپ قاراڭغۇ چۈشكەن ئىكەن، شۇنداق قىلىپ ئۇ ھېچقايسى تاغقا چىقالماپتۇ. سىز تاغ باغرى، تاغ قاپتىلى ۋە تاغ چوققىسىدا تۇرۇپ كۆرگەن مەنزىرىلەر بىلەن سىز ھېس قىلغان مەنزىرە ئوخشىمايدۇ، كىشىلىك ھاياتىمۇ بۇنىڭغا ئوخشايدۇ، بىردەم ئۇ ئىشنى، يەنە بىر دەم باشقا بىر ئىشنى قىلغان ئادەم ھەر قانچە ئالدىراش يۈرسىمۇ ھېچنەم باشقا ئېلىپ چىقالمايدۇ، نەتىجىدە ھېچقانداق ئىشتا مۇۋاپىقەيەت قازىنالمىدا. تاللاش زۆرۈردۇر، ئەمما تاللىشىمىزدا چوقۇم سەۋرچانلىق بىلەن ئاخىرىغىچە تۇرىشىمىز كېرەك.

چاي سارىيى تاماقدانغا ئوخشىمايدۇ، تاماقدانغا ئېچىشتىكى مەقسەت پۇل تېپىشتىن ئىبارەت، ئەمما چاي سارىيى ئېچىشتا پۇل تېپىشتىن سىرت يەنە نۇرغۇنلىغان سەۋەبلەر بار. بۇ يولدا چوقۇم ئاخىرىغىچە مېڭىش كېرەك، ۋاقىتلىق قېيىنچىلىقلار ۋە ئازدۇرۇشلاردىن جەزمەن ئۆتۈپ كەتكىلى بولىدۇ. »

ئاندىرى كارنىڭ مۇنداق دېگەن: «سىز بارلىق تۇخۇملارنى بىر سېۋەتكە سېلىشنى قارار قىلغان بولسىڭىز، ئۇنداقتا سىز چوقۇم پۈتۈن ۋۇجۇدىڭىز بىلەن بۇ سېۋەتنى قوغدىشىڭىز كېرەك. » ئىگىلىك تىكلەشنىڭ دەسلەپكى مەزگىلىدە جەزمەن ئۇزۇن مەزگىللىك نىشان بولۇشى كېرەك، ھەرگىزمۇ سىرتقى دۇنيانىڭ كىچىككىنە ئازدۇرۇشلىرىغا قۇل بولۇشقا بولمايدۇ، ئۆز ئىشنى پۈتۈن ۋۇجۇدى بىلەن قىلغاندا ئاندىن ئۇزۇن مەزگىللىك تەرەققىياتقا ئېرىشكىلى بولىدۇ.

«جۇڭگونىڭ يېڭىدىن گۈللەنگەن خەلق ئىگىلىكىدىكى كارخانىلىرىنىڭ ۋەكىلى، ۋېنجولۇقلارنىڭ كۆرەش قىلىش تارىخىنىڭ ھەقداسى» دەپ نام ئالغان نەن سۇنخۇي جېڭتەي

گۇرۇھنىڭ قۇرغۇچىسى .

1984 - يىلى نەن سۈنخۇي لېچىڭ چيۇجىڭ ئۇزچات زاۋۇتىنى قۇرۇشنى باشلىغان .

1994 - يىلى ئۇ ۋېنجو جېڭتەي گۇرۇھىنى رەسمىي قۇرۇپ چىققان . ئەينى ۋاقىتتا نەن سۈنخۇي «ماسلىشىشچانلىق ، ئىلمىيلىك ، ئەمەلىيەتچانلىق ، يېڭىلىق يارىتىش» نى كارخانا تىجارىتىدىكى قىبىلنامە قىلغان ، ئۇ قول ئاستىدىكى خادىملارغا يېتەكچىلىك قىلىپ «مىللىي سانائەتنى راۋاجلاندۇرۇش ، دۇنياۋى ماركا يارىتىش» ئۈچۈن توختىماستىن تىرىشقان .

20 - ئەسىرنىڭ 90 - يىللىرىنىڭ ئوتتۇرىلىرىدا ، جېڭتەي گۇرۇھى تېز سۈرئەتتە تەرەققىي قىلىش باسقۇچىغا كىرگەن . كارخانا تېز سۈرئەتتە تەرەققىي قىلىش بىلەن بىر ۋاقىتتا ، نەن سۈنخۇي ھەر تەرەپتىن كەلگەن پىكىرلەرنى ئاڭلاشنى باشلىغان : بەزىلەر كارخانىنى كۆپ خىللاشتۇرۇش ، كەسپ ئۆزگەرتىپ تەرەققىي قىلدۇرۇش يولىنى تەكىتلىسە ، بەزىلەر كەسپلەشتۈرۈش ، ئاساسىي كەسپنى كۈچەيتىش تەكلىپىنى بەرگەن .

ھەر تۈرلۈك ئوخشىمايدىغان پىكىرلەرگە نىسبەتەن ، نەن سۈنخۇي قايتا - قايتا ئويلىنىش ۋە سېلىشتۇرۇش ئارقىلىق ئاخىرىدا كەسپلىشىش يولىنى تاللىغان . نەن سۈنخۇي مۇنداق دېگەن : «ھەر بىر كەسپتە كۈچلۈك رىقابەتچى بولىدۇ ، ھەممەيلىن كەسكىن رىقابەتكە دۇچ كېلىدۇ . ئەگەر بىز ئۆزىمىزنىڭ ئاساسىي كەسپىنى تۇتماستىن بىزگە تونۇشلۇق بولمىغان ساھەلەرگە كىرسەك ، ئۇ ھالدا چوقۇم زېھىن ، مەبلەغ ئىسراپچىلىقى بولىدۇ - دە ، يېڭى كەسپىمىزدە ھېچقانداق ئاساس تىكلىيەلمەيلا قالماستىن ، ئەسلىدىكى كەسپىمىزمۇ زاۋاللىققا يۈزلىنىشى مۇمكىن .»

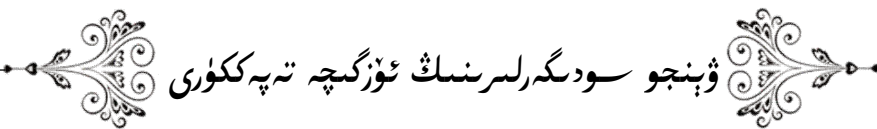
ئۇ يەنە مىسال كەلتۈرۈپ مۇنداق دېگەن : «بىر ئادەم سۇ قايناتماقچى بولدى ، بىرىنچى چۆگۈندىكى سۇنىڭ تېمپېراتۇرىسى 99 گرادۇسقا چىققاندا ئۇ ئادەم < يېتەرلىك بولدى > دەپ قارىدى ، ھەمدە ئىككىنچى چۆگۈندىكى سۇنى قاينىتىشقا باشلىدى ، بۇ چۆگۈندىكى سۇنىڭ تېمپېراتۇرىسى 99 گرادۇسقا چىققاندا يەنە بولدى قىلىۋەتتى ، ئۇ ئادەم مۇشۇ تەرىقىدە يەنە نۇرغۇن چۆگۈندىكى سۇنىڭ تېمپېراتۇرىسىنى 99 گرادۇسقا ئېلىپ چىقتى ، ئەمما ئۇ ئاخىرىدا بىر چۆگۈنمۇ سۇ

قاينىتالمىدى.» شۇ سەۋەبتىن، نەن سۈنخۇي جېڭتەي گۇرۇھىنىڭ جەزمەن كەسپلىشىش يولىدا مېڭىشى لازىملىقىنى تەكىتلەپ، ئاۋال تۆۋەن بېسىملىق ئېلېكتىر كەسپىنى ئاساس قىلىپ، «چوقۇم بىرىنچى بولىمىز» دەيدىغان روھنى تىكلەگەن.

ھازىرقى جېڭتەي گۇرۇھى جۇڭگودىكى ئەڭ چوڭ سانائەتتە ئىشلىتىدىغان ئېلېكتىر ئۈسكۈنىلىرىنى ياسايدىغان كارخانىلارنىڭ بىرى، ئومۇمىي مەبلەغى 2 مىليارد 200 مىليون يۈەن، سېتىش سوممىسى 6 مىليارد 170 مىليون يۈەن، ئىقتىسادىي ئەمەلىي كۈچى مەملىكىتىمىزدىكى خەلق ئىگىلىكىدىكى 500 كۈچلۈك كارخانا ئىچىدە 4 - ئورۇندا تۇرىدۇ.

جېڭتەي گۇرۇھى بېيجىڭ ۋە شاڭخەيدە يۇقىرى يېڭى تېخنىكىلىق كارخانىلارنى قۇرۇپ چىققان، ئامېرىكىنىڭ كېرىمىنى جىلغىسىدا تەتقىقات ئورگىنى تەسىس قىلغان، ئاساسلىقى يۈرۈشلەشكەن ئېلېكتىر ئەسلىھەلىرى، تۆۋەن بېسىملىق ئېلېكتىر ئۈسكۈنىلىرى، خەۋەرلىشىش ئەسلىھەلىرى، ئۆلچەش سايمانلىرى، ئاپتوموبىلنىڭ ئېلېكتىر ئۈسكۈنىلىرى، قۇرۇلۇشتا ئىشلىتىدىغان ئېلېكتىر ئۈسكۈنىلەر ۋە ھېسابلاش ماشىنىسى قوللىنىشچان يۇمشاق دېتالى قاتارلىق 100 تۈرگە تەۋە 5000 خىلدىن كۆپرەك مەھسۇلات ئىشلەپچىقىرىدۇ. ھازىر جېڭتەي گۇرۇھىدا ئالتە چوڭ كەسپىي شىركەت، 40 تىن كۆپرەك ئەزا كارخانا، 800 دىن كۆپرەك ھەمكارلاشقان كارخانا ۋە دۆلىتىمىز ھەم دۇنيانىڭ ھەر قايسى جايلىرىغا تارقالغان 500 دىن كۆپرەك سېتىش ئاپپاراتى بار بولۇپ، دۆلىتىمىزدىكى كەسپداش كارخانىلارنىڭ سەركىسى بولغان رايون ھالقىغان گۇرۇھ. «جېڭتەي» ماركىسى دۆلىتىمىزنىڭ داڭلىق ماركىسى بولۇپ ئېتىراپ قىلىنغان، مەھسۇلاتلىرى 30 دىن كۆپ دۆلەت ۋە رايونغا سېتىلىدۇ، ھەمدە دۆلىتىمىزدىكى 20 دىن كۆپ ئۆلكە، شەھەرلەرنىڭ تېخنىكىلىق نازارەت قىلىش ئورگانلىرى تەرىپىدىن مەھسۇلاتنىڭ سۈپىتىنى تەكشۈرۈش كەچۈرۈم قىلىنغان.

بۇنىڭغا نىسبەتەن، نەن سۈنخۇي مۇندا تەجرىبە يەكۈنلىگەن - «كەسپلەشكەندە توغرا قىلغىلى بولىدۇ، توغرا قىلغاندا ياخشى قىلغىلى بولىدۇ، ياخشى قىلغاندىلا ئاندىن كۈچەيگىلى، ئۇزۇن مەزگىل تەرەققىي قىلغىلى بولىدۇ.» جېڭتەي گۇرۇھى 20 يىللىق تەرەققىيات جەريانىدا ھەرخىل



ئېزىقتۇرۇشلارغا بەرداشلىق بېرەلگەن، قېيىنچىلىقلار ئالدىدا تىز پۈكمىگەن، ئىزچىل يۇقىرى - تۆۋەن بېسىملىق ئېلېكتىر ئۈسكۈنىلىرى، ئېلېكتىر ئەسلىھەلىرى ۋە ئاپتوماتىلاشقان ئۆلچەش سايمانلىرى كەسپىنى ئالدىنقى ئورۇنغا قويۇپ تەرەققىي قىلغان.

نەن سۈنخۇي ئىلگىرى مۇنداق دېگەن: «كارخانا قۇرۇش خۇددى تاغقا چىقىشقا ئوخشايدۇ، دەسلەپتە ئادەمگە ناھايىتى ئاسان بىلىنىدۇ، ئەمما سىز ئۆزلىگەنسىز، يەنى كارخانىڭىز تەرەققىي قىلغانسىز ئۇچرايدىغان قېيىنچىلىقلار كۆپ بولىدۇ، بۇ ۋاقىتتا يۇقىرى ئۆزلىگەنسىز ئادەم شۇنچە ھارغىنلىق ھېس قىلىدۇ، ئەمما بۇ ۋاقىتتا ھەرگىز چېكىنىشكە بولمايدۇ.»

كارخانا قۇرۇشتا چوقۇم كۆڭلىنى تىنچ تۇتۇپ ئەستايىدىل بولۇش كېرەك. «ئۆي - مۈلۈك پادىشاھى» ۋاڭ شى مۇنداق دېگەن: «بازار ئىگىلىكىنىڭ ئالاھىدىلىكى ئەركىن ئالماشتۇرۇش، قايسى ساھەدە پايدا كۆپ بولسا مەبلەغ شۇ تەرەپكە قاراپ ئاقىدۇ، ئەمما پايدا كۆپ بولىدىغان ئەھۋال ناھايىتى تېزلا ئۆزگىرىدۇ، شۇڭا بىز سالماق بولۇشىمىز كېرەك. سىز ئۆزىڭىزنىڭ كارخانىسىنى قۇرۇپ چىققاندا ھەرگىزمۇ خالىغانچە چېكىنىشىڭىزگە ۋە كەسپ ئۆزگەرتىشىڭىزگە بولمايدۇ. كارخانىدا سىزنىڭ ئىلگىرىكى تەييارلىقىڭىز ۋە دەسمايىڭىز بولۇپلا قالماستىن، يەنە نۇرغۇنلىغان كىشىلەرنىڭ يۈرەك قېنى بار. تىجارەت بىلەن شۇغۇللانماقچى بولغان كىشىلەر چوقۇم زېرىكىشكە بەرداشلىق بېرەلىشى، نىشانىنى يوقىتىپ قويماستىن كېرەك.»

بېل گەيتىس مۇنداق دېگەن: «نشاندا چىڭ تۇرۇش مۇۋەپپەقىيەتنىڭ ئاقچۇقى، سىز چوقۇم ۋاقىت ۋە زېھنىڭىزنى سەرپ قىلىپ رىقابەتچىلىرىڭىزنىڭ ئەھۋالىنى ۋە ئۆزىڭىزنىڭ ئارتۇقچىلىق - كەمچىلىكىڭىزنى چۈشىنىشىڭىز كېرەك، ئۆزىڭىز - ئۆزىڭىز چۈشەنگەندە ئاندىن غەلبە قىلغىلى بولىدۇ.»

ئاۋكاڭ گۇرۇھىنىڭ باش دىرېكتورى ۋاڭ جېنداۋ مۇنداق دېگەن: «ھەر بىر ئادەمنىڭ ئۆزىنىڭ ئارتۇقچىلىقى ۋە نىشانى بولىدۇ، مېنىڭچە دۆلىتىمىزنىڭ ئاياغچىلىق كەسپى ھەريىلى %66.7 لىك سۈرئەت بىلەن تەرەققىي قىلىۋاتىدۇ. ئەمما پۈتكۈل خەلقئارا بازار بىلەن سېلىشتۇرغاندا بۇ تەرەققىيات

يەنىلا ناھايىتى ئاستا، شۇڭا تەرەققىيات بوشلۇقى يەنىلا كەڭ. شۇڭا مەن < بۇ بىر چۆگۈن سۈنى 100 گرادۇسقىچە قاينىتىش > نى قارار قىلدىم. مېنىڭ نىشانىم - دۇنيانىڭ < ئاياغ پادىشاھى > غا ئايلىنىش، مەن شۇ ۋاقىتتىلا ئاندىن مۇرادىمغا يەتكەن بولىمەن. بىر ئادەمنىڭ نۇرغۇنلىغان كەسپ بىلەن شۇغۇللىنىشى ناتايىن، يەنىلا ئۆز كەسپىنى ۋايىغا يەتكۈزۈپ تەرەققىي قىلدۇرغان ياخشى. »

شۇنداق، كارخانىنىڭ تەرەققىيات يولى نۇرغۇنلىغان ئېزىقتۇرۇشلارغا تولغان. ئەگەر سىز ئۆزىڭىزنى قىزىقتۇرىدىغان مەبلەغ سېلىش پۇرسىتىگە ئۇچرىسىڭىز، يەنىلا سالىماقلىق بىلەن ئۆزىڭىزنىڭ ئىشىنى قىلغىنىڭىز ياخشى، شۇنداقلا سىز تەرەققىي قىلالايسىز. ئەگەر ئۆزىڭىزنىڭكىنى ياخشى قىلالماي، «ھېلى ئۇ تاغ، ھېلى بۇ تاغ» دا يۈرسىڭىز، ئۇ ھالدا ھېچنىمىنى باشقا ئېلىپ چىقالمايسىز.

قىزىل يىڭناغۇچ گۇرۇھىنىڭ باش دېرېكتورى چيەن جىنبو بۇ خىل ئەھۋالنى مۇنداق چۈشەندۈرگەن: «بىر كارخانىچىنىڭ تىجارەتتە ياخشى مەبلەغ سېلىش پۇرسىتىگە ئۇچرىشى خۇددى بىر يىگىتنىڭ چىرايلىق بىر قىزغا ئۇچرىغىنىغا ئوخشايدۇ، ھەممەيلى بۇ خىل ئېزىقتۇرۇش رەت قىلىشنى ئويلايدۇ، ئەمما قانداق رەت قىلىشنى بىلمەيدۇ. ئىلگىرى مەنمۇ نۇرغۇنلىغان ئېزىقتۇرۇشلارغا بەرداشلىق بېرەلمىگەن، ئەمما يېقىنقى 10 يىلنىڭ ئالدى - كەينىدە مەن ئۆزۈمنى چۈشىنىشكە يېتەرلىك ۋاقىت ئاجراتتىم، بۇ ھال مېنىڭ ئىلگىرىكى ھالىتىمنى ئۆزگەرتتى. »

★★★ ۋىنجۇلىقلار ئۆزۈندىسى ★★★

ئادەمدە نىشان بەك كۆپ بولسا بولمايدۇ، ئەگەر زېھنىمىز يەتمىسە بىرمۇ نىشاننى ئەمەلگە ئاشۇرالمىمىز.

- باۋشىنياۋ گۇرۇھىنىڭ باش دېرېكتورى ۋۇ جىزې

كىشىلىك ھاياتىمۇ تاغقا چىقىشقا ئوخشايدۇ، بىردەم ئۇ ئىشنى، يەنە بىر دەم باشقا بىر ئىشنى قىلغان ئادەم ھەر قانچە ئالدىراش يۈرسىمۇ ھېچ قانداق ئىشنى باشقا ئېلىپ چىقالمايدۇ، نەتىجىدە ھېچقانداق ئىشتا مۇۋاپىقەيەت قازىنالمىدۇ. تاللاش زۆرۈردۇر، ئەمما تاللىشىمىزدا چوقۇم

سەۋرچانلىق بىلەن ئاخىرىغىچە تۇرىشىمىز كېرەك.

- بېيجىڭ << ۋۇفۇ چاي سارىيى >> نىڭ باش دېرېكتورى، بېيجىڭ << ۋۇلتى جۇڭگو چاي

شەھەرچىسى >> نىڭ باش لېدىرى دۈەن يۈنسۇڭ



ئەقەدە جاۋاھىراتلىرى





TEL: 400-0991-684

ياخشى مەھسۇلاتنىمۇ باشقىلار بىلىمىسە بېكار

بېيىش تەپەككۈرى:

نامراتلار: پەقەت مەھسۇلات ياخشى بولسا چوقۇم پۇل تاپقىلى بولىدۇ، ئېلان-تەشۋىقات پۇلى بارغانسېرى ئۆسۈۋاتقان بۈگۈنكى كۈندە، پەقەت مەھسۇلاتنىڭ سۈپەت ئۆتكىلىنى چىڭ تۇتساقلا، ئېلان-تەشۋىقاتقا چىقىم قىلماي تۇرۇپمۇ پۇل تاپقىلى بولىدۇ.

ۋېنجۇلۇقلار: «جاندىن كەچمىگۈچە جانانغا يەتكىلى بولماس»، پايدا ئېلىش ئۈچۈن ئاۋال يېتەرلىك مەبلەغ سېلىش كېرەك. ياخشى مەھسۇلاتنىمۇ باشقىلار بىلىمىسە بېكار، مەھسۇلاتنى تېخىمۇ كۆپ ئادەملەرگە بىلدۈرۈش ئۈچۈن چوقۇم ئېلان-تەشۋىقات ئىشلىرىنى چىڭ تۇتۇش كېرەك.

نۇرغۇنلىغان كىشىلەر مەھسۇلات ياخشى بولسا بولىدى، ئېلان-تەشۋىقات ئۈچۈن پۇل خەجلەشنىڭ ھاجىتى يوق دەپ قارايدۇ، ئەمەلىيەتتە بۇ خىل قاراش خاتا. ئۆچۈر دەۋرىدىكى ئىقتىسادتا < دېققەت قىلىش، بىلىش > ناھايىتى مۇھىم، كىشىلەر ياخشى مەھسۇلاتقا دېققەت قىلمىسا، چۈشەنمىسە ھەرگىزمۇ سېتىۋالمايدۇ. خۇددى «پادىشاھنىڭ قىزىغىمۇ ئەل بىلىمىسە ئەر چىقىماس» دېگەندەك، ئېلان-تەشۋىقات مەھسۇلاتنى باشقىلارغا بىلدۈرۈشتىكى ئاچقۇچ، مەھسۇلات ياخشى بولسىمۇ، ئېلان-تەشۋىقات ئارقىلىق جەمئىيەتتە ئوبراز تىكلەمىگەندە يەنىلا ئىقتىسادىي رىقابەتتە پۇت ترەپ تۇرغىلى بولمايدۇ.

ۋېنجۇلۇقلار ئېلان-تەشۋىقاتقا ناھايىتى ئېتىبار بېرىدۇ. بىز تېلېۋىزوردا ئېلانى بىرىلىۋاتقان نۇرغۇنلىغان مەھسۇلاتلارنىڭ ۋېنجۇنىڭ ئىكەنلىكىنى بىلەلەيمىز. بۇ مەھسۇلاتلارنىڭ ئېلان سۆزلىرىمۇ ئىنتايىن دەبدەبىلىك ۋە ھەر تۈرلۈك قىلىپ لايىھەلەنگەن بولۇپ، مىسال ئۈچۈن بىز بىرقانچىنى كۆرۈپ باقايلى:

جۇاڭجى غەربچە كىيىم-كېچەكلىرى: «يۈرۈش-تۇرۇش بولسا دۇرۇس ھەرقاچان، بەخت

كېلىپ ئىزدەر سىزنى ھەرزامان.»

فاپەي غەربچە كىيىم - كېچەكلىرى: «ھەقىقىي سۆيگۈنى مەندىن ئىزدەڭ.»

باۋشىنياۋ كىيىم - كېچەكلىرى: «بىز ئارقىلىق ئالەم خۇشاللىققا تولار.»

مېيتىس باگۋېي: «ھەممىمىز ئۆزىمىزنىڭ سەھنىسىدە رول ئالىمىز.»

قىزىل يىڭناغۇچ خۇرۇم ئاياغلىرى: «تۆت پەسلە بىزنى كىيىڭ، ھەممە جايدىن شاتلىق

تېپىڭ.»

ئاۋكاڭ خۇرۇم ئاياغلىرى: «ئاۋكاڭنى كىيىپ ئالەمنى كېزىڭ.»...

1993 - يىلى جۇاڭجى كىيىم - كېچەك چەكلىك شىركىتى ئەڭ بالدۇر CCTV غا كىرىپ،

شىي يۈەن، ما شياۋچىڭ قاتارلىقلارنى تەكلىپ قىلىپ 15 سىكۇنتلۇق ئېلان ئىشلەتكەن، ھەمدە

مەركىزى تېلېۋىزىيە ئىستانسىسىنىڭ 1 - قانىلىدىكى «شەرق ئېقىم مەسىلىرى» پروگراممىسىدا بىر

ئاي قويغان. جۇاڭجى شىركىتى بۇنىڭ ئۈچۈن 300 مىڭ يۈەن ئېلان ھەققى تۆلىگەن.

1996 - يىلى ئاۋكاڭ گۇرۇھىدىكى ۋاڭ جېنداۋ مەركىزى تېلېۋىزىيە ئىستانسىسىدىكى جاۋ

چۇڭشياڭ ۋە ۋاڭ گاڭ قاتارلىقلار بىلەن تونۇشۇپ قالغان. ئۇلار ۋاڭ جېنداۋدىن نېمىشقا مەركىزى

تېلېۋىزىيە ئىستانسىسىدا ئېلان بەرمەيدىغانلىقىنى سورىغان.

شۇنداق قىلىپ، ۋاڭ جېنداۋ مەركىزى تېلېۋىزىيە ئىستانسىسى ئارقىلىق مەھسۇلاتىنى تەشۋىق

قىلماقچى بولغان. شۇ يىلى ئاۋكاڭنىڭ «ئاۋكاڭنى كىيىپ ئالەمنى كېزىڭ» تېمىسىدىكى ئېلانى

مەركىزى تېلېۋىزىيە ئىستانسىسىدا قويۇلغان، ئاۋكاڭ گۇرۇھى بۇنىڭ ئۈچۈن 8 مىليون يۈەن ئېلان

ھەققى خەجلىگەن. شۇنىڭدىن باشلاپ، ئاۋكاڭ گۇرۇھىنىڭ ھەر يىلى مەركىزى تېلېۋىزىيە

ئىستانسىسىغا بېرىدىغان ئېلان ھەققى بۇنىڭدىن چۈشۈپ باقمىغان.

2001 - يىلى ۋېنجۇنىڭ ئاياغچىلىق ۋە كىيىم - كېچەك كەسپىدىكى كارخانىلارنىڭ مەركىزى

تېلېۋىزىيە ئىستانسىسىغا بېرىدىغان يىللىق ئېلان خىراجىتى 100 مىليون يۈەن بولغان، بۇنىڭ

ئىچىدە جۇاڭجى ۋە باۋشىنياۋنىڭ ئېلان خىراجىتى 10 مىليون يۈەندىن ئېشىپ كەتكەن،

مېيتىس. باگۋېينىڭ 20 مىليون يۈەندىن ئېشىپ، مەركىزى تېلېۋىزىيە ئىستانسىسىنىڭ مۇھىم

خېرىدارلىرىغا ئايلانغان.

2002 - يىلى مەركىزى تېلېۋىزىيە ئىستانسىسى ۋېنجو رايونىنىڭ مۇھىملىقىنى كۆزدە تۇتۇپ، مەخسۇس ئۆمەك تەشكىللەپ ۋېنجۇغا كېلىپ بىر قېتىملىق ئىلمىي مۇھاكىمە يىغىنى ئېچىپ، خېرىدارلار بىلەن سۆھبەت ئۆتكۈزگەن.

بۈگۈنكى كۈندە ۋېنجۇلۇقلار ئېلان بېرىشتە تېخىمۇ سەزگۈرلەشتى، قايسى پروگراممىنىڭ كۆرۈلۈش نىسبىتى يۇقىرى بولسا ئۇلار شۇ پروگراممىغا ئېلان بېرىدۇ؛ ئېلاننى قانداق بەرسە ئۈنۈملۈك بولسا، ئۇلار شۇ بويىچە ئېلان بېرىدۇ.

مەسىلەن: مەركىزى تېلېۋىزىيە ئىستانسىسىنىڭ 2 - قانىلىدا قويۇلىدىغان «خۇشاللىق لۇغىتى» پروگراممىسىنى جوردان غەربچە كىيىملىرى ھەر يىلى 8 مىليون يۈەن بىلەن قوللايدۇ. مېيىتىس. باڭۋېي مەركىزى تېلېۋىزىيە ئىستانسىسىنىڭ 8 - قانىلىدا قويۇلىدىغان ھەر بىر پروگرامما ۋە تېلېۋىزىيە تىياتىرى باشلىنىش ئالدىدا «مېيىتىس. باڭۋېي سىزنى ئەسكەرتىدۇ، سەرخىل نومۇرلار ھازىرلا باشلىنىدۇ.» دېگەن ئېلان سۆزى قويۇلىدۇ.

ۋېنجۇلۇقلارنىڭ قارىشىچە، ئېلان - تەشۋىقات خىراجىتى باسقۇچلۇق بولىدۇ، ئەمما پۇل تېپىش ئۇزۇن مەزگىللىك بولىدۇ، پەقەت يولگىزنى ئېچىۋالسىڭىزلا سىز پۇل تېپىشتىن قورقىمىسىڭىزمۇ بولىدۇ.

بىز جۇاڭجى كىيىم - كېچەكلىرىنىڭ ئېلان خىراجىتى ۋە سېتىش كىرىم سېلىشتۇرمىسىغا قاراپ

باقايلى:

يىل	1996	1997	1998	1999	2000	2001
ئېلان	6مىليون	9مىليون	16مىليون	32مىليون	43مىليون	52مىليون
خىراجىتى	220 مىڭ	650 مىڭ	520 مىڭ	160 مىڭ	250 مىڭ	340 مىڭ
	يۈەن	يۈەن	يۈەن	يۈەن	يۈەن	يۈەن

سېتىش	123مىليون	155مىليون	201مىليون	356مىليون	446مىليون	683مىليون
كېرىمى	يۈەن	يۈەن	يۈەن	يۈەن	يۈەن	يۈەن

جەدۋەلدىن كۆرۈۋېلىشقا بولىدۇكى، ئېلان-تەشۋىقات خىراجىتىنىڭ ئېشىشىغا ئەگىشىپ جۇاڭجى كىيىملىرىنىڭ سېتىش سوممىسىمۇ ئېشىپ بارغان، ماركا قىممىتىمۇ ئىزچىل ئاشقان. نۆۋەتتە جۇاڭجى كىيىم-كېچەكلىرىنىڭ ماركا قىممىتى ئاللىقاچان 100 مىليون يۈەندىن ئېشىپ كەتكەن. ۋېنجۇنىڭ باشقا كارخانىلىرى، مەسىلەن: باۋشىنىياۋ، فاپەي، مېيتىس. باڭۋېي، سىنما، شىيامېڭ قاتارلىق ماركىلىرىنىڭ ئېلانغا سالغان مەبلىغىمۇ ناھايىتى كۆپ، ئۇلارنىڭ مەقسىتى ئۆزلىرىنىڭ ماركا قىممىتىنى ئاشۇرۇپ، ماركا ئوبرازىنى يۇقىرى كۆتۈرۈشتىن ئىبارەت.

شاڭخەيلىك سودىگەر خۇاڭ چۇجىۈ مۇنداق دېگەن: «مەن تىجارەت قىلىپ كىرىمنى ئاشۇرۇشتا ئېلانغا تايىنىمەن؛ ئېلان-تەشۋىقات يېتەرلىك بولسا سېتىش سوممىسىمۇ ئاشىدۇ، بۇ ياخشى خاراكتېرلىك ئايلىنىش. بۇ جەھەتتە چوقۇم نەزىرىمىزنى يىراقلارغا تىكشىمىز، قولىمىزنى يىراقلارغا سۇنۇشىمىز كېرەك.»

ئەلۋەتتە، مەھسۇلات ئېلانى ساختا بولسا خېرىدارىمىزدىن تېزلا ئايرىلىپ قالىمىز. سۈپەت-داڭلىق ماركىلىق مەھسۇلاتلارنىڭ تۈپ كاپالىتى. بىر مەھسۇلاتنىڭ سۈپىتى ياخشى بولمىسا، قانچىلىك ئېلان خىراجىتى سەرپ قىلىشىمىزدىن قەتئىينەزەر سېتىپ چىقىرالمايمىز. خېرىدار ئەڭ ياخشى «سۈپەت تەكشۈرگۈچى»، مەھسۇلاتىڭىز ياخشى بولسا، ئۇلار سىزنى «بېشىغا ئېلىپ كۆتۈرىدۇ»، مەھسۇلاتىڭىزدا مەسىلە بولسا، ئۇلار سىزنى ۋەيران قىلىۋېتەلەيدۇ.

★★★ ۋىنجۇلىقلار ئۆزۈندىسى ★★★

مەھسۇلات ياخشى بولسىمۇ تەشۋىق قىلىنماق، باشقىلار مەھسۇلاتىمىزنى چۈشەنەلمەيدۇ؛ مەھسۇلاتىمىز ناچار بولۇپ، بىز ئۇنى ياخشى دەپ تەشۋىق قىلساق پەقەتلا پاسسىپ رول ئوينايدۇ. - مېيتىس. باڭۋېي گۇرۇھىنىڭ باش دىرېكتورى قوشۇمچە لېدىرى جۇ چېڭجىيەن

جەزمەن مەھسۇلاتىنىڭ داڭقىنى چىقىرىشقا كۈچەش كېرەك

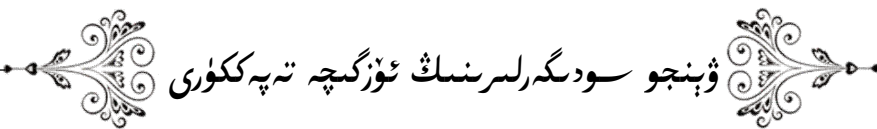
بېيىش تەپەككۈرى:

نامراتلار: ئېلان - تەشۋىقات ھەققى بەك قىممەت، بولۇپمۇ چولپانلارنى تەكلىپ قىلىپ ئېلان ئىشلىسىدەك تېخىمۇ قىممەت.

ۋېنجولۇقلار: مەھسۇلاتىنىڭ داڭقىنى چىقىرىشتا ئېلان ئىشلەش زۆرۈر، شۇنداقلا ئېلاننى جەزمەن ياخشى ئىشلەش كېرەك. ھازىرقى زامان كىشىلىرى چولپانلارنى ياقتۇرىدۇ، ئىشىنىدۇ ۋە ئۇلارغا چوقۇنىدۇ، چولپانلارنى دورايدىغانلارمۇ ئاز ئەمەس، شۇڭا «چولپانلار ئېففىكتى» نىڭ مەھسۇلاتىنىڭ سېتىلىشىغا بولغان تەسىرى ناھايىتى چوڭ، پەقەت ئۇلاردىن مۇۋاپىق پايدىلىنالىساقلا مەھسۇلاتىمىز «چولپانلار» دەك داڭق چىقىرىدۇ.

چولپانلارنى تەكلىپ قىلىپ ئوبراز ۋەكىلى قىلىشنىڭ مەھسۇلاتىنىڭ داڭقىنى چىقىرىشقا نىسبەتەن پايدىسى زور، ئىستېمالچىلارنىڭ دېققەت - ئېتىبارىنى جەلپ قىلىشقىمۇ پايدىلىق. شۇنىڭ بىلەن بىر ۋاقىتتا، چولپانلارنىڭ شەخسىي ئوبرازىنى مەھسۇلات ماركىسىغا سىڭدۈرۈۋەتكەندە، ماركىنى ئىستېمالچىلار ئۈچۈن تېخىمۇ يېقىشلىق ۋە جەلپ قىلارلىق قىلغىلى بولىدۇ. بولۇپمۇ كىيىم - كېچەك، ئاياغ تۈرىدىكىلەر ھەمىشە بىر ئادەمنىڭ كۆرگەن تەربىيەسى ۋە ساپاسىنى گەۋدىلەندۈرۈپ بەرگەچكە، ماركىنىڭ جەلپ قىلىش كۈچى تېخىمۇ چوڭ رول ئوينايدۇ. ۋېنجو سودىگەرلىرى بۇ جەھەتتە ئۆزىگە خاس يول تۇتقان بولۇپ، ئۇلار ماركى ئوبراز ۋەكىلىنىڭ ماركى تەشۋىقاتى ۋە ماركىنى يۈكسەلدۈرۈش جەھەتتىكى رولىدىن تولۇق پايدىلانغان ۋە نىشانلىق ھالدا ئۆز ماركىسىنىڭ ئوبرازىنى تىكلىگەن.

1998 - يىلى باۋ شىنياۋ كىيىم - كېچەكلىرى رېن داخۋانى ئوبراز ۋەكىلى بولۇشقا تەكلىپ قىلدۇ. ئىگىلىنىشچە ئۇ ۋاقىتتا باۋ شىنياۋنىڭ باش دېرېكتورى ۋۇ جىزې كاماندېروپكىدا بولۇپ، ئۇ رېن داخۋانىڭ ۋېنجۇدا ئىكەنلىكىنى بىلگەندىن كېيىن دەرھال تېلېفون ئارقىلىق رېن داخۋانى باۋ



شېنياۋنىڭ ئوبراز ۋەكىلى بولۇشقا تەكلىپ قىلىشنى قارار قىلغان. شۇنىڭدىن كېيىن باۋ شېنياۋ كىيىم - كېچەكلىرىنىڭ «باھارى» يېتىپ كەلگەن.

2000 - يىلى ۋېنجو شەھىرىنىڭ شەھەر باشلىقى دۇنياغا داڭلىق مودىل كىرىستىنا. شېفىنى ۋېنجو كىيىم - كېچەك كۆرگەزمىسىنىڭ ئوبراز ۋەكىلى بولۇشقا تەكلىپ قىلغان. شۇنىڭدىن باشلاپ ۋېنجو كىيىم - كېچەك ماركىسى تارىخىدا داڭلىق چولپانلارنى ئوبراز ۋەكىلى قىلىش تارىخى باشلانغان. 2000 - يىلى 9 - ئايدا، جۇ خۇايجەن جۇاڭجى كىيىم - كېچەكلىرىنىڭ ئوبراز ۋەكىلى بولغان. ئۇ كۈلگىنىچە مۇنداق دېگەن: «مەن (جۇاڭجى) نى 40 يىل ساقلىدىم.» جۇ خۇايجەن خەلقئاراغا داڭلىق نۇرغۇنلىغان ماركىلارنىڭ ئوبراز ۋەكىلى بولغان، بىراق بۇ ئۇنىڭ تۇنجى قېتىم كاستىيۇملار ئۈچۈن ئوبراز ۋەكىلى بولۇشى ئىدى. ئۇنىڭ قارىشىچە، جۇاڭجى ماركىسىدىكى كاستىيۇملار ئىنتايىن لاتاپەتلىك، ئاقسۆڭەكلەرچە خاسلىققا ئىگە بولۇپ، ئادەمنى ناھايىتى روھلۇق كۆرسەتكەچكە، ئۇنىڭ ئوبرازىغا ناھايىتى ماس كېلەتتى.

2001 - يىلى 6 - ئايدا، گو فۇچېڭ مېيتىس. باڭۋېنىڭ ئوبراز ۋەكىللىكىنى ئۈستىگە ئالغان. ئۇ ئۆزىنىڭ مېيتىس. باڭۋېنى تاللىشىدىكى سەۋەبىنىڭ ئۇلارنىڭ ئۆزىگە خاس يول تۇتۇۋاتقانلىقى ئىكەنلىكىنى ئېيتقان. مېيتىس. باڭۋې ئازادە كىيىم - كېچەك ماركىسى بولۇش سۈپىتى بىلەن، دەرىجە، سۈپەت، رەڭ، ئۆزگىچىلىك قاتارلىقلاردا بىر ئادەمنىڭ خاسلىقىنى ئەكس ئەتتۈرۈپ بېرەلەيتتى، بۇ گو فۇچېڭنىڭ ئىككىلەنمەستىن مېيتىس. باڭۋېنى تاللىشىغا تۈرتكە بولغان. بۇنىڭغا نىسبەتەن، گو فۇچېڭ يەنە «خاسلىق» تېمىسىدا MTV ئىشلىگەن.

2001 - يىلى 6 - ئايدا، گۇ تىيەنلې فرەنس. شېردۇنىڭ ئوبراز ۋەكىللىكىنى ئۈستىگە ئالغان. شۇ يىلى 9 - ئايدا، لياۋ جياخۇي ۋە جاڭ پەيفېن ئايرىم ھالدا فاپەي كىيىملىرىنىڭ ئوبراز ۋەكىللىكىنى ئۈستىگە ئالغان.

2001 - يىلى 8 - ئايدا، دۇنيا ئېغىر دەرىجىلىكلەر بوكس چېمپىيونى ۋولفېرد تىيەنجىن يىڭدا زامانىۋى كۆن - خۇرۇم كىيىم - كېچەك چەكلىك شىركىتىنىڭ ئوبراز ۋەكىللىكىنى ئۈستىگە ئالغان.

مەزكۇر شىركەتنىڭ قۇرغۇچىسى ۋېنجۇلۇق خوجاينى - يىڭ زېسۇڭ ئىدى. 1999 - يىلى يىڭدا شىركىتى «جۇڭگو مەدەنىيىتى ئامبىرىدا» پائالىيىتىگە قاتناشقان، ھەمدە باشقىلار ئارقىلىق ۋولفېرد بىلەن تونۇشۇپ قالغان، ئۈچ يىل جەريانىدا كۆپ قېتىم سۆھبەتلىشىش ئارقىلىق ئاخىرى رەسمىي توختام تۈزىگەن. 2003 - يىلى 3 - ئايدا، ۋولفېرد «يىڭدا» نىڭ ئوبراز ۋەكىلى سۈپىتىدە بېيجىڭدا ئۆتكۈزۈلگەن جۇڭگو خەلقئارالىق كىيىم - كېچەك كۆرگەزمىسىگە قاتناشقان. ئۇ يەنە «يىڭدا» شىركىتىگە ماسلىشىپ مودا كىيىم ئەۋرىشىكىسى ۋە ئېلان فىلىمىنىڭ ئىشلىنىش، تەشۋىق قىلىنىش جەريانىغا قاتناشقان.

بۇ ھەقتىكى باشقا مىساللاردىن: جۇڭ جېنتاۋ «جۇڭدىڭ» غا، خۇاڭرى «جوردان» غا، ۋېن جىالۇن «سودونا» غا، سۈي زۇڭلى «جىادۇن» غا، خۇ دۇڭ «جىنۋەنلى» گە، لى جياشېن «مېيلى جىارېن» غا، گۇەن جىلىن «ئاۋلۇن» غا، فېي شياڭ «شېنگاڭ» غا، لى ياپىڭ «جىپىخاۋ» غا، يۇ رۇڭگۇاڭ «ئۆمۈچۈك پادىشاھى» غا، لۇ يى «خۇيتى» غا، فاڭ جۇڭشىن «دۇبېركاڭ» غا ئوبراز ۋەكىلى بولغان. «بالى» بولسا بوي ئېگىزلىكى 2.45 مېتر كېلىدىغان دۇنياغا داڭلىق گىگانت ئادەم - ۋاڭ جۇنڧېڭنى ئوبراز ۋەكىلى بولۇشقا تەكلىپ قىلغان.

ھەر بىر سودىگەر مەھسۇلاتىنىڭ خۇددى چولپانلاردەك نام چىقىرىشىنى ئۈمىد قىلىدۇ. ئەمما بۇنىڭدا چوقۇم بىر نەچچە نۇقتىغا دېققەت قىلىش كېرەك:

● بىرىنچى، تاللىغان چولپان بىلەن مەھسۇلات ماس كېلىشى كېرەك.

قانداق چولپاننى تەكلىپ قىلغاندا مەھسۇلاتقا تېخىمۇ ماس كېلىدۇ؟ مەسىلەن: غەربچە كاستۇم - بۇرۇلكا تۈرىدىكىلەرگە كارخانا قۇرۇپ ئىگىلىك تىكلەپ مۇۋەپپەقىيەت قازانغاندەك سۆلەت بېرىدىغان چولپانلارنى تەكلىپ قىلىش كېرەك؛ تەنتەربىيە تۈرىدىكى مەھسۇلاتلارغا جانلىق، روھلۇق تىپتىكى چولپانلارنى تەكلىپ قىلىش كېرەك.

«ئاۋكاڭ» نىڭ ئىگىلىكىدىكى «مېيلى جىارېن» لى جياشېننى ماركا ئوبراز ۋەكىلى بولۇشقا تەكلىپ قىلغان. لى جياشېننىڭ ئوبرازى بىلەن «مېيلى جىارېن» ناھايىتى ماس كەلگەچكە،

«مېيلى جيارېن» نىڭ يېڭى مەھسۇلاتى بىردەمدىلا داڭقى چىقارغان.

ئەگەر چولپانلارنىڭ ئوبرازى بىلەن مەھسۇلات ماس كەلمىسە، ئۇنداقتا كۆڭۈلدىكىدەك تەشۋىقات ئۈنۈمىگە يەتكىلى بولمايدۇ، ھەتتا ئىستېمالچىدا قارشىلىشىش پىسخىكىسى شەكىللەندۈرۈپ قويىدۇ. مەسىلەن: قىزلارغا خاس لاتاپەتكە ماس كېلىدىغان مەھسۇلاتقا تەۋەككۈلچى، قارام تىپتىكى چولپانلارنى ئوبراز ۋەكىلى قىلغاندا ئېنىقلا ماس كەلمەيدۇ.

● ئىككىنچى، ئېلان - تەشۋىقاتنى پىلانلاش خىزمىتىنى ياخشى قىلىش كېرەك.

چولپانلارنى ماركا ئوبراز ۋەكىلى قىلىشنىڭ ئۆزىلا ماھىيەت جەھەتتىن ئېلان - تەشۋىقات قىلىشقا كىرىدۇ، بۇنىڭدا چوقۇم پىلانلاش، لايىھەلەش خىزمىتىگە ئەھمىيەت بېرىش كېرەك. ھەرگىزمۇ چولپانلار مەھسۇلاتىمىزغا ئوبراز ۋەكىلى بولسلا سودىمىز يۈرۈشىدۇ، دەپ قارىماسلىق كېرەك. بەزىدە ياخشى پىلان ۋە لايىھە چولپانلارنى تەكلىپ قىلىشتىنمۇ مۇھىم ئورۇندا تۇرىدۇ.

مەسىلەن: «مېيلىجيارېن» لى جياشنى ئوبراز ۋەكىلى قىلغاندىن كېيىن بىر قاتار ئېلان - تەشۋىقاتلارنى پىلانلىغان. ئاۋال، ئاۋكاڭ گۇرۇھى ھەر قايسى ئاخبارات ۋاستىلىرىدا ئېلان بېرىپ، «مېيلى جيارېن» غا ۋەكىللىك قىلىدىغان «ئەڭ گۈزەل ئادەم» نىڭ ۋېنجۇغا كېلىدىغانلىقىنى ئېيتقان، ئارقىدىن تۆۋەندىكىدەك بىر نەچچە تېمىدىكى ئېلانلارنى ئوتتۇرىغا چىقارغان: «بۇ (ئەڭ گۈزەل ئادەم) زادى كىم؟»، «ئۇ كىمنى ياخشىرىدۇ؟»... بۇلار ئىستېمالچىلارنىڭ دېققەت - ئېتىبارىنى قوزغىتىشتا مۇھىم رول ئوينىغان. ئاخىرىدا ئاۋكاڭ گۇرۇھى لى جياش بىلەن «مېيلىجيارېن» ماركىسىنى بىرلىكتە تەشۋىق قىلىشنى باشلىغان، ئىستېمالچىلارنىڭ قەلبىدىكى «ئەڭ گۈزەل ئادەم» گە ئائىت سىرلارمۇ ئېچىلغان. لى جياشنىمۇ «مېيلى جيارېن» نىڭ ۋۇما يولىدىكى مەخسۇس سېتىش دۇكىنىنىڭ لېنتا كىشى مۇراسىمىدا پەيدا بولۇپ ئېلان - تەشۋىقاتنى تېخىمۇ يۇقىرى پەللىگە كۆتۈرگەن.

● ئۈچىنچى، چولپانلارنىڭ ئوبراز ۋەكىللىكىنىڭ ئەكىس تەسىرىگە سەل قارىماسلىق كېرەك.

چولپانلارنىڭ ئوبراز ۋەكىللىكى قوش بىسلىق شەمشەرگە ئوخشايدۇ، جايدا پايدىلانسا ئۈنۈمى

ياخشى بولىدۇ. ئەمما تاللىغان چولپاننىڭ ئەگەشكۈچىلىرى ئارىسىدىكى داڭقى چۈشۈپ كەتسە ياكى باشقا تۇيۇقسىز مەسىلىلەر كۆرۈلۈپ چولپاننىڭ ئوبرازى تۆۋەنلەپ كەتسە، ئۇ ئوبراز ۋەكىلى بولغان ماركىمۇ ئوخشاشلا زەربىگە ئۇچرايدۇ. شۇڭا چولپانلارنى تەكلىپ قىلىشتا چوقۇم چولپاننىڭ ئوبرازى ۋە ئادىمىيلىك ئەخلاقى قاتارلىقلارغا دېققەت قىلىش، بىر قىسىم ئەكس تەسىرلەرنى پەيدا قىلىشتىن ساقلىنىش كېرەك.

★★★ ۋىنجۇلىقلار ئۆزۈندىسى ★★★

ئادەمنىڭ نامى چىقىمسا ھېچقىسى يوق، ئەمما كارخانىنىڭ داڭقى چىقىشى كېرەك.
- يۈتەن گۇرۇھىنىڭ باش دىرېكتورى جاك ليېچېڭ

تەنتەربىيەنىڭ مەھسۇلات تەشۋىقاتىدىكى رولىغا سەل

قارىماسلىق كېرەك

بېيىش تەپەككۈرى:

نامراتلار: تەنتەربىيە بىلەن مەھسۇلاتنىڭ نېمە مۇناسىۋىتى بولسۇن؟

ۋېنجولۇقلار: تەنتەربىيە بىلەن بىرلەشكەن ھەرقانداق ئىش ئادەمنى ئىنتايىن ھايانغا سالىدۇ. داڭلىق ئېلان - تەشۋىقات پىلانلىغۇچىسى يې ماۋجۇڭ مۇنداق دېگەن: «قانداق نەرسە پۈتۈن مەملىكەتتىكى ئىستېمالچىلارنى تېلېۋىزورنىڭ ئالدىدا سائەتلەپ ئولتۇرغۇزالايدۇ؟ قانداق نەرسە پۇقرالارنى مەھلىيا قىلىپ، ئۇلارنىڭ يۈرەك - تارىنى تىتلىتەلەيدۇ؟ بۇ دەل تەنتەربىيە مۇسابىقىسىدۇر!» بۇنىڭدىن تەنتەربىيەنىڭ ئېلان - تەشۋىقاتتىكى گەۋدىلىك جەلپ قىلىش كۈچىنى كۆرۈۋالغىلى بولىدۇ.

تەنتەربىيە مۇسابىقىسى ۋېنجو كارخانىلىرىنىڭ مەھسۇلات سېتىش سوممىسىنى يۇقىرى كۆتۈرۈپلا قالماستىن، يەنە ماركا ئوبرازىنى يۇقىرى كۆتۈرۈشتە ئاكتىپ رول ئوينىغان. ۋېنجو سودىگەرلىرى تەنتەربىيەنىڭ بۇ جەھەتتىكى رولىنى چوڭقۇر ھېس قىلغان.

ۋېنجو جياۋچادىيەن كىيىم - كېچەكلىرى 2004 - يىلى ئولىمپىك مۇسابىقىسىنى ئىقتىسادىي جەھەتتىن قوللىغان، ھەمدە بۇ ئارقىلىق غايەت زور تەرەققىيات پۇرسىتىگە ئېرىشكەن.

باش دېرېكتور چېڭ شىن مۇخبىرنىڭ زىيارىتىنى قوبۇل قىلغاندا مۇنداق دېگەن: « ئولىمپىك مۇسابىقىسىگە ياردەم قىلىش بىر قېتىملىق پۇرسەت ھېسابلىنىدۇ. ئەينى ۋاقىتتا شۇ جايدىكى جۇڭگو مۇھاجىرلىرى گۇرۇپپىسىدا ۋېنجولۇقلار بار بولۇپ، ئۇلار ۋېنجو كارخانىلىرى بىلەن ھەمكارلىشىپ گۇرۇپپىغا ياردەم تەلەپ قىلماقچى بولغان، بىزدىمۇ شۇنداق ئوي بولغاچقا، مەھسۇلات سۈپىتىنى تەكشۈرۈش قاتارلىقلار ئارقىلىق بىز ناھايىتى تېزلا كېلىشىم ھاسىل قىلدۇق. » 2008 - يىلىدىكى ئولىمپىك مۇسابىقىسىگە نىسبەتەن، ئەينى ۋاقىتتا چېڭ شىن ئەگەر پۇرسەت ۋە ياخشىراق پىلان

بولسلا داۋاملىق ئىقتىسادىي جەھەتتىن قوللايدىغانلىقىنى بىلدۈرگەن. چېڭ شىننىڭ قارىشىچە، ئۆلىمپىك مۇسابىقىسى ناھايىتى ياخشى پۇرسەت بولۇپ، كارخانىنىڭ ماركا ئوبرازىنى يۇقىرى كۆتۈرۈش، خەلقئارا بازارغا كىرىشتە پايدىسى زور ئىدى. ئۇ مۇنداق دېگەن: «تەنتەربىيە مۇسابىقىلىرىگە ئىقتىسادىي جەھەتتىن ياردەم بېرىش ئارقىلىق كارخانىنىڭ پايدىسىنى تۈز سىزىق بويىچە يۇقىرى كۆتۈرۈش مۇمكىن ئەمەس، تۆلىگەن بەدەل ۋە بىۋاسىتە ماددى پايدا ھەمىشە ئوڭ تاناسىپ بولمايدۇ. ئەمما كارخانىنىڭ تەرەققىياتىغا نىسبەتەن شەكىلسىز پايدىسى ناھايىتى زور، بىر تەرەپتىن كارخانىنىڭ داڭقىنى ئاشۇرۇپ، ئاخبارات ۋاسىتىلىرىنىڭ جياۋچادىيەنگە بولغان دېققەت - ئېتىبارىنى قوزغىغىلى بولىدۇ؛ يەنە بىر تەرەپتىن، كارخانا جۇڭگونىڭ ئۆلىمپىك مۇسابىقىە ئىشلىرى ئۈچۈن بىر كىشىلىك تۆھپىسىنى قوشالايدۇ، كارخانىغا نىسبەتەن ئېيتقاندا، بۇ خىلدىكى دۇنياۋى دەرىجىلىك مۇسابىقىدە باش كۆتۈرۈشۈ بىر شەرەپ ھېسابلىنىدۇ.»

تەنتەربىيە تەشۋىقاتىنى قانداق قىلغاندا ياخشى قىلغىلى بولىدۇ؟ بىز ۋېنجولۇقلارنىڭ بۇ جەھەتتىكى پىكىرىنى ئاڭلاپ باقايلى:

● بىرىنچى، كارخانىنىڭ ئەمەلىي كۈچىنى ماسلاشتۇرۇش كېرەك.

گەرچە تەنتەربىيە تەشۋىقاتىنىڭ جەلپ قىلىش كۈچى ناھايىتى يۇقىرى بولسىمۇ، بىراق بۇنىڭغا كېتەرلىك زېھن ۋە مەبلەغۇمۇ ناھايىتى كۆپ. دېققەت قىلىشقا ئەرزىيدىغىنى شۇكى، تەنتەربىيە تەشۋىقاتىغا كېتەرلىك مەبلەغ بىلەن ھاسىلات ھەرگىزمۇ ئوڭ تاناسىپ بولمايدۇ، دەرھال كارخانا ئۈچۈن ئىقتىسادىي ئۈنۈم يارىتىپ بېرەلمەيدۇ.

ۋېنجو كاڭنەي ئىچ كىيىم، زىننەت بۇيۇملىرى چەكلىك شىركىتىنىڭ باش لېدىرى چېن جۇڭخۇەي ئىلگىرى مۇخبىرغا مۇنداق دېگەن: «تەنتەربىيە تەشۋىقاتى تەمى يېڭىچە بولغان پىچىنەگە ئوخشايدۇ، ھەممەيلەن ئۇنى تېتىپ بېقىشنى ئويلايدۇ، ئەمما بۇنى خالىغان ئادەم تېتىپ بولالمايدۇ. ۋېنجونىڭ توقۇمىچىلىق كارخانىلىرى تەنتەربىيە ئىشلىرىغا ئىقتىسادىي جەھەتتىن ياردەم قىلماقچى بولسا، بىرىنچىدىن، ياردەم بېرىشكە ماس كېلىدىغان مەھسۇلات يوق؛ ئىككىنچىدىن،

تەنتەربىيەدىن پايدىلىنىپ مەھسۇلات ۋە كارخانىنىڭ داڭقىنى يۇقىرى كۆتۈرۈش زور مەبلەغ سالغاندا ئاندىن پايدا ئالغىلى بولىدىغان ئىش، بىز ۋاقتىنچە بۇنداق ئىقتىدارغا ئىگە ئەمەس.»

شۇ سەۋەبتىن، تەنتەربىيە تەشۋىقاتىدىن پايدىلانغان ۋاقىتتا، چوقۇم ئېھتىيات قىلىش، ئۆزىمىزنىڭ ئەمەلىي كۈچىگە ئاساسەن ھەرىكەت قوللىنىشىمىز، ھەرگىزمۇ قارىغۇلارچە ئېقىمغا ئەگەشمەسلىكىمىز كېرەك.

● ئىككىنچى، ھەرخىل ئۇسۇللارنى قوللىنىپ تەنتەربىيە بىلەن «يېقىنلىشىش» كېرەك.

تەنتەربىيە تەشۋىقاتى ھەممە مەھسۇلاتلارغا ماس كېلىپ كەتمەيدۇ، بىراق نۇرغۇنلىغان مەھسۇلاتلار قارىماققا تەنتەربىيە بىلەن مۇناسىۋەتسىزدەك كۆرۈنىمۇ، ئەمما مۇۋاپىق پىلانلانسا تەنتەربىيە بىلەن باغلىغىلى بولىدۇ.

مەسىلەن: 2004-يىلى ئافىنادا ئۆتكۈزۈلگەن ئولىمپىك تەنتەربىيە مۇسابىقىسىدە، ۋېنجونىڭ ئاياغچىلىق كارخانىلىرى ئولىمپىكنىڭ بىۋاستە ياردەم قىلغۇچىسىغا ئايلىنالمىغان، بىراق ئۇلار ھەر خىل ئۇسۇللار بىلەن تەنتەربىيە بىلەن «يېقىنلىشىش» قا باشلىغان. خەلق باشقۇرۇشىدىكى كارخانا بولۇش سۈپىتى بىلەن، ئاۋكاڭ ۋە كاڭنەي ھەر قايسىسى قىساقچىلار گۇرۇپپىسىنى باشلاپ ئافىناغا كېلىپ جۇڭگو تەنھەرىكەتچىلىرى ئۈچۈن قىياس-سۈرەن سالغان. ۋېنجولۇق تەنھەرىكەتچى جۇ چىنەن ئالتۇن مېدالغا ئېرىشكەندىن كېيىن، كاڭنەي گۇرۇھىنىڭ باش لېدىرى جىڭ شىۋكاڭ دەرھال 20 مىڭ يۈەننى ئۇنىڭ ئائىلىسىگە يەتكۈزۈپ رىغبەتلەندۈرگەن. ئاۋكاڭ گۇرۇھىنىڭ باش دېرىكتورى ئەينى ۋاقىتتا شياڭگاڭدا بولسىمۇ، ئۇ تېلېفون قىلىپ تۇنجى بولۇپ ئالتۇن مېدالغا ئېرىشكەن ۋېنجولۇق تەنھەرىكەتچىنى 100 مىڭ يۈەن بىلەن مۇكاپاتلاشنى قارار قىلغان، ھەمدە گېزىتكە چىقىرىپ قۇتۇلۇقلايدىغانلىقىنى بىلدۈرگەن. گەرچە ئاۋكاڭ ۋە كاڭنەي ئولىمپىك مۇسابىقىسىگە بىۋاستە قاتناشمىغان بولسىمۇ، بىراق ئۇلار ئۆزلىرىنىڭ ئۇسۇلى بويىچە تەنتەربىيەگە «يېقىنلىشىپ»، كىشىلەرنىڭ دېققەت-ئېتىبارىنى ئۆزىگە قاراتقان.

يەنە مىسال كەلتۈرسەك، 2005-يىلى ئۆتكۈزۈلگەن «تۇنجى نۆۋەتلىك جۇڭگو خەلقئارا

شاھمات مۇسابىقىسى» دە فاپەي گۇرۇھى تىرىشچانلىق كۆرسىتىپ ۋېنجو ۋەكىللەر ئۆمىكىنىڭ ئىسىم قويۇش ھوقۇقىغا ئېرىشكەن. ئۇلار يەنە خەلقئارا شاھماتچىلار جەمئىيىتىنىڭ مۇئاۋىن رەئىسى، گىرۇزىيە شاھمات ماھىرى ئەزفا. پىلېكسىۋېلنى چەتئەلنىڭ ياردىمىگە مەسئۇل قىلغان، بۇ دۆلەت ئىچى - سىرتىدىكى ئون نەچچە ئاخبارات ۋاسىتىلىرىنىڭ دېققەت - ئېتىبارى قوزغاپ، فاپەي ئۈچۈن چوڭ كۆلەملىك ئېلان بولغان.

فاپەي گۇرۇھىنىڭ چەتئەل ئىشلىرىغا مەسئۇل بۆلۈمىنىڭ مەسئۇلى لى چۇنخۇڭ مۇنداق دەيدۇ: «بۇ خىلدىكى < تىنچ تەنتەربىيە > تۈرلىرىگە ياردەم قىلىش كارخانىنىڭ مەھسۇلاتىغا ماس كېلىپلا قالماستىن، يەنە كارخانىنىڭ داڭقىنى چىقىرىپ، ئىستېمالچىلارغا بىزنىڭ مەھسۇلاتىنىڭ سۈپىتىگە ئەھمىيەت بېرىپلا قالماستىن، يەنە جەمئىيەتنىڭ ئىجتىمائىي قۇرۇلۇش ئىشلىرىغىمۇ كۆڭۈل بۆلىدىغانلىقىمىزنى بىلدۈرۈپ قويدى.»

● ئۈچىنچى، نەزىرىمىزنى تەنتەربىيەنىڭ سوغۇق تۈرلىرىگىمۇ قارىتىشىمىز كېرەك.

تەنتەربىيە مۇسابىقىلىرىدە، گەرچە كىشىلەر تەنتەربىيەنىڭ قىزىق تۈرلىرىگە ناھايىتى ئېتىبار بەرمىسۇ، بىراق تەنتەربىيەنىڭ سوغۇق تۈرلىرىگىمۇ دېققەت قىلىش كېرەك. قىزىق تۈرلەر گەرچە كىشىلەرنىڭ ئېھتىياجىنى قاندۇرمىسۇ، بىراق سېلىنىدىغان مەبلەغ بىر قەدەر كۆپ. نۆۋەتتە تەنتەربىيەنىڭ سوغۇق تۈرلىرىگە قىزىقىدىغانلار ئاز بولسىمۇ، بىراق بۇ خىل تۈرلەرگە قىزىقىدىغانلارنىڭ كۆپىيىشىگە ئەگىشىپ، كىشىلەرنىڭ دېققەت - ئېتىبارى چوقۇم ئۇ تەرەپلەرگە تىكىلىدۇ. كارخانىلارغا نىسبەتەن ئېيتقاندا، مەبلەغ سېلىنىشى ئاز، كىرىش ئاسان بولغاچقا، كېيىن مۇقىم تۇرغىلى ۋە كىشىلەرنىڭ نەزىرىگە ئىلىنغىلى بولىدۇ.

مەسىلەن: فۇجىيەنىڭ ئەنتا گۇرۇھى دائىم تېپىلىش پالىقى، ئويناقتىشىپ مېڭىش، غالتەك، ئۇيۇل تاش قاتارلىق تۈرلەرگە ياردەم قىلىدۇ، بۇ خىل تۈرلەر ئاللىقاچان ياشلارنىڭ ياخشىلىنىشىغا ئېرىشكەن بولغاچقا، ئەنتا ياردەم قىلغان «ئەنتا تەنھەرىكەت مۇسابىقىسى» تېزلا كىشىلەرنىڭ دېققىتىنى تارتىدۇ، شۇ سەۋەبتىن ئەنتا ئاللىقاچان ياشلار ئارىسىدىكى مودا ئېقىم ماركىسىغا ئايلاندى.

● تۆتىنچى، شىركەتنىڭ ماركا ئوبرازىنى ئويلىشىش كېرەك.

تەنتەربىيە تەشۋىقاتىنىڭ ھەممە مەھسۇلاتقا ماس كەلمەيدىغانلىقىدەك ھەقىقەتنى چوقۇم چۈشىنىش كېرەك. تەنتەربىيە تەشۋىقاتى ئېلىپ كېلىدىغان پايدىنى ماسلاشتۇرغاندا چوقۇم ماركا ئوبرازىنى ئويلىشىش كېرەك.

ۋېنجۇدىكى ئاياللار كىيىم-كېچەكلىرىنىڭ ۋەكىللىك كارخانىلىرىدىن بىرى بولغان شۆگى كىيىم-كېچەكلىرى تەنتەربىيە تەشۋىقاتىغا ئانچە قىزىقىپ كەتمەيدۇ، باش دېرېكتور چېن مىلى ئېنىق ئىپادە بىلدۈرۈپ مۇنداق دېگەن: «نۆۋەتتە شىركىتىمىز تەنتەربىيە ئىشلىرىغا ياردەم قىلىشنى ئويلاشمايدۇ، ئاساسلىق سەۋەبى تەنتەربىيە تۈرلىرىنىڭ ئاساسىي تېمىسى بىلەن شۆگى ماركىسىنىڭ ئوبرازى ماس كەلمەيدۇ. ئايالچە كىيىم-كېچەك كارخانىسى بولۇش سۈپىتىمىز بىلەن، بىزنىڭ قوغلىشىدىغىنىمىز لاتاپەت، مودىغا خاس ئۇسلۇبتۇر، شۇڭا بىز 2004-يىلى ئۆتكۈزۈلگەن 16-نۆۋەتلىك دۇنيا مودىل قىزلار مۇسابىقىسى قاتارلىق مۇراسىملارغا ياردەم قىلدۇق، بۇنىڭ كارخانىمىزغا نىسبەتەن پايدىسى تېخىمۇ چوڭ.»

كۆرۈۋالغىلى بولىدۇكى، تەنتەربىيە تەشۋىقاتىدا چوقۇم مەھسۇلات ئالاھىدىلىكى، ماركا ئوبرازى، ئېلان-تەشۋىقات خامچوتى ۋە كارخانا تەرەققىيات يۆلىنىشى قاتارلىق ئامىللارنى نەزەردە تۇتۇش كېرەك، ھەرگىزمۇ قارىغۇلارچە مودا قوغلىشىپ زۆرۈر بولمىغان زىيانلارنى تارتىشقا بولمايدۇ.

★★★ ۋىنجۇلىقلار ئۆزۈندىسى ★★★

تەنتەربىيە مۇسابىقىلىرىگە ئىقتىسادىي جەھەتتىن ياردەم بېرىش ئارقىلىق كارخانىنىڭ پايدىسىنى تۈز سىزىق بويىچە يۇقىرى كۆتۈرۈش مۇمكىن ئەمەس، تۆلىگەن بەدەل ۋە بىۋاسىتە ماددىي پايدا ھەمىشە ئوڭ تاناسىپ بولمايدۇ. ئەمما كارخانىنىڭ تەرەققىياتىغا نىسبەتەن شەكىلسىز پايدىسى ناھايىتى زور، بىر تەرەپتىن كارخانىنىڭ داڭقىنى ئاشۇرۇپ، ئاخبارات ۋاسىتىلىرىنىڭ جياۋچادىيەنگە بولغان دېققەت-ئېتىبارىنى قوزغىغىلى بولىدۇ؛ يەنە بىر تەرەپتىن، كارخانا جۇڭگونىڭ ئولىمپىك مۇسابىقى ئىشلىرى ئۈچۈن بىر كىشىلىك تۆھپىسىنى قوشالايدۇ، كارخانىغا نىسبەتەن ئېيتقاندا، بۇ

خىلدىكى دۇنياۋى دەرىجىلىك مۇسابىقىدە باش كۆتۈرۈشۈ بىر شەرەپ ھېسابلىنىدۇ.

- ۋېنجو جياۋچادىيەن كىيىم - كېچەكلىرىنىڭ باش دىرېكتورى چىڭ شىن



ئەقەدە جاۋاھىراتلىرى





TEL: 400-0991-684

«جىنىنىڭ قەستى شاپتۇلدا»

بېيىش تەپەككۈرى:

نامراتلار: تەشۋىقات خىراجەت يۈكسىكەلتۈرۈپ چىقىرىدۇ، ھەممە جايدا ئېلان-تەشۋىقات قىلىشنى ئادەتتىكى شىركەتلەر كۆتۈرۈپ بولالمايدۇ.

ۋېنجولۇقلار: ئېلان-تەشۋىقات ئىشلىرىدا غايەت زور چىقىم تارتىشنىڭ ھاجىتى يوق، تەشۋىقات بىر خىل ئىدىيەدۇر، پەقەت بۇ ئىدىيەنى تەپەككۈر ۋە ھەرىكىتىمىزگە مۇجەسسەملەشكەنلا ھەر خىل ئامىللاردىن پايدىلىنىپ ئېلان-تەشۋىقات قىلغىلى بولىدۇ.

2000-يىلى 7-ئايدا، «سەن»، «سوخو» ۋە «ۋاڭيى» قاتارلىق تور بېكەتلەرنىڭ باش بېتىدە پارتىلاش خاراكتېرلىك بىر پارچە خەۋەر قويۇلغان: ۋېنجونىڭ خەلق ئىگىلىكىدىكى بىر كارخانىسى ئامېرىكىنىڭ ئاقسارايغا بىر پارچە ئېلخەت يوللاپ، پىرىزدېنت كېلىنتوننى ۋەزىپىسىدىن ئايرىلغاندىن كېيىن 2 مىليون دوللارلىق باھا بىلەن مەزكۇر شىركەتنىڭ ئوبراز ئەلچىلىكىگە تەكلىپ قىلغان.

بۇ خەۋەر ھەرگىزمۇ ئويدۇرۇپ چىقىلغان ئەمەس، ھەقىقەتەن ۋېنجۇدىكى بىر كارخانا كېلىنتونغا مۇشۇنداق تەكلىپنامە ئەۋەتكەن، بۇ كارخانا دەل ۋېنجۇ فاپەي كىيىم-كېچەك چەكلىك شىركىتى. فاپەي كىيىم-كېچەك چەكلىك شىركىتىنىڭ كېلىنتونغا ئەۋەتىلگەن تەكلىپنامىسى مۇنداق يېزىلغان:

ھۆرمەتلىك پىرىزدېنت كېلىنتون:

بىز سەمىمىيلىك ۋە ھۆرمەت بىلەن ئۇشۇ خەتنى يازماقتىمىز. بۇ خەتكە فاپەي شىركىتىدىكى نەچچە مىڭلىغان خادىمنىڭ ئارزۇسى ۋە غايىسى مۇجەسسەملەنگەن.

بىزنىڭ سىزگە بۇ خەتنى يېزىشىمىزدىكى مەقسەت-سىزنى ۋەزىپىڭىزدىن ئايرىلغاندىن كېيىن شىركىتىمىزنىڭ ئوبراز ئەلچىسى بولۇشقا تەكلىپ قىلىشتىن ئىبارەت. شىركىتىمىزنىڭ ئەھۋالىنى

خەتتە تەپسىلىي تونۇشتۇرۇلمىدۇق. ئومۇمەن، فاپەي ھاياتىي كۈچى ئۇرغۇپ تۇرغان، پۈتۈن دۇنياغا يۈزلىنىش ئۈچۈن ئىزچىل تىرىشۇۋاتقان كىيىم - كېچەك كارخانىسى.

سز جۇڭگودىن ئىبارەت شەرق مەدەنىيىتى دۆلىتىگە چوڭقۇر تەسىر كۆرسەتتىڭىز. نەچچە يىل ئىلگىرى سز شىئەن، گۈيلىن قاتارلىق جايلارغا كەلگەن، بىزنىڭ بىر خىزمەتچىمىز شۇ چاغدا سىزنى كۆرۈشكە مۇيەسسەر بولمىدى. تېخىمۇ كۆپ ۋاقىتلاردا، بىز سىزگە تاراتقۇلار ئارقىلىق دېققەت قىلىپ كەلدۇق.

بىز «فاپەي» شىركىتىدىكىلەر ئەڭ ئۇز كىيىملەرنى تۇرمۇشنى سۆيىدىغان ۋە توختىماي ئىلگىرىلەيدىغان كىشىلەرگە تەقدىم ئېتىمىز. سىزنىڭ خاراكتېرىڭىز، ئىستىلىڭىز ۋە مول كىشىلىك تۇرمۇش سەرگۈزەشتىلىرىڭىز دەل بىز ئىزدەۋاتقان نىشانىدۇر.

بىز يۇقىرى تەمىنات بىلەن سىزنىڭ شىركىتىمىزنىڭ ئوبراز ئەلچىسى بولۇشىڭىزنى خالايمىز، شۇڭا سەمىمىيلىك بىلەن سىزگە بۇ تەكلىپنامىنى يازدۇق. تىلەكلىرىمىزنىڭ ئەمەلگە ئېشىشىنى ئۈمىد قىلىمىز.

سىزگە يەنە بىر قېتىم ئېيتىرام بىلدۈرمىز.

فاپەي كىيىم - كېچەك چەكلىك شىركىتى

2000 - يىلى 5 - ئاينىڭ 25 - كۈنى

فاپەي كىيىم - كېچەك چەكلىك شىركىتىنىڭ كېلىنتوننى ئوبراز ئەلچىلىكىگە تەكلىپ قىلماقچى بولغان ئىشى تېزلا دۇنيادىكى نەچچە مىڭلىغان تاراتقۇلارنىڭ باش بېتىدىن ئورۇن ئالغان، يەنە «ۋاشىنگىتون پوچتا گېزىتى»، «نيويورك ۋاقىت گېزىتى»، «جۇڭگو ئاخبارات نەشرىياتى»، ئەنگىلىيە «كۆزەينەك گېزىتى»، فرانسىيە «ياۋروپا ۋاقىت گېزىتى»، ياپونىيە «ئاساسى خەۋەرلەر گېزىتى»، گېرمانىيە «بىرلەشمە گېزىتى» ۋە كورىيە «شەرقىي ئاسىيا گېزىتى» قاتارلىقلار ئادەم ئەۋەتىپ ۋە تېلېفون قىلىپ سۈرۈشتۈرگەن.

روكفېللىر ئىلگىرى خەۋەرنىڭ پارتىلاش خاراكتېرلىك تەسىرىنى ھەر قانداق ئاممىۋى تاراتقۇلارغا

سېلىشتۇرغۇلى بولمايدىغانلىقىنى قەيت قىلغان.

ھادىسە تەشۋىقاتى - كارخانىنىڭ ئەڭ ياخشى پايدىلىق پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ مۇھىم ئىجتىمائىي پائالىيەتلەر، تارىخىي ۋەقە ۋە تەنتەربىيە ئىشلىرى قاتارلىقلارغا قاتنىشىپ ماركىسىنى تەشۋىق قىلىشنى كۆرسىتىدۇ.

ئېنىقلىمىسىدىن قارىغاندا، ئادەتتە ھادىسە تەشۋىقاتىنىڭ «ۋەزىيەتتىن پايدىلىنىش» ۋە «ۋەزىيەت يارىتىش» تىن ئىبارەت ئىككى خىل ئۇسۇلى بار. ۋەزىيەتتىن پايدىلىنىش - كۆپچىلىك كۆڭۈل بۆلۈۋاتقان مەسىلىلەردىن پايدىلىنىپ كارخانىنى مەزكۇر مەسىلىنىڭ مەركىزىگە ئېلىپ كىرىش، بۇ ئارقىلىق تاراتقۇ ۋە ئاممىنىڭ دېققىتىنى تارتىشنى كۆرسىتىدۇ؛ ۋەزىيەت يارىتىش - كارخانا ئۆز ئالدىغا ئۆزگىچە پائالىيەتلەرنى پىلانلاش ئارقىلىق، تاراتقۇ ۋە ئاممىنىڭ دېققىتىنى قوزغاشنى كۆرسىتىدۇ. بۇ ئىككىسىنىڭ ئۇسۇلى ئوخشاش بولمىسىمۇ، ئەمما مەقسەت كارخانا ئوبرازىنى تىكلەش ۋە مەھسۇلات سېتىپ چىقىرىشتىن ئىبارەت.

ئەقىللىق ۋېنجولۇقلار بۇ قائىدىنى ئېنىق چۈشىنىدۇ. بۇ قېتىمقى ھادىسە نۇرغۇنلىغان كىشىلەرنىڭ دېققىتىنى ئۆزىگە تارتىپ، «فاپەي» نىڭ داڭقىنى يىراقلاشقا تاراتقان.

بىر مۇخبىر فاپەي شىركىتىنىڭ باش دىرېكتورى پېڭ شىڭدىن مۇنداق سۇئال سورىغان: «نۇرغۇنلىغان كىشىلەر بۇ ھادىسە كىشىلەرنىڭ دېققىتىنى ئۆزىگە تارتتى، فاپەي ئېلان - تەشۋىقات مەقسىتىگە يەتتى دېيىشۋاتىدۇ، سىز بۇنىڭغا قانداق قارايسىز؟» پېڭ شىڭ ئېتىراپ قىلىپ مۇنداق دېگەن: «ھازىر نۇرغۇنلىغان تاراتقۇلار بۇ ئىشنى خەۋەر قىلىۋاتىدۇ، شەكىللىك قىممەت بويىچە ھېسابلىساق، مەن ئىقرار قىلىمەنكى، 50 مىليون يۈەن بىلەن مەركىزى تېلېۋىزىيە ئىستانسىسىغا بېرىپ ئېلان بەرسەممۇ بۇنداق ئۈنۈمگە ئېرىشەلمەيمەن. مەن ھەر يىلى مەركىزى تېلېۋىزىيە ئىستانسىسىدا ئېلان بېرىش ئۈچۈن 20 - 10 مىليون يۈەن خەلپەيمەن، بىراق ئۈنۈمى بۇ قېتىمقىدەك بولمىغان. ھازىر نۇرغۇنلىغان پىلانلاش شىركەتلىرى بۇ ئىش ئۈچۈن مەخسۇس مۇھاكىمە يىغىنى ئېچىپ مۇھاكىمە قىلىۋاتىدۇ. ئۇلار: > بىر كارخانا مۇشۇنداق ئامالنى تېپىپ چىقىپتۇ، بىز

كارخانىلارغا مۇلازىمەت قىلىدىغان شىركەت تۇرۇپ نېمىشقا مۇنداق ئاماللارنى ئويلاپ چىقالمىدۇق؟ شۇڭا كۆپچىلىك يېڭىلىق يارىتىشقا، كونا ئەندىزىلەردىن قۇتۇلۇپ چىقىشقا كۈچىنى كېرەك. مەن بۇ مىسالنىڭ قانداقلىقىنى مۇھاكىمە قىلمايمەن، ئەمما بىر كارخانىنىڭ يادرولۇق رىقابەت كۈچىنىڭ يېڭىلىق يارىتىش ئىكەنلىكىنى ئېيتىپ قىلىمەن.»

ئەلۋەتتە، نۇرغۇنلىغان كىشىلەرنىڭ نەزىرىدە كېلىنتوننى ئوبراز ئەلچىسى بولۇشقا تەكلىپ قىلىش ئېنىقلا ساختىلىق. بىراق فاپەي شىركىتىدىكىلەر بۇنداق قارىمايدۇ، فاپەي شىركىتىنىڭ باش دېرىكتورى پېڭ شىڭ بۇنىڭغا مۇنداق جاۋاب بەرگەن: «خەلقئارالاشقان ماركىلار چوقۇم خەلقئارالىق ئوبراز ۋەكىللىرىنى تەكلىپ قىلىشى كېرەك، كېلىنتوندەك خەلقئارا تەسىرگە ئىگە ئادەم ئەلۋەتتە بۇ ئۆلچەمگە چۈشىدۇ. بۇ ئىش باشلانغاندىن تارتىپ ھازىرغىچە بىزنىڭ پوزىتسىيەمىز ناھايىتى سەمىمىي بولۇپ كەلدى، ئازراقمۇ ساختىلىق ئىشلەتمىدۇق. ئەگەر بىز ساختىلىق ئىشلەتكەن بولساق، ئەينى ۋاقىتتا ئاخبارات ئېلان قىلىش يىغىنىغا ئوخشاش پائالىيەتلەرنى قىلاتتۇق. ئەمەلىيەتتە بىز پەقەت يەرلىك تاراتقۇلار بىزنى زىيارەت قىلغان ۋاقىتتا، كېلىنتوننى ئوبراز ئەلچىسى بولۇشقا تەكلىپ قىلغانلىقىمىزنى تىلغا ئالدۇق.»

2001-يىلى 3-ئايدا، فاپەي شىركىتى ئويلىمىغان يەردىن كېلىنتوننىڭ ئايالى ھىلارى خانىمدىن كەلگەن ئېلېكترونلۇق يوللانمىنى تاپشۇرۇۋالغان، ئامېرىكىنىڭ ئالدىنقى نۆۋەتلىك بۇ بىرىنچى خانىمى ناھايىتى ئېنىق قىلىپ كېلىنتوننىڭ فاپەي شىركىتىنىڭ تەكلىپىنى ئويلىشىۋاتقانلىقىنى، ھەمدە فاپەي تەرەپ بىلەن بۇ ئىش ئۈچۈن يەنە بىر قەدەم ئىلگىرىلىگەن ئاساستا كېڭىشىشنى خالايدىغانلىقىنى بىلدۈرگەن.

بەزىلەر بۇ فاپەينىڭ ساختىلىقى، كېلىنتون قانداقمۇ ۋېنجۇدىكى كىيىم-كېچەك كارخانىسى ئۈچۈن ئوبراز ئەلچىسى بولۇپ بەرسۇن دېيىشكەن.

بۇنىڭغا نىسبەتەن فاپەي شىركىتىنىڭ ئالاقىدار خادىمى مۇنداق دېگەن: «نېمىشقا بولمىغۇدەك؟ كېلىنتوندا ھازىر پۇل كەم، ئۇ لېۋىنىڭكى بىلەن بولغان سەتچىلىكى ئۈچۈن قەرز بولغان 11 مىليون

دوللارنىڭ 5 مىليونىنى ھازىرغىچە قايتۇرۇپ بولالمىغان. ئەينى ۋاقىتتا ۋېگرا شىركىتى پېيىنى بازارغا سالغان ۋاقىتتا، كېلىنتون چاقچاق قىلغان تەرزىدە ۋېگرا ئۈچۈن ئېلان ئىشلەپ بېرىدىغانلىقىنى ئېيتقان. فاپەي ۋېگرا دەك پۇلدار ئەمەس، ئەمما ئۇلارنىڭ كۆك رەڭلىك كومىچى (ۋېگرا شىركىتى بازارغا سالغان جىنسىي ھېسسىياتنى قوزغايدىغان دورا، تەرجىماندىن) غا قارىغاندا بىزنىڭ مەھسۇلاتلىرىمىز ياخشى.»

