بېيىشقا يېتەكلەش مەجمۇئەسى

ئابلەت جۇمە تۇپراق

# پۇل تېپىشنىڭ ساغلام يولى

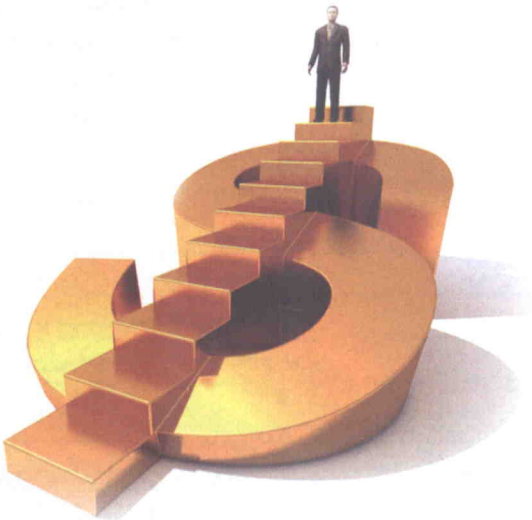


شىنجاڭ يېشىلتېغىنىڭ نەشرىياتى

بېيىشقا يېتەكلەش مەجمۇئەسى

ئابلەت جۇمە تۇپراق

# پۇل تېپىشنىڭ ساغلام يولى



شىنجاڭ يەن تېخنىكا نەشرىياتى

图书在版编目(CIP)数据

经营有方：维吾尔文/阿不来提•局吗•土谱热克编著. —乌鲁木齐：新疆科学技术出版社，2012.4
（农牧民致富丛书）
ISBN 978-7-5466-1379-6

Ⅰ.①经…Ⅱ.①阿…Ⅲ.①农业经营—通俗读物—维吾尔语(中国少数民族语言) Ⅳ.①F306-49
②G131.3

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第066195号

پىلانلىغۇچى: ئىبراھىم سەمەن
تەشكىللىگۈچى: ئابدۇشۈكۈر ئىمىن
مەسئۇل مۇھەررىرى: رەنا باقى
مەسئۇل كورېكتورى: خۇرشىدە ئابلىز
مۇقاۋىسىنى لايىھەلىگۈچى: خەمىدە سەئىدئالىم

بېيىشقا يېتەكلەش مەجمۇئەسى
پۇل تېپىشنىڭ ساغلام يولى

* * *

شىنجاڭ پەن - تېخنىكا نەشرىياتى نەشر قىلىپ تارقاتتى
(ئۈرۈمچى شەھىرى يەنئەن يولى №255 پوچتا نومۇرى: 830049)
شىنجاڭ شىنخۇا كىتابخانىسىدا سېتىلىدۇ
ئۈرۈمچى لوڭيىدا باسما چەكلىك شىركىتىدە بېسىلدى
فورماتى: 880mm×1230mm 1/32 باسما تاۋىقى: 4.125
2012 - يىلى 5 - ئاي 1 - نەشرى
2012 - يىلى 5 - ئاي 1 - بېسىلىشى
ISBN 978 - 7 - 5466 - 1379 - 6
باھاسى: 15.00 يۈەن



ئابلەت جۇمە تۇپراق 1963 - يىلى 4 - ئايدا يوپۇرغا ناھىيەسى تېرىم يېزىسىنىڭ كۆتەكلىك كەنتىدە تۇغۇلغان، مارالبېشى ناھىيەسىنىڭ سېرىقبۇيا بازىرىدا چوڭ بولغان. ئۇ ‹‹ قەشقەر گېزىتى›› ۋە ‹‹قەشقەر›› ژۇرنىلىدا باش مۇخبىر ۋە مۇھەررىر بولۇپ ئىشلىگەن. ھازىرغىچە 5000 پارچىدىن ئارتۇق خەۋەر - ماقالە، ئەدەبىي ئاخبارات، ئەدەبىي خاتىرە، شېئىر يېزىپ ئېلان قىلدۇرغان؛ ‹‹جاسارەتلىك بول ئوغلۇم›› قاتارلىق 17پارچە كىتابى ھەرقايسى نەشرىياتلاردا نەشر قىلىنغان. 30 پارچىدىن ئارتۇق ماقالە - ئەسىرى مەملىكەت، ئاپتونوم رايون تەرىپىدىن 1 -، 2 -، 3 - دەرىجىلىك مۇكاپاتلارغا ئېرىشكەن. ئۇ ھازىر جۇڭگو يازغۇچىلار جەمئىيىتى شىنجاڭ شۆبىسى ۋە قەشقەر ۋىلايەتلىك يازغۇچىلار جەمئىيىتىنىڭ ئەزاسى.

# كىرىش سۆز

ھايـاتنى قەدىرلـەش، ئۇنـۇق بىتـەكرار پۇرسـەتلىرىنى چـاق تۇتۇش، ئەڭ زور تىرىشچانلىق بىلەن ئۇنى بېيىتىپ، ئۇنتۇلماس خاتىرىلەرنى قالدۇرۇش ھەممە كىشىنىڭ ئورتاق ئارزۇسى. ئەمما، بـۇ ئـارزۇنىڭ ھۇزۇرىـنى سـۈرۈش ھـەممىلا كىشىگـە نېسـىپ بولۇۋەرمەيدۇ. ھەربىر كىشىدە كۆرۈنمەس بىر تىلتۇمار بار بولۇپ، ئۇنىڭ بىر تەرىپىگە «ئاكتىپ روھـي ھالـەت» دەپ يېزىلغان. بۇ بـايلىق، مۇۋەپپـەقىيەت، خۇشـاللىق ۋە سـاغلاملىقنى جـەلپ قىلىدۇ، شۇنداقلا كىشىلەرنى يۇقىرى پەللىگە ئېلىپ چىقىدۇ ۋە شـۇ يـەردە مـەزمۇت تۇرغۇزىـدۇ؛ تىلتۇمـارنىڭ يەنـە بىـر تەرىپىگـە «پاسسـىپ روھـي ھالـەت» دەپ يېزىلغان بولـۇپ، بـارلىق گـۈزەل شـــەيئىلەرنى رەت قىلىـــدۇ، شـــۇنداقلا كىشـــىلەرنى تۇرمۇشـــنى ئەھمىيەتسىز ئۆتكۈزۈشكە مەجبۇر قىلىدۇ، ھەتتا يۇقىرى پەللىدە تۇرغان كىشىلەرنى چوڭقۇر ھاڭغا چۈشۈرۈۋېتىدۇ.

كىشىلىك ھايات پۇرسەت ۋە خىرىسقا تولغان بولىدۇ. ھازىرقى زامانىدىكى ئىقتىساد ۋە پەن ـ تېخنىكىنىڭ ئۈچقانىدەك تەرەققىي قىلىشـــى، رىقابـــەتنىڭ كەسكىنلىشـــى بـــزدىن ئەنئـــەنىۋى ئىقتىســاد ئېڭىمــزنى، قىممــەت قارىشــمىزنى ئۆزگەرتىشــمىزنى، زامانغا لايىق بىلىم ـ ساپانى ھازىرلىشىمىزنى، ئۈچرىغان خىرىس، قىيىنچىلىقلارنى يېڭەلەيدىغان پەم ـ پاراسەت، جاسارەت بولۇشنى تەلەپ قىلىدۇ.

كىشىلىك ھاياتتىكى پۇرسەت ھەممىلا يەردە تولۇپ تۇرىدۇ. بـۇ «پۇرسـەت» لـەر ھـەممىلا ئادەمگە بېيىش ھوقۇقىنى بەرگـەن.

بىراق، ئۇ تەييارغا ھەييار بولىدىغانلارنىڭ بېيىشىغا كاپالەتلىك قىلمايدۇ. پەقەت تىرىشقان، ئىزدەنگەنلەرگە مەنسۇپ بولىدۇ.

ئىقتىساد ئىجتىمائىي تۈرمۇشنىڭ ھەرقايسى ساھەلىرىگە بىۋاسىتە ۋە كۈچلۈك تەسىر كۆرسىتىۋاتقان بۈگۈنكى كۈندە، بېيىش ئىستىكىدە بولغان ئوقۇرمەنلىرىمىزنىڭ ھۆزۈرىغا «بېيىشقا يېتەكلەش مەجمۇئەسى» نى سۇندۇق. مەجمۇئە تۈرلۈك تىجارەت يوللىرىنى، ئىستېمال يۆنىلىشىنى، مەبلەغ سېلىش ئۇسۇللىرىنى، پۇل تېپىشنىڭ توغرا يوللىرىنى كۆرسىتىپ بەرگەن بولۇپ، ئۇ بەلگىلىك پايدىلىنىش قىممىتىگە ئىگە، بۇ كىتابنىڭ ئىگىلىك تىكلەش، بېيىش، مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش ئىستەكلىرىڭىزنى ئەمەلگە ئاشۇرۇشتا سىزگە ياخشى بىر يېتەكچى ۋە ياشلامچى بولۇشنى ئۈمىد قىلىمىز.

شىنجاڭ پەن - تېخنىكا نەشرىياتى

# مۇندەرىجە


تىجارەتتىكى ئىشەنچ ۋە تەتۇر پوزىتسىيە ..... 1
تىجارەتتىكى ۋاقىت قارىشى ۋە پۇرسەت ..... 7
روھىي گادايلىق ۋە بايلىق ..... 10
تىجارەتتىكى ئالدىن كۆرەرلىك، ماسلاشتۇرۇش ۋە مايىللىق .... 14
تىجارەتتە بىلگەننى قىلىش ۋە كەسىپلىشىش ..... 17
تىجارەتنىڭ يەككە ئېغىزى ..... 21
راست گەپمۇ تىجارەتنى ئىلگىرى سۈرىدۇ ..... 23
بايلىقنىڭ ئالتۇن كېنىغا ئىگە بولاي دېسىڭىز، يەنىلا زاۋۇت،
كارخانا قۇرۇڭ ..... 26
ۋاستە تىجارىتى ۋە يول ئېچىش ..... 34
بايلىق ياراتقان ۋاستىچىلىك ..... 42
ئېلان - ئۇچۇر تىجارىتى ۋە يۈزلىنىش ..... 54
داڭلىق ماركا ــ زور بايلىق ..... 62
ئىگىلىك تىكلەش، مۇڭۇپپەقىيەت، بايلىق ..... 72
ئىلھاملاندۇرۇش ــ مەھسۇلات سېتىشتىكى ياخشى ۋاستە ..... 86
تىجارەتتە چېچەن، چاققان، تەدبىرلىك بولۇش كېرەك ..... 95
رېستوران مەدەنىيىتى ۋە سودا ئوبوروتى ..... 104
تىجارەتتە ئېلىشقىمۇ، سېتىشقىمۇ ماھىر بولۇش كېرەك ..... 116
يېنىمىزدىكى بايلىق ــ يەرلىك مەھسۇلات ..... 123

# تىجارەتتىكى ئىشەنچ ۋە تەتۇر پوزىتسىيە

بىر قېتىم تىجارەتتىكى ئىشەنچ ۋە پوزىتسىيە توغرىسىدا گەپ بولۇپ قالدى. بۇ گەپكە شۇ سورۇندىكى ئوبۇلھاشىم قاسىمۇ سۆز قاتتى. ئۇنىڭ خىزمەتتىن سىرت گىلەم سودىسى تىجارىتى بىلەن شۇغۇللىنىۋاتقىنىغا 15 يىلدىن ئاشقاچقا، تىجارەت ھەققىدە خېلى ساۋاتى بار ئىدى.

— تىجارەتتە سەممىي بولۇش ناھايىتى مۇھىم ئىش، — دېدى ئۇ، — ئىشەنچ تىجارەتنىڭ شوتىسى بولسا، سەممىيلىك تىجارەتنىڭ ئۆگزىسى ھېسابلىنىدۇ. بىراق بەزىلەر بۇنىڭغا سەل قارايدۇ. بۇ ئىككى تەرەپكە تىجارەت قىلغۇچىمۇ، سودا قىلغۇچىمۇ دىققەت قىلىشى كېرەك. ئادەمنى ئېچىندۇرىدىغان بىر ئىش: سېتىۋالغۇچىلارنىڭ كۆپ قىسمى بۇنىڭغا دىققەت قىلمايدۇ. سەن ھەرقانچە سەممىي بولساڭمۇ، خېرىدارلار سەممىي بولمايدۇ، ساڭا ۋە سېنىڭ گەپ - سۆزۈڭگە ئىشەنمەيدۇ.

— تىجارەت داۋامىدا سىز دەۋاتقان ئىشتىن بەرەرسىگە ئۇچراپ باقتىڭىزمۇ؟

— ئۇچرىدىم، بىر مىسال بار سۆزلەپ بېرەي، بىر يەكشەنبە كۈنى ئىدى، بازاردا گىلەم سېتىپ ئولتۇراتتىم. كۆڭلىمىز خېلىلا يېقىن بىر دوستۇم بار ئىدى، ئۇ ئايالى، بالىلىرى ۋە باشقا ئۇچ - تۆت ئۇرۇق - تۇغقىنىنى باشلاپ دۇكىنىمغا كېلىپ قالدى، ئىككىمىز قىزغىن سالام - سەھەت قىلىشتۇق.

— يازىچە تامچىلىق قىلىپ، بىر ئايۇان ئۆي ياسىغان ئىدىم. شۇ ئۆيگە تۆت پارچە گىلەم ئالاي دەپ كەلدىم، — دېدى ئۇ.

ئۇ ياسىغان ئۆيىنىڭ كۆلىمىنى بىلمۇالغاندىن كېيىن، ئوغلۇم بىلەن ئىككىمىز دۇكاندىكى يۇز پارچىدىن ئارتۇق گىلەمنى بىر - بىرلەپ ئۆرۈپ - چۆرۈپ يۇرۇپ، تۆت پارچە گىلەمنى ئايرىپ چىقتۇق. بۇنىڭدىن ئۈچ - تۆت ئاي ئىلگىرى خوتەن شەھىرىگە بېرىپ، گىلەم بىر قەدەر ئەرزان ۋاقىتتا ئەكىلىپ قويغان بۇ گىلەملەر دوستۇمغا ناھايىتى ياردى ۋە پۇلىنى سوردى. مەن سەمىمىيلىك بىلەن:

ــ بۇ گىلەملەرنى بىز ئالغاندا دانىسىنى بەش يۇز يۈەندىن ئالغان. شۇنداق بولغاندا تۆت پارچە گىلەمنىڭ جەمئىي پۇلى 2000 يۈەن بولىدۇ، ــ دېدىم.

مېنىڭ جاۋابىمدىن كېيىن ئۇ كۆزۈمنىڭ ئىچىگە قاراپ سىرلىق كۈلۈپ قويدى - دە:

ــ تەڭ خەجلىسەك بولماسمۇ؟ ــ دېدى.

ــ ھەي دوستۇم، مەن راست گەپنى قىلدىم، مەن دوستۇمدىن پايدا ئالسام سەت تۇرمامدۇ؟ ئاۋۇ پۇلغا كەلمەيدۇ. گىلەمنىڭ باھاسى ئۆستى، مۇشۇ گىلەمنى ئالغان پۇلغا باشقا يەردىن ھازىر بۇنداق گىلەم ئالالمايمىز، بۇ گىلەمنى باشقا ئادەمگە ساتسام، تەڭمۇ تەڭ پايدا قىلىدۇ. بەك كۆڭلۈڭلا ئۇنىمىسا، باشقا گىلەمچىلەردىنمۇ كۆرۈپ بېقىڭلار. مەن پەقەت رەنجىمەيمەن...

ــ ھەممىڭلار شۇنداق دەيسىلەر، تىجارەت دېگەن شۇ! ھەرگىز ئەرزان ساتسام دېمەيدۇ، ئەرزان ئېلىپ قىممەت ساتسام دەيدۇ. سىلەرنىڭ دېگىنىڭلارغا كىم ئىشىنىدۇ؟ گىلەمنى مەن دېگەن باھاغا بەرسەڭلار بولاتتى، دوستۇم!

ــ شۇنداقمۇ؟ سىلى - بىز دوست، يالغان گەپ قىلىپ، سىلىدىن پايدا ئالسام، ماڭا سىڭمەيدۇ، مېنىڭمۇ ۋىجدانىم ئۇنىمايدۇ. بۇ تۆت پارچە گىلەمنى مەن دېگەن پۇلغا بېرىدىغان يەرنى تاپساڭلا، مەن بىكارغا بېرىمەن. لېكىن تاپالماي قايتىپ كەلسەڭلا، پايدا ئېلىپ ساتمەن، پايدا بېرىپ ئالىسىلە، مېنىڭ

گېپىم شۇ! ـ ئۇنىڭ گەپلىرى ماڭا بەكمۇ ئېغىر كەلدى. شۇنداقتىمۇ مەن ئۆزۈمنى بېسىۋېلىپ، ـ ئىشقىلىپ مەن سىلىگە سەمىمىي گەپ قىلدىم. پۈلنى كۆزلىمىدىم.

ـ بۇ دېگەن بازار، ـ دېدى ئۇ ئەزۈيلەپ، ـ سىلە مانچە پۇل دەپ باھا قويىسىلە، بىز مانچە پۇل بېرەي دەيمىز، بىر پۇڭ بولسىمۇ تالىشىپ ئەرزان ئېلىشنى كۆزلەيمىز. بوپتۇ، سىلە بەرمىسەڭلا، باشقا دۇكانلارغا بېرىپ باقايلى.

ئۇلار كەتتى. مەنمۇ بىر قىسما بولۇپ قالدىم. شۇ چاغدا ئوغلۇم:

ـ بۇ ئادەمنى دوستۇم دەپ سەمىمىي گەپ قىلساڭ بىلمىدى. دوستلۇقنىڭ يۈز ـ خاتىرىسىنى قىلمىدى، بۇنداق ئادەمنى دوست دەپ يۈرمە! ـ دېدى.

بۇ گەپ ماڭا ھار كەلدى. مەن يانچۇقۇمدىن تېلېفون خاتىرىسىنى ئالدىم ـ دە، دوست دەپ يۈرگەن بۇ ئادەمنىڭ تېلېفون نومۇرىنى ئۆچۈرۈۋەتتىم. ئارىدىن يېرىم سائەت ئۆتكەندە، بايىقى دوستۇم دۇكانغا كەلدى ـ دە:

ـ ماۋۇ پۇلنى سانىۋېلىڭلار، ـ دېگىنىچە بىر سىقىم پۇلنى قولۇمغا تۇتقۇزدى. مەن باشقا خېرىدارغا كۆرسىتىۋاتقان گىلەمنى تاشلاپ قويۇپ ئۇ بەرگەن پۇلنى سانىدىم. پۇل 2050 يۈەن ئىكەن. مەن:

ـ دوستۇم، بۇ تۆت پارچە گىلەمنى 2400 يۈەنگە ساتىدىغان بولۇپ قالدىم، كەم بولسا ساتمايمەن! ـ دېدىم.

ـ نېمە؟ ـ دېدى دوستۇم كۆزلىرىنىڭ پاختىسىنى چىقىرىپ، ـ بايا 2000 يۈەن، كىراسى 24 يۈەن دېگەن ئىدىڭلا؟ شۇڭا مەن 26 يۈەن قوشۇپ بەردىم. قايتا كەلدى دەپلا باھانى ئۇستۇن دەۋالامسىلەر؟ سىلە ـ بىز ئاغىنە جۇما؟

ـ قاراڭلار، بىزنىڭ ئاغىنىدارچىلىقىمىز بايا سىلە گىلەمگە قويغان باھادىن كېيىنلا تۇگەپ بولغان. سىلە بۇ دېگەن بازار،

گىلەم دېگەننى تالىشىپ ئالمىز، دېگەن ئىدىئالار، بۇ گەپ مېنى سەگىتىپ قويدى، مەنمۇ بازارغا پۇل تاپقىلى كىرگەندىكىن پۇل تاپاي...

دوستۇم تۇرۇپ كەتتى. ئوغلۇم «ياخشى دېدىڭ» دېگەندەك كۆزۈمگە قاراپ قويدى. دوستۇم بايا تاللاپ قويغان گىلەملەرنى يەنە بىر قېتىم كۆردى. ئايالى بىلەن كۇسۇرلىشىۋالغاندىن كېيىن، قولىدىكى پۇلغا يەنە پۇل قوشۇپ ماڭا سۇندى. پۇلنى ئېلىپ ساناپ باقسام، يەنە 100 يۈەن قوشۇپتۇ.

ــ بۇنىڭغىمۇ ساتمايمەن، ــ دېدىم پۇلنى ئۇنىڭ قولىغا تۇتقۇزۇپ، ــ يەنە باھا ئۆستى. ئەمدى بۇ گىلەمنى ئالاي دېسەڭلا، 2600 يۈەنگە ساتىمەن، بىر پۇڭ كەم بولسا بولمايدۇ.

ــ نېمە؟ سىلە سىراڭ بولۇپ قالمىغانسىلە؟ ــ دېدى ئۇ ئاچچىق بىلەن دوق قىلىپ، ــ بىردەم 2400 يۈەن دەيسىلە، بىردەمدە باھا ئۆستى دەپ، 2600 يۈەن دەيسىلە، سىلىنىڭ قايسى گېپىڭلار راست؟

ــ ئۆز نۆۋىتىدە ھەممە گېپىم راست، سىلە دەسلەپتىلا مېنىڭ سەممىي گېپىمگە ئىشىنىپ، مەن ھېسابات قىلىپ بەرگەن پۇلنى بەرگەن بولساڭلار، پايدىنى سىلە ئالاتتىڭلا. «كاجنى بازار ئوڭلايدۇ، ئۆلۈكنى مازار» دەپ، مانا ئەمدى پايدىنى مەن ئالىمەن. چۈنكى گىلەم بازىرىنى، باھاسىنى مەن بەش قولىدەك بىلىمەن، شۇڭا ھازىرقى باھانى شۇنىڭغا قاراپ قويۇۋاتىمەن.

مەن يەنە ئۇنىڭغا ئالدىنقى كۈنى خوتەن شەھىرىدىن ئېلىپ كەلگەن باھاسى يۇقىرى گىلەملەرنى كۆرسىتىپ سېلىشتۇرما قىلىپ بەردىم. ئۇ گىلەملەرگە بىردەم قاراپ تۇرۇپ باشقا دۇكانلارنى ئارىلاشقا كېتىپ قالدى.

مەن ئۆزەمنىڭ سودىسى بىلەن مەشغۇل بولدۇم. بىرەر سائەت ئۆتكەندە ھېلىقى دوستۇم يەنە كەلدى ــ دە، قولىدىكى پۇلنى

ماڭا تەڭلىدى. ئۇ بۇ قېتىم 2300 يۈەن بېرىپتۇ. مەن:
– بۇ پۇلغا ساتمايمەن، يەنە باھا ئۆستى، – دېدىم.
– يەنە قانچىلىك ئۆستى؟ – دېدى ئۇ تېرىكىپ.
– بايا سىلە گىلەمنى سۈندۈرۈپ تۆۋەن باھا قويغاندىمۇ مەن تېرىكمىگەن.
مەن ئۇنىڭ پۇلىنى قولىغا تۇتقۇزۇپ قويدۇم. شۇ چاغدا دوستۇمنىڭ ئايالى دوستۇمنىڭ قولىدىكى پۇلنى شارتتىدە تارتىپ ئالدى ـ دە، يانچۇقىدىن 100 يۈەن ئېلىپ قوشۇپ ماڭا سۈندى:
– سىلە بايا 2400 يۈەنگە ساتىمەن دېگەن، گەپلىرىدە تۇرسىلا، – دېدى.
– سىلىگە دېسەم بۇ يەردىكى گەپ پۇلدا ئەمەس. سىلەرمۇ كۆرگەنسىلەر، باشقا دۇكانلاردا بۇ گىلەمنىڭ ھەربىرسىگە 800 – 900 يۈەن باھا قويىدۇ. ھەم شۇنداق ساتىدۇ، – دېدىم مەن.
دوستۇم گەپ قىلماي يەرگە قارىۋالدى.
– ئۇغۇ شۇنداقكەن – دېدى ئايالى، – شۇڭا بىز يەنە سىلىنىڭ دۇكانلىرىغا يېنىپ كەلدۇق.
– بولدى، بېرەيلى، – دېدى ئوغلۇم. بىز تۆت پارچە گىلەمنى چىرايلىق قاتلاپ، ئۇلارغا قولتۇقلىتىپ قويدۇق.
ئۇلار دۇكىنىمىدىن ئۇزايدىغان چاغدا رەھمەتمۇ دېمىدى. گىلەم پايدىسىغا سېتىلغان بولسىمۇ، مەن خۇش بولمىدىم. تىجارەتتىكى سەممىيلىك ۋە ئىشەنچ نېمىشقا شۇنچىلىك چوڭ ئارىلىق پەيدا قىلىدۇ؟ مەن بۇ ھەقتە ئويلىنىپ قالدىم: بىز كىچىك چاغلاردا ئاتا ـ بوۋىلار لەۋزە دەپ سەممىيلىك بىلەن راست گەپ قىلىپ، سودا ـ سېتىقىنى، ئېلىم ـ بېرىمنى شۇنچىلىك راۋان يۈرۈشتۇرەتتى. ھازىر ئۇنىڭدىن ئەسەرمۇ قالمىدى، بۇ، ساپاسىز كىشىلەرنىڭ سودا ـ سېتىق ئىشلىرىدا ئالدامچىلىق، كاززاپلىق قىلىشى بىلەن زىچ مۇناسىۋەتلىك.

ئېنىقكى، تىجارەتتىكى سەممىيەتسىزلىك ۋە بىر - بىرىگە ئىشەنمەسلىك سودا - سېتىقنى قاتماللاشتۇرۇپ قويۇش بىلەن بىرگە كىشىلىك مۇناسىۋەتلەرنىمۇ يىرىكلەشتۈرۈپ قويىدۇ. مەيلى سىز كىم بولۇڭ، سەممىي، راستچىل بولۇڭ، باشقىلارنىڭ سەممىيىتىگە ھۆرمەت قىلىڭ، ئۇنى قوللاڭ. مانا بۇ تىجارەتكىمۇ، ئىستېمالغىمۇ پايدا يەتكۈزىدۇ.

# تىجارەتتىكى ۋاقىت قارىشى ۋە پۇرسەت

كونىلار تىجارەت قىلىش جەرياندا ئوخشايدۇ دەپ قارايدۇ. جەڭدە مىنۇت - سېكۇنت ۋاقىتمۇ قىممەتلىك بولۇپ قولدىن بېرىپ قويسا، غەلىبە پۇرسىتى قايتا كەلمەيدۇ، تىجارەتتىمۇ پۇرسەتنى قولدىن بېرىپ قويسا، پۇل تېپىش، پايدا ئېلىشتىن سۆز ئاچقىلى بولمايدۇ. تىجارەت قىلىش - پۇل تېپىش ئۇچۇندۇر. پۇل تېپىش ئۇچۇن تىجارەت ۋاقتى، تىجارەت پۇرسىتىنى قولدىن بېرىپ قويۇشقا بولمايدۇ.

بازاردىكى خەۋەر، ئۇچۇرلاردىن ئىستېمال بۇيۇملىرىنىڭ باھاسىنى بىلگىلى بولىدۇ. بۇنداق ئىشقا سەزگۈر كىشىلەر بازارنى ئالدىن مۆلچەرلەپ، ئالدىن قول سېلىپ، مەھسۇلات كىرگۈزۈشكە، مەبلەغ توپلاپ پۇل تېپىشنىڭ پۇرسىتىنى تۇتۇۋېلىشقا ماھىر كېلىدۇ، چۇنكى بۇ ئۆتكۈنچى دەۋر بولۇپ، بىر بولسا تىجارەتچى نائۇستىلىق، گالۋاڭلىق قىلىپ نۇرغۇن زىيان تارتىدۇ، بىر بولسا، سەزگۈرلۈك، ئۇستاتلىق، چاققانلىق قىلىپ، نەچچە يىللىق تاپالمىغان پۇلىنى، قولغا كەلتۈرەلمىگەن پايدىسىنى قولغا كەلتۈرۈپ، پۇخادىن چىقىدۇ. بازار ئەھۋالىغا قاراپ كۆڭلىدە گىلەمنىڭمۇ باھاسى ئۆسىدۇ دەپ قارىغان ئوبۇلھاشىم قاسىم دېگەن دوستۇم دەرھال تەرەپ - تەرەپكە تېلېفون قىلىپ، گىلەم كىرگۈزۈشنىڭ تەييارلىقىنى قىلدى. ئويلىمىغان يەردىن نۇرغۇن جايلاردىن دەمالىلىققا ياخشى ئۇچۇر كەلمىدى، ئۇلار بەرگۈدەك گىلەم يوق دېيىشتى. پەقەت خوتەن ۋىلايىتىنىڭ لوپ ناھىيەسىدىن كىمدۇر بىرىگە يىغىپ قويغان،

ئەمما ئىگىسى كەلمەي تۇرۇپ قالغان 100 پارچە گىلەمنىڭ خەۋىرى كېلىپ قالدى. ئۇ قاراپ تۇرسا بولمايتتى، ئۇ شۇ كۈنى كەچتىلا يولغا چىقتى. ئۇ شۇ چاغدا ئەتە بارايمۇ - يا؟ دېگەنلەرنى ئويلىغان بولسىمۇ، پۈرسەتنى ئۆتكۈزۈۋېتىشكە رايى بارماي كېچىلەپ خوتەن شەھىرىگە ماڭدى. ئۈنىڭ قورسىقى تازا ئاچقان ئىدى، ئۇ بىرەر ئاشخانا ئېچىلسا، ناشتا قىلىۋېلىپ لوپ ناھىيەسىگە ماڭماقچى بولدى. شۇ چاغدا ئۇ بىر ئاپتوبۇسنىڭ لوپ ناھىيەسىگە ماڭىدىغانلىقىدىن خەۋەر تاپتى - دە، ناشتا قىلىشتىنمۇ ۋاز كېچىپ يولغا چىقتى. ئۇ ھېلىقى گىلەم ساتقۇچىنىڭ ئۆيىگە بېرىپ، گىلەملەرنى بىرمۇبىر كۆردى. ئۇ 100 پارچە گىلەمنىڭ ھەممىسىنى سودىلىشىپ سېتىۋالدى. ئاردىدىن يېرىم سائەتچە ۋاقىت ئۆتكەندە، ئۈنىڭ بىلەن بىر ئاپتوبۇستا كەلگەن، ناشتا قىلىش سەۋەبلىك ئارقىسىدا قالغان بىر كىشى ھېلىقى 100 پارچە گىلەمنى مەن سېتىۋالماقچى ئىدىم، دەپ كەلدى. شۇنىڭدىن كېيىن يەنە ئۇچ ئادەم كەينى - كەينىدىن كېلىپ، گىلەمنى ئالغىلى كەلگەنلىكىنى، مانا ئەمدى كېچىكىپ قېلىپ قۇرۇق قول كەتمەكچى بولۇۋاتقانلىقىنى ئېيتىشتى. بۇ چاغدا ئوبۇلھاشىم قاسىمنىڭ كاللىسىغا ئامال كەلدى - دە، سىلەر ئالساڭلار بۇ گىلەملەرنىڭ ھەممىسىنى ساتىمەن دېدى. ئۇ دېمەك، بۇ دېمەك بىلەن 100 پارچە گىلەمگە 3000 يۈەن پايدا بېرىش پارىڭى بولدى، ئۇ ياق دېدى. كېيىن ئۇلار خوتەن شەھىرىدىكى گىلەم بازىرىغا بېرىپ، گىلەم دۇكانلىرىنى ئارىلاپ، گىلەم سودىسىنىڭ شۇنچىلىك جانلىق، قىممەت بولۇۋاتقانلىقىنى كۆرۈشتى. ناشتىلىق قىلىش سەۋەبى بىلەن سودا پۈرسىتىنى كەتكۈزۈپ قويغان ھېلىقى تىجارەتچى ياخشىراق گىلەمنى لايىقىدا، مۇۋاپىق ئېلىشقا كۆزى يەتمەي، ئوبۇلھاشىم قاسىمغا 8000 يۈەن پايدا بېرىپ 100 پارچە گىلەمنى ئالدى. ئوبۇلھاشىم قاسىم ئىككى ئىشنى چىڭ

تۇتقان: بىرسى ۋاقىتنى چىڭ تۇتۇپ باشقىلاردىن بالدۇر بېرىپ، گىلەمنى مۇۋاپىق باھادا سېتىۋالغان، يەنە بىرسى، ئالغان گىلەمنىڭ بازاردىكى ۋە شۇ چاغدىكى ئېھتىياجىنى نەزەردە تۇتۇپ شۇ جايدا سېتىپ زور پايدا ئالغان.

تىجارەتتە ۋاقىتنى، پۇرسەتنى چىڭ تۇتۇش ناھايىتى مۇھىم ئىش. ۋاقىتنى چىڭ تۇتقاندىلا پۇرسەت كېلىدۇ، پۇرسەتنى چىڭ تۇتقاندىلا، پۇلنى كۆپ تاپقىلى بولىدۇ. چۈنكى تىجارەتتە پۇرسەت دائىم كېلىپ تۇرمايدۇ. شۇڭا تىجارەت قىلىپ پۇل تاپقىمەن دېگەن ئادەمدە ۋاقىت قارىشى ۋە پۇرسەت قارىشى بولۇشى كېرەك.

شۇنى ئېسىڭىزدە تۇتۇشىڭىز زۆرۈركى، ھازىرقى دۇنيادا ۋاقىت پۇل، پۇرسەت پۇل دېمەكتۇر.

# روهىي گادايلىق ۋە بايلىق

بىر كۈنى چۈشتىن كېيىن، قەشقەر شەھىرىدىكى «ئىسكەندەر قايماقلىق ماروژنىخانىسى» غا خېلى نامى بار بايدىن بىرى كىردى - دە:

ـ ئۇستام توخۇدىن تۆتنى چاناپ، ھەربىرىنى ئايرىم - ئايرىم قىلىپ نانغا يۆگەپ بەرسىلە، ـ دېدى.

ـ بولىدۇ، ـ دېدى توخۇ گۆشى سېتىۋاتقان مۇلازىم قىزغىنلىق بىلەن.

مۇلازىم دۇخوپكىدا پىشۇاتقان توخۇدىن تۆتنى ئۇنىڭ كۆرسەتكىنى بويىچە ئېلىپ چاناپ، ھەربىر توخۇنىڭ گۆشىنى بىردىن نانىنىڭ ئارىسىغا ئېلىپ خالتىلارغا سېلىپ، قاراپ تۇرغان ھېلىقى پۇلدارغا بەردى. ئۇ توخۇ گۆشىنى قولىغا ئېلىپ:

ـ ئۇستام توخۇلىرى قانچە پۇل بولدى؟

ـ ھەربىرى 40 يۈەندىن 160 يۈەن بولدى، نېنى تۆت يۈەن، جەمئى 164 يۈەن.

ـ نېمە؟ مېنىڭ ئالغىنىم توخۇ جۈمۇ، توخۇنىڭ ھەربىرىگە 30 يۈەندىن 120 يۈەن بېرەي، سىلەر ھەرقانچە ئالغان بولسىڭلار 20 يۈەندىن ئالغانسىلەر، پىشۇرۇپ سېتىپ 10 يۈەن پايدا ئالسىڭلار بولار؟!

ـ توغرا دېدىلە، توخۇنى 20 يۈەندىن ئالغان. ئۇنى ئۆلتۈرۈپ يۇڭداپ، ئىچ - قارنىنى ئادالاپ يۇيۇپ، دورا - دەرمەككە مىلەپ پىشۇردۇق، بىزنىڭ مۇشۇ ئىشلارغا كەتكەن ئەمگىكىمىز، دورا - دەرمەك، ئوتۇن - كۆمۈر پۇلى 10 يۈەن بولىدۇ. شۇڭا توخۇنى 40

يۈەندىن سېتىۋاتىمەن.
— بۇ بولماپتۇ، تەڭدە - تەڭ پايدا ئالىدىغان ئىش نەدە بار؟ بوپتۇ 35 يۈەندىن بولسۇن.
— ياق، بۇنداق دېسىلە بولمايدۇ.
— نېمىسى بولمايدۇ؟ باھاسىنى دېيىشىپ بولۇپ چاناتقان بولسام مۇشۇنداق بولماستى؟!
— ياق، ئۇنداق ئەمەس. سىلىمۇ بىللا، ھازىر ھەممە نەرسىنىڭ باھاسى ئۆستى. ئىككى ئايدىن بۇيان توخۇنى مۇشۇ باھادا سېتىۋاتىمىز.
— شۇ تاپتا ئالماي كەتسەم سەت تۇرىدۇ. نېماندىق ئادەم بوزەك قىلىسەن، مېنى سەھرالىق تومپاي، پۇلى يوق بىچارە كۆرۈپ قالدىڭمۇ؟ گەپ قىلمىسا، بەك گېپىڭ چوڭا سېنىڭ؟!
مۇلازىم بىلەن ھېلىقى باينىڭ گەپلىرىگە زەن سېلىپ ئولتۇرغان دۇكان غوجايىنى تۇرسۇنجان ئابدۇرېھىم دەل شۇ چاغدا ئوتتۇرىغا چۈشتى ھەمدە :
— رەنجىمىسىلە، توخۇ ماڭا قالسۇن، سېلى خاپا بولماي، ئۆزلىرى ئولتۇرغان ئاۋۇ ئالىي دەرىجىلىك ماشىنا بىلەن توخۇ فېرمىسىغا بېرىپ، بىر توخۇنى 20 يۈەندىن ئالاملا، پۇل بەرمەي ئالاملا ئېلىپ كېرىپ، شۇنى ئۆلتۇرۇپ يۇڭداپ يېسىلە! بۇ يەردىكى بالىلار بىلەن دەتالاش قىلغۇدەك ئىش يوق، — دەپ ھېلىقى توغرالغان تۆت توخۇنى دۇكانىنىڭ ئىچىگە ئېلىپ ماڭدى. شۇ چاغدا ھېلىقى ئادەم مانا پۇل دېگىنىچە ئۇنىڭ ئارقىسىدىن بېرىپ توخۇ گۆشىنى ئېلىپ كېتىپ قالدى.
پۇل تېپىش، شۇنداقلا ئۇنى مۇڭاپىق ئىشلىتىپ، ئۆزىگىمۇ، باشقىلارغىمۇ نەپ بېرىش كېرەك. بايىقىدەك ئادەملەرمۇ كۆپ، ئۇلارنىڭ پۇلى بولۇش بىلەن بىللە ھەممە نەرسىسى تەل، ئۆي - ئىمارەتلىرى كاتتا، ھەيدەيدىغان ئاپتوموبىلى ئالىي، يەپ - ئىچىدىغىنى مول. لېكىن ئۇلارنىڭ روھىي دۇنياسى زادى قانچىلىك؟ بىر قارىسىڭىز ئۇلارغا مەسلىكىڭىز كېلىدۇ، بىر قارىسىڭىز

نەپرىتىگىز قوزغىلىدۇ. چۈنكى ئۇلار باي، پۇلدار بولسىمۇ، چاكىنا كىشىلىدۇ. ئۆزىنىڭ ھېساباتىنى ياخشى قىلىدۇ - يۇ، باشقىلارنىڭ ھېساباتىنى كۆزگە ئىلمايدۇ، ئۆزىنىڭ ئەجرىنى مىننەت قىلىدۇ - يۇ، باشقىلارنىڭ ئەمگەك - مېھنەتلىرىنى ھېسابقا ئېلىپ كەتمەيدۇ. ئۇلار كۆرۈنۈشتە ئالىي دەرىجىلىك، پەزىلەتلىك بولغىنى بىلەن ئەمەلىيەتتە تەربىيەلىنىشى كەمچىل، يەنى روھى گادايى كىشىلىدۇ. روھى گادايلىقىنىڭ ئۆزىگە، باشقىلارغا كەلتۈرىدىغان زىيانلىرى ناھايىتى كۆپ. روھىي گادايلارنىڭ يانچۇقى پۇل - مالغا تولسىمۇ كۆزى تويمايدۇ. شۇ ۋەجدىن ئۇنداقلاردا پۇل تاپالايدىغان پاراسەت بولسىمۇ، پەزىلەت بولمايدۇ. باشقىلارنى كۆزگە ئىلمايدۇ، باشقىلارنىڭ ئەجرىنى قەدىرلىمەيدۇ. دېمەك، ئۇنداقلار باشقىلارنى قوللىمايدۇ.

«روھىي گادايلىق ئىقتىسادنى ۋەيران قىلىدۇ» دېگەن قاراش ناھايىتى ئۇزاق زامانلار ئىلگىرى بارلىققا كەلگەن. ئەمەلىيەت شۇنى ئىسپاتلىدىكى، ناھايىتى كۆپ پۇلى بارلارنىڭ زور كۆپ سانلىقى نادانلىقى تۈپەيلىدىن ئاجايىپ ئېغىر قىسمەتلەرگە دۇچار بولغان. مەسىلەن، زور مەنپەئەتنى كۆزلەپ، قويمىچىلارغا قويۇلۇپ كېتىش، ئەتكەسچىلىك، زەھەر سېتىش، زەھەر چېكىشكە چېتىلىپ قېلىش، مەخپىي يوسۇندا توقال ئېلىش... دېگەندەك. بەزى پۇلى بار نادانلار ناھايىتى زور مىقداردىكى پۇلنى ئىشلەتمەي بېسىپ قويۇپ، ئوبوروت قىلىشنى، قولدىكى پۇلدىن كۆپ تەرەپلىمە پايدىلىنىشنى بىلمەيدۇ. مانا مۇشۇنداق ئىستېمال توسقۇنلۇقى ئۇنداقلارنىڭ قولدىكى ئىقتىسادنى ۋەيران قىلىدۇ. روھىي گادايلار ئۈچۈن بايلىق ئۆزىنى نابۇت قىلىشنىڭ سەرمايىسى بولىدۇ. چۈنكى ئۇنداقلار پۇلغا قارىغۇلارچە چوقۇنىدۇ، پۇل ئۈچۈن جېنىنى قۇربان قىلىۋېتەلەيدۇ، ئۇنداقلار قولدىكى بايلىقنى ــ پۇلنى ئۆزىنىڭ كىشىلىك قىممىتىنى بەربات قىلىشقا، باشقىلارنىڭ بەختىنى، كىشىلىك قىممىتىنى نابۇت قىلىشقا سەرپ قىلىدۇ. مانا بۇلار روھىي

گادايلارنىڭ هاياتلىق پائالىيىتىدىكى دائىملىق «كوزىرى».

شۇنداق بىر ھەقىقەت بار، ئۇ بولسىمۇ قانائەتچان بولۇش، باشقىلارنى ھۆرمەت قىلىش، سەممىي بولۇش! پۈلى ئاز روھىي ساغلام كىشىلەر بىر توخۇنى 40 يۈەنگە ئېلىپ غىڭ قىلمايدۇ، لېكىن پۈلى بار روھىي گاداي كىشىلەر باشقىلارغا نارازىلىق بىلدۈرۈپ ئۆزىنى بىچارە قىلىدۇ. يەنە بىر پەزىلەت ھەقىقىتى بار: مەن باي بولدۇم، باشقىلارمۇ باي بولسۇن. مەن باشقىلارغا نەپ بېرەي، ئۇنى قوللاپ، ئىشلىرىغا مەدەت بېرەي، ئۇنىڭ باشقىلار قوبۇل قىلغان ئىستېمال ئۆلچىمىنى ئېتىراپ قىلاي، ئاشۇ ئىشنى قىلىۋاتقان كىشىلەرنىڭ چىقىش يولى تېپىشىغا ياردەم قىلاي! مانا بۇ ساغلام روھنىڭ، يەنى ئېلىم - بېرىمدىكى روھىي ساغلاملىقنىڭ ئىپادىلىنىشىدۇر.

# تىجارەتتىكى ئالدىن كۆرەرلىك، ماسلاشتۇرۇش ۋە مايىللىق

تىجارەت قىلىش داۋامىدا ھەل قىلىدىغان ۋە ئەھمىيەت بېرىدىغان مۇھىم نۇقتىلار ناھايىتى كۆپ، ئۇ ھەربىر مەھسۇلاتنىڭ ئالاھىدىلىكى، ئارتۇقچىلىقى، بازارىدىكى ئورنى، ئىستېمال ئېھتىياجىغا قاراپ شەكىللىنىدۇ ۋە بارلىققا كېلىدۇ.

مەيلى كىم بولسۇن، قايسى خىل تىجارەت ياكى كەسىپ بىلەن شۇغۇللانسۇن، چوقۇم بازارنىڭ ئۆزى قىلىۋاتقان تىجارەت ۋە كەسىپكە مۇناسىۋەتلىك ئومۇمىيىتىنى بىلىپ تۇرۇشى كېرەك. مانا بۇ تىجارەت داۋامىدا ھەل قىلىدىغان مۇھىم نۇقتىلارنىڭ بىرى ھېسابلىنىدۇ. بۇنى يالغۇز تىجارەت ياكى كەسىپ بىلەن شۇغۇللانغۇچىلارلا بىلىپ قالماستىن، ئىستېمالچىمۇ بىلىشكە سەل قارىماسلىقى كېرەك. كۆپ سانلىق ئىستېمالچى پۇل بولسىلا ھەر قانداق نەرسىنى سېتىۋالغىلى بولىدۇ، دەپ قارايدۇ. بۇنى يۇزەكى قاراش دېيىشكە بولىدۇ. چۈنكى تىجارەتكە نىسبەتەن پۇل بار دەپلا مەھسۇلات سېتىۋېلىش، مەھسۇلات كىرگۈزۈشكە بولمايدۇ، بەلكى بازىرى، ئېھتىياجى بولۇشتەك بازار مۇھىتىغا قاراشقا توغرا كېلىدۇ. بازار ئەھۋالىنى ئىگىلىمەي مەھسۇلات سېتىۋالغاندا، سېتىشقا - ئوبوروت قىلىشقا نۇقسان يېتىدۇ - دە، بىر بولسا مەھسۇلاتى سېتىلمايدۇ، بىر بولسا مەھسۇلات كىرگۈزەلمەيدۇ ياكى مۇڭاپىق، ياخشى مەھسۇلات كىرگۈزەلمەيدۇ، يەنە بىر بولسا، باھا ئۆرلەش، تۆۋەنلەش بىلەن زىيان تارتىشنىڭ كېلىپ چىقىشىغا سەۋەب بولىدۇ.

ئۆتكەن يىلى 5 - ئايدىن باشلاپ، بازاردىكى مەھسۇلاتلارنىڭ باھاسىدا زور ئۆسۈش بولدى، بۇ دۇنيا پۈل مۇئامىلە كىرىزىسىنىڭ تەسىرى بىلەن مۇناسىۋەتلىك بولۇپلا قالماستىن، بەلكى مەملىكەت ئىچىدىكى ئىستېمالنىڭ يۇقىرى كۆتۈرۈلۈشى بىلەنمۇ زىچ مۇناسىۋەتلىك ئىدى. بۇنداق ئەھۋالدا ھەرقانداق تىجارەتچى ئالدىن ئويلىنىشى، ئويغۇنۇشى، بازار ئەھۋالىنى چىقىش قىلىپ، شۇنىڭغا مۇناسىپ تەييارلىق قىلىشى كېرەك ئىدى.

سۇنئىي تالالىق گىلەمنى توپ تارقىتىش تىجارىتى بىلەن شۇغۇللىنىدىغان بىر تونۇشۇم مانا مۇشۇ پۇرسەتنى چىڭ تۇتۇپ، قولىدا بار پۇلغا مال سېتىۋېلىش بىلەن بىرگە، ئامبىرىدىكى مالىلارنى سېتىشنى توختىتىپ ياكى ئازلىتىپ باھانىڭ ئۆرلىشىنى كۈتتى. ئارىدىن ئىككى ئاي ئۆتكەندە ھەر كىۋادرات مېتىرى 25 يۈەنلىك سۇنئىي تالالىق گىلەم 40 يۈەنگە ئۆستى. ئۇ يېڭى كىرگۈزگەن مالىلارنى ساتماي تۇرۇپلا بىرنەچچە يۈز مىڭ يۈەن پايدا ئالدى.

ـ شۇ چاغدا بۇ خىل گىلەملەرنىڭ بازار ئەھۋالى، سېتىلىشى ياخشى ئەمەس ئىدى، ـ دېدى ئوبۇلھاشىم قاسىم، ـ توپ تارقاتقۇچىلار ماڭا تېلېفون قىلىپ، پۇل بولسىلا، سۇنئىي تالالىق گىلەم ئېلىپ بېسىپ قويۇشنى تاپىلىدى. مەن ھازىر سۇنئىي تالالىق گىلەمنىڭ بازىرى بەكمۇ كاسات. بۇنداق ئەھۋالدا باھا يەنە تۆۋەنلەپ كېتىشى مۇمكىن، كۆپ ئېلىپ قويسام، زىيان تارتىمەن... دەپ ئويلاپتىمەن. بىراق، ئىش ئۇنداق بولمىدى. مۆلچەرىمىنىڭ توغرا بولماسلىقى، بازار ئەھۋالىنى ئالدىن پەرەز قىلالماسلىقىم نۇرغۇن پۇل تېپىشتىكى پۇرستىمنى قولدىن بېرىپ قويۇشۇمغا سەۋەب بولدى.

