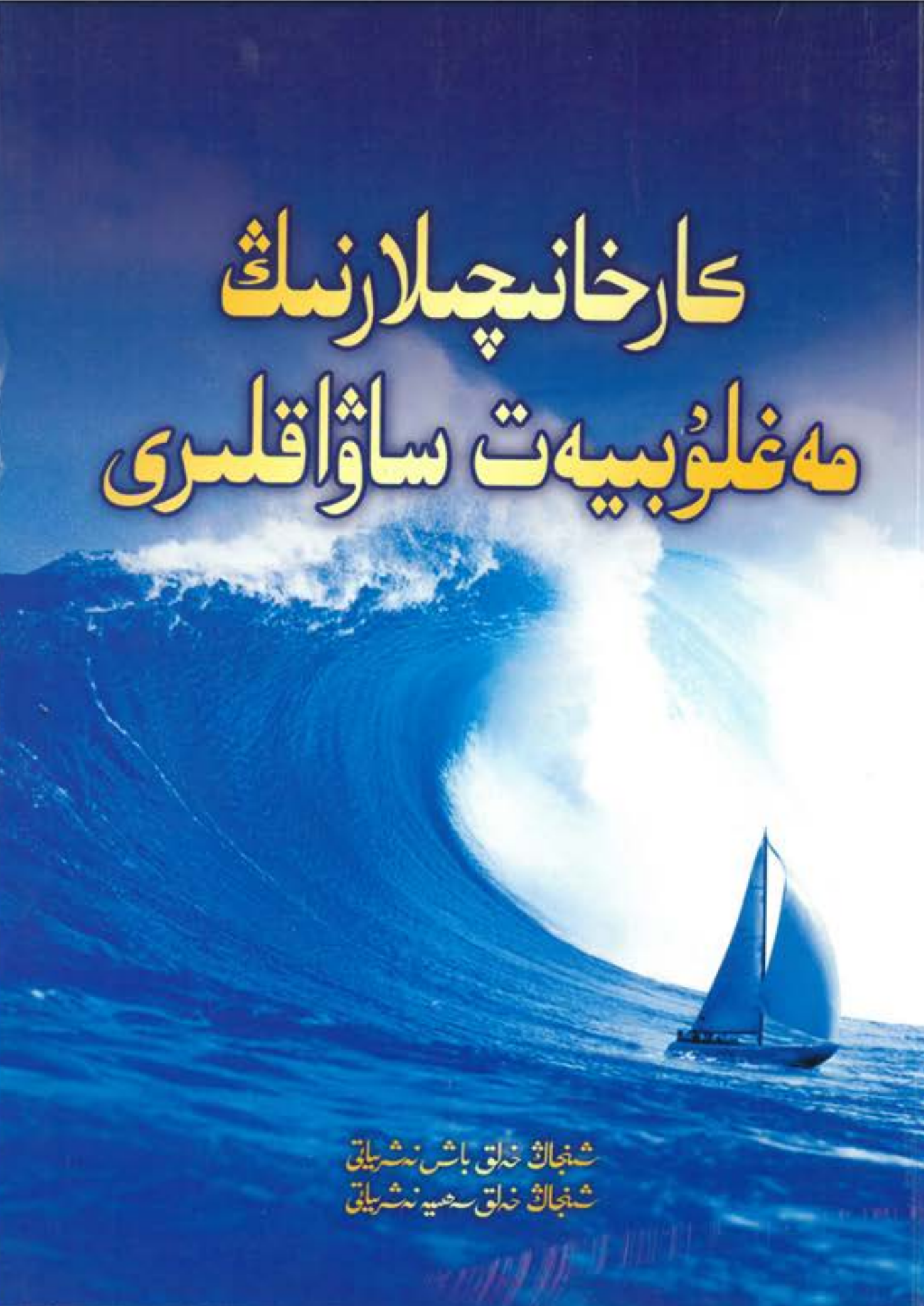
كارخانىچىلارنىڭ مەغلۇبىيەت ساۋاقلىرى



شىنجاڭ خەلق باش نەشرىياتى
شىنجاڭ خەلق سەھىيە نەشرىياتى

پلانلىغۇچى: غۇلام ھاجى سەھەرچى
مۇقاۋىنى لايىھەلىگۈچى: مۇھەممەت ئىبراھىم

دۇنيادىكى 300 مەشھۇر كارخانىچىنىڭ مەغلۇبىيەت ساۋاقلىرى

ئۇلۇغ تۆھپە يارىتقان كىشىلەرنىڭ ھېچقايسىسى ئۆز مەغلۇبىيەتلىرىنى ئىنكار قىلالمايدۇ. ئۇلار نۇرغۇن مەغلۇبىيەتلەرگە ئۇچرىغانلىقى ئۈچۈن ئاشۇنداق مول تەجرىبىلەرگە ئېرىشەلىگەن؛ نۇرغۇن قېتىملىق مەغلۇبىيەت ساۋاقلىرىنى يەكۈنلىگەچكە پىشىپ يېتىلگەن. مەغلۇپ بولغانلىقىڭىزنى ئېتىراپ قىلمىسىڭىز، مەڭگۈ ئالغا باسالمايسىز.

ـ كونۇسۇكې ماتسۇشىتا

پۈلۈك ھەرقانچە كۆپ بولسىمۇ ئادەمىيلىكىڭ بولمىسا بىكار، بۇ پۈلدىنمۇ مۇھىم نەرسە. ئەگەر سېنىڭ ئون مىليون يۈەن پۈلۈڭ بولۇپ، ئۇنى خەجلەش ئۈچۈن سەندە يۈز مىليون يۈەنلىك ئەقىل بولمىسا بولمايدۇ.

ـ پلانلىغۇچىدىن

ISBN 978-7-5372-5541-7
9 787537 255417 >
定价:45.00 元

كارخانىچىلارنىڭ مەغلۇبىيەت ساۋاقلىرى

شىنجاڭ خەلق باش نەشرىياتى
شىنجاڭ خەلق سەئىيە نەشرىياتى



«قەھرىمان» لارنى ئەينەك قىلايلى

خۇسۇسىي شىركەت قۇرغۇچىلارنىڭ ھېچقايسىسىنىڭ مەغلۇپ بولغۇسى يوق، كىممۇ ئۆزىنىڭ كۆپ يىل كۆرەش قىلغان ئىشلىرىنىڭ بەربات بولۇپ كېتىشىنى خالايدۇ؟ كىممۇ ئۆزىنىڭ پۈتۈن زېھنىنى قويۇپ باشقۇرغان كارخانىسىنىڭ ۋەيران بولۇپ كېتىشىنى خالىسۇن؟ روشەنكى، ھەرقانداق بىر ئىگىلىك ياراتقۇچىنىڭ قان - تەر تۆكۈپ قىلغان ئوقىتىنىڭ تۈگەپ كېتىشىدەك ئاقىۋەتنى قوبۇل قىلىشى مۇمكىن ئەمەس. شۇنداق ئىكەن، بىز نېمە ئۈچۈن بۆكمىزنى ئالدىمىزغا قويۇپ، قانداق قىلغاندا ئەۋلادلىرىمىزغا بىر ئۇلۇش كۆكلەپ تۇرىدىغان ئىگىلىك قالدۇرالايمىز؟ قانداق قىلغاندا مەغلۇبىيەتتىن ساقلىنىپ قالالايمىز، دەپ ئويلىماي تۇرالايمىز؟

كونىلار: دانالار كۆتۈرۈپ چىقار باش، ئاتىلۇر قەھرىمان؛ يۈرەكلىكلەر ئۆتەر باشقىلاردىن، ئاتىلۇر باتۇر، دېگەن ئىكەن، مانا بۇ ئىككىسى بىرلەشسە، راست ئاتىلۇر قەھرىمان.

شۇنداق ئادەملەر بولغانكى، ئۇلار ئىككى قولى بىلەن ئىگىلىك تىكلىگەن، سودا سەھنىسىدە ئۆزىنىڭ ئۆچمەس داڭقىنى چىقارغان، لېكىن ئاخىرىدا ئەلگەكتە ئالتۇن سۇزگەندەك سودا رىقابىتىدە ئېلىشىپ يۈرۈپ مەغلۇپ بولغان، كىشىلەر ئۇلارنى مەغلۇبىيەتچى دېيىشىدۇ، لېكىن پېقىر مەن ئۇلارنى ھۆرمەتلەپ مەغلۇپ بولغان قەھرىمانلار دەپ ئاتايمەن.

سودا قاينىمىدا مەغلۇبىيەتكە ئۇچرىمايلا قالغانلار ئاز بولسا كېرەك. مۇۋەپپەقىيەت قازانغان كارخانىچىلارنىڭ ھەممىسى سودا رىقابىتىدە قايتا - قايتا مەغلۇپ بولۇش، قايتا - قايتا يېڭىباشتىن ئىش باشلاش ئارقىلىق پىشىپ يېتىلگەن. بىز ئۇلارنى ئۇنتۇپ قالساق بولمايدۇ، چۈنكى ئۇلارنى



«قەھرىمان» لارنى ئەينەك قىلايلى

خۇسۇسىي شىركەت قۇرغۇچىلارنىڭ ھېچقايسىسىنىڭ مەغلۇپ بولغۇسى يوق، كىممۇ ئۆزىنىڭ كۆپ يىل كۆرەش قىلغان ئىشلىرىنىڭ بەربات بولۇپ كېتىشىنى خالايدۇ؟ كىممۇ ئۆزىنىڭ پۈتۈن زېھنىنى قويۇپ باشقۇرغان كارخانىسىنىڭ ۋەيران بولۇپ كېتىشىنى خالىسۇن؟ روشەنكى، ھەرقانداق بىر ئىگىلىك ياراتقۇچىنىڭ قان - تەر تۆكۈپ قىلغان ئوقىتىنىڭ تۈگەپ كېتىشىدەك ئاقىۋەتنى قوبۇل قىلىشى مۇمكىن ئەمەس. شۇنداق ئىكەن، بىز نېمە ئۈچۈن بۆكمىزنى ئالدىمىزغا قويۇپ، قانداق قىلغاندا ئەۋلادلىرىمىزغا بىر ئۇلۇش كۆكلەپ تۇرىدىغان ئىگىلىك قالدۇرالايمىز؟ قانداق قىلغاندا مەغلۇبىيەتتىن ساقلىنىپ قالالايمىز، دەپ ئويلىماي تۇرالايمىز؟

كونىلار: دانالار كۆتۈرۈپ چىقار باش، ئاتىلۇر قەھرىمان؛ يۈرەكلىكلەر ئۆتەر باشقىلاردىن، ئاتىلۇر باتۇر، دېگەن ئىكەن، مانا بۇ ئىككىسى بىرلەشسە، راست ئاتىلۇر قەھرىمان.

شۇنداق ئادەملەر بولغانكى، ئۇلار ئىككى قولى بىلەن ئىگىلىك تىكلىگەن، سودا سەھنىسىدە ئۆزىنىڭ ئۆچمەس داڭقىنى چىقارغان، لېكىن ئاخىرىدا ئەلگەكتە ئالتۇن سۇزگەندەك سودا رىقابىتىدە ئېلىشىپ يۈرۈپ مەغلۇپ بولغان، كىشىلەر ئۇلارنى مەغلۇبىيەتچى دېيىشىدۇ، لېكىن پېقىر مەن ئۇلارنى ھۆرمەتلەپ مەغلۇپ بولغان قەھرىمانلار دەپ ئاتايمەن.

سودا قاينىمىدا مەغلۇبىيەتكە ئۇچرىمايلا قالغانلار ئاز بولسا كېرەك. مۇۋەپپەقىيەت قازانغان كارخانىچىلارنىڭ ھەممىسى سودا رىقابىتىدە قايتا - قايتا مەغلۇپ بولۇش، قايتا - قايتا يېڭىباشتىن ئىش باشلاش ئارقىلىق پىشىپ يېتىلگەن. بىز ئۇلارنى ئۇنتۇپ قالساق بولمايدۇ، چۈنكى ئۇلارنى



ئۇنتۇپ قېلىش مەغلۇبىيەتكە قۇچاق ئاچقانغا تەڭ.

خۇددى مەشھۇر كارخانچى لى جياچېڭ ئېيتقاندەك: «مۇۋەپپەقىيەتنىڭ مۇتلەق تەڭلىمىسى يوق، لېكىن بارلىق مەغلۇبىيەتنىڭ قانۇنىيىتى بار. مەغلۇبىيەتنى ئازايتىش مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنىڭ ئاساسىدۇر». مەيلى ئۇلار قانداق سەۋەبتىن مەغلۇپ بولغان بولۇشىدىن، مەغلۇپ بولۇپ قايسى ھالغا كېلىپ قالغان بولۇشىدىن قەتئىينەزەر، ئۇلار ئۆزلىرىنىڭ كۆپ يىللىق قەھرىمانانە ئەمەلىيىتى جەريانىدا ئېرىشكەن ساۋاقلىرىدىن بىزگە قىممەتلىك تەجرىبە - ساۋاقلارنى قالدۇرۇپ كەتتى. ئەگەر ئۇلار بولمىغان بولسا، كېيىنكىلەرنىڭ مۇۋەپپەقىيىتى بولمىغان بولاتتى. شۇڭا ئۇلار بىزنىڭ پېشۋالىرىمىز، ئەينىكىمىز، قەھرىمانلىرىمىز!

ئازغىنە پايدا ئالدىغان، كارخانىلار ئۇچراۋاتقان كىرىزىسلار ژولقاندەك تۆپە - تۆپىلەپ پارتلاۋاتقان بۇ دەۋردە، تىجارەتتىكى مەغلۇبىيەتلەرنىڭ كۆلەڭگىسى پۈتۈن يەر شارى خاراكتېرلىك ئىقتىسادىي تۈزۈلمىنىڭ يېڭىباشتىن بىرلىشىشگە ئەگىشىپ ئارقا - ئارقىدىن يوپۇرۇلۇپ كەلمەكتە.

شۇ سەۋەبتىن كۆپچىلىك: «سەن ‹ئازاد زامان›نى ئېيتىۋەرگىن، مەن ‹شادىيانە›گە چۈشتۈم» دېگەن ھالەتنى كۆرمەكتە. بىر شىركەت كىرىزىس بىلەن زىياننىڭ قىسقىشى بىلەن يىقىلىپ، ۋەيران بولۇپ سودا سەھنىسىدىن چىقىپ كېتىۋاتىدۇ. شۇنىڭ بىلەن بىر ۋاقىتتا، يېڭىدىن ئىش باشلىغان شىركەتلەر يېڭى ئارزۇ، ئۈمىد بىلەن ئارقا-ئارقىدىن ئوتتۇرىغا چىقىپ، داۋاملىق سودا دېڭىزىدا ئېلىشماقتا. لېكىن باسقان قەدىمى ئاستا ۋە يەنە كېلىپ ئېغىرلىشىپ كېتىۋاتىدۇ.

كارخانا تىجارىتىنىڭ ئىستىقبالى توغرىسىدىكى ئەندىشە، ئىقتىسادىي مۇھىتنىڭ ئۆزگىرىشى توغرىسىدىكى خىرەلىك بىزنى يەنە بىر قېتىم: قانداق تىجارەت قىلغاندا كارخانىنى قاتمۇقات مۇھاسىرىدىن ئېلىپ چىققىلى بولىدۇ، قانداق باشقۇرغاندا كارخانىنى مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشتۈرگىلى بولىدۇ، تېخىمۇ مۇھىمى قانداق قىلغاندا «يېڭىباشتىن ئىش باشلاش»تىن ساقلانغىلى بولىدۇ دېگەن ئويغا سالدى. شۇڭا،



قەھرىمانلارنىڭ ھېكايىلىرى يەنە بىر قېتىم بىزنىڭ تىجارەتتىكى سىلىنچىمىز، ئۇلارنىڭ سايىسى يەنە بىر قېتىم ئېسىمىزدە قالغان ئۇششاق ـ چۈششەك ئىشلار ئىچىدىن سۈزۈلۈپ كۆرۈنۈشكە باشلىدى.

ياپونىيەلىك ئاتاقلىق كارخانىچى ماتسۇشىتا: «ئۇلۇغ تۆھپە ياراتقان كىشىلەرنىڭ ھېچقايسىسى ئۆز مەغلۇبىيەتلىرىنى ئىنكار قىلالمايدۇ. ئۇلار نۇرغۇن مەغلۇبىيەتلەرگە ئۇچرىغانلىقى ئۈچۈن ئاشۇنداق مول تەجرىبىلەرگە ئېرىشەلىگەن؛ نۇرغۇن قېتىملىق مەغلۇبىيەت ساۋاقلىرىنى يەكۈنلىگەچكە پىشىپ يېتىلگەن. مەغلۇپ بولغانلىقىمىزنى ئېتىراپ قىلمىسىمۇ مەڭگۈ ئالغا باسالمايسىز. مەغلۇبىيەت ئالدىدا ئوبيېكتىپ سەۋەبلەرنى تەكىتلەپ، باشقىلاردىن ئاغرىنىۋەرسە، ئۆزىنى داۋاملىق مەغلۇبىيەت ۋە بەختسىزلىك قاينىمىدىلا قالدۇرىدۇ» دەيدۇ.

ئەقىللىق ئىگىلىك تىكلىگۈچىلەر ھەرگىز مەغلۇبىيەتنى كۆتۈپ ئولتۇرمايدۇ. ئاجىز خۇسۇسىي شىركەتلەر بىرەر قېتىملىق مەغلۇبىيەتكىمۇ بەرداشلىق بېرەلمەيدۇ. ئەڭ دانا تاللاش باشقىلارنىڭ مەغلۇبىيەت ساۋاقلىرىدىن ئىبرەت ئېلىپ، مۇۋەپپەقىيەتنى قېزىپ چىقىشتۇر. ھەركىم ئاشۇ «قەھرىمانلارنىڭ ھېكايىلىرى» نى ئۆرنەك قىلىپ مەغلۇبىيەت ماڭا بارغانسېرى يېقىلىشىپ كېلىۋاتىدۇ دەپ ئۆز ـ ئۆزىنى ئاگاھلاندۇرۇپ تۇرۇشى كېرەك. ئەنە شۇنداق قىلغاندىلا، قانداق قىلىش كېرەكلىكىنى، قانداق قىلغاندا ئوخشاش نەتىجىنىڭ كېلىپچىقىشىدىن ساقلانغىلى بولىدىغانلىقىنى، قانداق قىلغاندا ئۆزىگىزنى مەغلۇبىيەتتىن قاچۇرۇپ مۇۋەپپەقىيەتكە يۈزلىنەلەيدىغانلىقىمىزنى بىلەلەيسىز.

ئىگىلىك ياراتقۇچىلارنى يەر شارى خاراكتېرلىك ئىقتىسادىي كىرىزىس پەيدا قىلغان غايەت زور «قالدۇق تەۋرەش»تىن ئويغىتىۋېتىش ئۈچۈن، ئىگىلىك ياراتقۇچىلارنى ئارىسالدىچىلىق ئىچىدە ئۆزىنىڭ تىجارەت قەدىمىنى داۋاملاشتۇرالايدىغان قىلىش، ئىگىلىك ياراتقۇچىلارنى كىرىزىسنىڭ چەكلىشىدىن، تىجارەتتىكى ئىللەتلەرنىڭ بوغۇشىدىن قۇتۇلۇپ چىقىپ، ئۆزىنىڭ كارخانىسىنى سەۋەنلىك ئۆتكۈزۈش رايونىدىن باشلاپ چىقىپ، مەغلۇبىيەتتىن يىراقلىشىپ، مۇۋەپپەقىيەتكە قاراپ



مېڭىش ئۈچۈن، بۇ توپلامغا كۆپ ئاڭلاپ قۇلاققا سىڭىپ كەتكەن، ھەرقايسى ساھە-ھەرقايسى كەسىپتىكىلەرگە تونۇشلۇق بولغان، نامى چىقىپ ئاخىرىغا كەلگەندە نامى يوقاپ كەتكەن، مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشىپ ئاخىر مەغلۇپ بولۇپ كەتكەن 300 گە يېقىن خۇسۇسىي شىركەت ئىگىلىك ياراتقۇچىلىرىنىڭ «قەھرىمانلىق ھېكايىلىرى»نى مىسال تەرىقىسىدە يېغىۋق. ئۇلارنىڭ ھەممىسى كارخانا تىجارىتىگە نىسبەتەن جاھىللىق ۋە قىزغىنلىق بولسىمۇ، لېكىن ھەل قىلغۇچ تەدبىر كۆرۈشتە سەۋەنلىك ئۆتكۈزگەنلىكى، مەبلىغىنىڭ كەم بولۇپ قېلىشى، ئىشلەتكەن ئادەملىرىنىڭ مۇۋاپىق بولماسلىقى، قارىغۇلارچە كېڭەيتىۋەتكەنلىكى، ئالغا باسماي بىر ئىزدىلا توختاپ قالغانلىقى، قىممەتتە ئادىشىپ كەتكەنلىكى، ئاتاق - ئابرۇيدا تەڭپۇڭلۇقنى يوقاتقانلىقىغا ئوخشاش نۇرغۇن خاتالىقلار سەۋەبىدىن كارخانىلىرى كىرىزىسقا پېتىپ قالغان، ھەتتا يېقىلغان.

باشقىلارنىڭ يارىدىمى بىلەن كەمچىلىك، خاتالىقلىرىنى تۈزەتمەك دېگەن گەپ بار. كەڭ ئوقۇرمەن دوستلارنىڭ ئۆزلىرىنى ئۇلارنىڭكىگە ئوخشىشىپ كېتىدىغان تىجارەت سورۇنىغا قويۇپ، ئېرىشكەن ساۋاقلاردىن ئۆزلىرىنىڭ كارخانا - تىجارەت - باشقۇرۇش جەھەتتىكى يېتەرسىزلىكلىرىنى، خاتالىقلىرىنى، ھەتتا «ئەجەللىك» يوشۇرۇن ئامىل ۋە نۇقسانلىرىنى ئېنىق تونۇپ، شۇ ئارقىلىق سەۋەنلىكلەرنى بىخ ھالىتىدە يوقىتىپ، ئاپەتتىن ساقلىنىشقا تەييارلىق كۆرۈپ قويغىنى تۈزۈك. شۇنداق قىلغاندىلا ئۆزلىرىنىڭ كارخانىلىرىنى يوقىلىش گىردابىدىن قاچۇرالايدۇ ۋە يەنمۇ ئىلگىرىلەپ ئۆزلىرىنى مەغلۇبىيەت تۈتەكلىرىدىن يىراقلاشتۇرۇپ، ھاياتىدىكى ئەڭ شان - شەۋكەتلىك ئىشلىرىنىڭ چوققىسىغا قاراپ ماڭدۇرالايدۇ.



مۇندەرىجە

بىرىنچى باب بازارنى تاشلىغۇلۇقمۇ ياكى بازار تەرىپىدىن تاشلانغۇلۇقمۇ؟

مالكولم بىركلىن - ئاپتوموبىل بىلەن بولغان ئۇزۇلمەس مۇھەببەت ۋە نەپرەت 1

مىر كاماكىن - ۋەزىيەت ئالدىدا چۈشكۈنلىشىپ كېتىش 6

ئىنارىست بېرتارېللى - ۋاقتى كەلمەستىن زاۋال تاپماق 9

لاۋرېنس ئېللىسون - ئوت كېتىپ قالسا ۋاقتىدا ئۆچۈرۈش كېرەك ... 11

ئادوف دارسىل - شەھەر ئېلىش ئاسان، ساقلىماق تەس 15

جياك ۋېي - ساقلىقنى ساقلاش رىۋايىتى يۇلتۇزىنىڭ چۈشۈپ كېتىشى 19

دونالد ۋىلتس دوۋگلاس - سۈپەت بىلەن مەبلەغ زەنجىرىنىڭ ئۈزۈلۈشى ... 24

ھېنرى فورد - مۇدۇرۇپ كەتكەن ئات يەنە تۇرۇپ كېتىدۇ 26

نېكسۇن لۇكتەيلاك - ئۆيدە ئولتۇرۇپ ئوۋچىلىق قىلىش خىيالى... 30

كېن ۋوئولف - ھەممە ئادەم سادىر قىلىدىغان خاتالىقنى سادىر قىلىش 32

سىمون ماكس - ئۆزۈڭنى دالدىغا ئېلىش كېرەكمۇ ياكى سەھنىگە چىقىرىش كېرەكمۇ؟ 35

مايكول دېل - ئېگىزدە تۇرغانلار سوغۇققا چىدىمايدۇ 39

گۇارد كوك كرىستىيانسىن - مەسئۇلاتمۇ زامان بىلەن تەڭ ئىلگىرىلىشى كېرەك 43

ئارنوئىن مىلكان - خېرىدارلىق مۇناسىۋىتى بولمىسا، مەۋجۇت بولۇپ تۇرۇش ئاساسى بولمايدۇ 45



ئالىك دونگوت ـ پايدا ئال، ئاچ كۆزلۈك قىلما 47
كرۇس پالاۋانا ـ بىر تاۋاق ئاشتىن كېچىپ 10 مو ئېتىزغا ئىگە بولۇش 49
سۇ شۇيمىڭ ـ دەرۋازىغا قارىماي ھارۋا ياسىغانلىق ـ ئىشىك تاقالدى ئىش پۈتتى دېگەنلىك 52
نىۋى بىن خىم ـ ئۆزىنى بىلىش، ئۆزگىنىمۇ بىلىش، بازارنى بىلمەسلىك 55
كېللېي بورتبى ـ ئىلگىرى سۈرۈپ سېتىشتا پايدىنىڭ ئاز بولۇشى ... 56
ئېنگېۋېر كانپوراد ـ «بۆسۈپ چىقىش»ئەمەلىيەتتە ناھايىتى ئاددىي 58
سۇنىل مىتال ـ مۇز بىلەن ئوتنىڭ ئىككىسى ئىككى دۇنيا 63
جامېس گوئودنايت ـ دائىم رەقىبىگە تاۋىقىنى تارتقۇزۇپ قويۇش ... 65
سەي خۇڭتۇ ـ باشقىلارنىڭ بازاردىن سېقىپ چىقىرىۋېتىشىگە تاس قېلىش 68
جاك شۇشىن ـ جۇڭگو بىرلەشكەن تورى «قۇربانلىرى»نىڭ ئىقرارى 72
مىسسل ۋات ـ دەۋر تەرىپىدىن تاشلىنىش بازار تەرىپىدىن تاشلىنىشتۇر 75
باللى شېمان ـ خەقنى دوربغىنىڭدىن خەقنىڭ دوربغىنى ياخشى .. 79
سپىرت ـ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشمۇ مەغلۇپ بولۇشنىڭ مەنبەسى ... 82
ئامىرايك ئاموربم ـ كاللاك سەگەك بولسۇن 84
تايد ۋېنت ـ ۋاقتىلىق غالىبىيەت مەڭگۈلۈك مۇۋەپپەقىيەتكە ۋەكىللىك قىلمايدۇ 87
كىنگ گىللېت ـ بىردىنلا ئارقامغا قارىسام خازان بوپتۇ 91
جامېس خىدى ـ «ئەرزان گۆشنىڭ شورپىسى يوق»نىڭ ئۇۋالىغا قېلىش 94
يوھان كران ـ ناچار مەھسۇلاتنىڭ چوڭ چاتاق تېرىشى 98
ئامانتېئو ئوۋرتكا ـ نېمىنىڭ ھەممىدىن ئەلا ئىكەنلىكىنى بىلىش كېرەك 100



ئىككىنچى باب كۆپ مەنبەلىك كېڭىيىش كەلتۈرۈپ چىقارغان «سىڭدۈرەلمەسلىك»

شى يۈجۇ - چوڭ قۇرۇلۇشنىڭ كەينىدىكى ئۆرۈلۈش 104
لى بارس - « ھەممە يەردە گۈل ئېچىلدۇرۇۋېتىش» ياخشىمۇ؟.... 109
سۈزانني كلاتۇن - بىر قېتىملىق سېتىۋېلىشتا بەش مىليارد زىيان تارتىش 112
رىچارد برانسېن - تەنزىنى قالايمىقان يايساڭ چوڭ زىيان تارتىسەن 114
ۋاڭ ئېنشۇ - ھەشەمەتچىلىكنى تاشلىغاندىلا ئۇمىد بولىدۇ 119
جېررى دۇللېس - چوڭ بېلىق كىچىك بېلىقنى يېسە ھەزىم قىلىشتا مەسىلە چىقىدۇ 122
خۇاڭ يۈپىڭ - تەكشۈرمىگەننىڭ پىكىر بايان قىلىش ھوقۇقى يوق .. 125
چىياۋ يىڭ - تاسادىپىي قولغا كېلىپ قالغان مۇۋەپپەقىيەتنى مۇقەررەر تەجرىبە دەپ قارىما 129
رىچارد سىممىت - ئۆگۈشۈلۈق تەرەققىي قىلدۇرۇشنىڭ ئالدىنقى شەرتى بار 131
ستېفېننى رەيچ - زەنجىرسىمان تىجارەت قىلىپ كارخانىنىڭ ئىستىقبالىغا ئولتۇرۇش 135
چېن چۈەندۇك - تىجارەتتە ماھىر بولمىساڭ ئازابتا قالىسەن ... 137
يۈەن بورېن - قارىغۇلارچە كېڭەيتىش سەۋەبىدىن يۈتقان ئاچچىق مېۋە... 141

ئۈچىنچى باب مەبلەغ زەنجىرىدە ئېشىلگەن ئەجەللىك سىرتماق

ئادام ئوسبېرىل - تۇمانلىق دېڭىز سەپىرىدە تۈيۈقسىز خادا تاشقا سوقۇلۇش 144
چېن جىنيى - قەرز ئىچىدە ئۇنى ئۆچۈش 150
ئاندرېياس ستېگمان - ئوتنى كىم تۇتسا، شۇنىڭ قولى كۆيىدۇ ... 154



دراك خاپ ـ خېيىم ـ خەتەرگە قارىماستىن تەشنالىق بىلەن مەبلەغ سېلىشنى تەلەپ قىلىش 158
ئارچىم پرېمىكى ـ ئىشلەپچىقارغان مەھسۇلاتلىرىنى باشقىلارغا بىكارغا بېرىۋېتىش 160
جېف خاۋكىنس ـ ۋاقىتلىق تەدبىر بىلەن ئۇزاققا بارغىلى بولمايدۇ ... 163
رونالدو ـ كەسپى ئانچە ياخشى بولمىغان سودىگەر 165
لى تۇچۇن ـ بىر ۋاراق توختام كەلتۈرۈپ چىقارغان مەبلەغ زەنجىرىنىڭ ئۈزۈلۈشى 166
دۇەن خېڭجۇڭ ـ رەھبەرلەر ئىش پۈتكەندىن كېيىن دانا بولۇۋالماسلىقى كېرەك 169
رېۋار خېلكېپ ـ پۇلنى سۇدەك خەجلەش 173
سالىم كامىل ـ نەق پۇلنىڭ ئېقىپ كېتىش مەسىلىسى ناھايىتى ئېغىر 175

تۆتىنچى باب قارىغۇلارچە مەبلەغ سالساق، ئاغزىڭ ئاشقا تەگكەندە بۇرنۇڭ تاشقا تېگىدۇ

كېرىك كوكرېئان ـ كېيىن پۇشايماندىن نەپ ئالغۇچى 177
ۋېرنال ئوتتو ـ ئازراق ھەرىكەت قىلىۋالمايلا يۈگۈرۈش 182
مىچىل بېيرنې ـ ئاشكارا ھۇجۇمدىن پەخەس بولۇش ئاسان، يوشۇرۇن ھۇجۇمدىن ساقلىنىش تەس 185
دېننىس ۋاشىنگتون ـ خەق تاشلىۋەتكەن نەرسىنى سەن ئالامسەن؟... 188
كامپورا سىنگىر ـ خەقنىڭ كۆڭلىنى ئوتقانلار شەھەر ئالۇر 189
ئابىگايىل جونسون ـ بارلىق ھەقمقىيسى ناھايىتى مۇكەممەل بولامدۇ؟ 193
بېزوۋس ـ تور پۇل باسمىغان ماشىنا ئەمەس 196
ۋىلادىمىر بوتانىن ـ تەرەققىيات سۈرئىتىنىڭ بەك تېز بولۇشى



ياخشى ئىش ئەمەس 198
جۇزولياڭ - « ئىلگىرى» قازانغان غەلىبىلىرىگىدىن ئېسەنكىرەپ كەتمە 203
گروم خارت - ئالدى-ساتتى ئوتتۇرىسىدىكى ئازابلىق تاللاش 205

بەشىنچى باب ھەل قىلغۇچ تەدبىر كۆرۈش سەۋەنلىكى كەلتۈرۈپ چىقارغان «كېسەللىكلەر»

ياڭ جىيۇەن - «يىراقتا تۇرۇپ ھۇزۇرلىنىش» قىلا بولىدىغان ، ئەمما «يېقىن كېلىپ زاڭلىق قىلىش»قا بولمايدىغان ئىگىلىك ياراتقۇچى 209
تېم لېيگلى - يىپنى ئۇزۇن قويۇۋەتكەن بىلەن بېلىقنىڭ چوڭىنى تۇتۇۋالماسلىقى 214
ئىزاك روزىنبورگ - ئاسماندىن چەلىپەك چۈشمەيدۇ، ئايروپىلان چۈشۈپ قېلىشى مۇمكىن 216
جېك خۇگىياۋ - تاغدا يولۋاس بولسىمۇ ماڭغىنىم ماڭغان 218
رونالد پېرالمان - بىلمىگەندىن كېيىن ئوقۇش پۇلى تۆلەيسەن .. 221
گوئېن ۋېستون - تاۋارنىڭ جەلپكارلىقى بولمىسا، نېمىنى بىلدۈرىدۇ؟ 222
گاربې نېۋىل - تىجارەتچىدە سودا ئاخباراتى ئېچىگى بولۇشى كېرەك 225
دانا كورى - راسا كۆڭۈلدىكىدەك كونسېرۋا ئۇرۇشى 227
كىددېر جوزېم - ئالدىراشچىلىقتا ئۆپكىسىنى باسالماي قېلىش . 230
ئېلىس - چوڭ مۇھىت ئاستىدىكى خەۋپلىك قەدەم 232
لىن لىربن - سىياسەتنىڭ ئۆزگىرىشىگە ھەرگىز سەل قارىماسلىق كېرەك 235
ئالىجان ئىبراھىموف - ئادەمنىڭ قاپقان ئاستىدا باش ئەگمەيدىغىنى بارمۇ ؟ 237



يوھان ئاركلېپس ـ ئىسلاھاتتا خېيىم ـ خەتەردىن ئۆزىنى قاچۇرۇش كېرەك 240
كلاۋس مىچېل كوئونا ـ سىياسىي كىرىزىس داۋامىدىكى سودا پۇرسىتى 241
گېئورگې خانس ستېلك ـ شىركەتنى كۆچۈرىمەن دەپ باشقۇرۇشنى كونترول قىلىش كۈچىدىن ئايرىپ قويۇش 244

ئالتىنچى باب ئادەم ئىشلىتىشنىڭ مۇۋاپىق بولماسلىقى ۋە ھەمكارلىقنىڭ ماسلاشماسلىقى كەلتۈرۈپ چىقارغان توقۇنۇش

پېتېر بارىك ـ كونا زەنجىۋىلنىڭ ئاچچىق بولۇشى ناتايىن ... 248
دوۋگلاس مېللىنگېر ـ ئىشنى بىلگەنلىك ئادەمنى بىلگەنگە تەڭ ئەمەس 253
ۋېلىيام پالېي ـ قولىنى بوشاتقىلى ئۇنمايدىغان ھوقۇقنى مەركەزلەشتۈرۈۋالغۇچى 257
كۈرت ئېنگېل خوران ـ ئۆز بېشىمچىلىق قىلساڭ، ئاخىر پېتىم قالىسەن 262
جۇلىيە بۇرر ـ ياخشى دوستلاردىن بولساڭمۇ ھېسابىڭ ئېنىق بولسۇن 265
دەيۋى داش ـ ئادەمنى بىلىش، چىرايىنى تونۇش، لېكىن قەلبىنى بىلمەسلىك 269
پىت داۋىس ـ يۇز ئۆرۈپ دۇشمەنلىشىپ كېتىش 271
مايكې مىك ـ ئالدامچىلىق 273
بىياڭ ھېنرى ـ ئۇيۇشۇش كۈچى دېمەك رىقابەتلىشىش كۈچى دېمەكتۇر 274
چارلو فېر ـ پۇل ئىلھاملاندۇرۇشنىڭ ئەڭ ياخشى ئۇسۇلى ئەمەس .. 277
تىنا خولدىن ـ ئۆزىنى تۆۋەن باھادا سېتىۋېتىش 281



رانس ئىستېندال - سودا قىلىشتا ئالدى بىلەن ئادەم بولۇشنى ئۆگەن 283
داۋې ئىسگۇخوف - يېغى ياندىن قوپار، بالا كەلسە قېرىنداشتىن . 285
خۇاڭ شىلىڭ - ئادەم ئىشلىتىشنى بىلىپ باشقۇرۇشنى بىلمەسلىك ۋەزىيىتى يارىتالمايسەن 287
فرىست ماس - تايانچىم بار دەپ ئۆز مەيلىچە ئىش قىلغان بۇرنىغا يېمەي قالمايدۇ 290
كاترىن گراخام - هوقۇقنى قويۇۋەتمەسلىك هالىگدىن كېتىسەن .. 293
برادى پاك - بىرتال چاچنى تارتسا پۈتۈن بەدەن جىغىلدايدۇ 295
بارك بېرتەرەم - سالاهىيىتىنىڭ يۇقىرى بولغانلىقى قابىلىيىتىنىڭ يۇقىرىلىقىغا ۋەكىللىك قىلمايدۇ 297
ۋالىك يۇڭچاڭ - بىرنىڭ كاساپىتى مىڭغا يېتىدىغانلارغا ئىچ ئاغرىتىشقا بولمايدۇ 301
بىل بورگ - ئىشچى - خىزمەتچىلەردە ئىنتىلىشچانلىق كەم بولۇشقا بولمايدۇ 304
ۋالىك لۈن - يولۋاس هەيۋىسىنى كۆرسىتىپ تۇرمىسا، كېسەل مۇشۇككە ئايلىنىپ كېتىدۇ 306
فرانك رېمونوف - خىزمەتچىلەرنىڭ ئوغرىلىقى 308
فرانك رۇۋې - توغرا گەپ قۇلاققا ياقمىغىنى بىلەن هەرىكىتىگە پايدىلىق 311
كرېۋېلىنگ دىف - غەزەپ بىلەن توۋلىساڭ، دەرەخ ئۆرۈلىدۇ، مايمۇن توزۇيدۇ 313
خالىست كۇن - خەقنىڭ ئىلكىگە چۈشۈپ قېلىشنىڭ ئازابى 315
بريانت ۋالتېر - ئاقىۋىتىگە قارماي غالجىرلارچە ئادەم قىسقارتىش 317



يەتتىنچى باب باشقۇرۇش تەپسىلاتىدىكى نۇقسانلار يىغىلغاندىن كېيىنكى يانار تاغنىڭ پارتلىشى

فاكۇ مىك - بىر ئېغىز گەپنىڭ كاساپىتىدىن چوڭچىلىق قىلىپ رەقىبىنى سەل چاغلاش 320
ۋاررېن ئاندېرسېن - بىر دەۋر ئۇلۇغلانغان نامنىڭ بىپەرۋالىقتا خاراب بولۇشى 323
لى جىڭۇېي - سودا ساھەسىدە بىر دەۋر ھۆركىرىگەن ئۇچىغا چىققان ئۆكتەمنىڭ پاجىئەلىك ھالاكىتى 327
ۋاڭ جۇيجۇ - ئىجرا قىلغاندا جايىغا يەتكۈزمەسلىك غەلىبە قازىنالمايسەن 331
يوسىف ناتسىئو - بىر ئەقلى يوق خىيالپەرەس 333
ساۋ جىگۇاڭ - ياچۈەك تومۇزغىنى تۇتماقچى بولسا، سېرىق قۇشقاچ ئۇنىڭ پېيىگە چۈشۈپتۇ 337
مارك موزېس - «قۇۋ توشقاننىڭ ئۇچ ئۇۋىسى بولىدۇ» دېگەندەك بولغاندىلا ، خەتەر بولسىمۇ ئۇنىڭدىن ساقلانغىلى بولىدۇ 341
لى جۇڭېن - باشقۇرۇش جايىغا يەتمىسە قالايمىقانچىلىق چىقىدۇ .. 344
خۇۋارد گۇتتېرسون - تۇزۇلمە مۇكەممەل بولمىسا، ھېچ ئىشنى باشقا ئېلىپ چىقالمايسەن 346
بىل كىمبېرلىن - ئۆلگەندىن كېيىن ياسىنىش ئوقۇساڭ قۇتقۇزالمايسەن 348
ھىند خەلىل - ئابروي نەدىن كېلىدۇ؟ 350
ۋېۋېل ئاۋېرى - چوقۇم باشقۇرۇش ئېنىق بولسۇن 353
شېلدون ئادېلسون - ئوبرازغا دىققەت قىلىڭ 356
جامېس فايېرو - سالامەتلىكلا ئىشلىرىمىزنىڭ دەسمايىسى 359
جىم پاتتىسون - مەسئۇلىيەتنىمۇ باشقۇرۇش زۆرۈر 363



مىچىپ ئالىسون - كىرىزىس ئېڭى بولمىغانلىقنىڭ ساۋىقى 365
ۋىليامس داۋىزون - «پۇتۇن كۈچى بىلەن بېرىلىپ ئىشلەش» گۈزەل ئەخلاق، ئەمما پەم - پاراسەت ئەمەس 369

سەككىزىنچى باب كاپىتالنى يۇرۇشتۇرۇشتىكى ئىنتىلىش ۋە قارا بېسىش

گۇ چۇجۇن - سودىگەرچىلىك قىلغاندا قائىدىنى بۇزۇشقا بولمايدۇ ... 374
جاك ۋېنجۇك - سالغان مەبلىغىڭ ئېنىق بولمىسا، تۇمان شەھەرنى قاپلايدۇ 377
ياك بىن - ھەر ئويۇنىنىڭ ئۆز قائىدىسى بولۇشى كېرەك 381

توققۇزىنچى باب قىممەتنىڭ ئېزىپ قېلىشى تۆيۈق يولغا باشلايدۇ

دەن خۇا - بەك كۆڭۈلچەكلىك قىلىش 383
مۇ چىجۇك - ئۇچ قېتىم كىرىپ ئىككى قېتىم چىققان «قۇرۇق قول» بىرىنچى باي 387
تاك يانەن - ئۇمىد بىلەن ئۇيناشقان پۇرسەتپەرەس 391
يې شەنيىك - تىجارەت قىلغان ئادەمدە مەسئۇلىيەتچانلىق بولمىسا بولمايدۇ 395
لىۇ چاڭمىڭ - قۇرۇق قول بۆرە تۇتماقچى بولۇش - بالىلارچە قىلىق 398
ساينت گېبر باككېر - چوشقىغا سېمىزلىك ياراشماس، ئادەمگە ئاتاق 401
لاۋرا ماك كان - ھېسسىياتى قايتقان چاغدا 403
پاۋېندا سىڭگېر - ئىگىلىك يارىتىش قىزغىن ھېسسىياتىنىڭ يامان ھېسسىياتقا ئايلىنىپ كېتىشى 404
چېن لېي - ئەيش-ئىشرەت، كەيپ-ساپالىق تۇرمۇشقا بېرىلىپ



تۈيۈق يولغا كىرىپ قېلىش 406
جۇ جېڭيى - تىجارەتچىدە بىر مەسئۇلىيەتچان قەلب بولۇشى كېرەك 408
گېيېر ۋىننېك - پايچىكلارنىڭ مەنپەئىتىگە زىيان يەتكۈزۈش ئەڭ چوڭ مەغلۇبىيەت 410



بىرىنچى باب

بازارنى تاشلىغۇلۇقمۇ ياكى بازار تەرىپىدىن تاشلانغۇلۇقمۇ؟

بازار دېگەن غايەت زور سەھنە، مەسئۇلات، سېتىش، مۇلازىمەت، ئىشەنچ قاتارلىقلارنىڭ ھەممىسى بۇ سەھنىنىڭ كەم بولسا بولمايدىغان «تۈۋرۈكى». شۇنداق دېيىشكە بولىدۇكى، خۇسۇسىي شىركەتلەرنىڭ ھايات ـ ماماتى بازارغا باغلىق. بازارنى ئىگىلىگەنلىك ــ ئەتىنى ئىگىلىگەنلىك، لېكىن ئۇنىڭدىن ئايرىلىپ قالغان چېغىڭدا، ئۇ قىلچە يۇز ـ خاتىرە قىلىپ ئولتۇرماي سېنى ئۆلۈمگە مەھكۇم قىلىدۇ.

مالكولم بركلىن
ئاپتوموبىل بىلەن بولغان ئۇزۇلمەس مۇھەببەت ۋە نەپرەت

[قەھرىمانىنىڭ نامى] مالكولم بركلىن
[شانلىق دەۋر]
مالكولم بركلىنىنىڭ ئۆمرى دېگۈدەك توختىماي ئىگىلىك يارىتىش بىلەن ئۆتكەن، ئۇنىڭ ئىگىلىك يارىتىش تارىخىنى مول مەزمۇنلۇق ئېنسىكلوپېدىيە دېيىشكە بولىدۇ. 1959 ـ يىلى تېخى 20 ياشقا تولمىغان بركلىن فرولىدا ئۇنۇمبرستېتىدىن ئوقۇشتىن قالىدۇ ھەم 10 يىل ئىچىدە 1 مىليون ئامېرىكا دوللىرى تاپماي قويمايمەن دەپ قەسەم ئىچىدۇ. شۇنىڭ بىلەن ئۇ فرولىدا ئىشتاتىدا ئۇششاق مېتال ۋە مىلىچمالچىلىق زەنجىرسىمان دۇكان ئاچىدۇ ۋە مۇۋەپپەقىيەت قازىنىدۇ. ئۇ 1960 ـ يىلى ئۇششاق مېتالچىلىق



زەنجىرسىمان دۇكانلىرىنى سېتىۋېتىپ، ئۆمرىدىكى بىرىنچى 1 مىليون ئامېرىكا دوللىرىغا ئېرىشىپ، شۇنىڭدىن باشلاپ ئىتالىيەنىڭ Innocenti شىركىتى بىلەن ياپونىيەنىڭ فۇشى شىركىتىدىن تېيىلغۇ ئىمپورت قىلىشقا ۋە سېتىشقا كىرىشىدۇ.

1968 - يىلى Innocenti شىركىتى تىجارىتىنى توختىتىدۇ، ياپونىيەنىڭ فۇشى شىركىتىمۇ تېيىلغۇ ئىشلەپچىقىرىشنى توختىتىدۇ، شۇنىڭ بىلەن بىرىكىپ فۇشى شىركىتىنى پىلانلىق ئۆزگەرتىشكە كۆندۈرۈش مەقسىتىدە ياپونىيەگە كېلىدۇ. گەرچە بىرىكىپ مەقسىتىگە يېتەلمىگەن بولسىمۇ، لېكىن بۇ قېتىمقى سەپىرى ئۇنىڭغا يېڭى نەتىجە ئېلىپ كېلىدۇ، فۇشى شىركىتى ئۇنىڭغا ئامېرىكىدا فۇشى شىركىتىنىڭ subaru (قەلب يۇلتۇزى تۇركۇمى) ئاپتوموبىلىنى سېتىش هوقۇقىنى بېرىدۇ. بىرىكىپ 75000 ئامېرىكا دوللىرى مەبلەغ سېلىپ ئىش باشلاپ، subaru ئامېرىكا چەكلىك شىركىتىنى قۇرۇپ، مەخسۇس ياپونىيەدىن فۇشى شىركىتىنىڭ subaru يۇرۇشلۇك ئاپتوموبىللىرىنى ئىمپورت قىلىدۇ.

بىرىكىپ سېتىش تىجارىتىنى باشلىغان دەسلەپكى باسقۇچتا ئامېرىكىنىڭ شەرقىي ۋە غەربىي قىرغىقىدىنلا 30 ۋە 60 سېتىش سودىگىرى تېپىپ، ئۇنۇملۇك سېتىش تورىنى قۇرۇپ چىقىدۇ. لېكىن كېيىنكى ۋاقىتلاردا نوپۇزلۇق ئاخبارات ئورۇنلىرى يۇرۇشلۇك subaru مەھسۇلاتلىرىنىڭ سۈپىتى ۋە ئىقتىدارى ئۈستىدە گۇمان قوزغىغانلىقى ۋە سېتىۋالغان خېرىدارلارنىڭ تۇشمۇتۇشتىن ئاغرىنىشلىرى ئارقىسىدا بىرىكىپ شىركەتنىڭ ئاران 8% پاي هوقۇقىنى ساقلاپ قېلىپ subaru ئامېرىكا چەكلىك شىركىتىنىڭ باشقۇرغۇچىلىرى قاتلىمىدىن ئايرىلىشقا مەجبۇر بولىدۇ. بىرنەچچە يىل ئۆتكەندىن كېيىن فۇشى شىركىتى subaru ئامېرىكا چەكلىك شىركىتىنى سېتىۋېلىپ، يۇرۇشلۇك subaru ئاپتوموبىللىرىنىڭ سۈپىتىنى ئۆستۈرىدۇ ۋە ئاخىرىدا ئامېرىكا بازىرىدا مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشىدۇ.

بىرىكىپ 1985 - يىلى Yugo ئامېرىكا شىركىتىنى قۇرىدۇ هەمدە يۇگوسلاۋىيەدىن Yugo پىكاپىنى كىرگۈزىدۇ. بۇ پىكاپنىڭ باهاسى 3995 ئامېرىكا دوللىرى بولۇپ، ئەرزان بولغاچقا، Yugo ئەمدىلا بازارغا چىقىپ ئامېرىكىدا نۇرغۇن غۇلغۇلا قوزغىتىدۇ.



[مەغلۇپ بولۇش]

بىرىنچىدىن ھەممىدىن بۇرۇن ئاپتوموبىل ئىشلەپچىقىرىشنىڭ تۆھپىكارى دەرىجىلىك ئاپتوموبىل تېخنىكىسىدىن بولدۇم دەپ خۇشاللىقىدىن بۆكۈنى ئاسمانغا ئېتىلىپ كەتكەن. لېكىن ئىشنىڭ تەرەققىياتى دىراماتىك تۈس ئېلىپ كەتكەن. بىر مەھەل سېتىلغاندىن كېيىن كىشىلەر Yugo ئاپتوموبىل تېخنىكىسىنىڭ قىلىنغىنىدەك ئۇنچىۋالا ياخشى ئەمەسلىكىنى بايقاپ، ئۇنىڭ ئىقتىدار، بىخەتەرلىك، رېمونت كاپالىتى قاتارلىق جەھەتلەردە مەسلىنىڭ ناھايىتى جىقلىقىدىن ئاغرىنىشقا باشلىغان. ئامېرىكىنىڭ «ئىستېمالچىلار مەلۇماتى» ژۇرنىلى Yugo ئاپتوموبىلىنى «ئەڭ ناچار ئاپتوموبىل» دەپ ئاتىغان، ئىستېمالچىلار شۇنىڭدىن كېيىنلا Yugo ئاپتوموبىلىغا بولغان ئىشەنچىسىنى يوقاتقان. 1992 - يىلى جەمئىي 160 مىڭ سېتىلغان Yugo ئاپتوموبىل تېپى ئامېرىكا بازارلىرىدىن رەسمىي چېكىنىپ چىققان. بىرىنچىدىن يەنە بىر قېتىم پاي ھوقۇقىنى سېتىپ، يەنە بىر قېتىم رەسۋا بولۇپ «قېچىپ»، ئىگىلىك يارىتىشنى نۆلدىن باشلاشقا مەجبۇر بولغان.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

ئەگەر بىرىنچىدىن ئەينى يىللاردا subaru يۇرۇشلۇك ئاپتوموبىل تىجارىتى بىلەن شۇغۇللانغان ۋاقتىدا خېرىدارلار ۋە ئاخبارات ۋاستىلىرىنىڭ بۇ ئاپتوموبىللار توغرىسىدىكى ئاغرىنىشلىرى ۋە گۇمانلىرىغا ئەھمىيەت بەرگەن ۋە ئويلىنىپ كۆرگەن بولسا، كېيىنكى ۋاقىتلاردا Yugo نىڭ پاي ھوقۇقىنى سېتىشتەك ئىش يۈز بەرمىگەن بولاتتى. ئەمەلىيەتتە، بىرىنچىنىڭ subaru دىن ئايرىلىشى بىلەن Yugo دىن ئايرىلىشىدا ھەيران قالارلىق ئوخشاشلىق بار ئىدى، ئۇ بولسىمۇ مەھسۇلات زور كۈچ بىلەن تەشۋىق قىلىنغاندىن كېيىن خېرىدارلارنىڭ قاتتىق ئاغرىنىشىغا ئۇچرىغان ئىدى.

خېرىدارلار رازى بولمىغانلىقتىن ئاغرىنغان ئىدى. خېرىدارلارنىڭ رازىلىقى ئاساسەن مۇنداق ئۈچ تەرەپتە: يەنى، خېرىدارلارنىڭ ئۈمىد قىممىتىدە، مەھسۇلات ۋە مۇلازىمەتنىڭ سۈپىتىدە، مۇلازىمەتچىلەرنىڭ



پوزىتسىيەسى ۋە ئۇسۇلىدا ئىدى. خېرىدارلارنىڭ ئۇمىدى خېرىدارنىڭ شىركەتنىڭ مەھسۇلاتى ۋە مۇلازىمىتى ئۈستىدە ھۆكۈم چىقىرىشىدا ھالقىلىق رول ئويناپدۇ، خېرىدار ئالماقچى بولغان ياكى ئىلىشنى ئۇمىد قىلغان نەرسە بىلەن ئۇلار سېتىۋالغان ياكى ھۇزۇرلىنىۋاتقان نەرسىنى سېلىشتۇرۇپ باھالايدۇ.

ئادەتتىكى ئەھۋالدا، خېرىدارلارنىڭ ئۇمىد قىممىتى قانچە چوڭ بولسا، مەھسۇلات سېتىۋېلىش ئارزۇسى نىسپىي ھالدا شۇنچە چوڭ بولىدۇ. لېكىن ئەگەر خېرىدارنىڭ ئۇمىد قىممىتى ھەددىدىن ئارتۇق يۇقىرى بولۇپ كەتسە، ئۇنىڭ رازىلىق دەرىجىسى نىسپىي ھالدا تۆۋەنرەك بولىدۇ؛ خېرىدارنىڭ ئۇمىد قىممىتى تۆۋەن بولغان چاغدا، ئۇنىڭ رازىلىق دەرىجىسى نىسپىي ھالدا يۇقىرىراق بولىدۇ. شۇڭا، شىركەت خېرىدارلار بىلەن بولغان ئالاقىنى دائىم كۈچەيتىپ تۇرۇشى كېرەك. بۇنداق ئالاقە توسالغۇغا ئۇچرىغاندا ياكى ئۇنىڭدا سەۋەنلىك يۈز بەرگەندە، ئاسانلا خېرىدارداً ئاغرىنىشنى كەلتۈرۈپ چىقىرىدۇ.

ئالاقىدىكى سەۋەنلىك دېگىنىمىز ئاساسەن تۆۋەندىكى بىرنەچچە جەھەتتە گەۋدىلىنىدۇ:

1. ۋەدىنىڭ نەقلەشمەسلىكى.

مەسىلەن: بەزى سودا سايلىرى خېرىدارنىڭ قايتۇرۇشىغا ۋە ئالماشتۇرۇشىغا كېپىللىك قىلمىز دەپ ۋەدە بېرىدۇ، لېكىن خېرىدار قايتۇرۇش ياكى ئالماشتۇرۇش تەلىپىنى قويغاندا يەنە بىرمۇنچە سەۋەبلەرنى كۆرسىتىپ رەت قىلىدۇ. ياكى مەھسۇلات بىلەن مۇلازىمەت جەھەتتىكى ياخشىلىقلارنى ھەددىدىن زىيادە كۆپتۇرۇپ خېرىدارنى سېتىۋېلىشقا قىزىقتۇرىدۇ؛ ياكى قەستەن قىلتاق قويۇپ خېرىدارنى قىلتاقلا چۈشۈرۈپ سېتىۋېلىشقا مەجبۇرلايدۇ.

2. ئۇچۇرنى يوشۇرۇش.

ئالاقە ئەمەلىيەتتە ئۇچۇرنىڭ ئۆزئارا ئالماشتۇرۇلۇشىدۇر، شىركەت ئېلانلىرىدا مەھسۇلاتلىرىنىڭ بەزى ئىقتىدارلىرىنى ھەددىدىن زىيادە تەشۋىق قىلىپ، بەزى ھالقىلىق ئۇچۇرلارغا قەستەن سەل قاراپ، شۇ ئارقىلىق خېرىدارنىڭ دىققىتىنى بۇرۇۋېتىدۇ. ئالاقە جەھەتتىكى بۇ سەۋەنلىكلەر خېرىدارلارنى ئىستېمال جەريانىدىكى ئۇمىدسىزلىك تۇيغۇسىغا



باشلاپ قويىدۇ ـ دە، شۇنىڭ بىلەن نارازىلىق كەيپىياتى تۇغۇلىدۇ.

3. مەھسۇلاتنىڭ سۈپەت مەسىلىسى.

ئەگەر مەھسۇلاتنىڭ ئۆزىدە مەسىلە بولسا، سۈپەت بەلگىلەنگەن ئۆلچەمگە يەتمىگەن بولسا ياكى مەھسۇلاتنىڭ ئوراش ـ قاچىلاش ئىشىدا مەسىلە كۆرۈلۈپ مەھسۇلات بۇزۇلسا، مەھسۇلاتتا كىچىك نۇقسان ياكى ناھايىتى كىچىك سۈپەت مەسىلىسى كۆرۈلسە ياكى مەھسۇلاتنىڭ چۈشەندۈرمىسى ئېنىق بولمىغانلىقتىن خېرىدار مەشغۇلات ئېلىپ بارغاندا چاتاق تۇغۇلسىمۇ خېرىدارنىڭ نارازىلىقىنى قوزغايدۇ.

4. مۇلازىمەت پوزىتسىيەسى مەسىلىسى.

شىركەت شىركەت خادىملىرى ئارقىلىق خېرىدارلارنى مەھسۇلات ۋە مۇلازىمەت بىلەن تەمىن ئېتىدۇ، خادىملاردا تۇغرا تەۋسىيە قىلىش ماھارىتى ۋە خىزمەت پوزىتسىيەسى كەم بولسىمۇ خېرىدارلارنىڭ نارازىلىقىنى قوزغاپ قويىدۇ، شۇنىڭ بىلەن ئاغرىنىش كېلىپچىقىدۇ.