گەرچە كېلىنتون فاپەت شىركىتىگە ئوبراز ئەلچىسى بولۇپ بەرمىگەن بولسىمۇ، بىراق خەلقئارالىشىش يولىدا داۋاملىق تىرىشۋاتقان، خەلقئارادا داڭلىق ماركا يارىتىش ئۈچۈن كۆرەش قىلىۋاتقان فاپەي شىركىتى بىلەن كېلىنتوننىڭ مۇناسىۋىتى ناھايىتى قويۇقلاشقان.

2003-يىلى 11-ئاينىڭ 11-كۈنى، كېلىنتون بىلەن فاپەي شىركىتىنىڭ باش دىرېكتورى، قوشۇمچە باش لېدىرى پېڭ شىڭ بېيجىڭدا تۇن

جى قېتىم كۆرۈشكەن ۋە چۈشلۈك تاماقتا بىرگە بولغان. كېلىنتون يەنە ئۇنىڭ ئوبرازىغا ماس كېلىدىغان فاپەي كىلاسسىك كاستۇم، كۆڭلەك، خۇرۇم ئاياغ ۋە گالىستۇك قاتارلىق بىر قاتار سوۋغاتلارنى خۇشاللىق بىلەن قوبۇل قىلغان.

2005-يىلى 9-ئاينىڭ 9-كۈنى، كېلىنتون ئۈرۈمچىگە يېتىپ كېلىپ «2005-يىللىق جۇڭگونىڭ غەربىي رايونى (شىنجاڭ) خەلقئارا ئىقتىسادىي باشلىقلار ئۇچرىشىشى» غا قاتناشقان ۋە «قەدىمكى يىپەك يولى بىلەن دۇنيا ئىقتىسادىنى بىر گەۋدىلەشتۈرۈش» تېمىسىدىكى نۇتۇقىنى سۆزلىگەن. فاپەي گۇرۇھىنىڭ باش دىرېكتورى، قوشۇمچە باش لېدىرى پېڭ شىڭ مەخسۇس شىنجاڭغا كېلىپ كېلىنتون بىلەن كۆرۈشكەن، ۋە رەسمىيەت چۈشكەن. پېڭ شىڭ فاپەينىڭ يېڭىدىن بازارغا چىققان ئالىي دەرىجىلىك خۇرۇم چاپان ۋە پوپايىكىسىنى كېلىنتونغا سوۋغا قىلغان ۋە ئۇنى ۋېنجۇغا بېرىپ مېھمان بولۇشقا تەكلىپ قىلغان.

كېلىنتون فاپەي شىركىتىنىڭ خەلقئارالىشىشقا قاراپ ماڭغان دادىللىقىغا قايىل بولغان، ھەمدە فاپەينىڭ خەلقئارا بازارغا كىرىشىنى قوللايدىغانلىقىنى بىلدۈرۈپ ياخشى تىلەك تىلىگەن.

پېڭ شىن ئىلگىرى مۇخبىرنىڭ زىيارىتىنى قوبۇل قىلغاندا كېلىنتوننى تەكلىپ قىلغاندىن كېيىنكى تەدبىرلىرى ھەققىدە توختالغان. ئۇ مۇنداق دېگەن: «كېلىنتوننى تەكلىپ قىلىپ ئەكەلگەندىن كېيىن، بىز ياۋروپا - ئامېرىكا بازىرىغا ئومۇميۈزلۈك كىرىشنى باشلايمىز. نۆۋەتتە بىز ئاللىقاچان ياپونىيە، ياۋروپا - ئامېرىكا بازىرىغا كىردۇق، گەرچە ئاچقان بازىرىمىز كىچىك بولسىمۇ، ۋاقتى كەلگەندە ماركا تەشۋىقاتىنى كۈچەيتىپ

خەلقئارالىشىش يولىدا ئالدىدا مېڭىشقا كۈچەيمىز. ياروپا - ئامېرىكا بازىرىغا كىرىش شىركىتىمىز ۋە مەھسۇلاتىمىزغا نىسبەتەن ناھايىتى ياخشى پۇرسەتتۇر.»

فاپەينىڭ باش لېدىرى ئەينى ۋاقىتتا فاپەينى قۇرغاندا ئارانلا 32 ياش بولۇپ، بۇ ئادەمنىڭ قىرانلىق ۋاقىتلىرى ئىدى، پېڭ شىن «فاپەي» ماركىسىغا ئۆزىنىڭ «قىرانلىق» نى سىڭدۈرگەن. فاپەينىڭ قىبىلنامىسى: شەرق - غەرب مەدەنىيىتىنى بىرلەشتۈرۈپ، كىلاسسىك ماركا بەرپا قىلىش.

فاپەي روھى: مەڭگۈ بىرىنچىلىكنى تالىشىش.

فاپەينىڭ پىرىنسىپى: ئادەم ماركىغا، ماركا ئادەمگە ئوخشايدۇ.

فاپەينىڭ نىشانى: دۇنياغا داڭلىق كىيىم - كېچەك ماركىسى يارىتىش.

فاپەينىڭ نىشانلىق ئىستېمالچىلار توپى: يۇقىرى دەرىجىلىك مەمۇرىي خادىملار، سودا ساھەسىدىكى زاتلار، مودا ئەرلەر توپى.

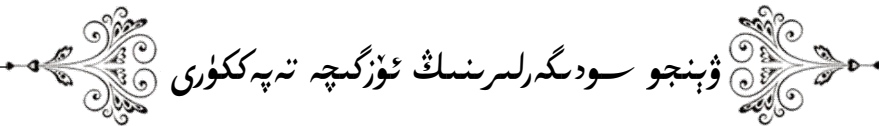
نۆۋەتتە، فاپەينىڭ يىللىق سېتىش سوممىسى ئەمدىلا قۇرۇلغان ۋاقىتتىكى 30 مىليون يۈەندىن ئېشىپ ھازىرقى 600 مىليون يۈەنگە يەتتى، بۇنى پېڭ شىننىڭ ئەينى ۋاقىتتا كېلىنتوننى فاپەي ئۈچۈن ئوبراز ئەلچىسى بولۇشقا تەكلىپ قىلماقچى بولغانلىقى بىلەن ئايرىپ قارىغىلى بولمايدۇ.

پېڭ شىننىڭ قارىشىچە، نەتىجە مۇھىم ئەمەس، مۇھىمى بۇ ئىش فاپەينىڭ يېڭىلىق يارىتىش روھىنى تەرەپ - تەرەپكە تارقاتقان، بۇ ئەڭ ئاچقۇچلۇق مەسىلە. «مەن پەقەت كارخانىنىڭ ئوبراز ئەلچىسىنى تاللاش جەھەتتە ئازراق يېڭىلىق يارىتىشنى قارار قىلدىم، 2000 - يىلىنىڭ بېشىدا مەن

ياۋروپادا تەكشۈرۈش ئېلىپ بېرىۋاتقاندا كېلىنتون پىرىزدېنتلىقتىن بوشىغاندىن كېيىن كىنوچىلىق ئىشلىرى بىلەن شۇغۇللىنىدىغانلىقى ھەققىدىكى خەۋەرنى ئاڭلىغان، ئەينى ۋاقىتتا مەن بۇنىڭ ئۇنىڭ بىلەن سودا ھەمكارلىقى ئۈستىدە پاراڭلىشىدىغان پۇرسەت ئىكەنلىكىنى ھېس قىلغان ئىدىم. «ئۇ يەنە مۇنداق دېگەن: «يېڭىلىق يارىتىش - ئىشلەپچىقىرىش كۈچىدۇر. ھازىرقى كارخانىلار ئوبراز ۋەكىلى تەكلىپ قىلىدىغاندا ھەمىشە چولپانلارنى تەكلىپ قىلىشنى ئويلايدۇ. بىز كېلىنتوننى تەكلىپ قىلىشنى ئويلاشتۇق، بىز نەچچە ئون مىليون يۈەن خەجلەپ لياۋ جياخۇي ۋە جاڭ بويىنى تەكلىپ قىلالايمىز، ئۇنداقتا نېمىشقا كېلىنتوننى تەكلىپ قىلساق بولىغۇدەك؟ ئۇ ھازىر ئامېرىكىنىڭ ئاددى پۇقراسى ئەمەسمۇ؟ كۆپچىلىك ھەممىسى بىلىدۇكى، ھازىرقى ماركىلارنىڭ تەرەققىياتىدا ئەگەر يېڭىلىق يارىتىش بولمىسا، كونا قائىدىلەرگە ئېسىلىۋېلىپ قۇرۇق چەمبىرەكنىڭ ئىچىدىن چىقالمىسا، ئۇنداقتا ماركىنىڭ تەرەققىياتىدىكى ھاياتىي كۈچنىڭ بولۇشى مۇمكىن ئەمەس. ھازىر ھېچقانداق جايدا بىر ئىزىدا توختاپ قالدغان ياخشى كارخانا بولمايدۇ. ئەمما بۇ ھەرگىزمۇ مۇتلەق ئەمەس، مېنىڭچە كارخانا چوقۇم ئالغا ئىلگىرىلەيدىغان ۋاقىتتا ئالغا ئىلگىرىلەيدىغان، توختايدىغان ۋاقىتتا توختايدىغان بولۇشى كېرەك. بۇ كارخانىچىلىقنىڭ قائىدىسى، يەنە كېلىپ ئادەم بولۇشىڭىمۇ قائىدىسى.»

ھادىسە تەشۋىقاتىدا تاراتقۇلاردىن پايدىلىنىمىز، ھەرگىزمۇ تاراتقۇلارنى كونترول قىلمايمىز، شۇڭا ھادىسە تەشۋىقاتىدا چوقۇم خەۋەرنىڭ خەتىرى بار - يوقلۇقىغا قاراش كېرەك. چۈنكى تاراتقۇلارنىڭ كونتروللۇققا ئۇچرىماسلىقى ۋە ئاممىنىڭ خەۋەرلەرگە بولغان چۈشىنىش دەرىجىسى ھادىسە تەشۋىقاتىنىڭ خىيىم - خەتىرىنى بەلگىلەيدۇ.

ئېسىمىزدە بولۇشى كېرەككى، ھەر قانداق ئىشتا ساختىلىق ئىشلىتىلسە، ئامما بۇنى بىلىپ قالسا ياكى تاراتقۇلار بۇنى تەتۈر تەشۋىق قىلىپ سالىسا، ئاممىدا مەزكۇر كارخانىغا نىسبەتەن مۇئەييەن قارشىلىشىش ھېسسىياتى پەيدا بولىدۇ - دە، مەزكۇر شىركەتنىڭ ئىناۋىتى تەسىرگە ئۇچرايدۇ. كۆرۈالغىلى بولىدۇكى، كارخانا ھادىسە تەشۋىقاتىدىن پايدىلىنىپ كارخانىنى تەشۋىق قىلىش بىلەن



بىر ۋاقىتتا، چوقۇم كارخانىنىڭ ئوبرازىغا قارىتا قوغداش ۋە يۈكسەلدۈرۈش تەدبىرى قوللىنىشى، ئىستېمالچىلارنىڭ مەزكۇر ماركىغا بولغان سادىقلىقىنى يۇقىرى كۆتۈرۈشى كېرەك، بۇ ئارقىلىق غايەت زور غەلبىگە ئېرىشكىلى بولىدۇ.

★★★ ۋىنجولۇقلار ئۇزۇندىسى ★★★

ئىشلەپچىقىرىش بىر خىل جۇغلنىش جەريانى، ئەمما تەشۋىقات ئىشلەپچىقىرىشقا ئوخشىمايدۇ، ئېلان - تەشۋىقاتتا بۈگۈنكى غەلبە ھەرگىزمۇ ئەتىدىكى غەلبىدىن دېرەك بەرمەيدۇ. - ۋىنجو كىيىم - كېچەك باش سودا ئۇيۇشمىسىنىڭ رەئىسى چېن مىن

ئىستېمالچىلارنىڭ دېققىتىنى تارتىشقا ماھىر بولۇش كېرەك

بېيىش تەپەككۈرى:

نامراتلار: سودا قىلىشتا چوقۇم ئەستايىدىل ۋە ئەمەلىيەتچىل بولۇش كېرەك، شۇنداق بولغاندا سودىدا چوقۇم ئىستېمالچىلار ئۆزلىرى ئىزدەپ كېلىدۇ.

ۋېنجولۇقلار: بۈگۈنكى دەۋر ئۇچۇر دەۋرى، سودا ئۇچۇرلىرى ناھايىتى كۆپ، ئەگەر سىز ھېچقانداق شەپسىزلا سودا قىلىشىڭىز تىجارىتىڭىزنى چوڭايتىشىڭىز تەسكە توختايدۇ. چوقۇم ئاكتىپلىق بىلەن قول سېلىپ ئىستېمالچىلارنى جەلپ قىلىش، ئىستېمالچىلارنىڭ دېققىتىنى تارتىشقا ماھىر بولۇش، مەھسۇلاتنى ئىستېمالچىلارنىڭ ئالدىغىچە بېرىپ تەشۋىق قىلىش كېرەك.

ئىجتىمائىي ئىشلەپچىقىرىشنىڭ يۈكسىلىشىگە ئەگىشىپ، ھەر تۈرلۈك تاۋارلار بازارنى بىر ئالدى، مۇنداق ئەھۋالدا ئىستېمالچىلارنىڭ ھەر بىر مەھسۇلاتنى ئېنىق بىلەلىشى مۇمكىن ئەمەس. «قانداق قىلغاندا ئىستېمالچىلارغا تېز سۈرئەتتە ئۆز مەھسۇلاتلىرىنى تونۇشتۇرغىلى ۋە ئېسىگە سالغىلى بولىدۇ؟» دېگەن بۇ مەسىلىنى ھەل قىلىش چوقۇم بارلىق ئاماللارنى ئويلاپ ئىستېمالچىلارنىڭ قىزىقىشىنى قوزغاش، ئىستېمالچىلارنىڭ دېققىتىنى تارتىشقا موھتاج.

ئامېرىكىنىڭ «يېمەكلىك پادىشاھى»، مىليونېر باۋلىچ ئىسىمى - جىسىمغا لايىق سېتىش ماھىرى، ئۇ تىجارەت جەريانىدا يېڭىچە ئاماللارنى ئويلاپ تېپىشقا ۋە بازىرى كاسات ماللارنى «گۆر ئېغىزىدىن قۇتۇلدۇرۇپ كېلىش» كە ماھىر. ئۇ ئىلگىرى مۇنداق دېگەن: «مەن باشقىلار قىلالمايمەن دەپ قارىغان ئىشنى قىلدىم، ئۇنىڭ ئۈستىگە مېنىڭ بۇلارنى قىلىشتىكى ئۇسۇلۇم باشقىلارنى > ئۇ ساراڭ بوپتۇ < دېگەن تۇيغۇغا كەلتۈردى. ئەگەر ياشلاردىن بىرەرسى كېلىپ مەندىن قانداق قىلغاندا باي بولغىلى بولىدىغانلىقىنى سورىسا، مەن ئوخشاش ئۇسۇل بويىچە ئۇنى يېتەكلەيمەن، باي بولۇش ئۈچۈن باشقىلارنى دوراشقا بولمايدۇ، بوشاڭلىق قىلىشقا بولمايدۇ، ئەمما قانداق بولۇشىدىن قەتئىينەزەر ئادەمدە ئانچە - مۇنچە ئەسەبىيلىك بولۇشى كېرەك.»

باۋلىچىنىڭ سىتەن فىلىپىرگ ئىسىملىك بىر دوستى بولۇپ، ئۇمۇ بىر سېتىش ماھىرى. بىر قېتىم، سىتەن فىلىپىرگ باۋلىچىنىڭ ئالدىدا پو ئېتىپ مۇنداق دېگەن: «قانداقلا مەھسۇلات بولۇشىدىن قەتئىينەزەر، پەقەت مەنلا ساڭا ئېلان - تەشۋىقات قىلىپ بەرسەم مەھسۇلاتنىڭ سېتىش مىقدارىنى چوقۇم ئاشۇرالايمىز، ئۇنداق بولمايدىكەن مەن سېنى ھارۋۇغا سېلىپ كوچىدا ئايلاندۇرۇشقا رازى، سەن ئىشنى مەن؟»

ئەينى ۋاقىتتا، باۋلىچىنىڭ قولىدا تۇرۇپ قالغان بىر تۈركۈم مال بولۇپ، ئۇ بۇ مالنى قانداق قىلىش توغرىسىدا باش قاتۇرۇۋاتاتتى. سىتەن فىلىپىرگنىڭ گېپىنى ئاڭلىغان باۋلىچىنىڭ كاللىسىدا سان پەيدا بولىدۇ - دە، سىتەن فىلىپىرگقا مۇنداق دەيدۇ: «ئۇنداقلا ياخشى، مەن ساڭا بىر خىل مەھسۇلاتنى كۆرسىتىپ بېرىمەن، ئەگەر سېنىڭ تەشۋىقاتىڭ مەھسۇلاتنىڭ سېتىش يوللىرىنى ئېچىۋېتەلسە، مەن ھارۋۇغا سېنى سېلىپ كوچا ئايلاندۇرۇشقا رازى». «بولدۇ، گېپىمىز گەپ ئەمەسمە!» سىتەن فىلىپىرگ ناھايىتى خۇشاللىق بىلەن ماقۇل بولىدۇ.

نەتىجىدە سىتەن فىلىپىرگنىڭ تەشۋىقاتى ئوتتۇرىغا چىققاندىن كېيىن، بۇ مەھسۇلاتلارنىڭ سېتىلىشى ناھايىتى ياخشى بولىدۇ، باۋلىچىمۇ ئۆزىنىڭ ۋەدىسىنى ئورۇندايدۇ.

ئەھۋالدىن خەۋەردار نۇرغۇنلىغان كىشىلەر بۇ قېتىم باۋلىچىنىڭ يۈزى تۆكۈلىدۇ دەپ قارايتۇ. كوچىدا ھارۋىكەش بولۇپ سىتەن فىلىپىرگنى ئايلاندۇرۇش كېلىپ چىقىشى مىليونىر بولغان باۋلىچىنىڭ يۈزىنى قانچىلىك تۆكۈۋېتەر؟ شۇنداق قىلىپ، كىشىلەر كوچىدا قىستىلىشىپ تۇرۇپ بالىچىنىڭ ئويۇنىنى كۆرمەكچى بولۇپتۇ.

كىم بىلسۇن، ئۇ ۋەدىسىدا تۇرغان ئىدى. ئۇ كۈلۈمسىرىگىنىچە سىتەن فىلىپىرگنى سۆرەپ كوچىدا كېتىۋاتاتتى، يەنە بەزىدە تونۇش كىشىلەر بىلەن سالاملىشىپ قويايتتى.

بۇ ۋاقىتتا كىشىلەر توپى قايناپ كېتىدۇ، نۇرغۇنلىغان تاراتقۇلارنىڭ مۇخبىرلىرىمۇ يېتىپ كېلىپ قارىماققا كۈلكىلىك تۇيۇلىدىغان بۇ خەۋەرنى نەق مەيداندىن خەۋەر قىلىدۇ. نەتىجىدە بىر كۈنگە يەتمىگەن ۋاقىت ئىچىدە باۋلىچ ۋە ئۇنىڭ شىركىتىنىڭ نامى تەرەپ - تەرەپكە پۇر كېتىدۇ. ئارقىدىن

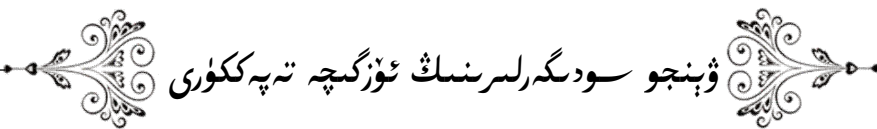
شېركەتنىڭ تىجارەت سوممىسىمۇ يۇقىرى كۆتۈرۈلدى. ئەمەلىيەتتە بۇ باۋلىچىنىڭ ئەسلىدىكى مۇددىئاسى ئىدى. قارىماققا كىشىلەرنىڭ كالىسىدىن ئۆتمەيدىغان بۇ ئىش ئارقىلىق باۋلىچى كىشىلەرنىڭ دېققىتىنى ئۆزىگە تارتىپ، ھەقسىز تەشۋىقات پۇرسىتىگە ئېرىشكەن ئىدى.

ئۇچۇرنى كىشىلەرگە بىلدۈرۈشتە چوقۇم ئۇنى تارقىتىش كېرەك، بىراق ئۇچۇرنى خەلقنىڭ ئېسىدە قالغۇدەك دەرىجىدە قىلىمىز دېسەك چوقۇم ئۇنىڭغا يېڭىچە ئىلېمىنلارنى قوشۇشىمىز كېرەك. غەلىتە ئاماللار ئارقىلىق غەلىبىنى قولغا كەلتۈرۈش تېخىمۇ كۆرۈنەرلىك ئۈنۈم يارىتالايدۇ.

بەزىلەر < ۋېنجولۇقلارنىڭ تىجارەت ئۇسۇلى ئوخشىمايدۇ، ئۇلار باشقىچە يول تۇتىدۇ > دەپ قارايدۇ. بۇ ھەقىقەتەن توغرا. ۋېنجولۇقلار ئۆزلىرىنىڭ مەبلىغىنىڭ ئاز، ئەمەلىي كۈچىنىڭ كۈچلۈك ئەمەسلىكىنى، دەسلەپتە تىجارەت باشلىغاندا كەڭ-كۆلەمدە ئېلان-تەشۋىقات قىلىشنىڭ مۇمكىن ئەمەسلىكىنى، بازار ئىقتىسادى دەۋرىدە ئاجىز ئورۇندا تۇرۇۋاتقانلىقىنى بىلىدۇ. بىراق ئۇلار ئۆزلىرىنىڭ ئۆزگىچە تەپەككۈرىگە تايىنىپ تىجارەتتە باشقىلارغا ئوخشىمايدىغان يولدا ماڭالايدۇ، ئىستېمالچىلارغا مەھسۇلاتلىرىنى تەشۋىق قىلىپلا قالماستىن، يەنە مەھسۇلاتلىرىنى ئۇلارنىڭ ئېسىگە سالالايدۇ.

20-ئەسىرنىڭ 90-يىللىرىدا، بىر قىسىم چەتئەل ماركىسىدىكى كىيىم-كېچەكلەرنى مەخسۇس سېتىش دۇكىنى ۋېنجۇدا پەيدا بولۇشقا باشلىغان، چەتئەل ماركىلىرى كىشىلەرنى سۈپەت جەھەتتىن خاتىرجەم قىلالىغاچقا سودىسى ناھايىتى ياخشى بولغان.

جۇ چېڭجىيەن جۇڭگونىڭ ئازادە كىيىم-كېچەكلىرىدە يۆنىلىش خاراكتېرلىك ئۆزگىرىش بولغانلىقىنى، ئىلگىرىكىدەك تەقلىد قىلىشنىڭ كارخانىلارغا ھېچقانداق تەرەققىيات پۇرسىتى ئېلىپ كېلەلمەيدىغانلىقىنى ھېس قىلىدۇ. شۇنداق قىلىپ ئۇ قەتئىيلىك بىلەن «مېيتىس. باڭگۇپى (MasterBonwe)» ماركىسىنى بارلىققا كەلتۈرۈپ، مەملىكىتىمىز ۋە 10 دىن ئارتۇق مەملىكەتلەردە بۇ ماركىنى رويىخەتكە ئالدۇرىدۇ. بۇ ھال جۇ چېڭجىيەننى تەرەققىيات مۇساپىسىدە يېڭى باشلىنىش نۇقتىسىغا ئىگە قىلىدۇ، شۇنىڭدىن باشلاپ «گۈزەللىك، ئۆزگىچىلىك بۇ يەردە!»، «يۇرتىمىزنىڭ



پەخىرى! قاتارلىق ئېلان - تەشۋىقات سۆزلىرى دۆلىتىمىزگە تارقىلىشقا باشلايدۇ.

«مېيتىس. باڭۋېي» نىڭ تەرەققىياتى جەريانىدا، جۇ چېڭجىيەن ئېلان - تەشۋىقات جەھەتتىكى ئۆزگىچە تەرەپلىرىنى توختىماستىن ئىپادىلەشكە باشلىغان. ئۇلار «مېيتىس. باڭۋېي» ماركىسىدا 10 مېتر ئۇزۇنلۇقتىكى يامغۇرلۇق كىيىمدىن بىرىنى تىكىپ چىققان، مەزكۇر يامغۇرلۇق كىيىم ئۆلكە - شەھەرلەردىكى گېزىت - ژۇرناللار ۋە تېلېۋىزىيە ئىستانسىسىلىرى مۇخبىرلىرىنىڭ دېققىتىنى تارتىپلا قالماستىن، يەنە مەركىزى تېلېۋىزىيە ئىستانسىسى «شەرق ۋەزىيىتى» ئالتۇن قانىلىنىڭ زىيارەت بۆلۈمىنىڭ دېققىتىنى تارتقان. نەتىجىدە جۇ چېڭجىيەن ۋە بۇ غايەت زور يامغۇرلۇق كىيىم ئېكرانغا چىقىپ، سەككىز مىنۇتتىن ئارتۇق تۇرغان. بۇ مېيتىس. باڭۋېي ئۈچۈن ھەقسىز پۈتۈن مەملىكەت خاراكتېرلىك ئېلان ئىشلىگەنگە باراۋەر ئىدى. كېيىن بۇ يامغۇرلۇق كىيىم «شاڭخەي دۇنيا جىنىس رېكورتى» غا كىرگۈزۈلۈپ، جۇ چېڭجىيەنمۇ ئىسمى - جىسمىغا لايىق «يامغۇرلۇق كىيىم پادىشاھى» غا ئايلانغان.

1996 - يىلى 11 - ئايدا، «مېيتىس. باڭۋېي» ۋېنجونىڭ ۋەنما كوچىسىدا مەخسۇس سېتىش دۇكىنى ئاچقان. كۆپچىلىكنىڭ دېققىتىنى تارتىش ئۈچۈن، ئۇ ئويلىمىغان يەردىن «قىزىل گىلەم» پىلاننى ئوتتۇرىغا قويغان. تىجارەت باشلىغان كۈنى ۋېنجو ۋەنما كوچىسىغا قىزىل رەڭلىك گىلەم ياتقۇزۇلغان بولۇپ، كۆزنى قاماشتۇرىدىغان بۇ پاياندازلار ۋېنجو شەھەر خەلقى مۇھاكىمە قىلىدىغان قىزىقۇچىغا ئايلانغان.

ئۇزۇن ۋاقىت ئۆتمەستىن، «مېيتىس. باڭۋېي» ۋېنجو خەلق مەيدانىدا چوڭ تىپتىكى كىيىم - كېچەك كۆرگەزمىسى ئۆتكۈزگەندە يەنە بۇ خىل ئۇسۇلنى قوللانغان. ئەينى ۋاقىتتا، 10 مىڭ كۋادرات مېتىردىن ئارتۇق خەلق مەيدانىغا قىزىل، يېشىل رەڭلىك گىلەم ياتقۇزۇلغان بولۇپ، ھەر قايسى جايلاردىكى 82 «مېيتىس. باڭۋېي» مەخسۇس سېتىش دۇكىنى بۇ مەيداندىن ئورۇن ئالغان. ئون كۈنگە سوزۇلغان بۇ كۆرگەزمىگە قاتناشقانلار ناھايىتى كۆپ بولۇپ، «مېيتىس. باڭۋېي» نىڭ تىجارىتى ناھايىتى ياخشى بولغان. ۋېنجو شەھىرىنىڭ رەھبەرلىرى مەق مەيدانغا كېلىپ ئۇلارنىڭ

يېڭىلىق يارىتىش روھىنى مەدھىيلىگەن.

قىلىش - قىلالماسلىق بىلەن قىلىشقا جۈرئەت قىلىش - قىلالماسلىق ئىككى ئىش، يېڭىلىق يارىتىشتا ياخشى پىلان بولۇپلا قالماستىن، يەنە ئىستېمالچىلارنىڭ دېققىتىنى تارتالايدىغان بولۇش، ھەمدە سىناپ بېقىشقا جۈرئەت قىلىش كېرەك. ھەر بىر ئادەمنىڭ بىرلا ۋاقىتتا بۇلارنى قىلالىشى تەس، بۇ تىجارەتتە نۇرغۇنلىغان كىشىلەر قىيىنلىدىغان نوقتتا. بۇ جەھەتتە كۆپلىگەن كىشىلەر ۋېنجو سودىگەرلىرىدىن ئۆگىنىشى زۆرۈر، ئۇلارنىڭ تىجارەت ئۇسۇلىنى ئۆگىنىش، يەنى ئۇلارنىڭ باشقىلارغا ئوخشىمايدىغان «قاپ يۈرەكلىك» نى ئۆگىنىش كېرەك.

★★★ ۋىنجۇلىقلار ئۆزۈندىسى ★★★

دۇنيادا پۇل تېپىشنىڭ ئىككى خىل ئۇسۇلى بار: بىرى، تەكرار پۇل تېپىش ئۇسۇلى، بۇ خىل ئۇسۇلدىكى ئىشلەپچىقىرىش تەكرار ئىشلەپچىقىرىشقا تەۋە بولۇپ، تەكرار پۇل تېپىش ئۇسۇلى ھەرگىزمۇ ئادەمگە كۆپ پۇل تېپىش پۇرسىتى بەرمەيدۇ؛ يەنە بىرى، بىر تاللا يىگانە بۇيۇم ئارقىلىق پۇل تېپىش ئۇسۇلى. بۇ خىل ئۇسۇل ئارقىلىق كۆپ پۇل تاپقىلى بولىدۇ. مەسىلەن: مونالىسانىڭ رەسىمىنىڭ باسما زاۋۇتتا باستۇرۇلۇپ شىنخۇا كىتابخانىلىرىدا سېتىلىۋاتقىنى ئېھتىمال 10 - 5 يۈەن بولۇشى مۇمكىن، ئەمما پارىژ بۇۋى مەريەم ئانا چېركاۋىدا ساقلىنىۋاتقىنىنىڭ قىممىتى بىباھادۇر. - باۋىشنىياۋ گۇرۇھىنىڭ باش دىرېكتورى ۋۇ جىزې

پەرق بولغاندىلا ئاندىن تەرەققىيات بولىدۇ

بېيىش تەپەككۈرى:

نامراتلار: تىجارەت قىلغاندا مەن ھەمىشە قانداق قىلسام چوڭ شىركەتلەر بىلەن ئوخشاش قىلالايمەن دەپ ئويلايمەن.

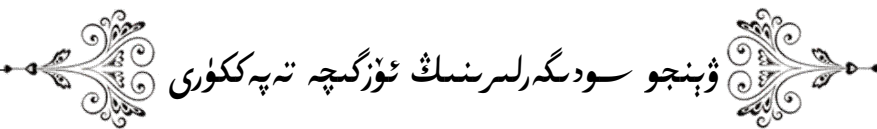
ۋېنجولۇقلار: بازار پەقەتلا ئۆزگىچىلىكى بار كارخانىلارغا مەنسۇپ، كارخانىنى چوقۇم باشقىلار بىلەن ئوخشىمايدىغان ئۇسۇلدا قىلىش كېرەك، بىر تاغدا ئىككى يولۋاس بىرلىكتە تۇرالمىدۇ، ئىككى كارخانا ئوپىمۇ - ئوخشاش بولسا چوقۇم بازار تەرىپىدىن شاللىنىپ كېتىدۇ.

پەرق بولغاندىلا ئاندىن بازاردا پۇت دەسسەپ تۇرغىلى بولىدۇ، پەرق بولغاندىلا ئاندىن ئوخشاش كەسپتىكى رىقابەتچىلەر ئىچىدە يېڭىلىمەس ئورۇندا تۇرغىلى بولىدۇ. پەرقلىك شەكىل تەشۋىقاتتىكى «پەرق» نىڭ كۆرسىتىدىغىنى مەھسۇلاتنىڭ «تەقلىد قىلغىلى بولماسلىقى» دۇر، يەنى مۇنداق دىگەنلىك - مەھسۇلاتنىڭ ئىقتىدارى، سۈپىتى، مۇلازىمىتى، تەشۋىقات قاتارلىق جەھەتلەردە خېرىدارلارنى ئۆزگىچە ئامىللار بىلەن تەمىنلەشنى كۆرسىتىدۇ.

كۆپچىلىك ھەممىسى ياغدا پىشۇرۇلغان توخۇنى ھەممىدىن ياخشى قىلىدىغانلار كېنتاكى بىلەن مەكدونالد دەپ قارايدۇ، تەقلىد قىلىشقا ماھىر ۋېنجولۇقلار كېنتاكىدىن ئۆرنەك ئالماقچى بولغان. 2000 - يىلى، ۋېنجولۇق سودىگەر شۈەن جېي ۋېنجۇدا كېنتاكى ۋە مەكدونالدقا تەقلىد قىلىنغان تېز تاماقخانا ئاچقان. بىراق بۇ ئاشخانا بەختكە قارشى ئۈچ - تۆت ئايغا يەتمىگەن ۋاقىت ئىچىدە تاقىلىپ قالغان.

مەغلۇبىيەت ئالدىدا شۈەن جېي يەنىلا بوشىشىپ قالغان. ئۇ ئەستايىدىل ئويلىنىش ئارقىلىق، 2 مىليون يۈەنلىك باھا بىلەن سىنگاپورنىڭ «دومپىلى» ماركىسىنىڭ ۋېنجۇ ۋە ئۇنىڭ ئەتراپىدىكى رايونلارنىڭ ۋاكالىتچىلىك ھوقۇقىنى ئالغان.

نۇرغۇنلىغان كىشىلەرنىڭ قارشىچە، شۈەن جېينىڭ بۇ قېتىمقى مەبلەغ سېلىشى چوقۇم مەغلۇب



بولاتتى. چۈنكى «دومپىلى» دەك ماركىلار دۇنيادىكى 500 كۈچلۈك كارخانىغا تەۋە بولغان كېنتاكى ۋە مەكدونالدقا يولۇقسا چوقۇم مەغلۇب بولاتتى.

ئادەمنى ھەيران قالدۇرغىنى، «دومپىلى» نىڭ ۋېنجۇدىكى تىجارىتى ناھايىتى روناق تېپىپ نۇرغۇنلىغان كىشىلەرنى جەلپ قىلغان.

ئۈچ ئايدىن كېيىن، شۈەن جىيى نىڭبۇدا «دومپىلى» نى ئېچىشنى قارار قىلغان.

تۆت ئايدىن كېيىن، «دومپىلى» خۇجۇغا كىرگەن.

ئارقىدىن رۇيئەن، لۇگىگاڭ، ۋېنلىڭ ۋە بېيىۋ قاتارلىق ئىقتىسادىي تەرەققىي قىلغان جايلار شۈەن جىيىنىڭ كېڭىيىش نىشانىغا ئايلانغان. بۈگۈنكى كۈندە، «دومپىلى» نىڭ ۋېنجۇ ئەتراپىدىكى مەخسۇس تاماقخانىلىرى 30 دىن ئاشتى. بۇنىڭ بىلەن شۈەن جىيى ئۆز تەۋەلىكىدىكى كېنتاكى ۋە مەكدونالد ئەك كارخانىلارنى سىقىپ چىقىرىپلا قالماستىن، يەنە «دومپىلى» نىڭ جۇڭگو بازىرىدىكى ئۈلۈشىنىڭ ئۈچتىن بىر قىسمىنى ئىگىلىگەن، ھەتتا سىنگاپوردىكى «دومپىلى» نىڭ باش شىتابىمۇ دائىم ۋېنجۇغا ئادەم ئەۋەتىپ تەجرىبە ئالماشتۇرىدىغان بولغان.

«دومپىلى» نىڭ غەلبىسى كىشىلەرنى ھەيران قالدۇرغان، ئۇنداقتا شۈەن جىيىنىڭ تىجارەتتىكى

مەخپىيەتلىكى زادى نەدە؟

شۈەن جىيىنىڭ قارىشىچە، ئۇنىڭ تىجارەتتىكى مەخپىيەتلىكى ئاساسلىقى بازاردا ئىستىمالچىلار توپىنى توغرا بەلگىلەش جەھەتتە ئىپادىلىنىدۇ.

تۇنجى قېتىملىق مەغلۇبىيەتنىڭ سەۋەبى - ئۇنىڭ ئىستىمالچىلار توپىنى نىشانلىشى توغرا بولمىغان، ئاددى ھالەتتىكى تەقلىد قىلىش كارخانىنىڭ بازىرىدىكى ئورنىنى يوقىتىپ قويغان. «دومپىلى» غا مەبلەغ سالغاندىن كېيىن، شۈەن جىيى بازاردا غەلبە قىلىش ئۈچۈن چوقۇم كېنتاكى ۋە مەكدونالد بىلەن ئىستىمالچىلار توپىنى ئايرىش كېرەكلىكىنى چۈشىنىپ يەتكەن. شۇنىڭ بىلەن كېنتاكى ۋە مەكدونالد نەزىرىنى ياشلارغا تىككەن بولسا، «دومپىلى» بولسا نەزىرىنى بالىلارغا تىككەن.

پەرقلەشكەن تەشۋىقات «دومپىلى» نى كېنتاكى ۋە مەكدونالد بىلەن يۈزمۇ - يۈز رىقابەتلىشىپ قېلىشتىن ساقلىغان، ئۇلار بالىلارنى ئاساس قىلىپ بازاردىكى بوش ئورۇننى تاپقان. ئەمەلىيەتتە، بالىلارنى ئېلىپ «دومپىلى» غا كېلىدىغان كىشىلەر توپى ياشلار بىلەنلا چەكلىنىپ قالماستىن، يەنە ئاتا-ئانىلار، ياشانغانلار قاتارلىق كىشىلەر توپىغىمۇ مەركەزلەشكەن، شۇنداق قىلىپ «دومپىلى» نىڭ ئىستېمالچىلار توپى بارلىق ئىستېمال توپلىرىنى ئۆز ئىچىگە ئالغان، بۇ دەل «دومپىلى» نىڭ باشقىلاردىن پەرقلەندىغان جايى.

ئۇنىڭدىن باشقا، تىجارەت شەكلى جەھەتتە «دومپىلى» يېڭى مەھسۇلاتلارغا بولغان سېلىنىمىنى كۆپەيتكەن، ھەمدە ماتېرىياللارنى باش شىتاب بىۋاسىتە تەمىنلەش ئارقىلىق سۈپەتكە كاپالەتلىك قىلغان، بۇنىڭدىن «دومپىلى» نىڭ دۇنيادىكى 500 كۈچلۈك كارخانا بىلەن بولغان رىقابەتتىمۇ تەرەققىي قىلالىغانلىقىدىن ئەجەبلىنىمىسەكمۇ بولىدۇ.

كاناساكى ماتسۇشىتا ئىلگىرى مۇنداق دېگەن: «ھەر قانداق ۋاقىتتا كارخانا كەسكىن رىقابەتتە پۇت تىرەپ تۇرماقچى بولىدىكەن، چوقۇم رىقابەتچىلىرىنىڭ تىجارەت ئەندىزىسىنى ئېنىق بىلىشى كېرەك. ئەگەر قارىشى تەرەپ ھەرىكەت قوللانغاندىن كېيىن ئاندىن پىلانلىساق، ئۇنداقتا بۈگۈنكى رىقابەت دەۋرىدە چوقۇم سەپتىن چۈشۈپ قالىمىز. كۆرۈۋالغىلى بولىدۇكى، كارخانا چوقۇم ئۆزىنىڭ بازاردىكى ئورنىنى ئېنىق قىلىش، ئۆزىنىڭ نىشانىنى ئېنىق بىلىش، كەسكىن رىقابەت شارائىتىدا بازاردىكى بوشلۇقنى بايقاشقا ماھىر بولۇش، ئۆزىنىڭ بازار ئۆلۈشىنى مۇقىملاشتۇرۇش ۋە تەرەققىي قىلدۇرۇش، ئۆز مەھسۇلاتىنى بازاردا يېتەكچى ئورۇنغا ئېلىپ چىقىش ئۈچۈن تىرىشىشى كېرەك.»

★★★ ۋىنجۇلىقلار ئۆزۈندىسى ★★★

ھازىرقى بازاردا خېرىدارنىڭ دېگىنى ھېساب، شۇڭا ساختا، چوڭ گەپ قىلىدىغان تەشۋىقات ئۆسۈللىرىنىڭ ھەممىسى بازار تەرىپىدىن شاللىنىپ كېتىدۇ، سەمىمىيەت تەشۋىقاتىلا كەلگۈسى بازاردىكى ئاساسلىق ئېقىم، كارخانىنى تەرەققىيات يولىغا ئېلىپ ماڭىدىغان ئاچقۇچ.

- كۈنشەن جياخۇا دەرەخ يېلىمى چەكلىك شىركىتىنىڭ قانۇنىي ۋەكىلى خۇاڭ جىنلۇڭ

مەۋھۇملاشقان تىجارەت

بېيىش تەپەككۈرى:

نامراتلار: مەبلەغ، تالانتلىقلار، تېخنىكا ۋە ياخشى بولغان سودا ئۇسۇلى قاتارلىقلارنىڭ كەمچىل بولۇشى تەرەققىياتنىڭ توختاپ قېلىشىنى كەلتۈرۈپ چىقىرىدۇ، تەرەققىي قىلىش ۋە پايدا ئېلىش ئۈنچە ئاسان ئەمەس.

ۋېنجۇلۇقلار: مەبلەغ كەمچىل بولسا قورققۇدەك يېرى يوق، باشقىلارنىڭ ياردىمى ئارقىلىق ئۆزىمىزنىڭ يېتەرسىزلىكىنى تولۇقلىساق بولىدۇ. پەقەت ئۆزىمىزنىڭ يادرولۇق رىقابەت كۈچىنى يۇقىرى كۆتۈرسەك، كۈچلۈك تۈرمىزنى داۋاملىق تولۇقلىساق، ئۆزىمىزگە تونۇشلۇق بولمىغان ئىشلارنى قىلالايدىغان كىشىلەرگە تاپشۇرۇپ بەرسەكلا پۇل تېپىش مەقسىتىگە يەتكىلى بولىدۇ.

كارخانا تەرەققىي قىلماقچى بولىدىكەن چوقۇم كېڭىيىشى كېرەك، كېڭىيىشتە چوقۇم مەبلەغ ۋە تېخنىكا قاتارلىق ئامىللار لازىم بولىدۇ. بىراق يېتەرلىك مەبلەغ، مۇۋاپىق تالانت ئىگىسى بولمىسا قانداق قىلىش كېرەك؟ ئەجىبا مۇنداق ئەھۋالدا كارخانا تەرەققىي قىلالامدۇ؟ بۇنىڭ جاۋابى - ياق.

ۋېنجۇدىكى كارخانىلارنىڭ ھەممىسى كىچىكلىكتىن زورايدىغان، كارخانا تەرەققىي قىلىش ۋە كېڭىيىشتە مەبلەغ ۋە تالانتلىقلار كەمچىل بولۇشتەك ئەھۋال ئاستىدا، ئەقىللىق ۋېنجۇلۇقلار «ئۈجمە پىش، ئاغزىمغا چۈش» دەپ ئۆلتۈرمىغان، ئۇلار ئاكتىپلىق بىلەن مەۋھۇم تىجارەت شەكلىدىن پايدىلىنىپ كارخانىنى ئاز مەبلەغ بىلەن تېز تەرەققىي قىلىش ئىمكانىيىتىگە ئىگە قىلغان.

مەۋھۇملاشقان تىجارەت - كارخانىدا كاپىتال چەكلىك بولغان شارائىت ئاستىدا، تىجارەتتىكى ئەۋزەل ئورۇننى ئىگىلەش ئۈچۈن مەۋھۇم ئىشلەپچىقىرىش، مەۋھۇم تىجارەت شەكىللىرىنى قوللىنىپ، كېلىشىش، ۋاكالىتەن بېجىرىش ۋە ئىجارە ئېلىش قاتارلىق باشقىلارنىڭ كۈچىدىن پايدىلىنىش شەكىللىرى ئارقىلىق، ئىشلەپچىقىرىش، سېتىش قاتارلىقلارنى باشقىلارغا كۆتۈرە بېرىدىغان تىجارەت

باشقۇرۇش شەكلى.

ئاددى قىلىپ ئېيتقاندا، مەھسۇلاتقا ئۆز ماركىسىنى چاپلاپ پىششىقلاپ ئىشلەش ۋە سېتىش ھوقۇقىنى بىرىپ ساتقۇزۇش. مەۋھۇم تىجارەتتە كارخانىنىڭ كېڭىيىشى - كاپىتالىنىڭ كېڭىيىشى ۋە كارخانا تەشكىلىنىڭ كېڭىيىشىنى كۆرسەتمەيدۇ، ئەكسىچە تىجارەت فۇنكسىيەسى ۋە تىجارەت نەتىجىسىنىڭ كېڭىيىشىنى كۆرسىتىدۇ. بۇ خىل ئۇسۇلدا تىجارەت باشقۇرغاندا، كارخانا پەقەت ئۆزىنىڭ يادرولۇق فۇنكسىيەسىنى ساقلاپ قېلىپ، ئۆزىگە تونۇشلۇق بولمىغان، ئەمەلىي كۈچى يەتمەيدىغان ۋە ئەۋزەللىكى بولمىغان باشقا تۈرلەرنى ئايرىپ چىقىپ، باشقىلارنىڭ كۈچىدىن پايدىلىنىپ مەبلەغىنى رەتلەيدۇ، باشقىلارنىڭ ئەۋزەللىكى ئارقىلىق ئۆز كەمچىلىكىنى تولۇقلايدۇ. كارخانا ئۆزىدىكى ئادەم كۈچى، مالىيە ۋە ماددى كۈچىنى مەركەزلەشتۈرۈپ، كارخانا تەرەققىياتىغا پۈتۈن ۋۇجۇدى بىلەن ئاتلىنىدۇ، بۇ ئارقىلىق كارخانىنىڭ يادرولۇق رىقابەت كۈچىنى ساقلاپ قالىدۇ - دە، بازار رىقابىتىدە يېڭىلىمەس ئورۇندا تۇرالايدۇ.

نۆۋەتتە، ۋېنجۇدىكى 70 دىن ئارتۇق كارخانا مەۋھۇملاشقان تىجارەت ئەندىزىسىنى قوللىنىدۇ، مەسىلەن: مېپىتس. باڭخۇي، سىنما، بەيلىد، گاۋباڭ قاتارلىق داڭلىق ماركىلار مەۋھۇملاشقان تىجارەت ئەندىزىسىگە تەۋە، ئۇلارنىڭ مەۋھۇملاشقان تىجارەت ئەندىزىسى ئاساسلىقى ئىشلەپچىقىرىشنىڭ مەۋھۇملىشىشىدا ئىپادىلىنىدۇ، يەنى ئۇلار ئۆز ماركىسىنى چاپلاپ پىششىقلاپ ئىشلەش ئۇسۇلىنى قوللىنىدۇ، ئۇلار ئۈچۈن مەھسۇلات ئىشلەپچىقىرىدىغان كارخانىلارنىڭ كۆپ قىسمى «جۇجاڭ دەرياسى دېلتا رايونى» ۋە «چاڭجياڭ دەرياسى دېلتا رايونى» غا جايلاشقان، بۇنىڭدا ۋېنجۇدا ھەر يىلى 10 مىليارد يۈەندىن ئارتۇق پىششىقلاپ ئىشلەش ھەققى ئوبوروت بولىدۇ. مېپىتس. باڭخۇي دۆلىتىمىزدىكى كىيىم - كېچەك ساھەسىدە تۇنجى قېتىم مەۋھۇملاشقان تىجارەت ئەندىزىسىنى قوللانغان كارخانا، باش دېرىكتور جۇ چېڭجىيەن مۇنداق دەيدۇ: «مېپىتس. باڭخۇي ئۈچۈن مەھسۇلات ئىشلەپچىقىرىدىغان كارخانىلار نەچچە يۈزگە يېتىدۇ، بىز ئۇلارغا ھەر يىلى 2 مىليارد ئەتراپىدا پىششىقلاپ ئىشلەش ھەققى تاپشۇرىمىز.»

1994-يىلى قۇرۇلغان مېيىتىس. باڭۋېي بىر كىيىم-كېچەك كارخانىسى. 1995-يىلى مېيىتىس. باڭۋېينىڭ سېتىش سوممىسى ئارانلا 10 مىليون يۈەندىن ئارتۇقراق ئىدى؛ 2000-يىلى سېتىش سوممىسى 510 مىليون يۈەنگە يەتكەن؛ 2001-يىلى مېيىتىس. باڭۋېينىڭ سېتىش سوممىسى 870 مىليون يۈەنگە يەتكەن؛ 2002-يىلى يىللىق سېتىش سوممىسى 1 مىليارد 500 مىليون يۈەندىن ئاشقان؛ 2003-يىلى 2 مىلياردغا يېقىنلاشقان.

10 يىلغا يەتمىگەن تەرەققىيات جەريانىدا، مېيىتىس. باڭۋېينىڭ سېتىش سوممىسى 300 ھەسسە ئاشقان، تەرەققىيات سۈرئىتى تۈز سىزىق بويىچە يۇقىرىلاپ، سېتىش تورى مەملىكىتىمىزدىكى 26 ئۆلكە - شەھەردىكى 100 دىن ئارتۇق شەھەرنى قاپلىغان. بىراق سىز مېيىتىس. باڭۋېينىڭ زاۋۇتى يوق كارخانا ئىكەنلىكىنى تەسەۋۋۇر قىلالامسىز؟

جۇ چېڭجىيەن ئۆزىنىڭ مۇۋەپپەقىيىتىنى مۇنداق چۈشەندۈرگەن: «سىز بۇنى پۈتۈنلەي ئاددىي بىر سۆز بىلەن يەنى - باشقىلارنىڭ ئارتۇقچىلىقى ئارقىلىق ئۆزىنى تولۇقلاش - دىگەن سۆز بىلەن چۈشەندۈرسىڭىز بولىدۇ، ھازىر چېڭجىيەندىكى نۇرغۇنلىغان كارخانىلار مەۋھۇملاشقان تىجارەت شەكلىنى قوللىنىشقا باشلىدى.»

جۇ چېڭجىيەننىڭ ئېيتىشىچە، ئەمەلىيەتتە مەۋھۇملاشقان تىجارەت - باشقىلارنىڭ كۈچىدىن پايدىلىنىدىغان بىر خىل شەكىل، مېيىتىس. باڭۋېيغا ئوخشاش قىسقىغىنە نەچچە يىلنىڭ ئىچىدە تېز سۈرئەتتە تەرەققىي قىلغان كارخانىلارنىڭ ھەممىسى بۇ خىل ئۇسۇلنى قوللانغان. بۇ خىل ئىشلەپچىقىرىش شەكلىنىڭ ئارتۇقچىلىقى تەكرار ئىشلەپچىقىرىش ئاۋارچىلىقىدىن ساقلانغىلى، كەسپلىشىش يولىغا قاراپ ماڭغىلى، كارخانىنىڭ مەبلەغ، ئەسلىھە ۋە تېخنىكا قاتارلىق جەھەتلەردىكى چەكلىمىلىكىنى بېكار قىلىپ، تېز سۈرئەتتە تەرەققىي قىلىش نىشانىغا يەتكىلى بولىدۇ.

جۇ چېڭجىيەن مۇنداق دېگەن: «يەككە ئىگىلىكتىكى كارخانىلارنىڭ مەبلەغ جۇغلشى ناھايىتى تەس بولغان ئەھۋال ئاستىدا، ئەگەر بىز مەۋھۇملاشقان ئىشلەپچىقىرىش شەكلىنى قوللانمىغان

بولساق بۈگۈنكىدەك ھالەتكە كېلەلشىمىز مۇمكىن ئەمەس ئىدى. ئىشلەپچىقىرىشقا كېتەرلىك زاۋۇتلارنى ئۆزىمىز قۇرماقچى بولساق، ئەڭ بولمىغاندا نەچچە يىل ۋاقىت كېتىشى مۇمكىن، بۇ سۈرئەتتە نەچچە مىڭلىغان مەخسۇس سېتىش دۇكانلىرىنى قۇرۇشتىن تېخىمۇ گەپ ئاچقىلى بولمايدۇ. ئۇنىڭ ئۈستىگە ۋاقىتنى ھېسابلىمىغان تەغدىردىمۇ، ھەر بىر زاۋۇتنى قۇرۇش ئۈچۈن نەچچە 10 مىليون يۈەن مەبلەغ كېتەتتى، بىزنىڭ قارمىقىمىزدا يەنە 100 دىن كۆپرەك ئىشلەپچىقىرىش كارخانىسى بار، بۇمۇ ئاز گەپ ئەمەس.»

نۆۋەتتە، مېيىتىس. باڭگۇيىنىڭ ھېچقايسى مەھسۇلاتىنى ئۆزى ئىشلەپچىقارمايدۇ، ئەكسىچە گۇاڭدۇڭ، جياڭسۇ قاتارلىق جايلاردىكى 20 دىن كۆپرەك كارخانىغا ئىشلەپچىقىرىشنى كۆتۈرە بېرىدۇ، ئۇلار بۇ ئارقىلىق ئىشلەپچىقىرىشنى مەۋھۇملاشتۇرۇشنى ئەمەلگە ئاشۇرغان. پەقەت بۇ بىر تۈردىلا، شىركەت 200 مىليون يۈەندىن ئارتۇق ئاساسىي ئەسلىپە ھەققىنى تېجەپ قالغان. سېتىش جەھەتتە، مېيىتىس. باڭگۇيى زەنجىرىسىمان سېتىش ئەندىزىسىنى قوللىنىپ، كېلىشىم ئارقىلىق سېتىش ھوقۇقىنى مەخسۇس سېتىش دۇكانلىرىغا ئۆتۈنۈپ بەرگەن. مەخسۇس سېتىش دۇكانلىرى مېيىتىس. باڭگۇيىنىڭ بىرلىككە كەلگەن ماركىسى، تىجارەت ئەندىزىسى ۋە مۇلازىمەت شەكلىنى قوللىنىش بىلەن بىر ۋاقىتتا، رايونلارنىڭ ئوخشىماسلىقىغا ئاساسەن مېيىتىس. باڭگۇيىغا 50 مىڭ يۈەندىن 350 مىڭ يۈەنگىچە ئىجازەت بېرىش ھەققى تاپشۇرىدۇ. نۆۋەتتە، مەزكۇر شىركەت ئاللىقاچان 800 دىن ئارتۇق مەخسۇس سېتىش دۇكانىغا ئىگە بولۇپ، بۇنىڭ ئىچىدە ئاز ساندىكى بىۋاستە سېتىش دۇكانىدىن باشقىلارنىڭ ھەممىسى ئىجازەت بېرىلگەن مەخسۇس سېتىش دۇكانلىرى. ئەگەر بۇ مەخسۇس سېتىش دۇكانلىرىنىڭ ھەممىسىنى مېيىتىس. باڭگۇيى مەبلەغ چىقىرىپ قۇرۇشقا توغرا كەلسە، بىر تەرەپتىن بىر قەدەر ئۇزۇن ۋاقىت كېتىدۇ؛ يەنە بىر تەرەپتىن 200 مىليون يۈەندىن ئارتۇق مەبلەغ كېتىدۇ. بۇ خىل ئۇسۇل ئارقىلىق، مېيىتىس. باڭگۇيى مەبلەغنى تېجەپلا قالماستىن، يەنە ئىجازەت بېرىش ھەققى ئارقىلىق نۇرغۇنلىغان مەبلەغ توپلىۋالغان.

ئىشلەپچىقىرىش ۋە سېتىشنى كۆتۈرە بېرىۋەتكەندىن كېيىن، مېيىتىس. باڭگۇيى ئاساسىي كۈچىنى

مەھسۇلات لايىھىلەش، بازار باشقۇرۇش ۋە ماركا تەشۋىقاتى قاتارلىق جەھەتلەرگە سەرپ قىلغان. 1998-يىلى، مېيىتىس. باڭۋېي شاڭخەيدە لايىھىلەش مەركىزى تەسىس قىلغان، ھەمدە فرانسىيە، ئىتالىيە قاتارلىق دۆلەتلەردىكى داڭلىق لايىھىلەش ئۇستىلىرى بىلەن ئۇزۇن مەزگىللىك ھەمكارلىقنى قانات يايدۇرۇپ، مودىغا ماسلاشقان «لايىھىلىگۈچى+ئىستېمالچى» ئەندىزىسىنى بارلىققا كەلتۈرگەن، ھەر يىلى تەخمىنەن مىڭ خىل يېڭى لايىھىنى ئۆتتۈرۈپ چىقىرىپ، بۇنىڭ ئىچىدىكى 50% نىڭ بازارغا كىرىشىنى ئەمەلگە ئاشۇرۇپ، ياخشى بولغان ئىقتىسادىي ئۈنۈمنى قولغا كەلتۈرگەن. ئۇلار يەنە «جۇڭگودىكى بىرىنچى كوچا» - شاڭخەيدىكى نەنجىڭ يولىدا 2000 كۋادرات مېتىرغا يېقىن بىۋاسىتە سېتىش دۇكىنى تەسىس قىلىپ، دۆلەت ئىچىدىكى ئەڭ چوڭ كىيىم-كېچەك مەخسۇس سېتىش دۇكىنىنى بەرپا قىلغان. دۇن فۇچېڭ باش ئۇسۇلچى بولغان ParaPara مودا ئۇسۇل ئېلانمۇ مەركىزى تېلېۋىزىيە ئىستانسىسىدا ئىزچىل قويۇلۇپ، مېيىتىس. باڭۋېينىڭ «ئۆزگىچە يولدا مېڭىش» ئىدىيەسىنى ئەكس ئەتتۈرۈپ بەرگەن.

بەيلىد كىيىم-كېچەك كارخانىسىمۇ سېتىش يوللىرىنى مەۋھۇملاشتۇرغان. 1997-يىلىدىن باشلاپ، بەيلىد ئىجازەت بېرىپ سېتىش ئۇسۇلىنى قوللىنىپ ئۈچ يىل ۋاقىت ئىچىدە 300 دىن ئارتۇق مەخسۇس سېتىش دۇكىنىنى بارلىققا كەلتۈرگەن. ئەگەر ئۇلار مەھسۇلاتلىرىنى ساتقۇچى سودىگەرلەر ئارقىلىق سېتىپ چىقارماقچى بولسا ئۆز ئوبرازىنى يۇقىرى كۆتۈرۈشى تەسكە توختاپلا قالماستىن، يەنە تېخىمۇ كۆپ ئېلان چىقىمى تارتىشىغا توغرا كېلەتتى. بەيلىد بۇ ئۇسۇل ئارقىلىق سېتىش تورى شەكىللەندۈرۈشكە كېتەرلىك نۇرغۇنلىغان مەبلەغنى تېجەپ قالغان. ئارقىدىنلا، بەيلىد قاپ يۈرەكلىك بىلەن مەۋھۇملاشقان ئىشلەپچىقىرىش شەكلىنى قوللانغان، ئۇلار ئۆزلىرىنىڭ ئىشلەپچىقىرىش سېخىنى تاقىۋەتكەن، گۇاڭدۇڭنىڭ جۇڭشەن شەھىرىدىكى سۈپەتكە كاپالەتلىك قىلالايدىغان سەككىز كارخانىنى بەيلىد مەھسۇلاتلىرىنى ئىشلەپچىقىرىش نۇقتىسى قىلىپ بېكىتكەن. سىنا ۋېنجۇدىكى يەنە بىر كىيىم-كېچەك ماركىسى، يەنە كېلىپ ياشلار ئەڭ ياقتۇرىدىغان ماركىلارنىڭ بىرى. باش دېرېكتور چىۈ گۇاڭخې مەۋھۇملاشقان تىجارەت شەكلىنى كارخانا

تەرەققىياتىدىكى مۇھىم يوللارنىڭ بىرى قىلغان. 2006 - يىلى، ئۇلار سېتىش سوممىسىنىڭ ئېشىش نىسبىتىنى %50 كە يەتكۈزۈپ، سېتىش سوممىسىنى 2 مىليارد 600 مىليون يۈەنگە يەتكۈزمەكچى بولغان.

2005 - يىلى سىنىما مەۋھۇملاشقان ئىشلەپچىقىرىشنى يەرلىكلەشتۈرمەكچى بولغان، بۇنىڭغا ۋېنجۇدىكى نۇرغۇنلىغان كارخانىلار ئاۋاز قوشۇپ، سىنىمنىڭ مەھسۇلاتلىرىنى ۋەكالىتەن ئىشلەپچىقىرىشنى خالايدىغانلىقىنى بىلدۈرگەن. ئەسلىدە ۋېنجۇدىكى نۇرغۇنلىغان كىيىم - كېچەك كارخانىلىرى تىجارەتنى مەۋھۇملاشتۇرغان ۋاقىتتا، ئىشلەپچىقىرىش نۇقتىلىرىنى سىرتقى جايلارغا ئورۇنلاشتۇرغان ئىدى. كېيىن بۇ كارخانىلار سىرتلاردا ئىشلەپچىقىرىش ئېلىپ بېرىشنىڭ نۇرغۇن پايدىسىز تەرەپلىرى بارلىقىنى ھېس قىلغان.

2005 - يىلى سىنىمنىڭ تۆت تۈرلۈك ئاساسلىق يازلىق كىيىملىرى ئېھتىياجىنى قاندۇرالمىغان، سىنىما دەرھال ئىشلەپچىقىرىدىغان كارخانا بىلەن ئالاقىلىشىپ زاكازنى كۆپەيتكەن. بىراق قارىشى تەرەپنىڭ زاكازلىرى ئاللىقاچان توشۇپ كەتكەن بولۇپ، بۇ سىنىماغا زور زىيان سالغان. بۇ سىنىمنىڭ ئىشلەپچىقىرىشنى يەرلىكلەشتۈرۈشكە تۈرتكە بولغان.

چوڭ كارخانىلار ئىشلەپچىقىرىشنى يەرلىكلەشتۈرسە، بۇ ۋېنجۇدىكى بىر قىسىم ئوتتۇرا - كىچىك كارخانىلارغا زور پايدا ئېلىپ كېلەتتى. ۋېنجۇ تېڭىش كىيىم - كېچەك كارخانىسىنىڭ باش دىرېكتورى تۇيۇنشۇ كۈلۈپ تۇرۇپ مۇنداق دېگەن: «ئەگەر ئىشلەپچىقىرىشنى يەرلىكلەشتۈرەلسەك ناھايىتى ياخشى بولىدۇ، مەن ئىلگىرى مېيىتىس. باڭگۇيىنىڭ باش دىرېكتورى جۇ چىڭجىيەن ۋە سىنىمنىڭ باش دىرېكتورى بىلەن كۆرۈشكەندە، مەن دائىم كۈلۈپ تۇرۇپ قاچانلىققا ئۇلار ئۈچۈن مەھسۇلات ئىشلەپچىقىرىپ بېرىدىغانلىقىمنى ئېيتاتتىم. ھازىر ھۆكۈمەت سىنىمنى سىناق نۇقتا قىلدى، بۇ ئوتتۇرا - كىچىك كارخانىلارغا نىسبەتەن ئېيتقاندا ناھايىتى ياخشى بولغان تەرەققىيات پۇرسىتى. بىز ئىشلەپچىقىرىش كارخانىلىرى مەۋھۇملاشقان تىجارەت شەكلىنى قوللىنىدىغان كارخانىلارنى ئۈمىدسىزلەندۈرمەسلىكىمىز، كارخانىنىڭ ئىشەنچىسىنى يۇقىرى كۆتۈرىشىمىز كېرەك، بۇنداقتا

سنىمانى قولدىن چىقىرىپ قويساق باشقا كارخانىلار بىزگە ئىشەنمەيدۇ.»

سنىمانىڭ مۇناسىۋەتلىك مەسئۇللىرىنىڭ قارىشىچە، مەۋھۇملاشقان كارخانىلارغا نىسبەتەن ئېيتقاندا، تېز سۈرئەتتە تەرەققىي قىلماقچى بولغاندا چوقۇم ئىشلەپچىقىرىشنى چىڭ تۇتۇش كېرەك. ئەكسىچە ئىشلەپچىقىرىشنى سىرتقا قويغاندا بىر قەدەر پاسسىپ بولۇپ، ھەمكارلاشقان كارخانىلار ئوتتۇرىسىدا بىر خىل ئۈزۈكچىلىك شەكىللىنىدۇ، مەۋھۇملاشقان تىجارەت شەكلىنى قوللانغان كارخانىلار مەھسۇلاتقا نىسبەتەن ئارلىشىش ھوقۇقى بولىدۇ، ئەمما كونترول قىلىش ھوقۇقى بولمايدۇ. يەرلىكلەشكەن ئىشلەپچىقىرىش كارخانىنىڭ تېز سۈرئەتتە تەرەققىي قىلىشىغا پايدىلىق. بىرىنچىدىن، بۇ مەھسۇلات ئىشلەپچىقىرىش نۇقتىسى بىلەن مەۋھۇملاشقان ئىشلەپچىقىرىش شەكلىنى قوللانغان كارخانا ئوتتۇرىسىدىكى ئارلىقنى كىچىكلىتىدۇ، يېڭى مەھسۇلاتنىڭ تەتقىق قىلىنىش، لايىھەلەش ۋە ئىشلەپچىقىرىش قەدەملىرىنى ئازايتىدۇ، مەھسۇلاتنىڭ توشۇش تەننەرخىنى ئازايتىپ، مال تارقىتىش ئۈنۈمىنى ئاشۇرىدۇ؛ ئىككىنچىدىن، مەۋھۇملاشقان ئىشلەپچىقىرىش كارخانىلىرىنىڭ ئىشلەپچىقىرىش ۋە ماتېرىيالنى تەمىنلەش ھالقىسىنى كونترول قىلىشى ۋە باشقۇرۇشنى كۈچەيتىشكە پايدىلىق بولۇپ، مەھسۇلات سۈپىتىنىڭ مۇقىملىقىنى ئاشۇرۇپ، مەھسۇلات تەننەرخىنى ئازايتىدۇ، مەھسۇلاتنىڭ سۈپىتىنى يۇقىرى كۆتۈرۈپ، بازاردىكى رىقابەت كۈچىنى ئاشۇرىدۇ.

ۋېنجو كارخانىلىرىنىڭ مەۋھۇملاشقان ئىشلەپچىقىرىشى كىيىم - كېچەك كارخانىلىرىدا بولۇپلا قالماستىن، ئاياغچىلىق، سانائەت، ئېلېكتر ئۈسكۈنىلىرى، ماشىنىسازلىق، چاقماق، كۆزئەينەك ۋە چىراق ماتېرىياللىرى قاتارلىق ساھەلەردىمۇ قوللىنىلىدۇ. مەۋھۇملاشقان ئىشلەپچىقىرىش ئارقىلىق، ۋېنجو كىيىم - كېچەك كارخانىلىرىنىڭ ئىشلەپچىقىرىش مىقدارى دۆلىتىمىز ئومۇمىي كىيىم - كېچەك ئىشلەپچىقىرىش مىقدارىنىڭ ئوندىن بىرىنى ئىگىلەيدۇ. مەسىلەن: جۇاڭجى، باۋشىنياۋ، مېيتىس. باڭۋېي، بەيلىد، سىنيا، شۆگې، خاۋرنى قاتارلىق كىيىم - كېچەك ماركىلىرى دۆلىتىمىز بازىرىدا ئالدىنقى ئورۇننى ئىگىلەپ، كىيىم - كېچەك كارخانىلىرىنىڭ سېتىش سوممىسىنىڭ ئېشىش

نېسبىتى 100% دىن ئېشىپ كەتكەن. بۇنىڭدىن كۆرۈۋېلىشقا بولىدۇكى، مەۋھۇملاشقان ئىشلەپچىقىرىشنىڭ ۋېنجو كارخانىلىرىغا ئېلىپ كەلگىنى تەرەققىياتلا بولۇپ قالماستىن، ئەڭ مۇھىمى بايلىق؛ ئۇلار ئوتتۇرا - كىچىك كارخانىلارغا بايلىق يارىتىپلا قالماستىن، ئۆزلىرى ئۈچۈنمۇ غايەت زور بايلىق ئېلىپ كەلگەن.

★★★ ۋىنجۇلىقلار ئۆزۈندىسى ★★★

يەككە ئىگىلىكتىكى كارخانىلارنىڭ مەبلەغ جۇغلشى ناھايىتى تەس بولغان ئەھۋال ئاستىدا، ئەگەر بىز مەۋھۇملاشقان ئىشلەپچىقىرىش شەكلىنى قوللانمىغان بولساق بۈگۈنكىدەك ھالەتكە كېلەلىشىمىز مۇمكىن ئەمەس ئىدى.

- مېيىتىس. باڭۋېي گۇرۇھىنىڭ باش دېرىكتورى قوشۇمچە لېدىرى جۇ چېڭجىيەن

كەسپىي ئىشلارنى چوقۇم كەسپ ئىگىلىرى قىلىشى كېرەك، مېنىڭ خىزمىتىم مۇناسىۋەت دا ئىرەمنى كېڭەيتىش، كەسپ ئىگىلىرىنى بايقاش ۋە تەشكىللەش، ئاندىن ھەر خىل بايلىقلارنى ئەڭ زور دەرىجىدە بىرلەشتۈرۈپ ئورتاق نىشانغا يېتىشتىن ئىبارەت.

- دالىيەن بەينىيەن شەھەرچىسى گۇرۇھى چەكلىك شىركىتىنىڭ باش لېدىرى ۋۇ يۈنچىيەن

بىر نەچچە كېمىگە تەڭ دەسسەش كېرەك

بېيىش تەپەككۈرى:

نامراتلار: ئىش قىلىشتا چوقۇم مەلۇم بىر ئىشقا پۈتۈن ۋۇجۇدىمىز بىلەن بېرىلىشىمىز كېرەك، زېھنىمىزنى باشقا ئىشلارغا سەرپ قىلساق چوقۇم ياخشى قىلالايمىز.

ۋېنجۇلۇقلار: ئوخشىمىغان باسقۇچلاردا ئوخشىمىغان پىلان بولىدۇ، كارخانىنىڭ بارغانسېرى چوڭىيىشىغا ئەگىشىپ خەتەر مۇ بارغانسېرى چوڭىيىدۇ، پەرەز قىلغىلى بولمايدىغان خەتەردىن ساقلىنىش ئۈچۈن چوقۇم مەبلەغنى كۆپ خىللاشتۇرۇش كېرەك، مەلۇم بىر ساھەگە سالغان مەبلەغ ئوڭۇشسىزلىققا ئۇچرىسىمۇ يەنە باشقا تەرەپلەردىن ئۆزىمىزنى ئوڭۇشۇلغىلى بولىدۇ.

سودىگەرلەر: تىجارەتتە خەتەرگە يولۇقۇشتىن قورقۇدۇ، تىجارەتنىڭ بارغانسېرى چوڭىيىشىغا ئەگىشىپ، ھەر بىر ۋېنجۇلۇق سودىگەر بۇنى چوڭقۇر ھېس قىلغان.

پەقەت مەلۇم بىر ساھەدىلا تەرەققىي قىلىپ تاسادىپىي قىيىنچىلىققا ئۇچرىساق، ئەسلىگە كەلمىكىمىز نەسكە توختايدۇ. ئاسىيادىكى بىرىنچى باي لى جياچېڭ مۇنداق دېگەن: «مەبلەغ سېلىش قائىدىسى بويىچە، بارلىق مەبلەغنى پەقەت بىر ساھەگىلا مەركەزلەشتۈرۈشكە بولمايدۇ». «پۈتكۈل سەپ بويىچە مەغلۇب بولۇش» خەتىرىدىن ساقلىنىش ئۈچۈن، چوقۇم مەبلەغنى ئوخشىمىغان ساھەلەرگە سېلىشىمىز كېرەك، بۇنداقتا تاسادىپىي بىر تەرەپتە قىيىنچىلىققا ئۇچرىساقمۇ يەنە ئەمەلىي كۈچىمىزنى ساقلاپ قالالايمىز.

ۋېنجۇلۇق بىر سودىگەر مۇنداق دېگەن: «كارخانا چوڭايغانسېرى خەتەر مۇ چوڭىيىپ ماڭىدۇ؛ بىلگەنلىرىڭىز كۆپەيگەنسېرى ئۆزىڭىزنىڭ تېخىمۇ كۆپ بەرسىلەرنى بىلمەيدىغانلىقىنى ھېس قىلىسىز؛ كارخانا ئىشلىرى ماڭا نۇرغۇنلىغان خۇشاللىقلارنى ئاتا قىلدى، يەنە مېنى ناھايىتى بېسىم ھېس قىلدۇردى. مەغلۇبىيەت - غەلبىنىڭ ئانىسى، تېخىمۇ مۇھىمى غەلبە - مەغلۇبىيەتنىڭ دادىسى. كۆپ يىللاردىن بۇيان، بۇ خىل كىرىزىس ئېڭى مەندىن يىراقلىغىنى يوق. پەقەت مەنلا ھايات بولسام،

مەن مەڭگۈ مۇۋەپپەقىيەتتىن گەپ ئاچمايمەن.» نۆۋەتتە، ۋېنجۇدىكى نۇرغۇنلىغان سودىگەرلەر كىرىزىسنى ھېس قىلىپ، خەتەردىن ئۆزىنى قوغداشقا باشلىدى.

بەزى كارخانىلار ئۆزلىرىنىڭ ئاساسىي كەسپىنى تۈۋرۈك قىلىپ تۇرۇپ، باشقا ساھەلەرگىمۇ سىڭىپ كىرىشكە باشلىدى، مەسىلەن: كاڭنەي ئىلگىرى - كېيىن كىيىم - كېچەك شىركىتى، ئىچ كىيىم شىركىتى ۋە ئاياغ ماتېرىياللىرى شىركىتى قۇردى؛ ئاۋكاڭمۇ «مىچى» ئاياغ ماتېرىياللىرى شىركىتىنى قۇردى.

بەزى كارخانىلار بىر داڭلىق ماركا ۋە كۆپ ماركا ئۇسۇلىنى قوللىنىپ، ماركا خاراكتېرلىك خەتەرنىڭ شىركەتنىڭ جان ساقلاش ۋە تەرەققىياتىغا تەھدىت سېلىشىنىڭ ئالدىنى ئالدى. بىر داڭلىق ماركا ۋە كۆپ ماركا - داڭلىق ماركىنى يېتەكچى، باشقا ماركىلارنى ئەگەشكۈچى قىلغان ئاساستا بازارغا كىرىش، ھەمدە ئوخشىمىغان مەھسۇلات ئۇقۇملىرى ئارقىلىق بازارنى ئايرىپ، بۇ ئارقىلىق تېخىمۇ كۆپ بازار ئۆلۈشىگە ئىگە بولۇشنى كۆرسىتىدۇ. مەسىلەن: كاڭنەينىڭ خۇڭشىڭ، لاۋيېچى؛ ئاۋكاڭنىڭ كاڭلۇڭ، مېيلجىيارېن؛ قىزىل يىڭناغۇچىنىڭ تۇڭشىي، خۇلالا، جىيېلۇ قاتارلىقلار.

ۋېنجۇدىكى بەزى كارخانىلار مەبلەغ چىقىرىپ دۆلەت سىرتىدىكى داڭلىق ماركىلارنىڭ دۆلەت ئىچىدىكى تىجارەت ھوقۇقىنى سېتىۋالغان. مەسىلەن: جىنلىلەي، كادەنلۇ، مېيتېي، پېي بوي، ۋارلۇن، دۇشېن قاتارلىقلارنىڭ ھەممىسى ۋېنجۇلۇق سودىگەرلەر تەرىپىدىن سېتىۋېلىنغان.

بۇلارنىڭ ھەممىسى ۋېنجو سودىگەرلىرىنىڭ كۆپ خىللاشقان تىجارەتكە قاراپ يۈزلەنگەنلىكىنى كۆرسىتىدۇ. ئۇرۇشتا مۇقىم قېلىپ، سۇدىدا مۇقىم شەكىل يوق. بازار رىقابىتى كۈنسېرى كەسكىنلىشىۋاتقان بۈگۈنكى كۈندە، كۆپ خىللىشىش كارخانا تىجارىتىدىكى بىر يۆنىلىشكە ئايلاندى. نەن سۇنخۇينىڭ قارىشىچە، كۆپ خىللىشىش - كارخانىنىڭ خەتەردىن ساقلىنىش، بىرلا يولدا ۋەيران بولۇش خەۋپىدىن ساقلىنىشتىكى بىر تاللاش؛ كەسپلەرنى يۈكسەلدۈرۈش - كارخانا، بولۇپمۇ خەلق ئىگىلىكىدىكى كارخانىلارنىڭ ھاياتىي كۈچىنى ئاشۇرۇش، ئۆتكەللەردىن ئۆتۈشىدىكى

مۇقەررەر تاللاش.

كۆپ خىللىشىشنى چوقۇم ھەر تەرەپتىن ئويلىشىش كېرەك. 20 - ئەسىرنىڭ 90 - يىللىرىدا، دەسلەپتە كۆلەملەشكەن جېڭىي گۇرۇھمۇ كۆپ خىللىشىشنىڭ تەمىنى تېتىپ باققان. ئۇلار ئىلگىرى كېيىم - كېچەك، ئىچىملىك سۇ قاتارلىق جېڭىيىنىڭ ئېلېكتىر ئەسلىھەلىرىدىن ئىبارەت ئاساسىي كەسپى بىلەن پۈتۈنلەي مۇناسىۋىتى بولمىغان كەسپلەرگە كىرىپ باققان، بىراق نەچچە مىليونلۇق مەبلەغنى سەرپ قىلغاندىن كېيىن ئاخىرىدا يەنىلا مەغلۇب بولغان.

بۇ خىل كۆپ خىللىشىش نەن سۈنخۇيغا مۇنداق قائىدىنى ھېس قىلدۇرغان: <<كۆپ خىللىشىشنى چوقۇم ئۆزىمىزنىڭ ئىقتىدارى ۋە ئەمەلىي كۈچىگە ئاساسەن ئېلىپ بېرىشىمىز، ئەمەلىيەتتىكى كۆپ خىللىشىشقا كۆڭۈل بۆلۈشىمىز، قارىغۇلارچە كۆپ خىللىشىشتىن ساقلىنىشىمىز كېرەك، ئۇنداق بولمايدىكەن نەتىجىدە ياخشى قىلالمايلا قالماستىن، ئۆزىمىزنىڭ ئاساسىي كەسپلىرىنىمۇ ۋەيران قىلىۋېتىشىمىز مۇمكىن!>> جېڭىي بۇنىڭدىن مۇنداق ساۋاق ئالغان: <<تونۇشلۇق بولمىغاننى قىلماسلىق، كەسپ كېڭىيىشى چەكتىن ئېشىپ كەتكەننى قىلماسلىق، كۆپ خىللىشىشتا چوقۇم <بىر كەسپ بىلەن كۆپ خىللىشىش> كېرەك.>>

شۇنىڭدىن كېيىن نەن سۈنخۇي ئىستراتېگىيەلىك پىلانىنى ئۆزگەرتكەن، ئۇلار كەسپىنى <<ئېلېكتىر ئەسلىھەلىرىنى ياساش>> تىن ئىبارەت ئاساسىي كەسپكە تەڭشەنگەن، ھەمدە كەسكىن قارار چىقىرىپ <<ئېلېكتىر بىلەن مۇناسىۋەتسىز ھەر قانداق كەسپ بىلەن چەك - چېگرىنى ئاجرىتىش>> نى قارار قىلغان.

نەن سۈنخۇي مۇنداق دېگەن: <<بىرلا كەسپ بىلەن كۆپ خىللىشىش دېگەننىمىز، ئاساسلىقى سىزنىڭ كارخانىڭىزنى قانداق تەرەققىي قىلدۇرۇشىڭىزنى كۆرسىتىدۇ. ئامېرىكا ھەممىباب ئېلېكتىر ئۈسكۈنىلىرى شىركىتى قۇرۇلغىلى 100 يىلغا يېقىن بولدى، ئۇلار ئۆز كەسپىدىكى ھەر بىر مەھسۇلاتنى ناھايىتى ياخشى قىلالايدۇ، ئۇلار تەرەققىي قىلغاندىن كېيىن مەبلەغ ۋە مۇلازىمەت ئارقىلىق مۇكەممەل قۇرۇلما ھاسىل قىلغان. جېڭىي گۇرۇھى مۇكەممەل كەسپلەر زەنجىرى ھاسىل قىلىشقا

كۈچەيدۇ، يۈرۈشلەشكەن مۇلازىمەت بەرپا قىلىشقا ئېتىبار بېرىدۇ، پېيىمىزنى بازارغا سېلىشتىمۇ چوقۇم

ئاساسىي كەسپىمىزنى بىرىنچى ئورۇنغا قويىمىز.»

2001-يىلى جېڭتەي ئېلېكتىر ئۈسكۈنىلىرى پاي چەكلىك شىركىتى ۋېنجو داچياڭ يۇقىرى

تېخنىكا سانائەت باغچا رايونىنى قۇرۇپ، تۇتاشتۇرۇش ئۈسكۈنىلىرى، قىزىتىش ئۈسكۈنىلىرى، توك

قېچىشنى ئۆزگۈچ، كىچىك تىپتىكى ئۆزگۈچ، بېسىم تۇراقلاشتۇرغۇچ، تۆۋەن بېسىملىق توك

ئۆزگەرتكۈچ قاتارلىقلارنى ئىشلەپچىقىرىدىغان كەسپلەشكەن شىركەت قۇرۇپ چىققان.

2002-يىلى جېڭتەي ئېلېكتىر ئۈسكۈنىلىرى پاي چەكلىك شىركىتى قايتىدىن رەتلىنىپ،

كونترول ئېلېكتىر ئۈسكۈنىلىرى بىرىنچى شىركىتى، ئىككىنچى شىركىتى، ئېلېكتىر ئۈسكۈنىلىرى

زاپچاسلىرى بىرىنچى شىركىتى، ئىككىنچى شىركىتى، ئېلېكتىر ئۈسكۈنىلىرى تېرمىنال مەھسۇلاتلىرى

شىركىتى، بېسىم تۇراقلاشتۇرغۇچ شىركىتى قاتارلىقلارنى قۇرۇش بىلەن بىر ۋاقىتتا، يەنە بىر قەدەم

ئىلگىرىلىگەن ھالدا كەپشەرلەش، ئېلېكترونلۇق زاپچاسلار، سۇلياۋ، مودىل سايىمانلىرىنى ياساش،

يېڭى مەھسۇلاتلارنى قوراشتۇرۇش قاتارلىق پارچە زاپچاسلار كەسپىگە كىرىشكەن.

2004-يىلى جېڭتەي گۇرۇھى يەنە بىر قېتىم قايتا تەشكىللىنىپ، يۇقىرى بېسىملىق مەھسۇلات

ۋە تۆۋەن بېسىملىق مەھسۇلاتتىن ئىبارەت ئىككى ئاساسىي ئېقىمنى شەكىللەندۈرگەن، ھەمدە يۇقىرى

بېسىملىق كوندېنساتور، يۇقىرى بېسىملىق ئىندۇكتور ۋە باشقا كاپىتاللىرىنى شاڭخەي «جېڭتەي

ئېلېكتىر ئۈسكۈنىلىرى پاي چەكلىك شىركىتى» گە يۆتكىگەن.