ناھىيەدە ئىشلەيدىغان بىر دوستۇم بولۇپ، ئۇ ماڭا مۇنداق بىر ئىشنى سۆزلەپ بەردى: ئۇنىڭ ناھىيە بازىرىدا تىجارەت قىلىدىغان

ئىككى ئىنىسى بولۇپ، ئۇلار كىيىم - كېچەك تىجارىتى بىلەن شۇغۇللىنىدىكەن. ئالدىنقى يىلى قىشتا ئۇلاردىن بىرى ئۇرۇمچىگە بېرىپ، بىرسىنىڭ قىزىقتۇرۇشى بىلەن نەچچە ئون مىڭ يۈەنلىك پوسما سېتىۋالغان. تەلىيىگە قار يېغىپ سوغۇق قاتتىق بولۇپ، ھېلىقى پوسمىلار نۇرغۇن پۇلغا يارىغان، شۇنىڭ بىلەن نەچچە مىڭ يۈەن پايدا ئالغان. يانداۋرقى يىلى ئۇ ئۆزىنىڭ ئەسلىدىكى تىجارىتىنى قوشۇمچە، پوسما تىجارىتىنى ئاساس قىلماقچى بولۇپ، ئەرزان كىرگۈزمەن دەپ قىش كىرىشتىن ئاۋۋال نەچچە 100 مىڭ يۈەنگە پوسما كىرگۈزگەن. ھالبۇكى قىش كىرگەندىن كېيىن سوغۇق بولمىغانىنىڭ ئۈستىگە بىرەر قېتىممۇ قار ياغمىغان، شۇنىڭ بىلەن ئۇ ۋايساپ ئولتۇرۇپ، قار يېغىشىنى، سوغۇقنىڭ قاتتىق بولۇشىنى تىلىگەن. ئەمما ئۇنىڭ پوسىمسى سېتىلماي بېسىلىپ قالغان.

بىز ئالدىنقى كىتابلىرىمىزدا سودا پۇرسەتلىرى ۋە بازار ئەھۋالىنى قانداق ئىگىلەش، بايقاش، پايدىلىنىش ھەققىدە توختالغاندا بۇ ھەقتىكى ئايرىم مەزمۇنلارنى بايان قىلغان ئىدۇق، بۇ يەردە بىر نەرسىنى تەكتىلەش زۆرۈركى، پەسىل خاراكتېرلىك مەھسۇلاتنى سېتىش بىلەن شۇغۇللانغاندا چوقۇم پەسىل ئۆزگىرىشى ۋە پەسىل مەزگىلىدىكى كىشىلەرنىڭ قارىشى، ئىستېمال يۈزلىنىشىنى ياخشى ئىگىلەش ۋە شۇنىڭغا ماسلىشىش كېرەك. بولۇپمۇ تەبىئىي مۇھىت، شەرت - شارائىت، پەسىل، ھاۋا رايى قاتارلىقلارنىڭ تىجارەتكە كۆرسىتىدىغان ئەمەلىي تەسىرىگە ئالاھىدە دىققەت قىلىپ، شۇنىڭغا مۇناسىپ مال كىرگۈزۈش كېرەك.

شۇنداق دېيىشكە بولىدۇكى، تىجارەت داۋامىدا سەزگۈرلۈكنى ئۇنۇملۇك جارىي قىلدۇرۇش، بازار پۇرسىتىنى چىڭ تۇتۇش، شۇ ئارقىلىق تىجارەتتە غەلىبە قىلىش، ئۇتۇق قازىنىش كېرەك. بۇمۇ بىر مۇھىم جەڭدۇر.

# تىجارەتتە بىلگەننى قىلىش ۋە كەسىپلىشىش

كېسەل سەۋەبى بىلەن بالدۇرلا دەم ئېلىشقا چىققان بىر دوستۇم بار ئىدى. ئۇ بىر مەزگىل داۋالىنىپ، سالامەتلىكى ئەسلىگە كەلگەندىن كېيىن، بىرەر تىجارەت بىلەن شۇغۇللىنىشنى ئويلاپ، مەسلىھەت سوراپ كەپتۇ.

— نېمە ئىش قىلاي دەيسىلە؟ — دېدىم ئۇنىڭغا .

— ئاشخانا ئاچايمىكىن دەيمەن.

— سىلىنىڭ ئاشپەزلىكتىن خەۋرىڭلا بارمۇ؟

— ياق.

— ئاشپەزلىكتىن خەۋرىڭلا بولمىسا، ئاشخانا ئاچساڭلا زىيان تارتىسىلە، — دېدىم ئۇنىڭغا، — ئاشپەزلىك جاپاسى ئېغىر، ئىنتايىن زىل، ئىنچىكە كەسىپ. ئاشخانا ئاچقان كىشى ئاشپەزلىكتىن خەۋىرى بار كىشى بولۇشى كېرەك. ھېچبولمىغاندا بىر خالتا ئۇندا نەچچە چىنە ئاش، نەچچە دانە ھورنان بولىدىغانلىقىنى، بىر كىلوگىرام گۆشتە نەچچە تەخسە قورۇما تەييارلىغىلى بولىدىغانلىقىنى بىلمىسە بولمايدۇ، ئىشلەۋاتقانلارغا خېمىرنى مۇنداق يۇغۇرسەن، ئاشنى مۇنداق تارتىپ، مۇنداق راسلايسەن، قورۇمىنى مۇنداق قورۇيسەن دەپ كۆرسىتىپ بېرەلىگۈدەك ئىقتىدار، ساۋات بولۇشى كېرەك. ئۇنداق بولمايدىكەن. ئاشخانا ئۇزاققا بارماي ۋەيران بولىدۇ. بۇ چاغدىكى زىيانغا بىر نەرسە دېمەك بەك تەس، ئاز پۇل بىلەن ئاشخانا ئاچقىلى بولمايدۇ - دە!

— بۇنىسى راست، — دېدى دوستۇم قايىل بولغان ھالدا، —

باشقا ئىش قىلسام بولغۇدەك...

ئاردىدىن ئىككى كۈن ئۆتۈپ ئۇ يەنە كەلدى ۋە:

ــ بىرسى بىلەن دېيىشىپ قويدۇم. تەڭ پۇل چىقىرىپ، يۈك ماشىنىسىدىن بىرنى سېتىۋېلىپ، يۈك توشۇپ كىراكەشلىك قىلايلىمىكىن دەيمەن، مەسلىھەت بەرسەڭلا، ــ دېدى.

مەن ئۇنىڭ سۆزلىرىنى ئاڭلاپ كۈلۈپ كەتتىم.

ــ سىلە ئاپتوموبىل ھەيدەشنى بىلەمسىلە؟

ــ ياق، ــ دېدى ئۇ كۆزۈمنىڭ ئىچىگە قاراپ.

ــ يۈك ئاپتوموبىلى سېتىۋېلىپ كىراكەشلىك قىلمەن دېگىنىڭلا، ئاشپەزلىكنى بىلمەي تۇرۇپ، ئاشخانا ئاچمەن دېگىنىڭلىغا ئوخشاش گەپ. ئەگەر بىرەر تىجارەتنى قىلىش زۆرۈر بولغان بولسا، چوقۇم ئۆزۈڭلا بىلمىدىغان بىر ئىشنى قىلىڭلا. ھازىر سودا ـ سېتىق، تىجارەتتە ياكى ھۈنەر ـ كەسىپتە بولسۇن، رىقابەت ناھايىتى كەسكىن. شۇڭا «ئىشنى قىلىش جەريانىدا ئۆگىنىۋالىمەن» دېسەك، مەغلۇپ بولىمىز. پۇل تېپىش ئاسان ئەمەس. جەمئىيەتكە قارايدىغان بولساق، ئۆزى بىلمەيدىغان ئىشنى قىلىپ، باشقىلارنى پۇل تاپتى دەپ دوراپ بېقىپ قەرزگە بوغۇلغانلار، ۋەيران بولغانلار كۆپ، بۇ بەك ياخشى ساۋاق. بىردەملىك قىزغىنلىقنىڭ كەينىگە كىرىپ كېتىشكە بولمايدۇ. مەن بىرەر ئىش قىلىشىڭلىنى قىزغىنلىق بىلەن قوللايمەن. بىراق، بىلمىدىغان كەسىپنى قىلىشىڭلىنى ياكى ئۆگىنىپ بولۇپ ئاندىن قىلىشىڭلىنى تەۋسىيە قىلىمەن...

ــ مەن زادى قايسى ئىشنى قىلسام بولا، شۇنى دەپ بېرىڭلا ئەمىسە.

ــ مەن بىلمىدىغان ئەمەس، سىلى بىلمىدىغان بىرەر كەسىپ بىلەن شۇغۇللىنىشىڭلىنى تەۋسىيە قىلىمەن. بەك بولمىسا، يېنىكرەك، كىچىكرەك ئىشتىن بىرنى تەۋەككۇل قىلىپ

باشلاپ باقساڭلامۇ بولىدۇ.

ئۇ قايسى ئىشنى قىلىشنى قايتا ئويلانماقچى بولۇپ، قايتىپ كەتتى. ئېنىقكى، تىجارەتتە بىلگەننى قىلىش - ئۇنۇم بېرىدۇ. بىلمىگەننى قىلىش - پەقەت تەلەي سىناشلا، خالاس.

يېغىنچاقلىساق، مۇشۇ تۇردىكى كىتابنىڭ ئالدىنقى قىسمىدىلا، تىجارەت قىلىشنىڭمۇ بىر ئىلىم ئىكەنلىكىنى، تىجارەت قىلىمەن دېگەن كىشى بۇ ئىلىمنى پۈختا ئۆگىنىش لازىملىقىنى، قايسى خىل تىجارەت تۈرىنى ياخشى، ئەتراپلىق بىلسە، شۇ تىجارەت تۈرىنى قىلىش لازىملىقىنى ئوتتۇرىغا قويغان ئىدۇق. بۇ قاراشنى داۋاملىق تەكىتلەش تولىمۇ زۆرۈر. تىجارەت قىلغۇچىلار ئىچىدە قايسى تۈر ئالدىغا كەلسە ۋە قايسى ئىش مەنپەئەتلىك بولسا، شۇنى قىلىش بىلەن پۇل تاپىدىغانلارمۇ بەك كۆپ، بۇنداق بولۇشىدا بەزى تۈرلەرنىڭ خاسلىقى ۋە يېقىنلىق مۇناسىۋىتى بىر قەدەر قويۇق بولىدۇ، مەسىلەن، ئۇي - مۇلۇك كەسپىي، مۇلازىمەت كەسپىي... دېگەندەك. شۇڭا بەزىدە بىر تۈرنى قىلىۋاتقاندا، شۇ تۈرگە يېقىن كەلگەن يەنە بىر تۈرلۈك تىجارەت تۈرىنى قىلىشقا توغرا كېلىپ قالىدۇ، بۇ دەماللىققا بولغاندەك قىلىدۇ. لېكىن ئومۇمىي جەھەتتىن ئالغاندا دائىمچانلىققا، مۇقىملىققا ئىگە بولمايدۇ، كەسپىلىشىچانلىقى تۆۋەن بولىدۇ. كىرىم ۋە پايدىسىنىڭ كۆپ، مۇقىم بولۇشىمۇ ناتايىن. بەزىلەر ھەقىقەتەن ئاشۇ تىجارەتلەرنىڭ ھەممىسىنى بىلىدۇ، بىلگەنلىكى ئۈچۈن ھەممىنى قىلىپ باقىدۇ، بىر ئادەمگە نىسبەتەن بىرنەچچە خىل تىجارەتنى قىلىش تولىمۇ ئاۋارىچىلىك ۋە ۋاقىت ئىسراپچىلىقى بولۇپ، ئۇنىڭ ھەممىسىنى ۋايىغا يەتكۈزۈپ قىلغىلى، مەبلەغنى مەركەزلەشتۈرۈپ سالغىلى بولمايدۇ، بەلكى مەبلەغ چېچىلىپ كېتىدۇ، مۇلازىمەت مەركەزلەشمەيدۇ، قاراتمىلىقىمۇ كۆچلۈك بولمايدۇ، شۇڭا بىلگەن تۈرنى يولغا قويۇش، شۇ تۈر ئىچىدىكى بىرسىنى كەسىپلەشتۈرۈپ،

كۆلەملەشتۇرۇپ، مۇنتىزىملاشتۇرۇپ قىلىش كېرەك. ئۆي - مۇلۇك كەسپىنى ئالىدىغان بولساق، ھازىر بۆلەكلەرگە بۆلۈنۈش بويىچە تىجارەت قىلىش ئەۋج ئالدى. مەسىلەن، بىرسى ئۆي سالىدىغان يەرنى ئالىدۇ، بىرسى قۇرۇلۇش قىلىدۇ، بىرسى بېزەيدۇ، بىرسى ساتىدۇ، يەنە بىرسى ئارقا سەپ مۇلازىمىتىنى قىلىدۇ. ئۇنىڭدا ھەممە تەرەپ بىر چوڭ تۈر بولغاچقا، بىرلا كەسىپ قىلىپ تۈتۈلماستىن، ھەربىر تۈرى بىر تىجارەت مەزمۇنى، تىجارەت تۈرى بولۇپ ئىشلىنىۋاتىدۇ. مانا مۇشۇنداق ئايرىم - ئايرىم تىجارەت تۈرى مەركەزلىشىپ، ئۆي - مۇلۇك تىجارىتىنىڭ تەرەققىياتىنى تېز ئىلگىرى سۈرۈۋاتىدۇ.

# تىجارەتنىڭ يەككە ئېغىزى

ئوقۇتقۇچىلار ئىشخانىدا جىددىي ئىشلەۋاتاتتى، ئىككى چوڭ سومكىنى كۆتۈرگەن بىر كىشى ئىشخانىغا كىرىپ كەلدى - دە، سومكىسىدىن قەلەم، ئېلېكترونلۇق ھېسابلىغۇچ، سوپۇن، تارغاق، يوتقان كىرلىكى، تۇك ئارقىلىق بويۇنىنى ئۇۋۇلاش ماشىنىسى قاتارلىقلارنى چىقىرىپ، ئەدەپ بىلەن تونۇشتۇرۇشقا باشلىدى. ئىشلەۋاتقانلار تەبىئىيلا ئۇنىڭ نەرسىلىرىگە قىزىقىپ قالدى ۋە قىلىۋاتقان ئىشلىرىنى قويۇپ، ئۇنى - بۇنى كۆرۈشكە باشلىدى. ھېلىقى كىشى شۇنچىلىك ئەدەپلىك ھەم جانلىق ئىدى. ئۇ كۇلۇپ تۇرۇپ: «سۆيۈملۈك ئوقۇتقۇچىلار، سىلەرنىڭ ۋاقتىڭلارنى ئېلىپ ئاۋارە قىلىدىغان بولدۇم، مېنى كەچۈرگەيسىلەر» دېدى. سېپتىقچىنىڭ بۇ تاتلىق گەپلىرى ۋە ئۇنىڭ مىللىرىنىڭ ئارتۇقچىلىق، ئالاھىدىلىكلىرىنى دەپ ماختاشلىرى، شۇنىڭ بىلەن بىرگە ئۇنى ئىشلىتىش ئۇسۇللىرىنى چۈشەندۈرۈشلىرى ھەممە ئادەمدە بىر خىل سېپتىۋېلىش قىزغىنلىقىنى قوزغىدى. بۇ يەردىكى ئوقۇتقۇچىلار ئۇنىڭ مەھسۇلاتلىرىدىن بىردىن - ئىككىدىن سېپتىۋالدى. ئۇنىڭ ئىككى سومكا مەھسۇلاتى شۇ يەردىلا تۈگەپ، يېرىم سائەت ئىچىدە خېلى كۆپ پۇل تاپتى.

ئۇنىڭ مەھسۇلاتلىرى ئادەتتىكىچە بولسىمۇ، كۆپ قىسمىنىڭ ئۆزىگە خاس ئارتۇقچىلىقى بار بولۇپ، كىشىلەرنىڭ ئېھتىياجىغا ماس كېلەتتى. سېپتىقچى مەھسۇلاتلىرىدىكى بۇ خىل ئارتۇقچىلىقلاقا مۇلازىمەت قىزغىنلىقىنى بىرلەشتۈرۈپ، مەھسۇلاتنىڭ جەلپ قىلىش كۈچىنى ئاشۇردى.

بىز كىچىك چاغلاردا بازار كۈنىدىن باشقا چاغدا نەرسە -

كېرەك سېتىۋېلىش قىيىن ئىدى، ئەمما ئەقىللىك تىجارەتچىلەر ئۆزى يېنىك، تۇرمۇشقا دائىم ئېھتىياجلىق نەرسىلەرنى كۆتۈرۈپ يۈرۈپ، مەھەللىمۇ مەھەللە، ئۆيمۇ ئۆي بېرىپ تۇۋلاپ يۈرۈپ سېتىپ، ھەم پۇل تاپاتتى، ھەم باشقىلارنىڭ ئېھتىياجىنى قاندۇراتتى. بۇنداق تىجارەت قىلىش بىر خىل خاسلىققا ئىگە بولۇپ، ئاتا - بوۋىلار ئۇنى تىجارەتنىڭ بىر تۈرى دەپ قاراپ، يەككە ئېغىز دەپ نام بەرگەن. بۇ خىل تىجارەت شەكلى يېقىنقى زامان بازار ئىگىلىكى جەريانىدا كەڭ ئەۋج ئالدى. بۇنداق سېتىقچىلىقنىڭ ئارتۇقچىلىقى: 1 - كۆتۈرۈپ يۈرۈش ئاسان؛ 2 - تۇرمۇشقا يېقىن؛ 3 - تەننەرخى تۆۋەن؛ 4 - پايدىسى ياخشى؛ 5 - مۇلازىمىتى ئەلا؛ 6 - بېسىلىپ قالمايدۇ.

جەمئىيىتىمىزدە، دەسلەپتە مۇشۇ خىل تىجارەت شەكلىنى قوللىنىپ، سودىغا يول ئاچقانلار، چوڭ تىجارەت، چوڭ سودىغا ئۇل سالغانلارمۇ كۆپ. بۇ يېڭىدىن تىجارەت بىلەن شۇغۇللىنىشقا باشلىغان ئادەملەر بىر مەزگىل شۇغۇللىنىپ تەجرىبە توپلىسا بولىدىغان ئوسۇل. نۆۋەتتە بۇ خىل تىجارەتنىڭ تۈرى، خىلى ۋە يوللىرى ھەر خىل بولۇۋاتىدۇ. بۇنىڭ ئىچىدە پوچتا ئارقىلىق مەھسۇلاتنى ئىشخانا، ئۆيلەرگە ئەۋەتىش، تور ئارقىلىق مال سېتىپ يەتكۈزۈش قاتارلىقلار كەڭ ئومۇملىشىۋاتىدۇ. ئۇنىڭ ئۇنۇمى ۋە باشقا جەھەتلەردىكى ئارتۇقچىلىقىمۇ نۇرغۇن تىجارەتچىلەرنى، ئىستېمالچىلارنى ئۆزىگە جەلپ قىلدى.

تىجارەت ئۆزىگە خاس ئۇنىۋېرساللىقى بىلەن كۆپ خىل شەكىل، كۆپ خىل مۇلازىمەتنىڭ بىرىكىشىنى ھاسىل قىلىپ، كۆپ مەنبەلىك ئۇنۇم ۋە ئۇتۇقنى شەكىللەندۈرىدۇ. تىجارەتتىكى يەككە ئېغىزمۇ كىشىلەرنىڭ تاللاش ۋە يولغا قويۇشتىكى خاسلىقى ئارقىلىق بارلىققا كېلىدۇ. ئومۇمەن بۇنداق يەككە ئېغىزلار مۆرىتى كەلگەندە، ھەم ناھايىتى زور بايلىق توپلاپ، تىجارەتنى يۇقىرى پەللىگە كۆتۈرەلەيدۇ، ھەم ئاز بولمىغان تەجرىبە، ساۋاقلارغا ئىگە بولالايدۇ.

# راست گەپمۇ تىجارەتنى ئىلگىرى سۈرىدۇ

بەزىلەر تىجارەتتە راست گەپ قىلسا پۇل تاپقىلى بولمايدۇ دەپ قارايدۇ، ئەمما چىن مەنىسىدىن قارىغاندا بۇ تۇپتىن توغرا بولمىغان، ئىلمىي ئاساسىي يوق قاراش. چۈنكى تىجارەتنىڭ ماھىيىتى راستچىللىق، ئۇ ساختىلىقنى، يالغانچىلىقنى خالىمايدۇ، تىجارەتنىڭ ئومۇمىي جەريانىمۇ ھەقىقىي، راست، جانلىق ئىش - ھەرىكەت بولۇپ، ئەمەلىيەتچانلىقى ئارقىلىق ئۆزىنىڭ مەزمۇنى، قىممىتىنى تاپىدۇ. شۇڭا تىجارەتچىمۇ راستچىل، ئەمەلىيەتچىل بولۇپ، راست، ھەقىقىي ئۇقۇم ئارقىلىق ئىستېمالچىلارنى قايىل قىلىشى كېرەك، تىجارەتتە يالغان گەپ قىلغان، يالغان گەپ قىلىپ پۇل تاپقانلارنىڭ تاپاۋىتى مەلۇم مەزگىللىك بولۇپ، ئۇزاققا بارمايدۇ.

ئوبۇلھاشىم قاسىم بىر قېتىم بىر خېرىدار بۇيرۇتقان گىلەمنى سېتىۋېلىش ئۈچۈن، قەشقەر شەھىرىگە بارغان. ئۇ گىلەم بازىرىغا بېرىپ، مۇڭاپىق ئۆلچەمدىكى گىلەمنى تاپقان، دۇكاندار ئۇنىڭغا 1800 يۈەن باھا قويغان ھەم باھانى چۈشۈرمەي چىڭ تۇرۇۋالغان. شۇ چاغدا ئوبۇلھاشىم قاسىم دۇكاندارغا:

— راست گەپنى دېسەم، ئۆزلىرى بىلەن چۆپقەت بولغۇم بار، شۇڭا راست گەپ قىلىشايلى، مەنمۇ راست گەپ قىلىپ گىلەم ساتىمەن، مەن دېگەن راست گەپ: گىلەمنى ئالغان پۇلغا كىرا ۋە باشقا چىقىم، پايدىنى قوشۇپ سېتىش. شۇڭا مېنىڭ خېرىدارلىرىم كۆپ، بىزمۇ پايدا ئالايلى، باشقىلارمۇ زىيان تارتمىسۇن. بۇ گىلەمنى قانچە پۇلغا ئالغانلىرىنى مەن بىلمەن،

شۇڭا ئازراق پايدا ئېلىپ بەرسىلە خۇشال بولمەن، بولمىسا سېپلى بارغان خوتەنگە مەنمۇ بېرىپ ئېلىپ كېلەلەيمەن، ــ دېدى.

ــ راست گەپنى قىلسام، بۇ گىلەم خوتەندىن ماڭا 950 يۈەنگە كەلدى. 10 يۈەن كىرا بەردىم، نەق گەپنى قىلسام، گىلەمگە 1000 يۈەن بەرسىلە، ــ دېدى دۇكاندار.

دۇكاندارنىڭ قىزغىنلىقى ۋە سەممىيلىكى ئوبۇلھاشىم قاسىمنى تولىمۇ تەسىرلەندۈردى. ئۇ دۇكاندارنىڭ گىلەملىرىنى كۆرۈپ، ئۆزىگە ياريغان گىلەمدىن ئون پارچىنى تاللاپ سېتىۋالىدۇ. شۇنىڭدىن كېيىن ئۇلارنىڭ ئارىسىدا دوستلۇق مۇناسىۋىتى ئورناپ، گىلەم تىجارىتىدە ھەمكارلىق شەكىللىنىدۇ، دۇكاندار ئوبدانراق گىلەم تاپسىلا ئوبۇلھاشىم قاسىمنى چاقىرىپ ساتىدىغان، ئوبۇلھاشىم قاسىم خوتەنگە بېرىپ ئاۋارە بولغاندىن كۆرە گىلەمنى ئۇنىڭغا بۇيرۇيدىغان بولغان.

راست گەپ ھەقىقەتەن تىجارەتنى ئىلگىرى سۈرىدۇ. راست گەپ قىلىپ تىجارەت قىلىدىغانلارنىڭ كۆپ ھاللاردا مال باھاسىدا چوڭ پەرق بولمايدۇ، چۈنكى ئۇلارنىڭ تىجارىتىدە بازار باھاسى ياكى مەھسۇلاتنىڭ ئاساسىي باھاسى مۇھىم ئورۇندا بولۇپ، شۇ ئاساستا پايدا ۋە باشقا چىقىمنى مەھسۇلاتنىڭ ئەسلىدىكى تەننەرخ باھاسىغا قوشۇش ئارقىلىق بېكىتىپ، بازارغا سالىدۇ، بۇ ھال ئاشۇ خىل مەھسۇلاتلارنىڭ بازاردىكى باھاسىنى بىر قەدەر مۇقىم، تۆۋەن ھالەتتە ساقلاشقا تۈرتكە بولىدۇ. بۇنى ئىستېمالچىلارمۇ ئاسان قوبۇل قىلىدۇ، شۇڭا دائىم راست گەپ قىلىپ تىجارەت قىلىدىغان كىشىلەرنىڭ خېرىدارلىرى بىر قەدەر كۆپ ھەم ئىشەنچلىك بولىدۇ. يالغان گەپ قىلغان تىجارەتچىلەر بۇنىڭ ئەكسىچە بولۇپ، يۇقىرى باھادا سېتىشنى كۆزلىگەچكە دائىملىق خېرىدارلىرى ئاز، مالنىڭ بېسىلىپ قېلىش مىقدارى كۆپ بولىدۇ. دەماللىقا پايدىسى كۆپ

بولسىمۇ، ئوبوروتى ئاستا، كەلتۈرىدىغان ئۆزگىللىك پايدىسى ئاز بولىدۇ.

تىجارەتتە يالغان سۆزلەش - ياخشى ئىستىل ئەمەس. شۇڭا تىجارەتتە راست گەپ قىلىشنىڭ پايدىسىنى تولۇق تونۇپ، راست گەپ بىلەن تىجارەت قىلىپ، خېرىدارلار قاتلىمىنىڭ ئىشەنچىنى يۇقىرى كۆتۈرۈش كېرەك.

# بايلىقنىڭ ئالتۇن كېنىغا ئىگە بولاي دېسىڭىز، يەنىلا زاۋۇت، كارخانا قۇرۇڭ

كىيىم ـ كېچەك تىكىشكە ئىشلىتىدىغان تەييار كىچىك مەھسۇلاتلار، ئاساسلىقى مۇرىلىكلەرنى ئىشلەپچىقىرىش زاۋۇتى قۇرغان بىر بۇرادىرىم بولۇپ، يېقىندا ئۆزىنىڭ مەھسۇلاتلىرىنى ئوراپ ـ قاچىلاشتا ئىشلىتىدىغان بىر پىرىسلاش ماشىنىسى سېتىۋېلىپ قۇراشتۇرغانىدى. ئىشقا كىرىشتۇرە ـ كىرىشتۇرمەيلا بازار باشقۇرۇش مەمۇرىي تارمىقى بىرقانچە خىل رەسمىيەت ئۆتەشنى تەلەپ قىلدى. لېكىن ئۇ ـ بۇ سەۋەب بىلەن رەسمىيەت ئۆتەشكە ئولگۇرمەيلا، زاۋۇت ئىشقا كىرىشتۇرۇلگەنلىكتىن، نەچچە مىڭ يۈەن جەرىمانە قويۇلدى، بۇ ئىشلار بۇرادىرىمنىڭ قىزغىن كەيپىياتىغا سوغۇق سۇ سېپىش بىلەن بىرگە، بۇنىڭدىن كېيىنكى نۇرغۇن ئىشلىرىغا، پىلانلىرىغا نۇقسان يەتكۈزدى. ئاخىرىدا تالاش ـ تارتىش پەسىيىش ئۇياقتا تۇرسۇن ئەكسىچە ئەۋجىگە چىقىپ، زىددىيەت تولىمۇ كەسكىنلىشىپ كەتتى ـ دە، پىرىسلاش ماشىنىسىنى داۋاملىق ئىشلىتىش ئىشى سۇغا چىلاشتى، ھەش ـ پەش دېگۈچە خېلى كۆپ پۇل خەجلىگەن زاۋۇت پالەچ ھالغا چۈشۈپ قالدى.

ئەسلىدە، بۇ زاۋۇتنى ئىشقا كىرىشتۇرەلىگەن بولسا، بازاردىكى تىجارەتچىلەرنىڭ زور بىر قىسىم مەھسۇلاتلىرىنى پىرىسلاش ئارقىلىق ئىخچاملاپ، توشۇش، ساقلاش، بىخەتەرلىك، مەھسۇلات سۈپىتىنى قوغداش قاتارلىقلاردا قولايلىق تۇغۇلاتتى، بەش ـ ئالتە ئادەم ئىشقا ئورۇنلىشاتتى، ھەر يىلى نەچچە مىڭ يۈەن باج ـ

پايدا ياراتقىلى بولاتتى. مانا ئەمدى ئۇ تۇنجۇقۇپ قالدى. ھېلىقى بۇرادىرىم بۇ ئىش سەۋەبلىك مەمۇرىي تارماقلاردىن تولىمۇ رەنجىدى، ئۇلارغا كايىدى، لېكىن كايىش بىلەن ھېچ ئىش ۋۇجۇتقا چىقمىدى، ئۇنىڭ قايناشلىرىغا ھېچكىم قۇلاق سالمىدى. ئۇ زاۋۇت، كارخانا قۇرۇپ ئىش قىلىمەن دېگەندىن كۆرە باشقىلار تەييار قىلىپ بەرگەن مەھسۇلاتلارنى سېتىپ، ئاردىن پايدا ئالغانغا يېتمىدىغان ئىش يوق ئىكەن دەپ قېيمىداپ، ئاچچىقىنى ئىچىگە يۇتتى ھەمدە كارخانا، زاۋۇت قۇرۇش ئارقىلىق چوڭراق ئىش تەۋرىتىش نىيىتىدىن يېنىپ قالدى.

مەن بۇ ئىش ئۈستىدە خېلى ئويلاندىم، بۇ ئىشتىكى سەۋەب زادى نەدە؟ ئەڭ ئاخىرىدا چىقارغان يەكۈنۈم: مەسىلە يەنىلا ئۆزىمىزدە. چۈنكى ھەر قانداق بىر ئىشنىڭ تەرتىپى، يولى بولىدۇ. مەمۇرىي تارماقلارنىڭمۇ ئۆزىگە يارىشا خىزمەت، مۇلازىمەت تەرتىپى بولىدۇ. مەيلى قانداقلا بولمىسۇن، ئۇلار خىزمەت داۋامىدا شۇ تەرتىپلەرنى، قائىدە ـ قانۇنلارنى ئىجرا قىلىشى كېرەك، ئۇنى ئىجرا قىلمىسا، خىزمىتى ئۈنۈملۈك بولمايدۇ، بازارنىڭ تەرتىپى بۇزۇلىدۇ، سودا ـ سېتىق قالايمىقانلىشىپ كېتىدۇ. بازار ھەرقانچە كەڭ قويۇۋېتىلسىمۇ، بازار ئىگىلىكى شۇ قەدەر ئېچىۋېتىلگەن بولسىمۇ، ئۇنىڭدا چەكلەش، ئالدىنى ئېلىش، تىزگىنلەش، باشقۇرۇش، نازارەت قىلىش، راۋاجلاندۇرۇش، يولغا قويۇش، تەرەققىي قىلدۇرۇش مېخانىزمى بولىدۇ، ئۇ بولمىسا، ساتقۇچىلار، سېتىۋالغۇچىلار ـ ئىستېمالچىلارنىڭ تۈپ مەنپەئەتىگە، دۆلەتنىڭ ئىقتىسادىي، ئىجتىمائىي تەرتىپىگە ئېغىر نۇقسان يېتىدۇ. بۇ يەردىكى ئەڭ مۇھىم بىر تەرەپ ئىشلەپچىقىرىش كۈچلىرىنىڭ ساغلام تەرەققىي قىلىشى تەسىرگە ئۇچراپ، بازار تەڭپۇڭسىزلۇقىغا نۇقسان يېتىدۇ. بۇنىڭ ئۈچۈن ئەلۋەتتە كىچىك ئىشلاردىمۇ يوچۇق قالدۇرۇشقا يول قويۇلمايدۇ، شۇڭا بايىقىدەك پىرىسلاش زاۋۇتىنى قۇراشتۇرۇشتىن

ئىشلەپچىقىرىشقا كىرىشتۇرۇشكىچە بولغان ئارىلىقتىكى قانۇنىي تەرتىپنى بىرمۇ بىر ئادا قىلىش تەلەپ قىلىنىدۇ. مۇشۇ نۇقتىدىن ئالغاندا، بىرەر ئىش قىلىشنى، بولۇپمۇ زاۋۇت، كارخانا قۇرۇشنى پىلانلىغان ئادەم چوقۇم مۇشۇ ھەقتىكى بىر قاتار تەرەپلەرنى بىلىشى، شۇ ئىشقا مۇناسىۋەتلىك قانۇن - قائىدىلەردىكى كۆرسىتىلگەن مەجبۇرىيەتلەرنى بىرمۇ بىر ئادا قىلىشى كېرەك.

مۇشۇ بىر قاتار تەرەپلەرنى نەزەرگە ئالغاندا، بايىقى ئىشتىكى مەسئۇلىيەتنى ئۆزىمىزدىن ئىزدەش تامامەن توغرا، چۈنكى ھېلىقى بۇرادىرىمىز ئەمەلىي ئېھتىياجىنى نەزەردە تۇتۇپ، قۇراشتۇرغان زاۋۇتنى ئىشقا سېلىشتىن ئاۋۋال بېجىرىشكە تېگىشلىك رەسمىيەتلەرنى بېجىرمىگەن، تەرتىپلەرنى ئادا قىلمىغان، ھەتتاكى ئۇ بىرنەچچە قېتىم ئاگاھلاندۇرۇش بېرىپ، مۇناسىۋەتلىك رەسمىيەتلەرنى ئۆتەش ئۇقتۇرۇشى تاپشۇرۇپ ئالغان تۇرۇقلۇقمۇ كارى بولماي ئىشىنى قىلىۋەرگەن، ئاخىردا ئۇنىڭ قىلغان ئىشى جەريانە قويۇش دەرىجىسىگە بېرىپ يەتكەن ھەم جەريانە تۆلەپ، زاۋۇتنى توختىتىپ قويۇشقا مەجبۇر بولغان. ئاخىردا ئۇنى چۈۋۈپ، ئۆيىگە ئاپىرىپ تاشلاپ قويغان. ئۇ: «بالامدىن بالامغا زاۋۇت، كارخانا قۇرىدىغان ئىشنى قىلماسلىقتا قەسەم قىلىمەن!» دېگەن. مانا بۇ گەپ ئادەمنىڭ كۆڭلىنى بەكلا غەش قىلىدۇ، ئۇمىدسىزلەندۈرىدۇ.

ھەممىگە مەلۇمكى، ئىجتىمائىي تۈزۈمدە ئىجتىمائىي تەرتىپ بولىدۇ، ئىجتىمائىي جەمئىيەتنىڭ ھۈجەيرىسى بولغان ھەربىر ئادەم، ھەربىر ئىش شۇ ئىجتىمائىي تەرتىپكە ھۆرمەت قىلىشى، بويسۇنۇشى كېرەك. ئۇنداق قىلمايدىكەن، ئۇ چاغدا شۇ چاغدىكى ئىجتىمائىي پاراۋانلىق، ئىجتىمائىي ئېتىبار، ئىجتىمائىي كاپالەتتىن بەھرىمەن بولالمايدۇ. بايىقى بۇرادىرىمنىڭ بالىسىدىن بالىسىغا قەسەم بىلەن ۋەسىيەت

قىلىشىنىڭ سەۋەبى ئاشۇ خىل ئىجتىمائىي ئىمتىيازدىن بەھرىمەن بولۇش يولىنى تاپالمىغانلىقىدىن كېلىپ چىققان دېيىشكە بولىدۇ. بالىسىدىن بالىسىغا قەسەم قىلىش ـ مۇشۇ بىر ئادەمنىڭ ئاغزىدىن ئاڭلىغان گەپ ئەمەس، بۇنداق ئىشقا ئۇچرىغانلار يالغۇز ئاشۇ بىرلا ئادەمىمۇ ئەمەس، بۇنىڭدىن ئىلگىرى بۇنداق ئىشقا دۇچ كەلگەنلەر خېلى كۆپ، بۇنىڭدىن كېيىنمۇ مانا مۇشۇنداق ئادەملەر تۈركۈملەپ چىقىشى مۇمكىن، خەيرىيەت، بۇمۇ ئۇلارنىڭ ئۆزىنىڭ ئىشى، بىراق بىز ئۇنىڭغا ئوخشاش دۇملىنىپ قالساق، مەسىلىنىڭ بىرلا تەرىپىگە قارىۋالساقمۇ بولمايدۇ. مەيلى بىز قانداق قىلمايلى، بىرەر ئىش قىلمىساق، يېڭىلىق ياراتمىساق ياكى كونا بولسىمۇ ئۇنى يېڭىلاپ تەرەققىي قىلدۇرۇشنى بىلمىسەك بولمايدۇ. يەنى بىز يەنىلا زاۋۇت، كارخانا قۇرۇشمىز، ئۇنى تەرەققىي قىلدۇرۇشمىز كېرەك. زاۋۇت، كارخانا قۇرۇشنىڭ خاسىيىتى ناھايىتى كۆپ: تارقاق بايلىق توپلىنىدۇ، مەلۇم تۇر، مەھسۇلاتنىڭ بازىرى شەكىللىنىدۇ، ئىگىلىك تىكلەش يولى ئېچىلىدۇ، شۇ كەسىپكە، تۇرگە ماس كېلىدىغان ئىقتىدار، تېخنىكا، ئىختىرا ئىگىلىرى بارلىققا كېلىدۇ. نۇرغۇن ئادەم ئىشقا ئورۇنلىشىدۇ، نەچچە يۈز ئادەم شۇ يەردىن پايدىلىنىپ تۇرمۇشتا ئىقتىسادىي مەنبەگە ئىگە بولىدۇ؛ كىملەردۇر كىملەرگە نەپ، پايدا يەتكۈزىدۇ. شۇ رايوننىڭ سانائىتى تەرەققىي قىلىدۇ، بۇ ئەڭ مۇھىم تەرەپ، چۈنكى سانائىتى بولمىغان رايوننىڭ ئىقتىسادىي بولمايدۇ، ئىقتىسادىي بولمىغان رايوننىڭ گۈللىنىشى، تەرەققىي قىلىشى، كىشىلەرنىڭ پاراۋانلىقى بولمايدۇ. دۇنيادىكى تەرەققىي قىلغان رايون، دۆلەتنىڭ ھەممىسى سانائەت ئارقىلىق بۇگۈنكىدەك ئاجايىپ تەرەققىيات پۈرسىتىگە ئىگە بولغان. بىزنىڭ يېقىنقى زامان تارىخىمىزغا قارىساق، ئۆمۈر بويى باشقىلارنىڭ تەييار مەھسۇلاتلىرىنى سېتىش بىلەن پۇل، مال ـ مۈلۈك توپلىغان ئادەم كۆرمىگە بولۇپ،

ئۇلاردىكى ئورتاقلىق ئۆزىنىڭ تۇرمۇشىنى چىقىش قىلىپ، پاراۋانلىقنى قوغلىشىدۇ، باشقىلارغا ئايدا ـ يىلدا بېرىپ قويغان ئاز ـ تولا سەدىقە، ياردەملىرىنى ھېسابقا ئالمىغاندا، باشقىلارغا يەتكۈزىدىغان ئالاھىدە ياردىمى يوق، ئۇلار نۇرغۇن پۇل ۋە بايلىقنى تۇتۇپ يېتىپ، ئاشۇ بايلىقنىڭ ئۇنۇملۇك رولىنى يوققا چىقىرىدۇ. ئوبوروتىنى بوغۇپ، قايتا يارتىدىغان قىممىتىنى ئۆلۈك نەرسىگە ئايلاندۇرۇپ قويىدۇ. ئەگەر ئۇلارمۇ ئاشۇ بايلىقنى دەسمىي قىلىپ، زاۋۇت قۇرغان، كارخانا بەرپا قىلغان بولسا، ئۇ چاغدا ئۇنىڭ ئۇنۇمى، رولى ئىنتايىن چوڭ، ئەھمىيىتى تولىمۇ خاسىيەتلىك بولاتتى. ئالدىنقى كىتابىمىزدا بىز بىر تېرە تىجارىتى قىلىدىغان باي توغرىسىدىكى ئەملىيەتنى سۆزلەپ ئۆتكەن ئىدۇق. شۇ چاغدا ئۇنىڭغا قەشقەردە كۆن ـ خۇرۇم زاۋۇتى قۇرۇش تەكلىپىنى بەرگەن ئىدىم، بىراق ئۇنىڭ بېشى قېيىپلا كەتتى. ئۇنىڭچە، زاۋۇت، كارخانا قۇرسا، قەشقەردە ئاقماسمىش، ھېلىقى پۇللىرى خوراپ تۈگەپ كەتكەندىن باشقا نۇرغۇن باش ئاغرىقى، ئازابقا قالارمىش... مانا بۇ قاملاشمىغان گەپ بولۇپ، ئۇ ئادەمنىڭ ساپا ـ سۈپىتىنىڭ شۇ قەدەر تۆۋەنلىكىنى كۆرسۈۋالغىلى بولىدۇ. كونىلاردا: «ئەلدىن ئەلگە نەپ» دېگەن گەپ بار. ئەلگە نەپ بېرىش تولىمۇ خاسىيەتلىك ئىش بولۇپ، ئۇ ئۆزئارا نەپ يەتكۈزۈپ بىر ـ بىرىنى قوللاپ، ئادەملىك سالاپەتنى نامايان قىلىشنى چىقىش قىلىدۇ. ئادەم پەقەت ئادەم بىلەنلا ئادەم، شۇنداقلا بىر ـ بىرسىگە مېھىر ـ شەپقەت يەتكۈزۈش، ياخشىلىق قىلىش بىلەن ئۆزىنىڭ ئادەملىك قىممىتىنى تاپالايدۇ. بىر ئادەمنىڭ ياخشىلىق ئۈچۈن تارتقان جاپاسى، تۆلىگەن بەدەللىرى ئەھمىيەتلىك، تولىمۇ قىممەتلىك بولىدۇ، ئادەم مۇشۇ خىل قىممەت ئۈچۈن ئۆزىنىڭ زېھنىنى، بايلىقىنى سەرپ قىلسا، ئۇنىڭ شەرىپى باشقىلارنىڭ قەلبىدە ساقلىنىدۇ.

زاۋۇت، كارخانا ماھىيەتتە ئىشلەپچىقىرىش مەركىزى، شۇنداقلا

پۇل تېپىش، بايلىق يارىتىش، بايلىق توپلاش ۋە ئىجتىمائىي ئىش ئورنى ھازىرلاشنىڭ ئاساسلىق سورۇنى بولۇشتەك خاسلىقى بىلەن تەرەققىياتنى ئىلگىرى سۈرىدۇ، بايلىقنىڭ قىممىتىنى ئاشۇرۇشتا ئالدىنقى قاتاردا تۇرىدىغان رولى ئارقىلىق تۆگىمەس، قۇرۇماس ئالتۇن كانىغا ئوخشايدۇ. زاۋۇت، كارخانا ئەسلىدىن بار نەرسىنى يېڭىلاش ئاساسىدا يېڭىچە ئىشلەپچىقىرىش لىنىيەسى ۋە ئىشلەپچىقىرىش كۈچلىرىنى بەرپا قىلىپ، رىقابەت ئارقىلىق بازار ئېھتىياجىغا مەھسۇلاتلارنى ئىشلەپچىقىرىدۇ، تۇرلۇك مەھسۇلاتلارنىڭ قوشۇلما قىممىتىنى ئاشۇرىدۇ. يەنى بىر تۇرلۇك خام مەھسۇلاتنى پىششىق، تەييار مەھسۇلاتقا ئايلاندۇرىدۇ. ئالايلۇق، بىر كىلوگىرام پاختىنى پىششىقلاپ، ئۇنىڭدىن يىپ، رەخت ۋە باشقا تالالىق مەھسۇلاتلارنى ئىشلەپچىقىرىپ، نەچچە ھەسسە پايدا ئالغىلى بولىدىغان يېڭى مەھسۇلاتنى يارىتىلى بولىدۇ؛ بىر دانە ياغاچتىن تۇرلۈك شەكىلدىكى تۇرمۇش بۇيۇملىرىنى ياساش ئارقىلىق قىممىتىنى ئاشۇرغىلى بولىدۇ. نەرسىلەرنى ئەسلى پېتى سېتىش شۇ نەرسىنىڭ قىممىتىنى يوق قىلىش بولسا، ئۇنى پىششىقلاپ ئىشلەش، ئۇنى قىممەتكە، ئابرۇيغا ئىگە قىلىدۇ. زاۋۇت، كارخانىلارنىڭ بۇ جەھەتتىكى رولى پەۋقۇلئاددە بولىدۇ. بۇنىڭدىن باشقا سانسىزلىغان زاۋۇت، كارخانىلار قۇرۇلسا، باشقىلارنىڭ تەييار قىلىپ بەرگەن مەھسۇلاتىنى سېتىش بىلەن ھۇرۇنلۇق پاتقىقىغا پېتىش، يېڭىلىق يارىتىشقا ئىنتىلىشتىن ۋاز كېچىش، تەبىئىي بايلىقلارنىڭ بىھۇدە ئېقىپ كېتىشى ۋە ئۆز تەرەققىياتىنى بوغۇپ ئارقىدا قېلىش، ئىشسىزلىقنى ئېغىرلاشتۇرۇۋېتىشتەك ھادىسىلەرنىڭ ئالدى ئېلىنىدۇ. شۇڭا ئۇنى قۇرۇش ۋە قۇرۇلغان زاۋۇت، كارخانىلارنى ياخشى باشقۇرۇشنى كاپالەتكە ئىگە قىلغاندا، ئۆزىگىمۇ، باشقىلارغىمۇ، دۆلەتكىمۇ كەلتۈرىدىغان پايدىسى چوڭ بولىدۇ.

كارخانا، زاۋۇت قۇرۇشنىڭ جاپاسى كۆپ، قىيىنچىلىق،

توسالغۇمۇ ئاز ئەمەس. ئۇنى تەرەققىي قىلدۇرۇش ئۆزىگە ھەم باشقا نۇرغۇن ئادەمگە بەخت ئاتا قىلىدۇ. مەيلى قەشقەردە بولسۇن، مەيلى باشقا جايلاردا بولسۇن، زاۋۇت، كارخانا قۇرۇشتا بوشلۇق چوڭ، تەرەققىيات پۇرسىتى كۆپ، نەدىلا بولسا نۆۋەتتىكى تەرەققىيات نىشانى ۋە كەلگۈسى تەرەققىيات يۆلىنىشىدە سانائەت ئىشلەپچىقىرىشى ئالدىنقى ئورۇنغا قويۇلدى، قەشقەرگە نىسبەتەن، يەرلىك مەھسۇلاتلارنى پىششىقلاش بىلەن بىر چاغدا زامانىۋىي يېنىك سانائەتنى ئاساس قىلغان سانائەت بازىسىنى قۇرۇپ چىقىپ، ئاسىيا، ياۋروپا، ئافرىقا رايونلىرىنىڭ سانائەت مەھسۇلاتلىرىغا بولغان ئېھتىياجىنى قاندۇرۇش، بازار ئېچىش بىلەن تەرەققىي قىلىدۇ، مانا مۇشۇنداق تارىخىي پۇرسەت پۈتۈن ئاپتونوم رايونىمىزدىكى زاۋۇت، كارخانىلارغا ناھايىتى زور بايلىق توپلاش، قوشۇلما قىممەتنى ئاشۇرۇش پۇرسىتىنى يارىتىپ بېرىدۇ. بۇ زاۋۇت، كارخانا قۇرۇشنى تەشەببۇس قىلىشنىڭ مۇھىم بىر ئاساسى. ئەمدىكى گەپ ئۇنى زادى قانداق يولغا قويۇشتا. مەيلى قانداق قارايلى، بىز نەزەرىمىزنى يىراققا ئاغدۇرۇپ، قېيىداش پىسخىكىسىدىن قۇتۇلۇپ، قىيىنچىلىقتىن كېيىنكى ئاسايىشلىقنى چىقىش قىلغان ئىدىيەۋى تەييارلىقنى ياخشى قىلىشىمىز كېرەك. بۇنىڭ ئۈچۈن مۇنداق بىرنەچچە نۇقتىغا دىققەت قىلىش كېرەك:

1. ياخشى تەييارلىق قىلىش كېرەك. بۇنىڭدا مەبلەغ تەييارلىقى، ئادەم كۈچى بايلىقى تەييارلىقى، تېخنىكا، ئۇسكۇنە تەييارلىقى، پىلانلاش، لايىھەلەش ئىشلىرى تەييارلىقى بولۇشى كېرەك.