بەزىدە، خېرىدارلارنىڭ ئاغرىنىش سەۋەبلىرىمۇ كۆپ خىل بولىدۇ، مەسىلەن: بىر خېرىدار مەلۇم بىر سودا ساھەسىدىن مال سېتىۋالدى، سېتىۋالغان مەھسۇلاتقا ئاساسەن رازى بولدى، لېكىن كىچىككىنە بىر مەسىلىنى بايقاپ قېلىپ ئالماشتۇرۇپ بېرىشنى ئوتتۇرىغا قويغاندا مال ساتقۇچى ھۆرمەتسىزلىك قىلىپ رەت قىلدى دەيلۇق، بۇ چاغدا ئۇ ئاغرىنىشقا باشلايدۇ، مەھسۇلاتنىڭ سۈپىتى ئۇستىدىن ئەرز قىلىدۇ. لېكىن ئەمەلىيەتتە ئۇنىڭ ئاغرىنىشىدا مەھسۇلاتنىڭ سۈپەت مەسىلىسى ئەمەس، تولىراق مال ساتقۇچىنىڭ مۇلازىمەت پوزىتسىيەسى مەسىلىسى بولۇپ چىقىدۇ.

[ئىلھام]

توكيوغا كەلگەندىن كېيىن مېنىڭ مېھمانساراييمغا چۈشۈڭ، كېتىدىغان چاغدا رازى بولمىغان يەرلىرىڭىزنى بىزگە ئېيتىپ قويۇڭ. سىز ئىككىنچى قېتىم مېھمانساراييمىزغا چۈشكىنىڭىزدە بىز ئوخشاش خاتالىقنى سادىر قىلمايمىز، مېنىڭ ماھارىتىم مۇشۇ.

ـ كونراد خىلتون

خېرىدارلارنى قولغا كەلتۈرىدىغان ئۇسۇل جىق، مېھمان قىلىش،



تاماشا قىلدۇرۇش دېگەنلەر ھەرگىز سەممىي، كۆلكە يېغىپ تۇرغان چىرايىڭىزغا يەتمەيدۇ. خېرىدارلارنىڭ ئاغرىنىشىدىن پايدىلىنىپ ئاچقۇچ يارىتىشنى ئۆگىنىۋېلىش كېرەك ــ خېرىدارلارنىڭ ئاغرىنىشى ناھايىتى ئېغىر ئاگاھلاندۇرۇش، لېكىن خېرىدارلار ئاغرىنغان ئىشلارنى سەممىي ـ ساداقەتلىك بىلەن بىر تەرەپ قىلىش كۆپ ھاللاردا يەنە بىر پۇرسەت يارىتىشنىڭ باشلىنىشى بولۇپ قالىدۇ.

ـ ماتسۇشىتا

مىركاماكىن
ۋەزىيەت ئالدىدا چۈشكۈنلىشىپ كېتىش

[قەھرىمانىنىڭ نامى] مىركاماكىن
[شانلىق دەۋر]

sirius سۈنئىي ھەمراھ رادىيو شىركىتى ئامېرىكىدىكى باردى ـ يوق ئىككى سۈنئىي ھەمراھ رادىيو ئىستانسىسى ئۈچۈن خىزمەت قىلىدىغان مۇلازىمەت سودا شىركىتىنىڭ بىرى ئىدى، سۈنئىي ھەمراھ رادىيو ئىشلىرى ئامېرىكىغا يامرىغان چاغدا، sirius سۈنئىي ھەمراھ رادىيو شىركىتىنىڭ 2000 گە يېقىنلا ئابونتى بار ئىدى، sirius سۈنئىي ھەمراھ رادىيو شىركىتىمۇ مۇشۇ سەۋەبتىن غايەت زور بايلىقنى توپلىۋالغانىدى.

مىركاماكىن سالماق ئادەم دەپ نام چىقىرىپ كېلىۋاتقان ئادەم بولۇپ، sirius سۈنئىي ھەمراھ رادىيو شىركىتىنىڭ CEO سى بولۇپ قالغاندىن كېيىن sirius سۈنئىي ھەمراھ رادىيو شىركىتىنىڭ رىقابەتتىكى ئۈستۈنلۈكىنى ساقلاپ قېلىشقا تىرىشتى ۋە غايەت زور مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشتى، شۇنىڭ ئۈچۈنمۇ ئۇ بىر يىلدا 32 مىليون مائاش ئالىدىغان بولدى، بۇنى كىشىلەر قورقۇپ ئاغزىدىن چىقىرالمىدى، چۈنكى ئۇنىڭ مائاشى بەزى ئاتاقلىق پۇل مۇئامىلە، بانكا CEO لىرىنىڭكىگە قارىغاندا 2 ~ 3 ھەسسە كېلەتتى. بۇمۇ مىركاماكىننىڭ باشقۇرۇش قابىلىيىتىنىڭ ئالاھىدە ئۈستۈنلۈكىنى ئەكس ئەتتۈرۈپ بېرەتتى.



[مەغلۇپ بولۇش]

لېكسن مىركاماكىن ئابۇنىچىلارنىڭ پەيدىنپەي سۇنئىي ھەمراھ رادىيوسىنىڭ ئاڭلىتىشىغا بولغان قىزىقىشىنىڭ يوقىلىپ كېتىۋاتقانلىقىغا، بازارنىڭ تارىيىشىنىڭ تەنەرخ بېسىمىنى ئۆرلىتىۋېتىۋاتقانلىقىغا، sirius سۇنئىي ھەمراھ رادىيو شىركىتىنى ناھايىتى تېز ھالسىرىتىۋاتقانلىقىغا يۈزلىنىشكە مەجبۇر بولدى.

مىركاماكىننىڭ پۇختا قەدەم بىلەن ئىلگىرىلەش فاڭجېنى گۇمانغا دۇچ كەلدى. شۇ سەۋەبتىن ئۇ 2008 ـ يىلى 9 ـ ئايدا 3 مىليارد 300 مىليون ئامېرىكا دوللىرى چىقىرىپ رىقابەتچىسىنىڭ XM سۇنئىي ھەمراھ رادىيو پاي باشقۇرۇش شىركىتىنى سېتىۋېلىش قارارىغا كەلدى، بۇ ھال ئامېرىكىدا 18 مىليوندىن ئوشۇق سۇنئىي ھەمراھ رادىيو ئابۇنىچىلىرى بارلىقىنى، ئىككى شىركەتنىڭ نومۇرلىرىنى بىر ۋاقىتتا قوبۇل قىلالايدىغانلىقىنى بىلدۈرەتتى. يېڭى شىركەتنىڭ دىرېكتورلىرى بىرلەشتۇرۇلگەندە يەنە غايەت زور تەننەرخنى تېجەپ قېلىپ، دائىرىسى تار بولغان بۇ كەسىپتە تۇنجى قېتىم پايدا يارىتقىلى بولىدۇ دەپ قارىغان ئىدى. لېكسن بازار كۇندىن كۇنگە تارىيىپ كېتىۋاتقان ئەھۋالدا ئۇنۇمگە ئېرىشىشكە بولۇش ـ بولماسلىقى باشقا گەپ ئىدى.

[چۇشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

ئەمەلىيەتتە، مەيلى sirius سۇنئىي ھەمراھ رادىيو شىركىتى بولسۇن ۋە ياكى XM سۇنئىي ھەمراھ رادىيو پاي باشقۇرۇش شىركىتى بولسۇن، ئۇلارنىڭ تىجارىتى ئاساسىتا ـ ئاساسىتا ئالاھىدىلىكىنى يوقاتقان ئىدى، بىرلەشمە تور بىلەن سېپىرلىق تېلېۋىزور يېغىپ كەتكەن بۇگۇنكى كۇندە سۇنئىي ھەمراھ رادىيوسى ئەسلىدىكى جەلپكارلىقىنى يوقاتقان ئىدى.

ئالاھىدىلىك ـ خۇسۇسىي شىركەتلەرنىڭ پايدىسىنىڭ ئېشىشىدىكى مۇھىم نۇقتا. ئالاھىدە مەھسۇلات دېگىنىمىز ئالاھىدە ئىستېمالچىلار ئۈچۈن خىزمەت قىلىدىغان، ئۇلارنىڭ ئېھتىياجىنى تولۇق قاندۇرۇش بىلەن شەكىللەنگەن، ھېچقانداق نەرسە ئۇنىڭ



ئورنىنى باسالمايدىغان بىر خىل مەھسۇلاتنى كۆرسىتىدۇ. لېكىن ئالاھىدە مەھسۇلاتقا تۇتۇش قىلغان چاغدا مۇنۇلارغا دىققەت قىلىش كېرەك:

بىرىنچى، ئالاھىدە ئىستېمالچىغا قاراپ ئۆزىمىزنىڭ ئۇستۇنلۇكىنى بىر ۋاقىتتا جارى قىلدۇرۇپ ئىككىسىنى بىرلەشتۈرگەندىلا ئالاھىدە مەھسۇلاتلارنى شەكىللەندۈرگىلى بولىدۇ. ئۆزىمىزگە نىسبەتەن ئۇستۇنلۇكى بولمىغان ساھەدە ئەقەللىيسى مەھسۇلاتنىڭ ئۆزگىرىشىمۇ يېتىشىپ ماڭالمىغان يەردە، قانداقمۇ يېڭىلىق يارىتىشتىن گەپ ئاچقىلى ۋە قانداقمۇ ئالاھىدىلىكتىن گەپ ئاچقىلى بولسۇن؟

ئىككىنچى، ئالاھىدە مەھسۇلات بىر ئەمەس، نەچچىسى بولۇشى مۇمكىن، لېكىن ئۇنى بىر - بىرلەپ يارىتىشقا توغرا كېلىدۇ. بىراقلا يوپۇرۇلۇپ كېلىپ ئۇنىڭ بىلەن شۇغۇللىنىشقا بولمايدۇ.

ئۈچىنچى، ئالاھىدە مەھسۇلاتقا كۈچ چىقىرىدىغان نۇقتىنى توغرا تاللاش كېرەك. كۈچ چىقىرىدىغان نۇقتىنى توغرا تاللاش دېگەن سۆز تەپسىلىي ئايرىپ چىقىش، ئورۇن بەلگىلەش ئارقىلىق شىركەتنىڭ ئالاھىدە بازىرىنى تېپىش دېگەن سۆز. قانداق قىلغاندا تەپسىلىي ئايرىپ چىققىلى، ئورۇن بەلگىلىگىلى بولىدۇ؟ تەپسىلىي ئايرىپ چىقىش ئادەتتە دېيىلىدىغان جايلارغا قاراپ ئايرىش، ياشقا قاراپ ئايرىش، مىللەتكە قاراپ ئايرىش، جىنسقا قاراپ ئايرىش دېگەندەكلەر ئەمەس. بۇ يەردە دېيىلمۇاتقان تەپسىلىي ئايرىش بىر خىل بايقاش، بىر خىل سېزىم، بىر خىل ئىدراك، كارخانىچى شەيئىلەرنىڭ تەرەققىياتى جەريانىدىكى يوشۇرۇن تەلەپ ۋە رېئال تەلەپ ئىچىدە تېپىۋالغان بىر خىل بوش ئورۇن. سىز بۇنداق بوش ئورۇننى بايقىغان چېغىڭىزدا سىزنىڭ ئالاھىدە بازىرىڭىز شەكىللىنىدۇ. مەسىلەن: ئادىداس ئۆزىنىڭ ئاياغ كىيىم بازىرىنى تەرەققىي قىلدۇرۇشىنى ئويلاپ قالغان. غەرب ئەللىرىدىكى ئاياغ كىيىم بازىرىنى نەيكى، رەيىۋ قاتارلىق داڭلىق مەھسۇلاتلار ئىگىلەپ كەتكەن بولۇپ، تەپسىلىي ئايرىش ئارقىلىق ئادىداس 12 ~ 17 ياشلىق ئۆسمۈرلەرنى مۇقىملاشتۇرغان، نېمە ئۈچۈن؟ غەرب ئەللىرىدە 18 گە يەتكەنلەر ياشلار قاتارىغا ئۆتكەن، 12 ~ 17 ياشلىقلار مۇستەقىل ياشقا يېتىشنى تەلەپ قىلمۇاتقانلار قاتارىغا



ئۆتكەن بولىدۇ. لېكىن، ئادىداس كۇچلۇك تەشۋىقاتنى باشلاپ: «نەيكې، رەيپۇ سىلەرنىڭ ئاتا - ئاناڭلار، ئاكا ۋە ھەدىلىرىڭلار دەۋرىدىكى ئادەملەرنىڭ ئاياغ كىيىمى، سىلەرنىڭ دەۋرىڭلاردىكى ئادەملەرنىڭ ئۆز ئاياغ كىيىمى بولۇشى كېرەك، ئۆزۈڭلەرنىڭ بۇ ئاياغ كىيىمى مۇشۇ ئادىداس» دەيدۇ. ئادەم 17 ياشتىن باشلاپ چوڭ بولىدۇ، ئادەم 17 يېشىدا ئادىداس كىيسە، چوڭ بولغاندىن كېيىنمۇ ئادىداس كىيىشى كېرەك، شۇ سەۋەبتىن ئادىداس ئۆز ئىستېمالچىلىرىغا ئىگە بولىدۇ، ئورۇن بەلگىلەش دېگىنىمىز مانا مۇشۇ.

تويۇنغان بازار بولمايدۇ، تويۇنغان مەھسۇلاتلا بولىدۇ. بازار يوق ئەمەس، بەلكى ئورنى بەلگىلەنگەن ئاڭ بولمىسا، ئۆز بازىرىنى تاپالمايدۇ.

[ئىلھام]

ئىلگىرى بىز راسا روناق تاپقان، چۈنكى ئۇ بىزنىڭ يېڭى شەيئىلەر ئۈستىدە تەۋەككۈلچىلىك قىلىپ بېقىشقا جۈرئەت قىلغانلىقىمىزدىن بولغان. شىركىتىمىز ئالغا باسماي توختاپ قالسا بولمايدۇ، مەن يېڭى نەرسىلەرنى مەيدانغا كەلتۈرۈشىم كېرەك.

ـ ۋايت دىسنېي

دۇكانىنىڭ تىجارىتىنى ئاۋاتلاشتۇرۇشنىڭ سىرى يېڭىلىق يارىتىشقا تىرىشىش، يېتىلىشنى قوغلىشىش، مۇۋاپىق پايدىغا كاپالەتلىك قىلىش، خېرىدارلارنى ئاساس قىلىش، ياخشى پۇرسەتنى ئىگىلەش، ئالاھىدىلىكنى جارى قىلدۇرۇش بولسا كېرەك.

ـ ماتسۇشىتا

ئىناربىست بېرتارېللى
ۋاقتى كەلمەستىن زاۋال تاپماق

[قەھرىمانىنىڭ نامى] ئىناربىست بېرتارېللى

[شانلىق دەۋر]

سېللېينو شىركىتى 1987 - يىلى جەنۇبدە قۇرۇلدى. شىركەتنىڭ



62% پىيى بېرتارتىللى ئائىلىسىنىڭ قولىدا ئىدى. ھازىر سىللىپينونى بېرتارتىللى ئائىلىسىنىڭ ئەزالىرىدىن ئىنارىست بېرتارتىللى باشقۇرۇپ كېلىۋاتىدۇ. سىللىپينو شىركىتى پۈتۈن يەرشارى خاراكتېرلىك بىيو پەن - تېخنىكىسىنىڭ رەھبىرى بولۇپ، تەتقىقاتى، تەرەققىياتى ۋە ئىشلەپچىقىرىشنى بىر گەۋدە قىلغان، دۆلەت ھالقىغان دورا گۇرۇھى بولۇپ، مەھسۇلاتلىرى ئاساسەن ئايالالار كېسەللىكلىرى، ئىممۇنىتېت ئىلمى ۋە ئىچكى ئاجراتما قاتارلىق ساھەلەرگە چېتىلاتتى.

[مەغلۇپ بولۇش]

يېقىنقى يىللاردىن بۇيان يەر شارىدا بىيو پەن - تېخنىكا جەھەتتىكى رىقابەت كۈندىن - كۈنگە كەسكىنلىشىپ كەتتى، ئۇنىڭ ئۈستىگە سىللىپينو شىركىتى پەن تەتقىقات ۋە يېڭىلىق يارىتىش جەھەتتە ئانچە تېز تەرەققىي قىلالمىغانلىقتىن شىركەتنىڭ پايدىسى زور دەرىجىدە چۈشۈپ كەتتى. شۇ سەۋەبتىن ئىنارىست بېرتارتىللى بىر قىسىم پېيىنى سېتىۋېتىشكە مەجبۇر بولدى.

[چۈش كۆرۈپ ئويغانغاندەك بولۇش]

خۇسۇسىي شىركەتلەرنىڭ ئىگىلىك يارىتقۇچىلىرى سىللىپينو شىركىتىدەك ئەھۋالغا دۇچ كەلگەندە قانداق قىلىپ ئۆزىنىڭ مەھسۇلاتىنى خېرىدارلارنىڭ دىتىغا ياقىدىغان قىلىشى كېرەك؟

19 - ئەسىرنىڭ باشلىرىدا فىرانسىيە ئىقتىسادشۇناسى سىي «ئۆزۈڭنى تەمىنلىسەڭ، ئېھتىياجنى يارىتالايسەن» دېگەن بىر پىكىرنى ئوتتۇرىغا قويغان، بۇ پىكىر كارخانىلارغا نۇرغۇن نەرسىلەر ئىشلەپچىقىرىلىشتىن ئىلگىرى كىشىلەر ئۇنىڭ رولىنى بىلمەيدۇ، شۇ سەۋەبتىن ئۇنىڭغا مۇناسىپ ئېھتىياجمۇ مەيدانغا كەلمەيدۇ، دېگەننى ئۇقتۇرىدۇ.

لېكىن بۇنداق نەرسە ئىشلەپچىقىرىلىپ بازارغا سىلىنسا ھەمدە كىشىلەرنى مەلۇم يېڭى ئىشلىتىش ئۇسۇلى بىلەن تەمىنلەپ، يېڭى قانائەت ھاسىل قىلدۇرالىسا، ئۇ ھالدا ئۇ مەھسۇلات بازاردا بىر كىشىلىك ئورۇنغا ئىگە بولالايدۇ.

دېمەك، كۆپ چاغلاردا خېرىدارلاردا ئاۋۇال ئېھتىياج تۇغۇلمايدۇ، كارخانا يېڭى مەھسۇلاتلارنى ئاۋۇال تەتقىق قىلىپ چىقمايدۇ ۋە ياراتمايدۇ، بەلكى بىر خىل يېڭى مەھسۇلات كارخانا تەرىپىدىن



ئىشلەپچىقىرىلغاندىن كېيىن ئاندىن خېرىدارلار ئۇنىڭ كېرەككە كېلىدىغانلىقىنى بايقايدۇ، شۇنىڭ بىلەن كارخانا ئاندىن بازاردىن ئۆزىگە تۇشلۇق يېڭى بىر يەرگە ئىگە بولىدۇ.

شۇنىڭ ئۈچۈن يېڭى مەھسۇلاتلارنى تەتقىق قىلىپ ياساش ۋە تەرەققىي قىلدۇرۇش جەريانىدا كارخانىلارنىڭ ھەمىشە خېرىدارلارنىڭ بۇرنىدىن يېتىلىشىگە ئەگىشىپ ماڭماي، ئۇزاقنى كۆزلىگەن نەزەردە تۇرۇپ، خېرىدارلارنىڭ تەلىپىدىن ئېشىپ چۈشىدىغان مەھسۇلاتلارنى لايىھەلەش، ئۇنىڭ بىلەن تەمىنلەش ئارقىلىق خېرىدارلارنىڭ تەلىپى، ھەۋىسى ۋە نەزىرىنى بىر يېڭى نىشانغا يېتەكلەپ، ئۇنى يېڭى بىر يۆكسەكلىككە كۆتۈرۈشى كېرەك.

ئىككىنچى بىر خىل قىلىپ ئېيتقاندا، كارخانا مەھسۇلاتلىرىنىڭ يېڭىلىنىشى خېرىدارلارنىڭ تەلىپىنى قانائەتلەندۈرۈپلا قالماي، يەنە خېرىدارلارنىڭ تەلىپىنى يېتەكلىيەلەيدىغان بولۇشى كېرەك. پەقەت مۇشۇنداق قىلالىغاندىلا كارخانا باشتىن - ئاخىر خېرىدارلارنى قولغا كەلتۈرۈش رىقابىتىدە تەشەببۇسكارلىقنى ئىگىلىيەلەيدۇ.

[ئىلھام]

بىز دەۋرىدىكى ئۆزگىرىشلەرگە ماسلىشىشقا ماھىر بولۇشىمىز لازىم، 200 يىلدىن بۇيانقى ئۇزۇكسىز ئىلمىي ئىزدىنىش - بىزنىڭ ئۇلىمىز، شىركىتىمىز يەر شارى بويىچە ھەممىدىن بەك يېڭىلىق يارىتىش كۈچىگە ئىگە شىركەت بولۇپ قالسۇن.

- ۋىلىيۇندېل ئېلىنا دۇپونت

ئىدىيە تېخنىكىدىنمۇ بەكرەك مۇھىم.

- بېنتىيەن زۇكېيلاك

لاۋرېنس ئېللىسون
ئوت كېتىپ قالسا ۋاقتىدا ئۆچۈرۈش كېرەك

[قەھرىمانىنىڭ نامى] لاۋرېنس ئېللىسون

[شانلىق دەۋر]

ئېللىسون رۇسىيەدىن ئامېرىكىغا كۆچۈپ كېلىپ ئولتۇراقلىشىپ



قالغان يەھۇدىيلارنىڭ ئەۋلادى بولۇپ، 1944 - يىلى مانخاتتوندا تۇغۇلغان. ئىللىسون 1962 - يىلى تولۇق ئوتتۇرا مەكتەپنى پۈتكۈزگەندىن كېيىن ئىلگىرى - كېيىن بولۇپ ئۇچ ئۇنىۋېرسىتېتتا ئوقۇغان بولسىمۇ بىرەر ئۇنىۋېرسىتېتنىڭ دىپلومىغا ئېرىشەلمىگەن.

ئىللىسون 1966 - يىلى يۇرتىدىن ئايرىلىپ كالىفورنىيە ئىشتاتىنىڭ بېركلەي شەھىرىگە كېلىپ بىرمۇنچە شىركەتتە ۋەزىپە ئۆتىگەن. 1976 - يىلى IBM نىڭ تەتقىقاتچىلىرى نامايەندىلىك ئەھمىيەتكە ئىگەبولغان «R سىستېمىسى: سانلىق مەلۇماتلار ئامبىرى مۇناسىۋەتلەر نەزەريەسى» دېگەن بىر ئىلمىي ماقالىنى ئېلان قىلىپ، سانلىق مەلۇماتلار ئامبىرى مۇناسىۋەتلەر نەزەريەسى ۋە سوراش تىلى SOL نى تونۇشتۇرىدۇ. ئىللىسون بۇ ماقالىنى ئوقۇپ بولغاندىن كېيىن مۇشۇ تەتقىقات ئاساسىدا سودىدا قوللىنىلىدىغان يۇمشاق دېتال سىستېمىسىنى تەرەققىي قىلدۇرۇشقا بولىدىغانلىقىنى سەگەكلىك بىلەن ھېس قىلىدۇ. ئەينى چاغدا بولسا، زور كۆپچىلىك مۇناسىۋەتلەر سانلىق ئامبىرىنىڭ سودا قىممىتى بولمايدۇ دەپ قاراپ كېلىۋاتاتتى.

1977 - يىلى 6 - ئايدا ئىللىسون باشقا ئىككى ئادەم بىلەن شېركىلىشىپ يۇمشاق دېتال تەرەققىيات - تەتقىقات شىركىتىنى قۇرۇپ 60% پايغا ئىگە بولدى. ئۇلاپلا ئۇلار ئۇنىۋېرسال سودىدا قوللىنىلىدىغان سانلىق مەلۇماتلار سىستېمىسىنىڭ چىغناق - تاغاق يېزىقىنى تەتقىق قىلىپ چىقتى.

[مەغلۇپ بولۇش]

دەسلەپكى ۋاقىتلاردىكى چىغناق - تاغاق يېزىقى نۇسخىسى نورمال ئىشلىمىدى، تەرتىپتە خاتالىق توشۇپ كەتكەنلىكتىن خېرىدارلارنىڭ ئاغرىنىشى توختىماي كەتتى، لېكىن ئىللىسون كەڭ بازارنى ئىگىلەش ھەممىدىن ئاساسلىق ئىش دەپ قارىغانلىقتىن چىغناق - تاغاق يېزىقى نۇرغۇن خېرىدارلىرىدىن ئايرىلىپ قالدى، ئۇنۇمى ئېغىر زىيانغا ئۇچرىدى.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

ئىللىسون خېرىدارلارنىڭ ئاغرىنىشى راسا ئەۋج ئالغان چاغدا تەشەببۇسكارلىق بىلەن تەدبىر كۆرۈپ يامان تەسىرلەرنى



تۈگەتمىگەنلىكى ئۈچۈن چىغىناق - تاغاق يېزىقى شىركىتىنىڭ دەسلەپكى ۋاقىتلاردىكى مۇۋەپپەقىيىتى ئادەتتىكىدەكلا بولدى. شۇنداق ئىكەن ، ئىگىلىك يارىتىۋچى خېرىدارلارنىڭ سەلبىي كەيپىياتىنى قانداق تۈگىتىشى كېرەك؟

1. سەلبىي تەسىرگە پېتىپ قالغان خېرىدارلارغا تاۋارلىرىنى سېتىشقا ئالدىرىماسلىق كېرەك.

سەلبىي تەسىرگە پېتىپ قالغان خېرىدارلارغا سېتىشقا ئالدىرىماسلىق، 100 يۈەنلىك پايدىنى دەپ 48000 يۈەنلىك پايدىنى زىيانغا ئۈچراتماسلىق كېرەك.

2. خېرىدارلارنىڭ سەلبىي كەيپىياتىغا ئالدىراپ ئىنكاس قايتۇرماسلىق كېرەك.

«قاتتىق توڭلىسام ئۈنۈمى بولىدۇ دەپ قارايدۇ، پىل دېگەن چوڭ بولغىنى بىلەن شەپە چىقارمايدۇ» دەيدىغان گەپ بار، ھەقىقىي مال ساتقۇچى چولپانلار ھامان تىلى ئۆتكۈرلەردىن ئەمەس. ھەقىقىي مال ساتقۇچى چولپانلار ئەپلىك پەيتىتە، مۇۋاپىق كىشىلەرگە مۇۋاپىق ئۇسۇلدا مۇۋاپىق گەپ قىلىپ، ئەڭ ئاخىرىدا ھەل قىلىش لايىھەسىنى مالغا ھەقىقىي ئېھتىياجلىق ئادەمگە كۆرسىتىپ بېرىدۇ.

خېرىدار تەشۋىش، ئەندىشە، ئازاب، يارەمچىسىز قېلىشتەك كەيپىياتتا تۇرغاندا، مال ساتقۇچىلار خېرىدارلارنىڭ سەلبىي كەيپىياتىغا ئالدىراپ ئىنكاس قايتۇرماي ئۇنىڭغا كۆپرەك ۋاقىت بېرىشى كېرەك. بۇ سۆھبەت ئۇستىدە كارامەت بىر پەيت كېلىپ قالغاندەك بىر ئەھۋال. بۇ ۋاقىت خېرىدارنى ۋاقتىنچە سەلبىي كەيپىياتتىن چىقىۋالدىغان قىستاپ قالغان ۋاقىت بىلەن تەمىن ئېتىدىغان ۋاقىت بولىدۇ، ياكى ھېچبولمىغاندا خېرىدارنىڭ ئۆزىنى ھازىرقى ئىشتىكى كەيپىياتى بىلەن ئىلگىرىكى سەلبىي كەيپىياتىنى پەرقلەندۇرۇۋېلىشقا ئىمكانىيەت بېرىدىغان ۋاقىت بولىدۇ.

3. قۇلاق سېلىپ ئاڭلاش ـ ئەڭ ياخشى كۆڭۈل بۆلگەنلىك.

ئادەتتىكى ئاڭلاشتىن پەرقلەنگەن ھالدا قۇلاق سېلىپ ئاڭلاش دېگىنىمىز ئاڭلىغاندەك قىلىپ قويۇپ ئاڭلىماسلىق ئەمەس، ياكى ئاڭلىغىمىز كەلگەنىلا ئاڭلاش ئەمەس، بەلكى كۆڭۈل قويۇپ



ئاڭلاشتۇر. ئاڭلاپ تۇرغانىدەك بولۇۋالمىدىغان ياكى خېرىدارنى بىزنى چۈشىنىپ تۇرغانىدەك قىلىپ قويىدىغانغا ئوخشاش نۇرغۇن ئالاقىلىشىش ماھارەتلىرى بولۇشى مۇمكىن. لېكىن بۇنداق ماھارەتلەر سودىغا ھەقىقىي پايدا بەرمەيدۇ، خېرىدارلارنىڭ سەلبىي كەيپىياتىتىن چىقىپ، ئاكتىپ، ئىجابىي كەيپىياتنى تىكلىشىگىمۇ ياردەم بېرەلمەيدۇ - دە، ھەقىقىي ئوخشاش روھىي ھالەت مەيدانغا كەلمەيدۇ.

4. خېرىدارنىڭ ئىجابىي كەيپىياتىنىڭ قىزىق كۇنۇپكىسىنى تېپىپ بېسىۋېتىش كېرەك.

قۇلاق سېلىپ ئاڭلىغىنىمىزدا خېرىدارنىڭ سەلبىي كەيپىياتىنى تېپىپ چىقالىشىمىز ۋە كونكرېت تەسۋىرلەپ بېرەلىشىمىز مۇمكىن. شۇنداق قىلالىساق، خېرىدار كۆيۈنۈۋاتقانلىقىمىزنى ھېس قىلىدۇ، مۇناسىۋەتمۇ ئورنىتىلىشقا باشلايدۇ.

ئەگەر سودىدا مۇشۇ بىر قەدەم ئىشقا ئاشۇرۇلسا، مۇۋەپپەقىيەت قازانغان ھېسابلىنىدۇ. قۇلاق سېلىپ ئاڭلاش بىلەن يۈكسەك بىرەكلىك بىزنى سودىدا پۈتۈشتۈردى ۋە پايدىغا ئېرىشتۈردى دېگەن گەپ. لېكىن ھەقىقىي مۇنەۋۋەر مۇلازىمەتتىن ئېلىپ ئېيتقاندا، بۇ تېخى كۆپايە قىلمايدۇ. ھەقىقىي مۇۋەپپەقىيەتلىك سودا خېرىدارنى شادلاندۇرىدۇ، بۇ، خېرىدار ئۈچۈن بىباھا گۆھەردۇر. بۇ ھال خېرىدارنى مال سېتىۋالغاندىن كېيىن دېسىندا ئوينىغانىدەك ياكى ھېلىلا پىسخىكىلىق دوختۇرغا كۆرۈنۈپ چىققانىدەك ھېسسىياتقا كەلتۈرۈۋېتىدۇ. شۇنىڭ ئۈچۈن بىزدە يەنە خېرىدارنىڭ ئىجابىي كەيپىياتىنىڭ قىزىق كۇنۇپكىسىنى تېپىش ۋە ئۇنى بېسىۋېتىشتەك كىچىككىنە قەدەم بولۇشى كېرەك.

بۇگۈن ئەگەر بىر خېرىدارنىڭ كەيپىياتى بەك يامان بولسا، ئۇنىڭغا مەھسۇلاتنى ساتقۇلۇقمۇ - ساتمىغۇلۇقمۇ. بېرىدىغان جاۋابىمىز: سېتىش، لېكىن جەزمەن خېرىدارنىڭ سەلبىي كەيپىياتىنى ئازايتىش كېرەك. مانا بۇ ھەقىقىي ئەھمىيەتكە ئىگە بولغان مۇۋەپپەقىيەتلىك سودا.

[ئىلھام]

خېرىدارلارنىڭ ئارزۇسىدىنمۇ ياخشىراق قىلىش كېرەك. شۇنداق



قىلالمىسىڭىز ئۇلار سىزنىڭ دائىملىق خېرىدارىڭىز بولۇپ قالىدۇ. سەۋەنلىكلىرىڭىزنى مۇۋاپىق بىر تەرەپ قىلىڭ، سەممىي ئەپۇ سوراڭ، باھانە كۆرسەتمەڭ. خېرىدارنىڭ مەڭگۈ توغرا.

ـ شام ژالتون

ھەممە مېھماننىڭ ئورتاق بىر روھىي ھالىتى بار، ئۇلار جىق پۇل خەجلەشنى خالايدۇ ـ يۇ ئازراق ئەرزان بولۇشقا خۇشتار.

ـ كونراد خىلتون

ئادوف دارسىل
شەھەر ئېلىش ئاسان، ساقلىماق تەس

[قەھرىمانىڭ نامى] ئادوف دارسىل

[شانلىق دەۋر]

ئادوف دارسىل دۇنيادىكى ئاتاقلىق تەنھەرىكەت ماركىسى بولغان ئادىداسنىڭ «دۆلەت قۇرغان پادىشاھى» سۈپىتىدە ئاجايىپ بىر ئادەم بولۇپ قالغان. كىممۇ ئۇنىڭ ئەسلىدە نامى چىقمىغان بىر موزدۇز، ئۇنىڭ ئۈستىگە مەستانە بولۇپ كەتكەن يېنىك ئاتلېتىكا ھەۋەسكارى ئىكەنلىكىنى بىلسۇن. ئۇ ئاكىسى بىلەن بىرلىكتە 1926 ـ يىلىدىن باشلاپ مەخسۇس يۈگۈرۈشتە كىيىدىغان يېنىك ئاياغ بىلەن پۈتبۇل ئايىغى ئشلەپچىقىرىدىغان زاۋۇت ئاچقان. 1948 ـ يىلى ئاكا ـ ئۇكا ئىككىيلەننىڭ ئائىلە زىددىيىتى تۈپەيلىدىن دارسىل شىركىتى ئىككىگە بۆلۈنۈپ كەتكەن، كېيىن ئادوف دارسىل ئۆزى بۆلۈۋالغان شىركەتنىڭ نامىنى ئادىداس شىركىتى دەپ ئۆزگەرتكەن.

ئادوف دارسىلنىڭ ئادىداسقا نىسبەتەن ئەھمىيىتى خۇددى فېئاركنايتنىڭ نەيكېغا بولغان ئەھمىيىتىدەكلا ئىدى، لېكىن ئۇنىڭ تەسىرى باشتىن ـ ئاخىر نەيكېنىڭكىدىن ئېشىپ چۈشتى. دارسىل يېنىك ئاتلېتىكا تەنھەرىكەتچىسى ۋە تەنتەربىيە ھەۋەسكارىلا بولۇپ قالماستىن، يەنە ھۈنەر سەنئەتكە ۋە ئۇنىڭ سۈپىتىگە چوقۇنىدىغان ۋە يېڭىلىق يارىتىشقا بېرىلگەن كارخانىچى ۋە كەشپىياتچى ئىدى. ئۇ



تەنھەرىكەتچىلەرنىڭ پىكرىنى ئاڭلايتتى، يېنىك ئاتلېتىكا مۇسابىقىلىرىغا ئۆزى قاتنىشاتتى، ئورۇندىقتا ئولتۇرۇپ ماھىرلار بىلەن تەنھەرىكەتچىلەر ئايىغىنىڭ ئېھتىياجى توغرۇلۇق پاراڭلىشاتتى؛ «ئىقتىدار بىرىنچى» شىركەتنىڭ ئاساسلىق مېلودىيەسى بولۇپ، «تەنھەرىكەتچىلەرگە ئەڭ ياخشىسىنى بېرىش» شىركەتنىڭ شوئارى بولۇپ قالغان ئىدى، مانا بۇلارنىڭ ھەممىسى ئادىداس ماركىسىنى يېتىشتۇرگەن كۈچ بولدى.

1980 ـ يىلى ئادىداس تەنتەربىيە بۇيۇملىرى سېتىلىش سوممىسى 1 مىليارد ئامېرىكا دوللىرىغا يەتتى. ئاساسلىق مەھسۇلات تۈرلىرىنىڭ بازارنى ئىگىلەش نىسبىتى 70% كە يەتتى. شىركەت 150 خىل ئوخشاش بولمىغان شەكىلدىكى تەنھەرىكەت ئايىغ كىيىمى ئىشلىدى. 17 دۆلەتكە تارقالغان 24 زاۋۇتنىڭ كۈندىلىك مەھسۇلات مىقدارى 200 مىڭ جۈپكە يەتتى. ئادىداسنىڭ مەھسۇلاتى 150 دۆلەتتە سېتىلىدۇ.

[مەغلۇپ بولۇش]

20 ـ ئەسىرنىڭ 80 ـ يىللىرىدىن ئىلگىرى ئادىداس تەنتەربىيە بۇيۇملىرى ئىستېمالچىلارنىڭ كۆڭلىدە ئاجايىپ ماركىلىق ئورۇننى ئىگىلەپ كەلگەن ئىدى، شۇ چاغدىكى بىر تەكشۈرۈشتە تەڭدىن تولا ئامېرىكىلىق ئادىداس تەنھەرىكەت ئايىغىنى كىيىدۇ، ئادىداسنى كىيىپ نيۇيورك مارافونچە يۈگۈرۈش مۇسابىقىسىگە قاتناشقان ماھىر 1970 ـ يىلىدىكى 150 كىشىدىن 1979 ـ يىلىغا كەلگەندە 5000 كىشىگە يەتتى، دەپ كۆرسىتىلگەن. لېكىن 20 ـ ئەسىرنىڭ 80 ـ يىللىرىدىن كېيىن ئادىداس ئاستا يۈگۈرۈش ھەرىكىتىنىڭ ئامېرىكىدىن ئىبارەت بۇ يەر شارىدىكى ئەڭ چوڭ ھەرىكەت مەھسۇلاتلىرى بازىرىغا بولغان قىزىقىشىغا سەل قاراپ قالدى، ئەلئىھرامنىڭ تۆۋىنىدىكى ئىستېمالچىلارنىڭ ئىچىدە يۈگۈرۈش ھەرىكىتىگە قاتنىشىدىغان كىشىلەر شىددەت بىلەن ئاشقاندا ئادىداس ياخشى پۇرسەتنى قولدىن بېرىپ قويۇۋېدى، تەنھەرىكەت مەھسۇلاتلىرى جەھەتتە يېڭىدىن باش كۆتۈرۈپ چىققان نەيكې پۇرسەتنى قولدىن بەرمەي زور مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشتى. بۇ ئارىلىقتا، نەيكې بۇ كەسىپنىڭ



يېتەكچىسى بولۇپ بازارنىڭ 33% نى ئىگىلىدى، ئىككى يىلدىن كېيىن 50% كە يەتكۈزدى. شۇنىڭ بىلەن بىر ۋاقىتتا، ئادىداسنىڭ ئىگىلىگەن بازىرى شىددەت بىلەن تۆۋەنلەپ كەتتى. ئەلۋەتتە، ئادىداسنىڭ بۇ چاغدىكى ئاجىزلىشىپ كېتىشىگە ئۆزىنىڭ ئىچكى قىسمىدىكى باشقۇرۇشنىڭ يېتەرسىزلىكىمۇ سەۋەب بولدى. 1978 - يىلى ئادوف دارسىل ۋاپات بولغاندىن كېيىن ئادىداس تېخنىكا يېڭىلاشتىن ئىبارەت ھەربىر كەلتەندۈرگۈچ كۈچتىن ئايرىلىپ قالدى، قىيىنچىلىق گىرەلىشىپ كەتكەن بۇنداق ئەھۋالدا ئادىداسنى ياراتقۇچى ۋە ئۇنىڭ داھىيسى بولغان دارسىل «شەھەر ئالماق ئاسان، ساقلىماق تەس» دېگەن بۇ گەپنىڭ مەنىسىنى ھەقىقىي ھېس قىلغۇچى بولدى.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

ئادوف دارسىلنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشىدىكى ئەڭ ئاساسلىق ئامىل سۈپەت، ئابروي ۋە تۈرگە ئالاھىدە باش قاتۇرغانلىقىدىن ئىبارەت. مۇشۇنداق بىر كونا سودىگەر، ئىقتىسادشۇناسلىقنىڭ مۇنەۋۋەر ئەمەلىيەتچىسى كېيىن بېرىپ كەسىپدىشى بىلەن بولغان رىقابەتتە مەغلۇپ بولدۇ. ئۇنىڭ مەغلۇپ بولۇشى پۈتۈنلەي كونىلىققا ئېسىلۋېلىش، ئۆز - ئۆزىدىن قانائەتلىنىپ قېلىش، تىجارەت جەھەتتىكى سەۋەنلىك ۋە ئوشۇقچە مېھرىبانلىق ھەم يۇمشاقلىقتىن بولغان.

ئالدى بىلەن، بازار ئۇچۇرلىرى ناھايىتى راۋان بولغان ئەھۋالدا، دارسىل ئەپەندى بازارنىڭ تەنھەربىكەت ئايىغىغا جىددىي ئېھتىياجلىق بولۇۋاتقانلىقىنى تۆۋەن مۆلچەرلەپ، نەيكې شىركىتىگە تولىمۇ تەستە قولغا كېلىش مۇمكىن بولغان تەرەققىيات پۇرسىتىنى بېرىپ قويغان. نەيكې شىركىتى بولسا بەدەل تۆلەشتىن قورقماستىن مۇتەخەسسىسلەرنى توپلىغان، زىربىكمەستىن يېڭى مەھسۇلاتلارنى تەرەققىي قىلدۇرغان، بازاردا سېپتىش يولىنى زىربىكمەي - تىربىكمەي ئىزدىگەن ھەمدە تېزلىكتە ئەقىلگە سىغمايدىغان سۈرئەتتە پۈكەيلەرگە سالغان، ئۇنى سانسىزلىغان تەنھەربىكەت ھەۋەسكارلىرىنىڭ پۈتىغا كىيگۈزۈپ قويغان.



ئاندىن قالسا، دارسىل ئەپەندى رىقابەتچىسىنىڭ ئەمەلىي كۈچىنى پۈتۈنلەي تۆۋەن مۆلچەرلىگەن. ئۇ ئۆزىنى گىگانت ئادەم، مەھكەم تۇرۇۋالدىم، بازارنى ئىگىلىۋالدىم، رىقابەتچىگە ھەددىدىن ئاشقان ۋاستە قوللىنىپ تاقابىل تۇرۇشۇمنىڭ ھاجىتى يوق دەپ قاراپ، شاگىرتىغا تولىمۇ كەڭ قورساقلىق بىلەن مۇئامىلە قىلغان. نەتىجىدە بولسا، نەيكې شىركىتى ئۆگىنىۋالغان ھەر خىل ماھارىتىنى ئادەمنى ھەيران قالدۇرارلىق ئۇستىلىقى بىلەن جارى قىلدۇرۇپ ئالدىغا ئۆتۈپ كەتكەن.

كەمتەرلىك بىلەن تىرىشچانلىق كۆرسەتكەن نەيكې شىركىتى ھەم دوراشقا ئەھمىيەت بەرگەن ھەم ئۆزىنىڭ خاسلىقىغا ئەھمىيەت بەرگەن، ئۇ ئادىداسنىڭ بىر يۈرۈش ئۇسۇلىنى قوللىنىپ، ئەكسىچە شىددەتلىك ھۇجۇم قوزغاپ، ئاغرىغان يېرىگە تۇز چېچىپ، راسا ئاغرىغان ئەجەللىك يېرىگە تەگكۈزگەن، ئۇنىڭ كۈچىنى توسۇۋالغىلى بولمىغان، ئاخىرىدا ئۆزىنى بىلەلمەي كەتكەن ئۇستازىنى مۇۋەپپەقىيەتلىك مەغلۇپ قىلغان.

ئۇنىڭدىنمۇ قالسا، ئادوف دارسىل ئەپەندى ئۆزى ئىگە بولۇۋالغان بازارنىڭ رىقابەت كۈچىنى ھەددىدىن ئوشۇق مۆلچەرلىۋەتكەن. ئۇ بازارنىڭ تەشەببۇسكارلىق ھوقۇقى ئۆزۈمنىڭ قولىدا دەپ قاتتىق ئىشىنىپ، ھايت ـ ھۇيت دېگۈچە ئۆزگىرىپ كېتىدىغان بازاردا بۇنداق ئىدىيەنىڭ ئەقىلگە سىغمايدىغانلىقىنى ئويلاپ يەتمىگەن.

چوڭ شىركەتنىڭ چوڭچىلىقى، غوجايىنىنىڭ ئۆكتەملىكى ئادوف دارسىلدا تولۇق ئىپادىسىنى تاپقان، ۋەزىيەت ئاخىر بەك يامان ھالەتكە يېتىپ، كۆپچىلىك ئالاقزەدە بولۇش ھالىتىدە قالغاندا، ئادىداس شىركىتى يېڭى مەھسۇلاتلارنى تەتقىق قىلىش، تەشۋىقاتىنى كېڭەيتىش، ئامېرىكىغا چىقىش، تۆكمە قىلىپ سېتىشنى ئويۇشتۇرۇشتەك زۆرۈر تەدبىرلەرنى كۆرگەن. لېكىن، بۇ چاغدا چوڭ ۋەزىيەت قولدىن كەتكەن، ئادىداس شىركىتى ياۋاشلىق بىلەن قۇدرەتلىك نەيكې شىركىتى بىلەن بازاردىن بۆلۈشۈپ نەپ ئېلىشقا مەجبۇر بولغان.

[ئىلھام]

دال يەرشارىنىڭ كارخانا دەرىجىلىك بازىرىدا چوڭ بىر گىگانت ئادەم ئىدى، لېكىن جۇڭگو بازىرىدا كىچىك بىر گىگانت ئادەم بولۇپ قالدى.

ـ مايكول دال



جياڭ ۋېي
ساقلىقنى ساقلاش رىۋايىتى يۇلتۇزىنىڭ چۈشۈپ كېتىشى

[قەھرىمانىنىڭ نامى] جياڭ ۋېي
[شانلىق دەۋر]

جياڭ ۋېي جۇڭگودا 1977 - يىلى ئالىي مەكتەپكە ئىمتىھان بېرىش ئەسلىگە كەلتۈرۈلگەندىن كېيىنكى بىرىنچى تۈركۈمدىكى ئالىي مەكتەپ ئوقۇغۇچىلىرىدىن بىرى بولۇپ، مەكتەپ پۈتكۈزگەندىن كېيىن لياۋنىڭ ئۆلكىلىك جۇڭيى ئىنستىتۇتىغا تەقسىم قىلىنىپ، جۇڭگو دوربگەرلىك تەتقىقاتى بىلەن شۇغۇللانغان، كېيىن بېرىپ تەتقىقات يۈرتى دورا بۆلۈمىنىڭ مۇدىرلىقىغا ئۆستۈرۈلگەن. ئۇ دورا تەتقىقاتى خىزمىتىدە غايەت زور سودا پۈرسىتى بارلىقىنى ھېس قىلىپ، 1986 - يىلى «دېڭىزغا چۈشۈپ»، 20 مىڭ يۈەن پۇلنى دەسمىي قىلىپ شېنياڭ «ئۇچقۇر ئەجدىھا ساقلىقنى ساقلاش چەكلىك شىركىتى»نى قۇرۇپ ئۆزىنىڭ ئىگىلىك يارىتىش يولىنى باشلىغان.

1991 - يىلى «ئۇچقۇر ئەجدىھا» شىركىتى جياڭ ۋېينىڭ باشلامچىلىقىدا «ھاياتلىقنى ئۇزارتىش سۇيۇقلۇقى» قاتارلىق بىر قاتار ساقلىقنى ساقلاش مەھسۇلاتلىرىنى تەتقىق قىلىپ ئىشلەپ تەرەققىي قىلدۇرۇپ، بىرىنچى بولۇپ بازارغا كىرىپ 12 مىليون يۈەن قىممەت ياراتقان؛ 1992 - يىلى مەھسۇلات قىممىتىنى 180 مىليون يۈەنگە يەتكۈزۈپ، 60 مىليون يۈەندىن كۆپرەك پايدا ئالغان؛ 1993 - يىلى مەھسۇلات قىممىتىنى 1 مىليارد يۈەنگە يەتكۈزۈپ 200 مىليون يۈەن پايدا ئالغان. «ئۇچقۇر ئەجدىھا» شىركىتى لياۋنىڭ ئۆلكىسى دوربگەرلىك كەسپى بويىچە 43 يىلدىن بۇيانقى بىر خىل مەھسۇلاتنىڭ يىللىق مەھسۇلات قىممىتىنى 100 مىليون يۈەندىن ئاشۇرۇۋېتىپلا قالماي، يەنە بىر سەكرەپلا لياۋنىڭ ئۆلكىسى دوربگەرلىك كەسپى بويىچە بىرىنچى پايدا ياراتقان چوڭ شىركەت بولۇپ، مەملىكەت بويىچە دوربگەرلىك كەسپى ساھەسىدىكى خادىملارنىڭ كىشى بېشىغا توغرا



كېلىدىغان پايدا بېجىنى سېلىشتۇرۇپ باھالاشتا بىرىنچى بولۇپ، مەملىكەت بويىچە بارلىق چەت ئەل مەبلەغ سالغان كارخانىلارنىڭ 1992 ـ يىللىق ئوتتۇرىچە كىشى بېشىغا توغرا كېلىدىغان پايدا بېجى جەھەتتە ئىككىنچى بولۇپ باھالانغان. «ئۇچقۇر ئەجدىھا» شىركىتىنىڭ تۆت يىلدا جەمئىي ساتقىنى 2 مىليارد يۈەندىن ئېشىپ كەتكەن، ئۇنىڭ ئېشىش سۈرئىتى مەملىكەت بويىچە دورىگەرلىك ۋە ساقلىقنى ساقلاش بۇيۇملىرى كەسپىدىلا بىرىنچى ئورۇندا بولۇپ قالماي، جۇڭگودىكى خۇسۇسىي شىركەتلەرنىڭ تەرەققىيات تارىخىدىمۇ شانلىق بىر بەت يېزىپ كەتكەن.

غايەت زور مۇۋەپپەقىيەت ۋە مەسئۇلىيەتنى ئۈستىگە ئېلىپ بۇ «ئۇچقۇر ئەجدىھا»نى باشقۇرۇپ كېتىۋاتقان جياڭ ۋېي تەبىئىي ھالدا ئېرىشىشكە تېگىشلىك بىرمۇنچە شان ـ شەرەپلەرگە، مەسىلەن: «مەملىكەت بويىچە داڭلىق ياش كارخانىچى»، «جۇڭگو بويىچە 10داڭلىق ياش»، «جۇڭگودىكى ئىسلاھاتتا داڭ چىقارغان ئەرباب» دېگەندەك ئاتاقلارغا ئېرىشكەن، لېكىن ھەقىقىي شان ـ شەرەپ لياۋنىڭدىكى پۇقراۋى كارخانىنىڭ سەركىسى، جۇڭگونىڭ دورىگەرلىك ساقلىقنى ساقلاش كەسپى بويىچە چوڭام بولۇشى كېرەك. سەركەردىلەرنىڭ چوڭى بولغان جياڭ ۋېي گەرچە بىرمۇنچە ئۇتۇقلارغا ئېرىشكەن بولسىمۇ، لېكىن ئۇ يەنىلا داۋاملىق ئىلگىرىلەش ھالىتىنى ساقلاپ قالغان ھەمدە «ئۇچقۇر ئەجدىھا»نى تېخىمۇ يۇقىرى تەرەققىيات باسقۇچىغا ئېلىپ كىرمەكچى بولغان.

[مەغلۇپ بولۇش]

20 ـ ئەسىرنىڭ 90 ـ يىللىرىدا جۇڭگو كارخانىلىرىنى باشلاپ تەرەققىيات ھالقىمىسىدىن ئۆتۈپ كېتەلەيدىغان بىرلا يول بار ئىدى، ئۇ بولسىمۇ پاي چېكىنى بازارغا سېلىش. ساقلىقنى ساقلاش بۇيۇملىرى كەسپى بويىچە باشلامچى شەخس بولغان جياڭ ۋېيمۇ تەبىئىي ھالدا «ئۇچقۇر ئەجدىھا»نى پەرۋاز قىلدۇرماقچى بولدى. شۇنداق قىلغاندا «ئۇچقۇر ئەجدىھا»نىڭ مەملىكەت ئىچىدىكى ساقلىقنى ساقلاش بۇيۇملىرى كەسپى بويىچە ئەۋزەل ئورنىنى تېز مۇستەھكەملەپلا قالماي، يەنە مەملىكەت سىرتىدىكى بازارنىمۇ پەيدىنپەي كېڭەيتىپ، «ئۇچقۇر



ئەجدىھا»نىڭ سانائىتىنى كېڭەيتىش ئۈچۈن پۈختا تەييارلىق قىلىۋالغىنىمۇ بولاتتى. جياڭ ۋېي «ئۇچقۇر ئەجدىھا»نىڭ پېيىنى شياڭگاڭدا بازارغا سېلىش قارارىغا كەلگەن چاغدا، شياڭگاڭدىكى ئادۋوكاتلار تەرىپىدىن «ئۇچقۇر ئەجدىھا»نىڭ پېيى بازارغا سېلىنسا، ئۇچراپ كېتىدىغان يوشۇرۇن بالا ـ قازا كۆپ بولۇپ زىيانغا ئۇچراپ كېتىش ئېھتىماللىقىنىڭ ناھايىتى زور بولىدىغانلىقى ئۇقتۇرۇلدى. جياڭ ۋېي قايتا ـ قايتا ئويلىنىپ، ئاخىرىدا پاينى بازارغا سېلىشتىن يالتىيىپ، مەملىكەت ئىچىدىكى بازارنى ھۇجۇم قىلىپ ئېلىشقا بۇرالدى.

ئۇچ يىللىق جاپالىق كۈرەش قىلىش ۋە كۈچ جۇغلاش ئارقىلىق جياڭ ۋېي «ئۇچقۇر ئەجدىھا»نىڭ يېڭى ئاساسلىق مەھسۇلاتى «ۋېيگې كەيتەي» كاپسۇلى بولىدۇ دەپ جاكارلىدى. بۇ چاغدا جياڭ ۋېي كۆزىنى خەلقئارا بازارغا تىكىپ، ئامېرىكىدىكى كەسىپدىشى بولغان «خۇيرۇي» شىركىتىنى نىشانغا ئالغان ئىدى. «خۇيرۇي» شىركىتى ئىشلەپچىقارغان، جۇڭگولۇقلار «ۋېيگې» دەپ ئاتىغان خىمىيەلىك بىرىكمە تابلىت VIAGRA قۇرۇقلۇققا چىقماي تۇرۇپلا قولىنى كۆيدۈرگۈدەكلا قىزىپ كەتكەن ئىدى. جياڭ ۋېي سودا پۈرسىتىنى چىڭ تۇتۇپ، 1998 ـ يىلى8 ـ ئايدا دۆلەت سودا ـ سانائەتنى مەمۇرىي باشقۇرۇش ئىدارىسىغا «ۋېيگې» سودا ماركىسىنى مەلۇم قىلدى ۋە ئەنگە ئالدۇرۇشتا مۇۋاپىقىيەت قازاندى، شۇنىڭ بىلەن جۇڭگونىڭ «ۋېيگې»سى بارلىققا كەلدى.

ئەگەر «ھاياتلىقنى ئۇزارتىش سۇيۇقلۇقى»نى ئۇچقۇر ئەجدىھا قورچاقلىقتىن چىقارغان قانات دېسەك، «ئۇچقۇر ئەجدىھا» كۈچەپ تەشۋىق قىلغان كەيتەي كاپسۇلى «ئۇچقۇر ئەجدىھا»نىڭ قانىتىنى سۇندۇرىدىغان ئۆتكۈر ئوقياغا ئايلىنىپ قالدى. ئۇ بارلىققا كەلگەندىن كېيىن «ئۇچقۇر ئەجدىھا» قىلىنغان ئەرزدىن مىدىرلىيالمايدىغان بولۇپ كەتتى. 1999 ـ يىلى ـ 4 ئاينىڭ 14 ـ كۈنى دۆلەت دورا نازارەتچىلىكى ئىدارىسى شېنياڭدىكى «ئۇچقۇر ئەجدىھا» ئىشلەپچىقارغان «ۋېيگې كەيتەي كاپسۇلى»نى «ناچار دورا» دەپ تەكشۈرۈپ بىر تەرەپ



قىلدى. بۇ قاتتىق زەربە «ئۇچقۇر ئەجدىھا»نى ئۆزۈل ـ كېسىل ھاڭغا چۈشۈرۈۋەتتى، سېتىلىش مىقدارىمۇ، پايدىمۇ جىددىي تۆۋەنلەپ كەتتى. «ئۇچقۇر ئەجدىھا» شۇنىڭ بىلەن «شۇك» بولۇپ كەتتى.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

«ئۇچقۇر ئەجدىھا» گۇرۇھى ئۇچقانىدەك سۈرئەت بىلەن كۆتۈرۈلۈپ چىقتى ـ يۇ تېزلا چۈشۈپ كەتتى، ئالدى ـ كەينىدىكى پەرق ئادەمنى ھەيران قالدۇردى. ئەمەلىيەتتە، ئەينى يىلدىكى «ئۇچقۇر ئەجدىھا»نىڭ ئۇچۇشى جىيالىڭ ۋېينىڭ سېتىش يولى بىلەن ناھايىتى بەك مۇناسىۋەتلىك ئىدى، ئېلان جىيالىڭ ۋېينىڭ ئۇچقۇر ئەجدىھانى ئۇچۇرۇشىدىكى يۈگەن بولغان ئىدى.