بۈگۈنكى كۈندە، جېڭتەي ئېلېكتىر ئۈسكۈنىلىرى پاي چەكلىك شىركىتىنى كەسپ يادروسى،

ۋېنجو ۋە شاڭخەينى ئاساسىي ئىشلەپچىقىرىش ۋە تەتقىقات بازىسى قىلغان جېڭتەي گۇرۇھى

ئاللىقاچان شەكىللەندى.

بەزى كىشىلەرنىڭ قارىشىچە، جېڭتەي گۇرۇھى كۆپ خىللىشىش جەھەتتە ۋەيران بولغان،

بەزى تاراتقۇلار ھەتتا جېڭتەي «ۋېنجو دىكى بىردىنبىر كۆپ خىللىشىش يولىغا ماڭمايدىغان كارخانا»

دېگەن. ئەمەلىيەتتە، جېڭتەي ھەرگىز ئۇنداق قارمايدۇ. جېڭتەي گۇرۇھىنىڭ قارىشىچە، كۆپ

خىللىشىش ۋە كەسپلىشىشتىن ئىبارەت ئىككى خىل تەرەققىيات شەكلى ياخشى - يامان دەپ ئايرىلمايدۇ، مەسىلە كارخانىغا ماس كېلىش - كەلمەسلىكتە.

جېڭتەي گۇرۇھىنىڭ كۆرسىتىشىچە، جېڭتەي گۇرۇھىنىڭ ئەينى ۋاقىتتىكى كەسپ ئۇقۇمى «تۆۋەن بېسىملىق ئېلېكتىر ئۈسكۈنىلىرى ئارقىلىق تۆۋەن بېسىملىق ئېلېكتىر ئۈسكۈنىلىرىدىن ھالقىش» بولغان، بۇ بىر خىل كەسپ ئىچىدىكى كۆپ خىللىشىش، ھەمدە كەسپىي ساھەدىكى كېڭىيىش. جېڭتەينىڭ ئىلگىرى كۆپ خىللىشىش ئېلىپ بارماسلىقى ئۇلارنىڭ مەڭگۈ كۆپ خىللاشماسلىقىدىن دېرەك بەرمەيدۇ؛ نەن سۈنخۇيەن ئۆزلىرىنىڭ ئىشلىرىنى ئەڭ ياخشى قىلىشقا تىرىشىدۇ.

ۋېنجولۇقلار خەتەرلىك پەيتتىمۇ سوغۇققان بولالايدۇ، كارخانا مەيلى قانچىلىك چوڭىيىشىدىن قەتئىينەزەر، ئۇلار ھەر دائىم «ئۆلدىن باشلىيالايدۇ»، «دۇنيادا بىرىنچى ئورۇندا تۇرۇش» نىيىتىدە مۇستەھكەم تۇرالايدۇ. ئاۋكاڭ گۇرۇھىنىڭ باش دىرېكتورى ۋاڭ جېنداۋنىڭ كىشىلىك ھاياتىنى - «بۈگۈنكى ئاساس قىلىپ ئەتىدىن باشلاش» تۇر. ۋاڭ جېنداۋ مۇنداق قارايدۇ: «ئايانچىلىق كەسپىگە نىسبەتەن ئېيتقاندا، مەخسۇس سېتىش دۈكىنى شەكىلدىكى زەنجىرىسىمان تىجارەت ئەندىزىسىنىڭ ئاللىقاچان ۋاقتى ئۆتەي دېدى، بۇنىڭدىن كېيىن كۆپ خىللاشقان مەخسۇس سېتىش دۈكىنى ماركىلاشقان مەخسۇس سېتىش دۈكىنىنىڭ ئورنىنى ئالدى، بۇنى ئاۋكاڭنىڭ بىر قېتىملىق كەسپ تەڭشەش ئىنقىلابى دەپ قاراشقا بولىدۇ.» شۇ سەۋەبتىن ئۇ ئىككىلەنمەستىن كۆپ خىللاشقان مەخسۇس سېتىش يولىنى تاللىدى، ھەمدە بۇنىڭغا قاراپ قەدەم ئالدى. ۋاڭ جېنداۋ قىلىدىغان ئىشلار ناھايىتى كۆپ ئىدى، ئۇ ئاۋكاڭنى ھازىرقى زامان كارخانا قۇرۇلمىسىغا ئىگە دۆلەت ھالىغان، كەسپ ھالقىغان، كۆپ خىللاشقان ئۈنۈپرسال خاراكتېرلىك گۇرۇھقا ئايلاندۇرماقچى، ئاۋكاڭنى دۇنياۋى خاراكتېرلىك ماركىغا ۋە مىللەتنىڭ ئىپتىخارىغا ئايلاندۇرماقچى ئىدى.

شاڭخەي ئەنشىن تاختاي چەكلىك شىركىتىنىڭ باش دىرېكتورى لۇ ۋېيگۇاڭ مۇنداق دەيدۇ:

«ئەگەر مەبلىغىمىز كۆپ بولسا، بىز تېخىمۇ كۆپ تۈرلەرنى ئويلىشىمىز. چۈنكى پەقەت كۆپلىگەن تۈرلەرنى ئويلىغاندىلا ئاندىن خەتەرنى تارقاقلاشتۇرغىلى بولىدۇ. تىجارەتتە كەسپلىشىش ۋە كۆپ خىللىشىش مەڭگۈ بىر-بىرىنى تولۇقلايدۇ، بۇلارنىڭ مۇناسىۋىتىنى قانداق بىر تەرەپ قىلىشتا كارخانىنىڭ ئالاھىدىلىكى ۋە تەرەققىيات باسقۇچىغا قاراش كېرەك.

★★★ ۋىنجۇلىقلار ئۆزۈندىسى ★★★

ئەگەر مەبلىغىمىز كۆپ بولسا، بىز تېخىمۇ كۆپ تۈرلەرنى ئويلىشىمىز.

- شاڭخەي ئەنشىن تاختاي چەكلىك شىركىتىنىڭ باش دېرېكتورى لو ۋېيگۋاڭ

زىيان ئارقىلىق پايدا ئېلىشنى بىلىش كېرەك

تېپىش تەپەككۈرى:

نامراتلار: سودا قىلىشتا قانداق پۇل تېپىشنى ئويلاش كېرەك، تاپقىلى بولىدىغان ھەر قانداق

پۇلنى تېپىش، پۈتۈن كۈچى بىلەن تىرىشىش لازىم.

ۋېنجولۇقلار: سودا قىلىشتا ئۆزىنىلا ئويلاشقا بولمايدۇ، 10 يۈەن تاپقىلى بولىدىغان سودىدىن

ئۆزىمىز ئالتە يۈەن تاپساقلا بولىدى، قالغان تۆت يۈەننى باشقىلار تېپىشى كېرەك، بۇنداقتا ھەممەيلەن

پۇل تاپالايدۇ. شۇنداق قىلغاندىلا باشقىلار پۇل تاپقان ۋاقىتتا سىزنى ئۇنتۇپ قالمايدۇ، سىزنىڭ پۇل

تېپىش پۇرسىتىڭىزىمۇ كۆپ بولىدۇ.

سودا قىلىشتىكى مەقسەت پۇل تېپىش، بۇنىڭ قىلچە خاتاسى يوق. بىراق پۇل تېپىشىڭىمۇ

خاتاسى بولىدۇ. بەزىلەر ھەمىشە پۇلغا كۆزنى تىكىپ پايدىنىڭ چوڭىنى ئېلىشنى ئويلايدۇ،

نەتىجىدە دائىم خېرىداردىن ئايرىلىپ قالىدۇ. دە، كېيىنكى سودىسىڭىمۇ تەسىر كۆرسىتىدۇ، بۇ دەل

كىچىك پايدىنى دەپ چوڭ پايدىدىن قۇرۇق قېلىشتۇر!

ئەمما ۋېنجولۇقلار ئوخشىمايدۇ، ئۇلارنىڭ قارىشىچە، تىجارەت قىلىشتا چوقۇم يىراققا قاراش

كېرەك، پۇلنى تېپىپ تۈگەتكىلى بولمايدۇ، شۇڭا سودا قىلغاندا ئۆزىنىڭ ئوبراز ۋە ئىناۋىتىگە دېققەت

قىلىش كېرەك، مۇنداق بولغاندا پايدا ئۆزلۈكىدىن كېلىدۇ. دە، پۇل تاپىدىغان تىجارەتنىڭ

يوقلۇقىدىن ئەنسىرەشنىڭ ھاجىتى قالمايدۇ. دەل بۇ خىل ئىدىيە بولغاچقا، ۋېنجولۇقلار زىيان

چىقىدىغان سودىلاردىمۇ يىراقنى كۆزلەيدۇ، ئۇلار زىيان تارتىشنى بىر خىل مەبلەغ ۋە تەجرىبە دەپ

قارايدۇ.

نىڭبو داشىجى گۇرۇھى چەكلىك شىركىتىنىڭ باش دىرېكتورى، نىڭبو ۋېنجولۇق سودىگەرلەر

جەمئىيىتىنىڭ رەئىسى چېن جېڭگۇاڭ مۇنداق بىر ھېكايىنى سۆزلەپ بەرگەن:

«ئەينى ۋاقىتتا ئىسلاھات - ئىشكىنى ئېچىۋېتىش ئەمدىلا باشلانغاندا، تاۋار ئوبوروتى ناھايىتى

قالاق بولۇپ، ئۇ ۋاقتلار تىجارەت قىلىش ئاسان ۋاقتلار ئىدى. مەن نىڭبوغا كېلىپ ئىككى ھەمراھىم بىلەن نەچچە خىل تاۋارنى سېتىۋېلىپ بولغاندىن كېيىن كېسەلگە قاقىلدۇق. شۇ چاغدا تۇيۇقسىز تاۋخۇ ئارىلىدىن كەلگەن بىر ئادەمگە يولۇقۇپ قالدۇق، ئۇ بىزگە سۈپىتى ناھايىتى ياخشى بولغان قۇرۇتۇلغان سىياھ بېلىق بارلىقىنى ئېيتتى، بىز مال كىرگۈزۈپ يەنە نەچچە ئون مىڭ يۈەن ئېشىپ قالغان ئىدى، شۇڭا بىز سېتىۋېلىشنى قارار قىلدۇق. مەن ئۇلارغا مالنى قاچىلاشنى، ھەممىنى سېتىۋالدىغانلىقىمىزنى ئېيتتىم، بېلىقلار 2000 كىلوگرامدىن ئارتۇق ئىدى. ئېغىرلىقىنى ئۆلچەپ پۇلنى تۆلەپ بولغاندىن كېيىن، مەن بۇ بېلىقلارنى 2000 كىلوگرام چىقىمايدىغاندەك ھېس قىلدىم. مەن بىر نەچچە خالتىنى قايتىدىن ئۆلچەپ باقتىم، كېيىن بۇ بېلىقلارنىڭ پەقەت 950 كىلوگرام چىقىدىغانلىقى ئېنىقلاندى.»

بىر قېتىملىق سودىدا باشقىلار ئۇنى 1000 كىلوگرامدىن كۆپرەك بېلىقنى ئاز بىرىپ ئالدىغان ئىدى، نۇرغۇنلىغان كىشىلەر بۇنى قوبۇل قىلالمايدۇ. بىراق چېن جېنگۇاڭ بۇنداق بولمىغان. ئۇنىڭ قارىشىچە، سودىدا ئالدىنىپ زىيان تارتىش ناھايىتى نورمال ئىش ئىدى. پەقەت ئۆزىگە لازىملىق ئازراق تەجرىبە توپلىۋالسا، ئۇ نەزىرىنى يىراققا تىكىپ بىر ئاز «ئوقۇش پۇلى» تاپشۇرۇپ تىجارەتنىڭ ئېپىنى چۈشىنىشكە رازى ئىدى، بۇنىڭدىنمۇ زىيان چىقىمايتتى.

ئۇ مۇنداق دېگەن: «بەزى جايلاردا مەن زىيان تارتتىم. نىڭبولۇقلارنىڭ بىر ئېغىز گېپى بويىچە ئېيتقاندا، زىيان تارتسا ئەرزىيدۇ. بۇ نۇقتىدىن ئېلىپ ئېيتقاندا، بىز ئىلگىرى قىلغان ئىشلار مەيلى مەغلۇبىيەت بىلەن ئاخىرلاشسۇن ياكى زىيان تارتقان بولايلى، ھەممىسى ئەرزىيدۇ.»

ئامېرىكا ناىكى شىركىتىنىڭ قۇرغۇچىسى فېر.نەيت مۇنداق دېگەن: «بەزىدە زىيان تارتىش ۋە چېكىنىشىمۇ بىر بەخت.» ۋېنجولۇق نۇرغۇنلىغان سودىگەرلەر بۇ بىر جۈملە سۆزگە مۇجەسسەملەنگەن قائىدىنى ھېس قىلىپ يەتكەن.

ليۇ خوجايىن ئىسىملىك ۋېنجولۇق بىر سودىگەر بولۇپ، شەنشى ئۆلكىسىنىڭ تۇڭچۈەن شەھىرىدە ئائىلە ئېلىكتىر ئۈسكۈنىلىرى شىركىتى ئاچقان.

بىر قېتىم كونا خېرىدار كېلىپ زاپچاس سېتىۋالماقچى بولغان، ئەپسۇسلىنارلىقى ليۇ خوجاينى شىركەتنىڭ ئامبىرىنى ئىزدىگەن بولسىمۇ بۇ زاپچاس يوق بولۇپ چىققان. بىراق بۇ خېرىدار ناھايىتى ئالدىرايتتى، چۈنكى ئۇ بۇ زاپچاسنى ئالالمىغاندا، ئۇنىڭ كارخانىسى ئىش توختىتىشقا مەجبۇر بولاتتى، ئۇنىڭ ئۈستىگە بىر كۈن ئىش توختاتسا 50 مىڭ يۈەندىن كۆپرەك زىيان تارتاتتى.

خېرىدارنىڭ بۇنچە جىددىيلەشكەنلىكىنى كۆرۈپ ليۇ خوجاينى بىر تەرەپتىن ئۇنىڭغا تەسەللىي بەرسە، بىر تەرەپتىن بىر كۈننىڭ ئىچىدە زاپچاسنى چوقۇم تاپىدىغانلىقى ھەققىدە ۋەدە بەرگەن.

خېرىدار كېتىشىگىلا ئۇ ئۆزى شەندىكى مال تەمىنلىگۈچى تەرەپنىڭ قېشىغا بارغان. كىم بىلسۇن، بۇ يەردىمۇ ئۇ زاپچاس يوق ئىدى. ئۇ ئامالسىزلىقتىن كېچىلەپ ئايروپىلانغا ئولتۇرۇپ خاڭجۇغا كېلىدۇ، ئاندىن ماشىنا بىلەن ۋېنجۇغا كېلىدۇ. بۇ چاغدا ئاللىقاچان سەھەر سائەت تۆت بولغان ئىدى. ليۇ خوجاينى ھېرىپ-چارچىغىنىغا قارىماستىن ۋېنجۇدىكى مۇناسىۋەتلىك زاۋۇتلار بىلەن ئالاقىلىشىدۇ. نەتىجىدە ئون نەچچە زاۋۇت بىلەن ئالاقىلاشقاندىن كېيىن ئۇ زاپچاس ئاخىرى تېپىلىدۇ.

زاپچاسنى ئالغاندىن كېيىن، ليۇ خوجاينى تېز سۈرئەتتە ۋېنجۇ ئايروودورومىغا قاراپ چاپىدۇ، ھەتتا ماشىنىدىن چۈشۈپ ئاتا-ئانىسى بىلەن كۆرۈشكۈمۇ ۋاقىت چىقمايدۇ.

ئىككىنچى كۈنى، ئۇ مالنى خېرىدارغا تاپشۇرغان ۋاقىتتا، خېرىدار تەسلىنىپ تىلى گەپكە كەلمەي قالىدۇ.

بۇ قېتىملىق سودا ليۇ خوجاينىڭ نىسبەتەن زىيان چىققان سودا ئىدى. چۈنكى بۇ زاپچاس 300 يۈەن بولۇپ، پايدىسى 30 يۈەن ئىدى، بىراق ليۇ خوجاينى 3000 يۈەندىن كۆپرەك كىرا ھەققى خەجلىگەن ئىدى.

ئەلۋەتتە، يۈزەكى جەھەتتىن قارىغاندا ليۇ خوجاينى نەچچە مىڭ يۈەن زىيان تارتقان، بىراق ئۇ خېرىدارنىڭ ئىشەنچىسىگە ئېرىشكەن. ئىككىنچى كۈنى ئۇ خېرىدارنىڭ كارخانىسى داقا-دۇمباق چالغىنىچە بېغىشلىما يېزىپ كەلگەن، يەنە يەرلىك ئاخبارات ۋاستىلىرىنى باشلاپ كېلىپ ليۇ

خوجايىنى زىيارەت قىلغان، بۇ ئارقىلىق ئۇنىڭ خېرىدارلار ئۈچۈنلا ئويلاشتەك ئېسىل پەزىلىتىنى تەشۋىق قىلغان.

شۇنداق قىلىپ، ليۇ خوجايىنىنىڭ زىيان تارتىشىمۇ خېرىدارنى قاچۇرماسلىقتەك ھېكايىسى كەسپكارلار ئىچىدە تارقىلىپ، ئۇنىڭ تىجارىتى روناق تېپىپ كەتكەن، ئېرىشكەن بايلىقىمۇ نەچچە مىڭ يۈەنلىك زىياندىن كۆپ بولغان.

شاڭخەي ئەنشىن تاختاي چەكلىك شىركىتىنىڭ باش مۇدىرى لۇ ۋېيگۇاڭمۇ زىيان تارتىشقا جۈرئەت قىلالايدىغان ئادەم. ئۇ ئۆزىگە خاس نەزەر-دائىرىسىگە تايىنىپ، پايدىنى ھازىرقى تەرەققىياتقا «تېگىشكەن».

ئۇ قېتىمقى ئىش 2001-يىلى يۈز بەرگەن. 2001-يىلى لۇ ۋېيگۇاڭ بىرازىلىيەدە بىر قېتىم ئۆزى بىلىپ تۇرۇپ زىيان تارتىدىغان سودىنى قىلغان. بۇ نۇرغۇنلىغان كىشىلەرنىڭ نەزىرىدە نورمال سودا ئەمەس ئىدى، بىراق لۇ ۋېيگۇاڭ بۇنداق قارىمىغان.

«مەن بالدۇرلا ئامازون ئورمانلىقىنىڭ ساداسىنى ئاڭلىدىم، ئۇ يەردىكى دەرەخلەر جانلىق ئىدى، ھۈجەيرىسى بار بولۇپ، نەپەسلىنەلەيتتى، سۆزلىيەلەيتتى.» دەل-دەرەخلەر ئۈچۈن لۇ ۋېيگۇاڭ نۇرغۇنلىغان بەدەللەرنى تۆلىگەن.

2001-يىلىدىكى چاغاننىڭ ھارپىسىدا، بازار ناھايىتى ياخشى بولغاچقا، ئاسىيالىق نۇرغۇنلىغان سودىگەرلەر زاكاس مىقدارىنى كۆپەيتكەن. ئەنئەنىۋى ئادەتكە ئاساسلانغاندا، ئۇ ۋاقىتتا كۆپ قىسىم بېزەكچىلىك قۇرۇلۇشلىرى ئىش توختاتقاچقا مال سېتىۋالىدىغان ئادەم يوق ئىدى، ھەمدە سودىگەرلەرنىڭ قولىدىكى نەق پۇل بىردەمدىلا قىس بولاتتى.

بىراق دەل مۇشۇنداق ئەھۋال ئاستىدا، رۇپىيە (ھىندونېزىيە پۇل بىرلىكى) كىرىزىسى پارتىلىغان. بۇنىڭ بىلەن ئەسلىدە بىر دوللارنى 8500 رۇپىيەگە ئالماشتۇرغىلى بولىدىغان نىسپەت ئۆزگۈرۈپ بىردەمدىلا بىر دوللارنى 13000 رۇپىيەگە ئالماشتۇرىدىغان ئەھۋال كىلىپ چىققان، بۇنىڭ بىلەن كۆپ قىسىم سودىگەرلەر ھىندونېزىيەدىن ياغاچ ماتېرىياللىرى سېتىۋېلىپ، بىرازىلىيەدىن

كىرگۈزۈشنى توختاتقان.

ئەينى ۋاقىتتا لۇ ۋېيگۋاڭ ناھايىتى ئىككىلەنگەن: ئەگەر ئەسلىدىكى توختامدا بەلگىلەنگەن باھا بويىچە برازىلىيەدىن مال كىرگۈزسە، ئەلۋەتتە برازىلىيەلىكلەرنىڭ ھۆرمىتى ۋە ياخشى تۇرۇشىغا ئېرىشكىلى بولىدۇ، كېيىن تېخىمۇ ئېتىبار باھادا مال كىرگۈزگىلى بولىدۇ، بىراق قەرز ئۆسۈمىگە پېرېۋوت زىيىنى قوشقاندا 17 مىليون يۈەندىن ئارتۇق زىيان چىقىدۇ. بۇ ئەينى ۋاقىتتا لۇ ۋېيگۋاڭنىڭ شىركىتىنىڭ بىر يىللىق كىرىمىگە تەڭ ئىدى. ئەگەر توختامغا خىلاپلىق قىلسا، ئۇنىڭ ئۈچ يىلدىن بۇيان برازىلىيەدە تىكلەنگەن ئىناۋىتى نۆلگە تەڭ بولاتتى.

قانداق قىلىش كېرەك؟ بۇ قارارنى چىقىرىش ھەقىقەتەن تەس ئىدى.

ئەينى ۋاقىتتا لۇ ۋېيگۋاڭ سەزگۈرلۈك بىلەن تونۇپ يەتكەنكى، كەلگۈسى ئىككى - ئۈچ يىل ئىچىدە جۇڭگونىڭ ئۆي - مۈلۈك كەسپى يەنە تەرەققىي قىلاتتى، شۇ ۋاقىتتا ئۆزىگىمۇ تارتقان زىيىنى تولدۇرىدىغان پۇرسەت چىقاتتى. بۇنداق زور زىيانغا نىسبەتەن، لۇ ۋېيگۋاڭ ئۆزىنىڭ قانچىلىك ۋاقىتتا زىياننى تولدۇرىۋالدىغانلىقىنى ئېنىق بىلەلمىگەن، ئەمما ئۇ يەنىلا قارىشى تەرەپنىڭ ھېساباتىغا مال پۇلىنى سېلىۋەتكەن.

ئۇ مۇنداق دېگەن: «مەن ئادەتتە باشقىلاردىن كۆپ قەرز ئالمايمەن. بىراق ئۇ چاغدا ۋاقىت ناھايىتى جىددىي بولغاچقا، مەن ئايالىم ۋە ئىنىمنى ۋېنجۇغا ئەۋەتىپ، بىر كۈندىلا بىر مىليون يۈەن قەرز ئالدىم، بۇ پۇلنى خالتىغا قاچىلاپ شاڭخەيگە ئېلىپ كېلىپ ياغاچ ماتېرىياللىرىنىڭ ھەققىنى دەل ۋاقىتتا تۆلۈۋەتتىم.»

لۇ ۋېيگۋاڭنىڭ قارىشىچە، ئورمانلىقتىكى دەل - دەرەخلەرنىڭ ھەر يىلى ئاز - ئازدىن ئۆسكىنىگە ئوخشاش، بارلىق شەيىلەرنىڭ ئۆز قەرەلى بار ئىدى. بۇ چوقۇم قىلىشقا تېگىشلىك ئىش، تارتىشقا تېگىشلىك زىيان ئىدى. جۇڭگونىڭ ئۆي - مۈلۈكچىلىك كەسپى تېز سۈرئەتلىك تەرەققىيات باسقۇچىدا تۇرىۋاتاتتى، شۇڭا بۇ تەننەرخنى ئۇ كۆتۈرەلەيتتى.

ئۇ قېتىمقى ئىشتىن كېيىن لۇ ۋېيگۋاڭ 15 مىليون يۈەن زىيان تارتقان، بىراق «شاڭخەي ئەنشىن

ئىناۋەتكە ئېتىبار بېرىدۇ» دېگەن خەۋەر برازىلىيەنى قاپلاپ كەتكەن. لۇ ۋېيگۇاڭنىڭ دوستلۇقى ۋە سەمىمىيلىكى جاۋابقا ئېرىشكەن، 150 تىن كۆپرەك ياغاچ ماتېرىياللىرى زاۋۇتى ئۇنىڭ بىلەن چوڭقۇر دوستلۇق ئورناتقان، ھەتتا يەرلىك ئىندىئانلارمۇ ئۇنىڭ دوستلىرىغا ئايلانغان. لۇ ۋېيگۇاڭ ئۆزىنىڭ ئەينى ۋاقىتتىكى قارارىنى ئويلاپ مۇنداق دېگەن: «ھازىر ئويلىسام مەن ناھايىتى تەلەپلىككەنمەن، چۈنكى ئەينى ۋاقىتتىكى كۆپ قىسىم سودىگەرلەر توختامغا خىلاپلىق قىلىش بەدىلىگە زىياندىن قۇتۇلۇپ قالماقچى بولغان. ئەمما مەن تەمىنلىگۈچى سودىگەرلەرگە مەبلەغ سېلىپ بېرىپلا قالماستىن، يەنە برازىلىيەدە ياخشى نامىنى قالدۇردۇم، باشقا تەمىنلىگۈچى سودىگەرلەرمۇ ماڭا مال تەمىنلەشكە مايىل بولۇشقا باشلىدى.»

ئەنشىن شىركىتىنىڭ مۇدىرىيەت ئەزاسى بولۇش سۈپىتى بىلەن، لۇ ۋېيگۇاڭنىڭ ئايالى چېن خاۋ مۇنداق دېگەن: «ۋېيگۇاڭ ئىناۋەت تىكلەشنى ناھايىتى تەس دەپ قارايدۇ. ئۇ ئادەتتە باشقىلارنىڭ مال باھاسىنى ئۆزلىتىشى بىلەن ھېسابلىشىپ ئولتۇرمايدۇ، ئۇ پەقەت مالنىڭ سۈپىتى ۋە سانىغا ئەھمىيەت بېرىدۇ، مەن ئۇنى دۆت دەپ ئەيىپلەيمەن! ئەمما باشقىلار ئۇنى ئەخمەككەن دەپ ئويلىغانلىقتىنمۇ، ئۇنىڭ بىلەن ھەمكارلىشىشنى خالايدۇ.»

سودا مەيدانلىرىدا ھەممىنى زىغىرلاپ ئولتۇرۇش ياخشى ئەمەس. نۇرغۇنلىغان كىشىلەر ھەددىدىن زىيادە ئەقلىلىق سودىگەر بىلەن سودا قىلىشتىن قورقۇدۇ، چۈنكى ئۇلار باشقىلارنىڭ ئۆزىدىن پايدىلىنىپ كېتىشىدىن، زىيان تارتىپ قېلىشىدىن قورقۇدۇ، ئەگەر سىز كۆز ئالدىدىكى پايدا - زىيان بىلەن ھېسابلىشىپ ئولتۇرمايدىغان، كەلگۈسى تەرەققىياتنى ئەۋزەل بىلىدىغان ئادەم بولسىڭىز، باشقىلار سىز بىلەن ھەمكارلىشىشنى خالايدۇ.

بۈگۈنكى كۈندە، سودا - تىجارەت پائالىيىتىنىڭ ئەمەلگە ئېشىشى بىر خىل ئادەملەر ئوتتۇرىسىدىكى ئەقلىي كۈچ ۋە سىتراتېگىيە سىنىشىدىن ئىبارەت. مۇۋاپىق زىيان تارتىش ئەمەلىيەتتە سودىدىكى يىراقنى كۆرەلىك. سودا نەقىللىرىدە شۇنداق دېيىلىدۇ: «بېلىق تۇتۇشتا يېنى ئۇزۇن قويۇۋەتكەنگە ئوخشاش، پۇل تېپىشتىمۇ شۇنداق قىلىش كېرەك.» سودا مەيدانلىرىدىكى

زىيانغا نىسبەتەن ئېيتقاندا ، چوقۇم يىراقنى كۆرۈش ، ھەرگىزمۇ «كۆز ئالدىدىكى مەنپەئەت» نىلا كۆرمەسلىك كېرەك ، ۋاقىتلىق پايدىغا زىيادە ئېتىبار بەرگەندە ئۇزۇن مەزگىللىك پايدىدىن قۇرۇق قالىمىز .

★★★ ۋىنجۇلىقلار ئۇزۇندىسى ★★★

ئادىمىيلىكنى تەكتلەش كېرەك ، مەيلى كارخانا قۇرۇش ياكى ئادەم بولۇشتا بولسۇن ، كارخانا چوڭ ياكى كىچىك بولسۇن ، چوقۇم ئاقكۆڭۈل بولۇش كېرەك . كارخانا بىلەن ئادەم ئۆز-ئارا بىر - بىرىنى تولۇقلايدۇ ، بەدەل تۆلىگەندە ئاندىن ئېرىشكىلى بولىدۇ ، مەن بۇ خىل سەۋەب - نەتىجە مۇناسىۋىتىگە ئىشىنىمەن .

- جۇڭگو شېنلى گۇرۇھىنىڭ باش دىرېكتورى جېڭ شېڭتاۋ



ئەقەدە جاۋاھىراتلىرى





TEL: 400-0991-684

ۋاز كېچىش ھالقىش ئۈچۈندۇر

بېيىش تەپەككۈرى:

نامراتلار: بايلىقنى ئۆزىمىز تىرىشىپ تاپىمىز، باشقىلارنىڭ مەنپەئەتى بىلەن كارىمىز بولمىسىمۇ

بولسۇن، ئۆزىمىزنىڭ مەنپەئەتىدىن ۋاز كەچمەسلىكىمىز كېرەك.

ۋېنجۇلۇقلار: بايلىق - بىر خىل جاۋاب قايتۇرۇش، ھاياتلىق ئۈچۈن كۈرەش قىلىش دېمەكتۇر،

بۇنىڭدا چوقۇم ۋاز كېچىشكە تېگىشلىك نەرسىلەردىن ۋاز كېچىش، ئېرىشمەكچى بولغانغا چوقۇم

ئېرىشىش كېرەك. بەزىدە چوقۇم ئۆز مەنپەئەتىدىن ۋاز كېچىشكە جۈرئەت قىلىش كېرەك. چۈنكى ۋاز

كېچىشكە جۈرئەت قىلىپ، ۋاز كېچىشكە ماھىر بولغاندا چوقۇم چوڭ پايدىغا ئېرىشەلەيمىز.

شاڭخەي جىيەنچياۋ گۇرۇھىنىڭ باش دېرېكتورى جۇ شىڭزېڭ ۋېنجۇلۇق سودىگەر، ئۇ مۇنداق

دېگەن: «كىشىلىك ھايات شاھماتقا ئوخشايدۇ. ۋاز كېچىشكە پېتىنالىغاندا ۋە ماھىر بولغاندىلا

ئاندىن چوڭ پايدىغا ئېرىشكىلى بولىدۇ.» ئۇنىڭ بۇ سۆزلىرى باشقا ۋېنجۇلۇق سودىگەرلەرنىڭ

ئورتاق تەرىپىنى ئەكس ئەتتۈرۈپ بەردى.

بىر سودىگەر شاڭخەيگە بېرىپ ئېكسپورت قىلىنىدىغان ئەدىيالارنى ئوراشتا ئىشلىتىلىدىغان

يالتىراق خالتا سېتىۋالماقچى بوپتۇ، كىم بىلسۇن، نەتىجىسى ئۇنى ئۈمىدسىزلەندۈرۈپ قويۇپتۇ.

گەرچە مەھسۇلاتنىڭ سۈپىتى ياخشى بولسىمۇ، بىراق قارىشى تەرەپ باھانى ناھايىتى يۇقىرى

قويۇپ، يەنە نۇسخا ئىشلەش ھەققى ئالدىغانلىقىنى ئېيتىپتۇ. بۇ سودىگەر ئامالسىزلىقتىن قايتىپ

كەتمەكچى بوپتۇ.

بۇ سودىگەر ئاپتوبۇس بېكىتىدە بېلەت سېتىۋالماقچى بولغاندا، ئوتتۇرا ياشلىق بىر كىشىگە

يولۇقۇپ قاپتۇ. ئۇ كىشى يۈگۈرەپ كېلىپ بىر تەرەپتىن ئىسىم كارتىسىنى سۇنغاچ يەنە بىر تەرەپتىن

سورايتۇ: «ئەدەبىيەتلىك بولسىمۇ سوراپ باقاي، سىز تىجارەت قىلامسىز؟ ئەگەر بۇ خىل خالتىغا

ئېھتىياجلىق بولسىڭىز بىزدە بار.» ئەسلىدە، سودىگەرنىڭ قولىدىكى خالتا ئەۋرىشكىسى بۇ ئوتتۇرا

ياشلىق كىشىنىڭ دېققىتىنى تارتقان ئىكەن.

سودىگەر ئىسىم كارتىسىغا قاراپلا، ئەسلىدە بۇ ئوتتۇرا ياش كىشىنىڭ ۋېنجۇدىكى كونا خالتىلارنى يىغىۋېلىپ پىششىقلاپ ئىشلەيدىغان زاۋۇتنىڭ خوجايىنى گۇ خوجايىن ئىكەنلىكىنى بىلىپتۇ. شۇنداق قىلىپ ئۇ ئۆزىنىڭ خالتا سېتىۋېلىش جەريانىنى گۇ خوجايىنغا ئېيتىپ بېرىپتۇ. گۇ خوجايىن ئاڭلىغاندىن كېيىن قىزغىنلىق بىلەن مۇنداق دەپتۇ: «بۇ پۇرسەتكە ھەقىقەتەن تەستە ئېرىشتۇق! ئەگەر سىز خالىسىڭىز بىز بىلەن بىرلىكتە ۋېنجۇدىكى زاۋۇتقا بېرىپ كۆرۈپ بېقىڭ، باھا ۋە سۈپەت جەھەتتە چوقۇم رازى بولىسىز.»

ئىككىيلەن ماشىنىغا چىققاندىن كېيىن، گۇ خوجايىن ئۇ سودىگەرگە ئۆزلىرىنىڭ بۇ خىل خالتىنى ئىشلەپ چىقىرالمىدىغانلىقىنى، بىراق ئۇنىڭ بىر دوستىدا مال بارلىقىنى، باھاسىنى دوستى بىلەن بىۋاستە دېيىشسە بولىدىغانلىقىنى، ئۆزىنىڭ ھەرگىزمۇ ئوتتۇرىدىن پايدا ئالمىدىغانلىقىنى ئېيتىپتۇ. سودىگەر بۇنىڭدىن ناھايىتى غەلىتىلىك ھېس قىپتۇ. چۈنكى بۇ ۋېنجۇلۇق سودىگەر باشقىلار ئۈچۈن سودا قىلىپ بېرىۋاتقان بولۇپ، بۇنداق قىلىش خۇددى مۇۋاپىق ئەمەستەك تۇيۇلاتتى. سودىگەرنىڭ ئىككىلىنىپ قېلىۋاتقانلىقىنى كۆرۈپ، گۇ خوجايىن ئىشنىڭ ھەقىقىي ماھىيىتىنى سۆزلەپ بېرىپتۇ.

ئەسلىدە سىرتلاردا سودا قىلىدىغان ۋېنجۇلۇق سودىگەرلەرنىڭ ھەممىسىدە بىر كېلىشىم بار ئىدى، مەيلى كىم سىرتلارغا چىقىپ سودا قىلسۇن، ئۆزىنىڭ مەھسۇلاتىنى تەشۋىق قىلىپلا قالماستىن، يەنە باشقا دوست - بۇرادەرلىرىنىڭ مەھسۇلاتلىرىغا ئائىت ئۇچۇرلارنى ئېلىۋالاتتى، ئەگەر ئۆزى مال تەمىنلەشكە ئامالسىز بولسا، پۇرسەتنى باشقىلارغا ئۆتۈنۈپ بېرەتتى. بۇنداقتا ئۇمۇ ئوخشاشلا باشقىلار تېپىپ كەلگەن پۇرسەتتىن پايدىلىنالايتتى.

ئىككىيلەن ئاخىرى ۋېنجۇنىڭ ساغىنەنگە كەپتۇ. ئۇ سودىگەر مەھسۇلاتىنى كۆرگەندىن كېيىن سۈپىتىنىڭ ھەقىقەتەن ياخشىلىقىنى ھېس قىپتۇ، ئۇنىڭ ئۈستىگە ئۇ پەقەت بىر ئاز زاكاس ھەققى تاپشۇرسا ئۇلار مالنى بەلگىلەنگەن جايغا يەتكۈزۈپ بېرەتتى.

ئەقلىلىق ۋېنجو سودىگەرلىرى پۇرسەتنى تۇتۇشقا ماھىر بولۇپلا قالماستىن، يەنە باشقىلار بىلەن بەھرىلىنىشكىمۇ ماھىر ئىدى، بۇ ئارقىلىق باشقىلارنىڭ ياردىمىدىنمۇ ئەپچىللىك بىلەن پايدىلىنىپ تېخىمۇ كۆپ پۇل تاپاتتى.

ئاۋمېنلىق بىرىنچى زەردار فۇ خۇڭشىن پۇلنى بىرلا ئادەم ئىگىلىۋالسا بولمايدىغانلىقى، چوقۇم باشقىلارغىمۇ پۇل تېپىش پۇرسىتى بېرىش لازىملىقىنى ئېيتقان. تىجارەت قىلىشتا ئۆزى پۇل تېپىشىنىمۇ، ئازغىنە مەنپەئەتتىن ۋاز كېچىشىنىمۇ بىلىش كېرەك، گەرچە بەزىدە ۋاقىتلىق پايدىغا ئېرىشكىلى بولسىمۇ، بىراق ئۇزۇن مەزگىللىك پايدىغا ئېرىشكىلى بولمىغاندا ۋاز كېچىشكە بولىدۇكى، ئۆزىمىزنى مەجبۇرلىماسلىقىمىز كېرەك. ئۆزىمىزنىڭ مەنپەئەتتىن باشقىلارغىمۇ ئۆتۈنۈپ بېرىشكە ماھىر بولۇشىمىز كېرەك؛ ئەگەر ئۆزىمىزنىڭ مەنپەئەتى بولمىسا، تېخىمۇ كەڭ قورساق بولۇش كېرەك. ئەگەر بۇ خىل قاراشنى ئۆزىڭىزگە ھەمراھ قىلغان بولسىڭىز، ئۇنداقتا سىز ئۆزىڭىزنىڭ قىممەت قارىشىڭىزدىن ھالقىغان بولسىز، باشقىلارنىڭ رەھىمىتىگە ئېرىشەلەيسىز، ئۇنىڭ ئۈستىگە كىشىلىك مۇناسىۋەت تىجارەتتىكى مۇھىم بايلىق.

2006-يىلى 3-ئاينىڭ 31-كۈنى، 60 مىڭدىن ئارتۇق «خۇپەي» ماركىلىق چاقماق ۋېنجۇدىكى «داخۇ» چاقماق چەكلىك شىركىتىدىن ئامېرىكىدىكى باش ۋەكالىتچى شاۋ فۇنىڭنىڭ قېشىغا قاراپ يولغا چىققان.

«داخۇ» چاقماق چەكلىك شىركىتىنىڭ باش دېرېكتورى جۇ داخۇ بۇ ۋاقىتتا ناھايىتى ھاياجانلانغان.

ئەسلىدە جۇ داخۇ بىلەن ۋېنجو تەۋەلىكىدىكى ئامېرىكىلىق سودىگەر شاۋ فۇنىڭ ئوتتۇرىسىدا ناھايىتى تەسىرلىك ھېكايە بار ئىدى.

20-ئەسىرنىڭ 90-يىللىرىدا، جۇ داخۇ بىلەن شاۋ فۇنىڭ ئوتتۇرىسىدا سودا ئالاقىسى بار ئىدى. ئەينى ۋاقىتتا شاۋ فۇنىڭ «خۇپەي» ماركىلىق چاقماقنىڭ ئامېرىكىدىكى بازىرىنىڭ ناھايىتى ياخشىلىقىنى كۆرۈپ، 1994-يىلى ئامېرىكىدا «خۇپەي» ماركىسىنى ئىلتىماس قىلىپ،

1999 - يىلى مۇۋەپپەقىيەتلىك تىزىملىتىلغان.

بۇ خىل ماركا تالىشىدىغان ئىشلار ناھايىتى كۆپ ئىدى، نۇرغۇنلىغان كارخانىلار «ئوغرىلانغان»
ماركىلىرى ئۈچۈن ناھايىتى كۆپ بەدەل تۆلەيتتى، يەنە قارىشى تەرەپ بىلەن «قىزىرىشىپ»
قالدىغان ئىشلارمۇ بار ئىدى.

بىراق «داخۇ» شىركىتى بىلەن شاۋ فۇنىڭ ئوتتۇرىسىدا بۇنداق ئەھۋال يۈز بەرمىگەن.
«داخۇ» شىركىتىنىڭ تەرەققىي قىلىشى بىلەن «خۇپەي» ماركىسى بارغانسېرى ئېتىبارغا ئېرىشىپ،
2005 - يىلى «خۇپەي» ماركىسى سودا ئىشلىرى مىنىستىرلىقى تەرىپىدىن نۇقتىلىق تەرەققىي
قىلدۇرۇلدىغان ئېكسپورت ماركىسى قىلىپ بېكىتىلگەن.

ئېكسپورت قىلىنىدىغان چەتئەل بازارلىرىدا ئامېرىكا بازىرى ناھايىتى مۇھىم ئىدى. «خۇپەي»
ماركىسىنىڭ «ئوغرىلىنىپ» تىزىملىتىلغانلىقىنى كۆرگەن جۇ داخۇ بۇ ئىشنىڭ «داخۇ» نىڭ ئامېرىكا
بازىرىغا كىرىشتىكى توسقۇنلۇققا ئايلىنىدىغانلىقىنى بىلىدۇ. شۇنداق قىلىپ، ئۇ ماركىنى قايتۇرۇپ
كەلمەكچى بولىدۇ، ھەتتا قانۇنى ۋاسىتىلەرنى قوللىنىشتىنمۇ يانمايدۇ.

بىراق ئۇلار ئامېرىكىدا شاۋ فۇنىڭ بىلەن كۆرۈشكەندە جۇ داخۇنى تەسۋىرلەندۈرگەن جاۋابقا
ئېرىشىدۇ: «ئەينى يىللىرى ئامېرىكىدا بۇ ماركىنى تىزىمغا ئالدۇرۇشتىكى مەقسەت ماركىنى
قوغداشتىن ئىبارەت. بۈگۈنكى كۈندە «داخۇ» نىڭ تەرەققىيات بوشلۇقىنى تېخىمۇ كېڭەيتىش،
دۇنياۋى داڭلىق ماركا قىلىش ئۈچۈن، بۇ ماركىنى سىز ئېلىپ كەتسىڭىز بولىدۇ!»

جۇ داخۇ نەق مەيداندا 25 مىڭ دوللارلىق ماركا تىزىملىتىش ھەققى ۋە قوغداش ھەققىنى
ئۆستىگە ئېلىشنى، ھەمدە شاۋ فۇنىڭنىڭ ئامېرىكىدىكى باش ۋەكالىتەچى قىلىشنى خالايدىغانلىقىنى
بىلدۈرىدۇ.

شۇنداق قىلىپ بۇ ئىش ناھايىتى تىنچ ھەل بولىدۇ. جۇ داخۇ بىلەن شاۋ فۇنىڭ «قىزىرىشىپ»
لا قالماي، يەنە «بىر ئائىلە كىشىلىرى» گە ئايلىنىدۇ، شاۋ فۇنىڭمۇ شۇ سەۋەبتىن «خۇپەي» نىڭ
ئامېرىكىدىكى باش ۋەكالىتەچىسىگە ئايلىنىدۇ.

قىزىل يىڭناغۇچ گۇرۇھىنىڭ باش دىرېكتورى چيەن جىنبو مۇنداق دېگەن: «ئەرزىيدىغان زىياننى تارتىشقا بولىدۇ، ئەرزىمەيدىغان پايدىنى ئېلىشقا بولمايدۇ، ئەھمىيەتسىز غەلبىنى يوق قىلىش كېرەك.» مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشتا چوقۇم قىزغىن بولۇش، بۈيۈك غەلبىلەرنى قولغا كەلتۈرۈشتە بولسا ئەقىللىق بولۇش كېرەك، كۆز ئالدىدىكى مەنپەئەتتىن ۋاز كېچەلمەيدىغان بولۇش، قىسقا مەزگىللىك پايدىغا قارىماستىن، ئۇزاق مەزگىللىك پايدىنى ئويلىشىش، ۋاز كېچىشكە ۋە ئېرىشىشكە ماھىر بولۇش، ئۆزىمىزنىڭ بۈيۈك غەلبىلىرى ئۈچۈن ياخشى مۇھىت يارىتىشىمىز كېرەك. <> . خۇددى باۋشنىياۋ گۇرۇھىنىڭ باش دىرېكتورى ۋۇ جىزې ئېيتقاندا: <> كارخانىنى پۇل تېپىشنىڭ قورالىغا ئايلاندۇرۇپ قويماسلىق كېرەك. مېنىڭ ئارزۇيۇم باۋشنىياۋنى دۆلىتىمىز ۋە چەتئەللەرگە داڭلىق ماركا قىلىپ يارىتىشتىن ئىبارەت. شۇڭا مەن ھەددىدىن زىيادە پايدىغا ئىنتىلمەيمەن، ئادەمگە نىسبەتەنمۇ ۋاز كېچىش ۋە ئېرىشىش ھەر ئىككىلىسى مۇھىم.»

★★★ ۋىنجۇلىقلار ئۆزۈندىسى ★★★

ئەرزىيدىغان زىياننى تارتىشقا بولىدۇ، ئەرزىمەيدىغان پايدىنى ئېلىشقا بولمايدۇ، ئەھمىيەتسىز غەلبىنى يوق قىلىش كېرەك.

- قىزىل يىڭناغۇچ گۇرۇھىنىڭ باش دىرېكتورى چيەن جىبو

كارخانىنى پۇل تېپىشنىڭ قورالىغا ئايلاندۇرۇپ قويماسلىق كېرەك. مېنىڭ ئارزۇيۇم باۋشنىياۋنى دۆلىتىمىز ۋە چەتئەللەرگە داڭلىق ماركا قىلىپ يارىتىشتىن ئىبارەت. شۇڭا مەن ھەددىدىن زىيادە پايدىغا ئىنتىلمەيمەن، ئادەمگە نىسبەتەنمۇ ۋاز كېچىش ۋە ئېرىشىش ھەر ئىككىلىسى مۇھىم.

- باۋشنىياۋ گۇرۇھىنىڭ باش دىرېكتورى ۋۇ جىزې

ئوخشاش كەسپتىكىلەر ھەرگىزمۇ دۈشمەن ئەمەس

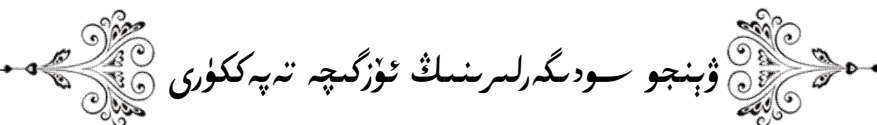
بېيىش تەپەككۈرى:

نامراتلار: بازار ئىقتىسادىي بولسا، رىقابەتنىڭ مەھسۇلى، رىقابەت بولغان ئىكەن چوقۇم رەقبەلەر بولىدۇ، ئوخشاش كەسپتىكىلەرنىڭ ھەممىسى ئۆز-ئارا رىقابەتچى، ھەرگىزمۇ رىقابەتچىسىگە قارىتا ھوشيارلىقنى بوشاشتۇرۇپ قويمايلىق كېرەك.

ۋېنجۇلۇقلار: ئوخشاش كەسپتىكىلەر ھەرگىزمۇ دۈشمەن ئەمەس، تىجارەتتە رىقابەت بولىدۇ، ئەمما رىقابەتتە چوقۇم سۈپەتنى تەكىتلەش كېرەك، مۇۋاپىق رىقابەت چوقۇم ئوخشاش كەسپتىكىلەر بىلەن بولغان ھەمكارلىقنى كۈچەيتىش بولۇشى، كۆپچىلىك بىرلىكتە ھەمكارلىشىپ ئۆز-ئارا ياردەم بېرىشى كېرەك، شۇنداق بولغاندا تىجارەتتە ئاندىن تېخىمۇ زورايغىلى بولىدۇ.

ئامېرىكىنىڭ «دۇنيا گېزىتى» دە ئىلگىرى مۇنداق خەۋەر بېرىلگەن، نيويورك فلاشېن رايونىغا ناھايىتى ئاۋات تاللا بازارلىرى جايلاشقان بولۇپ، بۇ تاللا بازارلىرىنىڭ خوجايىنلىرى ئاساسەن ۋېنجۇلۇقلار. بۇ تاللا بازار خوجايىنلىرى ئىچىدىكى بەزىلىرى 4-3 يىل ئىلگىرى تېخى يول بويىدا كىچىك يايما ئاچىدىغانلار ئىدى، ئۇلار ئۆزىنىڭ بوشاشماس تىرىشچانلىقى ۋە سودا پۇرسىتىگە بولغان سەزگۈرلۈكى بىلەن پۇرسەتنى تۇتۇپ غەلبە قازانغان.

خېرىدارلارنى ئۆزىگە ئەڭ جەلپ قىلىدىغان كانېل كوچىسىنىڭ ئىككى تەرىپىدىكى دۇكانلارنىڭ يېرىمدىن كۆپرەكى ۋېنجۇلۇقلارنىڭ. كانېل كوچىسىغا نەزىرىمىزنى ئاغدۇرساق ھەر قايسى بۇلۇڭلاردا نۇرغۇنلىغان قىزلارنىڭ پەلەي، شارپا ياكى ئەمدىلا نەشردىن چىققان ئۆنتەخسە، سىنتەخسە قاتارلىقلارنى سېتىۋاتقانلىقىنى كۆرىمىز، ئامېرىكىغا كەلگىلى 5 يىل بولغان ۋۇ خانقىز مۇنداق دەيدۇ: «بىز ۋېنجۇدىن كەلگەن، گەرچە كۆپچىلىكنىڭ يايما ئارلىقى يېقىن بولسىمۇ، ئەزەلدىن ئۆز-ئارا سودىمىزغا تەسىر يەتكۈزۈشتىن ئەنسىرىمەيمىز. كۆپچىلىك ئۆز-ئارا ياردەم قىلىشنى ياخشى كۆرىمىز.»



ۋېنجولۇقلار دەل مۇشۇنداق ئوخشاش كەسپتىكىلەر ئۆز-ئارا ھەمكارلاشقان ئاساستا تەرەققىي قىلىپ زورايدىغان. ۋېنجو كىيىم-كېچەك سودا جەمئىيىتىنىڭ رەئىسى چېن مىڭ مۇنداق دەيدۇ: «جۇڭگونىڭ كىيىم-كېچەك كارخانىلىرى يېڭىچە ئىقتىساد قارشى تىكلەش كېرەك: يەنى رىقابەتچىلىرى بىلەن ئىستراتېگىيەلىك ھەمكارلىق ئورنىتىشى، ئورتاق رىقابەتلىشىپ تەرەققىي قىلىشى، رىقابەتنى ھەمكارلىققا ئايلاندۇرۇشى كېرەك، ھەمكارلىق ئارقىلىق ئۆزلىرىنى تەرەققىي قىلدۇرۇشى كېرەك.»

بازار ئىگىلىكى دەۋرىدە رىقابەتتىن ساقلانغىلى بولمايدۇ. ئەگەر سىزنىڭ مەھسۇلاتىڭىز ۋە مۇلازىمىتىڭىز بازار تاپسا، باشقىلار چوقۇم تالىشىدۇ. رىقابەتچىسى بولۇش ياخشى ئىش، رىقابەت كارخانىنىڭ ئۆسۈپ يېتىلىشىدىكى قوزغاتقۇچ ئامىل، رىقابەت كارخانىچىدىن ھەر ۋاقىت تەييارلىق ھالىتىدە تۇرۇشنى، تىجارەت ۋە باشقۇرۇشنى داۋاملىق مۇكەممەللەشتۈرۈشنى، بۇ ئارقىلىق تەرەققىي قىلىپ زورىيىشنى تەلەپ قىلدۇ، بۇنىڭدىن پەقەت رىقابەت بولغاندىلا سىجىل تەرەققىيات بولىدىغانلىقىنى كۆرۈۋالغىلى بولىدۇ.

بەزىدە رىقابەتچىسى بولمىغان ۋاقىت ئەڭ قورقۇنچلۇق ۋاقىتتۇر. بۇ بازارنىڭ تېخى پىشپى يېتىلمىگەنلىكىنى چۈشەندۈرىدۇ. ئەگەر سىز پەقەتلا ئۆزىڭىزنىڭ كۈچىگە تايىنىپ بازارنى ئوڭشماقچى بولسىڭىز، بۇنىڭغا كېتىدىغان ۋاقىت ۋە مەبلەغ ناھايىتى زور بولىدۇ. پەقەت باشقىلار بىلەن ھەمكارلىشىپ تەرەققىي قىلغاندىلا ئاندىن بازاردا پۇت دەمسەپ تۇرغىلى بولىدۇ.

بېيجىڭ ۋۇفۇ چاي سەنئىتى سارىيىنىڭ باش دېرېكتورى، بېيجىڭ فۇلېتى جۇڭگو چاي شەھەرچىسىنىڭ باش مەسئۇلى دۈەن يۈنسۇڭ چاي سەنئىتى سارىيىنىڭ تىجارىتىنى ئەمدىلا باشلىغاندا، ھەمىشە باشقىلارنىڭ چاي سەنئىتى سارىيى ئېچىشىغا ياردەم قىلاتتى. باشقىلار دۈەن يۈنسۇڭنى ناھايىتى ئەخمەق دەپ قارايتتى، بىراق ئۇ ئۆزىنى ئۇنداق قارىمايتتى. ئۇ مۇنداق دېگەن: «مەن ئوخشاش كەسپتىكىلەر دۈشمەن ئەمەس، بەلكى دوست دەپ قارايمەن. بەزىلەر چاي سەنئىتى سارىيىغا كەلسىلا ئۇ يەر بۇ يەردىن سورايدۇ، مەن بىرلا قاراپ بىلىۋالالايمەن. مەن ئۇلاردىن

چايخانا ئاچقۇسى بار - يوقلۇقىنى سورايىمەن، ئەگەر ئاچقۇسى بولسا نەدىن سۇ، چاي قاتارلىقلارنى كىرگۈزدىغاننى دەپ بېرىمەن. ئۇلار دائىم چۈشەنمەستىن، بازار ناھايىتى رەھىمسىز بولىدۇ، سىز ماڭا دەپ بەرسىڭىز بازاردىن قۇرۇق قالمامسىز دەپ سورىشىدۇ. ئەمەلىيەتتە ئۇنداق ئەمەس، چاي سەنئىتى سارىيى خۇددى ئاشخانىغا ئوخشاش ئومۇملىشىشى كېرەك، ئەگەر پۈتكۈل كەسپتە سىزلا بولسىڭىز بۇ خەتەرلىك. بىر تاللا گۈلگە تايىنىپ ھەرگىز گۈلزارلىق ھاسىل قىلغىلى بولمايدۇ، يالغۇز ئۆزۈمگە تايانغان بولسام ھەرگىزمۇ بۈگۈنگە كېلەلمىگەن بولاتتىم. بىز ئىككىنچى سارىيىمىزنى ئاچقاندىن كېيىن، بېيجىڭدا ئارقا - ئارقىدىن نۇرغۇنلىغان چايخانىلار ئېچىلدى، مەن شۇ ۋاقىتتا تىرىشچانلىقىمىزنىڭ بېكار كەتمىگەنلىكىنى ھېس قىلدىم.»

ئىسپانىيە ئېرسى شەھىرى ئاياغچىلىق سودا جەمئىيىتىنىڭ رەئىسى ئانتونى ئەپەندىم مەخسۇس ۋېنجۇغا كېلىپ تەكشۈرۈش ئېلىپ باردى، ھەمدە ۋېنجو شەھەرلىك ئاياغچىلىق جەمئىيىتى بىلەن «رىقابەتلىشىپ ھەمكارلىشىش» تېمىسىدىكى «ۋېنجو باياناتى» نى ئىمزالاپ، بۇنىڭدىن كېيىن ئىككى تەرەپنىڭ ھەم رىقابەتلىشىپ ھەم ھەمكارلىشىدىغانلىقىنى، ئۆز - ئارا ئورتاقلىقتىن پايدىلىنىپ، كەمچىلىكىنى تولۇقلاپ، ھەمكارلىشىپ تەرەققىي قىلىدىغانلىقىنى جاكارلايدۇ. بۇ شۇنى چۈشەندۈرىدۇكى، ۋېنجولۇقلارنىڭ تىنچ رىقابەتلىشىش قارىشى ئاللىقاچان خەلقئارالىشىش يولىغا قاراپ ماڭغان ئىدى.

ئۇنىڭدىن بۇرۇن، ۋېنجو ۋە ئېرسى شەھىرىنىڭ ئاياغچىلىق كەسپىدە «سەن ئۆل، مەن تىرىلەي» دەيدىغان رىقابەت مەۋجۇت ئىدى.

2004 - يىلى 9 - ئاينىڭ 17 - كۈنى، ئېرسى شەھىرىدە يۈز بەرگەن ئوت ئاپىتى ۋېنجولۇقلارنىڭ 8 مىليون يۈەن قىممىتىدىكى ئايىغىنى كۆيدۈرۈۋېتىدۇ، يەنە ۋېنجولۇقلارنىڭ ئېرسى شەھىرىدىكى ئوبرازىغىمۇ تەسىر كۆرسىتىدۇ. بۇ نېمە ئۈچۈن؟ ۋېنجو ئاياغلىرى ناھايىتى ئەرزان بولۇپ، گەرچە سۈپىتى ياخشى بولسىمۇ، ھەددىدىن زىيادە ئەرزان باھا ئېرسى شەھىرىدىكى بىر قىسىم يەرلىك كارخانىلارنىڭ جان ساقلاش بوشلۇقىنى تارايىتۈۋەتكەن ئىدى، رىقابەت سەۋەبلىك ماڭدىغان يول

تاپالمىغان ئېرسى شەھىرىدىكى كارخانىلار «ئايغ كۆيدۈرۈش» ئارقىلىق ھاياتىنى ساقلىماقچى ئىدى.

ۋېنجولۇقلار قايتا-قايتا ئويلىنىش ئارقىلىق تونۇپ يەتتىكى، ئەمگەك تەننەرخى ئەرزان، تېخنىكىسى ئىلغار بولغاچقا، ۋېنجونىڭ ئاياللىرى دۇنيادا مۇتلەق ئۈستۈنلۈكنى ئىگىلىگەن ئىدى. ۋېنجو ئايالچىلىق جەمئىيىتىنىڭ باش كاتىپى جۇ فېڭ مۇخبىرغا مۇنداق دەيدۇ: «ئىلگىرى ۋېنجولۇقلار ئىسپانىيەدە ۋېنجو ئاياللىرىنى بىۋاسىتە ساتاتتى، دۆلەت ئىچىدىن مال يەتكۈزۈپ، دۆلەت سىرتىدىن زاكاس قوبۇل قىلاتتى، توپ ۋە پارچە سېتىش قاتارلىقلارنى پۈتۈنلەي كونترول قىلغان، ئىمپورت سودىگىرى، ئېكسپورت سودىگىرى، ساتقۇچى، تىجارەتچى قاتارلىقلارنىڭ ھەممىسى ۋېنجولۇقلار بولۇپ، بارلىق ھالقىلاردىكى پايدىنى ۋېنجولۇقلار يۇتۇۋالغان ئىدى. بىراق بۇ خىل پۈتۈن كۈچى بىلەن بازار تالىشىدىغان رىقابەت ئۇسۇلى ئۇلارنى بارغانلا يېرىدە دۈشمەنلىك قىلىپ قوياتتى. بۇنىڭغا نىسبەتەن، ۋېنجو شەھەرلىك باراۋەر سودا ئىدارىسى ۋە ۋېنجو ئايالچىلىق جەمئىيىتى قاتارلىقلار بىرلىكتە ئۇيۇشتۇرغان ئېرسى شەھىرى بىلەن ئورتاق تەرەققىي قىلىش باش تېما قىلىنغان سۆھبەت 2005-يىلى 7-ئايدا باشلاندى. ئاخىرىدا ۋېنجو ئايالچىلىقى بىلەن ئېرسى ئايالچىلىقى يەنە قايتا «يارىشىپ»، ھەمكارلاشقان ئاساستىكى رىقابەتكە قاراپ يۈزلەندى.

رىقابەتنىڭ ئىپادىلىنىش شەكلى باھا، پاسون، فۇنكسىيە، ئىقتىدار، مۇلازىمەت قاتارلىقتە رەپلەردە بولىدۇ، ئەمما رىقابەتنىڭ ماھىيىتى سۈپەت ۋە باشقۇرۇش جەھەتتە كۆرۈلىدۇ. ئامېرىكا GM ئاپتوموبىل شىركىتىنىڭ باش لىدىرى لۇك سېمىس مۇنداق دېگەن: «ئەگەر سىز ئۇلارنى يېگەنلىشىڭىز، ئۇنداقتا ئۇلارغا قوشۇلۇڭ.» رىقابەتكە يولۇققاندا چوقۇم ئاكتىپلىق بىلەن ئىنكاس قايتۇرۇش، ئۆزىنىڭ ئەمەلىي كۈچى، سۈپەت، مۇلازىمەت ۋە ئۈنۈم قاتارلىقلارغا ئاساسەن رىقابەتلىشىش كېرەك. بۇنداقتا سىز يېڭىلىمەس ئورۇندا تۇرالايسىز. ئەلۋەتتە، سودا رىقابىتىدە مەڭگۈلۈك رىقابەتچى يوقلۇقنى ئېسىمىزدە چىڭ تۇتۇشىمىز، بۈگۈنكى رىقابەتچىمىزنىڭ ئەتىدىكى دوستىمىزغا ئايلىنىش مۇمكىنچىلىكىنى چەتكە قاقماسلىقىمىز كېرەك. تىجارەتتە چوقۇم پۇرسەتكە

ماسلىشىپ مېڭىش، رىقابەتچى ۋە ھەمكارلاشقۇچىلارنىڭ مۇناسىۋىتىنى چىڭ تۇتۇش، بۇ ئارقىلىق تەرەققىياتنى ئىشقا ئاشۇرۇش كېرەك.

★★★ ۋىنجۇلىقلار ئۆزۈندىسى ★★★

رىقابەت تەرەققىياتىنى ئىلگىرى سۈرەلەيدۇ، رىقابەت بولمىسا تەرەققىياتمۇ بولمايدۇ. ئوخشاش كەسپتىكىلەر دۈشمەن ئەمەس، بەلكى دوست. رىقابەتچى خۇددى ئەينەككە ئوخشايدۇ، دائىم بۇ ئەينەككە قارىغاندا ئۆزىنىڭ تەرەققىياتىغا پايدىسى بار.

- مېيىتىس. باڭۋېي گۇرۇھىنىڭ باش دېرېكتورى قوشۇمچە باش لىدىر جۇ چېڭجىيەن بىزنىڭ چەتئەل شىركەتلىرى بىلەن بولغان رىقابىتىمىز جەريانىدا، چوقۇم ئۇلارنىڭ ئەۋزەل تەرەپلىرىنى ئۆگىنىشىمىز كېرەك، ئەمما ھەر بىر شىركەتنىڭ ئۆزىگە خاس يېتەرسىز تەرەپلىرى بولىدۇ. ئەگەر بىز ئۆزىمىزنىڭ يېتەرسىزلىكىنى باشقىلارنىڭ ئارتۇقچىلىقى ۋە ئەۋزەللىكى ئارقىلىق تولۇقلىساق، ئۇ چاغدا بىزنىڭ رىقابەت كۈچىمىز داۋاملىق يۇقىرى كۆتۈرۈلىدۇ، بىزنىڭ ئىستىقبالىمىزمۇ پارلاق بولىدۇ.

- چېڭتەي گۇرۇھى باش لىدىرى نەن سۇنخۇي

كارخانىنىڭ يۈكسەك ئوبرازىنى قۇرۇپ چىقىش كېرەك

بېيىش تەپەككۈرى:

نامراتلار: تىجارەت قىلىشتا پۇل تاپساقلا بولىدى، ئوبرازنىڭ لازىمى يوق.

ۋېنجولۇقلار: ئوبراز بىر ئادەمنىڭ ئىناۋىتىگە ئوخشايدۇ، كارخانىغا نىسبەتەن داڭق چىقىرىش

ناھايىتى مۇھىم، يۈكسەك ئوبراز تېخىمۇ مۇھىم، كارخانىچىلىقتا داڭق چىقىشىنى مۇھىم ئورۇنغا

قويۇپلا قالماستىن، يۈكسەك ئوبرازنى تېخىمۇ مۇھىم ئورۇنغا قويۇش كېرەك.

ئوبراز شىركەتنىڭ خېرىدار تەرىپىدىن ئېتىراپ قىلىنىشى ۋە ئاكتىپلىق بىلەن ئۇنى تارقىتىش

دەرىجىسىنى كۆتۈرىدۇ. داڭق چىقىرىش مۇھىم، بىراق كارخانىنىڭ ئۇزۇن مەزگىللىك تەرەققىياتىغا

ئاساسلانغاندا، ئوبراز ناھايىتى مۇھىم. كارخانىنىڭ ئوبرازىنى تىكلەشتە جەمئىيەتتىكى ئاۋامغا

كۆپرەك كۆڭۈل بۆلۈش، جەمئىيەت ئۈچۈن تېخىمۇ كۆپ ئىشلارنى قىلىش، كارخانىنىڭ جەمئىيەت

ئالدىدىكى ئوبرازىنى تۇرغۇزۇش كېرەك.

جېڭتەي گۇرۇھىدىكى نەن سۇنخۇي ساخاۋەتنى ياخشى كۆرىدىغان ئادەم. ئۇ دائىم مۇنداق

دەيدۇ: «بايلىقنىڭ ئاز-كۆپلۈكى ئانچە مۇھىم ئەمەس، مۇھىمى بىزنىڭ جەمئىيەتكە قانچىلىك

تۆھپە قوشقانلىقىمىزدا. ھەر ۋاقىت جەمئىيەتنى ئويلاش، ھەر ۋاقىت بىر تۈركۈم ئادەمنىڭ ياردەمىگە

موھتاج ئىكەنلىكىنى ئۇنتۇماسلىق كېرەك، سىز بۇلار ئۈچۈن تۆھپە قوشىشىڭىز شۇنداق خۇش بولىسىز.

شۇڭا بىر ئادەمنىڭ بايلىقىنى ئۇنىڭ ئېرىشكەنلىرىگە قاراپ ئەمەس، بەلكى ئاتا قىلغانلىرىغا قاراپ

ئۆلچەش كېرەك. ئۆزىمىزدە شۇنداق پوزىتسىيە بولۇشى كېرەككى، ھەرگىزمۇ پۇلنى مۇھىم ئورۇنغا

قويماسلىق كېرەك. ئەگەر سىزدە بۇ خىل پوزىتسىيە بولسا، ئۇخلىسىڭىزمۇ ناھايىتى خاتىرجەم

ئۇخلايسىز. ئۇنىڭدىن كېيىن سىز ئويلاپ بېقىڭ، سىزنىڭ باي بولغانلىقىڭىز ئىسلاھات-ئىشكىنى

ئېچىۋېتىشنىڭ پايدىسى، شۇڭا دۆلەت، جەمئىيەت ۋە نۇرغۇنلىغان ئاجىز كىشىلەر سىزنىڭ

ياردىمىڭىزگە موھتاج ۋاقىتتا، سىز چوقۇم ئاكتىپلىق بىلەن ياردەم قىلىشىڭىز كېرەك.»

ئۇ شۇنداق دېگەن ۋە دېگەنلىرىگە ئەمەل قىلغان.

1999-يىلى ئۇ ئامېرىكىدا سودا پائالىيىتى بىلەن شۇغۇللانغان مەزگىللەردە، باشقىلارنىڭ ئامېرىكا پارلامېنتىغا ئىلتىماس سۈنۈپ، جۇڭگولۇقلارغا ئېتىبار بېرىش سىياسەتلىرىنى ئەمەلدىن قالدۇرۇشنى تەلەپ قىلغانلىقىدىن خەۋەر تاپقان. ئۇلارنىڭ سەۋەبى «جۇڭگو ھۆكۈمىتى پەقەتدۆلەت ئىگىلىكىدىكى كارخانىلارنىلا قوللاپ، چەتئەل كارخانىلىرى ۋە شەخسىي كارخانىلارنى چەتكە قاقىدۇ»دىن ئىبارەت ئىدى.

نەن سۈنخۇي بۇنىڭدىن ناھايىتى ئاچچىقلىنىپ دەرھال ئامېرىكا پارلامېنت خادىمىغا خەت يازىدۇ، ھەمدە ئىككىنچى كۈنى ئاخبارات ئېلان قىلىش يىغىنى ئېچىپ، ئۆزىنىڭ دەسلەپكى ھېچنەمىسى يوق ۋاقتىدىن تەرەققىي قىلىپ بۈگۈنگىچە كەلگەن سەرگۈزەشتىلىرىنى سۆزلەپ، جۇڭگو ھۆكۈمىتىنىڭ شەخسىي كارخانىلارنى چەتكە قاقمايدىغانلىقىنى چۈشەندۈرىدۇ. شۇنداق قىلىپ، بۇ ئىش بىردىنلا تاراتقۇلارنىڭ باش خەۋىرىگە ئايلىنىدۇ.

نەن سۈنخۇيىنىڭ بۇ خىل روھى نۇرغۇنلىغان كىشىلەرنىڭ قوللىشىغا ئېرىشىدۇ، ھەتتا چەت ئەل ھۆكۈمەتلىرىمۇ بۇ قاراشنى قوللايدۇ.

ئومۇمەن ئېيتقاندا، ئادەتتىكى كىشىلەرنىڭ چېگرادىن چىقىش پاسپورتىنىڭ مۆھلىتى ناھايىتى قىسقا، دىپلوماتىيە خادىملىرىنىڭ بىر قېتىملىق ۋىزىسىنىڭ مۆھلىتىمۇ پەقەت 3 يىل بولىدۇ. ئەمما سىنگاپور مۇھاجىرلارنى باشقۇرۇش ئىشخانىسىنىڭ نەن سۈنخۇيغا تارقاتقان پاسپورتىنىڭ مۆھلىتى 5 يىل. سىنگاپور پەقەت جۇڭگولۇق ئىككى سودىگەرگە مۇشۇنداق پاسپورتنى بېجىرىپ بەرگەن، نەن سۈنخۇي دەل شۇلارنىڭ ئىچىدىكى بىرى، بۇنىڭدىن سىنگاپور ھۆكۈمىتىنىڭ نەن سۈنخۇيغا بولغان ئىشەنچى ۋە ھۆرمىتىنى كۆرۈۋېلىشقا بولىدۇ.

2005-يىلى تۇنجى قېتىم ئېلان قىلغان جۇڭگودىكى ساخاۋەتچى كارخانىچىلار تىزىملىكىدە جېڭتەي گۇرۇھى 68 مىليون يۈەن ئىئانە سوممىسى بىلەن مەملىكىتىمىزدىكى خەلق ئىگىلىكىدىكى كارخانىلار قاتارىدا بىرىنچى ئورۇنغا ئۆتكەن، بۇ ئىئانە پۇل ئاساسەن ئەيدىز

بىمارلىرىنى داۋالاش ۋە مائارىپ ئىشلىرىغا مۇجەسسەملەشكەن.

ساخاۋەت ئىشلىرىغا نىسبەتەن، نەن سۈنخۇيدا بۇرۇنلا ئېنىق چۈشەنچە ھاسىل بولغان. ئۇنىڭ قارشىچە پەقەت جەمئىيەتكە جاۋاب قايتۇرغاندىلا، ئاندىن ئۇزۇن مەزگىللىك تەرەققىياتقا ئېرىشكىلى بولىدۇ. ئۇ مۇنداق دېگەن: «پۇل ھاياتتىكى ئەڭ مۇھىم نەرسە ئەمەس، ئاز-كۆپ بولسا جىددىيلىشىپ كېتىشنىڭ ھاجىتى يوق، ئەڭ مۇھىمى ئادەم بولۇش. ھاياتنىڭ قىممىتى پۇلغا تەڭ ئەمەس، كېيىن قىلىدىغان يەنە نۇرغۇنلىغان ئىشلار بار.»

دۆلىتىمىزنىڭ ئەيدىزدىن مۇداپىئەلىنىش ئىشلىرىنى ئىلگىرى سۈرۈش ئۈچۈن، جېڭتەي گۇرۇھى بىر قېتىمىدىلا 30 مىليون يۈەن ئىئانە قىلغان. جېڭتەي گۇرۇھىنىڭ باياناتچىسى يەن يى «شەرقتىكى ئۈمىد ھەپتىلىكى» گە مۇنداق دېگەن: «2004-يىلى، جېڭتەي گۇرۇھى خېنەندىكى ئەيدىزدىن مۇداپىئەلىنىش ئىشلىرىغا 1 مىليون يۈەن ئىئانە قىلماقچى بولغان. كېيىن مەملىكەتلىك سودا-سانائەتچىلەر بىرلەشمىسىنىڭ چاقىرىقى ئاستىدا، جېڭتەي خەلق ئىگىلىكىدىكى 27 كارخانا بىلەن بىرلىشىپ قىزىل لېنتا فوندىنى بارلىققا كەلتۈرگەن، ھەمدە باشلامچى بولۇش سۈپىتى بىلەن يەنە 30 مىليون يۈەن ئىئانە قىلغان.»

نەن سۈنخۇي ئۆزىنىڭ كېلىپ چىقىشىنى ئېنىق بىلىدۇ، ئۇ ئەزەلدىن ئۆزىنىڭ باي بولغانلىقى سەۋەبلىك ئەسلىنى ئۇنتۇپ قالغان. ئۇ مۇنداق دېگەن: «ماڭا نىسبەتەن ئېيتقاندا، مەن كېيىن قانداق چوڭ ئىشلارنى قىلىۋېتەي، ئۆزۈمنى مەغرۇرلاندۇرۇشقا ئاگاھلاندۇرۇپمەن، مەن ھېچقانچە چوڭ ئىش قىلىمدىم، پەقەتلا موزدور ئائىلىسىدىن كېلىپ چىققان ئادەممەن.»

دەل بۇ خىل پوزىتسىيە بولغاچقا، نەن سۈنخۇي ئىزچىل جەمئىيەتكە جاۋاب قايتۇرۇشنى بىرىنچى ئورۇنغا قويۇپ، ياراتقان بايلىقىنى جەمئىيەت ئۈچۈن ئىشلىتىش قارىشىنى تۇرغۇزغان، بۇخىل بايلىق قارشى ئۇنىڭ تېخىمۇ تەرەققىي قىلىشىغا تۈرتكە بولغان.

ۋېنجۇدىكى نۇرغۇنلىغان كارخانىلار ساخاۋەت ئىشلىرىغا ناھايىتى كۆڭۈل بۆلىدۇ.

جاۋ جاڭخەن ۋېنجۇ لېچىڭدىن، 1997-يىلىدىن باشلاپ ئۇ جىلىن ئۆلكىسىنىڭ گۇڭجۇلىڭ

شەھىرىدە جۇڭگو شەرق ۋېنجو سودا شەھەرچىسىنى قۇرۇشنى باشلىغان، ھەمدە 37 مىليون يۈەن ئىئانە قىلىپ «جاڭخەن مەكتىپى»، «جاڭخەن يولى» ۋە ئوت ئۆچۈرۈش پونكىتى قاتارلىقلارنى قۇرۇپ چىقىپ، يەرلىك ھۆكۈمەت تەرىپىدىن پەخىرىي شەھەر باشلىقلىقىغا تەكلىپ قىلىنىپ، ۋېنجولۇقلارنىڭ ياخشى ئوبرازىنى تىكلەگەن.

ۋېنجولۇق سودىگەر لىن شېڭشىۈڭ پىڭياڭدىكى بىر نامرات ئائىلىدە تۇغۇلغان، ئۇ ھازىر شېڭشىۈڭ مەبلەغ سېلىش گۇرۇھىنىڭ باش دېرىكتورى قوشۇمچە باش لىدېرى.

كۆپ يىللاردىن بۇيان، لىن شېڭشىۈڭنىڭ «ئۈمىد قۇرۇلۇشى» غا ئىئانە قىلغان پۇلى 40 مىليون يۈەندىن ئېشىپ، «ئۈمىد قۇرۇلۇشى» باشلانغۇچ مەكتىپىدىن 100 نى قۇرۇش ئارزۇسىنى مۇۋەپپەقىيەتلىك ئەمەلگە ئاشۇرغان.

بۇنىڭغا نىسبەتەن لىن شېڭشىۈڭ مۇنداق دەيدۇ: «بۈگۈن بالىلار مائارىپىغا كۆپرەك مەبلەغ سېلىش، كۆپرەك كۆڭۈل بۆلۈپ كۆيۈنۈش كېرەك، بۇنداقتا بىزنىڭ ئەتىدىكى ئۆسۈپ يېتىلىش ۋە تەرەققىي قىلىش بوشلۇقىمىز تېخىمۇ چوڭ بولىدۇ.»

ۋېنجولۇق سودىگەر، شاڭخەي جىنلىسى چەكلىك شىركىتىنىڭ باش لىدېرى ياكى جېيىشېڭنىڭ مۇۋەپپەقىيەتكە بولغان كۆز-قارىشى مۇنداق: «ئومۇمەن جەمئىيەتنىڭ ئىلگىرىلىشىگە ۋە ئىنسانىيەتنىڭ تەرەققىياتىغا تەسىر كۆرسىتەلەيدىغان ئادەم، بۇ تەسىرنىڭ چوڭ ياكى كىچىك بولۇشىدىن قەتئىينەزەر، پەقەت ئاكتىپ تەسىر بولسلا، ئۇ ئادەم غەلبە قىلغان بولىدۇ.»

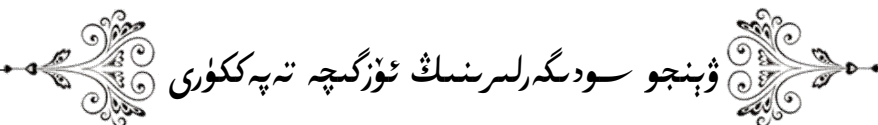
كاپىتال شەكىللىك ۋە شەكىلسىز بولىدۇ، شەكىلسىز كاپىتالىمۇ بايلىق يارىتالايدۇ. كارخانا ئوبرازى دەل شەكىلسىز كاپىتال دۇر. كارخانىنىڭ يۈكسەك ئوبرازىنى بارلىققا كەلتۈرۈشتە، كارخانىنىڭ ئۇزۇن مەزگىللىك تەرەققىياتىنى كۆزلەش كېرەك. ئەگەر كىچىك كارخانا بولسا، سىز پەقەت داڭق چىقىرىشقا كۆڭۈل بۆلسىڭىز، كارخانىنىڭ زورىيىشىغا ئەگىشىپ ئوبرازىمۇ ناھايىتى مۇھىم ئورۇنغا ئۆتىدۇ.

★★★ ۋىنجۇلىقلار ئۆزۈندىسى ★★★

بىز باج تاپشۇرىدىغانلار سېپىگە كىرىشكە تىرىشىمىز، بايلار قاتارىدىن چىقىپ كېتىشكە تىرىشىمىز.

- جېڭتەي گۇرۇھىنىڭ باش دىرېكتورى نەن سۇنخۇي كارخانىنىڭ تەرەققىي قىلغانلىقىنى، تاپشۇرغان بېجىمنىڭ كۆپەيگەنلىكىنى، خىزمەتچىلەرنىڭ يېڭى ئۆيگە ئېرىشكەنلىكىنى، ۋاكالىتچى سودىگەرلەرنىڭ باي بولغانلىقىنى ۋە كىشىلەرنىڭ ساغلام تۇرمۇش كەچۈرۈۋاتقانلىقىنى كۆرسەتمە، بۇ مېنىڭ خۇشاللىقىم.

- شاڭخەي ئەنشىن تاختاي چەكلىك شىركىتىنىڭ باش دىرېكتورى لۇ ۋېيگۇاڭ بۈگۈن بايلىق سىزنىڭ بولسىمۇ، ئەتە ئۇنداق بولۇشى ناتايىن. پۇل سىزنىڭ يانچۇقىڭىزدا بولسىمۇ، سىز مەبلەغ سالىسىڭىز، زاۋۇت قۇرسىڭىز، سېتىش تورى شەكىللەندۈرسىڭىز، بۇلارنىڭ ھەممىسى جەمئىيەتنىڭ بىر قىسمىغا ئايلىنىدۇ. شۇنداق بىر خىل بايلىق قارشى بولغاندىلا سىزنىڭ تەرەققىي قىلىش پۇرسىتىڭىز بولىدۇ.



مەھسۇلاتىڭىزنى ئوخشاش تۈرلەر ئىچىدە ئالدىنقى قاتارىغا ئۆتكۈزۈشكە تىرىشىڭ

بېيىش تەپەككۈرى:

نامراتلار: مەھسۇلاتنىڭ داڭقى چىقىمىسىمۇ مەيلى، ئەمما چوقۇم پۇل تېپىشى كېرەك.

ۋېنجولۇقلار: مەھسۇلاتنىڭ داڭقى چىقىشى، ھەم چوقۇم پۇل تېپىشى كېرەك، شۇنداقلا ئوخشاش تۈردىكى مەھسۇلاتلارنىڭ ئالدىنقى قاتارىغا تىزىلىپ، ئىستېمالچىلارنىڭ ئېتىراپ قىلىشىغا ۋە ياخشى كۆرۈشىگە ئېرىشىشى كېرەك.

شۇ يۇڭشۈي ۋېنجولۇق چاقماق سودىگىرى، ئۇ مۇنداق بىر ئىشنى ئېيتىپ بەرگەن: «مەن كورىيەگە بېرىپ باققان، مەن چاقماقنى ئۇلارغا 9 يۈەندىن بېرىمەن، ئۇلار بولسا 280 يۈەندىن ساتىدۇ. پەرق بۇنچە چوڭ بولغاچقا، بۇنىڭ ماڭا بولغان زەربىسى چوڭ ئىدى، چۈنكى چاقماقنى مەن ئىشلەپچىقارغان تۇرسام. بىر كۈنى كورىيەلىك بىر مۇلازىم ماڭا ئۆزۈم ئىشلەپچىقارغان چاقماقنى كۆرسۈتۈپ تۇرۇپ < جۇڭگولۇقلار بۇ خىل چاقماقنى ئىشلەپچىقىرالمىدۇ > دېدى، مەن بۇنىڭدىن قاتتىق ئاچچىقلىنىپ بارلىق ماتېرىياللارنى ئۇنىڭغا كۆرسەتتىم، ئىسىم كارتامنىمۇ ئۇنىڭغا بەردىم، ئۆزۈمنىڭ چاقمىقىنىمۇ ئۇنىڭغا كۆرسەتتىم، شۇنىڭ بىلەن ئۇ ئىشەندى، ھەم قۇلۇمدىكى چاقماقنى 280 يۈەنگە سېتىۋالدى. مەن قايتىپ كېلىپ خىزمەتچىلەرگە يىغىن ئاچتىم، ھەمدە بىزنىڭ مەھسۇلاتىمىزنىڭ قوشۇلما قىممىتىنىڭ نېمىشقا بۇنچە تۆۋەنلىكىنى سورىدۇم.»