2. تەرتىپلەرنى تولۇق ئادا قىلىش كېرەك. بۇ مەمۇرىي، كەسپىي تارماقلارنىڭ تەرتىپلىرىنى ۋە ئىجازەتكە ئىگە بولۇش تەرتىپلىرىنى بىرمۇ بىر ئادا قىلىشنى كۆرسىتىدۇ. بۇ خىل تەرتىپلەرنى يۈرگۈزۈشتە قىيىنچىلىق تۇغۇلسا، دەل مۇشۇنداق كەسپىلەرنىڭ مۇلازىمىتىنى قىلىۋاتقان شىركەت، مۇلازىمەت

ئورۇنلىرىغا ھاۋالە قىلىش ئارقىلىق قىيىنچىلىقىنى ھەل قىلىش كېرەك.

3. قۇرغان زاۋۇت، كارخانىلارغا يېڭى تېخنىكا كىرگۈزۈش، ئىقتىدارلىقلارنى ئىشقا قويۇپ، ھەر قايسى تارماقلىرىنى ياخشى، ئۆلچەملىك جىپسىلاشتۇرۇش، يۇرۇشلەشتۇرۇشنى ئىشقا ئاشۇرۇپ، زاۋۇت، كارخانىنىڭ تېخنىكا كۈچىنى، مۇلازىمەت، بازار ئېچىش كۈچىنى زورايتىش، قۇرۇلمىسىنى سەرخىللاشتۇرۇپ، ئىشلەپچىقىرىش ئۈنۈمىنى ئاشۇرۇش كېرەك.

4. كوزىر مەھسۇلات يارىتىش، شۇنىڭ بىلەن بىرگە زاۋۇت، كارخانىنىڭ مەھسۇلاتلىرىنى تەشۋىق قىلىش، داڭلىق ماركا، كوزىر مەھسۇلاتنى بازاردا ئومۇملاشتۇرۇشنى تىرىشىپ ئىشقا ئاشۇرۇش كېرەك.

5. زاۋۇت، كارخانىنىڭ ئۇلىنى مۇستەھكەملەش، ئاساسىنى پۇختىلاش قۇرۇلۇشىنى دائىملىق ئىش قىلىپ تۇتۇپ، ئۇنىڭ ئۇزاق مۇددەت مۇقىم، سىجىل تەرەققىي قىلىشىغا تۈرتكە بولىدىغان باشقۇرۇش، مەبلەغ سېلىش مۇھىتى، ئۆزىگە خاس كارخانا مەدەنىيىتى بەرپا قىلىش كېرەك.

# ۋاستە تىجارىتى ۋە يول ئېچىش

بۇنىڭدىن بىر ھەپتە ئىلگىرى يېزىدىن بىر تۇغقىنىم كەلگەنىدى. ئۇ ماڭا يۇرتىدا بولۇۋاتقان ئىشلار قاتاردا مۇنداق بىر ئىشنى سۆزلەپ بەردى: ئۇلارنىڭ مەھەللىسىدە بىر باققال كىشى بولۇپ، ئۇ يىل بويى بازاردا باققاللىق قىلىش بىلەن پۇل تېپىپ تىرىكچىلىك قىلىدىكەن. بۇلتۇر قوغۇنىنىڭ تازا بازىرى چىققانلىقتىن، ئۇمۇ ۋە باشقا قوغۇن تېرىغان دېھقانلارمۇ پايدا ئاپتۇ. بۇ كىشى بۇ يىلمۇ بالدۇر تەييارلىق قىلىپ، 30 ~ 40 مو يەرگە قوغۇن تېرىپتۇ. ئۇ بۇنىڭ بىلەن توختاپ قالماي، شۇ يېقىن ئەتراپىتىكى قوغۇن تېرىشتا تەجرىبىسى بار، قوغۇن تېرىشقا قىزىقىدىغان بىر قىسىم كىشىلەرگە ئىلھام بېرىپ، ئۇلار بىلەن توختام تۈزۈپ، قوغۇنلىرىنى سېتىۋېلىشنىڭ تەرەددۇتىنى قىلمىتۇ ھەمدە 20 نەچچە قوغۇن تېرىيدىغان دېھقاننى ئۆيىگە يىغىپ، ئۇلارغا ئالدىن پۇل تارقىتىپ، ۋاستىچى بولۇشقا تەييارلىق قىلىپتۇ. بۇنىڭدىن خەۋەر تاپقان بەزى رەھبەرلەر ئۇنى يېزىنىڭ بىر تۇتاش تېرىقچىلىق قىلىشىغا بۇزغۇنچىلىق قىلغان دەپ ئەيىبلەپتۇ.

دېھقان ۋاستىچى نۆۋەتتە دۆلەت مەخسۇس بەلگىلىمە چىقىرىپ قوغداۋاتقان، قوللاۋاتقان، ئېتىبار بېرىپ تەرەققىي قىلدۇرۇۋاتقان كەسىپ. ئۇنىڭ دېھقانلار ۋە مەھسۇلات ئىشلەپچىقارغۇچىلارغا كەلتۈردىغان پايدىسى، جەمئىيەتكە كەلتۈرۈۋاتقان مەنپەئەتى، بازار ئىگىلىكىنى تەرەققىي قىلدۇرۇشقا كۆرسەتكەن تەسىرى ئىنتايىن چوڭ. ۋاستىچىلار بايلىق

يـــاراتقۇچىلار، بـــازار ئـــاچقۇچىلار، ئىقتىســـادنى تـــەرەققىي قىلدۇرغۇچىـــلار، كـــۆپ خىـــل ئىگىـــلىكنى سەرخىللاشـــتۇرغۇچىلار بولۇش سۈپىتى بىلەن يەرلىك ئىگىلىكنى ھاياتىي كۈچكە ئىگە قىلىـــپ، ئىشلەپچىقىرىش كۈچلىـــرىنى، بـــايلىق ئـــەۋزەللىكىنى ئـــېچىـــپ، ئـــۆزى ۋە ئۆزگـــلەرنىڭ كـــىرىمىنى ئاشۇرۇشـــتا غايـــەت زور رول ئويناپدۇ. بۇ ھۆكۈمـــەتنىڭ قوللىشـــىدىكى مۇھـــىم ســـەۋەب، ئۆز ئـــارتۇقچىلىقىنى نامايـــان قىلىشـــتىكى تـــۈپ كوزىـــر. ھـــالبۇكى، بايىقى كىشى بۇ كوزىرنى قولغا كەلتۈرۈشـــتە ئۆزىنىڭ سۈبىيېكتىپ خاھىشىنى چىقىش قىلىـــپ قالغان. ئەسلىدە ئۇ ئايرىم قانۇنىي ۋاستىلەرگـــە ســـەل قارىغـــان. بـــۇ ئۇنـــىڭ شـــۇ جەھـــەتتىكى چۈشەنچىســـىنىڭ كـــەملىكىكى، تەجرىبىســـىنىڭ يوقلۇقىدىـــن بولغان.

ۋاستىچىلىكنىڭ تۈرلىرى ناھايىتى كـــۆپ، دۆلـــەتنىڭ قانۇن - پەرمانلىرىدا ۋە ئېتىبار بېرىش سىياسـەتلىرىدە ۋاسـتىچىلىكنىڭ تـــۈر، شـــەكىللىرى، مـــەزمۇن ۋە دائىرىســـى ناھـــايىتى ئېـــنىق كۆرســـتىپ بېرىلگـــەن. ئۇنـــىڭ بـــىرلا مـــەركىزى نۇقتىســـى – مەھســـۇلات ئىشلەپچىقارغۇچى بىلـــەن ئىســـتېمالچى ئوتتۇرىســـىدا باغلىنىش ھـــەرىكىتىنى ئېلىپ بېـــرىش بولـــۇپ، ئۇنـــىڭ ئومۇمـــىي جـــەريانىغا مۇلازىمـــەت ســـىڭىدۇ، بـــۇ يـــەردىكى مۇلازىمـــەت ئىككى تەرەپـــنى بـــاغلاپ، ســـېتىش، ســـېتىۋېلىش قىـــزغىنلىقىنى شـــەكىللەندۈرىدۇ. تـــەرەققىي قىلغان ئەللـــەردە ۋاســـتىچىلىك بىـــر خىـــل ســـودا، شـــۇنداقلا ئـــەڭ كـــەڭ ئومۇملاشـــقان ئىجتىمـــائىي ئىشلەپچىقىرىش كۈچى بولـــۇپ شەكىللەنگـــەن. ھـــەتتاكى، مـــەلۇم تـــۈردە ئـــارتۇقچىلىقى بـــار تەنھەرىكـــەتچىمۇ ۋاســـتىچى تـــەكلىپ قىلىش شەكلى بىلـــەن ئۆزىنىڭ ئارتۇقچىلىقىنى نامايان قىلىش سورۇنى، مۇسابىقە تەشكىللەش ۋە ئۇنى كۆرىدىغان تاماشىبىننى ئورۇنلاشـــتۇرۇش، كېتـــەرلىك مەبلـــەغ غەملـــەش قاتـــارلىق ئىشلارنى ھاۋالە قىلىپ، ئۇتۇق قازىنىشقا يول ئاچىدۇ. بۇ ئەجەبلىنـــەرلىك

ئىش ئەمەس، بەلكى ناھايىتى ئەھمىيەتلىك ئىش بولۇپ ھېسابلىنىدۇ. چۈنكى بىر تەنھەرىكەتچىگە نىسبەتەن ئۇ بىر كەسپىي خادىم، تىجارەتچى ئەمەس. شۇڭا ئۇ ئۆزىنىڭ كەسپىگە ئائىت بىلىملەرنى، كەسپىي ئىقتىدارغا ئائىت ئارتۇقچىلىقلارنى بىلىسىمۇ، بازارغا، سودا - سېتىققا ئائىت بىلىملەرنى بىلمەيدۇ، بۇ جەھەتتە ئۇنىڭ ھېچقانداق ئارتۇقچىلىقى، تەجرىبىسى يوق، ھالبۇكى ۋاستىچىدا ئۇنىڭدا بار كەسپىي ئىقتىدار يوق بولسىمۇ، تەنھەرىكەتچىدىكى ئىقتىدارنى بازارغا سالالايدىغان ۋە ئۇنىڭدىن بەلگىلىك ئىقتىسادىي قىممەت يارىتالايدىغان ئىقتىدار بولىدۇ. بىز ئالدىنقى كىتابلىرىمىزدىمۇ ئوتتۇرىغا قويۇپ ئۆتكەنىدەك، ھەرقانداق بىر كەسىپ ۋە ئىشلەپچىقىرىش قىممەت يارىتىشى، بازارغا يۈزلىنىشى كېرەك، تەنھەرىكەتچىنىڭ كەسپىي ئىقتىدارىمۇ قىممەت يارىتىشى، بازارغا يۈزلىنىپ تەرەققىي قىلىشقا ئاساس سېلىشى كېرەك، شۇنداق قىلمايدىكەن، ئۇ تۇرمۇشىنى قامداش ئۈچۈن باشقا ئىشنى قىلىشى لازىم، ئۇ يەنىلا ئۆزىنىڭ كەسپىنى تەرەققىي قىلدۇرىمەن دەيدىكەن، چوقۇم ئىقتىدارىنى كوزىر قىلىپ بازارغا سېلىپ، كەسپىي ئارتۇقچىلىقى ئارقىلىق پۇل تېپىشى، تىجارەتكە يۈزلەندۈرۈشى كېرەك. تەنھەرىكەتچى ئۆزىنىڭ كەسپىي ئىقتىدارىنىڭ قىممەت يارىتالايدىغانلىقىنى بىلسىمۇ، ئۇنى قانداق بازارغا سېلىشنى بىلمەيدۇ. ۋاستىچى بۇنى ناھايىتى ياخشى بىلىدۇ، شۇڭا بۇ يەردە ۋاستىچىنىڭ رولى ناھايىتى چوڭ بولىدۇ.

بىز ئالدىنقى كىتابلىرىمىزدا ۋاستىچىلىكتە دەسمىي سالمايمۇ كۆپ پۇل تاپقىلى بولىدىغانلىقىنى سۆزلەپ ئۆتكەنىدۇق. راستىنى ئېيتقاندا، بۇ ئۇلارنىڭ بىر تەرىپى. ۋاستىچىلىكمۇ بىر تۈرلۈك كەسىپ، ئۇنى كەسىپ قىلىشقا نۇرغۇن ۋاقىت كېتىدۇ. كۆپ خىل مەھسۇلاتقا ۋاستىچىلىك قىلىش، بىر قىسىم مەھسۇلاتقا ۋاستىچىلىك قىلىش، بىرلا مەھسۇلاتقا

ۋاستىچىلىك قىلىشتەك كەسىپ خاراكتېرى بولىدۇ. ئومۇمەن ئۇلار بىلگەننى ۋە پايدا ئېلىشقا كۆزى يەتكەننى قىلىپ، زىيان تارتىشتىن ئىمكانىيەت بار ئۆزىنى چەتكە ئالىدۇ. شۇڭا بەزىدە كۆپ، بەزىدە قىسمەن دەسمىي سالىدۇ، بەزىدە پەقەت دەسمىي سالمايمۇ ناھايىتى نۇرغۇن پايدا ئالالايدۇ.

ۋاستە تىجارىتى رىقابەت تىجارىتى بولۇش بىلەن بىر چاغدا مەھسۇلات ئىشلەپچىقارغۇچىلىرىغا زىيان يەتكۈزمەيدىغان، ئۆزىگە نەپ يەتكۈزىدىغان، ئىستېمالچىلارغا قولايلىق يارىتىدىغان، بازارنى، سودىنى جانلاندۇرىدىغان تىجارەت شەكلى بولۇپ، ئۇنىڭ ئىشلەپچىقىرىش، سېتىشنى جانلاندۇرۇشتىكى رولى ئىنتايىن چوڭ. بۇ كەسىپ بىلەن شۇغۇللانغانلار كۆپ پۇل تاپالايدۇ ھەم باشقىلارغا كۆپ تەرەپلىمە پايدا يەتكۈزەلەيدۇ. بۇنىڭ ئۈچۈن مۇنداق بىرنەچچە ئىشنى قىلىشى كېرەك:

**1. ۋاستىچىلىك كەسپى بىلەن شۇغۇللانغۇچىلار بۇ كەسىپ ھەققىدىكى سىياسەتلەرنى تولۇق بىلىشى كېرەك.** ۋاستىچىلىك كەسپىنىڭ سىياسەتچانلىقى، دەۋرچانلىقى، بازارچانلىقى تولىمۇ كۈچلۈك بولىدۇ. شۇڭا بۇ كەسىپ بىلەن شۇغۇللانغان ئادەم ۋاستىچىلىك كەسپىنىڭ قانۇن - پەرمانلىرى، ئۆلچەم - بىرلىكلىرى، بازار بىلەن بولغان مۇناسىۋىتى، باغلىنىشى، شۇنىڭدەك ئېتىبار بېرىش چارىلىرى ھەققىدىكى بىر قاتار سىياسەتلەرنى تولۇق بىلىشى ھەمدە بىر قەدەر ئەتراپلىق بىلىمگە ئىگە بولۇشى كېرەك.

**2. ۋاستىچىلىك كەسپىنى ئەستايىدىل ئۆگىنىش كېرەك.** بۇ كەسىپمۇ خۇددى ھۇنەر - كەسىپكە ئوخشاش خاسلىققا، قاراتمىلىققا ئىگە بولۇپ، بەلگىلىك ئىقتىدار ۋە پاراسەت بولمىسا، ئۇنىڭدىن ياخشى ئىقتىسادىي ئۇنۇم يارىتىلى بولمايدۇ. ئۆگىنىشتە مۇشۇ كەسپىنىڭ بازارغا تەتبىقلىنىش ۋە قانداق مۇلازىمەت قىلىش، بولۇپمۇ تىجارەت داۋاملىدا ئارىلىقتىكى

مۇلازىمەتنى قاناداق ئېلىپ بېرىش، مۇئاملىدارلار ئارىسىدا ئىناۋەتنى قاناداق تىكلەش، سودىنى قاناداق قىلغاندا قانۇنلۇق، تەرتىپلىك قىلىش ۋە يۇرۇشتۇرۇش تەدبىرلىرىنى ياخشى ئۆزلەشتۇرۇش كېرەك. تىجارەتنى راۋانلاشتۇرۇشتا چوقۇم ئالدى بىلەن مۇلازىمەتنى ئەلا، جانلىق، ئەڭ ۋايىغا يەتكۈزۈپ قىلىشقا توغرا كېلىدۇ، چۈنكى بۇ كەسىپنىڭ ئەڭ ئاۋۋال سالىدىغان دەسمايىسى مۇلازىمەت، ئاندىن قالسا، مەبلەغ، ئاندىن قالسا، ئىناۋەت بولىدۇ. مۇلازىمەت تەرەپلەرنى مايىل قىلىش رولىنى ئويناىدۇ، مەبلەغ ھەر قايسى تەرەپلەرنى باغلاپ، بىردەكلىكنى ساقلايدۇ، ئىناۋەت باشقىلارنىڭ ئىشەنچىسىنى ئاشۇرىدۇ. شۇڭا بۇ بىر قاتار تەرەپلەرنى ناھايىتى ياخشى ماسلاشتۇرۇش كېرەك.

**3. ۋاستە، بازار ۋە مەھسۇلاتنى تاللاش كېرەك.** ۋاستىچىلىك كەسپى بىلەن شۇغۇللانغۇچىلار ۋاستە قىلىدىغان تۈرنى، بازارنى ناھايىتى ياخشى تاللىشى كېرەك. چۈنكى ۋاستىچىلىك كەسپىدە قىلىدىغان تۈرلەر بەك كۆپ، دائىرە بەك كەڭرى بولۇپ، ھەممە تۈرگە قول تىقىپ تۈگەتكىلى بولمايدۇ. بىر ئادەمگە ياكى بىر شىركەتكە نىسبەتەن شۇ تۈرلەردىن مەلۇم بىر ياكى مۇناسىۋەتلىك بولغان ئىككى ـ ئۈچ تۈرنى تاللاپ قىلىش كېرەك، مەسىلەن، يېزا ئىگىلىك مەھسۇلاتلىرىنى سېتىش تۈرىنى ئالىدىغان بولساق، ئۇنىڭدا ئاشلىق، كۆكتات، باغۋەنچىلىك، ئورمانچىلىق، شۇنىڭدەك ئۇرۇق، كۆچەت يېتىشتۇرۇش... دېگەندەك بىر قاتار تۈرلەر بار. بۇنىڭ ھەممىسىنى بىر ـ ئىككى ئادەم بىلەن قىلىپ تۈگەتكىلى بولمايدۇ، شۇڭا مۇشۇ تۈرلەردىن ئۆزىمىز بىلىدىغان بىر تۈرگە كىرىشىپ، شۇ تۈرنى مەركەزلىك قانات يايدۇرغاندا، تەجرىبىنى كۆپ توپلىغىلى ۋە ياخشى پايدا ياراتقىلى بولىدۇ، ئەكسىچە، يېزا ئىگىلىك تۈرىنىڭ ھەممىسىنى قارىقويۇق قىلغاندا، ھەم يېتىشىپ بولغىلى بولمايدۇ، ھەم بېسىلىپ

قىلىش، مەبلەغ يېتىشمەسلىك سەۋەبىدىن چېكىنىپ كېتىشنى كەلتۈرۈپ چىقىرىدۇ.

**4. توسالغۇلارنى راۋانلاشتۇرۇش كېرەك.** جەمئىيەتنىڭ ئىجتىمائىي ئاساسىي ئادەم بولغانلىقتىن، ئىجتىمائىي ئىشلەپچىقىرىش داۋامىدا ئادەملەرنىڭ ئوينايدىغان رولى ۋە قانۇنىنى ئىجرا قىلىش سەۋىيەسى ئوخشاش بولمايدۇ، بۇ بەزىدە كەسىپلەرنىڭ راۋان يۈرۈگۈزۈلۈشىگە نۇقسان يەتكۈزىدۇ. بۇ توغرا بولمىغان ئىجتىمائىي مەسىلە بولۇپ، ئۇنىڭ دەۋرى ئۆزۈن بولمايدۇ ياكى دەۋرىيلىنىش جەريانىدا تەدرىجىي ياخشىلىنىپ ئۆڭشىلىدۇ. بىز يۇقىرىدىكى يېزىدىن كەلگەن تۇغقىنىمىزنىڭ بايانىغا يەنە قايتىپ كېلىدىغان بولساق، ئۇمۇ ئىجتىمائىي ھادىسىنىڭ تەسىرىدىن بولغان قاراش بولۇپ، ئۇنى ھەل قىلىشنىڭ ياخشى چارىسى مەسىلىلەرگە ئەستايىدىل قاراپ، توسالغۇلارنى راۋانلاشتۇرۇپ، سەۋرچانلىق بىلەن كەسىپكە يول ئېچىش كېرەك. بەلگىلىمە بويىچە يۇقىرىدا ئوتتۇرىغا قويغان ۋاستىچىلىك ئىشىنى ھۆكۈمەت تارماقلىرى قوللىشى، يارەم بېرىشى كېرەك ئىدى. بىراق ئۇنى ئىجرا قىلغۇچى ئايرىم كىشىلەرنىڭ نامۇۋاپىق ھەرىكىتى باشقىلارنىڭ مەلۇم جەھەتتىكى مەنپەئەتىنى زىيانغا ئۇچراتقان، بۇ ھەممە ئىشنىڭ يوققا چىققانلىقىدىن دېرەك بەرمەيدۇ. بۇنداق ئەھۋالدا قانداق قىلىش كېرەك؟ شۇ كىشى مۇناسىۋەتلىك مەمۇرى تارماقلار، قانۇنىي ۋاستىلەرنى ئىزدىشى، مۇناسىۋەتلىك قانۇنىي رەسمىيەتلەرنى ئۆتىشى، يەنى «ۋاستىچىلارنى ئەنگە ئېلىپ تىزىملاش گۇۋاھنامىسى»گە ئوخشاش ئىناۋەتلىك گۇۋاھنامىلارنى بېجىرىپ، توسالغۇلارنى راۋانلاشتۇرىدىغان سالاھىيەت ھازىرلىشى كېرەك. بۇنىڭدىن باشقا، ئالدىن خەۋەرلەندۇرۇش، ئەنگە ئالدۇرۇش، مۇناسىۋەتلىك تارماقلارنى خەۋەردار قىلىش ئارقىلىق تۇرلۇك شەكىلدىكى توسۇش، **چەكلەش ھەرىكەتلىرىنىڭ يۈز بېرىشىنىڭ ئالدىنى ئېلىش كېرەك.**

مۇئەللىپ بىر قېتىم مەلۇم يېزىدىكى دېھقانچىلىق مەسىۇلاتلىرى ۋە يەرلىك ھەر خىل مەسىۇلاتلارنى سېتىۋېلىش ۋاستىچىسىنىڭ توختام ئىمزالاش مۇراسىمىغا قاتناشتى. بۇ ۋاستىچى ھۆكۈمەتنىڭ يۇقىرىقىدەك گۇۋاھنامىلىرىنى تولۇق ئالغان بولۇپ، توختام ئىمزالاشتىن ئاۋۋال يېزا ۋە سودا - سانائەتنى مەمۇرىي باشقۇرۇش تارمىقىنىڭ مۇناسىۋەتلىك رەھبەرلىرىگە چۈشەندۈرۈپ، ئۇلارنى قايىل قىلغان ھەمدە ئۇلارنى نەق مەيدانغا ئېلىپ بېرىپ، ئاممىنى سەپەرۋەر قىلىشقا يارەملەشتۇرگەن. شۇنىڭ بىلەن توختام تۈزۈش ئىشى نەتىجىلىك بولغان. بۇ يېڭى شەيئى، بولۇپمۇ كۆلەملىشىشكە قاراپ تەرەققىي قىلغان كەسىپ بولۇپ، ئۇنى ھەر جەھەتتىن قوللاشمۇ ھەربىر رەھبىرى كادىر ۋە ھەر دەرىجىلىك تارماقلارنىڭ باش تارتىپ بولمايدىغان مەسئۇلىيىتى، شۇڭا ھەر قايسى تارماقلار ۋاستىچىلىك پائالىيەتلىرىنى بوغماسلىقى، ھەر خىل ۋاستىلەرنى قوللىنىپ، سۈيىئىستېمال قىلماسلىقى كېرەك. بۇ جەھەتتە قانۇنغا، كىشىلەرنىڭ تاللىشىغا ھۆرمەت قىلىشى، ئۇلارنى قوللاپ مەدەت بېرىپ، يەرلىك ئىگىلىكنىڭ تەرەققىياتىنى تېزلىتىشكە تۈرتكە بولۇشى كېرەك.

5. قويمىچىلىق قىلىشتىن قاتتىق ساقلىنىش كېرەك. ۋاستىچىلىك كەسپى بىلەن شۇغۇللانغۇچى ساغلام پوزىتسىيەگە، ئېنىق مەقسەت - نىشانغا، توغرا بازار قارىشىغا ۋە راستچىل، سەمىمىي مۇلازىمەت ئىستىلىغا ئىگە بولۇشى كېرەك. ئالغاندا مۇۋاپىق باھادا بولۇشقا، ساتقاندا ھەققانىي گەپ قىلىشقا، ۋەدە قىلغاندا راست ۋە دەل بولۇشقا كاپالەتلىك قىلىشى كېرەك، شۇ ئارقىلىق ئىناۋەت، ئىشەنچ ئوبرازىنى تىكلەپ، ئۇزاق مۇددەت پۇت تىرەپ تۇرالايدىغان مەنىۋى ئاساس يارىتىشى كېرەك، بۇنىڭ ئەكسىچە، يالغان سۆزلەش، ساختا ئۇسۇللارنى قوللىنىپ باشقىلارنى ئالداش، قويمىچىلىق قىلىشتىن قاتتىق ساقلىنىش كېرەك، بۇ ۋاقىتلىق ئىش،

شۇنداقلا جەمئىيەت ئورتاق ياقتۇرمايدىغان، نەپرەتلىنىدىغان ئىش بولۇپ، ۋاستىچىلىك كەسپىنى تېزلا ۋەيران قىلىۋېتىدۇ.

**6. ھەر قايسى تەرەپلەرگە نەپ يەتكۈزۈش كېرەك.** ۋاستىچى تىجارەت داۋامىدا ئۆزىنىڭ مەنپەئەتىنىلا كۆزلىسە بولمايدۇ، ئۇنىڭ مەنپەئەتى ئەڭ ئاز بولغاندىمۇ، ساتقۇچى، سېتىۋالغۇچى، ئىستېمالچى، بازاردىن ئىبارەت تەرەپلەرنىڭ ئورتاق مەنپەئەتى بىلەن زىچ باغلىنىشلىق بولىدۇ. شۇڭا مەھسۇلاتنىڭ ۋاستىچىلىكىنى قىلغاندا، مۇشۇ تەرەپلەردىكى چېتىشلىق بولغان مۇناسىۋەت، مەنپەئەتلەرنى ئەتراپلىق ئويلىشىپ، ئۇلارنىڭ مەنپەئەتىنى ئۆزىنىڭ مەنپەئەتى بىلەن چىقىش قىلغان ئاساستا بېكىتىپ، نەپ يەتكۈزۈش بەدىلىگە نەپ ئېلىشتەك ھالەتنى شەكىللەندۈرۈش كېرەك، بۇ يەنە بىر جەھەتتىن ۋاستىچىلىك تىجارىتىنى ئەڭ ساغلام، راۋان تەرەققىي قىلدۇرۇشقا پايدا يەتكۈزىدۇ.

# بايلىق ياراتقان ۋاستىچىلىك

بازار ئىگىلىكىنىڭ ئۇچقانداك تەرەققىي قىلىشى، يېزا ئىگىلىك كەسىپ قۇرۇلمىسىنىڭ كۆپ مەنبەلىك بايلىق ئۇستۇنلۇكىنى نامايان قىلىشىغا پۇرسەت يارانتى. ئېتىز بىلەن ئۆيى ئارىلىقىدا تېرىقچىلىق ۋە تىرىكچىلىك قىلىدىغان سانسىزلىغان دېھقان بازارغا كىردى ۋە بازارغا يۈزلىنىپ، بازار ئېھتىياجلىق، پۇل تاپقىلى بولىدىغان ئىشلەپچىقىرىش، ئىگىلىك بىلەن شۇغۇللىنىشقا باشلىدى. ئۇلارنىڭ يەككە هالدا سېتىشى، تارقاق هالدا كۆپ مەنبەلىك سېتىشى جەريانىدا بىر تۈركۈم ۋاستىچى ـ ساتقۇچى، يەنى باشقىلارنىڭ مەهسۇلاتلىرىنى ئاز ـ ئازدىن يىغىپ، توپلاپ ساتقۇچىلارنى بارلىققا كەلتۈردى. ئۇلار بازار بىلەن دېھقانلار، سېتىۋالغۇچىلار بىلەن ساتقۇچىلار ئارىسىدا سېتىش ـ سېتىۋېلىش مۇناسىۋىتىنى شەكىللەندۈرۈپ، هەم كۆۋرۈكلۈك رول ئويناندى، هەم باها ئارقىلىق بازارنى مۇقىملاشتۇرۇپ، ئىشلەپچىقارغۇچىلارنىڭ مەنپەئەتىنى قوغداشتا ناهايىتى زۆرۈر بولغان روللارنى ئويناندى. مەن بىرنەچچە ئاي تەكشۈرۈش، ماتېرىيال توپلاش ئارقىلىق، قەشقەر ۋىلايىتىنىڭ بىر قىسىم جايلىرىدىكى دېھقان ۋاستىچىلارنىڭ تىجارەت ئەهۋالى بىلەن تونۇشۇپ چىقتىم. تۆۋەندىكىلىرى شۇلارنىڭ بىر قىسمى.

## گۈله ـ قاق پېشۋاسى

تۇرغۇن هامۇتنىڭ گۈله ـ قاق سېتىش تىجارىتى بىلەن

شۇغۇللىنىپ، دېھقانلارغا ۋە ئۆزىگە نەپ يەتكۈزۈۋاتقانلىقىنى ئاڭلىغىلى خېلى بولغانىدى. ئۇنى زىيارەت قىلىش ئارزۇيۇم ئالتۇن كۈزدە ئىشقا ئاشتى. قەشقەر كونىشەھەر ناھىيە تاشمىلىق يېزىلىق پارتكوم، ھۆكۈمەتنىڭ ياردىمى بىلەن تۇرغۇن ھامۇتنىڭ 2 - كەنت 2 - مەھەللىدىكى ئۆيىگە باردۇق. شۇ قەدەر كۆجۈم ۋە ھاۋاسى شۇ قەدەر ساپ بىر مو ئەتراپىدىكى باغباراڭلىق بۇ ئۆي ھەم چوڭ، ھەم ئېگىز سېلىنغان بولۇپ، ھويلىغا كىرىشىمىزگە ئۆرۈك گۈلىسىنىڭ مەززىلىك ھىدى دىمىقىمىزغا ئۇرۇلدى. 40 ياشلاردىن ئاشقان ئايال غوجايىن بىزنى قىزغىن كۈتۈۋالدى ۋە كېلىش مەقسىتىمىزنى بىلىپ گۈلە بېسىلغان ئۆي، ھويلىلارنى بىرمۇبىر كۆرسەتتى. بىرنەچچە ئۆي ۋە ھويلىغا بېسىلغان گۈلە 100 تونىنا ئەتراپىدا بولۇپ، كۆپ قىسمى دۆڭلىنىپ قويۇلغان، بىر قىسمى چېپىتا، تاغارلارغا قاچىلاپ قويۇلغانىدى. ئىگىلەشتىن مەلۇم بولدىكى، بۇنىڭ بىر قىسمى يېقىندا چىكخەيگە، يەنە بىر قىسمى ئۇرۇمچى قاتارلىق جايلارغا يۆتكىلىدىكەن. گۈللەر شۇ قەدەر پاكىز ۋە شۇ قەدەر چوڭ بولۇپ، ئادەم قارىغانسېرى بىرده ئۇ ئاق ئالتۇندەك، بىرده سېرىق ئالتۇندەك جۇلالىق كۆرۈنەتتى.

ئىگىلىشىمچە، تۇرغۇن ھامۇت 1982 - يىلى بىر مو يەردە موكا ياغلىق ئۆرۈكى بەرپا قىلىپ، گۈلە قۇرۇتۇپ سېتىش بىلەن شۇغۇللىنىشقا باشلاپتۇ. 1992 - يىلىغا كەلگەندە، ئۆرۈكلۈك باغ كۆلىمىنى ئالتە موغا كېڭەيتىپ، باغۋەنچىلىكنىڭ قەنتىنى چېقىپ، باشقىلارنىڭ ئۆرۈك، گۈللىرىنى سېتىۋېلىپ، بازاردا سېتىش، خېرىدار جەلپ قىلىپ سېتىش، بازار ئاتلاپ، يۆتكەپ سېتىش بىلەن شۇغۇللىنىپ پايدىسىنى كۆرۈشكە باشلاپتۇ.

تاشمىلىق يېزىسى داڭلىق موكا ياغلىق ئۆرۈك ماكانى بولغاچقا، يېزا كەسىپ قۇرۇلمىسىنى تەڭشەش جەريانىدا ئۆرۈكچىلىكنى تۈۋرۈك كەسىپ قىلىپ تۇتۇپ، ئەۋزەللىكىنى

نامايان قىلىشقا باشلىغان، بۇنىڭ بىلەن ئۆرۈكلۈك كۆلىمى ۋە دېھقانلارنىڭ ئۆرۈكتىن كېلىدىغان كىرىمى يىلدىن يىلغا تېز كۆپەيگەن. ھازىر يېزا بويىچە ھەر يىلى ئوتتۇرا ھېساب بىلەن دېھقانلار ئۆرۈكتىن 10 مىليون كىلوگرامدىن 13 مىليون كىلوگرامغىچە ھوسۇل ئالىدىغان ھالغا يەتكەن. ئۇنىڭ يېرىمىدىن كۆپرەكى گۈلە قىلىپ قۇرۇتۇپ سېتىلىدىغان بولغاچقا، تۇرغۇن ھامۇتنىڭ گۈلە ئېلىپ - سېتىشى ئۇچۇن ئاساس سېلىپ بەرگەن. دېھقانلارمۇ ئىشلەپچىقارغان ئۆرۈك ۋە ئۆرۈك گۈلىسىنى ئۆزلىرى تولۇق بىر تەرەپ قىلىپ سېتىپ بولالمىغانلىقتىن، تۇرغۇن ھامۇتقا ئوخشاش ۋاستىچىلارغا تاپىنىشقا توغرا كەلگەن. تۇرغۇن ھامۇتمۇ دەل مۇشۇنداق ئەۋزەللىكنى نەزەردە تۇتۇپ، يۇرەكلىك مەبلەغ سېلىپ ۋە بازار ئېچىپ، 2003 - يىلىدىن باشلاپ تورنى كەڭ يايغان ۋە ئىچكىرى ئۆلكىلەرگە بېرىپ، خېرىدار ئىزدەپ، بازار ئېچىشنىڭ يولىغا ماڭغان. ئۇ شۇ يىلى چىڭخەي ئۆلكىسىدىكى بىر شىركەت بىلەن يىلىغا 50 تونىنا ئۆرۈك گۈلىسى سېتىپ بېرىش توختامى ئىمزالاپ ئۇتۇق قازانغان ۋە شۇنىڭدىن بۇيان ئۆز مەھەللىسىدىكى گۈلىلەرنى ئۆز مەھەللىسىدىن چىقماي تۇرۇپ ساتىدىغان، دېھقانلارغا قولايلىق يارىتىدىغان ھەم كۆپلەپ پايدا يارىتىپ بېرىدىغان بولغان. تۇرغۇن ھامۇت يەنە يېقىنقى ئىككى يىلدىن بۇيان، ۋىلايەت، ئاپتونوم رايون ۋە مەملىكەتلىك يەرمەنكىلەرگە مەھسۇلاتلىرىنى قاتناشتۇرۇپ يۇقىرى ئىناۋەت يارىتقان. ئۇ ئۆرۈك گۈلىلىرىنى بىر تەرەپ قىلىشتا بىرمۇبىر تەكشۇرۇپ رەڭگى، تۇرى، سۇپىتىگە ئاساسەن ئۇچ چوڭ تۇرگە ئايرىپ سېتىش، قۇرۇتۇش بىلەن بىر چاغدا، خېرىدارلار بىلەن قويۇق مۇناسىۋەت ئورنىتىپ، ئىشەنچ يارىتقان، ئۇ بۇ يىل سودا كۆلىمىنى كېڭەيتىش ئۇچۇن، مالايسىيا، پاكىستان قاتارلىق دۆلەتنىڭ سودىگەرلىرى بىلەن 15 تونىنا موكا يېغلىق ئۆرۈك

گۇلىسى سېتىپ بېرىش توختامى تۈزۈپ ئەمەلىيلەشتۈرگەن. تۇرغۇن هامۇت هەر يىلى نەچچە يۈز تونىنا ئۆرۈك گۇلىسىنى سېتىش، بىر تەرەپ قىلىش جەريانىدا كۆپ جاپا چەكسىمۇ ۋايسىماي، ئۆزىنىڭ ۋاستىچىلىك كەسپىنى قىزغىن سۆيۈپ، هەم دېهقانلارنىڭ، هەم يەرلىك هەر دەرىجىلىك پارتكوم، هۆكۈمەتلەرنىڭ يۇقىرى باهاسىغا ئېرىشكەن. هەر يىللىق ساپ پايدىسىنى 25 مىڭ يۈەندىن 34 مىڭ يۈەنگىچە يەتكۈزگەن. ئۇنىڭ ياردىمى بىلەن يەنە، بۇ يېزىدىن 20 نەچچە كىشى گۈلە سېتىش، گۈلە قۇرۇتۇش كەسپى ۋە ۋاستىچى ئائىلىسى بولۇپ شەكىللىنىپ، تاشمىلىق دېهقانلىرىغا ۋە بۇ يېزىغا بايلىق يارىتىپ بېرىۋېتىپتۇ.

## باققالنىڭ پاراستى

يوپۇرغا ناهىيە يوپۇرغا بازار 3 - كەنت 5 - مەهەللىدىكى ئوبۇل قۇربانىنىڭ ئۆيىگە كىرگەندە شۇقەدەر كەڭ هويلىنىڭ هەممە يېرىگە قوغۇن تىزىقلىق تۇرغانلىقىنى كۆردۇق. هويلا دەرۋازىسىنىڭ يان تەرىپىگە نەچچە يۈز دانە قوغۇق قاچىلايدىغان ئۆلچەملىك يەشىك بېسىقلىق تۇراتتى. ئۆينىڭ ئۆگزىسىدە بىرنەچچە ئادەم تىزىقلىق قوغۇنلارنى ئايرىپ، بىرىكمە تور خالتا كەيدۇرۇش بىلەن ئالدىراش ئىدى. بىز قىزىققان هەم هەيران بولغان هالدا ئۆگزىگە چىقتۇق ۋە بۇ يەرگە تىزىپ قويۇلغان قوغۇنلارنى كۆرۈپ راسا ئوخشىغان قوغۇنلۇققا كېلىپ قالغاندەك بولدۇق. قوغۇنلار بىر - بىرىدىن چوڭ، سۈپەتلىك بولۇپ، 400 كىۋادرات مېتىر كېلىدىغان ئۆينىڭ ئۆگزىسىگە شۇنداق چىرايلىق، رەتلىك تىزىپ قويۇلغان. بۇ قوغۇنلارنىڭ كۆپ قىسمى ئىچى كۆك چىقىدىغان تورلاش قوغۇن بولغاندىن باشقا، ئاز بىر قىسمى قارا كۆسەي قوغۇنى بولۇپ، بىزگە ئىستېتىك زوق بەخش

ئەتتى.

ـ شائخەيدە خەلقئارا يېزا ئىگىلىك مەسئۇلاتلىرى يەرمەنكىسى بولىدىكەن، ناھىيە رەھبەرلىرى يوپۇرغىنىڭ قوغۇنىنى يەرمەنكىگە قاتناشتۇرۇپ، كېلەر يىللىق قوغۇن سېتىشقا خېرىدار تاپىمىز دەپ كەپتىكەن. مېنى بىر ماشىنا قوغۇن تەييارلا، ناھىيەگە ۋاكالىتەن يەرمەنكىگە بارىسەن دېدى. شۇنىڭ بىلەن تۇنۇگۈندىن بۇيان يەرمەنكىگە ئاپىرىدىغان قوغۇننى تاللاپ، قاچىلاش بىلەن ئالدىراش بولۇپ كەتتىم، ـ دېدى ئوبۇل قۇربان بىزگە ئەھۋال تونۇشتۇرۇپ، ـ باشقىلارنىڭ قوغۇنلىرىنى كۆرۈپ بېقىڭلار دېسەم، سېنىڭ كۆپ ئىكەن ھەم سېنىڭكىدەك تاللانغان قوغۇن باشقىلارنىڭ ئۆيىدە يوق ئىكەن دېدى. دېمىسىمۇ بۇ يىل قوغۇن بەك پۇل بولدى، قوغۇن يىغقان ئادەم قىشچە باھاسىنى چېنىگە چىقىرىپ سېتىپ، كۆپ پۇل تاپىمەن دەپ، قوغۇننى يەرمەنكىگە دېسە تىقۋېلىپ بەرمەيدۇ. بۇ يىل مەنمۇ توختىماي قوغۇن ساتتىم، قوغۇنىنىڭ باھاسى يۇقىرى بولغاچقا، دېھقانلارمۇ پۇل تاپتى، بىزمۇ پۇل تاپتۇق. كېلەر يىلى قوغۇن تېخىمۇ پۇل بولسۇن، پۇل بولسا ماڭىلا بولۇپ قالماستىن، باشقا دېھقانلارغىمۇ، شۇنداقلا ھەممىمىزگە بولىدىكەن دەپ ئويلاپ، شائخەيگە جابدۇپ قالدىم.

ئۇنىڭ سۆزلەپ بېرىشچە، ئۇ بەشىنچى ئەۋلاد باققال بولۇپ، ئاتا ـ بوۋىسىدىن تارتىپ ناھىيە بازىرىدا دۇكان ئېچىپ قوغۇن سېتىپ كەلگەنىكەن. ئۇ خېلى يىللارغىچە قوغۇننى پىچىپ، بىر ـ ئىككى تىلىمدىن ساتقان. بۇنىڭ پايدىسى كۆپ بولمىسىمۇ، ئوبدانلا تىرىكچىلىك قىلىپ كەلگەنىكەن. يېقىنقى يىللاردىن بۇيان ئۇ دېھقانلار بىلەن كۆپ قېتىم سىردىشىپ ۋە بىر قىسىم قوغۇن تىجارىتى بىلەن شۇغۇللىنىدىغان دېھقانلار، تىجارەتچىلەر بىلەن بىرلىشىپ، قوغۇننى پارچە ئېلىپ، توپ سېتىشتەك ۋاستىچىلىك يولىغا كىرىپ، ئۆزىگە خاس بازار ئېچىپ، قوغۇن ـ

تاۋۇز تىجارىتىنى جانلاندۇرغان. ئۇ ئۇزاق يىللىق قوغۇن سېتىش تەجرىبىسى ۋە قوغۇنلۇق قاناداق خىللىرىنى ئېلىش، بازاردا قاناداق سېتىش، قاناداق ساقلاش، قاناداق ۋاقىتتا، كىمگە سېتىش قاتارلىق ئىشلاردا ئالاھىدە پەمى بولغاچقا، ۋاستىچىلىك يولىغا كىرگەندىن كېيىن، قوغۇنچىلىق تىجارىتى تولىمۇ ئوڭغا تارتقان. شۇنىڭ بىلەن ئۇ ھەر يىلى 100 ~ 200 مىڭ قوغۇننى قولدىن - قولغا ئېلىپ ساتقان. بۇ يىل قوغۇنلۇق باھاسى يۇقىرى، بازىرى ئىتتىك بولغان ئەھۋال ئاستىدا، ئۇ يېزا - بازارغا بېرىپ قوغۇن تېرىغان دېھقانلارنىڭ قوغۇنلىرىنى ئارىلاپ، ئۇلارغا قوغۇن پەرۋىشىنى قاناداق قىلىش ھەققىدە مەسلىھەت بەرگەن ھەمدە بىرنەچچە يۈز مو يەردىكى قوغۇننى ئالدىن پۇل بېرىپ باشقۇرغان، ئېتىزدىكى تېرىقچىلىق، قوغۇنغا سۇنى ئاز قۇيۇش، ئوت - چۆپلەرنى بىرمۇبىر يوقىتىش، يەرلىك ئوغۇتىنى مۇۋاپىق بېرىش، خىمىيەۋى ئوغۇتىنى يېقىن يولاتماسلىق، زىياناش ھاشاراتلارنىڭ ئالدىنى ئېلىش دورىسىنى تۆۋەن نىسبەتتە چېچىش ئارقىلىق قوغۇنلارنى سۈپەتلىك ئۆستۈرۈپ، ئاپتاپ يېگۈزۈپ ئۈزگەن، ئاندىن ئۇنى ناھايىتى تۇجۇپىلەپ ئېتىزلاردىن ئۆزىنىڭ ئۆيىگە زىدە قىلماي توشۇپ، بايىقىدەك چىرايلىق تىزىپ، قىشتىن ئۆتكۈزۈش تەييارلىقىنى قىلغان. ئۇ ئۆزىنىڭ ئەنئەنىۋى قوغۇن ساقلاش ئۇسۇلى بويىچە ھەر يىلى 9 - ئايدىن يانداۋرقى يىلى 6 - ئايغىچە قوغۇنلارنى ساق - سالامەت ساقلىيالايدىكەن، توڭلىتىش ئىسكىلاتىغمۇ سالمايدىكەن. بۇنىڭ سەۋەبىنى سورىغاندا ئۇ مۇنداق دېدى:

— ئاتا - بوۋىمىزدىن قالغان ئەنئەنىۋى ساقلاش ئۇسۇلىمىز بار بولۇپ، قوغۇننى ئادەتتىكى ئۆيدە ياغاچتىن ياسالغان جوزىغا تىزىپ ساقلايمىز، بۇنداق ساقلاشتا بىرسى قوغۇنىنىڭ ئېتىزدىكى پەرۋىشىنى ياخشى قىلىپ، تازا ئاپتاپ يېگۈزۈپ پىشۇرۇپ تاۋلايمىز. يەنە بىرسى، ئۈزگەندىن كېيىن، كۈنگەي جايدا بىر -

ئىككى ئاي شامالدىتىپ، شاپىقىنىڭ سۈيىنى قاچۇرۇپ، كۈزنىڭ ئاپتىپىدا تاۋلاپ، رەسمىي توك چۈشكەندە ساقلايدىغان ئۆيگە ئەكىرىپ تىزىپ قويىمىز. ھەتتا قىشتىمۇ قار ياغقان چاغدا قوغۇن بار ئۆينىڭ دېرىزىسىنى ئېچىپ، ھاۋا ئالماشتۇرۇپ، ئۆي ئىچىنى ساپلاشتۇرۇپ قويىمىز، شۇنىڭ بىلەن قوغۇنلاردىن بىرسىمۇ بۇزۇلمايى ئوبدان تۇرىدۇ، بىزنىڭ ساقلاش ئىسكىلاتىمىز، ھازىرقى زامان سوغۇق ساقلاش، ئۇخلىتىپ ساقلاش، توڭلىتىپ ساقلاش ئۇسۇلىدىن ياخشى.

— بىر يىلدا قانچىلىك پايدا ئالىسىز؟ — دەپ سورىدىم مەن ئۇنىڭدىن.

— نېمە دېسەم بولار، پايدىمىز خېلى بار. يەيمىز - ئىچىمىز، بىز دېھقان خەق يېزىپ قويۇپ ئولتۇرمايمىز. ھازىر ئۆيۈمدە 10 مىڭدىن ئارتۇق قوغۇن بار. مۇشۇنى پايدا دېسەمۇ بولىدۇ.

— بىر قوغۇننى بەش يۈەندىن ساتسىڭىز، 50 مىڭ يۈەن، 10 يۈەندىن ساتسىڭىز 100 مىڭ يۈەن بولىدىكەن - دە؟ — دېدىم گەپ كوچىلاپ.