جىيالىڭ ۋېي باشتىن ـ ئاخىر «ئېلان بازار ئۇنۇمى»دىن ئىبارەت تىجارەت ئايلانمىسى ئىستراتېگىيەسىدە چىڭ تۇرغان. ئۇ چاغدا جىيالىڭ ۋېينىڭ «ئۇچقۇر ئەجدىھا»دا ئەڭ مۇنەۋۋەر ئادەم سودىگەر بولۇشى، ئەڭ مۇنەۋۋەر سودىگەر ئېلانچى بولۇشى كېرەك، دەيدىغان ياڭراق بىر شوئارى بار ئىدى. سانلىق مەلۇماتلاردا كۆرسىتىلىشىچە، 1991 ـ يىلىدىن باشلاپ «ئۇچقۇر ئەجدىھا»نىڭ ھەر خىل مەھسۇلاتلىرىنىڭ مەيدانغا كېلىشىگە ئەگىشىپ ئۇ ھەرقايسى جايلاردىكى مەركىزىي شەھەردىكى، ئىككىنچى ئورۇندىكى مەركىزىي شەھەرلەردىكى گېزىت ـ ژۇرنال، تېلېۋىزور ۋە رادىيو قاتارلىق تەشۋىقات ۋاسىتىلىرىدا ئۇلاپ، يۇقىرى زىچلىقتا ئېلان بېرىپ تۇرغان. 1991 ـ يىلى «ئۇچقۇر ئەجدىھا» ئېلانغا 1 مىليون 200 مىڭ يۈەن چىقىم قىلىپ پايدىنى 4 مىليون يۈەنگە يەتكۈزگەن؛ 1992 ـ يىلى 10 مىليون يۈەن چىقىم قىلىپ پايدىنى 60 مىليون يۈەنگە يەتكۈزگەن؛ 1993 ـ ۋە 1994 ـ يىلى ئۇنىڭ ئېلانغا چىقارغان پۇلى 100مىليون يۈەندىن ئېشىپ كەتكەن.

ئېلان ئۇچۇن قىلىنغان چىقىم بارغانسېرى زورايغانۇ ئۇنۇم بارغانسېرى ئازىيىپ كەتكەن، بۇنىڭدىكى ئەڭ ئاساسلىق سەۋەب جىيالىڭ ۋېينىڭ ئېلانىنىڭ ئۇنۇمىگە ھەددىدىن زىيادە ئىشىنىپ كېتىپ، مەھسۇلاتنى پەن ـ تېخنىكا جەھەتتىن تەرەققىي قىلدۇرۇشقا سەل قارىغانلىقىدىن ئىبارەت. ئەينى يىللىرى جۇڭگونىڭ ساقلىقنى



ساقلاش بۇيۇملىرى ئەمدىلا باشلانغان باسقۇچتا تۇرۇۋاتقان بولغاچقا، كىشىلەرنىڭ تونۇشى مەھسۇلاتنىڭ ئۇقۇم جەھەتتىكى رولى بىلەنلا چەكلىنىپ قالغانىدى، شۇڭا «ھاياتلىقنى ئۇزارتىش سۇيۇقلۇقى»نىڭ سېتىلىش مىقدارىنى كۆپلەپ ئېلان بېرىپ تەشۋىق قىلىش ئارقىلىق داۋاملىق ئاشۇرۇشقا بولاتتى.

لېكىن نەچچە يىل ئۆتكەندىن كېيىن جۇڭگونىڭ ساقلىقنى ساقلاش بۇيۇملىرى كەسىپىي كەسكىن رىقابەت دەۋرىگە كىردى، كىشىلەرنىڭ ساقلىقنى ساقلاش بۇيۇملىرىغا بولغان تونۇشى تېخىمۇ چوڭقۇرلىشىپ، تېخنىكىسى يۇقىرى، ئۇنىڭ ئۈستىگە ھاياتلىقنى ئاسراش ئىقتىدارى بار بولغان ساقلىقنى ساقلاش بۇيۇمى بولغاندىلا پورتمالىنى ئېچىپ، رازىلىق بىلەن ئايماي پۇل خەجلەيدىغان بولۇپ كەتتى. لېكىن «ئۇچقۇر ئەجدىھا»نىڭ بىرنەچچە يىلدىن بۇيان پەن - تېخنىكا جەھەتتىن تەتقىق قىلىش، تەرەققىي قىلدۇرۇشقا سالغان كۈچى كەم بولۇپ قالدى، مەھسۇلاتلىرىنىڭ سۈپىتى ماھىيەت جەھەتتىن ئۆسمىدى، جياڭ ۋېي بولسا يەنە ئېلانىنى ھەممىگە باب كېلىدىغان قۇلۇپ دەپ قاراپ، ئەسلىدىلا تىزىنى باسسا مېزى چىقىپ تۇرۇۋاتقان گۇرۇھىنىڭ مەبلىغىنى ئاستا - ئاستا ئېلاندا خورىتىۋەتتى، «ئۇچقۇر ئەجدىھا»نىڭ مەھسۇلاتلىرى شۇنىڭدىن باشلاپ پەيدىنپەي بازارنىڭ ياقتۇرۇشىدىن قالدى، «ئۇچقۇر ئەجدىھا»نىڭ ئاخىرىدىكى «شۇك»لىقى پەقەت بۇ جەريانىنىڭ يىغىلىپ پارتلىشىدىن ھاسىل بولغان مۇقەررەر نەتىجە، خالاس.

[ئىلھام]

يۇمشاق دېتال سانائىتى يېڭىلىق يارىتىشنى ھەربىر كەتلەندۇرگۈچ كۈچ، ئۆزگىرىشنى ئېنېرگىيە قىلىدىغان سانائەت، مەھسۇلاتلارنىڭ تولىسى ئىشىغا كىرىشتۇرۇلۇپ نەچچە يىلدىن كېيىنلا ۋاقتى ئۆتۈپ كېتىدۇ، شۇنىڭ ئۈچۈن، لايىھەلەش، يېڭىلىق يارىتىش ئارقىلىق مەھسۇلاتنى يېڭىلاشنى ئىلگىرى سۈرگەندىلا مىكرو يۇمشاق دېتال شىركىتىنى يېڭىلمەس ئورۇندا تۇرغۇزغىلى بولىدۇ.

ـ بىل گايتىس



دونالد ژىلتس دوۋگلاس
سۇپەت بىلەن مەبلەغ زەنجىرىنىڭ ئۈزۈلۈشى

[قەھرىمانىنىڭ نامى] دونالد ژىلتس دوۋگلاس
[شانلىق دەۋر]

دونالد ژىلتس دوۋگلاس 1914 ـ يىلى ئامېرىكىنىڭ تەبىئىي پەن ماشىنىسازلىق كەسپىدە ئوقۇپ ئوقۇش پۈتكۈزگەن. كېيىن گرېن ل. مارتىن شىركىتىدە باش ئىنژېنېر بولغان. 1920 ـ يىلى دوۋگلاس گرېن ل. مارتىن شىركىتىدىن چىقىپ داۋس ـ دوۋگلاس شىركىتىنى قۇرغان، بىرىلدىن كېيىن دوۋگلاس شىركەتنىڭ ھەممە پېيىنى سېتىۋالغان ھەمدە شىركەتنىڭ نامىنى دوۋگلاس ئۇچقۇ شىركىتى دەپ ئۆزگەرتكەن. 1924 ـ يىلى ئىنسانىيەت تارىخىدا بىرىنچى قېتىم يەرشارىنى ئايلىنىپ ئۇچۇشنى دوۋگلاس ئۇچقۇ شىركىتىنىڭ ئايروپىلانى ئورۇنلىغان.

بۇ شىركەتنىڭ ئاتاقلىق ئايروپىلانى 3 ـ DC تىپلىق تىرانسپورت ئايروپىلانى بولغان ۋە ئۇمۇ ئۇچۇش تارىخىدىكى ئەڭ مۇھىم تىرانسپورت ئايروپىلانى بولۇپ قالغان. دوۋگلاس ئامېرىكا ئۇچۇن بولۇپمۇ ئامېرىكا دېڭىز ئارمىيەسى ئۇچۇن كۆپلەپ ئايروپىلان ياساپ بەرگەن.

دوۋگلاس شىركىتى ئەمدىلا قۇرۇلغان چاغدا ئامېرىكا دېڭىز ئارمىيەسى ئۇچۇن تورپېدا بومبارداىمانچى ئايروپىلانىنى ياسىغان ئىدى، لېكىن تېزلا مۇشۇنداق ئايروپىلان ئاساسىدا ئۇنىڭ نۇرغۇن ئۆزگەرگەن تۈرلىرىنى، ئېيتايلۇق، كۆزىتىش ئايروپىلانى ۋە سودا تىرانسپورت ئايروپىلانىنى ياساپ چىقتى. شىركەت قۇرۇلۇپ بەش يىلدىن كېيىن دوۋگلاس شىركىتىنىڭ يىللىق ئايروپىلان مەھسۇلات مىقدارى 100 گە يەتتى. دوۋگلاس شىركىتىنىڭ دەسلەپكى خىزمەتچىلىرى ئىچىدە ئېدۋارد خېيمان، جامېس كىند لېبرگېر ۋە يوھان نوۋسلوپ بار ئىدى. 20 ـ ئەسىرنىڭ 20 ـ يىللىرىنىڭ ئاخىرىدا، دوۋگلاس شىركىتى ھەربىي تەرەپنىڭ بازىرىنى مۇۋەپپەقىيەتلىك ھالدا ساقلاپ قېلىش



بىلەنلا قالماي، بەلكى سۇ ئۈستىدىمۇ، قۇرۇقلۇقتىمۇ قوللىنىشقا بولىدىغان ئايروپىلان ياساشنى باشلىۋەتتى. ئۇنىڭدىن كېيىن دوۋگلاس شىركىتى كالىفورنىيە ئىشتاتىنىڭ سان تامونىكا دېگەن يېرىگە كۆچۈپ كەتتى، ئۇنىڭ بۇ يەردىكى ئەسلىھەلىرى شۇ چاغدا پوچتا يوللانمىلىرى يەتكۈزىدىغان خانىزلارنىڭ غالىتەك بىلەن مېڭىپ خەت يەتكۈزۈش دەرىجىسىگە يەتكەن ئىدى. دوۋگلاس يەنە ئىجازەتنامە ئېلىش ئارقىلىق بوئىنىنى لايىھەلەش ئۈچۈن 17 ـ B47ۋە ـ B ياسىدى. دوۋگلاس قاتقىپ چىقىرىۋېتىدىغان ئورۇندۇق، ئاسمان ـ ئاسمان باشقۇرۇلىدىغان سىناردە، ئاسمان ـ يەر باشقۇرۇلىدىغان سىناردە ۋە بومبا تەرەپلەردە ئالدىنقى ئورۇننى ئىگىلەپ كەلدى.

[مەغلۇپ بولۇش]

1967 ـ يىلى، DC_8, DC_9 ۋە A_4 نى ئىشلەپچىقىرىشنى ھەددىدىن ئوشۇق كېڭەيتىۋەتكەنلىكتىن دوۋگلاس شىركىتىنىڭ مەھسۇلاتلىرىنىڭ سۈپىتى بىلەن مەبلەغ زەنجىرىدە مەسىلە تۇغۇلۇپ، ئاخىردا دوۋگلاس شىركىتىنى ماك دونالد ئۇچقۇ شىركىتى بىلەن بىرلەشتۈرۈپ ماك ـ دوۋگلاس بولۇپ كېتىشكە مەجبۇر قىلدى.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

سۈپەت ـ كارخانىنىڭ جېنى، بۇ نۇقتا خۇسۇسىي شىركەتلەرنىڭ ئىگىلىك يارىتىقۇچىلىرى ئۈچۈن ناھايىتى ئېنىق، لېكىن، مەنپەئەتنىڭ تۈرتكىسى، كۆلەم تەسىرىنىڭ رولى ئارقىسىدا، ئىگىلىك يارىتىقۇچىلار مەھسۇلات سۈپىتىنىڭ رول ئويناش كۈچىگە ئاسانراق سەل قاراپ قالىدۇ. كۆپ ھاللاردا سۈپەتنىڭ قىلچىلىك ئۆزگىرىپ كېتىشى پۈتكۈل بازارنىڭ ھەرىكىتىگە تەسىر كۆرسىتىدۇ. مەھسۇلاتلارنىڭ بېسىلىپ قېلىشىنى ئاسانلا كەلتۈرۈپ چىقىرىش بىلەنلا توختاپ قالماستىن مەبلەغ زەنجىرىنىڭ ئۆزۈلۈپ قېلىشىمۇ بۇنداق ئەھۋالدا يۈز بېرىدىغان مۇقەررەر نەتىجە.

ھازىر بىر مۇنچىلىغان خۇسۇسىي شىركەتلەر تەرەققىي تاپقان مەملىكەتلەرنىڭ يۇقىرى سۈپەتلىك مەھسۇلاتلىرىنىڭ رىقابەتلىشىش بېسىمى، مەملىكەت ئىچىدىكى شۇ خىلدىكى مەھسۇلاتلارنىڭ تۆۋەن سەۋىيەسىنىڭ رىقابەت كۈچى، تەرەققىي قىلىۋاتقان مەملىكەتلەرنىڭ



تـۆۋەن تەننەرخىنىـڭ رىقـابەت بېـسىمىدەك ئـۇچ خـىل رىقـابەتكە ئۇچراۋاتىدۇ.

مۇشۇنداق ئۇچ خىل بېسىم ئاستىدا، ئەگەر سۈپەت تايىنىدىغان كۇچ قىلىنىـپ ئۇنىڭغا قارشىلىق كۆرسىتىدىغان كـۇچ قىلىنمىـسا، قىلىدىغان بىردىنبىر ئىش باھانى چۈشـۈرۈش بولـىدۇ، لـېكىن باھـانى چۈشۈرۈشنىڭمۇ ھامـان بىـر چېكى بولـىدۇ، بـۇ چەكـكە يېقىنلىـشىپ قالغاندا ياكى بۇ چەكنى بۆسۈپ تاشلىغاندا شىركەتنىڭ مەۋجۇت بولـۇپ تۇرالـىشى كـىرىزىسقا يۇزلەنگەن بولـىدۇ، شۇنىڭ ئۈچۈن بازار ئىگىلىكىدە پۈت دەسسەپ تۇرۇشنى ئويلىـشىڭىز، مەۋجۇت بولـۇپ تۇرۇشـنى سـۈپەتكە بـاغلاش كېـرەك، بـۇ تەدبىـرلەر ئىچىـدىكى ياخـشى تەدبىـر. ئۇنـداق بولمايـدىكەن، يەنە چۈشـۈرۈلگەن باھـادىمۇ بـازار تەرىپـىدىن شـەپقەت قىلىپ ئولتۇرماي ئىرغىتىپ تاشلىنىسىز.

[ئىلھام]

بـازاردا ھـازىر مەۋجـۇت تاۋارلارنىـڭ سـۈپىتىنى چۈشـۈرۈش بىـلەن باھاسىنى ئۆستۈرۈشنىڭ ئۇنۇمى ئوخشاش، پەقەت سەلبىي جەھەتتىكى تەسىرى تېخىمۇ چوڭراق بولـىدۇ.

ـ ھېنرى فورد

سۈپەت ـ كارخانىنىڭ جېنى. ئەلا سـۈپەتلىك، يـۇقىرى ئۇنۇملـۇك كارخانىلا ھەرقانداق رىقابەت ۋە ئېلىـشىش ئالدىـدا مەڭگـۈ يـېڭىلمەس ئورۇندا تۇرالايدۇ.

ـ بېنتىيەن زۇكېيلاك

ھېنرى فورد
مۇدۇرۇپ كەتكەن ئات يەنە تۇرۇپ كېتىدۇ

[قەھرىمانىنىڭ نامى] ھېنرى فورد

[شانلىق دەۋر]

1863 ـ يىـل 7 ـ ئاينـىڭ 30 ـ كـۈنى، ئامېرىكىنىـڭ جەنـۇب بىلەن شىمال ئۇرۇشى داۋام قىلىۋاتقان چاغدا، ھېنرى فـورد مىچىگـان



ئىشتاتىدىكى بىر دېھقان ئائىلىسىدە دۇنياغا كەلگەن. فورد كىچىكىدىنلا ھەر خىل ماشىنا ـ ئەسلىھەلەر بىلەن ھەپىلىشىشكە ئامراق ئىدى، ھەتتا بالا چېغىدىلا بىر سائەتنى چۈڭۈپ كەينىدىن قوراشتۇرۇپ قويالايتتى. 1903 ـ يىلى فورد دۇنيا بويىچە تۇنجى ئاپتوموبىلنى ياساپ چىقتى ـ دە، شۇنىڭدىن تارتىپ ئۇنىڭ نامى پۈتكۈل دۇنيادا ياڭرىدى. فورد شۇ يىلى فورد ئاپتوموبىل شىركىتىنى قۇرۇپ چىقتى. ئۇنىڭ رەھبەرلىكىدە فورد ئاپتوموبىل شىركىتى شىددەت بىلەن تەرەققي قىلىپ، ئاپتوموبىلچىلىق سانائىتىدە غوجايىنلىق ئورنىنى تىكلىدى، ئۇنىڭ بۇنداق ئورنى ھازىرغىچە داۋام قىلىپ كەلمەكتە، ئۇنىڭ ئۆزىمۇ كىشىلەرنىڭ تارىخي ئەسلەشلىرىدىكى مۇھىم بەلگە بولۇپ كەتتى. 1947 ـ يىل 4 ـ ئايىنىڭ 7 ـ كۈنى سانائەتتىكى مۇڭۇپىقىيەتلىرى ئارقىلىق ئامېرىكا ۋە دۇنيادىكى ھەر قايسى ئەل كىشىلىرىنىڭ تۇرمۇشىنى زور دەرىجىدە ئۆزگەرتىۋەتكەن بۇ كىشى 83 يېشىدا ئالەمدىن ئۆتتى.

[مەغلۇپ بولۇش]

گەرچە ھىنرى فورد كېيىنكى ۋاقىتلاردا شانلىق مۇۋەپپەقىيەتلەرگە ئېرىشكەن بولسىمۇ، لېكىن ئۇنىڭ فورد شىركىتىنىڭ تەرەققىياتى جەريانىدا مۇدۇرۇپ كەتكەن ۋاقىتلىرىمۇ بولغان. بىرىنچى دۇنيا ئۇرۇشى ئاخىرلاشقاندىن كېيىن ئامېرىكا جەمئىيىتىدە ئۆزگىرىش بولدى. بۇ مەزگىلدە ئامېرىكا ناھايىتى ئۇزاق بىر مەزگىل ئىقتىسادي گۈللىنىشنى باشتىن كەچۈردى، ئاھالىنىڭ ئىستېمال خاھىشى كېرەككە كەلسىلا بولدى، دېگەندىن بارلىق تاۋارلارنىڭ ئىچكى ئىقتىدار ـ سۈپىتىگە بارغانسېرى يۇقىرى تەلەپ قويۇشقا تەرەققي قىلدى. بۇ ئىستېمال خاھىشىدىكى بىر خىل كىچىككىنە ئۆزگىرىش ئىدى، شۇڭلاشقا فورد شىركىتى بۇنى ئۆتكۈرلۈك بىلەن ھېس قىلالماي قالدى.

بۇ چاغدا، ئامېرىكا ئىككىنچى بىر ئاساسلىق ئاپتوموبىل ئىشلەيدىغان سودىگەر ـ ئۇنىۋېرسال ئاپتوموبىل شىركىتى پەيدىنپەي تەرەققي قىلىپ كېلىۋاتاتتى، ئۇ ئوخشاش بولمىغان بازارغا، ئوخشاش بولمىغان قاتلامدىكى كىشىلەرنىڭ ئۆزلىرى ياخشى كۆرىدىغان



ئاپتوموبىللارنى تاللىشىغا لايىقلاشتۇرۇش ئۈچۈن مەسئۇلاتلارنىڭ سىستېمىسىنى، تۈرىنى كۆپەيتتى. قېرى فورد ئۇنىۋېرسال ئاپتوموبىل شىركىتىنىڭ رىقابىتىگە نىسبەتەن ئىزچىل كارىكلار بولمىسۇن دېگەندەك پوزىتسىيە تۇتۇپ، خېرىدارلارنىڭ ئاپتوموبىل سېتىۋالغاندا ئالدى بىلەن ئويلىشىدىغىنى باشقا نەرسە ئەمەس، يانچۇقىدىكى پۇل، دەپ ئۆز يولىدا مېڭىۋەردى.

فورد ئاپتوموبىللارنىڭ تەننەرخىنى چۈشۈرۈش ئۈچۈن بىرەر ۋىنتىنى ئازراق ئىشلەتسەملا بولمىدىمۇ، دەپمۇ ئويلىدى! لېكىن جامائەت فوردنىڭ يۈزىگە قارىمىدى، ئۇنىڭ تۆۋەن باھالىق سىياسىتى ئۈنچىۋالا جىق خېرىدارنى جەلپ قىلالمىدى. ئۇنىڭ ئەكسىچە، ئۇنىۋېرسال ئاپتوموبىل شىركىتى ئۆز سىياسىتىدە داۋاملىق چىڭ تۇرۇپ، ئۆز ئاپتوموبىللىرىنىڭ نۇسخىلىرىنى ھەر ئىككى - ئۈچ يىلدا بىر ئۆزگەرتىپ ماڭدى. فوردنىڭ نەزىرىدە بۇ ناتوغرا يول، سانائەتكارلار قوللىنىدىغان ئۇسۇل ئەمەس ئىدى، شۇڭا ئۇ تەرسالىق بىلەن: «بىز مەڭگۈ ئىشلىتىشكە بولىدىغان بىر خىل ئاپتوموبىل ئىشلەشنى، بىزنىڭ بىر مەھسۇلاتىمىزنى سېتىۋالغان كىشىلەرنىڭ يەنە بىر مەھسۇلاتنى سېتىۋېلىشقا مەڭگۈ ئېھتىياجلىق بولماسلىقىنى ئۈمىد قىلىمىز. بىز بۇرۇنقى نۇسخىلارنى ئىشلىتىشتىن ۋاز كېچىدىغان ھەرقانداق ياخشىلاشنى ھەرگىز قىلمايمىز» دېدى.

فوردنىڭ ئەنە شۇنداق قىلىشىنىڭ نەتىجىسى شىركەتنىڭ سېتىش نەتىجىسىنىڭ ئۈزۈكسىز تۆۋەنلىشىدىن ئىبارەت بولدى. 1927 - يىلى شىركەتكە تەۋە 24 زاۋۇت ئىشلەپچىقىرىشنى يېڭىباشتىن ئورۇنلاشتۇرۇش ئۈچۈن ئالتە ئاي تاقالدى. لېكىن زاۋۇتلارنىڭ تاقىلىشى فوردنىڭ ئىشلەپچىقىرىشتىكى ھېچقانداق يېڭىلىق يارىتىشىدىن دېرەك بەرمىدى.

1936 - يىلى ئامېرىكىدىكى ئۈچ چوڭ ئاپتوموبىل شىركىتىدە فورد شىركىتىنىڭ ئاپتوموبىللىرىنىڭ سېتىلىشى بىرىنچىدىن ئۈچىنچىگە چۈشۈپ قالدى.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

فوردنىڭ مەغلۇبىيىتى ئۇنىڭ كىشىلەرنىڭ ئىستېمال



پىسخىكىسىنىڭ ئۆزگىرىشىگە سەل قارىغانلىقىدىن بولغان، 20 ـ ئەسىرنىڭ 20 ـ يىللىرىدىكى ئامېرىكىدا ئاپتوموبىل ئوتتۇرا مۇلۇكدارلار سىنىپىنىڭ زىبۇ ـ زىننەت بۇيۇملىرىدىن كەڭ ئاۋام خەلق ئىستېمال قىلالايدىغان تاۋارغا ئايلىنىپ قالغانىدى. كىشىلەرنىڭ ئاپتوموبىلغا بولغان تەلىپى دەسلەپتىكى قاتناش قوراللىرىدىن ئۆز خاسلىقىنىڭ ئۆزگىرىشىغا بۇرالغان، ھەتتا بەزىلەر: «ئاپتوموبىل ئادەملەرنىڭ ئىككىنچى ئۆيى» دېگەننى ئوتتۇرىغا قويغانىدى. فوردنىڭ تەرسالىق بىلەن بىر تۇتاش شەكىلدە ئاپتوموبىل ئىشلەپچىقىرىشى جەمئىيەت تەرەققىياتى ئېلىپ كەلگەن قاراشنى ئۆزگەرتىشكە ئۇيغۇن كەلمەيدىغان بولغاچقا، ئەلۋەتتە خېرىدارلار تەرىپىدىن رەت قىلىناتتى.

فورد شىركىتىنىڭ ئاپتوموبىل بازىرىدىكى چۈشۈپ قېلىشتەك ئەھۋالىيىتى شۇنى كۆرسەتتىكى، بىر شىركەت دەۋر بىلەن تەڭ ئىلگىرىلەشتەك روھقا ئىگە بولۇشى كېرەك، دەۋر بىلەن تەڭ ئىلگىرىلىگەنىدىلا مەڭگۈ غالىب ئورۇندا تۇرالايدۇ. شۇ سەۋەبتىن خۇسۇسىي شىركەتلەر دەۋرگە ۋە جەمئىيەت تەرەققىياتىغا يېتىشىپ مېڭىشى كېرەك، شۇ چاغدىلا بارغانسېرى كەسكىنلىشىپ كېتىۋاتقان بازار رىقابىتىدە ئۆزىگە تېگىشلىك ئورۇنغا ئىگە بولالايدۇ. بىر خۇسۇسىي شىركەت ئۇچۇن ئېيتقاندا، دەۋر تەرەققىياتىغا ئەگىشىپ مېڭىشتا، نۇقتىلىق ھالدا مۇنداق بىرنەچچە نۇقتا ئۇستىدە ئويلىنىشى كېرەك:

1. جەمئىيەت تەرەققىياتى ۋەزىيىتىدىكى ئۆزگىرىشلەر.

جەمئىيەت مۇھىتى جەھەتتىكى ئۆزگىرىش كىشىلەرنىڭ ئەنئەنىۋى ئادەتلىرىنى، ئىستەكلىرىنى ۋە تۇرمۇش ئادەتلىرىنى بۇزۇپ تاشلاپ، كىشىلەرنىڭ كىيىنىش پاسونلىرىغا، ئىش سىرتىدىكى قىزىقىشلىرىغا، شۇنىڭدەك مەھسۇلات ۋە مۇلازىمەت تەلەپلىرىگە تەسىر كۆرسىتىدۇ.

2. ئىستېمالچىلارنىڭ پىسخىك جەھەتتىكى ئۆزگىرىشلىرى.

مەسىلەن: يۇقىرىدا بايان قىلىپ ئۆتكىنىمىزدەك، 20 ـ ئەسىرنىڭ باشلىرىدىكى ئامېرىكىلىقلارنىڭ ئاپتوموبىل ئىستېمالى جەھەتتىكى پىسخىك ئۆزگىرىشى قاتارلىقلار.

3. ئىشلەپچىقىرىش، سېتىش پائالىيىتىدە خېرىدارلارنىڭ خاسلىق ئېھتىياجىنى ئويلاش كېرەك.



نۇرغۇن خۇسۇسىي شىركەتلەر ئىشلەپچىقىرىش ـ سېتىش ۋاقتىدا بۇ نۇقتىنى چۈشىنەلمەيدۇ، ئۇلار مەھسۇلاتلارنى ئۆز ئويى بويىچىلا ئىشلەيدۇ، نەتىجىدە تاۋار كاساتچىلىق ھالىتىگە چۈشۈپ قالىدۇ.

[ئىلھام]

تەۋەككۇلىسىگە ئىش كۆرۈش ياكى پىلانسىزلارچە باھانى چۈشۈرۈپ بازارغا كاپالەتلىك قىلماقچى بولۇش ئادەمىيلىكنى مەنىستىمەسلىك ئىستىلىدۇر.

ـ ماتسۇشىتا (سۇكشيا شىكجىجۇ)

نېكسۇن لۇكتەيلاك
ئۆيدە ئولتۇرۇپ ئوۋچىلىق قىلىش خىيالى

[قەھرىمانلىك نامى] نېكسۇن لۇكتەيلاك

[شانلىق دەۋر]

نېكسۇن لۇكتەيلاك 1946 ـ يىلى نېكسۇن تىككۇچىلىك شىركىتى قۇرىدۇ. 1947 ـ يىلى لۇكتەيلاك شىركەتنىڭ نامىنى ھازىرغىچە قوللىنىپ كېلىۋاتقان «قۇياش سانائەت شىركىتى» قىلىپ ئۆزگەرتىپ، مەخسۇس ئائىلە چېدىرى قاتارلىق ئازادە پائالىيەت بۇيۇملىرىنى ئىشلەيدىغان شىركەت بولۇپ قالىدۇ. «قۇياش»نىڭ مەھسۇلاتلىرى شەكلى يېڭى، باھاسى ئەرزان بولغانلىقتىن ناھايىتى تېزلا ياپون بازارلىرى تەرىپىدىن ئېتىراپ قىلىنىپ كېتىدۇ ۋە غايەت زور مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشىدۇ.

[مەغلۇپ بولۇش]

نېكسۇن لۇكتەيلاك ئۆزىنىڭ «قۇياش سانائەت شىركىتى»نى قۇرۇپ مۇۋەپپەقىيەت قازانغان تەجرىبىسىگە تايىنىپ يەنە بىرخىل يېڭى مەھسۇلات ئىشلەپچىقىرىدۇ. بۇ مەھسۇلات سۇلياۋدا ئىشلەنگەن بىر خىل ئائىلە سۇ ئۇزۇش كۆلچىكى بولۇپ، يەل بېرىلگەندىن كېيىن بىر كىشىدىرات مېتىر چوڭلۇقتا بولۇپ، يېرىم مېتىر چوڭقۇرلۇقتا سۇ تولدۇرۇلسا، بالىلارنىڭ ئائىلىدە سۇ ئۇزۇپ ئويناشقا باب كېلەتتى ۋە



تۇتۇشۇپ تەڭ ئىلگىرىلىگەندىلا، خېرىدارلارنى ئۇلغايتىش بىلەن بىر ۋاقىتتا ئۆزىمۇ بۇنىڭدىن ئۇزۇكسىز پايدىغا ئېرىشىپ تۇرىدۇ.

ئۆزئارا پايدا يەتكۈزۈش ئۇچۇن خېرىدارلار بىلەن بولغان مۇناسىۋەتنى ياخشى بىر تەرەپ قىلىش كېرەك. يەنى خېرىدارلارنى مۇلازىمەت بىلەن تەمىنلىگەن ۋاقىتتا ئۆزىنىڭ مۇۋاپىق پايدا بوشلۇقىنىمۇ ساقلاپ قېلىشى كېرەك. ئۆز ئارا پايدا يەتكۈزۈشنى ساقلاپ قالغاندا، خېرىدارلارنى سودا بولۇۋاتقان چاغدا ئالدى بىلەن سېنىڭ بىلەن ھەمكارلىشىشنى ئويلايدىغان قىلغىلى، شۇنىڭ بىلەن تېخىمۇ كۆپ پۇرسەتكە ئېرىشكىلى بولىدۇ.

[ئىلھام]

ھەممە سېتىشتىن باشلىنىدۇ، ئەگەر سېتىش بولمىسا، ئامېرىكىنىڭ سودىسى بولمىغان بولاتتى.

ـ توماس ۋاتسون

تىجارەتتە كۆز ئالدىمىزدىكى مەنپەئەتنىلا كۆزدە تۇتساق بولمايدۇ، خۇددى زاۋۇت ئىگىلىرى يېڭى مەھسۇلات ۋە ئاساس پەنلىرى تەتقىقاتىنىڭ مەبلىغىنى ئاشۇرغىنىغا ئوخشاش، كېلەچەكتىكى تەرەققىيات ئۇچۇن سېتىش ساھەسىگىمۇ مەبلەغ سېلىشقا تۇغرا كېلىدۇ.

ـ شېڭتىيەن جاۋخۇ

ئالىك دونگوت

پايدا ئال، ئاچ كۆزلۇك قىلما

[قەھرىمانىنىڭ نامى] ئالىك دونگوت

[شانلىق دەۋر]

ئالىك دونگوت سودىغا نىسبەتەن بىر خىل تەبىئىي قىزغىنلىقى بار ئادەم. 21 ياشقا كىرگەن يىلى تاغىسىدىن پۇل قەرز ئېلىپ ئوقەت قىلىشقا كىرىشكەن. ئۇ نېگىرىيەنىڭ شېكەر كەسپى ياخشى بولۇشتەك پۇرسەتنى تۇتۇۋېلىپ، شۇ يەرنىڭ بايلىقىنى تولۇق قېزىپ، ئېكسپورت



سودىسىنى كېڭەيتىپ، تېزلا مۇئەييەن بايلىققا ئىگە بولغان. شۇنداق قىلىپ ئۇنىڭ سودىسى بارغانسېرى چوڭايغان.

[مەغلۇپ بولۇش]

ئالىك دونگوتنىڭ سودىسى زورايغانسېرى نۇرغۇن چەت ئەللىك سودىگەرلەر قومۇش شېكىرى ئېكسپورت سودىسى توغرىسىدا ئۇنىڭ بىلەن سۆزلەشكىلى كېلىدۇ.

ئالىك دونگوت تېخىمۇ زور پايدا ئالماقچى بولۇپ باھانى خالىغانچە ئۆستۈرىدۇ. لېكىن ئويلىغىنىڭ ئەكسىچە، ئۇنىڭ بىلەن ھەمكارلىشىدىغان بىرمۇ سودىگەر چىقمايدۇ، ئۇ ئېكسپورت باھاسىنى ئۆستۈرۈۋەتكەندىن كېيىن چەت ئەللەردىكى بازىرى تېز تارىيىپ كېتىدۇ - دە، شىركىتىمۇ ۋەيران بولۇش گىردابىغا بېرىپ قالىدۇ.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

ئەمەلىيەتتە، تىجارەت قىلىش ئالدى - ساتتى جەريانىدىن ئىبارەت، بۇنىڭ ئىچىدىكى باھا پەرقى ئومۇمىي پايدىدىن ئىبارەت. باھا تۆۋەن بەلگىلىنىپ قالسا، ئالدىراش بولۇپ كېتىدىغان گەپ، ئاخىرىدا ئومۇمىي ھېساب قىلىنسا، شۇنچە جاپا چېكىپ ئالدىراش ئۆتكەن بولىدۇ - يۇ پايدا چىقمايدۇ، پايدا ئالالمايدۇ، كارخانىنىڭ مەۋجۇت بولۇپ تۇرۇشىدىن ئېغىز ئاچقىلى بولماي قالىدۇ.

باھا يۇقىرى بەلگىلىنىپ قالسا، خەقنى قورقىتىپ قاچۇرۇۋېتىش كېلىپچىقىدۇ. شۇنچە ياخشى پايدا، شۇنچە ياخشى ھېسابات بولسىمۇ مال سېتىلمىغانلىقتىن پايدا گەۋدىلەنمەيدۇ - دە، ھەممە نۆلگە تەڭ بولۇپ قالىدۇ. ئامباردىكى ئېشىندى مەبلەغنى بېسىپ قويىدۇ، سودا دېگەن مۇشۇنداق بولىدۇ: پايدا ئالمىغان ئىكەنسەن، زىيان تارتقىنىڭ! سودانىڭ قاملاشمىسا، يەنە تېخى باشقىلار بىلەن ئالاقە قىلىدىغان پۇرسەتنىمۇ كېمەيتىۋەتكەن بولىسەن.

كەڭ كۆلەمدە تىجارەت قىلىش، ئاز پايدا ئېلىپ كۆپ سېتىش ۋېنجۇلۇقلارنىڭ سودا قانۇنىدا «مەخپىي قورال» ئەمەس، لېكىن ئەڭ كۈچلۈك قورال. ۋېنجۇدا ئەڭ دەسلەپ ئېچىلغان 10 چوڭ مەخسۇس بازارنىڭ ھەممىسى باھاسىنىڭ ئەرزانلىقى بىلەن شەكىللەنگەن.

«چاۋشاڭ»مۇ ئاز پايدا ئېلىپ كۆپ سېتىشتىن ئىبارەت بۇ سودا



قىلىش ئەنئەنىسىنى ئەڭ يۇقىرى چەككىچە جارى قىلدۇرغان. «چاۋشاڭ» ئازراقلا پايدا بولسا مالنى قولدىن چىقىراتتى، ئۇلار نەق پۇلنىڭ ئوبوروت بولۇپ تۇرۇشىغا ئەھمىيەت بېرەتتى. ئۇلارنىڭ 100 يۈەنگە نېسى ساتقاندىن 50 يۈەنگە نەق ساتقان ياخشى دېگەن گېپى بار، ئۇ ئەنە شۇ مەنىدىكى گەپ. ئاز پايدا ئېلىپ كۆپ سېتىش دېگەن شۇنچە ئاددىي ھەقىقەت بولسىمۇ، لېكىن ئالماق دونگوت بۇ ھەقىقەتنى چۈشەنمىگەن، نەتىجىدە زور زىيانغا ئۇچرىغان.

[ئىلھام]

دائىم قانداق قىلىپ بىر قەدەم ئالغا ئىلگىرىلەشنى ئويلاپ تۇرۇش كېرەك، بۇنداق ئوي توختاپ قالسا، ئۇ سېنىڭ چېكىنگەنلىكىڭگە ۋەكىللىك قىلىدۇ.

– يېسۇن دېچى

يامان خەۋەرگە يولۇققاندا تىرىشىپ يەتكۈزۈپ يۇقىرىنى خەۋەردار قىلىش كېرەك.

– گۇەن بىرۇي

كروس پالاۋانا
بىر تاۋاق ئاشتىن كېچىپ 10 مو ئېتىزغا ئىگە بولۇش

[قەھرىمانىنىڭ نامى] كروس پالاۋانا

[شانلىق دەۋر]

كروس پالاۋانا ھىندىستان قان زەردابى تەتقىقات ئورنى چەكلىك شىركىتىنىڭ ھازىرقى رەئىسى بولۇپ، ئۇنىڭ شىركىتى ئىشلەپچىقارغان مەھسۇلات پۈتۈن يەر شارىدىكى 138 دۆلەت ۋە رايونغا ئېكسپورت قىلىنىدۇ.

[مەغلۇپ بولۇش]

كروس پالاۋانىنىڭ دەسلەپتىكى چاغلاردىكى ئىگىلىك يارىتىشتا بېسىپ ئۆتكەن يولى ناھايىتى مۇشكۈل بولغان. كروس پالاۋانا دەسلەپتە تېتانۇس توكسىنى ئىشلەپچىقىرىدىغان بىر كىچىك دورا زاۋۇتى ئاچقان.



لېكىن ئۇنىڭ زاۋۇتىدا ئىشلەپچىقىرىلغان مەھسۇلات سېتىلماي قالغان، ئۇنى بازار زادىلا قوبۇل قىلمىغان، بۇ ھال كىرىس پالاۋانىنى بەك غەمدە قالدۇرغان. ئاخىرىدا دورا زاۋۇتى تاقىلىشقا يۈز تۇتقاندا، ئۇ باشقا تۈردىكى دورىلارنى ئىشلەپچىقىرىشقا بۇرۇلۇشقا مەجبۇر بولغان.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

كرۇس پالاۋانا شۇنىڭ ئۈچۈن بازار يارىتالماي قالغانكى، ئۇنىڭ مەھسۇلاتىنىڭ باھاسى ئاساسەن بازاردىكى شۇ خىل مەھسۇلاتنىڭ باھاسى بىلەن بىردەك بولۇپ قالغان، ئۇنىڭ مەغلۇبىيىتى بازارنىڭ باشلىنىش مەزگىلىدىكى ۋاقىتىدا باھا ئەۋزەللىكى ئىستراتېگىيەسىنى قوللانمىغانلىقىدا بولغان.

بازارنىڭ باشلىنىش مەزگىلى يېڭى مەھسۇلات تۇنجى قېتىم بازاردا ئادەتتىكىدەك سېتىلغان ۋاقىتتىن باشلىنىدۇ. يېڭى مەھسۇلات بازارنىڭ باشلىنىش مەزگىلىگە كىرىشتىن ئاۋۋال ئېچىش، تەتقىق قىلىپ ئىشلەپچىقىرىش، سىناق تەرىقىسىدە سېتىشتەك جەريانلارنى بېسىپ ئۆتۈشكە تۇغرا كېلىدۇ. يېڭى مەھسۇلات بازارغا كىرىپ، بازارنىڭ باشلىنىش مەزگىلىگە كىرگەندە، خېرىدارلار بۇ مەھسۇلاتنى تېخى چۈشەنمىگەن بولىدۇ، يېڭىلىقنى قوغلىشىدىغان ئاز ساندىكى خېرىدارلارلا سېتىۋېلىشى مۇمكىن، شۇڭا سېتىلغىنى ناھايىتى ئاز بولىدۇ. سېتىش يوللىرىنى كېڭەيتىش ئۈچۈن، كۆپلەپ سودىنى ئىلگىرى سۈرۈش پۇلىنى خەجلەشكە تۇغرا كېلىدۇ. بۇ باسقۇچتا، تېخنىكا جەھەتتىكى سەۋەبلەر تۈپەيلىدىن مەھسۇلاتلارنى زور مىقداردا ئىشلەپچىقىرىشقا بولمايدۇ، شۇ سەۋەبتىن تەننەرخى يۇقىرى، سېتىلىش مىقدارىنىڭ ئۆسۈشى ئاستا بولۇپ، كارخانا پايدا ئالالمايلا قالماستىن ئەكسىچە زىيان تارتىشى مۇمكىن. بازارنىڭ باشلىنىش مەزگىلىدىكى مەھسۇلاتلارنىڭ بازاردىكى ئالاھىدىلىكى: مەھسۇلاتلارنىڭ سېتىلىش مىقدارى ئاز بولۇش، سودىنى ئىلگىرى سۈرۈش پۇلى يۇقىرى بولۇش، ئىشلەپچىقىرىش تەننەرخى يۇقىرى بولۇش، پايدا كۆپ ھاللاردا تۆۋەن بولۇش ھەتتا مەنپىي قىممەتتە بولۇشتىن ئىبارەت.

1. مېيىنى سۈزۈۋېلىپ باھا قويۇش ئۇسۇلى.

يېڭى مەھسۇلات بازارغا سېلىنغان دەسلەپتىكى ۋاقىتلاردا باھانى



يۇقىرىراق بەلگىلەپ، قىسقا مۇددەت ئىچىدە جىق پايدا ئېلىپ، سېلىنغان مەبلەغنى تېزراق قايتۇرۇۋېلىش. خۇددى سۈتنىڭ قايمىقىنى ئېلىۋالغاندەك. بۇنداق ئۇسۇل پايدىدىن مەخسۇس پايدىلىنىشنى قوغدايدىغان يېڭى مەھسۇلاتقا باها قويۇشقا ئالاھىدە باب كېلىدۇ.

مېيىنى سۈزۈۋېلىپ باها قويۇش ئۇسۇلى ئېھتىياجدىكى ئېلاستىكلىق كىچىكرەك بولغان ئىنچىكە بۆلۈنگەن بازارغا باب كېلىدۇ، ئۇنىڭ مۇنداق ئارتۇقچىلىقلىرى بار.

(1) يېڭى مەھسۇلاتلار بازارغا كىرگەندە خېرىدارلارنىڭ ئۇ توغرۇلۇق ئەقلىي تونۇشى بولمايدۇ، شۇڭا يۇقىرىراق باها قويغاندا ئەتىۋارنى ئۆستۈرۈپ، خېرىدارلارنىڭ يېڭىسىغا ئىنتىلىش پىسخىكىسىغا ئۇيغۇنلىشىپ، بازانى ئېچىشقا يارەم بەرگىلى بولىدۇ.

(2) تەشەببۇسكارلىق چوڭ بولىدۇ، مەھسۇلات پىشىپ يېتىلگەن مەزگىلگە كىرگەندىن كېيىن باھانى باسقۇچلارغا بۆلۈپ پەيدىنپەي چۈشۈرۈش يولى بىلەن يېڭى سېتىۋالغۇچىلارنى جەلپ قىلىشقا پايدىلىق.

(3) باها يۇقىرى بولسا، ئېھتىياجنىڭ ھەددىدىن زىيادە تېز ئېشىپ كېتىشىنى چەكلەش ئارقىلىق ئۇنى ئىشلەپچىقىرىش ئىقتىدارىغا ماسلاشتۇرغىلى بولىدۇ.

كەمچىلىكى: گەرچە ئالدىغان پايدا زور بولسىمۇ، لېكىن بازارنى كېڭەيتىشكە پايدىسىز ھەمدە تېزلا رىقابەتچىنى پەيدا قىلىپ، باھانى چۈشۈرۈشكە مەجبۇر قىلىدۇ، گۇللىنىش ۋاقتى ئۇزاققا بارمايدۇ.

2. سىڭدۈرۈپ باها قويۇش ئۇسۇلى.

يېڭى مەھسۇلاتنى بازارغا سالغاندا، باھانى مۇمكىنقەدەر تۆۋەنرەك قويۇش، بۇنىڭدىن مەقسەت ئەڭ يۇقىرى سېتىش مىقدارىغا ۋە ئەڭ زور بازار ئىگىلەش نىسبىتىگە ئېرىشىش. بۇنداق ئۇسۇل كۆرۈنەرلىك ئالاھىدىلىكى بولمىغان مەھسۇلاتلارغا باب كېلىدۇ.

كارخانا ئۆچۈن ئېيتقاندا، مەيلى مېيىنى سۈزۈۋېلىپ باها قويۇش بولسۇن ۋە ياكى سىڭدۈرۈپ باها قويۇش بولسۇن، بازار ئېھتىياجى، رىقابەت، تەمىنلەش، بازارنىڭ يوشۇرۇن كۈچى، باھادىكى ئېلاستىكلىق،



مەھسۇلاتلارنىڭ خۇسۇسىيىتى، كارخانىنىڭ تەرەققىيات ئىستراتېگىيەسى قاتارلىق ئامىللارنى ئۇنىۋېرسال ئويلىنىش كېرەك.

[ئىلھام]

مېنىڭ نەزەردە تۇتىدىغىنىم ناھايىتى ئاددىي: ئىقتىسادىي پائالىيەت مەۋجۇت ھەرقانداق بىر ساھەدە رىقابەت مونوپول قىلىۋېلىشتىن كۆپرەك ئالقىشقا ئېرىشىدۇ.

— روبېرت مۇردوك

سۇ شۇيمىڭ
دەرۋازىغا قارىماي ھارۋا ياسىغانلىق — ئىشىك تاقالدى ئىش پۇتتى دېگەنلىك

[قەھرىمانىنىڭ نامى] سۇ شۇيمىڭ

[شانلىق دەۋر]

سۇ شۇيمىڭ بانگكوكتىكى تاڭرىن كوچىسىدا تۇغۇلغان. ئائىلە ئىقتىسادى ياخشى بولمىغاچقا، ئائىلىسىنى دەپ 15 يېشىدىن باشلاپ ئىشلەمچىلىك قىلىشقا كىرىشكەن. سۇ شۇيمىڭ تىرىشچان، ئۆگىنىشكە ئامراق بولغاچقا، ناھايىتى قىسقا ۋاقىت ئىچىدىلا مول سودا - تىجارەت تەجرىبىلىرىنى ئۆگىنىۋالغان. ئازراق پۇل يىغقاندىن كېيىن ئۇزۇن ئۆتمەيلا بىر يېڭى يول تۇتماقچى بولغان، سۇ شۇيمىڭ 1960 - يىلى باردى - يوق ئازراق مەبلىغى بىلەن بىر ھاراق زاۋۇتى ئاچقان.

[مەغلۇپ بولۇش]

سۇ شۇيمىڭنىڭ ھاراق زاۋۇتى ئۆزىنىڭ ئويلىغىنىدىن زور دەرىجىدە باشقىچە بولۇپ، ھاراق ئالمىز دەپ ئۇنىڭ زاۋۇتىغا كېلىدىغانلار ئاساسەن چىقمىغان. سۇ شۇيمىڭ ھاراق زاۋۇتىنىڭ ئوقتىنى ئاران ساقلاپ قالغانۇ ئۆزى تېتىپ كۆرسە شۇنچە مەززىلىك تۇيۇلىدىغان ياخشى ھاراقنىڭ نېمە ئۈچۈن سېتىلمايۋاتقانلىقىنى بىلەلمىگەن.



[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

سۇ شۇيمىڭ ھاراق زاۋۇتى ئاچقانۇ چىقارغان ھاۋانى ئىستېمالچىلارنىڭ ئاغزىغا تېتىمىغان، ئۇنىڭ ئۈستىگە بازار ئۈستىدە تەكشۈرۈپ تەتقىق قىلمىغان، خېرىدارلاردىن ئۆزىنىڭ ھاۋانىڭ كەمچىلىكىنى سورىمىغان، شۇ سەۋەبتىن ئوقتى مەغلۇپ بولغان. ئىگىلىك ياراتقۇچىلار چوقۇم شۇنى بىلىشى كېرەككى، خېرىدارلارنىڭ تەلىپى سىزنىڭ پايدا كۆرۈشىڭىزنىڭ يولى، خېرىدارلارنىڭ بارلىق تەلىپىنى قاندۇرغاندىلا تاۋىرىڭىز سېتىلىدىغان يول تاپالايدۇ، كارخانىڭىز پايدىغا ئېرىشەلەيدۇ.

«خېرىدار ھەممىدىن ئەلا» دېگەن بۇ قائىدە خېرىدارغا ئېرىشىدىغان، بازارنى ئىگىلەيدىغان ئەڭگۈشتەر.

نۇرغۇن خەلقئارالىق چوڭ شىركەتلەرنىڭ سېتىش تۇرى كۆپ بولسىمۇ، لېكىن خېرىدارلارنىڭ پىكرى ئەكس ئەتتۈرۈلىدىغان يولى كۆپ ئەمەس، خېرىدارلارنىڭ پىكرى كۆپ ھاللاردا يۇقىرى قاتلامدىكى ئاساسلىق باشقۇرغۇچىلارغا يېتىپ بارالمايدۇ، شۇنىڭ ئۈچۈن كۆپ ھاللاردا بەزى ناھايىتى مۇھىم يوشۇرۇن پۇرسەتلەردىن ئايرىلىپ قالىدۇ. بۇنىڭ ئەكسىچە، بەزى خۇسۇسىي شىركەتلەر ئۆزىنىڭ ناچار تەرەپلىرى بىلەن ياخشى تەرەپلىرىنى بىلگەنلىكتىن خېرىدارلارنىڭ پىكىرلىرىنى كەمتەرلىك بىلەن قوبۇل قىلىدىغان سەممىي پوزىتسىيەدە بولىدۇ ھەم ۋاقتىدا ئىنكاس قايتۇرىدۇ ھەمدە ھەردائىم خېرىدارلارنى ئۆزىنىڭ «خۇدا»سى قىلىدۇ، شۇ سەۋەبتىن كۆپ ھاللاردا ياخشى ئىناۋەتكە ۋە خېرىدارلار توپىغا ئىگە بولىدۇ.

«خېرىدارلار ھەممىدىن ئەلا» دەپ قاراش خۇسۇسىي شىركەتلەرنىڭ غەلىبە قازىنىشىدىكى مۇھىم ئامىل.

شاڭخەيدە دامكرات ئىشلەپچىقىرىشنى ئاساس قىلىدىغان بىر خۇسۇسىي شىركەت بولۇپ، مەھسۇلاتلىرى ئاساسلىقى ئامېرىكىغا سېتىلىدۇ. ئۇلارنىڭ مەھسۇلاتلىرى ئەسلىدە ياپونىيەنىڭ ئۆلچىمى بويىچە ئىشلەنگەن بولۇپ، بىخەتەرلىكىدە، سۈپىتىدە مەسىلە يوق ئىدى، يەنە كېلىپ ئېكسپورت قىلىنىپ كېلىۋاتقىلى كۆپ يىللار



بولغان ئىدى. لېكىن ئامېرىكىلىق سودىگەرلەر ئامېرىكىلىقلارنىڭ مەھسۇلاتقا نىسبەتەن بىخەتەرلىك تۇيغۇسىنى ئاشۇرۇش ئۈچۈن مەھسۇلات ئامېرىكىنىڭ ئۆلچىمى بويىچە ئىشلەپچىقىرىلسا دېگەن ئۇمىدىنى ئوتتۇرىغا قويغاندىن كېيىن زاۋۇت دەرھال ئادەم تەشكىللەپ يېڭىباشتىن لايىھەلەپ چىقتى. شۇنىڭدىن كېيىن ئامېرىكا تەرەپ يەنە مەھسۇلاتنىڭ ساپ ئېغىرلىقى ئەڭ ياخشىسى يەتتە قاداقتىن ئېشىپ كەتمەسە دەپ ئوتتۇرىغا قويغاندا ئۇلار بۇ ئىنتايىن ياخشى پۇرسەت ئىكەن دەپ قارىدى، چۈنكى يەتتە قاداقتىن تۆۋەن نەرسىنى ئامېرىكىدا پوچتا ئارقىلىق سېتىۋالغىلى بولاتتى، شۇنىڭ بىلەن ئۇلار يەنە ۋاقتىدا ئىنكاس قايتۇرۇۋېدى، خېرىدارلار بەكمۇ مەمنۇن بولدى. شۇ سەۋەبتىن زاكاس مىقدارىمۇ زور دەرىجىدە ئاشتى، مەھسۇلات ئامېرىكىنىڭ پوچتا ئارقىلىق سېتىۋېلىش بازىرىغا ئوڭۇشلۇق كىرىپ، يىللىق پېرىۋوتنى 20 مىليون ئامېرىكا دوللىرىدىن كۆپرەككە يەتكۈزدى.

دىققەت قىلىشقا تېگىشلىك ئىش شۇكى، «خېرىدارلار ھەممىدىن ئەلا»نى مۇزاكىرە قىلىش ۋاقتىدا، بىرمۇنچە كىشىلەر، كۆپ ھاللاردا، «خېرىدارلار ھەممىدىن ئەلا» دېگەن سۆز خېرىدارلارنىڭ تەلىپىنىڭ مۇۋاپىق ياكى مۇۋاپىق ئەمەسلىكىگە قارىماي ھەممە تەلىپىنى قاندۇرۇش دەپ خاتا چۈشىنىپ قالىدۇ. ئەمەلىيەتتە، كۆپ ۋاقىتلاردا خېرىدارلارنىڭ ئۆزىمۇ ئۆزىنىڭ ئېھتىياجىنىڭ زادى نېمە ئىكەنلىكىنى ئېنىق بىلمەيدۇ. ئەگەر خېرىدارلارنىڭ چوڭقۇر ئويلانمىغان ۋە تەھلىل قىلىنمىغان ئېھتىياجى قاندۇرۇۋېرىلىدىغان بولسا، ئاخىرىغا بارغاندا، ئۇلارنىڭ ھەقىقىي ئېھتىياجىنى قاندۇرغىلى بولمايلا قالماستىن بەلكى خېرىدارلارغىمۇ، ئۆزىمىزگىمۇ نۇرغۇن ئاۋارىچىلىكلارنىمۇ كەلتۈرۈپ قويىمىز.

[ئىلھام]

زور تەرەققىياتقا ئېرىشىشنى ئويلىساق، چوقۇم ئاممىۋى بازارنى ئېچىشىمىز لازىم.

— ھېنرى فورد



نەشرى بىن خىم
ئۆزىنى بىلىش، ئۆزگىنىمۇ بىلىش، بازارنى بىلمەسلىك

[قەھرىمانىنىڭ نامى] نەشرى بىن خىم

[شانلىق دەۋر]

نەشرى بىن خىم ئاكىسى بىلەن كارخانا بەلگىسىنى ئىلگىرى سۈرۈپ سېتىشنى ئاساسىي كەسىپ قىلغان D.Enterprises دېگەن بىر شىركەتنى قۇرۇپ چىقىدۇ، بىر قېتىم گولف توپ ئويناۋاتقاندا بىن خىمنىڭ دوستى ئۇنىڭدىن نېمىشقا سودىنى ئىلگىرى سۈرۈشتە قوللىنىدىغان مائۇس تەگلىكى ئىشلىمەيسەن دەپ سورايدۇ، بىن خىم بۇ سودا پۈرسىتىنى چىڭ تۇتۇپ، قىسقا مۇددەت تەتقىق قىلىش ۋە تەرەققىي قىلدۇرۇش ئارقىلىق مائۇس تەگلىكى ئىشلەيدىغان بىر بېكەت شەكىللىك دۇكان بولۇپ قالىدۇ ۋە زور مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشىدۇ.

[مەغلۇپ بولۇش]

مائۇس تەگلىكى سودىسى قىزىپ كەتكەن پەيتتە، بىن خىم تاپقان پۇلىنى ئېتىلبىن مەھسۇلاتلىرىنى ئىشلەپچىقىرىشقا سالىدۇ، لېكىن بۇ سودا بارغانسېرى يامانلىشىپ، ئەسلىدە ناھايىتى ياخشى ئېقىۋاتقان مائۇس تەگلىكى تىجارىتى مەبلەغ كەملىكى سەۋەبىدىن قىيىن ئەھۋالغا چۈشۈپ قالىدۇ.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

نەشرى بىن خىمنىڭ ئىگىلىك يارىتىش قىزغىنلىقى، شىركەتنى كۈچەيتىش، زورايتىش ئىرادىسى بار ئىدى. شۇ سەۋەبتىن ئۇزۇكسىز تۇرده يېڭى تۇرلەرنى ئېچىپ، يېڭى تۇرلەرنى ئېچىشقا كۆپلەپ زېھىن ۋە مالىيە كۈچى سېلىپ، ئەسلىدە پايدىسى ناھايىتى ياخشى بولۇۋاتقان تۇرلەرنى بىر چەتكە قايرىپ قويىدى. ئۇنىڭ مەغلۇبىيىتى ئىگىلىك يارىتىش قىزغىنلىقى تەرىپىدىن كاللىسىنىڭ ئىلەشتۇرۇۋېتىلگەنلىكىدىن، بازار ئۇستىدە تولۇق تەكشۈرۈپ تەتقىق قىلمايلا مەبلەغ سېلىپ، چەكلىك مەبلىغىنى يېڭى تۇرلەرگە سېلىپ، ناھايىتى مۇۋەپپەقىيەتلىك بولغان



كونا تۈرلەرگە مەبلەغ سېلىشقا سەل قاراپ، كونا خېرىدارلىرىنى قاچۇرۇپ قويۇپ، باشقا رىقابەتچىلىرىنىڭ پايدىلىنىپ كېتىشىگە پۈرسەت بېرىپ قويغانلىقىدىن بولدى. كارخانا مەۋجۇت بولۇپ تۇرۇش ئۈچۈن ئۈزۈكسىز تۈرده يېڭى مەھسۇلاتلارنى تەرەققىي قىلدۇرۇشى، يېڭى مەھسۇلاتقا تۇتۇش قىلىشى لازىم، بۇ شىركەتتىن ئالدىنقى شەرت تەييارلىقىنى ياخشى ئىشلەشنى تەلەپ قىلىدۇ.

ئالدى بىلەن، بازار ئۇستىده تەكشۈرۈپ تەتقىق قىلىپ، بۇ مەھسۇلاتنىڭ بازارغا سالغاندىن كېيىنكى ئىستىقبالى ۋە رىقابەت ۋەزىيىتىنى تەھلىل قىلىش كېرەك.