سەۋەبى ناھايىتى ئاددىي بولۇپ، ۋېنجۇنىڭ چاقماقلىرىنىڭ ئۆزىگە خاس ماركىسى يوق ئىدى.

2001-يىلى، شۇ يۇڭشۈي رەسمىي ماركىسى تىزىملىتىدۇ، ھەمدە ئۆزىنىڭ ماركىسىدىكى

چاقماقلارنى ئىشلەپچىقىرىدۇ. «13 يىللىق تەرەققىيات ئارقىلىق بىز ئەمدى كۆزىمىزنى ئاچتۇق، بىز

ئىلگىرى ماركىلاشتۇرۇش يولىغا قاراپ مېڭىشنى قارار قىلغان، ئەمما شارائىتىمىز يوق ئىدى، بىز

تەرەپتىن سۈپەت ئۆتكىلىدىن ئۆتەلمەيتتۇق، يەنە بىر تەرەپتىن بۇ جەھەتتىكى ئەھۋاللارنى

چۈشەنمەيتتۇق، ھازىر شارائىت پىشپ يېتىلدى. بىز (ۋېنجۇڭ) ماركىسىنى تىزىملىتىش، مەن يېقىن كەلگۈسىدە دۇنيا چاقماق ئىشلەپچىقىرىش ساھەسىدە ۋېنجۇلۇقلارنىڭ دېگىنىنىڭ ھېساب بولىدىغانلىقىغا ئىشىنىمەن، ئەمما ۋېنجۇلۇقلارنىڭ دېگىنى ھېساب بولغاندىمۇ چوقۇم ئۆزىمىزگە خاس ماركىمىز بولۇشى كېرەك، ئەگەر سىزنىڭ ئۆزىڭىزگە خاس ماركىڭىز بولمىسا، ئۇنداقتا ۋېنجۇلۇقلارنىڭ دېگىنى ھېساب بولمايدۇ.»

بەزىلەر مەھسۇلاتنىڭ ماركىسى بولمىسىمۇ بولىدۇ، ئەمما چوقۇم پۇل تاپالىشى كېرەك دەيدۇ. ئەمەلىيەتتە، بۈگۈنكى جەمئىيىتىمىزدىكى ئىستېمالچىلارنىڭ مەدەنىيەت سەۋىيەسى ۋە ئىستېمال سەۋىيەسىنىڭ يۇقىرىلىشىغا ئەگىشىپ، ماركىنىڭ رولى بارغانسېرى روشەن بولماقتا. مەھسۇلات ئىزچىل پۇل تاپماقچى بولىدىكەن، چوقۇم ئۆزىگە خاس ماركىسى بولۇشى كېرەك، ھەمدە ئوخشاش تۈر ئىچىدە ئالدىنقى ئورۇنغا ئۆتۈشى، ئىستېمالچىلارنىڭ ئېتىراپ قىلىشى ۋە ياخشىلىشىغا ئېرىشىشى كېرەك، شۇنداقلا مەھسۇلات كارخانىغا سىجىل قىممەت يارىتىپ بېرەلەيدۇ. بۇ جەھەتتە، ۋېنجۇلۇقلار ئاچچىق ساۋاقلارنى يەكۈنلەپ چىققان.

1987-يىللىرى خاڭجۇلۇق ئىستېمالچىلار ۋېنجۇنىڭ ئاياغلىرىدىن قاتتىق زېرىكىپ، ۋېنجۇ ئاياغلىرىنى «ئەخلەت ئاياغ» دەپ ئاتىغان. شۇنداق قىلىپ 1987-يىلى 8-ئاينىڭ 8-كۈنى، خاڭجۇ شەھەرلىك تېخنىكا نازارەت ئىدارىسى بىلەن ئىستېمالچىلار جەمئىيىتى بىرلىشىپ «ئاياغ كۆيدۈرۈش» ئېلىپ بارغان، يەنى ۋېنجۇدا ئىشلەپچىقىرىلغان 5000 جۈپ ئاياغنى خاڭجۇدىكى ۋۇلىن مەيدانىدا كۆيدۈرۈپ تاشلىغان. بۇ ۋەقە ئەينى ۋاقىتتا ناھايىتى زور تەسىر قوزغاپ «خاڭجۇ ۋۇلىن ۋەقەسى» دەپ ئاتالغان.

ۋېنجۇ كاڭنەي گۇرۇھى چەكلىك شىركىتىنىڭ باش دېرېكتورى جىڭ شىۋىكاڭ ئەينى ۋاقىتتىكى گۇۋاھچى، ئۇ ئەينى ۋاقىتتىكى ئىشنى ناھايىتى ئېنىق خاتىرىسىگە ئېلىۋالغان. ئۇ مۇنداق دەيدۇ: «1987-يىلى 8-ئاينىڭ 8-كۈنى، مەن بۇ كۈننى ھەرگىز ئۇنتىمايمەن، ھەر قېتىم بۇ كۈننى ئويلىسام ناھايىتى ئىچىم پۇشىدۇ. ئۇ ئوتنى داۋاملىق تۇتاشتۇرماسلىق ئۈچۈن، بىز ۋېنجۇلۇقلار

ئىشنى قايتىدىن باشلىدۇق، باشقىلارغا قارىغاندا 10 يىل كۆپ تىرىشش ئارقىلىق ئاخىرى سەمىيىلىكنىڭ پۇلدىنمۇ قىممەتلىك ئىكەنلىكىنى چۈشەندۈق.

مەن ئەينى ۋاقىتتا خۇرۇم ئاياغ ئىشلەپچىقىراتتىم، مەن كەسپداشلىرىمنىڭ قەغەزنى ئاياغنىڭ ئىچىگە كىرگۈزۈۋەتكەنلىكىنى ئۆز كۆزۈم بىلەن كۆرگەن، بۇ خىل ئاياغتا سۇغا كىرىشكە، ئۇزۇن يول يۈرۈشكە بولمايتتى؛ سۇغا كەچمەي ئۇزۇن يول يۈرمىگەن تەغدىردىمۇ، ئاياغ بىرەر ھەپتىگە قالمايلا يىرتىلىپ كېتەتتى. بۇ خىل ئاياغنىڭ بىر جۈپى 10 يۈەن - ئىنتايىن ئەرزان بولغاچقا، خوجايىنلارنىڭ كالىھ - كالىھ پۇلنى چۆنتىكىگە سالغانلىقىنى ئۆز كۆزۈم بىلەن كۆرۈپ تۇردۇم، بۇ ھەقىقەتەن ئادەمنىڭ كۆزىنى قىزارتاتتى.

خاڭجۇ تېخنىكا نازارەت ئىدارىسى بىلەن ئىستېمالچىلار جەمئىيىتى ۋېنجۇدا ئىشلەپچىقىرىلغان 5000 جۈپ ئاياغنىڭ بىرىنىمۇ قويماي ساختا ماللار قاتارىدا كۆيدۈرۈش ئۈچۈن ئېلىپ ماڭغاندا، مەن (ئەمدى تۈگەشتۇق) دەپ ئويلىغان ئىدىم!

ئەينى ۋاقىتتا كۆڭلۈمنىڭ ئارام يوق ئىدى، كۆڭلۈم خۇددى چىۋىن يەۋالغاندەكلا بىئارام بولدى. گەرچە مېنىڭ زاۋۇتىمدا ئىشلەپچىقىرىلغان ئاياغلارنىڭ بىرىمۇ سۈپەتسىز بولمىسىمۇ، يەنە كېلىپ كۆيدۈرۈۋېتىلگەن 5000 جۈپ ئاياغنىڭ ئىچىدە مېنىڭ ئاياغلىرىم بولمىسىمۇ، ئەمما مەن بۇ ئۆتنىڭ ۋېنجۇدا ئىشلەپچىقىرىلغان بارلىق ئاياغلارنىڭ شەنىگە داغ تەككۈزگەنلىكىنى بىلەتتىم.»

شۇنداق قىلىپ، دۆلىتىمىز خەلقى بىر كېچىنىڭ ئىچىدىلا ۋېنجۇ ماللىرىنى بايقۇت قىلىشقا باشلىغان. ئەينى ۋاقىتتا جىڭ شيۇكاڭنىڭ زاۋۇتىدا ئىشلەپچىقىرىلغان ئاياغلارنىڭ شاڭخەيدىكى سېتىلىشى ناھايىتى ياخشى ئىدى. بۇ ئىش يۈز بەرگەندىن كېيىن، شاڭخەيدىكى نۇرغۇنلىغان سودا مەيدانلىرى ئۇنىڭ ئاياغلىرىنى سېتىشنى بېكار قىلغان. بىر سودا مەيدانىنىڭ خوجايىنى ئۇنىڭغا مۇنداق دېگەن: «سىزنىڭ ئاياغلىرىڭىز ياخشى، ئەمما سىزنىڭ تېگىڭىز ياخشى ئەمەس، ھازىر ھېچكىم ۋېنجۇ ئاياغلىرىنى سېتىۋېلىشقا جۈرئەت قىلالمايدۇ.»

بۇ ئىش تىلغا ئېلىنسا، جىڭ شيۇكاڭ ناھايىتى ھاياجانلىنىدۇ: «مەن ئەينى ۋاقىتتا قانداق

قىلغاندا ۋېنجۇنىڭ مەھسۇلاتلىرىنى قايتىدىن باش كۆتۈرۈپ چىقىش ئىمكانىيىتىگە ئىگە قىلغىلى بولىدىغانلىقىنى ئويلىدىم. مەن يەنە باشقىلارنىڭ ماركىسىدىكى مەھسۇلاتنى سېتىش يولىغا ماڭسا بولىمايدىغانلىقىنى، ۋېنجۇنىڭ ئۆزىگە خاس ماركىسىنى بارلىققا كەلتۈرۈشنىڭ مۇھىملىقىنى ھېس قىلغان ئىدىم.»

«مېنىڭچە ماركا - ئوبراز ۋە سۈپەتتىن تەركىب تاپاتتى، سۈپەت - مەھسۇلات ۋە خىزمەتچىلەرنىڭ سۈپىتىگە قارىتىلغان بولۇپ، بۇ ئىككىسى بىرلەشسە ئاندىن ھەقىقىي مەنىدىكى سۈپەت بارلىققا كېلەتتى، ئوبراز مەسىلىسى بولسا مەھسۇلاتنى ئوخشاش تۈردىكىلەرنىڭ ئىچىدە ئالدىنقى ئورۇنغا ئۆتكۈزۈش مەسىلىسى ئىدى.»

قايتا - قايتا ئويلىنىش ئارقىلىق جىڭ شىۋىكاڭ قايتا «ھۇجۇمغا ئۆتۈش» نى قارار قىلىدۇ. ئۇ يەنە مۇنداق دەيدۇ: «ۋېنجۇلۇقلار قاچانكى < بۇنى ۋېنجۇلۇقلار ئىشلەپچىقاردى > دېيىشكە پىتىنالىغان ۋاقىتتا ئاندىن ۋېنجۇنىڭ ئاياغچىلىقى قايتا باش كۆتۈرۈپ چىقىدۇ.»

1989 - يىلى ۋېنجۇ ئاياغچىلىقى ئەڭ تۆۋەن چەكتە تۇرغاندا جىڭ شىۋىكاڭ ئۆزىگە خاس ماركا يارىتىشنى قارار قىلىدۇ.

ياپونىيەلىك دۇنياغا داڭلىق كارخانىچى ئاكيو مورىتا سۈنئىي شىركىتىگە ئىسىم قويۇش مەسىلىسىنى تىلغا ئېلىپ مۇنداق دەيدۇ: «بىز بىر شىركەت نامى ئارقىلىق ئۆزىمىزنى تەشۋىق قىلىشىمىز كېرەك ئىدى. بىز نۇرغۇن ۋاقىت سەرپ قىلىپ شىركەتنىڭ ئىسمىنى تاللاپ چىقتۇق، ھەر كۈنى نۇرغۇن ئىسىملارنى يېزىپ تاللايتتۇق، ۋاقىتىمىز بولسلا مۇھاكىمە قىلاتتۇق. بىزنىڭ يېڭى ئىسمىمىزنى چوقۇم دۇنيانىڭ ھەر قايسى جايلىرىدىكى كىشىلەر ئاسانلا تونۇيالايدىغان بولۇشى كېرەك، ھەر قانداق تىلدا ئوقۇغىلى بولىدىغان بولۇشى كېرەك ئىدى. بىز ئون نەچچە قېتىم تەجرىبە قىلدۇق، نۇرغۇنلىغان لۇغەتلەرنى ئاڭلىتىپ، بىز بىزگە ماس كېلىدىغان نۇرانە ئىسىم تېپىشقا تىرىشتۇق.»

شۇ سەۋەبتىن، جىڭ شىۋىكاڭ شىركەتنىڭ مۇئاۋىن لىدىرى جۇ جىنىياۋ بىلەن بىرلىكتە ماركا نامىنى «كاڭنەي» دەپ قويدۇ، بۇنىڭ مەنىسى «مەن ساغلام تەرەققىي قىلالايمەن» دېگەنلىك

بولاتتى، بۇ نامنىڭ باشقىلارغا يەتكۈزۈلدىغان ئۇچۇرى «مەن پەقەت سودامنى ياخشى قىلساملا، باشقىلار مېنى ھېچنەمە قىلالمايدۇ» دېگەنلىك ئىدى.

ئۇلار يەنە بىر كۆكرىكى كەڭ ئادەمنىڭ ئوبرازىنى لايىھەلەپ، ئۇنى دۆلەت سودا - سانائەت ئىدارىسىگە ئەۋەتىپ تىزىمغا ئالدۇرىدۇ.

جىڭ شىۈكاڭ يەنە كاڭنەينىڭ ھەربىر خىزمەتچىسىگە مۇنداق دەيدۇ: «ماركا بولسا سۈپەت ۋە ئوبرازدىن تەشكىل تاپىدۇ، مەھسۇلات ۋە ئادىمىيلىك قوشۇلۇپ سۈپەتنى ھاسىل قىلىدۇ، سۈپەتتە ئىككىسىدىن بىرى كەم بولسا بولمايدۇ.»

ئۇنىڭدىن كېيىن، 10 يىللىق بوشاشماي تىرىشش ئارقىلىق كاڭنەي ئاخىرى غەلبە قىلىدۇ. «كاڭنەي» داڭقى چىقارغاندىن كېيىن نۇرغۇنلىغان كىشىلەر بۇ ماركىدىن پايدىلىنىپ پۇل تاپماقچى بولىدۇ. ئۇلار ھەر بىر جۈپ ئاياغقا 20 يۈەن قوشۇپ ماركا ئىشلىتىش ھوقۇقىنى سېتىۋالماقچى بولىدۇ. جىڭ شىۈكاڭ مۇنداق دەيدۇ: «بۇ ھەقىقەتەن جەلپ قىلارلىق ئىش ئىدى، پايدىسىمۇ ناھايىتى كۆپ ئىدى.» ئەمما ماركىنىڭ «دەردى» نى تارتقان جىڭ شىۈكاڭ بۇنداق قىلىشقا قوشۇلمايدۇ، ئۇ مۇنداق دەيدۇ: «بىزنىڭ ۋېنجولۇقلار ئىشلەپچىقارغان ئاياغ ئىلگىرى سۈپىتى ياخشى بولمىغاچقا ئەگرى يوللارغا مېڭىپ كەتكەن. بىزنىڭ بۈگۈنكى كۈنگە كەلەيلىكىمىز ئاسانغا توختىمىغان. ئەگەر ماركىنىڭ ئىشلىتىش ھوقۇقىنى ساتسام، ئىشلەپچىقىرىلغان مەھسۇلاتنىڭ سۈپىتىگە كىم مەسئۇل بولىدۇ؟ بىز ھەرگىزمۇ كۆز ئالدىمىزدىكى بىر ئاز پايدىنى دەپ ئۆزىمىزنى ئۆلۈمگە تۇتۇپ بەرمەيمىز. سەمىمىيلىكنى ئەمدى يوقاتساق بولمايدۇ.» شۇنداق قىلىپ ئۇ كەسكىنلىك بىلەن ئۇلارنىڭ تەلپىنى رەت قىلغان.

جىڭ شىۈكاڭ يەنە ھەيرانلىق بىلەن مۇنداق دېگەن: «چەتئەل ماركىلىرى نېمىشقا دۆلىتىمىزدە بازار تاپالايدۇ؟ نېمىشقا بەزىلەر ئۇلارنىڭ ئايىغىنى يۇقىرى باھادا سېتىۋېلىشقا رازى بولىدۇ؟ ئۇلار ئۆزلىرى سېتىۋالغان مەھسۇلاتنىڭ ۋېنجو ياكى گۇاڭجۇدا ئىشلەپچىقىرىلغانلىقىنى بىلىدۇ، ئەمما نېمىشقا يەنە يۇقىرى باھادا چەتئەللىكلەرنىڭكىنى يۇقىرى باھادا سېتىۋالىدۇ، بۇ دەل ماركىنىڭ

كۈچى. دېڭ شياڭپىڭ ئىلگىرى مۇنداق دېگەن: « بىزنىڭ ئۆزىمىزگە خاس مەھسۇلاتىمىز ۋە ماركىمىز بولۇشى كېرەك بولمىسا باشقىلار بىزنى بوزەك قىلىدۇ ، مەن ھەرگىز بوزەك بولمايمەن. »

2001-يىلى 1-ئاينىڭ 15-كۈنى، كاڭنەي فىرانسىيەنىڭ پارىژ شەھىرىدە تۇنجى خۇرۇم ئاياغلارنى مەخسۇس سېتىش دۈكىنىنى ئېچىپ، جۇڭگو ئاياغچىلىقىنىڭ چەتئەلدە بازار ئېچىش قەدىمىنى ئالدى. نۆۋەتتە، كاڭنەي ئاللىقاچان ياۋروپا ۋە ئامېرىكىدىكى 10 دىن كۆپرەك تەرەققىي قىلغان دۆلەتلەردە 100 گە يېقىن مەخسۇس سېتىش دۈكىنى قۇرۇپ چىقتى.

ۋور مات مۇنداق دەيدۇ: «ئەگەر كوكا كولا شىركىتىنىڭ دۇنيادىكى بارلىق زاۋۇتلىرى بىر كېچىنىڭ ئىچىدە كۆيۈپ كەتسىمۇ، ئەگەر مۇشۇ ماركىلا بولىدىكەن، بانكىلار يەنىلا شىركەتكە قەرز بېرىشنى خالايدۇ، چۈنكى بۇ ماركى قايىسلا شىركەتكە كىرسە پايدا ئېلىپ كېلىدۇ. مەھسۇلات زاۋۇتتا ئىشلەپچىقىرىلىدىغان نەرسە. ماركى بولسا ئىستېمالچىلار سېتىۋالدىغان نەرسە. بىر مەھسۇلات رىقابەتچى تەرىپىدىن تەقلىد قىلىنىپ ئىشلەپچىقىرىلىدۇ، ئەمما ماركى بىردىنبىر بولىدۇ. مەھسۇلات ناھايىتى تېزلا ئارقىدا قالىدۇ، ئەمما مۇۋەپپەقىيەت قازانغان ماركى ئۇزۇن مەزگىل ئۆز قىممىتىنى يوقاتمايدۇ. »

★★★ ۋىنجۇلىقلار ئۆزۈندىسى ★★★

مېنىڭچە ماركى - ئوبراز ۋە سۈپەتتىن تەركىب تاپىدۇ، سۈپەت - مەھسۇلات ۋە خىزمەتچىلەرنىڭ سۈپىتىگە قارىتىلغان بولۇپ، بۇ ئىككىسى بىرلەشسە ئاندىن ھەقىقىي مەنىدىكى سۈپەت بارلىققا كېلىدۇ. ئوبراز مەسىلىسى بولسا مەھسۇلاتنى ئوخشاش تۈردىكىلەرنىڭ ئىچىدە ئالدىنقى ئورۇنغا ئۆتكۈزۈش مەسىلىسىنى كۆرسىتىدۇ.

- كاڭنەي گۇرۇھى باش لىدېرى جىڭ شىۋىكاڭ

جۇڭگو كارخانىلىرى تەرەققىي قىلماقچى بولىدىكەن، چوقۇم خەلقئارالىق ماركى يارىتىشى

كېرەك.

- جېڭتەي گۇرۇھىنىڭ باش دېرېكتورى نەن سۈنخۇي

خېرىداردىن كېيىنكى مۇھىم نۇقتا-خىزمەتچى

بېيىش تەپەككۈرى:

نامراتلار: مەن خىزمەتچىلەرنى ياخشى خىزمەت پۇرسىتى بىلەن تەمىنلىدىم، شۇڭا ئۇلار ماڭا رەھمەت ئېيتسا توغرا بولىدۇ.

ۋېنجولۇقلار: خىزمەتچىلەر ماڭا بايلىق يارىتىپ بېرىدۇ، شۇڭا مەن ئۇلارغا رەھمەت ئېيتىشىم كېرەك، شىركەتكە نىسپەتەن ئۇلار مۇھىم ئورۇندا تۇرىدۇ.

بىر قېتىملىق يۇقىرى دەرىجىلىك باشقۇرغۇچىلارنى تەربىيەلەش يىغىنىدا، نەن سۇنخۇي تۇيۇقسىز مۇنداق سۇئال سورىغان: «كارخانىدىكى 企 خېتى قانداق يېزىلىدۇ؟» كۆپچىلىك بۇ گەپنىڭ مەنىسىنى چۈشەنمەي تۇرۇپلا قالدى. ئارقىدىن كىشىلەر مۇھاكىمە قىلىشىپ «人» ۋە «止» خېتىدىن تۈزۈلىدۇ دېيىشىدۇ. ئارقىدىن نەن سۇنخۇي داۋاملىق سورايدۇ: «كارخانىدىكى 人 خېتىنى ئېلىۋەتسەك قانداق ئەھۋال يۈز بېرىدۇ؟» كىشىلەر يۇقىرى ئاۋازدا ۋارقىرايدۇ: توختاش! (止 نىڭ مەنىسى)

«توغرا، كارخانا دېگەن سۆز ئادەم ۋە توختاش دېگەن مەنادىكى ئىككى خەتتىن تۈزۈلگەن، شۇڭا بۇ خەتنىڭ مەنىسى < ئەگەر ئادەم يوق بولسا كارخانا توختايدۇ > دېگەنلىك بولىدۇ. كارخانىنىڭ تەرەققىياتىدا ئادەم ئامىلى ناھايىتى مۇھىم، ئادەم بولمىسا ياكى كارخانا خىزمەتچىلىرى تىرىشمىسا، كارخانا ئالغا ئىلگىرىلەلمەيدۇ. شۇڭا بىز چوقۇم خىزمەتچىلەرگە كۆڭۈل بۆلۈشىمىز، كۆپلىگەن مۇنەۋۋەر ئىختىساسلىق خادىملارنى تەربىيەلەشكە كۈچىشىمىز كېرەك، ئۇلارنى ھۆرمەتلىشىمىز، ئۇلارغا ياخشى مۇئامىلە قىلىپ، ئۇلار ئۈچۈن ئۆزىنى تەرەققىي قىلدۇرىدىغان سەھنە تەمىنلەپ بېرىشىمىز، ھەمدە ئۇلارنى كارخانىدىكى ئەڭ مۇھىم بايلىق قاتارىغا قويۇشىمىز كېرەك!» نەن سۇنخۇي ناھايىتى ئۇرغۇلۇق تەرزىدە سۆزلەيدۇ.

نەن سۇنخۇينىڭ قارىشىچە، كارخانىدىكى مۇھىم ئىشلارنى پۈتكۈل خىزمەتچىلەر بىرلىكتە

ئۆستىگە ئالاتتى، ماركا ئوبرازى پۈتكۈل خىزمەتچىلەرنىڭ تىرىشىشى ئارقىلىق قولغا كېلەتتى، كارخانا روھىنى پۈتكۈل خىزمەتچىلەر بىرلىكتە ئىپادىلەپ چىقاتتى. شۇ سەۋەبتىن نەن سۈنخۇي دائىم مۇنداق دەيدۇ: «خىزمەتچىلەرنى ھەرگىزمۇ ئۆزىڭىزنىڭ چاكىرى ياكى قۇلى ئورنىدا كۆرمەسلىكىڭىز كېرەك، سىز ئۇلارنى دوستىڭىز ئورنىدا كۆرۈپلا قالماستىن، يەنە ئۇلارنى مۇھىم ئورۇنغا قويۇشىڭىز كېرەك. بىرىنچى مۇھىم نۇقتا خېرىدار، ئىككىنچى مۇھىم نۇقتا خىزمەتچى. چۈنكى بىزنىڭ مەھسۇلاتلىرىمىزنى خىزمەتچىلەر ئىشلەپچىقىرىدۇ، ئەگەر سىز ئۇلارغا قوپاللىق قىلىپ، خىزمەت ۋە تۇرمۇشقا كۆڭۈل بۆلمىسىڭىز، ئۆسۈپ-يېتىلىشىگە قارىمىسىڭىز، ئۇنداقتا ئۇنىڭ كەيپىياتى تەسىرگە ئۇچرايدۇ، ئۇنىڭ بۇ كەيپىياتى خىزمەت سۈپىتىگە تەسىر يەتكۈزىدۇ، خىزمەت سۈپىتىگە تەسىر يەتكەن ھامان مەھسۇلات سۈپىتى زىيانغا ئۇچرايدۇ.»

نەن سۈنخۇيىنىڭ قارىشىچە، كارخانا ئادەمنى ئاساس قىلىشى كېرەك بولۇپ، بارلىق خىزمەتچىلەرنى سۇغۇرتىغا قاتناشتۇرۇش كارخانىنىڭ مۇھىم تەدبىرى بولۇشى كېرەك ئىدى، كارخانا يەنە ئىجتىمائىي مەسئۇلىيىتىنى ئادا قىلىپ، دۆلەتنىڭ تەغدىرىگە كۆڭۈل بۆلۈشى، كىشىلەرگە پايدا يەتكۈزۈپ كارخانا تەرەققىياتى ئېھتىياجلىق مۇھىت بەرپا قىلىشى كېرەك ئىدى. شۇنداق قىلىپ، 2001-يىلىنىڭ ئاخىرىدا دۆلەت ئىشلىرى مەھكىمىسىنىڭ «ئىجتىمائىي سۇغۇرتا ھەققى يىغىش چارىسى»، «جېجياڭ ئۆلكىسى خىزمەتچىلەرنىڭ ئاساسى كۈتۈنۈش سۇغۇرتىسى» چارىسى قاتارلىق ھۆججەتلەرگە ئاساسەن، خەلق ئىگىلىكىدىكى كارخانا بولغان جېڭتەي گۇرۇھى خىزمەتچىلەرنىڭ ئىجتىمائىي كۈتۈنۈش سۇغۇرتىسىنى تاپشۇرۇشقا باشلايدۇ. كىشىلەر جېڭتەي گۇرۇھىنى تەرىپلەپ بۇ خىزمەتنى «ئىللىقلىق قۇرۇلۇشى» دەپ ئاتايدۇ. چۈنكى، نەن سۈنخۇيىنىڭ قارىشىچە، خىزمەتچىلەرنىڭ ئىجتىمائىي سۇغۇرتا ئىشلىرىنى ياخشى قىلىش ئۇلارنى جەلپ قىلىدىغان، ئۆيۈشتۈرىدىغان، ئىلھاملاندۇرىدىغان ۋە تۇتۇپ تۇرىدىغان مۇھىم چارە ئىدى.

نەن سۈنخۇيىنىڭ قارىشى توغرا ئىدى، ئىجتىمائىي سۇغۇرتىنىڭ ئەمەلگە ئېشىشى كارخانىنىڭ كۆيۈمچانلىقىنى ئىپادىلەپلا قالماستىن، خىزمەتچىلەرنىڭ كۆڭلىنى توختىتىدۇ، ھەمدە كۆپچىلىكنىڭ

قىزغىنلىقىنى قوزغىتىپ، كارخانا تەرەققىياتىنى ئىلگىرى سۈردى.

بۇ خىل مۇھىت ئاستىدا، جېڭتەينىڭ خىزمەتچىلىرى كارخانىنى ئائىلىسىدەك كۆرىدۇ، رەھبەرلىرىنى دوست تۇتىدۇ، جېڭتەي ھاياتىي كۈچ، ئۆيۈشۈش كۈچى ۋە رىقابەت كۈچىگە تولىدۇ. نەن سۇنخۇي مۇنداق دەيدۇ: «كارخانا تەرەققىياتى جەريانىدا، ئەگەر سىز خىزمەتچىلەرنى چاكار ئورنىدا كۆرسىڭىز، ئۇنىڭ سىز بىلەن كارى بولمايدۇ، ئەگەر سىز ئۇنى ئادەم ئورنىدا كۆرسىڭىز، ئۇ سىزنى ناھايىتى ھۆرمەت قىلىدۇ. سىز ئۇنىڭ ھۆرمىتىگە ئېرىشمەكچى بولسىڭىز، ئاۋال ئۇنى ھۆرمەتلىشىڭىز كېرەك. سىز خىزمەتچىلەرنى ئاسىرىسىڭىز، ئۇلار جەزمەن سىزنى ئاسىرايدۇ. شۇڭا خىزمەتچىلەرگە چوقۇم ئۇلارنىڭ دوستىدەك مۇئامىلە قىلىش، ئۇلارنى مۇھىم ئورۇنغا قويۇش كېرەك. ئەگەر شۇنداق بولسا، سىزنىڭ كارخانىڭىز چوقۇم ھاياتىي كۈچكە تولۇپ، رىقابەت كۈچى ئاشىدۇ.»

كارخانىچى چوقۇم خىزمەتچىلەرنىڭ ئۈمىدىنى بىلىشى كېرەك. خىزمەتچىلەرنىڭ تۇرمۇشىغا قاراشتىن باشقا، چوقۇم ئۇلارنىڭ تەرەققىياتىغا كۆڭۈل بۆلۈش كېرەك؛ بارلىق ئىشلاردا خىزمەتچىلەرنىڭ مەنپەئەتىنى بىرىنچى ئورۇنغا قويۇش، بولۇپمۇ خىزمەتچىلەر قېرىپ كەتكەندە، شىركەت چوقۇم ئۇلارنىڭ تۇرمۇشىنى كاپالەتكە ئىگە قىلىش كېرەك، بۇ ئارقىلىق خىزمەتچىلەرنىڭ كارخانىغا بولغان مۇھەببىتىنى كۈچەيتىپ، كارخانىنىڭ ئۆيۈشۈش كۈچىنى ئاشۇرۇش كېرەك. ئاۋكاڭ گۇرۇھىدا مۇنداق گەپ بار: «كارخانىغا نىسپەتەن ماركا ھاياتلىق، خىزمەتچى ئاساس، سۈپەت مۇھىم ھالقىدۇر.»

ۋاڭ جېنداۋنىڭ قارىشىچە، يۇقىرى ئوقۇش تارىخى، ئالىي دەرىجىلىك كەسپىي تېخنىكىلارنى ئىگىلىگەنلەرلا تالانتلىق ھېسابلىنىپ قالماستىن، يەنە ئادەتتىكى خىزمەتچىلەرمۇ تالانتلىق ھېسابلىنىدۇ. ۋاڭ جېنداۋنىڭ قارىشىغا ئاساسلانغاندا، پەقەت ئادەتتىكى خىزمەتچىلەر تىرىشىپ خىزمەت قىلغاندىلا ئاندىن سۈپەتلىك مەھسۇلاتلارنى ئىشلەپچىقارغىلى بولىدۇ، ھەمدە مەھسۇلاتنى بازارغا سېلىپ ئىستېمالچىلارنىڭ ئېتىراپ قىلىشىغا ئېرىشكىلى بولىدۇ، شۇڭا خىزمەتچىلەر

كارخانىنىڭ ئاساسى گەۋدىسى. شۇ سەۋەبتىن، ۋاڭ جېنداۋ خىزمەتچىلەرنىڭ تەمىناتىغا ئىنتايىن كۆڭۈل بۆلىدۇ.

ۋاڭ جېنداۋ گۇرۇھنىڭ مەمۇرىي خىزمەت بىناسىنى سېلىشتىن بۇرۇن، خىزمەتچىلەر ئۈچۈن بەش كورپۇس ياتاق بىناسى سالىدۇ، بىر كورپۇس كادىرلار ياتاقى سالىدۇ، ھەمدە ئۈچ يۇلتۇز تۇلچىسى بويىچە زامانىۋىلاشقان خىزمەتچىلەر تۇرمۇش رايونى قۇرۇپ چىقىدۇ. بۇ ئاشخانا، مال سېتىۋېلىش مەركىزى، كۆڭۈل ئېچىش مەركىزى، توپ مەيدانى ۋە يۇيۇنۇش كۆلچىكى قاتارلىقلارنى ئۆز ئىچىگە ئالدىغان بولۇپ، 3000 نەپەر خىزمەتچى تۇرالايدۇ.

خىزمەتچىلەرنىڭ تۇرمۇشىنى ياخشىلاش ئۈچۈن ئاۋكاڭ داڭلىق ئاشپەزلەرنى تەكلىپ قىلدى، ھەمدە ھەر خىل مەدەنىي پائالىيەتلەرنى ئۆتكۈزدى. شىركەتتە ھەر كۈنى ئەتىگەندە ئەتىگەنلىك مەشىق بولۇپ، خىزمەتچىلەر سۈپەت قەسەم نامىسى ئوقۇيدۇ؛ دائىم ھەربىي مەشىق ئورۇنلاشتۇرۇلۇپ، تېخنىكا مەشىقى ئېلىپ بېرىلىدۇ؛ دائىم «ئاۋكاڭ مۇنبىرى» لىكسىيەسى ئورۇنلاشتۇرۇلىدۇ، سودا ئىنستىتۇتىدا «ئاۋكاڭ سىنىپى» بولۇپ ئۆگىنىش قىلىدۇ. ئاۋكاڭ يەنە ھەر يىلى 200 مىڭ يۈەن چىقىرىپ ئىشلەپچىقىرىشنى باشقۇرۇش، لايىھەلەش ۋە تەشۋىقات خىزمەتلىرىگە قارىتا يېڭى ئىدىيەلەرنى ئوتتۇرىغا قويغان خىزمەتچىلەرنى مۇكاپاتلايدۇ.

2006 - يىلى 8 - ئاينىڭ 22 - كۈنى، 30 نەپەر خىزمەتچى «ئاۋكاڭ 2005 - يىللىق مۇنەۋۋەر خىزمەتچى» بولۇپ باھالىنىپ، ئاۋكاڭنىڭ خىزمەتچىلەرنى مۇكاپاتلاشتىكى يېڭى سىياسىتىدىن بەھرىمان بولۇپ، ئايروپىلانغا ئولتۇرۇپ بەش كۈنلۈك شياڭگاڭ - ئاۋمىن ساياھىتىگە ئاتلاندى. ئۇلار شياڭگاڭ شەھەر رايونى، دېڭىز - ئوكيان باغچىسى ۋە ئاۋمىندىكى ئۈچ چوڭ خاتىرە راۋىقىنى ساياھەت قىلىدۇ، ھەمدە شياڭگاڭدىكى مېيلىباۋ، ئاۋمىندىكى لىشىن قاتارلىق شىركەتلەرنى زىيارەت قىلىدۇ. ۋاڭ جېنداۋنىڭ قارىشىچە، ئىلغارلىقنى تەكىتلەپ، ئىلغارلىققا كۆڭۈل بۆلۈپ، خىزمەتچىلەرگە روھىي جەھەتتىن شان - شەرەپ تۇيغۇسى بېرىپلا قالماستىن، يەنە ئۇلارنى ماددى جەھەتتىن ئىلھاملاندۇرۇش كېرەك. كارخانىنىڭ ئىقتىسادىي ئۈنۈمنىڭ يۇقىرى كۆتۈرۈلۈشىگە ئەگىشىپ، گۇرۇھ

خىزمەتچىلەرنى تەشكىللەپ شياڭگاڭ - ئاۋمىنلارغا ساياھەتكە ئاپىرىپ، ئىلغار خىزمەتچىلەرنىڭ كارخانىغا قوشقان تۆھپىسىنى مۇكاپاتلىسا، يەنە كۆپچىلىك ئۈچۈن كاللىسىنى ئېچىش، نەزەر - دائىرىسىنى كېڭەيتىش يولى بىلەن تەمىنلەيدۇ. بۇنىڭدىن كېيىن يەنە ھەر قايسى جەھەتلەردىن خىزمەتچىلەرنىڭ، بولۇپمۇ مۇنەۋۋەر خىزمەتچىلەرنىڭ تەمىناتىنى يۇقىرى كۆتۈرۈش ناھايىتى مۇھىم.

ۋاڭ جېنداۋنىڭ بۇ خىل تەدبىرى خىزمەتچىلەرنىڭ كۆڭلىنى خاتىرجەم قىلىپلا قالماستىن، يەنە خىزمەتچىلەرنىڭ شىركەتكە بولغان مەسئۇلىيەتچانلىقى ۋە خوجايىنلىق ھېسسىياتىنى كۈچەيتىدۇ. نۇرغۇنلىغان كىشىلەر <جەمئىيەتتە خىزمەتچىلەر ناھايىتى كۆپ، سىز قىلىشنى خالىمىسىڭىز باشقىلار قىلىدۇ. > دەيدۇ. ئەمما ئەگەر سىز خىزمەتچىلەرنىڭ تۆلىگەن بەدىلىنى كۆرەلمىسىڭىز، ئۇنداقتا خىزمەتچىلەرمۇ شىركەت ۋە سىزگە بولغان بولغان ساداقىتىنى ساقلاپ قالالمايدۇ، نەتىجىدە خىزمەتچىلەر تۈركۈملەپ ئالمىشىپ كارخانا ئۇزۇن مەزگىللىك تەرەققىياتقا ئېرىشەلمەيدۇ. نەتىجىدە ھەقىقىي زىيان تارتقۇنى خىزمەتچى ئەمەس، بەلكى سىز ۋە كارخانىڭىز بولىدۇ. جۇ چېڭجىيەن > شىركەت تالانتلىقلارنى قەدىرلىسە، تالانتلىقلار شىركەتنى قەدىرلەيدۇ < دېگەن. ئەمەلىيەتتە كارخانا بىلەن خىزمەتچى ئۆز - ئارا بىر بىرىنى تولۇقلايدۇ. سۇ بولسا قولۇق ئاندىن ماڭالايدۇ، شۇڭا پەقەت خىزمەتچىلەرنى مۇھىم ئورۇنغا قويغاندا، ئۇلارنى ھۆرمەتلىگەندە، خىزمەتچىلەر ئۈچۈن ئويلىغاندا خىزمەتچىلەر ئاندىن پۈتۈن ۋۇجۇدى بىلەن كارخانا ئۈچۈن خىزمەت قىلىدۇ، كارخانا ئۈچۈن تېخىمۇ كۆپ قىممەت يارىتىدۇ.

★★★ ۋىنجۇلىقلار ئۆزۈندىسى ★★★

ئىككى نەرسە جېڭتەينىڭ جېنى. ئۇنىڭ بىرى خېرىدار، يەنە بىرى خىزمەتچى، بۇلارغا چوقۇم كۆڭۈل بۆلۈش كېرەك. - جېڭتەي گۇرۇھىنىڭ باش دېرىكتورى نەن سۇنخۇي شىركەت تالانتلىقلارنى ئاسىرسا، تالانتلىقلار شىركەتنى ئاسرايدۇ. - مېيتىس. باڭۋېي گۇرۇھىنىڭ باش دېرىكتورى قوشۇمچە باش لىدېرى جۇڭ چېڭجىيەن

شەركەتكە ماس كەلگىنى ئەڭ ياخشىسى

بېيىش تەپەككۈرى:

نامراتلار: ئىختىساسلىق خادىملارنىڭ قولىدىن قانچە ئىش چىقسا شۇنچە ياخشى، يۇقىرى ئوقۇش تارىخى، يۇقىرى تېخنىكا ۋە كەسپكە ئىگە ئىختىساسلىق خادىملارلا ئەڭ ياخشىسى ھېسابلىنىدۇ.

ۋېنجولۇقلار: ئادەم ئىشلىتىشتە مۇۋاپىق بولۇشنى تەكىتلەش كېرەك، ئەڭ ياخشى تالانت ئىگىسى مەزكۇر ئورۇنغا ماس كېلىدىغان تالانت ئىگىسىدۇر، پەقەت ئۆزى مەسئۇل بولغان ئىشنى ياخشى قىلالىسا تالانتلىق ھېسابلىنىدۇ.

2001-يىلى 12-ئاينىڭ 26-كۈنى كەچتە، خاڭجۇ جىجياڭ مېھمانخانىسىدا جىجياڭ ئۆلكىسى ئوقۇغۇچىلار بىرلەشمىسى ئالتىنچى قېتىملىق ۋەكىللەر مۇراسىمى - «داڭلىق كارخانا، كارخانىچىلار دوكلات بېرىش يىغىنى» نى ئۆتكۈزۈۋاتاتتى.

بىر ئوقۇغۇچىلار ۋەكىلى نەن سۇنخۇيدىن مۇنداق سورايدۇ: «ئەگەر ئىككى ئوقۇغۇچى سىزنىڭ شىركىتىڭىزگە خىزمەت ئىزدەپ كەلسە، بىرىنىڭ نەزەرىيە سەۋىيەسى ناھايىتى يۇقىرى، بىراق (كىتاب خالىتىسى) تېپىدىكىلەرگە كىرىدۇ؛ يەنە بىرىنىڭ كەسپى سەۋىيەسى يۇقىرى ئەمەس، ئەمما ئۇنىڭ تەشكىللەش ئىقتىدارى، ماسلاشتۇرۇش ئىقتىدارى ناھايىتى يۇقىرى ئوقۇغۇچىلار كادىرى بولسا، سىز قايسىسىنى تاللايسىز؟»

نەن سۇنخۇي بۇ سۇئالغا جاۋاب بېرىشكە ئالدىرىماي، كۆپچىلىككە ئىككى ھېكايىنى سۆزلەپ بېرىدۇ.

بىرىنچى ھېكايە:

ئۆي سالماقچى بولغان ياغاچچى ئۇستام ياغاچ كېسىپ تەييارلىماقچى بولۇپتۇ، ئۇ ھەم يوغان ھەم تۈز ياغاچلارنى تاللاپتۇ، چۈنكى ئۇ تورۇستىكى بالا ياغاچقا ئېھتىياجلىق ئىكەن. يەنە بىر

گۈزەل - سەنئەت بىلەن شۇغۇللىنىدىغان ئۇستاز شەكلى غەلىتە ، ئەگرى - بۈگرى ياغاچلارغا ناھايىتى قىزىقىدىكەن ، چۈنكى بۇ خىل ياغاچلار ھەيكەلتىراشلىق ، ئۆيىمچىلىقتىكى كۆڭۈلدىكىدەك ماتېرىيال ئىكەن .

ئىككىنچى ھېكايە:

بىر توپ رەسساملار بىر ئادەمنىڭ ئوبرازىنى سىزىپ چىقماقچى بولۇپتۇ ، ئەپسۇسلىنارلىق يېرى سىزىماقچى بولغان ئادەمنىڭ بىر كۆزى يوق ، بىر پۇتى چولاق ئىكەن . نۇرغۇنلىغان رەسساملار بۇ كەمچىلىكلەرنى قانداق ئىپادىلەشنى بىلەلمەپتۇ . بۇ ۋاقىتتا بىر رەسسام سىزىغان رەسىم باشقىلارنى ھەيران قالدۇرۇپتۇ . چۈنكى بۇ رەسسام بىر كۆزى يوق ، بىر پۇتى چولاق ئادەمگە ئۆتۈك كىيىپ مىللىتقا نىشانىنى قارىغا ئېلىۋاتقان كۆرۈنۈشىنى سىزىپ بەرگەن بولۇپ ، بۇ رەسىم ئۇ ئادەمنىڭ كەمچىلىكىنى ياپقان ئىدى .

بۇنىڭدىن كۆرۈۋېلىشقا بولىدۇكى ، نەن سۇنخۇيىنىڭ كۆپچىلىككە دېمەكچى بولغىنى تالانت ئىگىسى ھەر خىل بولىدۇ ، جەمئىيەتنىڭ ئېھتىياجىمۇ ھەر خىل بولىدۇ . ئادەم ئىشلەتكۈچىلەر چوقۇم ئادەملەرنىڭ ئارتۇقچىلىقىنى بايقاشقا ماھىر بولۇشى ، كەمچىلىكىدىن ساقلىنىشى ، ئۇ ئادەمنىڭ ئارتۇقچىلىقىدىن تولۇق پايدىلىنىشى كېرەك . خىزمەتچىلەر چوقۇم بىر خىل تەڭپۇڭ ھالەتتە تۇرۇشى ، ئۆزىنى توغرا تونۇپ ، ئارتۇقچىلىقىنى جارى قىلدۇرۇشى كېرەك ، شۇنداق قىلغاندىلا نەتىجە قازىنالايدۇ .

نەن سۇنخۇي ئۆزىنىڭ شۇ سۆزلىرىگە ئىزچىل ئەمەل قىلىپ كەلگەن .

جېڭتەي گۇرۇھىدا ۋۇ جىجيا ئىسىملىك لىدىر مەسلىھەتچىسى بولۇپ ، ئۇنىڭ كېلىشى شىركەتنىڭ سېتىش سوممىسىنى ئىزچىل يۇقىرى كۆتۈرگەن ، شۇڭا جېڭتەي كىشىلىرى تەرىپىدىن «بايلىق ئىلاھى» دەپ تەرىپلەنگەن . «بايلىق ئىلاھى» نىڭ جېڭتەيگە كېلىش ئارقا كۆرۈنۈشىگە بىر تەسىرلىك ھېكايە يوشۇرۇلغان .

1993 - يىلى ، لېچىڭدا مالىيە - باج خىزمىتى بىلەن شۇغۇللانغان ۋۇ جىجيا دەم ئېلىشقا

چىقىدۇ. ۋۇ جىجيا ئۆيىدە نەچچە كۈن ئارام ئالماستىلا، نەن سۈنخۇي ئۇنى ئىزدەپ كېلىدۇ. نەن سۈنخۇي سەمىيلىك بىلەن ئۇنى جېڭتەيگە كېلىشكە تەكلىپ قىلىپ مۇنداق دەيدۇ: «جېڭتەي سىزگە ئوخشاش تالانت ئىگىلىرىگە ئېھتىياجلىق، مەن سىزنىڭ بىزگە قوشۇلۇشىڭىزنى، جېڭتەينىڭ تەرەققىياتىغا ھەمدەمدە بولۇشىڭىزنى چىن دىلىمدىن ئۈمىد قىلىمەن.» نەن سۈنخۇينىڭ سەمىي ھالىتىنى كۆرۈپ، ياشىنىپ قالغان ۋۇ جىجيا مۇنداق دەيدۇ: «تالانت ئىگىسى! مەن تالانت ئىگىسى ھېسابلانمايمەن. ئەمما مەن سىزگە بىر ئادەمنى تەۋسىيە قىلاي، ئۇ ھەقىقىي تالانت ئىگىسى ھېسابلىنىدۇ.»

«كىم؟» نەن سۈنخۇي تالانت ئىگىسىنىڭ گېپىنى ئاڭلاپلا ئالدىرىغىنچە سورايدۇ. ۋۇ جىجيا نەن سۈنخۇيغا ئۇ ئادەمنىڭ ئەينى ۋاقىتتىكى مالىيە - باج ئىدارىسىنىڭ باشلىقى جۇ جىڭدۇڭ ئىكەنلىكىنى ئېيتىدۇ. ئۇ نەن سۈنخۇيغا جۇ ئىدارە باشلىقىنىڭ تېزلا پىنسىيەگە چىقىدىغانلىقىنى، ئۇنىڭ كەم تېپىلىدىغان ئىختىساس ئىگىسى ئىكەنلىكىنى ئېيتىدۇ. نەن سۈنخۇي بۇ گەپلەرنى ئاڭلاپ ناھايىتى خۇش بولۇپ: «ماڭا ھەر ئىككىڭلار لازىم!» دەيدۇ.

نەن سۈنخۇينىڭ سەمىيلىك بىلەن تەكلىپ قىلىشى ئارقىسىدا، ۋۇ جىجيا ئاخىرى جېڭتەيگە قوشۇلىدۇ. ئەلۋەتتە، جۇ ئىدارە باشلىقىمۇ جېڭتەيگە كېلىدۇ.

ۋۇ جىجيا جېڭتەيگە دەسلەپتە كەلگەندە مالىيە بۆلۈمىنىڭ مەسئۇلى ئىدى، كېيىن ۋۇ جىجيا جېڭتەينىڭ ئۆزىنىڭ تەشۋىقات قوشۇنى قۇرۇشقا مايىل بولۇپ، مەملىكىتىمىز ۋە دۇنيا مىقياسىدا تەشۋىقات تورى قۇرۇپ چىقماقچى بولىدۇ. بۇ نەن سۈنخۇينىڭ مۇئەييەنلەشتۈرۈشىگە ئېرىشىدۇ. ئەسلىدە ئۇنىڭ بۇرۇنلا شۇنداق قىلغۇسى بار ئىدى. شۇنداق قىلىپ، ۋۇ جىجيا تەشۋىقات ئىشلىرىغا مەسئۇل بولىدۇ. كېيىن جېڭتەي مەملىكىتىمىزنىڭ ھەر قايسى جايلىرىدا 2000 غا يېقىن تەشۋىقات شىركىتى ۋە كېلىشىملىك سېتىش ئورۇنلىرىنى قۇرۇپ چىقىدۇ، ھەمدە چەتئەللەردە 30 دىن ئارتۇق سېتىش ئاپپاراتى قۇرۇپ چىقىپ، ئۆلكە - شەھەر ۋە سانائەت شەھەرلىرىنى مەركەز قىلغان، يەرلىك

شەھەرلەرنى مۇھىم نۇقتا قىلغان، ناھىيە دەرىجىلىك شەھەرلەرنى تايانچ نۇقتا قىلغان ئۈچ دەرىجىلىك سېتىش سىستېمىسىنى قۇرۇپ چىقىدۇ.

مۇۋاپىق بولسلا تالانت ئىگىسى ھېسابلىنىدۇ، بۇ زامانۋىلاشقان باشقۇرۇشتىكى يېڭىچە تەپەككۈر، يۇقىرى ئوقۇش تارىخى، يۇقىرى تېخنىكىلىق خادىملارنىڭ كارخانىغا ماس كېلىشى ناتايىن، بۇ يەنە ئىختىساسلىقلارنىڭ ئىسراپ بولۇشىنى كەلتۈرۈپ چىقىرىپ، ئىختىساسلىق خادىملارنى يېتىشتۈرۈپ چىقىشقا توسقۇنلۇق قىلىدۇ. سىز پەقەت ئىختىساسلىق خادىملارنى مۇۋاپىق ئورۇنغا قويىسىڭىزلا، ھەر قانداق ئادەم ئۆزىنىڭ تالانتىنى جارى قىلدۇرالايدۇ.

جېجياڭ چۈنچېڭ قۇلپىچىلىق چەكلىك شىركىتىنىڭ باش لىدېرى تېخى 30 ياشقىمۇ كىرمىگەن جيا پېڭ. 1994-يىلى ئەمدىلا تولۇقسىز ئوتتۇرا مەكتەپنى پۈتتۈرگەن جيا پېڭ ئايلىقى 400 يۈەنلىك مائاش بىلەن شىركەتكە كېلىپ ئىشلەيدۇ، ئۇ سېخلاردا يۈگۈر-يېتىم ئىشلارنى قىلاتتى. بىراق ئۇ ئۆزىنىڭ ئىشلىرىنى ناھايىتى ياخشى قىلىدۇ، ئۆز مەسئۇلىيىتىنى ياخشى ئادا قىلىشتىن سىرت، ۋاقىت بولسلا باشقا سېخلارغا بېرىپ «ھۈنەر ئوغرىلايدۇ»، «ئۇزۇن ئۆتمەستىن ئۇ شىركەتنىڭ قۇلپا ياساش جەريانىنى ئىگىلىۋالىدۇ».

شىركەت تەرەققىيات جەريانىدا نەچچە قېتىملىق كىرىزىسقا يولۇققان بولسىمۇ، بىراق جيا پېڭ ئىزچىل شىركەتكە سادىق بولىدۇ، شۇڭا شىركەتنىڭ باش دېرېكتورى ۋۇ شياۋخەي ئۇنى تەربىيەلىمەكچى بولىدۇ. جيا پېڭ ھەر قايسى تەرەپلەردىكى بىلىملەرنى ئۆگىنىدۇ، بۈگۈنكى كۈندە، ئۇ يىللىق ئىشلەپچىقىرىش قىممىتى 100 مىليون يۈەندىن ئاشىدىغان بۇ شىركەت جيا پېڭنىڭ باشقۇرۇشىغا ئۆتىدۇ.

ۋۇ شياۋخەي جيا پېڭغا كۈلۈپ تۇرۇپ مۇنداق دەيدۇ: «ئەگەر سىز بىر كۈنى تۇيۇقسىز شىركەتتىن ئايرىلماقچى بولسىڭىز، مەن 10 مىليون يۈەن خەجلىسەممۇ سىزنى تۇتۇپ قالمايمەن.» خۇ شۈشى مۇنداق دەيدۇ: «بېكار تۇرىدىغان پۇلنىڭ ھېچنىمىگە پايدىسى يوق، پۇلنى ئىشلىتەلەيدىغان ئادەم بولۇشى كېرەك، بەزى ئىشلارنى ئۆزىمىز چۈشەنمىسەك، چۈشىنىدىغان

ئادەملەرنى ھۆرمەتلەش كېرەك. ئادەم ئىشلىتىدىغان ئادەمنىڭ ئالاھىدە ئىقتىدارى بولمىسا ھېچقىسى يوق، پەقەت ئادەم ئىشلىتىشكە ماھىرلىقىدىكى نامىنى چىقىرىۋالسا، تالانت ئىگىلىرى ئۆزلىرى ئىزدەپ كېلىدۇ. دۇنيا كىمە پادىشاھى باۋيۇگاڭ >پەقەت تالانت ئىگىلىرى بولسا مائاشى يۇقىرى بولسىمۇ تەكلىپ قىلىش كېرەك < دەيدۇ. چۈنكى شىركەتكە تەكلىپ قىلىنغان ھەقىقەتەن تالانت ئىگىلىرى بولسا، ئۇنىڭ شىركەتكە ئېلىپ كەلگەن بايلىقى ئۇنىڭ مائاشىنى نەچچە قاتلىۋېتىدۇ.

كاڭنەي گۇرۇھىدا بىر توپ ياشلار گۇرۇھىنىڭ ئوتتۇرا قاتلام باشقۇرغۇچىلىقىغا قويۇلغان، ئۇلارنىڭ تەپەككۈرى جانلىق، جۇشقۇن، ئىقتىدارلىق بولغاچقا، كارخانا تەرەققىياتىنى زور دەرىجىدە ئىلگىرى سۈرگەن.

كاڭنەي تالانتلىقلارنى ئۆسۈپ-يېتىلىش سەھنىسى بىلەن تەمىنلەشنى، ئۇلارنى ھەر قايسى ئورۇنلاردا ئىقتىدارىنى جارى قىلدۇرۇشقا ئىلھاملاندۇرۇشنى ئالدىنقى ئورۇنغا قويدۇ. كاڭنەي گۇرۇھى لايىھەلەش مەركىزىدە 10 يىلدىن ئارتۇق خىزمەت قىلغان شا مىگىستىرنىڭ قارىشىچە، ئۇنىڭ كاڭنەيدا قېلىشىدىكى سەۋەب، كاڭنەي ئۇنى ئىقتىدارىنى جارى قىلدۇرىدىغان سەھنە، ئۆز قىممىتىنى نامايەن قىلىدىغان پۇرسەت بىلەن تەمىنلىگەن ئىدى.

«مېنىڭ ئادەم ئىشلىتىش ئۆلچىمىم ناھايىتى ئېنىق، سىزدە قانچىلىك ئىقتىدار بولسا شۇنىڭغا چۈشلۈك سەھنە بىلەن تەمىنلەيمەن.» دەيدۇ كاڭنەي گۇرۇھىنىڭ باش دېرىكتورى جىڭ شىۋكاڭ. قانچىلىك ئىقتىدارىڭىز بولسا شۇنچىلىك سەھنىگە ئېرىشىڭىز، پەقەت خىزمەت تەلپىگە ماسلاشىشىڭىزلا سىز تالانت ئىگىسى ھېسابلىنىسىز. ۋېنجو كارخانىلىرىنىڭ بۇ خىل ئادەم ئىشلىتىش ئۇسۇلى نۇرغۇنلىغان كىشىلەرگە خىزمەت پۇرسىتى يارىتىپ بەرگەن، يەنە خىزمەتچىلەرنى كارخانا ئۈچۈن سادىق بولۇشقا ئۈندەپ، كارخانىنىڭ مۇقىم تەرەققىي قىلىشى ئۈچۈن پۇختا ئاساس سالغان.

★★★ ۋېنجولۇقلار ئۆزۈندىسى ★★★

ئەڭ ياخشى سۈپەت ئەڭ ياخشى ئورۇنغا ئېھتىياجلىق، ئەڭ ياخشى ئورۇن ئەڭ ياخشى تەربىيەگە

ئېھتىياجلىق، ئەڭ ياخشى تەربىيە ئەڭ ياخشى خىزمەتچىلەرنى يېتىشتۈرۈپ چىقىدۇ، ھەمدە ئەڭ ياخشى مەھسۇلاتلارنى ئىشلەپچىقىرىشقا تۈرتكە بولىدۇ.

– شيامېڭ گۇرۇھى باش دېرېكتورى چېن شياۋشياڭ



ئەقەدە جاۋاھىراتلىرى





TEL: 400-0991-684

ئادەمنى يېقىن ئارلىقتىن باشقۇرۇش كېرەك

بېيىش تەپەككۈرى:

نامراتلار: باشقۇرۇشتا چوقۇم قاتتىق بولۇش، ھەر خىل تۈزۈملەر ئارقىلىق خىزمەتچىلەرنى چەكلەش كېرەك، ئۇلار ئاندىن شىركەت تۈزۈلمىسىگە كۆندۈرۈلۈپ.

ۋېنجولۇقلار: باشقۇرۇش بىر خىل كۈچ جەھەتتىكى تىرىشش بولۇپ، قاتتىق باشقۇرۇشنىڭ ئۈنۈملۈك بولۇشى ناتايىن، ھەرىكەت ئارقىلىق تەسىرلەندۈرۈپ باشقۇرۇشلا ئەڭ ئاز تەننەرخ بىلەن خىزمەتچىلەرنىڭ سادىقلىقىنى ئاشۇرالايدۇ.

ئادەملەشكەن باشقۇرۇش» نى كىشىلەر دائىم «باشقۇرۇشنى ئادەملەشتۈرۈش» دەپ ئاتايدۇ، ئۇنىڭ كۆرسىتىدىغىنى خىزمەتچىلەرنىڭ تۇرمۇش، خىزمىتىگە قارىتا ئادەت خاراكتېرلىك تەتقىقاتنى قانات يايدۇرۇپ، ، باشقۇرۇشنى كىشىلەرنىڭ كۆڭلىگە تېخىمۇ يېقىنلاشتۇرۇش، بۇ ئارقىلىق مۇۋاپىق، ئۈنۈملۈك ھالدا خىزمەتچىلەرنىڭ يوشۇرۇن كۈچى ۋە خىزمەت ئۈنۈمىنى ئۆستۈرۈشنى كۆرسىتىدۇ.

ۋېنجو نەنفاڭ ھۇجرا بۇيۇملىرى چەكلىك شىركىتى خىزمەتچىلەرگە كۆڭۈل بۆلۈش، ھەر بىر خىزمەتچىگە كارخانىنى ئائىلىسىدەك كۆرىدىغان تۇيغۇ بېرىشكە كۆڭۈل بۆلىدۇ. «نەنفاڭ بىزگە ئائىلىمىزدەك تۇيغۇ بېرىدۇ، نەنفاڭ شىركىتى قىيىنچىلىقتا تۇرسىمۇ خىزمەتچىلەرگە كۆڭۈل بۆلۈشنى ئۈنتۈپ قالمايدۇ.» بۇ بىر خىزمەتچىنىڭ شىركەتكە بەرگەن باھاسى.

2004 - يىلى 3 - ئايدا، نەنفاڭ شىركىتى پىلان بۆلۈمىدىكى 27 ياشلىق خىزمەتچى شى يۇڭخۇا سۈيىدۈكتىن زەھەرلىنىش كېسەلىگە گىرىپتار بولۇپ، بۆرىكى ئاساسى جەھەتتىن كاردىن چىقىدۇ، شۇ يىلى 5 - ئايدا كەلگەندە، سۈيىدۈكتىن زەھەرلىنىش كېسەلى چۇڭچىڭدىن نەنفاڭغا كېلىپ خىزمەت قىلىۋاتقان بۇ يىگىتنىڭ ھاياتىغا خەۋپ يەتكۈزۈش دەرىجىسىگە بارىدۇ. ئۇنىڭ ھاياتىنى قۇتقۇزۇپ

قېلىش ئۈچۈن ئاز بولغاندا 100 مىڭ يۈەن داۋالاش راسخوتى كېتەتتى. بۇ يۈرتىدىن كېلىپ خىزمەت قىلىۋاتقان خىزمەتچىگە نىسبەتەن ئاز پۇل ئەمەس ئىدى.

شىركەت بۇ ئەھۋالنى بىلگەندىن كېيىن، دەرھال شى يۇڭخۇا ئۈچۈن 20 مىڭ يۈەن قەرز بېرىدۇ. ئاندىن شىركەتتىكى بارلىق خادىملارنى ئۆزىنىڭ ئۈچۈن پۇل ئىئانە قىلىشقا چاقىرىدۇ. شۇنداق قىلىپ 140 مىڭ يۈەن پۇل ناھايىتى تېزلا جۇغلەشەدۇ. شى يۇڭخۇا گۆر ئېغىزىدىن قايتىپ چىققاندىن كېيىن شىركەتكە تېخىمۇ سادىق بولۇپ ئىشلەيدۇ.

2004-يىلى، «يۈننا» ۋە «ئەيلى» دىن ئىبارەت ئىككى قېتىملىق تەيفېڭ بورىنى ۋېنجۇغا غايەت زور زىيان كەلتۈرىدۇ. نەنفاڭ ھۇجرا بۇيۇملىرى دەرھال ئاپەت رايونىغا ئىللىق يوتقان - كۆرىپلەرنى ئەۋەتىدۇ.

«ئەڭ راستچىل، ئەڭ گۈزەل بولۇش» نەنفاڭنىڭ كارخانا مەدەنىيىتى، يەنە كېلىپ كارخانىنىڭ ھەرىكەت قىبلىنامىسى.

قىزىل يىڭناغۇچ گۇرۇھىنىڭ باش لىدېرى چيەن جىنبو مۇنداق دېگەن: «پۇلنى يىراق ئارلىقتىن، ئادەمنى يېقىن ئارلىقتىن باشقۇرۇش كېرەك.» بۇ خىل قاراشنىڭ يارقىن نامايەندىسىنى ۋېنجو كارخانىلىرىدىن كۆرۈۋېلىشقا بولىدۇ.

دېلىشى شىركىتىدە ناھايىتى غەلىتە ئىشلەپچىقىرىش لىنىيەسى بار، يەنى ھامىلدارلار ئىشلەپچىقىرىش ئاقىما لىنىيەسى. بۇ لىنىيەدە خىزمەت قىلىدىغانلارنىڭ ھەممىسى ھامىلدار ئايال خىزمەتچىلەر.

ئەسلىدە، بۇ دېلىشى گۇرۇھى شىركىتى مەخسۇس ھامىلدار ئايال خىزمەتچىلەر ئۈچۈن تەسىس قىلغان ئىشلەپچىقىرىش لىنىيەسى. بۇ ئاقىما لىنىيە دېلىشى شىركىتى قارمىقىدىكى ئۆزچات ئىشلەپچىقىرىش زاۋۇتىدا تەسىس قىلىنغان بولۇپ، ھامىلدار خىزمەتچىلەرنىڭ خىزمىتى ئۆزچاتلارنى قوراشتۇرۇشتىن ئىبارەت.

دېلىشى بۇ ئالاھىدە خىزمەتچىلەرگە قارىتا ئالاھىدە تۈزۈملەرنى قوللانغان: خىزمەت ۋاقتىدا

ئەركىن ھەرىكەت قىلسا بولىدۇ، ئەگەر خىزمەت ۋاقتىدا سالامەتلىك ئەھۋالىدا مەسىلە چىقسا خالىغان ۋاقىتتا رۇخسەت سورىسا ياكى مۇددەتتىن بۇرۇن خىزمەتتىن چۈشسە بولىدۇ؛ خىزمەت كىيىمى كىيىمەي، ھامىلدارلار كىيىمى كىيسە بولىدۇ؛ ئۆزىنىڭ سالامەتلىك ئەھۋالىغا ئاساسەن ئىشلەپچىقىرىش مىقدارىنى بېكىتسە بولىدۇ؛ بىر قىسىم ئۇششاق خاتالىقلارنىڭ چىقىشىغا يول قويۇلىدۇ...

بۇ ئىشلەپچىقىرىش لىنىيەسىدىكى ئارام ئېلىش ئۆيىدە خىزمەتچىلەر بىر تەرەپتىن نەرسە يېگەچ، بىر تەرەپتىن ھامىلدارلىققا ئائىت كىتابلارنى كۆرسە، پىكىر ئالماشتۇرسا بولىدۇ. ھامىلدار بولغىنىغا سەككىز ئاي بولغان لۇ گۈيچېن خۇشال ھالدا مۇنداق دەيدۇ: «ھامىلدارلار ئىشلەپچىقىرىش لىنىيەسى ناھايىتى ئۆزگىچە، ئادەمگە ئىللىقلىق ئاتا قىلىدۇ.» بۇ ئاقما لىنىيەنى تەسىس قىلىش ھەققىدە گەپ بولغاندا، زاۋۇت باشلىقى ياردەمچىسى لىن جىنلەن چۈشەندۈرۈپ مۇنداق دەيدۇ: «بىرىنچىدىن ھامىلدار خىزمەتچىلەرنى ئويلىشىش، ئۇلارنىڭ قىيىن مەزگىلىدىن ئۆتۈۋېلىشىغا ياردەم بېرىش، ئۇلارنىڭ تەن - سالامەتلىكىنى ئاسراشتىن ئىبارەت؛ ئىككىنچىدىن بۇ خىل ئۇسۇل ئىشلەپچىقىرىش - باشقۇرۇشقا قولايلىق. دېلىشى كىچىك تىپتىكى ئۇزچات زاۋۇتىدا 1050 خىزمەتچى بولۇپ، بۇنىڭ ئىچىدە ئايال خىزمەتچى 800 نەپەر، ئۇلاردىن 70% ى ھامىلدارلىق يېشىدا بولۇپ، ھەر يىلى تەخمىنەن 10 نەچچە ئادەم ھامىلدار بولىدۇ، بۇ ئالاھىدە خىزمەتچىلەرنى ئورتاق باشقۇرۇش ئۈچۈن، بىز مۇشۇنداق ئامالنى ئويلاپ چىقتۇق.»

دېلىشى شىركىتىدىكى بىر مۇناسىۋەتلىك مەسئۇلنىڭ ئاشكارىلىشىچە، ھامىلدارلار ئىشلەپچىقىرىش لىنىيەسى قارمىققا شىركەتكە مۇئەييەن پاسسىپ تەسىر پەيدا قىلغان بولسىمۇ، بىراق ئۇنىڭ ئاكتىپ تەسىرى كۆپچىلىكنىڭ ئويلىغاندىن كۈچلۈك بولغان، يەنى قوشۇن مۇستەھكەملەنگەن، كارخانا ئۈچۈن غايەت زور تەربىيەلەش خىراجىتىنى تېجەپ قالغان؛ تېخىمۇ مۇھىمى، خىزمەتچىلەر يېتەرلىك كۆڭۈل بۆلۈشكە ئېرىشكەچكە، كارخانا بىلەن خىزمەتچى

ئوتتۇرىسىدىكى ئىناق ئەمگەك مۇناسىۋىتى تېخىمۇ كۈچەيگەن.

نەن سۈنخۇي خىزمەتچىلەرنىڭ مەنپەئەتىگە كاپالەتلىك قىلىشقا ئېتىبار بېرىدۇ، بۇنى ھەممە ئادەم بىلىدۇ. ئەگەر ئۇنىڭ كارخانىسىدا خىزمەتچىلەرنىڭ مەنپەئەتى تەسىرگە ئۇچرىسا، ئۇ ئىككىلەنمەستىن خىزمەتچىلەر تەرەپتە تۇرىدۇ؛ ئەگەر خىزمەتچىلەر قىيىنچىلىققا يولۇقسا، ئۇ ئىككىلەنمەستىن خىزمەتچىلەرنىڭ قىيىن ئۆتكەلدىن ئۆتۈۋېلىشىغا ياردەم قىلىدۇ.

بىر قېتىم، جياڭشىلىق خىزمەتچى جاڭ شيەنفۇنىڭ بويىغا قاتتىق ئۆسۈكچە چىقىپ قالىدۇ، دوختۇرخانا بۇنىڭغا ئۆسمە دەپ دىئاگنوز قويىدۇ. شۇنداق قىلىپ، ئۇ جياڭشى دوختۇرخانىسىغا بېرىپ ئوپېراتسىيە قىلدۇرىدۇ.

ئەينى ۋاقىتتا چاغان يېقىنلىشىپ قالغاچقا، شىركەتتە ئىشلەپچىقىرىش جىددى بولۇپ، ئادەم يېتىشمەيتتى. گەرچە ئۇنىڭ سالامەتلىكى پۈتۈنلەي ئەسلىگە كېلىپ بولالمىغان بولسىمۇ، ئۇ ئاكتىپلىق بىلەن خىزمەت ئورنىغا قايتىشنى ئىلتىماس قىلىدۇ. جېڭتەي گۇرۇھى مەنئى - مەدەنىيەت كومىتېتىنىڭ رەئىسى يې فېڭلىن ئەھۋالنى بىلگەندىن كېيىن، دەرھال ئۇنىڭغا داۋالاش تولۇقلىمىسى ئاپىرىپ بېرىدۇ.

جاڭ شيەنفۇ بۇنىڭدىن ناھايىتى تەسىرلىنىدۇ: «ئويلىمىغان يەردىن، مېنىڭدەك ئاددىي خىزمەتچى گۇرۇھ رەھبەرلىرىنىڭ كۆڭۈل بۆلۈشىگە ئېرىشكەن ئىدى، مەن جېڭتەينىڭ خىزمەتچىسى بولغانلىقىمدىن ئىنتايىن پەخىرلىنىمەن.»

جېڭتەيدە خىزمەت قىلىدىغان شاۋ چى سىچۈەندىن كەلگەن. شاۋ چىنىڭ ئايالىنىڭ تۇغۇت مەزگىلى كېلىپ، مەلۇم دوختۇرخانىدا تۇغماقچى بولىدۇ چەم ھەر خىل سەۋەبلەر تۈپەيلىدىن، ئۇنىڭ ئايالىنىڭ تۇغۇتى قىيىنلىشىپ بالا چۈشۈپ كېتىدۇ. شاۋ چى بوۋاق چۈشۈپ كېتىشتىكى سەۋەب دوختۇرخانىدا دەپ قاراپ، دوختۇرخانىدىن مۇناسىۋەتلىك مەسئۇلىيەتنى ئۆستىگە ئېلىشنى تەلەپ قىلىدۇ. بىراق دوختۇرخانا مەسئۇلىيەت بىزدە ئەمەس دەپ قاراپ، ھەر خىل يوللار ئارقىلىق ئۇلارغا بېسىم ئىشلىتىدۇ.

نەن سۈنخۇي بۇ ئىشنى بىلگەندىن كېيىن، دەرھال خۇنەن چاڭشاغا بارىدىغان كاماندېروپىكىسىنى ئەمەلدىن قالدۇرۇپ، ئۆزى باشلامچىلىق بىلەن گۇرۇھ پارتىيە كومىتېتى، ئىشچىلار ئۇيۇشمىسى قاتارلىق ئورۇنلارنىڭ مەسئۇللىرىنى باشلاپ دوختۇرخانا بىلەن كۆرۈشىدۇ، ھەمدە ئاخىرى ئورتاقلىققا كېلىدۇ. دوختۇرخانا رەھبىرى ئۇلاردىن ئۆزى ئەھۋال سوراپ، مۇناسىپ ئىقتىسادىي تۆلەم تۆلەپ بېرىدۇ.

بۇ ئىشتىن كېيىن شاۋ چى ئەر- ئايال مۇنداق رەھمەت خېتى يېزىپ چىقىدۇ:

«بىز ئەر- ئايال جېڭتەيدىكى ئون مىڭلىغان خىزمەتچىلەرنىڭ ئىچىدىكى ئاددى بىر ئىشچى، بىراق شىركەت رەھبەرلىرى ئۆزلىرى بىزدىن ئەھۋال سوراپ ئىشىمىزنى ھەل قىلىشىپ بەردى، بۇ ھەقىقەتەن قىممەتلىك روھ. بۇ ئىش ئارقىلىق بىز جېڭتەي ئائىلىسىنىڭ ئىللىقلىقىنى ھېس قىلدۇق، سىرتتىن كەلگەن بىر ئىشچىنىڭ بۇ ئائىلىدىكى مۇھىم رولىنى ھېس قىلدۇق، بۇ ئارقىلىق كارخانىنىڭ ئادەمنى ئاساس قىلىدىغان روھىنى تونۇپ يەتتۇق، بىز چوقۇم جېڭتەيگە سادىق بولىمىز، جېڭتەي ئۈچۈن كۈچ چىقىرىمىز.»

بىر كۈنى كەچتە ئىشتىن چۈشكەندىن كېيىن، جېڭتەي گۇرۇھى قۇرۇلۇش ئېلېكتىر ئۈسكۈنىلىرى شىركىتىنىڭ خىزمەتچىسى لۇ جۇاڭۋېن گۇڭچياۋ بازىرىغا ئىش بېجىرگىلى بېرىپ، بەختكە قارىشى ئۈچ بۇلاڭچىنىڭ بۇلاڭچىلىقىغا ئۇچرايدۇ. ئۇ بۇلاڭچىلار بىلەن جان تىكىپ ئېلىشىش جەريانىدا، بەدىنىنىڭ 20 نەچچە يېرىگە پىچاق تىقىلىدۇ. ھاياتى خەۋپ ئىچىدە قالغاندا، ئۇ شىركەتكە تېلېفون قىلىپ ياردەم سورايدۇ، شىركەت

رەھبەرلىرى ئەھۋالنى بىلگەندىن كېيىن دەرھال گۇڭچياۋغا كېلىپ ئۇنى دوختۇرخانىغا ئېلىپ بارىدۇ، ھەمدە ئۇنىڭ بارلىق داۋالىنىش خىراجىتى ئۈچۈن قەرز بېرىدۇ، ئارقىدىن لازىمەتلىك بۇيۇملارنى ئېلىپ كېلىدۇ.

يارىسى ساقىيىپ دوختۇرخانىدىن چىققاندىن كېيىن، لۇ جۇاڭۋېن گېزىتكە ماقالە يېزىپ ئۆزىنىڭ رەھمىتىنى بىلدۈرىدۇ. ئۇ خەتتە مۇنداق دەيدۇ:

«نۇرغۇنلىغان خىزمەتچىلەر ئارىسىدا مەن پەقەت دېڭىزدىكى بىر تامچە سۇدىن ئىبارەت، گەرچە مەن يۇرتۇمدىن باشقا جاي - لېچىڭ شەھىرىدە بولساممۇ، ھېچقانداق غېرىبلىق ھېس قىلىمىدىم، مەن ھازىر بۇ جاينى ئۆزۈمنىڭ ئىككىنچى يۇرتى دەپ بىلىمەن، چۈنكى مەن جېڭتەينىڭ خىزمەتچىسى، جېڭتەي مېنىڭ ئائىلەم، شىركەت رەھبەرلىرى ۋە خىزمەتچىلەر مېنىڭ تۇغقانلىرىم. مەن بۇنداق مۇھىتتا ياشىغانلىقىمدىن پەخىرلىنىمەن.»

كۆرۈۋالغىلى بولىدۇكى، ئادەملەشكەن باشقۇرۇش كارخانا باشقۇرۇشتىكى يېڭى ئىستىلغا ئايلىنىپلا قالماستىن، يەنە خىزمەتچىلەرنىڭ خىزمەت ئۈنۈمى ۋە سادىقلىقىنى يۇقىرى كۆتۈرۈپ، كارخانىنىڭ ساغلام تەرەققىي قىلىشىنى ئىلگىرى سۈرىدۇ.

★★★ ۋىنجۇلىقلار ئۇزۇندىسى ★★★

پۇلنى يىراق ئارلىقتىن، ئادەمنى يېقىن ئارلىقتىن باشقۇرۇش كېرەك.

- قىزىل يىڭىغاۋۇچ گۇرۇھنىڭ باش دېرېكتورى چيەن جىنبو

خىزمەت قىلالمايدىغان خىزمەتچى يوق، پەقەتلا باشقۇرۇشنى بىلمەيدىغان باشقۇرغۇچى بار.

- شاڭخەي جىن لىسى چەكلىك شىركىتىنىڭ باش لىدېرى ياڭ جىيېشېڭ

چەتئەللىكلەر بىلەن ھەمكارلىشىشنى ئۆگىنىۋېلىش كېرەك

بېيىش تەپەككۈرى:

نامراتلار: ئۆزىمىزنىڭ سودىسىنى ياخشىراق قىلساقلا بولىدى، چەتئەللىكلەر بىلەن ئۈنچە كۈچەپ ھەمكارلىق ئورنىتىشنىڭ ھاجىتى يوق، ئۇلارنىڭ كارخانىنى قايسى ھالەتكە ئەكىلىپ قويىدىغانلىقىنى بىلگىلى بولمايدۇ.

ۋېنجولۇقلار: كارخانا خەلقئارالىشىشقا قاراپ يۈزلىنىشتە چوقۇم خەلقئارالاشقان تەپەككۈر بولۇشى، چەتئەللىكلەر بىلەن ھەمكارلىشىشنى ئۆگىنىۋېلىش كېرەك. ھەمكارلىشىشتا چوقۇم سۈركىلىش بولىدۇ، ئەمما توختىماستىن ماسلىشىش ئارقىلىق كارخانىنى خەلقئارالاشتۇرۇشقا ئەھمىيەت بېرىش كېرەك، شۇنداق قىلغاندىلا كارخانا ۋە مەھسۇلاتنى خەلقئارا بازارغا يۈزلەندۈرگىلى بولىدۇ. ۋېنجۇدىكى نۇرغۇنلىغان كارخانىچىلار كارخانىنى تەرەققىي قىلدۇرغاندىن كېيىن، چەتئەلدىكى بىر قىسىم داڭلىك ماركىلار بىلەن ھەمكارلىشىش يولىنى تاللاپ، ئۆزىنىڭ ئەمەلىي كۈچى ۋە باشقۇرۇش سەنئىتىنى يۈكسەلدۈرىدۇ، ھەمدە مەھسۇلاتلىرىنى خەلقئارا بازارغا يۈزلەندۈرىدۇ.

2002-يىلى «شىيامېڭ» بىلەن ئىتالىيەنىڭ داڭلىق كىيىم-كېچەك ماركىسى جېنىيا ھەمكارلىشىپ، «شىيامېڭ-جېنىيا جۇڭگو چەكلىك شىركىتى» نى تىزىمغا ئالدۇرىدۇ، جېنىيا «شىيامېڭ» نىڭ 50% پېيىغا ئېرىشىدۇ، ماركىيا يەنىلا شىيامېڭغا تەۋە بولىدۇ.

شىيامېڭ گۇرۇھى باش دېرېكتورى جېن شياۋشياڭ مۇنداق دەيدۇ: «جېنىيا بىلەن ھەمكارلىشىش ئارقىلىق شىيامېڭ ئىزچىل ئۆزگەرتەلمەيۋاتقان جەمەت خاراكتېرىنى ئۆزگەرتتى. ئىككى تەرەپ ئۈچ يىلدىن ئارتۇق كېڭەشتى، بۇنىڭدىن بىزنىڭ قانچىلىك ئەجىر سىڭدۇرگەنلىكىمىزنى كۆرۈۋالغىلى بولىدۇ. ئاخىرىدا ئىزلاشقان ھۆججەت 600 بەتتىن كۆپرەك، قارىسا ئادەمنىڭ بېشىنى ئاغرىتىدۇ.»

ئۇنىڭدىن كېيىن، تىيەنجېڭ گۇرۇھى بىلەن ABB، ئاۋكاڭ بىلەن GEOX، باۋشنىياۋ بىلەن مازۇتو

ھەمكارلىشىدۇ.

2002-يىلى 11-ئاينىڭ 27-كۈنى، باۋشنىياۋ ئىتالىيەنىڭ داڭلىق توقۇمىچىلىق، كىيىم-كېچەك كارخانىسى مازۇتۇ بىلەن رەسمىي ھەمكارلاشقانلىقىنى جاكارلاپ، باۋشنىياۋنىڭ مۇستەقىل ھالدا مازۇتۇنىڭ جۇڭگودىكى ئالىي دەرىجىلىك كىيىم ماتېرىياللىرىنىڭ ۋاكالىتچىسى بولىدىغانلىقىنى، ھەمدە مازۇتۇنىڭ ئالىي دەرىجىلىك پاختا ماتېرىيالى ئارقىلىق يېڭى ئەۋلاد باۋشنىياۋ ئەرەنچە كىيىملىرىنى ئىشلەپچىقىرىدىغانلىقىنى خەۋەر قىلىپ، ئەرەنچە كىيىملەر بازىرىنى مۇستەقىل ئاچماقچى بولىدۇ.

ۋۇ جىزې ئىمزا قويۇش مۇراسىمىدا مۇنداق دەيدۇ: «باۋشنىياۋ ۋە مازۇتۇنىڭ ھەمكارلىقى باۋشنىياۋنىڭ 2002-يىلى ماركىنى پۈتۈنلەي يۈكسەلدۈرگەنلىكىنىڭ مىسالى، باۋشنىياۋ بۇ ھەمكارلىق ئارقىلىق دۇنيادىكى ئەڭ ئىلغار ئەرەنچە كىيىم ئۇقۇمىنى جۇڭگوغا ئېلىپ كىرىدۇ.» مۇتەخەسسسلەرنىڭ قارىشىچە، بۇ خىل ھەمكارلىق ۋېنجو كارخانىلىرىنى خەلقئارا بازىرىغا يۈزلەندۈرىدىغان ئۈدۈل يول ئىدى.