ئوبۇل قۇربان كۈلۈپ قويدى. ئۇنىڭ كۈلكىسىدىن مەنۇنىيەت ۋە رازىمەنلىك چىقىپ تۇراتتى. ئاردىدىن 20 نەچچە كۈن ئۆتكەندە ئۇنىڭ شاڭخەيدىن قايتىپ كەلگەنلىكىنى بىلدىم ۋە تېلېفون قىلىپ ئەھۋال ئىگىلىدىم. ئۇنىڭ دېيىشىچە، ئۇ 10 - ئاينىڭ 27 - كۈنىدىن 31 - كۈنىگىچە شايخەيدە ئېچىلغان 2006 - يىللىق خەلقئارا يېزا ئىگىلىك مەھسۇلاتلىرى يەرمەنكىسىگە قاتناشقان ۋە يوپۇرغىدىن ئېلىپ بارغان 560 يەشىك، 2240 دانە خىللانغان قوغۇننى يەرمەنكىگە قاتناشتۇرۇپ ساتقان، ئومۇمىي كىرىمى 54 مىڭ يۈەنگە، ساپ پايدىسى 14 مىڭ يۈەنگە يەتكەن. ئۇ قاتتىق ھاياجانلانغان ۋە يىل بويى يوپۇرغا دېھقانلىرىنىڭ، شۇنداقلا باشقا جايلاردىكى قوغۇنچى دېھقانلارنىڭ ساتالماي قالغان قوغۇنلىرىنى شاڭخەيگە ئاپىرىپ سېتىش، شۇ

ئارقىلىق ۋاستىچىلىك تىجارىتىنى تېخىمۇ كېڭەيتىش نىيىتىگە كەلگەن.

## يېزىدىن كەلگەن غوجايىن

قەشقەر شەھىرىدە نىياز ھېزى تىلغا ئېلىنسا، ئۇنى كىشىلەر يېزىدىن كەلگەن غوجايىن دەپ تەرىپلىشىدۇ. ئۇنى بىلىدىغان شەھەرلىكلەر بولسۇن ياكى يېزىدىن كەلگەنلەر بولسۇن، ئۇنىڭ شەھەر كوچىلىرىدا ئايلىنىپ يۈرۈپ، يېزىدىن كەلگەن ئىشلەمچىلەر، ئۇششاق تىجارەتچىلەرگە ئۆي ئېلىشىپ، دۇكان تېپىشىپ تىجارەتكە كىرىشتۇرۇپ قويىدىغانلىقىنى بىلىدۇ.

نىياز ھېزى يوپۇرغا ناھىيە ئاچچىق يېزا 4 - كەنت 6 - مەھەللىسىدىن 1980 - يىلى قەشقەر شەھىرىگە كۆچۈپ كەلگەن ۋە ئۆي ئېلىم - سېتىم تىجارىتى بىلەن شۇغۇللانغان. ئۇ 20 نەچچە يىل داۋامىدا قەشقەر شەھىرىنى ئايلىنىپ يۈرۈپ، كىم ئۆي ساتىمەن دېسە، شۇ ئۆينى كۆرۈپ، باھاسىنى بېكىتىپ ئۆزى سېتىۋالدى ياكى خېرىدار تېپىشقا مەسئۇل بولدى. بەزى ئۆيلەرنى ئۆزى سېتىۋېلىپ، دەل ۋاقتىدا ساتالىسا، پايدا ئاز بولسىمۇ ساتتى، ساتالمىسا، باشقىلارغا ئىجارىگە بېرىپ ئىجارىكەشلىك قىلدى. كىم ئۆي ئالمەن دېسە، ئۆزى سېتىۋالغان ئۆيلەرنى كۆرسەتكەندىن باشقا، باشقىلار سېتىشنى پىلانلىغان ئۆيلەرنى كۆرسىتىپ ئاردا ۋاستىچىلىك قىلىپ كېلىشتۇرۇپ ھەر ئىككى تەرەپنىڭ ھاجىتىنى راۋا قىلدى ھەم ئۇلاردىن مۇۋاپىق نىسبەتتە پايدا ئالدى.

نىياز ھېزىنىڭ ئىشى بۇلا ئەمەس، ئۇ يەنە شەھەرنىڭ تىجارەت ئەھۋالىنى نەزەردە تۇتۇپ، تارقاق تىجارەت قىلغۇچىلار ئۈچۈن ئورۇن تاللاش، كەسىپ تاللاش ئىشلىرى بىلەنمۇ شۇغۇللاندى. ئۇ بۇ جەرياندا شەھەر ئولتۇراق رايونلىرىدىكى

كىشىلەرنىڭ جەددىي لازىم بولىدىغان تۇرمۇش بۇيۇملىرىغا بولغان ئېھتىياجىنى نەزەردە تۇتۇپ، شەھەرنىڭ ھەرقايسى جايلىرىنى ئارىلاپ، ئاشۇ جايلاردا قايسى خىل تىجارەت ۋە كەسىپنى قىلسا بولىدىغانلىقىدەك ئىمكانىيەتكە ئاساسەن، يېزا - بازارلاردىن كەلگەن كىشىلەرگە شۇ جايلاردا موزدۇزلۇق، كۆكتاتچىلىق، مېۋە - چىۋە، كۈندىلىك بۇيۇملار قاتارلىق تۇرلەر بويىچە دۇكان ئېچىشقا مەسلىھەت بېرىدى ۋە مۇناسىۋەتلىك تارماقلار بىلەن ئالاقىلىشىپ رەسمىيەت بېجىرىشىپ بېرىدى. بۇنىڭ بەدىلىگە ئۇ كۆپ ھاللاردا ھەق تەلەپ قىلمىدى. بەلكى ئۇلار پۇل تېپىپ ئۆيى سېتىۋالغۇدەك ھالغا يەتكەندە ئۇلارغا شەھەردىن ئۆيى ئېلىشىپ بېرىدى. نىياز ھېزى يەككە تىجارەتچىلەرنىڭ ۋە تىجارەتنىڭ ئەھۋالىنى ئانالىز قىلىپ تۇرۇپ، قايسى جايدا يېڭىدىن دۇكان سېلىنسا، دۇكان سېتىلسا، شۇ دۇكانلارغا خېرىدار بولۇپ، دۇكانغا ئېھتىياجلىق كىشىلەرگە سېتىپ بېرىدى ۋە سېتىۋېلىشقا ئىمكانىيەت يارىتىپ بېرىدى.

نىياز ھېزى مۇئەللىپكە مۇنداق دېدى: مەن بىرقانچە يىل داۋامىدا 300 دىن ئارتۇق كىشىنىڭ ئۆيى ئېلىم - سېتىم ئىشىغا ئارىلاشتىم. ئۇلارنىڭ ھەممىسى قەشقەر شەھىرىدىن ئۆيى سېتىۋېلىپ ماكانلاشتى. بەزىلەر مەن ئېلىشىپ بەرگەن ئۆينى ئەرزان ئېلىپ، كېيىن ئامىتى كېلىپ 10 ~ 20 ھەسسە پايدىسىغا سېتىپ بايمۇ بولۇپ قالدى. 1000 دىن ئارتۇق كىشىگە دۇكان ئېلىشىپ بەردىم ۋە ئۇلارنىڭ تىجارەت بىلەن شۇغۇللىنىشىغا، كەسىپ قىلىشىغا، پۇل تېپىشىغا ياردەم بەردىم. مېنىڭ كىرىمىمۇ ئېشىپ باردى. بەزىدە بىر ئايدا 15000 ~ 20000 يۈەنگە ئىشلەيمەن، بەزىدە نەچچە ئاي بىكار يۈرۈپ قالىمەن.

نىياز ھېزى ھازىر قەشقەر شەھىرىدىكى قۇمدەرۋازا كوچا ئىش بېجىرىش باشقارمىسى ئىجتىمائىي رايون جالا مەھەللە 7 -

گۇرۇپپا 102 - نومۇرلۇق ئۆيده ئولتۇرىدۇ. يېزىدىن كەلگەن نۇرغۇن كىشىلەر نىياز ھېزىنىڭ ئىككى قەۋەتلىك، 300 كىۋادرات مېتىر كۆلەمدىكى ھەشەمەتلىك، ھەيۋەتلىك ئۆيىنى كۆرسە باي بولۇپ كېتىپسەن، شەھەر ساڭا بەك يارىشىپتۇ دېيىشىدۇ. بۇنىسى راست، ئۇ ئاشۇ ئۆينى 300 مىڭ يۈەنگە ساتمىدى. بۇ ئۇنىڭ شەھەردىكى تاپاۋىتىنىڭ مېۋىسى. ئۇنىڭ ۋاستىسى بىلەن شەھەرگە كېلىپ باي بولغان دېھقانلار، ئىشلەمچىلەر، يەككە تىجارەتچىلەردىنمۇ كاتتا غوجايىنلارغا ئايلانغانلار ئاز ئەمەس.

## ۋاستىچىلارنىڭ يولى كەڭ

ۋاستىچىلارنىڭ ۋاستىچىلىك بىلەن شۇغۇللىنىشى ھەققىدىكى بەلگىلىمىلەر توغرىسىدا سورالغان سوئالغا قەشقەر ۋىلايەتلىك سودا - سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش ئىدارىسىنىڭ باشلىقى ئەركىن مۇھەممەت مۇنداق دېدى: ھازىر يولغا قويۇلۇۋاتقان ۋاستىچىلىك بىز ئىلگىرى دەپ يۈرۈيدىغان بېدىكچىلىكنىڭ دەل ئۆزى بولۇپ، ئۇ ئىككى ئادەم ئارىسىدىكى سودا مۇناسىۋىتىنى يۈرۈشتۇرۇش، راۋانلاشتۇرۇش، پۈتتۈرۈش رولىنى ئۆتەيدۇ. سودىدا پۈتۈم ھاسىل بولسا، ھەر ئىككى تەرەپ بېدىكە مەلۇم نىسبەتتە ھەق بېرەتتى. ھازىرقى ۋاستىچىلىك بۇرۇنقىدەك تار، دائىرىسى بەك كىچىك بولماستىن، مۇلازىمەت دائىرىسى، كۆلىمى چوڭ بولۇپ، ھەممە تەرەپكە چېتىلىدۇ. ئەڭ مۇھىمى ۋاستىچىلىك قانۇن كاتېگورىيەسىگە كىرگۈزۈلۈپ، قېلىپلىشىپ، قانۇنىي يول بىلەن قانات يايدۇرۇلىدىغان بولدى، شۇڭا ئۇنىڭدا دەرىجىگە قاراپ ھەق ئېلىش، ھەق ئېلىشقا قاراپ مۇلازىمەت قىلىش ئىشقا ئاشتى. ھازىر ۋاستىچىلىك كەڭ ئومۇملىشىشقا يۈزلەندى. ۋىلايىتىمىزدە بۇ خىزمەتنىڭ سالمىقى

ۆه ۋاستىچىلىك تەشكىلاتلىرى كۈندىن - كۈنگە كۆپىيىپ تەرەققىي قىلىۋاتىدۇ، بولۇپمۇ ئۇنىڭ يېزا ئىگىلىكىگە كەلتۈرۈۋاتقان پايدىسى ھەقىقەتەن كۆپ ۋە زور بولۇۋاتىدۇ. ۋىلايىتىمىزدە باشقا ساھەلەرگە قارىغاندىمۇ دېھقان ۋاستىچىلار، يېزا ئىگىلىك مەھسۇلاتلىرى تىجارىتى بىلەن شۇغۇللىنىدىغان تەشكىلات، تارماقلاردا ۋاستىچىلىك ناھايىتى تېز ئەۋج ئالدى. ۋىلايەت بۇنى ھەر تەرەپلىمە قوللاپ، تىزىمغا ئېلىپ تەربىيەلەپ، ھەق ئالماي يېتەكلەشنى يولغا قويۇۋاتىدۇ.

ھەممىگە مەلۇمكى، جەمئىيەتنىڭ ئىشلەپچىقىرىش، تىجارەت ھالىتى كۆپ قۇتۇپلىشىپ كەتتى. بۇ ھال كىشىلەر ئارىسىدا ۋاستىچىلىكتىن ئىبارەت ئالاھىدە بىر خىل ئىشلەپچىقىرىش ھالىتىنى بارلىققا كەلتۈرۈشنى تەقەززا قىلدى. ھازىر قەشقەر ۋىلايىتىنىڭ يېزا - بازارلىرىدىلا ئەمەس، پۈتۈن شىنجاڭ، ھەتتا مەملىكەتنىڭ ھەرقايسى جايلىرىدا مۇشۇ خىل ۋاستىچىلەر ساھە - قاتلاملار بويىچە بارلىققا كېلىۋاتىدۇ. ئىگىلىنىشچە، يۇقىرىدىكى بىرنەچچە تۈردىلا ۋاستىچىلار بارلىققا كېلىپلا قالماستىن، ئەمگەك كۈچلىرىنى سىرتقا يۆتكەشتىن تاكى قۇرۇلۇش - بىناكارلىق، دۆلەتلەر ئارا يېزا ئىگىلىك مەھسۇلاتلىرىنى سېتىش - يۆتكەشكە قەدەر ۋاستىچىلىك ئەۋج ئالغان. ھەرقايسى جايلاردا دېھقان ۋاستىچىلارنى تەرەققىي قىلدۇرۇش گۇرۇپپىسى، ۋاستىچىلار ئۇيۇشمىسى قۇرۇلغان. ئۇچۇر - ئالاقە تۈزۈمى ئارقىلىق ئۇچۇر يەتكۈزۈش راۋانلىشىپ، يېزا ئىگىلىك كەسىپ قۇرۇلمىسىنىڭ سەرخىللىشىشى ئىشقا ئېشىشقا باشلىغان. زور بىر قىسىم ۋاستىچى تەربىيەلىنىپ، ئۇلارنىڭ كەسىپتە ئۇزۇن مۇددەت پۈت تىرەپ تۇرالايدىغان بولۇش، كەسىپچانلىقى كۈچلۈك بولۇش، پەسىل خاراكتېرى روشەن بولۇش، بىر قولدا يېزا ئىگىلىك مەھسۇلاتلىرىنى ساتالايدىغان، بىر قولدا بازارنى تۇتۇپ، يېزا

ئىگىلىك قوشۇمچە مەسۇلاتلىرىنى ئىشلەپچىقىرىپ ساتالايدىغان بولۇش ئىقتىدارىنى يۇقىرى كۆتۈرگەن. بۇنىڭ بىلەن «بىر دېھقان ۋاستىچى بىر يېزىنى باشلاش، بىرقانچە دېھقان ۋاستىچى بىر ناھىيەنى، بىر ۋىلايەتنى باشلاش» تەدرىجىي ئىشقا ئېشىشقا باشلىغان. بۇ ھال يېزا ئىگىلىك مەھسۇلاتلىرى ۋە يېزا ئىگىلىك قوشۇمچە مەھسۇلاتلىرىنىڭ سېتىلىش يوللىرىنى كەڭ ئېچىپ، دېھقانلار سېتىشتىن غەم قىلمايدىغان بولغان، يېزا ئەمگەك كۈچلىرىنىڭ ئالمىشىشى، ئىشقا ئورۇنلىشىشى تېز بولغان ھەم ئۇلارنىڭ كىرىمى كۆپەيىپ دېھقانلارنى هاللاندۇرۇشتا ئىجابىي رول ئويناغان. شۇنىڭ بىلەن دېھقان ۋاستىچىلارنىڭ يىللىق ئوبوروتى كۆپ بولغان. بۇنىڭ بىلەن قەشقەر ۋىلايىتىدە ئۇلارنىڭ ئومۇمىي پايدىسى 100 مىليون يۈەندىن ئاشىدىغان هالەت بارلىققا كەلگەن.

قىسقىسى، ۋاستىچىلىك ناھايىتى يارقىن تۇر بولۇپ، ئۇنىڭ ئۆزىگە خاس ئارتۇقچىلىقى، بازار تەشكىللەشچانلىقى، مەھسۇلات ئۇيۇشتۇرۇشچانلىقى ئالاھىدە يۇقىرى. بىز بۇ كىتابنىڭ ئالدىنقى بابلىرىدا بۇ ھەقتىكى چارىلەرنى ئوتتۇرىغا قويۇپ ئۆتكەن بولۇپ، بۇ ئەمەلىي تەجرىبە شۇ مەزمۇندىكى قارىشىمىزنى ئىسپاتلايدۇ.

# ئېلان - ئۇچۇر تىجارىتى ۋە يۇزلىنىش

يېقىنقى بىر مەزگىلدە ھەر دەرىجىلىك تەشۋىقات ۋاستىلىرىدا ئېلان، ئۇچۇر بېرىلسىلا، نۇرغۇن ئادەمنىڭ بېشى ئاغرىيدىغان بولۇپ قالدى. ئېلان، ئۇچۇر توغرىسىدا گەپ بولسىلا، كىمدۇر بىرلىرىگە نارازىلىقىنى ئىپادىلەيدۇ. بۇنىڭ ئەڭ تۇپ ئىككى سەۋەبى بار: بىرى، شۇ ئېلانىنىڭ ساختىلىقى ياكى مۇۋاپىق بولمىغانلىقى؛ يەنە بىرى، شۇ ئېلانىنىڭ تەكرار بېرىلگەنلىكى ياكى تېتىقسىزلىقى. ھالبۇكى، ھەممىلا ئېلانىنىڭ ئۇنداق بولۇشى ناتايىن. شۇنى مۇئەييەنلەشتۇرۇش كېرەككى، ھازىر ھەقىقەتەن ياخشى لايىھەلەنگەن، مەزمۇنى ساغلام ئېلانلار، شۇنداقلا شۇ ئېلانغا لايىق ياخشى مەھسۇلاتلار خېلى بار. مانا بۇ ھەرقانداق ئېلانىنىڭ تۇپ نۇقتىسى. شۇنىڭ ئۈچۈن مەھسۇلات بىلەن ئېلان چوقۇم ماس كېلىشى كېرەك. چۈنكى مەھسۇلات ناھايىتى ياخشى بولسىمۇ، ئېلانى، ئۇچۇرى بولمىسا، ئۇنىڭ ئارتۇقچىلىقى گەۋدىلەنمەسلىكى، بازارغا كىرىشى كېچىكىشى، ئىستېمالچىلارنىڭ تاللاش ئوبيېكتىغا ئايلىنالماسلىقى مۇمكىن. شۇنىڭ بىلەن بىرگە، مەھسۇلاتنىڭ ئېلانى جانسىز، مەھسۇلاتقا لايىق بولمىسا، ئۇ چاغدا يەنىلا ئۇنۇمى تۆۋەن بولىدۇ، شۇنىمۇ تەكىتلەش زۆرۈركى، مەھسۇلات ناچار بولۇپ، ئېلانى، ئۇچۇرى جانلىق، كۆپتۈرۈلگەن بولسىمۇ، بۇنداق ئېلان ۋە مەھسۇلات بازاردا پۈت تىرەپ تۇرالمايدۇ.

مېنىڭچە، ھەر قانداق بىر ئېلان، ئۇچۇردىن رەنجىشنىڭ ئورنى يوق. چۈنكى مەن ياقتۇرمىغان ئېلان، ئۇچۇرنى سىز

ياقتۇرسىز، سىز ياقتۇرمىغان ئىلان، ئۇچۇرنى بولسا، مەن ياقتۇرۇپ قالمەن. مەيلى قانداقلا بولسۇن، مەلۇم بىر ئۇچۇر، ئىلاندىن چوقۇم پايدىلىنىدىغان ئادەم چىقىدۇ. ئىجتىمائىي ئېھتىياجدا مانا مۇشۇ بىر تەرەپ بولغانلىقتىن، دۇنيادىكى داڭلىق مەھسۇلات، داڭلىق ماركىلىق بۇيۇملارنىڭ ئىلانىنى، ئۇچۇرنى دائىم ئۇچرىتىپ تۇرىمىز، ئۇلار ئىلانىنىڭ، ئۇچۇرنىڭ قىممىتىنى بەك چۈشىنىدۇ، شۇ سەۋەبتىن ئىلانغا، ئۇچۇرغا سالغان مەبلىغى بەزىدە مەھسۇلات ئىشلەپچىقىرىشقا سالغان مەبلەغ بىلەن تەڭ ماڭىدىغان ئەھۋالنىمۇ ئۇچراتقىلى بولىدۇ. ئۇلار ئىلان، ئۇچۇر ئارقىلىق مەھسۇلات ماركىسىنى كىشىلەرنىڭ سەمىگە سىڭىپ تۇرىدۇ، بۇنداق سەمىگە سىڭىپ تۇرۇش بىرى كىشىلەرنىڭ تاللىشىنى مەركەزلەشتۈرۈش رولىنى ئوينىسا؛ يەنە بىرى مەھسۇلاتنى چۈشىنىش، مەھسۇلاتقا ئىشىنىش، سېتىۋېلىش قىزغىنلىقىنى قوزغايدۇ.

بۈگۈنكى دەۋر ئىلان، ئۇچۇر دەۋرى، ئۇچۇر تېخنىكىسى دۇنيانىڭ ھەممە بۇلۇڭ - پۈچقاقلىرىنى قاپلىغاندىن باشقا، ھەربىر ئادەمنىڭ تۇرمۇشىغا سىڭىپ كىردى. ئىلان، ئۇچۇرنىڭ قىممىتى يۈكسەك دەرىجىدە ئاشتى. رولىمۇ ناھايىتى چوڭ بولۇۋاتىدۇ. نېمىلا بولسۇن، بىز بۈگۈنكى كۈندە ئىلان، ئۇچۇرسىز ياشىيالمايمىز.

ئىلان، ئۇچۇر يېڭىلىقى، خاسلىقى، جەلپكارلىقى بىلەن قىممەتلىك بولىدۇ. بۈنىڭدىن باشقا، ئۇنىڭ تارقىلىش دائىرىسى كەڭ بولىدۇ، بەزى مەھسۇلات ۋە مۇلازىمەت تۇرلىرىنىڭ ئىلان، ئۇچۇرى توختاپ قالسا، سېتىلىش مىقدارى ئازىيىدۇ، مۇلازىمەتنىڭ ۋاستىلىك رولى قالمايدۇ، چۈنكى كونا ئىستېمالچىلار تويۇنغاندا بۇنداق ئىلان، ئۇچۇرغا نەزەر سالمايدۇ، يېڭىدىن قوشۇلىدىغان ئىستېمالچىلار شۇ تۇرگە خېرىدار بولمايدۇ، بۇنداق ئىلانى، ئۇچۇرى بولماسلىق سەۋەبىدىن

ئىستېمالچىلىرى ئازىيىپ كېتىش ـ مەھسۇلات ۋە مۇلازىمەت ۋاستىسىنىڭ سۈپەتسىزلىكى بىلەن مۇناسىۋەتلىك بولۇپلا قالماستىن، ئىستېمالچىلار بىلىشىنىڭ تۆۋەن بولۇشى بىلەنمۇ مۇناسىۋەتلىك بولىدۇ. ئېلان، ئۇچۇر مەۋجۇتلۇقىنى ساقلىيالىسا، ئۇ ھالدا يېڭىدىن قوشۇلىدىغان ئىستېمالچىلىرى ئەگىشىپ، مەھسۇلات ۋە مۇلازىمەت چېكىنىشتەك ھالەت شەكىللەنمەيدۇ.

ئېلان، ئۇچۇرنىڭ دائىرىسى بەكمۇ كەڭ، ئۇنى تارقىتىش ۋاستىلىرىمۇ شۇ قەدەر كۆپ. ھازىر ئەڭ كەڭ ئومۇملاشقىنى ئاخبارات ۋاستىلىرى بولۇپ، ئۇلارنىڭ ئۆز ئالدىغا ئارتۇقچىلىقى بار. ئۇلاردا مەخسۇس تۈردىكى ئېلان، ئۇچۇردىن باشقا ھەر قايسى ساھەلەرگە ئائىت خەۋەر، ئۇچۇر توپلانغان ھالەتتە تارقىتىلىدۇ، تەرەققىي قىلدۇرۇلىدۇ.

بۇ يەردە بىر نەرسىنى تەكىتلەش كېرەككى، ئېلان، ئۇچۇر مەھسۇلات بىلەن مۇلازىمەتنى مەركەز قىلىپلا قالماستىن، ئۇ ھاكىمىيەت ئىشلىرى، كىشىلىك تۇرمۇشىنىڭ ھەممە قاتلاملىرىدىكى ئىش ـ ھەربىرتەرنى ئەكس ئەتتۈرۈش ئارقىلىق شۇ ھەقتىكى مەزمۇنلاردىن ئۇچۇر يەتكۈزىدۇ، گېزىتنى ئالىدىغان بولساق، ئۇنىڭغا توپلانغىنى كەڭ ۋە بىر قەدەر مول بولغان ئېلان، ئۇچۇر بولۇپ، ئۇنىڭ ئىش ـ ھەربىرى، ۋەقە ـ ھادىسىلەردىن، مەھسۇلات ۋە مۇلازىمەت تۈرلىرىدىن مەلۇمات بېرىپ، كەڭ ئاۋامغا ئۇچۇر يەتكۈزىدۇ. ئۇنىڭ كىشىلەرگە ۋە ئىجتىمائىي، ئىقتىسادى تۈرمۇش، ئىشلەپچىقىرىش ئىشلىرىغا يەتكۈزىدىغان پايدىسى ناھايىتى زور. شۇڭا تەرەققىي قىلغان ئەللەردە ناشتىدىن بۇرۇن گېزىت كۆرۈش مەدەنىيىتىگە بولۇپلا قالماستىن، ئادەملەرنىڭ شۇ بىر كۈندە نېمىلەرنى قىلىش زۆرۈرىيەتلىرىنىڭ باشلىنىشى بولۇپ قالغان.

بۈگۈنكى كۈندىكى ئېلان ـ ئۇچۇرنىڭ قىممىتىنى كىچىك ئىشلاردىنمۇ ھېس قىلىش مۇمكىن. مەسىلەن ئالايلۇق، «قەشقەر

گېزىتى»نىڭ 2010 - يىل 12 - ئاينىڭ 18 - كۈنىدىكى سانىغا «جەسەتنى تونۇۋېلىڭ» ئېلانى بېرىلگەن بولۇپ، ئۇنىڭدا قاتناش ۋەقەسىدە قازا قىلغان بىر ئەرنىڭ تولۇق سالاھىيىتىدىن ئۇچۇر بېرىلگەن، مۇبادا بۇ ئەرنىڭ مۇشۇ ھەقتىكى ئۇچۇرى بېرىلمىسە، بەلكىم ئۇ كىشى مەڭگۈ ئىز - دېرەكسىز قېلىشى مۇمكىن ئىدى. يېقىندا نەشر قىلىنغان ئەركىن ئابلىمىت ئاتچاپانىڭ «ئازغۇنلار»ناملىق كىتابىنىڭ «پەسكەشلىك پاتقىقى» دېگەن قىسمىدا تولىمۇ ئېچىنارلىق بىر ۋەقە بايان قىلىنغان، يەنى زىيانكەشلىككە ئۇچراپ جەسىتى كۆمۈۋېتىلگەن بىر قىزچاقنىڭ ئىسىم، ئادرېسى ئېنىق بولمىغاچقا، نام - ئاتاقسىزلا يەرلىكىدە قويۇلغانلىقى سۆزلەنگەن. ئەينى چاغدا ئاشۇ قىزچاقنىڭ ئۆلۈمى ھەققىدە بايىقىدەك ئېلان بېرىلگەن بولسا ئىدى، ئۇ سىرلىق جەسەت بولۇپ قالماس ئىدى! يېقىندا بىرسى بىكار قالغان ئۆيىنى ئىجارىگە بەرمەكچى بولغان بولسىمۇ، ئادەم تاپالماي بىئارام بولغان، ئېلان بېرىشكە سەل قارىغان، ئۇ بىرسىنىڭ ھاۋالىسى بىلەن مەلۇم ئۇچۇر گېزىتىگە 200 يۈەن بېرىپ، ئۆي ئىجارە بېرىش ھەققىدە ئېلان بەرگەن، شۇنىڭدىن كېيىن، ئۇنىڭغا يۇزلەپ خېرىدار چىقىپ ئۆيى تالاشتا قالغان ۋە يۇقىرى باھادا ئىجارىگە بەرگەن. ئۇ ئېلان ئارقىلىق ئىككى ئۇتۇقتا ئىگە بولغان: بىرى كۆپ خېرىدارلىق بولغان، يەنە بىرى، ئۆينى يۇقىرى باھادا ئىجارىگە بېرىش ئارزۇسىغا يەتكەن، چۈنكى ئۇ خېرىدارلارنى باھادا رىقابەتلەشتۈرۈش پۈرسىتىگە ئېرىشكەن. شۇنىڭدىن كېيىن ئۇ ئېلاننىڭ كۈچىنى يەنە بىر قېتىم چوڭقۇر ھېس قىلغان.

ھازىر كوچىلاردا دائىم دېگۈدەك ئېلان، ئۇچۇر گېزىتى ۋە تەشۋىقات ۋەرەقىلىرىگە ئۇچراپ تۇرىمىز. بۇ بىر قارىماققا بىھۇدە ئاۋارىچىلىكتەك تۇيۇلىدۇ، ئەمما كىشىلەرنىڭ ئارزۇسى ۋە تەشنالىق ئېھتىياجىدىن قارىغاندا، ئۇ ئاۋارىچىلىك ھېسابلانمايدۇ. نۇرغۇن كىشىلەر تۇرمۇشقا كېرەكلىك نەرسىلەرگە ئېھتىياجلىق بولسىمۇ،

تۇرمۇش رىتىمىدىكى جىددىيچىلىك سەۋەبىدىن شۇ خىل ئېھتىياجنى قاندۇرۇشتا دەمال تەمتىرەپ قالىدۇ، بۇنداق تەمتىرەش بازاردىكى تۇمەنلىگەن مەھسۇلات ۋە تەرتىپلەرنىڭ ئاستىدا قىسىلىپ قالغانلىقتىن بولىدۇ، ئېلان، ئۇچۇر ئۇلارنىڭ دەل ئاشۇ جەھەتتىكى بوشلۇقنى تولدۇرۇش رولىنى ئويناىدۇ.

ئايرىم كىشىلەرنىڭ ئېلان، ئۇچۇرغا تۇتقان سەلبىي پوزىتسىيەسى يېڭىلانغان، سۇپىتى ياخشىلانغان مەھسۇلات ۋە داڭلىق ماركىلىق مەھسۇلاتلارنى ئىستېمال قىلىشى ئارقىلىق تەدرىجى ئۆزگىرىپ بارىدۇ. يەنى ئېلان، ئۇچۇر شىركەتلىرىنىڭ تەرەققىياتى ۋە مەھسۇلات ساتقۇچىلارنىڭ مەھسۇلات ئەۋزەللىكى جەريانىدا تۇگەيدۇ، ساختا ئېلان، ئۇچۇرنىڭ ئۆمرى بەك قىسقا بولىدۇ. چۈنكى ئېلان، ئۇچۇرمۇ بازارنىڭ بىر خىل مەنىۋى مەھسۇلاتى، شۇنداقلا مەددىي ھاسىلات يارىتىشنىڭ ھەرىكەتلەندۇرگۈچىسى. ئۇنىڭ ئۆزى تاۋار، يەنى سېتىلىدىغان، ئىستېمال قىلىنىدىغان ئالاھىدە تاۋار. ئۇنىڭ قىممىتى سۇپىتىنىڭ يۇقىرى - تۆۋەنلىكى ۋە مەنبە قىلغان مەھسۇلات، ماركىنىڭ سۇپەت، ساپاسى ھەمدە قىممىتىنىڭ بار - يوقلۇقى بىلەن چېتىشلىق بولىدۇ. مەھسۇلات ناچار، سۇپەتسىز بولۇپ، ئېلان، ئۇچۇرى ھەر قانچە دەبدەبىلىك، جەلپكار بولسىمۇ، ئۇنىڭ ۋاقتى بىر مەزگىللىك بولىدۇ. ئۇ ھامان بازارنىڭ، ئىستېمالچىلارنىڭ شاللىشىدىن خالىي بولالمايدۇ. بۇنداق مەھسۇلاتلارنىڭ ئېلان، ئۇچۇرلىرى ھەر تەرەپلىمە ۋاقىت ئاۋارىچىلىكى پەيدا قىلىدۇكى، ھەرگىزمۇ ماركا، مەھسۇلاتقا ئىجابىي ئۇنۇم، ئىجابىي تەسىر بەرمەيدۇ. بۇ خۇددى «ياغاچ قازاندا بىر قېتىم ئاش پىشىدۇ» دەك ئاقىۋەت بېرىدۇ، خالاس. دېمەك، ناچار مەھسۇلات، ناچار ئېلان، ئۇچۇرنىڭ ئاقىۋىتى ناچار بولىدۇكى، ھەرگىز ياخشى بولمايدۇ. شۇڭا ناچار مەھسۇلات، ناچار مۇلازىمەت، سۇپەتسىز ماركىنىڭ ئېلان، ئۇچۇرىنى بەرگۈچىلەرمۇ

ئاۋاره بولماسلىقى، ئىستېمالچىلارمۇ ھەر دېسە، ئاشۇنداق مەھسۇلات، مۇلازىمەت، ماركىنىڭ ئېلان، ئۇچۇرىنى بەرگەن ۋاستىلەردىن، ئۇنىڭ - بۇنىڭدىن ئاغرىنىپ ۋايساپ يۈرمەسلىكى كېرەك.

بىزدە ئېلان، ئۇچۇرغا سەل قاراش خاھىشى ئېغىر، ئۇنىڭغا بەھۇدە پۇل كېتىدۇ دەپ قارىلىدۇ، ھالبۇكى، مەھسۇلات ۋە مۇلازىمەتنىڭ داغدام يولىنى ئېچىشتا ئېلان، ئۇچۇر بولمىسا بولمايدۇ، بىز يۇقىرىدا دەپ ئۆتكەنىدەك مەھسۇلات ۋە مۇلازىمەتنى يارىتىش جەريانىدا سالىدىغان مەبلەغكە قارىغاندا، ئېلان - ئۇچۇرغا سالىدىغان مەبلەغ كۆپ بولۇش ئەجەللىنەرلىك ئىش ئەمەس.

مەلۇم مۇلازىمەت شىركىتىدە ئىشلەيدىغان بىر دوستۇم بىر قېتىم ئۇرۇمچى سودا يەرمەنكىسىگە، يەنە بىر قېتىم قەشقەر غەربىي، ئوتتۇرا ئاسىيا سودا يەرمەنكىسىگە كىرىپ بەكمۇ ھەيران قالغان. ئۇنىڭ ھەيران قالدۇرغىنى شۇ يەرگە قويۇلغان يېڭى مەھسۇلات، يېڭى تېخنىكا، يېڭى ھۇنەر - سەنئەت مەھسۇلاتلىرى بولۇپ، ئۇلارنىڭ ھەممىسى دېگۈدەك يېڭىدىن ئىجاد، ئىختىرا قىلىنغان بولسىمۇ، ئىشلەپچىقىرىشقا كىرىشتۇرۇلمىگەنلىكى ئىدى. بۇ مەھسۇلاتلار ئىشلەپچىقىرىشقا كىرىشتۇرۇلسە، ئېنىقكى ناھايىتى زور ئىجتىمائىي، ئىقتىسادىي ئۈنۈم يارىتاتتى. ھېلىقى دوستۇم ئىختىرا ئىگىلىرىدىن سەۋەبىنى سۇرۇشتە قىلغاندا، مەبلەغ سالىدىغان ئادەم يوق دېگەن، بۇ چاغدا ئۇ بىرنەچچە تۇرگە ئۆزى خېرىدار بولۇپ مەبلەغ سېلىپ ئىشلەپچىقىرىشقا كىرىشتۇرۇشكە پۇتۇشكەن. ئۇنىڭ شۇ چاغدا ھېس قىلغىنى، ئاشۇ مەھسۇلاتلارنىڭ ئېلان، ئۇچۇرىنىڭ بولماسلىقى بولۇپ، بۇ خىل مەھسۇلاتلارنى ئېلان، ئۇچۇر ئارقىلىق مەبلەغ سالغۇچىلارغا بىلدۇرگەن بولسا، بۇنداق تاشلىنىپ قېلىش ئېھتىماللىقى بولمايتتى. بەزىلەرنىڭ ھەقىقەتەن ئېسىل، كۆزىر مەھسۇلاتى،

ماركسى، مۇلازىمەتى، ھۇنەرى بار، ئەمما سەرمايىسى - دەسمايىسى كەمچىل، ئېلان، ئۇچۇرغا مەبلەغ ئاجراتقۇدەك ئىمكانىيىتى يوق، بۇ بىر زىددىيەتلىك تەرەپ. نۇرغۇن داڭلىق كارخانىلارنىڭ تەجرىبىسىدىن قارىغاندا، بۇ يەردىكى زىددىيەتنىڭ تۈپ نېگىزى يەنىلا، مەھسۇلات ئىگىسىنىڭ ئېلان، ئۇچۇر قارىشىنىڭ قانداق بولۇشىدا. يەنمۇ كونكرېت قىلىپ ئېيتقاندا، ئېلان، ئۇچۇر قارىشىنىڭ تۆۋەنلىكىدە، ئېلان، ئۇچۇرنى داۋاملىق جانلاندۇرۇش، تەرەققىي قىلدۇرۇش زۆرۈرلۈكىنىڭ يوق بولۇشىدا بولىدۇ. يەرلىك كارخانىلار، بولۇپمۇ خۇسۇسىي ئىگىلىكتىكى كارخانىلارنىڭ زور كۆپچىلىكى ئېلان، ئۇچۇرغا سەل قارايدۇ. ئۇلارنىڭ نۇرغۇن يەرلىك ئالاھىدە بۇيۇملىرى، كوزىر مەھسۇلاتلىرى ۋە داڭلىق، ئەلا بولۇشقا ماس ماركا، مۇلازىمەتلىرى بار. بىراق ئۇلاردا ئېلان، ئۇچۇر قارىشى كەمچىل، ئەھمىيەت بېرىش يېتەرسىز، تونۇشى يوق دېيەرلىك. بولۇپمۇ ئېلان، ئۇچۇرنىڭ ئۆزلىرى ۋە كارخانا مەھسۇلاتى ئۇچۇن ماددىي ۋە مەنىۋى قىممەت يارىتىپ بېرىشىگە ئىشەنمەيدۇ، ئۇلار ئۇچۇن مەھسۇلاتنى ئالىدىغان يەردە ساتسىلا بازار ئېچىلىدۇ، ساتقانغا لايىق پۇل تاپسىلا تەرەققىي قىلىش يولىغا كىرەلەيدۇ. مەنىۋى قىممەت مۇھىم ئەمەس، پەقەت سېتىلسىلا، ئىستېمال قىلىنسىلا بولىدۇ، شۇنىڭ ئۆزىلا كۇپايە. ئۇلار ئېلان، ئۇچۇرغا سەرپ قىلغان چىقىم بىلەن بىرنەچچە ئىشچىنىڭ ئىش ھەققىنى ھەل قىلسا، بىرنەچچە مىڭ يۈەن تېجەپ قالسا، بۇ ئۇلارنىڭ ئەمەلىي ئۇتۇقى ھېسابلىنىدۇ. ئەمەلىيەتتە، ئېلان، ئۇچۇردىن ئۆزلىرىمۇ سەزمىگەن ھالدا مەھسۇلات ئۇستۇنلۇكى بەرپا قىلىپ، ئوبراز تىكلەپ، كەڭ بازار ئېچىش، كۆپلەپ سېتىش، كېڭەيتىش، ئومۇملاشتۇرۇش ئۇنۇمى يارىتىشتەك ئالاھىدە ئۇتۇقنى ھېس قىلمايدۇ. ئەمەلىيەتتە، ئېلان، ئۇچۇر ئارقىلىق ھەم پۇل تاپقىلى بولىدۇ، ھەم قىممەت يارىتقىلى بولىدۇ. يەنى

ئېلان، ئۇچۇرنى ئىشلەپ بېرىش ئارقىلىق پۇل تاپقىلى بولسا، ئېلان، ئۇچۇرنى كەڭ تەشۋىق قىلىش قىممەت يارىتىدۇ. شۇڭا داڭلىق كارخانىلار، مەھسۇلات ئىشلەپچىقارغۇچىلار ئېلان، ئۇچۇر ئارقىلىق ئۆزىنى جەمئىيەت ئۇچۇن خىزمەت قىلدۇرالايدۇ ۋە بارلىقىنى بازاردىن تاپالايدۇ، بۇ جەھەتتە ئۇلار بىرى مەھسۇلاتنى ياخشىلىسا؛ يەنە بىرى مۇلازىمەت ئىقتىدارىنى ئۆستۇرۇش، سۇپەتنى قوغلىشىشقا مەبلەغ سالىدۇ. بەزىلەر بىر قىسىم ۋەيران بولۇش گىردابىغا بېرىپ قالغان مەھسۇلاتقا مۇناسىۋەتلىك ئورۇننى بېزەشكە زور بىر قىسىم مەبلەغنى سېلىش بىلەن ئېلان، ئۇچۇرغا مەبلەغ سالىدۇ. قارىسا، ئۇنداق ئورۇنلار بىرقانچە ئايدىلا راۋاجلىنىپ تەرەققى قىلىش يولىغا ماڭىدۇ. دېمەك، بىز ئېلان، ئۇچۇرغا سەل قارىماسلىقىمىز، ئۇ ئارقىلىق ئۆزىمىزنى تونۇتۇشىمىز، مەھسۇلات، مۇلازىمەت، ماركا ۋە باشقا مۇھىم ئىجادىي نەرسىلىرىمىز، تېخنىكا، ھۇنەر، سەنئەت، كەسىپ تۇرلىرىمىزنى پائال تونۇشتۇرۇشىمىز، شۇ ئارقىلىق مەھسۇلات، ماركا، مۇلازىمەتتە مەنىۋى قىممەت يارىتىشنى ئىشقا ئاشۇرۇشىمىز كېرەك. ئېلان، ئۇچۇر ئارقىلىق ئىلھام بېرىشنىڭ قىممىتىنى يېتەرلىك قوبۇل قىلىشتىن چەتنەپ كەتمەسلىكىمىز كېرەك.

# داڭلىق ماركا ـ زور بايلىق

بىر قېتىم مەن مەلۇم ئائىلە ئېلېكتىر ئۈسكۈنىلىرى دۇكىنىدىن بىر دانە ئۈزچاتنى سېتىۋالدىم. شۇ چاغدا بىر نەرسىنى ھېس قىلدىمكى، بۇنداق ئۈزچاتنى ئۈزاقتىن بۇيان بەش مو ياكى بىر يۈەنگە سېتىۋېلىپ ئادەتلەنگەن بولغاچقا، يەنە شۇ باھا دەپ ئويلاپ قاپتىمەن. بىراق دۇكاندار ئۇنى ئىككى يۈەن ئەللىك پۇڭ ھېسابلىدى. مەن سەۋەبىنى سورىسام، ئۇ بۇ يەردىكى گەپ ماركىدا، مەھسۇلات داڭلىق ماركا بولغىنى ئۈچۈن باھاسىمۇ يۇقىرى بولىدۇ، دېدى. بۇنىسى توغرا، بىز ئۇنى قوبۇل قىلىشىمىز كېرەك. گەرچە ھەممە داڭلىق ماركىلىق مەھسۇلات بىز ئويلىغاندەك بولۇپ كەتمىسىمۇ، ماركا ئىگىسى، مەھسۇلاتقا ئىشەنچ ۋە ئەلا ئوبرازىنى مۇجەسسەملىگەن بولىدۇ. يەنە شۇنىمۇ ئېتىراپ قىلمايدۇكى، نۇرغۇن داڭلىق ماركىلىق مەھسۇلاتلارنىڭ سۈپىتى ياخشى، ئەلا بولغان بولىدۇ. ئۇلارنىڭ كۆپ قىسمى ئۆزىنىڭ مەھسۇلاتىنى مەيدىسىگە ئۇرۇپ تۇرۇپ ئىشەنچلىك، مەسىلە چىقسا بىز ئىگە، قايتۇرىمىز ياكى ئالماشتۇرۇپ بېرىمىز دېيەلەيدۇ. مۇلازىمەت ۋەدىسى ۋە باشقا جەھەتتە دېگىنىدە تۇرىدۇ. ئىستېمالچىلارنىڭ ئارزۇسىنى قاندۇرۇپ، ئىشەنچىسىنى يەردە قويمايدۇ، مانا بۇ داڭلىق ماركىنىڭ ئالاھىدە بىر خۇسۇسىيىتى.

بىر داڭلىق ماركىنى بارلىققا كەلتۈرۈش ئۈچۈن ناھايىتى ئۇزاق ۋاقىت كېتىدۇ، شۇنداقلا نۇرغۇن بەدەل تۆلەشكە توغرا كېلىدۇ. شۇڭا ئۇنى خالىغانچە سۇيىئىستېمال قىلىشقا، يۇزەكى

مۇئامىلە قىلىشقا بولمايدۇ.

بىرقانچە كۈننىڭ ئالدىدا قەشقەر شەھىرىدىكى داڭلىق ئاشخانىلاردىن بىرىنىڭ نامىنى ئاڭلاپ، ئاتايەن غەزالانغىلى بارىدۇق. بارغاندىن كېيىن بىلدۇقكى، بۇ تېز تاماقخانىنىڭ ئىسمى ئۆزگىرىپ كېتىپتۇ. ئۇزاق يىللاردىن بۇيان تۇنجى قېتىم قويۇلغان نام بىلەن ئاتىلىپ، كىشىلەرگە شۇ قەدەر تونۇشلۇق نام ھەم ماركا بولۇپ قالغان بۇ ئاشخانىنىڭ نامى بىردىنلا يوق بولۇپ كەتكەنلىكى ئادەمنى غەش قىلىپ قويىدۇ. ھازىرقى نامى چىرايلىق ۋە يېقىشلىق بولسىمۇ، بىراق ئادەمگە باشقىچە تۇيغۇ بېرىپ، ئىلگىرىكى نامدەك سۆيۈملۈك ۋە جەلپكار تۇيغۇ بېرەلمەيتتى، نەچچىمىزنىڭ كۆڭلى شۇنداق يېرىم بولدى.

ـ ئەسلىدىكى نامى كىشىلەرگە شۇقەدەر كەڭ ئومۇملاشقان ئىدى، ھېلىغىچە ئىچىم سىيرىلىدۇ، ـ دېدى بۇ ئاشخانىنىڭ غوجايىنى بىزنىڭ بۇ ھەقتە سورىغان سوئالىمىزغا جاۋابەن، ـ ھازىرقى نام يەنە قانچىلىك ۋاقىتتا شۇنچىلىك ئابرۇيغا ئىگە بولالارکىن؟ بىلمەيمەن. نامنى باشتىلا ياخشى ئويلاشمىسا بولمايدىكەن، بۇ بىزنىڭ ئەينى چاغدا ماركىنىڭ بۇنچىلىك كۆپ پۇلغا ۋە ئابرۇيغا يارايدىغانلىقىنى بىلمەسلىكىمىزدىن بولدى. دەسلەپتىلا بۇنى بىلگەن بولساق، بىزمۇ باشقىلارغا ئوخشاش ياخشى نامدىن بىرنى قويۇپ، ماركا ئىلتىماس قىلىپ، مەڭگۈلۈك قىلىۋالغان بولساق، ھازىرقىدەك ئۆزگەرتىپ، باشقىلار بىلەن دەتالاش قىلىپ يۈرمەس ئىكەنمىز. بىزمۇ باشقىلار قوللىنىۋالسا، پۇل تۆلە، بولمىسا ۋىۋىسكاڭدىكى ماركىنى ئۆزگەرتسەن دېسەك، غىڭ قىلالمايدىكەن. بۇنداق بولۇشىنى نەدىن بىلدۇق.

ـ ئەسلىدىكى ئىسىم باشقىلار ئەنگە ئالدۇرغان ماركا ئىكەن ـ دە؟

ـ شۇنداق، ئۇرۇمچىدىكى بىرى بۇرۇن ئۇنى ئۆزىنىڭ نامىدا ئەنگە ئالدۇرۇپ، ماركا ھوقۇقىغا ئېرىشكەنىكەن. بىزمۇ بالدۇرراق

تۇتۇش قىلىپ، ماركا ئىلتىماس قىلماي سەل قاراپ قاپتىمىز. ئۇلار بىزدىن بۇرۇن كېلىپ، ماركا ھوقۇقىنى قولغا كىرگۈزۈۋېلىپ، بىزنى قىستىدى. مۇشۇ نامنى ئىشلەتسەك، يىلىغا 30 مىڭ يۈەن تۆلەيسەن، پۇل تۆلىمىسەك، نامىمىزنى قوللانمايسەن، دېدى. قانۇن ئۇلارنى قوغدايدىكەن، نېمە ئامال، ئاخىرى ئېلىۋېتىشكە مەجبۇر قىلدى. ماركا دېگەن كارامەت پۇل ئىكەن! ھازىرقى زاماندا نەرسە - كېرەك پۇل ئەمەس، ماركا، نام - ئاتاق پۇل بولىدىغان گەپ ئىكەن. داڭلىق ماركا، داڭلىق مەھسۇلات دېگەن باشقا گەپ ئەمەس، دەل مۇشۇ گەپ ئىكەن، تىجارەتتە ماركا ئېڭى دېگەن ناھايىتى مۇھىم ئىش ئىكەن، خۇددى ئۇ بىر ئادەمنىڭ، بىر جاينىڭ نامىدەك مۇھىم ئىكەن. «ئاتالمىغان ئەردىن، ئاتالغان دۆڭ ياخشى» دېگەندەك مەنمۇ ھازىر قوللانغان نامنى ماركا قىلىپ، ئەنگە ئالدۇرۇپ قويمىسام بولمايدىكەن، دېگەن يەرگە كەلدىم...