ئاندىن قالسا، ئۆزىمىزنىڭ ئەمەلىي كۈچىمىزنى ۋە ئۇستۇنلۇكىمىزنىڭ قەيەرده ئىكەنلىكىنى تونۇپ يېتىشىمىز كېرەك. تۈرلەرگە مەبلەغ سېلىشتىن ئىلگىرى، دىققىتىمىزنى يۆتكىگەن چاغدا رىقابەتچىلىرىمىزگە پۈرسەت بېرىپ قويۇپ ئۆزىمىزنىڭ پاسسىپ ئورۇنغا چۈشۈپ قېلىشىمىزدىن ساقلىنىش ئۈچۈن ئۆز ئەۋزەللىكىمىزنى ئوبدانراق پۈختىلىۋېلىشىمىزغا كاپالەتلىك قىلىشىمىز لازىم.

[ئىلهام]

بىزده يېتەرلىك سەۋرچانلىق بولۇشى كېرەك، ئالغا بېسىش توغرا هەل قىلغۇچ تەدبىر كۆرۈشتىن كېلىدۇ.

ـ بېل گايتس

هەرقانداق ئەهۋال مېنى ئىقتىدار دائىرەمنىڭ سىرتىدا مەبلەغ سېلىشقا مەجبۇرلىيالمايدۇ.

ـ ۋارىن بوففېت

كېللېي بورتىي
ئىلگىرى سۈرۈپ سېتىشتا پايدىنىڭ ئاز بولۇشى

[قەھرىمانىنىڭ نامى] كېللېي بورتىي

[شانلىق دەۋر]

كېللېي بورتىي خېلى بۇرۇنلا ئىگىلىك ياراتقان هەمدە 1999 ـ



يىلى بوكىت پىۋا شىركىتىنى قۇرغان، كېللېپىنىڭ ھارماي - تالماي تىرىشچانلىق كۆرسىتىشى ئارقىسىدا شىركەت ساغلام، تېز ئۆسۈش ۋە كېڭىيىش مەزگىلىدە تۇرغانىدا يىللىق سېتىلىش سوممىسىنىڭ ئۆسۈش سۈرئىتى 10%تىن يۇقىرى بولۇشتەك ھالەتنى ساقلاپ قالغان.

[مەغلۇپ بولۇش]

بوكىت پىۋا شىركىتى ئۆزىنىڭ دەسلەپكى تەرەققىيات مەزگىلىدە ئۆز دەرىجىسىنى ياراتماقچى بولغان. شۇ يەردىكى بىر ئېلان شىركىتىنىڭ پىلانلىشى ئارقىسىدا شىركەت شۇ يىلىدىكى پىۋا بايرىمىدا ئىلگىرى سۈرۈپ سېتىش بىلەن كەڭ شۇغۇللانغان. لېكىن بازاردا سېتىشنىڭ تۆپ قانۇنىغا خىلاپلىق قىلغانلىقتىن سالغان ئىككى مىليون ئامېرىكا دوللىرىدىن كۆپرەك مەبلىغى ھېسابىغا نەچچە ئون مىڭ ئامېرىكا دوللىرىلىق سوممىغا ئېرىشىپ ئوبوروت قىيىنچىلىقىنى كەلتۈرۈپ چىقىرىپ، ئاساسىي تىجارەت سوممىسىغا كاپالەتلىك قىلالماي، مەھسۇلات كۆپ مىقدارىدا بېسىلىپ قېلىپ، ئەسلىدە جۇش ئۇرۇپ تەرەققىي قىلىۋاتقان كارخانىنى ئەنە شۇنىڭدىن ئېتىبارەن قىيىن ھالەتكە چۈشۈرۈپ قويغان.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

مۇشۇنداق ئەھۋال ئالدىدا، كېللېپي بورتىبى ئىككى سودا شىركەتنى بۇ مەھسۇلاتقا ئېلىپ كىرىپ، كۈچلۈك سودا تورىنىڭ ئەۋزەللىكىنى جارى قىلدۇرۇپ، ئاۋانس پۇل شەكلى بىلەن مەھسۇلاتنى مۇددەتكە، تۇركۈمگە بۆلۈپ بازارغا سېلىپ، پىۋا شىركىتىنى ئالدى بىلەن نەپەس ئېلىۋېلىش ئىمكانىيىتىگە ئىگە قىلغان. كېللېپي بورتىبى ئاخىر: كۈچلۈك سودا تورى بولمىغاندا، ئېلانغا ھەرقانچە جىق مەبلەغ سېلىنسىمۇ كېرەككە كەلمەيدىكەن، دېگەن بىر ھەقىقەتنى چۈشەنگەن.

ئىگىلىك ياراتقۇچى سودا گۇرۇھ شىركەتلىرىنىڭ ئاۋۋالقى يەككە سودا شىركىتىنىڭ ھەرىكىتىدىن پەرقى بارلىقىنى چۈشىنىشى كېرەك، ئۇنىڭ پەرقى تۆۋەندىكى بىرنەچچە نۇقتىدا:

1. گۇرۇھ ھەرىكىتى شەكلىدە ئوتتۇرىغا چىققاندىن كېيىن، ئومۇمەن گۇرۇھ تەرىپىدىن ماقۇل كۆرۈلگەن مەھسۇلاتلارنىڭ ھەممىسى باش ۋاكالەتچى ئۇسۇلىدا ئېلىپ بېرىلىدۇ. بۇنداقتا زاۋۇتنىڭ ئەڭ تۆۋەن



باھاسى بويىچە ئالىدۇ ھەمدە ھەربىر ئەزا شىركەتنىڭ شۇ مەھسۇلاتقا شۇ يەردە باش ۋاكالەتچىلىك ھوقۇقى بولىدۇ، تارقاق تىجارەت قىلىدىغان سودىگەرلەرنىڭ بۇنى قىلىپ كېتىشى ناھايىتى تەس؛

2. ئەزا شىركەتلەر ئوتتۇرىسىدا، ھەرقايسىسىنىڭ ئۆزى تۇرۇۋاتقان جايدىكى ئىستېمال ئالاھىدىلىكىگە ئاساسەن تۆلەم سودىسىنى قانات يايدۇرۇشىغا ياكى تاۋارنى تەڭشىشىگە بولىدۇ.

3. ئەزا شىركەتلەرنىڭ ھەممىسى ساتقان مەھسۇلاتلاردا گۇرۇھ باش بۆلۈمى بىلەن زاۋۇت بىرلىكتە تۇزۇپ چىققان ئومۇمىي تىجارەت لايىھەسى بولىدۇ، بۇنى ئىلگىرى قىلىش مۇمكىن ئەمەس ئىدى.

[ئىلھام]

مېنىڭچە، ھەرقانداق بىر خىل بۆلۈپ سېتىش ئىستراتېگىيەسىنىڭ پۈتكۈل بازارنى قاپلاپ كېتىشى مۇمكىن ئەمەس. بۈگۈن، يەر شارى بويىچە PC بازارلىرىدا بىۋاستە سېتىش تەخمىنەن 20% نى ئىگىلەيدۇ. مېنى بەك قىزىقتۇرىدىغىنى بولسا، تەرەققىيات ۋەزىيىتىنىڭ بىزگە بارغانسېرى پايدىلىق بولۇۋاتقانلىقى، بارلىق تەكشۈرۈشلەر شۇنى كۆرسەتتىكى، كەلگۈسىدىكى خېرىدارلار بارغانسېرى بىۋاستە سېتىۋېلىشقا ئامراق بولۇپ كېتىدۇ، يەنە كېلىپ بىۋاستە سېتىۋېلىش خېرىدارلارنى تېخىمۇ يۇقىرى رازىمەنلىك بىلەن تەمىن ئېتىدۇ.

ـ مايكول دېل

ئېنگېۋېر كانپوراد
«بۆسۈپ چىقىش» ئەمەلىيەتتە ناھايىتى ئاددىي

[قەھرىمانىنىڭ نامى] ئېنگېۋېر كانپوراد

[شانلىق دەۋر]

ئېنگېۋېر كانپورادنىڭ كىچىك ۋاقتىدا كىيىم ـ كېچەك، يېمەك ـ ئىچمەكتىن غېمى يوق ئىدى، لېكىن ئۇ ۋېلىسىپىتىگە مىنىۋېلىپ قولۇم ـ قوشنىلىرىغا تاۋار سېتىپ، پايدا ئېلىشنىڭ قىزىقىنى



تېتىپ قالغان ئىدى. ئۇ باشقىلارنىڭ ئېھتىياجىنى بىلىۋېلىشقا ئۇستا ئىدى، ئۆزىنىڭ تاۋارلىرىنى تەشۋىق قىلىشقىمۇ ئۇستا ئىدى.

1943 ـ يىلى ياش كانپوراد چوڭلارنىڭ ياردىمىدە ئۆزى شىركەت قۇرۇپ IKEA (ئىكا) دەپ ئات قويدى. دەسلەپتە، ئىكا پەقەتلا بىر پوچتا يوللانما شىركىتى بولۇپ، قەلەم، پورتمال، قول سائىتى، نىلون پايپاق قاتارلىق كۈندىلىك ئىستېمال بۇيۇملىرى تىجارىتىنى قىلاتتى. 2 ـ دۇنيا ئۇرۇشىدىن كېيىن كىشىلەر يۇرت ـ ماكانىنى يېڭىباشتىن قۇرۇپ چىقىشقا جىددىي ئېھتىياجلىق بولۇپ قالدى، كانپوراد ئائىلە سايمانلىرى بازىرىنىڭ غايەت زور يوشۇرۇن كۈچى بارلىقىنى كۆرۈپ، 1953 ـ يىلىدىن باشلاپ مەخسۇس تۆۋەن باھالىق ئائىلە سايمانلىرى سودىسى بىلەن شۇغۇللاندى.

[مەغلۇپ بولۇش]

ئىلگىرى شۇ‌ېتسىيەنىڭ ئائىلە سايمانلىرى بازىرىنى ئىشلىگۈچى سودىگەر بىلەن پارچە ساتقۇچى سودىگەر كاتتېل مونوپول قىلىۋالغان بولۇپ، ئۇلار تۇزۇشكەن توختامغا تايىنىپ يېڭى رىقابەتچىسىنى چەتكە قاقاتتى، شۇڭا ئىكا مەملىكەت ئىچىدىكى بۇ ئائىلە سايمانلىرى كارخانىسى تەرىپىدىن بىرلىشىپ بوغۇپ تاشلاندى. شۇ سەۋەبتىن ئىكا يىقىلىشقا تاس قالدى.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

ئېنگېۋېر كانپوراد ھە دېگەندە ئوخشاش سۇپەتتىكى مەھسۇلاتلارنىڭ رىقابىتى ياكى پىشقان بازار شارائىتىدا شىركەت مەھسۇلاتىنىڭ كۈچلۈك بېسىمغا ئۇچرايدىغانلىقىنى بىلىمەي قالدى. بۇ چاغدا ئىگىلىك يارىتقۇچى «تىجارەت» تەپەككۇرىنى بازار قىلىشى كېرەك ئىدى. كاساتچىلىق ۋاقتىدا خۇسۇسىي شىركەت باشقىچە يول تۇتۇش ئۇسۇلىنى ئىگىلىگەندىلا رىقابەتچىلىرىنىڭ بىرلىشىپ مۇھاسىرىگە ئېلىشىدىن بۇرۇپ تاشلاپ، ئادەتتىن تاشقىرى نەتىجە يارىتىپ، مەغلۇبىيەتنى غالىبىيەتكە ئايلاندۇرالايتتى.

خاتىرجەملىك «مەززىلىك غىزا» دەپ ئاتىلىدىغان بىر كونا ھۆپىگەرچىلىك شىركىتى بار. يېقىنقى يىللاردىن بۇيان رېستورانلار بارغانسېرى كۆپىيىپ كەتكەچكە، ھۆپىگەرلەرنىڭ كۈنى بارغانسېرى



قىينىلىشىپ كەتتى. شىركەت دىرېكتورى يەن شيۇڭخۇا سودىسىنى يۈرۈشتۇرۇشنىڭ بىرمۇنچە ئامالىنى قىلىپ باققان بولسىمۇ، يەنىلا ئەپلىك، ئەرزان كىچىك رېستورانلارغا تەڭ كېلەلمەي، خېرىدار كۈتۈش بىلەن كۈننى كەچ قىلىپ، ئېغىر رىقابەت شارائىتىدا قاتتىق باش قېتىنچىلىقىدا قالىدۇ.

قانداق ئامال تېپىش كېرەك؟ شۇ چاغلاردا ئاخبارات ساھەسىدىكىلەر ياشانغانلارنى خورلايدىغان بىرمۇنچە ۋەقەلەرنى ئارقا - ئارقىدىن ئېلان قىلغان ئىدى، يەن شيۇڭخۇا ئادەتتىكى تۇرمۇشتا ياشانغانلارنى ھۆرمەتلىمەيدىغان قىلىقلارنىمۇ ئاڭلاپ ۋە كۆرۈپ تىت - تىت بولۇپ يۈرەتتى. شۇڭا ئۇ جۇڭگولۇقلارنىڭ ياشانغانلار ھۆرمەتلىنىشتەك ئەنئەنىۋى گۈزەل ئەخلاقىنى تەشۋىق قىلىش، مېھىر - مۇھەببەت بىلەن باشقىلارنى تەسىرلەندۈرۈش، خېرىدار جەلىپ قىلىش، شۇ ئارقىلىق تىجارىتىنى كېڭەيتىش، سودىسىنى جانلاندۇرۇش مەقسىتىدە، رېستورانىمىز ئۆزۈن ئۆمۈر كۆرگەنلەرنى ھەقسىز پېچىنە - پىرەنىك زىياپىتى بىلەن تەمىن ئېتىدۇ، دەپ بېكىتتى.

2002 - يىلى باھار بايرىمىنىڭ ئالدى - كەينىدە، يەن شيۇڭخۇا «خاڭجۇ گېزىتى» دە: «مەززىلىك غىزا» رېستورانىمىز جامائەتچىلىكىنىڭ كۆڭۈل بۆلگەنلىكى ۋە قوللاپ - قۇۋۋەتلىگەنلىكىگە سەممىي مىننەتدارلىق بىلدۈرۈش يۈزىسىدىن ئۆمۈر چولپانلىرىغا ھەقسىز پېچىنە - پىرەنىك زىياپىتى بېرىشنى يولغا قويدى.

«90 ياشتىن 95 ياشقىچە بولغانلار بىر ئۇستەل پېچىنە - پىرەنىك بىلەن تەمىن ئېتىلىدۇ (ئائىلىسىدىكىلەر بىلەن 10 كىشى)، 95 ياشتىن 99 ياشقىچە بولغانلار ئىككى ئۇستەل پېچىنە - پىرەنىك بىلەن تەمىن ئېتىلىدۇ (ئائىلىسىدىكىلەر بىلەن 20 كىشى)، 100 ياشتىن ئاشقانلار ئۈچ ئۇستەل پېچىنە - پىرەنىك بىلەن تەمىن ئېتىلىدۇ (ئائىلىسىدىكىلەر بىلەن 30 كىشى)، شەھەر رايونىمىزنىڭ ئاھالىسى كىملىكى بىلەن ئالاقىلاشقاي» دەپ ئېلان چىقاردى.

بۇ خەۋەر گېزىتكە بېسىلىشى بىلەنلا پۈتۈن شەھەرده زىلزىله پەيدا بولدى، بىردىنلا شەھەر كوچا - كويلىرىدىكى ئادەملەرنىڭ پارىڭىغا



ئايلىنىپ، ئارقا ـ ئارقىدىن تېلېفون بېرىپ: «راست بىكارغا يەمدۇ ياكى يالغانمۇ؟» دەپ سوراشتى. كىشىلەر راست ئىكەنلىكىنى بىلگەندىن كېيىنكى بىرىنچى ھەپتىدىلا «مەززىلىك غىزا» رېستورانىنىڭ ئالدىدا ئادەملەر قاينىاپ كەتتى، ئۆمۈر چولپانلىرى زىياپەتخانىسىنىڭ چىراغلىرى تولۇق يېنىپ، خاڭجۇ شەھىرىنىڭ يەنە بىر يېڭى مەنزىرىلىك يېرىگە ئايلاندى، بۇ، تەبىئىي ھالدا، مۇخبىرلارنىڭ تالىشىپ تۇرۇپ خەۋەر قىلىدىغان خام ماتېرىيالى بولۇپ قالدى.

شۇ كۈنى ئۈچ ئەلاد، تۆت ئەۋلاد جەم بولغانلار بولۇپ جەمئىي 23 ئائىلە كەلدى، ھەربىر ئۈستەلگە گۆشلۈك كىچىك قاسقان مانتىسى، بەختىيار جورىلار، ئۇزۇن ئۆمۈر لەڭمىنى، تاڭزۇڭزا، توخۇ قاتارلىق 80 يۈەن ئەتراپىدا بولغان يەتتە خىل قورۇما ـ تائام قويۇلدى. ئۆمۈر چولپانلىرى ۋە ئائىلە ئەزالىرى مەززىلىك تائاملارنى يېگەندىن كېيىن «مەززىلىك غىزا» رېستورانى بىزگە مۇشۇنداق خۇشاللىقنى يارىتىپ بەردى دەپ توختىماي ماختاپ كېتىشتى. بۇنىڭ ئىچىدە يەنە بىرمۇنچە مويسىپىتلار قولىغا قەلەم ئېلىپ: «ياشاش يولى يورۇقكەن، تېتىغانلار بىلەركەن» دېگەندەك سۆزلەرنى يېزىۋەتتى.

ئۇزاق ئۆتمەي، يەن شىيۇڭخۇا يەنە ھەقسىز ياشانغانلار زىياپىتىدە، مەخسۇس 75 ياشتىن يۇقىرى پېشقەدەم قىزىل ئارمىيە جەڭچىلىرى، پېشقەدەم كادىرلارغا ئاتاپ «تۆھپىكارلار زىياپىتى» تەسىس قىلدى. ئۇ: «بۇ زىياپەت خەلقىمىزنىڭ جۇڭگو ئىنقىلابى ئۈچۈن تۆھپە قوشقانلارنى مەڭگۈ ئەسىتە تۇتۇشى ئۈچۈن ھازىرلاندى» دېدى. «تۆھپىكارلار زىياپىتى» زالىغا «سۇ ئىچكەندە قۇدۇق قازغانلار ئەستىن چىقمىسۇن، جامغا تولغان شارابنىمۇ شۇنىڭغا ئاتالسۇن» دېگەن مەسنەۋىنى ئاستى. ياشىنىپ كەتكەن بۇ پېشقەدەم ئىنقىلابچىلار زىياپەت زالىغا كىرىپ كەلگەندە، ئۇلارنىڭ ھەممىسى قاتتىق ھاياجانلىنىپ كەتتى.

بۇ «ھېكايە»لەر ئۆلكە، شەھەر ۋە مەملىكەت خاراكتېرلىك ئاخبارات ۋاستىلىرى ئارقىلىق تارقىلىپ «مەززىلىك غىزا» رېستورانىنىڭ قاتتىق داڭقى چىقىپ، بۇ يەرگە كېلىپ ھەر خىل ئۆمۈر چولپانلىرى



زىيانىتى، شاراب زىيانىتى ۋە تۇغۇلغان كۈن زىيانىتى ئۆتكۈزىدىغان مېھمانلارنىڭ ئايىغى ئۈزۈلمىدى.

ئەمەلىيەتتە، يەن شيۇڭخۇانىڭ كۆڭلىگە ئايان، شەھەر بويىچە 90 ياشتىن ئاشقانلارنىڭ ھەممىسى كەلسىمۇ، ئوستەل ئارىن 600 دىن ئاشاتتى، بۇنى «چىقىرىش»قا پۇتۇنلەي بولاتتى، ئەمەلىيەتتە ئادەتتە كېلىپ غىزالىنىدىغان ئائىلىلەردىكى ئوغۇل - قىز، نەۋرە - چەۋرىلەر ئۆزلىرىنىڭ ۋاپادارلىقىنى كۆرسىتىپ قويۇش ئۈچۈن ئېسىل شاراب ۋە ئىچىملىكلەرنى تالىشىپ تۇرۇپ سېتىۋالىدۇ. شۇنداق قىلىپ ھەقسىز تەمىن ئېتىلگەن پېچىنە - پىرەنىك پۇلىمۇ تولۇقلىنىپ قالىدۇ.

نەتىجىدە 2002 - يىلى «مەززىلىك غىزا» رېستورانىنىڭ تىجارەت سوممىسى 4 مىليون 700 مىڭ يۈەنگە يېتىپ، ئالدىنقى يىلدىكىدىن تۆتتىن بىر ھەسسە ئۆرلەپ، پايدا 40% ئاشقان، تېخىمۇ مۇھىمى «يوشۇرۇن» كىرىم: «مەززىلىك غىزا» رېستورانى خاڭجۇلۇقلارنىڭ ئۆيىدىكىلەرگە ئۇزۇن ئۆمۈر تىلەش ۋە تۇغۇلغان كۈنىنى تەبرىكلەش پائالىيىتى ئۆتكۈزۈلىدىغان «بېكىتىلگەن رېستوران» بولۇپ قالغان.

ئىگىلىك ياراتقۇچىلارنىڭ باشقىدىن يول ئېچىش ئۈسۈلى ئەمەلىيەتتە ناھايىتى ئاددىي بىر ئىش، ئۇ بولسىمۇ «ئالاھىدىلىك» پەيدا قىلىش. ئالاھىدىلىك بولغانىدا، قانچىلىك رىقابەتچى رەقىبلەر قورشاپ ھۇجۇم قىلسىمۇ، سىز قورشاۋنى بۇزۇپ چىقىپ كېتىۋېرەلەيسىز.

[ئىلھام]

ياخشى كارخانا بولۇپ قېلىشنىڭ ئالاھىدە ئۇنۇملۇك دورىسى يوق، ئەگەر بولسا، ھەربىر شىركەت ياخشى شىركەت بولۇپ قېلىۋېرىدۇ.

ـ ئالبىخارد كوھام

يول ياڭزىمۇ ياڭزا بولۇپ كەتسە بولمايدۇ، قانچە ئاددىي بولسا مۇۋەپپەقىيەتلىك بولۇپ چىقىشى تېخىمۇ ئېھتىمالغا يېقىن.

ـ سۇڭبىن خېنا



سۈنىل مىتال
مۇز بىلەن ئوتنىڭ ئىككىسى ئىككى دۇنيا

[قەھرىمانىنىڭ نامى] سۈنىل مىتال

[شانلىق دەۋر]

سۈنىل مىتال ئانچە بەك باي ئائىلىدىن كېلىپچىققان ئەمەس، ئۇ ھىندىستاننىڭ پەنجاپ ئۆلكىسىدىكى سانائەت مەركىزى بولغان لۇدىيانادا چوڭ بولغان، دادىسى پارلامېنتتىكى بىر سىياسىيون ئىدى. 1976 - يىلى 18 ياشقا كىرگەن مىتال پەنجاپ ئۇنىۋېرسىتېتىنى پۈتكۈزگەندىن كېيىن ئاتىسىدىن قەرز ئالغان 1500 ئامېرىكا دوللىرىنى دەسمايە قىلىپ بادى شىركىتىنى قۇرغان. دەسلەپتە شۇ يەردىكى ۋېلىسىپىت ئىشلەيدىغان سودىگەرگە جەينەكلىك ئوق ياساپ بەرگەن. ئۇچ يىل ئىچىدە بىر يىپ ئېگىرىش زاۋۇتى بىلەن تاشقى كېسەللىكلەر ئوپېراتسىيەسىدە ئىشلىنىدىغان داتلاشماس نېپىز پولات تاختا ئىشلەيدىغان ئىككى يېڭى زاۋۇت قۇرغان.

[مەغلۇپ بولۇش]

سۈنىل مىتالنىڭ يىپ ئېگىرىش زاۋۇتىنىڭ سودىسى بەك ئوبدان بولغان، لېكىن پولات تاختا زاۋۇتىنىڭ ئوقىتى تولىمۇ يامان بولغان. چۈنكى ئۇنىڭ زاۋۇتىدا ئىشلەپچىقىرىلغان پولات تاختىنىڭ ئۆلچىمى شۇ يەرگىلا مۇۋاپىق بولۇپ، ھىندىستاننىڭ باشقا يەرلىرىنىڭ داۋالاش ئۈسكۈنىلىرىنىڭ تەلىپىگە مۇۋاپىق كەلمىگەن، يەنى ئۇنىڭ پولات تاختىسى ئۇنۇمبرسال تاختا بولماي قالغان. بۇ ھال ئۇنىڭ پولات تاختا زاۋۇتىنى يېرىم يىلغا يەتمىگەن ۋاقىت ئىچىدە يىقىلىش گىردابىغا ئاپىرىپ قويغان.

ئىگىلىك ياراتقۇچى بولغاندىن كېيىن «ئۆلچەم» نۇقتىئىنەزەر بولۇشى كېرەك. دۆلەت ئۆلچىمى، كەسىپ ئۆلچىمى، يەرلىك ئۆلچەمنىڭ ئوخشاش بولمىغان تەرەپلىرى ئېنىق بولۇشى كېرەك، شۇ چاغدىلا ئۆزى ئىشلەپچىقارغان مەھسۇلاتنى سۈنىل مىتالنىڭكىدەك



تەقدىرگە قېلىشتىن ساقلاپ قالغىلى بولىدۇ.

دۆلەت ئۆلچىمى دېگەندە، پۈتۈن مەملىكەت بويىچە ئىقتىساد، تېخنىكا تەرەققىياتى ئۈچۈن زور ئەھمىيەتكە ئىگە بولغان، مەملىكەت مىقياسىدا بىرلىككە كەلتۈرۈلگەن تېخنىكا تەلىپى بويىچە تۈزۈپ چىقىلغان ئۆلچەم كۆزدە تۇتۇلىدۇ. دۆلەت ئۆلچىمى مەملىكەت بويىچە ئىشلىتىشكە مۇۋاپىق كېلىدۇ، باشقا ھەر دەرىجىلىك ئۆلچەملەر ئۇنىڭغا زىت كەلمەسلىكى كېرەك. دۆلەت ئۆلچىمى تۆت دەرىجىلىك ئۆلچەم سىستېمىسىنىڭ ئاساسىي گەۋدىسى.

كەسىپ ئۆلچىمى دېگەندە دۆلەت ئۆلچىمى بولمىغان، ئەمما مەملىكەت بويىچە مەلۇم كەسىپ دائىرىسىدە بىرلىككە كەلتۈرۈلگەن تېخنىكا تەلىپى بويىچە تۈزۈپ چىقىلغان ئۆلچەم كۆزدە تۇتۇلىدۇ. كەسىپ ئۆلچىمى دۆلەت ئۆلچىمىنىڭ تولۇقلىمىسى بولۇپ، مەخسۇسلىقى، تېخنىكىلىقى بىر قەدەر كۈچلۈك ئۆلچەم. كەسىپ ئۆلچىمىنىڭ تۈزۈپ چىقىلىشى دۆلەت ئۆلچىمى بىلەن زىت كېلىپ قالماسلىقى كېرەك، دۆلەت ئۆلچىمى يولغا قويۇش ئۈچۈن ئېلان قىلىنغاندىن كېيىن مۇناسىپ كەسىپ ئۆلچەملىرى بىكار قىلىنىدۇ.

يەرلىك ئۆلچەم دېگەندە دۆلەت ئۆلچىمى ۋە كەسىپ ئۆلچىمى بولمىغان، لېكىن ئۆلكە، ئاپتونوم رايون، مەركەزگە بىۋاستە قاراشلىق شەھەرلەر دائىرىسىدە سانائەت مەھسۇلاتلىرىنىڭ بىخەتەرلىكىنى، ساقلىقنى ساقلاش تەلىپىنى بىرلىككە كەلتۈرۈش مەقسىتىدە تۈزۈپ چىقىلغان ئۆلچەم كۆزدە تۇتۇلىدۇ، يەرلىك ئۆلچەم شۇ مەمۇرىي رايون تەۋەسىگە مۇۋاپىق كېلىدۇ، ئۇ دۆلەت ئۆلچىمىگە ۋە كەسىپ ئۆلچىمىگە زىت كېلىپ قالماسلىقى كېرەك. دۆلەت ئۆلچىمى، كەسىپ ئۆلچىمى يولغا قويۇش ئۈچۈن ئېلان قىلىنغاندىن كېيىن مۇناسىپ يەرلىك ئۆلچەملەر بىكار قىلىنىدۇ.

كارخانا ئۆلچىمى دېگەندە، كارخانا ئۆزى تۈزۈپ چىققان مەھسۇلات ئۆلچىمى ۋە كارخانىنىڭ ئىچىدە ماسلاشتۇرۇشقا ۋە بىرلىككە كەلتۈرۈشكە تېگىشلىك تېخنىكىۋى تەلەپ ھەم باشقۇرۇشقا، خىزمەت تەلىپىگە ئاساسەن تۈزۈپ چىقىلغان ئۆلچەم كۆزدە تۇتۇلىدۇ. كارخانا ئۆلچىمى كارخانىنىڭ ئىشلەپچىقىرىش، تىجارەت پائالىيەتلىرىنى ئۇيۇشتۇرۇشنىڭ ئاساسى.



[ئىلهام]

توغرا مەھسۇلات بىلەن تەمىن ئېتىش ئۈچۈن ئالدى بىلەن بازارنى ئىگىلەش زۆرۈر.

ـ شىڭتيەن جاۋفۇ

جامېس گوئودنايت
دائىم رەقىبىگە تاۋلىنىپ تارتقۇزۇپ قويۇش

[قەھرىمانىنىڭ نامى] جامېس گوئودنايت

[شانلىق دەۋر]

1976 ـ يىلى جامېس گوئودنايت ئامېرىكىنىڭ شىمالىي كارولىنا ئىشتاتىدا سەيشى شىركىتىنى بەرپا قىلىدۇ. سەيشىنىڭ يۇمشاق دېتاللىرى مەخسۇس خۇسۇسىيلارنىڭ كارخانىلىرىنىڭ يۇمشاق دېتال سىستېمىسىنى قوللايتتى، جامېس گوئودنايت سەيشى شىركىتىنى دۇنيا دەرىجىلىك يۇمشاق دېتال پادىشاھلىقى قىلىپ قۇرۇپ چىقىشنى ئۈمىد قىلىدۇ.

[مەغلۇپ بولۇش]

شۇ چاغلاردا يۇمشاق دېتال كەسپى ئەمدىلا گۈللىنىشكە باشلىغان بولسىمۇ، لېكىن رىقابەت ئىنتايىن كەسكىن ئىدى، گوئودنايتنىڭ شىركىتىدىن باشقا يەنە بەزى يۇمشاق دېتال مۇلازىمەت شىركەتلىرى بار ئىدى. رىقابەتتە سەيشى شىركىتى مەغلۇپ بولىدۇ. گوئودنايت ھەر قېتىم ئۆزىنىڭ شىركىتىنىڭ باشقا شىركەتلەر بىلەن بىر خېرىدارنى تالاشقان چاغدا ئۇ خېرىدارنىڭ ئۇنىڭ شىركىتىنى تاللاپ باقمىغانلىقىنى بايقايدۇ. بۇنىڭ سەۋەبى ناھايىتى ئاددىي، رەقىبىنىڭ سىستېمىسى خېرىدارنىڭ ئېھتىياجىغا بەكرەك ماس كېلەتتى، خالاس.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

مەھسۇلاتنىڭ بازىرىنىڭ بولۇش ـ بولماسلىقىدىكى ھالقا خېرىدارنىڭ ئېھتىياجىنى رەقىبىدىنمۇ ئوبدانراق قاندۇرۇشتا. خېرىدارنىڭ ئېھتىياجىنى قاندىق قاندۇرۇشتا بولسا، ئىككى تەرەپتىن



قول سېلىشقا بولىدۇ. بىرى، رىقابەت ئۇستۇنلۇكىنى تىكلەش، مەھسۇلاتنىڭ تېخنىكا مىقدارى ۋە ئىشلەپچىقىرىش تەننەرخى جەھەتتە رەقىبلەرنىڭ ئالدىدا مېڭىش؛ ئىككىنچىسى، مەھسۇلاتنى روشەن ئالاھىدىلىككە ئىگە قىلىش، يەنى ئالاھىدە مەھسۇلات ئىشلەپچىقىرىش ئارقىلىق مەھسۇلاتنىڭ پەرقىنى ئىپادىلەش.

مەھسۇلاتنى تەرەققىي قىلدۇرۇش ھالقىسىدا، ئىستېمالچىلار توپىنى ئىنچىكە ئايرىپ چىقىپ، مەھسۇلاتنى يېڭىلاشنى ئىستېمالچىلار توپىنىڭ ئالاھىدىلىكى بىلەن زىچ بىرلەشتۇرۇش كېرەك.

ئالدى بىلەن، ئوخشاش بولمىغان ئىستېمالچىلار توپىنىڭ ئالاھىدىلىكىنى تەھلىل قىلىش لازىم. تومتاق قىلىپ ئېيتقاندا، خېرىدارلارنى ئۇچ چوڭ تۈرگە ئايرىشقا بولىدۇ: بىرىنچىسى تۈركۈمدىكىلىرى باي تەبىقىدىكىلەر، ئۇلار ھەشەمەتلىك مەھسۇلات ۋە راھەت - پاراغەت تۈرىدىكى مەھسۇلاتلارنىڭ ئاساسلىق ئىستېمالچى توپى؛ ئىككىنچى تۈردىكىلىرى ئوتتۇرا باي تەبىقىدىكىلەر، ئۇلار ئوتتۇرا ۋە يۇقىرى دەرىجىلىك مەھسۇلاتلارنىڭ ئاساسلىق ئىستېمالچى توپى؛ ئۈچىنچى تۈردىكىلىرى كىيىمى پۇتۇن، قورسىقى توقلار قاتلىمىدىكىلەر بولۇپ، ئوتتۇرا، تۆۋەن دەرىجىلىك، ئەرزان باھالىق مەھسۇلاتلارنىڭ ئاساسلىق ئىستېمالچى توپى. مۇشۇ ئۈچ تۈردىكى ئىستېمالچىلار توپىنىڭ ئىستېمال مۇددىئاسى، ئىستېمال شەكلى ۋە ئىستېمال ئورنى ئوخشاش بولمىغانلىقتىن، ھەتتا غايەت زور دەرىجىدە پەرقلىنىدىغانلىقىدىن بىر شىركەتنىڭ ئوخشاش مەھسۇلات بىلەن بۇ ئۈچ تۈردىكى ئىستېمالچىلار توپىنىڭ تەلىپىنى قاندۇرۇپ كېتەلمىشى ناھايىتى تەس، شۇڭا ئىستېمالچىلار توپىنى ئىنچىكە ئايرىپ چىقىش زۆرۈر.

بازار ئىنچىكە ئايرىپ چىقىلغاندىن كېيىن، شىركەت ئۆز ئالاھىدىلىكىگە ئاساسەن ئۆزى نىشانلىغان خېرىدارلار توپىنى روشەنلەشتۇرۇۋالىدۇ، ئاندىن كېيىن نىشانلىغان خېرىدارلار توپىنىڭ ئالاھىدىلىكىگە ئاساسەن، باشقىلارغا ئەگىشىپ ماڭىدىغانلىقى ياكى ئۆزىنىڭ يولىدا ماڭىدىغانلىقىنى بەلگىلەيدۇ.



ئادەتتىكى ئەھۋالدا، ئەگەر شىركەتنىڭ تاللىغىنى ھەشىمەتلىك مەھسۇلات ۋە راھەت - پاراغەت تۇرىدىكى مەھسۇلات بولسا، ئالاھىدە مەھسۇلات نۇقتىسىدا تۇرۇپ رىقابەت ئۇستۇنلۇكىنى يارىتىشى، سانىنى قوغلاشماي سۈپەتنى قوغلىشىشى، سېتىلىش مىقدارىنى قوغلاشماي پايدىنى قوغلىشىشى كېرەك، بۇ، ھەشەمەتلىك مەھسۇلات ۋە راھەت - پاراغەت تۇرىدىكى مەھسۇلات ساھەسىنىڭ تىجارەت قائىدىسى.

ئەگەر شىركەتنىڭ تاللىغىنى ئوتتۇرا، يۇقىرى دەرىجىلىك مەھسۇلات بولۇپ، ئوتتۇرا، باي تەبىقىدىكىلەرنى نىشانلىغان بولسا، مەھسۇلاتلارنىڭ پەرقى نۇقتىسىدا تۇرۇپ تىجارەت رىقابىتى ئۇستۇنلۇكىنى يارىتىشتىن باشلاپ، خاراكتېر بىلەن ئالاھىدىلىكنى قوغلىشىپ، بەزى بازارلاردىن ۋاز كېچىپ، زېھنىنى قويۇپ ئۆزىنىڭ نۇقتىلىق بازىرىنى ئېچىش، بەزىدە ھەتتا كۆلىمى چوڭراق بولغان بەزى بازارلاردىن ۋاز كېچىپ، ئۇدۇلدىن كېلىدىغان زەربىدىن، مەسىلەن: ئېلان جېڭى ۋە باھا جېڭىدىن ئۆزىنى چەتكە ئېلىپ، ئۆزىنىڭ كىچىك دۇنياسىدا قېتىرقىنىپ ئۆز تىجارىتىنى داۋاملاشتۇرۇۋېرىشى، ئۆزىنىڭ ئارتۇقچىلىقىغا ماس كەلمەيدىغان بازار پۇرسىتىنىڭ قىزىقتۇرۇشىغا بېرىلىپ كەتمەسلىكى لازىم.

ئەگەر شىركەتنىڭ تاللىغىنى ئوتتۇرا، تۆۋەن دەرىجىلىك مەھسۇلات بولۇپ، كىيىمى پۇتۇن، قورسىقى توق ئىستېمالچىلارنى نىشانلىغان بولسا، تەننەرخ جەھەتتە باشلامچى بولىدىغان نۇقتىدا تۇرۇپ رىقابەت ئۇستۇنلۇكىنى، مەسىلەن: كۆلەملىك ئىگىلىك ئۇنۇمى، ئەرزان خام ئەشيا، ئەرزان ئەمگەك كۈچى، كارامەت ياخشى ئىشلەپچىقىرىش - ياساش سىستېمىسى، راۋان پارچە سېتىش يولى قاتارلىقلارنى يارىتىشى لازىم. بۇنداق ئەھۋالدا مەھسۇلاتنىڭ پەرقى ناھايىتى كىچىك بولىدۇ، قورغانغا كىرىپ قېلىشمۇ تۆۋەن بولىدۇ، خېرىدارلار باھاغا بەك دىققەت قىلىدۇ، رىقابەت قىلىشىدىغان رەقىبلەر كۆپ بولغاچقا، ئېلان جېڭى بىلەن باھا جېڭىدىن ساقلانماق تەس، شۇڭا، تەننەرخنى ئىگىلەشتە كۈچ چىقىرىش لازىم، شۇ چاغدىلا پۇختا تۇرغىلى بولىدۇ.

بىر شىركەتنىڭ قانداق مەھسۇلاتنى ئوتتۇرىغا چىقىرىشى ئۇنىڭ نىشانلىغان خېرىدار توپىغا باغلىق. نىشانلىغان خېرىدار توپىنى



تەھلىل قىلىش ئارقىلىق ئۇلارنىڭ ئىستېمال قىلىش مۇددىئاسىنى ۋە ھازىر يۈزلەنگەن مەسىلىلەرنى ئىگىلەپ، ئاندىن كېيىن يەنە شىركەتنىڭ ئالاھىدىلىكىگە ئاساسەن، شىركەتنىڭ تەرەققىيات ئىستراتېگىيەسىنى ۋە مەھسۇلاتنى تەرەققىي قىلدۇرۇش پىلانىنى تۈزۈپ چىقىش كېرەك. شۇنداق قىلغاندىلا رىقابەتتە تەشەببۇسكارلىقنى ئىگىلىگىلى، بازاردا ئەركىنلىككە ئېرىشىپ، بازاردىكى داۋالغۇشلارنى ۋە رىقابەت ۋەزىيىتىدىكى ئۆزگىرىشلەر كەلتۈرۈپ چىقارغان زەربىنى ئازايتقىلى بولىدۇ.

[ئىلھام]

رىقابەت ئالدىدا تەشەببۇسكارلىق بىلەن ھۇجۇمغا ئۆتۈش ئۇسۇلىنى قوللىنىپ، ئۆزۈمنىڭ كۈچىگە تايىنىپ، سۈپەت، تازىلىق، مۇلازىمەت ۋە ئۇنۇمنى تەكىتلەش، شۇنداق قىلغاندىلا رىقابەتتە ئۇزاققىچە يېڭىلمەس ئورۇندا تۇرغىلى بولىدۇ.

– رامون كروك

مەدەنىيەت ـ كۆڭۈل ئېچىش ساھەسىدە مەيلى مۇزىكا، تەنتەربىيە ئويۇنلىرىنى قويۇش ياكى كىنو قويۇش بولسۇن، مەيلى ئۆزىمىز قىزىقايلى ياكى قىزىقمايلى، ئاخبارات ۋاستىلىرى يەر شارىلىشىپ كېتىۋاتىدۇ، تارقىتىش تېخنىكىسى كۈندە دېگۈدەك يېڭىلىنىپ بېرىۋاتىدۇ، ئۇنى بىز قىلمىساق، باشقىلار قىلىدۇ.

– روبېرت مۇدوك

سەي خۇڭتۇ
باشقىلارنىڭ بازاردىن سېتىپ چىقىرىۋېتىشىگە تاس قېلىش

[قەھرىمانىنىڭ نامى] سەي خۇڭتۇ

[شانلىق دەۋر]

سەي خۇڭتۇنىڭ دادىسى سەي ۋەنلىن خېلى بۇرۇنلا ئاكىسى سەي ۋەنچۈن بىلەن تەيبېيگە بېرىپ تىرىكچىلىككە كىرىشىپ بىر جاڭگۇ زاۋۇتى ئاچقان، كېيىنكى ۋاقىتلاردا سەي ۋەنلىن يەنە ئىنىسى سەي



ۋەنسەي قاتارلىق كىشىلەر بىلەن بىرلىكتە گوتەي مال ـ مۇلۇك سۇغۇرتىسى، گوتەي ئۆمۈر سۇغۇرتىسى، گوتەي قۇرۇلۇشى قاتارلىق شىركەتلەرنى قۇرۇپ، « گوتەي »نى بەلگە قىلغان كارخانا گۇرۇھى تەشكىل قىلغان. سەي ۋەنچۈن 1979 ـ يىلى كېسەللىك سەۋەبىدىن داۋاملىق رول تۇتۇشقا ئىلاجسىز قالغانلىقتىن سەي ئائىلىسىدىكى ئاكا ـ ئۇكىلار ئۆي ئايرىپ چىققاندا، سەي ۋەنلىن گوتەي ئۆمۈر سۇغۇرتىسىنى يادرو قىلغان هالدا بىر يېڭى گۇرۇھ تەشكىل قىلغان، دەسلەپتە گوتەي ئۆمۈر سۇغۇرتىسى دەپ ئاتىغان، 1983 ـ يىلى لىنيۇەن دەپ ئۆزگەرتكەن.

1980 ـ يىلى 6 ـ ئايدا، ئەمدىلا ئامېرىكىنىڭ ئادۋوكاتلىق گۇۋاهنامىسىغا ئېرىشكەن سەي خۇڭتۇنى دادىسى ئائىلە گۇرۇھىنىڭ يادرو كارخانىسى بولغان گوتەي ئۆمۈر سۇغۇرتىسىنى باشقۇرۇشۇپ بەر دەپ يېنىغا چاقىرتىۋالغان. ئۇ دادىسىنىڭ يېنىدا باشتىن ئۆگىنىشكە باشلىغان. سەي خۇڭتۇ جان كۆيدۇرۇپ ئىشلەپ نۇرغۇن نەتىجە قازىنىپ، 1984 ـ يىلى 5 ـ ئايدا شىركەتنىڭ مۇئاۋىن باش مۇدىرلىقىغا كۆتۇرۇلگەن.

1990 ـ يىلى 5 ـ ئايدا، 65 ياشقا كىرگەن سەي ۋەنلىن پەردە ئارقىسىغا ئۆتۈپ، تېخى 38 ياشقا كىرمىگەن سەي خۇڭتۇ گوتەي ئۆمۈر سۇغۇرتىسىنىڭ باش مۇدىرى بولۇپ، يول باشلىغۇچى ئائىلە كارخانىسىنىڭ مۇشكۇل ۋەزىپىسىنى ئومۇمىيۈزلۈك زىممىسىگە ئالغان.

[مەغلۇپ بولۇش]

سەي خۇڭتۇ ۋەزىپىگە ئولتۇرغاندىن كېيىن ئالدى بىلەن چەت ئەل مەبلىغى سۇغۇرتا شىركىتى بىلەن تىركەشكەن. ئۇ چاغدا تەيۋەننىڭ سۇغۇرتا بازىرىنىڭ شىددەتلىك ئېقىنى تولىمۇ هەيۋەتلىك بولۇپ، كۆپلەپ چەت ئەل مەبلىغى سۇغۇرتىسى تەيۋەنگە كىرىپ، يەرلىك شىركەتلەر بىلەن قاتتىق باها جېڭى قىلىشقا كىرىشتى. تەيۋەنده ئۇزاق مۇددەت مۇقىم تۇرۇپ كەلگەن، كەسپداشلار ئىچىده بىرىنچى ئورۇندا تۇرىدىغان گوتەي ئۆمۈر سۇغۇرتىسىنىڭ بازاردا ئىگىلىگەن مەبلىغى50% تىن بىراقلا 30%كە چۈشۈپ قالدى. سەي خۇڭتۇ ئاپلا، بىكار باها جېڭى قىلىپ ئۆزۈمنىڭ ئەمەلىي كۈچۈمنى خورىتىپتىمەن دەپ قالدى.



[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

باھا جېڭىنىڭ تەرەققىيات قانۇنىيىتىنى تەھلىل قىلغاندا شۇنى كۆرۈۋېلىش تەس ئەمەسكى، بازار رىقابىتى باھا جېڭى، ماركا جېڭى ۋە مۇلازىمەت جېڭىدىن ئىبارەت ئۈچ باسقۇچنى باشتىن كەچۈرىدۇ. تىجارەتچىلەر بۇ قانۇنىيەتكە ئەھمىيەت بېرىپ، ئۇنىڭ ماھىيىتىنى ئەستايىدىل تەھلىل قىلىپ، باھا جېڭىدە غەلىبە قىلىشنىڭ تۇغرا يولىنى تېپىپ چىقىشى كېرەك.

ئاخىرقى ھېسابتا، باھا جېڭىنىڭ ماھىيىتى شىركەتنىڭ تەننەرخنى ئايلاندۇرۇش رىقابىتىدىن ئىبارەت. ئەركىن رىقابەت مۇھىتىدا، تەمىنلەش بىلەن تەلەپ ئوتتۇرىسىدىكى زىددىيەت بازار ئىگىلىكىنىڭ ئاساسىي مۇناسىۋىتى ھېسابلىنىدۇ، رىقابەت بولسا يەنە كېلىپ بازار ئىگىلىكىنىڭ ئاساسىي خۇسۇسىيىتى. بەزى تۇردىكى تاۋارلارنىڭ ئۆكسۈپ قېلىشى كۆپلىگەن مەبلەغ سالغۇچىلارنى، ئىشلەپچىقارغۇچىلارنى باشلاپ كېلىدۇ، ئۇزاققا بارمايلا بۇنداق تاۋارلاردا تەمىنلەش بىلەن تەلەپ تەڭپۇڭ بولۇپ قالىدىغان، ھەتتا تەمىنلەش تەلەپتىن ئېشىپ كېتىدىغان ئەھۋال كېلىپچىقىدۇ، بۇ قانۇنىيەت ئېلىمىزنىڭ ئىقتىسادىي تەرەققىياتى جەريانىدا ئىسپاتلاندى. بۇنداق ۋاقىتلاردا بازارنىڭ ئالاھىدىلىكى داڭلىق مەھسۇلات كۆپ بولماسلىق ياكى شەكىللىنىۋاتقان جەريادا تۇرغان بولۇشتىن ئىبارەت بولىدۇ، بىر خىل ماركىدىكى مالنىڭ بازارنى ئىگىلەش نىسبىتى پۈتكۈل بازارغا تەسىر كۆرسىتىپ كېتەلمەيدۇ. ئوخشاش تۇردىكى تاۋارلارنىڭ باھاسى تەكشى بولماي يۇقىرىمۇ بولىدۇ، تۆۋەنمۇ بولىدۇ، ئىستېمالچىلارنىڭ تاللاش ئۆلچىمى ئىشلىتىشچانلىق ۋە ئەرزان بولۇشتىن ئىبارەت، يەنى باھاسى ئەرزان، ئۆزى كۆركەم بولۇشتىن ئىبارەت، بازاردا ئۆكسۈپ قالغان ماركىدىكى مالنى قاتتىق قوغلىشىپ كەتمەيدۇ. ئەمەلىي ئېھتىياجنى قاندۇرۇش شەرتى ئاستىدا باھاسى قانچە تۆۋەن بولسا ئۇنى سېتىش شۇنچە ياخشى بولىدۇ. بونداق ئىستېمال قىلىش ۋە سېتىۋېلىش ئۇسۇلى سۆزسىز باھا جېڭىنى كەلتۈرۈپ چىقىرىدۇ.

شىركەت ئۇچۇن ئېيتقاندا، بۇ ئىنتايىن ئازابلىق جەريان، ئۇلار بازارنىڭ بۇنداق جېڭىنى بارلىق ئامالالارنى قىلىپ باھانى چۈشۈرۈش



يولى بىلەن قوبۇل قىلىدۇ، بىراق، ئۇلار ئىككى خىل ئامالسىز تاللاشقا مەجبۇر بولىدۇ: ياكى باھا رىقابىتىدە شاللاپ تاشلىنىدۇ، ياكى باھا رىقابىتىدە ھاياتىنى ساقلاپ قالىدۇ. ھاياتىنى ساقلاپ قېلىشنىڭ بىردىنبىر يولى پەدە يۆتكەشكە بولمىسا، تەننەرخنى چۈشۈرۈشلا بولىدۇ. ئەگەر تەننەرخ باھانى چۈشۈرۈشنىڭ ھۆجۇمىنى توسۇپ قالالمىسا، قانچە كۆچى بولغان تەدبىرلەرمۇ شاللاپ تاشلىنىش ئاقىۋىتىدىن قۇتۇلالمايدۇ.

ماكرو جەھەتتىن ئېيتقاندا، تەننەرخ رىقابىتى پۈتكۈل جەمئىيەت تەرەققىياتى ئۈچۈن ئېيتقاندا ئىنتايىن پايدىلىق، تەننەرخنى چۈشۈرۈش ھەر خىل بايلىق مەنبەسىنىڭ خورىشىنى چۈشۈرۈشنى بىلدۈرىدۇ، ئۇ ئەمگەك ئۈنۈمدارلىقىنى ئۆستۈرۈشكە، ئىجتىمائىي ئىگىلىكنى تەرەققىي قىلدۇرۇشقا پايدىلىق. لېكىن، كەڭ كۆلەملىك باھا رىقابىتىنىڭ نەتىجىسى ئوخشاش تۈردىكى تاۋار شىركەتلىرىنى شاللاپ چىقىرىۋېتىپ، ئازراق شىركەتلەرنىلا ھاياتىنى ساقلاپ قالدىغان قىلىپ قويىدۇ، بازار زور دەرىجىدە ئاددىيلىشىپ، باھا سىستېمىسى پەيدىنپەي ئايدىڭلىشىدۇ. بۇ، بازار ئىگىلىكىنىڭ تەبىئىي قانۇنىيىتى.

ئەلۋەتتە، باھا رىقابىتىنىڭ ماھىيەتلىك يېتەرسىزلىكى بار، يەنى بۇنداق رىقابەت بىر خىل ئۆزگەرمەس تاۋار ئاساسى بىلەن چەكلىنىپ قالىدۇ. تەننەرخنى چۈشۈرۈش ئۈچۈن بىر قاتار تەڭشەشلەرنى قىلىشقا بولىدۇ، لېكىن بۇنداق تەڭشەش خېلى چەكلىك. يەنى، باھا رىقابىتى باسقۇچى ئەملىيەتتە ئىشلەپچىقىرىشنى مەركەز قىلغان مەۋقەدە تۇرۇپ ئېلىپ بارىدىغان رىقابەت، شىركەتلەرنىڭ ئىشلەپچىقىرىش - تىجارەت قۇرۇلمىسى مەھسۇلاتنى ئىشلەپچىقىرىش - تىجارەتنى مەركەز قىلىدۇ، قەيسەرلىكى كۈچلۈك، بۇنداق مەھسۇلاتلار بازار ئېھتىياجىغا ماسلىشالمايدىغانلا بولسا، مەھسۇلاتنىڭ ھاياتلىق مەزگىلى تۈگەيدۇ ياكى تۈگەشكە يېقىنلىشىدۇ، بۇ شىركەتلەر تەننەرخنى ناھايىتى بەك چۈشۈرگەندىمۇ يەنىلا داۋاملاشتۇرالماي قالىدۇ، چىقىش يولى تاپالمايدۇ.

خۇسۇسىي شىركەتلەردە ئىگىلىك يارىتقۇچىلار ئۈچۈن ئېيتقاندا، باھا رىقابىتى پەقەت بازار ئىگىلىكىنىڭ دەسلەپكى باسقۇچى، بۇ باسقۇچ بىر مەھەل داۋام قىلغاندىن كېيىن سۆزسىز ئاتاقلىق ماركا رىقابىتى باسقۇچىغا كىرىدۇ، ئاندىن كېيىن مۇلازىمەت رىقابىتى باسقۇچىغا



كىرىدۇ. شىركەت كۇچلۇك تەننەرخ ئېگىز تۇرغۇزۇشى، تەننەرخنى قاتتىق تىزگىنلەشنى تونۇپ، تەننەرخنى باشلامچى قىلىشنى ئىشقا ئاشۇرغاندىلا بىرىنچى باسقۇچتىكى رىقابەتتە مۇۋەپپەقىيەت قازىنىپ، كەسىپتىكى كۇچلۇككە ئايلىنىدۇ؛ يەنە بىر تەرەپتىن، باها رىقابىتىنىڭ يەنە بىر قاتار ئۆزگىرىشلەرنى يەنى بازارنىڭ ئۆزگىرىشىگە ماسلىشىشتەك ئۆزگىرىشنى، ئۆزگىرىش داۋامىدا ئۆزىنى ساقلاپ قېلىش ۋە تەرەققىي قىلدۇرۇشنىمۇ ئېلىپ كېلىدىغانلىقىنى تونۇۋېلىش كېرەك.

[ئىلهام]

پۇل مۇئامىلە كەسپىدە مەن پۇختا دەسسەپ تۇرىدىغان بىر كونىلىقنى ساقلىغۇچى بولۇشنى خالايمەن. بۇ مېنىڭ رىقابەتكە قاتنىشىشقا جۇرئەت قىلالمايدىغانلىقىمنى بىلدۇرمەيدۇ. مەن رادىكال تەلۈلەرنىڭ نوپۇزىغا ئىشەنمەيمەن، پەقەت رىقابەتنىڭلا نوپۇزىغا ئىشىنىمەن.

ـ لى ۋېنجېن

بىزنىڭ مەقسىتىمىز ـــ باھانى چۈشۈرۈش، ئىشلەپچىقىرىشنى كېڭەيتىش، مەھسۇلات سۈپىتىنى ئۆستۈرۈش. باھانى چۈشۈرۈشنى بىرىنچى ئورۇنغا قويغانلىقىمغا دىققەت قىلغان بولۇشىڭىز مۇمكىن. بىز خىراجەتنى ئەزەلدىن مۇقىم دەپ قارىغان ئەمەسمىز. شۇڭا، بىز ھەممىدىن ئاۋۋال باھانى ئەمدى كۆپلەپ ساتالايدىغان بولدۇق دېگەن سەۋىيەگە چۈشۈرىمىز، ئاندىن كېيىن تىرىشىشقا باشلايمىز، تىرىشىپ باھانى مۇشۇنىڭغا مۇقىملاشتۇرىمىز.

ـ ھېنرى فورد

جاك شۇشىن
جۇڭگو بىرلەشكەن تورى «قۇربانلىرى»نىڭ ئىقرارى

[قەھرىمانىنىڭ نامى] جاك شۇشىن

[شانلىق دەۋر]

جاك شۇشىننى بىرلەشكەن تور كەسپىدە ئاز كۆرۈلىدىغان ئاتاقلىق ئاياللارنىڭ بىرى ھېسابلاشقا بولىدۇ. ئۇ 1995 ـ يىلى بېيجىڭ



يىڭخەيۇبي پەن ـ تېخنىكا چەكلىك مەسئۇلىيەت شىركىتىنى قۇرىدۇ، ئۇ چاغدا پايچىك ئۆزى بىلەن جياڭ زوشيەن ئىككىيلەنلا بولۇپ، تىزىمغا ئالدۇرغان مەبلىغى 7مىليون يۈەن ئىدى. يىڭخەيۇبي شىركىتى 1995 ـ يىل 9 ـ ئاينىڭ 30 ـ كۈنى رەسمىي ئىشقا كىرىشىدۇ.

1996 ـ يىلى 9 ـ ئايدا يىڭخەيۇبي شىركىتى پاينى كېڭەيتىدۇ، ئۇ چاغدا پاي باھاسى بىردىنلا ئۆرلەپ، ئومۇمىي پاي قىممىتى 21مىليون 200 مىڭ يۈەنگە چىقتى. شۇنىڭ بىلەن بىر ۋاقىتتا يىڭخەيۇبي ئۈچۈر ـ ئالاقە چەكلىك مەسئۇلىيەت شىركىتى قۇرۇلدى، تىزىمغا ئالدۇرغان مەبلىغى 80 مىليون يۈەن (خەلق پۇلى) بولدى ھەمدە مەملىكەت بويىچە ئارقا ـ ئارقىدىن سەككىز شۆبە شىركەت قۇردى.

1996 ـ يىل 12 ـ ئاينىڭ 26 ـ كۈنى يىڭخەيۇبىنىڭ شۇ چاغدىكى سەككىز ئاساسلىق نۇقتىسى ئېچىلىپ، يىڭخەيۇبىنىڭ مەملىكەت خاراكتېرلىك ئاساسلىق غول تورى دەسلەپكى قەدەمدە شەكىللەندى. 1997 ـ يىلى 12 ـ ئايدا ئۇنىڭ MCIS سىستېمىسى سۇپىسىدىكى يىڭخەيۇبي ۋاقىت بويىچە پۇل ھېسابلاش سىستېمىسى رەسمىي ئىشقا كىرىشتۇرۇلدى ۋە مەملىكەت بويىچە خېرىدارلارنىڭ ئاپتوماتىك ئەركىن سۆزلىشىشنى ھەقىقىي ئىشقا ئاشۇردى. 1998 ـ يىلى 5 ـ ئايدا، يىڭخەيۇبي يەنە خېرىدارلارغا تېخنىكا ياخشى، تېخنىكا سۇپەتلىك مۇلازىمەت قىلىش ئۈچۈن، جۇڭگو تېلېگراف باش ئىدارىسى بىلەن INTERNET قا كىرىپ مۇلازىمەت قىلىش ھەمكارلىق كېلىشىمى تۈزدى.