ئەلۋەتتە، چەتئەللەر بىلەن ھەمكارلىشىشقا بىر ئازابلىق جەريان كېتىدۇ.

جېن شياۋشياڭ مۇنداق دەيدۇ: «ئويلىمىغان يەردىن، چەتئەللىك باش ئىجرائىيە ئەمەلدارى ئىشقا چىققان بىرىنچى كۈندىكى مەملىكەتلىك ۋەكالىتچى سودىگەرلەر قۇرۇلتىيىدا جاكارلاپ كارخانا باج تاپشۇرۇشنى كۆلەملەشتۈرۈشى، بارلىق خىزمەتچىلەر ئۈچۈن ياشانغاندا كۈتۈنۈش سۇغۇرتىسى ۋە ئىشسىزلىق پۇلى بېرىشى كېرەك دېدى، بۇ خۇددى ئۇلار جۇڭگولۇق ئىشچىلارنىڭ قۇتقازغۇچىسىدەك تەسىر بېرەتتى. چەتئەللىكلەرنىڭ مەدەنىيەت، كۆز-قارىشى بىزگە ئوخشىمايدۇ، شۇڭا باشلىنىشتا چوقۇم بىزدە ئىدىيىۋى تەييارلىق بولۇشى كېرەك، چەتئەللىكلەر بىلەن ھەمكارلاشقان جەمەت خاراكتېرلىك كارخانىلار بىر قېتىملىق رەتلىنىش جەريانىنى باشتىن كەچۈرۈشى كېرەك.» بۈگۈنكى كۈنگە كەلگەندە، جېن شياۋشياڭ مەمۇنىيەت بىلەن مۇنداق دەيدۇ: «ئەگەر ئەينى ۋاقىتتا مەن ئىتالىيەلىكلەر بىلەن ھەمكارلاشمىغان بولسام، مەندە ھازىر ئازراق پۇل بولاتتى، ئەمما

شىامپىڭ گۇرۇھى تېخىچە تۆۋەن قاتلامدا تۇرغان بولاتتى، مەنبۇ ھەر كۈنى مۇناسىۋەت باغلاش ئۈچۈن باشقىلارنى مېھمان قىلىپ ئۆتۈپ كېتىشىم مۇمكىن ئىدى. بۈگۈن مەن ئۆزۈمنىڭ نېمە ئۆگىنىۋالغانلىقىنى ھېس قىلدىم، ئىلگىرى مەن شىركەتتىن ئايرىلساملا قالايىمىقانچىلىق يۈز بېرەتتى، ھازىر مەن بىر-ئىككى يىل يوقاپ كەتسەممۇ ھېچقانداق ئىش چىقمايدۇ!»

ۋېنجۇدا جۇڭگو-چەتئەل ھەمكارلىقىدىكى كارخانىلار ناھايىتى كۆپ، بۇ ئۇلارنىڭ دۆلەتنىڭ بۇ ھەقتىكى سىياسەتلىرىنى ياخشى بىلگەنلىكىنى چۈشەندۈرۈپ بېرىدۇ. چۈنكى دۆلەت جۇڭگو-چەتئەل ھەمكارلىقىدىكى كارخانىلارنىڭ نۇرغۇنلىغان ئېتىبار سىياسەتلىرىدىن بەھرىمان بولالايدىغانلىقىنى ئېنىق بەلگىلىگەن: مەسىلەن: باج، يەر قاتارلىقلاردا ئېتىبار بېرىپلا قالماستىن، يەنە جۇڭگو-چەتئەل ھەمكارلىقىدىكى كارخانىلار ناھايىتى ئاسانلا كارخانا ئوبرازىنى قۇرۇپ چىقالايدۇ.

«چەتئەللىكلەر بىلەن ھەمكارلىشىشنى ئۆگىنىۋېلىش كېرەك.» ۋېنجۇ سەنخېشنىڭ يىلىم چەكلىك شىركىتىنىڭ باش دېرىكتورى، لۈسەيلۇ (ۋېنجۇ) يىلىم چەكلىك شىركىتىنىڭ مۇئاۋىن باش دېرىكتورى جاڭ خەننىياۋ بۇ سۆزنى دائىم دەيدۇ.

2003-يىلى جاڭ خەننىياۋ باشقۇرۇۋاتقان جېجياڭ سەنئەت يىلىم چەكلىك شىركىتى دۇنيادىكى ئەڭ چوڭ يىلىم ئىشلەپچىقىرىش كارخانىسى لۈسەيلۇ بىلەن ھەمكارلىشىپ، لۈسەيلۇ (ۋېنجۇ) شىركىتىنى قۇرۇپ چىقىدۇ.

ھەمكارلاشقاندىن كېيىن، لۈسەيلۇ (ۋېنجۇ) شىركىتى لۈسەيلۇنىڭ دۇنيادا بىرلىككە كەلگەن تېخنىكا، سۈپەت ۋە باشقۇرۇش ئۆلچىمى بويىچە ئىشلەپچىقىرىشقا كىرىشىدۇ، ھەمدە باش مەسئۇلدىن تارتىپ بۆلۈم مەسئۇلىغىچە ھەممىسىنى چەتئەللىكلەردىن قوبۇل قىلىدۇ. شۇنىڭ بىلەن بىر ۋاقىتتا، مۇئاۋىن باش دېرىكتور بولغان جاڭ خەننىياۋ شىركەتتىكى بارلىق جەمەت ئەزالىرىنى كەتكۈزۋېتىدۇ.

«لۈسەيلۇ دۇنيادىكى ئەڭ چوڭ يىلىم ئىشلەپچىقىرىش كارخانىسى بولۇش سۈپىتى بىلەن،

ئۇلارنىڭ تېخنىكا ۋە ئىلغار باشقۇرۇش سىستېمىسى مېنى ئۆزىگە جەلپ قىلدى. «ھەمكارلاشقاندىن كېيىن، جاڭ خەنياۋ باش دېرىكتورلۇق ۋەزىپىسىدىن ئىستىپا بېرىدۇ، بىراق ئۇ ناھايىتى خۇشال بولىدۇ. «چەتئەللىكلەر بىلەن ھەمكارلاشقاندىن كېيىن ئۇلار ئېلىپ كەلگەن يېڭىچە ئىدىيە قاتارلىق شەكىلسىز بايلىقلارنىڭ قىممىتى مەبلەغ، ئەسلىمە قاتارلىق شەكىللىك بايلىقلاردىن كۆپ ئېشىپ كەتتى،»

ھەمكارلىشىپ بىر يىلدىن كېيىن، لۈسەيلۇ (ۋېنجۇ) شىركىتى خەلقئارادىكى ئەڭ قاتتىق ئۆلچەم ھەيئىتى نورۋىگىيە دەرىجىگە ئايرىش تەشكىلى تارقاتقان ھەر تۈرلۈك ئېتىراپنامىلەرگە ئېرىشىدۇ. جاڭ خەنياۋ مۇخبىرغا مۇنداق دەيدۇ. «ۋېنجۇنىڭ خەلق ئىگىلىكىدىكى كارخانىلىرى ئىلگىرىكى 20 نەچچە يىللىق تەرەققىيات جەريانىدا ئاز بولمىغان مەبلەغ ۋە ئەمەلىي كۈچ توپلاپ، چەتئەل كارخانىلىرى بىلەن ھەمكارلىشىشنىڭ ئاساسىنى تىكلدى. بىراق تېخىمۇ يۇقىرى تەلەپ بويىچە ئېيتقاندا، ۋېنجۇ خەلق ئىگىلىكىدىكى كارخانىلىرىنىڭ ئاساسى يەنىلا بوش، مەبلەغىتىن باشقا، يەنە تېخنىكا، باشقۇرۇش، ئىختىساس ئىگىسى ۋە ئىلغار ئىدىيەلەر قاتارلىقلارمۇ كەمچىل. ئەمەلىيەتتىن قارىغاندا، بۇ ئىلغار تېخنىكا، باشقۇرۇش، ئىختىساس ئىگىسى ۋە ئىدىيەلەر پەقەت بىز سودىگەر چاقىرىپ مەبلەغ توپلىغاندا، ھەمدە چەتئەللىكلەر بىلەن ھەمكارلاشقاندىلا ئاندىن ۋېنجۇغا تېخىمۇ تېز يىلتىز تارتالايدۇ، ھەمدە ۋېنجۇ كارخانىلىرىنى تېز تەرەققىي قىلدۇرالايدۇ، ئەڭ ئاخىرىدا خەلقئارا بازارغا كىرىش پۇرسىتى بولىدۇ.»

نەن سۈنخۇي مۇنداق دېگەن: «بىر كارخانا، بولۇپمۇ خەلق ئىگىلىكىدىكى كارخانا مۇئەييەن كۆلەمگە ئېرىشىپ تەرەققىي قىلغاندىن كېيىن، تېخىمۇ يۈكسەلمەكچى بولسا پەقەت ئۆزى ۋە ئىلگىرىكى تەجرىبىسىگە تايىنىپلا بۇلارنى قىلالايدۇ، ئۇلار چوقۇم سىرتنىڭ كۈچىدىن پايدىلىنىپ ئۆزىنى يۈكسەلدۈرۈشى كېرەك. نۆۋەتتە ۋېنجۇدىكى نۇرغۇنلىغان كارخانىلار ئۆزگىرىش باسقۇچىدا تۇرۇۋاتىدۇ، كارخانىچىلار چوقۇم بۇ ئۆزگىرىشكە ماسلىشالشى كېرەك، ئۇنداق بولمايدىكەن ئىككى يىلدىن كېيىن ھازىرقى رەھبەرلىك ئورنىنى ساقلاپ قېلىشى ناھايىتى تەس.»

★★★ ۋىنجۇلىقلار ئۆزۈندىسى ★★★

دۆلەت ئىچىدىكى ئىشلەپچىقىرىش ۋە سېتىشقا فاپەي شىركىتى مەسئۇل بولىدۇ، دۆلەت سىرتىدىكى لايىھە ۋە ماركىنى تەشۋىق قىلىشقا ھەمكارلاشقۇچىمىز مەسئۇل بولىدۇ، مۇشۇنداق ماسلاشقاندىلا ئاندىن فاپەي ماركىسى خەلقارا بازارغا كىرەلەيدۇ.

- فاپەي گۇرۇھى باش لىدېر ياردەمچىسى ۋاڭ جېن

ئەقەدە جاۋاھىراتلىرى



TEL: 400-0991-684

يېڭىلىق يارىتىش ئارقىلىق يادرولۇق رىقابەت كۈچىنى تىكلەش كېرەك

بېيىش تەپەككۈرى:

نامراتلار: پەقەت پۇل تاپالساڭلا باشقىلارغا ئەگىشىپ مېڭىش كېرەك. باشقىلار پۇل تاپالغان ئىشنى بىزمۇ قىلىشىمىز كېرەك؛ باشقىلار نېمە ئىشلەپچىقىرىپ پۇل تاپسا بىزمۇ شۇنى ئىشلەپچىقىرىشىمىز كېرەك؛ باشقىلار خېرىدارلارنى قانداق مۇلازىمەت بىلەن تەمىنلىسە بىزمۇ شۇنداق مۇلازىمەت بىلەن تەمىنلىشىمىز كېرەك، شۇنداق قىلساقمۇ ئوخشاشلا پۇل تاپقىلى بولىدۇ ئەمەسمۇ؟

ۋېنجۇلۇقلار: تەقلىد قىلىش - ئىشنىڭ باشلانمىسى بولۇپ، تەرەققىياتتا چۇقۇم يېڭىلىق يارىتىشقا تايىنىش كېرەك، توختىماستىن يېڭى مەھسۇلات ۋە تېخنىكىلارنى بارلىققا كەلتۈرگەندە، كارخانا ئاندىن ئۇزۇن مەزگىللىك تەرەققىياتقا ئېرىشىپ تېخىمۇ كۆپ بايلىق يارىتالايدۇ. كارخانا بازار رىقابىتىدە يېڭىلىمەس ئورۇندا تۇرماقچى بولسا، يېڭىلىق يارىتىش ناھايىتى مۇھىم. چۈنكى بازار ئىقتىسادىدىكى رىقابەت، نەق گەپنى قىلغاندا مەھسۇلاتنىڭ رىقابىتى، تېخنىكىنىڭ رىقابىتى، ئىختىساس ئىگىلىرىنىڭ رىقابىتى، بۇ رىقابەتلەرنى بىر يەرگە جۇغلانغاندا دەل يېڭىلىق يارىتىش جەھەتتىكى رىقابەتتۇر، پەقەت يېڭىلىق يارىتىش بولغاندا ئاندىن يېڭى مەھسۇلاتلار بولىدۇ، پەقەت يېڭىلىق يارىتىش بولغاندا ئاندىن يېڭى تېخنىكا بولىدۇ، پەقەت يېڭىلىق يارىتىشلا ئىختىساس ئىگىلىرىنى ھەقىقىي تاللاپ چىقالايدۇ، ھەمدە پەقەت يېڭىلىق يارىتىشلا كارخانىنىڭ يادرولۇق رىقابەت كۈچىنى قۇرۇپ چىقىدۇ.

ۋېنجۇ شەھەرلىك كەيۋەن ئېلېكتىر ئۈسكۈنىلىرى چەكلىك شىركىتى بىر ئادەتتىكى كارخانا. بىراق بۇ كارخانا ئۆز ئالدىغا يېڭىلىق يارىتىشنى بىرىنچى ئورۇنغا قويغان.

1993 - يىلى ۋېنجۇلۇق سودىگەرلىك يۈشېڭ بىر قېتىملىق تاسادىپىي پۇرسەتتە جۇڭگو يۇقىرى

بېسىملىق ئۆزچات كەسىپىدىكىلەرنىڭ مەخسۇس مۇھاكىمە يىغىنىنى ياندىن ئاڭلايدۇ. يىغىندا، مۇتەخەسسسلەر ۋە دۆلەت ئىچىدىكى چوڭ-ئوتتۇرا تىپلىق ئۆزچات كارخانىلىرىنىڭ مەسئۇللىرى بىردەك «دۆلەتنىڭ تورلاشقان ئېلېكتىر ئەسلىھەلىرىنى يۈرۈشلەشتۈرۈشنى تېزلىتىش پۇرسىتىنى چىڭ تۇتۇش، مۇستەقىل ھالدا يۇقىرى بېسىملىق ئۆزچات ئەسلىھەلىرىنى تەتقىق قىلىپ چىقىش، ئېلېكتىر كۈچى كەسىپىدىكى يادرولۇق كەسىپلەرنى گۈللەندۈرۈش كېرەك» دەپ قارايدۇ.

بىراق، مۇستەقىل تەتقىق قىلىپ چىقىش تېخنىكا، ماتېرىيال جەھەتتە كاپالەت بولۇشنى تەقەززا قىلىدىغان بولۇپ، مەبلەغ جەھەتتە كۆپ مىقداردىكى قوللاش بولۇشى كېرەك ئىدى. زور مىقداردىكى تەتقىقات خىراجىتىگە نىسبەتەن، نەق مەيداندىكى كارخانىلار ئارقىغا چېكىنىدۇ. چۈنكى بۇ تۈردە يېڭىلىق يارىتىشنىڭ خەتىرى بار بولۇپ، مۇستەقىل يېڭىلىق يارىتىش تېخىمۇ چوڭ خەتەر ئېلىپ كېلەتتى، مەغلۇب بولغاندا زور مىقداردىكى تەتقىقات مەبلىغى كۆپۈككە ئايلىنىشى مۇمكىن ئىدى.

بۇ ۋاقىتتا لى يۆشېڭ ئورنىدىن تۇرۇپ: «مەن مەبلەغ سالىمەن، بۇ ئىشنى مەن قىلىمەن!» دەيدۇ.

لى يۆشېڭ مۇتەخەسسسلەردىن مەسلىھەت سوراپ: «مۇستەقىل تەتقىقاتقا تەخمىنەن قانچە پۇل كېتىدۇ؟» دەيدۇ.

مۇتەخەسسسلەر جاۋاب بېرىپ: «ئۈچ مىليون يۈەن، مۇۋەپپەقىيەتلىك بولۇشى ناتايىن.» دەيدۇ. ئەينى ۋاقىتتا لى يۆشېڭنىڭ مەبلىغى 10 مىليون يۈەنگە بارمايتتى، بىراق ئۇ قىلچە ئىككىلەنمەستىن كەسپ ئەھلىلىرى ۋە تېخنىكا خادىملارنى ئۆزىنىڭ سودا شىركىتىدە تەتقىقات ئېلىپ بېرىشقا تەكلىپ قىلىدۇ.

لى يۆشېڭ ھەر كۈنى مۇتەخەسسسلەرگە ھەمراھ بولۇپ، تەتقىقاتنىڭ يۈرگۈزۈلۈش ئەھۋالىنى كۈزىتىدۇ.

بىر قىسىم كىشىلەر ئۇنىڭ نېمىشقا بۇنداق قىلىدىغانلىقىنى چۈشەنمەيدۇ، بىراق لى يۆشېڭ

بۇنىڭغا قارىتا مۇنداق دەيدۇ : «ئادەم دائىم بۇرنىنىڭ ئۈچىنى كۆرمەسلىك كېرەك ، پۇقراۋى كارخانا ئاۋال دۆلىتىمىزنىڭ كارخانىسى ، ئەگەر بۇ تەتقىقات ئوڭۇشلۇق بولسا ، مېنىڭ قانچە پۇل تېپىشىم مۇھىم ئەمەس ، كەسپىنى تەرەققىي قىلدۇرۇش مۇھىم ئىش . ئوڭۇشلۇق بولمىسا ، مەن يېڭىدىن باشلىسام ، يەنە ئېلىپكىتىر ئەسلىھەلەرنى ساتسام بولىدۇ.»

1994 - يىلى 10 - ئايدا ، مۇستەقىل تەتقىق قىلىنغان تۇنجى ئۆزچات شىئەن يۇقىرى بېسىملىق ئېلىپكىتىر ئەسلىھەلىرىنى سىناش ئورنىغا سىناش ئۈچۈن ئاپىرىپ بېرىلدى .

بىي كۈنى يېرىم كېچىدە ، لى يۆشېڭ شىئەن پەن - تەتقىقات گۇرۇپپىسىدىكى خۇاڭ ئىنژېنىرنىڭ تېلېفونىنى تاپشۇرۇۋالدى : «لى دېرىكتور ، تۈگەشتۈق ! سىناق نۇسخا ئاساسلىق سانلىق مەلۇماتلارنى سىناۋاتقاندا پارتىلاپ كەتتى ! مەبلىغىمىز يوق بولدى !» خۇاڭ ئىنژېنىر ناھايىتى جىددىلىشىپ كەتكەن ئىدى ، ئۇ يەنە پەن - تەتقىقات گۇرۇپپىسىدىكى خادىملارنىڭ ناھايىتى قايغۇلۇق ھالدا ئىكەنلىكىنى ، بەزىلىرىنىڭ يوتقانغا كىرىۋېلىپ يىغلاۋاتقانلىقىنى ئېيتىدۇ .

لى يۆشېڭ بىردىنلا ئازابلىنىدۇ . بىراق ئۇ دەرھال ئۆزىنى بېسىۋېلىپ خۇاڭ ئىنژېنىرغا تەسەللىي بېرىپ : «نېمىگە يىغلايسىن ! ئورنۇڭلاردىن تۇرۇڭلار ، ھاراق ئىچكىلى بارىمىز ! ئەتە قايتا باشلايمىز ! مەن ۋەيران بولۇپ كەتسەممۇ بۇنى باشقا ئېلىپ چىقماي قويمايمەن !» دەيدۇ .

ئىككىنچى كۈنى ، لى يۆشېڭ شىئەنگە تەتقىقات مەبلىغى ئۈچۈن 500 مىڭ يۈەن سالىدۇ . «يېڭىلىق يارىتىشنىڭ خەتىرى بار ، مۇستەقىل تەتقىقاتنىڭ خەتىرى تېخىمۇ چوڭ . بۇ ئەقلىلىككە ، شىجائەتكە موھتاج . تەتقىقات خادىملىرىنىڭ ۋۇجۇدىدىكى دۆلەت ھالقىغان شىركەتلەر بىلەن تېخنىكا تالاشقىدەك روھ مېنىڭ تۈرتكىلىك كۈچۈم .» دەيدۇ لى يۆشېڭ .

1995 - يىلى 4 - ئايدا ، شىئەن دۆلەتلىك يۇقىرى بېسىملىق ئېلىپكىتىر ئەسلىھەلىرىنى سىناش مەركىزىدە كەيىۋەن شىركىتى مۇستەقىل تەتقىق قىلىپ چىققان ئۆزچات بىلەن دۇنيادىكى سېتىش مىقدارى بىرىنچى ئورۇندا تۇرىدىغان ئىتالىيە VEI شىركىتىنىڭ ئۆزچاتى ئوخشاش ۋاقىتتا سىناق قىلىنىشقا باشلايدۇ . ئېلىپكىتىر ئېقىمىنى يۆتكەشتىن ئىبارەت بۇ تېخنىكا سانلىق مەلۇماتلىرىدىن

قارىغاندا، كەيىۋەن شىركىتىنىڭ مەھسۇلاتى قارشى تەرەپنىڭكىدىن كۆپ ئېشىپ كەتكەن ئىدى. كەيىۋەن غەلبە قىلدى! شۇنىڭدىن باشلاپ دۆلەت ئىچىدىكى 100 دىن ئارتۇق كارخانا بۇ تېخنىكىنى سېتىۋېلىپ ئىشلەپچىقىرىش ئېلىپ بارىدۇ.

بۈگۈنكى كۈندە، كەيىۋەن ئاللىقاچان ئوتتۇرا شەكىللىك ئۆزگۈچ قاتارلىق كۆپ خىل يېڭى مەھسۇلاتلارنى تەتقىق قىلىپ چىقتى، لى يۆشېڭ پەخىرلەنگەن ھالدا مۇنداق دەيدۇ: «بىز ئاساسلىق مۇستەقىل تەتقىقاتقا تايىنىمىز، ھازىر ئاللىقاچان تۆت چوڭ تۈردىكى 31 خىل مەھسۇلاتىمىز دۆلەتنىڭ بەش خىل پاتېنت ھوقۇقىغا ئېرىشتى. نۇرغۇن مەھسۇلاتىمىز دۆلەتلىك ئىقتىساد - سودا كومىتېتى، دۆلەت ئېلىپكىتىر كۈچى شىركىتى تەرىپىدىن مەملىكەتلىك شەھەر - يېزا ئېلىپكىتىر تورغا كىرگۈزۈلۈپ، يېزا ئېلىپكىتىر تورى قۇرۇلۇشى ۋە ئۆزگەرتىش قۇرۇلۇشىدىكى تەۋسىيە مەھسۇلات بولۇپ باھالاندى. بىزنىڭ مەھسۇلاتلىرىمىز ئىمپورت مەھسۇلاتلارنىڭ ئورنىدا ئىشلىتىلىپ، تېخنىكا كېڭەيتىش ئارقىلىق كەسپنى يېتەكلەپ چەتئەل شىركەتلىرىنىڭ مونوپوللۇق ئورنىنى بۇزۇپ تاشلىدى. ۋېنجۇدىكى پۇقراۋى كارخانىچى بولۇش سۈپىتىم بىلەن، دۆلىتىمىزنىڭ مۇستەقىل تەتقىقاتى ئۈچۈن ئازراق ئىش قىلىپ بېرىش مەن ئۈچۈن خۇشاللىق!»

بىر كارخانىدا يادرولۇق رىقابەت كۈچى بولمىسا، چوڭ شىركەتكە ئايلىنىش مۇمكىنچىلىكى يوق. يادرولۇق رىقابەت كۈچى دەل مۇستەقىل تەتقىقاتتىن كېلىدۇ. جېڭتەي گۇرۇھىنىڭ باش دېرىكتورى نەن سۇنخۇي مۇنداق دەيدۇ: «بىر كارخانىغا نىسبەتەن ئېيتقاندا، يېڭىلىق يارىتىشقا جۈرئەت قىلىش ناھايىتى مۇھىم. سىزدە يېڭىلىق يارىتىشقا ماھىر بولۇش روھى بولغاندىن سىرت، تېخىمۇ مۇھىمى سىزدە يەنە مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشقا جۈرئەت قىلىش روھى بولۇشى كېرەك. بىز تەجرىبىنىڭ كارخانىنىڭ ئىقتىسادىي يۈكسىگە ئايلىنىپ قېلىش مۇمكىنچىلىكىنى چەت قاقمايمىز، كارخانا چوڭايسىمۇ ئېھتىمال يېڭىچە خەتەرگە ئايلىنىپ قېلىشى مۇمكىن. ئىلگىرى دۆلەت ئىگىلىكىدىكى كارخانىلارنىڭ پۇت - قولى چۈشەكلىك ئىدى، سىز ئەمدى پۇت - قولىڭىزنى سۇنۇپ ياخشىراق قىلىشنى ئويلاشىڭىز بولىدۇ؛ ھازىر ئۇلارمۇ چۈشەكتىن قۇتۇلدى، جۇڭگو دۇنيا سودا

تەشكىلاتىغا كىرگەندىن كېيىن < بۆرە > مۇ تەڭ كەلدى، سىز بۇرۇنقى كونا، قالاق ئۇسۇل ۋە تەجرىبىڭىزگە تايىنىپ ھېچ ئىش قىلالمايسىز، شۇڭا چوقۇم يېڭىلىق يارىتىشقا جۈرئەت قىلىش، ئۆزىڭىزگە جەڭ ئېلان قىلىش كېرەك، بۇنداق كارخانىلار چوقۇم تەرەققىي قىلالايدۇ.»

1999-يىلىنىڭ ئاخىرىدا، دۆلىتىمىزدە ئاللىقاچان مۇۋەپپەقىيەت قازانغان نەن سۈنخۇي كىرىمىنى جىلغىسىغا بېرىپ تەكشۈرۈش ئېلىپ بارىدۇ، قايتىپ كەلگەندىن كېيىن ئۇ ناھايىتى مەمنۇنىيەت بىلەن مۇنداق دەيدۇ: «مەن بۇ قېتىم ئامېرىكىدا 100 دىن ئارتۇق دۆلەت ۋە رايوندىكى 1800 دىن كۆپ كارخانا قاتناشقان (99 خەلقئارالىق ئېلېكتىر تېخنىكىسى كۆرگەزمىسى) گە قاتنىشىپ، بىزنىڭ پەرقىمىزنى چوڭقۇر ھېس قىلدىم. جېڭتەيلا ئەمەس، دۆلىتىمىزدىكى نۇرغۇنلىغان داڭلىق كارخانىلارنىڭ مەھسۇلاتلىرى بىلەن ئامېرىكا، ياپونىيە قاتارلىق دۆلەتلەردىكى كارخانىلار ئىشلەپچىقارغان مەھسۇلاتلارنىڭ پەرقى ناھايىتى چوڭ ئىكەن. شۇنداق دېيىشكە بولىدۇكى، تۆۋەن بېسىملىق ئېلېكتىر ئۈسكۈنىلىرى بىر قېتىملىق ئىنقىلابقا دۇچ كەلمەكتە، ئەگەر تېخنىكا جەھەتتە يېڭىلىق ياراتمىساق، ئۆزىمىزنىڭ يۇقىرى تېخنىكىلىق مەھسۇلاتلىرىمىزنى ئىشلەپچىقارمىساق چوقۇم شاللىنىپ كېتىمىز.»

نەن سۈنخۇي ھەر بىر ئادەمنى ئاگاھلاندۇرۇپ مۇنداق دەيدۇ: «كۆزنى چوڭ ئېچىپ دۇنياغا قاراش كېرەك!»

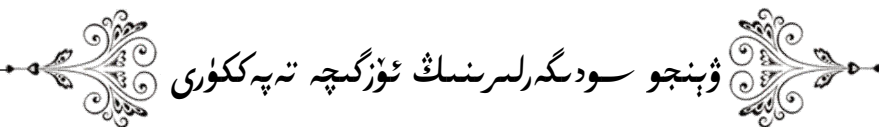
جېڭتەي بىر قەدەم - بىر قەدەمدىن يۈكسىلىۋاتقاندا، نەن سۈنخۇي جېڭتەينىڭ مۇۋەپپەقىيىتىنى مۇنداق تەسۋىرلەيدۇ: مېنىڭچە ھۆرمەت بىرىنچى ئورۇندا تۇرىدۇ. بۇ ئادەم، ئىش، دوست، رىقابەتچى، بىلىمگە نىسبەتەن ھۆرمەت بولۇپلا قالماستىن، يەنە ئەمەلىيەتتە، ئوبىيكتىپ قانۇنىيەتكە بولغان ھۆرمەتنى ئۆز ئىچىگە ئالىدۇ. ئىككىنچى ئۆگىنىش. بۇ باشقىلارنىڭ ئارتۇقچىلىقىنى ئۆگىنىش، مەڭگۈ كەمتەر ھالەتتە بولۇشنى كۆرسىتىدۇ. ئۈچىنچى خاتىرجەملىك. بۇ مېنىڭ پوزىتسىيەمنىڭ ئىزچىل تىنچ ھالەتنى ساقلىشىنى كۆرسىتىدۇ، بۇ ئىش قىلىشقا نىسبەتەن ناھايىتى مۇھىم. ئەڭ ئاخىرقىسى يېڭىلىق يارىتىش. بۇ توختىماستىن ئۆزىنى ۋە ئۆتۈشتىكى

نەتىجىنى ئىنكار قىلىشنى كۆرسىتىدۇ، پەقەت شۇنداق ئىختىساس ئىگىسىلا تەرەققىي قىلالايدۇ، پەقەت شۇنداق كارخانىلار ئالغا باسالايدۇ. مەن بۇلاردىن مۇنداق بىر مەزمۇننى خۇلاسىلەپ چىقتىم: ھۆرمەت، ئۆگىنىش، خاتىرجەملىك ۋە يېڭىلىق يارىتىش.»

ھەر بىر ئادەمنىڭ ئۆزىگە خاس ئويى بار، بىراق قانداق قىلىش ناھايىتى مۇھىم. تەپەككۈر چىقىش يولىنى بەلگىلەيدۇ، دائىملىق تەپەككۈر پەقەتلا كارخانىنى ھايات قالدۇرۇپ خەتەردىن ساقلايدۇ، بىراق يېڭىلىق يارىتىش تەپەككۈرى كارخانىنىڭ ھاياتىي كۈچىنى ئاشۇرۇپ تېخىمۇ كۆپ بايلىققا ئېرىشتۈرىدۇ. ئەمەلىيەتتە يېڭىلىق يارىتىش تەس ئەمەس، خۇددى تىەنجىڭ گۇرۇھىنىڭ باش دېرىكتورى گاۋ تىەنلې ئېيتقاندا: «ئەمەلىيەتتە يېڭىلىق يارىتىش بىر خىل ئۆزگىرىش، بۇ ئۆزگىرىش ئېھتىمال ئازلا بولۇشى مۇمكىن، ئېھتىمال ناھايىتى كىچىك بولۇشىمۇ مۇمكىن، بىراق يېڭىلىق يارىتىش توختاپلا قالسا بۇ كارخانا داۋاملىق تەرەققىي قىلالمايدۇ. يېڭىلىق يارىتىش بىر خىل ئاكتىپ پوزىتسىيە، بولۇپمۇ پۇقراۋى كارخانىلارنىڭ پاي تۈزۈمىنى ئۆزگەرتىش جەھەتتە، ئەسلىدە مەن ئىگىلىك تىكلەنگەچكە، مېنىڭ دېگىنىم ھېساب ئىدى، ھازىر پايچىكلارنىڭ ئېشىشىغا ئەگىشىپ، پايچىكلار ھەر خىل مەسىلىلەرنى ئوتتۇرىغا قويىدۇ، بۇلارغا چوقۇم ئاكتىپ پوزىتسىيە بىلەن يۈزلىنىش كېرەك. كارخانا تەرەققىياتى جەريانىدا، بەزىدە خىزمەتچىلەر چارچاپ قالسا سۈپەت مەسىلىسى يۈز بېرىدۇ، ئەگەر بۇ خىل بېسىمنى قوبۇل قىلالىمىساق، كارخانىمۇ چېكىنىشكە باشلايدۇ. شۇڭا پوزىتسىيە ناھايىتى مۇھىم. ئۇنىڭدىن باشقا، يېڭىلىق يارىتىش كارخانىچىدىن داۋاملىق ئۆگىنىش، كارخانا خىزمەتچىلىرىنى ئۆگىنىش ساپاسىغا ئىگە قىلىشنى تەلەپ قىلىدۇ.»

★★★ ۋىنجۇلىقلار ئۆزۈندىسى ★★★

ھەر بىر ئادەمنىڭ ئۆزىگە خاس ئويى بار، بىراق قانداق قىلىش ناھايىتى مۇھىم، تەپەككۈر چىقىش يولىنى بەلگىلەيدۇ، دائىملىق تەپەككۈر پەقەتلا كارخانىنى ھايات قالدۇرۇپ خەتەردىن ساقلايدۇ، بىراق يېڭىلىق يارىتىش تەپەككۈرى كارخانىنىڭ ھاياتىي كۈچىنى ئاشۇرۇپ تېخىمۇ كۆپ بايلىققا ئېرىشتۈرىدۇ. پەقەت ۋاقتى ئۆتكەن تەپەككۈر بولىدۇ، ۋاقتى ئۆتكەن بازار بولمايدۇ.



- جۇنياۋ گۇرۇھىنىڭ باش دىرېكتورى ۋاڭ جۇنياۋ

ئەمەلىيەتتە يېڭىلىق يارىتىش بىر خىل ئۆزگىرىش، بۇ ئۆزگىرىش ئېھتىمال ئازلا بولۇشى مۇمكىن،

ئېھتىمال ناھايىتى كىچىك بولۇشىمۇ مۇمكىن، بىراق يېڭىلىق يارىتىش توختاپلا قالسا بۇ كارخانا

داۋاملىق تەرەققىي قىلالمايدۇ.

- تىيەنجېڭ گۇرۇھىنىڭ باش دىرېكتورى گاۋ تىيەنلې



كارخانىغا ئەڭ قابىل رەھبەرنى تەپتىش كېرەك

بېيىش تەپەككۈرى:

نامراتلار: جاپا تارتىپ قۇرغان كارخانىنى بالىلىرىمىزغا قالدۇرمىساق كىمگە قالدۇرىمىز؟
كارخانىنىڭ بالىلىرىمىزغا قالغىنى باشقىلارغا قالغىنىدىن ياخشى.
ۋېنجۇلۇقلار: كارخانا بىر خىل ئىجتىمائىي بايلىق، بالىلارنىڭ ئۆزىگە خاس ئويلىغانلىرى بولىدۇ، ئەگەر ئۇلاردا كارخانىنى باشقۇرۇش ئىرادىسى ۋە ئىقتىدارى بولسا ياخشى، ئەمما كارخانىنى قولغا ئېلىشنى خالىمىسا ياكى باشقۇرۇشقا ئىقتىدارى يەتمىسە، كارخانىنى ھالاكەتكە يۈزلەندۈرگەندىن كۆرە باشقىلارنىڭ باشقۇرۇشىغا بېرىش كېرەك.

«جۇڭگو ئىقتىساد گېزىتى» دە ئىلگىرى مۇنداق كۆرسىتىلگەن: «جەمەت خاراكتېرلىك كارخانىلار ۋېنجۇغا ئىنتايىن ئومۇملاشقان. بىراق رىقابەت بېسىمى ئاستىدا، بۇ خىل كارخانىلار يەنە بىر قەدەم ئىلگىرىلەپ تەرەققىي قىلىشنىڭ قىيىنلىقىنى ۋە كارخانا يۈرۈشتۈرۈشتىكى مەسىلىلەرنى تونۇپ يەتكەن. دەسلەپكى ۋاقىتتا، كارخانا رەھبەرلىرى دائىم كارخانىدىكى ئورگانلارنىڭ مۇقىم بولماسلىقى، كادىرلار ساپاسىنىڭ تۆۋەن بولۇشى ۋە باشقۇرۇش ئىلمى بولماسلىق قاتارلىقلاردىن ئاغرىغان. ئەمما ئۇلار سەۋەبىنىڭ جەمەت خاراكتېرىنىڭ كارخانىنىڭ ئىلگىرىلەش يولىنى توسۇپ قويغانلىقىنى بىلمىگەن. گۈرۈھ كارخانىسى ۋە ئەزا كارخانا، گۈرۈھ بىلەن سېتىش شىركەتلىرى ئوتتۇرىسىدىكى مۇناسىۋەتنى قانداق قىلىپ چىڭىتىش مەسىلىسى ئېغىر مەسىلىگە ئايلانغان.»
تىڭيۈ گۈرۈھىنىڭ باش لىدېرى فەن پېيسۇڭ مۇنداق دېگەن: «كارخانىنىڭ كۈچىيىشىگە ئەگىشىپ جەمەتنىڭ كۈچى بارغانسېرى ئاجىزلايدۇ، ئاجىزلىشىش بىلەن بىر ۋاقىتتا سىز يەنە سىرتقى كۈچ ئارقىلىق ئۆزىڭىزنى تەرەققىي قىلدۇرماقچى بولىسىز.»

بۈگۈنكى كۈندە بارغانسېرى كۆپلىگەن ۋېنجۇلۇقلار كارخانا ۋارىسلىرىنىڭ بالىلىرى بىلەنلا چەكلىنىپ قالسا بولمايدىغانلىقىنى تونۇپ يەتتى. ۋېنجۇدا ئاتا-بالا ئوتتۇرىسىدىكى ۋارىسلىق

توغرىسىدا ئېقىپ يۈرگەن بىر تەمسىل بار: «ئەگەر سىزنىڭ بالىلىرىڭىز سىزدىن كۈچلۈك بولسا، سىزنىڭ ئۇلارغا كارخانىنى قالدۇرۇشىڭىزنىڭ ھاجىتى يوق؛ ئەگەر سىزنىڭ بالىلىرىڭىز سىزگە يەتمىسە، ئۇنداقتا يەنىلا كارخانىنى ئۇلارغا قالدۇرۇشنىڭ ھاجىتى يوق؛ ئەگەر بالىلىرىڭىز سىز بىلەن ئوخشاش بولسا، ئۇنداقتا ئۇلارنى ئىشلىرىڭىزغا ۋارىسلىق قالدۇرۇشىڭىزنىڭ زۆرۈرىيىتى يوق.»

ۋارىسلار مەسلىسىدە نەن سۈنخۇي كۆڭلىگە ئېنىق سان پۈككەن.

2004-يىللىق جېجياڭ پۇقراۋى كارخانا باشقۇرغۇچىلىرىنىڭ باش قوشۇش يىغىنىدا، نەن سۈنخۇي ئۆزىنىڭ ۋارىسلىق مەسلىسىگە بولغان كۆز-قارىشىنى ئوتتۇرىغا قويغان. ئۇ مۇنداق دېگەن: «جېڭتەيدە 100 دىن ئارتۇق پايچىك بار، بۇنىڭ ئىچىدىكى توققۇزى يۇقىرى دەرىجىلىك باشقۇرغۇچى. بىز بۇ يۇقىرى دەرىجىلىك باشقۇرغۇچىلارنىڭ پەرزەنتلىرى ئوقۇشنى پۈتتۈرگەندىن كېيىن جېڭتەيگە كىرمەستىن، باشقا جايلارغا بېرىپ تىرىشىپ بېقىشنى ئۈمىد قىلىمىز، ھەمدە ئۇلارنى ئىگىلىك تىكلەش جەريانىدا كۈزىتىمىز ۋە سىنايمىز. ئەگەر پىشىپ-يېتىلگەنلىرى بولسا مۇدىرىيەت ئۇلارنى جېڭتەيگە كېلىشكە تەكلىپ قىلىدۇ؛ ئەگەر مەغلۇب بولسا، بىز ئەسلىدىكى پايچىكلار ھەيئىتى بىر فوند تەشكىللەپ، مەزكۇر فوند ئارقىلىق مەغلۇب بولغان شۇ پەرزەنتلەرنى باقىمىز، فوندىنى مۇتەخەسسسلەر ۋاكالىتەن باشقۇرىدۇ.»

مەغلۇب بولغانلار فوندى قارىماققا غەلتە ئاڭلىنىدۇ، ئەمما نەن سۈنخۇي بۇ مەسلىنى ئۇزۇن ئويلىغان. بۇنداق قىلىشنىڭ سەۋەبى، جېڭتەي گۇرۇھىدىكى يۇقىرى دەرىجىلىك باشقۇرغۇچىلارنىڭ بالىلىرى بىر يەرگە يىغىلغاندا دائىم ئاتا-ئانىسىنىڭ جېڭتەيدىكى پاي ئۆلۈشىگە ئاساسەن رەتكە تىزىلىپ، كىمنىڭ دادىسىنىڭ شىركەتتىكى بىرىنچى قول، كىمنىڭ ئىككىنچى قول ئىكەنلىكىنى تاللىشىدۇ. قارىماققا بالىلارنىڭ ئويۇنغا ئوخشايدىغان بۇ ئىش نەن سۈنخۇينى سەگىتكەن.

ئۇ شۇنى ھېس قىلپ يەتتىكى، ئەگەر بۇ بالىلار چوڭلارنىڭ ئورنىدا جېڭتەيدە ئىشلىسە، يەنە پايچەك ئۆلۈشىگە ئاساسەن جېڭتەيدە ئورۇن تاللىشىپ، ئىقتىدارلىقلار بىر چەتتە تۇرۇپ قېلىشى مۇمكىن ئىدى.

شۇنداق قىلىپ نەن سۈنخۇي ۋارىسلىرى مەسلىسىنى بالدۇرراق ئويلىنىپ، «مەغلۇب بولغانلار فوندى» تەسىس قىلىش ئارقىلىق ئۆزىنىڭ ۋارىسلىرىغا بولغان كۆز-قارىشىنى ئېنىق ئىپادىلىگەن. نەن سۈنخۇي مۇنداق دېگەن: «مەن كىچىك بالىلارغا ئۇلارغا قالدۇرغىدەك كۆپ بايلىقىمنىڭ يوق بولۇشىنى ئېيتىمەن. ئۇلارغا بېرەلەيدىغان ئەڭ كۆپ نەرسەم مېنىڭ ئىگىلىك تىكلەش روھىم ۋە كۈرەش قىلىش روھىمدۇر. مەن ئۇلارغا يەنە > ئەگەر سىلەردە ئۆگىنىش، يېڭىلىق يارىتىش ۋە قۇرۇش ئىقتىدارى بولمىسا، پۇل بەرگەن تەغدىردىمۇ يۈك ھېسابلىنىدۇ < دەيمەن. مېنىڭ ئۇلارغا كۆپلەپ بايلىق قالدۇرۇشۇم ناتايىن. بۇ بايلىقلار ئېھتىمال فوندىقا ئايلىنىپ جەمئىيەتكە ئىمانە قىلىنىشى مۇمكىن، مېنىڭ ھازىر ئۇلارنىڭ مائارىپىغا سالغان مەبلەغىم دەل ئۇلارنى ئۆگىنىش ئىقتىدارىغا ئىگە قىلدۇرۇشتىن ئىبارەت.

مېنىڭچە كەسپى مەسئۇللار ئۆز جەمەتىدىن بولسىمۇ ياكى بولمىسىمۇ بولىدۇ، مەن بۇ ئورۇنغا ئاساسەن ئىقتىدارلىقلارنى بەلگىلەيمەن، ئەگەر سىزنىڭ ئىقتىدارىڭىز بولسا قىلىك بولمىسا چۈشۈپ كېتىك.

نەن سۈنخۇي مۇنداق دەيدۇ: «ئوغلۇم ئالىي مەكتەپنى پۈتتۈرگەندىن كېيىن ئىقتىدارى نەگە يەتسە شۇ يەردە ئىشلەيدۇ. بىراق چوقۇم باشقا خىزمەتچىلەرگە ئوخشاشتىشىنى نۆلدىن باشلىشى، قاتتىق سىناقلارنى باشتىن كەچۈرىشى كېرەك.»

ۋېنجو ئوتتۇرا-كىچىك كارخانىلارنىڭ تەرەققىياتىنى تېزلىتىش جەمئىيىتىنىڭ رەئىسى جۇ دېۋېن مۇخبىرنىڭ زىيارىتىنى قوبۇل قىلغاندا مۇنداق دەيدۇ: >>«جەمەت خاراكتېرلىك كارخانىلارنىڭ ئەزالىرى كارخانىنىڭ بارلىق ياكى بىر قىسىم مۈلۈك ھوقۇقىغا ئىگە، ھەمدە شىركەتتىكى ئەڭ مۇھىم باشقۇرۇش ھوقۇقىنى قولدا تۇتۇپ، ئائىلە باشلىقى شەكىلدىكى باشقۇرۇشنى يۈرگۈزىدۇ. شۇنداق بولغاچقا جەمەت مەدەنىيىتى ھېسپىياتقا بېقىنىپ، ئادەمنىڭ باشقۇرۇشى قانۇننىڭ باشقۇرۇشىدىن ئۈستۈن تۇرىدىغان ئەھۋال كېلىپ چىقىدۇ. بىراق، بىر ئائىلە كىشىلىرىنىڭ تەپەككۈر شەكىلدە ئوخشاشلىقلار ناھايىتى كۆپ، ئۇنىڭ ئۈستىگە بىرمۇ بۆسۈش نۇقتىسى يوق

بولغاچقا، ئاسانلا سودا پۇرسىتىگە دەخلى قىلىدۇ. شۇڭا كەسپلەشكەن باشقۇرۇش ناھايىتى زۆرۈردۇر.»

ۋېنجۇدىكى يەرلىك تاراتقۇلار ۋېنجۇدىكى 30 كارخانىغا قارىتا تەكشۈرۈش ئېلىپ بارغاندا بۇنىڭ نەتىجىسى مۇنداق بولغان: پەقەت %20 كارخانىچى دەم ئېلىشقا چىققاندىن كېيىن كارخانىنى بالىلىرىغا قالدۇرۇشنى ئويلاشقان، %60 كە يېقىن كارخانىچى بالىلىرىنى ۋارىسلىق تەزىملىكىگە كىرگۈزۈمگەن، قالغان كارخانىچىلار ۋارىسلىق مەسلىسىنى تېخى ئويلاشمىغانلىقىنى ئېيتقان.

«مەن ئەزەلدىن ئىككى قىزىمنى كارخانا ۋارىسى قىلىشنى ئويلىشىپ باقمىدىم، مەن ئۇلارنىڭ كېيىن ئۆزلىرى ياخشى كۆرىدىغان مۇقىم خىزمەت تېپىۋېلىشنى ئۈمىد قىلىمەن.» دېدى ۋېنجۇ جۇڭباڭ مېتال سوۋغاتلىق بۇيۇملار قېيى چەكلىك شىركىتىنىڭ باش لىدىرى ساۋ جىيەنجۇڭ. ساۋ جىيەنجۇڭ ئەسلىدە ۋېنجۇدىكى بىر كوللىكتىپ كارخانىنىڭ سېخ مەسئۇلى ئىدى. 1986-يىلى ئۆز ئالدىغا خوجايىن بولۇشنى ئويلىغان ساۋ جىيەنجۇڭ ئۆزىگە تەۋە شىركەتنى قۇردى. بۈگۈنكى كۈندە، ساۋ جىيەنجۇڭنىڭ شىركىتى ۋېنجۇدا داڭق چىقاردى. ئۇنىڭ گېپى بويىچە ئېيتقاندا، شىركەت يېڭى قۇرۇلغان چاغدىكى مەخسەت - <جاننى ساقلاش قېلىش> ئىدى. كۆپ يىللىق تىرىشش ئارقىلىق ئۇنىڭ كارخانىسى زورايغان بۈگۈنكى كۈندە، ئۇ ئىجتىمائىي مەسئۇلىيەتنى ئالدىنقى ئورۇنغا قويىدىغان بولدى.

ساۋ جىيەنجۇڭ ئىككى قىزىنىڭ ئۆزى ماڭغان يولدا مېڭىشنى خالىمايدۇ، ئەكسىچە قىزلىرىنىڭ ئۆزىنىڭ ئارزۇسىغا ئاساسەن كەسپ تاللىشىنى ئۈمىد قىلىدۇ.

كارخانا ۋارىسلىرىنى ئورۇنلاشتۇرۇشقا نىسبەتەن، ساۋ جىيەنجۇڭ شىركەت خىزمەتچىلىرىنىڭ ئىپادىسىگە ئاساسەن تاللاپ چىقىدىغانلىقى ۋە مۇۋاپىق مىقداردىكى پاي بۆلۈپ بېرىپ، ئۇنى كارخانىنىڭ رەھبەرگە ئايلاندۇرىدىغانلىقىنى ئېيتقان.

ۋېنجۇ تىيەنجېڭ شىركىتى ۋېنجۇ تۆۋەن بېسىملىق ئېلېكتىر ئۈسكۈنىلىرى ساھەسىدىكى ئۈلگىلىك

كارخانا بولۇپ، 1990-يىلى قۇرۇلغان. شىركەت قۇرۇلغان دەسلەپكى مەزگىلدە، شىركەتنىڭ ئاساسلىق رەھبەرلىرى گاۋ تىيەنلې ۋە گاۋ تىيەنفاڭ ئاكا-ئۇكا ئىدى. گاۋ تىيەنلې ئاستا-ئاستا كارخانىنى تەرەققىي قىلدۇرۇشتا شەخس ۋە جەمئىيەتنىڭ كۈچىگە تايىنىشقا بولمايدىغانلىقىنى تونۇپ يەتكەن. شۇنداق قىلىپ 1996-يىلىنىڭ ئاخىرىدا تىيەنچىڭ گۇرۇھى شىركىتى «ۋېنجو گېزىتى» ئارقىلىق 300 مىڭ يۈەنلىك يىللىق مائاش بېرىش شەرتى بىلەن باش لىدىر تەكلىپ قىلىپ، نۇرغۇنلىغان كىشىلەردىن تاللاش ئارقىلىق ئاخىرى ئەسلىدە دۆلەت ئىگىلىكىدىكى پاي چەكلىك شىركىتىدە باش لىدىرلىق ۋەزىپىسىنى ئۆتىگەن خۇ جۇڭشېڭنى تاللىغان. كېيىن تىيەنچىڭ شىركىتى بىر قانچە قېتىملىق باشقۇرغۇچى، تېخنىك خادىم ۋە ئادەتتىكى خادىملار ئىچىدىن پاچىك تاللاش ئارقىلىق، نەچچە 10 مىليون يۈەن مەبلەغ توپلايدۇ، بۇ ئارقىلىق كارخانىدىكى مەركەزلىشىپ قالغان ھوقۇقنى پارچىلايدۇ. گاۋ تىيەنلې مۇنداق دەيدۇ: «ھازىر نۇرغۇنلىغان كىشىلەر مال-مۈلۈكىنى كېيىنكى ئەۋلادلارغا تاپشۇرمايدۇ. مېنىڭ كارخانىنى بالامغا بېرىشىمنىڭ ھاجىتى يوق، جۇڭگولۇقلارنىڭ بۇ ئىشقا نىسبەتەن كالىسى چوقۇم ئېچىلىدۇ.»

ۋېنجودىكى نۇرغۇنلىغان كارخانىچىلارنىڭ قارىشىچە، كارخانا تەرەققىي قىلىپ مۇئەييەن باسقۇچقا كەلگەندە ئاللىقاچان شەخسنىڭ مۈلكى بولماي قالىدۇ، ئۇ ۋاقىتتا كارخانا جەمئىيەتنىڭ بايلىقىغا ئايلىنىدۇ، ئۆزىمىز كارخانا ئۈچۈن ئىز باسار تاللىغاندا جەمئىيەتمىزدىن تاللاشقا بولمايدۇ، پەرزەنتلەرنىڭ ئۆزىنىڭ ئارزۇسى بولىدۇ، ئەگەر پەرزەنتلەرنىڭ كارخانا باشقۇرۇشقا شىجائىتى ۋە ئىقتىدارى بولسا تېخى ياخشى، ئەگەر ئۇ كارخانىنى باشقۇرۇشنى خالىمىسا ياكى باشقۇرۇشقا ئىقتىدارى بولمىسا، كارخانىنى ھالاكەتكە يۈزلەندۈرگەندىن كۆرە باشقىلارغا باشقۇرۇشقا بەرگەن ياخشى. بۇ خىل ئىدىيە ۋېنجو كارخانىچىلىرىنىڭ پىشىپ-يېتىلگەنلىكىنى ئىپادىلەپ بېرىدۇ. يەنە ۋېنجو كارخانىلىرىنىڭ تەرەققىيات يۆلىنىشىنىڭ ئاستا-ئاستا جەمئەت سايىسىدىن قۇتۇلۇۋاتقانلىقىنى كۆرسىتىپ بېرىدۇ.

★★★ ۋىنجۇلىقلار ئۆزۈندىسى ★★★

دولقۇندىن كېيىن دولقۇن كېلىدۇ، مېنىڭ چېكىنىشىم ناھايىتى تەبىئىي ئىش. ئىقتىساد ۋە جەمئىيەت ھەمىشە بىر قەدەم - بىر قەدەمدىن تەرەققىي قىلىدۇ، مەن كېيىنكىلەر ئۈچۈن يول ئاچقانلىقىمدىن ناھايىتى خۇشال.

- جىنشياڭ ئوراپ - قاچىلاش ماتېرىياللىرى زاۋۇتىنىڭ قۇرغۇچىسى يې ۋېنگۇي مېنىڭچە كەسپى مەسئۇللار ئۆز جەمەتىدىن بولسىمۇ ياكى بولمىسىمۇ بولىدۇ، مەن بۇ ئورۇنغا ئاساسەن ئىقتىدارلىقلارنى بەلگىلەيمەن، ئەگەر سىزنىڭ ئىقتىدارىڭىز بولسا قېلىڭ بولمىسا چۈشۈپ كېتىڭ.

- جېڭتەي گۇرۇھىنىڭ باش دېرىكتورى نەن سۈنخۇي بالام ئالىي مەكتەپنى پۈتتۈرگەندىن كېيىن ھۆكۈمەت ئورگانلىرىغا كىرىپ دۆلەت مەمۇرى بولۇشنى ئارزۇ قىلىمەن، ئۇ ئەستايىدىللىق بىلەن جەمئىيەت ئۈچۈن خىزمەت قىلىشى، تېخىمۇ كۆپ كىشىلەرنىڭ ياخشى كۈن كۆرۈشىگە ياردەم قىلىشى كېرەك.

- يالۇڭ مەبلەغ سېلىش گۇرۇھىنىڭ باش دېرىكتورى جاك ۋېنرۇڭ

مەدەنىيەت ئارقىلىق ماركىنى كۈچەيتىش كېرەك

بېيىش تەپەككۈرى:

نامراتلار: پەقەت مەھسۇلاتنى ياخشى ئىشلەپچىقارساقلا بولدى، ھەر خىل قۇشۇمچە ئىشلارنى

قىلىپ نېمە كەپتۇ؟

ۋېنجولۇقلار: كىچىك كارخانىلار مەھسۇلات ئىشلەپچىقىرىدۇ، چوڭ كارخانىلار مەدەنىيەت

يارىتىدۇ، مەدەنىيەت ماركىنىڭ ھاياتىي كۈچىنى ئاشۇرىدۇ، ماركىنى تېخىمۇ ئوبرازلاشتۇرۇپ،

ئىستېمالچىلارنىڭ ياخشى تونۇشىغا ئېرىشتۈرىدۇ.

باۋشنىياۋ دۆلىتىمىز كىيىم-كېچەك كەسپىدە رىقابەت ئەڭ كۈچلۈك بولۇۋاتقان مەزگىلدە

ئوتتۇرىغا چىققان، كارخانىنىڭ رىقابەت جەھەتتىكى ئەۋزەللىكىنى سورىغاندا، باۋشنىياۋ گۇرۇھىنىڭ

باش دېرىكتورى ۋۇ جىزې مۇنداق دەيدۇ: «باۋشنىياۋنىڭ نەچچە يىلدىن بۇيانقى رىقابەت شەكلى

نۇرغۇنلىغان ئۆزگىرىشلەرنى باشتىن كەچۈرۈپ، سۈپەت رىقابىتى، ماركا رىقابىتى ئارقىلىق ھازىر

لايىمە رىقابىتى ۋە مەدەنىيەت رىقابىتى دەۋرىگە كىردى.»

مەدەنىيەت بىر خىل مۇرەككەپ ئامىل، ئۇ بىلىم، ئېتىقاد، سەنئەت، ئەخلاق، قانۇن، ئادەت

ۋە ئادەمنىڭ جەمئىيەتتىكى بارلىق ئىقتىدارى، ئادىتى قاتارلىقلارنى ئۆز ئىچىگە ئالىدۇ. مەدەنىيەت

رىقابىتى ئىقتىسادىي رىقابەتنىڭ ئەڭ يۈكسەك شەكلى.

ۋېنجۇدا مەدەنىيەت توغرىسىدا گەپ ئېچىلسا، كۆپچىلىك ئاۋال چيەن جىنبونى ئويلايدۇ، ئۇ

ۋېنجو سودىگەرلىرى ئىچىدىكى مەدەنىيەتكە ئەڭ ئېتىبار بېرىدىغان ئادەم.

1995-يىلى چيەن جىنبو يۇڭجيا قىزىل يىڭناغۇچ ئاياغچىلىق چەكلىك شىركىتىنى قۇرۇپ

چىقىدۇ. ئەينى ۋاقىتتا چيەن جىنبونىڭ زاۋۇتى، مەھسۇلاتى ۋە بازىرى يوق ئىدى. بىراق مۇشۇنداق

شارائىتىمۇ، ئۇ بارلىق زېھنىنى كارخانا مەدەنىيىتىنى تەرەققىي قىلدۇرۇشقا قاراتتى. ئۇنىڭ

قارشىچە، تېخنىكىنى كۆچۈرگىلى بولىدۇ، ئەمما مەدەنىيەتنى كۆچۈرگىلى بولمايدۇ.

ئۇ چۈشەندۈرۈپ مۇنداق دەيدۇ: «ئىلگىرى جۇڭگونىڭ ئاياغچىلىق سەركىسى ئىتالىيە بازىرىغا يۈرۈش قىلدۇ. ئىتالىيەدىكى داڭلىق مۇتەخەسسس جۇڭگودا ئىشلەپچىقىرىلغان ئاياغنى كۆرگەندىن كېيىن بولىدىكەن دەپ قاراپ 99 نومۇر قويۇپتۇ. كېيىن ئۇنىڭدىن يەنە 1 نومۇرنىڭ نېمىشقا قويۇلمىغىنىنى سورىغاندا، ئۇ مەدەنىيەت ئىكەنلىكىنى ئېيتقان. شۇڭا بۇ نۇقتىدىن بايقاشقا بولىدۇكى، ئىتالىيە بىلەن جۇڭگودا ئىشلەپچىقىرىلغان ئاياغنىڭ باھا پەرقىنىڭ 10 ھەسسىگە يېتىدىغانلىقىدىكى پەرق نەدە؟ بىردىنبىر پەرق بىزنىڭ ماركىمىزدا ئۇزۇن مەزگىللىك تارىخ، مەدەنىيەت ئەكس ئەتتۈرۈلمىگەن ئىدى.»

«مەن مەملىكىتىمىزنىڭ ھەر قايسى جايلىرىدا ئايلىنىۋاتقان چاغدا، نۇرغۇنلىغان كىشىلەر خاڭجۇ پەخرلىنىشكە ئەرزىدۇ دەپ تەسۋىرلىگەن. نېمىشقا پەخرلىنىمىز؟ چۈنكى ئۇنىڭدا بايلىق بار، گۈزەل غەربىي كۆل بار. شۆپىڭ مۇنارى نېمىشقا داڭق چىقىرىدۇ؟ چۈنكى ئۇنىڭ گۈزەل رىۋايىتى بار. مەملىكىتىمىزنىڭ دۇنيادىكى نۇرغۇنلىغان جايلىرىدا مۇنار تۇرۇپ، پەقەت شۆپىڭ مۇنارىغا غەربىي كۆل قوشۇلغان سەۋەب بىلەن ئۇ داڭق چىقىرىدۇ؟ ئەجىبا بۇ مەدەنىيەت ئېلىپ كەلگەن ئىقتىسادىي ئۈنۈم ئەمەسمۇ؟ شۇڭا مەن ئۇلارنىڭ پەرقىنى مەدەنىيەت جەھەتتىكى پەرق دەپ قارايمەن.»

ئەمدىلا قۇرۇلغان نۇرغۇنلىغان كارخانىلار مەھسۇلات، سودا ۋە ئىشلەپچىقىرىش قاتارلىق ھالقىلارغا كۈچەۋاتقاندا، چيەن جىنبو قىزىل يىڭناغۇچ ماركىسىنى مەدەنىيەتتە كۈچلۈك ماركا قىلىپ چىقىش چاقىرىقىنى ئوتتۇرىغا قويغان.

«قىزىل يىڭناغۇچقا نۇرغۇنلىغان ئارزۇلار يۈكلەنگەن، ئۇ مېنىڭ غايەمنى ئەكس ئەتتۈرىدۇ. بۇ ئېھتىمال بالىلارچە ھەۋەس بولۇشىمۇ، ياكى ھاياتلىققا بولغان كۈي بولۇشى، ياكى تۇرمۇشتىكى بارغانسېرى كۆپىيىۋاتقان ئۈمىد-ئىستەك بولۇشىمۇ مۇمكىن، بۇ ماڭا ئۆمۈرلۈك زېھنىم بىلەن قوغدايدىغان شىجائەت بەردى.»

شۇنداق قىلىپ، چيەن جىنبو 200 مىڭ يۈەن مەبلەغ سېلىپ ۋېنجو تېلېۋىزىيە ئىستانسىسى بىلەن «قىزىل يىڭناغۇچ سەپىرى» ناملىق پروگراممىنى ئىشلىگەن؛ ئارقىدىن ئۇ يەنە «قىزىل

يىڭناغۇچ ئوقۇش مۇكاپاتى»، «قىزىل يىڭناغۇچ يېمەك - ئىچمەك مەدەنىيىتى»، «قىزىل يىڭناغۇچ مەدەنىيەت ئائىلىسى»، «قىزىل يىڭناغۇچ بالىلار پروگراممىسى»، «قىزىل يىڭناغۇچ چولپانلار پۇتبول مۇسابىقىسى»، «قىزىل يىڭناغۇچ تاغ - دەريالار رەسىم مۇسابىقىسى» قاتارلىق كۆپلىگەن تېلېۋىزىيە پروگراممىلىرىنى يولغا قويغان؛ ئاندىن «قىزىل يىڭناغۇچ. قىزىل ماي» چوڭ تىپتىكى بىر قاتار پائالىيەتلىرى قىزىل يىڭناغۇچنىڭ كارخانا مەدەنىيىتىگە تېخىمۇ كۆپ مەنەلەرنى قوشقان. 1995 - يىلىنىڭ بېشىدا، قۇرۇلغىنىغا ئەمدىلا 9 ئاي بولغان قىزىل يىڭناغۇچ 30 مىليون يۈەن قىممەت يارىتىپ، پايدىسى 1 مىليون 680 مىڭ يۈەن بولغان.

1999 - يىلى، چيەن جىنبو 5000 يىللىق تارىخقا ئىگە جۇڭخۇا ئاياغ مەدەنىيىتىنىڭ تېخى مۇناسىپ ئېتىبارغا ئېرىشىمىگەنلىكىنى بايقايدۇ. شۇنداق قىلىپ، ئۇ ھەر خىل ئاياغ ۋە ئاياغقا مۇناسىۋەتلىك مەدەنىيەت ئامىللىرىنى توپلاشقا باشلايدۇ، مەسىلەن ئاياغ بىلەن ناخشا - مۇزىكا، ئاياغ بىلەن ئاۋاز، ئاياغ بىلەن يۇمۇر قاتارلىقلارنى باغلاشتۇرىدۇ. شۇنداق قىلىپ ئۇنىڭ مەخسۇس سېتىش دۇكانلىرىدا ئاياغقا مۇناسىۋەتلىك ھەر خىل ئويىملار ئورۇن ئېلىپ، ئاياغ مەدەنىيىتى ئېتىراپ قىلىشقا ئېرىشىدۇ. چيەن جىنبو مۇنداق دېگەن: «قىزىل يىڭناغۇچ مەخسۇس سېتىش دۇكانلىرىدا سىز ئاياغ سېتىۋالسىڭىزمۇ بولىدۇ، بىراق سىز ئاياغقا مۇناسىۋەتلىك مەدەنىيەت ئامىللىرىنى چۈشەنەلەيسىز.

1999 - يىلى 10 - ئايدا، چيەن جىنبو يې دابىڭ ئەپەندى بىلەن تونۇشۇپ قالىدۇ، ئۇ ئەلئارا مەدەنىيەت تەتقىقات ئورنىنىڭ باشلىقى بولۇپ، مەخسۇس ئەل ئىچى مەدەنىيىتىنى تەتقىق قىلاتتى. يې دابىڭ چيەن جىنبوغا مۇنداق دېگەن: «مەن ئاياغقا ناھايىتى قىزىقمەن، ئۇمۇ ئەل ئىچى مەدەنىيىتىنىڭ بىر قىسمى. مەن ھازىر نەچچە ئون مىڭ خەتلىك مەزمۇن تەييارلىدىم، كۆپىنچىسى ئاياغنىڭ ئۆزگىرىش تارىخىنى نامايان قىلغان. چيەن جىنبو بۇنى ئاڭلاپلا «ئاسماندىن بىر قاقا ئالتۇن» چۈشكەندەك ھېسسىياتقا كەلگەن. شۇنداق قىلىپ ئۇ يې دابىڭ ئەپەندى بىلەن ھەمكارلىشىپ دۆلىتىمىزدىكى تۇنجى ئاياغ مەدەنىيىتى تەتقىقات ئورنى - قىزىل يىڭناغۇچ ئاياغ

مەدەنىيىتى تەتقىقات ئورنىنى قۇرۇپ چىقىدۇ.

قىزىل يىڭناغۇچ ئاياغ مەدەنىيىتى تەتقىقات ئورنىدا كۆپ مىقداردا ئاياغ ساقلانغان. چيەن جىنبونىڭ ئاياغقا نىسبەتەن بىر خىل ئالاھىدە ھېسسىياتى بار، مەيلى نەگىلا بارسۇن، ئۇ بىر قىسىم غەلىتە ئاياغلارنى سېتىۋالىدۇ. ئۇ مۇنداق دېگەن: «مەن ھەر قېتىم كاماندېروپكىغا بارسام، ئاسار-ئەتىقە بازىرىغا بېرىپ كۆرۈپ باقىمەن. ئەگەر بىرەر جۈپ ئاياغنى كۆرسەم 1 مىليونلۇق زاكاز قوبۇل قىلغاندەك خۇش بولۇپ كېتىمەن. بىر قېتىم، بىز ئاۋمېنغا بېرىپ چىڭ دەۋرىدىكى بىر جۈپ مىخلىق ئۆتۈكنى ئۇچراتتۇق، ئۆتۈك ناھايىتى سۆلەتلىك بولۇپ، مەن ئۇنىڭ باھاسىنى 20 مىڭ يۈەن دەپ مۆلچەرلىگەن ئىدىم، بۇ ئاياغ ناھايىتى قەدىمىي بولۇپ، ناھايىتى ياخشى ئىدى. بىراق ئارقىدىن ئۇنىڭ 5 مىڭ يۈەن ئىكەنلىكىنى بىلدىم-دە، دەرھال سېتىۋالدىم، ئۇنىڭ ئۈستىگە ناھايىتى خۇشال بولغان ئىدىم.»

2001-يىلى 5-ئايدا، قىزىل يىڭناغۇچ گۇرۇھى جۇڭگودىكى تۇنجى جۇڭخۇا ئاياغچىلىق مەدەنىيەت سارىيىنى قۇرۇپ چىقىدۇ. ساراياغا چىن سۇلالىسىدىن مىڭگو دەۋرىگىچە بولغان 300 دىن كۆپرەك ئاياغلار قويۇلغان بولۇپ، ئوخشىمىغان دەۋرلەردىكى ئوخشىمىغان مىللەتلەرنىڭ ئەنئەنىسىنى ھېس قىلغىلى بولاتتى.

2002-يىلى، قىزىل يىڭناغۇچ «جۇڭگونىڭ داخلىق تاۋار ماركىسى» دېگەن شەرەپكە ئائىل بولدى. بۇنىڭغا نىسبەتەن چيەن جىنبو مۇنداق دەيدۇ: «مەدەنىيەت قىزىل يىڭناغۇچنى ئالغا ئىلگىرىلەتتى.»

ئاياغ مەدەنىيىتىنى جۇلالاندۇرۇش ئۈچۈن، چيەن جىنبو بىلەن يې دابىڭ ئەپەندى بىرلىكتە ئاياغقا ئائىت تارىخىي ماتېرىياللارنى جۇغلاپ، دۆلىتىمىزدىكى تۇنجى «جۇڭگو ئاياغ مەدەنىيىتى قامۇسى» نى شاڭخەي سەنئەت نەشرىياتى تەرىپىدىن نەشر قىلدۇرىدۇ. چيەن جىنبو بۇ سەۋەبلىك «جۇڭگو ئاياغ مەدەنىيىتىدىكى بىرىنچى ئادەم» دېگەن نامغا ئېرىشىدۇ.

قىسقىغىنە نەچچە يىلدا، قىزىل يىڭناغۇچ گۇرۇھى مەدەنىيەتكە سالغان مەبلەغ 10 مىليون

يۈەندىن ئاشقان، ئىلگىرى بەزىلەر چيەن جىنبودىن مۇنداق سورىغان: «سىزنىڭ ھازىر قىلىۋاتقانلىرىڭىز ئاياغ سېتىش ئۈچۈن ياكى مەدەنىيەتنى تەشۋىق قىلىش ئۈچۈن؟» چيەن جىنبو ۋەزىنىلىك قىلىپ: «مېنىڭ نەزىرىمدە ئاياغ بىلەن مەدەنىيەت بىرلىككە كەلگەن، نېمە سېتىش مەسىلىسى مەۋجۇت ئەمەس.» دېگەن.

چيەن جىنبونىڭ ئېيتىشىچە، داڭلىق ماركىلارنىڭ ئارقىسىدا چوقۇم مەدەنىيەت بولۇشى كېرەك، مەدەنىيەت ئامىلىنىڭ سېلىنىمى ئاشقانچە، ئۇنىڭ ئۈنۈمىمۇ كۆرۈنەرلىك ئاشىدۇ. بۈگۈنكى كۈندە، قىزىل يىڭناغۇچ ماركىلىق ئاياغلار نۇرغۇنلىغان ئائىلىلەرگە كىردى، دۆلىتىمىزدە ئۈچ لايىھەلەش مەركىزى، بەش ئىشلەپچىقىرىش بازىرى، 40 دىن ئارتۇق ئىش بېجىرىش ئورنى، 2000 دىن ئارتۇق مەخسۇس سېتىش دۇكىنى ۋە دۇكاننىڭ ئىچىدىكى دۇكىنى بار بولۇپ، دۆلىتىمىز بازىرىنى قاپلىدى. نۇرغۇنلىغان مۇتەخەسسسى ۋە ئالىملار «قىزىل يىڭناغۇچ» ماركىسىنى چۈشەنگەندە شۇنداق ھېسپياتقا كەلگەن:

«قىزىل يىڭناغۇچ شېئىر ۋە مۇزىكىدىن بارلىققا كەلگەن، ئەركىن، جەلپ قىلارلىق ۋە شىجائەتلىك تەسىر بېرىدۇ.»

«قىزىل يىڭناغۇچ قىزىق قۇياش ئەمەس، بەلكى ھاياتىي كۈچى كۈچلۈك ئاي.»

2002-يىلى 5-ئايدا، چيەن جىنبو شىخۇ كۆلىدە جىنكاڭنى ئۇچراتقان، جىنكاڭ ئۇنىڭغا كۈلۈپ تۇرۇپ مۇنداق دېگەن: «سىز مەدەنىيەت ئارقىلىق ئۆزۈپ چىقتىڭىز، ھەقىقەتەن قالتىسكەنسز.»

كارخانا مەدەنىيىتى شەكىلسىز، بىر ياخشى كارخانىدا يادرولۇق ئىدىيە بولىدۇ، ئۇ خىزمەتچىلەرنىڭ كۆڭلىدە مۇستەھكەم تۇرۇشى كېرەك، ھەر قانداق ياخشى شىركەت شۇنداق بولىدۇ. كېلىنس «ئاساستىن ئۆسۈپ يېتىلىش» ناملىق بىر كىتابنى يازغان بولۇپ، مەخسۇس قانداق شىركەتنىڭ ياخشى شىركەت بولالايدىغانلىقىنى مۇھاكىمە قىلغان. بىر نەچچە ئون يىل - 100 يىل تەرەققىي قىلماقچى بولغان شىركەتتە مەدەنىيەت ناھايىتى مۇھىم ئورۇندا تۇرىدۇ.

كارخانغا نىسبەتەن ئېيتقاندا، مەدەنىيەتنى مەھسۇلاتقا كىرگۈزۈش ئۈچۈن، مەھسۇلاتنى چوقۇم خاسلىققا ئىگە قىلىش، ھەمدە ئىستېمالچىلارغا قوبۇل قىلدۇرۇش كېرەك، ئاخىرىدا ئىستېمالچىلارنىڭ ئورتاق قىممەت يۆنىلىشىگە ۋەكىللىك قىلدۇرۇش لازىم.

★★★ ۋىنجۇلىقلار ئۆزۈندىسى ★★★

باھا پەرقى - مەدەنىيەت پەرقى دېمەكتۇر.

- قىزىل يىڭىناغۇچ گۈرۈھنىڭ باش دىرېكتورى چيەن جىنبو

لايمە ۋە ھۈنەر - سەنئەتنى كۆچۈرگىلى بولىدۇ، ئەمما مەدەنىيەتنى كۆچۈرگىلى بولمايدۇ.

- قىزىل يىڭىناغۇچ گۈرۈھنىڭ باش دىرېكتورى چيەن جىنبو

بىر كارخانىچى باشقۇرۇشنى چۈشىنىپلا قالماستىن، يەنە مەدەنىيەتنى چۈشىنىشى كېرەك.

- جۇاڭجى گۈرۈھنىڭ باش دىرېكتورى جىڭ يۈەنجۇڭ

چۇقۇم خەلقئارالىق بازارغا يۈزلىنىش كېرەك

بېيىش تەپەككۈرى:

نامراتلار: دۆلەت ئىچىدە تەرەققىياتنى قولغا كەلتۈرۈشنىڭ تۆزى قالىتىس ئىش، پۇل تېپىپ تۇرمۇشىمىزنى خاتىرجەم ئۆتكۈزۈشكە كالا بولىدى.

ۋېنجۇلۇقلار: بازار پۈتكۈل دۇنيادا بار، بايلىقنى قوغلىشىپ تۈگەتكىلى بولمايدۇ، كارخانىنى پۈتۈن دۇنيا مىقياسىدا قىلغاندا بايلىققا ئېرىشىپلا قالماستىن، يەنە كىشىلىك ھايات ۋە جەمئىيەتنىڭ ئېتىراپ قىلىشىغا ئېرىشكىلى بولىدۇ.

شىركەتنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشى، پايدا ئېلىش ئىقتىدارىنىڭ كۈچلۈك بولۇش - بولماسلىقى قاتارلىقلاردا ناھايىتى مۇھىم بىر ئۆلچەم بار، يەنى ئۇنىڭ يەر شارى مىقياسىدىكى بايلىق، تېخنىكا، ماتېرىيال ۋە بازارنى تەشكىللەش ئىقتىدارىنىڭ قانداقلىقىغا قاراش كېرەك. ھەقىقىي سودىگەرلەر يىراقنى كۆرەلەيدىغان نەزەرگە ئىگە بولۇپ، يەر شارى مىقياسىدا بايلىقنى تەڭشەشكە، خەلقئارالىق رىقابەتكە قاتنىشىشقا ماھىر بولىدۇ، مەھسۇلاتنى خەلقئارا بازارغا ئېلىپ كىرىشكە كۈچەيدۇ.

ۋېنجۇلۇق سودىگەرلەرنىڭ كۆپىنچىسى ئىشنى كىچىك ئىشلاردىن باشلايدۇ، ئەمما ئۇلارنىڭ ۋۇجۇدىدا دۆلەت ھالقىپ سودا قىلىدىغان كۈچ بار.

لى جۇڭجىيەن تۇنجى قېتىم ۋېنجۇنىڭ چاقماقچىلىق سانائىتىنى خەلقئارا بازارغا ئېلىپ كىرگەن ئادەم. 2000 - يىلى لى جۇڭجىيەن ۋېنجۇ شەھەرلىك ياش كارخانىچىلار جەمئىيىتىنىڭ مۇئاۋىن رەئىسى، ۋېنجۇ شەھەرلىك ئوت سايىمانلىرى جەمئىيىتىنىڭ مۇئاۋىن رەئىسلىكىگە ساقلانغان.

2002 - يىلى ئۇ جۇڭگو كارخانىچىلىرىغا ۋەكالىتەن تۇنجى نۆۋەتلىك «ياۋروپا - جۇڭگو تۆكمە

قىلىپ سېتىشقا قارشى تۇرۇش مۇنبىرى» گە قاتناشقان، ھەمدە نۇتۇق سۆزلىگەن. 2003 - يىلى لى

جۇڭجىيەن «جېجياڭنى تەسىرلەندۈرگەن يىللىق شەخس» ۋە «ۋېنجۇ پۇقراۋى كارخانىلىرىدىكى 10

چوڭ يىللىق شەخس» بولۇپ باھالانغان.

«مەن 1991-يىلى چاقماقچىلىق كەسپىگە كىرگەن. ئۇ ۋاقىتتا ۋېنجۇنىڭ چاقماقچىلىق سانائىتى تېز سۈرئەتتە كېڭىيىۋاتقان بولۇپ، مەن بۇنى بۇ كەسپنى قىلىشنىڭ ياخشى پۇرسىتى دەپ ئويلىدىم. مەن بارلىق مال - مۈلۈكۈمنى چىقىرىپ دۇڭفاڭ چاقماق زاۋۇتىنى قۇرۇپ چىقتىم.» دەيدۇ لى جۇڭجىيەن ئەسلەپ.

2002-يىلىنىڭ بېشىدا، ياۋروپا چاقماق ئىشلەپچىقىرىش سودىگەرلىرى جەمئىيىتى تۆكمە قىلىپ سېتىشقا قارشى تۇرۇش ئەرزىنى سۈندى. شۇ يىلى 6-ئايدا، ياۋروپا ئىتتىپاقى كومىتېتى جۇڭگو چاقماقلىرىنى تۆكمە قىلىپ سېتىشقا قارىتا تەكشۈرۈش ئېلىپ بېرىپ، جۇڭگونىڭ چاقماقچىلىق سانائىتىنى قىيىن ئەھۋالغا چۈشۈرۈپ قويدى.

10-ئاينىڭ 7-كۈنى، لى جۇڭجىيەن دۆلىتىمىزدىكى 15 چاقماق ئىشلەپچىقىرىدىغان كارخانىغا ۋەكالىتەن تۇنجى نۆۋەتلىك «ياۋروپا-جۇڭگو تۆكمە قىلىپ سېتىشقا قارشى تۇرۇش مۇنبىرى» دە نۇتۇق سۆزلەيدۇ. ئۇ ياۋروپالىق كارخانىچىلارغا دۇڭفاڭ چاقماق زاۋۇتى ۋە ۋېنجو چاقماقچىلىق بازىرىنىڭ قانداق قىلىپ بازار ئىگىلىكى شارائىتىدا تەرەققىي قىلالايدىغانلىقىنى تونۇشتۇرىدۇ.

ئىككى كۈندىن كېيىن، ياۋروپا ئىتتىپاقى كومىتېتى دۇڭفاڭ چاقماق زاۋۇتىغا ئۇقتۇرۇش قىلىپ، ئۇنىڭ ياۋروپا ئىتتىپاقى بازىرىدىكى ئىقتىسادىي ئورۇن ئىلتىماسنىڭ ئاللىقاچان تەستىقلانغانلىقىنى ئېيتىدۇ. گەرچە دۇڭفاڭ چاقماق زاۋۇتىنىڭ خەلقئارا بازىرىدىكى ئورۇنى مۇستەھكەملەنگەن بولسىمۇ، بىراق چاقماقچىلىق سانائىتى پايدا ئاز بولۇش دەۋرىگە كىرگەن ئىدى.

«ماركا بىزنىڭ پايدا ئاز بولۇش مەسىلىسىنى ھەل قىلىدىغان ئەڭ ياخشى قورالىمىز ئىدى. ماركىدا ئاۋال سۈپەت بولۇشى كېرەك، سۈپەتنى ياخشىلىغاندىلا ئاندىن ماركىنى جۇلالاندۇرغىلى بولىدۇ. شۇڭا بىز ئەسلىمىز، لايىمىلەش، ئىشلەپچىقىرىشنى باشقۇرۇش جەھەتلەردە سېلىنىمنى كۈچەيتىپ، دۇڭفاڭ ماركىسىنى دۇنيا بازىرىدا پۈت تىرەپ تۇرغۇزۇشنى ئۈمىد قىلدۇق. بىراق بىز ھازىر يەنە قىيىنچىلىقلارغا دۇچ كېلىۋاتىمىز، بىزنىڭ ماركىمىز تېخى كىشىلەرنىڭ تولۇق ئېتىراپ

قىلىشىغا ئېرىشەلمىدى، بىراق چەتئەلدىن زاكاس قوبۇل قىلغان ئىكەنمىز، چوقۇم ئۆز ماركىمىزدىكى مەھسۇلاتلارنى ئىشلەپچىقىرىشىمىز كېرەك، بۇنىڭ ماركىسى ئوبرازىغا قارىتا پايدىلىق تەرىپى بار.»

چاقماق ئىشلەپچىقىرىش جەريانىدا، لى جۇڭجىيەن ئىزچىل يۇقىرى ئۆلچەم پىرىنسىپىغا ئەمەل قىلدۇ، ماتېرىيال سېتىۋېلىش، ئىشلەپچىقىرىش ۋە يىغىۋېلىش قاتارلىق ھالقىلارغىچە ناھايىتى دېققەت قىلدۇ، ئۇلار ئىزچىل سۈپەت ۋە ماركىغا ئەھمىيەت بەرگەچكە، دۇڭفانگ چاقماقلىرىنىڭ سېتىلىش ئەھۋالى ناھايىتى ياخشى.