ـ ئىلگىرى بىزدە ماركا ۋە نامغا سەل قاراش خاھىشى ئېغىر ئىدى، بەزىلەر ماركىنىڭ نېمىلىكىنىمۇ بىلمەيتتى. ھازىر كىشىلەرنىڭ ئېڭى يۇقىرى كۆتۈرۈلۈپ كەتتى، داڭلىق ماركا، داڭلىق مەھسۇلات يارىتىش پۇل تېپىشنىڭ ئاساسى بولۇپ قالدى...

ھەقىقەتەن شۇنداق. بۇنىڭدىن شۇنى كۆرۈۋېلىشقا بولىدۇكى، بىزنىڭ ماركىلىرىمىزنىڭ بۇگۈنكى ھالىتى شۇنچىلىك، شۇنداقلا تەقدىرى ئېچىنىشلىق. بىلىش كېرەككى، كىمنىڭ ماركىسى، مەھسۇلاتى داڭلىق بولسا، شۇنىڭ سودىسى جانلىق، بازىرى ئىتتىك بولىدۇ. ماركىنىڭ تاۋارغا ئايلىنىشى ۋە ئىستېمالغا ئايلىنىپ كەڭ ئومۇملىشىشى كىشىلەرنىڭ ئىجادكارلىقىنى قوزغاپ، بىلىم ئىگىلىكىنىڭ يېڭى تارىخىي دەۋرىنى ئاچتى. بىلىمنىڭ تاۋارغا ئايلىنىشى جەريانىدا بىلىم يەنە بازار ئىگىلىكىگە تەدبىقلىنىپ، ئاكتىپ ئىشقا سېلىنىپ، داڭلىق

ماركا، داڭلىق مەسىۋلات يارىتىشقا تۈرتكە بولۇپ، ماركا ۋە مەسىۋلاتنىڭ بازاردىكى ھايات‌ىي كۆچىنى نامايان قىلدى. بىلىمنىڭ كارامىتى ئۇ ياراتقان مەسىۋلات ۋە ماركىنىڭ ۋاستىسى بىلەن ئىپادىلىنىپ، كىشىلەرگە ئۇنىڭ قىممىتىنى ھېس قىلدۇردى. بولۇپمۇ ھازىرقى بازار ئىگىلىكى شارائىتىدا ياخشى، داڭلىق ماركا ھەقىقەتەنمۇ بازار يارىتىشتىكى كۈزىرغا ئايلاندى. نۆۋەتتە، جاي - جايلاردا مىللىي خاسلىققا ئىگە داڭلىق مەسىۋلات، داڭلىق ماركا ئارقا - ئارقىدىن بارلىققا كېلىپ، ئىشلەپچىقىرىش، تەرەققىياتنى تېزلىتىپ، ماركا ئارقىلىق تىجارەت قىلىش كۆلىمىنى زورايتىپ، ماركىنىڭ قىممىتى يارىتىشتىكى ئارتۇقچىلىقىنى گەۋدىلەندۈرۈۋاتىدۇ. بىراق، ھازىرقى بازار ئىگىلىكىنىڭ تەرەققىيات يۆنىلىشىگە قارىغاندا، ماركىنىڭ قاپلىنىش نىسبىتى تۆۋەن، يېتىلىشى تېخى تازا يېتەرلىك ئەمەس. داڭلىق ماركا، داڭلىق مەسىۋلات يارىتىشنىڭ پۈرسەت، ئىمكانىيەتلىرى شۇنداقلا يېتەرلىك بولسىمۇ، ئايرىم سەۋەبلەر تۈپەيلىدىن ئۇنىڭ ئىجاد قىلىنىشى، بارلىققا كېلىشى، قوغدىلىشى، تاۋارغا ئايلىنىشى يېتەرلىك بولمايۋاتىدۇ. بازارنىڭ ۋە ئىستېمالنىڭ داڭلىق ماركىغا بولغان تەقەززاسى ناھايىتى كۈچلۈك بولۇۋاتىدۇ. ئۇ بىزدىن ئۆزىمىزگە خاس داڭلىق ماركا يارىتىشنى تەقەززا قىلىدۇ. بۇ مەسىلىنى ھەل قىلىشنىڭ يولى نەدە؟ قانداق قىلىش كېرەك؟ مۇنۇنىڭچە مۇنداق بىرنەچچە نۇقتىنى گەۋدىلەندۈرۈش كېرەك:

**1. داڭلىق ماركا ئۇقۇمىنى يېتىلدۈرۈش كېرەك.** نۇرغۇن كىشىلەر مىللىي خاسلىققا ئىگە داڭلىق ماركا يارىتىش بەكمۇ قىيىن، بىزنىڭ داڭلىق ماركا، داڭلىق مەسىۋلات ياراتقۇدەك نېمىمىز بار دەپ قارايدۇ. بۇ بىمەنە قاراش بولۇپ، ئۇلار ئەتراپىمىزدىكى نۇرغۇن نەرسىلەرگە ئىنچىكىلەپ نەزەر سالمايدۇ ۋە ئەتراپلىق يەكۈن چىقارمايدۇ. قەشقەرنى ئالىدىغان بولساق،

بەزىلەر يۇزەكسىلا مۇئامىلە قىلىپ، پەقەت قەدىمىي شەھەر دەپ ئۇلۇغ نامىمىز، ئۇچ مازار، بىر بازىرىمىز بار، ئۇنى ماركا قىلىپ ساتقىلى بولامدۇ، دەيدۇ. بىراق، دەل مانا مۇشۇ قەدىمىي ھەم ئۇلۇغ نامغا، ھەم سەلتەنەتلىك سېھرىي كۈچكە ئىگە دۇنياۋى ماركا ئىكەنلىكىنى نەزەرگە ئالمايدۇ. قەشقەرنىڭ قەدىمىيلىكىنى ساتقىلى بولمىسىمۇ، بۇ يەردە ياسالغان ھەرخىل داڭلىق مەھسۇلاتلارنى قەشقەر نامى بىلەن ساتقىلى بولىدۇ. قەشقەر دۇنياغا مەشھۇر نام، ئۇنىڭدا ئۆزىگە باغلىنىپ تۇرۇۋاتقان يەرلىك ئالاھىدە بۇيۇم ۋە مەھسۇلاتلار ناھايىتى مول. قەشقەر ئۆزىگە خاس مەدەنىيەت بايلىقى، ئۆزگىچە يەرلىك ئالاھىدە ئىقتىسادىي ئارتۇقچىلىقى، يەرلىك مەھسۇلاتلىرى، قىممەتلىك مەھسۇلات ئەۋزەللىكى بولغانلىقى ئۈچۈن دۇنياغا مەشھۇر. ئالاھىدە ئۇنۇملۇك تۇپراق، خاس كىلىمات ياراتقان ھەربىر تۇپ گۈل - گىياھ، تاغۇ - تاش، ھەربىر ئىسىم بىر، ھەتتا بىرنەچچە ماركا نامى بولۇپ، ئۇنى تۇمەن تۇرلۈك يەرلىك مەھسۇلاتنىڭ ماركىسى قىلىشقا بولىدۇ. كىچىك جەھەتتىن يېزا ئىگىلىك مەھسۇلاتلىرىغا، چوڭ جەھەتتىن ئالغاندا، نېفىت، تەبىئىي گاز، كۆمۈر، قىممەتلىك كان بايلىقلىرىغا، پىششىقلاپ ئىشلەپچىقارغان سانائەت مەھسۇلاتلىرىغا ماركا قىلىپ قوللىنىشقا تولىمۇ باب كېلىدۇ. ئالدىنقى ئەسىرنىڭ 80 - يىللىرىدا بارلىققا كەلگەن «قەشقەر» ماركىلىق يېزا ئىگىلىكىدە ئىشلىتىلىدىغان ئاپتوموبىلنىڭ نامى يىراق - يېقىنغا داڭلىق بولۇپ بازار تاپقان. دېمەك قەشقەرگە نىسبەتەن قەشقەرنىڭ ئۆزى بىر دۇنياۋى ماركا. باشقا جايلار ئۇچۇنمۇ ئۆزىنىڭ خاسلىقى نامايان قىلىنغان نام ۋە ئىسىملار دۇنياۋى ماركا نامى بولۇشقا ماس كېلىدۇ.

**2. داڭلىق ماركا يارىتىش بىلەن مۇستەھكەملەشنى بىرلەشتۇرۇش كېرەك.** بۇنىڭدىن بىرقانچە يىللار ئىلگىرى مەبلەغ سېلىشنىڭ ئىجتىمائىي، ئىقتىسادىي مۇھىتى ياخشى ئەمەس ئىدى. بۇنىڭدا

سىياسەت كەڭ بولماسلىق بىلەن شەرت - شارائىت يېتەرلىك بولماسلىق تۈپ سەۋەب ئىدى. يېقىنقى يىللاردىن بۇيانقى بازار ئىگىلىكىنىڭ تەرەققىي قىلىشى كىشىلەرنىڭ كىچىك چەمبەرلەردىن ھالقىپ چىقىشىغا تۈرتكە بولدى. سىياسەت ئەۋزەللىكى بىلەن مەبلەغ سېلىش بىرلەشتۈرۈلۈپ، سودىنىڭ كۆلەم ۋە مىقدارى جەھەتتىكى خاسلىقى گەۋدىلىنىشكە باشلىدى. تۈرلۈك شەكىلدىكى ئىقتىسادىي قۇرۇلمىلارنىڭ بارلىققا كېلىشى ۋە ئىقتىسادنى تەرەققىي قىلدۇرۇش يېڭى مەنبەلىرىنىڭ ئېچىلىشى مەبلەغ سېلىش مۇھىتى، كۆلەم ھاسىل قىلىش مۇھىتىنى يېڭى باسقۇچقا باشلاپ كىردى. مەسىلەن، قەشقەرنى ئالىدىغان بولساق، غەربىي، ئوتتۇرا ئاسىيا ئىقتىساد چەمبىرىكىدىكى مەركەزلىك ئورنىنىڭ يۇقىرى كۆتۈرۈلۈشى، مەركەز شىنجاڭ خىزمىتى سۆھبەت يىغىنى بەرگەن ئالاھىدە ئىقتىسادىي سىياسەتتىن بەھرىمەن بولىدىغان ئىقتىسادىي رايون قۇرۇش ئىستراتېگىيەسىنىڭ گەۋدىلىنىشى قاتارلىقلار مەبلەغ سېلىش مۇھىتى، شەرت - شارائىتىنى ئىنتايىن ياخشى ئىستىقبالغا باشلاپ كىردى. بۇنىڭ بىلەن مەبلەغ جەلپ قىلىش، تېخنىكا، ئۇسكۇنە كىرگۈزۈش سالمىقى زور ھەجىمدە ئاشتى. مانا بۇ جەھەتتىن داڭلىق مەھسۇلات، داڭلىق مارکا يارىتىشنىڭ مۇھىم كاپالىتى بولۇپ قالدى. مەيلى قەشقەر بولسۇن، مەيلى باشقا رايونلار بولسۇن، دۆلەتنىڭ شىنجاڭ خىزمىتى يىغىنىدىن كېيىن ئاپتونوم رايونىمىزغا يارەدەم بېرىدىغان 19 ئۆلكە ھەرقايسى ۋىلايەت، ئوبلاست، ناھىيە، شەھەرلەردە دېگىز بويى رايونلىرىنىڭ ئېچىۋېتىلگەن ئىقتىسادىي رايون ئەندىزىسى ۋە ئىقتىسادىي تەرەققىيات تەجرىبىلىرىنى يولغا قويۇپ، قان بېرىش شەكلىدىكى ئەمەس، قان ئىشلەپچىقىرىش شەكلىدىكى ئىشلەپچىقىرىش، يەنى دېھقانچىلىق، سانائەت، سودىدىن ئىبارەت كۆپ قاتلاملىق ئىقتىسادىي ئىگىلىك

باشقۇرۇش تەرەققىي قىلدۇرۇلدى. بۇ سىياسىي جەھەتتىن ھالقىش شەكلىدىكى تەرەققىياتنى ئىلگىرى سۈرۈش، ئەبەدىي ئەمىنلىكنى كاپالەتكە ئىگە قىلىش رولىنى ئويناش بىلەن بىرگە، ئىقتىسادنى يۇقىرى كۆتۈرۈش، خەلقنى خاتىرجەم قىلىش، باي ـ بایاشاتلىققا ئېرىشتۈرۈشتە ئاساسقا ئىگە قىلدى. مانا مۇشۇ ئىشلارنىڭ تۈپ چىقىش قىلىدىغىنى يەنىلا خەلق تۇرمۇشىغا، دۆلەت قۇرۇلۇشىغا پايدىلىق بولغان ئىقتىساد، يەنى غايەت زور بايلىق يارىتىش قۇرۇلۇشى بولۇپ، ئۇ بىزنىڭ كۆپ تەرەپلىمە مەبلەغ سېلىش مۇھىتىمىزغا سىياسىي، ئىجتىمائىي، ئىقتىسادىي شەرت ـ شارائىت ھازىرلاپ بەردى. ئەمدىكى گەپ، بىزنىڭ بۇ پۇرسەتنى چىڭ تۇتۇشىمىزدا، ئەستايىدىل، جانلىق بولۇشىمىزدا، پىداكارلىق بىلەن ئالغا بېسىش، ئىگىلىمەي ـ سۈنماي كۈرەش قىلىش روھى بىلەن كىشىلىك ئورنىمىزنى مۇستەھكەملەپ، ھەممە تەرەپتىن تەڭ ئالغا ئىلگىرىلىشىمىزدە. بۇنداق ئەھۋال بىزنىڭ داڭلىق مارکا يارىتىش ئارزۇيىمىز، نىشانىمىز ۋە تەقەززالىقىمىزنى پۇرسەتكە ئىگە قىلدى. بىز بۇنىڭدىن ئىلگىرى بىر قىسىم مارکىلارنى يارىتىۋق، بۇنىڭدىن كېيىنمۇ يەنىلا يارىتىشىمىز، ئىجاد قىلىشىمىز كېرەك. مۇشۇ ئاساستا بارلىق مارکىلىرىمىزنى ئەلالاشتۇرۇش، نامىنى چىقىرىش، مۇستەھكەملەشنى تېرىشىپ ئىشقا ئاشۇرۇشىمىز كېرەك. بۇنىڭ يوللىرى ناھايىتى كۆپ بولۇپ، ئۇ ئەملىيەت داۋامىدا يولغا قويۇلۇش، تەدبىقلىنىش بىلەن ئۆز ئىپادىسىنى تاپىدۇ.

**3. داڭلىق مارکىنى قوغداشقا سەل قارىماسلىق كېرەك.**

قەشقەر شەھىرىدە «ئاق بېلىق تېز تاماقخانىسى» دەيدىغان بىر ئاشخانا بولۇپ، بىرقانچە يىل ئىلگىرى بۇ تاماقخانىنىڭ غوجايىنى ئاشخانا ئاچماقچى بولغان يېقىن تۇغقانلىرىدىن بىرىگە مارکىسىنى ھەقسىز بېرىپ، تۇغقىنىنىڭ تاماقخانىسىنى قوللىغان. ھالبۇكى، يېڭىدىن ئېچىلغان بۇ تاماقخانىنىڭ تاماق

سۇپىتى ناچار، مۇلازىمەت سەۋىيەسى تۆۋەن بولغانلىقتىن، بىرنەچچە ئايدىلا چۆلدەرەپ قالغان. نۇرغۇن ئادەمدە بۇ تاماقخانىنى ئەسلىدىكى غوجايىن ئاچقان دېگەن قاراش بولغاچقا، ئۇلار ئەسلىدىكى غوجايىننىڭ ئالدىغا بېرىپ، يېڭى تاماقخانىنىڭ ناچارلىقىنى داتلىغان. نەتىجىدە، «ئاق بېلىق تېز تاماقخانىسى» نىڭ ئوبرازىغا، كىرىمگە ناھايىتى زور نۇقسان يەتكەن. غوجايىن بۇنىڭدىن شۇنى ھېس قىلغانكى، مارکا مەھسۇلاتنىڭ جېنى ئىكەن، ئۇنى كىم ئىشلەتسە بولىۋەرمەيدىكەن، ئۇ مەھسۇلاتنىڭ ئەڭگۈشتەرى ئىكەن. ئۇ ئۆز ئۆزىگە: خەپ، بۇنداق ئىشنى ھەرگىز قىلمايمەن دېگەن. شۇڭا، مارکىنىڭ رولىغا سەل قاراشقا بولمايدۇ، ئۇنى قەدىرلەش، ھەر تەرەپلىمە قوغداش كېرەك. بولۇپمۇ، ئۇنى لايىھەلىتىپ ئەنگە ئالدۇرۇش، قانۇنىي كاپالەت تۇرغۇزۇش، خالىغانچە ئارىيەت بەرمەسلىك، ئارىيەت بېرىشكە توغرا كەلسە، ئەستايىدىل تەكشۈرۈش كېرەك. ئورتاق ئىشلىتىش زۆرۈرىيىتى تۇغۇلسا، پايدىلىنىشتىكى ھوقۇق، مەجبۇرىيەتنى ئېنىق ئايرىپ، ھەقلىق ئىشلىتىش ئۆلچىمىنى ئىجرا قىلىش كېرەك. مانا بۇلار مارکىنىڭ ھەر تەرەپلىمە قوغدىلىشى ۋە داڭقىنىڭ يەنمۇ چىقىشىنى ئىلگىرى سۈرىدۇ.

4. مارکا بىلەن مەھسۇلاتنىڭ بىردەكلىكىنى ساقلاش، مۇستەھكەملەش كېرەك. مارکا داڭلىق بولسىمۇ، مەھسۇلات ئەلا بولمىسا مارکا بىلەن مەھسۇلاتنىڭ بىردەكلىكى بولمايدۇ، شۇڭا داڭلىق مارکىغا لايىق ئەلا سۈپەتلىك، ئىشەنچلىك مەھسۇلات بولۇشى ھەم شۇنىڭغا مۇناسىپ داڭلىق مارکا بولۇشى كېرەك. بۇنداق بىردەكلىك مەھسۇلات، مارکىنىڭمۇ داڭقىنى چىقىرىدۇ. بولۇپمۇ داڭلىق مارکىغا لايىق سۈپەتلىك، ئىشەنچلىك مەھسۇلات بولۇش ھەممىدىن مۇھىم. مەيلى قاچان، قانداق يەردە بولسۇن، مارکىنىمۇ، مەھسۇلاتنىمۇ قوغداش، مەھسۇلاتنى داۋاملىق

يۇقىرى ئۆلچەمدە ئىشلەش، سېپتىش، ئىستېمال قىلىشقا يېتەكلەش كېرەك. مۇشۇ ئارقىلىق ماركا بىلەن مەسئۇلاتنىڭ بىرەكلىكىنى قوغداپ ۋە مۇستەھكەملەپ، ماركىنىڭ داڭقىنى ئۇزاق مەزگىللىككە ئىگە قىلىش كېرەك.

**5. ماركا ئىسمىنى ياخشى تاللاش، ئىجاد قىلىش كېرەك.** بىزدە ھازىر ماركىغا بولغان چۈشەنچە بارغانسېرى چوڭقۇرلاشتى. ئۇنىڭ تۇرمۇشىمىزدىكى تۇرتكىلىك رولى، ئىقتىسادىي قىممىتى كىشىلەرنىڭ قوبۇل قىلىش قىزغىنلىقىنىڭ قوزغىلىشىغا يارەم بەردى. ماركا ئىجاد قىلىش، ماركا ئىشلەشمۇ يوقلۇقتىن بارلىققا كەلدى. شۇڭا ياخشى ماركا ۋە ماركا ئىسمى ئەنگە ئالدۇرۇلۇپ، ئۇ ئېھتىياجلىق كىشىلەرگە نەچچە ئون مىڭ يۈەنگە سېتىلىشتەك تىجارەت بازىرىغا كىرىپ، ئۇنىڭ يەنىمۇ تەرەققىي قىلىشىغا ئاساس سېلىپ بەردى. لېكىن، بىزدە ئىسىم تاپالمىغاندەك تۇپ سۆزنى مەنبە قىلغان ياسالما ئىسىملىك ماركىلار ناھايىتى كۆپ بولۇپ كەتتى. بۇ يەنىلا بىزنىڭ ماركا ئىشلىرىدا ياخشى ئۇتۇق قازىنىپ كېتەلمىگەنلىكىمىزدىن دېرەك بېرىدۇ. مېنىڭچە، بىزدە ئىنتايىن كۆپ سۆز، ئىسىم بار. ئۇلارنىڭ ھەممىسى ماركا نامى بولالايدۇ. پەقەت ئۇنى بايقاش، قېزىش، ماس كەلتۇرۇش كەمچىل. ماركا نامىغا چوقۇم مەھسۇلاتقا ماس كېلىدىغان، ئاسان قوبۇل قىلىنىدىغان، كىشىلەرنىڭ ئېسىدە تۇرىدىغان، ئۆزى ئاددىي، مەنىسى چوڭقۇر ئىسىم، سۆز تاللىنىشى كېرەك. نام ـ ئىسىم ئىجاد قىلغاندىمۇ جانلىق، مەنىلىك، قايىل قىلارلىق، جەلپكار بولۇشى كېرەك.

**6. ماركىغا مەبلەغ سېلىشنى مۇنتىزىملاشتۇرۇش كېرەك.**

**7. ماركا تەشۋىقاتىنى دائىملىق، مەركەزلىك قانات يايدۇرۇش كېرەك.** ھازىرقى بازاردا مەھسۇلات دېمەك ماركا دېمەكتۇر، ماركا دېمەك مەھسۇلات دېمەكتۇر. بىرەر مەھسۇلات ۋە ماركىغا نىسبەتەن بۇنداق ئۇقۇمنىڭ يېتىلىشى يەنىلا كۆپ تەرەپلىمە

تىرىشچانلىققا باغلىق بولىدۇ. شۇڭا ماركىنى تەشۋىق قىلىشنى نۇقتىلىق قانات يايدۇرۇپ، ئۇنىڭ كىشىلەر ئېڭىغا سىڭىشىنى ئومۇملاشتۇرۇش دەرىجىسىگە كۆتۈرۈش كېرەك.

**8. ماركا سېتىش بازىرىنى يېتىلدۇرۇش، ئالماشتۇرۇشنى سەرخىللاشتۇرۇش كېرەك.** بىزنىڭ ئىشلەپچىقىرىش ئومۇمىيىتىمىزدىن قارىغاندا، ماركىغا بولغان ئېھتىياجىمىز يەنىلا كۆچلۈك، نۇرغۇن ماركا بولغان بىلەن ئۇنىڭ ئىچىدە ئەلا، داڭلىقلىرى بەكمۇ ئاز. بۇ بىزدىن ماركا ساھەسىگە ئەستايىدىل مۇئامىلە قىلىپ، ماركا بازىرى يېتىلدۇرۇشنى كەڭ، ئەتراپلىق قانات يايدۇرۇشىمىزنىڭ زۆرۈرلۈكىنى كۆرسىتىپ بېرىدۇ. شۇڭا ماركا سېتىش بازىرىنى كەڭ يېتىلدۇرۇپ، ئۇنىڭ ئالماشتۇرۇلۇشى، ئوبوروت قىلىنىشىنى ئىلگىرى سۈرۈپ، ماركىنىڭ ئىشلەپچىقىرىش دائىرىسىنى كېڭەيتىپ، ئوبوروت ئارقىلىق سېتىلىش قىممىتىنى ئاشۇرۇش، ئىشەنچلىك مەھسۇلات ئارقىلىق داڭقىنى چىقىرىشنى ئىلگىرى سۈرۈش كېرەك.

# ئىگىلىك تىكلەش، مۇۋەپپەقىيەت، بايلىق

بىز ئالدىنقى كىتابلىرىمىزدا تىجارەت ھەققىدىكى ناھايىتى نۇرغۇن مەزمۇن، تەرتىپ، چارە، ئۇسۇل ۋە ئاز بولمىغان سىرلارنى يېشىپ بايان قىلىپ بەردۇق. بۇلارنىڭ ھەممىسى كىشىلىك تۇرمۇشنىڭ ئاساسى بولغان ئىقتىسادىي، ئىجتىمائىي ئېھتىياجىمىزنى قاندۇرۇپ، ساغلام، بەختىيار تۇرمۇش پاراۋانلىقىنى بەرپا قىلىش ئۈچۈن مايا كىلىق رولىنى ئويناپ ئىدۇ. بۇنى تېخىمۇ كونكرېت قىلىپ ئېيتقاندا، ئۇنىڭدىكى بارلىق مەزمۇنلار ئىگىلىك تىكلەش، ئىگىلىك تىكلەشتە مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش، ئىگىلىك تىكلەش ئارقىلىق بايلىق يارىتىشقا مەركەزلىشىدۇ. ئەمدى بىز ئىگىلىك تىكلەشنىڭ ئۆزى زادى نېمە؟ ئۇنىڭغا زادى قانداق مۇئامىلە قىلىش كېرەك؟يەنە نېمىلەرنى قىلمىمىز؟ دېگەن مەزمۇنلاردا ئازراق توختىلىش زۆرۈر دەپ قاراپ، بۇ ھەقتىكى ئايرىم مەزمۇنلارنى سەمىگىلارغا سالماقچىمىز.

بايىقى سوئالنىڭ بىرىنچىسىگە جاۋاب بەرسەم، بىرەر ئىش، ھۈنەر ـ كەسىپ، سودا ـ تىجارەت بىلەن شۇغۇللىنىپ، ئۇتۇققا ئېرىشىپ، نەتىجە قازىنىپ، مەلۇم كۆلەم، مەلۇم ئىشنى قىلىش بىلەن پۇل تېپىش ـ ئىگىلىك تىكلەش بولۇپ ھېسابلىنىدۇ. ئەمما ئىگىلىك تىكلەش ئۇنچىلىك ئاسان ئىش ئەمەس.

ئىگىلىك تىكلەشتە مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنىڭ سىرى نەدە؟

ئىگىلىك تىكلەش سىرلىق ئىشمۇ ئەمەس. شۇڭا بەزىلەر بىرقانچە ئايدا، بىرنەچچە يىلدىلا ئىگىلىك تىكلەش ماھىرى، ئىگىلىك تىكلەش ئۇلگىسى بولۇپ قالىدۇ. ئىگىلىك تىكلەشنىڭ

ماھىيىتىگە ماددىي بايلىق بىلەن كۆپ تەرەپلىمە تەجرىبە، ئاز بولمىغان ئەمگەك جۇغلانمىسى توپلانغان بولىدۇ. بۇ ئىشلارنىڭ جەريانىغا ئوڭۇشسىزلىق، خېيىم ـ خەتەر، خۇشاللىق ۋە شەرەپ يوشۇرۇنغان بولىدۇ. بۇ بىر قاتار تەرەپلەر ئىگىلىك تىكلەشنىڭ سىرىنى ئېچىپ بېرىشتە ناھايىتى مۇھىم رول ئويناىدۇ.

## غوجايىن نېمە دەيدۇ، باشقۇرغۇچچۇ؟

ئىگىلىك تىكلەش جەريانىدا غوجايىن بىلەن باشقۇرغۇچنىڭ مۇناسىۋىتى چەمبەرچاس باغلىنىشلىق بولىدۇ، بىراق ئۇلار ئوتتۇرىسىدىكى قاراش، تەپەككۇر ۋە ئىقتىدار بىردەك بولمايدۇ. بۇ شۇ بىر ئىشنىڭ ياخشى يولغا قويۇلۇشىدىكى ئاچقۇچ بولۇپ، ئۇلار ئوتتۇرىسىدىكى مۇناسىۋەت ۋە چۈشىنىش بىردەكلىكى ناھايىتى مۇھىم، چۈنكى ئۇلاردا بىردەكلىك بولمىسا، ئىشلار ئاستىن ـ ئۈستۈن بولۇپ كېتىدۇ. كىمنىڭ توغرا بولۇش مەسلىسىدە ئېنىق چەك، بەلگىلىمە بولمىسىمۇ، ئۇنى ئايرىيدىغان ئۆلچەم ئەمەلىيەتتە بارلىققا كەلگەن نەتىجە بولىدۇ. شۇڭا غوجايىنمۇ، باشقۇرغۇچمۇ ئەمەلىيەتتە ئىسپاتلانغان ئۇتۇققا قاراپ گەپ قىلىشى، ئۇتۇق بىرلىكنى يېتەكچى قىلىشى كېرەك. ھەركىم ئۆز دېگىنىنى ھېساب قىلمۇالماسلىقى كېرەك، مۇۋەپپەقىيەت قازانغان غوجايىنلار دەل شۇنداق قىلىدۇ.

## مەغلۇبىيەتنى ئۆرنەك قىلىش كېرەك

ئىگىلىك تىكلەش يولىغا قەدەم قويغان ھەر قانداق ئادەم سالغان مەبلىغىنىڭ يوقاپ كېتىشىدىن قورقمىسىمۇ، شۇ ئىشتا مەغلۇپ بولۇپ كېتىشتىن بەكلا قورقىدۇ. ئەمما تەجرىبىلىك كىشىلەر مەغلۇبىيەتكە توغرا مۇئامىلە قىلىپ، ئۇنى بىر قەدەم

ئارقىغا چېكىنىپ، ئاندىن يېڭى قەدەم ئېلىش دەپ قارايدۇ، شۇنىڭ بىلەن ھېچ ئىككىلەنمەي، قايتا قەدەم بېسىپ، ئالدىنقى قېتىملىق ساۋاقلىرىدىن ئۆرنەك ئېلىپ، ئۇتۇق قازىنىشنىڭ يېڭى يولىنى ئاچىدۇ. بۇنداق ئېچىلغان يول ئۇنىڭ تەجرىبىلىرى ئارقىلىق بېيىتىلىپ، مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشىش پۇرسىتىنى يارىتىدۇ. نۇرغۇن كىشىلەر مەغلۇبىيەتكە توغرا مۇئامىلە قىلالماي تېخىمۇ قاتتىق مەغلۇپ بولىدۇ. ئىگىلىك تىكلەشتە مۇۋەپپەقىيەت قازانغانلار كۆپ ھاللاردا مەغلۇبىيەتنى ئۆرنەك قىلىشقا ماھىر بولالىغانلاردۇر.

## • نەتىجە ئارقىلىق مۇۋەپپەقىيەتنى مۇستەھكەملەش كېزەك

قىلىۋاتقان ئىشىدا ياخشى نەتىجىلەرنى قولغا كەلتۈرگەنلەرنى كۆپ دېگىلى بولمايدۇ، شۇنداقلا مۇۋەپپەقىيەت قازانغانلارنمۇ بەك كۆپ دەپ قارىغىلى بولمايدۇ. چۈنكى بۇ ئىككىسى ئىككى ئىش، ئىككى ئۇقۇم بولۇپ، مۇۋەپپەقىيەت كۆزلىگەن نىشانغا يېتىشنى، نەتىجە ئۈتۈقنى قولغا كەلتۈرۈشنى كۆرسىتىدۇ. بۇلار ئىگىلىك تىكلەشتە تولۇقلاش خاراكتېرىگە ئىگە بولۇپ، تەڭ قەدەمدە ماڭغاندا ماھىيەتلىك مەنزىلگە يەتكىلى بولىدۇ. مۇنداقچە ئېيتقاندا، مۇۋەپپەقىيەت بارلىققا كەلتۈرگەن نەتىجە ئىگىلىكنى مۇستەھكەملەيدۇ. كۆپ سانلىق ئىگىلىك تىكلىگۈچىلەر مانا مۇشۇ نۇقتىغا ئالاھىدە ئەھمىيەت بەرگەن.

## كەسىپنى مۇكەممەللەشتۈرۈپ، مونوپول قىلىش كېرەك

بىر كەسىپ بىلەن ئۇزاق مۇددەت شۇغۇللانغاندا، ئۇنىڭ ھەممە قاتلاملىرى مايىللىققا ئىگە بولىدۇ، يەنى ئۇنى قانچە ئۇزاق قىلسا، مايىللىقى شۇنچە كۈچلۈك بولىدۇ. بۇنداق مايىللىشىش بىلىش چوڭقۇرلۇقىنى يارىتىش بولۇپ، ئۇنىڭدىن

ياخشى نەتىجە، زور ئۇتۇق قازىنىشنى قولغا كەلتۈرگىلى بولىدۇ. بىر خىل كەسىپ بىلەن ئۇزاق يىل شۇغۇللىنىشنىڭ ئارتۇقچىلىقى مانا مۇشۇ يەردە، بۇنداق كەسپىي ئىگىلىك ھەر قانداق خىرىس، بازار رىقابىتىدە ئالاھىدە گەۋدىلىنىپ تۇرىدۇ. بىر خىل كەسىپ بىلەن ئۇزاق يىل شۇغۇللانماي، باشقا ئىشلارنىڭ قىزىقتۇرۇشىغا ئۇچرىغان كىشىلەرنىڭ كۆپ قىسمى مەغلۇپ بولىدۇ.

## دۇرۇس بولۇش ـ ئىگىلىك تىكلەشتىكى ئاچقۇچ

ھەممىگە مەلۇمكى، دۇرۇس، راستچىل، سەممىي، ئەخلاقلىق كىشىلەرنىڭ ئىدىيەسى جانلىق، كىرىمى كۆپ، پايدىسى ياخشى بولىدۇ، ئۇنىڭدا ياخشى خۇلق بولىدۇ، ئەلا مۇلازىمەت كەيپىياتى كۈچلۈك، جەلپكار بولىدۇ. مانا بۇ ئىگىلىك تىكلەشتە، سودا قىلىشتا كەم بولسا بولمايدىغان بىر خىل ساپا. بۇنداق ئادەملەرنىڭ سودا ساھەسىدە قولغا كەلتۈرىدىغان نەتىجىسى ئالاھىدە ياخشى بولىدۇ.

## ھەمكارلىق روھى بولۇش، ياخشى ھەمراھ تېپىش كېرەك

بىزدە «يالغۇز ئاتنىڭ چېكى چىقماس، چېكى چىقسىمۇ دېگى چىقماس» دەيدىغان تەمسىل بار. تىجارەت يەككىلەرنىڭ تىرىشچانلىقى، كۆپچىلىكنىڭ ھەمكارلىقى ئارقىلىق ئۆزىنىڭ ئەسلى قىممىتىنى تاپالايدىغان خاراكتېرگە ئىگە بولۇپمۇ قالىدۇ. شۇڭا، ئىگىلىك تىكلەشتە ھەمكارلاشقۇچىلارنى ياخشى ئۇيۇشتۇرۇش، يارەم قىلغۇچىنى كۆپلەپ جەلپ قىلىشقا سەل قارىماسلىق كېرەك. ھەمكارلاشقۇچى، يارەم بەرگۈچىلەرنى ئۇرۇق -

تۇغقانلىرىدىن، دوست ـ بۇرادەرلەردىن ئىزدەش كېرەك، بۇنىڭ ئىچىدە ئائىلە ئەزالىرى ئەڭ ياخشى تاللاش بولۇپ ھېسابلىنىدۇ.

## ئىگىلىك تىكلەشتىكى خاتا چۈشەنچىلەرگە قانداق قاراش كېرەك؟

ئىگىلىك تىكلەشتىكى خاتا چۈشەنچىلەرمۇ ئاز ئەمەس، ئۇنى مۇنداق بىرنەچچە نۇقتىغا يىغىشقا بولىدۇ:

**1. ئىگىلىك تىكلەپ باي بولغان غوجايىنلار ئەڭ كۆپ پۇل تاپقۇچىلاردۇر.** بۇنىسى راست، نۇرغۇن ئادەم غوجايىنلارنىڭ مۇشۇ تەرىپىگە قارايدۇ، ئەمما ئۇنىڭ قانچىلىك ئىشلەيدىغانلىقىغا قارىمايدۇ، بەلكى پۇلنى كۆپ تاپقىنى ۋە باشقىلارنىڭ كۆچىنى ئىشقا سېلىپ باي بولغىنى ئۈچۈن، جاپاسى يوق، جاپا تارتىشنى خالىمايدۇ، ئاز ئىشلەپ، كۆپ ئالىدۇ، دەپ قارايدۇ. مانا بۇ كىشىلەردىكى خاتا قاراش، ئەمەلىيەتتە بولسا، ئەڭ جاپاكەش، ئەڭ ئەستايىدىل، ئەڭ كۆپ ئەجىر قىلىدىغان ئادەم غوجايىنىدۇر. غوجايىنلار ئۆزىنىڭ ئىگىلىكىنى قوغداش، تەرەققىي قىلدۇرۇش، رىقابەتتە ئۇتۇپ چىقىش ئۈچۈن ئۆلەر ـ تىرىلىشىگە قارىماي ئىشلەيدۇ، ئەقىل يۈرگۈزىدۇ، كېچىنى كۈندۈزگە ئۇلاپ، باش قاتۇرۇپ، چىقىش يولى ئىزدەيدۇ، شۇنىڭ بىلەن بىر چاغدا تۇرلۇك ئامالالارنى قىلىپ، ئەمەلىي ئىشلەيدۇ ـ دە، مەنىۋى، جىسمانىي قۇۋۋىتى ناھايىتى زور خورايدۇ. مۇشۇنداق ئامىللار سەۋەبىدىن بەزى غوجايىنلار چارچاشتىن ئۆلۈپ كېتىدۇ، بەزىلىرى ئېغىر كېسەلگە گىرىپتار بولۇپ قالىدۇ. شۇنداق تۇرسىمۇ بۇنى توغرا قوبۇل قىلالمايدىغانلار ئۇلارغا خوپ بوپتۇ دەپ تىل سالىدۇ. بۇنداق خاتا قاراش ھەر قايسى تەرەپكە پايدىسىز. ئېسىگىزدە بولسۇنكى، ھەرقانداق بىر ئىگىلىكنىڭ غوجايىنى ئۆزىنىڭ شۇ ئىگىلىكى ئۈچۈن ناھايىتى كۆپ ۋاقتىنى بېرىدۇ، ناھايىتى زور ماددىي، مەنىۋى بايلىقىنى سەرپ قىلىدۇ، باشقىلار ئارام ئالغاندا،

كۆڭۈل ئاچقاندا، غوجايىن يەنىلا ئويلايدۇ، ئىشلەيدۇ، بارلىقىنى ھەر قاچان ئاتاپ، قۇربانلىق بېرىپ تۇرىدۇ. تىنىم تاپماي ئىشلەش، جان - جەھلى بىلەن پۇل تېپىشنى، ئىگىلىكىنى تەرەققىي قىلدۇرۇشنى ئويلاش، چارچاپ ئۆلۈپ كېتىشتىن قورقماي تەر ئاققۇزۇش روھى ئارقىلىق ئۆز ئىگىلىكىنىڭ قىممىتىنى ئاشۇرىدۇ. مانا مۇشۇنداق ئادەملا ھەقىقىي ئىگىلىك تىكلىگۈچى بولالايدۇ.

**2. ئىگىلىك تىكلەش ـ بازارغا مەھسۇلات يارىتىشتۇر.** نۇرغۇن ئادەم ئىگىلىك تىكلەش بازارغا كىرگەنلىك بولىدۇ دەپ قارايدۇ، ئەمەلىيەتتە بولسا، ئۇنداق بولۇشى ناتايىن، چۈنكى ئىگىلىك تىكلەشنىڭ تۇرلىرى ناھايىتى كۆپ بولۇپ، ئۇنىڭ ھەممىسىنىڭ بازارغا كىرىشىگە بىر نەرسە دېگىلى بولمايدۇ، ئەمما ئۇلارنىڭ ھەممىسى چوقۇم بازارغا، ئىستېمالغا ئېھتىياجلىق مەھسۇلات ۋە ئىشلەپچىقىرىشنىڭ مۇھتىنى يارىتىدۇ. دېمەك ئىگىلىكى بازارغا كىرمەستىن، شۇ ئىگىلىك ياراتقان مەھسۇلات ياكى ئىشلەپچىقىرىشنىڭ يېڭى ھاسىلاتى بازارغا كىرىدۇ.

**3. ئىگىلىك تىكلەش - ئۇقۇش تارىخىغمۇ باغلىق.** بەزىلەر ئىگىلىك تىكلەشتە ئالاھىدە ئۇقۇش تارىخى ياراتمىسمۇ بولىدۇ دەپ قارايدۇ، بۇ توغرا بولمىغان قاراش. بىر قارىسىڭىز، نۇرغۇن ئىگىلىك تىكلىگۈچىلەر ناھايىتى ئۇقۇمۇشلۇق، بىلىملىك ئادەمدەك تۇرىدۇ. لېكىن ئۇلاردىن بەزىلىرى ھەقىقەتەن ئىگىلىك تىكلەشتە ئۇقۇپ، مەخسۇس تەربىيە ئالغان ئەمەس. ئىگىلىك تىكلىگۈچىلەرنىڭ ھەممىسى بىلىملىك بولۇشى، ئۇقۇشى، مەخسۇس تەربىيە ئېلىشى كېرەك، بۇنىڭ ئىگىلىك تىكلەشتىكى رولى ناھايىتى زور بولىدۇ. ئەمما يەنە بىر قىسىم ئىگىلىك تىكلىگۈچىلەر ۋە مەلۇم ئىگىلىكى بار كىشىلەرنىڭ ناھايىتى زور مىقدارداۋ پۇل تاپقانلىرى، شۆھرەت قازانغانلىرىنىڭ ئالاھىدە

ئوقۇش تارىخى يوق. قىسقىسى، ئىگىلىك تىكلىگۈچىلەرنىڭ ھەممىسى ئەقلىي ئىقتىدارىنى ماھىرلىق بىلەن ئىشقا سالغۇچىلار بولۇپ، ئەمەلىيەت ئارقىلىق تەدبىقلاپ، تەجرىبىلەرنى يەكۈنلەپ، ئۇتۇقنىڭ چوققىسىغا چىقىدۇ. شۇڭا ئۇلارنىڭ دەرسلىكى ئۆزى قىلىۋاتقان ئىشنىڭ ئۆزىدە بولىدۇ، مانا مۇشۇ تەرەپ بەزىلەرنىڭ نەزەردە ئاشۇ خىل ئىگىلىك تىكلىگۈچىلەر ئۆزلۈكىدىن ئەمەلىيەت جەريانىدا دەرس ئالغان كىشى بولۇپ ھېسابلىنىدۇ، بۇنىڭغا بىلەن ئىگىلىك تىكلىگۈچىلەرنىڭ مەخسۇس ئوقۇشنىڭ زۆرۈرىيىتى بولمايدۇ دېيىش توپتىن خاتا بولىدۇ. شۇڭا ئىگىلىك تىكلەش ھەققىدىكى بىلىملەرنى ئۆگىنىپ، ئۆرنەك ئېلىپ، مۇمكىن بولغاندا، مەخسۇس ئوقۇپ، كېلەچەك يولىنى ئېچىشقا ئۇل ھازىرلىشى كېرەك.

**4. ئىگىلىك تىكلەش كۆپ تەرەپلىمە بىرىكىشتىن كېلىدۇ.** بەزىلەر ئىگىلىك تىكلەشنى بىر تەرەپلىمە ھالدا ئەقلىي مەشغۇلات قىلىش سەنئىتى دەپ قارايدۇ. بۇمۇ توغرا ئەمەس. ئۇ ماھىيەتتە ئەقلىي، جىسمانىي، پىسخىك ھالەتلەر بىرلىكىنىڭ يىغىندىسى بولۇپ، ئۇنى سەۋرچانلىقنىڭ ئانىسى، ئىجتىمائىي ئالاقىنىڭ مۇھىم ۋاستىسى دېيىشكە بولىدۇ. چۈنكى ئىگىلىك تىكلىگۈچىلەردە باشقىلاردا بولمىغان ساپا ۋە خاسلىق بولۇشى كېرەك، يەنى باشقىلاردىن ساغلام بولۇشى، پىسخىك جەھەتتىن باشقىلاردىن ئۈستۈن تۇرىدىغان جاسارەتكە، غەيرەتكە ئىگە بولۇشى، مەسىلىلەرگە دۇچ كەلگەندە، سەۋر - تاقەت بىلەن ھەل قىلالايدىغان، سەۋەنلىك سادىر قىلغاندا ئۇنى تەجرىبە توپلاش دەپ قارىيالايدىغان بولۇشى كېرەك. دەل مۇشۇنداق قىلالايدىغان كىشى ئىگىلىك تىكلەشنىڭ ھەقدارى بولۇش شەرىپىگە سازاۋەر بولالايدۇ.

**5. ئىگىلىكى ئۈچۈن سۆز قىلالماسلىق - ئىقتىدارسىزلىق ئەمەس.** بەزى ئىگىلىك تىكلىگۈچىلەر ئۆزىنىڭ قانداق قىلىپ

ئىگىلىك تىكلىگەنلىكىنى دەپ بېرەلمەيدۇ، ئەمما يەنە نۇرغۇن ئادەم بۇنى بىر خىل تەلەينىڭ بولغانلىقىدا، مۇشۇ ئىشتا مۇتەخەسسىلەرچە ئىش قىلغانلىقتا دەپ قارايدۇ. ئۆزىنىڭ قانداق بولۇپ ئىگىلىك تىكلەش ماھىرى بولۇپ قالغانلىقىنى دەپ بېرەلمەيدىغان ئادەملەر ئۆزىنىڭ ئىگىلىك تىكلەشكە ماس كېلىدىغان - كەلمەيدىغانلىقىنىمۇ بىلمەيدۇ، ھەتتاكى ئۆزىنىڭ ئىگىلىك تىكلەش تەجرىبىسىنىڭ باشقىلارغا ماس كېلىدىغان - كەلمەيدىغانلىقىنىمۇ دەپ بېرەلمەيدۇ. شۇڭا ئۇنداقلارنىڭ مۇتەخەسسىس، تەلەيلىك ئادەم دېگەندىن كۆرە ئىگىلىك تىكلەشنى بىۋاستە بېشىدىن كەچۈرمىگەن ئادەم دېگەن تۈزۈك. شۇڭا، ھەر قانداق ئىگىلىك تىكلىگۈچى ئىگىلىك تىكلەشنىڭ ھەر قايسى جەريانلىرىنى چوقۇم بېشىدىن كەچۈرۈشى كېرەك. شۇنداق بولغاندا، ھە دېسە باشقىلارنىڭ دېگىنى بويىچە ئىش قىلىش خاھىشىدىن ساقلانغىلى بولىدۇ.

## ئىگىلىك تىكلەش يولىنى ئاچىدىغان كوزىرلار

مەيلى كىم بولسۇن ئىگىلىك تىكلەش يولىغا كىرگەن ھامان مۇھىمى مەبلەغ قىيىنچىلىقىغا دۇچ كېلىدۇ، ئۇنىڭدىن باشقا ئادەم، ئەسلىھە، مەھسۇلات، بازار ئېچىش، ھۇنەر - تېخنىكا قىيىنچىلىقىمۇ كۆرۈلىدۇ، بۇلارنىڭ دەرىجىسى چوقۇم ئوخشاش بولمايدۇ. بۇ قىيىنچىلىقنى ھەل قىلىش ۋە يول ئېچىشتا ئەڭ ئىلغار، ئەڭ ئەپچىل، ئەڭ مۇۋاپىق چىقىش يولى زادى قايسى؟

1. قاينىاق، مەركەزلەشكەن، مۇقىم سودا - تىجارەت بازارلىرىغا كىرىشكە جۈرئەت قىلىش كېرەك. بىر قارىسىڭىز، بۇنداق بازارلارنىڭ ھەممىسى ناھايىتى زىچ، تىجارەت ئورنى قىس، ئىجارىسى قىممەتتەك كۆرۈنىدۇ، ئەمەلىيەتتە ئۇنداق بولمايدۇ. بۇنداق

بازارلارنىڭ ھەممىسى ئەنگە ئېلىنغان بولۇپ، باشقۇرغۇچى تىجارەت ئورنىنى ئىجارە بېرىش، سېتىش شەكلى بىلەن ھەم ئۆزى پۇل تاپىدۇ، ھەم باشقا پۇل تاپقۇچىلارغا پۇل تېپىش پۇرسىتى ھازىرلاپ بېرىدۇ. سىز راستىنلا بۇنداق بازاردا تىجارەت قىلىپ ئىگىلىك تىكلەشنى ئويلىغان بولسىڭىز، قورقۇپ ئولتۇرماستىن، دەرھال ھەرىكەتكە كېلىپ، مەلۇم مىقداردىكى ئىجارە پۇلىنى تۆلەپ قويسىڭىزلا بولىدۇ، مال بىلەن تەمىنلىگۈچىلەر مال بىلەن تەمىنلەشتە سىزنىڭ كۆتۈرۈش كۈچىڭىزنى نەزەرگە ئېلىپ، مال بىلەن ۋاقىتلىق تەمىنلەش، نەق پۇلغا قىسمەن مال بىلەن تەمىنلەش، مالنى ۋاكالىتەن سېتىشتەك بىر قاتار ئۇسۇللار بىلەن تىجارىتىڭىزگە شەرت ـ شارائىت ھازىرلاپ بېرىدۇ. بۇنداق يەردە يەنە نۇرغۇن ئىشلىرىڭىز شۇ يەردىكى مۇلازىمەت فۇنكسىيەلىرىنىڭ ۋاكالىتەن بېجىرىشى ئارقىلىق ھەل بولىدۇ. مەسىلەن، سىز بىر باغۋەنچىلىك تېخنىكى بولۇڭ، سىزنىڭ مېۋە ـ چىۋە بازىرىغا كىرىپ تىجارەت قىلغۇڭىز بار. ئۇنداق بولسا، سىز بۇ بازارغا كىرىپ، تىجارەت ئورنىنى ئىجارە ئېلىڭ. ئۇ چاغدا سىزنىڭ ھەر خىل مېۋە ـ چىۋىنى تېخنىكىلىق بىر تەرەپ قىلىشتىكى تېخنىكا ئاساسىڭىز تازا ئەسقاتمىدۇ. ئېنىقكى، بۇنداق ئارتۇقچىلىق باشقىلاردا بولۇشى ناتايىن، ئۇنىڭدىن باشقا قانداق مېۋىلەرنى كىرگۈزۈش ۋە قايسى خىل مېۋە ـ چىۋىنى قانچە پۇلغا كىرگۈزۈشتە بىلىم ئاساسىڭىز بولىدۇ. مانا بۇلار سىزنىڭ تىجارەت يولىڭىزنى راۋانلاشتۇرۇپ، كۆپلەپ پۇل تېپىشىڭىزغا تۈرتكە بولىدۇ.