شۇنداق قىلىپ، 1998 ـ يىلىغا كەلگەندە، ئۇچ يىل جاپا ـ مۇشەققەتكە چىداپ ئەجىر قىلىش ئارقىلىق يىڭخەيۇبي تەرەققىي قىلىپ 37 مىڭ ئورۇندىن تەركىب تاپقان خېرىدارى بار، مەملىكەت بويىچە داڭلىق ISP شىركىتى بولۇپ قالدى ۋە پوچتا ـ تېلېگراف سىستېمىسىدىن بۆلەك جۇڭگودىكى ئەڭ چوڭ بىر تېلېگراف تور شىركىتى بولۇپ قالدى. يىڭخەيۇبي جۇڭگودا بىرىنچى شىركەت تورى ۋە ئېلېكترون سودىسى قۇردى. يىڭخەيۇبي پۈتۈن مەملىكەت خەلقىنى دېگۈدەك ئىنتېرنېت تورىنىڭ ئاساسىي ئۇقۇمى بىلەن تەربىيەلىدى.



جاڭ شۇشىن جۇڭگودىكى «بىرىنچى ئەۋلاد تورلاشتۇرغۇچى» دېگەن ئاتاقلا ئىگە بولدى، يىڭخەيۇبىنىڭ نامىمۇ ئەنە شۇ سەۋەبتىن خەلقىمىزنىڭ قەلبىدىن چوڭقۇر ئورۇن ئېلىپ، جۇڭگودىكى ISP كەسپى بويىچە ئاكىلارنىڭ ئاكىسى بولۇپ قالدى.

[مەغلۇپ بولۇش]

دەل يىڭخەيۇبي قالتىس باش كۆتۈرۈپ چىقىۋاتقان ۋاقىتلاردا جاڭ شۇشىندا ئىككى سەۋەنلىك كۆرۈلۈپ، ئۇنى ھايىت - ھۇيىت دېگۈچە ئارىلىقتا گۇمران بولۇشقا ئاپىرىپ قويىدۇ.

1. «توردىكى يەنئەن»گە 10 مىليون مەبلەغ سالىدۇ، ئۇچ يىل ۋاقىت سەرپ قىلىدۇ، لېكىن پۈتكەندىن كېيىن ئۇنىڭ ئۇنۇمى شۇنداق تۆۋەن بولۇپ، يىڭخەيۇبىنىڭ كۆزى ئالاق - جالاق بولۇپ كېتىدۇ.

2. يىڭخەيۇبي ئاپپاراتلارنى ئۇلاشقا مۇلازىمەت قىلىش پۇلى ئېلىشنى يولغا قويۇپ، تور بېكىتىنى قىرغاقتا چىقىش بىلەن باھاسى قىممەت بولغان بىر يېگانە ئارالغا ئايلاندۇرۇپ قويىدۇ. ئۇ چاغدا خەلقئارادىمۇ ئىنتايىن ئىلغار بولغان «توردا پۇل تاپشۇرۇش سىستېمىسى» ئىشلەنگەندىن كېيىن تور يوللىرىغا كىرىشمۇ سۇغا كىرگەن لاي كالىدەك بولۇپ قالغان ئىدى.

[چۇشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

يىڭخەيۇبىنىڭ مەغلۇبىيىتى توغرىسىدا جاڭ شۇشىننىڭ كېيىنكى گېپى ھەممىدىن چۇشىنىشلىك: «بىزدە كارخانىنىڭ بايلىقنى تۇزۇش، كاپىتال قۇرۇلمىسى، قىممەت زەنجىرىنى لايىھەلەشتىن ئىبارەت ئۇچ مەسىلىدە سەۋەنلىك كۆرۈلدى. بىز مۇناسىپ بايلىق مەنبەسىنى ئىگىلىيەلمىدۇق. يىڭخەيۇبي ھېچقانداق بايلىق مەنبەسى يوق ئەھۋالدا قۇرۇق قولغا تايىنىپ قۇرۇپ چىقىلغان. بۇنىڭ ئۈچۈن بىز نۇرغۇن ئەجىر سىڭدۈردۇق ۋە غايەت زور بەدەل تۆلىدۇق. ئەمەلىيەتتە، بانكا قەرز سوممىسىغا تايىنىش پەقەت ھالاكەت يولىدۇر. چۈنكى پۈتكۈل كارخانا تولىمۇ خام ئىدى، پۈتۈن يىللىق كىرىمى بانكىنىڭ ئۆسۈمىنى تۆلەشكىمۇ يەتمەيدىغان تۇرسا، جان ساقلاپ قېلىشقا نېمە ئامال؟ ئۇنىڭدىنمۇ قالسا، بىزنىڭ



كارخانىنىڭ قىممەت زەنجىرىنى لايىھەلىشىمىزدە سەۋەنلىك كۆرۈلدى، بۇ كارخانىنىڭ پىشىپ يېتىلىش مەزگىلىگە قارىتا تولىمۇ خۇشال بولۇپ كېتىپتۇق، مۇھىتنىڭ ئېچىنىشلىق بولىدىغانلىقىنى تولۇق مۆلچەرلىيەلمەپتۇق... قىممەت زەنجىرىنى يېڭىباشتىن لايىھەلىگەن ۋاقتىمىزدا، ئىش باشلايدىغانغا ھېچقانداق مەبلىغىمىز قالمىدى.»

[ئىلھام]

مەن قىماۋاز ئەمەس، بانكىر. مېنىڭ ئىستراتېگىيەم مۇمكىنقەدەر خېيىم ـ خەتەرلەرنى، قەرزنى ۋە زىياننى چۈشۈرۈش، ۋەيران بولۇش ئەھۋالىنىڭ پەيدا بولۇشىدىن ساقلىنىش.

ـ كونراد خىلتون

مىسىل ۋات
دەۋر تەرىپىدىن تاشلىنىش بازار تەرىپىدىن تاشلىنىشتۇر

[قەھرىمانىنىڭ نامى] مىسىل ۋات

[شانلىق دەۋر]

1879 ـ يىلى نيۇ يوركلىق سودىگەر فارلاند ۋولۇبرس بىر چەرچىنمال دۇكىنى ئاچىدۇ. 1896 ـ يىلى سودىدا پەملىك بولغاچقا ۋولۇبرسنىڭ دۇكىنىنىڭ سودىسى قالتىس ياخشى بولىدۇ. شۇنىڭدىن كېيىن بىرقانچە يىل ئۆتكەندە ۋولۇبرسنىڭ پادىشاھلىقى ئۈزۈكسىز كېڭىيىدۇ، ۋولۇبرس 1919 ـ يىلى ئالەمدىن ئۆتكەن چاغدا، ئۇنىڭ نامىدا 1081 زەنجىرسىمان دۇكان بولۇپ، تىجارەت سوممىسى 109 مىليون ئامېرىكا دوللىرىغا يېتىدۇ.

1954 ـ يىلى ۋولۇبرسنىڭ دۆلەت ئىچى ۋە سىرتىدىكى شۆبە دۇكىنى 1850 كە يېتىپ، يىللىق تىجارەت سوممىسى 700 مىليون ئامېرىكا دوللىرىغا يېتىدۇ، 1960 ـ يىلىغا كەلگەندە، ئۇنىڭ يىللىق تىجارەت سوممىسى 1 مىليارد ئامېرىكا دوللىرىغا يېتىدۇ.

مىسىل ۋات خېلى بۇرۇنلا سودىگەرچىلىكنى باشلاپ، تەسىرىنى پۈتۈن ئامېرىكىغا تارقىتىدۇ، كېيىن بېرىپ ۋولۇبرسنىڭ تۇرلۇك مىللار



زەنجىرسىمان دۇكانلىرىنى مىسىل ۋات ئىگىلەيدۇ ۋە بۇرۇنقى زەنجىرسىمان ئىمپېرىيەنىي يېڭى ئالتۇن سۇمۇرىدىغان بازارغا ئايلاندۇرماقچى بولىدۇ.

[مەغلۇپ بولۇش]

ۋولۇبرىنىڭ تۇرلۇك مىللار زەنجىرسىمان دۇكىنىنىڭ كېيىنكى يىللاردىكى تىجارىتى ئۈزۈكسىز تۆۋەنگە قاراپ ماڭىدۇ. ۋولۇبرىس 1993 - يىلى 400 شۆبە دۇكىنىنى تاقايدۇ، لېكىن 1996 - يىلىغا كەلگەندە يەنە 37 مىليون ئامېرىكا دوللىرى زىيان تارتىدۇ. كارخانا باشقۇرۇش قاتلىمىدىكىلەر گەرچە نۇرغۇن تىرىشچانلىق كۆرسەتكەن بولسىمۇ، لېكىن ئاخىر مادارى يەتمىگەنلىكتىن مىسىل ۋات ئامېرىكىدىكى بارلىق تۇرلۇك مىللار زەنجىرسىمان دۇكانلىرىنى تاقاشقا مەجبۇر بولىدۇ.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

ۋولۇبرىس كاساتچىلىققا ئۇچرىغاندىن كېيىن ئىقتىسادشۇناسلار مۇنداق تەھلىل قىلىشتى: ۋولۇبرىسنىڭ دۇكانلىرىنىڭ تاقىلىش ئالامىتى 20 - ئەسىرنىڭ 60 - يىللىرىدىلا كۆرۈلۈشكە باشلىغان. ئالاقىدار كىشىلەر ئۇنىڭ ئاساسلىق سەۋەبى «تۆت چوڭ قاتتىق يارىلىنىش» تىن بولغان دەپ قارايدۇ.

1. ھازىرقى زامان كىشىلىرىنىڭ ئىستېمال ئادەتلىرىنىڭ ئۆزگىرىشى. ۋولۇبرىس تۇرۇڭاتقان جۇغراپىيەلىك ئورۇن شەھەر سىرتىدىكى مال سېتىۋېلىش مەركەزلىرىنىڭكىگە قارىغاندا، رىقابەتتە كۈچسىز ئورۇندا تۇرغان.

20 - ئەسىرنىڭ 50 - يىللىرىدىن 60 - يىللىرىغىچە بولغان ئارىلىقتا، ئامېرىكىلىقلار مال سېتىۋېلىش ئۇچۇن كۆپ ھاللاردا شەھەرگە يۈگۈرەيتتى. ۋولۇبرىسنىڭ تۇرلۇك مىللار دۇكانلىرىنىڭ تولىسى ئاھالە زىچ جايلاشقان رايونلاردا ئىدى، بۇ ھال ئائىلە ئايالىلىرىنىڭ كوچىلارغا چىقىپ مال سېتىۋېلىشىغا قولايلىق ئىدى. 60 - يىللاردىن كېيىن ئاھالىنىڭ كۆچۈشىنىڭ ئۆزگىرىشىگە ئەگىشىپ كۆپرەك شەھەرلەردە تۇرغۇچىلارنىڭ تولىسى تۆۋەن كىرىملىكلەر بولۇپ قالدى، ئوتتۇرا بۇرژۇئازىيە ئائىلىسىدىكىلەر بولسا،



شەھەر سىرتىدىن داچا، بىنا سېتىۋېلىشقا يۈزلەندى.

شەھەردە تۇرۇۋاتقان كىشىلەرمۇ كۆپ ھاللاردا شەنبە - يەكشەنبە كۈنلىرىنى شەھەر سىرتىدا ئۆتكۈزىدىغان بولۇپ كەتتى. ئۇنىڭ ئۈستىگە ئامېرىكىنىڭ يۇقىرى سۈرئەتلىك تاشيوللىرى ھەممە تەرەپكە قاتنايدىغان بولۇپ كەتكەنلىكتىن دەم ئېلىش كۈنلىرىدىكى سايياھەتچىلىك بەك ئاسان بولۇپ كەتكەن ئىدى، تەرەققىيات سودىگەرلىرى بۇ يېڭى ئىستېمال ۋەزىيىتىنى راسا جايىدا بايقاپ، نۇرغۇن چوڭ تىپتىكى مال سېتىۋېلىش مەركەزلىرىنى ۋە زاۋۇتنىڭ بىۋاستە مال سېتىش دۇكانلىرىنى تاشيول بويلىرىغا سالدى. ئەرزان بولۇشتەك بۇ بىر ئاملدىن باشقا، شەھەرلىكلەرنى بۇ يەرلەرگە كېلىپ مال سېتىۋېلىشقا جەلپ قىلغان باشقا بىر ئەۋزەل شارائىت بۇنداق چوڭ تىپتىكى مال سېتىۋېلىش مەركەزلىرىنىڭ ھەممىسىدە ھەقسىز ماشىنا توختىتىش مەيدانلىرىنىڭ بولغانلىقى بولدى.

دەل مۇشۇنداق بولغانلىقى ئۈچۈن شەھەرلىكلەرنىڭ تولىسى شەھەر سىرتىدىكى مال سېتىۋېلىش مەركەزلىرىگە يۈگۈرىدىغان بولۇپ كەتتى، نەرسە ھەم ئەرزان، ھەم ماشىنا توختىتىش پۇلى ئالمايدىغان تۇرسا، بۇنىڭدىن كىم رازى بولمايتتى! شۇڭلاشقا، شەھەر سىرتىغا مال سېتىۋېلىش مەركەزلىرىنىڭ سېلىنىشى ھازىرقى زامان كىشىلىرىنىڭ مال سېتىۋېلىشتىكى يېڭى ۋەزىيىتىگە ماس كېلىپ، ۋولۇبرسىنىڭ زور بىر تۇرکۈم كونا خېرىدارلىرىنىمۇ تارتىپ كەتتى.

2. تۇرلۇك مالىلار كەسپى ساھەسىدە رىقابەتنىڭ كەسكىن بولۇشى ئارقىسىدا ۋولۇبرس تاۋارلىرىنىڭ باھاسى رىقابەتتە ئۈستۈنلۈكنى ئىگىلىيەلمەي قالدى.

20 - ئەسىرنىڭ باشلىرىدىن 60 - يىللارغىچە، ۋولۇبرسنىڭ سادىق خېرىدارلىرى ئامېرىكىنىڭ ئوتتۇرا بۇرژۇئازىيەسى ئىدى. دۇكانلاردا سېتىلىۋاتقان تاۋارلارنىڭ باھاسى بۇ تەبىقىگە ماس كېلەتتى. لېكىن ئىستېمال شەكلىدىكى ئۆزگىرىشكە ۋە كىشىلەرنىڭ خاراكتېرىگە ئۇيغۇن كەلگەن تاۋارلارنى قوغلىشىشقا ئەگىشىپ ۋولۇبرس تەمىن ئەتكەن تاۋارلار ئوتتۇرا بۇرژۇئازىيەنىڭ ئېھتىياجىنى قاندۇرالمىدى، ئوتتۇرا دەرىجىلىك كىرىم قىلىدىغان ئائىلىلەر مىزبې، بروىبتىل، ساكس 5 -



كوچا قاتارلىق ئوتتۇرا ۋە يۇقىرى دەرىجىلىك دۇكانلىرىغا بېرىپ مال سېتىۋېلىشنى تېخىمۇ ياقتۇرىدىغان بولۇپ كەتتى.

تۆۋەن دەرىجىلىك كىرىم قىلىدىغان ئائىلىلەر بولسا، جېك 0.99 ئامېرىكا دوللىرىلىق دۇكانلار (تاۋارلارنىڭ ھەممىسى 1 ئامېرىكا دوللىرىدىن تۆۋەن) غا بېرىپ ھەقسىز ئەرزان مالالارنى سېتىۋېلىشنى خالايتتى. لېكىن ۋولۇبرسنىڭ ئوخشاش تاۋار سېتىلىدىغان دۇكانلىرىدا باھا ئاۋۇ ئەرزان باھالىق دۇكانلارنىكىگە قارىغاندا 30 ~ 50 پىرسەنت يۇقىرى ئىدى. شۇڭا، مەلۇم مەنىدىن ئېلىپ ئېيتقاندا، ۋولۇبرس تاۋارنىڭ باھا رىقابىتىدە ئوسال ئورۇنغا چۈشۈپ قالدى، تاۋارلىرىنىڭ دەرىجىسىمۇ ئوتتۇرا، يۇقىرى دەرىجىدە كىرىم قىلىدىغانلار قاراپمۇ قويمايدىغان، تۆۋەن دەرىجىدە كىرىم قىلىدىغانلارنىڭ نەزىرىدە قىممەترەك بولغان، يۇقىرى دېسە يۇقىرى ئەمەس، تۆۋەن دېسە تۆۋەن ئەمەس ئورۇنغا چۈشۈپ قالدى.

3. ئىستېمالچىلارنىڭ مەخسۇسلاشقان مۇلازىمەتنى قوغلىشىش ۋە يەككە گۈزەللىك تەلىپىنى قاندۇرالمىدى.

ئامېرىكا يۈكسەك دەرىجىدە تەرەققىي تاپقان سودا جەمئىيىتى بولۇپ، ئىستېمالچىلارنىڭ ئىستېمال قارىشى ئالاھىدە دەرىجىدە پىشىپ يېتىلگەن. تاۋار سېتىۋالغان چاغدا ئىستېمالچىلار ئۇنىڭ ئىشلىتىلىش ئىقتىدارىغا قاراپلا قالماي، يەنە ئۆزىنىڭ دىتىغا ياقىدىغان، خاراكتېر ئالغان ئامراق تاۋارلارنى تاللايدۇ.

ئامېرىكىدا خاراكتېر ئالغان بىر خىل مەخسۇس دۇكانلار بار، بۇنداق دۇكانلاردا مەخسۇس بىر يۈرۈشلەشكەن تاۋار سېتىلىدۇ، مەسىلەن: ئاشخانا سايمانلىرى، كارىۋات بۇيۇملىرى، مۇنچا بۇيۇملىرى قاتارلىقلار. دۇكانىنىڭ ئىگىلىرى مەخسۇس لايىھەلىگۈچى ئۇستىلارنى تەكلىپ قىلىپ ئالاھىدە خاراكتېرگە ئىگە مەھسۇلاتلارنى لايىھەلىتىدۇ. ئىككىنچى تۈرلۈك قىلىپ ئېيتقاندا، ئۇنداق دۇكاندىن ئاشۇ بىرىلا بولىدۇ. بۇنداق دۇكانلاردىكى تاۋارلارنىڭ باھاسى ۋولۇبرسنىڭ دۇكانلىرىدىكىدىن كۆپ قىممەت بولسىمۇ، لېكىن ئالاھىدىلىككە ئىگە بولغاچقا، نۇرغۇن ئادەم قىزىقىپ كېلىپ سېتىۋالىدۇ. شۇڭا، ۋولۇبرس ئۇچۇن ئېيتقاندا، ئۇ ئەرزان بولۇشنىلا تەكىتلەپ ئۆز ئالاھىدىلىكىگە



ئىگە تاۋارلارنى كۆپ تاللىيالمىغان، بۇنى ئۇنىڭ خېرىدارلارنى قاچۇرۇپ قويغانلىقىدىكى بىر مۇھىم ئامىل دېمەي بولمايدۇ.

4. ئىشچى ـ خىزمەتچىلەرنىڭ ساپاسى تۆۋەن، مۇلازىمەت سۈپىتى ناچار.

چىقىمنى ئازايتىش ئۈچۈن ئولۇبرس نۇرغۇن ۋاقىتلىق، پەسلىلىك خادىم يالليغان. بۇلارنىڭ تولىسى يېڭى كۆچمەنلەر بولۇپ، كەسپىي مۇلازىمەت قىلىش سەۋىيەسى يوق، شىركەتمۇ ئىش ئورنى بويىچە ئۇلارنى ئانچە كۆپ تەربىيەلىمىگەن، ھەتتا بەزىلەر ئىنگلىزچە سۆزلىيەلمەيدۇ. بۇلار ئەتراپلىق مۇلازىمەت قىلىش ئۇياقتا تۇرسۇن، بەزىدە ھەتتا دۇكاندا تىزىلىدىغان مالالارنىڭ كونكرېت ئورنىنىمۇ بىلمەيدۇ، ئىشىدا دائىم چاتاق چىقىپ تۇرىدۇ. يەنە كېلىپ كاسسىرلارنىڭ ھېسابلاش قابىلىيىتىمۇ بەك ناچار، پۇل ئالغاندا دائىم خاتا چىقىرىپ قويۇپ، خېرىدارلارنى نەرسە سېتىۋالغاندا كۆپ ھاللاردا ئىشەنچ قىلالمايدىغان ھالغا كەلتۈرۈپ قويىدۇ.

[ئىلھام]

ئېچىنىشلىق رىقابەت پەيتىمۇ ئەينى زامانداا ئادەمنى ئالامەت خۇشال قىلىۋېتىدۇ، ئەڭ زور تارتۇقلاش قىممىتىگە ئىگە بولۇپ قالىدۇ، راسا تولغان پەيتنى ھېس قىلدۇرىدۇ، چۈنكى ئۇ شىركەتنىڭ زېمىنىنى كېڭەيتىدىغان ئاچقۇچ.

ـ جېك ۋېچ

باللى شېمان
خەقنى دورىغىنىڭدىن خەقنىڭ دورىغىنى ياخشى

[قەھرىمانىنىڭ نامى] باللى شېمان

[شانلىق دەۋر]

باللى شېمان تورونتو ئۇنىۋېرسىتېتىنى پۈتكۈزگەن ۋە ماساچۇستېس تەبىئىي پەن ـ سانائەت پەنلىرى ئىنستىتۇتىنىڭ دوكتورلۇق ئۇنۋانىنى ئالغان. 1974 ـ يىلى ئۇ Apotex دورا شىركىتىنى قۇرغان.



هازىر تورونتو شەھىرىدىكى بۇ شىركەت كانادا بويىچە ئەڭ چوڭ مەخسۇسلاشقان دورا كارخانىلىرىنىڭ بىرى بولۇپ قالدى.

[مەغلۇپ بولۇش]

دورا - دەرمەك ساھەسىدە باللى شېمان جامائەتنى ئىزچىل ئەرزان دورا بىلەن تەمىنلەشكە تىرىشىپ كەلگەن ئىدى. بىراق ئۇ هامان چوڭ دورا شىركەتلىرىنىڭ مەھسۇلاتلىرىنى دوراپ، پاتېنت هوقۇقى بار دورا زاۋۇتلىرىنىڭ تاپا - تەنىلىرى ۋە هۈجۇمىنى قوزغاپ قويياتتى. ئەمەلىيەتتە، باللى شېمان كونا دورىلارنىڭ بىلىم مۇلۇك هوقۇقىنى ئىشلىتىپ يېڭى دورىلارنىڭ بازارنى مونوپول قىلىۋېلىشىنى ۋەيران قىلىشتەك يوچۇقلاردىن پايدىلىناتتى. لېكىن بۇنداق قىلىق ئۇچۇن ئۇ ئازابلىق بەدەل تۆلىدى، ئۇ بىلىم مۇلۇك هوقۇقىمىزغا دەخلى - تەرۇز قىلدى دېگەن ئەرزگە داۋاملىق ئۇچراپ، شىركىتىنى بىر مەھەل ۋەيران بولۇشقا يۈزلەندۇردى.

[چۇشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

ئاتاقلىق ماركىلىق مەھسۇلاتلارنى دوراش خۇسۇسىي ئىگىلىكتىكى شىركەت قۇرۇپ ئىگىلىك يارىتىۋچىلار قوللىنىپ ئادەتلىنىپ كەتكەن ۋاستىلەرنىڭ بىرى، لېكىن بىلىم مۇلۇك هوقۇقىنى قوغداشنىڭ زورىيىشىغا ئەگىشىپ بۇ يول ئوتتۇرا، كىچىك شىركەتلەرنى كۆتۇرەلمىگۈسىز بەدەل تۆلەتكۈزىدۇ. ئەمەلىيەتتە، خۇسۇسىي شىركەتلەر چوڭ تىپتىكى كارخانىلار بىلەن ئۇزەڭگە سوقۇشتۇرىمەن دەيدىغان بولسا، مەھسۇلاتلىرىدا ئۇلاق ئۇلاش ماهارىتىنى قوللانسا بولىدۇ.

«كۈندۈزى ئاق تابلىتنى ئىچسىڭىز، ئۇگدەك باسمايدۇ، كەچتە قارا تابلىتنى ئىچسىڭىز شېرىن ئۇخلايسىز» دەپ ئىزاهلانغان. ئاق + قارا زۇكام دورىسىنىڭ ئويلىمىغان يەردىن مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشى ئوتتۇرا، كىچىك شىركەتلەرگە بىر چىقىش يولى كۆرسىتىپ بەردى. ئۇنىۋېرسال كۇچى چەكلىك بولغانلىقتىن ئوتتۇرا، كىچىك شىركەتلەرنىڭ مەھسۇلاتلارنىڭ ئىچكى مەزمۇنى جەھەتتىكى تەتقىقاتىنىڭ چوڭ تىپتىكى شىركەتلەر بىلەن ئەمەلىيەتتە باراۋەر بولۇشى مۇمكىن ئەمەس، لېكىن ئەگەر «ئۇلاق ئۇلاش» نەزەرىيەسىنى قوللىنىپ،



مەھسۇلاتلارنىڭ شەكلى جەھەتتە بۆسۈش ھاسىل قىلالىسا، ئويلاپ باقمىغان ئۇنۇمگە ئىگە بولۇشمۇ مۇمكىن.

ئۇلاق ئۇلاش نەزەريىسى دېگەنلىك ئاساسەن مەھسۇلاتلارنى ئىقتىدارى، ئورنىشى، ئىچىش ئۇسۇلى قاتارلىق جەھەتلەردە ئورگانىك بىرلەشتۈرۈپ يېڭىلىق ھاسىل قىلىشنى كۆرسىتىدۇ. ئۇنىڭ كونكرېت قوللىنىلىشى تۆۋەندىكىدەك:

1. مەھسۇلاتلارنى بىرلەشتۈرۈپ ئۇلاش. مەسىلەن: ئورۇقلىتىش كاپسۇلى بىلەن چاي دورىسىنى بىرلەشتۈرۈش، تابلىت بىلەن سۇيۇق دورىنى بىرلەشتۈرۈش قاتارلىقلار.

2. مەھسۇلاتلارنىڭ ئىقتىدارىنى ئۇلاش. بۇ ئىككى خىل ئەھۋالنى ئۆز ئىچىگە ئالىدۇ:

1) مۇناسىۋەتلىك ئىقتىدارلارنى ئۇلاش، مەسىلەن: ئورۇقلىتىش بىلەن گۈزەللەشتۈرۈشنى بىرلەشتۈرۈش، ئۇيقۇنى ياخشىلاش بىلەن ئۇچەي ـ ئاشقازاننى باشقۇرۇشنى بىرلەشتۈرۈش؛

2) ئالاقىسىز ئىقتىدارنى بىرلەشتۈرۈش.

3. مەھسۇلاتلارنى ئىشلىتىش ئۇسۇلىنى ئۇلاش. بۇ ئۇسۇل بىر قەدەر پىشقان مەھسۇلاتلاردا قوللىنىلسا ئۇنۇمى بەك ياخشى بولىدۇ، مەھسۇلاتلارنىڭ ئوخشاش سۈپەتكە ئايلىنىشى تولىمۇ ئېغىر بولغاچقا، شىركەتلەرنىڭ يېڭى سېتىش نۇقتىسىنى تېپىشى تەس بولۇپ كەتتى، بۇ چاغدا ئەگەر قوللىنىلىش ئۇسۇلىدا ئازراق يېڭىلىق يارىتىلىدىغان بولسا، تورمۇز زىنچىسى بولۇپ قېلىشىمۇ مۇمكىن. مەسىلەن: مەلۇم بىر ئورۇقلىتىش مەھسۇلاتى چىقىرىلىدىغان بولسا، كۈندۈزى ئورۇقلىتىش تابلىتى ئىچىلىدۇ، ئاخشىمى چىراي ئوڭشاش تابلىتى ئىچىلىدۇ دېگەنلەر ئەنە شۇ تۈرگە كىرىدۇ.

ئىگىلىك ياراتقۇچىلار شۇنى ئەستە تۇتۇشى لازىمكى، خېرىدارنىڭ ھەقىقىي سېتىۋالىدىغىنى تاۋار ئەمەس، بەلكى مەسىلىنى ھەل قىلىدىغان چارە.

[ئىلھام]

يېڭىلىق ياراتمىساڭ، ھالاك بولىسەن.

ـ ھېنرى فورد



ئۇزۇكسىز بولۇپ تۇرۇۋاتقان ئۆزگىرىشلەرگە يۈزلەنگەندە، بىردىنبىر ئۆزگەرمەيدىغىنى بىخەتەرلىك، سالامەتلىك ۋە مۇھىت ئاسراشقا بەرگەن ۋەدىمىز، يۇقىرى ئۆلچەملىك ئەخلاق قارىشى، باشقىلار ئالدىدىكى ئادالەت ۋە ھۆرمەتنى ئۆز ئىچىگە ئالغان يېڭىلىق يارىتىش بىلەن ئىختىرا قىلىش، شۇنىڭدەك بىزنىڭ يادرولۇق مەدەنىيىتىمىز.

ـ ۋىلوتېر ئىلىلي دۇپونت

سپىرت

مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشمۇ مەغلۇپ بولۇشنىڭ مەنبەسى

[قەھرىمانىنىڭ نامى] سپىرت

[شانلىق دەۋر]

سپىرت شۇبتىسىيەلىك سائەت سودىگىرى، سائەتچىلىك كەسپىدە بىلىق سۇغا يېتىشكەندەك بولغان كىشى دېيىشكە بولىدۇ. ئۇنىڭ ASUAG سائەتچىلىك شىركىتى تېخىمۇ ئىلگىرىلەپ شۇبتىسىيەدىكى 10چوڭ سائەتچىلىك كەسپى قاتارىغا ئۆتكەن.

[مەغلۇپ بولۇش]

لېكىن ئۇزۇن يىللاردا شەكىللەنگەن مۇقىم سائەتچىلىك بازىرى سپىرتنى ئىچىگە ئالغان شۇبتىسىيە سائەت سودىگەرلىرىنى يېڭى تېخنىكىغا ماسلىشىش جەھەتتە تولىمۇ ئېھتىياتچان قىلىۋەتكەن. ئاخىر سپىرتنىڭ ASUAG سى شۇبتىسىيەنىڭ ئاتاقلىق كارخانىسى بولغان نىكولاس G. خايېك تەرىپىدىن سېتىۋېلىنغان.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

سپىرتنىڭ مەغلۇپ بولۇشىدىكى ئاساسلىق سەۋەب ئۇنىڭ ئۆز يېرىدىكى بازارنىڭ مۇقىملىقىغا ھەددىدىن زىيادە خۇراپىيلارچە ئىشىنىپ كەتكەنلىكى. بۇ شۇبتىسىيەنىڭ سائەتچىلىك كەسپىدىكى ئەنئەنە بىلەن مۇناسىۋەتسىز ئەمەس. شۇبتىسىيەنىڭ سائەتچىلىك كەسپى 400 يىلدىن ئارتۇق تارىخقا ئىگە بولۇپ، «سائەت پادىشاھلىقى» دېگەن نامى بار. 20 ـ ئەسىرنىڭ 60 ـ يىللىرى شۇبتىسىيەنىڭ



يىللىق سائەت مەھسۇلاتى 100 مىليون ئەتراپىغا، مەھسۇلات قىممىتى 4 مىليارد شۋېتسىيە فرانكىغا يېتىپ، دۇنيادىكى 150دىن كۆپرەك مەملىكەت ۋە رايونغا سېتىلىپ، دۇنيا بازىرىنى ئىگىلەش نىسبىتى 50% ~ 80% ئارىلىقىدا بولغان.

شۋېتسىيەنىڭ مېخانىكىلىق سائەتلىرى يەر شارى بويىچە بازارلىق بولۇپ، رەقىب چىقمىغان. لېكىن، شۋېتسىيەدىكى سائەت زاۋۇتلىرى بۇنداق «زوراۋانلىق» ئورنىغا قانائەت قىلىپ قېلىپ، ئىلگىرىلەشنى ئويلىمىغان. 1954 ـ يىلى شۋېتسىيەنىڭ ماكسخېچىل دەيدىغان بىر ئىنژېنېرى كۋارتس ئېلېكترون تېخنىكىسىنى ئىختىرا قىلىپ، ئۆزىنىڭ كەسىپ باشلىقىغا بىر دوكلات يېزىپ تاپشۇرسا، كەمسىتىلىپ، قىلچە قىممىتى يوق دەپ قارالغان. 1969 ـ يىلى شۋېتسىيە سىناق تەرىقىسىدە بىرىنچى كۋارتس ئېلېكترون سائىتى ياساپ چىقىلغاندىمۇ سائەتچىلىك ساھەسىدىكى نوپۇزلۇق كىشى ئاغزىنى پۇرۇشتۇرۇپلا قويغان.

كېيىن، شۋېتسىيەدە ئىشلەنگەن كۋارتس ئېلېكترون سائىتى ياپونلۇقلارنىڭ دىققىتىنى تارتقان. ئۇلار دەرھال ئېلېكترون مۇتەخەسسىسلىرىنى قول سائىتى كەسپىدىكىلەر بىلەن بىرلىشىپ ئۆتكەلگە ھۇجۇم قىلىشقا سەپەرۋەر قىلغان. بەش يىلدىن كېيىن بىرىنچى تۈركۈمدىكى ياپون ئېلېكترون قول سائەتلىرى دۇنياغا تۆكمە قىلىپ سېتىلىشقا باشلىغان ۋە دەرھال بازار تاپقان. ياپون ئېلېكترون سائەتلىرىنىڭ چىقىشى شۋېتسىيەدىن ئىبارەت بۇ «سائەت پادىشاھلىقى»نىڭ ئەھۋالىنى بارغانسېرى ئوساللاشتۇرۇپ، سائەتچىلىكنى داۋاملاشتۇرۇشى قىيىن بولۇپ قالغان. 1975 ـ يىلىدىن 1980 ـ يىلىغىچە بولغان قىسقىغىنە بەش يىل ئىچىدە، جەمئىي 178 شۋېتسىيە سائەت زاۋۇتى سېقىپ چىقىرىلغان. 1982 ـ يىلى شۋېتسىيە سائەتچىلىكىنىڭ دۇنيا بازىرىدا ئىگىلىگەن نىسبىتى 9% كە چۈشۈپ قالغان.

بىر ئادەم، بىر كارخانىنىڭ بەك مۇۋاپىقىيەت قازىنىپ كېتىشىنىڭمۇ ياخشى بولۇشى ناتايىن ئىكەن. چۈنكى مۇۋاپىقىيەت قازىنىش ئادەمنى ئاسانلا ئۆزىگە بەك ئىشىنىپ كېتىدىغان قىلىپ



قويىدىكەن ـ دە، بازاردىكى يېڭى شەيئىلەرگە نىسبەتەن توغرا ھۆكۈم قىلىش قابىلىيىتىنى يوقىتىپ، تەرەققىياتنىڭ ياخشى پۇرسىتىنى قولدىن بېرىپ قويىدىكەن.

مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشىش، لېكىن تۆۋەن مۇقام تۇۋلاش ۋە ئېھتىياتچان بولۇش كېرەك. شۇنداق بولغاندىلا تەرەققىياتنىڭ توغرا نىشانىنى ئاسانراق تېپىۋالغىلى ھەمدە باشقۇرۇش خىزمىتىنى داۋاملىق ياخشىلاپ، ئاساسىي كەسىپنىڭ دائىم ياشناپ تۇرۇشتىن ئىبارەت تەرەققىيات نىشانىنى ئىشقا ئاشۇرغىلى بولىدۇ.

[ئىلھام]

ئەگەر بىز سودا دېگەن ئۇزۇكسىز ئۆزگىرىپ تۇرىدۇ دەپ قارىساق، بازارنى تويۇنۇش ھالىتىنىڭ چىقىشىنى ھېس قىلمايمىز.

ـ ھېنرى فورد

ئامىرايك ئاموريم
كاللاك سەگەك بولسۇن

[قەھرىمانىنىڭ نامى] ئامىرايك ئاموريم

[شانلىق دەۋر]

ئامىرايك ئاموريمنىڭ بايلىقىنى پورتۇگالىيەنىڭ Amorim خەلقىنارا گۇرۇھىنىڭ دەسلەپكى تارىخىغا ـ بۇۋىسىنىڭ 19 ـ ئەسىرنىڭ 70 ـ يىللىرىدا يۇمشاق ياغاچ كەسپىگە كىرىشكە باشلىغان دەۋرىگە ئاپىرىش مۇمكىن، ئۇ ھە دېگەندە ناھايىتى كىچىك بىر خۇسۇسىي يۇمشاق ياغاچ ئىشلەش دۇكىنى ئىدى. بۇۋىسىدىن قالغان كىچىك يۇمشاق ياغاچ دۇكىنى ئامىرايك ئاموريمنىڭ ئىگىلىك يارىتىشتا ئىش باشلىغان ئورنى بولغان. 20 ـ ئەسىرنىڭ 60 ـ يىللىرىغا كەلگەندە، يۇمشاق ياغاچ كەسىپى قالتىس تەرەققىي قىلىپ كەتكەن، يۇمشاق ياغاچ بىرىكتۇرۇلۇپ بىرىكمە يۇمشاق ياغاچ قىلىپ پايدىلىنىلغان، شۇنىڭ بىلەن ئاموريم گۇرۇھى تېخنىكا يۇقىرى پايدىغا ئېرىشىش ئۈچۈن ئۆزىنىڭ مەھسۇلاتلىرىنى شەرقىي ياۋروپا بازارلىرىغا كىرگۈزۈشنى



پىلانلىغان.

[مەغلۇپ بولۇش]

لېكىن ئامېرىكا ئامورىم يۇمشاق ياغاچ بۇيۇملىرى ئىچىدىكى ئالىي دەرىجىلىكلىرىنى شەرقىي ياۋروپاغا كىرگۈزسەك يۇقىرىراق پايدا بوشلۇقىغا ئېرىشكىلى بولىدۇ دەپ قاراپ، شەرقىي ياۋروپا بازارلىرىدىكى ئىستېمالچىلارنىڭ سېتىۋېلىش كۈچىگە ئېتىبارسىز قارىغان. نەتىجىدە ئالدى بىلەن شەرقىي ياۋروپاغا كىرگۈزۈلگەن ئالىي دەرىجىلىك يۇمشاق ياغاچ بۇيۇملىرىنىڭ ھەممىسى بېسىلىپ قالغاچقا، ئامېرىكا ئامورىم ئەمدى تۆۋەن دەرىجىلىك مەھسۇلاتنى ئاساس قىلىشقا مەجبۇر بولغان.

[چۈشىدىن ئويغانغانىدەك بولۇش]

خۇسۇسىي شىركەتلەرنىڭ ئىقتىسادىي پائالىيىتى داۋاملىشىشچانلىقىغا ئېگە، ئۇنىڭ ھازىرقى ئەھۋالى تارىخىنىڭ داۋامى، كەلگۈسىنىڭ باشلىنىشى، شۇڭلاشقا، شىركەتنىڭ تەرەققىيات نىشانىنى تۈزگەن چاغدا ئىستراتېگىيەلىك سەگەكلىكتە بولۇپ، ئېگىزرەكتە تۇرۇپ يىراقنى كۆزلىشىمىز، بىر مەھەللىك پايدا - زىيانىنى قوغلاشماي، شىركەتنىڭ ئۇزاق مۇددەتلىك تەرەققىيات نىشانىغا ئاساسەن، بازارنىڭ رېئال ئېھتىياجى بويىچە بىر قەدەم - بىر قەدەمدىن پۇختا ئىلگىرىلىشىمىز لازىم.

شېنجېنىدىكى مەلۇم كىيىم - كېچەك شىركىتى ئىگىلىك يارىتىشنىڭ دەسلەپكى تىجارەت كىرىزىسىنى بېسىپ ئۆتكەندىن كېيىن ئايالارنىڭ ئىچىدە ئېقىۋاتقان كىيىم - كېچەك بازىرىدا بىر كىشىلىك ئورۇنغا ئىگە بولۇش نىيىتىگە كەلگەن. ئون نەچچە يىلدىن بۇيان ئۇ ئىزچىل تۈردە شىركەتنىڭ ئۇزاق مۇددەتلىك تەرەققىيات نىشانىنى چۆرىدەپ كونكرېت نىشان بازىرىنى تاللىغان.

ئۇلار شىركەت قۇرۇلغان دەسلەپكى مەزگىلدە جۇڭگو ئايالچە كىيىملىرىنىڭ ياۋروپا، ئامېرىكىچە پاسونىنى دوراشتەك ئالاھىدىلىكىگە ئاساسەن، مەخسۇس فىرانسۇزچە مودا بولۇۋاتقان ئايالچە كىيىملەرنى كەسكەن ۋە تىككەن. 1996 - يىلى ياپون ئايالىرى ئىچىدە كاستۇم قىزغىنلىقى كۆتۈرۈلگەندە، ئۇلار مەخسۇس كاستۇم تىكىشنى ھۆددىگە ئالغان ۋە زاكاس قوبۇل قىلغان. ئۇلار ئايالچە كاستۇمنىڭ چوڭ



شەھەرلەردىكى بازىرىنىڭ تۆۋەنغانلىقىغا دىققەت قىلغان چاغدا كۆز ئالدىدىكى مەنپەئەتنى قۇربان قىلىشقا رازى بولۇپ، مەسۇلاتنىڭ نىشانىنى بۇراشنى قارار قىلغان. لېكىن يەنىلا ئايالچە كىيىم - كېچەكنى تاللىغان. يېقىنقى يىللاردىن بۇيان، شىركەت بازىرى ئىتتىك بولۇۋاتقان گۈللۈك ئايالچە كىيىم - كېچەك ۋە بېزەك بۇيۇملىرى ئىشلەشنى باشلىغان ۋە نىسبىتىنى يىلدىن - يىلغا كېڭەيتكەن، بۇ مىسال شۇنى چۈشەندۈرىدۇكى، شىركەتنىڭ ئۇزاق مۇددەتلىك تەرەققىيات نىشانىغا ئاساسەن نىشانلانغان بازىرىنى تاللىغاندا، شىركەت ماڭغان قەدىمىدە ئىز قالدۇرۇپ ئالغا قاراپ تەرەققىي قىلالايدۇ.

ھازىر بىرمۇنچە شىركەتلەر بەلگىلىگەن ئورنى توغرا بولمىغاچقا، نۇرغۇن پۇل خەجلىگەن بولسىمۇ لېكىن سېتىشنى ئىلگىرى سۈرەلمەيۋاتىدۇ، بۇنىڭ تۈپ سەۋەبى ئەنە شۇ يەردە.

ياپونىيەنىڭ كارخانا باشقۇرۇش مۇتەخەسسىسى سىما جىڭسى ئوتتۇرىغا قويغان «بېلىق قاچىسى نەزەريىسى»نىڭ خۇسۇسىي كارخانىچىلارنىڭ نىشانلىغان خېرىدارلارنىڭ نېمىگە ئېھتىياجلىق بولۇۋاتقانلىقىنى ئۇقۇپ، مەقسەتلىك ھالدا بازارنى يېڭىلاپ، «ئىستېمالچىلارنىڭ تاۋارغا دىققەت قىلىشى» دىن «تىجارەتچىلەرنىڭ ئىستېمالچىلارغا دىققەت قىلىشى» غا ئۆتۈشتەك ئورۇن ئالماشتۇرۇش ئۇسۇلىنى ئويلىنىشىدا بىر قەدەر ياخشى ئەينەك بولۇش ئەھمىيىتىگە ئىگە.

«بېلىق قاچىسى نەزەريىسى» دە مۇنداق دېيىلىدۇ: بېلىق قاچىسى شىركەت يۇزلەنگەن تىجارەت مۇھىتىغا، بېلىق بولسا نىشانلانغان خېرىدارغا سىمۋول. تىجارەتچىنىڭ قىلىدىغىنى ئالدى بىلەن بېلىق قاچىسىغا سەكرەپ چۈشۈپ، خېرىدار تۇرغان مۇھىتقا ئەمەلىي تۇردە چوڭقۇر چۆكۈپ، ئاشۇ خېرىدارلار بىلەن يولۇقۇپ، بىر خېرىدار سۈپىتىدە مەھسۇلاتقا بولغان ئېھتىياجنى ھەقىقىي ھېس قىلىپ بېقىش. ئاندىن كېيىن بېلىق قاچىسىدىن چىقىپ، خېرىدارلارنىڭ ئەڭ ماھىيەتلىك تەلىپىنى بىلىپ بېقىش ئۈچۈن نىسپىي ھالدا تېخىمۇ يۇقىرى، تېخىمۇ كەڭ مۇھىتتا تۇرۇپ،



خېرىدارلارنىڭ ئەھۋالىنى يېڭىباشتىن تەكشۈرۈپ، تەھلىل قىلىپ چىقىش.

[ئىلھام]

كىسكونىڭ مۇۋەپپەقىيىتى قازىنىشىدىكى ھالقا خېرىدارنى بىرىنچى ئورۇنغا قويغانلىقىدا، ئەگەر سەن خېرىدارلارنىڭ نېمە دېيىشىۋاتقانلىقىغا قۇلاق سالساڭ، نەتىجە قازىنالايسەن، شۇڭا خېرىدارلارنىڭ ئارزۇسىنى بىلىشىڭ، ئارزۇسىنى قاندۇرۇشۇڭ كېرەك، بۇ ھەممىدىن مۇھىمى.

ـ يوھان چامبېرس

تايد ۋېنت

ۋاقىتلىق غالىبىيەت مەڭگۈلۈك مۇۋەپپەقىيەتكە ۋەكىللىك قىلمايدۇ

[قەھرىمانىنىڭ نامى] تايد ۋېنت

[شانلىق دەۋر]

1985 ـ يىلى ئالىي مەكتەپتىن چېكىنىپ چىققان تايد ۋېنت مومىسىنىڭ كېپىللىكىدە ئېرىشكەن 10 مىڭ ئامېرىكا دوللىرىغا تايىنىپ ئېدۋارد ئىشتاتىدىكى بىر دېھقانىنىڭ ئۆيىدە ئىگىلىك يارىتىشنى باشلىغان، ئەڭ دەسلەپكى مۇلكى ئىجارىگە ئالغان بىر كومپيۇتېر بىلەن ئۇچ ۋاراق قەغەزگە يېزىلغان سودا پىلانىدىنلا ئىبارەت ئىدى. 1987 ـ يىلىنىڭ ئاخىرىدا ۋېنت تېلېفون ئارقىلىق كومپيۇتېر زاپچاسلىرىنى ساتىدىغان TIPC Network شىركىتىنىڭ نامىنى Gateway2000 غا ئۆزگەرتىپ، كومپيۇتېرنىڭ ئۆزىنى بىۋاسىتە سېتىشقا باشلىغان.

ۋېنت ئۆزىنىڭ سودا ئىستراتېگىيەسىنى «قىممەت تەڭلىمىسى» (value eaution) يەنى ئوخشاش باھادا ئىستېمالچىلارنىڭ ئەڭ كۆپ، ئەڭ ياخشى، ئەڭ ئالقىشلىنىدىغان مەھسۇلات ۋە مۇلازىمەت بىلەن تەمىن ئېتىش دەپ ئاتىغان. بۇ ئىستراتېگىيە غايەت زور مۇۋەپپەقىيەتكە



ئېرىشىپ، شىركەتنىڭ كىرىمى ناھايىتى تېزلا 1988 - يىلىدىكى 1 مىليون ئامېرىكا دوللىرىدىن قۇيۇندەك ئۆرلەپ 1989 - يىلىغا كەلگەندە 12 مىليون ئامېرىكا دوللىرىغا، 1990 - يىلىغا كەلگەندە 275 مىليون ئامېرىكا دوللىرىغا يەتكەن.

20 - ئەسىرنىڭ 90 - يىللىرىدىكى گۈللەنگەن دەۋردە Gateway نىڭ ھەر پەسىلدىكى ئېشىش سۈرئىتى 20%تىن 30% كىچە بولۇپ، كىرىمى 10 مىلياردقا يېقىنلاشقان.

[مەغلۇپ بولۇش]

لېكىن 2001 - يىلى 1 - مالىيە پەسلىدە ۋېنتنىڭ شىركىتىدە تارتقان زىيان ئادەمنى ھەيران قالدۇرارلىق دەرىجىدە 500 مىليون ئامېرىكا دوللىرى زىيان تارتقان ، ئەڭ ئاخىرىدا ئۈچ يىل ئىچىدە 2 مىليارد 200مىليون ئامېرىكا دوللىرى زىيان تارتقان. 2005 - يىلىدىن كېيىن ئۇنىڭ مالىيە جەدۋىلىدە بەزىدە قىزىل، بەزىدە قارا كۆرۈلۈپ تۇرغان، 2006 - يىلى يىللىق مالىيە كىرىمى 3 مىليارد 900مىليون ئامېرىكا دوللىرى بولۇپ، پايدىسى ئاران 9 مىليون 600مىڭ ئامېرىكا دوللىرى بولۇپ، ئالغان پايدىسى ئىزچىل تۆۋەنلەپلا قالماي، ئامېرىكىنىڭ ئۆز يېرىدىكى بازار ئۈلۈشىمۇ ئىككىنچى پەسىلدە «ئالما» شىركىتى تەرىپىدىن يېتىشۇېلىنغان ۋە ئېشىپ كېتىلگەن.

ئۇنىڭ پايلىرىنىڭ باھاسى ئادەمنى چۆچۈتكۈدەك دەرىجىگە يەتكەن، 1999 - يىلىنىڭ ئاخىرىدا 80نەچچە ئامېرىكا دوللىرىلىق يۇقىرى ئورۇندىن تۇز لىنىيە بويىچە چۈشۈپ 2 ئامېرىكا دوللىرىغىمۇ يەتمەيدىغان بولۇپ قالغان.

2007 - يىلى 9 - ئايدا، تەيۋەننىڭ PC ئىشلەيدىغان سودىگىرى خۇڭ جى ئامېرىكا بويىچە 3 - ئورۇندا تۇرۇپ PC ئىشلەيدىغان Gateway نى 710مىليون ئامېرىكا دوللىرىغا سېتىۋالغانلىقىنى ئېلان قىلغان.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

ئەمەلىيەتتە، 2000 - يىلىدىن 2001 - يىلىغىچە بولغان ئارىلىقتا، پۈتكۈل كومپيۇتېر كەسپى ئۆزگىرىشنى باشتىن كەچۈردى، نۇرغۇن شىركەتلەرنىڭ نەتىجىسىدە تۆۋەنگە قاراپ سىيرىلىش بولدى،



لېكىن Gateway غا تەگكەن زەربە تېخىمۇ قاتتىق بولدى.

بۇ قېتىم كومپيۇتېر كەسپىنىڭ ئاجىزلىشىشى ئىلگىرىكى ھەرقانداق بىر قېتىمقىغا ئوخشىمايدىكەتتى. بۇنىڭدىن ئىلگىرى تۆۋەن باھا كومپيۇتېر ئىشلىگۈچى سودىگەرلەرگە ھالاكەت كەلتۈرمىگەن، ئۇلار ساتىدىغانلىرىنىڭ مىقدارىنى ئاشۇرۇش ئارقىلىق، پايدا تۆۋەنلەش بىلەن كېلىپچىققان زىيانىنىڭ ئورنىنى تولدۇرۇپ كەلگەن. لېكىن بۇ قېتىمقى باھانىڭ چۈشۈشى ئىقتىسادىي كاساتچىلىق، بىرلەشكەن تۈردىكى كۆپۈكلەرنىڭ يېرىلىشى بىلەن بازارنىڭ يېتىلىشىگە ئوخشاش ئامىللار بىلەن بىللە كەلدى. تۆۋەن باھانىڭ سېتىلىدىغان مال مىقدارىنى ئاشۇرۇشقا كۆرسىتىدىغان تەسىرى چاغلىقلا بولدى، شۇ سەۋەبتىن ئىشلەپچىقارغۇچى سودىگەرلەرنىڭ پايدا نىسبىتىگە قايتۇرۇۋالغىلى بولمايدىغان دەرىجىدە زىيان يەتكۈزدى. تېخىمۇ ئەجەللىك يېرى شۇكى، دېل پۈرسەتتىن پايدىلىنىپ دەھشەتلىك باھا جېڭىنى قوزغاپ، شۇ يول بىلەن رەقىبىنى ۋەيران قىلىپ، تېخىمۇ كۆپ بازار ئۇلۇشىگە ئېرىشۋالماقچى بولدى.

Gateway بۇ كىرىزىستا ئىككى تەرەپتىن قىيىن بولغان ھالەتكە چۈشۈپ قالدى. ئەگەر باھانى چۈشۈرمەسلىكتە چىڭ تۇرسا، شۇبھىسىزكى، قىممەتلىك بازار ئۇلۇشىدىن قۇرۇق قالاتتى؛ باھانى چۈشۈرۈشنى تاللىسا، ئۇ يۇقىرى پايدىسى بار كارخانا بازىرىغا ئىگە دېل بىلەن پىرىنتېر كەسپىنى يۆلەنچۈك قىلىپ تۇرغان خۇيپۇغا تەڭ كېلەلمەيتتى. ئىشتىن توختىغىنىغا ئۇزاق بولمىغان ۋېنت 2001 ـ يىلى 1 ـ ئاينىڭ ئاخىرىدا قايتا باش كۆتۈرۈپ چىقىپ، Gateway نى باشلاپ ئۇزاق داۋاملىشىدىغان گۇللىنىش يولىغا قەدەم قويدى.

ۋېنت تاللايدىغىنى كۆپ بولمىغان ئەھۋالدا، خادىملىرىنى قىسقارتىش، قىسمەن پارچە سېتىش دۇكانلىرىنى تاقاش، ئوتتۇرا ـ كىچىك بازارلىرىنى كېڭەيتىشنى كۆچەيتىش ۋە چەت ئەللەردىكى بازارلىرىدىن چېكىنىپ چىقىش قاتارلىق تەننەرخنى چۈشۈرۈش تەدبىرلىرىنى قوللاندى. ۋېنت باشتىن ـ ئاخىر Gateway نىڭ باھا جېڭىدىن قۇتۇلۇپ چىقىپ، كومپيۇتېر قاتتىق دېتاللىرىنى سېتىشقا



تاپىنىشنى ئازايتىپ، باشقا پايدا بوشلۇقىدىكى تېخىمۇ چوڭ كەسىپتە مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشقا بۇرۇلۇشنى ئۈمىد قىلىپ كەلدى. شۇنىڭ بىلەن بىر ۋاقىتتا، پايدا ئېلىشقا بولىدىغان باشقا كەسىپلەر ئارقىلىق كومپيۇتېر كەسىپىگە يۆلەنچۈك بولۇشمۇ زۆرۈر ئىدى، شۇنىڭ ئۈچۈن Gateway 2002 ـ يىلى ئۆزىنىڭ Coutry stores نىي رەقەملىك كۆرگەزمىخانا قىلىپ ئۆزگەرتىپ، ھەر خىل ئىستېمال ئېلېكتىرون مەھسۇلاتلىرىنى سېتىشقا باشلىدى.

Gateway گەرچە پىلازمىلىق تېلېۋىزور سېتىشتا مۇۋەپپەقىيەت قازانغان بولسىمۇ، لېكىن ئىستېمال ئېلېكتىرون مەھسۇلاتلىرى ئارقىلىق قۇتۇلدۇرۇش پىلانى ئۈنۈم بەرمىدى. ئالدى بىلەن، ئىستېمال ئېلېكتىرون مەھسۇلاتلىرىغا بولغان ئېھتىياج تېخىمۇ زور بولسىمۇ، لېكىن ئۈنىڭدىكى رىقابەت ھەتتا كومپيۇتېردىكى رىقابەتتىنمۇ كەسكىن ئىدى، شۇڭا Gateway ئىككى سەپتە جەڭ قىلىشقا مەجبۇر بولدى؛ ئاندىن قالسا، شۇ چاغدىكى ئىستېمالچىلارنىڭ ئېلېكتىرونلۇق مەھسۇلاتلار ئوتتۇرىسىدىكى ئالماشتۇرۇپ ئىشلىتىشكە بولغان قىزغىنلىقى ئانچە چوڭ ئەمەس ئىدى، رەقەملىك فوتو ئاپپاراتتىكى سۈرەتلەرنى كومپيۇتېرغا يوللىغاندىن كېيىن تەھرىرلەشنى خالايدىغانلار ناھايىتى ئاز ئىدى.

ۋاقىت 2004 ـ يىلىغا يەتكەندە تۆۋەن دەرىجىلىك كومپيۇتېر ئىشلىگۈچى eMachines نى سېتىۋېلىش Gateway نىڭ ئەڭ ئاخىرقى ئۆز ـ ئۆزىنى قۇتقۇزۇش ھەققى بولۇپ قالدى. ئۇ قارشى تەرەپتىن قانداق قىلىپ تۆۋەن تەننەرخ، تۆۋەن باھا ئەندىزىسى ئاستىدا پايدا ئېلىشنى ئاجايىپ ئارزۇ قىلىپ كەتتى.

[ئىلھام]

بىز بىر يىلدا 365 كۈن، بىر كۈندە 24 سائەت ئەڭ يۇقىرى رىقابەت ئېڭىنى تەييارلىشىمىز لازىم، ئۇنداق بولمايدىكەن، تىجارەتتىن قۇرۇق قالىمىز.

ـ جېك دېل



كىنگ گىللېپت
بىردىنلا ئارقامغا قارىسام خازان بوپتۇ

[قەھرىمانىنىڭ نامى] كىنگ گىللېپت

[شانلىق دەۋر]

كىنگ گىللېپت ئۆز ئىختىراسىغا ئاساسەن ئامېرىكا گىللېپت شىركىتىنى قۇرۇپ چىققان. 20 ـ ئەسىرنىڭ 50 ـ يىللىرى گىللېپت شىركىتى هارماي ـ تالماي تىرىشىش ئارقىلىق ئامېرىكىنىڭ بىرىنچى بازىرىنى مونوپول قىلىۋالغان ئىدى. «دەرىجىدىن تاشقىرى كۆكنۇر» بىرىنچى گىللېپت بىرىنچىلىكىنىڭ يادروسى ۋە ئەڭ ئالىي دەرىجىلىك مەسئۇلاتى، شۇنداقلا ياراتقان پايدىسى ئەڭ زور مەسئۇلات. بۇنداق بىرىنچىلىك بەش يىل تەجرىبە ۋە تەتقىق قىلىنغاندىن كېيىن ئاندىن ئىشلىنىپ، 1960 ـ يىل رەسمىي بازارغا سېلىنغان، پەقەت 1962 ـ يىلىلا تەخمىنەن 15مىليون ئامېرىكا دوللىرى پايدا ئېلىپ، شىركەت پايدىسى ئومۇمىي سوممىسىنىڭ ئۇچتىن بىرىدىن كۆپرەكىنى ئىگىلىگەن. بىراق، بۇ بىرىنچىلىك كاربونلۇق پولاتتىن ياسالغان بولۇپ، نېپىز ۋە ئۆتكۈر بولغىنى بىلەن تولىمۇ چۈرۈك ئىدى.