ۋېنجو خاۋشىۋىڭدى ئاياغچىلىقنىڭ قۇرغۇچىسى لى چۈەنفا ئاياغ زاۋۇتى قۇرۇپ نەچچە يىلدىن كېيىن مەبلەغى كۆپىيىدۇ، ئاندىن ئۆزىنىڭ ئاياغچىلىقنى ياۋروپاغا قاراپ تەرەققىي قىلدۇرماقچى بولۇپ، ئىلگىرى - كېيىن چېخ، رۇمىنىيە، پورتۇگالىيە قاتارلىق شەرقى ياۋروپا دۆلەتلىرىدە سېتىش شىركەتلىرىنى تەسىس قىلدۇ.

كېيىن لى چۈەنفا مىسىرنى چەتئەلدىكى بىرىنچى بازار قىلىپ بېكىتىدۇ - دە، دۆلەت ھالقىغان تىجارەت شەكلىنى قوللىنىدۇ. ئاۋال دۆلەت ئىچىدە يېرىم پىششىقلانغان مەھسۇلات ئىشلەپچىقىرىدۇ، ئاندىن ئۇنى مىسىرغا يۆتكەيدۇ، بۇنداقتا تاموژنا بېجىنى تېجىگىلى بولاتتى. ئاندىن يېرىم پىششىقلانغان مەھسۇلاتنى مىسىردىكى زاۋۇت ئارقىلىق پىششىقلاپ ئىشلەيدۇ، ئاخىرىدا يەرلىك سېتىش شىركەتلىرى ئارقىلىق سېتىشقا باشلاپ بازارنى ئىگىلەيدۇ. بۇ خىل دۆلەت ھالقىغان سېتىش ئۇسۇلى تىجارەت تەننەرخىنى تېجەپلا قالماستىن، يەنە تۆكمە قىلىپ سېتىش ئاۋارچىلىقىدىن ساقالايدۇ، ئۇنىڭ ئۈستىگە خاۋشىۋىڭدى ماركىسى مىسىر بازىرىغا ئوڭۇشلۇق كىرىدۇ. «پەقەت كىچىك بازارنى ئىگىلىگەندىلا ئاندىن چوڭ بازارنى ئىگىلىگىلى بولىدۇ!» بۇ سۆزنى جېڭتەي گۇرۇھىنىڭ باش مۇدىرى نەن سۈنخۇي ئېيتقان.

جۇڭگو (ۋېنجو) كارخانىلىرى خەلقئارالىق رىقابەت كۈچى باشلىقلار ئۇچرىشىشىدا، نەن سۈنخۇي مۇنداق مىسال كەلتۈرگەن:

جېڭتەي ۋە ئامېرىكا GE شىركىتى بىرلىكتە مەبلەغ چىقىرىپ شىركەت قۇرغاندىن كېيىن، GE

نىڭ نۇرغۇنلىغان سېتىۋېلىش زاكازلىرى بىۋاستە جېڭىگە بېرىلگەن، بىراق قارشى تەرەپنىڭ ئۆلچەملىرى ناھايىتى كۆپ، قاتتىق بولغاچقا، ئۆلچەمگە يەتمەك قىيىن ئىدى. نۇرغۇنلىغان مەسئۇللار ئۇنىڭغا دەرد ئېيتقاندا، ئۇ مۇنداق دېگەن: «بىز خەلقئارالىشىش يولىغا ماڭىمىز دېگىلى ئۇزۇن بولدى، ھازىر خەلقئارالىشىشنىڭ پۇرسىتى كەلدى، بۇنىڭدىن ئۆزىمىزنى قاقچۇرالىمايمىز. بىز GE نى رەت قىلساق بولىدۇ، ئەمما بىز خەلقئارالىشىشنى رەت قىلالايمىزمۇ؟ چوڭى بولۇش ئۈچۈن، ئاۋا كىچىكتىن باشلاش كېرەك، شۇڭا چوقۇم بۇ ۋەزىيەتكە ماسلىشىشىمىز كېرەك.»

نەن سۈنخۇيىنىڭ بۇلارنى دېيىشتىكى مەقسىتى خىزمەتچىلەرگە كارخانىنى خەلقئاراغا، كەلگۈسىگە يۈزلەندۈرۈشنىڭ مۇھىملىقىنى تونۇتۇش ئىدى.

«بىزنىڭ نىشانىمىز (دۇنيادا ئالدىنقى قاتاردا تۇرىدىغان ئېلېكتىر ئەسۋابلىرىنى ياساش كارخانىسى) قۇرۇپ چىقىش» دېگەن جېڭىي گۇرۇھنىڭ باياناتچىسى مۇخبىرغا ئېيتىپ: «بۇ نىشاننى چۆرىدەپ جېڭىي توختىماستىن كەسپ قۇرۇلمىسىنى تەڭشەپ، تەڭشەش ئارقىلىق ئەلالاشتۇرۇشقا، ئەلالاشتۇرۇش ئارقىلىق يۇقىرى كۆتۈرۈلۈشكە يېتىپ بارىدۇ.»

«خەلقئارا بازىرى بولمىغان كارخانا مۇۋەپپەقىيەت قازانغان كارخانا ھېسابلانمايدۇ.» نەن سۈنخۇي بۇنداق دېگەن ۋە ئەمەل قىلغان. جېڭىي گۇرۇھنىڭ 20 يىلدىن كۆپرەك ۋاقىتتىن بۇيان تېز سۈرئەتلىك تەرەققىياتىنى قولغا كەلتۈرەلىشىدىكى مۇھىم سەۋەبىنىڭ بىرى خەلقئارالىشىش ئىستراتېگىيەسىگە قاراپ مېڭىشتىن ئىبارەت. نەن سۈنخۇي بۇنى مۇنداق خۇلاسەلىگەن: شىركەت تەرەققىياتىنى ئەمەلىيەت بىلەن ماسلاشتۇرۇپ، «يۈز يىللىق كارخانا قۇرۇش» كېرەك، دۇنياغا داڭلىق ماركا يارىتىشنى نىشان قىلىپ يېڭىلىق يارىتىشى كېرەك، كارخانىنىڭ كونتروللۇقىنى يوقىتىشنى ياخشى بىر تەرەپ قىلىپ، خەلقئارالىق تەرەققىيات ئىستراتېگىيەسىنى يۈرگۈزۈش كېرەك.

★★★ ۋىنجۇلىقلار ئۇزۇندىسى ★★★

خەلقئارا بازىرى بولمىغان كارخانا مۇۋەپپەقىيەت قازانغان كارخانا ھېسابلانمايدۇ.

- جېڭىي گۇرۇھنىڭ باش مۇدىرى نەن سۈنخۇي

جاپادىن قورقماسلىق روھى قەدىرلىنىشى كېرەك

بېيىش تەپەككۈرى:

نامراتلار: ئىگىلىك تىكلەش بەك قىيىن، جاپا تارتىپ ئىگىلىك تىكلەنگەندىن تىنچ - خاتىرجەم تۇرمۇش كەچۈرگەن ياخشى.

ۋېنجۇلۇقلار: جاپادىن قورقساق قانداقمۇ مۇۋەپپەقىيەت قازىنالايمىز؟ جاپا تارتىشتىن قورقمىساق ئاندىن قەدىرىمىز بولىدۇ. «كۈندۈزى شىركەتتە مەن چوڭ خوجايىن، كېچىسى داق يەردۇر ياتار ماكانىم» دېگەن مانا مۇشۇ.

بىر مۇتەخەسسسى ئىگىلىك تىكلەشتىكى زۆرۈر بولغان تۆت نۇقتىنى خۇلاسەلەپ چىققان: ئۇلار تېخنىكا، مەبلەغ، تەجرىبە ۋە ئىختىساسلىق خادىمدىن ئىبارەت. ئەمما دېھقانلاردىن كېلىپ چىققان ۋېنجۇلۇق كارخانىچىلار دەسلەپتە بۇ ئالاھىدىلىكلەرگە ئىگە ئەمەس بولۇپ، ئۇلاردا پەقەت تىرىشچانلىق، جاپا - مۇشەققەتكە چىدايدىغان روھلار بار ئىدى، ئۆزلىرىنى ئىختىساسلىق خادىم قاتارىدا كۆرەتتى.

ۋېنجۇلۇقلارنىڭ جاپا - مۇشەققەتكە چىدامچانلىقى تىلغا ئېلىنسا، شىنخۇا ئاگېنتلىقى مۇخبىرى جۇ يۈدەينىڭ خاتىرىسىدە مۇنداق بىر ئەسلىمە ئەكس ئېتىدۇ:

ئۇ مۇنداق دەيدۇ: «ئۇ نۇرغۇن يىللار ئىلگىرىكى ئىش. شىنجاڭنىڭ ئالتاي رايونىدىكى قارلىق تاغ قاپتىلىدا بىر كىچىك ناھىيە بولۇپ، مەن ئۇ جايدا يېرىم يۇرتداش ھېسابلىنىدىغان ۋېنجۇلۇق موزدۇز بىلەن تونۇشۇپ قالدىم. ئۇ بىر ئەپكەشنى كۆتۈرۈۋالغان بولۇپ، بىر بېشىغا موزدۇز لۇق سايىمانلىرى، يەنە بىر بېشىغا ئەينەك، چىش پاستىسى قاتارلىق تۇرمۇش بۇيۇملىرىنى قويۇۋالغان ئىدى. مەن ئۇ ئەپكەشنىڭ ناھايىتى ئېغىرلىقىنى بايقىدىم. ئۇ ماڭا چاغاندىن بۇيان بۇ ئەپكەشنى كۆتۈرۈپ ئەمدىلا ئېرىگەن قار دۆۋىلىرىدىن ئۆتۈپ، يول بويى ئات بىلەن كۆچۈۋاتقان قازاق چارۋىچىلارغا ئەگىشىۋاتقانلىقىنى ئېيتتى. چارۋىچىلار كىيىدىغان ئۆتۈك كالا تېرىسىدىن تىكلەنگەن

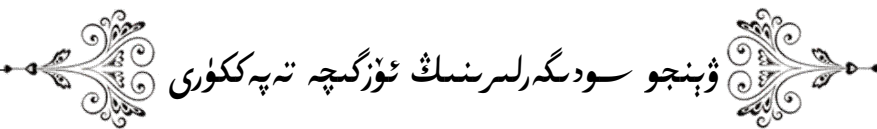
بولغاچقا سۇ تېگىپ قالسىلا كاردىن چىقاتتى . بۇ پۇل تېپىشنىڭ ياخشى پۇرسىتى ئىدى . بىراق ئېغىر يۈك بىلەن پىيادە يۈرۈۋاتقان ئادەم ئاتقا مىنىپ كۆچۈۋاتقان كىشىلەرگە قانداقمۇ يېتىشەلسۇن؟ - مۇشۇنداق يۈرۈپ پۇل تاپالامدىكەنسىز؟ ، مەن ئۇنىڭدىن سورىدىم . بۇ يۇرتداش ئاياغ ، پايپاقلارنى سېلىپ قاپرىپ قانداق بېسىپ كەتكەن پۇتنى كۆرسەتتى ، ئاندىن ئۆز-ئۆزىگە > بىز قان-تەرىمىز بىلەن پۇل تاپىمىز ، جاپا-مۇشاقكەتتە پىسەنت قىلمايمىز < دېدى . ئۇ ئۈچ يىلدىن بۇيان ئۆيىگە قايتىمىغان بولۇپ ، مەندىن بېيجىڭغا قايتقاندىن كېيىن ئائىلىسىدىكىلەرگە خەت سېلىپ بېرىشىمنى ئۆتۈندى ، مەن قوشۇلدۇم . بىراق ئىككىنچى كۈنى مەن بارغاندا ئۇ ئاللىقاچان كېتىپ قالغان ئىدى .»

نۇرغۇنلىغان كىشىلەر ۋېنجولۇقلارنىڭ جاپا-مۇشەققەتكە چىدايدىغانلىقىنى بىلىدۇ . ئۇلار كۈندۈزى خوجايىن بولۇپ ، كېچىسى داق يەردە ئۇخلىلايدۇ . ئۇلار ھەر قانداق جاپاغا تەييار ، ھەر قانداق جاپالىق ئىشنىمۇ قىلىدۇ . باشقىلار قىلىشنى خالىمايدىغان پاختا ئېتىش ، ئاياغ ياماش ، پۇرچاق ئۇيۇتمىسى تەييارلاش ، ئاچقۇچ ياساش قاتارلىق ئىشلارنى ئۇلار تالىشىپ قىلىدۇ ؛ باشقىلار تارتىشنى خالىمىغان جاپانى ئۇلار تارتىشنى خالايدۇ ، تەرەپ-تەرەپكە چېپىپ يۈرۈپ قىلىدىغان ، باشقىلارنىڭ يۇرتىغا بېرىپ قىلىدىغان ئىش بولسىمۇ قىلىدۇ . چۈنكى ئۇلار «جاپا تارتىشنى بىلىمىگەنلەر سودا قىلالمايدۇ» ، «جاھاندا بېكارلىق نەرسە يوق» دېگەن قائىدىلەرنى چوڭقۇر چۈشىنىدۇ ، باي بولماقچى بولىدىكەنسىز چوقۇم جاپاغا چىدىشىڭىز كېرەك .

چاڭشانىڭ كەسپى بازارلارنى باشقۇرۇش ئىشخانىسىدىكى بىر مەسئۇل مۇنداق دېگەن : «ۋېنجولۇقلار سودىغا ئۇستا ، چاڭشالىقلار ئۇلارغا يەتمەيدۇ ، بۇنىڭدىكى سەۋەب ۋېنجولۇقلار جاپاغا چىدايدۇ .»

نۇرغۇنلىغان كىشىلەر ۋېنجولۇقلارغا شۇنداق باھا بېرىدۇ : «ئۇلار داق يەردىمۇ ئۇخلىلايدۇ ، يەنە خوجايىن بولالايدۇ .»

يەنە مۇنداق باھالارمۇ بار : «ھەممەيلەن ۋېنجولۇقلارنىڭ سودىغا ئېپى بارلىقىنى بىلىدۇ ،



ئۇلارنىڭ بۇ خىل تەرەققىيات روھى ۋە تەۋەككۈلچىلىك روھىنىڭ يىلتىزى - دەل ئۇلاردىكى جاپاغا چىداش روھىدۇر.»

2005 - يىلى 5 - ئاينىڭ 6 - كۈنى، ۋېن جىاباۋ زۇڭلى ئىتالىيەنىڭ رىم شەھىرىدە جۇڭگولۇق مۇھاجىرلار سودا ئۇيۇشمىسىنىڭ رەئىسى لى مېيشېڭ ۋە باشقا 40 دىن كۆپرەك ۋېنجو تەۋەلىكىدىكى جۇڭگولۇق مۇھاجىرلار بىلەن كۆرۈشكەندە مۇنداق دېگەن: «مېنىڭ بىلىشىمچە، بۈگۈن كۆرۈشۈشكە كەلگەنلەرنىڭ مۇتلەق كۆپ قىسمى ۋېنجولۇق سودىگەرلەر. ۋېنجولۇقلار ياراملىق كېلىدۇ. ئىتالىيەلىكلەر ئۆزلىرىدە توققۇز ئادەمنىڭ ئىچىدە بىر كارخانا بارلىقىنى ئېيتتى. مەن بىزنىڭ ۋېنجولۇقلارنىڭ ھەر بىرى بىردىن كارخانىنى ۋۇجۇدقا چىقىرالايدۇ دەپ پەخىرلىنىمەن. ئەمەلىيەتتە ۋېنجولۇقلارنىڭ جاپاغا چىداشتىن ئىبارەت بۇ خىل روھى بىزنىڭ تىكلەش روھىدۇر. مەن ئەينى ۋاقىتتا سىلەرنىڭ بۇ يەرگە چىققاندا قانچىلىك جاپادا ئىكەنلىكىڭلارنى بىلىمەن، بۈگۈن كۆپچىلىك ناھايىتى رەتلىك كىيىنىپتۇ، ئەمما ئەينى يىللىرى قانچىلىك جاپا چەككەنلىكىڭلار ماڭا ئايان، ياقا يۇرتتا بۈگۈنگىچە كەلمەك ئاسان ئەمەس. ۋېنجولۇقلار جاپاغا چىدايدۇ، ھەمدە ۋايىسىمايدۇ، مانا بۇ جۇڭگو خەلقىنىڭ ئەمەلىي كۈچى ۋە روھىدۇر.»

شەنشى تەييۈەن خۇابېي كىيىم - كېچەك شەھەرچىسىنىڭ باش دېرىكتورى سۇ دېشىڭ ۋېنجو لېچىڭدىن، ئۇ 15 ياش ۋاقتىدا شەنشىگە كەلگەن بولۇپ، دەسلەپتە ياغاچچىلىق قىلغان. كېيىن ئۇ شەنشىدە كىيىم - كېچەك سودىسىنىڭ يۇشۇرۇن بازىرى بارلىقىنى كۆرۈپ كىيىم - كېچەك سودىسى قىلىشنى باشلىغان. سودىسىنىڭ بارغانسېرى چوڭىيىشىغا ئەگىشىپ، ئۇنىڭ ئەمەلىي كۈچىمۇ ئېشىپ بارغان.

1994 - يىلى ئۇ ئەسلىدىكى تەييۈەن شەھەرلىك قوراشتۇرۇش شىركىتىنىڭ ئورنىغا تەييۈەن شەھىرى بويىچە ئەڭ چوڭ خۇابېي كىيىم - كېچەك شەھەرچىسىنى سالغان. ھازىر بۇ سودا شەھەرچىسى تەييۈەندىكى ئەڭ چوڭ سودا شەھەرچىسى بولۇپ، 1000 دىن ئارتۇق سودىگەر تىجارەت قىلىدۇ. ئۇنىڭدىن «شەنشىلىكنىڭ پۇلىنى نېمىشقا باشقىلار تېپىپ كەتتى؟» دەپ سورىغاندا، ئۇ

مۇنداق دېگەن: «پۇرسەت ئالدىدا ھەممە ئادەم باراۋەر. بىز ۋېنجۇلۇقلارنىڭ باشقىلاردىن ياخشى قىلىشىمىزدىكى سەۋەب ھەرگىزمۇ بىزنىڭ باشقىلاردىن ئەقىللىق ئىكەنلىكىمىزنى بىلدۈرمەيدۇ، ئاساسلىقى بىز جاپاغا چىدايمىز. تىجارەتتە بىر قەدەم - بىر قەدەمدىن تىرىشىش كېرەك، مەنمۇ ياي ما ئېچىشتىن باشلاپ تىجارىتىمنى يۈكسەلدۈرگەن.»

ئۇ مۇنداق دېگەن: «بىزنىڭ يۇرتىمىزدا بىر ئادەم ھەر كۈنى بېكار يېتىپ ئىش قىلمىسا، باشقىلار ئۇنى كۆزگە ئىلمايدۇ. مېنىڭ بىر يۇرتدېشىم تەيۋەندىكى ئازادلىق سارىيىنىڭ ئالدىدا باشقىلارنىڭ ئايىغىنى ياماپ يەتتە يىل جەريانىدا 400 مىڭ يۈەندىن كۆپرەك پۇل تاپتى. سىزنىڭچە ئاياغ ياماشقا قانچىلىك تېخنىكا كەتمەكچى ئىدى؟»

جۇڭگو ئىجتىمائىي پەنلەر ئاكادېمىيەسى تەتقىقات ئورگىنىنىڭ تەتقىقاتچىسى ۋاڭ چۇنگۇاڭ ئىلگىرى ئۆزىنىڭ فرانسىيەدە كۆرگەنلىرىنى تەسۋىرلەپ بەرگەن.

«بىر قېتىم فرانسىيەگە كاماندېروپكىغا چىقتىم، بىر نەچچە فرانسىيەلىك ماڭا ۋېنجۇلۇقلارنىڭ جاپاغا چىدايدىغان روھىغا قايىل ئىكەنلىكىنى سۆزلەپ بەردى. ۋېنجۇلۇقلار كەلگەندە ھېچنىمىنى بىلمەيتتى، ھەتتا فرانسۇز تىلىنىمۇ چۈشەنمەيتتى. ئەمما ئۇلار جاپاغا چىدايدىغان روھىغا تايىنىپ پۇل تېپىپ بايلىقنى كۆپەيتكەن. ئۇلار دەسمايە توپلىۋالغاندىن كېيىن ئۆز ئالدىغا دۇكان ئېچىشقا باشلىغان. ئۇلار خوجايىن بولماقچى بولسا چوقۇم جاپاغا چىداپ ئەمگەك قىلىشى لازىملىقىنى بىلەتتى. شۇنداق قىلىپ ئۇلار فرانسىيەدە مىليونېر، مىليادىرلارغا ئايلانغان.»

دۆلىتىمىزنىڭ داڭلىق ئىقتىسادشۇناسى فېي شياۋتۇڭ ئىلگىرى بىر پارچە ماقالىسىدە ياقا-يۇرتلاردا ۋېنجۇلۇقلارغا ئۇچراپ قالغان كەچۈرمىشىنى يازغان: «ئۇ 1937-يىلى ياز پەسلى ئىدى، مەن لوندوندىن بېرلىنغا بېرىپ ئاكام بىلەن تەتلى ئۆتكۈزمەكچىدىم. بىر كۈنى بىر ئادەم ئىشكىنى چەكتى، ئېچىپ قارىسام سومكا كۆتۈرۈۋالغان جۇڭگولۇق ئىدى. باشقىلارنىڭ دۆلىتىدە يۇرتدېشىغا يولۇقۇپ قالغانلىقىدىن ناھايىتى خۇشال بولدۇم، ئەمما بىزنىڭ شېۋىمىز ئوخشىمىغاچقا پاراڭلىشالمىدۇق، ئۇ ئەدەب بىلەن ئىگىلىپ تازىم قىلغاندىن كېيىن سومكىسىنى

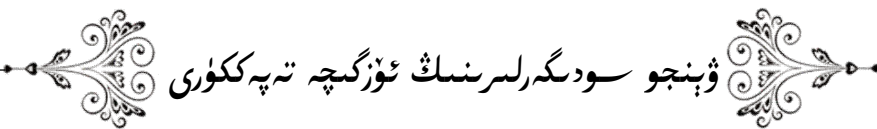
ئېچىپ ئىچىدىكى كۈندىلىك تۇرمۇش بۇيۇملىرىنى كۆرسەتتى، قارىماققا ئۇ بىزگە نەرسە ساتماقچىدەك قىلاتتى. ئۇ كەتكەندىن كېيىن، ئاكام ماڭا بېرىن، پارىژ قاتارلىق شەھەرلەردە بۇنداق سودىگەرلەرنىڭ ناھايىتى كۆپلۈكىنى ئېيتتى. ئۇلارنىڭ كۆپىنچىسى ۋېنجۇ، چىڭتىيەن قاتارلىق جايلاردىن كېلەتتى. دەسلەپتە ئۇلار چىڭتىيەننىڭ تاشلىرىنى يۈدۈپ ئوكياندىن ئۆتۈپ، ئىتالىيە، فىرانسىيە ۋە گېرمانىيە قاتارلىق جايلاردا تاش ئويىمچىلىقى قىلاتتى. تاشنى ئىشلىتىپ بولغاندىن كېيىن، باشقا ئۇششاق سودىلارنى قىلاتتى. بۇلار ھەربىر ئائىلىگىچە بېرىپ ئەدەب بىلەن سودا قىلاتتى - دە، شۇ ئارقىلىق پۇل تاپاتتى.»

ئۆز يۇرتى، ھەتتا دۆلىتىدىن ئايرىلىپ تاغ - داۋانلاردىن ھالقىپ باشقىلارنىڭ يۇرتىغا بېرىش پەقەتلا تېخىمۇ گۈزەل تۇرمۇش ئۈچۈن ئىدى. نۇرغۇنلىغان كىشىلەر چەتئەللەردە ئۇچرايدىغان ئىشلارنى بىلمەيدۇ، تىل بىلمەسلىك، تۇرىدىغان جاي بولماسلىق، كەمسىتىشكە ئۇچراش قاتارلىقلار جىسمانى جەھەتتىكى ئازابلا بولماستىن، يەنە روھى جەھەتتىمۇ چىدىماق تەس. ئەمما بۇ خىل جاپالارغا ۋېنجۇلۇقلار چىدايدۇ.

فېي شياۋتۇڭ ئەپەندى ئۆزىگە ئۇچرىغان ۋېنجۇلۇق ئادەمنى ئەسلىگەندە ھاياجان بىلەن مۇنداق دەيدۇ: «ئۇلارنىڭ جاپا - مۇشەققەتلىك تۇرمۇشىنى چۈشەندىم، ئەمما ئۇلارنىڭ چىرايىدىن ۋاپاساش ئالامەتلىرى كۆرۈنمەيتتى.»

بىراق نۇرغۇنلىغان كىشىلەرنىڭ قارىشىچە، ۋېنجۇلۇقلارنىڭ جاپاغا چىدايدىغانلىقىنىڭ سەۋەبى نامراتلىق، ئۇلار نامرات بولغاچقا مەجبۇرىي جاپا تارتىدۇ، ئەمەلىيەتتە بۇ خاتا قاراش. نۇرغۇنلىغان ۋېنجۇلۇقلار تۇرمۇشى ناھايىتى ياخشى بولغان بولسىمۇ، بىراق ئۇلارنىڭ ئىگىلىك تىكلەش ئىستىلى ئۇلارنى راھەتلىك تۇرمۇشتىن كېچىپ توختىماستىن تىرىششقا، جاپا - مۇشەققەت ئىچىدە تاۋلىنىشقا يېتەكلەيدۇ.

1990 - يىلى دۆلەت ئىچىدە بەلگىلىك غەلىبىنى قولغا كەلتۈرگەن لى رۇلۇڭ 20 مىڭ دوللارنى ئېلىپ فىرانسىيەگە بېرىپ ئىگىلىك تىكلەمەكچى بولىدۇ. گەرچە ئۇ ئۇچرايدىغان قىيىنچىلىقلارغا



قارىتا تەييارلىق قىلىپ بولغان بولسىمۇ، بىراق ئۇنىڭ قىيىنچىلىقلىرى ئويلىمىغان يەردىن چىققان. دەسلەپتە تىل بىلىمىگە چىكە نۇرغۇن جاپا تارتقان؛ ئارقىدىن ئۇنىڭ قانۇنسىز سالاھىيىتى ئۇنى سەرگەردانلىق تۇرمۇشىغا باشلىغان.

فىرانسىيەگە دەسلەپ كەلگەندە، لى رۇلۇڭ خۇرۇم سومكا ئىشلەشكە تايىنىپ جاپادا يىغقان 200 مىڭ فىرانكتىن كۆپرەك پۇلى بىر توپ ئالدامچىلارنىڭ قانۇنلۇق سالاھىيەت بېجىرىمىز دەپ ئالدىشى بىلەن سورۇلۇپ كەتكەن. ئەينى ۋاقىتتا لى رۇلۇڭنىڭ كىچىك ھاممىسى ۋە ئىككى ئوغلىمۇ فىرانسىيەگە كەلگەن، ئۇلار تۇرىدىغان ئۆي تاپالىمغا چىققا تۆت ئادەم توققۇز كىۋادرات مېتر كېلىدىغان ئۆيدە قىستىلىشىپ تۇرمۇش كەچۈرگەن، شۇ ۋاقىتتىكى ھېسسىياتىنى ئۇ ئۆزىلا بىلىدۇ. چۈنكى دۆلەت ئىچىدە ئۇنىڭ دەسلەپكى كۆلەمدىكى كارخانا ۋە 400 كىۋادرات مېترلىق ھەشەمەتلىك تۇرالغۇسى بار ئىدى. بىراق ئۇ چەتئەللەردىكى ئەركىن سودا ۋە ئىلغار تىجارەت قاراشلىرىنى ئۆگىنىۋېلىش ئۈچۈن كەلگەن ئىدى.

«ۋېنجولۇقلارنىڭ نىشانى ناھايىتى ئېنىق، جاپا تارتىشتىن قورقمايدۇ. كۈندۈزى خوجايىن بولسىمۇ كەچلىرى داق يەردە ئۇخلايدۇ. غەلبە قازىنىدىغانلا ئىش بولسا ھېچقانداق جاپادىن قورقمايدۇ. دەل بۇ خىل جاپاغا چىداش روھى لى رۇلۇڭنىڭ داۋاملاشتۇرۇشىغا تۈرتكە بولغان. كېيىن ئۇ ئىسپانىيەلىكلەر كېرەك قىلماي تاشلىۋەتكەن پارچە خۇرۇملارنى ئېلىپ كېلىپ بەل سومكىسى ئىشلىگەن. ئويلىمىغان يەردىن ئۇ ياسىغان سومكىلار ئىستېمالچىلارنىڭ ياخشى تۇرۇشىغا ئېرىشكەن. شۇنداق قىلىپ ئۇنىڭ ئىشلىرى يەنە يۈرۈشۈشكە باشلىغان.

بىراق ئۇ تىجارىتىنى كېڭەيتىشنى قارار قىلغان ۋاقىتتا يەنە ئاۋارىچىلىققا ئۇچراپ بۇلاپ كېتىلگەن، توپلىغان 70 مىڭ فىرانكىمۇ يوقىغان.

ئەمما ئۇ بۇلاردىن قورقۇپ قالماي داۋاملىق تىرىشقان.

بىر قېتىم ئۇ يېڭى پاسوندىكى سومكىنى كۆرۈپ ئىشلەپچىقىرىشنى قارار قىلىدۇ، ھەمدە شياڭگاڭدىن ئىشلەپچىقىرىش بازىسى تاپىدۇ. شۇنىڭدىن باشلاپ ھەر قېتىم مال كەلگەندە، ئۇنىڭ

كىچىك دۈككىنىغا خېرىدارلار پاتماي قالىدۇ. مۇشۇ تەرىقىدە ئۇ نەچچە ئون مىليون يۈەن مەبلەغ توپلايدۇ.

«ھەربىر ئادەمگە پۇرسەت كېلىدۇ، مۇھىمى سىزنىڭ ئۇنى تۇتۇۋېلىش - تۇتالماسلىقىڭىزدا.» لى رۇلۇڭ ئۆزىنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش سەۋەبىنى يۇقارقىدەك چۈشەندۈرگەن. ئەمەلىيەتتە جاپاغا چىداش روھىمۇ لى رۇلۇڭنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش سەۋەبلىرىنىڭ بىرى. لى رۇلۇڭ مۇنداق دېگەن: «ئادەم ھەرگىزمۇ ھازىرقى ھالىتىگە قانائەتلىنىپ قالسا بولمايدۇ، ئەڭ قىيىن ۋاقتلار بولسىمۇ مەن تاللىشىمنىڭ توغرىلىقىغا ئىشىنىمەن.»

ئۆزىگە ئىشىنىش، بوشاشماستىن نىشانىنى قوغلىشىش كېرەك، قىيىنچىلىق ۋە جاپادىن قورقماسلىق كېرەك، بۇ خىل روھ ئۆز قىممىتىمىزنى يارىتىدۇ.

سى ماچيەن مۇنداق دېگەن: «تىرىشقاندا يوقلۇقتىن بارلىققا كېلىدۇ، بوشاشمىغاندا چوڭ غەلبىلەرنى قولغا كەلتۈرگىلى بولىدۇ.» بۇ دېگەنلىك دەسىيىسى بولمىغان كىشى ئاۋال ئۆزىگە تايىنىپ مەبلەغ توپلىشى كېرەك دېگەنلىكتۇر، ئانچە - مۇنچە مەبلەغ توپلىغان كىشىمۇ ئەقىل - پاراستىگە تايىنىپ بايلىق يولىنى كېڭەيتىشى، پۇل تاپقانلار پۇرسەتنى چىڭ تۇتۇپ تېخىمۇ تىرىشىشى كېرەك. بۇ مۇۋەپپەقىيەتكە ئېلىپ بارىدىغان ئورتاق قائىدە.

جۇنياۋ گۇرۇھىدىكى ۋاڭ جۇنياۋ مۇۋەپپەقىيەت قازانغاندىن كېيىن مۇنداق دەيدۇ: «نۇرغۇنلىغان كىشىلەر مېنىڭ بۇ ھالەتكە كەلگەنلىكىمنى كۆرۈپ بارىكالا ئېيتىشىدۇ، بىراق ھېچكىمىمۇ بۇ بارىكالاڭنىڭ ئارقىسىغا يوشۇرۇنغان 20 يىللىق جاپا - مۇشەققىتىمنى بىلمەيدۇ.»

شۇنداق، بىر ئادەم مۇۋەپپەقىيەت قازانماقچى بولىدىكەن چوقۇم بەدەل تۆلىشى كېرەك، ئەگەر ئازراقمۇ جاپا تارتىشنى خالىمىغاندا بايلىقىمۇ بۇ ئادەمگە قارىمايدۇ. نۇرغۇنلىغان كىشىلەرنىڭ قارىشىچە، ۋېنجولۇقلارنىڭ باي بولۇشىدىكى سەۋەب ئۇلار جاسارەتلىك، ساختا مەھسۇلات ئىشلەپچىقىرالايدۇ، كاللىسى ئىشلەيدۇ، باشقىلار ئويلىمىغاننى ئويلىيالايدۇ. ئەمەلىيەتتە باي بولۇشتىكى تۈپكى يول جاپا - مۇشەققەتكە چىداشتىن ئىبارەت. جاپا - مۇشەققەت ئادەمنى تاۋلايدۇ،

قەدىمىلەر بۇ سۆزنى ناھايىتى توغرا ئېيتقان.

★★★ ۋىنجۇلىقلار ئۆزۈندىسى ★★★

ئىگىلىك تىكلەش يولىدا نۇرغۇنلىغان ئىسسىق - سوغۇقنى باشتىن كەچۈردۈم، باشقىلار قىلىپ باقمىغاننى قىلدىم، باشقىلار تارتىمىغان جاپانى تارتتىم.

- ئاۋكاڭ گۇرۇھىنىڭ باش دېرېكتورى ۋاڭ جېنداۋ

پۇرسەت ئالدىدا ھەممە ئادەم باراۋەر. سېلىشتۇرۇپ ئېيتقاندا، ۋىنجۇلىقلارنىڭ سودا مەيدان

لىرىدا غەلبە قىلىشىدىكى سەۋەب ئۇلارنىڭ باشقىلاردىن ئەقلىلىق بولغانلىقىدىن ئەمەس، بەلكى

جاپا - مۇشەققەتكە چىدىيالىغانلىقىدا.

- تەييۈەن خۇايبىي كىيىم - كېچەك شەھەرچىسىنىڭ باش دېرېكتورى سۇ دېشىڭ



ئەقەدە جاۋاھىراتلىرى





TEL: 400-0991-684

باشقىلارغا تايىنىش ئۆزىگە تايىنىشقا يەتمەيدۇ

بېيىش تەپەككۈرى:

نامراتلار: بايلار ھەمىشە نۇرغۇنلىغان كىشىلەرنىڭ ياردىمىگە ئېرىشىدۇ، ئەمما مېنىڭ دادامنىڭ ھوقۇقى يوق، دوستلىرىمۇ بايلاردىن ئەمەس، ھېچكىمىمۇ ماڭا ياردەم قىلمايدۇ، مېنىڭ نامراتلىق پاتىقىدىن قۇتۇلالماسلىقىم ئەجەبلىنەرلىك ئەمەس.

بايلار: باشقىلار ئەزەلدىن سىزگە ياردەم قىلالمايدۇ، تاغقا يۆلىنىۋەرسىڭىز تاغىمۇ ئۆرۈلۈپ چۈشىدۇ؛ باشقىلارغا تايانىشىڭىز ئۇلارمۇ كېتىپ قالىدۇ؛ پەقەت ئۆزىڭىزگە تايىنىش كېرەك، ئۆزىڭىزگە تايانغاندىلا ئۆز تەغدىرىڭىزگە خوجايىن بولغىلى بولىدۇ.

«دۇنيادا ئەزەلدىن قۇتقازغۇچى يوق، باشقىلارغا تايىنىشقا تېخىمۇ بولمايدۇ، ئىنسانىيەتكە بەخت يارىتىشتا پۈتۈنلەي ئۆزىڭىزگە تايىنىشىڭىز كېرەك.» بۇ ئېنتىرناتسىئونال ناخشىسىنىڭ تېكىستى، ھەمدە ۋېنجۇلۇقلارنىڭ ھەرىكەت مىزانى.

شېنياڭ شەھىرى ۋېنجۇلۇق سودىگەرلەر ئۇيۇشمىسىنىڭ مۇئاۋىن رەئىسى قوشۇمچە باش كاتىپى خۇاڭ جىنجۈن مۇنداق دەيدۇ: «ۋېنجۇلۇقلاردا ئىگىلىك تىكلەنگەندە ئېنتىرناتسىئونال ناخشىسىنى ئېيتىش كېرەك، بۇنىڭ ئىككى مەنىسى بار، بىرى باشقىلارغا تايانماسلىق، پەقەتلا ئۆزىڭىزگە تايىنىش؛ ئىككىنچىسى بازار ئارمىيەسى، نەدە بازار بولسا شۇ يەرگە بېرىپ قېلىش كېرەك.» دەيدىغان سۆزلەر بار.»

ۋېنجۇلۇقلاردا ناھايىتى كۈچلۈك ئۆزلۈك ئېڭى بار، ئۇلار ھەمىشە «مەن قىلىشىم كېرەك!» دەيدۇ، ئۇلارنىڭ لۇغىتىدە ئەزەلدىن «بوشىش قېلىش» دەيدىغان سۆز يوق، ئۇلار «ئورنىدىن تۇرۇش» قا ماھىر، ئەسلىدىكى ئورۇندىن تۇرۇپ يېڭى جايلاردىن باشلىيالايدۇ.

مەيلى قانداقلا مەسىلىگە يولۇقسۇن، ۋېنجۇلۇقلار ئۆزلىرى ئامال تېپىپ ھەل قىلىدۇ، پەقەت ئۆزى ھەل قىلالايدىغان مەسىلە بولسا ئۇلار ئاسانلىقچە ھۆكۈمەتنى ئىزدەيدۇ. ۋېنجۇلۇقلار

مۇنداق دەيدۇ: «ئۆزىمىزنىڭ ئىشىغا ھۆكۈمەتنى ئاۋارە قىلىپ نېمە قىلىمىز؟ ئەمەلدارنى ئىزدەش بازارنى ئىزدىگەنگە يەتمەيدۇ.»

1998-يىلى ۋېنجۇلۇق جاڭ مەي نەنجىڭ ئۇنىۋېرسىتېتىنىڭ جۇڭگو ئەدەبىياتى كەسپىنى پۈتتۈرگەندىن كېيىن، ئاۋال يۇرتى ۋېنجۇدىكى بىر مەمۇرىي ئورگاندا مەمۇر بولۇپ ئىشلەيدۇ، بىراق ۋېنجۇلۇقلاردىكى ئىگىلىك تىكلەش روھى ئۇنى غىدىقلاپ ئارام تاپقۇزمايدۇ. ئۇزۇن ئۆتمەستىن ئۇ باشقىلار ھەۋەس قىلىدىغان خىزمىتىدىن ئىستىپا بېرىپ سودا دېڭىزىغا شۇڭغۇيدۇ.

كۈچلۈك ئىگىلىك تىكلەش روھى ۋە خوجايىن بولۇش ئىستىكىگە تايانغان جاڭ مەي كىيىم-كېچەك سودىسىنى باشلايدۇ. بىر يىلغا يەتمىگەن ۋاقىتتا، ئۇ ۋە تۇغقانلىرى بىرلىكتە تاڭچياۋ بازىرىدا كىيىم-كېچەك شىركىتى قۇرۇپ، غەربچە كىيىم، ئازادە كىيىم ئىشلەپچىقىرىدۇ، ھەمدە 20 دىن ئارتۇق مەخسۇس سېتىش دۇكىنى تەسىس قىلىدۇ. باش دىرېكتور بولۇش سۈپىتى بىلەن، ئۇ ئىشلەپچىقىرىشقا مەسئۇل بولۇپلا قالماستىن، يەنە سېتىش ئۈچۈن قاتتىق بولمىسا بولمايتتى. ئۇ مۇنداق دەيدۇ: «ئۆلتۈرۈپ غەلبەمدىن ھوزۇرلىنىدىغان ۋاقىتىم يوق ئىدى.»

جاڭ مەي جاپاغا چىداپ ئىگىلىك تىكلەشتىكى بىرىنچى قەدەمنىڭ ئۆزىگە تايىنىش ئىكەنلىكىنى بىلەتتى. شۇڭا ئۇ ئۆزىگە قاتتىق تەلەپ قويغان. ئۇ دائىم قاقچىلىق تەييار تاماق يەپ ئاپتوبۇستا ئولتۇرغان. گەرچە ئۇ ئۆي سېتىۋالغان بولسىمۇ بېزىمىگەن، سەۋەبى ئۆي بېزەشكە ۋاقتى يوق بولۇپلا قالماستىن، بەلكى ئۇ ئۆزىنىڭ بارلىق زېھنىنى ئىگىلىك تىكلەشكە قارىتىشنى ئويلىغان. مۇستەقىل ئىگىلىك تىكلەش، ئۆز كۈچىگە تايىنىش ۋېنجۇلۇقلارنىڭ تەپەككۈر شەكلى، ھەمدە ئۇلارنىڭ ھەرىكەت مىزانى، دەل بۇ خىل ئۆزىگە تايىنىدىغان روھ ۋېنجۇلۇقلارنى بايلىق پەلەمپىسىگە ئېلىپ چىقتى.

لۇ ۋېيگۇاڭ دۇكان ئېچىپ تۆتىنچى يىلى شىركەتنى شاڭخەيگە يۆتكىگەن، تەرەققىياتى ناھايىتى ئوڭۇشلۇق بولغان. بىراق 1998-يىلى دۆلەت بىرىنچى دەرىجىلىك ھۆججەت چىقىرىپ ئورمانلارنى

كېسىشنى چەكلىگەن، بۇنىڭ بىلەن لۇ ۋېيگۇاڭنىڭ خام ئەشيا مەنبەسى ئۈزۈلۈپ قالغان، ئەمدى قانداق قىلىش كېرەك؟ ئۇ تىت-تىت بولۇپ نېمە قىلارنى بىلەلمەي خام ئەشيا ئۈچۈن باش قاتۇرىۋاتقاندا پۇرسەت كەلگەن.

بىر قېتىم لۇ ۋېيگۇاڭ تەيۋەن سودىگەرلىرىنىڭ قېشىغا ياغاچ ماتېرىياللىرىنىڭ سۈپىتىنى تەكشۈرگىلى بارغاندا، ئورالما پىلاستىر ئۈستىگە يېزىلغان برازىلىيەنىڭ نومۇرىنى كۆرۈپ قالدۇ. برازىلىيە ياغاچ ماتېرىياللىرى چىقىدىغان چوڭ دۆلەت بولۇپ، لۇ ۋېيگۇاڭنىڭ چەتئەلدىن كىرگۈزىدىغان ماتېرىياللىرى پۈتۈنلەي برازىلىيەدىن كېلەتتى. بىراق ئالاقىلىشىش ئۇسۇلى تەيۋەنلىك سودىگەرلەر تەرىپىدىن كونترول قىلىنىدىغان بولۇپ، سودا مەخپىيەتلىكى بولۇپ ھېسابلىناتتى.

041 - 3237370، بۇ نومۇر لۇ ۋېيگۇاڭنىڭ تەرەققىياتىدىكى قۇتقازغۇچى بولۇپ قالغان! ئۇ بۇ نومۇرنى ئوغرىلىقچە كۆچۈرۋالغان.

قايتىپ كەلگەندىن كېيىن، لۇ ۋېيگۇاڭ ئۇ نومۇرغا تېلېفون قىلغان.

«Hello, I am chinese.Iwant to buy woods» (مەن جۇڭگولۇق، ياغاچ سېتىۋالماقچىم.)

«Que ? Quefalareo» (پورتوگال تىلى: نېمە؟ نېمە دېدىڭىز؟)

ئۇ يىلى 7-ئايدا لۇ ۋېيگۇاڭ 1000 يۈەندىن كۆپرەك تېلېفون پۇلى خەجلەيدۇ. گەرچە برازىلىيەلىك سودىگەر ئۇنىڭ گېپىنى چۈشەنمىگەن بولسىمۇ، بىراق ئاخىرى لۇ ۋېيگۇاڭنىڭ روھىدىن تەسىرلىنىدۇ. برازىلىيەلىك ياغاچچىلىق سودا ساھەسىدىكىلەرمۇ بىر «جۇڭگولۇق ساراڭ» نىڭ ياغاچ سېتىۋالماقچى بولغانلىقىدىن خەۋەر تاپىدۇ.

ئوتتۇرىدىكى ۋاستىچىلارنى بىر تەرەپكە قايرىپ قويغاندىن كېيىن، لۇ ۋېيگۇاڭنىڭ ئىشلىرىمۇ ناھايىتى تېز سۈرئەتتە تەرەققىي قىلىدۇ. ئۇ ئەستايىدىل، سۈپەتنى چىڭ تۇتىدىغان ۋە سەمىمىي بولغاچقا ناھايىتى تېزلا پۇختا قەدەملەر بىلەن ئىلگىرىلەيدۇ. «ئامېرىكا ۋە ياپونىيەلىكلەر بىزنىڭ مېلىمىزنى ئىشلىتىدۇ، تەيۋەن ۋە چوڭ قۇرۇقلۇق سودىگەرلىرىمۇ بىزدىن مال سېتىۋالىدۇ.» دېدى ئۇ ئېيتىخارلانغان ھالدا.

ئۆزىنىڭ يولىدا ئىشەنچ بىلەن مېڭىش، باشقىلارنىڭ گەپ - سۆزلىرىگە پەرۋا قىلماسلىق كېرەك؛

ھەممە ئىشتا ئۆزىگە تايىنىش، باشقىلارغا ئۈمىد باغلىماسلىق كېرەك.»

جۇاڭجى گۇرۇھىنىڭ باش لىدىرى ۋۇ باڭدۇڭ مۇنداق دەيدۇ: «مەن دائىم ئۆزۈمگە تىرىشىش لازىملىقىنى ئەسكەرتىمەن. بۇ بىر نەچچە يىلدىن بۇيان مەن ئاي نۇرى ئاستىدىكى كېچىلەردىن ھوزۇرلىنىپ باقمىدىم، كەڭرى دېڭىز بويلىرىغا بېرىپ ئايلىنىپ باقمىدىم، ماڭا پەقەت قاراڭغۇ كېچىلەرلا ھەمراھ بولدى.»

ۋۇ باڭدۇڭ نامرات دېھقان ئائىلىسىدە چوڭ بولغان، ئۇ پۇل تېپىش ئۈچۈن ئۆزى ياخشى كۆرىدىغان كەسپىدىن ۋاز كېچىپ جاپالىق تۇرمۇشقا يۈزلىنىدۇ، ئۇ ئەزەلدىن ئارقىغا چېكىنمەيدۇ، ئۆزىگە تايىنىپ داۋاملىق ئالغا ئىلگىرىلەيدۇ.

ئۇ ۋاقىتلاردا ۋېنجۇلۇقلار «ۋېنجۇ روھى» نى «تۆت مۇستەقىل» گە يىغىنچاقلايدۇ، يەنى «مۇستەقىل ئىگىلىك تىكلەش، مۇستەقىل خەتەرگە تەۋەككۈل قىلىش، مۇستەقىل قۇدرەت تېپىش، مۇستەقىل تەرەققىي قىلىش.» ئۇلار ئەزەلدىن مۇستەقىللىقنى تەرغىپ قىلىدۇ، ئەزەلدىن باشقىلارنىڭ ئۆزىگە ياردەم قىلىشىنى ساقلىمايدۇ.

بەزىلەر ۋېنجۇلۇقلارنىڭ «يۈزى قېلىن» دەپ قارايدۇ. ۋېنجۇلۇقلار رەت قىلىنىشتىن قورقمايدۇ، باشقىلارنىڭ ئۆزىگە يۈز بەرمەسلىكىدىنمۇ ئەنسىرىمەيدۇ، ئۇلاردا پەقەت بىر خىل قاراش بار: سەن ماڭا قانداق قارىشىڭدىن قەتئىينەزەر، مەن سېنىڭ پۇلۇڭنى تېپىشىم كېرەك! ئۇلار تەبەسسۇمى، تاتلىق ئېغىزى ۋە يۈگۈرۈك پۇتلىرىغا تايىنىپ مەھسۇلاتلىرىنى مەملىكىتىمىزنىڭ ھەرقايسى جايلىرىغا يەتكۈزىدۇ، يەنە ھەر قايسى جايلاردىكى كىشىلەرنى ۋېنجۇغا جەلپ قىلىدۇ. ئەمەلىيەتتە ۋېنجۇلۇقلار «پۇل تاپالايدۇ، پۇل تېپىشقا پېتىنالايدۇ، جاپاغا ھەم چىدايدۇ»، ئۇلار پۈتۈن كۈچى بىلەن ھەرخىل ئاماللارنى قوللىنىپ كۆرەش قىلىدۇ. ۋېنجۇلۇقلار قىيىنچىلىققا يولۇققاندا ئۆزىگە تايىنىپ يول تاپىدۇ، ھۆكۈمەتنى ئىزدەپ بارمايدۇ، بۇ يول دەل تىجارەت يولى بولۇپ، ئۇلار قانچىلىك پۇل تاپالىشىدىن قەتئىينەزەر سىناپ باقىدۇ.

قەدىمدە مۇنداق دېيىلگەن: «تاغقا يۆلىنىۋەرسەڭ تاغۇ ئۆرۈلۈپ كېتىدۇ؛ باشقىلارغا يۆلەنسەڭ كېتىپ قالىدۇ؛ ئۆزىگە يۆلىنىش ئەڭ ياخشى ئۇسۇل.» غەرب ھېكمەتلىرىدە مۇنداق دېيىلىدۇ: «تەڭرى پەقەت ئۆزىگە ياردەم قىلالىغان كىشىلەرگە ياردەم بېرىدۇ.»

مەيلى غەلبە قازىنىش، خۇشاللىق، بەخت بولسۇن، ھەممىنى ئۆزىمىزگە تايىنىپ قولغا كەلتۈرۈشىمىز كېرەك، پەقەت ئۆزىمىزلا ئەڭ ياخشى يۆلەنچۈك. قىيىنچىلىقنى يېڭىشتا چوقۇم ئۆزىگە تايىنىش، مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشتىمۇ ئۆزىگە تايىنىش كېرەك. پەقەت مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش ئىرادىسى بار كىشىلەرلا مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشەلەيدۇ، پەقەت ئۆزىنىڭ ھەرىكىتىگە تايىنىپ مۇۋەپپەقىيەت قازانغان كىشىلەرلا مۇۋەپپەقىيەتنىڭ مېۋىسىدىن ھەقىقىي بەھرىلەنەلەيدۇ.

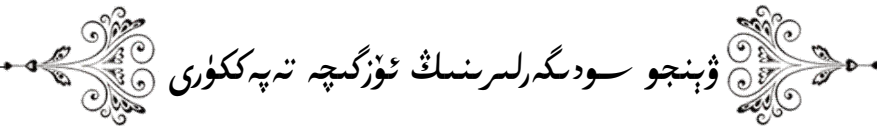
★★★ ۋىنجۇلىقلار ئۇزۇندىسى ★★★

نامراتلىق مەغلۇبىيەتكە باراۋەر ئەمەس، جاپا - مۇشەققەتكە چىدىغاندىلا ئېرىشكىلى بولىدۇ.

- جۇنياۋ گۇرۇھىنىڭ سابىق مۇدىرى ۋاڭ جۇنياۋ

مەن دائىم ئۆزۈمگە تىرىشش لازىملىقىنى ئەسكەرتىمەن. بۇ بىر نەچچە يىلدىن بۇيان مەن ئاي نۇرى ئاستىدىكى كېچىلەردىن ھوزۇرلىنىپ باقمىدىم، كەڭرى دېڭىز بويلىرىغا بېرىپ ئايلىنىپ باقمىدىم، ماڭا پەقەت قاراڭغۇ كېچىلەرلا ھەمراھ بولدى.

- جۇاڭجى گۇرۇھىنىڭ باش لىدىرى ۋۇ باڭدۇڭ



بىر تەرەپتىن ئۆگىنىپ بىر تەرەپتىن ئىش قىلغاندا چوقۇم

نەتىجە چىقىدۇ

بېيىش تەپەككۈرى:

نامراتلار: گەرچە بەزىدە ياخشى تۈرلەر بولسىمۇ، بىراق كەسپنى چۈشەنمەسلىك سەۋەبىدىن ۋاز كېچىمىز، بۇنىڭغا ئامال يوق، چۈشەنمىگەن ئىشلارنى قىلماسلىق كېرەك!
 ۋېنجۇلۇقلار: تىجارەتتە تونۇشلۇق بولمىغان ساھەلەرنى قىلمايمىز، ئەمما تونۇشلۇق بولۇش ئۈچۈن ئۆگىنىش كېرەك.

بىز دائىم مۇنداق ئەھۋاللارغا يولۇقۇپ تۇرىمىز، بىز مەلۇم بىر كەسپنى ئىستىقباللىق دەپ قارايمىز، ئەمما بۇنىڭغا مۇناسىۋەتلىك بىلىملەرنى بىلىمگەچكە قىلىشقا ئامالسىز قالىمىز. ئاۋال تىرىشىپ ئۆگىنىپ ئاندىن بۇ كەسپنى قىلىش كېرەكمۇ؟ ياكى بىر تەرەپتىن ئۆگىنىپ بىر تەرەپتىن قىلىش كېرەكمۇ؟
 نۇرغۇنلىغان كىشىلەر ئالدىنقىسىنى تاللايدۇ، ئەمما زىرەك ۋېنجۇلۇقلار كېيىنكىسىنى تاللايدۇ. ئىگىلىك تىكلەش پۇرسەتكە ئېھتىياجلىق، ئەگەر ھەممە ئىشنىڭ تەل بولۇشىنى ساقلاپ تۇرساق پۇرسەت قالمايدۇ.

جېجياڭ ئاۋۇبىنى گۇرۇھىنىڭ باش دىرېكتورى جېڭ چىنئەي كىيىم - كېچەك زاۋۇتى قۇرغاندا، كىيىم - كېچەك ساھەسىنى چۈشىنىپ كەتمەيتتى. بىراق ئەينى ۋاقىتتا شېكەر، تاماكا، ھاراق شىركىتىنىڭ كەسپى دىرېكتورلۇقىنى ئۈستىگە ئالغان جېڭ چىنئەي سەنپەيفاندا تۇراتتى، ئۇنىڭ ئۆيىگە يېقىنلا يەردە مياۋگۈسى، باجياۋچىڭ قاتارلىق كىيىم - كېچەك بازارلىرى بولۇپ، كىيىم - كېچەك بازىرىنىڭ گۈللىنىشى نەزىرى ئۆتكۈز جېڭ چىنئەينى كىيىم - كېچەك بازىرىغا جەلپ قىلغان.

ئەينى ۋاقىتتىكى ۋېنجۇدا غەربچە كىيىملەر مودا بولۇشقا باشلىغان بولۇپ، جېڭ چىنئەي

تېلېۋېزور ئارقىلىق مەملىكىتىمىزنىڭ ھەر قايسى جايلىرىدىكى كىشىلەرنىڭ يەنىلا كونا ئۇسلۇبتىكى كىيىملەرنى كىيىۋاتقانلىقىنى بايقىغان، شۇنىڭ بىلەن ئۇ غەربچە كىيىملەرنىڭ بازار بوشلۇقىنىڭ ناھايىتى چوڭلۇقىنى ھېس قىلغان.

شۇنداق قىلىپ ئۇ دەرھال خىزمىتىدىن ئىستىپا بەرگەن، ھەمدە 7 دانە تىكىش ماشىنىسى سېتىۋېلىپ غەربچە كىيىم تىكىشنى باشلىغان. بىرىنچى يىلى، جېڭ چېنئەي پايدا تاپقان. جېڭ چېنئەي دېيىشچە، ئۇنىڭ غەربچە كىيىم - كېچەك بازىرىنى تاللىشىدىكى يەنە بىر سەۋەپ ئۇنىڭ كەسپ سىرتىدىكى ئادەم بولغانلىقىدا ئىكەن، ئۇنىڭ ئۈستىگە غەربچە كىيىملەرنىڭ پاسونى ناھايىتى ئاز ئۆزگەرتىلىدىغان بولۇپ، پەقەت ھۈنەر - سەنئەت ۋە ئەسلىھە جەھەتتە كۆپرەك كۈچىسىلا بولاتتى، ئىگىلىك تىكلەش مۇرەككەپ ئىش ئىدى. ئەمەلىيەتتە، جېڭ چېنئەينىڭ كەسپتىن سىرتقى ئادەمدىن مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشچە بولغان جەريانغا توختىماستىن ئۆگىنىش روھى سىڭگەن. ئۇ كىيىم - كېچەك كەسپىنى تىرىشىپ ئۆگىنىپ، بۇ ساھەنى چوڭقۇر چۈشىنىۋېلىشنى ئۈمىد قىلغان.

ئالى بابا گۇرۇھىدىكى مايۇن مۇنداق دېگەن: «ئىگىلىك تىكلەشچىلەر نۇرغۇنلىغان ۋاقىتتا چۈشەنمىگەنلىكى ئۈچۈن ئىگىلىك تىكلەشكە ئاتلانمايدۇ، ئەگەر سىز چۈشىنىپ قالسىڭىز ئىگىلىك تىكلەشنى تېخىمۇ خالىمايسىز. كىتابنى كۆپ ئوقۇمىغاننىڭ ھېچقىسى يوق، ئەمما جەمئىيەتتە ئۆگەنمەسلىكتىن قورقۇش كېرەك.»

جۇاڭجى گۇرۇھىنىڭ باش دېرىكتورى جىڭ يۈەنجۇڭنىڭ ئەينى ۋاقىتتىكى كارخانىسى كىيىم - كېچەك كەسپى بىلەن شۇغۇللانمايتتى، جىڭجى ئۇزچات زاۋۇتىنى قۇرغاندىن باشلاپ جىڭجى گۇرۇھىنى قۇرغۇچى ئۇنىڭ يولى راۋان بولغان. بىراق چىيا شى كومىتېت باشلىقى ئۇنىڭ شىركىتىگە بېرىپ زىيارەت قىلغاندا، ئۇ ئۆزىنىڭ كەمچىلىكىنى ھېس قىلغان. ئۇ مۇنداق دېگەن: «ئەينى ۋاقىتتا كارخانىم مۇئەييەن كۆلەمگە ئىگە بولغان بولۇپ، كومىتېت باشلىقى تەكشۈرۈشكە كەلگەندە مەندىن قانچىلىك پۇل تاپقانلىقىنى سورىدى، مەن ئۇنىڭغا 100 مىڭ يۈەن دەپ جاۋاب بەردىم، ئۇ ئېشىۋاتقان مۇقىم مۈلۈكنى كىرگۈزگەن - كىرگۈزمىگەنلىكىمنى سوراپ <ئۇمۇ تېپىشقا تېگىشلىك پۇل

، كارخانىچىنىڭ تاپقان پۇلى قانچە كۆپ بولسا جەمئىيەتكە قوشقان تۆھپىسىمۇ شۇنچە كۆپ بولىدۇ، بۇنىڭدا نۇرغۇنلىغان بىلىملەر بار دىدى. مېنىڭ بۇ گەپلەرنى ئاڭلاپ يۈزۈم قىزاردى. ئەينى ۋاقىتتا مەن تېخى تولۇقسىز 2-يىللىق سەۋىيەسىدىكى ئادەم ئىدىم، جەمئىيەتكە چوقۇم چوڭراق تۆھپە قوشۇش كېرەك ئىدى، ئەمما ھازىرقى ھالىتىمدە ماغدۇرۇم يەتمەيتتى، مەن شۇ ۋاقىتتا ئالىي مەكتەپتە ئوقۇشنى قارار قىلدىم.»

1992-يىلى جىڭيى گۇرۇھى تازا تەرەققىي قىلىۋاتقان ۋاقىتتا، 40 ياشلىق جىڭ يۈەنجۇڭ 500 مىڭ يۈەنلىك يىللىق مائاش چىقىدىغان باش دىرېكتورلۇق ۋەزىپىسىدىن ئىستىپا بېرىپ %30 پېيىنى ساقلاپ قالدۇ، ھەمدە ۋېنجو ئۇنىۋېرسىتېتىغا بېرىپ ئىقتىسادشۇناسلىقتا ئوقۇيدۇ. كېيىن ئۇ يەنە كىيىم-كېچەك لايىھەلەش كەسپىدە ئوقۇيدۇ.

نۇرغۇنلىغان كىشىلەر بۇ ئىشتىن ھەيرانلىق ھېس قىلىدۇ. جىڭ يۈەنجۇڭ مۇنداق چۈشەندۈرىدۇ: «مەن ئالىي مەكتەپتە ئوقۇش ئۈچۈن زور بەدەل تۆلىدىم، كارخانىدىن پۈتۈنلەي ئايرىلىپ چىقىپ باش مۇدىردىن بىرنى تەكلىپ قىلىپ خىزمىتىگە مەسئۇل قىلدىم، ئۇنىڭ يىللىق مائاشى 500 مىڭ يۈەن ئىدى. ئىككى يىل ئوقۇش جەريانىدا باش مۇدىرنىڭ ئوقۇش پۇلى ئۈچۈن ئىشلەتكەن پۇللا بىر مىليون يۈەندىن كۆپرەك ئىدى. ئۇ ۋاقىتتا مەن ئاللىقاچان 40 تىن ھالقىغان ئىدىم، مېنىڭ ئالىي مەكتەپتە ئوقۇشۇم پۇل خەجلەش ياكى دېپلوم ئۈچۈن ئەمەس ئىدى، ئەكسىچە ئەستايىدىل ئوقۇغۇچى بولۇش ئۈچۈن ئىدى. مەن ئادەتتىكى ئوقۇغۇچىلار ياتىقىدا تۇردۇم، تېلېفونۇمنى ئېتىپ قويۇپ ئەستايىدىللىق بىلەن ئۆگىنىش قىلدىم، ئالىي مەكتەپ ھاياتىمدىكى ئۈچ يىلدا ئۆگىنىشكە تېگىشلىك دەرسلەرنى مەن ئىككى يىلدا ئىگىلىۋالدىم-دە، ئاخىرى ئالىي مەكتەپ ھاياتىمنى مۇۋەپپەقىيەتلىك ئاخىرلاشتۇردۇم. مەكتەپ دەۋرىمىدىن چىقىپ تىجارەت يولىغا قايتا قەدەم باشلىغاندىكى ھېسسىيات پۈتۈنلەي ئوخشىمايتتى، ئويلايدىغانلىرىم ناھايىتى كەڭ دائىرىلىك ئىدى، مەن بۇ پۇلنى بېكارغا خەجلىمىگەن ئىدىم.»

1993-يىلى جىڭ يۈەنجۇڭ جۇاڭجى شىركىتىنى قۇرۇپ چىقىدۇ.

ۋېنجو ئۇنىۋېرسىتېتىدا ئوقۇش جەريانىدا، جىڭ يۈەنجۇڭ ئۆگىنىشكە ئەھمىيەت بېرىپلا قالماستىن، يەنە تەپەككۈر قىلىش، سودا پۇرسىتىنى ئىگىلەشكە ئەھمىيەت بېرىدۇ.

1998 - يىلى 5 - ئايدا، ۋېنجو شەھەرلىك سىياسىي كېڭەشنىڭ ھەيئىتى بولغان جۇڭ يۈەنجۇڭ ۋېنجو ئۇنىۋېرسىتېتىنى شەخسلەشتۈرۈش، ھەمدە چىڭخۇا، بېيجىڭ ئۇنىۋېرسىتېتى قاتارلىقلاردىكى ئوقۇتقۇچىلارنى يۇقىرى مائاش بىلەن تەكلىپ قىلىش، ئوقۇغۇچى قوبۇل قىلىش باھاسىنى ئۆزگەرتىش تەكلىپى بېرىدۇ. «مەن ئۆزۈم ۋېنجو ئۇنىۋېرسىتېتىنى سېتىۋالمايمەن.» جىڭ يۈەنجۇڭنىڭ گېپىنى ئاڭلاپ تاراتقۇلار سايراپ كېتىشكەن. جىڭ يۈەنجۇڭ يەنە مۇنداق دېگەن: «ۋېنجو ئۇنىۋېرسىتېتىدا ئوقۇۋاتقان ۋاقىتلىرىمدا، مەن مەكتەپنىڭ باشقۇرۇش جەھەتتىكى نۇرغۇن مەسلىھەتلىرىنى بايقىغان، ھەمدە ۋېنجو ئۇنىۋېرسىتېتىنى ئۆزگەرتىش ئويى شەكىللەنگەن... كېيىن ۋېنجو شەھەرلىك ھۆكۈمەت مەن بىلەن پاراڭلىشىپ، بۇ جەھەتتە ھۆكۈمەتنىڭ قىيىنچىلىقى بارلىقىنى ئېيتتى، ۋېنجو ئۇنىۋېرسىتېتىدىكى نۇرغۇنلىغان خىزمەتچىلەر تۈزۈلمە ئۆزگەرتكەندىن كېيىنكى يۇقىرى تەلەپكە ماسلىشالمايتتى، سىرتلاردىن پىروپېسسورلارنى تەكلىپ قىلىپ كەلسەك، بۇ يەردىكى ئوقۇتقۇچىلارنى ئورۇنلاشتۇرۇش مەسلىھەت ئايلىناتتى - دە، شەھەرلىك ھۆكۈمەت بۇنداق ئېغىر بېسىمنى كۆتۈرەلمەيتتى، مەن بۇنىڭ ھەقىقەتەن بىر مەسلىھەت ئىكەنلىكىنى بايقىدىم، ئاندىن ئارقامغا بىر قەدەم چېكىندىم، كەلگۈسىدە ۋېنجو ئۇنىۋېرسىتېتىنى سېتىۋالسام كىيىم - كېچەك ئىنستىتۇتى قۇرۇپ چىقىمەن. نۆۋەتتە بىز 50 مىليون يۈەندىن ئارتۇق مەبلەغ سالدۇق، مېنىڭچە كىيىم - كېچەك ئىنستىتۇتىمىز كۆپ ۋاقىت ئۆتمەستىن مەملىكىتىمىزدە بىرىنچى ئورۇنغا ئۆتسۇن.»

جىڭ يۈەنجۇڭ مۇنداق دەيدۇ: «30 ياشقا كىرىپ 20 ياشتا قىلغان ئىشلىرىمىزغا قارىساق ھېچنەمە قىلمىغانلىقىمىزنى بايقايمىز؛ 40 ياشقا كىرىپ 30 ياشتا قىلغان ئىشلىرىمىزنى كۆرسەك پەخرلەنگۈدەك ھېچ ئىش يوقلۇقىنى بىلىمىز؛ ھازىر 50 ياشقا كىردىم، 40 ياش ۋاقىتلىرىمنى ئويلىسام يەنىلا پىشىپ يېتىلمىگەندەك ھېس قىلىمەن، ئادەم ھاياتىدا چوقۇم قېرىپ ئۆلگىچە ئۆگىنىش كېرەك ئىكەن.»

«بىر تەرەپتىن ئۆگىنىش بىر تەرەپتىن قىلىش، بىر تەرەپتىن قىلىپ يەنە بىر تەرەپتىن ئۆگىنىش كېرەك». ۋېنجولۇقلار نەزەرىيە بىلەن ئەمەلىيەتنى بىرلەشتۈرۈشنىڭ ماھىرلىرى. دەل مۇشۇنداق روھ بولغاچقا، ۋېنجولۇقلار بايلىققا ئىگە بولۇپلا قالماستىن، يەنە بايلىق ئىچىدە تۇرۇپ ئۆزىنى يۈكسەلدۈرگەن، «يالاڭئاغ» سودىگەرلەر بارغانسېرى ئۆزگەرگەن.

★★★ ۋېنجولۇقلار ئۆزۈندىسى ★★★

ھەر قانداق ئىشنى چۈشەنمەسلىكىدىن قورقمايمەن، پەقەتلا قىلالماي قىلىشىمدىن قورقىمەن، بىر تەرەپتىن ئۆگىنىپ بىر تەرەپتىن قىلغاندا چوقۇم نەتىجىگە ئېرىشكىلى بولىدۇ.

- مېيتىس. باڭزېي گۇرۇھىنىڭ باش دىرېكتورى قوشۇمچە باش لىدىرى جۇ چېڭجىيەن

بىز بىلىم ئىگىلىكى دەۋرىگە كىردۇق، بىز بىلىمنى پۇلغا ئايلاندۇرۇشىمىز كېرەك، بىز يەنە ئىقتىسادنى بىلىم بىلەن بىرلەشتۈرۈشىمىز كېرەك.

- شاڭخەي جىنلىسى چەكلىك شىركىتىنىڭ باش لىدىرى ياڭ جىيىشېڭ

«30 ياشقا كىرىپ 20 ياشتا قىلغان ئىشلىرىمىزغا قارىساق ھېچنەمە قىلمىغانلىقىمىزنى بايقايمىز؛ 40 ياشقا كىرىپ 30 ياشتا قىلغان ئىشلىرىمىزنى كۆرسەك پەخىرلەنگۈدەك ھېچ ئىش يوقلۇقىنى بىلىمىز؛ ھازىر 50 ياشقا كىردىم، 40 ياش ۋاقتلىرىمنى ئويلىسام يەنىلا پىشىپ يېتىلمىگەندەك ھېس قىلىمەن، ئادەم ھاياتىدا چوقۇم قېرىپ ئۆلگىچە ئۆگىنىش كېرەك ئىكەن.

- جۇاڭجى گۇرۇھىنىڭ باش دىرېكتورى جىڭ يۈەنجۇڭ

بىر قەدەم - بىر قەدەمدىن ئىلگىرىلەش كېرەك

بېيىش تەپەككۈرى:

نامراتلار: تىجارەت قىلىشتا پۇرسەتنى تۇتۇش مۇھىم، پەقەت پۇرسەتنى چىڭ تۇتساقلا بولىدۇ.

ۋېنجۇلۇقلار: تىجارەت قىلىشتا مەبلەغ سېلىش، ھەرگىزمۇ پۇرسەت ئوغرىلىماسلىق

كېرەك. نىشان يىراق مۇساپىلىك بولۇشى، بىر قەدەم - بىر قەدەمدىن پۇختا ئىلگىرىلىشىمىز

كېرەك، شۇنداق بولغاندىلا ھەر بىر قەدەمدىن نەتىجىگە ئېرىشەلەيمىز.

نۇرغۇنلىغان كىشىلەر ۋېنجۇلۇقلارنىڭ ناھايىتى ئەمەلىيەتچىلىك ئىكەنلىكىنى بىلىدۇ. ۋېنجۇلۇقلار

پايچەك ئوينىمايدۇ، ئۇلار ئەمەلىي نەرسىلەرنى قىلىشنى ياخشى كۆرىدۇ. ئۆي، نىفىت، ئالتۇن

قاتارلىق ماتېرىياللار ۋېنجۇلۇقلار مەبلەغ سېلىشنى ئەڭ ياخشى تۇرىدىغان مەبلەغ سېلىش تۈرى بولۇپ

ھېسابلىنىدۇ. ئۇلار ھەمىشە بىر قەدەم - بىر قەدەمدىن ئالغا ئىلگىرىلەيدۇ، بۇ نەرسىلەردىن

پايدىلىنىپ بايلىقنى كۆپەيتىدۇ.

ۋېنجۇدا مەخسۇس ئالتۇن بىلەن ھەپىلىشىدىغان يې لياڭ ئىسىملىك بىر ئادەم بار.

يې لياڭ دەسلەپتە ۋېنجۇدىكى تۇنجى ئالتۇن ۋەكالىتچىلىكى كەسپ شىركىتىنىڭ مەسئۇلى

ئىدى، بۈگۈنكى كۈندە ئۇ جۇڭگو ئالتۇنچىلىق باش شىركىتىنىڭ سېتىشقا رۇخسەت قىلغان ئون

سودىگىرىنىڭ بىرى. يې لياڭنىڭ سودىسى ئاساسلىقى ئۆلىمپىك ئالتۇن مىداللىرى، مۆچەل مىدال ۋە

ئۆلىمپىك قۇت بەلگىسى ئالتۇن مىدالى قاتارلىقلارنى سېتىشتىن كېلىدۇ، بۇ خىل سودا ۋېنجۇ

خەلقنىڭ ياخشى تۇرۇشىغا ئېرىشكەن بولۇپ، يې لياڭنىڭ سودىسىمۇ ناھايىتى ئېقىپ كەتكەن.

«بۇ كەسپنى قىلىش ياخشى كۆرگەنلىكىم ئۈچۈن، ئەمەلىيەتتە ئالتۇن ئۇنچىۋالا سىرلىق

ئەمەس. بىز ساتقان ئالتۇنلارنى مەبلەغ سېلىشقا ئىشلىتىپلا قالماستىن، يەنە مەدەنىيەت بۇيۇمى

قىلىشقىمۇ بولىدۇ. بۇ دەل مېنىڭ ئالتۇننى ياخشى تۇرۇشۇمدىكى ئەڭ يارقىن نۇقتا.» ئەمەلىيەتتە ئۇنىڭ

سودىسىنىڭ بۇنداق ياخشى بولۇشىدىكى سەۋەب ئۇنىڭ قان - تەر ئاققۇزغانلىقىدا.

1996-يىلى يې لياڭ ئالتۇننىڭ ساقلاش قىممىتى ۋە ۋېنجولۇقلارنىڭ ئەمەلىي نەرسىلەرگە مەبلەغ سالدىغان ئالاھىدىلىكىنى كۆرۈپ يېتىپ، فۇجيەن كوچىسىدا يىن شياڭ ئالتۇن دۇكىنىنى ئېچىپ، مەخسۇس جۇڭگونىڭ ئالتۇن - كۈمۈشتىن ياسالغان خاتىرە پۇللىرى سودىسى قىلغان.

1997-يىلىغا كەلگەندە شياڭگاڭ ۋە تەن قوينىغا قايتىپ كېلىدۇ. شۇنداق قىلىپ، شياڭگاڭنىڭ ۋە تەن قوينىغا قايتىپ كەلگەنلىكىنى خاتىرىلەپ ئىشلەنگەن خاتىرە پۇللار يې لياڭنىڭ تىجارىتىدىكى يارقىن نۇقتىغا ئايلانغان. يې لياڭ مۇنداق دېگەن: «بۇ كەسپ ئەمەلىيەتتە نۇرغۇنلىغان مۇھىم ۋەقەلەر بىلەن زىچ مۇناسىۋەتلىك.»

سودىسىنى تېخىمۇ ياخشى قىلىش ئۈچۈن يې لياڭ نۇرغۇنلىغان ئەجر سىڭدۈرگەن.

2001-يىلى جىننىۋ شىركىتى لايىھەلەپ ئىشلەپچىقارغان ئالتۇن - كۈمۈشتىن ياسالغان ئاي توقاچ يې لياڭنىڭ دۇكىنىدا سېتىش رېكورتىنى ياراتقان. «ئۇنىڭدىن بۇرۇن بىزنىڭ شىركىتىمىز مۇ نۇرغۇنلىغان مەھسۇلاتلارنى ئىشلەپچىقارغان، ئەمما بۇنداق سېتىش رېكورتى تېخى تۇنجى قېتىم. بۇ بىزگە يېڭى مەھسۇلاتلارغا يوشۇرۇنغان ئىقتىسادىي ئۈنۈمنى كۆرسىتىپ بەردى.» دېدى يې لياڭ خۇشال ھالدا.

ئارقىدىن يې لياڭ دۆلىتىمىزدىكى تۇنجى يۈرۈش ياغاچ ئاسما كالىندارنى بارلىققا كەلتۈردى. ئۇنىڭدىن كېيىنلا ئويما تامغا قاتارلىق قىممەتلىك مېتال سوۋغاتلىق بۇيۇملار مەيدانغا كەلگەن.

يې لياڭ ئىلگىرى - كېيىن جۇڭگو خەلق بانكىسى بېيجىڭ تېخنىكا چەكلىك مەسئۇلىيەت شىركىتى، جۇڭگو خەلق بانكىسى كاڭخېن پۇل بېزەكلىرى چەكلىك مەسئۇلىيەت شىركىتى، جۇڭگو ئالتۇن پۇل باش شىركىتى قاتارلىق چوڭ كارخانىلار بىلەن ھەمكارلىق ئورناتقان.

2008-يىلىدىكى ئولىمپىك تەنھەرىكەت يىغىنىنىڭ يېقىنلىشىشىغا ئەگىشىپ، يې لياڭنىڭ سودىسىمۇ بارغانسېرى ياخشىلانغان.

2004-يىلى يې لياڭ ئاپتوبۇس بېكىتىدىكى چوڭ يولدا مەخسۇس ئالتۇن پۇل سودىسى بىلەن شۇغۇللانغان مەخسۇس سېتىش دۇكىنىنى قۇرۇپ چىققان. يىل ئاخىرىدا ئولىمپىك خاتىرىلەنگەن

چوكا ئالتۇنلار ۋېنجۇدا بازارغا سېلىنىپ، يې لياڭنىڭ دۇكىنىدا سېتىلغان ئالتۇنلار مەملىكەت بويىچە ئالدىنقى بەشنىڭ ئىچىگە كىرگەن.

2005-يىلى 6-ئايدا، يې لياڭنىڭ جىنىيۇ شىركىتى جۇڭگو ئالتۇن-پۇل باش شىركىتى ئالاھىدە ھوقۇق بەرگەن 10 چوڭ پارچە سېتىش سودىگىرىنىڭ بىرىگە ئايلىنىپ، جېجياڭ ئۆلكىسىدىكى بىردىنبىر پارچە سېتىش سودىگىرىگە ئايلانغان.

مەيلى قانداق ئىش قىلىشتىن قەتئىينەزەر، چوقۇم بىر قەدەم-بىر قەدەمدىن كېلىش، ئەستايىدىللىق بىلەن قىلىش زۆرۈر. ئەگەر سىز بىر قەدەم بىلەن مۇۋەپپەقىيەت قازانماقچى بولسىڭىز، بۇ مۇمكىن بولمايلا قالماستىن، يەنە ۋېنجۇلۇقلارنىڭ نەزىرىدە ئەخمەقلىق سانىلىدۇ.

جېڭتەي گۇرۇھىنىڭ تەرەققىي قىلىپ بۈگۈنكىدەك ھالەتكە كېلىشى نەن سۇنخۇيىنىڭ ئەستايىدىل، ئەمەلىيەتچىل روھى بىلەن زىچ مۇناسىۋەتلىك. نەن سۇنخۇي مۇنداق دېگەن: «مېنىڭچە بىر ئادەمنىڭ زېھنى كۈچى چەكلىك بولىدۇ، نۇرغۇنلىغان كارخانىلار مەبلەغ يۈرۈشتۈرۈش جەھەتتە ئالاھىدىلىكى بولسا كۆپ تەرەپلىملىك مەبلەغ سالسا بولىدۇ. ماڭا ئوخشاش بىر قەدەم-بىر قەدەمدىن ئالغا ئىلگىرىلەپ ئاساسىي كەسپنى چىڭ تۇتۇپ قىلسا تېخىمۇ ياخشى قىلغىلى بولىدۇ. سەكسەنپۈتنىڭ نۇرغۇن پۇتى بولسىمۇ، ئەمما يەنىلا بىر قەدەم-بىر قەدەمدىن ماڭىدۇ، شۇڭا ئالدىراشقا بولمايدۇ. ھازىرقى ياشلار ئىگىلىك تىكلىگەندە بۇ خىل ئەھۋالدىن قورقۇش كېرەك، ئۇلار قايسى كەسپتە پۇلنى كۆپ تاپقىلى بولسا شۇنىڭغا ئېسىلىدۇ، نەزىرى ئۈستۈن، ئەمەلىيەتچانلىقى يوق. بولۇپمۇ سانائەت كارخانىلىرى چوقۇم بىر قەدەم-بىر قەدەمدىن ئالغا ئىلگىرىلەش، ئاساسىنى مۇستەھكەملىشى كېرەك.»

ئەينى ۋاقىتتا گۇرۇھ قۇرغان ۋاقتلىرىنى ئەسلىگەندە، نەن سۇنخۇي مۇنداق دەيدۇ: «ھۆكۈمەت ئىزچىل مىنىڭ شىركەتنى گۇرۇھلاشتۇرۇشۇمنى تەلەپ قىلدى، مەن قىلىشنى خالىمىدىم، چۈنكى مەن بۇنىڭ قانداق پايدىسى بارلىقىنى ھېس قىلالىمىدىم. ئىككى يىلدىن كېيىن بىر چەتئەل كارخانىسى بىر قېتىمدىلا 100 خىلدىن ئارتۇق تۆۋەن بېسىملىق ئېلېكتىر ئەسلىھەسى سېتىۋالماقچى بولدى، ئەمما

مەن پەقەت بىر نەچچە خىللا ئىشلەپچىقىرالايتتىم. مەن ئۇنىڭغا ياردەملىشىپ خېرىدار تېپىشنى، ئاندىن بىرلىكتە ئۇنىڭ بىلەن سودا قىلىشنى ئويلىدىم، نەتىجىدە سودا-سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش ئىدارىسىدىكىلەر چوقۇم گۇرۇھ بولغاندا ئاندىن قىلغىلى بولىدىغانلىقىنى ئېيتتى، مەن شۇ ۋاقىتتا گۇرۇھ قۇرۇپ بىرلىشىش كېرەكلىكىنى تونۇپ يەتتىم.»

ئىلگىرى بىر ئادەم تورا ماقالە ئېلان قىلىپ، ۋېنجۇلۇقلار بىلەن سىياسىيىنىڭ مۇناسىۋىتى ھەققىدە مۇھاكىمە ئېلىپ بارغان ئىدى. ماقالىدە مۇنداق دېيىلگەن: بەزىلەر ۋېنجۇلۇقلار پەقەتلا پۇل تاپالايدۇ، سىياسەتنى چۈشەنمەيدۇ دېيىشىدۇ، ئەمەلىيەتتە ئۇنداق ئەمەس، ۋېنجۇلۇقلارنىڭ سىياسەتكە تۇتىدىغان ئۇسۇلى ئوخشىمايدۇ، خالاس. ۋېنجۇلۇقلار بېيجىڭلىقلارغا ئوخشاش سىياسەتنى ئاساس قىلىپ مەبلەغ ھەققىدە پاراڭلاشمايدۇ، ئۇلار يەنە لۇ شۈن ئەپەندىم تەنقىدلىگەندەك «بۈگۈن پۇلنى كېڭەش قىلىپ، ئەتە سۈرەتكە چۈشىدۇ، ئۆگۈنى قاتناشنىڭ گېپىنى قىلدۇ، ئەڭ ئاخىرىدا تەڭرىنى ئېسىگە ئالىدۇ» غان ئىشلارنى قىلمايدۇ. پەقەتلا گەپ قىلىش سالاھىيىتى كەلگەندە ئاندىن سۆزلەيدۇ، ۋېنجۇلۇقلار پەقەت ئەمەلىيەتچىل بولۇش بويىچە باي بولۇش ئۈچۈنلا سىياسەتكە كۆڭۈل بۆلىدۇ.