ئېسىڭىزدە بولسۇنكى، قاينىاق سودا رايونلىرىنىڭ سودا پۇرسىتىمۇ باشقا سودا رايونلىرىغا قارىغاندا كۆپ بولىدۇ. سودا پۇرسىتى كۆپ بولسا، تەبىئىيكى پايدىمۇ كۆپ بولىدۇ. شۇ رايوندىكى ئىجارە ھەققىنىڭ يۇقىرى بولۇشى ۋە باشقا مۇناسىۋەتلىك ۋاستە رەسمىيەتلىرىنىڭ كۆپ بولۇشىدەك

قىينىچىلىقلارنى بىمالال ھەل قىلىپلا قالماي، يەنە سودا ناچار جايلاردىكى پايدىغا قارىغاندا تېخىمۇ كۆپ پايدىغا ئىگە بولغىلى بولىدۇ. شۇڭا سودىسى قاينىاق سودا رايونىدا سودا قىلىش ئاقىلانىلىك.

**2. بىلدىغان كەسىپ، تۇرنى يولغا قويۇشقا سەل قارىماسلىق كېرەك.** قاينىاق سودا بازىردا بولسۇن ياكى مەركەزلەشكەن سودا رايونلىردا تىجارەت قىلغاندا بولسۇن، چوقۇم ئۆزى بىلىدىغان، تەجرىبىسى بار كەسىپ، تۇرنى تاللاشقا سەل قاراشقا بولمايدۇ. ئادەم ئېقىمى بىلەن سودا ئېقىمى بىرەكلىككە ئىگە بولۇپ، ئادەم ئېقىمىنىڭ مىقدارى سودىنىڭ ياخشى بولۇش - بولماسلىقىنى بەلگىلەيدۇ. شۇڭا ھەدىگەندە تىجارەتتە تەۋەككۇل قىلغان بىلەن بولمايدۇ، باشقىلارنىڭ قىزىقتۇرۇشىغا قىزىپ كېتىپ بىلمەيدىغان كەسىپ، تۇرنى تاللاپ تىجارەت قىلغاندا، خېيىم - خەتەر كۆپ، زىيان چوڭ بولىدۇ. ئۆزى بىلىدىغان كەسىپ، تۇرنى يولغا قويغاندا، پايدىمۇ كۆپ، سودىمۇ راۋان بولىدۇ، جاپاسى ئاز بولىدۇ. مەسىلەن، بىر كۆكتات تېرىغۇچى ئۆزىنىڭ كۆكتاتلىرىنى سېتىپ چىقىرىش داۋامىدا باشقا جايغا بېرىپ، ئۇ يەردە بىرقانچە تۇرلۇك كۆكتاتنىڭ كەملىكىنى، بازىرىنىڭ تېز، باھاسىنىڭ بىر قەدەر يۇقىرى بولۇۋاتقانلىقىنى ھېس قىلغان، شۇنىڭ بىلەن ئۇ ئۇزۇن يىللىق كۆكتات سېتىش تەجرىبىسىگە ئاساسەن، ھېلىقى جايغا كۆكتات يۆتكەپ ساتقان، ئۇ بۇ جەھەتتىكى ئالاھىدىلىكى، سېتىش جەھەتتىكى ئۆزگىچىلىكى بىلەن قىسقا ۋاقىت ئىچىدە نەچچە ئون مىڭ يۈەن پۇل تاپقان. بۇ خىل پەسىل خاراكتېرلىك مەھسۇلات تىجارىتى بىلەن شۇغۇللانغاندا، بازار ئەھۋالىنى پىششىق ئىگىلەش، سۈپىتىگە كاپالەتلىك قىلىش، شۇ رايوندىكى كىشىلەرنىڭ قوبۇل قىلىش ئېھتىياجىنى ئالدىنقى ئورۇنغا قويۇش كېرەك.

3. مەھسۇلاتنىڭ ئىناۋىتىنى ئاشۇرۇپ، كەسپىنى تەرەققىي قىلدۇرۇش كېرەك. مەلۇم ئېلان - ئۇچۇر شىركىتىدە ئىشلىگەن بىرنەچچە ياش بىرلىشىپ، ئۆز ئالدىغا ئىگىلىك تىكلەش يولىغا ماڭغان، ئۇلار باشقىنى قويۇپ، ئىشخانىدا ئولتۇرۇپ خىزمەت قىلىدىغان ئېلان لايىھەلەش كەسپىنى يولغا قويغان. ئۇلار دەسلەپتە لايىھەلەش ئورنى تەسىس قىلىپ، ھەر خىل مەھسۇلاتلارنىڭ ماركىسىنى لايىھەلەش بىلەن شۇغۇللانغان، بۇ جەريانىدا ئۇلار مۇلازىمەتتە ئەلا بولغان، ۋاقىتقا رىئايە قىلىپ، لايىھەلەرنى دېگەن قەرەلدە ئىگىسىگە يەتكۈزۈپ بەرگەن. شۇنىڭ بىلەن بىرگە ھەر قايسى جايلار بىلەن بولغان كەسپىي ئالاقىنى تەدرىجىي كېڭەيتىپ، كەسىپ زەنجىرىنى ئۈزارتىپ، قويۇق مۇناسىۋەت تورى شەكىللەندۈرگەن. بۇ يەردە شۇنى تەكىتلەش زۆرۈركى، يۇقىرى كەسپىي ئىقتىدار، ئەلا مۇلازىمەت، سۈپىتى يۇقىرى مەھسۇلات ئۈتۈق قازىنىشنىڭ مۇھىم ئامىلى. دەل مۇشۇنداق رازى قىلىش كىشىنى ئۆزىگە رام قىلىدۇ، ئەگەر مۇشۇنداق ئارتۇقچىلىق بولمىسا، مەھسۇلاتىڭىزنىڭ باھاسى ھەر قانچە تۆۋەن بولسىمۇ، تىجارىتىڭىز يۈرۈشمەيدۇ، دېمەك تۇرلۇك ئۇسۇللار بىلەن مەھسۇلات ئىناۋىتىنى ئاشۇرغاندىلا، كەسپىنىڭ تەرەققىياتىنى ئىشقا ئاشۇرغىلى بولىدۇ.

## ئىگىلىك تىكلەشتە نېمىلەرگە دىققەت قىلغان تۇزۇك؟

بىرەر ئىگىلىكنى تىكلەشكە كىرىشىش ۋە مەلۇم كۆلەمدىكى ئىگىلىكنى بەرپا قىلىش ئاسان ئىش ئەمەس. ئىگىلىك دېگەنلىك چوڭ جەھەتتىن ئالغاندا، كۆلەم، مىقدار، قائىدە - تەرتىپ، مەھسۇلات قاتارلىق بىر يۈرۈش ئەسلىھە ۋە ئەمەلىي ئىقتىدارغا ئىگە بولغان ئىشلەپچىقىرىش ھاسىلاتىنى كۆرسەتسە، كىچىك جەھەتتىن بىرەر ئىشنى قىلىش بىلەن كۆزلىگەن

نىشانغا يېتىش جەريانىنى كۆرسىتىدۇ. مەيلى كىم بولسۇن، ئىگىلىك تىكلەش جەريانىدا ئەستايىدىل، ئېھتىياتچان بولۇش بىلەن بىر چاغدا ئەڭ ياخشى چارە ـ ئامالالارنى تۇزۇش، پىلان بويىچە ئىشلەشنى تىرىشىپ ئىشقا ئاشۇرۇش كېرەك. بۇنىڭ ئۈچۈن مۇنداق بىرقانچە تەرەپنى تەكىتلەش كېرەك:

**1. ئاجىز ھالقىلارنى كۈچەيتىش كېرەك.** بۇ يەردىكى ئاجىز ھالقا شۇ ئىگىلىك ئىشلىرى داۋامىدا يۈز بېرىدىغان ۋە سېزىلىدىغان كەم تەرەپلەرگە قارىتىلغان. ئېنىقكى، ھەممە ئىشنىڭ بىر پۈتۈن، كۆڭۈلدىكىدەك بولۇپ كېتىشى ناتايىن. ئىگىلىك تىكلەش جەريانىدا مۇۋاپىق بولغان تەرەپلەر ۋە مۇۋاپىق بولمىغان، يەنى ئاجىز بولۇپ قالغان ھالقىلار ناھايىتى روشەن سېزىلىدۇ. بۇ بەزىدە ئىشلارنىڭ راۋان بولۇشىغا توسالغۇ بولسا، بەزىدە ھېچ نەرسىگە تەسىر كۆرسەتمەيدۇ، لېكىن نېمە بولسا ـ بولسۇنكى ئۇنى سەزگەن ھامان چوڭ ـ كىچىك، زىيانلىق تەرىپى بار ـ يوق دەپ ئولتۇرماي ھەل قىلىش كېرەك. شۇنداق قىلغاندا، ئۇنىڭدىن كېلىپ چىقىدىغان چوڭ توسالغۇلاردىن ساقلانغىلى بولىدۇ.

**2. نىشاننى ئېنىق بېكىتىپ، شۇ نىشانغا يېتىشنى ئىشقا ئاشۇرۇش كېرەك.** قىلىدىغان ئىش، يەنى تىكلىمەكچى بولغان ئىگىلىك بىر نىشان، بۇ نىشان ئۆز ئىچىگە ئالىدىغان يەنە نۇرغۇن كىچىك، تارماق نىشانلار بولىدۇ، ئىگىلىك تىكلەش جەريانىدا مانا مۇشۇ نىشانلارنى بىر ـ بىرلەپ ئىشقا ئاشۇرۇش پىلانى تۈزۈپ، شۇ نىشانلارنى بىر ـ بىرلەپ كۆزلىگەن ۋاقىت ئىچىدە ئىشقا ئاشۇرۇشقا تىرىشىش زۆرۈر. ھەممىنى بىراقلا قىلىشتىن ساقلىنىش، ھەر قېتىمدا بىر قەدەم ـ بىر قەدەمدىن ئىلگىرىلەش، ئاز ـ ئازدىن نەتىجە ھاسىل قىلىش، يەنى ھەر كۈنى ياكى ھەر قېتىمدا بىر پىرسەنت، ئىككى پىرسەنتتىن نەتىجە توپلاش ئۈسۈلىنى يولغا قويۇش كېرەك، مانا مۇشۇنداق ئىلگىرىلەش

ئىگىلىك تىكلەشنى ئۇتۇق ۋە مول تەجرىبە بىلەن تەمىنلەيدۇ.

**3. تىرىشچانلىقنى ئۇزۇپ قويماسلىق كېرەك.** ئىگىلىك تىكلەشتە تىرىشچانلىقنىڭ رولى ئىنتايىن چوڭ. ئەمما بەزىدە تىرىشچانلىق كۆرسەتسىمۇ، تەدبىر توغرا بولماسلىق، ئىجتىمائىي مۇھىتنىڭ سەلبىي تەسىرى كۈچلۈك بولۇش سەۋەبلىك نەتىجە كۆڭۈلدىكىدەك بولمايدۇ. بۇنداق چاغدا، مەغلۇبىيەتكە تۇغرا مۇئامىلە قىلىش ئارقىلىق، روھى چۈشكۈنلۈك ۋە چېكىنىشتىن ساقلىنىپ، بوشاشماي تىرىشىش كېرەك.

**4. ۋاقىتنىڭ ئۇنۇمىنى ئاشۇرۇش كېرەك.** ئىگىلىك تىكلەشتە ۋاقىت ھەممىنى يارىتىدۇ، دېگەن گەپ بار، بۇ ئاساسسىز ئەمەس. ئەمەلىيەتتىمۇ ۋاقىت ئۇنۇم، ۋاقىت بايلىق. شۇڭا ئىگىلىك تىكلەش داۋامىدا ۋاقىتىدا كىرگۈزۈپ - چىقىرىش، ۋاقىتىدا بېجىرىش، ۋاقىتىدا راۋانلاشتۇرۇش، دەل، چاققان، تېز بولۇش كېرەك. بۇلارنىڭ ھەممىسىنى خىزمەت ئەمەلىيىتى داۋامىدا ئادا قىلىپ، ۋاقىتنىڭ ئۇنۇمىنى قولغا كەلتۈرۈپ، ئىزچىللىقنى ساقلاش كېرەك.

**5. ئۆز - ئۆزىنى رىغبەتلەندۈرۈش كېرەك.** بۇنداق رىغبەتلەندۈرۈش قارىماققا بىمەنىدەك كۆرۈنسىمۇ، ئەمەلىيەت داۋامىدا قىلغان ئىشىدىن رازى بولۇش، قانائەت ھاسىل قىلىش بىلەن تەسەللىي تېپىپ، جاسارىتىنى ئۇرغۇتۇشقا پايدىلىق. رىغبەتلەندۈرۈش ئۇسۇلى باشقا خىزمەتچىلەرنىڭ ئاكتىپچانلىقىنى قوزغاپ ھاياتىي كۈچ ئاتا قىلىپلا قالماستىن، غوجايىنىنمۇ ھاياتىي كۈچكە ئىگە قىلىدۇ. رىغبەتلەندۈرۈشنىڭ ئۇسۇللىرى بەكمۇ كۆپ، نىشان قىلغان ۋەزىپىنى ئادا قىلىپ بولسىڭىز ياكى بىرەر ئىشتا ئۇتۇق قازانسىڭىز، ئۆزىڭىزنى ئارام ئېلىشقا قويۇپ بېرىش ئارقىلىق مۇكاپاتلاڭ، بىرەر يەرگە بېرىپ ساياھەت قىلىڭ، دوستلىرىڭىز بىلەن مۇڭدىشىڭ...

**6. دەم ئېلىش بىلەن خىزمەتنى مۇۋاپىق بىرلەشتۈرۈش كېرەك.** ئىگىلىك تىكلەش جەريانى ھەقىقەتەن جاپالىق بولىدۇ، غوجايىن يىل بويى تىنىم تاپماي ئىشلەش بىلەن ئۆزىنىڭ ئىگىلىكىنى تەرەققىي قىلدۇرۇش، مۇستەھكەملەشنى ئويلايدۇ، بەزىدە شۇنچىلىك چارچىسىمۇ يەنە ئىشلەيدۇ. بىراق بۇنداق ئىشلەش كۆپ ھاللاردا ياخشى نەتىجىلەرنىڭ قولغا كېلىشىگە تۈرتكە بولسا، قىسمەن ئەھۋالدا روھىي، جىسمانىي ساغلاملىققا زىيان يەتكۈزىدۇ. ئۇزاق مۇددەت غەلىبىلىك ئىش قىلىش ئۈچۈن ساغلام تەن، ساغلام ئەقىل بولۇشى كېرەك، ئىگىلىك تىكلىگۈچى دەم ئېلىشقا سەل قارىماسلىقى، تەن ساغلاملىقىغا كۆڭۈل بۆلۈشى كېرەك.

**7. ھەمكارلىشىشقا ماھىر بولۇش كېرەك.** ئىگىلىك تىكلەشتە بىرلا ئادەمگە تايىنىۋېلىشقا بولمايدۇ، ئۇ نۇرغۇن تەرەپنىڭ بىردەكلىكى، قوللىشى، ھەمكارلىقى، يارەدەم بېرىشىدىن ئايرىلالمايدۇ. شۇڭا كىم بولسۇن ئىگىلىك تىكلەشكە يارىدىمى تېگىدىغانلا بولسا ھەمكارلىشىش، ھەمكارلىشىشتا پۇختا، ئەستايىدىل بولۇش كېرەك.

**8. مەسلىھەت ئېلىش، پىلانلاشقا سەل قارىماسلىق كېرەك.** ئىگىلىك تىكلەشنىڭ خىرىسچانلىقى كۈچلۈك بولىدۇ، شۇڭا ئۇ ھەقتە باشقىلاردىن مەسلىھەت سوراش، قەدەم - باسقۇچلار ھەققىدە پىلان تۈزۈپ پىكىر ئېلىشقا كۆڭۈل بۆلۈش كېرەك.

**9. تەجرىبە توپلاشنى چىڭ تۇتۇش كېرەك.** ئىگىلىك تىكلەشتە تەجرىبە توپلاش، تەجرىبىنى ئەمەلىيەتكە تەتبىقلاش، تەجرىبە ھاسىل قىلىش، ئۇتۇقنى كېڭەيتىشكە ئالاھىدە كۈچ سەرپ قىلىش كېرەك. بۇ بىر قاتار تەرەپلەر ئىگىلىك تىكلەشنىڭ ئومۇمىي جەريانىغا سىڭىدىغان ۋە ئۇنى ئىلگىرى سۈرىدىغان ئورتاقلىققا ئىگە بولۇپ، ئۇ ئىگىلىكنىڭ ئۇلىنى چىڭىتىپ، سۈپەت ۋە ئۇنۇمىنى يۇقىرى كۆتۈرىدۇ.

# ئىلھاملاندۇرۇش ـ مەھسۇلات سېتىشتىكى ياخشى ۋاستە

يېزىلىق ھۆكۈمەت دەرۋازىسى ئالدىدا، تونۇشۇم قۇربانىنى ئۇچرىتىپ قالدىم. ئۇ مېنى كۆرۈپلا ھاياجانلىنىپ، ئاشخانىغا باشلىدى. بىز كۆرۈشمىگىلى 15 يىلدەك بولغانىدى. ئۇ قېرىپ چارساقال، ئاقباش بولۇپ قاپتۇ، ئەينى يىللاردا بۇ ئادەم ئاشۇ يېزىدا يېزا باشلىقى، مۇئاۋىن شۇجى بولغانىدى، مانا ئەمدى ئۇ خەلق ئىشلىرى ئىشخانىسىنىڭ مۇدىرى ئىكەن. مەن ئۇچ خىل كىتاب نەشر قىلدۇرۇپ ساتقىلى ئېلىپ كەلگەنلىكىمنى، دەپ يېزىلىق پارتكوم شۇجىسىنىڭ ئەھۋالىنى سۈرۈشتە قىلدىم. ئۇ، شۇجىنى ئازراق ماختاپ قويسا، ئۆزىگە مايىل قىلغىلى بولىدىغانلىقىنى دېدى. بۇ مەن ئۇچۇن ياخشى ئۇچۇر بولدى. تىجارەتتە، بولۇپمۇ، ئالدىغا بېرىپ ساتىدىغان تىجارەتتە، ئىستېمال قىلغۇچىنىڭ ئەھۋالىنى ئالدىن مۆلچەرلەش، بىلىش ۋە شۇ ئاساستا سىناپ بېقىشقا توغرا كېلىدۇ. كىشىنى ئىلھاملاندۇرۇش، ماختاش بىر خىل ئىنچىكە ھەم ھېسسىياتنىڭ نازۇك، چوڭقۇر قاتلىمىغا بىۋاستە تەسىر كۆرسىتىدىغان ئامىل بولۇپ، كىم بولسۇن، ماختاشنى، مۇكاپاتلىنىشنى خالايدۇ. بۇ ھال نۇرغۇن كىشىلەردە ئاجىزلىق، بىخۇدلۇقنى كەلتۈرۈپ چىقىرىپ، ئاسان ماقۇل بولۇش، ئالدىنىپ قېلىشنى كەلتۈرۈپ چىقىرىدۇ، بىز تاماق يەپ ئولتۇرغان دەل شۇ پەيتتە، ئاشخانىغا يېزىلىق پارتكوم شۇجىسى كىرىپ كەلدى، ئۇ مىتسۇبىشى ماركىلىق ئاپتوموبىلىنى ئۆزى ھەيدەپ كەلگەن ئىدى.

ـ بىرقانچە كۇنىڭ ئالدىدا سىزنى مەخسۇس ئىزدەپ كېلىپ كۆرۈشەلمەي كەتكەن ئىدۇق، بۈگۈن ياخشى كۆرۈشۈپ قالدۇق، كېلىشتىكى مەقسىتىمىز: ئۇچ پارچە كىتابنى نەشر قىلدۇرغان، بىرسى بالىلار تەربىيەسىگە ئائىت كىتاب، ئىككىسى مۇنەۋۋەر كومپارتىيە ئەزالىرى ۋە مەملىكەتلىك ئەمگەك نەمۇنچىلىرىنىڭ ئىش ـ ئىزلىرى تونۇشتۇرۇلغان كىتاب ئىدى. بۇ كىتابلار، نۆۋەتتىكى پارتىيەنىڭ ئىلغارلىقىنى ساقلاشقا، يېڭىمىزدىكى ئىلغارلاردىن ئۆگىنىشكە تولىمۇ باب كېلىدۇ.

ـ بىز گەرچە تونۇشمىساقمۇ سىزگە ئىشىنىپ ئىلىم ئەھلىگە ھۆرمەت قىلىدۇ دەپ ئويلاپ ئۈدۈللا كەلدۇق.

ـ قانچىلىك سېتىۋالساق بولىدۇ؟

ـ ئىمكان بار كۆپرەك سېتىۋالسىڭىز! كېيىن، بۇ جەھەتتە سىزنى تەڭلىكتە قويساق بولمايدۇ. كىتاب سېتىۋېلىش ھەرقانداق نەرسە سېتىۋېلىشتىن ئەھمىيەتلىك بولىدۇ. ماھىيەتتە ئەقىل ـ پاراسەت سېتىۋالغان بىلەن باراۋەر. سېتىۋالغۇچىلار قانچە كۆپ سېتىۋالسا، ئۇنىڭ شۇنچە كۆپ بىلىمى بارلىقى ۋە بىلىمگە چوڭقۇر ھۆرمىتى بارلىقىنى ئىسپاتلايدۇ، كىم بولسا، ھېسداب تەكشۈرۈپ، پۇلغا نېمە ئالدىڭ دېسە، كىتاب دەپ جاۋاب بېرەلىسە، شۇ ھامان تۇگەيدۇ. مانا بۇ كىتابنىڭ، كىتاب سېتىۋالغانلىقىڭ پايدىسى ۋە پۇلنىڭ قىممىتى. كىتاب سېتىۋالغان ئادەم كىشىگە تولىمۇ يېقىملىق كۆرۈنىدۇ.

ـ ئاتايىتەن بىزنىڭ ئالدىمىزغا بىلىم ئېلىپ كەپسىز، قاراپ تۇرساق بولمايدۇ. مەن ئۇچ خىل كىتابتىن 400 پارچە سېتىۋالاي.

ـ رەھمەت!

ئىش شۇنداق بولدى.

ھەرقانداق ئادەم ماختاش، ئىلھاملاندۇرۇشقا موھتاج بولىدۇ.

شۇڭا باشقىلارنى ۋە ئۆزىنى مۇۋاپىق دەرىجىدە ماختاشنى، ئىلھاملاندۇرۇشنى بىلىش كېرەك. تىجارەتتە، كىشىلىك مۇناسىۋەتتە بۇ ئىنتايىن مۇھىم.

كۆرۈڭلۈشكە بولىدۇكى، تىجارەتچى، سودىگەرلەر سودا پائالىيىتى جەريانىدا، كىشىلەرنى ماختاشقا، ئىلھاملاندۇرۇشقا ماھىر بولۇشى كېرەك.

بۇلاردىن باشقا ئىلھاملاندۇرۇشنىڭ يەنە بىرقانچە خىل ئۇسۇللىرى بار:

**1. تەقدىم قىلىپ ئىلھاملاندۇرۇش.** ئادەتتە ئىككى خىل بولىدۇ: بىرى، ئوڭ تاناسىپ، يەنە بىرى تەتۇر تاناسىپ بولىدۇ. بىرەر مەھسۇلاتنى ساتماقچى ياكى ئېھتىياجلىق كىشىنىڭ مەسلىھەتىنى ئالماقچى بولساق، شۇ خىل مەھسۇلاتنى قارشى تەرەپكە تەقدىم قىلىشىمىز كېرەك. بۇنداق تەقدىم قىلىش قارشى تەرەپنى ئىلھاملاندۇرۇپ، مەلۇم بىر چۈشەنچىگە ئىگە قىلىدۇ، قارشى تەرەپتە يېقىنچىلىق تۇيغۇسىنى پەيدا قىلىپ ئاشۇ خىل مەھسۇلاتنى سېتىۋېلىش، سېتىپ بېرىشكە قىزىقىدۇ. ئەمما، ئايرىم ئەھۋالدا، بۇنداق ئىلھاملاندۇرۇش تەتۇر تاناسىپلىقمۇ بولۇپ قالىدۇ: بەزىلەر ئاشۇ خىل مەھسۇلاتنى ئالغاندىن كېيىنلا سولىشىپ، سالپىيىپ، ئۇنىڭدىن ئۆزىنى ئېلىپ قاچىدۇ. بۇنداق ئەھۋالدا، شۇ خىل كىشىلەرنىڭ ئەھۋالىغا قاراپ ئىش كۆرۈپ، ۋاستىلىك ئەمەس، بىۋاستە تەقدىم قىلىپ، ھېسسىياتنى چۈشىنىش، مۇناسىپ، باشقىچە رىغبەتلەندۈرۈش ئېلىپ بېرىپ، تەتۇر تاناسىپلىق ھالىتىنى ئۆزگەرتىشكە ئۇل سېلىش كېرەك. ئىككىنچىسى، قېيىداشقا، ئۇنىڭدىن ۋاز كېچىپ تاشلىۋېتىشكە بولمايدۇ.

**2. چۈشەندۈرۈپ ئىلھاملاندۇرۇش كېرەك.** ساتماقچى بولغان مەھسۇلاتنىڭ ئۆزىگە خاس چۈشەندۈرۈشى، ئارتۇقچىلىقى بولىدۇ. شۇڭا ئۇنى ئەتراپلىق چۈشەندۈرۈش، ئارتۇقچىلىقىنى مۇۋاپىق

ئاشۇرۇپ ماختاش كېرەك. مەن ئۇچ كىتابنى ساتقاندا، ئۇنىڭ تارىخىي ئورنى، قىممىتى ۋە ئۆزگىچە تەرەپلىرىنى، ئۆرنەك قىلىشقا بولىدىغان تەجرىبە - ساۋاقلىرىنى تونۇشتۇردۇم. «دەۋرىمىز داڭدارلىرى»غا تېپىلارنى كىرگۈزۈشتىمۇ، كىتابنىڭ تارىخىي ئورنى ۋە پايدىسى، جەمئىيەتتىكى تەسىرى ۋە كېلەچەكتىكى رولى، قىممىتى توغرىسىدا چۈشەنچە بېرىشكە توغرا كەلدى، قۇربان مۇھەممەت يەكەن ناھىيەسىدىكى ئېلىشقۇ بازىرىدا يېزا ئىگىلىك ماشىنىلىرىنى ياساپ سېتىش بىلەن شۇغۇللانغان ئۆزگىچە شەخس، تىپ بولىسىمۇ، ئۇنىڭ ئايرىم مۇتەئەسسىپلىكى ۋە سەۋىيەدىكى ئاز - تولا كەمتۈكلۈكى تۈپەيلىدىن، شۇنچە يىللار داۋامىدا جەمئىيەتتە، ئاخبارات، نەشرىيات ۋاستىلىرىدا تەشۋىق قىلىنمىغان، ئۇنى بىرسى ماڭا تونۇشتۇرۇپ، تەشۋىق قىلىشنى تەۋسىيە قىلغاندا، ئۇ ئۆزىنى ئېلىپ قاچتى. مەن ئۇنىڭغا:

ـ كىتاب بىباھا گۆھەر، بۇنى مەنلا دەۋالغان گەپ ئەمەس، كىتابقا پۈتۈلمەك تارىخقا پۈتۈلمەك دېمەكتۇر. تارىخىمىزدا سانسىزلىغان بايلار ئۆتكەن، ئۇلاردىن نېمە قالغان؟ بايلىق قالغان، بىراق ئاشۇ بايلىقلارنى ھازىر تاپقىلى بولامدۇ؟ مۇمكىن ئەمەس، مەھمۇد كاشغەرىي، يۈسۈف خاس ھاجىپلاردىن ماددىي بايلىق ئەمەس، مەنىۋى بايلىق قالغان، يەنى پۈتۈن كىتابلار قالغان، شۇ ئەبەدىلئەبەد ئىنسانىيەت دۇنياسىدا نامى ئۇلۇغ پېتى ساقلىنىپ قالىدۇ، ـ دېدىم ھاياجانلىنىپ، ـ خوش، باشقىلار سىلىنى بىزنىڭ ئاشۇ مەجمۇئەگە كىرگۈزۈپ قويۇشنى تەۋسىيە قىلدى، بۇ بىزنىڭ دەل سىلىدەك تېنى تاپالمىغانلىقىمىزدىن ئەمەس، بەلكى، شۇلار ئارىسىدىن ئۆزلىرىدەك نەمۇنىچى، ئىشلىرى كاتتا بىر تېنى نەزەردىن ساقىت قىلىۋېتەلمىگەنلىكىمىزدىن بولۇۋاتقان ئىش.

بىرىنچىدىن، سىلىنىڭ نېمە ئىش قىلىدىغانلىقىنى

ئادەملىكلىرى، قاناداق ئادەملىكلىرى تارىخ بېتىدە ساقلىنىپ قالىدۇ، كەلگۈسى ئەۋلادلارمۇ ئۆزلىرىنىڭ نامىلىرىنى ياد ئېتىپ تۇرىدۇ. مانا بۇ ئەڭ چوڭ، ئەڭ شەرەپلىك ئۇتۇقلىرى. بۇنداق ئۇتۇقنى پۇل بېرىپ سېتىۋالغىلى، ئابىدە تىكلەپ قاتۇرۇۋالغىلى بولمايدۇ:

ئىككىنچىدىن، بۇگۈنكى جەمئىيەت كىشىلىرى سىلىنى تونۇيدۇ، ئۇنىڭ كۆپ تەرەپلىمە پايدىسى بار: ئېلان، ئۇچۇر رولىنى ئويناپدۇ. ھالبۇكى، ئېلان، ئۇچۇرغا قارىغاندا، سىلىنى بىز ياندىن تەشۋىق قىلساق، كىشىلەرنىڭ ئىشەنچىسى ئاشىدۇ، يەنە بىر تەرەپتىن ئېلان ئۇچۇن تۆلەيدىغان ئىقتىسادىي چىقىمىنى زور دەرىجىدە تېجەپ قالىلا، ئېلانغا قارىغاندا، ماقالىنىڭ ساقلاش قىممىتى يۇقىرى بولۇپ، ئۇنىڭ ساقلىنىش مۇددىتى ئۇزاق بولىدۇ.

ئۇچىنچىدىن، سىلىگە ئوخشاش مەھسۇلات ئىشلەپچىقىرىش بىلەن شۇغۇللىنىدىغان كارخانا، زاۋۇت، شىركەتلەرنىڭ نەزىرى ئاغدۇرۇلۇپ قارشىلىق كۈچى ئېشىش بىلەن بىر چاغدا، سىلى مەھسۇلات يەتكۈزىدىغان رايونلارغا ئوخشاش تۇردىكى مەھسۇلاتنى يۆتكەشتە سەزگۈرلىشىپ، مىقدارىنى ئازايتىدۇ ياكى مەھسۇلاتلىرىنى باشقا جايلاردا سېتىشقا قارىتىدۇ. شۇنىڭ بىلەن سىلىنىڭ مەھسۇلاتلىرى شۇ رايوندا يەنمۇ كەڭ بازارغا ئىگە بولىدۇ.

تۆتىنچىدىن، سىلىنىڭ مەھسۇلاتلىرىنىڭ كىشىلەر قەلبىدىكى سېتىۋېلىش، ئىشلىتىش دائىرىسى چوقۇم كەڭرى بولىدۇ. چۈنكى، سىلى مەھسۇلاتلارنى يېقىن ئەتراپقا ساتىدىلا، كىشىلەر دەل يېقىنلىق تۈپەيلى، كېيىنكى مۇلازىمەتتىن ئوبدان بەھرىمەن بولۇشنى كۆزلەپ مەھسۇلاتنى سىلىدىن سېتىۋېلىشقا ئادەتلىنىدۇ ھەم مەتبۇئاتتىكى ئوبرازلىرى كىشىلەردە ئىشەنچ ۋە ھەقىقىيلىق تۇيغۇسى بېرىدۇ.

بەشىنچىدىن، سىلىدىن ئۆگىنىشىنى ئارزۇ قىلىدىغانلار، مەھسۇلاتلارنى ژاكالىتەن سېتىپ بېرىشكە شېرىك بولغۇچىلار، مەبلەغ سېلىپ كارخانىنى زورايتقۇچىلار بارلىققا كېلىدۇ.

ئالتىنچىدىن، مەھسۇلاتلارنىڭ سېتىلىش يولى راۋانلىشىپ، دائىرىسى كېڭەيسە، كىرىم ۋە پايدا ئاشىدۇ - دە، تېخنىكا كۆپ پۇل تاپقىلى ۋە تېخنىكا كۆپ ئادەمنى خۇشال قىلغىلى بولىدۇ.

— بۇنىڭ ھەممىسى راست، مەن قايىل، ئۆزۈم تومپاي بولغان بىلەن جەمئىيەت ئىشلىرىنىڭ قانداقلىقىنى پەرق ئېتىش ئىقتىدارىم بار، — دېدى ئۇ بىردىنلا يۇمشاپ، — راستىنى دېسەم، تەشۋىقات ئىشىدا پۇل كېتىدۇ دەپ سەل قۇشقۇنغا ئولتۇرۇۋالىدىغان يەرلىرىم بار ئىدى. ھازىر بىردىنلا كاللام ئېچىلدى، مەن بىرقانچە كۈن ئىچىدە بىر بۆلۈك مەھسۇلاتىمىزنى پۈتكۈزۈپ، مەيدانغا تىزىمەن، شۇ چاغدا مېنىڭ قۇرۇق گەپ قىلمايى، ئەمەلىي ئىش قىلىدىغان ئادەملىكىمنى بىلىپ قالسىلە، شۇ چاغدا، مەخسۇس ماتېرىيال ئېلىپ سۆزلىشىڭلار، قانچىلىك چىقىم كەتسە، قولۇم كۆكسۈمدە!

— بولىدۇ، چىقىم مەسىلىسى چوڭ مەسىلە ئەمەس، بىزنىڭ كۆزدە تۇتقان ئىشىمىز — سىلىنىڭ ئەزىمەتكە خاس ئىشلىرى، جەمئىيىتىمىزدىكى سانسىز كىشىلەرگە، بايلارغا ئۇلگە بولىدىغان تەجرىبە، ئارتۇقچىلىق. بىزدە مىليونلاپ پۇل تاپقان بايلار كۆپ. بىراق، ئۇلار پۇللىرىنى سىلىگە ئوخشاش تەرەققىيات، ئىجادىيەت ئۈچۈن سالماي، كەيپ - ساپاغا، قويمىچىلارغا سېلىپ خاراب بولۇۋاتىدۇ. شۇ پۇللىرىنى زاۋۇت قۇرۇش، مەھسۇلات ئىشلەپچىقىرىشقا سالسا، بىزنىڭ ئېغىر ياكى يېنىك سانائىتىمىزنى تەرەققىي قىلدۇرۇشتا تۆھپە قوشقان بولار ئىدى. سىلى بىر دېھقان بولسىلىمۇ، دەل ئاشۇنداق چوڭ ئىشنى قىلغان پەخىرلىك ئادەم سىلى!

كېيىنكى كۈنلەردە ئۇ نېمە دېسەك شۇنىڭغا تەييار بولۇپ

تۇردى. ئۇ بىزدىن قاتتىق تەسىرلەندى ۋە ئىلھاملاندى. ئەتراپلىق چۈشەندۈرۈشلىرىمىز ئۇنىڭ تەپەككۇرىنى ئويغىتىپ، تونۇش جەھەتتىن مەۋقە ھاسىل قىلىشقا بۇاستە تۈرتكە بولدى.

**3. تەتبىقلاپ ئىلھاملاندۇرۇش كېرەك.** مەھسۇلاتلارنىڭ ھەممىسىنى كىشىلەرنىڭ پۈتۈنلەي تونۇشى ۋە چۈشىنىپ كېتىشى ناتايىن. شۇڭا بەزى مەھسۇلاتلارنى خېرىدارلار قىزىقىپ سورايدۇ ۋە سېتىۋېلىشقا ئىنتىلىدۇ، بىراق، رەسمىي سېتىۋالمىغان چاغدا ئىككىلىنىپ قالىدۇ، بۇنداق چاغدا، خېرىدارلارغا شۇ خىل مەھسۇلاتنىڭ چۈشەندۈرۈشكە توغرا كېلىدۇ، يەنى شۇ خىل مەھسۇلاتنى سېتىۋالسا باب كېلىدىغانلىقىنى، باشقىلار سېتىۋالغاندىن كېيىن، يەنە باشقىلارنمۇ سېتىۋېلىشقا قىزىقتۇرغانلىقىنى، ئۇنىڭ داۋاملىق سېتىلىۋاتقانلىقىنى، ئۇنىڭمۇ سېتىۋالسا زىيان تارتماي، پايدا ئېلىپ خۇشال بولىدىغانلىقىنى تونۇتۇش كېرەك.

**4. تەتۇر ئىلھاملاندۇرۇش كېرەك.** بەزىدە ئايرىم خېرىدارلار مەھسۇلاتنى كۆرگەندىن كېيىن، قوبۇل قىلغۇسى كەلمەي، ھەدەپ ئىتتىرىپ ياكى ئۇنى ئالماي قاچىدۇ. بەزى مەھسۇلاتلارنى ھەقمەتەنمۇ زورلاپ ساتماي بولمايدۇ. ئۇنداقتا، زورلاپ سېتىشتا قانداق قىلىش، قارشى تەرەپنى قانداق ئىلھاملاندۇرۇش كېرەك؟ زەڭ سالساق، خېرىدارلاردا خاتا ئۇقۇم بولغاچقا، چوقۇم ناتوغرا پىكىر قىلىش ھېسسىياتى تۇغۇلىدۇ ـ دە، ئۆزىنى مەھسۇلاتتىن قاچۇرىدۇ، مۇشۇنداق چاغدا، شۇ خىل كىشىلەر قارشى گەپ بىلەن ئۆزىنى بابلاپ قويىدۇ، ساتقۇچى تەدبىرلىك، گەپتان، سەزگۈر بولسا، قارشى تەرەپنىڭ گېپىدىن ئۇنۇملۇك پايدىلىنىپ مەھسۇلات ساتقىلى بولىدۇ. ھەي بۇ نەرسىگىزنى بىكارغا بەرسىگىزمۇ ئالمايمىز جۇمۇ؟ ـ دەپ سېلىشى مۇمكىن. سىز دەرھال:

ـ شۇنداق، شۇنداق، شۇتاپتا مەنمۇ سىزگە بىر قانچىنى بىكارغا بېرىۋېتىدىغان دەيمەن، مانا ھە. كۆرۈپ بېقىڭ، پۈل دېمەيمەن، يارىسا كېيىن پۈل بېرەرسىز، ـ دېيەلىسىڭىز، شۇ ھامان قارشى تەرەپنىڭ ھېسسىياتىدا ئۆزگىرىش بولىدۇ ـ دە، بىرسى، ئۆزى ئىزا تارتىدۇ، يەنە بىرسى، بىكارغا بېرىش ھەققىدىكى ئۇقۇم تېزدىن ئۇنتۇغا تەسىر كۆرسىتىپ، قاتمال كەيپىياتى يۇمشاپ، مايىللىقنى قوزغايدۇ، چۈنكى ئالمەن دېگەن سۆزگە قارىغاندا، بېرىمەن دېگەن سۆز قارشى تەرەپكە يېقىملىق تۇيغۇ بېرىدۇ، شۇنىڭ بىلەن ئۇ ئۆزى ئالمىغان تەقدىردىمۇ باشقىلارنى ئېلىشقا دەۋەت قىلىپ ۋە ياكى ھېچ بولمىسا، بىرەر تال ئېلىپ قويۇش ئىستىكى بىلەن قولىنى يانچۇقىغا ئۇزىتىدۇ، دەل سودىدا چوڭ تۇرۇۋاتقان قارشى تەرەپنىڭ كەمستىشى ئۆزىنى تۇتقۇزۇپ قويۇشى بولۇپ، ئاخىردا ئۇ تەتۈر ئۇسۇلدا مەجبۇرلاپ ئىلھاملاندۇرۇشنى كەلتۈرۈپ چىقىرىدۇ.

**5. كېڭەيتىشنى تەشەببۇس قىلىش، ئاشۇ ئارقىلىق ئىلھام بېرىش كېرەك.** مەلۇم مەھسۇلاتقا قارىتا، سېتىلىش ئەھۋالىنى ۋە جەمئىيەت ئەھۋالىنى چىقىش قىلىپ، كېڭەيتىش، ئىنچىكە ھېسابات قىلىش ئارقىلىق، سېتىۋېلىش كۈچىنى ئاشۇرۇش، ئىلھام بېرىش كېرەك. مەسىلەن، مەن ئالدىنقى يىلى مەلۇم بىر كىتاب سودىگىرى ـ يەنى ئەمدىلا تىجارەت يولىغا كىرگەن بىر كىشى بىلەن مەلۇم كىتابنى سېتىش تۇرىنى كېڭەشكەن بولسامۇ، ئۇ ئۆزى ھاياجانلىنىپ كېتىپ، قەشقەر ۋىلايىتىدە بىرقانچە ناھىيەدە بىر بۆلۈك كىتابلارنى تارقىتىپ بازارنى بۇزۇپ قويۇپتۇ، مەن ئۇنىڭ بۇ يەردىكى سودىسىدىن ئۇمىد كۈتكىلى بولمايدىغانلىقىنى نەزەردە تۇتۇپ ئۆزىنى سېتىشقا رىغبەتلەندۈردۈم. مەسىلەن، قەشقەردە 2000 دىن ئارتۇق چوڭ ـ كىچىك دوختۇرخانا، سەھىيە، ئالدىنى ئېلىش ئورنى بار، 5000 دىن ئارتۇق داۋالاش خادىمى بار. ئوتتۇرا ھېساب بىلەن ئاشۇ

كىشىلەرنىڭ 50% تى كىتاب ئالسا، 2500 دانە كىتاب تۇگەيدۇ، مۇبادا ھەربىر داۋالاش ئورنى بىردىن كىتاب ئالسا 2000 دانە كىتاب تۇگىمەمدۇ؟ مانا مۇشۇنىڭ ئۆزى چوڭ بازار، ئۇچۇر مەنبەسى ئەمەسمۇ؟ ــ دېدىم. ئۇ قاتتىق ھاياجانلاندى ۋە ئىشەنچ تۇغۇلدى.

**6. تارىخىي نۇقتىدىن ئىلھاملاندۇرۇش كېرەك.** ئادەملەرنىڭ ئورتاق خۇسۇسىيىتى تارىخ بىلەن كېلەچەككە ئەستايىدىل مۇئامىلە قىلىدۇ. شۇڭا، سودا جەريانىدا، كىشىلەرگە تارىخىي نۇقتىدىن، كېلەچەك نۇقتىسىدىن تۇرۇپ ئىلھام بېرەلىسە كۆپ سانلىق مەھسۇلاتلار بازارلىق مەھسۇلات بولۇپ قالىدۇ.

مەسىلەن، بىر كۇنى ئاپاق خوجا مازىرىغا بارسام، سۇرەتچىلەر ئىپارخان ۋە شۇ زامانداىكى شاھزادىلەرنىڭ كىيىملىرىنى كىشىلەرگە كىيدۇرۇپ سۇرەت تارتىپ پۇل تاپقىلى تۇرۇپتۇ، شۇڭا كىشىلەرگە تارىخىي قىممەتكە ئىگە مەھسۇلاتنى ساتقاندا، غۇرۇر ۋە شۇ دەۋرنىڭ مۇھىتىنى ھېس قىلدۇرۇپ ئىلھام بېرىشمۇ ناھايىتى زور پايدا يەتكۇزىدىغان ئىجادىيەت بولۇپ قالىدۇ.

# تىجارەتتە چېچەن، چاققان، تەدبىرلىك بولۇش كېرەك

بىرقانچە كۈننىڭ ئالدىدا، قاغىلىق ناھىيەسىدىن مەخسەت ئېلى دېگەن دوستۇم كېلىپ، بىرلىشىپ تىجارەت قىلىش ئويىنىڭ بارلىقىنى ئېيتتى.

ئۇنىڭ دېھقانچىلىق، بولۇپمۇ، باغۋەنچىلىكتە پەم - پاراسىتى بار، بىلىمى چوڭقۇر ئىدى، ئۇ، بىر كەنتنىڭ سېكرېتارى بولۇپ، كۆپ قېتىم ھەر خىل مۇكاپاتقا ئېرىشكەن، خەلق ھىمايە قىلىدىغان، پارتىيە، ھۆكۈمەت قوللايدىغان ئادەم ئىدى.

— ھازىر بىزنىڭ ئۆيدە بىرقانچە ئادەم ئىشتىن قالدى، مەن ئۇلارغا باشپاناھ بولمىسام بولمايدۇ، — دېدى ئۇ، — قىلاي دېسەم ئىش بەك كۆپ، بىراق مەبلەغ يوق، يېقىن تۇرۇپ مەن دېگەن يەردىن چىقىدىغان ئادەم تېخى يوق، ئۇلارنى ئۇرساق بولمايدىكەن، تىللىساق ئاغزىمىزنىڭ ئۇپرىغىنى قالمىكەن، ئىش قىلالايدىغان، زېرىكمەيدىغان ئادەم مەن ئىكەنمەن. مەن كەنتنىڭ ئىشلىرى بىلەن ئالدىراش بولغاچقا بىردەم بولمىسام، مىڭ ئادەم ئىزدەيدۇ. بۇ يىل مارالبېشى ناھىيەسىگە قاغىلىق ناھىيەسى 150 مىڭ تۇپ ياڭاق كۆز يەتكۈزۈپ بەردى. ئاڭلىسام، قاغىلىقتىن مارالبېشىغا بارغان سېكرېتار ھەربىر يېزىغا 100 مو يەردە ياڭاق قويىسەن دەپتۇ، مارالبېشى ناھىيەسىدە يەر شۇنداق كۆپ، ياڭاق سېلىش باشلانغان بولسا، يەنە 10 يىل ياڭاق سالىدۇ. شۇڭا بىز بۇ يىل كۈزدە مارالبېشى ناھىيەسىدە 100 مو يەرگە ياڭاق كۆچىتى يېتىشتۇرەيلى، ئۈچ يىلدا 500 — 600 مىڭ يۈەنلىك كۆچەت بولۇپ قالىدۇ.