[مەغلۇپ بولۇش]

گىللېپت داڭلىق ماركا ياراتقاندىن كېيىن ئورنىمىز مۇقىملاشتى دەپ، داۋاملىق يېڭىلىق ياراتمىغان، شۇ سەۋەبتىن بىر مەيدان كىرىزىس يېتىشىپ چىقىشقا باشلىغان.

1961 ـ يىلى بىرىنچىلىك ئىشلەش هۇنەر ـ سەنئىتى ساهەسىدە دەۋر بۆلگۈچ ئەھمىيەتكە ئىگە بولغان بىر ئىنقىلاب مەيدانغا كەلدى. شۇ يىلى ئەنگلىيەنىڭ ۋىكسون شىركىتى دۇنيادا بىرىنچى قېتىم داتلاشماس پولات بىرىنچىلىك ئىشلەپچىقاردى. بۇنداق داتلاشماس پولات بىرىنچىلىكنىڭ ئېلاستىكلىقى تولىمۇ كۈچلۈك بولۇش، ئاسان سۇنۇپ كەتمەسلىك، ناهايىتى يېنىك بولۇشتەك نۇرغۇن گەۋدىلىك ئارتۇقچىلىقى بار ئىدى، يەنە كېلىپ ئەڭ مۇهىمى ئۇنىڭ تەننەرخى



تۆۋەن، ئەرزان بولۇپلا قالماستىن كۆپ قېتىم داۋاملىق ئىشلەتكىلى بولاتتى.

ۋىكسون شىركىتى داتلاشماس پولات بىرىتۇا چىقارغاندىن كېيىن دەرھال ئەنگلىيەدە زىلزىلە پەيدا قىلدى، سېتىلىش مىقدارى تۈز لىنىيە بويىچە ئۆرلىدى، 1962 ـ يىلىغا كەلگەندە، ئەنگلىيە بازىرىنى پۈتۈنلەي ئىگىلىدى. شۇنىڭ بىلەن بىر ۋاقىتتا، گىللېت شىركىتىنىڭ كونا رەقىبى ــ ئامېرىكا «ئۆتكۈر» شىركىتى بىلەن «بىخەتەر بىرىتۇا» شىركىتى مىڭ تەسلىكتە ئۇچرايدىغان بۇ چوڭ پۇرسەتنى ئۆتكۈرلۈك بىلەن سېزىپ، 1963 ـ يىلىنىڭ بېشىدا ئۆزىنىڭ داتلاشماس پولات بىرىتۇاسىنى بازارغا سالدى. بىر مەھەل داتلاشماس پولات بىرىتۇا ئامېرىكا بازىرىدا داڭ چىقىرىپ، گىللېتنىڭ نۇرغۇن سادىق ئىستېمالچىلىرىمۇ «دەرىجىدىن تاشقىرى كۆكنۈر» كاربونلۇق پولات بىرىتۇاسىدىن داتلاشماس پولات بىرىتۇاغا بۇرۇلۇشقا باشلىدى.

داتلاشماس پولات بىرىتۇانىڭ ئالاھىدە بۆسۈپ چىقىشى گىللېتقا ئاگاھلاندۇرۇش بولدى. لېكىن گىللېت شىركىتى يەنىلا شۇ كونا جەندىگە يېپىشۇۋېلىپ، داڭلىق ماركا «دەرىجىدىن تاشقىرى كۆكنۈر»غا چىڭ ئېسىلىۋالدى. ئۇلار: يىراقتىن قارىغاندا، كاربونلۇق پولات بىرىتۇا بىلەن داتلاشماس پولات بىرىتۇا بىر ـ بىرىگە چېقىلمايدۇ، «دەرىجىدىن تاشقىرى كۆكنۈر »نىڭ بازاردىكى ئورنى تەۋرىمەيدۇ، شۇڭا ئاسمان ئۆرۈلۈپ چۈشمەرمىكىن دەپ غەم قىلىشنىڭ ھاجىتى يوق دەپ قاراپ، ئاخىرىدا: ئالدى بىلەن داتلاشماس پولات بىرىتۇا بىلەن كارى بولماسلىق، ئۆزىنىڭ «دەرىجىدىن تاشقىرى كۆكنۈر» نىڭ بازاردىكى ئورنىنى پۈتۈن كۈچ بىلەن مۇستەھكەملەش تەدبىرىنى قوللاندى.

لېكىن پاكىتلار ئىسپاتلىدىكى، بۇ ئىنتايىن خاتا تەدبىر ئىدى. تەكشۈرۈش ئارقىلىق مەلۇم بولدىكى، ئەگەر داتلاشماس پولات بىرىتۇا ئۇدا سەككىز قېتىم ئىشلەتكەندىمۇ گاللىشىپ قالمايدىغان بولسا، ئادەتتىكى ئىستېمالچىلار داتلاشماس پولات بىرىتۇانى تاللايتتى، ھالبۇكى ئادەتتىكى داتلاشماس پولات بىرىتۇا 15 قېتىمدىن كۆپرەك ئىشلىتىشكە بولىدىغان بولۇپ چىقتى.



داتلاشماس پولات بىرىتۇانىڭ ئومۇملىشىشى بىلەن، كاربونلۇق پولات بىرىتۇانىڭ كۆپ خىرىدارىنى تارتىپ كەتتى. گىللىيت «دەرىجىدىن تاشقىرى كۆكنۇر» نى ئىشلەشتە چىڭ تۇرۇش تەدبىرىنى كۆرۈپ ئۇزاق ئۆتمەي ۋەزىيەتنىڭ تەرەققىياتىدا تېز تۆۋەنلەش كۆرۈلۈپ، گىللىيتنىڭ ھەل قىلغۇچ تەدبىر كۆرگۈچىلىرى ھاڭۋېقىپلا قالدى. داتلاشماس پولات بىرىتۇانىڭ بازاردىكى سېتىلىشى مىسلى كۆرۈلمىگەن دەرىجىدە شىددەتلىك بولدى. «بىخەتەر بىرىتۇا» شىركىتى بىلەن «ئۆتكۈر» شىركىتى گىللىيت شىركىتى ئامالسىز قالغان ياخشى پۇرسەتتىن تولۇق پايدىلىنىپ، غايەت زور سودىنى ئالغا سۈرۈش خىراجىتىنى سېلىپ داتلاشماس پولات بىرىتۇانىڭ ئۇزاق چىدايدىغانلىقىنى، ئەرزانلىقىنى زور كۈچ بىلەن تەشۋىق قىلىپ، داتلاشماس بىرىتۇانىڭ سېتىلىشىنى داۋاملىق ئۆرلەتتى. كۈچلۈك سودىنى ئالغا سۈرۈش ۋەزىيىتىدە گىللىيتنىڭ يېڭى ۋە كونا خىرىدارلىرى ئارقا - ئارقىدىن يۈز ئۆرۈپ ئۆزىنى داتلاشماس پولات بىرىتۇانىڭ قوينىغا ئاتتى. گىللىيتنىڭ «دەرىجىدىن تاشقىرى كۆكنۇر» كاربونلۇق پولات بىرىتۇاسىنىڭ سېتىلىشى شىددەتلىك تۇردە ئازىيىپ، بازاردا ئىگىلىگەن ئۈلۈشى گىللىيتنىڭ تارىخىدىكى ئەڭ تۆۋەن نۇقتىغا چۈشۈپ قالدى. گىللىيت شىركىتى ئاخىر داڭلىق ماركىغا ئېسىلۇۋېلىپ يېڭىلىق ياراتماسلىقنىڭ ئاچچىق تەمىنى تېتىدى.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

داڭلىق ماركىغا ئۆلگۈدەك ئېسىلۇۋېلىپ يېڭىلىق ياراتمىغاندا، ئەڭ ئاخىرىدا دەۋرىنىڭ ئارقىدا قېلىپ، كونا جەندىگە ئېسىلۇۋېلىشتەك يامان ئاقىۋەت كېلىپچىقىدۇ. يامان ئاقىۋەت كېلىپچىقماسلىقتىن كېيىن خۇسۇسىي شىركەتنىڭ ئىگىلىك ياراتقۇچىلىرى قانداق قىلىپ يامان ئاقىۋەتنى تۈگىتىپ غەلىبىگە ئېرىشىشى كېرەك؟

1. دەرھال ئەڭ يېڭى تېخنىكىنى قوللىنىپ، يۇقىرى پەن - تېخنىكا ئارقىلىق ئەسلىدىكى مەھسۇلاتنى ئۆزگەرتىپ شۇ كەسىپنىڭ ئەڭ يۇقىرى پەللىسىنى ئىگىلىشى كېرەك.

2. كەلگۈسىگە جەڭ ئېلان قىلىپ، يېڭى مەھسۇلاتنى تەتقىق قىلىپ ئىشلەپچىقىرىش.



3. ئۇزاقنى كۆزلەش، ئۇزاقنى كۆزلەپ نىشانلانغان يېڭى تۇرنى تاللاش.

4. ئۆزگىرىشنى ئۆزگىرىش ئىنكار قىلىشقا، ئۆزگىرىشتىن ئۆزگىرىش ئېشىپ كېتىشكە جۇرئەت قىلىپ، ھالىتى يېڭىلانغان شىركەت باشقۇرۇش سىستېمىسىنى شەكىللەندۇرۇشىگە كېرەك.

دەۋرنىڭ ئارقىسىدا قالغاندا، دەۋر تەرىپىدىن تاشلىۋېتىلىسىز. دەۋرگە يېتىشىپ ماڭالمىغان كارخانىچى چوقۇم مەغلۇپ بولىدۇ.

[ئىلھام]

تىجارەت قىلغان ئىكەنسەن، ھامان قىينىچىلىق ۋە ئوڭۇشسىزلىققا ئۇچرايسەن، بۇنى ئۆزۈڭنىڭ بۆسۈپ چىقىشىغا تۇغرا كېلىدۇ. تاۋارنىڭ كاساتلىقىغا باھانە ئىزلىمە، پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ باھاسىنى چۈشۈرۈپ ساتساڭمۇ بولمايدۇ. سەن چوقۇم يېڭىلىق يارىتىش جەھەتتە جاسارەت ۋە كەسكىنلىكىڭنى كۆرسىتىپ پۇرسەت يارىتىشىڭ كېرەك.

ـ ماتسۇشىتا

جامبس خىدى
«ئەرزان گۆشنىڭ شورپىسى يوق»نىڭ ئۇۋالىغا قېلىش

[قەھرىمانىنىڭ نامى] جامبس خىدى

[شانلىق دەۋر]

جامبس خىدى سىياتۇدا ئاساسەن مېۋىنى سېتىپ سۈيى چىقىرىلغان سېقماق ئىشلەپچىقىرىدىغان كىچىك تىپتىكى بىر كارخانا قۇرىدۇ، شىركەت ئۈچ يىل تەرەققىي قىلىپ ئىشچى ـ خىزمەتچىسى 500 گە يېقىنلىشىدۇ. بۇ جامبسنىڭ قېتىرقىنىپ ئىشلەشتەك خىزمەت ئىستىلى بىلەن زىچ مۇناسىۋەتلىك ئىدى، ئۇنىڭ مەقسىتى ئەمەلىيەتتە سېقماق ئىشلەپچىقىرىش ئەمەس، كاپىتال جۇغلىغاندىن كېيىن تېخنىكىلىق مەھسۇلات ئىشلەپچىقىرىشقا بۇرۇلۇش ئىدى، چۈنكى بۇنداق بولغاندا پايدىنىڭ بۇرۇنقىدىن يۇقىرى بولىدىغانلىقى روشەن ئىدى.



[مەغلۇپ بولۇش]

ئۇچ يىل ئىچىدە بازارغا سېلىنغان سىقماقلارنىڭ ھەممىسى ئانچە بەك پەرقلەنمەيتتى، پەقەت شەكىللىلا ئانچە ئوخشاشمايتتى، لېكىن بەزى چوڭ شىركەتلەر يېڭى ئۇسكۇنىلەرنى كىرگۈزۈپ، ئەقلىي ئىقتىدارلىق سىقماق ئىشلەپچىقىرىپ، جامېسنىڭ مەھسۇلاتىنى قاتتىق زەربىگە ئۇچراتتى. شۇ سەۋەبتىن ئۇ تەشەببۇسكارلىق بىلەن ھۇجۇمغا ئۆتۈش قارارىغا كەلدى.

ئۇ مېنىڭ مەھسۇلاتىمنىڭ ماركىسىنىڭ دەبدەبىلىك بولمىغانلىقى كارخانامنىڭ مەنپەئىتىنىڭ زىيانغا ئۇچرىشىدىكى ئاساسلىق سەۋەب دەپ قارايدۇ ـ دە، ھەممەيلەن بىلىدىغان بىر داڭلىق مەھسۇلات ياراتماقچى بولىدۇ. شۇ سەۋەبتىن ئۇ مال ساتقۇچىلارغا جايـ ـ جايلاردا سودىنى ئىلگىرى سۈرۈش پائالىيىتىنى قانات يايدۇرۇش، بىرنى سېتىۋالغانلارغا بىرنى قوشۇپ بېرىش، ئاز پايدا ئېلىپ كۆپ سېتىش ھوقۇقىنى بېرىدۇ. لېكىن كىشىلەر بۇنداق ئەرزان بىر نېمىنى كۆرگەندە: نېمە ئۈچۈن بۇنچىۋالا ئەرزان، ئىشلەتكەندە ئۇنۇمى ياخشى بولماسلىقىدا گەپ يوق دەپ ھامان گۇمانلىنىپ يۈرىدۇ. ئۇنىڭ ئۈستىگە پەن ـ تېخنىكا جەھەتتە يۇقىرى بولغان سىقماق تېخىمۇ ياخشى بولىدۇ دەپ قاراپ، جامېسنىڭ مەھسۇلاتىنى ئالمىغانلار تېخىمۇ ئازىيىپ كېتىدۇ، شۇنداق قىلىپ، جامېسنىڭ پىلانى پۈتۈنلەي سودىنى ئىلگىرى سۈرۈش داۋامىدا سۇغا چىلىشىدۇ، مەھسۇلاتلىرى بېسىلىپ قېلىپ، نەق پۇلى يېتىشمەي، ئاخىر شىركىتى يېقىلىدۇ.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

ئىگىلىك ياراتقۇچىلار سودىنى ئىلگىرى سۈرۈش پائالىيىتىنى يولغا قويۇشتىن ئىلگىرى چوقۇم ھەممە ئەھۋالنى ئېنىق ئويلاپ يېتىشى كېرەك. مەسىلەن: مەھسۇلات ھەر خىل يوللار ئارقىلىق بازارغا كىرگەندە كونكرېت ھالدا خېرىدارلارنى قانداق تېپىشى كېرەك؟ قانداق قىلىپ ئويلىمىغان يەردىن چىقىپ قالمىغان يوشۇرۇن بالا ـ قازانىڭ ئالدىنى ئېلىش ۋە ئۇنى تۈگىتىش كېرەك؟ سېتىشنىڭ مۇقىم بولۇشىنى قانداق ئىشقا ئاشۇرۇش كېرەك؟ مانا بۇلارنىڭ ھەممىسى



سېتىشنى ئىلگىرى سۈرۈشتە ھەل قىلىنىدىغان مەسىلىلەر.

«بازارنى كۆزلىگەن» دە ئادەتتە قوللىنىلىدىغان سېتىشنى ئىلگىرى سۈرۈش ئۇسۇلى ئېلان بېرىشتۇر.

ئادەتتە كىشىلەر ئېلان بەرگەندە، خۇددى چىش پاستىسىنى قىسقاندەك، ئازراق پۇل خەجلەش ئۈمىدىدە ئازراق - ئازراقتىن ئېلان بېرىدۇ، يەنە بۇيى ھەرئايدا ئېلان بېرىدۇ، خۇددى ھەرئايدا ئېلان بېرىۋاتقاندەك.

ئەمەلىيەتتە، ئېلان بېرىش دېگەن ھەرگىز بۇنداق بولمايدۇ. ئۇ خۇددى سۇ قاينىتقاندەك، ئوتنى ئۇلغايتىپ سۇنى تېز قاينىتىش كېرەككى، 120 گىرادۇسقا يەتسىمۇ مەيلى، ئازراق پۇل ئىسراپ بولسىمۇ، پۇلنى تېجەيمەن دەپ سۇنى 70 گىرادۇس قاينىتىپ بولدى قىلماسلىق كېرەك، چۈنكى سۇنى 70 گىرادۇس قاينىتىش قاينىتمىغانغا ئوخشاش.

مانا بۇ ياك V9 نىڭ 2003 - يىلىنىڭ ئىككى ئاي ۋاقتى ئىچىدە شۇ يىلىنىڭ پۈتكۈل 30 مىليونغا يېقىن ئېلان خامچوتىنى بىراقلا مەركىزىي تېلېۋىزىيە ئىستانسىسىغا سالغانلىقىنىڭ سەۋەبى. شۇ چاغدا ئاشۇ ئېلان توختامىنى ئىمزالايدىغان چاغدا ياكنىڭ نۇرغۇن جەڭلەرنى باشتىن كەچۈرگەن غوجايىنىنىڭ ئالىقىنى تەرلەپ كەتكەن، لېكىن بازارنىڭ ئۇنۇمى ئۇنىڭغا تولۇق جاۋاب قايتۇرغان.

ياك V9 بازارغا سېلىنغان دەسلەپكى ۋاقىتلاردا، پۇلسىز تارقىتىپ بېرىش جەھەتتىمۇ ئوخشاشلا ئۆزى يالغۇز دەتتىكام دېگەن. كۆپلەپ، مەركەزلىك ھالدا پۇلسىز تارقاتقان: بىر ھەپتىدە 20 نىڭ دانە ياك V9 نى تارقىتىپ بولغان؛ شۇنىڭ بىلەن بىر ۋاقىتتا، كۆپلىگەن ئاخىرقى ئۇسكۇنىنى ئالاھىدە تىزىپ كۆرگەزمە قىلدى ۋە رايون خاراكتېرلىك ئاساسىي تېمىدا سودىنى ئىلگىرى سۈردى. مۇشۇنداق يۇقىرى بوشلۇقتا تۇرۇپ يۇقىرىدىن بومبارداىمان قىلىش، يەر ئۈستىدە پۈتۈن كۈچ بىلەن ماسلىشىش ئارقىلىقلا ياك V9 نىڭ 2003 - يىلىدىكى غەلىبىسىگە ئۇل سېلىۋالدى.

بىر مەھسۇلات مۇئەييەن بازار ئاساسىغا ئىگە بولغاندا، ياكى شىركەتنىڭ ئەمەلىي كۈچى ئانچە بەك كۈچلۈك بولمىغان ئەھۋالدا،



تۆۋەندىكىدەك دائىم قوللىنىلىدىغان بىرقانچە ئۇسۇلنى قوللىنىشقا بولىدۇ:

1. قوشۇلما مەبلەغ بىلەن تىجارەت قىلىش ئۇسۇلى.

ئوخشاش تۈردىكى مەھسۇلات بىلەن خېرىدارلارنى تەمىنلەپ ئوبدان پىششىپ يېتىلگەن دەرىجىگە يەتكەندە، شىركىتىمىزنىڭ مەھسۇلاتلىرىنى ئازراق ئۇستۇنلۇككە ئىگە ئامىللارنى قوشۇپ بازارغا سېلىپ، «خەق دېگىز تىندۇرسا بىز يەر ھاسىل قىلىدىغان» تېجەشلىك ئۇنۇم يارىتىشىمىز كېرەك.

2. ھەدىيە قىلىش شەكلىدىكى تىجارەت قىلىش ئۇسۇلى.

باشلانغۇچ دەرىجىدىكى مەھسۇلاتنى ھەدىيە قىلىش، خېرىدارلار مەھسۇلاتقا مەلۇم دەرىجىدە تايىنىدىغان بولغان چاغدا، دەرىجىسى ئۆستۈرۈلگەن مەھسۇلاتنى باھا قوشۇپ سېتىش؛ يېتەكچى ئورۇندىكى مەھسۇلاتنى ھەدىيە قىلغاندا، يۇرۇشلەشتۈرۈلگەن مەھسۇلاتنى ياكى يارەمچى ماتېرىيالنى باھا قوشۇپ سېتىش كېرەك.

3. جەلپ قىلىپ سېتىش ئۇسۇلى.

ئاشكارىلانمىغان خېرىدارلارنىڭ ئالاقىدار ئېھتىياجىدىن پايدىلىنىپ جامائەت پاراۋانلىقى پائالىيىتىنى قانات يايدۇرۇپ، ئاشكارىلانمىغان خېرىدارلارنىڭ ماتېرىياللىرىغا ئىگە بولۇپ، يەنمۇ ئىلگىرىلەپ سېتىشقا ئاساس سېلىش كېرەك.

4. ئاخبارات ئارقىلىق دەللەش ئۇسۇلى.

مەھسۇلاتنىڭ ئەمەلىي ياخشى ئۇنۇمىنى ئاخباراتلاشتۇرۇش، ئاخباراتنىڭ (كەڭ مەنىدە) كۈچىدىن پايدىلىنىپ خېرىدارلارنى قايىل قىلىش كېرەك.

5. چەكسىز زەنجىرسىمان سېتىش بىلەن تونۇشتۇرۇش ئۇسۇلى.

پايدا بىلەن قىزىقتۇرۇش، كلۇب تۈزۈمى، ئەزا تۈزۈمى قاتارلىقلاردىن پايدىلىنىپ، خېرىدارنى تونۇشتۇرىدىغان قىلىپ، 1:250 لىك ئۇنۇم شەكىللەندۈرۈش كېرەك.

سېلىنمىنى جىق سېلىش ــ ھەقىقىي تېجەش، ئاز سېلىش ــ يالغان تېجەش. ئېلاننى بىر قېتىمدا ئاخىرىغا يەتكۈزۈش كېرەك.



[ئىلهام]

ياخشى مەھسۇلاتنى شەرتسىز سېتىۋېرىشمىز ناتايىن. ياخشى نەرسە بولغان تەقدىردىمۇ مۇۋاپىق دەرىجىدە سودىنى ئىلگىرى سۈرۈش ئىستراتېگىيەسىنى ياندىشتۇرۇشمىزغا توغرا كېلىدۇ، ئەگەر تىجارەتتە مۇناسىپ كاللا ئىشلەتمىسەك ۋە تىرىشمىساق، ياخشى مەھسۇلاتنىمۇ ساتالماي قالىمىز.

ـ شېكتىيەن جاۋفۇ

يوهان كران
ناچار مەھسۇلاتنىڭ چوڭ چاتاق تېرىشى

[قەھرىمانىنىڭ نامى] يوهان كران

[شانلىق دەۋر]

كران 1995 ـ يىلى رېك دەپ ئاتالغان بىر ئېلېكترون شىركىتى قۇرۇپ ئېلېكترون مەھسۇلاتلىرىنى ئىشلەپچىقىرىدۇ. ئۇنىڭ شىركىتى ئىككى يىللىق تەرەققىيات ئارقىلىق شۇ يەردىكى ئاتاقلىق شىركەتكە ئايلىنىپ قالىدۇ، بايلىقىمۇ 70 مىليون ئامېرىكا دوللىرىغا يېتىدۇ.

[مەغلۇپ بولۇش]

كران ئېلېكترون مەھسۇلاتلىرىنىڭ جانلىق كۈچى يېڭىلىق يارىتىشتا ئىكەنلىكىنى سەگەكلىك بىلەن بىلىپ تۇرغاچقا، يېڭى مەھسۇلاتلارنى ئۈزۈكسىز بازارغا سېلىش يولى بىلەن بازاردىكى ئۇلۇشنى ئىگىلەپ تۇرىدۇ. لېكىن ئۇنىڭ پەن تەتقىقات خادىملىرى شىركىتىمىزنىڭ بازارغا سالغىنىغا تېخى يېرىم يىل بولمىغان ئېلېكترون مەھسۇلاتلىرىدا ئېغىر دەرىجىدە كەمتۈكلۈك بارلىقىنى ۋە ئۇنىڭدا ئۈزۈلۈش پەيدا بولۇپ قېلىشى ۋە ھەتتا كۆيۈشنى كەلتۈرۈپ چىقىرىشى مۇمكىنلىكىنى ئېيتقاندا كراك دېققەت قىلمايدۇ. بۇنىڭ ئاقىۋىتىنى تەسەۋۋۇر قىلىشقا بولاتتى. ئۇنىڭ مەھسۇلاتى بىر ئېلېكترون سودا ساريىغا ئوت كېتىشكە سەۋەب بولۇپ ئېغىر زىيان سالىدۇ. ئاخىرىدا كران ۋە ئۇنىڭ شىركىتى سوتقا تارتىلىدۇ. رېك شىركىتىمۇ بىر يىلدىن كېيىن تاقىلىدۇ.



[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

باشقۇرۇش قابىلىيىتى — خۇسۇسىي شىركەت غوجايىنىنىڭ شىركەتنىڭ ئىشلەپچىقىرىش، تىجارەت قاتارلىق ئىشلىرىغا قوماندانلىق قىلىش ۋە ئۇنى كونترول قىلىشىدىكى ساپا مەسىلىسى بولۇپ، باشقۇرۇش قابىلىيىتى بولمايدىغان پەقەت «چىراغ كۆتۈرۈپ يۈرۈپ كېچىسى جەڭ ئېلان قىلغۇچى» شەخس بولۇپ قالمىدىغان بولسا، بىرەر ئىشنى ۋۇجۇدقا چىقىرىشى تەس، ھەتتا شىركەتنىڭ ئىستىقبالىنى نابۇت قىلىۋېتىدۇ؛ ئەكسىچە، يۇقىرىراق باشقۇرۇش قابىلىيىتى بولسا، خۇسۇسىي شىركەتلەرنىڭ كىرىزىسقا تاقابىل تۇرۇش، مەغلۇبىيەتلىك ھالەت ئۇستىدىن غەلىبە قازىنىشىدا كۈچلۈك قورال بولۇپ قالىدۇ.

جىڭجى سۇينەن 2 ـ دۇنيا ئۇرۇشىدىن كېيىنكى ياپونىيە كارخانىچىسى، ئۇ سەنياڭ ئېلېكتىروموتور شىركىتىنى تەرەققىي قىلدۇرۇپ چوڭ شىركەتكە ئايلاندۇرۇش بىلەن خەلقئارا بازاردا نام چىقارغان.

سەنياڭ شىركىتىنىڭ بىر تۈركۈم يېڭى مەھسۇلاتى بولۇپ، كەڭ كۆلەمدە ئىشلەپچىقىرىشقا تەييارلىنىۋاتقان ۋاقتىدا قۇرۇلمىنىڭ ئېلېكتىروموتور قىسمىنىڭ تارماق ئوقى سۇنۇپ كېتىشىدەك مەسىلە كېلىپچىقىدۇ. بۇ خىلى ئېغىر مەسىلە بولۇپ، ياخشى بىر تەرەپ قىلىنمىسا شىركەتنىڭ ئىناۋىتى تۈگىشەتتى.

جىڭجى بۇ ئەھۋالدىن خەۋەر تاپقاندىن كېيىن قاتتىق چۆچۈپ كېتىدۇ، لېكىن خېيىم ـ خەتەرلەرنى باشقۇرۇشقا تەجرىبىلىك جىڭجى ئالاقزەدە بولۇپ كەتمەي، دەرھال تەكشۈرۈشكە كىرىشىدۇ. نەتىجىدە، ئىشلىنىپ بولغان مەھسۇلاتلارنىڭ يېرىمىدىن كۆپرەكىدە يېرىلىپ ـ سۇنۇپ كېتىش ئېھتىماللىقى بولغان ناچار مەھسۇلات بايقىلىدۇ.

يېڭى مەھسۇلات ھەققىدە گېزىتلەردە كەڭ تۈردە ئېلان بېرىلىپ بولغان، مەھسۇلاتنىڭ بازارغا سېلىنىش ۋاقتىمۇ يېقىنلىشىپ قالغان ئەھۋالدا مۇنداق ئەجەللىك خاتالىق يۈز بەرسە، سەنياڭ شىركىتى قانداق قىلىشى كېرەك؟

بۇ مەھسۇلات ئالاھەزەل 10مىڭغا يېتەتتى، ئىككى ئايلىق ئىشلەپچىقىرىش مىقدارىغا تەڭ ئىدى، شۇنچىۋالا زور زىيان يېتىدىغان



تۇرسا، زادى مەسئۇلىيەتسىزلىك قىلىپ سېتىش كېرەكمۇ ياكى نەزەرنى يىراققا تاشلاپ دەرھال يىغىشتۇرۇۋېلىش كېرەكمۇ؟ گەرچە مەھسۇلاتنى ھېچنېمىگە قارىماي سېتىپ، ھازىرقى نەپكە ئېرىشىپ، ۋاقتىنچە مەبلەغنى مۇقىملاشتۇرۇۋالغىلى بولسىمۇ، لېكىن بۇ ناچار مەھسۇلات شىركەت تىكلىگەن ياخشى ئوبرازغا نۇقسان يەتكۈزۈپ، بۇنىڭدىن كېيىنكى بازاردا مەڭگۈ پۈت دەسسەپ تۇرالماي قېلىشى مۇمكىن ئىدى. جىڭجى پايدا - زىيانىنى دەڭسەپ كۆرگەندىن كېيىن قەتئىي ئىرادىگە كېلىپ بارلىق مەھسۇلاتنى يىغىشتۇرۇۋېتىشكە بۇيرۇق چۈشۈرىدۇ.

دەرۋەقە، جىڭجىنىڭ قارارى سەنياڭ شىركىتىنى قۇتقۇزۇپ قالىدۇ، مەھسۇلات يىغىشتۇرۇۋېلىنغاندىن كېيىن يېڭىباشتىن ياخشىلاپ بازارغا سالغاندا، ئىستېمالچىلارنىڭ راسا ئالقىشىغا ئېرىشىدۇ، مۇبادا جىڭجى ئەينى چاغدا مەھسۇلاتنى يىغىشتۇرۇۋالماي سېتىۋەرگەن بولسا، سەنياڭ شىركىتىنىڭ مەھسۇلاتىنىڭ ئىناۋىتى يەر بىلەن يەكسان بولغان بولاتتى.

[ئىلھام]

باشقۇرۇش دېگەنلىك مۇرەككەپ مەسىلىنى ئاددىيلاشتۇرۇش دېمەكتۇر، قالايمىقان ئەھۋالنى قېلىپلاشتۇرۇش دېمەكتۇر.

ـ جېك ۋېلچى

ئامانتېئو ئوۋرتكا
نېمىنىڭ ھەممىدىن ئەلا ئىكەنلىكىنى بىلىش كېرەك

[قەھرىمانىنىڭ نامى] ئامانتېئو ئوۋرتكا

[شانلىق دەۋر]

ئامانتېئو ئوۋرتكا 1936 - يىلى ئىسپانىيەدىكى بىر تۆمۈر يول ئىشچىسى ئائىلىسىدە تۇغۇلغان. 14يېشىدىكى چېغىدا كىيىم - كېچەك كەسپىي ساھەسىگە كىرىپ بىر مال يەتكۈزۈپ بەرگۈچى بولغان. ھەممىگە كۆڭۈل قويۇپ يۇرىدىغان ئۇ بىر كىيىمنىڭ لايىھەلەش بۆلۈمىدىن تىكىش سېخىغا، ئۇ يەردىن دۇكاننىڭ ئىلغۇسىغا چىققۇچە



بولغان پۈتكۈل جەريانداا غايەت زور سودا پۈرسىتى بارلىقىنى سەزگەن.

ئۇۋرتكا 1963 - يىلى بىر كىيىم تىكىش زاۋۇتى ئاچقان. 1975 - يىلى يۈرتىدىكى ئاۋات بىر سودا كوچىسىدا Zara ماركىلىق ئېسىل كىيىملەر دۇكىنىنى ئېچىپ، شۇنىڭدىن ئېتىبارەن رىقابەت كەسكىن بولىدىغان كىيىم - كېچەك ساھەسىگە قەدەم قويغان.

[مەغلۇپ بولۇش]

شۇنىڭدىن كېيىن ئامانتېئو ئۇۋرتكا ئۆزىنىڭ كىيىم - كېچەك ئىمپېرىيەسىنى كېڭەيتىش مەقسىتىدە يەنە بىرنەچچە Zara ماركىلىق ئېسىل كىيىملەر دۇكىنىنى ئاچقان. لېكىن كېيىن بېرىپ ئىككى دۇكىنى تاقىلىپ قالغان.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

ئەسلىدە ئامانتېئو ئۇۋرتكانىڭ رەسىم - يوسۇنلار ئۈستىدە كەسپىي خاراكتېرى نۇقتىسىدىن ئۆز چۈشەنچىسى بار ئىدى، لېكىن ئۇ خېرىدارلارنىڭ كىيىم پاسونىنى ئۆزگەرتىش توغرۇلۇق بەرگەن تەكلىپلىرىنى ئانچە بەك قوبۇل قىلمىدى، بۇ، شىركەت ئۈچۈن ئېيتقاندا، ئۆزىنى خەتەرلىك ئورۇنغا قويغانلىق ئىدى.

شىركەت بىر تەرەپ قىلىدىغان مۇناسىۋەت ھەر خىل بولىدۇ، بۇنىڭ ئىچىدە شىركەت بىلەن خېرىدارلارنىڭ مۇناسىۋىتى ئەڭ بىۋاسىتە ۋە دائىملىق مۇناسىۋەت بولۇپ، بۇ ئەڭ مۇھىم مۇناسىۋەتنى ياخشى بىر تەرەپ قىلمىغاندا باشقىلارنىڭ ھەممىسى قىلچە ئەھمىيەتسىز بولۇپ قالىدۇ. شىركەت بىلەن خېرىدارلار ئوتتۇرىسىدىكى مۇناسىۋەت زادى قانداق مۇناسىۋەت؟

كۆپچىلىك بۇ سوئالنى ئاڭلىغاندا تېزلا «خېرىدار دېمەك خۇدا دېمەكتۇر» دېگەندەك سۆزلەر بىلەن جاۋاب بېرىدۇ. دۇرۇس، بىز بۇنداق سۆزلەرنى ئاڭلاپ تۇرىمىز، ئۇ گەپلەر ھەر خىل ئۇسۇلدا جاي - جايلارغا يېزىپ قويۇلىدۇ، يېزىپ ئېسىپ قويۇلىدۇ. لېكىن مەسىلىنىڭ تۈگۈنى شۇ يەردىكى، شىركەتنىڭ باشقۇرغۇچىسى بولغان كىشى راست ھەر دائىم خېرىدارنىڭ مەنپەئىتىنى ئويلاپ تۇرۇشى كېرەكمۇ، ياكى ھەر دائىم خېرىدارنىڭ يانچۇقىدىكى پۇلنى قانداق قىلىپ ئېلىۋېلىشنى ئويلىشى كېرەكمۇ؟



ئەمەلىيەتتە، بۇنداق ئىككى خىل ئەھۋالدا، خېرىدار ئوخشاش بولمىغان «خۇدا» قىياپىتىدە ــ شىركەتنىڭ كېلەچىكىگە تەسىر كۆرسىتىدىغان خۇدا ياكى شىركەت خادىملىرىنىڭ ھازىرقى پايدىسىنى بەلگىلەيدىغان خۇدا قىياپىتىدە ئوتتۇرىغا چىقىدۇ. ئەلۋەتتە بۇ ئىككىسىنى پۈتۈنلەي ئايرىۋەتكىلى بولمايدۇ، ھازىر ھامان پايدا يوق بولىدىغان بولسا، ئۇ ھالدا شىركەتنىڭ كېلەچىكىدىنمۇ سۆز ئاچقىلى بولمايدۇ. لېكىن پۈتكۈل شىركەت يۇقىرىدىن تۆۋەنگىچە ئاللىقانداق «پايدا»غا كاپالەتلىك قىلىش كويىدا بولۇپ، ھامان خېرىدارلاردا «مېنى ئوڭدا قويدى» دەيدىغان ھېسسىياتنى تۇغدۇرۇپ قويىدىغان بولسا، ئۇ ھالدا شىركەتنىڭ قولدىن كەتكۈزۈپ قويىدىغىنى ئۆزىنىڭ كېلەچىكى بولىدۇ.

[ئىلھام]

بىزنىڭ قىلىدىغانلىرىمىزنىڭ ھەممىسى ئىستېمالچىلارنى كۆزدە تۇتۇشى لازىم، ئىستېمالچىلارنىڭ مەيدانىدا تۇرۇپ مۇھاكىمە قىلىپ ھەل قىلغۇچ تەدبىر كۆرۈشىمىز كېرەك.

ــ ماتسۇشىتا

بىز ھەربىر پۈتۈنىڭ قىممىتىگە ئەھمىيەت بېرىشىمىز لازىم، چۈنكى بىزنىڭ ئاساسىي مەقسىتىمىزدىن بىرى خېرىدارلارنىڭ پۇل تېجىشىگە ياردەم بېرىش، ھەر قېتىم بىز بىر يۈەن تېجەپ قالساق، خېرىدارلارنىڭ ئىشەنچىسىگە ئىگە بولىمىز.

ــ شام ۋالتون



دۇنيا بويىچە ئەڭ كۆچلۈك كارخانىچىلارنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش سىرى

كونىلاردا: «ئالامەت ئەقىللىق كىشى ئاقىل ئاتىلۇر، كارامەت يۈرەكلىك كىشى باتۇر» دېگەن گەپ بار. ئاقىل بىلەن باتۇر بىرىكسە قەھرىمان بولىدۇ.

بەزى كىشىلەر ئۆزىگە خاس ئىشنى ئۆز قولى بىلەن بارلىققا كەلتۈرۈپ، سودا سەھنىسىدە ئۆزىنىڭ ئابىدىسىنى تىكلىگەن، لېكىن ئاخىر بېرىپ دولقۇن ئىچىدە قۇم سۈزىدىغان سودا جەڭگاھىدا تاجىسىدىن ئايرىلىپ مەغلۇپ بولغان. كىشىلەر ئۇنداقلارنى مەغلۇبىيەتچى دەپ ئاتىغان، مەنمۇ ئۇلارنى ھۆرمەتلەپ مەغلۇپ بولغان قەھرىمانلار دەپ ئاتىشىمىز كېرەك دەپ قارايمەن.



ئىككىنچى باب

كۆپ مەنبەلىك كېڭىيىش كەلتۈرۈپ چىقارغان «سىڭدۈرەلمەسلىك»

كونىلار «ئادەم ئېگىزگە ماڭىدۇ، سۇ پەسكە ئاقىدۇ» دەيدۇ. خۇسۇسىي كارخانىنىڭ ھەربىر ئىگىلىك ياراتقۇچىسى كۆپ مەنبەلىك تەرەققىيات، ئېنىغا كېڭەيتىشنى چوڭ ئىش قىلىش ۋە كۈچلۈكلەردىن بولۇشنىڭ مۇھىم يولى قىلىدۇ. خۇددى سىز نەزىرىڭىزنى تېخىمۇ كەڭ دېڭىز ـ ئوكيانغا تاشلىغان چاغدا ئۇنىڭدا نۇرغۇن نامەلۇم ئارال، سان ـ ساناقسىز بايلىق سىزنىڭ تېپىشىڭىزنى، ئېچىشىڭىزنى كۈتۈپ تۇرغاندەك ھېس قىلىسىز. لېكىن يەنە بىر تەرەپتىن، ئەگەر سىزنىڭ «سۇ ئۇزۇش تېخنىكىڭىز» ئۇنچە ياخشى بولمىسا، كۈچىڭىز ئاشۇ پايانسىز دېڭىز ـ ئوكيانىدا ئاستا ـ ئاستا خوراپ تۈگەيدۇ، قىرغاقتا يېتىپ بارغىچە دېڭىز سىزنى يۇتۇپ كېتىدۇ.

شى يۇجۇ
چوڭ قۇرۇلۇشنىڭ كەينىدىكى ئۆرۈلۈش

[قەھرىمانىنىڭ نامى] شى يۇجۇ
[شانلىق دەۋر]
1989 ـ يىلى، ئەمدىلا شېنجېن ئۇنىۋېرسىتېتى يۇمشاق پەنلەر بويىچە باشقۇرۇش فاكۇلتېتىنىڭ ماگىستىرلىق ئىلمىي ئۇنۋانىغا ئېرىشكەن شى يۇجۇ «سودا دېڭىزى»غا سەكرەپ، ئۆزىنىڭ ئىگىلىك ياريتىش مۇساپىسىنى باشلايدۇ. شۇ يىلى ئۇ ئۆزى لايىھەلىگەن ئۇستەل



خەنزۇچە كومپيۇتېرنىڭ يۇمشاق دېتالى 6401 ـ Mنى بازارغا سالىدۇ، تۆت ئايدىن كېيىن تىجارەت كىرىمى بىر مىليون يۈەندىن ئېشىپ كېتىدۇ. ئارقىدىن يەنە 6402 ـ M خەنزۇچە كارتىنى بازارغا سالىدۇ.

1991 ـ يىلى «گىگانت ئادەم» شىركىتى قۇرۇلۇپ، 6403 ـ M نى بازارغا سېلىپ 35مىليون يۈەن پايدا ئالىدۇ. 38 قەۋەتلىك گىگانت ئادەم بىناسىنىڭ لايىھەسى ئوتتۇرىغا چىقىرىلغاندىن كېيىن ئارقا ـ ئارقىدىن ئۆزگەرتىلىپ، 38 قەۋەتتىن 70 قەۋەتكە چىقىرىلىپ، شۇ چاغدىكى جۇڭگو بويىچە بىرىنچى ئېگىز بىنا دەپ ئاتىلىدۇ. زۆرۈر مەبلەغ بىر مىليارد تىن ئېشىپ كېتىدۇ. شى يۈجۇ ئاساسىي جەھەتتىن مەبلەغ توپلاش ۋە بىنانى سېتىپ خەجلەش ئۇسۇلىنى قوللىنىپ مەبلەغ توپلايدۇ، توپلىغان مەبلىغى 100 مىليون يۈەندىن ئاشىدۇ.

1993 ـ يىلى «گىگانت ئادەم» شىركىتى 6405 ـ M، خەنزۇچە دەپتەرسىمان كومپيۇتېر، خەنزۇچە قول بىلەن يېزىش كومپيۇتېرى قاتارلىق كۆپ خىل مەھسۇلاتنى چىقىرىدۇ، بۇلارنىڭ ئىچىدە پەقەت خەنزۇچە قول بىلەن يېزىش كومپيۇتېرى بىلەن يۇمشاق دېتالىنىڭ سېتىلىش سوممىسىلا 360مىليون يۈەنگە يېتىدۇ. «گىگانت ئادەم» شىركىتى «ستۇك» شىركىتىدىن قالسىلا جۇڭگو بويىچە ئىككىنچى پۇقراۋى يۇقىرى پەن ـ تېخنىكا كارخانىسى بولۇپ قالىدۇ. شى يۈجۇ جۇخەيدە ئىككىنچى تۇركۈمدە زور مۇكاپاتقا ئېرىشكەن زىيالىيغا ئايلىنىدۇ. 1994 ـ يىلىنىڭ بېشىدا، «گىگانت ئادەم بىناسى» ئىش باشلاپ، ئۇچ يىلدا پۈتكۈزۈشنى پىلانلايدۇ؛ شى يۈجۇ جۇڭگو بويىچە 10 چوڭ ئىسلاھاتچى داڭلىق شەخس بولۇپ سايلىنىدۇ. 1995 ـ يىلى «گىگانت ئادەم» 12 خىل ساقلىقنى ساقلاش بۇيۇمىنى بازارغا سالىدۇ، بۇنىڭغا 10 مىليون ئېلان پۇلى چىقىرىدۇ؛ شى يۈجۇ «فۇبۇس» تەرىپىدىن چوڭ قۇرۇقلۇقتىكى كاتتا باينىڭ سەككىزىنچىسى قىلىپ تىزىلىدۇ.

[مەغلۇپ بولۇش]

شى يۈجۇنىڭ مەغلۇپ بولۇشى شۇ چاغدا بەك ئۇشتۇمتۇت بولۇپ قالدى ۋە كىشىلەرنىڭ ئويلىغان يېرىدىن چىقىپ قالدى دېيىشكە



بولىدۇ. «گىگانت ئادەم» بىناسىنىڭ «گۈلدۈر ـ گۈم» قىلىپ ئۆرۈلگەن ئاۋازى تاكى ھازىرغىچە كىشىلەرنىڭ قۇلاق تۈۋىدىن كەتمەيدۇ. شى يۈجۇ «گىگانت ئادەم» بىناسىنى سېلىش ئۈچۈن قېزىلغان بىرىنچى كەتمەن توپىنىڭ «گىگانت ئادەم» نى گۆرگە سېلىپ تاشلانغان بىرىنچى كەتمەن توپا بولۇپ قېلىشىنى قانداقمۇ خىيالىغا كەلتۈرسۇن.

1994 ـ يىلىنىڭ بېشىدا، «گىگانت ئادەم بىناسى» نى سېلىش ئۈچۈن ئۇچ يىل ۋاقىت كېتىدۇ دەپ ئىش باشلىنىدۇ. لېكىن ئىش ئۇنداق ئوڭۇشلۇق بولۇپ بەرمەيدۇ. 1996 ـ يىلى« گىگانت ئادەم بىناسى» نىڭ مەبلىغىدە جىددىيلىك تۇغۇلىدۇ، شى يۈجۇ قەرز ئالالمىغاندىن كېيىن ئامانلىقنى ساقلاش جەھەتتىكى پۈتۈن مەبلەغنى «گىگانت ئادەم بىناسى»غا يۆتكەيدۇ. 1997 ـ يىلى «گىگانت ئادەم بىناسى» دېگەن قەرەلدە پۈتمەيدۇ، دۆلەت ئىچىدە ئۇ بىنادىن ئۆي ئالمىز دەپ پۇل خەجلىگۈچىلەر كۆندە كېلىپ پۇلمىزنى قايتۇرۇپ بەر دەپ تەلەپ قىلىدۇ. ئاخبارات ۋاستىلىرىمۇ «گىگانت ئادەم» مالىيە كىرىزىسىغا ئۇچراپتۇ دەپ «ئالا قويماي» خەۋەر يېزىشىدۇ. ئۇزاققا بارمايلا، يەر ئۈستىدىن ئەمدىلا ئۇچ قەۋەت كۆتۈرۈلگەن «گىگانت ئادەم بىناسى» دا ئىش توختاپ، «گىگانت ئادەم» گۇرۇھىنىڭ جىسمى يوق ئىسمىلا قالىدۇ.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

«گىگانت ئادەم» گۇرۇھىنىڭ مەغلۇپ بولۇشى كۆپ تەرەپلىمە سەۋەبلەردىن بولغان، ئەڭ بىۋاستە سەۋەبى بولسا، «كۆپ مەنبەلىك بولۇش» ئورىكىگە چۈشۈپ قالغانلىقىدۇر. لېكىن، يەنە بىر قەدەم ئىلگىرىلەپ تەھلىل قىلىنىدىغان بولسا، تېخىمۇ چوڭقۇرراق قاتلامدىكى سەۋەب شىركەتنىڭ ئىستراتېگىيەسى بىلەن شىركەتنىڭ بايلىقىنىڭ ئۆزئارا يۆلىمەيدىغان، ئىستراتېگىيە بىلەن بايلىقنىڭ ئورگانىك بىرلەشكەن بىر سىستېما بولماي قالغانلىقىدا بولۇپ چىقىدۇ.

ئابستراكت مەنىدىن ئېيتقاندا، بىر ئىستراتېگىيەنىڭ ئۆزىدە توغرا ـ خاتا دەيدىغان نەرسە يوق، مەزكۇر شىركەت ئۈچۈن ئېيتقاندا پەقەت مۇۋاپىق بولغان ـ مۇۋاپىق بولمىغان دەپ ئايرىشقىلا بولىدۇ. ئوخشاش



بىر ئىستراتېگىيە بىر شىركەت ئۈچۈن غەلىبە قازىنىدىغان ئەڭگۈشتەر بولۇپ قېلىشى مۇمكىن، يەنە بىر شىركەت ئۈچۈن ئېيتقاندا تۈۋى يوق ھاڭغا چۈشۈرۈۋېتىدىغان ئورەك بولۇپ قېلىشى مۇمكىن. بىر شىركەت ئۆزىگە ماس كەلمەيدىغان ئىستراتېگىيەنى تۇزۇپ چىققان ۋاقتىدا تۇزگەن ئىستراتېگىيەسى قانچە زور بولسا، شىركىتى شۇنچە پاسسىپ ئورۇنغا چۈشۈپ قېلىشى مۇمكىن. «گىگانت ئادەم» گۇرۇھىنىڭ كۆپ مەنبەلىك كېڭىيىش ئىستراتېگىيەسى، لوگىكا جەھەتتىن ئېيتقاندا، ئالاقىدار شەرت - شارائىت ھازىرلانسىلا، ئۇنىڭ ئۆزىدە ئىشقا ئاشىمايدىغان ئىمكانىيەتنىڭ بولۇشى مۇمكىن ئەمەس. گەپ شۇ يەردىكى، شى يۈجۇنىڭ گۇرۇھتىكى ئىشچى - خىزمەتچىلەرنىڭ بۇ ئىستراتېگىيەنى ئىجرا قىلىش، كېلىپچىقىشى مۇمكىن بولغان ماكرولۇق مۇھىتنىڭ ئۆزگىرىپ قېلىشى قاتارلىق مەسىلىلەرگە بولغان تونۇشى يېتەرلىك بولماي، بىر قەدەمنى خاتا بېسىپ پۈتۈن ۋەزىيەتتە ئۇتتۇرۇپ قويغان. شۇڭا، «گىگانت ئادەم» گۇرۇھى ئۈچۈن ئېيتقاندا، كۆپ مەنبەلىك كېڭىيىش «خاتا ئىستراتېگىيە» بولۇپ قالغان.

بىر كارخانىچى شىركەتنى سىستېمىلىق ئەقلىي پىكىر قىلىش ئارقىلىق باشقۇرىدىغان قابىلىيەتكە ئىگە بولۇشى كېرەك؛ ئالاقىدار ھالقىلىق ئامىللارنى ئۇنىۋېرسال تەھلىل قىلالايدىغان ۋە تەدبىر كۆرەلەيدىغان قابىلىيەتكە ئىگە بولۇشى كېرەك؛ كەلگۈسىدە يۈز بېرىشى مۇمكىن بولغان ئۆزگىرىشلەرنى ئىچكى - تاشقى جەھەتتىن تەڭپۇڭلاشتۇرالايدىغان، يۇقىرى بىلەن تۆۋەننى، ئوڭ - سولنى تەڭپۇڭلاشتۇرالايدىغان قابىلىيەتكە ئىگە بولۇشى كېرەك. بۇ يەردە ئېيتىلمۇاتقان ئىچكى - تاشقى جەھەتتىن تەڭپۇڭلاشتۇرۇش ئىستراتېگىيە بىلەن بايلىقنى تەڭپۇڭلاشتۇرۇشقا قارىتىلغان.

ئىستراتېگىيە بىلەن بايلىقنىڭ ماسلىشالماسلىقى، بىر شىركەت ئۈچۈن ئېيتقاندا، ئىنتايىن روشەن، ئىنتايىن ئەجەللىك خاتالىق. خۇسۇسىي كارخانىچىلار شىركەتنى باشقۇرۇشتا پۈختا، ئىگىلىك باشقۇرۇشتا ئەستايىدىل بولۇشى، «بىر كېچىدىلا بېيىپ كېتىدىغان» مۆجىزىنىڭ بارلىققا كېلىشىنى ئۈمىد قىلىپ ئولتۇرماسلىقى كېرەك.

ئىستراتېگىيە دەل جايىدا بېكىتىلگەندىن كېيىن ئۇنى تولۇق



ئىزچىل يولغا قويغاندا شىركەت يېڭىلمەس ئورۇنغا ئۆتىدۇ. لېكىن ھازىرقى شىركەت تىجارىتىدە بېكىتىلگەندىن كېيىن زادى ئۆزگەرمەيدىغان مۇكەممەل ئىستراتېگىيەلىك لايىھە ۋە ئۇنى يولغا قويۇش ۋاستىسىنىڭ بىللە مەۋجۇت بولۇشى ئاز ئۇچرايدۇ. ئىستراتېگىيەنىڭ تۈزۈلۈشى ۋە يولغا قويۇلۇشى بولسا، تېخىمۇ كۆپرەك ئۇزۇكسىز تۇردە ئۆزگىرىپ تەڭشىلىش، ئۇزۇكسىز مۇكەممەللىشىش جەريانىنى، ھەتتا ئۇزۇكسىز تۇردە خاتالىق ئىچىدە تەڭشەشنى ئۆگىنىش جەريانىنى باشتىن كەچۈرۈپ باردۇ. خۇددى كارخانا ئىستراتېگىيە نوپۇز ئىگىسى بولغان مىنىسبۇرگ ئېيتقاندەك، ئىستراتېگىيە تۈزۈپ چىقىلمايدۇ، بەلكى يارىتىپ چىقىلىدۇ.

ئۇنىڭدىن بۆلەك ئىنتايىن مۇھىم نۇقتا بارکى، ئىستراتېگىيەنىڭ تۈزۈپ چىقىلىشى تېخىمۇ كۆپرەك ئالدىغا نەزەر تاشلاش خاراكتېرىدە بولىدۇ، شىركەت ئىستراتېگىيەنى بېكىتكەن چېغىدا، كۆپ ھاللاردا نامەلۇم كېلەچەك ئۈستىدە ھۆكۈم چىقىرىدۇ. بولۇپمۇ كۈنسايىن ئۆزگىرىش بولۇۋاتقان، كىرىزىسنىڭ دەرىجىسى ئۇزۇكسىز ئۆرلەپ كېتىۋاتقان ئۇچۇر دەۋرىدە قانداق قىلىپ كېلەچەكنى مۆلچەرلەپ تۇرۇش، پەيتكە قاراپ ئۆزگىرىپ تۇرۇش ــ شىركەتنىڭ تىجارەت ئىستراتېگىيەسىدە مۇھىمنىڭ مۇھىمى بولۇشى كېرەك.

تەتقىقات شۇنى كۆرسەتتىكى، ھەرقانداق بىر مۇكەممەل، كەم ـ كوتسىز تىجارەت ئىستراتېگىيەسى، ئەگەر ئىجرا قىلىش كۈچلۈك بولمىسا، ئاخىر بېرىپ ئۇمۇ بىر تېنىنغا يارىمايدىغان بىر نېمە بولۇپ قالىدۇ؛ ھەرقانداق بىر تۈغما كەمتۈك تىجارەت ئىستراتېگىيەسى، شىركەت داھىيلىرىنىڭ قانداق دانا بولۇشىدىن ۋە ئىجرا قىلىش جەريانىنىڭ قانداق كەم ـ كوتسىز بولۇشىدىن قەتئىينەزەر، ئاخىر بېرىپ ئۇمۇ مەغلۇبىيەتلىك تەقدىردىن قېچىپ قۇتۇلالمايدۇ.

شىركەتنىڭ ئاخىرقى مۇۋەپپەقىيىتى ھەممىنى بېسىپ چۈشىدىغان بىر ئىستراتېگىيەنىڭ بولۇشىغا باغلىق ئەمەس، پەقەت مۇۋاپىق، ئەتراپلىق، روشەن، كەمتۈكسىز ئىستراتېگىيە بولسىلا كۇپايە؛ ئوخشاشلا، شىركەت ئىستراتېگىيەسىنىڭ يولغا قويۇلۇشىدا پۈتۈن ئىش قولىدىن كېلىدىغان ئاجايىپ بىر داھىي بولۇشىمۇ زۆرۈر



ئەمەس. مەسلىنىڭ تۈگۈنى سەگەك مېڭە بولۇپ، تۆۋەن دەرىجىلىك خاتالىق ئۆتكۈزۈشتىن ساقلىنىشتۇر. قورقۇپ تۇرۇشتەك، ئېھتىيات قىلىپ تۇرۇشتەك روھي هالەت شىركەتنىڭ تىجارەت خېيىم - خەتىرىنى تۆۋەنلىتىشكە، باشقىلار ئۆتكۈزگەن خاتالىقنى قايتا سادىر قىلىشتىن ساقلىنىشقا پايدىلىق.

[ئىلهام]

زور كۆپچىلىك ئۈچۈن ئېيتقاندا، مەبلەغ سالغان چاغدا مۇهىم بولغىنى ئۆزىنىڭ قانچىلىك بىلىدىغانلىقىدا ئەمەس، بەلكى ئۆزىنىڭ بىلمەيدىغىنىنىڭ قانچىلىك ئىكەنلىكىنى هەقىقەتنى ئەمەلىيەتتىن ئىزدىگەن هالدا مۇئەييەنلەشتۈرۈشتە. بىر مۇنەۋۋەر مەبلەغ سالغۇچىنىڭ چوڭراق مەبلەغ سېلىش سەۋەنلىكى كېلىپچىقىشىدىن ساقلىنىشى ئۈچۈن قىلىدىغان ئىشى ئانچە كۆپ بولمىسىمۇ، لېكىن ئۇ «مەن ئۇنى چۈشىنەلەمدىمەن؟» دەپ سوراپ تۇرۇشنى چوقۇم قىلىشى كېرەك.

ـ ۋارىن بوففېت

بەزى ئەهۋاللاردا، پۇل ئۆتنە ئېلىش دېگەن خۇددى مەستانىڭ مەستلىكتىن يېشىلىش ئۈچۈن بىر رومكا پاخمال قىلغىنىغا ئوخشاش. ئۇنىڭدىن بىرەر يارەدەم كۈتۈشكە بولمايدۇ، ئۇ پەقەت قىيىنچىلىقنى ئاشۇرىدۇ. كارخانىنىڭ چىقىم قىلىشتا ئېچىۋەتكەن يولنى سەل تارايتىش هەرقانداق 7% لىك ئۆسۈم بىلەن قەرز ئالغاندىنمۇ مۇۋاپىق.