ۋېنجۇدا ئېلىپ بېرىلغان بىر تۈرلۈك تەكشۈرۈشتە كۆرسىتىلىشىچە، 60% تىجارەتچى ئىلگىرى «مەلۇم سىياسەتنىڭ ئوتتۇرىغا چىقىشى ياكى كۆرسەتمىسى سەۋەبلىك مەلۇم تۈرگە مەب لەغ سېلىش ياكى مەلۇم تىجارەتنى قىلىشتىن ۋاز كەچكەن ياكى قىلىش ئىشەنچىسى تېخىمۇ ئاشقان»، 17% تىجارەتچى «سىياسەتنىڭ يوقۇقلىرىدىن پايدىلانغان». ۋېنجۇلۇقلار دۆلەتنىڭ ۋېنجۇغا قانچىلىك مەبلەغ سالغانلىقى بىلەن كارى يوق، پەقەتلا دۆلەتنىڭ ۋېنجۇغا قاراتقان سىياسىتىگە كۆڭۈل بۆلىدۇ. ئاپتونىڭ خۇلاسسىسى بولسا: «سىياسەتكە نىسبەتەن ئۇلار كۈچلۈك پايدىلىنىشچانلىق ۋە ئەمەلىيەتچانلىق پىرىنپىسىدا تۇرىدۇ، ۋېنجۇلۇقلار «سىياسەتكە نۇرغۇن بايلىق يوشۇرۇنغان بولىدۇ» دەپ قارايدۇ.»

ئاۋكاڭ گۇرۇھىنىڭ باش دىرېكتورى ۋاڭ جېنداۋ ناھايىتى ئەمەلىيەتچىل ئادەم، ئۇ قول

ئاستىدىكى خادىملارنىڭ قارىغۇلارچە كېڭىيىشىنى تەكىتلىشىگە قارشى.

گۈرۈھنىڭ بىر قېتىملىق پەسىللىك خىزمەت خۇلاسەسى يىغىنىدا، ئاۋكاڭ كەسىپ بۆلۈمىنىڭ بىر مەسئۇلى ئۇنىڭغا ۋەزىپىنى نورمىدىن ئاشۇرۇپ ئورۇندىغانلىقىنى دوكلات قىلغاندا ئۇنىڭ چىرايى تۇتۇلۇپ، قاپقى تۇرۇلۇپ كەتكەن.

ئەسلىدە مەزكۇر بۆلۈمنىڭ بىر پەسىللىك دۇكان ئېچىش ۋەزىپىسى 70 بولۇپ، ئۇلار 100 نى ئېچىپ ۋەزىپىنى نورمىدىن ئاشۇرۇپ ئورۇندىغان ئىدى. شۇڭا بۇ مەسئۇل خىزمەت دوكلاتى بەرگەندە ناھايىتى مەمنۇن بولۇپ، ۋاڭ جېنداۋنىڭ ماختىشىغا سازاۋەر بولمەن دەپ ئويلىغان ئىدى. كىم بىلسۇن، ۋاڭ جېنداۋ ئۇنىڭ دوكلاتىنى ئاڭلىغاندىن كېيىن تەنقىدلەپ: «بۇ ھەددىدىن زىيادە ئېشىپ كېتىش، ئىنتايىن ناچار خىزمەت ئادىتى. ئويلاپ باق، سەن ۋەزىپىنى ھەددىدىن زىيادە ئاشۇرۇۋەتسەڭ، سىنىڭچە باشقۇرۇش، ئوبوروت ۋە ئادەم كۈچى جەھەتلەردە يېتىشكىلى بولامدۇ؟ ئەگەر سۈپەتكە كاپالەتلىك قىلمىغاندا، ئۈنۈملۈك بازار كۆلىمى شەكىللەندۈرەلمەيلا قالماستىن، ئەكسىچە ئەسلىدە بار بولغان تەڭپۇڭلۇقنى بۇزۇپ ئېرىشكىلىك تېگىشلىك نەرسىمىزدىن ئايرىلىپ قالىمىز. مەخسۇس سېتىش دۇكانلىرىنى قارىغۇلارچە ئاچقاندا سۈپەتكە كاپالەتلىك قىلغىلى بولمايدۇ. دە، ھېچقانداق نەتىجىگە ئېرىشكىلى بولمايدۇ.»

ۋاڭ جېنداۋ ئارقىدىنلا مىسال كەلتۈرۈپ مۇنداق دەيدۇ: «بۇ بىر جۈپ ئەر-ئايال ئەسلىدە بىرلا بالغا ئېھتىياجلىق بولۇپ، نەتىجىدە ئۈچكېزەك تۇغقانغا ئوخشايدۇ. بۇ ئۇلارغا نىسبەتەن ئېيتقاندا ئېچىنىشلىق ئىش، ئائىلىدە بىراقلا ئۈچ ئادەم كۆپەيسە ياخشى ئىش، ئەمما بېقىش قىيىندە!»

ئاخىرى ۋاڭ جېنداۋ ۋەزىنلىك قىلىپ كۆپچىلىككە مۇنداق دەيدۇ: «ئېسىڭلاردا بولسۇن، مۇۋاپىق بولغاندا ئەڭ ياخشى بولىدۇ، ئەستايىدىللىق بىلەن بىر قەدەم - بىر قەدەمدىن كېلىشلا ئەڭ ياخشى بولىدۇ.»

دەل ۋاڭ جېنداۋنىڭ بۇ خىل ئەستايىدىل پوزىتسىيەسى ئاۋكاڭ ئاياللىرىنى رىقابەت دېڭىزىدا راۋان ئېلىپ مېڭىپ، ئىستېمالچىلارنىڭ ياخشى كۆرۈشىگە ئېرىشتۈرگەن، ھەمدە ئاۋكاڭ گۈرۈھىنىڭ

مۇۋەپپەقىيەتكە ماڭغان قەدەملىرىنى تېخىمۇ مەزمۇت، پۇختا قىلغان.

★★★ ۋىنجۇلىقلار ئۆزۈندىسى ★★★

مۇۋاپىق بولغاندا ئەڭ ياخشى بولىدۇ، ئەستايىدىللىق بىلەن بىر قەدەم - بىر قەدەمدىن كېلىشلا

ئەڭ ياخشى بولىدۇ.

- ئاۋكاڭ گۇرۇھىنىڭ باش دېرېكتورى ۋاڭ جېنداۋ

بىزنىڭ نىشانىمىز يۈز يىللىق تارىخقا ئىگە ماركا يارىتىش، بۇنى بىر ئاز - بىر ئازدىن قىلىش

كېرەك، بىردىنلا قىلىش ھەرگىزمۇ مۇمكىن ئەمەس. كارخانا قۇرۇش ئۆي سالغانغا ئوخشايدۇ، چوقۇم

ئاساسىنى پۇختا ئېلىپ مېڭىش، مۇستەھكەملەش كېرەك!

- فاپەي كىيىم - كېچەك چەكلىك شىركىتىنىڭ باش دېرېكتورى - پېڭ شىڭ

ئەقەدە جاۋاھىراتلىرى



阿克达和
淘宝店: taobao.uyt
TEL: 400-101

TEL: 400-0991-684

ۋەزىيەتكە قاراپ تەدبىر قوللىنىشقا ماھىر بولۇش كېرەك

بېيىش تەپەككۈرى:

نامراتلار: تىجارەت قىلىشتا پىرىنسىپ بولۇشى كېرەك، ھەممىدە ئوخشاش بولۇش، قانداق بولسا شۇنداق قىلىش كېرەك، بۇنىڭدا ھېچقانداق ئۆزگىرىشنىڭ گېيىنى قىلىشقا بولمايدۇ. ۋېنجۇلۇقلار: ئادەم بولۇشتا ئەستايىدىل، ئىش قىلىشتا جانلىق بولۇش كېرەك. ئىش قىلىشتا پىرىنسىپ بولۇشى كېرەك، ئەمما جانلىق پىرىنسىپنى ئاساس قىلىش كېرەك. تىجارەتتە ئامال ھەر دائىم قىيىنچىلىقتىن كۆپ، قىيىنچىلىققا ئۇچرىغاندا ھەرخىل ئاماللارنى ئويلاش، ئوخشىمىغان ئەھۋالغا ئاساسەن ئوخشىمايدىغان ئۇسۇلنى قوللىنىش كېرەك.

رېنېن ئېلېكتىر ئۈسكۈنىلىرى چەكلىك شىركىتىنىڭ باش دىرېكتورى جىڭ يۈەنباۋ مۇنداق دېگەن: «ۋېنجۇ كارخانىلىرىنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشىدا ئاساسلىقى ئىككى خىل سەۋەب بار، بىرى پارتىيە ۋە دۆلەتنىڭ ئىسلاھات - ئېچىۋېتىشتىن كېيىنكى ياخشى سىياسىتى. ئۇلار بۇنىڭغا رەھمەت ئېيتىش كېرەك؛ يەنە بىرى ۋېنجۇلۇقلار دائىم بىرىنچى سەپكە بېرىپ نۆۋەتتىكى بازار ئەھۋالىنى چۈشىنىدۇ، بازارنىڭ ئۆزگىرىش ئەھۋالىنى ئىگىلەشكە ماھىر، ۋېنجۇلۇقلارنىڭ جەمەت كارخانىلىرى ناھايىتى جانلىق.»

ۋېنجۇ سودىگەرلىرى ناھايىتى جانلىق كېلىدۇ، كىشىلەر ۋېنجۇ سودىگەرلىرى ھەققىدە گەپ قىلغاندا ئۇلارنىڭ مېگىسىنىڭ جانلىق، تەپەككۈرىنىڭ ئادەتتىكىگە ئوخشىمايدىغانلىقى ھەققىدە سۆزلىشىدۇ.

بۇ خىل جانلىقلىق يەنە نۇرغۇن تەرەپلەردە ئىپادىلىنىدۇ.

قىزىل يىڭناغۇچ گۈرۈھىنىڭ باش دىرېكتورى چيەن جىنبو ئىلگىرى خۇبېيغا بېرىپ ياغاچچىلىق قىلغان. بىر قېتىم ئۇ يەردىكى بىر دوستى ئۇنىڭغا ۋېنجۇغا قايتقاندا ئىككى دانە ئېلېكترونلۇق سائەت سېتىۋېلىپ كېلىشنى ھاۋالە قىلغان. چيەن جىنبو دەرھال ئۇنىڭغا ماقۇل بولغان ھەمدە ئۇنىڭغا بىر

دانه سائەتنىڭ پەقەتلا بەش يۈەن ئىكەنلىكىنى، چوقۇم ئەكىلىپ بېرىدىغانلىقىنى ئېيتقان. كىم بىلسۇن، چيەن جىنبو ۋېنجۇغا قايتقاندىن كېيىن ئېلېكترونلۇق سائەتنىڭ باھاسىنىڭ ئاللىقاچان 15 يۈەنگە ئۆرلەپ كەتكەنلىكىنى بايقايدۇ.

چيەن جىنبو كۆڭلىدە دوستىغا ۋەدە بەرگەن ئىكەن، ئەگەر باھانىڭ ئۆسۈپ كېتىشى سەۋەبلىك ئېلىپ بارمىسا ياخشى بولمايدىغانلىقىنى ئويلاپتۇ. بىراق ئۆزىنىڭ دوستىغا دېگەن باھاسى بەش يۈەن بولۇپ، ھازىرقى باھا ئاللىقاچان 15 يۈەن ئىدى، ئەگەر ئۇ قەستەنگە باھانى ئېيتىمىسا يەنە قاملاشمايتتى.

قانداق قىلىش كېرەك؟ ئۇ ئاخىرىدا ئىككى دانە سائەت سېتىۋېلىپ دوستىغا سوۋغات قىلىدۇ. چيەن جىنبو ئادەم بولۇشتا سەمىمىي بولۇش، يەنە مەسىلىلەرنى ھەل قىلىشقا ماھىر بولۇشى كېرەكلىكىنى تەكىتلەيدۇ.

ئاۋكاڭ گۇرۇھىنىڭ باش دېرېكتورى ۋاڭ جېنداۋ مۇنداق دەيدۇ: «كارخانا قۇرۇشتا چوقۇم تەپەككۈر ئوچۇق بولۇش كېرەك. كارخانا قۇرغان ئادەمنىڭ تەپەككۈرى چوقۇم جانلىق ۋە ئوچۇق بولۇشى كېرەك.»

ۋاڭ جېنداۋ تولۇقسىز ئۈچىنچى يىللىققا چىققاندىلا ئائىلىسىدىكىلەرگە ياردەملىشىپ ئۇششاق تىجارەت قىلىشقا باشلاپ، شال ئاقلاپ گۈرۈچ تەييارلاپ ساتىدۇ. ئەينى ۋاقىتتا، باشقىلار 100 قاداق شالدا 80 قاداق گۈرۈچ چىقىراتتى، ئەمما ئۇ ھەمىشە 68 قاداق گۈرۈچ ئالاتتى. «بۇنداقتا ئاقلاپ چىققان گۈرۈچ پارقىراق بولۇپلا قالماستىن، يەنە ئوزۇقلۇق قىممىتىمۇ يۇقىرى بولاتتى؛ باشقىلارمۇ مىنىڭدىن سېتىۋېلىشقا ئامراق ئىدى. بۇ ھال ئەينى ۋاقىتتا مىنى «كىچىك خوجاينى» غا ئايلاندۇردى.» دېدى ۋاڭ جېنداۋ ئۆزىنىڭ ئۇسۇلىدىن قانائەتلىنەنلىكىنى بىلدۈرۈپ. 2000 - يىلى ئاۋكاڭ ئىتالىيە، گوللاندىيە قاتارلىق جايلاردا تارماق شىركەت قۇرۇپ چىقىدۇ، ھەمدە سېندىي ئولىمپىك تەنھەرىكەت يىغىنى ئارقىلىق ئاۋكاڭنى پۈتۈن دۇنياغا تونۇتىدۇ.

2003 - يىلى ئاۋكاڭ ئىتالىيەنىڭ داڭلىق ئاياغچىلىق كارخانىسى GEOX شىركىتى بىلەن

ھەمكارلىشىپ، مەزكۇر شىركەتنىڭ ئاسىيا ۋە ياۋرو-ئامېرىكا بازىرىغا سېتىلىدىغان مەھسۇلاتىنى سېتىش ۋە قوشۇمچە لايىھە ئىشلىرىغا مەسئۇل بولىدۇ، ئىككى تەرەپ سېتىش تورى ۋە باشقا بايلىقلاردىن ئورتاق پايدىلىنىش بىلەن بىر ۋاقىتتا، ئاۋكاڭ يەنىلا ئۆز ماركىسىنى ئىشلىتىدۇ. بۇ ئۆسۈلدا ئاۋكاڭ ئۆزىنىڭ ماركىسىنى ئىشلىتىپلا قالماستىن، يەنە GEOX شىركىتىنىڭ يول ۋە تېخنىكىسىدىن پايدىلىنىدۇ.

يازغۇچى يې يۇڭلى ئامېرىكا كاڭلۇڭ گۇرۇھىنىڭ باش دىرېكتورى يې كاڭسۇڭنىڭ تەپەككۈرىنىڭ ناھايىتى جانلىق ئىكەنلىكىنى تەرىپلەيدۇ. ئۇ مۇنداق يازىدۇ: «ئۇ بازارنى ئەتراپلىق تەكشۈرىدىغان بولۇپ ئۇچۇرلارغا نىسبەتەن ناھايىتى سەزگۈر، قانداق مەھسۇلات ياخشى بولسا شۇنى ئىشلەپ چىقىرىدۇ. ئۇ مېۋىلىك باغ ئەھيا قىلغان، راڭ بېقىپ باققان، يەر قالپىقى تېرىپ باققان. ئامېرىكىغا بارغاندىن كېيىن يەر قالپىقى تېرىپ، چاقماق سودىسى بىلەنمۇ شۇغۇللىنىپ باققان، كېيىن يەنە «جۇڭگودىن مال كىرگۈزۈپ، ئامېرىكىغا ئېلىپ بېرىپ سېتىش» دىن «ئامېرىكىنىڭ مېلىنى جۇڭگوغا ئاپىرىپ سېتىش» قىچە نۇرغۇن ئىشلارنى قىلغان، كېيىن ۋىسكونسىن شىتاتىنىڭ ئامېرىكا ئادەمگىياھىنى جۇڭگونىڭ ساغلاملىق بازىرىغا كىرگۈزگەن. ھازىر ئۇ ساغلاملىق مەھسۇلاتلىرى، يېمەكلىك، گىرىم بۇيۇملىرى قاتارلىق ساھەلەرگە سىڭىپ كىرىپ، ياۋروپا، شەرقىي جەنۇبىي ئاسىيا قاتارلىق 30 دىن ئارتۇق دۆلەت ۋە رايونغا كېڭەيگەن. ئۇنىڭ شىركىتى ئىشلەپچىقىرىش، سودا، مەبلەغ سېلىش، ساياھەتچىلىك، مەسلىھەتچىلىك قاتارلىق نۇرغۇنلىغان ساھەلەرگە قاراپ كېڭەيمەكتە.

ياپونىيەدىكى «بايلىق ئىلاھى» دەپ نام ئالغان چيۇ يۇڭخەن مۇنداق دېگەن: «تىجارەت قىلىپ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشتا جانلىق ئاماللارنى قوللىنىش كېرەك، ئامالنى جانلىق قىلمىغاندا چوقۇم مۇۋەپپەقىيەت قازانغىلى بولمايدۇ. ھەرخىل ئاماللارنى قوللىنىپ مەسلىھەتنى ھەل قىلىشقا ماھىر بولۇش كېرەك. دائىم جانلىق ئۇسۇللار بىلەن ئامال قوللىنىش، مەسلىھەت قىلىدىغان ھەرخىل ئاماللارنى قوللىنىش كېرەك، شۇنداقلا سودا يولىنى ئاچقىلى بولىدۇ.»

★★★ ۋىنجۇلىقلار ئۆزۈندىسى ★★★

جاھاندا ماڭىدىغان تۈرلۈك يوللار بولىدۇ. كارخانا تىجارىتىدە جانلىق بولۇش، ئەمەلىي ئەھۋالغا قاراپ چارە-تەدبىر قوللىنىش ناھايىتى مۇھىم. ئاساسلىقى پىرىنسىپچانلىق بىلەن جانلىقلىقنى بىرگە قوللىنىش كېرەك.

- باۋ شىنياۋ گۇرۇھىنىڭ باش دىرېكتورى ۋۇ جىزې

ئىنسان ئۆمۈر بويى كۆرەش قىلىش كېرەك

بېيىش تەپەككۈرى:

ن/مىراتلار: ھاياتتا تىنچ - خاتىرجەم تۇرمۇش كەچۈرۈش ئىنتايىن تەس، نېمىشقا ئۆزىمىزنى

ئايىمايمىز؟

ۋېنجولۇقلار: ئادەم ياشىغان ئىكەن چوقۇم ئارزۇسى بولۇشى كېرەك، غايە ئۈچۈن كۆرەش قىلىشىمىز

خىل ئاكتىپ تۇرمۇش پوزىتسىيەسى، يەنە كېلىپ بايلىققا ئېلىپ بارىدىغان يول.

ۋېنجۇدىكى بىر داڭلىق كارخانىچىنىڭ تىرىشىپ كۆرەش قىلىشقا نىسبەتەن ئۆزگىچە

چۈشەنچىسى بار: كۆرەش قىلىش - تىرىشىشقا تايىنىپ دۆلەت، خەلق ۋە شەخسنىڭ تەرەققىياتىغا

پايدىلىق ئىگىلىكنى بارلىققا كەلتۈرۈشتۈر.

ئادەم ياشىغان ئىكەن چوقۇم ئارزۇسى بولۇشى كېرەك، غايە ئۈچۈن كۆرەش قىلىش بىر خىل

ئاكتىپ تۇرمۇش پوزىتسىيەسى، يەنە كېلىپ بايلىققا ئېلىپ بارىدىغان يول. بىر ئادەمنىڭ ئىگىلىك

يارىتالىشىدىكى ئاچقۇچ سىزنىڭ بوش ۋاقىتلىرىڭىزنى قانداق ئۆتكۈزگەنلىكىڭىزدە. نۇرغۇنلىغان

كىشىلەر ئىشقا چىققاندا تىرىشىپ ياخشى قىلىشقا تىرىشىدۇ؛ ئىقتىدار جەھەتتىمۇ كۆپ پەرق

چىقمايدۇ. ھالبۇكى ئىشتىن چۈشۈپ ئۆيگە قايتقاندىن كېيىن بوش ۋاقىتتىن ئۈنۈملۈك پايدىلانمايلىق

ۋاقىتنىڭ ئۆتۈشىگە ئەگىشىپ پەرق پەيدا قىلىدۇ.

بېيجىڭ ۋۇفۇ چاي مەدەنىيىتى سارىيىنىڭ باش دىرېكتورى، بېيجىڭ فۇلتى جۇڭگو چاي

شەھەرچىسىنىڭ باش مەسئۇلى دۈەن يۈنسۇڭ ئۆزىنىڭ ئىگىلىك تىكلەش تارىخىنى ئەسلەپ مۇنداق

دەيدۇ: «1989 - يىلى مەن ئالىي مەكتەپكە ئۆتەلمىدىم، ئاتا - ئاناممۇ ئىنتايىن ئۈمىدسىزلەندى،

ئاپام دائىم مەندىن <سەن ئەتە نېمە ئىش قىلىسەن؟> دەپ سورايتتى، بۇ ماڭا ناھايىتى ئېغىر بېسىم

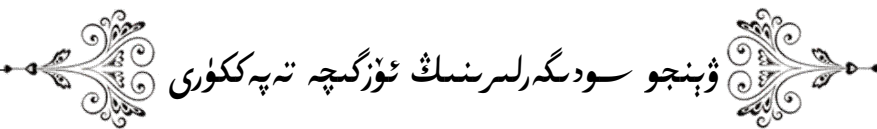
ئېلىپ كەلدى. ئادەمنىڭ ھاياتىدا چوقۇم ئۆزىنىڭ تۇرمۇش يولى ۋە قىلىدىغان ئىشى بولۇشى كېرەك

ئىدى، پەقەت كۆكتات سېتىپ، كاۋاپ پىشۇرما تايىنىپلا ياخشى كۈن كەچۈرگىلى بولمايتتى،

شۇنىڭ بىلەن مەن خىزمەت ئىزدەشكە باشلىدىم. مەن ۋاڭفۇجىڭ تاماقخانىسىغا خىزمەتكە قوبۇل قىلىنىپ يۈك - تاق توشۇغۇچى بولۇپ ئىشلىدىم، بۇنىڭغا يەنە ئانچە - مۇنچە ئۇششاق كىرىملەر قوشۇلۇپ ھەر ئايدا 3000 يۈەن كىرىم قىلالايتتىم، ئەينى ۋاقىتتا بۇ ناھايىتى كۆپ پۇل ھېسابلىناتتى. ئەمما بۇ خىزمەتنى بىر يىل قىلغاندىن كېيىن ئىستىپا بەردىم. بۇ مەلۇم ئىشنىڭ ماڭا چوڭقۇر تەسىر قىلغانلىقىدىن ئىدى. بىر قېتىم لى جياچېڭ ۋاڭفۇجىڭ تاماقخانىسىغا كەلدى، تاماقخانا باش مەسئۇلى، مۇئاۋىن مەسئۇلى قاتارلىق بىر توپ ئادەم ئىشك تۈۋىدە ئۇنى ساقلاۋاتاتتى، مەن يۈك - تاق توشۇغۇچى بولغاچقا، ئۇ ماشىنىدىن چۈشكەندىن كېيىن ئۇنىڭ يۈك - تاقلىرىنى ئالغىلى باراتتىم. ئەينى ۋاقىتتا ئۇ ماشىنىدىن چۈشكەندىن كېيىن خوجايىنىمىز ئۇنى باشلاپ بىۋاسىتە 13 - قەۋەتتىكى پىرىزدېنت خانىسىغا باشلىدى. مەن دەسلەپتە يۈك - تاقلىرىنى ئالغاندا يېتىشىپ ماڭالغانىم، ئەمما كېيىن ئۇلار بارغانسېرى ئۇزاپ كەتتى، ھېچكىمۇ مەندەك ئېغىر يۈك - تاقلىرىنى كۆتۈرگەن ئادەمگە پەرۋا قىلىپ قويمىدى. كۆپچىلىكنىڭ ئۇنى ئورۇنلاشتۇرۇشقا قاراپ مەن كۆڭلۈمدە ھامان بىر كۈنى ئۇنىڭدەك بولۇشقا بەل باغلىدىم.»

تىجارەت خىيىم - خەتەرگە تولغان، خۇددى كېچىدە ماڭغان كېمىنىڭ ئالدىدا زۇلمەت بولغاندەك قەدىمىمىزنىڭ ئاستىدىلا نۇرغۇنلىغان خەتەرلەر يوشۇرۇلۇپ ياتقان بولۇشى مۇمكىن. ئەمما بۇ ھال ئادەمنىڭ ئىرادىسىنى تاۋلايدۇ، ساپاسىنى يۇقۇرى كۆتۈرىدۇ.

ئامېرىكا ۋېيتۇڭ شىركىتىنىڭ قۇرغۇچىسى ۋاڭ ۋېيجيا مۇنداق دېگەن: «مەن ئىگىلىك تىكلەشكە باشلىغاندىن كېيىن ئىگىلىك تىكلەشنىڭ ئادەمنىڭ ئىچكى كۈچىنى نەقەدەر قوزغىتىدىغانلىقىنى، ئادەمنىڭ بارلىق ئىقتىدارىنى نامايان قىلىدىغانلىقىنى بىلدىم. ھېچكىمۇ ئىگىلىك تىكلەشكەندە ئىقتىدارىم تېخى جارى قىلدۇرۇلمىدى دېمەيدۇ، سىزنىڭ ھەر قايسى جەھەتلەردىكى ئىقتىدارىڭىز جارى قىلدۇرۇلغاندىن كېيىنمۇ سىز يېتەرلىك ئەمەستەك ھېس قىلىسىز، شۇڭا سىز ئۆگەنگەنلىرىڭىزنىڭ مەڭگۈ يېتەرلىك ئەمەسلىكىنى ھېس قىلىسىز. كارخانا تەرەققىياتى قانچە تېز، چوڭ بولغانسېرى، سىزدە بۇ خىل ھېسىيات كۈچىيىپ بارىدۇ.»



1984 - يىلى ئەمدىلا 20 ياشقا كىرگەن ۋېنجو لېچىڭلىق چيەن جىننەي 300 يۈەن پۇلنى ئېلىپ شىنجاڭغا تىجارەت قىلغىلى كېلىدۇ. ئون يىلدىن ئارتۇق تىرىشىپ كۆرەش قىلىش ئارقىلىق، ئۇ ئىلگىرى - كېيىن ئۈچ شىركەت قۇرىدۇ. 1995 - يىلى ئۇ باشقىلار بىلەن ھەمكارلىشىپ 25 مىليون يۈەن مەبلەغ سېلىپ ئۈرۈمچى كابىل زاۋۇتىنى قۇرىدۇ. چيەن جىننەي چوڭ ئىش قىلىشنى پىلانلاپ يۈرگەندە، پېيى بازارغا سېلىنغان بىر شىركەت شىنجاڭ كابىل زاۋۇتىنى سېتىۋالىدۇ، ھەمدە ئۈرۈمچى كابىل زاۋۇتىنىڭ ئەڭ كۈچلۈك رىقابەتچىسىگە ئايلىنىدۇ.

ئامالسىز ئەھۋالدا، چيەن جىننەي پاي ھوقۇقىنى ئۆتۈنۈپ بېرىپ، ئۆزى جاپا تارتىپ قۇرغان زاۋۇتنى باشقىلارغا ئۆتۈنۈپ بېرىشكە مەجبۇر بولىدۇ. بۇ خىل قارار ئالدىدا، چيەن جىننەي يىغلاپ كەتكەن، بەزىلەر ئۇنىڭ ئەينى ۋاقىتتىكى ھېسسىياتىنى مۇنداق تەسۋىرلەيدۇ: «بۇ بىر خىل مۇرەككەپلىككە توپۇنغان كۆز يېشى بولۇپ، ئامالسىزلىق ئالدىدىكى ئازاب، مۇرەككەپ ھېسسىيات، زۇلمەت ۋە يەنە ئېغىر مەسئۇلىيەت بار ئىدى». گەرچە ئۆزىنىڭ قان - تەرىدىن ئايرىلىپ قالغان بولسىمۇ، چيەن جىننەي قەددىنى تىك تۇتۇپ تۇرغان. ئۇ ھاياتنىڭ كۆرەشكە توپۇنغانلىقىنى بىلەتتى، مەغلۇبىيەت پەقەتلا تىرىشچانلىقنىڭ يېتەرسىزلىكى ئەمەسلىكىنى چۈشەندۈرۈپ بېرىدۇ. بىر يىل ئۆگىنىش ئارقىلىق، چيەن جىننەي يەنە جۇڭگو خەلق ئۇنىۋېرسىتېتىغا بېرىپ ئىككى يىل ئۆگىنىشنى قارار قىلىدۇ.

ئارقىدىن چيەن جىننەي ئۆزىنىڭ ئۈچ شىركىتىنى قايتىدىن بىرىكتۈرۈپ يىتۈك گۇرۇھى شىركىتىنى قۇرۇپ يىتۈك گۇرۇھى ۋېنجو چوڭ مېھمانخانىسىنى قۇرۇپ چىقىدۇ. يىتۈك گۇرۇھىنى گۈللەندۈرۈش ئۈچۈن چيەن جىننەي ئاكتىپ ھالدا باشقىلار بىلەن ھەمكارلىشىدۇ. ئۇ دېلىشى گۇرۇھى شىركىتى بىلەن ھەمكارلىشىشنى كۆڭلىگە پۈكۈپ بىرلەشمەكچى بولىدۇ، شۇنىڭ بىلەن دېلىشى %50 پاينى، يىتۈك %44 پاينى كونترول قىلغان ئاساستا، 2001 - يىلى 7 - ئايدا شىنجاڭ دېخۇي ئوقەتچىلىك گۇرۇھى چەكلىك شىركىتىنى قۇرۇپ چىقىدۇ، مەزكۇر شىركەتنىڭ ئومۇمىي مەبلەغى 320 مىليون يۈەنگە يېتىدۇ.

بۇ قېتىمقى ھەمكارلىق چيەن جىننەينىڭ تەرەققىيات پۇرسىتىنى تېخىمۇ ئاشۇرىدۇ. ئاۋال، دېخۇي گۇرۇھى ئۈرۈمچى مېھمانخانىسى ۋە ئۈرۈمچى تاماقخانىسىنى بىرىكتۈرىدۇ؛ ئارقىدىن 380 مىليون يۈەن مەبلەغ چىقىرىپ ئۈرۈمچىدە كۆلىمى 100 مىڭ كۋادرات مېتر بولغان دېخۇي خەلقئارالىق سودا مەيدانىنى قۇرۇپ چىقىدۇ؛ 2000 - يىلىنىڭ بېشىدا شىۋاڭنەن سودا شەھەرچىسىنى بىرىكتۈرۈپ دېلىشى شىنجاڭ شىۋاڭنەن سودا چەكلىك شىركىتىنى قۇرۇپ چىقىدۇ. بۈگۈنكى كۈندە چيەن جىنبو مەملىكەتلىك 50 مۇنەۋۋەر پۇقراۋى كارخانىچىلار ۋەكىلى، شىنجاڭدىكى 10 مۇنەۋۋەر ياش ۋە ۋىنجۇدىكى سىرتتا ئىگىلىك تىكلەنگەن ئون مۇنەۋۋەر ياش بولۇپ باھالىنىدۇ، ھەمدە ئۈرۈمچى ۋىنجو سودىگەرلەر ئۇيۇشمىسىنىڭ تۇنجى نۆۋەتلىك رەئىسى بولۇپ سايلىنىدۇ.

مايكول لېيىن «يۇقىرى ئۈنۈم» ناملىق ئەسىرىدە ئادەمنى ئويغا سالدىغان مۇنداق بىر ئابزاسنى يازىدۇ: «سۈبھى كۆتۈرۈلگەندە، ئافرىقىدىكى ئاھۇلار سەگەكلەشكەن، ئۇلار ئۆزلىرىنىڭ ئەڭ تېز يۈگۈرەيدىغان شىردىنمۇ تېزەرەك يۈگۈرۈشى لازىملىقىنى بىلىدۇ، ئۇنداق بولمايدىكەن ئۆلۈمدىن قېچىپ قۇتۇلالمايدۇ. شىرلارمۇ ئۆزلىرىنىڭ ئەڭ ئاستا يۈگۈرەيدىغان ئاھۇغا يېتىشۈپلىشى لازىملىقىنى بىلىدۇ، ئۇنداق بولمايدىكەن ئاچلىقتىن ئۆلىدۇ. سىز شىر ياكى ئاھۇ بولۇڭ، قۇياش كۆتۈرۈلگەن ھامان يۈگۈرەشنى باشلىشىڭىز كېرەك.»

ئادەمنىڭ ھاياتى قىسقا بولىدۇ، ئادەم ھاياتلا بولىدىكەن كۆرەش قىلىشى زۆرۈر، تىجارەت ۋە باشقا ئىشلاردا بولسۇن، چوقۇم بىر ئۆمۈر كۆرەش قىلىشىمىز كېرەك.»

★★★ ۋىنجۇلىقلار ئۆزۈندىسى ★★★

ئادەم ھاياتلا بولىدىكەن كۆرەش قىلىشى لازىم، غايە ئۈچۈن ھاياتىدىن كېچىشكەنمۇ

ئەرزىيدۇ. - جۇاڭجى گۇرۇھى باش دېرىكتورى جىڭ يۈەنجۇڭ

ئادەمنىڭ ھاياتى قىسقا بولىدۇ، مەن چەكلىك ۋاقىت ئىچىدە تېخىمۇ كۆپ بايلىق يارىتىشىم كېرەك، مەندە بىلىم بولغاندىلا بايلىق بولىدۇ.

- شاڭخەي ئەنشىن تاختايچىلىق چەكلىك شىركىتىنىڭ باش دېرىكتورى لۇ ۋېيگۇاڭ

مەغلۇبىيەت - غەلبىگە باشلايدىغان يىتەكچى

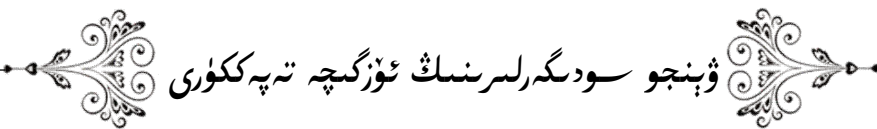
بېيىش تەپەككۈرى:

نامراتلار: تىجارەت قىلىشتا چوقۇم جاسارەت ۋە شىجائەت بولۇشى كېرەك، دائىم مەغلۇب بولۇش ئادەمنىڭ روھىنى چۈشۈرۈپ ھېچقانداق ئىشنى قىلالاماس قىلىپ قويىدۇ. ۋېنجۇلۇقلار: مۇۋەپپەقىيەت ۋە مەغلۇبىيەت بولسا ئۆز-ئارا ئايلىنىدىغان جەريان، مەغلۇبىيەت غەلبىگە ئېلىپ بارىدىغان يول، ھەرقېتىملىق مەغلۇبىيەت غەلبىنىڭ يەنە بىر قەدەم يېقىنلىغانلىقىدىن دېرەك بېرىدۇ. ئورنىدىن تۇرۇشقا جۈرئەت قىلالايدىغان روھ بولغاندىلا، مۇۋەپپەقىيەت سىزگە يېقىنلىشىپ كېلىدۇ.

بىر پەيلاسوپ مۇنداق دېگەن: «بىر مەغلۇبىيەتچىنىڭ غالبىيەتچىگە ئايلىنالىشى ناتايىن، ئەمما بىر غالبىيەتچى بۇرۇن چوقۇم مەغلۇبىيەتچى بولۇپ باققان.»
ئەگەر سىز ھەربىر غالبىيەتچىنىڭ پەقەتلا غەلبە قىلغان سەرگۈزەشتىلىرى بار دەپ قارىسىڭىز، ئۇنداقتا خاتالاشقان بولىسىز؛ ئەمەلىيەتتە غالبىيەتچىلەرنىڭ ئۇچرىغان مەغلۇبىيىتى تېخىمۇ كۆپ بولىدۇ. غالبىيەتچى بىلەن مەغلۇبىيەتچىنىڭ پەرقى، ئالدىنقىسى مەغلۇبىيەتتىن تەجرىبە توپلىيالايدۇ، ئۇلار مەغلۇبىيەتتىن قىممەتلىك ساۋاقلارنى قوبۇل قىلىپ ئاخىرىدا غەلبە قىلالايدۇ؛ مەغلۇبىيەتچىلەر مەغلۇبىيەتكە يولۇققان ھامان روھى چۈشۈپ ئازاب دېڭىزىدا چۈشكۈنلىشىدۇ، دائىم روھىنى كۆتۈرەلمەستىن ئاخىرىدا ئۆز-ئۆزىنى ۋەيران قىلىدۇ.

ۋېنجۇلۇق سودىگەر لىن لىرېن 14 ياش ۋاقتىدىلا ئىسلاھات - ئېچىۋېتىشنىڭ شاماللىرى ۋېنجۇغا يېتىپ كەلگەن. لىن لىرېن ياش ۋاقتلىرىدا بېلىق ساتاتتى. كېيىن دۆلەتنىڭ قىسقۇچپاقا قېپى سېتىۋالدىغانلىقىنى بىلىپ، ئەپكەش كۆتۈرۈپ قىسقۇچپاقا قېپى يىغىۋالىدۇ، ھەمدە دۆلەتكە سېتىپ بېرىدۇ.

«تولۇق ئۆتۈرۈش تېخى پۈتتۈرمەستىنلا تىجارەت يولىنى تاللىدىم، بۇنىڭغا نىسبەتەن پۇشايمان



قىلمايمەن. سودامنىڭ بارغانسېرى يۈكسىلىشىگە ئەگىشىپ، كېيىن مەن بىلىمنىڭ ماڭا نىسبەتەن بارغانسېرى مۇھىملىقىنى ھېس قىلدىم.» دېدى لى لىنرېن.

1985-يىلى 21 ياشلىق لى لىنرېن شېنجىنغا كېلىپ مەدەنىيەت بۇيۇملىرى تىجارىتى بىلەن شۇغۇللىنىدۇ. «ئۇ ۋاقىتتا شېنجىننىڭ نۇرغۇن جايلىرىغا چاپلانغان <بەشكە ئەھمىيەت بېرىش، تۆتتە گۈزەل بولۇش، ئۈچىنى سۆيۈش، قالايىمقان ئەخلەت تاشلىماڭ> دېگەن سۆزلەر يېزىلغان چاپلىمىلارنىڭ ھەممىسى بىزنىڭ مەھسۇلاتلىرىمىز ئىدى. پايدىمىزمۇ ياخشى بولۇپ، ساپ پايدا نىسبىتى %70 كە چىقاتتى.» ئۇ يەنە توقۇلما خالتا سودىسى قىلىپ تىجارىتىنى كېڭەيتكەن.

«ئۇ ۋاقىتتا مەملىكىتىمىزنىڭ ھەر قايسى جايلىرىدىكى ئوغۇت زاۋۇتلىرى بارغانسېرى كۆپىيىۋاتقان بولۇپ، توقۇلما خالتىلارغا بولغان ئېھتىياج ناھايىتى چوڭ ئىدى. مەن ئاستا-ئاستا مۇۋەپپەقىيەت قازاندىم. 24-25 ياش ۋاقىتلىرىمدا نامم پۈتكۈل يېزا-قىشلاقلارغا تارقالدى، چۈنكى مەن زور مىقداردىكى توقۇلما خالتىلارنى باشقىلارغا سېتىپ بېرىپلا قالماستىن، يەنە يۇرتداشلىرىمغا بۇ خىل خالتىلارنى ئىشلەش پۇرسىتى يارىتىپ بېرىپ ئۇلارنى پۇل تاپىدىغان پۇرسەتكە ئىگە قىلدىم. ۋېنجولۇقلارنىڭ <ئالدىنقى سەپتە سېتىش، ئارقا سەپتە ئىشلەپچىقىرىش> ئەندىزىسى ناھايىتى ئاقتى، مەن دەل ئالدىنقى سەپتىكى ساتقۇچى ئىدىم، يۇرتداشلىرىم ئارقا سەپتە ئىشلەپچىقىراتتى، مەن خالتىلارنى مەملىكەتنىڭ ھەر قايسى جايلىرىغا سېتىپ توختىماستىن مال تەمىنلەيتتىم.» كېيىن «ۋېنجۇ گېزىتى» لى لىنرېننىڭ ئىش-ئىزلىرىنى توغۇرلۇق خەۋەر بەرگەن، لى لىنرېن بۇ سەۋەبلىك «جېجياڭ ئۆلكىسىدىكى مۇنەۋۋەر ياش»، «ۋېنجۇ شەھىرىدىكى مۇنەۋۋەر ياشلار ۋەكىلى» ۋە «باج تاپشۇرۇشتىكى ئاكتىپ شەخس» دېگەن ناملارغا ئېرىشكەن.

ئەمما ئۇزۇن ئۆتمەستىن كېلىشىمەسلىك يۈز بەرگەن. 1989-يىلى لى لىنرېن بىلەن خېنەندىكى بىر ئوغۇت شىركىتى 120 مىليون يۈەنلىك چوڭ توختام ئىمزالاپ توقۇلما خالتىلارنى مەزكۇر شىركەت قارمىقىدىكى نۇرغۇنلىغان زاۋۇتلارغا سېتىپ بەرگەن. بۇنىڭ شەرتى مەزكۇر شىركەت ھەربىر توقۇلما خالتىدىن بەش مو قايتۇرما پايدا ئالىدىغان بولغان. ئۇ بۇ زاۋۇتلارنى 10 مىليون دانە توقۇلما خالتا

بىلەن تەمىنلىگەندىن كېيىن قەرز ئېلىپ مەبلەغ دالغان مال پۇلىنى قايتۇرۇپ ئەكىلەلمىگەنلىكىنى بايقاپ مال تەمىنلەشنى توختاتقان. «ئەڭ قىيىنچىلىق ۋاقتلىرىمدا يېنىمدا ھېچنەمە قالماي، مەن بۇ زاۋۇتتىن 1000 يۈەن تۇرمۇش راسخوتى تەلەپ قىلدىم، ئۇلار بېرىشنى رەت قىلدى.» ئارقىدىن قەرزنى قايتۇرالمىغاچقا ئۇ ۋەيران بولغانلىقىنى جاكارلاپ يۇرتىدىن يىراقتىكى شېنجىنغا قايتا كېلىدۇ. لى لىنىڭ دىپلوم، تېخنىكا بولمىغاچقا خىزمەت تاپالمايدۇ. «1991 - يىلى مەن موتوسكىلىقتا ئولتۇرۇپ بادىڭ كۈچىسى 2 - نومۇرلۇق قورۇغا باردىم. ئۇ دەل ياز ۋاقتى بولۇپ، مېنىڭ بىر دوستۇم ئۇ يەردە تۇراتتى، ماڭا ئۇنىڭ ياتىقىدىن باش تىققۇدەك جاي چىققان بولۇپ، يەردىلا ئۇخلايتتىم. ئەڭ قىيىنچىلىقتا قالغان ۋاقتلىرىمدا دادامنىڭ بىر پاراخوت ماللىرىنى بۇلاڭچىلار بۇلاپ كەتكەن ۋاقتلىرىنى ئەسلەپ ئېيتقان بىر جۈملە سۆزنى ئەسكە ئالاتتىم: «ساڭا ياردەم قىلىدىغان ھېچكىم يوق، سەن قانداق قىلماقچى؟» دادامنىڭ كەسكىن روھى ماڭا تەسىر قىلغاچقا، ئاستا - ئاستا مەغلۇبىيەتنىڭ قاراڭغۇ كۆلەڭگىسىدىن قۇتۇلۇپ چىقتىم. مەن قايتا ئورنۇمدىن تۇرماقچى بولىدۇم. ئەلۋەتتە مەن پەقەتلا خوجايىن بولۇشقا مۇناسىپ ئىدىم، ماڭا ئوخشاش ئوقۇش تارىخى، تېخنىكا قاتارلىقلارغا ئىگە بولالمىغان ئادەم خوجايىن بولۇشتىن باشقا، ئىشلەمچىلىك قىلىشقا يارىمايتتى.» شۇنداق قىلىپ ئۇ ئىجارە ۋاستىچىلىكى بىلەن شۇغۇللىنىشقا باشلايدۇ، ئارقىدىن تىرىشىپ يۈرۈپ 600 - 700 مىڭ يۈەن مەبلەغ توپلايدۇ. كېيىن ئۇ ئۆي - مۈلۈكچىلىك بىلەن شۇغۇللانغان ۋاقىتتا يەنە بارلىق مال - مۈلۈكىدىن ئايرىلىپ قالىدۇ.

«گەرچە مېنىڭ پۇللىرىم تۈگىگەن بولسىمۇ ئىرادەم بوشاشمىدى، مەن يەنە قايتا ئورنۇمدىن تۇرىدىغان پۇرسەت ئىزدەشكە تۇتۇش قىلدىم: «ئەينى ۋاقىتتا مەن ۋېنجۇدىكى ئۈچ چاقلىق موتوسكىلىتنىڭ نومۇر تاختىسىنىڭ 60 - 50 مىڭ يۈەنگە ئۆسۈپ كەتكەنلىكىنى بايقىدىم (ھازىر ئاڭلاشلارغا قارىغاندا ئون نەچچە مىڭ يۈەن)، ئەمما خۇيياڭدا ھاياتىمدا شۇنداق قىلىدىغان ئەھۋال يوق ئىدى، مەن ۋېنجۇدىكى ئەھۋالنىڭ ئۇزۇنغا قالماي خۇيياڭدىمۇ يۈز بېرىدىغانلىقىنى پەملەپ، قەرز پۇلغا سىرتتىن يۈزدىن ئارتۇق ئۈچ چاقلىق موتوسكىلىت سېتىۋېلىپ كەلدىم، ھەمدە خۇيياڭدا نومۇر

تاختىسى ئېلىشقا ئىلتىماس قىلماقچى بولدۇم، كىم بىلسۇن، مۇتوسكىلىت تېخى تەييار بولماستىلا مۇسادىرە قىلىندى. ئەينى ۋاقىتتا مەن شېنجىندا بولۇپ، 100 مىڭ يۈەن تۆلەپ مۇتوسكىلىتلارنى قايتۇرۇۋېلىش ئۇقتۇرۇشىنى تاپشۇرۇپ ئالدىم. ئەينى ۋاقىتتا قاتتىق ئاچچىقىم كەلدى: مۇتوسكىلىت تېخى تەييار بولماستىلا مۇسادىرە قىلىنغان ئىدى، ئەگەر بولمايدىغان يېرى بولسا مۇتوسكىلىتلارنى قايتۇرۇپ ئېلىپ كەتسەم بولاتتى، نېمىشقا ئۇلارنى مۇسادىرە قىلىپ يەنە مەندىن 100 مىڭ يۈەن تۆلەم تەلەپ قىلدۇ؟ بۇ قېتىمقى زەربە مېنى قاتتىق ئۆمىدسىزلەندۈردى، ھازىرغىچە بۇ ئىشنى ئويلىسام ئىچىم ئاچچىق بولىدۇ، مەن ھاياتىمدا بۇنىڭدەك ئېغىر زەربىگە ئۇچراپ باقمىغان. ئەينى ۋاقىتتا مەن شۇنداق ئويلايتتىم: تىجارەت قىلىش نېمىشقا شۇنچە تەس؟»

ئۇقتۇرغىنىغا تەن بەرمىگەن لى لىنرېن 1995-يىلىدىن باشلاپ چاقىرغۇ سودىسى قىلىشقا كىرىشىدۇ ھەم قىسقىغىنا ئىككى يىل ۋاقىت ئىچىدە 10 مىليون يۈەندىن ئارتۇق پۇل تاپىدۇ. «گەرچە سودام ناھايىتى ياخشى بولسىمۇ، مەن روشەن ھالدا چاقىرغۇ تىجارىتىنىڭ قاراڭغۇ دەۋرىنىڭ يېتىپ كەلگەنلىكىنى تونۇپ يەتتىم، چۈنكى يان تېلېفوننىڭ چاقىرغۇنىڭ ئورنىنى ئېلىش يۈزلىنىشى بارغانسېرى روشەنلىشىۋاتاتتى، مەن چوقۇم باشقا يۆنىلىشكە قاراپ مەبلەغ سېلىشىم كېرەك ئىدى.» 1998-يىلى لى لىنرېن بېيجىڭ ئۇنىۋېرسىتېتىغا كېلىپ ئىقتىساد ئىلمى ۋە باشقۇرۇش ئىلمىنى ئۆگەندى.

2001-يىلى 2-ئايدا، لى لىنرېن B پېيىغا مەبلەغ سالغاندا پاي پۈتۈنلەي قاتلىنىپ مەبلەغ كېمىيىشى ئۈچتىن ئىككى قىسمىدىن كۆپرەككە يېتىدۇ. «بۈگۈن ئەينى ۋاقىتنى ئەسلەپ باقسام قارارىمنىڭ ئەقلىگە مۇۋاپىق بولمىغانلىقىنى ھېس قىلاتتىم، تىجارەت قىلىدىغانلار مۇنداق بىر قائىدىنى بىلىدۇ: چۈشەنمىگەن كەسپنى قىلىشقا بولمايدۇ. باشقىلار قانچىلىك ياخشى قىلىپ، قانچىلىك كۆپ پۇل تېپىپ كەتسۇن، ئەگەر سىز قىلىشىڭىز چوقۇم زىيان تارتىشىڭىز مۇمكىن ئىدى. B پاي بىلەن شۇغۇللىنىشتىن بۇرۇن، مەن پاي بازىرىغا نىسبەتەن ھېچنەمنى بىلمەيتتىم. مەن B پاي بازىرىغا كىرگەندە بارلىق پايلار دېگۈدەك ئۆرلەپ كەتتى، ئۇنىڭ ئۈستىگە B پاينىڭ تۈيۈقسىز

ئېچىۋېتىلىشى شياڭگاڭ پۇلىغا بولغان ئېھتىياجنى ئاشۇرۇپ، مەن 1:1.2 نىسبەت بويىچە شياڭگاڭ پۇلى ئالماشتۇردۇم، بۇنىڭدىن ئەسلىدىنلا زىيان چىقاتتى.»

گەرچە تىجارەت قىلىشتا ئارلىقتا توختاپ قېلىشقا بولمىسىمۇ، ئەمما بۇنىڭمۇ چېكى بار ئىدى. نەچچە يىل سودا قىلغاندىن كېيىنمۇ تىجارەت نەتىجەم ھېچقانچە ئاشمىغان بولۇپ، سوغۇققانلىق بىلەن بۇنىڭ سەۋەبىنى تەھلىل قىلىش كېرەك ئىدى: نېمىشقا بازارنى ئېچىش مۇمكىن ئەمەس؟ نېمىشقا كەسپنى كېڭەيتكىلى بولمايدۇ؟ ئەگەر بۇنىڭدىن كەلگۈسىدىكى تەرەققىيات يۆنىلىشىنىڭ پايدىسىز بولىدىغانلىقى ھەققىدە خۇلاسىگە ئېرىشسەم، ئۇنداقتا چوقۇم ۋاز كېچىش كېرەك ئىدى. «ئۈچ قېتىملىق ئېچىنىشلىق مەغلۇبىيەتتىن كېيىن مەن ھوشۇمنى تاپتىم. چوڭقۇر ئويلىنىش ئارقىلىق مەن ئىلگىرىكى مۇۋەپپەقىيەتلىرىمنىڭ سىناپ بېقىشقا جۈرئەت قىلالايدىغانلىقىدىن كەلگەنلىكىنى، باشقىلار بايقىمىغان سودا پۇرسىتىنى بايقاپ ۋە بىر قەدەر ئالدىدا ماڭغاچقا، مۇئەييەن تۇيۇقسىزلىق ۋە مەبلەغ پۇرسىتىنى تۇتۇۋالالغان ئىدىم، ئەمما مەغلۇبىيەت دائىم ماڭا جەھەتتىكى كۈچ ئېلىشالمايلىق، يۆنىلىش مۇقىم بولماسلىق سەۋەبىدىن بولغان ئىدى، ئۇنىڭ ئۈستىگە سىستېمىلىق باشقۇرۇش ئۇسۇلى كەمچىل بولۇپ تەۋرىنىشچان ئىدىم، بۇ قولغا كەلتۈرگەن نەتىجىلىرىمنى مۇستەھكەملەش ۋە تېخىمۇ چوڭايتىش پۇرسىتىدىن مەھرۇم قىلغان ئىدى. مەن سوغۇققانلىق بىلەن ئىشنى ئەستايىدىل قىلىشنى قارار قىلدىم، ئىلگىرىكىدەك بىر قېتىملىق تۇيۇقسىز پۇرسەتكە تايىنىپ باي بولۇش پۇرسىتىدىن ۋاز كەچتىم، ئىشنى ئاز-ئازدىن پۇختا قىلىش قارارىغا كەلدىم.»

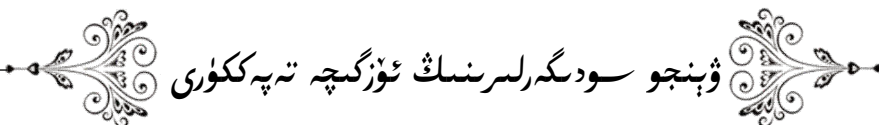
2002-يىلى دوستىنىڭ ياردىمىدە، لى لىنرېن ئاشقان مەبلىغىنى شىياڭغا جايلاشقان فوبۇ رەقەملىك مەھسۇلاتلار زاۋۇتىغا مەبلەغ قىلىپ سالىدۇ، بۇ قېتىمقى مەبلەغ سېلىش مۇۋەپپەقىيەتلىك بولىدۇ. لى لىنرېن رەقەملىك مەھسۇلاتلار سودىسى بىلەن شۇغۇللىنىشنى قارار قىلىپ جىۈجىۋىي رەقەملىك ئاپپارات سودىسىغا كىرىشىپ، ئاساسلىقى چەتئەللەرگە ئېكسپورت قىلىش بىلەن شۇغۇللىنىدۇ.

2004 - يىلى ئالى بابا تورنىڭ ئىشەنچلىكلىك دەرىجىسى تىزىماتىدا جېۋجىۋجىي شىركىتى بىرىنچى ئورۇنغا ئۆتۈپ، لى لىنرېنمۇ تورداشلار تەرىپىدىن «تور سودىسىدىكى سەمىمىي ئادەم» دېگەن نامغا ئېرىشىدۇ. لى لىنرېن مۇنداق دېگەن: «20 يىل جەريانىدا، مەن ئۈچ قېتىملىق مەغلۇبىيەتنى باشتىن كەچۈردۈم، بۈگۈنكى كۈندىمۇ يەنىلا ئىگىلىك تىكلەش باسقۇچىدا تۇرىۋاتىمەن. مەغلۇبىيەت قورقۇنچلۇق ئەمەس، مېنىڭ بۇ يېشىمدا تىجارەت قىلىۋاتقان ۋېنجۇلۇقلاردىن ئالدامچىلىققا ئۇچرىمىغان، بۇلاڭ - تالاڭ قىلىنمىغان، ھېچنىمىسى قالماي ئۆيىگە قايتىشقىمۇ جۈرئەت قىلالىمىغان كىشىلەر بار، يەنە داق يەردە يېتىپ، ھەتتا كوچىلاردا ئۇخلىغانلارمۇ بار. ئەڭ مۇھىمى زەربە ئالدىدا ۋاز كەچمەسلىك كېرەك، پەقەت مەغلۇبىيەتتىن ساۋاق قوبۇل قىلىپ كۆرەش قىلغانلارلا ئاخىرقى غەلىبىنى قولغا كەلتۈرەلەيدۇ.»

تىجارەتتە دائىم مەغلۇبىيەت ۋە ئوڭۇشسىزلىقلارغا ئۇچراپ تۇرىمىز، بۇلارنى ئۆزىمىزگە تايىنىپ بىر تەرەپ قىلىشىمىز كېرەك. ۋاڭ يۇڭچىڭ مۇنداق دېگەن: «ئىقتىساد ياخشى بولمىغان ۋاقىت ئېھتىمال كارخانا مەبلىغى ۋە كېڭەيتىش پىلانىنى يۈرگۈزۈشتىكى ياخشى پۇرسەت. شۇنداق پۇرسەت بىردىنلا كەلمەيدۇ، ئۇ ئەگرى - توقايلىقلارغا تويۇنغان. ئەمما بىر قېتىملىق مۇۋەپپەقىيەت بىر ئۆمۈرلۈك تەغدېرنى ئۆزگەرتىدۇ، ئۆز تەغدېرنى ئۆزگەرتىش ئۈچۈن كىشىلەر توختىماستىن تىرىشىدۇ، مۇۋەپپەقىيەتنى قوغلىشىدۇ. ئېسىڭىزدە بولسۇنكى، ئىلگىرى مەغلۇب بولۇپ باقمىغان ئادەم مۇۋەپپەقىيەتكىمۇ ئېرىشەلمەيدۇ، مەغلۇبىيەتنى غالىبىيەتنىڭ شوتىسى قاتارىدا كۆرۈش، مەغلۇبىيەت - غەلىبىنىڭ ئانىسى دېگەنگە ئىشىنىش كېرەك.»

بۈگۈنكى جەمئىيەتتە، ئەڭ ياخشى ئىگىلىك توختىماستىن ئىگىلىك تىكلەشتىن ئىبارەت. لى لىنرېن مۇنداق دەيدۇ: «ئىلگىرىكى مەغلۇبىيەت ماڭا توختىماستىن ئىگىلىك تىكلەيدىغان تەجرىبىلەرنى ئاتا قىلدى، بۇ مېنىڭ ئەڭ چوڭ بايلىقىم، مېنىڭ مۇۋەپپەقىيەتتىن كېيىنكى نۆۋەتلىك تېخىمۇ يۈكسەك ئىگىلىك تىكلەش باسقۇچىدا بولىدۇ.»

ئوڭۇشسىزلىقنى باشتىن كەچۈرمىگەنلەر كۈچلۈك بولالايدۇ، كۈچلۈك بولالمىغان ئىكەن تېخىمۇ



ئېغىر زەربىلەرگە بەرداشلىق بېرەلمەيدۇ، كۆرۈۋالغىلى بولىدۇكى، چوڭ ئىشلارنى قىلالايدىغان ئادەمنىڭ ئوڭۇشسىزلىقلارغا تاقابىل تۇرۇش كۈچى يۇقىرى بولىدۇ.

★★★ ۋىنجۇلىقلار ئۆزۈندىسى ★★★

مەن جەڭ ئېلان قىلىشنى ياقتۇرمىەن، بولمىسا تۇرمۇشۇمدا يېڭىلىق بولمايدۇ.

- ئىسپانىيە ۋىنجۇ يۇرتداشلار ئۇيۇشمىسى مۇئاۋىن رەئىسى لى چىنشۇ

مەن يۈكۈنمەيمەن، مەن يەنە ئالغا ئىلگىرىلەيمەن. مەن چەتئەللەردە تۇرمۇش كەچۈرگەندەكمۇ

ئىقتىدارىمنىڭ يوقلۇقىغا ئىشەنمەيمەن.

- ۋىنجو سودىگىرى خۇ جىاجۇڭ



مۇۋەپپەقىيەت قازانغانلاردىن ئۆگىنىش كېرەك

بېيىش تەپەككۈرى:

نامراتلار: مەن مۇۋەپپەقىيەت قازانغان شەخسلەر بىلەن بىرگە يۈرۈشتىن بىزار، ئۇلار ھەمىشە ئۆزىنىڭكىنى راست دەيدۇ.

ۋېنجولۇقلار: تېزىرەك مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشتا مۇۋەپپەقىيەت قازانغانلارنىڭ قانداق قىلغانلىقىغا قاراش، ئۇلاردىن ئۆگىنىش كېرەك، ئىدىيە ۋە ھەرىكەت جەھەتتىن مۇۋەپپەقىيەت قازانغانلارنىڭ تەلىپى بويىچە ئۆزىنى تىزگىنلەش كېرەك، بۇنداقتا سىزمۇ چوقۇم مۇۋەپپەقىيەت قازىنالايسىز. ھەربىر ئادەم مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنى كۆزلەيدۇ. بىراق قانداق قىلغاندا مۇۋەپپەقىيەت قازانغىلى بولىدۇ؟

بىرىنچى يول چوقۇم تىرىشىش، كۆرەش قىلىش، باش چۆكۈرۈپ ئىشلەش، توختىماستىن تەجرىبە - ساۋاقلارنى يەكۈنلەش. كۆپ قىسىم كىشىلەر بۇ خىل ئۇسۇل بويىچە مۇۋەپپەقىيەت قازانماقچى بولىدۇ، ئەمما بۇ خىل ئۇسۇلدا تۆلەيدىغان بەدەل ناھايىتى چوڭ بولىدۇ. دۇنيادىكى سېتىش ئۇستازى لېيىز مۇنداق دېگەن: «ناھايىتى ئاز ساندىكى كىشىلەرلا يەككە كۈچىگە تايىنىپ مۇۋەپپەقىيەت قازانغان؛ ھەقىقىي مۇۋەپپەقىيەت قازانغان چەۋەنداز ھەمىشە مىنگەن ئېتى ياخشى بولۇش سەۋەبلىك مۇۋەپپەقىيەت قازىنىدۇ.»

ئىككىنچى يول مۇۋەپپەقىيەت قازانغان كىشىلەردىن ئۆگىنىش، ئۇلارنىڭ تەجرىبە - ساۋاقلارنى ئۆرنەك قىلىش. بۇ خىل ئۇسۇل سىزنى قارىغۇلارچە مېڭىشتىن ساقلاپ مۇۋەپپەقىيەتكە تېخىمۇ يېقىنلاشتۇرىدۇ.

«پايچەك ئاتىسى» دەپ نام ئالغان باففېت ئىلگىرى بىرىنچى يولدا ماڭغان، ئۇ ھەر كۈنى فىلادېلفىيە شەھىرىدىكى پاي بازىرىدا ئەگرى - بۈگرى پاي سىزىقلىرىنى كۈزىتەتتى ۋە ئۇششاق ئۇچۇرلارغا ئىگە بولاتتى، ئەمما ئۇ ئەينى ۋاقىتتا ھېچقانچە كۆپ بايلىققا ئېرىشەلمىگەن. كېيىن ئۇ

مۇۋەپپەقىيەت قازانغان كىشىلەردىن ئۆگەنگەندە تېخىمۇ ئاسان بولىدىغانلىقىنى ھېس قىلغان. كېيىن ئۇ مەبلەغ سېلىش ئۈستىسى گېلىندىن ئۆگىنىش پۇرسىتىگە ئېرىشكەن، 1957-يىلى يەنە مەبلەغ سېلىش مۇتەخەسسىسى فېيشىدىن تەلىم ئالغان. ئەڭ ئاخىرىدا ئۇ بىر ئەۋلاد مەبلەغ سېلىش مۇتەخەسسىسى ۋە كاتتا زەردارغا ئايلانغان.

ئامېرىكىنىڭ «بايلىق» ژۇرنىلى ئەينى ۋاقىتتا بايلىقى دۇنيا بويىچە ئىككىنچى ئورۇندا تۇرىدىغان باففېتتىزىيارەت قىلغاندا، ئۇنىڭدىن قانداق قىلىپ بۇ ھالەتكە كېلەلگەنلىكىنىڭ سەۋەبىنى سورىغان. باففېت مۇنداق دېگەن: «مەن سىلەرگە ھاياتىڭلارنى تېخىمۇ يۈكسەك قىلىدىغان بىر تەكلىپ بېرىمەن: ئۆزۈڭلار قايىل بولىدىغان بىر كىشىنى تاللاپ، ئۇ كىشىگە قايىل بولۇشۇڭلارنىڭ سەۋەبىنى يېزىپ چىقىڭلار. ئەمما ئىسمىڭلارنى يازمىساڭلارمۇ بولىدۇ. ئارقىدىن سىز ئەڭ بىزار بولىدىغان كىشىنىڭ ئىسمىنى يېزىپ چىقىپ، ئۇنىڭ ۋۇجۇدىدىكى سىزنى بىزار قىلىدىغان سۈپەتلەرنىمۇ يېزىپ چىقىڭ. سىلەر ئۆزۈڭلار قايىل بولىدىغان ئادەمنىڭ ھەرىكىتىنى ئۈلگە قىلىپ ئۆزۈڭلارنىڭ ئادىتىگە ئايلاندۇرۇشۇڭلار كېرەك؛ يەنە سىز بىزار بولىدىغان ئادەمنىڭ ۋۇجۇدىدىكى نەرسىلەرگە دېققەت قىلىپ، ئۇ خىل نەرسىلەردىن يىراق تۇرۇشۇڭلار كېرەك. ئەگەر بۇلارنى قىلالىساڭلار، سىلەرمۇ بايلاردىن بولالايسىلەر.»

كۆرۈۋالغىلى بولىدۇكى، تېز سۈرئەتتە غەلبە قىلىشتا سىز چوقۇم مۇۋەپپەقىيەت قازانغانلارنىڭ نېمە ئىش قىلغانلىقىنى چۈشىنىشىڭىز، ئۇلارنىڭ تەپەككۈر ئادىتىنى چۈشىنىشىڭىز، ھەمدە ئۇلارنى ئۆزىڭىز ئۈچۈن خىزمەت قىلدۇرۇشىڭىز كېرەك.

ۋېنجۇلۇق سودىگەر باۋ جىنخەي جياڭسۇ ئۆلكىلىك سودىگەرلەر ئۇيۇشمىسىنىڭ رەئىسى ۋە جياڭسۇ ئۆلكىسىنىڭ ۋاكالىتچى سودىگىرى. ئۇ چەتئەلدە ئالتە يىل تىجارەت قىلغاندىن كېيىن قايتىپ كېلىپ ئىگىلىك تىكلىگەن.

ئۇ مۇنداق دېگەن: «مەن ھەمىشە بىر قىسىم مۇۋەپپەقىيەت قازانغان كىشىلەر بىلەن كۆرۈشۈپ پىكىر ئالماشتۇرۇش پۇرسىتىنى قولدىن بەرمەيمەن، بۇ ناھايىتى مۇھىم، مەن باشقا بىر قىسىم

ۋىنجولۇق سودىگەرلەرگە ئوخشاش يەرلىكتىكى پالانى ئەمەلدار بىلەن مۇناسىۋىتىم ياخشى دېمەيمەن، بۇنىڭغا تايىنىشىمۇ ئەلۋەتتە مۇھىم. مۇھىم بولغىنى مۇۋەپپەقىيەت قازانغان كىشىلەردە ھەمىشە مۇۋەپپەقىيەت قازانغان قىممەتلىك تەجرىبىلەر بولىدۇ، ئەگەر مەن ھېچقانداق ئىشنى قىلالىسام، مەن ئۇلارنىڭ تەجرىبىسىنى ئۆرنەك قىلىمەن، ئۇلار بىلەن پىكىر ئالماشتۇرمىسىڭىز سىز بۇنداق ئىشلارنىڭ بارلىقىنى بىلەلەيسىز، پىكىرلەشكەندىن كېيىن سىز ئاستا-ئاستا بىلىپ يېتىسىز.»

ئەڭ تېز سۈرئەتتە مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنىڭ ئاچقۇچى تەقلىد قىلىش ۋە ئۆرنەك قىلىشتا، ئاندىن پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ ئېشىپ كېتىش كېرەك. مۇۋەپپەقىيەت قازانغانلاردىن ئۆگىنىش قارىماققا تەقلىد قىلىنغان تەپەككۈرغا ئوخشىشىدۇ، ئەمەلىيەتتە ئۇ بىر خىل تەقلىد ئىچىدىكى يېڭىلىق يارىتىش. مۇۋەپپەقىيەت قازانغان تەپەككۈر شەكلى ۋە ھەرىكەت شەكلىنى ئۆگىنىش كېرەك، توختىماستىن يەكۈنلەش ۋە خۇلاسەلەش، ئاخىرىدا ئۆزىگە خاس تەپەككۈر شەكلى ۋە ھەرىكەت شەكلىنى شەكىللەندۈرۈش كېرەك.

ئەگەر سىزنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازانغانلاردىن بىردەمدىلا ئۆگىنىش پۇرسىتىڭىز بولمىسا، ئۇنداقتا سىز مۇۋەپپەقىيەت قازانغانلار ئۈچۈن خىزمەت قىلىشىڭىز بولىدۇ. بۇ بىر چالامدا ئىككى پاختەكنى سوقىدىغان ياخشى ئامال. بۇنداقتا سىز ئىش ھەققىگە ئېرىشىپلا قالماستىن، يەنە ئەمەلىيەت جەريانىدا مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش تەجرىبىلىرىنى ئۆگىنەلەيسىز.

★★★ ۋىنجولۇقلار ئۆزۈندىسى ★★★

ئەگەر مەن ھېچقانداق ئىش قىلالىساممۇ مۇۋەپپەقىيەت قازانغانلارنىڭ تەجرىبىسىنى ئۆرنەك قىلىسام بولىدۇ، ئەگەر ئۇلار بىلەن پىكىر ئالماشتۇرمىسىڭىز بۇنداق ئىشلارنىڭ بارلىقىنى بىلەلەيسىز، پىكىرلەشكەندىن كېيىن ئاستا-ئاستا ئۆگىنەلەيسىز.

- جياڭسۇ ئۆلكىلىك سودىگەرلەر ئۇيۇشمىسىنىڭ رەئىسى باۋ جىنخەي

توختىماستىن ئۆزىگە جەڭ ئېلان قىلىش كېرەك

بېيىش تەپەككۈرى:

نامراتلار: ئادەم ھاياتلىقتا تۇرمۇشتىن ھوزۇرلىنىشى كېرەك، ئىشنى مەلۇم دەرىجىگە يەتكۈزسەكلا

يېتەرلىك بولىدۇ.

ۋېنجولۇقلار: ئەڭ ياخشىسى يوق، پەقەتلا ياخشىراقى بار، كىشىلىك ھايات بىر جەريان، ياشىغان ئىكەنمىز چوقۇم ياخشى ياشىشىمىز، ئۆزىمىزدىن غالب كېلىشىمىز كېرەك، شۇندىلا ھەقىقىي خۇشاللىققا ئېرىشكىلى بولىدۇ.

ھاياتلىق توختىماستىن ئۆزىمىز ئۈستىدىن غەلبە قىلىش جەريانى! ئۆزىمىز ئۈستىدىن غەلبە قىلىش جەريانىدا، بىز ئاستا - ئاستا پىشىپ يېتىلىمىز.

ئادەمنىڭ ئەڭ چوڭ دۈشمىنى دەل ئۆزى، ئادەم توختىماستىن ئۆزىگە جەڭ ئېلان قىلىشى، ئۆزى ئۈستىدىن غالب كېلىشى كېرەك. مېيىتىس. باڭۋېي گۇرۇھىنىڭ باش مۇدىرى قوشۇمچە لىدىرى جۇ چېڭجىيەن مۇنداق دېگەن: «ئەڭ چوڭ رىقابەتچى دەل ئۆزىمىز، ئادەم باشقىلار ئۈستىدىن غەلبە قىلىش ئۈچۈن ئاۋال ئۆزى ئۈستىدىن غەلبە قىلىش كېرەك.» «نۇرغۇن ئىشلاردا باشقىلار بىزنى مەغلۇب قىلالمايدۇ، بىز پەقەت ئۆزىمىز تەرىپىدىن يېڭىلىپ قالىمىز! چۈنكى ئادەم بولۇش ياكى كارخانا باشقۇرۇشتا بولسۇن، ئەڭ قىيىن ئۆزىمىزنى ئىنكار قىلىش ۋە ئۆزىمىزدىن ھالقىش!» چېڭتەي گۇرۇھىدىكى نەن سۇنخۇيمۇ شۇنداق دېگەن. كۆرۈۋالغىلى بولىدۇكى، ھەر بىر قىيىنچىلىققا جاسارەت بىلەن يۈزلىنىش، ئۆزى ئۈستىدىن غالب كېلىش كېرەك، شۇندىلا بىر قەدەر - بىر قەدەمدىن غەلبە قىلغىلى بولىدۇ.

كاناسۇكى ماتسۇشىتا مۇنداق دېگەن: «تجارەت قىلىشتا ئۆسۈپ يېتىلىمىگەندە ياكى تېخىمۇ يۈكسەك نىشاننى قوغلىشىپ ماڭمىغاندا تىجارەتنىڭ لەززىتىنى ھېس قىلغىلى بولمايدۇ.» كۆپ قىسىم ۋېنجولۇقلار كاناسۇكىنىڭ ھېكايىسىنى بىلىمىسىمۇ، ئەمما تىجارەت جەريانىدا بۇ قائىدىنى

چوڭقۇر ھېس قىلغان.

2000 - يىلى ياۋخۇا گۇرۇھى خېفېي يۇقىرى بېسىملىق ئۆزچات زاۋۇتىنى قوشۇۋالدى، بۇنىڭغا جەمئىي 200 مىليون يۈەندىن كۆپرەك مەبلەغ سېلىش كېرەك بولۇپ، بۇ قېتىمقى قوشۇۋېلىش ئادەتتىكى قوشۇۋېلىش ئەمەس، بەلكى زور تەۋەككۈلچىلىك ئىدى. زاۋۇت تېخى ئىشلەپچىقىرىشنى ئەسلىگە كەلتۈرمەي تۇرۇپلا، قەرز سۈيلىگەن سادالار تەرەپ - تەرەپتىن ياڭراشقا باشلىغان، زاۋۇتنىڭ ئەسلىدىكى قەرز ئىگىلىرى توختىماستىن قەرز سۈيلىپ كەلگەن. بىراق ياۋخۇا گۇرۇھىنىڭ باش مۇدىرى خې جىيەنگو بۇنىڭدىن قىلچە ئاچچىقلانمىغان.

ئەنخۇيدىكى ھەر دەرىجىلىك رەھبەرلەر ۋە ئورۇنلارنىڭ قوللىشى ئارقىسىدا، خېفېي يۇقىرى بېسىملىق ئۆزچات زاۋۇتى ئاخىرى ئىشلەپچىقىرىشنى ئەسلىگە كەلتۈرگەن. خې جىيەنگو ۋېنجونىڭ «قىلغان ئىشىغا قاراپ ھەق بېرىش تۈزۈمى» نى كېڭەيتىپ زاۋۇتنى كۆلەملەشتۈرۈش يۆنىلىشىگە قاراپ تەرەققىي قىلدۇرغان.

بىراق خې جىيەنگو بۇ نەتىجىلەر بىلەن قانائەتلىنىپ قالماي.

2002 - يىلى 5 - ئايدا خې جىيەنگو خېفېي يۇقىرى بېسىملىق ئۆزچات زاۋۇتىنىڭ باشقۇرۇش قاتلىمىدىن چېكىنىپ چىقىپ، ياۋخۇا گۇرۇھىنىڭ مۇئاۋىن لىدىرى جىڭ سۇڭشىيەن باش لىدىرلىق ۋەزىپىسىنى ئۈستىگە ئالدى.

جىڭ سۇڭشىيەن زاۋۇتنىڭ مەھسۇلات سېتىش تۈزۈلمىسىنى «بىۋاستە سېتىش» تىن ۋېنجو ئۇسۇلى بويىچە «ۋاكالىتچىلىك تۈزۈمى» گە ئۆزگەرتىدى، ئارقىدىن يەنە بىر نەچچە چوڭ سودىنى قىلدۇ.

2003 - يىلى 5 - ئايدا، ياۋخۇا گۇرۇھى ئەنچىڭ بېسىم ئۆزگەرتىش ئەسلىمەلىرى چەكلىك شىركىتىنى قوشۇۋالدى.

2003 - يىلى 6 - ئايدا، ياۋخۇي گۇرۇھى گۇاڭدې ئېلېكتىر ئەسلىمەلىرى چەكلىك شىركىتىنى قوشۇۋالدى.

2003-يىلى 12-ئايدا، ياۋخۇا گۇرۇھى ئەنچىڭ يۇقىرى بېسىملىق ئېلېكتر ئەسلىھەلىرى زاۋۇتىنى قوشۇۋالدى.

ئارقىدىنلا ئەنخۇي ياۋخۇا پەن-تېخنىكا باغچىسى ئىش باشلاپ، ياۋخۇا پولات قۇرۇلما شىركىتى ۋە ئەنخۇي شەنيۈەن ئەقلىي ئىقتىدارلىق مەھسۇلاتلار چەكلىك شىركىتى ئارقا-ئارقىدىن ئىش باشلايدۇ.

قىسقىغىنا بىر يېرىم يىل ئىچىدە، ياۋخۇا گۇرۇھى توختىماستىن ئالغا قاراپ ئىلگىرىلەيدۇ. ياۋخۇا گۇرۇھىنىڭ ئەنخۇيدىكى سالغان مەبلەغىمۇ ناھايىتى ياخشى يۈرۈشۈدۇ. ياۋخۇا گۇرۇھىنىڭ ئەنخۇيدىكى تەرەققىياتى ئۈستىدە توختالغاندا، باش مۇدىر خې جىيەنگو كەسكىن ئىپادە بىلدۈرۈپ مۇنداق دەيدۇ: «ئەنخۇيدىكى كارخانا توپىمىز بەش يىل ئەتراپىدا ۋاقىت سەرپ قىلىپ سېتىش كىرىمىنى 150 مىليون يۈەنگە يەتكۈزۈمىز.»

جېڭتەي گۇرۇھىدىكى نەن سۇنخۇي مۇنداق دېگەن: «مەن بىر ھېكايە ئېيتىپ بېرەي. مەن كارخانا كىرىمىنى 10 مىليون يۈەنگە يەتكۈزگەن ۋاقىتتا دائىم شەھەر، ناھىيە دەرىجىلىك يىغىنلارغا قاتنىشاتتىم، مەن دائىم كۆڭلۈمدە ماڭا نېمىشقا سۆزلەش پۇرسىتى يوق دەپ ئويلايتتىم، بىراق ھازىر كارخانا كىرىمى نەچچە 100 مىليون يۈەنگە يەتتى، ھەر قېتىم يىغىن ئاچقاندا ماڭا سۆزلەش پۇرسىتى كەلمەسلىكىنى تىلەيمەن، چۈنكى كارخانا قانچە چوڭايغانسېرى ئېھتىيات قىلىش كېرەك ئىدى. ئادەم خۇددى ماييۇنغا ئوخشايدىغان بولۇپ، قانچە يۇقىرى ئۆرلىگەنسېرى قۇيرۇقى كۆرۈنۈپ قالاتتى. شۇڭا ھەر دائىم ھوشيار بولۇش، توختىماستىن ئۆزىدىن ھالقىش، ئەستايىدىل ئادەم بولۇش، چوڭ ئىشلارنى قىلالايدىغان بولۇشى كېرەك ئىدى، شۇنداق قىلغاندىلا ھەقىقىي كارخانا بەرپا قىلغىلى بولاتتى.»

تىجارەت قىلىش، كارخانا قۇرۇش جەريانى توختىماستىن ئۆزىگە جەڭ ئېلان قىلىش، ئۆزىدىن ھالقىش جەريانى. كارخانا قۇرۇش خۇددى تاغقا چىققانغا ئوخشايدۇ، يامىشىپ مەلۇم باسقۇچقا چىققاندا دائىم تۆۋەنگە چۈشۈپ كېتىش ئېھتىماللىقى بولىدۇ. قىيىن شارائىتتا تىك تۇرۇشنىڭ ئۆزى

غەلبە ھېسابلىنىدۇ. كارخانا خوجايىنى بولۇش سۈپىتىمىز بىلەن، چوقۇم ئۆزىمىزگە جەڭ ئېلان قىلىپ ئۆزىمىزدىن ھالقىشىمىز كېرەك، شۇنداقلا ھەقىقىي بايلىققا ئېرىشەلەيمىز. كارخانا چوقۇم ھەر دائىم ئۆزىنىڭ كېيىنكى ئېشىش نۇقتىسىنى ئىزدەپ تېپىش كېرەك، ھازىرقى ئەھۋالغا قانائەت قىلىپ قالغاندا شاللىنىپ كېتىدۇ. شۇڭا چوقۇم ئۆتمۈشتىن قانائەتلىنىپ قالماسلىق، ئۆزىدىن ھالقىش كېرەك.

★★★ ۋىنجۇلىقلار ئۆزۈندىسى ★★★

ئادەمنىڭ ھاياتىدىكى ئەڭ چوڭ دۈشمەن دەل ئۆزى. كارخانا قۇرۇش ياكى ئادەم بولۇشتا بولسۇن، چوقۇم ئۆزىمىزنى ئىنكار قىلىش ۋە ئۆزىمىزدىن ھالقىشىمىز كېرەك!

- جېڭتەي گۇرۇھىنىڭ باش مۇدىرى نەن سۇنخۇي

ئەڭ چوڭ دۈشمەن دەل ئۆزىمىز، باشقىلارنى مەغلۇب قىلىشتىن بۇرۇن ئۆزىمىزنى مەغلۇب قىلىشىمىز كېرەك.

- مېيتس. باگۇبېي گۇرۇھىنىڭ باش مۇدىرى قوشۇمچە لىدىر جۇ جىيەنچېڭ

مەن بىر پەيلاسوپ ئېيتقان بىر جۈملە سۆزگە ئىشىنىمەن: تۇرمۇشنى سۆيىدىغان ئادەم مەڭگۈ ياش تۇرىدۇ، مەن يەنە جەڭ ئېلان قىلىشقا ماھىر ئادەمنىڭ تۇرمۇشنى چۈشىنىدىغانلىقىغا ئىشىنىمەن.

- جۇاڭجى گۇرۇھىنىڭ باش مۇدىرى جىڭ يۈەنجۇڭ

دۇنيانىڭ ئۆزى بىر سەھنە

بېيىش تەپەككۈرى:

ن/مىراتلار: بىر قۇدۇق سۇ بىر قىسىم كىشىلەرگىلا يېتىدۇ، مىنى سىرتلارغا چىقىپ تىجارەت قىل دېسە مىنىڭ ئارزۇيۇمغا مۇخالىپ كېلىدۇ. پۇلنى كۆپ تاپقىلى بولسىمۇ، بىراق يۇرتتىن چىقىپ كېتىش ئادەمگە تەس كېلىدۇ.

ۋېنجۇلۇقلار: مۇھەببەت يۇرت ئايرىمايدۇ، مەيلى نەگىلا بارايلى، پۇل تاپقىلى بولسا ئىككىنچى يۇرتىمىز قاتارىدا كۆرىمىز. ھاياتلىقتا نەدە پۇل بولسا شۇ يەرگە بارىمىز، دۇنيانىڭ ئۆزى بىر سەھنە. «ۋېنجۇ سودا گېزىتى» دە ئىلگىرى بىر قېتىملىق خۇلاسە يىغىنىنىڭ ئەمەلىي ئەھۋالى مۇنداق خەۋەر قىلىنغان:

ئىنتايىن چوڭ بىر يىغىن زالىدا يىغىن ئېچىلىۋاتاتتى. تىيەنجىن ۋەكىلى ئاۋال سۆز قىلدى، ئارقىدىنلا گۇاڭدۇڭ ۋەكىلى سۆز قىلدى، ئارقىدىن ئىچكى موڭغۇل ۋەكىلىگە سۆزلەش نۆۋىتى كەلگەن ئىدى، بۇ ۋەكىل سۆزلەپ بولغاندىن كېيىن، يۈننەندىن كەلگەن ۋەكىل سۆزلەشنى تەلەپ قىلدى...