بۇ ھەقىقەتەن ئاساسى بار گەپ ئىدى. بىرقانچە يىلدىن بۇيان، مارالبېشى زور كۆچ بىلەن ئېتىز - ئېرىقلارنى ئۆرۈك كۆچىتى بىلەن تولدۇرۇۋاتقىنىدى. ياڭاقنى يەر ئاستى سۇيى يۇقىرى بولغاچقا ھوسۇل ئالغىلى بولمايدۇ دەپ قارىغان. بىراق، ھازىرقى زامان تېخنىكىسى بۇ قاراشنى پۈتۈنلەي ئىنكار قىلدى. ئۆرۈك دەل ئورما مەزگىلىدە پىشقاچقا، دېھقانلارنى بەكلا پاراكەندە قىلاتتى ھەم پۇل بەك ئاۋۇپ كەتمەيتتى، مانا ئەمدى ياڭاق كۆچىتى سېلىش كەيپىياتى شەكىللەندى. يېقىنقى 20 يىلدىن بۇيان، كېۋەز تېرىش ئەۋج ئالغان، بەش - ئالتە يىلدىن بۇيان تېرىلغۇ يەرلەرنىڭ ئارىسىغا مېۋىلىك كۆچەت سېلىش، پىلە باقىدىغان ئۇجمە سېلىش ئەۋج ئالدى. ياڭاق ياخشى مېۋە بولۇپ، ئۇ يۇقىرى تېخنىكا، يۇقىرى ئۇنۇملۇك باشقۇرۇشنى تەلەپ قىلمايتتى. يەنە كېلىپ دېھقانلارنى ئالدىراتمايتتى ۋە كىرىمى كۆپ ئىدى.

مەخسەت ئېلى مارالبېشىدىكى ئاشۇ سىياسەت ئۇچۇرى ۋە ئەۋزەللىكىنى نەزەردە تۇتۇپ پۇل تېپىشنى دەل جايىدا ئويلىغانىدى. شۇڭا، مەن ماقۇل بولۇپ يەر ھەم پۇل ھازىرلاشنى ئۈستۈمگە ئالدىم. كەچتە بىز شەھەرنى ئايلانماقچى بولۇپ كوچىغا چىقتۇق، مەن تىجارەت قىلىش تەجرىبىسىنىڭ بار - يوقلۇقىنى سورىسام ئۇ مۇنداق بىرقانچە كەچمىشنى سۆزلەپ بەردى.

بۇنىڭدىن ئىلگىرى ئۇ يۈك ئاپتوموبىلى شوپۇرى ئىدى. بىر قېتىم ئۇرۇمچىدىن قەشقەرگە 21 توننا پولات - تۆمۈرنى ماشىنىسىغا بېسىپ ماڭغان، ئۇلار مارالبېشى بىلەن ئاتۇش ئارىلىقىدىكى يولغا كەلگەندە، يولنى سەل ئېلىپ كەتكەن بولۇپ، كۈتمىگەندە ئۇنىڭ ماشىنىسى پېتىپ قېلىپ قىينىچىلىق تۇغۇلۇپتۇ، بىر كۈن ھەپلىشىپ چىقىرالماي، ئەتىسى بىر دانە كىرانىنى چاقىرىپ كېلىپ ماشىنىنى پاتقاقتىن چىقارماقچى بوپتۇ ھەم كىران ئىگىسى بىلەن 1000 يۈەنگە پۈتۈشۈپتۇ، شۇ

چاغدا يۇكنىڭ ئىگىسى ماشىنىنى چىقىرىۋالساق، 200 يۈەن بېرىپ كىرانچىنى ھەيدىۋېتىمىز دەپ ئويلاپتۇ. بىراق، كىرانچى ئۇنىڭدىن ياماق كەپتۇ - دە، ماشىنىنى پاتقاقتىن كۆتۈرۈپ ئېلىپ، ھاۋا بوشلۇقىدا توختىتىپ پۇلنى بېرىشنى، پۇلنى بەرمىسە، ماشىنىنى جايىغا تاشلاپ قويۇپ كېتىدىغانلىقىنى، قايتا ئېلىپ بېرىشنى تەلەپ قىلسا، 2000 يۈەنگە چىقىرىپ بېرىدىغانلىقىنى ئېيتىپ تۇرۇۋاپتۇ. بايىقى ئەقىلنى كۆرسەتكەن كىشى مانا ئەمدى ئۇنىڭغا يالۋۇرۇشقا باشلاپتۇ، ئاخىرى ئۇنى دەڭ، بۇنى دەڭ بىلەن مىڭ يۈەن پۇلنى تېپىپ ئۇنىڭ قولىغا تۇتقۇزۇپتۇ. مۇبادا شۇ كۆتۈرگىنىچە يەنە جايىغا قويۇپ قويسا ۋاقىت جەھەتتىن زىيان بولغاندىن باشقا، ماشىنىنىڭ زىيانغا ئۇچراش ئەھۋالىمۇ ئېغىر بولىدىكەن.

دېمەك، كىرانچى تولىمۇ تەدبىرلىك ھەم تەجرىبىسى بار ئادەم بولغاچقا، تىجارەتتىكى مۇھىم ھالقىنى تۇتۇپ، ئاپتوموبىلنى مۇئەللەققە ئەپچىقىپ قويۇپ پۇلنى ئالغان. ئەگەر ئۇ شۇ خىل ئۇسۇل بىلەن ئالمىسا، بىرى، پۇلنى ۋاقتىدا ئالالمايدۇ؛ يەنە بىرى، تولۇق ئالالمايدۇ؛ ئۇچىنچىسى، جېدەل - ماجىرا، تالاش - تارتىش كېلىپ چىقىپ روھىي، جىسمانىي زىيان قاتلىنىپ كېلىشى مۇمكىن ئىدى. كىرانچى مۇشۇنداق قىلىشنى نېمىدىن سەزگەن؟ ئەسلىدە، ھېلىقى يۇكى بار ئادەم ئالدى بىلەن ئال، ئاندىن پۇلنى بېرىمىز، ئالالامسەن يوق، قاراپ بىرنەرسە دەيمىز دېگەن. بۇنىڭدىن ھەر خىل بوشلۇق ۋە شۇملۇقنى سەزگەن كىرانچى بايىقىدەك ئۇسۇل بىلەن كۆزلىگەن مەقسەتكە يەتكەن، قارشى تەرەپنىڭ يامان غەرىزىنى ئىشقا ئاشۇرمىغان.

يەنە بىر قېتىم مەخسەت ئېلى قەشقەر شەھىرىگە كېلىپ يۇكىنى چۈشۈرۈپ كەتمەكچى بولۇپ، قەشقەر يولۇچىلار باش بېكىتىگە كىرىپتۇ ۋە شۇ يەردە قونۇپتۇ. ئەتىسى قايتماقچى بولۇپ مېھمانخانا كۇتكۇچىسىنى ئىزدەۋاتسا، قاغىلىقتىن

كەلگەن بىر تونۇشى ئۇچراپ قېلىپ پۇل سوراپتۇ، ئۇ سەۋەبىنى سۈرۈشتە قىلسا، مۇنداق بىر ئىشنى دەپ بېرىپتۇ:

ھېلىقى تونۇشى كېسەل كۆرسەتكىلى كەلگەنىكەن، ئۇلار قايتماقچى بولۇپ قەشقەر يولۇچىلار باش بېكىتىگە كەلگەندە ئاپتوبۇس كېتىپ قالغان بولۇپ، ئەتىسى ماڭىدىغان بولۇپتۇ. ئۇلار نەرسە - كېرەكلىرىنى كۆتۈرۈشۈپ، بېكەت ئالدىدىكى يەل - يېمىش ساتىدىغان جايغا بېرىپتۇ. ئۇ يەردىن بىر باققال سېۋىتىدىكى بەشكېرەم، ئاتۇشنىڭ ئۈزۈمىدىن يەپ بېقىشنى ئېيتىپتۇ، ساددا دېھقانلار تەمىنى تېتىپ بېقىپ، ئاندىن پۇلىنى سوراپ بېقىش يۈزىسىدىن بىر ساپاق ئۈزۈمدىن بىر تال ئۈزۈمنى چوقۇپ يەپ ساپتۇ، باققال دەرھال ھېلىقى ساپىقى كاۋاك بولۇپ قالغان ئۈزۈمنى جىڭلاپ، ئىككى كىلوگىرام كەلتۈرۈپ، 6 يۈەن بېرىشنى تەلەپ قىپتۇ، بىراق، ئۇلارنىڭ ئالغۇسى يوق ھەم قولىدا كىراغا لايىقلا پۇل بولغاچقا، ئۈزۈمنى ئالمايمەن دەپ تۈرۈۋاپتۇ، باققال سەن بۇزۇپ قويغان ئۈزۈمنى كىم ئالىدۇ دەپ ئۇششۇقلۇق قىلىپ ماڭغۇزماپتۇ، بىچارە ساددا دېھقان نېمە قىلارىنى بىلەلمەي قاپتۇ، كېيىن ھېلىقى باققال جىڭنى يەرگە ئۇرۇپ چوكىسىنى سۇندۇرۇپ، 30 يۈەن تۆلەيسەن دەپ كۆكەمىلىك قىپتۇ، باشقىلار جىڭ چوكىسىنى 3 يۈەندىن 5 يۈەنگىچە ئالغىلى بولىدىغانلىقىنى، ئۆزى سۇندۇرغانلىقىنى دېسە، باققال يول قويماي، سەۋەب دېھقاندا دەپ ۋارقىراپتۇ. شۇ سەۋەبتىن ئۇلاردىن بىرى پۇل ئىزدەپ كەلگەنىكەن. مەخسەت ئېلى نەق مەيدانغا بېرىپ، باققالدىن زادىلا قۇتۇلغىلى، پۇل بەرمەي قاچقىلى بولمايدىغانلىقىنى پەملەپ، پەم ئىشلىتىش لازىملىقىنى ئويلاپتۇ، شۇنىڭ بىلەن ئۇ ھېلىقى باققالنى ياتاقتا پۇل بار ئېلىپ بېرەي، ياتاققا كىرسىلە دەپتۇ. باققال مۇشۇ يەرگە ئېلىپ چىقىپ بەر دېمەي ئۇنىڭ ئارقىسىدىن مېڭىپتۇ. ئۇ باققالنى ياتاققا ئەكىرىپ كارىۋتىنىڭ ئۈيەر، بۇ يېرىنى ئاختۇرۇپ قويۇپتۇ -

ده، هېلىقى ئادەمنى ياتاقتا قويۇپ، تاشقىرىغا چىقىپ سىرتىدىن قۇلۇپلىنى ئېتىپ، باققالنى ياتاققا سولاپ قويۇپ چىقىپ كېتىپتۇ، باققال ۋارقىرىغان پېتى قاپتۇ، ئۇ هېلىقى دېھقانلارنى دەرھال ماشىنىسىغا سېلىپ قاغىلىققا قاراپ تىكشۈتىپتۇ.

بىر قېتىم مەخمەت ئېلى ئۈرۈمچىدىن قەشقەر شەھەرلىك بىر تىجارەتچىنىڭ 16 تونىنا چاقماق قەنتىنى كىرا قىلىپ كەپتۇ.

شۇ يىللاردا پىلاستىك ئىگىلىك يولغا قويۇلغان بولغاچقا، ھەممە سانائەت بۇيۇملىرىنى ھەرقايسى جايلاردىكى تەمىنات - سودا كوپېراتىپلىرى ۋە قەنت - تاماكا، ھاراق شىركەتلىرى مونوپول قىلىپ، تىزگىنلەپ، نورمىلىق ئىستېمال قىلاتتى، هېلىقى قەنت باسقان قەشقەرلىك تىجارەتچى مەھسۇلاتىنى خۇپىيانە يۆتكەپ ساتىدىغان «قاراڭغۇ» بازارچى بولۇپ، ھەمىشە خۇپىيانە ئېلىم - سېتىم قىلىدىكەن، شۇڭا، ئۈرۈمچىدىن چىققاندىن كېيىن ئۇلار كۈندۈزلىرى سايىدا ئۇخلاپ، كېچىلەپ يول يۈرۈپتۇ.

مەخمەت ئېلى قەشقەر شەھىرى ئوردا ئالدىدىكى كوچىغا ئاپتوموبىلنى ھەيدەپ كەلگەندە، كېچە سائەت 2 دىن ئاشقانىكەن. قەنتىنىڭ ئىگىسى بىرقانچە ئادەمنى چاقىرىپ، قەنتنى چۈشۈرۈپ ئامبارلاشتۇرغىلى تۇرغانىكەن، شۇ يىللاردا بۇنداق قەنتلەرنىڭ بازىرى ئىنتايىن ئىتتىك بولۇپ، تازا پۇل تاپقىلى بولاتتى، هېلىقى كىشىمۇ قەنت تىجارىتى بىلەن شۇغۇللىنىپ، ئوبدانلا باي بولغان، ئەمما كۆزى تويمىغان، ئاچ كۆز ئىدى. ئۇلار 15 تونىنا ئالدىن 10 تونىنىنى چۈشۈرۈپ بولغاندا، مەخمەت ئېلى قەنت بېسىلىۋاتقان ئۆيگە كىرگەن، شۇ چاغدا، مال ئىگىسى بىلەن باشقا بىرسىنىڭ پارىڭى قۇلىقىغا كىرىپ قاپتۇ:

— كىرا پۇلىنى بەرمەيمەن، بانا كۆرسىتىمەن! بەرسەمۇ ئاز بېرىمەن، دېگەن پۇلنىڭ ھەممىسىنى بەرسەم موڭ ئالىدۇ، كىرا بەرگىنىمگە خۇش بولسۇن ئۇ گادۇك.

— نېمە ئېيۋەن تاپىلا!

ـ مالنى بىخەتەر ئېلىپ كەلمەي، يەشكنى چۈۋۈپسەن، يېرىپسەن، قەنت ئۆرۈلۈپتۇ دەيمەن.

ـ ئۇنداق دېسىلە، مال بىلەن بىللە كەلسىلە، خەق ئۇنامدۇ؟

ـ ئۇنمايمۇ؟ ئاستا ھەيدە ئۆكام دېسەم ئۇنمايمۇ، ماشىنىنى ئەسكى يولدا سەكرىتىپ، مالنىڭ ئەبجىقىنى چىقىرىۋەتتى.

ـ مەيلى ئەمىسە؟!

مەخەتنىڭ قاتتىق ئاچچىقى كەپتۇ. «بۇنىڭ نامەردلىكىنى!» دەپ ئويلاپتۇ ۋە ئۆزىنى تۇتۇۋېلىپ ماشىنىنىڭ يېنىغا چىقىپتۇ، چاتما كوزۇپىتىكى يۈك كوزۇپ بىلەن تەڭ بولغان، تاڭمىسىمۇ چېچىلمىغۇدەك بولغانكەن، مەخەت ئېلى دەرھال ئارغامچا، پالاس قاتارلىقلارنى بىكار بولغان كوزۇپقا تاشلاپتۇ ـ دە، مال چۈشۈرۈۋاتقان ئادەمى چۈشۈرۈۋېتىپ، كوزۇپنىڭ ئېچىۋېتىلگەن كوزۇپىنى يېپىپ، كابىنكىغا كىرىپ ئولتۇرۇۋاپتۇ ۋە:

ـ كىرايمنى ئەپچىقىپ بېرىڭلار، بولمىسا، مالنى چۈشۈرمەيمىز؟ ـ دەپتۇ.

ـ نېمە؟ مال كىمنىڭ؟ ھۇ مەتۇ گادۇك، بىزنى نېمە كۆرۈۋاتىسەن؟ سېپىنىڭ بىر ـ ئىككى مىڭ يۈەن پۇلۇڭغا كۆكەمىلىك قىلامتۇق! چۈشۈرۈڭلار، بۇنىڭ دېگىنى بىكار.

ئۇ بولۇشىغا سىگنال بېرىپ ماشىنىنى ئوت ئالدۇرۇپ قوزغىتىپتۇ، مال چۈشۈرگۈچىلەرمۇ نېرى كېتىپتۇ. شۇ چاغدا، مال ئىگىسى بانالىرىنى كۆرسىتىپتۇ، مەخەت ئېلى بوش كەلمەي، ئۆزىنىڭ بىللە بارلىقىنى، دەۋا ـ دەستۇر قىلسا، ئاقمايدىغانلىقىنى دەپ، ماشىنىنى يانداۋرۇپ، رەسمىي ھەيدەپ يولغا قاراپ مېڭىپتۇ، مال ئىگىسى كابىنكىغا چىقىپ ئۇنىڭ كانىيىدىن بوغۇپ، ئۆزۈمنى دېرىزىدىن تاشلايمەن دەپ بېقىپتۇ. بىراق مەخەت ئېلى پىسەنت قىلماي مېڭىۋېرىپتۇ، ھەش ـ پەش

دېگـۈچه ئاپـتوموبىل يېڭىشـەهەر ناھىيەسىگـه چىقىـپ بوپـتۇ. مەخـەت ئـېلى ئاپـتوموبىلنى ئۈچقـاندەك ھەيدەپـتۇ. تـازغۇن يېزىسـىغا ئـاز قالغـاندا، مـال ئىگىسـى مەخەتكـه يـالۋۇروپ پـۇلنى بېرىدىغان بوپتۇ. مەخـەت توختاپتۇ، مـال ئىگىسـى قالغـان 1000 يۈەن كـىرا پۇلـىنى تولۇق تۆلەپتۇ ۋە:

ـ ئـەمدى مـاللىرىمنى بـايىقى جايغـا ئاپـىرىپ بېرىسـەن! ـ دەپتۇ. مەخەت:

ـ ئاپارمايمەن!

ـ 200 يۈەن بېرىمەن!

بـۇ تـازا بولىدىغـان پـۇل ئىـدى، بىـراق، قـايتىپ بارسـا، مەخەتنى پۇل ئەمەس، مۇشت، پەشۋا ساقلاپ تۇراتتى. شۇڭا ئۇ:

ـ مۇشۇ يەرگـه چۈشۈرۈۋالسـىلا، باشقا ماشـىنىدا ئاپارسـىلا! ـ دەپ تۇرۇۋاپتۇ. مال ئىگىسى:

ـ مالنى بۇ يەرگه چۈشۈرمەيمەن! ـ دەپتۇ، مەخەت:

ـ بولىدۇ، ئۇنداقتـا، مـاللارنى قـاغىلىق ناھىيـەلىك قـەنت، تاماكـا، ھـاراق شىركىتىگـه ئاپـىرىپ بېرىمـەن، شـۇ يـەردىن ئېلىۋالسىلا، ـ دەپتۇ. مال ئىگىسى:

ـ ئۇنداق بولسـا، مـالنى مۇشـۇ يەرگـه چۈشـۈرۈپ بەرسـىلە 100 يۈەن بېرەي.

ـ يـاق، ماشـىنىنى باشـقا جايغـا ئاپـارمايمەن، چۈشـۈرۈپـمۇ بەرمەيمەن، ئۆزلىرى چۈشۈرسىلە!

ئـىش شـۇنداق بوپـتۇ، بىچـارە ئـادەم ھـېلىقى يەشـكىلەرنى كوزۇپـىنىڭ ئـۇ بېشـىدىن بـۇ بېشـىغا، كېيـىن يەرگـه توشـۇپ تـاڭ سۈزۈلۈشكه يېقىن چۈشۈرۈپ يول بويىدا بېقىپ قاپتۇ.

شـۇ يىللاردا ئۇ بىر خەنزۇ، بىر خۇيزۇ ۋە بىر زاڭزۇنىڭ ئىككى تونىنا تېۋىتىنى ماشىنىسىغا ئېلىپ، قومۇلغا ماڭدى. ئـۇ، ھـېلىقى كىشـىلەر بىلـەن كېلىشـىپ، 10 مىڭ يـۈەن ئالىدىغان، تاماق، ياتاق، ماينى ئۈلار بېرىدىغان، ئۈچ ئايدا كېلىدىغان بولدى. شۇ

چاغدا بىر كىلوگىرام تۇتۇنى 150 يۈەندىن ساتتى، ئاندىن قومۇلدىن غۇلجىغا بېرىپ، ئۈچ تونىنا سېرىق ماينى باستى، قەشقەرگە كەلگۈچە ئۈچ ئاي ئۆتتى، ئۇرۇمچىدە ئۇ ماشىنىنى رېمونت قىلدۇردى، رېمونتخانىنىڭ ئىچى ئىسسىق بولغاچقا، سېرىق ماي ئېرىپ ئېقىشقا باشلىدى. ئۇلار قەشقەرگە كېلىپ، سېرىقمايىنى ئاچقاندى، ئۈستى قاردىاپ كېتىپتۇ، شۇنىڭ بىلەن ئۇلار ھېيلىقى سېرىق مايلارنى تۆكۈپ بىر مېھمانخانىنىڭ مەيدانىدا سوغۇق سۇ بىلەن مۇجۇپ يۇيۇشقا باشلىدى. مەخەت ئېلى قايتىپ كەتمەكچى بولدى. بىراق، ئۇلار ساقا يەنە 2000 يۈەن كىرانى قوشۇپ بېرىمىز دېدى. شۇنىڭ بىلەن ھېيلىقى كىشىلەر 20 نەچچە كۈن دېگەندە سېرىق مايلاردىكى داغ، مەينەتلەرنى تازىلاپ بولدى. ئۇلار يولغا چىقىپ، شىزاڭنىڭ ئالىي رايونىغا باردى. سېرىق مايلارنى شۇ يەردە ساتتى، مەخەت ئۇلارنىڭ قانچىلىك پايدا ئالغانلىقىنى ئەمەس، زىيان تارتقانلىقىنى ھېس قىلىپ، كىرانى ئالالماسلىقىدىن ئەنسىرەپ قالدى.

ئۇلار تاماقنى بىرگە يېيەلمەيتتى، تۆت ئادەم ھەمىشە تۆت خىل ئاشخانىغا چاپاتتى، بىر ئۆيدە ياتالمايتتى. ئۇلاردىن بىرسى مەخەتنى ھېسابات قىلىشقا چاقىردى. مەخەت ئۇلارغا ھېساباتتا زور پايدا چىقىرىپ بېرىش قارارىغا كەلدى، مۇبادا ئۇ زىيان چىقىرىپ قويسىلا، كىرا پۇلىنى ئالالماسلىقى مۇمكىن ئىدى. ئۆزىنىڭ ھېسابىنى چىقىرىشقا قۇربى يەتمىگەن ئادەملەر ئۇنىڭ ھېسابىغا ئىشىنىشى مۇمكىن ئىدى. ئۇ ھېسابات قىلىپ 109 مىڭ يۈەن پايدا چىقارغان ۋە شۇ ھامان پۇلىنى ئالغان.

كېيىن، ھېس قىلدىكى، بۇ ئۈچ ئادەم ۋاپاسىز، نامەرد، ساختىلىقتىن خالىي ھالدا سەپەر قىلغان، ئۇلاردىن نۇرغۇن ھەقىقەتلەرنى بىلىۋالغان.

بىرقانچە يىلنىڭ ئالدىدا زىغىر يېغى قىس بولۇپ كەتتى، دەل شۇ يىلى قۇربان ھېيتقا 10 كۈن قالغاندا، بىرەيلەن قاغىلىق

ناھىيەسىگە 20 تۇڭغا زىغىر يېغى قاچىلاپ بېرىپ، ھەر كىلوگىرامىنى توققۇز يۈەندىن توپ ساتماقچى بولغان. مەلۇم بىر ياغ تىجارەتچىسى، ھاجى كىشى ھاپىلا ـ شاپىلا 20 تۇڭ زىغىر يېغىنى سېتىۋالغان، تەكشۈرۈشتە ھەربىر تۇڭدىن بىر چېلەك ياكى بىر تۇڭ چۈشۈرۈپ تەكشۈرۈپ، ياندۇرۇپ تەكشۈرۈپ، ياغنىڭ شۈقەدەر سۇپەتلىك، جىڭ ئىكەنلىكىنى كۆرگەن، ھەممە تۇڭنى تولۇق تۆكۈپ تەكشۈرمىگەن. ياغچى بارلىق پۇللىرىنى يىغىپ 90 مىڭ يۈەن نەق پۇلنى بەرگەن. ياغ ئۇ كىشىگە قالغان، شۇ چاغدا ئۇ بىر كىلوگىرام زىغىر يېغىنى 14 ـ 15 يۈەندىن ئىتتىك سېتىۋاتقان ۋاقىت ئىكەن. ئۇ كىشى پۇلنى ئېلىپ كەتكەن، ياغچى ياغنى سېتىشقا ئېلىپ چىقىپ، 30 ـ 40 كىلوگىرام ياغ ساتسىلا، تۇڭدىن ياغ چۈشمەپتۇ، تەكشۈرسە، تۇڭنىڭ ئاغزىدىن باشلاپ تۈۋىگىچە بولغان ئارىلىقتا بىر خىل كانايچە ـ كىچىك تۇڭ ياساپ، چوڭ ئاغزىغا بېكىتىپ ئاشۇ كانايچىغا زىغىر يېغىنى قاچىلىغان، كىچىك ئاغزىنى كەپشەرلىۋېتىشتىن ئاۋۋال تۇڭنىڭ باشقا جايىغا ئاش سۇيى تۆكۈپ كەپشەرلىۋەتكەنىكەن، ئەسلىدە، ئاش سۇيى بىلەن ياغنىڭ ئېغىرلىق بىرلىكى ئوخشاش ئىكەن. 20 تۇڭ زىغىر يېغى ئاخىرى ئاش سۇيى بولۇپ چىقىپتۇ. ياغچى ۋەيران بوپتۇ، سودىگەر سۇرۇشتۇرگەن بولسىمۇ، ماي ساتقۇچىنى تاپالماپتۇ، چۈنكى ئۇنى تونۇيدىغانلار يوق، ئۇنىڭ ئۇستىگە، ئىسىم ئادرېسىنى سورىمىغان، ساتقانلىق، پۇل تاپشۇرغانلىققا ھېچقانداق ھۆججەت ئالمىغان ئىكەن. مالغا قاراپ ئادەم بىلەن، ئادەمنىڭ سالاھىيىتى بىلەن كارى بولمىغان.

دېمەك، نېمە ئالسا، ئومۇمىيۈزلۈك تەكشۈرۈش، ئۆلچەش، سىناق قىلىش كېرەك، نېمە ئالسا، ساتقۇچىنىڭ سالاھىيىتىنى، ئادرېسىنى، ئىسمىنى، ھۆججەت، ئىسپاتىنى، ئىناۋەتلىك كاپالەتنامىسىنى ئېلىشنى، ئېنىقلاشنى ئۇنتۇپ قالماسلىق كېرەك.

# رېستوران مەدەنىيىتى ۋە سودا ئوبوروتى

ھەرقانداق نەرسىنىڭ بىر يېكى بىرقانچە تەرىپى بولىدۇ، ئەگەر بىز ئۇنىڭ بىر تەرىپىگە ئېسىلىۋېلىپ، يەنە بىر تەرىپىنى نەزەرگە ئالمىساق ياكى شۇ بىر تەرەپكە سەل قاراپ، ئۇنى چەتكە قاقساق، ئۇ ھالدا قانۇنىيەتتىن چەتنەش، ئېغىش كېلىپ چىقىدۇ - دە، بىزنىڭ شۇ نەرسىدە شۇ ئىشقا توغرا باھا بېرەلمەسلىكىمىزنى كەلتۈرۈپ چىقىرىدۇ، ئۇ چاغدا شۇ نەرسىنىڭ ئەسلى قىممىتى ئۆزگىرىپ، كىشىلەر نەزىرىدە ئۆز رولىنى يوقىتىدۇ. ھازىر جەمئىيەتتە كىشىلەرنىڭ رېستورانغا بولغان قارىشىدا دەل مۇشۇنداق ئىش يۈز بېرىۋاتىدۇ، بۇ ھەقتىكى غۇلغۇلا، مۇنازىرە ۋە قارشىلىقلار ھەقىقەتەن ئاز ئەمەس، بۇنداق بولۇشتىكى تۈپ سەۋەبنى رېستورانلاردىكى ئىسراپچىلىقتىن ئىزدەشكە بولىدۇ، مەيلى كىم نېمە دەپ ئاقلىسۇن، ھەربىر رېستوراندا بولۇۋاتقان ئىسراپچىلىق ھەقىقەتەن ئاز ئەمەس، بۇنى ئېتىراپ قىلماي بولمايدۇ، مانا مۇشۇ بىر تەرەپ كىشىلەر قەلبىدە ئومۇمىي ئۇقۇم بولۇپ قالغانلىقتىن، رېستورانىنىڭ باشقا ئۇنىۋېرسال گەۋدىسىنى يوقىتا چىقارغان، مۇشۇنداق يوقىتا چىقىرىشنىڭ راستىنلا ئاساسى بارمۇ؟ ئەلۋەتتە، بۇ يەردە رېستورانىنىڭ ئومۇمىي ھالىتىگە ئەتراپلىق قاراپ بېقىشىمىزغا توغرا كېلىدۇ. ئالايلۇق، «رېستوران قىزغىنلىقى» نى خاتا دېسەك، ئۇنى كىم توسالىدى ۋە كىم بۇ قىزغىنلىقتىن ئۆزىنى تارتتى؟ ئايرىم كىشىلەر رېستورانىنى كۆچەپ سۆكسىمۇ رېستوران تەرەققىي قىلىشتىن، جانلىنىشتىن توختاپ قالغىنى يوق، دەل

مۇشۇنىڭ ئۆزىدىن رېستورانىنىڭ ھازىرقى زامانداىكى يېمەك - ئىچمەك، سودا - سېتىق مەدەنىيىتىدىكى مۇھىم بىر كۆزنەك ئىكەنلىكىنى كۆرۈۋالغىلى بولىدۇ.

## رېستوران قىزغىنلىقىغا باھا

رېستوران 20 - ئەسىرنىڭ 90 - يىللىرىدا مەيدانغا كەلگەن، ئەۋج ئالغان، غىزالىنىشنى ئاساس قىلغان ئاممىۋى سورۇن، ئۇنىڭغا يېمەك - ئىچمەك، بەزمە - مەشرەپ قاتارلىق ئۆزگىچىلىك مەركەزلەشكەن. قەشقەر شەھرىنى ئالىدىغان بولساق، ھازىر تۇرلۇك ناملاردىكى رېستورانلارنى قەدەمدە بىر ئۇچراتقىلى بولىدۇ، ئۇ يوقلۇقتىن بارلىققا كەلدى، ئازلىقتىن كۆپەيدى، مۇلازىمەت، كەسىپ ۋە قۇرۇلما قاتارلىق جەھەتلەردىن مۇكەممەللەشتى، ئەسلىھەلەر جەھەتتىن قەدەمموُ - قەدەم ياخشىلاندى، سەرخىللاشتى. سۇپەت، رىقابەت ئارقىلىق يۇقىرى سەۋىيە يارىتتى، مۇلازىمەت، تىجارەت، رىقابەت جەريانىدا نۇرغۇن رېستورانلار ئۆزىگە خاس ئۇنىۋېرسال پائالىيەت ئېلىپ بارالايدىغان ئىقتىدارغا ئىگە بولدى ھەمدە مۇلازىمەتتە ئىناۋەت، رىقابەتتە ئۈستۇنلۇك، تاپاۋەتتە ياخشى ئۇنۇم يارىتتى. مانا بۇ ئايرىم كىشىلەرنىڭ ھەسەت قىلىشى، كوت - كوت قىلىشىغا سەۋەب بولدى. يەنە بىر جەھەتتىن، يۇقىرىدا دەپ ئۆتكەندەك رېستوراندىكى يېمەك - ئىچمەك، پۇل - پۇچەكنىڭ زىيادە ئىسراپ بولۇپ كېتىۋاتقانلىقىدىن بولدى دەپ قاراشقا بولىدۇ، ھەممىگە مەلۇم، ھەرقانداق بىر ئىشنىڭ ئادەمگە ئاسان چېلىقىدىغان تەرىپى بولىدۇ. ياخشى تەرىپىدىن كۆرە، ياخشى بولمىغان تەرىپى بالدۇر كۆزگە تاشلىنىدۇ. رېستورانداىمۇ كىشىلەرنىڭ نەزىرىگە دەرھال ئېلىنىدىغىنىمۇ ئىسراپچىلىق مەسىلىسى. ئەمەلىيەتتىمۇ بۇ ھازىرقى زامان رېستورانلىرىنىڭ

ئەگەر چوڭ، ئەگەر گەۋدىلىك يېتەرسىزلىكى، ئەمما بۇنىڭلىق بىلەن رېستورانىنى ياخشى ئەمەس دېيىشكە بولامدۇ؟ ياق، شۇنداق دېيىشكە بولىدۇكى، رېستوران ئەسكى ئەمەس، بەلكى ئەسكى دېيىشكە توغرا كەلسە، رېستورانغا كىرىپ، ئىسراپچىلىق قىلىدىغانلار، ئۆزى ئىسراپ قىلىپ رېستورانىنى قارغايدىغان كىشىلەر ئەسكىدۇر! يېقىندىن بۇيان ھەرقايسى تارماقلاردا، تەشۋىقات ۋاستىلىرىدا رېستوران ئۇنداقەي، بۇنداقەي دەپ دادخورلۇق قىلىش ئەۋج ئالدى، ئىسراپچىلىق نۇقتىسىدىن تۇرۇپ، رېستورانىنىڭ بارلىق ئارتۇقچىلىقى، ئالاھىدىلىكىنى يوققا چىقاردى. ھالبۇكى بۇنى نۇرغۇن كىشىلەر رېستورانىدىن، رېستوران غوجايىنلىرىدىن كۆردى. ئۇلارنىڭ جەمئىيەتكە، يېمەك - ئىچمەك مەدەنىيىتىگە، سودا - سېتىق ئوبوروتىغا قوشقان تۆھپىسىنى يوققا چىقاردى. تازا ئىنچىكىلەپ قارىساق، رېستوران ۋە رېستوران غوجايىنلىرى رېستورانغا كىرگۈچىلەرنى ئىسراپچىلىق قىلىشقا زورلىمايدۇ، ئىسراپچىلىق قىلىشنى تەشەببۇس قىلمايدۇ، بەلكى ئىسراپچىلىقتىن ساقلىنىش ئۇمىدىدە بولىدۇ، ئۇلار ئېشىپ قالغان يېمەكلىكلەرنى تاشلاپ قويۇشنىمۇ تەشەببۇس قىلمايدۇ، بەلكى، ئاشقان نەرسىلەرنى بىر تەرەپ قىلىشتىن بېشى قاتىدۇ، ھەتتا ئېشىپ قالغان نەرسىلەرنى نۇرغۇن ئاۋارىچىلىك بىلەن بىر تەرەپ قىلىشقا مەجبۇر بولىدۇ. ئايرىم رېستورانلار، ئاز ساندىكى غوجايىنلار رېستورانغا كىرگۈچىلەرنىڭ كۆپرەك پۇل خەجلىشىنى ئارزۇ قىلىشى مۇمكىن، ئەمما ئۇلار قانداقتۇر باشقىلارنى پۇل خەجلەشكە مەجبۇر قىلالمايدۇ، زورلىيالمايدۇ.

دېمەك، رېستوراندا ئىسراپ قىلىش - قىلماسلىق رېستورانغا كىرگۈچىلەرنىڭ چۈشەنچىسى، ھېسسىياتى، ئىقتىسادى ئەھۋالى قاتارلىقلار بىلەن زىچ مۇناسىۋەتلىك بولىدۇ، شۇڭا رېستورانىدىكى ئىسراپچىلىقنى رېستورانىدىن، رېستوران غوجايىنىدىنلا كۆرۈشكە

بولمايدۇ، بەلكى بۇنى ئالدى بىلەن ئۆزىمىزدىن كۆرۈشىمىز، ئەتراپىمىزدىن ئىزدىشىمىز كېرەك. رېستورانىدىكى ئىسراپچىلىقنى ھەممە تەرەپ ئورتاق تىرىشچانلىق كۆرسەتكەندە، يەنى رېستوران تەشەببۇسكار ئورۇندا تۇرۇپ توسۇشقا تۇرتكە بولغاندا، ھەربىر ئادەم ئاڭلىق ھالدا تونۇپ ئىسراپچىلىقتىن ساقلىنىشنى ئادەتكە ئايلاندۇرغاندا ئالدىنى ئالغىلى بولىدۇ، بۇنىڭ ئۈچۈن بىز يەنە داغبازلىق، مەمەدانلىقتىن ساقلىنىشىمىز كېرەك. بۇ جەھەتتىكى بېكىنمە كۆزقارىشىمىزنى يېڭىلاپ، ئۆزىمىزنى ئۆزىمىز چەكلەپ ۋە قەدىرلەپ يېڭىچە بىر تۇيغۇ ھاسىل قىلىشىمىزغا تۇغرا كېلىدۇ. بۇ خىل كەيپىيات ئەۋج ئالغاندا ئىسراپچىلىق ۋە ئىسراپچىلىق خاھىشى تەدرىجىي تۈگەيدۇ، ئۇنداقتا رېستورانىنى قانداق چۈشىنىش كېرەك؟

## رېستوران يېمەك ـ ئىچمەك مەدەنىيىتىنى جانلاندۇردى

يېمەك ـ ئىچمەك ئىنسان تۇرمۇشىدىكى ئەڭ مۇھىم ھاياتلىق مەنبەسى، شۇڭا ئۇ ئالەم بىنا بولغاندىن بۇيان تەرەققىي قىلىپ، ھاياتىي كۈچىنى توختاۋسىز رەۋىشتە نامايان قىلىپ كەلدى، مىقدار، سۈپەت قاتارلىق جەھەتلەردە ئۇ ئىنسانىيەت مەدەنىيەت ساپاسىنىڭ بىر مۇھىم بەلگىسى بولۇپ كەلدى، ئۇيغۇرلارنىڭ داستىخان مەدەنىيىتى ـ ئالەمشۇمۇل مەدەنىيەت، ئۇنى ئاتا ـ بوۋىلار ياراتقان، كونا، ئەنئەنىۋى داستىخان مەدەنىيىتىنى قەدىرلەشكە ۋە ئۇنىڭغا ۋارىسلىق قىلىش ئاساسىدا تەرەققىي قىلدۇرۇشقا تۇغرا كېلىدۇ، ئەلۋەتتە، جەمئىيەت تەرەققىياتى، ئىجتىمائىي ئېھتىياجنىڭ تەلىپىگە ئاساسەن، داستىخان ھامان تەرەققىي قىلىشتىن خالىي بولالمايدۇ، بۇ خىل قانۇنىيەت بۇنىڭدىن كېيىنمۇ ئۆز كۈچىنى يوقاتمايدۇ، مۇشۇ مەنىدىن ئالغاندا، ھازىرقى باسقۇچتا يەنىلا كونا

دەسمايىنى يەپ يېتىۋېرىشكە بولمايدۇ، بۇگۈنكى كۈندە داستىخان مەدەنىيىتىنى ئۆزگىچە يارىتىش، تەرەققىي قىلدۇرۇش، تېخىمۇ جەلپكار قىلىش كېرەك. ھازىرقى زامان داستىخان مەدەنىيىتىمۇ ئىزچىل تەرەققىي قىلىشنى مۇھىم مەزمۇن قىلىدۇ، داستىخانغا قويۇلىدىغان نېمەتلەرنىڭ تۈرى كۆپ، سۇپىتى ياخشى بولغانلىقتىن، ئۇنىڭدا دەۋر پۈرىقى ناھايىتى روشەن گەۋدىلىنىدىغان بولدى. بۇ ھال بىزنىڭ باشقا مەدەنىيەتنى يارىتىشىمىزغا ئاساس سېلىپ بەردى. بىزدىكى رېستوران، داستىخان مەدەنىيىتىنىڭ تەرەققىي قىلىپ، يېڭىدىن مەيدانغا كەلگەن يەنە بىر كۆرۈنۈشى، ئۆزگىرىشى بولۇپ، ئۇ شەكىل جەھەتتىن باشقىلارنىڭ ئىجادىيىتى بولسىمۇ، ئىستېمال قىلىنىش نۇقتىسىدىن ئالغاندا، يەنىلا ئۆزىمىزگە مەنسۇپ ئىجادىيەت.

ئىنسانلار ياشاش، تەپەككۇر قىلىش، ئىشلەپچىقىرىش، تەرەققىي قىلىش جەريانىدا ھەر قايسى ساھەلەردە، تۈرلەردە، ئىستېمال ساھەلىرىدە كۆپ خىل بولۇش، مول بولۇش، ئاز - ساز بولۇش ئېھتىياجىنى يېتەكچى قىلىدىغان ھايات قانۇنىيىتىنى ياراتتى ۋە شۇنى تەقەززا قىلىدىغان بولدى، تەرەققىي قىلغان بۇگۈنكى دۇنيا مېدىتسىنا ئىلمى ئادەملەرنىڭ ساغلاملىقى، ئىجادچانلىقىنى ئىستېمالدىكى كۆپ خىل ئامىللارغا باغلاپ يەكۈن چىقاردى، بۇگۈنكى دۇنيا نېمەتلىرىنىڭ موللۇقى ۋە ئوبيېكتىپ قانۇنىيەتنىڭ ئېھتىياجى ئىنسانىيەتنى كۆپ خىل ئىستېمال يولىغا سۆرەپ ئەكىردى، بۇ ئىنسانىيەتكە ئۇنىۋېرسال يېمەك - ئىچمەك سورۇنى ھازىرلاشنى يۈكلىدى. بىزدە پەيدا بولغان رېستورانمۇ دەل مۇشۇ مەجبۇرىيەتنىڭ تەقەززاسى بىلەن مەيدانغا كەلگەن دەپ قاراشقا بولىدۇ، رېستوران ئون يىلدىن بۇيان، نۇرغۇن ئېسىل غىزالارنى، قورۇمىلارنى، سۇپەتلىك تائاملارنى تەۋەللۇت قىلدى. مانا مۇشۇ غىزالارنىڭ بىرمۇنچىلىرى

ئائىلىلەرگە بۆسۈپ كىرىپ، تاماق تۇرلىرىمىزنى كۆپەيتتى. ھەتتا تاشلىنىپ قالغان نۇرغۇن تاماقلىرىمىز قايتىدىن ئەسلىگە كېلىپ تەرەققىي قىلدى، جانلاندى، دەل مۇشۇلار بولغانلىقتىن بۇلار ئارىسىدا رىقابەت پەيدا بولۇپ، ئارىلىقتىن يېڭى تاماق تۇرلىرى ئىختىرا قىلىندى. بۇنىڭ بىلەن تاماق، قورۇما تۇرلىرىنىڭ نەچچە ئون خىل ژارىيانتلىرى بارلىققا كەلدى، بۇ خىل تائاملارنىڭ زور كۆپچىلىكى كىشىلەرنىڭ ياقتۇرۇشىغا ئېرىشكەنلىكتىن، ئۇلار بۇنى ئائىلىلەردە ئۆزلىرى ئېتىپ تەييارلاپ ئىستېمال قىلىدىغان بولدى. ئالايلۇق، قورۇپ پىشۇرۇلىدىغان دۇملىمە توخۇ گۆشى، قوي، كالا گۆشى، بىر خىل كۆكتات بىلەن تەييارلىنىدىغان يەككە كۆكتات قورۇمىسى، مېۋە - چىۋە ئارىلاشتۇرۇپ پىشۇرۇلىدىغان كاۋا غاجىقى، تۇرلۇك ئۇن ۋە پۇرچاقنى خۇرۇچ قىلىپ ئىشلىنىدىغان تاماق قاتارلىقلار، شۇڭا رېستورانىنىڭ يېمەك - ئىچمەك مەدەنىيىتىنى تەرەققىي قىلدۇرۇش جەھەتتىكى تۆھپىسىگە كۆز يۇمۇشقا بولمايدۇ.

## رېستوران سودا - سېتىقنى جانلاندۇردى

ئۆتكەن بىر زامانلاردا قاتتىق جانلانغان بازار سودىسى كېيىنكى بىر مەزگىلدە تازا ياخشى بولمىدى، دېمەك ئۇ بىرده جانسىز، بىرده جانلىق، بىرده داۋالغۇش ئىچىدە تۇرۇپ كەلدى. بۇ ئوبوروت ساھەسىگە چوڭ زەربە بولدى، سودا - سېتىق تۇرلىرى ئىچىدە ئوبوروتى ئالدىنقى قاتاردا تۇرۇپ كەلگىنى، ئىزچىل ياخشى بولۇۋاتقىنى يەنىلا رېستوران بولدى، مەيلى قايسى جاي، قايسى شەھەردە بولسۇن، رېستوران قانچىلىك كۆپەيسۇن، رېستورانلارنىڭ ھەركۇنى ئادەملەر بىلەن تولۇپ تۇرغانلىقىنى كۆرۈۋالغىلى بولىدۇ، ئۇلارنىڭ تىجارىتى ھامان ئۆرلەش ھالىتىدە راۋاجلاندى، بۇنداق بولۇشتىكى تۈپ سەۋەب: «ئېغىز تىجارىتى»

تۇرىگە تەۋە بولۇپ، ئۇنىڭدا جارى قىلدۇرۇلغان ئىستېمال ماددىي ھاسىلاتنىڭ ئاخىرقى قىممىتى نۆلگە تەڭ بولغانلىقتىن، بۇ رېستورانىنىڭ تىجارىتىنى جانلاندۇردى، رېستورانلارنىڭ بۇ خىل جانلىنىشى يېمەك - ئىچمەك ماددىي مەھسۇلاتلىرىنى ئىشلەپچىقارغۇچىلارغا بازار ۋە پۇل تېپىش پۇرسىتى يارىتىپ بەردى. نۇرغۇن دېھقانلار ئىشلەپچىقارغان سەي - كۆكتاتلىرىنى رېستورانلارغا ئاپىرىپ ساتتى، قەشقەر شەھرىنى ئالمىدىغان بولساق، بۇ يەردىكى رېستورانلار ھەر كۈنى نەچچە يۈز تونىنا كۆكتاتنى، مېۋە - چۈشىنى، گۆش، تۇخۇمنى ۋە قوشۇمچە يېمەكلىكنى پىششىقلاپ ئىشلەپ، بازار ئېھتىياجىنى تەمىنلىدى. رېستورانلاردا يەنە نۇرغۇن يېقىلغۇ، توك، سۇنى ئىشلىتىپ، بىر قىسىم كارخانىلارنىڭ ئوبوروتىنى جانلاندۇردى، قەرز مەبلىغى قوبۇل قىلىپ، بانكىلارغا، باج، بازار باشقۇرۇش ئورۇنلىرىغا مەبلەغ توپلاپ دۆلەتنى گۈللەندۇرۇشكە تېگىشلىك تۆھپە قوشتى. مەسىلەن، قەشقەر شەھىرىدىكى «توققۇز ساراي رېستورانى» ھەر يىلى باج، بازار باشقۇرۇشقا ئوتتۇرا ھېساب بىلەن 30 — 40 مىڭ يۈەن ئەتراپىدا پۇل تاپشۇرىدىكەن. ئەلۋەتتە، «ئوردا كەنت»، «جۇلا»، «ساماۋەر كاتتا رېستورانى» قاتارلىق مەبلىغى كۆپ، كۆلىمى چوڭ رېستورانلارنىڭ تاپشۇرىدىغان بېجى تېخىمۇ كۆپ بولىدۇ. ئەڭ مۇھىمى رېستورانلار ھەر كۈنى نەچچە ئونلىغان پۇلى بار بايلارنى ئۆزىگە جەلپ قىلىپ، ئۇلاردا تۇرۇپ قالغان پۇللارنى ئوبوروت قىلىپ، مەبلەغنىڭ ئوبوروت سالمىقىنى ئاشۇردى، رېستوراندا بۇ خىل ئوبوروت قانچىكى جانلانسا، بازاردىكى سودىنىڭ جانلىنىشىمۇ شۇنچە ياخشى بولىدۇ. شۇنى جەزم قىلىشقا بولىدۇكى، ئايرىم جايلاردا رېستورانلار، يېمەك - ئىچمەك ئورۇنلىرى جانلانمىغان بولسا، بەلكىم سودا ئوبوروتىمۇ جانلانماسلىقى مۇمكىن ئىدى.