ـ هېنرى فورد

لى بارس
«هەممە يەردە گۈل ئېچىلدۇرۇۋېتىش» ياخشىمۇ؟

[قەهرىمانىنىڭ نامى] لى بارس

[شانلىق دەۋر]

لى بارس قېرىنداشلىرى ئىچىدە كۆزىنىڭ ئۆتكۈرلۈكى بىلەن



پەرقلىنىپ تۇراتتى. ئۇ مۇرەككەپ ئىقتىسادىي ھادىسىلەرنىڭ ئارقىسىدىكى نەرسىلەرنى كۆرۈپ دەل ماھىيىتىنى تۇتۇۋالالايتتى. شۇڭا مەبلەغ سالغان تۇرلەر ھامان مول پايدىغا ئېرىشىپ تۇراتتى ۋە دادىسىنىڭ ماختىشىغا ئېرىشىپ تۇراتتى. مۇشۇنداق مەبلەغ سېلىش ئالاھىدىلىكى لى بارسنى ئائىلىسىدە ئوتتۇرىغا چىقىرىپ قويدى.

[مەغلۇپ بولۇش]

بىراق، 2001 ـ يىلىغا كەلگەندە، پۈتۈن ئائىلىدە مالىيە كىرىزىسى يۈز بېرىدۇ، ئائىلىنىڭ ئوقىتى گۈمران بولۇش گىردابىغا بېرىپ قالىدۇ ـ دە، قولىدا بار بولغان دېسنى شىركىتىنىڭ ئىككى مىليارىدلىق پېيىنى سېتىۋېتىشكە مەجبۇر بولىدۇ. 2002 ـ يىلى يەنە بىر مىليارد ئامېرىكا دوللىرىلىق باھاغا شىركەتنىڭ ئوسبۇرگدىكى ئىككى خىزمەت بىناسىنى سېتىپ «جىددي قان بېرىش»كە مەجبۇر بولىدۇ.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

لى بارسنىڭ مەغلۇپ بولۇشى ئۇنىڭ مەبلەغ سالغان تۇرىنىڭ پەيدىنپەي «ھەممە يەردە گۈل ئېچىلدۇرۇۋاتقان» لىكىدە، لېكىن ئۇنۇمنىڭ كۈچى تەكشى بولمىدى، ھەتتا ئۇ تامنى بۇزۇپ بۇ تامنى قوپۇرۇشتەك ئەھۋالغا بېرىپ يەتتى.

ئەمدىلا بىرىنچى قەدەمنى باسقان بەزى شىركەتنىڭ تىجارەتچىلىرى كۆپ مەنبەلىك تىجارەت ئالدىدا مەست بولۇپ كېتىدۇ، ئۇلارنىڭ نەزەريىۋى ئاساسى ئاتالمىش «تۇخۇم» نەزەريىسىدىن كەلگەن. بۇ نەزەريىەنىڭ يادروسى: تۇخۇم بىر سېۋەتكە سېلىپ قويۇلسا بىخەتەر بولمايدۇ، ئۇنى بىرمۇنچە سېۋەتكە سېلىپ قويۇش كېرەك. بۇنداق بولغاندا، بىر سېۋەت يەرگە چۈشۈپ كېتىپ ئىچىدىكى تۇخۇملار چېقىلىپ كەتكەندىمۇ، باشقا سېۋەتتىكى تۇخۇملار ئارقىلىق چۈجە چىقارغىلى بولىدۇ، دېگەندىن ئىبارەت.

لېكىن، شىركەتنىڭ ئەمەلىي كۈچى يەتمەيدىغان ئەھۋالدا سېۋەتنى بىر جۇپ قول بىلەن پەخەس بولۇپ كۆتۈرگەن بىخەتەرمۇ يا كى يەنىلا سېۋەتنى بىر بارماقتا بىردىن كۆتۈرۈپ ماڭغان بىخەتەرمۇ؟

بىرمۇنچە شىركەتلەر قارىغۇلارچە كۆپ مەنبەلىك يولغا ماڭىمەن دەپ مەغلۇپ بولغان. شىركەت يېڭى بىر كەسىپكە كىرىش ئۈچۈن بىر قاتار



شەرتلەرنى ھازىرلىشى كېرەك. لېكىن، ھەربىر شىركەت دەل بىر قاتار چەكلىمىلەرگە، ئېيتايلۇق، ئاساسەن ھەل قىلغۇچ تەدبىر كۆرگۈچى ۋە تىجارەتچىنىڭ بىلىمى، تەجرىبىسى ۋە قوبۇل قىلغان ئۇچۇرىنىڭ چەكلىمىسىگە، كارخانىنىڭ مەبلەغ، ئىختىساسلىق ئادەم ۋە ئىجتىمائىي مۇناسىۋەت تورىنىڭ چەكلىمىسىگە ئۇچراپ تۇرىدۇ، بۇ ئىككىسى كەسكىن زىددىيەتنى شەكىللەندۈرىدۇ.

بىرمۇنچە شىركەتلەر مۇشۇ بىر قاتار تېخنى ھەل بولمىغان زىددىيەتلەرنى ئېلىپ يېڭى كەسىپكە كىرىپ، تېگىشلىك بىلىمگە ۋە ئۇچۇرغا ئىگە بولمىغان ئالدىنقى شەرت ئاستىدا قارىغۇلارچە ھەل قىلغۇچ تەدبىر كۆرىدۇ؛ يېتەرلىك مەبلەغ ھازىرلىمىغان ئالدىنقى شەرت ئاستىدا ئاتلىنىدۇ؛ مۇۋاپىق ئادەم بولمىغان شارائىتتا، ئادەملەرنى قارىغۇلارچە ۋەزىپىگە بەلگىلەيدۇ؛ ئۆزىنىڭ نازارەت قىلىش ۋە كونترول قىلىش قابىلىيىتىنىڭ سىرتىدا قارىغۇلارچە كېڭەيتىدۇ. بۇ ناھايىتى خەتەرلىك.

جۇڭگونى ئېلىپ ئېيتساق، بازار ھەققەتەن ناھايىتى چوڭ، لېكىن جۇڭگودەك ئادەمى ناھايىتى جىق چوڭ بازاردا شىركەت قۇرغاندا، تېخنىۋ مەخسۇسلاشقان ئىستراتېگىيەنى تاللاش كېرەك. بۇنداق بازارغا يۈزلەنگەندە، بىر ۋىنتا ئىشلەپچىقارغان تەقدىردىمۇ، بازاردا ئىگىلىگەن ئۈلۈش مەلۇم دەرىجىگە يەتسىلا، ئوخشاشلا قاتتىق بېيىغىلى بولىدۇ. شۇڭلاشقا، ناتونۇش بولغان، ئۆزۈڭدە ئىشەنچ بولمىغان بىر كەسىپتە تەۋەككۈلچىلىك قىلىپ يۈرگەندىن كۆرە ئۆزۈڭگە ناھايىتى تونۇش بولغان ساھەدە ئىشنى ئوبدان قىلغىنىڭ ياخشى؛ تەرەپ ـ تەرەپكە قاتراپ كۆپ مەنبە بىلەن شۇغۇللىنىمەن دېگەندىن ئۆزۈڭنىڭ ئەڭ ئۈستۈنلۈكنى ئىگىلەپ تۇرۇۋاتقان ئوقىتىڭنى زورايتقىنىڭ، بازارنى ئىگىلەش نىسبىتىڭنى ئۆستۈرگىنىڭ ياخشى.

[ئىلھام]

بىر كارخانىنىڭ مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشكەنلىكىنى ئۆلچەيدىغان ئۆلچەم ناھايىتى جىق. ئەڭ روشەن ئۆلچەم پايدا ئېلىش ئىقتىدارى بىلەن پاي باھاسى. بىر كارخانىنى ئۇنىڭ ۋاقىتقا قاراپ مەھسۇلاتنى ئۆزگەرتىدىغان ياكى يېڭى مەھسۇلاتنى ئېچىپ تەرەققىي قىلدۇرىدىغان



ئىقتىدارىغا قاراپمۇ ئۆلچىگىلى بولىدۇ. بۇ ئامىللار كېللوگ شىركىتى ئۈچۈن ئېيتقاندا كەم بولسا بولمايدۇ. لېكىن ئۆزىمىزنى قانائەتلەندۈرۈشكە تېگىشلىك يەنە بىر مۇھىم ئۆلچەم بار، ئۇ بولسىمۇ بىزنىڭ ئىجتىمائىي مەسئۇلىيىتىمىز.

ـ كارۇس M. گۈتتېبرۇس

ياخشى كارخانا بىلەن ئۇلۇغ كارخانا ئوتتۇرىسىدا پەرق بار. بىر ياخشى كارخانا ياخشى مەھسۇلات ۋە مۇلازىمەتنى تەمىن ئېتىدۇ؛ بىر ئۇلۇغ كارخانىمۇ ياخشى مەھسۇلات ۋە مۇلازىمەتنى تەمىن ئېتىدۇ، لېكىن ئۇ يەنە بۇ دۇنيانى تېخىمۇ گۈزەل قىلىش يولىدا تىرىشىشى كېرەك.

ـ ھېنرى فورد

سۇزانني كلاتۇن
بىر قېتىملىق سېتىۋېلىشتا بەش مىليارد زىيان تارتتى

[قەھرىمانىنىڭ نامى] سۇزانني كلاتۇن

[شانلىق دەۋر]

سۇزانني كلاتۇننىڭ دادىسى خېرىبېت مۇۋەپپەقىيەت قازانغان كارخانىچى بولغان، باۋما ئاپتوموبىل شىركىتىنىڭ 50% پېيىغا ئېرىشىپ بۇ شىركەتنى تەرەققىيات يولىغا سالغان. 1977 ـ يىلىدىن باشلاپ خېرىبېت يەنە باتارىيە ئىشلەيدىغان Varta گۇرۇھى بىلەن دورا ئىشلەيدىغان ئالتانا شىركىتىگە مەبلەغ سالغان. 1982 ـ يىلى 71 ياشقا كىرگەن خېرىبېت ئۇشتۇمتۇت قازا قىلىپ، ئايالى بىلەن بالىلىرىغا بىر تالاي مىراس قالدۇرغان: Varta گۇرۇھىدىكى پېيىنى ئۇنىڭ ئىككىنچى قېتىم توي قىلىپ تاپقان ئوچ بالىسىغا قالدۇرغان؛ ئالتانا دورا شىركىتى، باۋما ئاپتوموبىل شىركىتىدىكى مۇلكىنى ۋە باشقا مال ـ مۈلكىنى بولسا، ئاخىرقى خوتۇنى يۆھەننا‌غا، قىزى سۇزانني بىلەن ئوغلى ئىستېپانغا قالدۇرغان. يۆھەننا ئۆزىنىڭ پېيىنى ھەدىسى بىلەن ئىنىسى ئىككىسىگە بۆلۈپ بەرگەن، سۇزانني شۇنىڭدىن تارتىپ باۋمانىڭ يېڭى غوجايىنى بولۇپ قالغان.



[مەغلۇپ بولۇش]

باۋما شىركىتىنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشىدىكى ئاساس پەم - پاراسەت بىلەن باشقۇرۇش پىرىنسىپىدىن بولغان ئەمەس، زامانىۋى رەھبەرلىك ئىستىلى، شىركەت ھەرىكىتىنىڭ باشتىن - ئاخىر بىردەك بولۇشى ۋە ئۇزاقنى كۆزلىگەن ئىستراتېگىيەلىك نەزەردىنمۇ بولغان ئەمەس، بۇ باشقۇرۇش پەلسەپىسىدىن چەتلىگەن بىردىنبىر مۇستەسنالىق ئالدىنقى ئەسىرنىڭ 90 - يىللىرىنىڭ بېشىدا، شۇ چاغدىكى باۋما شىركىتىنىڭ يۇقىرى قاتلامدىكى باشقۇرغۇچىلىرىنىڭ ئەنگلىيەنىڭ Rover ئاپتوموبىل شىركىتىنى سېتىۋېلىشنى قارار قىلغانلىقى بولدى. بۇ مەغلۇبىيەتلىك سېتىۋېلىش ھەرىكىتىدە باۋما شىركىتى توپتوغرا بەش مىليارد ياۋرو زىيان تارتقان. سۇزانني بېسىمغا يۇزلىنىپ كېيىنچە Rover ئاپتوموبىل شىركىتىنى سېتىۋېتىشكە مەجبۇر بولغان.

[چۇشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

خۇسۇسىي شىركەتلەرنىڭ ئىگىلىك ياراتقۇچىلىرى سەگەك ئىستراتېگىيەلىك ئېڭىنى ساقلاپ قېلىشى كېرەك، رەھبەرنىڭ ئەڭ مۇھىم ۋەزىپىسى كېلەچەكنى ئويلاش، كېلەچەكنى پىلانلاش، باش مۇدىر 75% ۋاقتىنى كېلەچەكنى ئويلاشقا، باش دىرېكتور 50% ۋاقتىنى، مۇئاۋىن باش دىرېكتور 25% ۋاقتىنى كېلەچەكنى ئويلاشقا سەرپ قىلىشى كېرەك. يەنە كېلىدىغان رەھبەر دىرېكتور بولغۇچىلارغا ئۇزۇكسىز تۇرده سوئال چىقىرىپ بېرىپ تۇرۇشى، ئۇلارنى شىركەتنىڭ كېلەچىكىنى ئويلاشقا مەجبۇرلىشى لازىم.

چوڭ شىركەت بولسۇن، ئوتتۇرا شىركەت بولسۇن ۋە ياكى كىچىك شىركەت بولسۇن ھەممىسى بىر ئىستراتېگىيە مەسلىسىگە يۇزلىنىدۇ. ئەگەر تۇنۇگۇنكى شىركەت «تىمسىقلاپ يۇرۇپ يول تاپالىغان»، غوجايىنىنىڭ ئۆزىنىڭ ئىزدىنىشىگە تايىنىپ ئاستا - ئاستا قۇمچاقتىن پاقىغا ئايلانغان دېسەك، بۈگۈن ھەرگىز ئۇنداق قىلىشقا بولمايدۇ، ئۇنىڭغا ۋاقىت يول قويمايدۇ، پۇرسەتمۇ مەۋجۇت ئەمەس.

شىركەت تەرەققىي قىلىمەن دەيدىكەن، ئېنىق، مەخسۇس ئىستراتېگىيە بولۇشى كېرەك، قارىغۇلارچە ئالغا قاراپ ئىنتىلىشقا بولمايدۇ.



نۇرغۇن شىركەتلەر پۇل تاپقاندىن كېيىن ئىستراتېگىيە غۇۋالىشىپ كېتىدۇ، ئىستراتېگىيە غۇۋالىشىپ كەتسە جەزمەن شىركەتنىڭ ئىستىقبالىنى كۆرگىلى بولمايدۇ.

نېمىلەرنى قىلىش كېرەكلىكىنى، ھازىر نېمىلەرنى قىلىشقا ماھىر ئىكەنلىكىمىزنى بىزگە ئېنىق ئېيتىپ بېرەلەيدىغان ئىشچى - خىزمەتچىلەرنىڭ ھەممىسى نېمىلەرنى قىلىش كېرەكلىكىنى، نېمىلەرنى قىلىشقا ماھىر ئىكەنلىكىمىزنى، ھازىر بىزنىڭ نېمىلەرنى قىلماسلىقىمىز كېرەكلىكىنى، بۇنىڭدىن كېيىن نېمىلەرنى قىلىشىمىز مۇمكىن ئىكەنلىكىنى بىلىدۇ.

[ئىلھام]

ئىگىلىك يارىتىش ئىشىنىڭ تۆت چوڭ پىرىنسىپى بار: بىرىنچى، دەۋرنىڭ ھەرىكەت يۆنىلىشىنى ئۆتكۈرلۈك بىلەن كۆزىتىش كېرەك؛ ئىككىنچى، ئاچ كۆزلۈكنى تىزگىنلەش كېرەك، كارخانىنى ئۆزىمىزنىڭ ئىقتىدارىدىن ھالقىپ ئۆتۈپ باشقۇرۇشقا بولمايدۇ؛ ئۈچىنچى، پۇرسەتپەرەسلىك روھىي ھالىتىدە بولۇشتىن مۇتلەق ساقلىنىش كېرەك؛ تۆتىنچى، سۇ كەلگۈچە توغان تۇت دېگەندەك، كارخانا باشقۇرۇشتا كۆپ خىل تەييارلىق كۆرۈپ قويۇش كېرەك، ئەڭ ياخشى تەدبىر مۇۋەپپەقىيەتسىزلىككە ئۇچرىغاندا ياكى مەغلۇپ بولغاندا، كەسكىن تۇرده ئەڭ ياخشى دەپ قارىغان تەدبىردىن ۋاز كېچىپ، دادىللىق بىلەن ئىككىنچى ياكى ئۈچىنچى دەپ قارىغان تەدبىرنى قوللىنىش كېرەك.

ـ لى بىڭجې

ريچارد برانسېن
تەنزىنى قالايمىقان يايساڭ چوڭ زىيان تارتىسەن

[قەھرىمانىنىڭ نامى] ريچارد برانسېن

[شانلىق دەۋر]

برانسېن 17 يېشىدا مەكتەپتىن ئايرىلىپ، ئانىسى بەرگەن تۆت



فوند ستېرلىڭ پۇلنى ئېلىپ تار بىر يەر ئاستى ئۆيىدە «ئوقۇغۇچى» ژۇرنىلىنى چىقىرىدۇ.

برانسېن ئۇشتۇمتۇت بىر پۇرسەتتە، شۇ چاغدىكى پاتىفون پىلاستىنكىسى دۇكانلىرىدا پىلاستىنكىنىڭ پارچە سېتىلىش باھاسىنىڭ تولىمۇ يۇقىرى بولغانلىقىدىن پوچتا ئارقىلىق پىلاستىنكا سېتىۋېلىش كەسپى بىلەن شۇغۇللانسا «ئوقۇغۇچى» ژۇرنىلىنى چىقىرىپ تاپقان پۇلدىن كۆپ تېز بولىدىغانلىقىنى بىلىپ، پۈتۈن كۈچى بىلەن شۇ كەسىپ بىلەن شۇغۇللىنىشنى قارار قىلىدۇ. برانسېن ئۇنىڭغا ئۇلاپ «ۋېيجېن» نەشرىيات شىركىتى بىلەن «ۋېيجېن» كىنو - تېلېۋىزور شىركىتىنى قۇرىدۇ، ئالدىنقىسى ئويۇن - تاماشا تۈرىدىكى كىتاب نەشرىياتچىلىرىنىڭ سەركىسى بولىدۇ، كېيىنكىسىگە كەلسەك، ئۇ «ئېلېكترون خىيالى» ۋە «1984 - يىل» قاتارلىق ئاتاقلىق فىلىملارنى سۈرەتكە ئېلىپ ئىشلەيدۇ.

برانسېن يەنە 1984 - يىلى «ۋېيجېن ئاتلانتىك ئوكيان ئاۋىياتسىيە شىركىتى» نى قۇرىدۇ.

[مەغلۇپ بولۇش]

«ۋېيجېن» پىلاستىنكا، ئۇن - سەن دۇكىنى، كىنو - تېلېۋىزىيە ۋە ئاۋىياتسىيەدىن باشقا يەنە بىر تالاي كىچىك شىركەتلەرنىڭ ۋىۋسكىسىنى ئاسىدۇ. بۇ كىچىك شىركەتلەر «ۋېيجېن» نىڭ نەق پۇلىنىڭ ئېقىشىنى ۋە قەرز كىرىزىسىنى كەلتۈرۈپ چىقىرىدۇ. برانسېن شۇ سەۋەبتىن ماككونىشىدا كۆپ يىل خىزمەت قىلغان تالانتلىق ئېن قاتارلىق بىر تۈركۈم كەسپىي دىرېكتورلارنى تەكلىپ قىلىپ قول ئاستىدىكى شىركەتلەرنى يېڭىباشتىن تەرتىپكە سېلىپ چىقىدۇ ۋە ئاشكارا بازارغا سېلىپ مەبلەغ توپلىماقچى بولىدۇ. 1986 - يىلى دەل ئەنگلىيەدە دۆلەت ئىگىلىكىدىكى كارخانىلارنى خۇسۇسىيلاشتۇرۇش دولقۇنى كۆتۈرۈلگەن، پاي بازىرىمۇ راسا غادىيىۋالغان، ئەنگلىيە تېلېگراف، ئەنگلىيە كۆمۈر گازى، رېيتېر ئاگېنتلىقى قاتارلىق شىركەتلەرمۇ ئاكتىپ بازارغا چىققان، ھەربىر كىشى پاي بازىرىدا بىرەر پايغا ئىگە بولۇۋېلىش كويىدا بولۇۋاتقان ۋاقىت ئىدى. «ۋېيجېن» بازارغا چىقىش ئارقىلىق مەبلەغ توپلاپ يېڭى ئىشقا مەبلەغ سېلىش،



مال ـ مۇلكىنى تەڭشەش، گۇزەللەشتۈرۈش ئۈمىدىدە بولۇۋاتاتتى، يەنە تېخى قولىدىكى پاي چېكىنى نەق پۇلغا ئايلاندۇرۇپ شۇ چاغدىكى ئەنگلىيە بويىچە ئەڭ چوڭ پىلاستىنكا زاۋۇتى ـ بەيدەينى سېتىۋېلىش كويىدا بولۇۋاتاتتى.

«ۋېيجېن» ھەربىر پېيىنىڭ باھاسىنى 1.4 فوند ستېرلىڭدىن 240 مىليون فوند ستېرلىڭ قىلىپ بېكىتىدۇ، بۇنىڭ ئىچىدە برانسېننىڭ 55% پېيى بار ئىدى. بازارغا سېلىنغاندىن كېيىن «ۋېيجېن» غا 30 مىليون فوند ستېرلىڭ توپلانغان، لېكىن برانسېن ناھايىتى تېزلا بۇنىڭ بىر خاتا قارار ئىكەنلىكىنى بايقىغان: ئۇ چوقۇم بەزى مۇستەقىل مۇدىرلارنى تەيىنلىشى كېرەك، بارلىق سودا پائالىيەتلىرىمۇ بىر قاتمال يىغىن كۇنتەرتىپى جەدۋىلىدە چەكلىنىشى كېرەك، بىلىش كېرەككى، ئۇلارنىڭ ھەممىسى ئىلگىرى غەيرىي رەسمىي مۇدىرىيەت يىغىنىدا تېزلا قارار قىلىشقان، ئاندىن كېيىن يەڭنى تۇرۇپ ئىشقا كىرىشىپ كەتكەن؛ برانسېن تېخى كۆپ ۋاقىت چىقىرىپ ئۆزىنىڭ نېمە قىلىۋاتقانلىقىنى پۈل مۇئامىلە ساھەسىدىكىلەرگە چۈشەندۈرۈشكە مەجبۇر بولغان؛ شۇنىڭ بىلەن بىللە مەسئۇلىيەتنىڭ زورلىقىنى، پاي چېكىنىڭ كۇرسى چۈشۈپ كېتىدىغان بولسا، پايچىكلارغا يۈز كېلەلمەي قالىدىغانلىقىدىن ئەنسىرىگەن؛ بۇنىڭدىن باشقا، ئۇ تاپقان پايدىنى يەنىمۇ ئىلگىرىلەپ مەبلەغ سېلىشقا ئىشلىتىپ پاي باھاسىنى ئۆستۈرۈشىمىز كېرەك ئىدى دەپ، پايدا بۆلۈش ئۇسۇلىغىمۇ نارازى بولغان.

«ۋېيجېن» توپلانغان مەبلەغ بىلەن ئامېرىكىدا شۆبە شىركەت قۇرىدۇ ۋە ئىنتايىن ئېھتىياتچانلىق بىلەن «بەيدەي» پېيىنى سېتىۋالىدۇ، ئىلگىرى ـ كېيىن بولۇپ جەمئىي 30 مىليون فوند ستېرلىڭ چىقىم قىلىدۇ. 1987 ـ يىلى 10 ـ ئايدا، ئامېرىكا پاي بازىرىنىڭ شارقىراپ ئېچىشى غەرب ئەللىرى پاي بازىرىنىڭ پۈتۈن گەۋدە بويىچە گۈمران بولۇشىنى كەلتۈرۈپ چىقىرىدۇ، دۇنيا پاي بازىرىدا ئومۇمىي بازار قىممىتىنىڭ 1/4ى ئۇچ كۈن ئىچىدە پارغا ئايلىنىپ بولىدۇ. «ۋېيجېن» نىڭ قولىدىكى بەيدەي پېيى شىددەت بىلەن 18 مىليون فوند ستېرلىڭغا چۈشۈپ قالىدۇ، بانكا برانسېندىن قەرز



تۆلەشنى تەلەپ قىلىشقا باشلايدۇ، مۇستەقىل مۇدىرلارمۇ بەيدەي پەيىنى داۋاملىق سېتىۋېلىشقا كۈچلۈك قارشى چىقىدۇ.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

ھېچكىم ئىنكار قىلالمايدۇكى، برانسېن سودا جەھەتتە بىر تالانت ئىگىسى ئىدى. ئۇ خۇددى بىر تۈرلۈك ماللار ماگنىزىنىغا ئوخشاش، سان - ساناقسىز شىركەتلەرنى قۇرغان ئىدى، يەنە كېلىپ ئومۇمىي جەھەتتىن ئېيتقاندا پايدا ئېلىش پۇرسىتىنى ياراتقان ئىدى. لېكىن، گۇللىنىشىمۇ تېز، خاراب بولۇشىمۇ تېز بولۇپ كەتتى. سان - ساناقسىز شىركەتلەر برانسېننىڭ نامى ئاستىدا ياشىدىيۇ ئۇنى ئوڭۇشسىزلىققا ئۇچرىتىۋەتتى.

تېز ئۆزگىرىش بولۇۋاتقان دەۋردە كارخانىلار بارغانسېرى كۆپ نائېنىقلىققا يۈزلىنىدۇ، ئۆمرىنىڭ دەۋرىيلىكلىكىدە قىسقىراش بولىدۇ. تالاش - تارتىش كەتمەيدىغان بىر پاكىت شۇكى، 10يىلنىڭ ئالدىدىكى 500 باينىڭ ھازىر 40% ى غايىب بولۇپ كەتتى. دۇپونت، قاسراق نېفىت شىركىتى، شىممىنزى، كودا، ئۇنىۋېرسال ئېلېكتىر قاتارلىق كارخانىلارنىڭ بۈگۈنگىچە كېلەلىشى ئۆزلىرىنىڭ غەلىبە قازىنىدىغان مەخپىي قورالى بولغانلىقىدىن بولدى، يەنە كېلىپ ئۇلارنىڭ بىر ئورتاق يېرى مەخسۇس روھتا بولغانلىقىدىندۇر.

برانسېننىڭ ئەڭ كەم يېرى مانا مۇشۇ بىر نۇقتا. «ۋېيچېن»نىڭ بايرىقى ئاستىدىكى زور بىر تۈركۈم كىچىك شىركەتلەر ئەگەر ئالامەت تىجارەت قىلىپ پايدا ئېلىش پۇرسىتىنى يارىتالمىسا، ئۇ بىر بوپا بولۇپ قالىدۇ. مەخسۇسلاشقان، ئىنچىكە بۆلىدىغان تەرەققىيات ۋەزىيىتىدە، بىر شىركەتنىڭ چوڭ بولۇشى مەسىلىنىڭ ھالقىسى ئەمەس، ئىنچىكە ئىشلەپ، قاتتىق ئىشلەپ، ئۆزىنىڭ ئالاھىدىلىكىنى مەيدانغا كەلتۈرگەندىلا ئاندىن ئۆزىنىڭ ئۈستۈنلۈكىگە ئىگە بولغىلى بولىدۇ، ئەڭ مۇھىمى مانا مۇشۇ.

كارخانا باشقۇرۇش ــ مۇرەككەپ ئىش، كارامەت سودا پىلانىنىڭ ھەقىقىي ئىجرا قىلىنىشىغا كاپالەتلىك قىلىش ئۈچۈن ھەل قىلغۇچ تەدبىر بەلگىلىگۈچىدە دىققەتنى مەركەزلەشتۈرگەن باشقۇرۇش ئىدىيەسى بولۇشى كېرەك. شۇنىڭ بىلەن بىر ۋاقىتتا، پەقەت ئادەتتىكى



باشقۇرۇش ئىشىدا قاتتىق كۆچ چىقىرىپ، بەلگىلەنگەن ساھەدە چوڭقۇر، ئىنچىكە ئىشلەپ، مەخسۇس ئىشلەپ، قاتتىق ئىشلەپ، باشقۇرۇشتا يۇز بەرگەن ئېغىشلارنى ئۇنۇملۇك تۈزەتكەن ۋە ئۇنىڭ يۇز بېرىشىدىن ساقلانغاندىلا ئاندىن مەركەزنى چۆرىدەپ كېڭەيتىش، كۆپ مەنبەلىك بولۇشنى قانات يايدۇرۇش، خەلقئارالاشتۇرۇشنى ئىشقا ئاشۇرۇش قاتارلىق ئىستراتېگىيەنى ئويلىنىشقا بولىدۇ، ئۇنداق بولمايدىكەن، «گۇللىنىشى هاي - هاي، مەغلۇبىيىتىمۇ ۋاي - ۋاي» بولۇشتەك دەۋرىيلىك قانۇنىيەتتىن مەڭگۈ قېچىپ قۇتۇلالمايدۇ.

سودا رىقابىتى بىلەن تەشكىللەش - باشقۇرۇشتا قاپقان ۋە قىزىقتۇرۇش تولۇپ تاشقان بولىدۇ، ھەتتا نۇرغۇن كارخانىلار كۆپ مەنبەلەشتۇرۇش، خەلقئارالاشتۇرۇش، كۆلەمنى كېڭەيتىش قاتارلىق مەسىلىلەردە ئېزىقتۇرۇشقا بېرىلىپ كېتىپ، ئاساس خاراكتېرلىك باشقۇرۇش خىزمىتىگە، ئۆزى ھەممىدىن ماھىر بولغان كەسىپكە زېھنىنى قويالماي، ئاخىردا ئۆسۈپ يېتىلىش ئاۋارىچىلىكىگە پېتىپ قالىدۇ.

كۆلەمنىڭ ئۇزۇكسىز كېڭىيىشى ۋە كۈچىنىڭ زورىيىشىغا ئەگىشىپ، سېتىۋېلىپ قوشۇۋېلىش ۋە كېڭەيتىشنىڭ ئەمەلىي ئاساسى تەييارلانغاندا، نۇرغۇن كىشى ھېچنېمىگە قارىماستىن بۇ قاتارغا كېلىپ قېتىلىدۇ. ئالدىنقى ماقالىمىزدا بايان قىلىپ ئۆتۈلگەن ئارنو ئەنە شۇنىڭ بىر ۋەكىلى.

لېكىن ھەرقانداق بىر تىجارەتتە باشقۇرۇشقا ئەھمىيەت بېرىش كېرەك. سېتىۋېلىش ۋە قوشۇۋېلىش كىشىلەرنىڭ كۈندىن - كۈنگە تىجارەتنى چوڭايتىش، شىركەتنى كۈچلەندۈرۈشنىڭ كۈچلۈك قورالى بولۇپ قېلىۋاتقان بولسىمۇ، لېكىن باشقۇرۇشنى چوقۇم ياخشى ئىجرا قىلىش، جايىدا بولۇشنى ۋە باسىدىغان قەدەمنى ئىگىلەش كېرەك.

ئەگەر ھېچنېمىگە قارىماستىن قارىغۇلارچە سېتىۋېلىپ كېڭەيتمەكچى بولسا، نەتىجىدە سېتىۋېلىشنى كېڭەيتىش يولىدا يېقىلىشى مۇمكىن.

[ئىلھام]

ئەگەر ھەقىقىي ئىستىقبالى بار كەسىپنى كۆزىتىپ چىقالىغان ۋە



ئۇنىڭغا قاتنىشالمغان بولسىڭىز ھەمدە ئۆزىڭىز كىرگەن ھەربىر كەسىپتە بىرىنچى، ئىككىنچى قاتاردا چىڭ تۇرالىسىڭىز ــ مەيلى ئىخچام، خىل، ئۇنۇملۇك بولۇش جەھەتتە بولسۇن ياكى تەننەرخنى كونترول قىلىش، يەر شارىلاشقان تىجارەت قاتارلىق تەرەپلەردە بىرىنچى، ئىككىنچى قاتاردا بولالىسىڭىز ۋە ياكى مەلۇم ئارىلىق پەن ـ تېخنىكا جەھەتتە كۆپىنىڭ ئالدىدا ماڭالىسىڭىز، بازار رىقابىتىدە روشەن ئۇستۇنلۇككە ئىگە بولالايسىز.

ـ جېك ۋېلچى

ۋاڭ ئېنشۇ
ھەشەمەتچىلىكنى تاشلىغاندىلا ئۇمىد بولىدۇ

[قەھرىمانىنىڭ نامى] ۋاڭ ئېنشۇ

[شانلىق دەۋر]

ۋاڭ ئېنشۇ ئەسلىي شەندۇڭ ئۆلكىسى يىمېڭشەن رايونىدىكى بىر دېھقان بولۇپ، 20 ـ ئەسىرنىڭ 80 ـ يىللىرىنىڭ بېشىدىكى ئىسلاھات ـ ئىشىكنى ئېچىۋېتىشتىن كېيىن توخۇ بېقىشقا باشلاپ ئازراق پۇل تاپقان. شۇنىڭدىن كېيىن ھەر خىل ئوقەتلەرنى قىلىپ باققان، ھېچقايسىسى كۆڭۈلدىكىدەك بولمىغان. بىر شىنجاڭلىق خېرىدار ئۇنى شىنجاڭغا كېلىپ توخۇ بېقىش فېرمىسى قۇرۇشقا تەكلىپ قىلغاندىن كېيىن شىنجاڭغا كېلىپ ئىشىنى باشلىغان.

ۋاڭ ئېنشۇ شىنجاڭغا كەلگەندىن كېيىن توخۇ فېرمىسىنى ناھايىتى قىزىتىۋەتكەن. كېيىن ئۇ بىرەيلەننىڭ ئىلھاملاندۇرۇشى بىلەن بىر پەن تەتقىقات ئورنىنى تېپىپ ھەمكارلىشىپ، ناھايىتى تېزلا جۇڭگو قارا توخۇسى ماددىسىنى تېپىپ چىقىپ بازارغا سالغاندىن كېيىن ئىنكاس ناھايىتى ياخشى بولغان.

[مەغلۇپ بولۇش]

ۋاڭ ئېنشۇ 1992 ـ يىلى ئۆزىنىڭ بىرىنچى شىركىتى ــ شاد ـ خۇرام مەھسۇلاتلىرى چەكلىك شىركىتىنى (كېيىن ئىسمىنى ئېنشۇ



ساغلاملىق مەسئۇلاتلىرى شىركىتى قىلىپ ئۆزگەرتكەن) قۇرغان، ياندۇرقى يىلى ئېنىشۆ ساغلاملىق مەسئۇلاتلىرى شىركىتى يېڭى بىر ئەۋلاد قارا توخۇ مەسئۇلاتلىرىنى ــ قار لەيلىسى قارا توخۇ ماددىسى سۈمۈرۈش شەربىتىنى بازارغا سالغان، دەسلەپتە بازاردىكى تەسىرىمۇ يامان ئەمەس بولغان. لېكىن ئېنىشۆ ساغلاملىق مەسئۇلاتلىرى شىركىتى بۇنداق مەسئۇلاتلارنى تەشۇىق قىلىشتا ئەملىيەتكە ئۇيغۇن كەلمەيدىغان سۆزلەرنى قوللىنىپ مۇبالىغە قىلىۋەتكەنلىكى ئۈچۈن شىنجاڭ ئۇيغۇر ئاپتونوم رايونلۇق سەھىيە نازارىتىنىڭ تەقىپ قىلىشىغا ئۇچرىغان. شۇنىڭ بىلەن ژاڭ ئېنىشۆ قېيىن ئەھۋالغا چۈشۈپ قالدۇ.

دەل ژاڭ ئېنىشۆ تېخىرقاپ نېمە قىلارىنى بىلمەي قالغان پەيتتە، شىنجاڭدىكى مەلۇم بىر گېزىت باشلامچى بولۇپ ژاڭ ئېنىشۆ ئاپتونوم رايونلۇق سەھىيە نازارىتىنىڭ «قېيىنچىلىقتا قالدۇرۇشى»غا ئۇچرىدى دەپ خەۋەر بېرىدۇ، باشقا ئاخبارات ژاسىتىلىرىمۇ «قوغلىشىپ يۈرۈپ خەۋەر» قىلىشقا باشلايدۇ، بىر مەھەل گېزىت، رادىيو ئىستانسىسى، تېلېۋىزىيە ئىستانسىسى «قار لەيلىسى قارا توخۇ ماددىسى سۈمۈرۈش شەربىتى ۋەقەسى» توغرۇلۇق بەك داۋراڭ كۆتۈرۈۋېتىدۇ.

ئاخبارات ژاسىتىلىرىنىڭ داۋراڭ سېلىشى ئارقىسىدا ژاڭ ئېنىشۆ تېزلا بىر كىچىك غوجايىندىن چوڭ بىر بايغا ئايلىنىپ كېتىدۇ. ئۇ خېزى شەھەرلىك مائارىپ ئىدارىسىنىڭ قول ئاستىدىكى مېھرىگىياھ دورا زاۋۇتىنى سېتىۋېلىپ، داۋاملىق قار لەيلىسى قارا توخۇ ماددىسى سۈمۈرۈش شەربىتى ئىشلەپچىقىرىدۇ، يەنە جاڭخۇايۇەن كەنتىدىكى سەھىيە ماتېرىياللىرى زاۋۇتىنى ھۆددىگە ئالىدۇ. ژاڭ ئېنىشۆ ئېگىزگە چىقىپ تۇرۇپ مۇراجىئەت قىلغاندا غەربىي جەنۇبىي شەندۇڭدىكى دېھقانلار ئۆزلىرىنى باشلاپ نامراتلىقتىن قۇتقۇزۇپ باي قىلىشقا باشلىشى ئۈچۈن ئارقا ـ ئارقىدىن مەردانىلىق بىلەن يارەم بېرىدۇ.

ژاڭ ئېنىشۆ ئاخبارات ژاسىتىلىرىنىڭ چۇقان سېلىشىنى تېتىپ قېلىپ، ئۆزىنى ژە مەسئۇلاتلىرىنى تەشۇىق قىلىشقا باشلايدۇ. نەتىجىدە خەۋەر تارقىتىش بىلەنلا ئۇنى يىغىشتۇرۇۋالالماي قالىدۇ. لېكىن پۇل كۆيدۈرىدىغان تەشۇىقات داۋامىدا دورا زاۋۇتى يىقىلىدۇ، ئۇ



ھۆددە ئالغان سەھىيە ماتېرىياللىرى زاۋۇتىمۇ توگىشىدۇ، ئارقىغا سۆرەپ بېرەلمەي كېلىۋاتقان دېھقانلارنىڭ مەبلىغىنى تېخىمۇ قايتۇرالمايدۇ. ۋاڭ ئېنشۆ ھېچنېمىسى يوق بولۇپ قالدۇ.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

ۋاڭ ئېنشۆ تەشۋىقاتقا تايىنىپ چولپانغا ئايلىنىپ قالغان ئادەم. ئۇ تىجارەت قىلىشنى بىلمەي تۇرۇپ بىر مەھەل دەۋر سۈرۈپ ئاخىرىدا ھەممىسى نۆلگە تەڭ بولۇپ كېتىدۇ.

ئاخبارات ۋاستىلىرىنى قوغلاشقان ۋە ئاخبارات ۋاستىلىرى قوغلاشقان بۇ جەريانىدا ۋاڭ ئېنشۆنىڭ نەدىمۇ ئىشلەپچىقىرىش ۋە تىجارەتنى تەتقىق قىلغۇدەك كۆڭلى بولسۇن، ئۇنىڭ قىلغانلىرى ھەشەمەتچىلىك ئىدى، شۇڭا مەغلۇپ بولۇشى مۇقەررەر ئىدى.

«شېڭدا» گۇرۇھىنىڭ باش لىدېرى چېن تېنەنچياۋ: «خېرىدار نېمىگە ئېھتىياجلىق بولسا شۇنى قاندۇرالايدىغان قابىلىيەت ــ بۇ، كەلگۈسىدە «شېڭدا» گۇرۇھى رىقابەتلىشىدىغان رەقىبلىرى بىلەن قارشىلىشىدىغان مۇھىم تەرەپ» دەيدۇ. كارخانا باشقۇرۇشتا پۇختا بولۇپ، خېرىدارلار ئۈچۈن خىزمەت قىلىش كېرەك، شۇنداق قىلغاندىلا ئاندىن چوڭ ئۇنۇمگە ئېرىشكىلى بولىدۇ.

ئات ئۈزۈن يولدا سىنىلار، ئادەم ئۇزاق يىلدا. خېرىدار دېگەن كالۋا ئەمەس، ۋاقىت ئۇزارغانسېرى كۆپچىلىك شىركەتنىڭ مەھسۇلاتلىرىنىڭ سۈپىتىنىڭ قانداقلىقىنى ئۆز ـ ئۆزىدىن بىلىۋالىدۇ، ھەل قىلغۇچ تەدبىر كۆرگۈچى تارماقلارنىڭ ئىستېمالچىلارنىڭ پىكرىنى كۆڭلىدە تۇتقان ـ تۇتمىغانلىقىنى ئۆز ـ ئۆزىدىن بىلىۋالىدۇ. پەقەت ئەستايىدىل تۇرده خېرىدارلار ۋە ئىستېمالچىلارنىڭ غېمىنى يەيدىغان شىركەتلەرلا ئىشەنچىكە نائىل بولۇپ، قۇدرەتلىك رىقابەت كۈچىگە ئىگە بولالايدۇ.

[ئىلھام]

ئۇچۇرنىڭ تەرەققىي قىلىشى جەمئىيەتنى «ئاسان مۇۋەپپەقىيەت قازىنىدىغان» دەۋرگە ماڭدۇردى؛ لېكىن مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش ـ قازىنالماسلىقنىڭ ئاچقۇچى شەخسنىڭ تەشۋىقاتنىڭ ئۇنۇمىدىن پايدىلىنىشقا ماھىر ياكى ماھىر ئەمەسلىكىدە.

ـ ماتسۇشتا



جېررى دۇللىپس
چوڭ بىلىق كىچىك بىلىقنى يېسە ھەزىم قىلىشتا مەسىلە چىقىدۇ

[قەھرىمانىنىڭ نامى]جېررى دۇللىپس

[شانلىق دەۋر]

جېررى دۇللىپس قۇرۇپ چىققان دۇللىپس گۇرۇھى بىر ئۇنىۋېرسال چوڭ بىر كارخانا بولۇپ، كەسپىي پۈل مۇئامىلە، يەر مۇلۈك، تېببىي داۋالاش قاتارلىق ساھەلەرگە چېتىلاتتى. بۇ 14 يىللىق تارىخقا ئىگە بىر كارخانا ئىدى، لېكىن 14 يىلدا، دۇللىپس تېخىمۇ چوڭ سودا ئىمپېرىيەسى قۇرۇش ھەرىكىتىنى توختىتىپ باقمىغان.

[مەغلۇپ بولۇش]

دۇللىپسنىڭ كۆڭلىدە سۆزسىز ئۆزىنىڭ ئۇلۇغۋار پىلانىنى ئىشقا ئاشۇرىمەن دەيدىغان بىر ۋاقىت جەدۋىلى بار ئىدى. شۇڭا ئۇ قەدىمىنى تېزلىتىپ، دۇللىپس گۇرۇھىنىڭ تۇرلۇك بايلىق كۆچمنى ئىشقا سېلىپ، ۋەيران بولۇش گىردابىغا بېرىپ قالغان ياكى كۆچى ئاجىز كىچىك كارخانىلارنى قوشۇۋېلىپ قايتىدىن تەشكىللەش ئارقىلىق ھەر قايسى ساھەلەردىكى بازىرىنى كېڭەيتىش مەقسىتىگە يېتمەكچى بولدى. لېكىن بەزىدە تەۋەككۈلچىلىك قىلىشقىمۇ مەجبۇر بولاتتى، پۈل تاپىدىغان ساھەنىڭ مەبلىغى ئارقىلىق زىيان تارتۇاتقان ساھەنىڭ مەبلەغ كەمچىلىكىنى تولدۇرسام داۋاملىق كېڭىيەلەيمەن دەپ قارايتتى.

چېلەكنىڭ بىرنەچچە يېرى تېشىلىپ قالغانلىقىنى بايقىغان ۋاقتىڭىزدا ئۇنى ئېتىۋېلىشقا ئۇلگۈرەلمەي قالمىسىز، سۇ بىردەمدىلا ئېقىپ بولىدۇ. دۇللىپسنىڭ شىركىتى ئەنە شۇنداق بولدى، ئاخىر بىر كۈنى ئۇنىڭ ئىمپېرىيەسى داۋاملىق كېڭىيىشكە ئىلاجسىز قالدى ۋە ھەتتا يىغىشتۇرۇۋېلىشقىمۇ ئۇلگۈرەلمەي قالدى، مەبلەغنىڭ كەمچىللىكى دۇللىپس گۇرۇھىنى خۇددى دات بېسىپ كەتكەن بىر ماشىنىدەك ئايلىنىشتىن توختىتىپ قويدى. ئەڭ ئاخىرىدا



دۆللىبىسنىڭ شىركىتىمۇ باشقىلارنىڭ سىپتۇبلىش ئوبيېكتىغا ئايلىنىپ قالدى.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

شىركەتنىڭ ئىستراتېگىيەسىنى تۈزۈپ چىقىش ئىشچى - خىزمەتچىلەرگە نىشانىنى كۆرسىتىپ بەرگەنگە ئوخشىمايدۇ. كېيىنكىسىگە كەلسەك، ئۇنىڭدا ئىشچى - خىزمەتچىلەر سەكرەپلا شاپتۇلغا قول يەتكۈزۈپ ئۇنى ئۈزۈۋالالايدۇ، ئالدىنقىسى بولسا، ئەمەلىي ئەھۋالغا قاراپ مۇئاپىق ئىستراتېگىيەنى كۆرسىتىپ بېرىشنى تەلەپ قىلىدۇ، ئۇنىڭدا «چوڭ سەكرەپ ئىلگىرىلەش» قىلغىلى بولمايدۇ.

ئىگىلىك ياراتقۇچىلارنىڭ تولىسى يۇقىرىراق ئىستراتېگىيەلىك نىشان تۈزۈپ چىقىشقا مايىل، يۇقىرىراق ئىستراتېگىيە ھەرقايسى تەرەپلەرگە ياخشىراق پىسخىك مۇلچەر ئاتا قىلىدۇ، لېكىن شۇنىڭغا دىققەت قىلىش كېرەككى، ئەگەر نىشاننىڭ يۇقىرىلىقى شىركەتنىڭ ئىقتىدارىدىن ئېشىپ كەتسە، ئۇ رېئاللىقتىن ئايرىلىپ قالغان چاغدا، ھېچبىر ئەھمىيىتى يوق بىر نېمە بولۇپ قالىدۇ. شۇنىڭ ئۈچۈن، ئىستراتېگىيە تۈزۈپ چىقىلغاندىن كېيىن ئىستراتېگىيە ئۈستىدە باھالاش ئېلىپ بېرىش كېرەك، يەنى بۇ ئىستراتېگىيە باشتىن - ئاخىر ئۇنۇملۇك يولغا قويۇلغان تەقدىردىمۇ بۇ ئىستراتېگىيەدە ئوتتۇرىغا قويۇلغان ئۆزگىرىش دائىرىسىدە تەشكىللەنگەن بايلىقنىڭ ئۇنى كۆتۈرەلەيدىغان - كۆتۈرەلمەيدىغانلىقىنى تەھلىل قىلىپ چىقىش كېرەك. نۇرغۇن كارخانىلارنىڭ مەغلۇپ بولۇشى ئىستراتېگىيەنىڭ ئۆزىنىڭ مەغلۇپ بولۇشى ئەمەس، بەلكى كارخانىنىڭ تېخنىكىسىنى ئىشقا ئاشۇرۇشى ئۈچۈن زۆرۈر بولغان تىجارەت - باشقۇرۇش ئىقتىدارىنىڭ تەييارلانمىغانلىقىدىن بولغان.

يېقىنقى يىللاردىن بۇيان، كاپىتالنىڭ ئايلىنىشى دېگەن بۇ ئاتالغۇ جۇڭگونىڭ ئىقتىساد ساھەسىدىكىلەردە كۆپرەك ئوتتۇرىغا چىقىۋاتقان بىر ئاتالغۇ بولۇپ قالدى، بارغانسېرى كۆپلىگەن كارخانىلار مۇشۇنداق ھەجمىلىك ئېشىش شەكلىدىن پايدىلىنىپ ئۆز كۈچىنى ئاشۇرۇۋاتىدۇ، لېكىن تىجارەتنىڭ نەتىجىسىدە پەرق ناھايىتى چوڭ بولۇۋاتىدۇ، بۇنىڭ ئىچىدە مۇۋەپپەقىيەتلىك بولغان كارخانىلارغا خەيۈبر ۋەكىللىك



قىلىدۇ. خەيۈبر 1988 ـ يىلى چىڭداۋ ئېلېكتىر بىلەن ھەل بېرىش زاۋۇتىنى قوشۇۋالغاندىن باشلاپ، 1991 ـ يىلى چىڭداۋ ھاۋا تەڭشىگۈچ زاۋۇتىنى، چىڭداۋ توڭلاتقۇ زاۋۇتىنى قوشۇۋالدى، 1992 ـ يىلى چىڭداۋ قاتۇرغۇچ ئەسۋابلىرى زاۋۇتىنى قوشۇۋالدى، 1995 ـ يىلى چىڭداۋ قىزىل يۇلتۇز گۇرۇھىنى قوشۇۋالدى..... 1998 ـ يىلى 1 ـ ئايغا كەلگەندە جاڭچيۇ ئېلېكتىرو مېخانىكا زاۋۇتىنى تولۇق قوبۇل قىلغانغا قەدەر بولغان قىسقىغىنە 10 نەچچە يىل ئىچىدە خەيۈبر جەمئىي سوممىسى 550 مىليون يۈەنلىك 18 كارخانىنى قوشۇۋېلىپ، 1 مىليارد 550 مىليون يۈەنلىك بايلىقنى ئىدىتلاپ تىرىلدۈرۈپ، ئۆزىنىڭ كۆپ مەنبەلىك تەرەققىيات ئىستراتېگىيەسىنى قىسقا ۋاقىت ئىچىدە مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشتۈردى، ئۆزىنىڭ ئەمەلىي كۈچىنىمۇ زورايتتى. مەغلۇپ بولغان كارخانىلارغا بولسا «سەنجۇ» مىسال بولدۇ، «سەنجۇ» 1997 ـ يىلىنىڭ ئالدىنقى يېرىمىدا يېراقلا 20 نەچچە دورا زاۋۇتىنى ھاپ قىلىپ يۇتۇۋېلىپ، 500 مىليوندىن ئوشۇق مەبلەغ سالدى، لېكىن بۇ قوشۇۋېلىش ۋە سېتىۋېلىشلار «سەنجۇ» نىڭ ئەمەلىي كۈچىنى ئاشۇرمايلا قالماستىن، ئەكسىچە «سەنجۇ»نى چوڭقۇر ھاڭغا سۆرەپ كىرىپ كەتتى.

ئەمەلىيەتتە بۇنىڭ سەۋەبى ناھايىتى ئاددىي: خەيۈبرنىڭ كېڭەيتىش ئىستراتېگىيەسىگە زۆرۈر بولغان باشقۇرۇش ئىقتىدارى ھازىرلانغان بىلەن «سەنجۇ»نىڭ ئارتۇقچىلىقى بولغان بازارنى كېڭەيتىشى قوشۇۋالغۇچى ۋە سېتىۋالغۇچى كارخانىنىڭ سېتىۋېلىنغاندىن كېيىن باشقۇرۇش ئارقىلىق ساغلام ئۆسۈپ يېتىلىشىگە كاپالەتلىك قىلىشقا بولمايتتى.

ئىستراتېگىيەلىك نىشان غايە ۋە سۈبېيېكتىپ ئارزۇغا تايىنىپ تۇرۇپ چىقىلىدىغان نەرسە ئەمەس. ھەرقانداق تولىمۇ يۇقىرى، تولىمۇ جىددىي ۋە ئەمەلىيەتكە ئۇيغۇن كەلمەيدىغان نىشانىنىڭ ھەممىسى ئۇنىڭ قانداق ياخشى ئارزۇ بىلەن، ئاڭلىماققا قانچىلىك خۇشاللىنارلىق نىشان بولۇشىدىن قەتئىينەزەر كارخانىغا غايەت زور زىيان يەتكۈزىدۇ. ئەمەلىيەت شۇنى كۆرسەتتىكى، ئەگەر نىشان كارخانىنىڭ ئىقتىدارى يېتىدىغان چەكتىن ئېشىپ كېتىدىغان ۋە



ئەمەلىيەتتىن ئايرىلغان بولسا، ئۇنى ئىشقا ئاشۇرۇش مۇمكىن ئەمەس.

كارخانىنىڭ ئىستراتېگىيەلىك نىشانىنى تۈزۈپ چىقىشتا، ئالدى بىلەن نۇقتىئىنەزەرنى كارخانىنىڭ ئۆزىگە قارىتىش كېرەك، شۇنداق بولغاندىلا ئەمەلگە ئاشۇرغىلى بولىدىغان ئىستراتېگىيەلىك پىلاننى تۈزۈپ چىققىلى بولىدۇ. ئەگەر نىشان تولىمۇ ئۇلۇغۋار بولۇپ كېتىدىغان بولسا، كارخانىنىڭ ھەرگىز كۈچى يەتمەيدۇ، بۇنداق بولۇپ قالسا، ئاسماندىكى غازنىڭ شورپىسىغا نان چىلىغانغا ئوخشاش، ياخشى ئارزۇدىن باشقا نەرسە بولماي قالىدۇ.

[ئىلھام]

ئۇلۇغۋار ئىرادىغا كەلگەندە كۆزنى نىشانغا تىكىپلا قالماي، بەلكى كىيىمنى سېلىپ، ئېقىندا باتۇرلارچە ئىلگىرىلەپ، غايىدىن ئىبارەت كېمىنى مۇۋاپىقىيەتكە يېتىمەن دەيدىغان قىرغاقتا ھەيدەپ بېرىشى كېرەك.

ـ خارۋېي فېينستون

خۇاڭ يۈپىڭ
تەكشۈرمىگەننىڭ پىكىر بايان قىلىش ھوقۇقى يوق

[قەھرىمانىنىڭ نامى] خۇاڭ يۈپىڭ

[شانلىق دەۋر]

1979 ـ يىلى 17 ياشقا كىرگەن خۇاڭ يۈپىڭ تولۇق ئوتتۇرا مەكتەپنى پۈتكۈزگەندىن كېيىن ئانىسىنىڭ ئورنىغا ۋۇخەن ئېلېكتىرو ئىسچوتچىك زاۋۇتىغا كېلىپ ئىشقا چۈشىدۇ. ئىككى يىلدىن كېيىن ئۇ تەشەببۇسكارلىق بىلەن كەسپىي ئىش بىلەن شۇغۇللىنىشنى ئوتتۇرىغا قويىدۇ. ئۇ شۇ چاغدا ئەمدى ئىقتىسادنىڭ ئاستا ـ ئاستا قويۇۋېتىلىدىغانلىقىنى، ئۆزىنىڭ مۇشۇنداق بىر پۇرسەت كېلەرمىكىن دەپ تەجرىبە توپلاپ پۇرسەت كۈتۈپ كەلگەنلىكىنى ھېس قىلدىم دەيدۇ. 1988 ـ يىلى زاۋۇتتا ئىسلاھات ئېلىپ بېرىلغاندا خۇاڭ يۈپىڭ ئۆزى تەشەببۇسكارلىق بىلەن دۇكانىنى ھۆددىگە ئېلىپ، رەڭلىك تېلېۋىزور



سېتىپ، ئۆزىنىڭ ئىگىلىك يارىتىش تۇرمۇشىنى باشلايدۇ.

1992 ـ يىلى خۇا يۈپىڭ دۇكىنىنى «دېموكراتىيە كوچىسى»غا (هازىرقى ماشىنا ـ ئېلېكتىر سايمانلىرى رەستىسى) كۆچۈرۈپ، ۋۇخەن يۈرۈشلەشكەن ئېلېكتىرىك سايمانلىرى بۆلۈمىنى قۇرۇپ هەر خىل ئۆلچەش ئەسچوتچىكلىرى، ئېلېكتىر كابىلى قاتارلىق ئېلېكتىر ئۈسكۈنىلىرىنى ساتىدۇ. ئۇ «يۈقىرىغا ئۆرلەش» مال بىلەن تەمىنلەش زاۋۇتىنىڭ مەسئۇلاتلىرىنى ئۆزىنىڭ دۇكىنىغا ئەكېلىپ، مال بىلەن تەمىنلەش مەسىلىسىنى هەل قىلىدۇ؛ ئاندىن كېيىن يەنە ئىناۋەت تىكلەش، هېسسىياتنى يېتەكلەش ئارقىلىق بازار مەسىلىسىنى هەل قىلىدۇ.

خۇاڭ يۈپىڭ سودا ئاخباراتىغا ئالاهىدە ئەهمىيەت بېرىپ قارايدۇ. ئۇ بىر كۈنى كەچتە مەملىكەت خەۋەرلىرى ۋە خەلقئارا خەۋەرلەرنى كۆرۈپ ئولتۇرغىنىدا، سەنمېنشا قۇرۇلۇشىدا ئىش باشلانغانلىقى توغرىسىدا بېرىلگەن خەۋەرگە دىققەت قىلىدۇ ـ دە، ئەتىسى زور هەل قىلغۇچ بىر تەدبىر كۆرۈپ، يۇرۇشلۇك ماتېرىيال بۆلۈمىنى يېچاڭدا ئېچىشنى قارار قىلىدۇ. ئۇ كۈلۈپ تۇرۇپ: «ئادەتتىكى ئادەملەرنىڭ هەممىسى سەنمېنشا قۇرۇلۇشىنى چوڭ بىر شىركەتنىڭ، يېڭى تېخنىكا كارخانىسىنىڭ سودىسى دەپ بىلىدۇ، لېكىن مەن چوڭ شىركەت دېگەن جىق پۇل تاپىدۇ، مەن ئازراق پۇل تېپىش ئۈچۈن يۇرۇشلەشتۇرۇلگەن شىركىتىمنى خەتەرنىڭ دەرۋازىسىنىڭ يېنىغا ئاپىرىپ قۇرماقچىمەن» دەيدۇ. كېيىن ئۇ ۋە دوستلىرى مۇۋەپپەقىيەتلىك هالدا يېچاڭ بازىرىنى ئىگىلەپ، زور ئۈتۈق قازىنىدۇ.