بۇ ھەرگىزمۇ مەملىكەت خاراكتېرلىك يىغىن ئەمەس، بەلكى مەملىكىتىمىزنىڭ ھەر قايسى جايلىرىدىكى ۋېنجۇلۇق سودىگەرلەرنىڭ يىللىق خۇلاسە يىغىنى ئىدى.

ۋېنجۇدا مۇنداق بىر گەپ بار: «ۋېنجۇدا ئورتاق تەلەپپۇزدا سۆزلەيمىز، چەتئەللەردە ۋېنجۇ تەلەپپۇزىدا سۆزلەيمىز.» بۇ ھەرگىزمۇ مۇنداقلا دەپ قويغان گەپ ئەمەس، ۋېنجۇلۇق يازغۇچى يې يۇڭلى ئىلگىرى بۇ توغرىسىدا مۇنداق يازغان:

«مەن نيويورك دۇنيا سودا مەركىزىنىڭ خارابىسى ئالدىغا كەلگەندە، ئۇ جايدا بەختسىزلىككە ئۇچرىغانلارنىڭ سۈرەتلىرىنىڭ لىق ئېسىلىپ كەتكەنلىكىنى كۆردۈم، ئۇ جايدا يېڭى گۈللەر تىزىلىپ كەتكەن بولۇپ شام يېقىلغان ئىدى، چېلىنىۋاتقان نەيدىن لەرزىلەر ئاۋاز ئاڭلىناتتى. يىراق بولمىغان

بىر جايدا بىر جۇڭگولۇق قىز دۇنيا سودا مەركىزىنىڭ ۋەيران بولۇشتىن بۇرۇنقى سۈرىتىنى سېتىۋاتاتتى، يەنە دۇنيا سودا مەركىزى خاتىرىلەنگەن ھەرخىل خاتىرە بۇيۇملار بولۇپ، سودىسى ياخشى ئىدى. مەن سۈرەتلەرنى تاللاۋاتقاندا ۋېنجو تەلەپپۇزىدا ئۇنىڭغا گەپ قىلدىم، ئۇ قىز ناھايىتى قىزغىنلىق بىلەن ئەھۋاللاشتى. «

«بۇ دەل سودا پۇرسىتىنى تۇتۇشقا ماھىر ۋېنجو سودىگەرلىرىنىڭ ئوبرازى. قىزچاق ماڭا ئۇ سېتىۋاتقان نەرسىلەرنىڭ ۋېنجۇدا ياسالغانلىقىنى، ئاندىن ئەڭ تېز سۈرئەتتە نيويوركقا كەلتۈرۈلگەنلىكىنى ئېيتتى...»

«مەيلى نيويوركتىكى تاڭلىقلار كۈچسىدا بولسۇن، ياكى نيويوركتىكى فاراسىن مېۋە - چېۋە دۈكىنىدا بولسۇن، مەن دائىم تونۇش ئاۋازلارنى ئاڭلاپ تۇرىمەن.»

«مەن ياۋروپانى ئايلانغاندا نۇرغۇنلىغان جۇڭگوچە تاماقخانىلاردا ۋېنجو تەلەپپۇزىدا سۆزلەيدىغانلارنىڭ ئېنگىلىزچە سۆزلەيدىغانلاردىن كۆپ ئىكەنلىكىنى بايقىدىم، چۈنكى ئۇ جايدىكى جۇڭگوچە ئاشخانىلاردا كۆپ قىسىم كىشىلەر ۋېنجۇلۇق ئىدى.»

كۆرۈۋالغىلى بولىدۇكى، دۇنيانىڭ ھەربىر پۇلۇڭ - پۇچقاڭلىرىغا پۇل تېپىشنى ياخشىرىدىغان ۋېنجۇلۇقلار كەڭ تارقالغان. مۇيەن مۇنداق دېگەن: «دۇنيادىكى قۇشلار ئۇچۇپ بارالايدىغانلىكى جايلاردا ۋېنجۇلۇقلارنىڭ قەدەم ئىزلىرى بار.»

بەزى مۇتەخەسسسلەرنىڭ قارىشىچە، ۋېنجۇلۇقلار ئېقىپ يۈرۈشكە ئىنتايىن ماھىر بولغاچقا پۈتۈن دۇنياغا تارقالغان. بۇ سەۋەپتىن ئۇلارنىڭ ھەرقانداق بىر مۇھىتقا ماسلىشىپ ياشاش ئىقتىدارى يۇقۇرى كۆتۈرۈلگەن.

ئەمەلىيەتتە ۋېنجۇلۇقلار توختىماستىن ئېقىپ يۈرۈپ نۇرغۇنلىغان كىشىلىك مۇناسىۋەت ئامىلىنى جۇغلانغان، ھەرخىل ئۇچۇرلارنى ئىگىلىگەن، بۇ ئۇلارنىڭ غەلبە قىلىشىدىكى سەۋەب. «ئۇلار ئېقىپ يۈرۈش جەريانىدا ھەرخىل كىشىلەر بىلەن بېرىش - كېلىش قىلغاچقا ئوخشىمايدىغان سەرگۈزەشتىلەرگە ئىگە بولىدۇ. ئېھتىمال ئۇلار نۇرغۇن قېتىملاپ كۆچۈشى مۇمكىن، ئەمما بىر

قېتىملىق پۇرسەتنى تۇتۇۋالسا غەلبە قىلىدۇ.»

كىشىلەر «نەدە بازار بولسا شۇ يەردە ۋېنجۇلۇقلار بولىدۇ؛ نەدە بازار بولمىسا شۇ يەردە يەنە ۋېنجۇلۇقلار بولىدۇ» دېيىشىدۇ. ئالدىنقى ئەسىرنىڭ 80 - يىللىرىدىن باشلاپ ۋېنجۇلۇقلار سىرتلارغا چىقىپ سودا قىلىشنى باشلىغان، ئۇلارنىڭ قەدەم ئىزلىرى تەرەپ - تەرەپكە تارقالغان. بېيجىڭ، شاڭخەي، خاڭجۇ، شىئەن، چېڭدۇ، شىنجاڭ، شىزاڭ... قاتارلىق جايلارنىڭ ھەممىسى ۋېنجو سودىگەرلىرى توپلاشقان جايلاردۇر.

بېيجىڭ ۋېنجۇلۇقلارنىڭ شىمالدىكى بازىسى. بېيجىڭ شەھىرىدە داڭلىق «ۋېنجۇلۇقلار كەنتى» بولۇپ، ئۇلار داجۇڭ ئىبادەتخانىسى، ۋۇداۋكۇ، شاۋو ۋە داجياۋخېڭ قاتارلىق جايلارغا تارقالغان. «101 چاچ ئۆستۈرۈش جەۋھىرى» ۋە «خۇڭسېداتىڭ» نىڭ ئىجادچىسى جاۋ جاڭگۇاڭ، جوڭگۇدىكى ئەڭ باي ئايال كارخانىچى شۇ شاۋيىڭ قاتارلىقلارنىڭ ھەممىسى بېيجىڭدا ياشايدۇ.

شاڭخەيدە ۋېنجۇلۇقلار تېخىمۇ كۆپ. نەنجىڭ يولى شاڭخەيلىكلەرنى ئەڭ جەلپ قىلىدىغان تاۋار دۇنياسى، ئەمما بۇ جايدىكى نۇرغۇنلىغان دۇكانلارنىڭ خوجايىنلىرى ۋېنجۇلۇقلار. «دۇنيانىڭ ئۆگزىسى» دەپ نام ئالغان شىزاڭمۇ ۋېنجۇلۇقلار قىزىقىدىغان جاي، ئىستاتىستىكىغا ئاساسلانغاندا، شىزاڭغا كىرگەن سودىگەرلەرنىڭ يېرىمىغا يېقىنى ۋېنجۇلۇقلار. لاسادا يەنە تىككۈچىلىكنى ئاساس قىلغان «ۋېنجۇلۇقلار كوچىسى» بار.

ۋېنجۇلۇق ۋاڭ يۇڭيۈ 1989 - يىلى ئايالى بىلەن بىرلىكتە سىچۈەن لۇجۇغا بېرىپ ئىگىلىك تىكلىمەكچى بولىدۇ، ئۇلار تۈگمە، سىيرىتما قاتارلىق ۋېنجو ماللىرى لىق توشقۇزۇلغان سومكىلىرىنى كۆتۈرۈپ لۇجۇنىڭ يېزا - قىشلاقلىرىنى ئايلىنىپ چىقىدۇ. بۈگۈنكى كۈندە، ئۇلار جياڭچېڭدا لۇجۇدىكى ئەڭ چوڭ خۇرۇم ئاياغ پارچە سېتىش سودا مەيدانىنى قۇرۇپ چىقىپ، مەخسۇس ۋېنجۇدا ئىشلەپچىقىرىلغان ھەرخىل خۇرۇم ئاياغلارنى ساتىدۇ.

2003 - يىلى باھار بايرىمىدا، سىچۈەندە تىجارەت قىلىۋاتقان 1000 دىن ئارتۇق تەيۋەنلىك

سودىگەر يۇرتىغا قايتىپ چاغان ئۆتكۈزمەكچى بولىدۇ، ئەمما بۇ شەھەردىكى ۋېنجۇلۇقلار چاغاننى شۇ جايدا ئۆتكۈزمەكچى بولىدۇ.

32 ياشلىق ۋۇ خەينىڭ چېگدۇدا سودا قىلىۋاتقىنىغا 10 يىل بولغان بولۇپ، ئۇ ياشلار يولىدىكى بىر كىيىم-كېچەك دۇكىنىنىڭ خوجايىنى. ئۇ ۋە ئۇنىڭ ئايالى ھەر كۈنى قىزغىنلىق بىلەن خېرىدارلارنى كۈتىۋالىدۇ.

مۇخبىر ئۇنىڭدىن نېمىشقا ئۆيىگە قايتمايدىغانلىقىنى سورىغاندا، ۋۇ خەي قىزغىنلىق بىلەن مۇنداق جاۋاب بېرىدۇ: «يۇرتقا قايتىش؟ چېگدۇ مېنىڭ يۇرتۇم تۇرسا!»

ۋۇ خەينىڭ قارىشىچە، نەگە بېرىشتىن قەتئىينەزەر شۇ جاي ئۇنىڭ يۇرتى ئىدى، بۇ ئۇنىڭ ھاياتلىق پەلسەپەسى بولۇپلا قالماستىن، يەنە ئۇنىڭ تىجارەت دەستۇرى. ئۇ مۇنداق دېگەن: «ۋېنجۇلۇقلار ھەممە جايغا تارقالغان، مىنىڭ ئىلگىرىكى ساۋاقىدىشىم، خوشنىلىرىم ھەممىسى سىرتتا سودا قىلىۋاتىدۇ.»

ھازىر ۋۇ خەينىڭ ئوغلى چېگدۇ شەھىرى يەنشۇ باشلانغۇچ مەكتىپىدە ئوقۇيدۇ، ئۇنىڭ ئانىسىمۇ ئۇلارنىڭ يېنىغا كەلگەن بولۇپ، چېگدۇ ئۇلارنىڭ ھەقىقىي ئائىلىسىگە ئايلانغان، ئۇلار ھەقىقىي تۈردە چېگدۇدا يىلتىز تارتىپ تىرىشىپ سودا قىلماقتا.

ياڭ جېيىشېڭ ئەسلىدە بىر ۋاكالىتەن دەرس ئۆتىدىغان ئوقۇتقۇچى ئىدى.

1980-يىلى ئۇ 300 يۈەن پۇلنى ئېلىپ ساڭنەندىكى بىر زاۋۇتنىڭ كەسپ خادىمى سالاھىيىتىدە شاڭخەيگە يېتىپ كېلىدۇ.

ياڭ جېيىشېڭ شاڭخەي ساھىلىدە ئۆتكۈزگەن تۇنجى كېچىنى ئەسلىپ مۇنداق دەيدۇ:

«مەن شاڭخەيدىكى تۇنجى كېچىنى جىياپېي رايونىدىكى بىر يەر ئاستى مېھمانخانىسىدا ئۆتكۈزدۈم، بۇ كېچە مېنىڭ ھاياتىمدىكى ئۇيغۇم ئەڭ ناچار كېچە بولغان ئىدى. چۈنكى ئەزەلدىن ھېچقانداق شەھەر مېنى شاڭخەيگە ئوخشاش روھلاندىرۇپ باقمىغان ئىدى، ئېگىز بىنالار ۋە ئاۋات كوچىلار مىنىڭ تەسەۋۋۇرۇمنى بېيىتىپلا قالماستىن، بۇ شەھەردىكى ئۆزگىچە مەدەنىيەت پۇرىقى ۋە

شاڭخەيلىكلەرنىڭ ئۆزگىچە ساپاسى مېنى تېخىمۇ روھلاندۇردى. بۇ كېچە مەن شۇنداق ھېس

قىلدىم: شاڭخەي ئاسمىنى كەڭرى جاي، بۇ جايدا چوقۇم چوڭ ئىشلارنى قىلغىلى بولىدۇ.»

بەزىلەر ئىلگىرى ياڭ جېيىشىڭنىڭ ئەمدىلا شاڭخەيگە كەلگەن ھالىتىنى مۇنداق تەسۋىرلەيدۇ:

«يەر ئاستى مېھمانخانىسىدىكى مۇدەھىش چىراغ نۇرىدا، ئۇ 300 يۈەن پۇل ئارقىلىق بىر پىلان

تۈزۈيدۇ: كۈندىلىك ئىجارە ھەققى 1.4 يۈەن، تۇرمۇش خىراجىتى 1.5 يۈەن، كىرا ھەققى 0.2 يۈەن

بولۇپ، شاڭخەيدە تەخمىنەن ئىككى يېرىم ئاي ياشىيالايتتى.»

«تۇرمۇش دېڭىزىدىكى ساياھەت باشلانغان ئىكەن، چوقۇم قىرغاققا يېتىش كېرەك ئىدى.

ئىككىنچى كۈنى سەھەردىن باشلاپ ئۇ شاڭخەيدىكى ئىشلىرىنى باشلايدۇ. ئۇ يەر ئاستى

مېھمانخانىسىدىن چىقىپ يىراقتىكى ئېگىز بىنالارغا نەزەر سالغان ھالدا كىشىلىك ھايات

پەلسەپىسىنى ئوقۇيدۇ: ئەگەر سىز قىلالايمەن دېسىڭىز چوقۇم قىلالايسىز، ئەگەر قىلالايمەن دەپ

قارىسىڭىز چوقۇم قىلالايسىز.»

ھەر كۈنى سەھەردە تېلېۋىزىيە ئىستانسىسىنىڭ خەۋەرلەر پروگراممىسىنى كۆرۈپ بولغاندىن

كېيىن، ئۇ كوچا بېشىدىكى گېزىت-ژۇرنال يايىمىسىغا بېرىپ ئەستايىدىللىق بىلەن شۇ كۈنلۈك

«ئازادلىق گېزىتى»، «ئەدەبىي مەلۇمات» قاتارلىقلارنى كۆرەتتى. شاڭخەيلىكلەرنىڭ ئېتىراپ

قىلىشىغا ئېرىشىش ئۈچۈن چوقۇم شاڭخەي مەدەنىيىتىگە يېقىنلىشىش كېرەك ئىدى، بۇ ياڭ

جېيىشىڭنىڭ قارىشى ئىدى.

ئارقىدىن ئۇ ئاپتوبۇسقا قىسىلىپ ئولتۇرۇپ ئەڭ شىمالدىكى جاپپى رايونىدىن شەھەرنىڭ

جەنۇبىدىكى لۇڭخۇاغىچە، فۇدۇڭ سانائەت رايونىدىن تارتىپ خۇشى مەدەنىيەت رايونىغىچە بولغان

كارخانىلارنىڭ ھەممىسىگە بارىدۇ. «مەن ھەرگىزمۇ باشقا سېتىش خادىملىرىغا ئوخشاش بىر توپ

شاڭخەيلىكلەرنىڭ ئارىسىغا كىرىپ قەلەندەردەك خۇشامەت قىلسام بولمايتتى. مەن ھەربىر ئورۇنغا

كىرسەم ئاۋال ئۇلارغا ئۆزۈمنىڭ ماركا باسمىچىلىق كەسپىنى چۈشەندۈرمەيتتىم، پەقەت ئۇلار بىلەن

شاڭخەينىڭ كۈندىلىك خەۋەرلىرى، يۇرتۇم ۋېنجۇدىكى قىزىقارلىق ئىشلار توغرىلۇق پاراڭلىشاتتىم.

بۇنداقتا مەن زاكاز قوبۇل قىلىپلا قالماستىن، يەنە شاڭخەيلىكلەر بىلەن دوست بولالايتتىم.»

ئۇ كەچتە ياتىقىغا قايتىپ كەلگەندىن كېيىن خۇددى ئوقۇتقۇچىغا ئوخشاش قەلەم - قەغەز ئېلىپ شۇ كۈنكى كۆرگەن - بىلگەنلىرى ۋە ئويلىغانلىرىنى خاتىرىلەپ قوياتتى، ھەمدە ئىككىنچى كۈندىكى سەپىرىگە تەييارلىق قىلاتتى، ئاندىن بىرەر جاينى تېپىپ شاڭخەي تېلېۋېزىيە خەۋەرلىرىنى كۆرەتتى. باشقا جايدىن كەلگەن كىشىلەرگە نىسبەتەن شاڭخەي خۇددى بىر قەدىمىي كىتابقا ئوخشاش چۈشنىكسىز تۇيغۇ بېرەتتى. ناھايىتى ئاز ساندىكى كىشىلەرلا شاڭخەي مەدەنىيىتىگە يېقىنلىشىشنىڭ بۇ كىتابنى چۈشىنىدىغان ئۇدۇل يول ئىكەنلىكىنى بىلەتتى.

«(قىيىن ئىش يوق ئالەمدە، كۆڭۈل قويغان ئادەمگە) دېگەندەك، بىر يېرىم ئايدىن كېيىن، ئۇ زاۋۇت ئۈچۈن بىر يىل ئىشلەپچىقىرىشقا يېتىدىغان زاكاز قوبۇل قىلىپلا قالماستىن، يەنە نەچچە ئون دوست تۇتۇپ، ناھايىتى تېزلا ناتونۇش مۇھىتتىكى سەرسانلىق ھاياتىنى ئاخىرلاشتۇرىدۇ. چۈنكى ئۇ ۋاقىتتا شاڭخەيلىكلەر ئۇنى ئۆيىگە مېھمانغا چاقىرىدىغان بولغان ئىدى. ئەينى ۋاقىتتا سىرتتىن كەلگەن كىشىلەرنى «سەھرالىق» دەيدىغان شاڭخەيلىكلەرگە نىسبەتەن، ياكى جېيىشېڭنىڭ تەلىيى بار ئىدى. ئۇ ھەر قېتىم ناھايىتى قويۇق شاڭخەي تەلەپپۇزى بىلەن «شىي شېي نۇڭ» (رەھمەت سىزگە) دەيتتى.

دەل بۇ خىل ھەممە جاينى ئۆز ئۆيىدەك كۆرىدىغان روھ بولغاچقا، ياكى جېيىشېڭ شاڭخەيدە ئۆزىنىڭ ئىگىلىكىنى يارىتىدۇ. بۈگۈنكى كۈندە، ئۇ شاڭخەي جىنلىسى گۇرۇھىنىڭ باش لىدىرى، 10 شىركەتنىڭ بارلىق ياكى كۆپ قىسىم پېيىغا ئىگە بولۇپ، مال - مۈلۈكى 200 مىليون يۈەنگە يېتىدۇ.

ياڭ جېيىشېڭ شۇ سەۋەبتىن «شاڭخەيدىكى ئون مۇنەۋۋەر ياش» نامزات كۆرسىتىش مۇكاپاتىغا ئېرىشكەن، ھەمدە ۋېنجونىڭ ئىسلاھات - ئېچىۋېتىشتىن كېيىنكى «ئون ئۆلگىلىك شەخس» بولۇپ باھالانغان.

2003 - يىلى ياكى جېيىشېڭ يەنە شاڭخەي جېجياڭ سودىگەرلەر ئۇيۇشمىسىنىڭ مۇئاۋىن رەئىسى

بولۇپ سايلىنىدۇ.

ۋېنجۇلۇقلار چەتئەللەردىمۇ ناھايىتى راۋان ھالدا تىجارىتىنى داۋاملاشتۇرماقتا.

ئامېرىكا، فىرانسىيە، گوللاندىيە، ئىتالىيە، ئىسپانىيە، كامېرۇن، ھەتتا بىز ئاڭلاپمۇ باقمىغان سۇرىنام (جەنۇبىي ئامېرىكىدىكى كىچىك دۆلەت)... قاتارلىق جايلاردىنمۇ ۋېنجۇلۇقلارنىڭ ئۆزلىرىنى ئۇچراتقىلى بولىدۇ.

پارىژدا بىر «ۋېنجۇلۇقلار كوچىسى» بولۇپ، پۈتۈنلەي ۋېنجۇلۇقلار جايلاشقان، ئۇ يەردىكى كىشىلەر پۈتۈنلەي ۋېنجۇ تەلەپپۇزىدا سۆزلىشىدۇ، ۋېنجۇلۇقلارنىڭ سانى 80 مىڭدىن ئاشىدۇ. لويياڭ شەھىرى ۋېنجۇلۇق سودىگەرلەر ئۇيۇشمىسىنىڭ مۇئاۋىن رەئىسى قوشۇمچە كاتىپى خۇاڭ جىنجۈن مۇنداق دەيدۇ: «مېنىڭچە ۋېنجۇلۇقلار (يۇرتنى سۆيىدۇ، ئەمما تۇپراقنى سۆيەيدۇ)، ۋېنجۇلۇقلار ئەلۋەتتە ۋېنجۇنى ياخشى كۆرىدۇ، بىراق بازارغا تېخىمۇ ئامراق، بازار بولغانلا جايدا ۋېنجۇلۇقلارنى ئۇچراتقىلى بولىدۇ. ئەينى يىللىرى نەچچە مىڭ ھەتتا نەچچە مىليون ۋېنجۇلۇقلار يۇرتىدىن ئايرىلغان ۋاقىتتا ھېچنىمىگە تارتىشىمىغان.»

«سرتقا چىقىپ ئىشلىگەننىڭ ھېچقانداق زىنىنى يوق، ۋېنجۇلۇقلار چىقىپ ئىگىلىك تىكلىگەندىن كېيىن ئاخىرىدا مەبلەغ، مەھسۇلات، تۈر، ئەڭ مۇھىمى بازار ۋە ئىقتىساد تەرەققىياتىدىكى مۇھىم ئۇچۇرلارنى يۇرتىغا قايتۇرۇپ ئېلىپ كەلدى، بۇ ۋېنجۇ ۋە ۋېنجۇلۇقلارنىڭ تەرەققىياتىغا نىسبەتەن ناھايىتى پايدىلىق ئىدى.»

ۋېنجۇ يىگىتلىرى دائىم ئۆيىدە ئولتۇرۇۋالسا ئەتراپىدىكى كىشىلەر تەرىپىدىن كېرەكسىز سانىلىدۇ. ۋېنجۇلۇقلار ئەزەلدىن ھەر قانداق جايدا يىلتىز تارتالايدۇ. ۋېنجۇدا مۇنداق گەپ بار: «ئۆلسەكمۇ سىرتلاردا ئۆلۈشىمىز كېرەك.» شۇڭا بازار بولغانلىكى جايلاردا ۋېنجۇلۇقلار بار، ۋېنجۇلۇقلار بارلىكى جايلاردا بازار كېڭىيىدۇ. بىر قېتىم ئىتالىيەلىك بىر ئادەم جۇڭگوغا تۇنجى قېتىم كېلىدۇ، ئۇ جۇڭگو تۇپرىقىغا قەدەم قويغاندىن كېيىن يۇمۇرلۇق قىلىپ مۇنداق دەيدۇ: «گەرچە مەن جۇڭگوغا تۇنجى قېتىم كەلگەن بولساممۇ، بىراق مېنىڭ نۇرغۇنلىغان جۇڭگولۇق دوستلىرىم بار،

ياۋروپا، ئامېرىكا قاتارلىق جايلاردىمۇ نۇرغۇن، ئۇلار ھەممىسى ۋېنجۇلۇقلار. ۋېنجۇلۇقلار چەتئەللەرگە چىقسا پاسپورتىمۇ ئېھتىياجى چۈشمەيدۇ؟» بۇ سۆزلەر تاموژنا خادىملىرىنىمۇ ھاڭ- تاڭ قالدۇرىدۇ. بۈگۈنكى كۈندە بارغانسېرى كۆپلىگەن ۋېنجۇ كارخانىلىرى ۋېنجۇدىن چىقىپ جۇڭگو ۋە دۇنيا بازىرىغا يۈزلەنمەكتە. دېلىشى گۇرۇھىمۇ شاڭخەيدە تەرەققىي قىلىشقا باشلىدى، بۇنىڭغا نىسبەتەن دېلىشى گۇرۇھىنىڭ شاڭخەيدىكى مەسئۇلى مۇنداق دەيدۇ: «شاڭخەينى تاللىشىمىز يېڭى باشلىنىشتىن دېرەك بېرىدۇ. شاڭخەي جۇڭگودىكى ئەڭ چوڭ شەھەر، تۇپراق، پورت، ئىختىساسلىقلار، ماركا، يوشۇرۇن بازار، سىياسەت ئەۋزەللىكى قاتارلىق نۇرغۇن ئەۋزەل تەرەپلەر بار، بۇ خىل ئەۋزەللىكلەر زور جەلپ قىلىش كۈچىگە ئىگە بولۇپ، دۆلەت ئىچىدىكى نۇرغۇنلىغان كارخانىچىلارنى ماگىنىتقا ئوخشاش ئۆزىگە تارتماقتا. ... گۇرۇھىمىزنىڭ شاڭخەينى تاللاپ شاڭخەيگە مەبلەغ سېلىشى بىزنىڭ شاڭخەيدىن ئىبارەت بۇ جايغا بولغان ئەقلىي تەپەككۈرىمىز ۋە گۇرۇھىمىزنىڭ داۋاملىق تەرەققىي قىلىش پوزىتسىيەسىگە تايانغان. ... شۇنىڭ ئۈچۈن شاڭخەينىڭ ھەرخىل ئەۋزەللىكىدىن ئۈنۈملۈك پايدىلىنىشىمىز، كەسكىن بازار رىقابىتىدە دېلىشى گۇرۇھىنى تەرەققىي قىلدۇرۇشىمىز، شەرقتىكى گۆھەرگە ئايلىنىش ئۈچۈن تەييارلىق قىلىشىمىز كېرەك.»

2003 - يىلى «دۇنيا ۋېنجۇلۇقلار قۇرۇلتىيى» دىكى ئەسەر مۇنبىرىدە، جۇڭگو ئىجتىمائىي پەنلەر ئاكادېمىيەسىنىڭ تەتقىقاتچىسى ۋاڭ چۇنگۇاڭ ھاياجانلانغان ھالدا مۇنداق دېگەن: «ۋېنجۇلۇقلارنىڭ قەدەم ئىزلىرى جاھانغا تارقالغان، قايسى جايغا بارايلى ئۇلارنى ئۇچرىتالايمىز. ۋېنجۇلۇقلار مەملىكىتىمىزنىڭ ھەر قايسى جايلىرىدا چېپىپ يۈرسىمۇ يەنىلا ۋېنجۇلۇق ئىكەنلىكىنى ئۇنۇتمايدۇ، ۋېنجۇلۇقلارنىڭ كۈچلۈك قىزغىنلىقىنى بىرگە ئېلىپ ماڭىدۇ.»

ۋېنجۇ شەھىرىنىڭ مۇئاۋىن شەھەر باشلىقى چېن خۇڭفېڭ مۇنداق دەيدۇ: «ۋېنجۇلۇقلار ھوقۇق - مەجبۇرىيىتىنى بىرلىكتە ئېلىپ ماڭىدۇ، ئۇلار تىرىشچان، ئەقىل - پاراسەتلىك، ئۇنىڭ ئۈستىگە پۇرسەتنى تۇتۇۋېلىشقا ئىنتايىن ماھىر.» چېن خۇڭفېڭنىڭ قارىشىچە، سۇڭ دەۋرىدىن باشلاپ ھازىرغا قەدەر ۋېنجۇلۇقلار ئىزچىل سودا مەدەنىيىتى چەمبىرىكىدە ياشاپ كەلگەن بولۇپ، بۇ

خىل مەدەنىيەت چەمبىرى ۋىنجولۇقلارنى دۇنيا مىقياسىدا تەرەققىي قىلىش پۇرسىتىگە ئىگە قىلغان.

«بىز ۋىنجونىڭ ئىچكى ئىشلەپچىقىرىش ئومۇمىي قىممىتىنى ئاساس قىلمايمىز، بىز ۋىنجولۇقلارنىڭ ھەر قايسى جايلاغا بېرىپ تەرەققىي قىلىشىنى قوللايمىز.» دېدى چېن فېڭخۇڭ. ئۇ يەنە مۇنداق دېدى: ۋىنجو ھۆكۈمىتى ۋىنجولۇقلارنىڭ ھەر تەرەپكە بېرىپ تەرەققىي قىلىشىدىكى «ئارقا تېرەك» تۇر.

★★★ ۋىنجولۇقلار ئۆزۈندىسى ★★★

مەن شاڭخەينىڭ ئەۋزەللىكىدىن پايدىلىنىپ ئۆزۈمنىڭ ئىشلەپچىقىرىش بازىسىنى تەشكىللەيمەن، ئۆزۈمنى پۈتۈن مەملىكەت، ھەتتا دۇنياغا تونۇتىمەن. ھازىر بۇلارنى قىلمىسام يەنە قاچان قىلىشىم مۇمكىن!

— شاڭخەي كەيچۈەن ئوقەتچىلىك گۇرۇھىنىڭ باش لىدىرى لىن كەيۋېن



ئەقەدە جاۋاھىراتلىرى





TEL: 400-0991-684

بايلىق داۋاملىق مەبلەغ سېلىشقا موھتاج

بېيىش تەپەككۈرى:

نامراتلار: پۇلدىن چوقۇم ياخشىراق ھوزۇرلىنىش كېرەك. بىر ئادەم ئۈنچە كۆپ پۇلنى تېپىپ نېمە

ئىش قىلىدۇ؟

ۋېنجولۇقلار: پۇل بولغان ئىكەن، قانداق قىلغاندا پۇلنى تېخىمۇ كۆپەيتكىلى بولىدۇ؟ پۇل تېپىش نەتىجىگە ئەمەس، بەلكى جەريانغا باغلىق. پۇلنى پەقەت دوملاتقاندىلا تېخىمۇ كۆپ پۇل تاپقىلى بولىدۇ. توختىماستىن پۇلنى قوغلىشىش ماھىيەتتە ئۆزىمىزنىڭ قىممىتىنى ئىپادىلەشتىن ئىبارەت، ئۇ بىزگە مۇۋاپىقەيەتنىڭ لەززىتىنى ھىس قىلدۇرىدۇ.

لويىڭ شەھىرى ۋېنجولۇق سودىگەرلەر ئۇيۇشمىسىنىڭ مۇئاۋىن رەئىسى قوشۇمچە باش كاتىپى خۇاڭ جىنجۈن مۇنداق سۇئال سورىغان: «بازارنى كېڭەيتىپ تىجارەت قىلىشتا دەسمى پۇل بولمىسا قانداق قىلىش كېرەك؟» بۇ ۋاقىتتا ۋېنجولۇقلار ئوبرازلىق قىلىپ «دۆلەت شېئىرى» نى ئوقۇش كېرەك دەيدۇ، بۇ جاۋاپنىڭ ئىككى خىل مەنىسى بار، بىرى «دۈشمەننىڭ توپ - ئوقلىرى (قىيىنچىلىقلارنى كۆرسىتىدۇ) دىن قورقماي ئالغا ئىلگىرىلەش، يەنى بازارغا كىرىشكە ماھىر بولۇش؛ ئىككىنچى ئالغا ئىلگىرىلەش، پەقەت شۇنداق قىلغاندىلا ئاندىن تېخىمۇ چوڭ تەرەققىياتنى قولغا كەلتۈرگىلى بولىدۇ.» خۇاڭ جىنجۈن چۈشەندۈرۈپ مۇنداق دېگەن: «بۈگۈنكى كۈندىكى ۋېنجودا ئون نەچچە ئادەمنىڭ ئىچىدە تەخمىنەن 6-7 سى خوجايىن ياكى مىليونىر، ئۇلارنىڭ مۇتلەق كۆپ قىسمى قۇرۇق قول ئىگىلىك تىكلەپ بازارنى كېڭەيتكەن، تىرىشىپ تەرەققىي قىلغان، ئۇنىڭ ئۈستىگە بۇ خىل تەرەققىياتنى ھازىرمۇ توختاتقنى يوق.

ۋېنجولۇقلار مەڭگۈ پۇل تاپىدۇ، ئۇلار ھەرگىزمۇ ئازراق پۇل تاپسلا قانائەتلىنىپ قالمايدۇ. ۋېنجولۇقلار ھەمىشە ھازىرقى ھالىتىدىن قانائەتلىنىپ قالمايدۇ، مەڭگۈ ھازىرقى بايلىقىدىن رازى بولمايدۇ. ئۇلار پۇل تاپقاندىن كېيىنمۇ توختىماستىن يەنە پۇل تاپىدۇ، كىچىك مەھسۇلاتلاردىن

چوڭ بازارلارنى ئاچىدۇ، تۈگىمىدىن تارتىپ كىيىم - كېچەككىچە، ئېلېكترونلۇق زاپچاسلاردىن تارتىپ ئەسلىمەلەرگىچە، تۇرمۇشتىكى كىچىك بۇيۇملاردىن تارتىپ يۇقىرى تېخنىكىلىق مەھسۇلاتلارغىچە سودا قىلىدۇ، ھەتتا ئۆي - مۈلۈك، پۇل - مۇئامىلە قاتارلىق ساھەلەرگىمۇ سىڭىپ كىرىدۇ.

ۋېنجۇدا مۇنداق بىر جۈملە سۆز كەڭ تارقالغان: «100 مىڭ يۈەن نامراتلىقتىن دېرەك بېرىدۇ، مىليون يۈەن ئەمدىلا باشلانغان بولىدۇ، 10 مىليون يۈەن ئەمدىلا بايلىققا قاراپ ماڭغان بولىدۇ.» ۋېنجۇلۇقلارنىڭ قارىشىچە، بايلىق قانچە كۆپ بولسا شۇنچە ياخشى.

«بىر نەچچە كۈندىن كېيىن، مەن سەئۇدى ئەرەبىستاننىڭ رىياد شەھىرىگە بېرىپ كۆرۈپ باقماقچى، ئەگەر تۈر ياخشى بولسا مەبلەغ تەييارلايمەن.» دېدى ۋېنجۇلۇق سودىگەر جاڭ تاۋمېي: «بېل گەيتىس، لى جياچېڭ قاتارلىق دۇنيا بايلىرى پۇل تاپقاندىن كېيىنمۇ تىرىشىپ پۇل تېپىۋاتىدۇ، ئۇلارغا نىسبەتەن ئېيتقاندا، بىزنىڭ پۇلنى بانكىغا قويۇپ قويىدىغان ھېچقانداق ئاساسىمىز يوق.»

جاڭ تاۋمېي ئىش ئورنىدىن قالغان ئىشچى بولۇپ، ئىشتىن بوشتىلغاندىن كېيىنمۇ ئۆيىدە بېكار تۇرماي، ئائىلىسىدە كىيىم - كېچەك تىكىدىغان ئىشخانا تەسىس قىلغان. جاڭ تاۋمېي مۇنداق دېگەن: «ھەر كۈنى سائەت 3 - 2 گىچە خىزمەت قىلىش ناھايىتى ئازابلىق، بۇنى سىلەر ھېس قىلالايمىسىلەر.»

1995 - يىلى جاڭ تاۋمېي ھېرىپ - چارچاشتىن قورقماي مەبلەغ سېلىش تۇرمۇشىنى باشلايدۇ. 10 يىلدىن بۇيان، ئۇ ئۆي - مۈلۈك، كىرا، كېمىسازلىق قاتارلىق ساھەلەرگە مەبلەغ سېلىپ باققان. 2005 - يىلى ئۇ 1 مىليون 300 مىڭ يۈەن مەبلەغ سېلىپ جياڭشى جىلۇڭدىن بىر كېمە سېتىۋېلىپ، ھەر ئايلىق پايدىنى 59 مىڭ يۈەنگە يەتكۈزگەن. بىراق يېرىم يىلدىن كېيىن كېمە كۆپىيىپ كەتكەچكە ئىجارە ھەققى بىردەمدىلا تۆۋەنلەپ كەتكەن. ئامالسىز قالغان جاڭ تاۋمېي توختىماستىن يېڭى تۈرلەرنى ئىزدەشكە كىرىشكەن.

بۈگۈنكى جاڭ تاۋمېي ھەمىشە باشقىلار بىلەن مەبلەغ سېلىشتىكى ھېس قىلغانلىرىنى

پاراڭلىشىشنى، يېڭى تۈرلەرنى بايقاشنى ياخشى كۆرىدۇ. ئۇ ھەر كۈنى ۋېنجو كەچلىك گېزىتى، ۋېنجو سودا گېزىتىنى كۆرىدۇ، بەزىدە يەنە مەملىكەتنىڭ ھەر قايسى جايلىرىغا بېرىپ زىيارەتتە بولىدۇ.

چېڭدۇدا بىر ۋېنجولۇق ئاچقان خۇرۇم مەھسۇلاتلىرىنى توپ سېتىش دۇكىنى بار. بۇ ۋېنجولۇق ۋېنجوغا يېڭى كەلگەندە دۇكان كۆلىمى ناھايىتى كىچىك بولۇپ، چېڭدۇلۇق بىر خوجايىن دائىم ئۇنىڭ دۇكىنىدىن مال كىرگۈزەتتى. دەسلەپتە بۇ خوجايىن ئۆزىنىڭ ۋېلىسپىتىنى مىنىپ كېلىپ مال ئالىدىغان بولۇپ، ھەر قېتىمدا نەچچە مىڭ يۈەنلىك مال ئالاتتى.

بىر يىلدىن كېيىن، بۇ ۋېنجولۇق كىشىنىڭ دۇكان كۆلىمى چوڭىيىدۇ، چېڭدۇلۇق خوجايىنىمۇ مالغا كەلگەندە موتوسىكىلىتى مىنىپ كېلىدىغان بولىدۇ، ئەمما يەنىلا نەچچە مىڭ يۈەنلىك مال ئالىدۇ.

يەنە ئىككى يىل ۋاقىت ئۆتكەندىن كېيىن ۋېنجولۇق سودىگەرنىڭ دۇكىنى توپ تارقىتىش سودا مەيدانىغا ئايلىنىدۇ، چېڭدۇلۇق سودىگەرمۇ كىچىك ماشىنىدا كېلىپ مال ئالىدىغان بولىدۇ، ئەمما يەنىلا نەچچە مىڭ يۈەنلىكلا مال ئالىدۇ.

ۋېنجولۇق ئادەم بۇنىڭدىن غەلىتىلىك ھېس قىلىپ سورايدۇ: «نەچچە يىل ئۆتۈپ كەتتى، سىز نېمىشقا داۋاملىق نەچچە مىڭ يۈەنلىكلا مال كىرگۈزىسىز؟»

چېڭدۇلۇق خوجايىن ئوڭايىسىزلىنىپ: «زاۋۇتۇمدا پەقەت مۇشۇنچىلىكلا مەھسۇلات ئىشلەپچىقىرالايدۇ.» دەپ جاۋاب بېرىدۇ.

ۋېنجولۇق سودىگەر چۈشەنمەستىن: «سىزنىڭ بۇ يىللاردا تاپقان پۇلىڭىز نەگە كەتتى؟» دەپ سورايدۇ.

چېڭدۇلۇق خوجايىن كۈلۈپ تۇرۇپ مۇنداق دەيدۇ: «سىز مىنىڭ موتوسىكىلىتى، ئاندىن ماشىنا ئالماشتۇرغانلىقىمنى كۆرمىدىڭىزمۇ؟ ئالدىنقى ئايدا مەن يەنە ئۆي سېتىۋالدىم، پۇللىرىمۇ تۈگىدى. ئەمما سىزنىڭ سودىڭىز بارغانسېرى ياخشىلىنىپ كەتتى، سىز پۇللىرىڭىزنى قانداق خەجلىدىڭىز؟»

ئىككى يىلدىن كېيىن چېگدۇلۇق خوجاينى ئىشلەپچىقارغان ئادەتتىكى خۇرۇم ئاياغلار سېتىلماي، ئۇمۇ كەسپ ئالماشتۇرۇپ خۇرۇم ئاياغ ساتىدۇ. بىر قېتىم ئۇ ۋېنجۇغا بېرىپ مال كىرگۈزمەكچى بولىدۇ، بۇ سودىگەرنى ھەيران قالدۇرغىنى، ئىتالىيەنىڭ ئىشلەپچىقىرىش سېخىغا ئىگە بولغان بۇ ئادەم دەل ئەينى ۋاقتلاردا چېگدۇدا خۇرۇم مەھسۇلاتلارنى ساتىدىغان ۋېنجۇلۇق ئىدى. ۋېنجۇلۇق ئادەم خۇشال ھالدا چېگدۇلۇق كىشىنى باشلاپ زاۋۇتنى زىيارەت قىلدۇرىدۇ، ئۇ ھاياجانلانغان ھالدا چېگدۇلۇق خوجاينىغا دەيدۇ: «بۇرادەر، ئەينى ۋاقىتتا سىز مەندىن پۇلنى نەگە خەجلىدىڭىز دەپ سورىغان، مەن پۇللىرىمنى مۇشۇلارغا خەجلىدىم؟»

ۋېنجۇلۇقلار پۇلنى چوقۇم مەبلەغ سېلىش، كۆلەمنى كېڭەيتىش ۋە سۈپەتنى يۇقىرى كۆتۈرۈش ئۈچۈن ئىشلىتىش كېرەك دەپ قارايدۇ، ئۇلار پۇل ئارقىلىق تېخىمۇ كۆپ پۇل تاپىدۇ، بۇ ۋېنجۇلۇقلارنىڭ مەبلەغ سېلىش قارىشى.

مەلۇم جايدا تىجارەت بىلەن شۇغۇللىنىدىغان ۋېنجۇلۇق سودىگەر مۇنداق دېگەن: «ئۇ يەردىكى كادىرلار ھەر ئايدا نەچچە يۈز يۈەن مائاش ئالاتتى، بىراق كۈندە ماجياڭ، قارتا ئويىناپ كۈن ئۆتكۈزەتتى. مەن ئۇلارنىڭ نەچچە يۈز يۈەن پۇلدىن نېمىشقا قانائەت ھاسىل قىلىدىغانلىقىنى چۈشىنىشكە قالدۇم.»

ۋېنجۇلۇقلار قولىدىكى پۇلدىن مەڭگۈ قانائەت ھاسىل قىلمايدۇ، ئۇلار توختىماستىن پۇل تېپىشنى ياخشىرىدۇ. ئۆي - مۈلۈك، كۆمۈرچىلىك قاتارلىق ساھەلەر ۋېنجۇلۇقلار مەبلەغ سېلىشنى ياخشىرىدىغان ساھەلەر ھېسابلىنىدۇ. كۆمۈر تىجارىتى بىلەن شۇغۇللىنىدىغان ۋېنجۇلۇق سودىگەر خۇ يۈلىن مۇنداق دەيدۇ: «پەقەت جېنىم تىنىمىدىلا بولسا كەسپىمنى ئاخىرغىچە داۋاملاشتۇرۇمەن.» ئېيتىشلارغا قارىغاندا، ھازىر ۋېنجۇلۇقلار ئۆي - مۈلۈك ساھەسىنى يىراق ئوكيانلاردىكى ئامېرىكىغىچە كېڭەيتكەن. بۈگۈنكى كۈندە، ئەقىللىق ۋېنجۇلۇقلار مەبلەغ سېلىش نەزىرىنى نېفىت ۋە توك كۈچى ساھەسىگە تىككەن. نۆۋەتتە ئىچكى موڭغۇل، شەنشى، ئەنخۇي، شەندۇڭ، خۇنەن، گۈيجۇ قاتارلىق جايلاردا كۆپلىگەن ۋېنجۇلۇق سودىگەرلەر يىغىلغان. ئۇلار تەكشۈرۈش ئېلىپ بېرىپ ۋە مەبلەغ سېلىپ،

ئۆزلىرى قىلماقچى بولغان ئىشلىرىنى ئەستايىدىل قىلماقتا.

«ۋېنجولۇقلارنىڭ مەبلەغ ئىشلىتىش ئۈنۈمدارلىقى ناھايىتى يۇقىرى، پۇلىنى تۇتۇپ تۇرۇۋالدىغانلار ئاز.» دېدى يېزا ئىگىلىك بانكىسى ۋېنجو تارماق بانكىسىنىڭ ئىناۋەتلىك قەرز بۆلۈمى مەسئۇلى جىڭ چياۋرۇڭ ۋېنجولۇقلارنى تەسۋىرلەپ. ۋېنجو بانكا نازارەت ئىدارىسىنىڭ مۇئاۋىن باشلىقى جاڭ چىنيۇنىڭ تەكشۈرۈشىگە ئاساسلانغاندا، نۆۋەتتە ۋېنجولۇقلارنىڭ قولىدا 300 مىليارد يۈەن ئاقىما مەبلەغ بولۇپ، مەبلەغ سېلىش پۇرسىتى ئىزدەۋاتاتتى.

بىراق ئەقلىلىق ۋېنجولۇقلار مەبلەغ سېلىش جەھەتتە ناھايىتى سەزگۈر كېلىدۇ. ئۇلار بايلىقنى مەبلەغ سېلىش كېرەك دەپ قارايدۇ، ئەمما بۇ ھەرگىزمۇ پۇرسەت ئوغرىلاش دېگەنلىك ئەمەس. جاڭ لىچېڭ ئەسلىدە تولۇقسىز ئوتتۇرا مەكتەپنى پۈتتۈرگەن بولۇپ، سوۋغات بۇيۇملىرى زاۋۇتىنىڭ ئىشچىسى ئىدى، ئون نەچچە يىلدىن كېيىن ئۇ قىممىتى نەچچە 100 مىليون يۈەندىن ئاشىدىغان ئېكسپورت سوۋغات بۇيۇملىرى زاۋۇتىنىڭ باشلىقىغا ئايلانغان. باشقىلار بۇنى مۆجىزە دەپ قارىغان ۋاقىتتا، جاڭ لىچېڭ ئالغا قاراپ ماڭغان قەدەملىرىنى توختىتىپ قويىمىغان.

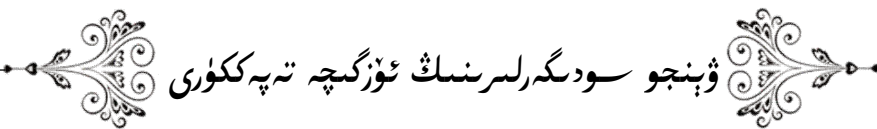
2006 - يىلى 35 ياشلىق جاڭ لىچېڭ نەزىرىنى چاڭجياڭ دەرياسىنىڭ كېمە قاتنىشىغا تىككەن. ئۇ ئىلگىرى - كېيىن 50 مىليون يۈەندىن كۆپرەك مەبلەغ سېلىپ ۋۇخەن لىجيا، چۇڭچىڭ لىجيا قاتارلىق ئۈچ شىركەتنى تىزىمغا ئالدۇرۇپ، زىيان تارتىشتىن پايدا ئېلىشقا قاراپ يۈزلەنگەن، تىجارىتىمۇ بارغانسېرى ياخشىلانغان. نۇرغۇنلىغان كىشىلەر جاڭ لىچېڭنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش سەۋەبىنى چۈشەندۈرۈپ بېرەلمەيدۇ، جاڭ لىچېڭنىڭ بۇنىڭغا بەرگەن جاۋابى ناھايىتى ئاددىي: مەبلەغ سېلىش پۇرسەت ئوغرىلاش ئەمەس.

جاڭ لىچېڭ كېمە قاتنىشىغا مەبلەغ سېلىشتىن بۇرۇن ئەستايىدىل ئويلىنىدۇ. ئۇنىڭ قارىشىچە، كېمە قاتنىشى ئۇ چۈشەنمەيدىغان ساھە بولسىمۇ، بىراق ئۇ تىرىشىپ ئۆگەنسلا چوقۇم قىلالايتتى. بىر قاتار تەكشۈرۈشلەردىن كېيىن، جاڭ لىچېڭ ئادەمنى ھەيران قالدۇرىدىغان خەۋەرگە ئېرىشكەن: «نۆۋەتتە چاڭجياڭ دەرياسى كېمە قاتنىشى بىلەن شۇغۇللىنىدىغان كارخانىلار ئىچىدە دۆلەت

ئىگىلىكىدىكى كارخانىلار كۆپ، پۇقراۋى كارخانىلار ناھايىتى ئاز ئىدى، بولۇپمۇ مەبلەغى نىسبەتەن كۆپ بولغانلىرى ئاز بولۇپ، بۇ پۇقراۋى مەبلەغنىڭ بۇ ساھەدە پۇت تەرەپ تۇرۇشى ئۈچۈن ئاساس يارىتىپ بېرەتتى. ئۇنىڭ ئۈستىگە ھازىر دۆلىتىمىز غەربى رايونىنى ئېچىۋاتقان بولۇپ، چۇڭچىڭ غەربى رايونىنى ئېچىشتىكى ئالدىنقى بازا ئىدى. چۇڭچىڭ نىڭ پورتى كەڭرى بولۇپ، يۈننەن، سىچۈەن، گۈيجۇ قاتارلىق جايلاردىكى ماددى ئەشيانىلار ئاساسەن چۇڭچىڭ ئارقىلىق دېڭىزغا چىقاتتى. ۋۇخەنمۇ توققۇز ئۆلكىگە تۇتىشىدىغان جۇغراپىيىلىك ئورۇنغا ئىگە بولۇپ، ئۇنىڭ ئۈستىگە دۆلىتىمىز يولغا قويغان ئوتتۇرا قىسمىنى گۈللەندۈرۈش تەرەققىيات ئىستراتېگىيەسىگە ماسلىشىپ، ماددى ئەشيانىلارنى چاڭجياڭ دەرياسىدىن توشۇپ چىقىشقا قولايلىق شارائىت يارىتاتتى. ھازىر چاڭجياڭ دەرياسىنىڭ شۇنچە ئەۋزەل شارائىتىدىن پايدىلىنىش نىسبىتى ئارانلا 30% - 25% بولۇپ، بۇ ئالتۇن سۇ يولى رولىنى تېخى تولۇق جارى قىلدۇرمىغان ئىدى. بۇ سەۋەبتىن، چاڭجياڭ كېمە قاتنىشىنىڭ تەرەققىيات ئىستىقبالى بىر قەدەر كۈچلۈك بولۇپ، بۇ مەبلەغ سالغۇچىلارنى ئۆزىگە جەلپ قىلغان ئىدى.»

كېمە قاتنىشى سوغۇق ساھە بولغاچقا، جاڭ لىچېڭ باشقىلارنىڭ چۈشەنمىگەنلىكىگە مۇنداق تەبىر بەرگەن: «مەبلەغ سېلىش پۇرسەت ئوغرىلاش ئەمەس، مەبلەغ سېلىشتا ئۇزۇن مەزگىللىك پايدىنى كۆزلەيمىز، پۇرسەت ئوغرىلاشتا پەقەت كۆز ئالدىمىزدىكى مەنپەئەتىمىزنى بىرىنچى ئورۇنغا قويىمىز. مەبلەغ سالغۇچىغا نىسبەتەن ئېيتقاندا، كارخانىنىڭ ئۇزۇن مەزگىللىك پايدىسى ئەڭ مۇھىم.» شۇ سەۋەبتىن، جاڭ لىچېڭ تىجارەتتە مۇلازىمەت سۈپىتى ۋە بىخەتەرلىككە ئالاھىدە ئەھمىيەت بېرىپ، تىرىشىپ ئۆزىنىڭ ماركىسىنى ياراتماقچى بولغان. ئۇنىڭ قارىشىچە، كېمە قاتنىشى كارخانىسى مۇلازىمەت تىپىدىكى كارخانا بولۇپ، پەقەت ئىدىيە جەھەتتىن خېرىدار ئۈچۈن ئويلىغاندا، بىخەتەرلىككە كاپالەتلىك قىلغاندىلا ئاندىن خېرىدارلارنىڭ ئىشەنچىسىگە ئېرىشىپ، بازارنىڭ ئېتىراپ قىلىشىغا ئېرىشكىلى بولاتتى.

ۋېنجولۇق سودىگەر، ئامېرىكا كاڭلۇڭ گۇرۇھىنىڭ باش مۇدىرى يې كاڭسۇڭ دۇنيا ۋېنجولۇقلار



قۇرۇلتىيىدا مۇنداق دېگەن: «مىنىڭ ئەمەلدارلىقتىن ئىستېپا بېرىپ سودا دېڭىزىغا كىرگىنىمگە 17 يىل بولدى، ئامېرىكىغا كەلگىنىمگىمۇ 12 يىل بولۇپ قالدى، مەن مۇئەييەن نەتىجىلەرگە ئېرىشتىم. گەرچە ھازىر مەن 50 ياشتىن ھالقىغان بولساممۇ، ئون نەچچە يىللىق ئىگىلىك تىكلەش جەريانى ناھايىتى جاپالىق بولغان بولسىمۇ، بىراق مىنىڭ قەلبىم يەنىلا ناھايىتى ياش. ئىگىلىك تىكلەشنىڭ چېكى بولمايدۇ، مەن مەڭگۈ ھازىرقى نەتىجەمدىن قانائەتلىنمەيمەن. چۈنكى مەن ۋېنجو خەلقىنىڭ بالىسى، مىنى ۋېنجو روھى تەربىيەلەپ چىققان. بولۇپمۇ بۇ قېتىملىق ۋېنجولۇقلار قۇرۇلتىيى مىنى تېخىمۇ روھلاندۇرۇپ يېڭى سەھنە بىلەن تەمىنلىدى، مۇندىن كېيىن مەن ئۆزۈمنىڭ ئون نەچچە يىلدىن بۇيان ئويلاپ كېلىۋاتقان ئارزۇيۇم ئۈچۈن كۆرەش قىلىمەن: ئۇ بولسىمۇ بىر كارخانىچى، جامائەت ئەربابى ۋە ساخاۋەتچى بولۇشتىن ئىبارەت.»

ھالاۋەتكە كۆنۈپ قالغان ئادەم ھەمىشە ئۆزىگە چىقىش يولى قالدۇرۇپ قويۇشقا ئامراق كېلىدۇ، ئىگىلىك تىكلەشنى ئويلايدىغان كىشىلەرگە نىسبەتەن ئېيتقاندا بۇ ئىنتايىن قورقۇنچلۇق، چۈنكى بۇ سىزنىڭ پۇت - قوللىرىڭىزنى چۈشەپ قويىدۇ! بۇنى ھەر بىر ۋېنجولۇق سودىگەر چوڭقۇر ھېس قىلغان.

★★★ ۋېنجولۇقلار ئۆزۈندىسى ★★★

ھالاۋەتكە كۆنۈپ قالغان ئادەم ھەمىشە ئۆزىگە چىقىش يولى قالدۇرۇپ قويۇشقا ئامراق كېلىدۇ، ئىگىلىك تىكلەشنى ئويلايدىغان كىشىلەرگە نىسبەتەن ئېيتقاندا بۇ ئىنتايىن قورقۇنچلۇق، چۈنكى بۇ سىزنىڭ پۇت - قوللىرىڭىزنى چۈشەپ قويىدۇ!

- شاڭجيا شىڭچۈەنفۇ ئوقەتچىلىك شىركىتىنىڭ باش مۇدىرى شيالىياڭ مەبلەغ سېلىش پۇرسەت ئوغرىلاش ئەمەس، مەبلەغ سېلىشتا ئۇزۇن مەزگىللىك پايدىنى كۆزلەيمىز، پۇرسەت ئوغرىلاشتا پەقەت كۆز ئالدىمىزدىكى مەنپەئەتتىمىزنى بىرىنچى ئورۇنغا قويىمىز. مەبلەغ سالغۇچىغا نىسبەتەن ئېيتقاندا، كارخانىنىڭ ئۇزۇن مەزگىللىك پايدىسى ئەڭ مۇھىم.

- چۇڭچىڭ لىجيا كېمە قاتنىشى چەكلىك شىركىتىنىڭ باش لىدىرى

باي بولۇش تەربىيەسى ناھايىتى مۇھىم

بېيىش تەپەككۈرى:

نامراتلار: بىر ئۆمۈر جاپا تارتساقمۇ مەيلى، بالىلارغا ئانچە - مۇنچە مال - دۇنيا قالدۇرۇشىمىز كېرەك.

ۋېنجۇلۇقلار: پۇلنى مەڭگۈ تاپسىمۇ كۆپلۈك قىلمايدۇ، بالىلارغا قانچىلىك كۆپ پۇل قالدۇرغان تەغدىردىمۇ ھامان خەجلەپ تۈگىتىۋېتىدۇ. بالىلارغا پۇل قالدۇرۇش ئۇلارغا قانداق پۇل خەجلەشنى ئۆگەتكەنگە يەتمەيدۇ، شۇڭا بالىلارغا باي بولۇش تەربىيەسى بېرىش كېرەك.

ۋېنجۇلۇقلار كىچىكىدىن تارتىپلا تىجارەت قىلىشقا ماھىر، فاڭ دېخۇا كىچىكىدىن باشلاپلا تىجارەتتىكى يوشۇرۇن كۈچنى ئىپادىلىگەن. بەش ياش ۋاقتلىرىدا، فاڭ دېخۇا سودىغا بولغان قىزغىنلىقىنى ئىپادىلىگەن، ئۇ دائىم ئۆزىنىڭ نەرسىلىرىگە باھا چاپلاپ خوشنىلىرى ۋە ئۇلارنىڭ بالىلىرىغا سېتىپ بېرەتتى. باھاسىنى بېكىتىش ئامالى بولمىغان نەرسىلەرگە تەسەۋۋۇرغا ئاساسەن باھا چاپلايتتى. ئۇ ئالتە ياشقا كىرگەندە غەلىتە شەكىللىك بىر پارچە تاشنى قولغا چۈشۈرۈپ، ئۇنىڭغا 10000 يۈەن باھا چاپلايدۇ. ئاچىسى ئۇنىڭدىن «بۇ بىر تال تېشىڭ قانداقمۇ بۇنچە كۆپ پۇلغا يارىسۇن؟» دەپ سورىغاندا، ئۇ جاۋاب بېرىپ: «باشقىلاردا بۇنچە چىرايلىق تاش بولمىسا، مەن قانچە پۇلغا ساتقۇم كەلسە شۇنچە پۇلغا ساتمەن.» دەيدۇ.

مۇنداق ۋېنجۇلۇقلار ناھايىتى كۆپ، بۇ ئۇلارنىڭ بالىلارغا كىچىكىدىنلا باي بولۇش تەربىيەسى بەرگەنلىكىنىڭ نەتىجىسىدۇر.

نۇرغۇنلىغان كىشىلەر تىرىشىپ - تىرىشىپ پۇل تېپىپ بالىلىرىغا بايلىق قالدۇرۇشنىڭ كويىدا يۈرگەندە، ئەقلىلىق ۋېنجۇلۇقلار بالىلىرىغا باي بولۇش تەربىيەسى بېرىشكە باشلايدۇ، بالىلىرىغا قانداق پۇل تېپىش، قانداق خەجلەشنى ئۆگىتىدۇ.

تىگىۋ گۇرۇھىنىڭ باش لىدىرى فەن پېيسۇڭنىڭ ئىككى قىزى بار. گەرچە ئۇنىڭ بايلىقى

ناھايتى كۆپ بولسىمۇ، بىراق ئۇ ناھايتى بۇرۇنلا بالىلىرىغا باي بولۇش تەربىيەسى بېرىشنى باشلاپ، ئۇلاردا توغرا بولغان بايلىق قارىشى تىكلەنگەن. پەن پېيسوڭ مۇنداق دەيدۇ: «ئۈچىنچى ئەۋلادقا بىر نەرسە دېمەك تەس، مەن كىچىك ۋاقتىدا ئاتا-ئانىمىڭ ئىگىلىك تىكلەشتىكى قىيىنچىلىقىنى ئۆز كۆزۈم بىلەن كۆرگەن، ئۇلارنىڭ تارتقان مۇشەققىتىنى بىلىمەن، ئۆزۈم ئىگىلىك تىكلەشنىڭ جاپا-مۇشەققىتىنى ھېس قىلغان، ئەمدى بۇ ئېغىر ۋەزىپىسىنى سىزگە تاپشۇرۇپ بەرسەم، سىز ئاسانلىقچە بەل قويۇۋەتسىڭىز بولمايدۇ، ئۇنداق بولمايدىكەن سىز ئۈچۈن ئىگىلىك تىكلەنگەن ئاتا-ئانىڭىزغا يۈز كېلەلمەيسىز. ھازىر قىزلىرىمىڭ پۇلغا قارىتا ھېچقانداق ئېھتىياجى يوق.»

ئۇنىڭ ئىككى قىزى ناھايتى كىچىك ۋاقتىلا باشقىلارنىڭ بالىلىرىدا پىئانىنو بارلىقىنى كۆرگەن، ھەمدە ناھايتى ياخشى بولۇپ قېلىپ ئانىسىنىڭمۇ ئۇلارغا ئېلىپ بېرىشنى ئۈمىد قىلغان. بىراق فەن پېيسوڭ ئۇلارغا دەرھال ئېلىپ بەرمىگەن، ئۇ مۇنداق دېگەن: «مەن ئۇلارنىڭ ئېھتىياجىنى دەرھال قاندۇرماستىن مۇنداق دېدىم: پىئانىنو ناھايتى قىممەت، چوقۇم نۇرغۇن پۇل بولۇشى كېرەك، بۇنىڭ ئۈچۈن ئاپاڭلار بىر يىل خىزمەت قىلىشى كېرەك، شۇ بىر يىللىق ئىش ھەققى يىغىلغاندىلا ئاندىن سىلەرگە ئېلىپ بەرسەم بولىدۇ.»

بىر يىلدىن كېيىن ئۇنىڭ قىزلىرى يەنە ئاپىسىنىڭ ئالدىغا كېلىپ كونا گەپنى تەكرارلايدۇ، بۇ ۋاقىتتا فەن پېيسوڭ قەستەن ئۇلارنى خىجىل قىلىپ مۇنداق دەيدۇ: «كەچۈرۈڭ، پىئانىنو ناھايتى قىممەت، ئاپاڭلار بۇ يىل يىغقان پۇلۇم يەتمىدى، شۇڭا يەنە بىر يىل تىرىشسام ئاندىن بولغۇدەك.»

ئۈچىنچى يىلى قىزلىرىنىڭ پىئانىنوغا بولغان ئىنتىزارلىقى ئاپىسىنى تەسلىرىدۈرىدۇ. شۇنىڭ بىلەن فەن پېيسوڭ ئۇلارغا پىئانىنو ئېلىپ بەرمەكچى بولۇپ، بانكىغا بېرىپ 30 مىڭ يۈەن نەق پۇل ئالىدۇ، ھەمدە ئاتايتەن خىزمەتچى خادىملارنى بۇيرۇپ بۇ پۇللارنىڭ ھەممىسىنى ئون يۈتتە ئىككى پۇللارغا ئالماشتۇرىدۇ. ئارقىدىن ئۇ بىر دۆۋە پۇللارنى قىزلىرىنىڭ ئالدىغا قويۇپ مۇنداق دەيدۇ: «ئاپاڭلار ئەتە سىلەرگە پىئانىنو ئېلىپ بېرىدۇ، بىراق سىلەر چوقۇم ئاپاڭلارنىڭ بۇنچە كۆپ پۇلنى تاپقۇچە كۆپ جاپا تارتقانلىقىنى بىلىشىڭلار كېرەك، شۇڭا سىلەر پىئانىنونى ئاسرىشىڭلار،

ياخشىراق ئۆگىنىشىڭلار كېرەك، بىلىڭلارمۇ؟»

ئەمەلىيەتتە 30 مىڭ يۈەن فەن پېيسۇڭغا نىسبەتەن ئۈنچە كۆپ پۇل ئەمەس ئىدى، ئەمما ئۇ قىزلىرىغا پۇل تېپىشنىڭ ئاسان ئەمەسلىكىنى، ھەربىر ئادەمنىڭ پۇل تېپىشى لازىملىقىنى ۋە تاپقان پۇلنى قەدىرلىشى كېرەكلىكىنى ھېس قىلدۇرماقچى ئىدى. «ھازىر مىنىڭ قىزلىرىم پىئانىنۇنى ناھايىتى ئەستايىدىل مەشىق قىلدۇ، چۈنكى ئاسان قولغا كەلمىگەن نەرسىلەرلا قەدىرلىنىدۇ. مەن يەنە دائىم ئۇلارنى باشلاپ يېزىلاردىكى نامرات بالىلارنىڭ تۇرمۇش ئەھۋالىنى كۆرگىلى بارىمەن، ھەمدە بۇ خىل ئۇسۇل ئارقىلىق ئۇلارنى تەربىيەلەيمەن. ئەمەلىيەتتە بۇمۇ بىر خىل ماھارەت.»

ۋېنجولۇقلار بالىلىرىنى تەربىيەلەشكە ئىنتايىن سەزگۈر مۇئامىلە قىلدۇ. ئۇلارنىڭ قارىشىچە، بالىلارغا نۇرغۇن پۇل بەرگەندىن كۆرە ئۇلاردا «ئۆزى تاپقان پۇلنى خەجلىگەنگە يەتمەيدۇ» دېگەن قاراشنى شەكىللەندۈرگەنگەن ياخشى. چۈنكى پۇل تېپىشنىڭ ئۇسۇلىنى ئۆگىنىۋالغاندىلا بىر ئۆمۈر نامراتلىقنىڭ سايىسىدىن قۇتۇلغىلى بولىدۇ.

شاڭخەي يالۇڭ مەبلەغ سېلىش گۇرۇھى شىركىتىنىڭ باش دىرېكتورى، شاڭخەي جىنسەنگو قوش تىللىق مەكتىپىنىڭ باش مۇدىرى جاڭ ۋېنرۇڭ كىچىك ۋاقتىدىن باشلاپلا «ئۆزى تاپقان پۇلنى خەجلىش» قارىشىنى شەكىللەندۈرگەن.

ئۇ يىلى جاڭ ۋېنرۇڭ ئەمدىلا تولۇقسىز 1-يىللىققا چىققان بولۇپ، ياز ۋاقتلىرى باشقىلارنىڭ چوكمۇز يەۋاتقانلىقىنى كۆرۈپ بوۋىسىنىڭ ئۆزىگەمۇ ئېلىپ بېرىشنى ئېيتىپ چىرماشلىق قىلغان. بىراق بوۋىسى ئۇنىڭغا پۇل بەرمەستىن ئۆزىنىڭ ئىشىنى قىلىۋەرگەن.

ئىككىنچى كۈنى بوۋىسى ئۇنىڭغا بىر ياغاچ ساندۇقنى كۆرسىتىپ تۇرۇپ مۇنداق دېگەن: «چوكمۇز يېمەكچى بولساڭ ئۆزۈڭ پۇل تېپىپ يە!» . شۇنداق قىلىپ جاڭ ۋېنرۇڭ پۇل تېپىش يولىغا قاراپ ماڭدۇ.

بىر كۈندىن كېيىن ئۇ تاپقان پۇلى بىلەن توپتوغرا بىر ھەپتە تاماق يەيدۇ، جاڭ ۋېنرۇڭنىڭ خۇشاللىقىغا گەپ كەتمەيتتى.

ھازىر جاڭ ۋېنرۇڭ بۇ ئىشنى تىلغا ئالغان ۋاقىتتا ھەمىشە ئىپتىخارلىنىدۇ. كۆرۈۋالغىلى بولىدۇكى، ۋېنجۇلۇقلارنىڭ «ئۆزى پۇل تېپىپ خەجلەش»، «ئۆزىگە تايىنىپ جان بېقىش» تەربىيەسى ئۇلارغا كىچىكىدىن باشلاپلا ئۆزى پۇل تېپىشنىڭ شەرەپلىك ئىشى ئىكەنلىكىنى بىلدۈرگەن.

باشقىلارغا تەييار بېلىق بېرىش ئەمەلىيەتتە ئۇلارغا بېلىق تۇتۇشنى ئۆگەتكەنگە يەتمەيدۇ، بۇ تەربىيەدىكى بىر خىل پىرىنسىپ، ئەقلىلىق ۋېنجۇلۇقلار بۇ قائىدىنى بالدۇرلا ھېس قىلغان. 1992-يىلى ۋېنجۇلۇق جاڭ لى ئامېرىكا نيويورك شەھىرى خانىش رايونىدىكى فاراسىغا يېتىپ كېلىدۇ. دەسلەپتە ئۇ يول بويىدا ئۇششاق يايما ئاچىدۇ، يەنە كىيىم - كېچەك زاۋۇتلىرىدا توشۇغۇچى بولۇپ خىزمەت قىلىدۇ.

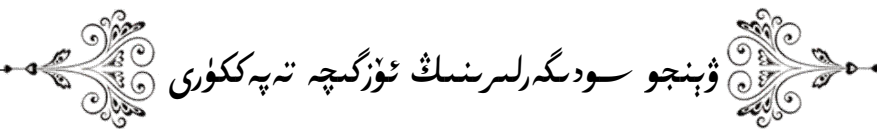
1995-يىلى جاڭ لى ئاخىرى فاراسىنىڭ ئاۋات شەھەر رايونىدا بىر جۇڭگوچە يېمەكلىك دۇكىنى ئاچىدۇ.

دۇكان ئېچىلىپلا سودىسى يۈرۈشۈپ كېتىدۇ. جاڭ لى مۇنداق دەيدۇ: «بىز كىچىكىمىزدىن پۇل تېپىش ۋە خەجلەشنى بىلىمىز، بۇ بىز ۋېنجۇلۇقلارنىڭ ئەنئەنىۋى ئادىتى.»

نەچچە يىل بۇرۇن «باي دادام، نامرات دادام» ناملىق كىتاب پۈتۈن جۇڭگوغا تارقالغان، بىراق ۋېنجۇلۇقلار ئۇ كىتابتىكى قائىدىلەرنى بۇرۇنلا ئۆز ھەرىكىتىگە ئايلاندۇرغان.

«16 ياشتىن باشلاپ ئاپام ماڭا پارچە پۇل بەرمەيتتى، ھەتتا ئوقۇش پۇلۇمىمۇ خىزمەتكە چىققاندىن كېيىن مۇددەتكە بۆلۈپ تۆلەشنى تەلەپ قىلغان ئىدى. شۇ ۋاقىتتىن باشلاپ مەن پۇل تېپىشقا باشلىدىم، ئۆيدىكىلەردىن بىر سىنت پۇل ئېلىپ باقمىدىم»، دەيدۇ نوڭجۇ. 2006-يىلى ئەمدىلا 27 ياشقا كىرگەن نوڭجۇ 2 مىليون يۈەندىن كۆپرەك مەبلەغ سېلىپ كىيىم - كېچەك پىششىقلاپ ئىشلەش زاۋۇتى قۇرىدۇ، بۇ پۇللارنى ئۇ ئۆز ئالدىغا ئىشلەپ تاپقان ئىدى.

نوڭجۇ كىيىم - كېچەك لايىھەلەش كەسپىدە ئوقۇغان بولۇپ، ئۇ ئىگىلىك تىكلەش يولىغا ماڭغان ئىدى.



«16 يېشىدىن باشلاپ مەندە پارچە پۇل كەملەپ باقمىغان.» شياڭگاڭ زامانىۋى كىيىم - كېچەك لايىھەلەش ئىنستىتۇتىدىكى ۋاقتتا، نۇڭ جۇ دائىم بىر نەچچە خىل خىزمەتنى تەڭ قىلاتتى، مەسىلەن: مەكتەپتە ئائىلە ئوقۇتقۇچىسى بولۇش، ئاشخانىغا بېرىپ ئۇششاق - چۈششەك ئىشلارنى قىلىش قاتارلىق. بىر ئاز پۇل تاپقاندىن كېيىن، نۇڭ جۇ رۇيئەندىكى ئۆيىنىڭ ئالدىدىن كىچىك دۇكاندىن بىرنى ئىجارىگە ئېلىپ رەسىم كارىدورى تەسىس قىلغان، ھەمدە ئادەم ياللاپ ئىشلەتكەن. يازلىق تەتىل مەزگىلىدە، ئۇ يەنە گۈزەل - سەنئەت كۇرسى ئاچقان.

كىچىكىدىن تارتىپ ئۆزىنى كۈچلەندۈرۈش مەشىقى قىلغان نۇڭ جۇ ئاللىبۇرۇن تىجارەت قارىشىغا ئىگە بولغان ئىدى. باشقا ياشلار مۇتوسكىلىت بىلەن ھەپلىشىۋاتقاندا، ئۇنىڭ نەزىرى ئاللىقاچان مۇتوسكىلىتنىڭ لايىھەسىگە چۈشەتتى؛ بەدەنگە گۈل چېكىش ياشلار ئارىسىدا ئەۋج ئالغان چاغدا، نۇڭ جۇ يەنە ئۇنىڭ لايىھەسىنى قىلىپ باققان.

ئۇ ۋاقتتا نۇڭ جۇنىڭ ئايلىق كىرىمى خېلىلا ياخشى ئىدى، ئەمما ئۇ ئۆزىنىڭ بۇ ھالىتىدىن قانائەت ھاسىل قىلمىغان. ئۇ باشقىلارنىڭ تىجارەت دېگىزىدىن نۇرغۇن پايدىغا ئېرىشكەنلىكىنى كۆرگەندە ئۆزىنى تۇتۇۋالمايلا قالدى.

نۇڭ جۇ شياڭگاڭ، شېنجىن قاتارلىق جايلاردا كىيىم - كېچەك لايىھەلەش شىركەتلىرىنىڭ بارلىقىنى بىلەتتى، ئەمما ۋېنجۇدا بۇنداق شىركەتلەر يوق ئىدى. شۇنداق قىلىپ ئۇ ئۆزى لايىھەلەش ئىشخانىسى ئېچىشنى ئويلايدۇ.

2001 - يىلىنىڭ كېيىنكى يېرىمىدا، نۇڭ جۇنىڭ لايىھەلەش ئىشخانىسى رەسمىي ئىش باشلايدۇ. ئەينى ۋاقتتا بۇ ساھە تېخى بوش بولغاچقا رىقابەتچى يوق ئىدى، نۇڭ جۇنىڭ لايىھەلەش ئىشخانىسى ئېچىلغاندىن كېيىن سودىسى ئىنتايىن ياخشى بولىدۇ. «ئۇ ۋاقتتا بىر پارچە لايىھەنىڭ باھاسى 100 مىڭ يۈەن ئىدى، بىر قېتىمدا ئون پارچىدىن كۆپرەك ساتقىلى بولاتتى، ئۇنىڭ ئۈستىگە پۇلىسى نەق بولۇپ، قىز دوستۇم كۈندە ماڭا ياردەملىشىپ پۇل ساناپ بېرەتتى.» ئەينى ۋاقتتا نۇڭ جۇ ئاساسلىقى داڭقى چىقمىغان، ئەمما ئىشلەپچىقىرىش مىقدارى ناھايىتى يۇقىرى بولغان كارخانىلار

ئۈچۈن مۇلازىمەت قىلاتتى. لايىھەلەش ئىشخانىسى رەسىم قەغىزى سېتىش، پەسىللىك كۆتۈرە ئېلىش، توختاملىشىپ كۆتۈرە ئېلىش قاتارلىق شەكىللەر ئارقىلىق كارخانىلار بىلەن ھەمكارلىشاتتى.

نۇڭ جۇ تۇنجى زاكازنى لېچىڭدىكى بىر كارخانىدىن قوبۇل قىلغان، مۇددىتى بىر پەسىللىك بولۇپ، 30 مىڭ يۈەن ھەق ئالاتتى. ياخشى باشلىنىش يېرىم غەلىبىگە تەڭ. ئارقىدىن نۇڭ جۇ بىلەن ھەمكارلاشقان كارخانىلار بارغانسېرى كۆپەيگەن، ئەڭ كۆپ بولغاندا ئوخشاش ۋاقىتتا 12 كارخانا بىلەن ھەمكارلاشقان. ئەمەلىي كۈچنى توختىماستىن ئاشۇرۇش ئۈچۈن، نۇڭ جۇ ئۆگىنىش تەربىيەلىنىشكە ئالاھىدە ئەھمىيەت بەرگەن، ئۇ دائىم شاڭخەي، شياڭگاڭ، مىلان قاتارلىق جايلارغا بىلىم ئاشۇرغىلى باراتتى. دەل بۇ خىل «ئۆزى پۇل تېپىپ خەجلەش» تەربىيەسى نۇڭ جۇغا ئىگىلىك تىكلەشتىكى ھاياتىي كۈچ بەخش ئەتكەن، ھەمدە ئاخىرىدا غەلبە قىلغان.

«كارخانا قۇرۇش ناھايىتى تەس، ئۆزىمىز ناھايىتى ھارغىنلىق ھېس قىلىمىز، باشقىلارغا تاپشۇرساقمۇ خاتىرجەم بولالمايمىز. كەلگۈسىدە بالىلار بىر نەرسىلەرنى بىلگۈدەك بولغاندىمۇ كارخانا قۇرماسلىقى كېرەك.» بۇ ۋېنجۇلۇق بىر خوجايىنىڭ كىلاسسىك تەسىراتى، ۋېنجۇلۇقلارنىڭ تەپەككۈر ئادىتى بەزىدە غەلىتە بولۇپ، بىرىنچى ئەۋلاد ۋېنجۇلۇقلار كارخانا قۇرۇشنىڭ جاپا - مۇشەققەتلىرىنى يېتەرلىك ھېس قىلىپ، بالىلىرىنىڭ ئۆزى ماڭغان يولدا ماڭماسلىقىنى ئارزۇ قىلىسىمۇ، بىراق ئىككىنچى ئەۋلاد بالىلار يەنىلا ئاتىسىنىڭ يولىنى بويلاپ ماڭىدۇ - دە، كارخانىنى ئۆزىنىڭ قىزىقىشى قاتارىدا كۆرىدۇ.

ۋېنجۇلۇق بالىلار ئىگىلىك تىكلەشكە قىزىقىدۇ. ۋېنجۇدىكى نۇرغۇن ئوقۇغۇچىلار تور دۇكىنى ئېچىش شەكلى بويىچە تىجارەت تەجرىبىسى توپلاشقا ئەھمىيەت بەرگەن. توردا دۇكان ئاچقاندا پەقەت تورغا چىقالايدىغان بىر كومپيۇتېر، بىر توپ ئۇششاق مال ياكى ئىككىنچى قول ماللار بولسىلا، تور بەتكە چىقىپ تىزىملىتىپ مەھسۇلات ئۇچۇرلىرىنى يوللىسىلا ئۆزىنىڭ دۇكىنىغا ئىگە بولالايدىغان بولۇپ، «ئۆيدە ئولتۇرۇپ تورغا چىقىش، پۇل توردىن كېلىش» شەكلى ئارقىلىق پۇل تاپقىلى بولاتتى.

«ئوقۇغۇچىلار ئاچقان تور دۇكانلىرىنىڭ ئەڭ تۆۋەن كىرىمىمۇ 800 يۈەن ئەتراپىدا ئىدى.»
ۋېنجو تىببىي ئىنستىتۇتى ئاممىۋى ئىشلارنى باشقۇرۇش كەسپىنىڭ ئوقۇغۇچىسى شۇنداق دېگەن،
ئۇنىڭ بىر ساۋاقىدىشى توردا كۆچمە تېلېفون نومۇرلىرىنى سېتىش ئارقىلىق نۇرغۇن پۇل تاپقان.
ۋېنجولۇق ياشلار باشقىلارغا ئوخشاش دۆلەت ئىگىلىكىدىكى كارخانا ياكى مەمۇرىي ئورگانلاردا
ئىشلەشنى خالىمايدۇ، كۆپلىگەن ۋېنجولۇق ياشلار ئۆزلىرى ئىگىلىك تىكلەشنى، تىجارەت قىلىشنى
ئارزۇ قىلىدۇ. تەجرىبىسى يېتەرسىز ۋېنجولۇقلار دائىم پۇقراۋى كارخانىلارغا بېرىپ كۆزنى
پىشۇرۇشنى، ئۆگىنىۋالغاندىن كېيىن ئىش باشلاشنى ئۈمىد قىلىدۇ.

ۋاڭ چۈنگۈاڭ مۇنداق دېگەن: «ۋېنجولۇقلار مائارىپ تەربىيە ۋە ئادىمىيلىك تەربىيىسىگە تەڭ
ئېتىبار بېرىدۇ. ۋېنجولۇق ياشلار ئاتا-ئانىسىنىڭ ئىگىلىك تىكلەش روھى، جاپاغا چىداش روھى،
بازاردىكى كۆرەش روھى ۋە ساپاسىنى ئىزچىل يۈكسەلدۈرۈش روھىغا ۋارىسلىق قىلالسا، ۋېنجونىڭ
سەجىل تەرەققىياتىدا ھېچقانداق مەسىلە يوق.» ۋېنجولۇقلار بالىلىرىغا توغرا بولغان پۇل قارىشى
تەربىيەسى بېرىش ئارقىلىق، ھەربىر ۋېنجولۇقنىڭ قېنىغا ئىگىلىك تىكلەپ باي بولۇش روھىنى
سىڭدۈرۈۋەتكەن.

★★★ ۋېنجولۇقلار ئۆزۈندىسى ★★★

ۋېنجولۇقلار كىچىكىدىن پۇل تېپىش، تىجارەت قىلىش قاتارلىقلارنى بىلىدۇ، بۇ بىزنىڭ
ئەنئەنىۋىي ئادىتىمىز.

- ۋېنجولۇق سودىگەر جاڭ لى

بىزنىڭ ھازىرقى ئەمگىكىمىز پۇل ئۈچۈن ئەمەس، بەلكى ئۆزىمىزنىڭ قىممىتىنى نامايەن
قىلىش ئۈچۈن دۇر. تاپقان پۇل مۇئەييەن چەككە يەتكەندە، گاھىدا ئادەم ئۈچۈن بىر مىليون
بىلەن 10 مىليوننىڭ جىق پەرقى يوق.

- ئاۋكاڭ گۇرۇھى باش دېرېكتورى ۋاڭ جېنداۋ

كىتاب تەرجىمىسى تۈگىدى



1

2

3

4

5

6