## رېستوران كەسىپ ئۆزلەشتۈرۈش، ئىشقا ئورۇنلاشتۇرۇشنىڭ كۆزنىكى بولۇپ قالدى

ھازىر رېستورانلار كىچىكلىكتىن زورايدى، تاماق، قورۇما تۈرلىرىدە ئۇنىۋېرسالللاشتى. ئۇ تېخىمۇ تەرەققىي قىلىپ كەسىپ تۈرلىرىدە ئۇنىۋېرساللىققا قاراپ تەرەققىي قىلىۋاتىدۇ، ئالايلۇق، ئايرىم رېستورانلار نوقۇل ھالدىكى مۇلازىمەت شەكلىدىن ئۆزگىچە كېرەكلىك ماددى مەھسۇلاتلارنى ئىشلەپچىقىرالايدىغان - خام ئەشيالارنى تەييارلىيالايدىغان ئىشلەپچىقىرىش شەكلىگە يۈزۈش قىلىدى، ئايرىملىرى كۆپ خىل خام ئەشيانى ئۆزى ئىشلەپچىقىرىپ، ئۆزى ئىشلىتىپ، بازاردىكى خام ئەشيا پەرقىدىن نەپ ئېلىش بىلەن بىر چاغدا، سېتىۋېلىش جەريانىدىكى ئارىلىق ۋە بولىدىغان چىقىمنى ئازايتىپ نەپ ئالدى، يەنە بەزىلەر ئۆزى ئىشلەپچىقارغان خام ئەشيالاردىن ئېشىنىپ باشقىلارغا سېتىپ كىرىم قىلدى. بەزى رېستورانلار يەنە خام ئەشيا تۈرىنىڭ مەلۇم بىر تۈرىنىلا تەرەققىي قىلدۇرۇپ، رېستورانىنىڭ ئارقا سەپ ئىشلىرىنى جانلاندۇردى. مەسىلەن، قەشقەر شەھىرىدىكى «ساماۋەر كاتتا رېستورانى» باقمىچىلىق، باغۋەنچىلىك تۈرلىرىنى يولغا قويۇپ، فېرما، مەيدانلارنى قۇرۇپ ئىشقا كىرىشتۈردى. رېستورانلار ئۆز نۆۋىتىدە يەنە نۇرغۇن كىشىلەرنى مۇلازىمەتچى قىلىپ ئىشلەتكەندىن تاشقىرى، يۇقىرىقىدەك ئىشلەپچىقىرىش تۈر كەسىپ ئارقىلىق ئىشقا ئورۇنلىشالمىغانلارغا پۈرسەت ۋە مەيدان ھازىرلاپ بەردى، ئىشسىزلار ۋە ئىش ئورنىدىن قالغانلار ئۈچۈن رېستورانلار كەڭ قۇچاق ئاچتى، ھازىر ئايرىم رېستورانلارنىڭ مۇلازىمەتچى، خادىملىرى 100 – 200 گە يەتتى، ئەگەر قەشقەر شەھىرىدە 100 رېستوران بار دېسەك، ئوتتۇرا ھېساب بىلەن ھەربىرىدە 50 دىن

ئادەم ئىشلىسە، ئۇ ھالدا 5000 ئادەم ئىشقا ئورۇنلاشقان بولىدۇ، بۇ ئەينى چاغدىكى ئەڭ چوڭ كارخانىلارنىڭ بىرسى بولغان قەشقەر پاختا توقۇمىچىلىق فابرىكىسىغا باراۋەر كېلىدۇ، بۇلار غايەت زور مادداي بايلىق يارىتىپ، ھۆكۈمەتنىڭ، جەمئىيەتنىڭ يۈكىنى، بېسىمىنى ئازايتىدۇ، رېستورانلاردا يەنە يېمەك - ئىچمەك، ئەدەبىيات - سەنئەت ساھەسىدە، رېستورانغا باغلىنىشلىق زەنجىرسىمان كەسىپلەردە زور بىر تۈركۈم ئۇستىلار، ئىختىساس ئىگىلىرى پېتىشىپ چىقتى، ئۇلار ئىشلەش، ئىش ھەققى ئېلىش، ئۆگىنىش، تەربىيەلىنىش يولى بىلەن ئۆزلىرىنىڭ كەسپىي ساپاسىنى ئۆستۈردى. بىلىمىنى، ئىقتىدارىنى تاۋلىدى. ئەمگەك ئىجادىيىتىنى تاۋارغا، ئىقتىسادى قىممەتكە ئايلاندۇردى، شۇنىمۇ ئەسكەرتىپ ئۆتۈش كېرەككى، رېستورانىنىڭ مۇزىكا، ناخشا، ئۇسسۇل نومۇرلىرى، ئىجادىيەتلىرى بىر قەدەر جانلىق، جەلپكار بولىدى، سەنئەتكارلارغا سەھنە پۇرسىتى ۋە سورۇن ھازىرلاپ بەردى، شۇڭا بۇ ساھەدە نۇرغۇن چولپانلار پېتىشىپ چىقتى، شۇنىڭ بىلەن بىر چاغدا، رېستوران ئەدەبىيات - سەنئەت بىلەن شۇغۇللانغۇچى خادىملارنىڭ قوشۇمچە كىرىم مەنبەسىنى ھازىرلاپ بەردى. بۇنداق جانلىنىش ئەدەبىيات - سەنئەت ساھەسىنىڭ بۈگۈنكى دەۋرىنى ئەكس ئەتتۈرۈشتە كەڭ ئىستىقبالغا ئىگە قىلىدى. بۇ بىر قاتار تۈرلەردە پېتىشىپ چىققان ئىختىساس ئىگىلىرى شۇ ساھەلەردىكى بوشلۇقلارنى تولدۇرۇپ، جەمئىيەتنىڭ ئېھتىياجىنى قاندۇردى، رېستورانلارنىڭ بۇ جەھەتتىكى تۆھپىسى، ئارتۇقچىلىقى مۇئەييەنلەشتۈرۈلىشى كېرەك.

## رېستوران مەنسۇى تۈرمۇشنى جانلاندۇردى

ئىسلاھات ۋە ئېچىۋېتىش كىشىلەرنىڭ تۈرمۇشىنى بايىاشاد

قىلىدى، ئىقتىسادىي جەھەتتىن قەد كۆتۈرۈش پۈرسىتىنى يارىتىپ بەردى، ئىقتىسادنىڭ تەسىر كۆرسىتىش قانۇنىيىتى كىشىلەرنىڭ ماددىي ئېھتىياجىنى قاندۇرۇش بىلەن بىر چاغدا، مەنىۋى ئېھتىياجىنىمۇ قاندۇرۇشقا تەسىر كۆرسەتتى، ماددىي مەدەنىيەت بىلەن مەنىۋى مەدەنىيەت هامان بىر - بىرىنى شەرت قىلغان هالدا مەۋجۇت بولۇپ تۇرىدۇ، كىشىلەر ماددىي جەھەتتىن تويۇنغاندا، مەنىۋى جەھەتتىن تويۇنۇشنى تەقەززا قىلىدۇ، بولۇپمۇ مەنىۋى جەھەتتىن كۆپ خىللىششىنى، كۆپ خىل مەنبەگە ئىگە بولۇشنى ئۆزىنىڭ بەھر ئېلىشتىكى نىشانى قىلىدۇ، بىرقانچە يىلدىن بۇيان، كىشىلەر تارىختا كۆرۈلمىگەن ئىشلارنىڭ هەممىسىنى قىلىدى، بولۇپمۇ مەنىۋى ئېھتىياجنى قاندۇرۇش ئۈچۈن ئاز بولمىغان مەنىۋى پائالىيەتلەرنى قانات يايدۇردى، ئىجاد قىلىدى. ئالايلۇق بىر زامانلاردا كىشىلەر كىنو كۆرۈشكە پەرۋانە بولدى، كېيىن بۇنىڭدىن بەزدى؛ تېلېۋىزور كۆرۈشكە هېرىسمەن بولدى، ئۇنىڭدىنمۇ زېرىكىشلىك هېس قىلىدى، بورت، شاهمات ئويىنىدى، ئۇنىڭغىمۇ قاندى ياكى ئۇنىڭ ئاقىۋىتى قىمارغا ئايلىنىپ نۇرغۇن كىشىلەر خانىۋەيران بولدى... ۋەهاكازا. ئۇلارنىڭ هەممىسى ئاخىرقى هېسابتا رېستورانغا يەتمىدى، رېستوران كىشىلەرنى ئۇنىۋېرسال بولغان ماددىي ۋە مەنىۋى پائالىيەتلەر بىلەن تەمىن ئەتتى. مەسىلەن، غىزالىنىش، كۆڭۈل ئېچىش، ئۆزى خالىغان، ياخشى بولغان مەزمۇنى ساغلام پائالىيەتلەرنى ئېلىپ بېرىش، ئۇسسۇل، تانسا ئويناش، زېهىن سىناش، نۇتۇق سۆزلەش، داڕۋازلىق، سۆهبەتلىشىش، قۇتلۇق كۈن، قۇتلۇق ئىشلارنى خاتىرىلەشكە ئوخشاش نۇرغۇن پائالىيەتلەرنى ئېلىپ بارالايدىغان بولدى، مانا مۇشۇ كىشىلەرنىڭ كۆڭلىگە ياقىدىغان ئېهتىياج بولغاچقا، رېستورانغا تەلپۈنگۈچىلەر ئۈزۈكسىز كۆپەيدى.

ئايرىم كىشىلەر رېستوران مەدەنىيىتى بىر قىسىم ئادەملەرنى، قىزلارنى تاپتىن چىقىرىۋەتتى دەپ قارىماقتا، بۇنىڭ ئاساسى بارمۇ؟

رېستوران ئاممىۋى سورۇن، ئۇ يەردە مىڭ كۆز بار، ھەرقانداق ئادەم ئۇ يەردە ياماق ئىش قىلالمايدۇ، ئەيمىنمەيدۇ ياكى چەكلەشكە ئۇچرىماي قالمايدۇ. بۇنىڭدىن كۆرۈۋېلىشقا بولىدۇكى «تاپتىن چىققۇچىلارنى» رېستوران بۇزغۇچىتى دېيىش تازا ئاساسى يوق بىر گەپ، بەلكىم شۇلارنى باشلاپ كىرگەن، جەلپ قىلغان كىشىلەر رېستورانىنى ۋاستە قىلىپ، ئۇلارنى ئەخلاق جەھەتتىن نابۇت قىلغان بولۇشى مۇمكىن، بۇنى رېستورانغا ئارتىپ قويۇشقا بولمايدۇ.

مەيلى كىم نېمە دېسۇن، رېستوران مەنىۋى مەدەنىيەت ئىشلىرىنى زور دەرىجىدە جانلاندۇردى، تەرەققىي قىلدۇردى، بۇ بۇگۈنكى دەۋر كىشىلىرىنىڭ مەنىۋى ئېھتىياجىنى قاندۇرۇش پۇرسەتلىرىنى جانلىق رەۋىشتە ئالغا قاراپ سىلجىتتى.

## خاتىمە

مەن رېستوران توغرىسىدىكى بۇ ماقالىنى يېزىش جەريانىدا، قەشقەر شەھىرىدىكى چوڭ - چوڭ رېستورانلارنى تەكرار - تەكرار تەكشۈردۈم ۋە ئۇلارنىڭ غوجايىنلىرى، باشقۇرغۇچىلىرى بىلەن سۆھبەتلەشتىم، ھالبۇكى ئۇلارنىڭ كۆپ قىسمى رېستورانىنىڭ پايدىسى ھەققىدىكى ھەقىقىي سانلىق مەلۇماتلارنى دەپ بېرىشنى رەت قىلدى ياكى يوشۇردى، بۇنداق بولۇشىدىكى نۇرغۇن سەۋەبلەرنى كۆرسەتتى. ئەمما ئايرىم غوجايىن - باشقۇرغۇچىلار «قورسىقىڭنىڭ ئاغرىقى بولمىسا، تاۋۇز يېيىشتىن قورقما» دېگەندەك، ئۆزى ھەققىدىكى قايسى ئىشنى سورىسام، ئوچۇق - يورۇق، ئەينەن سۆزلەپ بەردى. بۇ ئۇلارنىڭ تەرەققىي قىلىشىنى كۆزلەشتىكى سەممىيىتى. ئېنىقكى ئۆزىنى يوشۇرغۇچىلارنىڭ رېستورانىنىڭ ئەھۋالىنىڭ ياخشى ئەمەسلىكىنى كۆرۈۋېلىش قىيىن ئەمەس. مەيلى قانداقلا بولسۇن، رېستوران بىزنىڭ كۆپ تەرەپلىمە پائالىيەتلىرىمىزدە تۇرتكىلىك رول ئويناندى.

كېلەچەكتە قانداق بولىدۇ، بۇنىڭغا بىر نەرسە دېيىش قىيىن. بەلكىم كېيىنكى يىللاردا رېستورانلارنىڭ ئورنىنى باشقىچە بىر خىل يېمەك - ئىچمەك شەكلى ئېلىشى ياكى پىششىقلاپ ئىشلەش، سانائەت مەھسۇلاتلىرى ئىگىلىشى، باغ - سەيلىگاھلار ئىگىلىشى مۇمكىن. بۇ كىشىلەرنىڭ كېيىنكى تۇرمۇش ئېھتىياجىنىڭ قانداق بولۇشى بىلەن زىچ مۇناسىۋەتلىك بولىدۇ.

# تىجارەتتە ئېلىشقىمۇ، سېتىشقىمۇ ماھىر بولۇش كېرەك

بىر تىجارەتچىگە نىسبەتەن ئېلىپ ئېيتقاندا، ئۇ نەرسىلەرنى ئېلىپ ساتقۇچى بولۇپ، تىجارەت قىلماقچى بولغان مەسئۇلاتنىڭ ئالاھىدە ياخشىسىنى مۇئاپىق، ئەرزان باھادا ئالالمىسا، ساتىدىغان چاغدىمۇ تېز، تەلتۆكۈس، جايىدا ساتالمايدۇ ياكى كۆڭۈلدىكىدەك پايدا ئېلىش مەقسىتىگە يېتەلمەيدۇ.

تىجارەتكە، سودا قىلىشقا پىشقان كىشى مەيلى ساتماقچى بولسۇن، مەيلى ئىشلەتمەكچى بولسۇن، مەھسۇلات سېتىۋالغان يەرگە دۇكىنىغا مەھسۇلات كىرگۈزگەندە بولسۇن، مەھسۇلاتنى ھەقىقەتەن مۇئاپىق باھادا ئېلىشقا، مۇئاپىق باھادا كىرگۈزۈشكە ماھىر كېلىدۇ. ئۇلار ئوخشاش بىر خىل تاۋار - مەھسۇلاتنى ئالغان ۋە كىرگۈزگەندە، توپ، پارچە باھاسى تۇراقلىق، مۇقىم بولغان ئەھۋالدىمۇ يەنىلا تۆۋەن باھادا، تۆۋەن تەننەرختە ئالالايدۇ، كىرگۈزەلەيدۇ. بۇ ئۇنىڭ پاراسىتىگە ۋە ساتقۇچى بىلەن بولغان تىجارەت، سودا - سېتىق مۇناسىۋىتىگە باغلىق بولىدۇ. بۇ يەردىكى پاراسەت دېگىنىمىز، شۇ كىشى چوقۇم ئاشۇ خىل مەھسۇلاتنىڭ نۆۋەتتىكى يېتەرسىزلىكىنى بىلىپ، شۇ يېتەرسىزلىك، ئۆزگىچىلىك ئارقىلىق ساتقۇچىنى قايىل قىلىدۇ. بۇنىڭدىن باشقا بەزىلەر مەھسۇلات سېتىش جەريانىدا شۇ مەھسۇلاتنىڭ ساتقۇچىسىغا كەلتۈرگەن بىر مەزگىللىك پايدىسىنى نەزەردە تۇتۇپ ۋە ئۇنى تەھلىل قىلىپ يەكۈن چىقىرىپ، ساتقۇچىدا باھادا ئۆتۈنۈش تۇيغۇسى شەكىللەندۈرىدۇ.

يەنى، نەچچە يىلدىن بۇيان پايدا ئاپتىمەن، ئەمدى بولسا، بۇ كىشىگە ئۆز باھاسىدا بېرەيچۇ؟ دېگەن ھېسسىياتنى پەيدا قىلىدۇ. بۇنىڭ تەدبىرى يەنىلا شۇ كىشىنى پاكىت ئارقىلىق قايىل قىلىش، ئۆزىگە مايىل قىلىش بولىدۇ. بۇنداق يېقىنچىلىق تىجارەت مۇناسىۋىتىدە يول قويۇش قىزغىنلىقى، ئېتىبار بېرىش كەيپىياتى ھاسىل قىلىدۇ؛ ساتقۇچى بىلەن بولغان مۇناسىۋىتى دېگىنىمىز: ساتقۇچى بىلەن سېتىۋالغۇچى ئوتتۇرىسىدا قويۇق مۇناسىۋەت ۋە يېقىنچىلىق بار - يوقلۇقى، بىر - بىرىگە يارەم بېرىش، بىر - بىرىنى قوللاش ھېسسىياتىنىڭ چوڭقۇر - چوڭقۇر ئەمەسلىكى، سودا - سېتىق مۇناسىۋىتىدىكى دوستلۇقنىڭ ياخشى - يامانلىقى قاتارلىقلارنى ئۆز ئىچىگە ئالىدۇ. مانا مۇشۇ ئىككى مۇھىم تەرەپ سېتىۋالغۇچىنى جانلىق، ھەقىقىي، رازى بولىدىغان سودا پۇرسىتى بىلەن تەمىن ئېتىدۇ، يەنى غەيرىي يوسۇندىكى باھا چۈشۈرۈش بىلەن ئەمەس، ئۆزئارا ئۆتۈنۈش شەكلىدىكى تۆۋەن سوممىلىق، ياخشى مەھسۇلات سودىسىنى قىلغىلى بولىدۇ. مۇبادا بۇ خىل مەھسۇلاتنىڭ باھاسى، سۈپىتى ئۆزگىرىش، بېسىلىپ قېلىش سەۋەبلىك چۈشۈرۈلگەن بولسا، ئۇ ھالدا ئۇنى باھادا مۇۋاپىق ئالدى دەپ قاراشقا بولمايدۇ.

يەنە شۇنداقمۇ ئادەملەر بارکى، ئۇلار ئەرزان باھادا ئالغان مەھسۇلاتنى يۇقىرى باھادا ساتالايدۇ. بۇنىڭدىكى سېھرىي كۈچ زادى نەدە؟ بۇنى ئەتراپلىق تەھلىل قىلغاندا، ئۇلارنىڭ ئەھۋالى ئوخشاش بولمايدۇ. تىجارەتتە ئاساسەن كىشىلەرنىڭ ئىككى خىل ئالاھىدە سېتىش، سېتىۋېلىش ئارتۇقچىلىقى بولىدۇ: ئۇنىڭ بىرى، يۇقىرىدا دەپ ئۆتكەندەك، ئېلىشقا ئوستا. ئۇلار ئېلىشتا، يۇقىرىقىدەك تەرەپلىرىدىن باشقا، ساتقۇچىنىڭ ھېسسىياتى، شارائىتى، ئېھتىياجى، كۆزقارىشى ۋە باشقا جەھەتلەردىكى كەمتۈك جايلىرىدىن ماھىرلىق بىلەن پايدىلىنىپ، مەھسۇلاتنى

ئەرزان ياكى مۇڭاپىق باھادا ئالىدۇ. يەنە بىرى، ئۇلار سېتىشتىمۇ شۇنىڭغا ئوخشاش ئۇسۇللارنى قوللىنىشقا ئالاھىدە ئەھمىيەت بېرىدۇ. ئۇلار بىر خىل مەھسۇلاتنى كۆپ خىل سۇپەتلەپ ئارتۇقچىلىقىنى تېخىمۇ گەۋدىلەندۈرىدۇ. مۇلازىمەتتە كىشىنى چىن يۈرەكتىن قايىل قىلىدىغان تەدبىر، ئۇسۇللارنى قوللىنىدۇ، سىلىق ـ سىپايە بولۇپ، ئىستېمالچىنى قىزغىنلىق بىلەن ئۆزىگە يېقىنلاشتۇرىدۇ. مەھسۇلاتتىكى قىسمەن يېتەرسىزلىكلەرنى يېپىپ، ئۇنىڭ راستىنلا يامان تەسىر بەرمەيدىغانلىقىنى قايىل قىلارلىق ئىزاھلاپ، ياخشى سۇپەتلىرىنى گەۋدىلەندۈرىدۇ، بەزىلەر ئايرىم مەھسۇلاتلارنى يانداپ ـ قوشۇپ بېرىپ، پايدىنى ئۆتۈنۈش ئورنىغا ئىستېمالچىلاردا ئىشەنچ، قايىللىق ۋە مەھسۇلات سېتىۋېلىش قىزغىنلىقىنى قوزغايدۇ. ھالبۇكى، ھەرقانداق مەھسۇلاتنىڭ كۆپ خىل تۈرى، كۆپ خىل شەكلى بولىدۇ. بۇ خىل ئەھۋالدا ساتقۇچى ياخشى تەرىپ، ياخشى باھالار ئارقىلىق مەھسۇلاتنىڭ تۈرى، شەكلىنى ئىستېمالچىنىڭ قەلبىدە نامايان قىلىپ، ئوبراز يارىتىدۇ. بۇنداق ئەھۋالدا سېتىۋالغۇچى شۇ مەھسۇلاتقا ھېرىسمەن بولۇپ قالىدۇ. گەرچە باشقا جايدا شۇ خىل مەھسۇلات بار، سۇپىتى ياخشى بولۇشتەك ئەۋزەللىكى بولسىمۇ، ئىستېمالچى يەنىلا ئالدىنقى جايدىكى مەھسۇلاتنى ئېلىشقا ئىنتىلىدۇ. بۇنىڭدىن باشقا، مەھسۇلاتنىڭ سۇپىتىمۇ مۇھىم ئامىل ھېسابلىنىدۇ. مانا بۇلار تىجارەت سەنئىتىدىكى ئاساسلىق سېھرىي كۇچ ۋە سېھرىي مەپتۇنلۇق.

مەھسۇلات ئېلىش ۋە سېتىش جەريانىدىكى تەجرىبە ۋە ساۋاقلارنىڭ ئەمەلىيىتىدىن قارىغاندا، ئۇنىڭدا يالغۇز يۇقىرىقى ئىككى خىل ھالەت ئاساسلىق سەۋەب ـ ئامىل بولغاندىن باشقا يەنە نۇرغۇن ئۇسۇللار ۋە سەۋەبلەرمۇ مەۋجۇت. ئۇلار كۆپ ھاللاردا دائىم يۇز بېرىپ، دائىم ئۇنۇم بېرىپمۇ كەتمەيدۇ. چۇنكى

ئىستېمالچىلارنىڭ ھېسسىياتى، شەرت - شارائىتى، پۇرسىتى كۆپ هاللاردا بىر - بىرىگە زادىلا ئوخشاشمايدۇ. بۇ خىل ئەھۋالدا مەھسۇلات ئىشلىش، سېتىشنىڭمۇ ئومۇمىي ھالىتى ئوخشاش بولمايدۇ. ئالايلۇق، بەزىلەر بىر پۇڭ، ئىككى پۇڭدىن تالىشىپ تۇرۇپ مەھسۇلات سېتىۋالىدۇ. بەزىلەر بولسا، بۇنىڭ بىلەن ھېسابلىشىپ ئولتۇرمايدۇ. بەزىلەر مالغا قاراپ سېتىۋالىدۇ، بەزىلەر بولسا، شەكلىگە، تۇرقىغا، مۇلازىمەت - پوزىتسىيەسىگە قاراپ سېتىۋالىدۇ. بەزىلەر قانچە پۇل بولسا، شۇنچە پۇل بېرىپ، باھادا ئەرزان بولۇشنى تالىشىپ ئولتۇرمايدۇ. بۇ خىل ئەھۋاللار كىشىلەرنىڭ سېتىۋېلىش كۈچى، ئادەت كۈچى، خۇسۇسىيەت ۋە سەۋەنلىك، ئارتۇقچىلىقنىڭ يۇقىرى - تۆۋەنلىكى ئارقىلىق بارلىققا كېلىدۇ. ئەمما، بۇلارنى ھە دېگەندە، ياكى ئۇنداق ياكى مۇنداق دەپ يەكۈنلىگىلى، خۇلاسىلەپ بىر نۇقتىغا يىغىنچاقلىغىلى بولمايدۇ.

ئەمما، ساتقۇچىلار ــ تىجارەتچىلەر ئىستېمالچىلارنىڭ بۇ بىر قاتار ئالاھىدىلىكىنى تۇتۇشى، بىلىشى، ئۆگىنىشى، ئەتراپلىق ئىگىلىشى كېرەك. ئايرىم دوختۇرلار بولۇپمۇ، تومۇر تۇتۇپ كېسەل كۆرىدىغان، داۋالايدىغان دوختۇرلار بىمارلارنىڭ تەقى - تۇرقى، رەڭگى روھىي ھالىتى قاتارلىقلارغا قاراپ، كېسەللىك ئالامىتىگە ھۆكۈم قىلغاندەك، تىجارەتچىلەرمۇ ئىستېمالچىلارنىڭ خاسلىقىنى تۇتۇشقا ماھىر بولۇشى كېرەك.

شۇنداق دېيىشكە بولىدۇكى، سېتىۋېلىش بىلەن سېتىشتا ئوخشاش بولمىغان ئۇسۇللار بار بولۇپ، ئۇ كىشىلەرنىڭ ئوخشاش بولمىغان قاراش، ئۇسۇل ۋە پائالىيەت ئىلىپ بېرىش ھالىتى، سېتىش - سېتىۋېلىش ئېھتىياجى، ئەنئەنىسى قاتارلىقلار بىلەن مۇناسىۋەتلىك بولىدۇ. بۇ بىر قاتار ھادىسىلەرنىڭ يۈز بېرىشىگە قاراپ، سېتىش، سېتىۋېلىشنى ئىلىپ بارغاندا، ھەممە تەرەپكە پايدىلىق بولىدۇ.

مەھسۇلات كىرگۈزۈش ـ سېتىۋېلىشتا مۇنداق بىرقانچە نۇقتىغا ئەھمىيەت بېرىش كېرەك:

**1. مەھسۇلاتنى يوتكەپ بارغاندىن كېيىن ساتالايدىغان ـ ساتالمايدىغانلىقىنى نەزەرگە ئېلىش كېرەك.** تىجارەتچىگە نىسبەتەن ئالغاندا مەھسۇلاتنى سېتىش بىردىنبىر چىقىش يولى ھېسابلىنىدۇ. شۇڭا تىجارەت قىلىشنى ئۆگەنگەن ۋە ئاز ـ تولا تەجرىبە ـ ساۋقى بار تىجارەتچىلەر مەھسۇلاتنى سېتىشتىن ئاۋۋالقى سېتىۋېلىشقا ئالاھىدە ئەھمىيەت بېرىش بىلەن بىرگە، سېتىش بازىرىنى ھازىرلاپ ۋە ئۇنى تولۇق مۇلچەرلەپ، شۇ مۇلچەر ئاساسىدا مەھسۇلات كىرگۈزىدۇ، مەھسۇلات سېتىۋالىدۇ. ئۇنداق قىلمايدىكەن، ساتالمايدىغان مەھسۇلاتنى كىرگۈزسە، مەھسۇلات سېتىلماي بېسىلىپ قېلىش يۈز بېرىپ، زىيان كۆرۈلىدۇ. شۇڭا چوقۇم سېتىش بازىرىنى ئالدىن پىلانلاپ، قانچىلىك كىرگۈزۈش، سېتىۋېلىشنى بېكىتىش كېرەك.

**2. ئۆز رايونىدىكى بازار ئېھتىياجىنى ھەمدە مال كىرگۈزىدىغان جايدىكى بازار ئېھتىياجىنى نەزەرگە ئېلىش كېرەك.** ھەرقانداق مەھسۇلاتقا ھەرقايسى تەرەپلەردىكى ئامىللارغا ئەستايىدىل قاراپ، سېتىش بازىرىنىڭ ئەھۋالى ۋە باشقا جايدىكى شۇ خىل مەھسۇلاتنىڭ بازار ئەھۋالىغا تەتبىقلاپ، ئۇنى مال كىرگۈزۈش، سېتىشنى بېكىتىشنىڭ ئاساسى قىلىش كېرەك.

**3. ئالدىغان پايدا، تارتىدىغان زىيانلارنى ئەستايىدىل ھېسابات قىلىش كېرەك.** كىرگۈزىدىغان مەھسۇلاتنىڭ زىيان ـ پايدىسى بازار ئارقىلىق مەيدانغا كېلىدۇ. بۇ ۋاقىتى بىر قەدەر ئۇزۇن ئىش، لېكىن نېمىلا بولسۇن، پايدا ـ زىيانىنى تولۇق مۇلچەرلەپ، پايدا ئالالىسا ۋە كېيىنكى بىر مەزگىل ئىچىدە پايدا يارىتالىسا، ئاندىن ئۇنى يولغا قويۇش كېرەك. ئۇنداق بولمايدىكەن، ئىز پۇلى بولۇپ قالىدۇ ـ دە، مەنپەئەتى بولمايدۇ، تىجارەت داۋامىدا بۇنىڭغا بىردەك دىققەت قىلىش، ئەمەل قىلىش

ناھايىتى زۆرۈر.

4. توپ باھا بىلەن يەككە باھانى ئېنىق ئايرىش، سېتىش رايونىنىڭ كۆتۈرۈش كۈچىگە تەتبىقلاش كېرەك. كىرگۈزگۈچىلەر مەھسۇلاتلارنىڭ چوقۇم توپ باھاسى ۋە ئەڭ تۆۋەن ئىچكى باھاسى بولىدۇ. تىجارەت داۋامىدا مەھسۇلاتنى مۇشۇ ئىككى خىل باھادا ئېلىشنى ئىشقا ئاشۇرۇش ئارقىلىق، ئۆزى ساتىدىغان باھانى، سېتىش جەريانىدىكى يەككە باھا ۋە توپ باھانى بېكىتىپ، مەھسۇلات باھاسىنىڭ نىسبىي تۇراقلىق بولۇشىنى قوغداپ، سودىنىڭ جانلىنىشىغا ئاساس سېلىش كېرەك.

5. قالدۇق مەھسۇلاتنى قانداق بىر تەرەپ قىلىش ئۈسۈل - چارىلىرىنى ئويلىنىپ، يولىنى تېپىپ قويۇش كېرەك. قالدۇق مەھسۇلات تىجارەتنىڭ زور بىر قىسىم پايدىسى بولۇپ قالىدىغان ئەھۋال كۆرۈلسە، ئۇ چاغدا شۇ مەھسۇلات تىجارىتىدە كۆڭۈلدىكىدەك پايدا يارىتقىلى بولمايدۇ. شۇڭا مەھسۇلات كىرگۈزۈش ۋە سېتىش داۋامىدا قالدۇق مەھسۇلات مىقدارىنى تىرىشىپ ئازايتىش، تۈپتىن يوق قىلىش كېرەك.

مەھسۇلاتنى سېتىپ چىقىرىشتا مۇنداق بىرقانچە ئىشنى قىلىش كېرەك:

1. ئۆزىنىڭ سېتىش ئۈسۈلىدا ئەڭ ئۇنۇم بەرگەن ئۈسۈللارنى قوللىنىش كېرەك. چۈنكى ھەرقانداق بىر تىجارەتچىنىڭ ئۆزىگە خاس سېتىش ئۈسۈلى، مۇلازىمەت تەرتىپى، ئۆزىگە ئېھتىياجلىق بىر بۆلۈك خېرىدارى بولىدۇ. كىرگۈزگۈچىلەر مەھسۇلاتقا بۇ خىل ئۈسۈللاردىن ئەڭ ئۇنۇم بېرىدىغانلىرىنى قوللىنىپ، ئوبوروت قىلىنىشىنى ئىلگىرى سۈرۈش كېرەك.

2. سېتىش جەريانىدا شۇ رايوندىكى ئىستېمالچىلارنىڭ ياقتۇرۇش پسىخىكىسىنى توغرا مۆلچەرلەپ، سېتىپ چىقىرىشتا ئۇنىڭ خاسلىقىنى ياخشى جارى قىلدۇرۇش كېرەك. بۇ شۇ خىل

مەھسۇلاتنى سېتىپ چىقىرىشتا مۇھىم رول ئويناىدۇ.

**3. ئەلا، قىزغىن مۇلازىمەت ئارقىلىق ئىستېمالچىلارنىڭ رايىنى تىرىشىپ ئۆزىگە مايىل قىلىش كېرەك.** مەھسۇلاتقا يېقىنلاشتۇرۇپ، سېتىۋېلىش، ياقتۇرۇپ قېلىش خاسلىقىنى گەۋدىلەندۇرۇش كېرەك.

**4. ئىلھاملاندۇرۇش تەدبىرلىرىنى يولغا قويۇش.** تەشۋىق قىلىش ئارقىلىق كىشىلەرنىڭ تونۇشى ۋە چۈشىنىشىنى ئىلگىرى سۈرۈپ، مەھسۇلات سېتىۋېلىشقا يېتەكلەش كېرەك.

**5. چاكىنا تىجارەت قىلىش خاھىشىدىن، بىمەنىلىكتىن قاتتىق ساقلىنىپ، ئىستېمالچىلار ئارىسىدا ياخشى ئوبراز يارىتىش كېرەك.** چۈنكى بەزى تىجارەتچىلەر تىجارەت داۋامىدا ياخشى - پەزىلەت خۇلقىنى ساقلىماسلىق، ئەدەپ - ھايانى قايرىپ قويۇشتەك بىمەنە ھەرىكەتتىن خالىي بولالمايدۇ. بۇ شۇ تىجارەتچىنى ۋە ئۇ كىرگۈزگەن مەھسۇلاتلارنىڭ خېرىدارىنى توزۇتۇۋېتىدۇ. شۇڭا تىجارەت ئەخلاقى ۋە مۇلازىمەت ئەلالىقىنى تىرىشىپ ئىشقا ئاشۇرۇش كېرەك.

# يېنىمىزدىكى بايلىق ـ يەرلىك مەھسۇلات

بىرقانچە يىلنىڭ ئالدىدا نۇرغۇن كىشىلەر پىششىقلاپ ئىشلەش سانائىتىنىڭ نېمىلىكىنى ئانچە بىلمەپ كەتمەيتتى. بولۇپمۇ يەرلىك مەھسۇلاتلارنى پىششىقلاپ ئىشلەپ، ئۇنى ھەم سانائەت مەھسۇلاتىغا، ھەم يەرلىك كوزىر مەھسۇلاتىغا ئايلاندۇرۇشنىڭ زۆرۈرلۈكىنى ئانچە چوڭقۇر ھېس قىلمەپ كەتمەيتتى. بۇ ھەقتە ئاز ـ تولا بىلىش ھاسىل قىلغاندىن كېيىنمۇ ئالاھىدە ئىقتىدار، زور مىقدارىدا پۇل كېتىدۇ دەيدىغان قاراشلارمۇ پەيدا بولغانىدى. دېمەك نۇرغۇن كىشىلەردە پىششىقلاپ ئىشلەش سانائىتى دېگەن ئۇقۇم بولسىمۇ، ئۇنى يېتەرلىك بىلىش چوڭقۇرلۇقى، قوبۇل قىلىپ تەرەققىي قىلدۇرىدىغان روھ، ئىقتىدار ۋە جۈرئەت قىلىپ ئىشلەيدىغان ئىشەنچ يوق ئىدى. بۇنى بۈگۈنكى تەرەققىيات داۋامىدا ھەل قىلمىسا، ئورنىنى تولدۇرمىسا بولمايدىغان بوشلۇق ئىدى، يەرلىك ئەۋزەللىكنى بايلىق ئەۋزەللىكىگە ئايلاندۇرۇش، نامرات، قالاق ھالەتنى باي ـ بايلىقلار ياشاش مۇھىتىغا ئۆزگەرتىشتە يەرلىك مەھسۇلاتلارنى پىششىقلاپ ئىشلەش ناھايىتى مۇھىم بولغان ئىشلەپچىقىرىش، تەرەققىيات ئەۋزەللىكىنىڭ ئاساسىي بولۇپ ھېسابلىناتتى. 30 يىللىق ئىسلاھات، ئىشىكنى سىرتقا قارىتا ئېچىۋېتىش داۋامىدا پىلانلىق ئىگىلىك تەدرىجىي ھالدا بازار ئارقىلىق تەڭشەش، بازار ئىگىلىكى ئارقىلىق كونترول قىلىش مېخانىزمى بىلەن ئالمىشىپ، ھەممىنى بازار ئارقىلىق تەڭشەش ئىشقا ئاشتى. بۇ جەريانىدىكى تەرەققىيات، نەتىجىلەر كىشىلەرگە كىشىلىك

تۇرمۇش، ئىشلەپچىقىرىش مۇھىتىغا ھەل قىلمىسا بولمايدىغان ئېھتىياجنى، يەنى پىشىقلاپ ئىشلەش سانائىتىنى تەرەققىي قىلدۇرۇش تەقەززاسىنى بەردى، چۈنكى ئۇ ھەممە تەرەپكە چېتىلىدىغان، ھەممە ساھەگە پايدا يەتكۈزىدىغان، ھەممە تەرەپكە ھەرىكەتلەندۈرگۈچ كۈچ بەخش ئېتىدىغان بىر خىل تەرەققىيات ھادىسىسى بولۇپ، ئۇ پۈتكۈل جەمئىيەتكە ئورتاق كۆڭۈل بۆلىدىغان، ئورتاق قاتنىشىدىغان تۈيغۇنى ئاتا قىلدى. بۇ يەنە سانسىز كىشىگە سانائەتنىڭ، بولۇپمۇ پىشىقلاپ ئىشلەش سانائىتىنىڭ نېمىلىكىنى، يەرلىك سانائەت، يەرلىك مەھسۇلاتلارنى پىشىقلاپ ئىشلەشنىڭ قانداق بولىدىغانلىقىنى تونۇتتى.

پىشىقلاپ ئىشلەش ــ تەبىئىي، خام نەرسىلەرنى يېڭىلاش، ئىش قوشۇشنى كۆرسىتىدۇ. خام نەرسىلەرگە ئىش قوشۇش، مەھسۇلات يارىتىش يېڭى تېخنىكا، ئىلغار ئۇسكۇنە تەلەپ قىلىپلا قالماستىن، يەنە بازار، ئېھتىياج، ئوبوروت، مەبلەغ تەلەپ قىلىدۇ. ئۇ بىر قاتار ئىشلەپچىقىرىش، مۇلازىمەت ھالقىلىرى ئارقىلىق، ئاندىن مەلۇم بىر خىل ياكى بىرنەچچە خىل يېڭى مەھسۇلاتنى يارىتىش ئىقتىدارىنى ھازىرلايدۇ. پىشىقلاپ ئىشلەنگەن مەھسۇلات، يېڭى مەھسۇلاتنىڭ بىرىنچىدىن ئوبوروتى تېز بولىدۇ، ئىككىنچىدىن، يارىتىدىغان قىممىتى يۇقىرى بولىدۇ. رايونىمىزدا خام مەھسۇلات، خام ئەشيا زاپىسى ناھايىتى مول بولۇپ، ئۆز پېتى بىر تەرەپ قىلغاندا سەرپىياتى يۇقىرى، يارىتىدىغان قىممىتى تۆۋەن بولىدى. بۇ ئىشلەپچىقىرىش كۈچلىرىنىڭ، بولۇپمۇ يەرلىك ئىگىلىكىنىڭ تەرەققىياتىنى بوغۇپ قويۇش بىلەن بىر چاغدا، ئىشلەپچىقارغۇچىلارنىڭ ئەجىر ـ مېھنىتىگە مۇناسىپ قىممەت يارىتالمىدى. يېقىنقى يىللار مابەينىدە ھەر دەرىجىلىك پارتكوم، ھۆكۈمەتلەردىكى مۇتەخەسسىس، ئالىملار يەرلىكنىڭ ناتۇرال ئىگىلىكى شەكلىدىكى بىنورمالىلىقنى

سەگەكلىك بىلەن كۆزىتىپ ۋە مەسىلىلەرنى بايقاپ، ئۇنى تەرەققىيات يولىغا سېلىش ئۈستىدە كۆپ تەرەپلىمە ئىزدىنىش ئېلىپ بارىدى. رايونىمىز يېزا ئىگىلىكىنى ئاساس قىلىدىغان رايون، يېزا ئىگىلىك مەھسۇلاتلىرى خام ئەشيا زاپىسى مول بولۇشتەك ئەۋزەللىكنى چىقىش قىلىپ، ئۇنى ئىقتىسادىي ئەۋزەللىككە ئىگە قىلىشنىڭ يولىغا سالدى. يەنى يەرلىك مەھسۇلاتلارنى پىششىقلاپ ئىشلەپ، ئۇنى كوزىر مەھسۇلات قىلىپ يارىتىشنىڭ ناھايىتى مۇھىملىقىنى، ئۇنىڭ ئىستىقبالىنىڭ ناھايىتى زور، كەلتۈرىدىغان پايدىسىنىڭ ھېسابسىز بولىدىغانلىقىنى تونۇپ، پىششىقلاپ ئىشلەش سانائىتىنى تەرەققىي قىلدۇرۇشنىڭ بىر قاتار تەدبىرلىرىنى تۈزۈپ يولغا قويدى. تۇرلۇك ئېتىبار بېرىش سىياسىتىنى يولغا قويۇش بىلەن بىر چاغدا، سىرتنىڭ داڭلىق شىركەت، گۇرۇھلىرىنى تەكلىپ قىلىپ مەبلەغ سېلىشقا، تېخنىكا، ئۇسكۇنە كىرگۈزۈشكە يېشىل چىراغ يېقىپ بەردى، شۇنىڭ بىلەن بىرگە يەنە يەرلىك كىچىك كارخانىلارنىڭ تۈزۈلمىسىنى ئۆزگەرتىش، يېڭىدىن قۇرۇش، تەرەققىي قىلدۇرۇشنى ئىشقا ئاشۇردى. سودىگەر چاقىرىپ مەبلەغ كىرگۈزۈش، سودا يەرمەنكىسى ۋە شۇنىڭغا ئوخشاش سورۇن، كۆزنەكلەردىن ئۇنۇملۇك پايدىلىنىپ، پىششىقلاپ ئىشلەش كارخانىلىرىنىڭ يوق دېيەرلىك بولۇش ھالىتىنى تەدرىجي كۆپ، سەرخىل بولۇشقا قاراپ تەرەققىي قىلدۇردى.

رايونىمىزنىڭ خام مەھسۇلات ئومۇمىيىتىگە نەزەر سالىدىغان بولساق، ئاشلىق زاپىسى ئىنتايىن مول، شۇنداقلا ئاشلىق مەھسۇلاتىنىڭ سۈپىتى، قۇۋۋىتى ئىنتايىن يۇقىرى. ئاشلىق مەھسۇلاتىدىن پايدىلىنىپ، پىششىقلاپ ئىشلەش سانائىتىنى تەرەققىي قىلدۇرغاندا، ئاشلىق مەھسۇلاتىنىڭ قۇۋۋىتىنى ساقلاش بىلەن بىر چاغدا ئۇنىڭ ئىقتىسادىي قىممىتىنى بىرنەچچە ھەسسە ئاشۇرغىلى، سېتىلىش يوللىرىنى تېخىمۇ كەڭ

بازارغا ئىگە قىلغىلى بولىدۇ. قەشقەردە بارلىققا كەلگەن «ئامىنە»، «قەشقەر باھارى»غا ئوخشاش كارخانىلارنىڭ ئەمەلىيىتى بۇ نۇقتىنى ناھايىتى روشەن ئىسپاتلاپ بەردى: پاختىچىلىق رايونىمىزدا كۆلەملەشكەن ئىگىلىك بولۇپ، مەھسۇلات مىقدارى مەملىكەت بويىچە ئالدىنقى قاتاردا تۇرىدۇ. ئىلگىرى پاختا ئىزچىل ھالدا ئۆز پېتىچە سېرتقا توشۇلاتتى ۋە تۆۋەن باھادا سېتىلاتتى. يېقىنقى يىللاردىن بۇيان، ھەر قايسى جايلار پاختىغا ئىش قوشۇش كارخانىلىرىنى زور كۈچ بىلەن قوللاپ كىرگۈزۈپ، پاختىدىن يىپ ئىگىرىش ۋە قىسمەن پاختا رەخت ھەمدە باشقا تۇردىكى تالالىق مەھسۇلاتلارنى ئىشلەپچىقىرىش بىلەن شۇغۇللىنىپ، زور ئىقتىسادىي قىممەت يارىتتى. بەلكىم بىرقانچە يىلدىن كېيىن، پاختىنىڭ ئۆز پېتىچە سېرتقا توشۇلۇش ھالىتىگە خاتىمە بېرىلىپ، زامانىۋى پاختا يىپ مەھسۇلاتلىرى ئىشلەپچىقىرىلىدىغان قۇرۇلمىغا تەرەققىي قىلىشى مۇمكىن. بۇ ئىشلەپچىقارغۇچىلارغا ئەمەلىي نەپ بېرىپلا قالماستىن، دۆلەتكە زور مىقدارىدا باج، تاشقى پېرېۋوت يارىتىپ بېرىش رولىنى ئويناىدۇ؛ سەي ـ كۆكتات، قوغۇن ـ تاۋۇز قاتارلىق مەھسۇلاتلارنىڭ مەركەزلىشىش ۋە تاۋارلىشىشى يېڭى باسقۇچقا كىردى، ئەمدىكى گەپ ئاشۇ مەھسۇلاتلارنى يەنمۇ ئىلگىرىگەن ھالدا پىششىقلاپ ئىشلەپ، ئۇنىڭدىن ئېچىملىكلەرنى، يېڭىچە يېمەكلىك، دورا ۋە ئۇزۇن مۇددەت ئىستېمال قىلغىلى بولىدىغان مەھسۇلاتلارنى يارىتىشتا قالدى. باغۋەنچىلىكنى ئېلىپ ئېيتساق، نۆۋەتتە تۇرلۇك مېۋىلىك كۆچەتلەرنىڭ كۆلىمى نەچچە مىليون مودىن ئاشتى، يىللىق ئومۇمىي مەھسۇلاتمۇ نەچچە يۈز مىڭ تونىنىغا يەتتى. دېمەك، بۇ تۇر ئىنتايىن زور بايلىق يارىتىش باسقۇچىغا كىردى. رايونىمىزنىڭ باغۋەنچىلىك مەھسۇلاتلىرى كۇن نۇرىنىڭ چۈشۈش ۋاقتىنىڭ ئۇزۇن بولۇشىدەك ئەۋزەللىكى بىلەن سۈپەت ۋە ئوزۇقلۇق قىممىتى جەھەتتىن ئالاھىدە

كوزىرلىق خۇسۇسىيەتكە ئىگە.

دېمەك، پىشىقلاپ ئىشلەش سانائىتىنىڭ تەرەققىي قىلىشى يەرلىك مەھسۇلاتلارنى بازار ئىستىقبالىغا ئىگە قىلىش بىلەن بىر چاغدا يەرلىك ئىگىلىك، يەرلىك ئىشلەپچىقىرىش ئىشلىرىنى ھاياتىي كۈچكە ئىگە قىلىدۇ. پىشىقلاپ ئىشلەش كەسپىنىڭ نۆۋەتتىكى ئېھتىياجى، تەقەززاسىدىن قارىغاندا، پىشىقلاپ ئىشلەنگەن مەھسۇلاتلار كىشىلىك تۇرمۇشنىڭ ئايرىلماس بىر قىسمى بولۇپ شەكىللىنىۋاتىدۇ. بۇ ھال پىشىقلاپ ئىشلەش سانائىتىنى تەرەققىي قىلدۇرۇشقا تۈرتكە بولۇش رولىنى ئويناپىدۇ. ھازىرقى زامانىكى جىددىي تۇرمۇش رىتمى تۈرلۈك مەھسۇلاتلارنىڭ تەييارلىرىنى، پىشىقلانغانلىرىنى ئىستېمال قىلىش ئېھتىياجى بىلەن تەمىن ئېتىۋاتىدۇ. بۇ داۋاملىق ھالدا پىشىقلاپ ئىشلەش كارخانىلىرىنى تەرەققىي قىلدۇرۇش، جانلاندۇرۇش ئېھتىياجىنى شەكىللەندۈردى.

قىسقىسى، يەرلىك مەھسۇلاتلارنىڭ بازار ئەۋزەللىكى - پىشىقلاپ ئىشلەش سانائىتىنىڭ تەرەققىياتىدا بولىدۇ. بىلىشىمىز كېرەككى، يەرلىك مەھسۇلاتلىرىمىز بىزنى باي قىلىدىغان، بىزنى بىز قىلىدىغان ۋە تەرەققىي قىلدۇرىدىغان، كۈلدۇرىدىغان بايلىقىمىزدۇر.

策　　划：伊布拉音·色满
组　　稿：阿不都许库尔·伊敏
责任编辑：热娜·巴克
责任校对：胡尔西旦·阿布力孜
封面设计：海米旦·塞达力木

致富丛书
**经营有方**（维吾尔文）

阿不来提·局吗·土谱热克　编著

新疆科学技术出版社出版发行
（乌鲁木齐市延安路255号　邮政编码：830049）
新疆新华书店经销　乌鲁木齐隆益达印务有限公司印刷
880mm×1230mm　32开本　4.125印张
2012年5月第1版　2012年5月第1次印刷

ISBN 978-7-5466-1379-6（民文）定价：15.00元

مۇقاۋىسنى لايىھەلىگۈچى: ئىسمەت ئىسمائىلىم

## بېيىشقا يېتەكلەش مەجمۇئەسى

- ساغلام تاپاۋەت ، بېرەر ھىدايەت
- پۇل ھەققىدە ئاچچىق - چۈچۈك ھېكايىلەر
- پۇل تېپىشنىڭ ساغلام يولى
- پۇلغا يانداشقان بايانلار
- تېجەپ پۇل تېپىش
- ئۆزىڭىزگە قويىمچىلىق قىلىشتىن ساقلىنىڭ
- قەرز پۇلدىن پۇل تېپىش ( 1- ، 2 - قىسىم )
- بايلىق داستىخىنى ـ مۇلازىمەت
- سودا پۈرسىتىنى قەدىرلەڭ
- پۇل تېپىشقا يانداشقان خىرىس

ISBN 978-7-5466-1379-6
9 787546 613796 >
定价：15.00元