1993 ـ يىلى ۋېنجۇلۇقلار ۋۇخەنده جان ـ جەهلى بىلەن بازار ئىگىلەشكە كىرىشكەنده، خۇاڭ يۈپىڭ شۇ يەرده ئىشنى كېڭەيتىشكە ئالدىراپ كەتمىدى، بەلكى غەربىي قىسىمدىكى بازارغا ــ گۇاڭشىنىڭ لیۇجۇ شەهىرىگە يۇرۇش قىلىشنى تاللىۋالدى. لیۇجۇ شۆبە شىركىتى ئىش باشلىغان چاغدا خۇاڭ يۈپىڭ لیۇجۇ ماشىنىسازلىق، لیۇجۇ پولات شىركىتى قاتارلىق چوڭ كارخانىلارنىڭ هەممىسىنى نەق مەيدانغا تەكلىپ قىلىپ، بازارنى تېزلا يولغا قويۇۋەتتى.



[مەغلۇپ بولۇش]

1997 ـ يىلى خۇاڭ يۈپىڭ سودا راسا ئېقىۋاتقان چاغدا قاتتىق بىر موللاق ئاتتى.

شۇ چاغدا ئۇنىڭ ئېلېكتىرو تېخنىكا ئۈسكۈنىلىرىنىڭ سودىسى يەنىلا ناھايىتى ياخشى ئىدى، لېكىن پايدىسى ناھايىتى كۆپ تۆۋەنلەپ كەتكەن ئىدى، بازار رىقابىتىمۇ تېخىمۇ كەسكىنلىشىشكە يۈز تۇتقانىدى. خۇاڭ يۈپىڭ ئەمدى بالدۇرراق ئەمەلىي گەۋدىگە يۆتكىلىش زۆرۈر دەپ قارىدى.

ئەنە شۇ سەۋەبتىن ئۇ ئامېرىكىنىڭ بىر ئاپتوموبىل ئېنېرگىيە تېجەش مەھسۇلاتى بويىچە هۆددىگەرلىك قىلىشقا غايەت زور مەبلەغ سېلىپ، ئۆلكىنىڭ هەرقايسى جايلىرىدا مۇناسىۋەت ئورناتتى ھەمدە سىناق تەرىقىسىدە ئىشلىتىپ كۆرۈشكە كۆپلەپ تارقاتتى، ئۇچ يىل ئىچىدە بىر مىليوندىن كۆپرەك مەبلەغ سالدى، لېكىن ئاخىرىدا تۈزۈك ئوڭلانمىدى. 2001 ـ يىلى يەنە نەچچە يۈزمىڭ يۈەن مەبلەغ سېلىپ ئويۇن ـ تاماشا شەھەرچىسى قۇرۇۋېدى، يەنە مەغلۇپ بولدى، ئاخىرىدا ھەتتا ئۆزىنىڭ ئۆيىنىمۇ گۆرۈگە قويدى.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

خۇاڭ يۈپىڭ ئۆزىنىڭ مەغلۇبىيەت سەرگۈزەشتىلىرىنى ئەسلىگىنىدە خۇلاسىلەپ مۇنداق دەيدۇ:«شۇ چاغلاردا ئىشىم ناھايىتى ئوڭۇشلۇق بولۇپ، نېمە قىلسام پۇل تاپالايدىكەنمەن، ۋۇجۇدقا چىقىرالمايدىغان ئىشىم يوقكەن دەپ ھېس قىلغانىدىم. لېكىن، ئەمدى ئويلاپ قارىسام، ئادەم يۇقىرىغا ئۆرلىگەندە ھامان ئاسان ھاياجانلىنىپ كېتىدىكەن، خاتالىشىپ قالىدىكەن.»

خوش، ئەمىسە خۇاڭ يۈپىڭنى نېمە ۋاتىرلوغا ئۇچراتتى؟ بىر نۇقتىغا يىغقاندا، بازار ئۇستىدە تەكشۈرۈپ تەتقىق قىلمىغانلىقى ئۈنى مەغلۇبىيەتكە ئۇچراتتى. تەكشۈرۈش ـ ھەل قىلغۇچ تەدبىر كۆرۈشنىڭ ئالدىنقى شەرتى، بازار ئۇستىدە تۇغرا تەكشۈرۈش ئېلىپ بارمىغاندا ھېچنېمىدىن ئېغىز ئاچقىلى بولمايدۇ، ھەرقانچە كۆپ مەبلەغ سالغان بىلەنمۇ لەيلەپ قالىدىغان گەپ.

جەڭگاھتىن بازارغىچە بولغان ئارىلىقتا، ئۆز ۋاقتىدا ئېلىنغان،



ئۇنۇملۇك بولغان ئاخبارات سىستېمىسىنىڭ رولى بارغانسېرى مۇھىم بولۇپ كېتىۋاتىدۇ، خۇسۇسەن بارغانسېرى كەسكىنلىشىپ كېتىۋاتقان سودا رىقابىتىدە ئۆزىنىمۇ، ئۆزگىنىمۇ بىلگەندە ھەرقانداق جەڭدە يېڭىپ چىققىلى بولىدۇ. ھازىرقى يۈكسەك دەرىجىدە بازارلاشقان سودا مۇھىتىدا بازار توغرىسىدىكى ئاخبارات سىستېمىسىغا تايانماي، نەق مەيداندا تەكشۈرۈشكە تىرىشماي تۇرۇپ شىركەتنىڭ رىقابەت كۈچىنى ۋە مەۋجۇت بولۇپ تۇرۇش كۈچىنى كاپالەتكە ئېرىشتۈرۈشنى تەسەۋۋۇر قىلىش ناھايىتى تەس.

مەيلى شىركەت قۇرۇلۇش ۋە ياكى سودا بىلەن شۇغۇللىنىڭ، چوقۇم تەكشۈرۈشكە ئەھمىيەت بېرىش كېرەك. مەيلى يېڭى خېرىدار كۆپەيتىڭ، يېڭى ساھەگە مەبلەغ سېلىڭ ۋە ياكى يېڭى سودا مودىسىنى قوللىنىڭ، ئۆزىڭىزگە تونۇشلۇق بولمىغان، ئىشەنچ بولمىغان ساھەگە كىرگەندە، چوقۇم نەق مەيداندا تەكشۈرۈش ئاساسىدا ئىلمىي ھەل قىلغۇچ تەدبىر كۆرۈش كېرەك. نەق مەيداندا تەكشۈرۈش ھالقىسى كەم بولۇپ قالسا، نۇرغۇن ھۆكۈم ئاسانلا قېيىپ كېتىدۇ، ھەتتا ھەقىقىي ئەھۋالنىڭ ئەكسىچە ئىش كۆرۈپ قېلىش كېلىپچىقىدۇ.

«تەكشۈرمىگەننىڭ پىكىر بايان قىلىش ھوقۇقى يوق»، بازار ئۇستىدە تەكشۈرۈپ تەتقىق قىلىش بازارنىڭ ھازىرقى ئەھۋالىنى ئىگىلەپ، بازار قانۇنىيىتىنى تېپىپ چىقىپ، بازار ئۇستىدە ھەل قىلغۇچ تەدبىر كۆرۈشنى ئوبىيېكتىپ ئاساس بىلەن تەمىن ئېتىدىغان مۇھىم بازار ۋاستىسى. ئۇ ئارقىلىق تىجارەتتە ھەل قىلغۇچ تەدبىر كۆرۈشتە قارىغۇلۇقتىن ساقلىنىپ قالغىلى بولىدۇ، باشقۇرغۇچىلارنى بازار ئۇستىدىكى سانلىق مەلۇماتلارنى ئىگىلەش ئارقىلىق بازار مۇھىتىنى ئىگىلەش ئىمكانىيىتىگە ئىگە قىلىدۇ. جەدۋەل تارقىتىپ سوراش، ئىستاتىكىلاش قاتارلىق ئىلمىي تەكشۈرۈشلەرنىڭ سىرتىدا، باشقۇرغۇچىلارنىڭ ئۆزى بىرىنچى سەپكە بېرىپ تەكشۈرۈشتىن ئىبارەت ياخشى ئادەتنى يېتىلدۈرۈشى، نەق مەيداندا تەكشۈرۈش ئارقىلىق سۈبيېكتىپ جەھەتتىكى بىر تەرەپلىمە قاراش ۋە قىياس قىلىشنى يېڭىشى لازىم.



[ئىلھام]

ئەگەر مەن ھىمالايا تېغىغا چىقماقچى بولسام، ھە دېگەندىلا بىرىنچى قەدەمنى باسمىغان يەرگىلا دىققەت قىلمەن. ئەگەر ھە دېگەندىكى قەدىمىم توغرا بولسا، كېيىنكى قەدەملىرىم ناھايىتى جاپالىق بولغان تەقدىردىمۇ، لېكىن خېيىم - خەتەر ناھايىتى ئاز بولىدۇ.

- لى ۋېنجېڭ

ئېنىقلىقنى كۆرۈش ئىنتايىن مۇھىم، ئېنىقلىقى تېپىلغاندىلا خەتەرلىك ئامىللار توغرىسىدىكى بارلىق ئوي - پىكىرلەرنىڭ ھەممىسى مېنىڭ ئۈچۈن چوڭ گەپ ئەمەس. سېنىڭ زور خېيىم - خەتەرلەرگە قارىمای تەۋەككۇل قىلىشىڭ ئېنىقلىقنى ياخشى ئويلانمىغانلىقىڭدىن.

- ۋاررېن بوففېت

چياۋ يىڭ
تاسادىپىي قولغا كېلىپ قالغان مۇۋەپپەقىيەتنى مۇقەررەر تەجرىبە دەپ قارىما

[قەھرىمانىنىڭ نامى] چياۋ يىڭ

[شانلىق دەۋر]

چياۋ يىڭ 1995 - يىلى 4 - ئايدا بىرىنچى تېز تاماقخانىنى ئېچىشقا تەرەددۇت قىلىۋاتقاندا قۇرۇق قول ئىش باشلىغان دېسىمۇ بولىدۇ. شۇ چاغدا بولسا دەل مەيداڭلاۋنىڭ دۇكان ئاچقىنىغا 40 يىل بولغان ۋاقىت ئىدى، چياۋ يىڭ بۇنىڭدىن پايدىلىنىپ راسا غۇلغۇلا كۆتۈردى، «مەيداڭلاۋغا جەڭ ئېلان قىلايلى» دېگەن شوئارنى توۋلاپ، «قىزىل قوناق»نى ياڭرىتىۋەتتى.

1996 - يىلى 5 - ئايدا، چياۋ يىڭ بېيجىڭدا دۇكان ئاچتى، ئۇ بازار پۇرسىتىنى چىڭ تۇتۇپ، «مەيداڭلاۋ بار يەردە قىزىل قوناق بولىدۇ» دېگەن مەردانە سۆزنى چىقىرىپ، مەملىكەت بويىچە 200دىن



ئوشۇق ئاخبارات ۋاستىسىنى ئۇلاپ خەۋەر بېرىشكە جەلپ قىلدى، چەت ئەللەردىكى 70 ئاخبارات ۋاستىسى ئارقا - ئارقىدىن ئۇلاپ ئاڭلاتتى. ئامېرىكىدىكى ئۇچ چوڭ تېلېۋىزىيە ئىستانسىسى ۋە تورى ئەھمىيەت بېرىپ قايتا - قايتا ئاڭلاتتى.

شۇنداق قىلىپ، چياۋ يىڭ ئىنتايىن ئاز بەدەل تۆلەپ ئۆزىنىڭ «قىزىل قوناق» نى ھەيران قالارلىق تېز سۈرئەتتە ھەممىگە مەلۇم ماركىغا ئايلاندۇرۇۋەتتى. ئۇنىڭغا ئۇلاپلا، ئۇنىڭ سودىدىكى پايدىسىمۇ ئېشىپ باردى ۋە ناھايىتى يۇقىرى پايدىغا ئېرىشتى.

[مەغلۇپ بولۇش]

چياۋ يىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازاندى، لېكىن ئۇ غەلىبىدىن ئېسىنكىرەپ كەتكەندەك قىلاتتى. ئۇ شۇنىڭغا ئۇلاپلا ماغزاپسىمان ھەددىدىن ئوشۇق كۆپەيتتى ۋە كېڭەيتتى، نەتىجىدە غايەت زور زىيان كۆرۈلۈپ، ھەرقايسى چاتما دۇكانلار ئارقا - ئارقىدىن تاقالدى. 1998 - يىلى مەملىكەت بويىچە پەقەت تېخنىدىكى «قىزىل قوناق»نىڭ بىر بۆلۈمىنىلا قېلىپ، چياۋ يىڭنىڭ ئۆزى قانۇنسىز مەبلەغ توپلىغانلىقى سەۋەبىدىن تۈرمىگە كىرىپ قالدى.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

كۆپلىگەن پۇقراۋى كارخانىلارغا ئوخشاش، چياۋ يىڭنىڭ مەغلۇبىيىتىمۇ تاسادىپىي قولغا كېلىپ قالغان مۇۋەپپەقىيەتنى مۇقەررەر تەجرىبە دەپ قارىغانلىقتىن بولغان. ئەنە شۇ ئىدىيەنىڭ يېتەكچىلىكىدە، ئۇ ئەمەلىيەتكە قارىماي دائىرىنى قارىغۇلارچە كېڭەيتىۋەتتى، ئۇنىڭ ئۆزىدىمۇ چوڭقۇر ئىقتىساد ۋە مەدەنىيەت ئاساسى يوق ئىدى، ئادەم كۆچى بايلىقى بىلەن مەبلەغنىڭ ئايلىنىشى كارخانىنىڭ كېڭىيىش سۈرئىتىگە يېتىشەلمەي قالغاندا، شۇنچىۋالا ماغزاپسىمان ئىقتىساد سۆزسىز يوقىلاتتى.

جۇڭگوچە تېز تاماق بىلەن غەربچە تېز تاماقنىڭ پەرقى تاماق مەدەنىيىتىنىڭ ئوخشاشماسلىقىدا بولۇپ، بۇنداق مەدەنىيەتنى قانداق جارى قىلدۇرۇش جۇڭگوچە تېز تاماق تەرەققىياتى ئۈستىدە ئىزدىنىشنىڭ بىسىپ ئۆتىدىغان يولى، جۇڭگوچە تېز تاماق تىجارىتى ۋە مۇلازىمىتىگە مۇۋاپىق كېلىدىغان ئالاھىدىلىكنى تېپىپ چىقىش



جۇڭگوچە تېز تاماقنى تەرەققىي قىلدۇرۇشتا جىددىي ھەل قىلىشقا تېگىشلىك ئىش. خەلق تۇرمۇشىنىڭ تېز رېتىملىقى ۋە ئائىلە مۇلازىمەتچىنىڭ ئىجتىمائىيلىشىشىغا ئەگىشىپ جۇڭگوچە تېز تاماقچىلىقنىڭ كۆتۈرۈلۈشى مۇقەررەر خاھىش.

جۇڭگوچە تاماقچىلىقنىڭ ئىستىقبالى بار، لېكىن ئۇ بىر تەرەققىيات جەريانىغا، يېتىلدۇرۇلۇش جەريانىغا موھتاج، مەيداڭلاۋنىڭ غەرب دۇنياسىدا ئۆزىگە خاس بىر دۇنيا يارىتالىشى ۋە جۇڭگودا مەزمۇت پۇت دەسسەپ تۇرالىشىغا 50 يىلغا يېقىن ۋاقىت كەتكەن، جۇڭگولۇقلارنىڭ ئىجتىمائىي تۇرمۇشىنىڭ سانائەتلىشىش تەرەققىياتىغا ئاران 10 ~ 20 يىل بولدى، يېتىلىش باسقۇچىدا تۇرۇۋاتقان جۇڭگوچە تېز تاماقچىلىق قاراپ تۇرۇپ غەربنىڭ تېز تاماقچىلىقى بىلەن «قان كېچىپ» ئېلىشماسلىقى كېرەك، تەشۋىقاتتا «ھە ـ ھۇ» دېسەك بولىدۇ، لېكىن تىجارەت ئۇسۇلىدا، زادىلا «چوڭ سەكرەپ ئىلگىرىلەش» قىلىپ، «ئەنگلىيەدىن ئېشىپ كېتىش، ئامېرىكىغا يېتىشۋېلىش»نى ئىشقا ئاشۇرىمەن دېيىشكە بولمايدۇ.

[ئىلھام]

بىزنىڭ مەقسىتىمىز پايچىكلىرىمىزنىڭ ئالدىغان پايدىسىنى ئومۇمىي ئىگىدارچىلىق ئارقىلىق ئېرىشتۇرىدىغان ئەخمىقانە ھەرىكەت ئەمەس، بەلكى كارخانا ئارقىلىق ئېرىشتۇرۇشتۇر.

ـ ۋارىن بوففېت

ريچارد سىمىت
ئوڭۇشلۇق تەرەققىي قىلدۇرۇشنىڭ ئالدىنقى شەرتى بار

[قەھرىمانىنىڭ نامى] ريچارد سىمىت

[شانلىق دەۋر]

ريچارد سىمىتنىڭ كىيىم ـ كېچەك شىركىتى ئىزچىل تۇرده كەسىپلەر رىقابىتىده ئەڭ ئالدىدا مېڭىپ كەلگەن. ئۇنىڭ شىركىتىده ئىشلەنگەن نەچچە خىل كىيىم كۆپ يىللاردىن بېرى ئىزچىل تۇرده



بازار تېپىپ، مۇقىم سودا ئارقىلىق شىركەت يامان ئەمەس نەتىجىلەرگە ئېرىشكەن.

[مەغلۇپ بولۇش]

شىركەت بىرقانچە يىل ئوڭۇشلۇق تەرەققىي تاپقاندىن كېيىن رىچارد پايدىنىڭ ھازىرقىدەك ئۆسۈشى بىلەن ئىشنى كېڭەيتىش تەلىپىگە ئاسان يېتەلمەيدىغانلىقىنى ھېس قىلغان. شۇنىڭ بىلەن پىكرىنى ئۆزگەرتمەكچى بولۇپ، ئەنگلىيە خەلقى كىيىشكە ئامراق بولغان ئېرلاندىيەنىڭ بىر خىل توي مۇراسىم كىيىمىنى ئىشلەش قارارىغا كېلىدۇ، چۈنكى بۇنداق توي - مۇراسىم كىيىمىدىن ئالىدىغان پايدا بوشلۇقى ناھايىتى چوڭ ئىدى.

شۇ سەۋەبتىن ئۇ شىركەتنىڭ زور بىر قىسىم زېھنىي كۈچىنى ئاشۇنداق توي مۇراسىم كىيىمىنى لايىھەلەپ ئىشلەشكە سالىدۇ. بۇنداق كىيىم بازارغا سېلىنىشى بىلەن راستلا بەك قارشى ئېلىشقا ئىگە بولىدۇ، لېكىن قىسقىغىنە ۋاقىت ئۆتكەندىن كېيىن كىيىمنىڭ سېتىلىش مىقدارى تېزلىكتە چۈشۈپ كېتىدۇ. بۇنىڭ سەۋەبى ناھايىتى ئاددىي، كاستۇم - بۇرۇلكىنى ھەركۈنى كىيىشكە بولىدۇ، شۇڭا ھەر ئايدا ساتقىلى بولىدۇ، لېكىن ئەنئەنىۋى توي مۇراسىم كىيىمى دېگەننى توي مۇراسىم ۋاقتىدا بىر قېتىملا كىيىدۇ، بىرنى ئالسا يېتىپ ئاشىدۇ. رىچارد ئىشنىڭ قاملاشمىغانلىقىنى ھېس قىلىپ داۋاملىق كاستۇم - بۇرۇلكا تىكىش ئويىدا بولۇۋاتقان چاغدا، ئەسلىدىكى بازارنى رىقابەتچىلەر ئاللىقاچان ئىگىلەپ بولغان ئىدى.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

ئەمەلىيەتتە ھەربىر خۇسۇسىي شىركەتنىڭ ئىگىلىك يارىتىۋېلىرى ئۆز كارخانىسىنىڭ ھەممە ئىشتا ئوڭۇشلۇق بولۇشىنى ئۈمىد قىلىدۇ، لېكىن بىر مەھەل ئوڭۇشلۇق تەرەققىي قىلغاندىن كېيىن ئىگىلىك يارىتىۋېلىنىڭ ئىدىيەسى ئاسانلا بەزى مەسىلىلەرنىڭ تەسىرىگە ئۇچرايدۇ.

1. بازار ئىستراتېگىيەسىنىڭ قارىغۇلىقى.

بەزى تىجارەتچىلەر ئىگىلىك يارىتىشقا كىرىشكەن ۋاقتىدا «ئاۋۇ كەسىپتىكىلەر شۇنچە پۇل تاپىدىكەن، مەنمۇ قىلىپ باقاي» دېگەن



روھىي ھالەتتە بولىدۇ ـ دە، قارىغۇلارچە باشقىلارغا ئەگىشىپ ماڭىدۇ. تىجارەت نىشانىنى تاللاشتا ئېھتىياتچان بولمىغان، بازار ئورنى توغرا بولمىغان ھالەتتە ئالدىراپ ـ تېنەپ ئىشقا تۇتۇش قىلىدۇ ـ دە، ئاخىر ئوڭۇشسىزلىققا ئۇچرىماي قالمايدۇ.

2. سالىدىغان مەبلىغىنى قارىغۇلارچە تارقاق قىلىۋېتىش.

ئازراق مۇۋەپپەقىيەت قازانغان تىجارەتچىلەردە ئۆزۈم ھەممىگە كامىل دەپ قارايدىغان بىر خىل ئومۇمىي ئىللەت بولىدۇ، بىر دەرەخكە ئېسىلىپ ئۆلۈشنى خالىمايدىغان ھامان باشقا كەسىپتىمۇ راسا ئۆزىنى كۆرسىتىپ قويغۇسى كېلىدۇ. لېكىن، سىز قانچىلىك ئەقىللىق، قابىل بولۇڭ، بىر يېڭى كەسىپكە قەدەم قويغاندا يېڭىباشتىن ئۆگىنىشىڭىزگە، يېڭىباشتىن يېڭى بىلىم ۋە ماھارەتنى ئۆگىنىشىڭىزگە، يېڭىباشتىن يېڭى تەمىنلىگۈچى سودىگەر بىلەن خېرىدارنىڭ مۇناسىۋىتىنى يېتىشتۇرۇشىڭىزگە توغرا كېلىدۇ، بۇلارغا ئىنتايىن كۆپ ۋاقىت ۋە ئەجرىڭىز، زور مىقدارداردا ئادەم كۈچى ۋە ماددىي كۈچ كېتىدۇ، بولۇپمۇ مۇئەييەن مەبلەغ سېلىشتۇرغا توغرا كېلىدۇ. شۇڭا، مەبلەغنى قارىغۇلارچە چېچىۋەتمەي مەخسۇس بىر ساھەگە ئىشلىتىش كېرەك. ئۇنداق بولمايدىكەن، خۇددى سېۋەتتە سۇ توشۇغاندەك، ئەسلىي ئىشىڭىز زىيانغا ئۇچراپلا قالماستىن يېڭى كىرىشكەن تۇرلەرمۇ ھېچقانداق ئۇنۇمگە ئېرىشەلمەي قېلىشى مۇمكىن.

3. مەھسۇلاتنى قارىغۇلارچە تەرەققىي قىلدۇرۇش.

خۇسۇسىي شىركەتنىڭ داۋاملىشالىشى ئۇنىڭ مەھسۇلاتىنىڭ ھاياتىي كۈچى بىلەن زىچ مۇناسىۋەتلىك. خۇسۇسىي شىركەتلەر ئارىلىقتا ھايات كەچۈرمەن دەيدىكەن، ئۆزىنىڭ ئالاھىدىلىكىگە ئۇيغۇن كېلىدىغان ۋە باشقا شىركەتلەر ئارىلىشىشنى خالىمايدىغان ساھەلەرنى تاللاپ، ئارتۇقچىلىقلىرىنى جارى قىلدۇرۇپ، كەمچىلىكلەردىن ئۆزىنى قاچۇرۇپ، چەت ـ ياقا بىلەن، باشقىلار ماڭغان يولغا ئوخشىمايدىغان يول بىلەن مېڭىپ، كۈچىنى مەركەزلەشتۈرۈپ، ئۆلچەملەشمىگەن، ھەممىباب بولمىغان، بازار كۆلىمى تار، شىركەتلەر ئانچە پايدا تاپقىلى بولمايدۇ دەپ قارايدىغان مەھسۇلاتلارنى مەخسۇس تەرەققىي قىلدۇرغاندىلا نەتىجىگە ئېرىشكىلى بولىدۇ، بازاردىكى ئورنىمىزنى



مۇستەھكەملەپ، ئۆزىمىزگە خاس مۇھىم سەرخىل مەھسۇلاتلارنى شەكىللەندۈرۈپ، ئۆزىمىزنىڭ مۇشۇ ساھەدىكى ئۈستۈنلۈكىمىزنى تىكلىگىلى بولىدۇ.

4. تېخنىكىدىن قارىغۇلارچە پايدىلىنىش.

خۇسۇسىي كارخانىلار تېخنىكىدىن پايدىلىنىش تەدبىرىنى كۆرگەندە، مەبلەغ، ئىختىساسلىق ئادەم، ئۇسكۇنە كەم بولۇشتەك سەۋەبلەرنى كۆزدە تۇتۇپ كۆپ هاللاردا قىيىنىدىن قېچىپ ئاسانغا يۈگرەيدۇ. ئاسان تېخنىكا ساھەسى كۆپ هاللاردا كۆپلىگەن خۇسۇسىي شىركەتلەرنى جەلىپ قىلىپ، هەرقايسى خۇسۇسىي كارخانىلارنى ئۆزاققىچە كەسكىن رىقابەتتە قالدۇرىدۇ ۋە يېڭىلمەس ئورۇننى ساقلىيالمايدىغان قىلىپ قويىدۇ. شۇڭا، خۇسۇسىي شىركەتلەر تېخنىكىدىن پايدىلىنىش جەھەتتە ئۇنىڭ قىيىنراقىدىن پايدىلىنىشنى تاللاپ باقسىمۇ بولىدۇ.

بەزى خۇسۇسىي شىركەتلەرنىڭ باشقۇرغۇچىلىرى كۆز ئالدىدىكى مەنپەئەتنىلا قوغلىشىپ، كەلگۈسىدىكى بازارنى مۆلچەرلەشنى ئۇقمايدۇ، «پايدا ئالغىنىم ھېساب» دەپ قاراپ، تېخنىكىنىڭ ئۆزاق مۇددەتلىكلىكىنى ئېھتىياتچانلىق بىلەن تەھلىل قىلمايدۇ. شۇڭا بۇ شىركەتلەرنىڭ مەھسۇلاتلىرى ئۆزاققا بارمايلا شاللاپ چىقىرۋېتىلىدۇ - دە، تېخنىكىدىن پايدىلىنىش قىممىتى يۇقىرى بولماي قالىدۇ؛ يەنە بەزى شىركەتلەر هازىرقى بازار رىقابىتى دەرىجىسىنىلا ئويلاپ، ئۇنىڭ يوشۇرۇن رىقابىتىگە ئەھمىيەت بەرمەيدۇ، بۇنداق شىركەتلەرمۇ ئۆزاققا بارالمايدۇ.

[ئىلهام]

كىشىلەر كېيىنكى هەپتىدە چوڭ مۇكاپات چىقىشى مۇمكىن بولغان مۇكاپاتلىق بىلەتكە ئېرىشىشنى خالىسا خالايدۇكى، ئاستا - ئاستا بايلىققا ئېرىشتۇرىدىغان پۇرسەتنى تۇتۇۋېلىشنى خالىمايدۇ.

- ۋارىرېن بوففېت

ئۆزگەرتىشنى خالىمايدىغانلار تەلەيدە بوڭ - بوڭ دەپ قاراپلا تۇرىدۇ، پۇرسەتنى ئىگىلەشنى بىلمىدىغانلار پۇرسەتنى يارىتالايدۇ؛ تەلەي دېگەن يۇرەكلىك هەم پەملىك بولغان، ئېلان قىلىنغان جەڭگە مانا



مەن دەپ چۈشەلەيدىغان ھەم ئېھتىياتچانلىق بىلەن ئىش كۆرىدىغان ئادەملەرگە كېلىدۇ.

ـ لى جياچېڭ

ستېففېننى رەيچ
زەنجىرسىمان تىجارەت قىلىپ كارخانىنىڭ ئىستىقبالىغا ئولتۇرۇش

[قەھرىمانىنىڭ نامى] ستېففېننى رەيچ

[شانلىق دەۋر]

ستېففېننى رەيچ يۈرتىدا بىر زەنجىرسىمان مال سېتىش سارىيىدا تىجارەت قىلاتتى. ئۇنىڭ تىرىشچانلىقى ئارقىسىدا، زەنجىرسىمان مال سېتىش سارىيى باشقا جايلارغىمۇ كېڭىيىپ بەشكە يەتتى. شۇنىڭ بىلەن بىللە بۇ ئايال سودىگەر مول پايدىغا ئېرىشتى.

[مەغلۇپ بولۇش]

ستېففېننى بازار يوشۇرۇن كۈچى چوڭ باشقا رايونلار ئۆزۈمنىڭ زەنجىرسىمان دۇكىنىمنى بۇلۇڭ ـ پۇچقاقلارغىچە كېڭەيتىمەن دەپ ئۆزىنىڭ سەزگۈر مۇڭگۈزىنى يەنە بىر قېتىم سوزۇپ، ئوخشاش بولمىغان رايونلاردا جەمئىي 23 زەنجىرسىمان دۇكان ئاچتى. لېكىن، مەسىلە چىقتى، ستېففېننىنىڭ مال تەمىنلىگۈچىلىرىدە ئۇ يېڭى ئېچىلغان دۇكانلارنى تولدۇرغۇدەك مېلى يوق ئىدى، ھەتتا ئۇنىڭ مال سېتىش سارىيىمۇ مال ئۆكسۈپ قېلىش خەۋپىگە دۇچ كەلدى. خېرىدارلار پۈكەيلەرنىڭ قۇرۇقدىلىپ قالغانلىقىنى كۆرگەن چېغىدا يەنە مال سېتىۋالغىلى كېلىپ يۈرمەيتتى، ئەلۋەتتە. شۇنداق قىلىپ ستېففېننىنىڭ يېڭىدىن ئاچقان 23 دۇكىنىدىن بىر يىلدىن كېيىن ئاران بەشى قېلىپ، ئۆزى ۋەيران بولۇشقا تاس قالدى.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

ئالدى بىلەن دائىرىنى كېڭەيتىش كېرەكمۇ ياكى ئالدى بىلەن كۈچلۈكلەردىن بولۇش كېرەكمۇ؟ بۇ مەسىلىدە، نەزەرىيەچىلەرنىڭ بىردەك قارىشى: كارخانا ئالدى بىلەن كۈچلۈكلەردىن بولۇشى، ئاندىن



دائىرىنى كېڭەيتىشى كېرەك، دائىرىسى كەڭ بولۇپ كۆچلۈك بولماسلىق ـ پور سېمىز، پور سېمىز كارخانىنىڭ كۆچلۈك بولۇشى ۋە ئۇزاق داۋام قىلىشى قىيىن.

جۇڭگونىڭ سودا ساھەسىدە تېزلا كۆپۈپ ـ يوغىناپ كېتىش، ئاندىن كېيىن يەنە تېزلا غۇلاپ چۈشۈشكە دائىر مىساللار ناھايىتى كۆپ، دەسلەپكى ۋاقىتلاردىكى «سەنجۇ»، «گىگانت ئادەم»، «ئاسىيا»دىن ھازىرقى «كېلىخۇا»غىچە، چوڭ بولغىنى بىلەن كۆچلۈك بولمىغان پور سېمىز كارخانىلار جۇڭگودا سان ـ ساناقسىز، ئالدىنقى قاتاردا تۇرۇۋاتقان كارخانىلارنى ئالساقمۇ، ئىنچىكىلىك بىلەن ئويلىنىپ قارايدىغان بولساق، ئۇلارنىڭ ئاساسى يەنىلا ئىنتايىن ئاجىز.

كارخانىنىڭ تەرەققىيات نۇقتىسىدىن ئېلىپ ئېيتقاندا، كۆچلۈك بولۇش ـ ئاساس، چوڭ قىلىش بولسا نەتىجىدىن باشقا نەرسە ئەمەس. كۆچلۈك بولالىغان كارخانىلارلا ھەقىقىي تۇرده چوڭ كارخانا بولالايدۇ، بىر كارخانىنىڭ ئاخىر بېرىپ چوڭ كارخانا بولالىشى بىلەن بولالماسلىقى نۇرغۇن شەرت ـ شارائىتنىڭ چەكلىمىسىگە ئۇچرايدۇ، مەسىلەن: ئېتنوگرافىك مۇھىت، ئىجتىمائىي مۇھىت، دۆلەتنىڭ ئومۇمىي كۆلىمى، دۇنيا ئىقتىسادىنىڭ بىر گەۋدىلىشىش ئەھۋالى شۇنىڭدەك كارخانىنىڭ ئۆزىنىڭ ئالاھىدىلىكلىرى قاتارلىقلار. بىر قۇدرەتلىك كارخانا سۆزسىز پەيدىنپەي تەرەققىي قىلىپ بىر قەدەر مۇۋاپىق كۆلەمگە يېتىدۇ. بۇ كۆلەم ناھايىتى چوڭ بولۇشمۇ، چوڭ بولماسلىقمۇ مۇمكىن، چۈنكى ئەڭ مۇۋاپىق كۆلەم كارخانىنىڭ كەسىپچانلىقى تەرىپىدىن بەلگىلىنىدۇ.

قارىغۇلارچە كېڭەيتىش پەقەت ئۇنۇمنىلا تۆۋەنلىتىپ مەغلۇبىيەتكە ئېلىپ بارىدۇ. چوڭ بولۇشنىلا قوغلىشىش ناھايىتى خەتەرلىك، گەرچە بەزىدە پۇرسەتنى تۇتۇۋېلىش ئۈچۈن تېز چوڭايتىشقا توغرا كەلسىمۇ، لېكىن كارخانا چوڭ قىلىش بىلەن كۆچلۈك بولۇشقا ئوخشاش بولمىغان تەلەپ قويۇلىدىغانلىقىنى سەگەكلىك بىلەن چۈشىنىشى كېرەك.

[ئىلھام]

ئەمەلىيەتتە، مەبلەغ سالغۇچى ئەقىللىق كىشى بازار ۋەزىيىتىنى



ئالدىن مۆلچەرلەشنى بىلىش بىلەنلا قالماستىن، بەلكى بازارنى بۇنداق بىلەلمەي قېلىش ۋە كەيپىياتچانلىقتىن پايدىلىنىپ پايدا ئېلىشنىمۇ بىلىدۇ.

– ۋارىرىن بوففېت

چېن چۈەندۇڭ
تىجارەتتە ماھىر بولمىسالىڭ ئازابتا قالىسەن

[قەھرىمانىنىڭ نامى] چېن چۈەندۇڭ

[شانلىق دەۋر]

چېن چۈەندۇڭنىڭ يالغۇز بېيجىڭدىلا بىر چېن چۈەنيۆ مېھمانسارىيى بولۇپ قالماستىن، گۇاڭجۇ، سىچۈەن، چۇڭچىڭدا، جۇملىدىن شۇنچە يىراق ئامېرىكىدىمۇ مېھمانسارىيى بار ئىدى. چېن چۈەندۇڭ يالغۇز مېھمانساراي تىجارىتى بىلەنلا شۇغۇللانماستىن يەنە ئىچىملىك كەسپى بىلەنمۇ شۇغۇللىناتتى، چېن چۈەنيۆ ئىچىملىكىنىڭ داڭقى چوڭ غەربىي جەنۇبنى بىر ئالغان، ھەتتا ئىچىملىك كەسپى بويىچە ماگنات ھېسابلىنىدىغان بەيشى كولامۇ ئۇنىڭغا ئېتىبارسىز قارىيالمايتتى.

[مەغلۇپ بولۇش]

چېن چۈەنيۆ ئىچىملىك زاۋۇتى 2002 ـ يىلى 11 ـ ئايدا تاقالدى، ئىشچىلارنىڭ تۆلەنمىگەن نەچچە ئون مىڭ يۈەن ئىش ھەققىدىن باشقا، چېن چۈەندۇڭغا بىر تال پاخالمۇ قالدۇرۇلمىدى؛ شۇنىڭغا ئۇلاپلا، 2003 ـ يىلى 3 ـ ئايدا، مال بىلەن تەمىنلەيدىغان نۇرغۇن سودىگەرلەرنىڭ غەزەپ بىلەن ئەيىبلىگەن چۇقان ـ سۇرەنلىرى ئىچىدە سوت مەھكىمىسى چېن چۈەنيۆ يېمەكلىك كاتتا سارىيىنى پېچەتلەۋەتتى، شۇنىڭ ئالدى ـ كەينىدە، چېن چۈەندۇڭنىڭ مەملىكەتنىڭ ھەرقايسى جايلىرىغا تارقىلىپ جايلاشقان كاتتا مېھمانسارايلىرىمۇ ئارقا ـ ئارقىدىن گۈمران بولغانىدى. چېن چۈەندۇڭغا قەرزدىن بۆلەك ھېچنېمە قالمىدى.



[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

چىن چۈەنىدۇڭنىڭ شانلىق نامى سان ـ ساناقسىز ئەگەشكۈچىلەرنى جۈملىدىن چۈڭچىڭ چۈنيىڭ سودا ساريينىڭ باشقۇرغۇچىسى بولغان چۈڭچىڭ فۇزىچى خوجىلىق شىركىتىنىمۇ جەلپ قىلغانىدى. بۇ شىركەت ئىجارىگە ئېلىپ ۋاكالىتەن سېتىپ بېرىش ئۈسۈلى ئارقىلىق 10 يىلدا 159 مىليون يۈەن باھا بىلەن چۈنيىڭ سودا ساريينىڭ مۇلۇكدارلىق ھوقۇقىنى چىن چۈەندۇڭغا ئۆتكۈزۈپ بېرىشنى ئۈمىد قىلغانىدى.

بۇ چاغدا چىن چۈەندۇڭ ئىشنى چوڭ باشلىۋەتكەن بولۇپ، مۇشۇنداق بىر چوڭ يېمەك ـ ئىچمەك ساريينغا ئىگە بولۇشنى ۋە چىن چۈەندۇڭ يېمەك ـ ئىچمەك ئىمپېرىيەسىنىڭ بايراقدارى بولۇپ قېلىشنى ئۈمىد قىلاتتى. ئىككى تەرەپ ئاسانلا كېلىشىپ قالدى. لېكىن بۇ قېتىمقى ھەمكارلىق ھە دېگەندىلا سەۋەنلىككە يول قويدى.

1. ئىشنى ئۇنداق بەك ياخشى چاغلاپ كەتمەسلىك كېرەك.

چىن چۈەندۇڭ يۈزدە ـ يۈز ئىشەنچتە چوڭ ئىشقا تۇتۇش قىلماقچى بولدى. ئۇنىڭ ئېھتىياتچانلىق بىلەن قىلغان ھېساباتى بويىچە، سارايىنىڭ يەر ـ مۇلۇك قىسمىنىڭ ئاشۇرىدىغان قىممىتىلا 10 يىلدا كەم دېگەندىمۇ 10 مىليون يۈەندىن ئاشاتتى. چىن چۈەندۇڭ ئۆزىنىڭ كۆپ يىللىق سودا تەجرىبىسىگە ئاساسەن، پۈتكۈل يېمەك ـ ئىچمەك ساريىي ئىشقا كىرىشىپ كېتىدىغان بولسا، يىلىغا تىجارىتىدە 2 ~ 3 مىليون زىيان تارتقان تەقدىردىمۇ 10 يىلدىن كېيىن يەنىلا ئۆي ـ مۇلۇكتىن نەچچە ئون مىليون يۈەن پايدا ئالىمەن دەپ قارىدى.

10 يىلدا 159 مىليون يۈەن پۇل تۆلەش پىلانى بويىچە، چىن چۈەندۇڭ يىلىغا پەقەت 10 مىليون يۈەندىن ئوشۇقراقلا پۇل تۆلەيتتى، چىن چۈەنيۆنىڭ مالىيە ئەھۋالى قارىماققا بۇنى چاتاق يوق كۆتۈرەلەيتتى. يەنە كېلىپ بۇ چاغدا بىر بانكىر دوستى چىن چۈەندۇڭنىڭ سېتىۋېلىش پىلانىنى ئۇققاندىن كېيىن ئالدىن 20 مىليون يۈەنلىك قەرەللىك مال بېرىدىغانلىقىنى، يەنە ئىجارىكەشلىك قىلىدىغان دوستى چىن چۈەنيۆ يېمەك ـ ئىچمەك كاتتا ساريىي ئىشقا كىرىشىپ كەتكەندىن كېيىن 5 مىليون يۈەنلىك ئۈسكۇنە ئىجارىگە بېرىپ تۇرىدىغانلىقىنى بىلدۇرگەن. مالىيە جەھەتتىن ئېيتقاندا، بۇ



چېن چۈەندۈكنى ئىككى تەرەپتىن بىخەتەر پاناھقا ئىگە قىلغانلىق ئىدى.

چېن چۈەندۈك ھەل قىلغۇچ تەدبىر قوللىنىشتىن ئىلگىرى پايدىنىلا ئويلاپ، خېيىم - خەتەرنى تولۇق مۆلچەرلىمىدى، بۇ مەغلۇپ بولۇشنىڭ مۇھىم سەۋەبى.

2. ئىشقا تۇتۇش قىلىشتىن ئىلگىرى تۆۋەنرەك مۆلچەرلەش كېرەك.

چېن چۈەندۈك خىيالىغا كەلتۈرۈپ باقمىغان ئالاھىدە ئەھۋال يۈز بەردى. ئالدى بىلەن، بېزەكچىلىك ئەتىرىتىنى چۈنىيىڭ سودا سارىيىغا ئەۋەتىش بىلەن بىر ۋاقىتتا، چېن چۈەنيۈ 300دىن ئوشۇق ئىشچى - خىزمەتچىنى تەكلىپ قىلىپ تەربىيەلەشنى باشلىۋەتتى. چېن چۈەندۈكنىڭ پىلانى بويىچە، سودا سارىيىنىڭ بېزەكچىلىك ئىشى پۈتۈش بىلەنلا يېمەك - ئىچىمەك كاتتا سارىيىدا دەرھال ئىش باشلىۋېتىشكە بولاتتى. لېكىن سودا سارىيىنىڭ ئىشى ئاددىي بىر بېزەپ قويۇش ئىشىلا ئەمەس، ئۇنىڭ ئوتتىن مۇداپىئەلىنىش تۇرۇبا تورىنى ئۆزگەرتىش ئۈچۈنلا 4 مىليون يۈەندىن ئوشۇقراق پۇل كەتتى، بۇ پۇل پۈتۈنلەي پىلان سىرتىدىكى پۇل ئىدى.

بۇ چاغدا، چۈنىيىڭ سودا سارىيىنىڭ ئاخىرقى بىر مەبلەغ سالغۇچىسى سودا سارىيىنى باشقۇرۇپ كېلىۋاتقان ۋاقىتدا، مال بىلەن تەمىنلىگۈچى سودىگەرنىڭ نۇرغۇن پۇللىنى تۆلىيەلمەي، مەبلەغ سېلىشتا مەغلۇپ بولغانلىقى ئۈچۈن پېشىنى قېقىپلا تىكىۋېتىپتىكەن. ئەمدى سودا ساراينى چېن چۈەندۈك ئۆتكۈزۈۋاپتۇ دېگەننى ئاڭلىغان قەرز ئىگىلىرى ئارقا - ئارقىدىن قەرز تۆلە دەپ چېن چۈەندۈكنىڭ ئارامىنى قويمايدۇ. نەچچە ئاي ئۆتكەندىن كېيىن سوت مەھكىمىسى پېچەتلەنگەن سودا سارىيىنىڭ پېچىتىنى ئاچقاندا، چېن چۈەندۈك يەنە بىرمۇنچە ئۇۋالچىلىق پۇلى تۆلەيدۇ. ئاندىن قالسا، ئەسلىدە چېن چۈەندۈكنىڭ پۇل قەرز بېرىپ تۇرۇشقا ماقۇل بولغان بانكىر دوستى ۋەدىسىدىن يېنىۋالىدۇ، ئوسكۇنە ئىجارىگە بېرىپ تۇرماقچى بولغان دوستىمۇ كەسپىنى ئۆزگەرتىۋەتتىم، ئوسكۇنە بېرىشكە ئامالىم يوق دەپ تۇرۇۋالدى. بۇ دەل «ئۆلمەكنىڭ ئوستىگە تەپمەك» ئىدى، بۇنداق زەربە ئالدىدا چېن چۈەندۈك ئاغزىنى ئېچىپ قېتىپلا قالدى.



3. زەنجىرسىمان ئەكس تەسىردىن ساقلىنالماي قېلىش.

بۇ چاغدا چېن چۈەندۇڭ ياكى چىقالمايدىغان، ياكى چۈشەلمەيدىغان قىيىن ئەھۋالدا قالدى ـ دە، ئامالسىز ئۇ تامنى بۇزۇپ، بۇ تامنى قوپۇرۇشقا مەجبۇر بولدى، يېمەك ـ ئىچمەك كاتتا ساربىيەدىن ئىبارەت بۇ ئورەكنى ھەرقايسى جايلاردىكى مېھمانساراي ۋە چېن چۈەندۇڭ ئىچىملىك زاۋۇتىنىڭ پۇلىنى يۆتكەپ كېلىپ تولدۇرمەن دەپ، ھەرقايسى جايلاردىكى مېھمانساراي ۋە ئىچىملىك زاۋۇتىنىڭ كۆچمە مەبلىغىنى خەۋپىتە قالدۇرۇپ، تىجارەت ۋە ئىشلەپچىقىرىشنى ئېغىر تەسىرگە ئۇچراتتى. چېن چۈەندۇڭ يامان خاراكتېرلىك ئايلىنىشقا چۈشۈپ قالدى.

چېن چۈەندۇڭنىڭ سۇنۇشى قارىماققا تاسادىپىيلىقتەك تۇرغىنى بىلەن، ئوبدانراق ئويلىنىپ باقىدىغان بولساق ھەقلىق. گەپ چېن چۈەندۇڭنىڭ مالىيە جەھەتتىكى تەۋەككۇلچىلىكىدە، ئۇنىڭ بار ئالتۇن ـ كۈمۈشىنىڭ ھەممىسىنى ھېچكىمنىڭ ئىشەنچىسى بولمىغان كەلگۈسىدە بولىدىغان پايدىغا سالغانلىقىدا، يەنە كېلىپ سالغىنىنىڭ ئۆز ئىقتىدارىدىن زور دەرىجىدە ئېشىپ كېتىپ، ئاخىرىدا ئۇ تامنى بۇزۇپ، بۇ تامنى قوپۇرۇپ، ھەممە يېرىنى جاراھەتلەندۇرۇۋالغانلىقىدا، ماغدۇرىدىن كېتىپ، ئەڭ ئاخىرىدا مېيى تۈگەپ كەتكەن چىراغنىڭ ئۆچكىنىگە ئوخشاش، گۈپپىدە يېقىلغانلىقىدا.

[ئىلھام]

مەن ھامان كۆزلىگەن ئىشىمنىڭ پىلانىنى ياخشى ئىشلەپ، ئەڭ مۇھىم ئىشنى ھەممىنىڭ ئالدىدا ئىشلۇبلىشقا قويىمەن، پۇرسەت كەلگەن ھامان، پىلانىنى ياخشى تۇزۇش تولىمۇ مۇھىم.

ـ مايكول دېل

مەن پۈتۈنلەي تەقدىرنىڭ ئىلكىدىمەن. لېكىن ھاياتىمدا باشتىن كەچۈرگەن بەختسىزلىكلەر ھامان مېنى ئۆزۈم ئىلگىرى تىرىشقان نىشانغا باشلايدۇ، كىشىلىك ھاياتتىكى مۇۋەپپەقىيەت ۋە مەغلۇبىيەتلەرنىڭ تولىسى ئېرىشكەن بارلىق پۇرسەتلەردىن ۋاقتىدا ھەم جانلىق پايدىلانغان ـ پايدىلانمىغانلىقتا باغلىق.

ـ ۋېرنا ۋون سىموندىس



يۈەن بورېن
قارىغۇلارچە كېچەيتىش سەۋەبىدىن يۈتقان ئاچچىق مېۋە

[قەھرىمانىنىڭ نامى] يۈەن بورېن

[شانلىق دەۋر]

يۈەن بورېن ئۆيدىكى يەتتە ئوغۇل ـ قىزنىڭ ئىچىدە چوڭ ئوغۇل بولۇپ، ئون نەچچە يېشىدىلا ئۆيدىن چىقىپ كېتىپ ياقا يۇرتلاردا قېدىرىپ يۈرگەن، خېلى يىللار بۇرۇنلا شەرقىي شىمالدا ياغاچ سودىسى قىلغان، كېيىن جاۋشىڭ ناھىيەسىنىڭ رەخت بازىرىدا رەخت سېتىپ يۈرۈپ پايدا ئېلىپ 13 يىلنى ئۆتكۈزگەن. ئۇ مۇشۇ 13 يىلدا جۇغلىغان كاپىتالىغا 1992 ـ يىلى جاۋ شىڭدا ئېغىر دەرىجىدە زىيان تارتقان بىر رەڭلىك توقۇمىچىلىق فابرىكىسىنى قوشۇۋالدۇ. مۇشۇ ئاساستا، قىسقىغىنە بىرنەچچە يىللىق تەرەققىيات ئارقىلىق جېجىياڭ زۇڭخېڭ گۇرۇھىنى قۇرىدۇ. 2008 ـ يىلىنىڭ ئالدىنقى يېرىمىغا كەلگەندە زۇڭخېڭ گۇرۇھى خىمىيەۋى تالا، پولات ـ تۆمۈر، ئۆي ـ يەر مۈلكى، پۇل مۇئامىلە قاتارلىق ساھەلەرنى ھالقىغان بىر ئۇنىۋېرسال گۇرۇھ كارخانىسى بولۇپ قالدۇ. يۈەن بورېنىنىڭ ئۆزىمۇ كۆپ قېتىم كاتتا بايلار قاتارىدىن ئورۇن ئېلىپ نامى چىقىدۇ.

[مەغلۇپ بولۇش]

2008 ـ يىل 10 ـ ئاينىڭ 8 ـ كۈنى خۇرۇن 100 باي تىزىملىكى ئىچىدە، 7 مىليارىدلىق بايلىقى بىلەن شۇ يىللىق بايلار قاتارىغا ئۆتىدۇ. لېكىن ئارىلىقتا پەقەت 15 كۈن ئۆتۈپلا، جېجىياڭ زۇڭخېڭ گۇرۇھى مالىيە كىرىزىسىغا چۈشۈپ قالدۇ. تېخىمۇ ئادەملەرنىڭ خىيالىغا كەلمەيدىغىنى 2009 ـ يىل 6 ـ ئاينىڭ 19 ـ كۈنى زۇڭخېڭ گۇرۇھى جاۋشىڭ شەھەرلىك ئوتتۇرا خەلق سوت مەھكىمىسىنىڭ يېڭىباشتىن تەرتىپكە سېلىپ چىقىلمىسا ۋەيران بولىدىغانلىقى توغرىسىدىكى ئۇقتۇرۇشىنى تاپشۇرۇۋالدۇ، بۇ يۈەن بورېن ئۆزى بىۋاستە قۇرۇپ چىققان زۇڭخېڭ گۇرۇھىنىڭ مۇشۇ بىر يىلغا يەتمىگەن ۋاقىت ئىچىدە يىللىق سېتىش سوممىسىنى 15



مىليارد يۈەنگە يەتكۈزگەن چوڭ تىپتىكى گۈرۈھتىن قەرزى 4 مىلياردقا يەتكەن چوڭ زىيان تارتقان گۈرۈھقا «ئايلانغانلىقى»دىن دېرەك بېرىدۇ، گەرچە بۇنداق «ئايلىنىش»نى ئاڭلىغان ئادەم داڭقىتىپ قالسىمۇ.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

ئەمەلىيەتتە، يۈەن بوربىنىڭ سەۋەنلىكى ئۇنىڭ قارىغۇلارچە چوڭ بولۇشىنى قوغلاشقانلىقىدا، شۇ سەۋەبتىن زۇڭخېڭ گۈرۈھىنى تىجارەتتە زىيان تارتقۇزۇپ، ئاخىرىدا مەبلەغ زەنجىرى ئۈزۈلۈپ كېتىش ھالىتىگە كەلتۈرۈپ قويغاچقا، بىر قاتار قەرز سۈيلەش جېدەللىرىنى كەلتۈرۈپ چىقىرىپ، ئاخىرىدا زۇڭخېڭ گۈرۈھىنى ۋەيران بولۇش، قايتىدىن تەشكىللەش ھالىتىگە كەلتۈرۈپ قويغان. ئۇ مەبلەغنى ئوچۇملاپ ـ ئوچۇملاپ پولات ـ تۆمۈر، ئۆي ـ مۇلۈك، سۇ ئېلېكتىر ساھەلىرىگە سالغان. زۇڭخېڭ گۈرۈھى 2003 ـ يىلى خېبېينىڭ خەندەن شەھىرىدە يىلىغا 2 مىليون 500مىڭ تونىنا ئوتتۇرا، كەڭ بەلباغلىق پولات يېسىلاش تۈرىنى سالغان؛ 2003 ـ يىلى 8 ـ ئايدا جېجىياڭ زۇڭخېڭ گۈرۈھى 65% مەبلەغ چىقىرىپ خۇبېي ئۆلكىسىنىڭ بادۇك ئېلېكتىر ئېنېرگىيەسى شىركىتى بىلەن بىرلىكتە پەلەمپەيسىمان ئېلېكتىر ئىستانسىسىنى قۇرغان، بۇ ئېلېكتىر ئىستانسىسىغا جەمئىي 1 مىليارد 100 مىليون يۈەن مەبلەغ سېلىنغان بولۇپ، ئومۇمىي سىغىمى 170 مىڭ كىلوۋاتقا يەتكەن؛ 2003 ـ يىلى زۇڭخېڭ گۈرۈھى ئۆي ـ مۇلۈك شىركىتىنى قۇرۇپ، پاۋجىياڭ «بايلىق مەركىزى» تۈرىنى تەرەققىي قىلدۇرۇشقا كىرىشكەن. بۇنىڭدىن باشقا يۈەن بوربن يەنە تېخى دادىللىق بىلەن پۇل مۇئامىلە ساھەسىگە يۈرۈش قىلىپ، سەنشىيا بانكىسى، جاۋ شىڭ شەھەرلىك سودا بانكىسى قاتارلىق بىرقانچە شەھەرلىك سودا بانكىسىنىڭ پاي چېكىگە ئىگە بولۇۋالغان.

2008 ـ يىلى خەلقئارادا، مەملىكىتىمىز ئىچىدە ئىقتىسادتا كەڭ كۆلەمدە سىلكىنىش بولۇپ، كۆچمە مەبلەغ جىددىيلىشىپ كەتتى، ھەددىدىن ئوشۇق مالىيە پىشاڭى «زۇڭخېڭ» ئىمپېرىيەسىنى بىردىنلا غۇلىتىۋەتتى.

[ئىلھام]

ئۇمىدۋارلىقلار ئەقلىي مەبلەغ سېلىشنىڭ زور دۇشمىنى.

— ۋارىرن بوففېت



دۇنيا بويىچە ئەڭ كۆچلۈك كارخانىچىلارنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش سىرى

كونىلاردا: «ئالامەت ئەقىللىق كىشى ئاقىل ئادەملەر، كارامەت يۈرەكلىك كىشى باتۇر» دېگەن گەپ بار. ئاقىل بىلەن باتۇر بىرىكسە قەھرىمان بولىدۇ.

بەزى كىشىلەر ئۆزىگە خاس ئىشنى ئۆز قولى بىلەن بارلىققا كەلتۈرۈپ، سودا سەھنىسىدە ئۆزىنىڭ ئابىدىسىنى تىكلىگەن، لېكىن ئاخىر بېرىپ دولقۇن ئىچىدە قۇم سۈزىدىغان سودا جەڭگاھىدا تاجىسىدىن ئايرىلىپ مەغلۇپ بولغان. كىشىلەر ئۇنداقلارنى مەغلۇبىيەتچى دەپ ئاتىغان، مەنمۇ ئۇلارنى ھۆرمەتلەپ مەغلۇپ بولغان قەھرىمانلار دەپ ئاتىشىمىز كېرەك دەپ قارايمەن.



ئۇچىنچى باب

مەبلەغ زەنجىرىدە ئېشىلگەن ئەجەللىك سىرتماق

مەبلەغ دېگەن ھەربىر ئىگىلىك ياراتقۇچى چۈش كۆرسىمۇ ئىگە بولۇش كويىدا بولىدىغان نەرسە ھەم ئۇنىڭ بېشىنى راسا ئاغرىتىدىغان نەرسە. ئۇ بولسا تىجارەت يولىدىكى قەدىمكىنى داۋاملىق ئىلگىرىلىتەلەيسەن. كەم بولۇپ قالمىدىغان بولسا، سەن باش قاتۇرۇپ ئېشىپ چىققان مەبلەغ زەنجىرى بىردىنلا ئۈزۈلۈپ، سېنى رەھىم قىلماي چىرمىۋالىدۇ ھەمدە ئاخىرىدا بوغۇپ ئۆلتۈرۈپ قويىدۇ. بۇنداق جەريانىنىڭ سۈرئىتى شۇنچە تېز، كۈچى شۇنچە زور بولىدۇكى، ئۇنى تەسەۋۋۇر قىلالمايسەن.

ئادام ئوسىبېرىل
تۇمانلىق دېڭىز سەپىرىدە تۇيۇقسىز خادا تاشقا سوقۇلۇش

[قەھرىمانىنىڭ نامى] ئادام ئوسىبېرىل
[شانلىق دەۋر]
ئادام ئوسىبېرىل 1967 ـ يىلى ئۆزىنىڭ كومپيۈتېر مەسلىھەت شىركىتىنى قۇردى. 20 ـ ئەسىرنىڭ 70 ـ يىللىرىنىڭ ئوتتۇرىلىرىدا شەخس كومپيۈتېر بازىرى بىردىنلا ئاۋاتلىشىپ كەتتى. ئادام ئوتتۇرىغا چىقىپلا داڭلىق بىر مەسلىھەت بېرىش مۇتەخەسسىسى بولۇپ قالدى ۋە بىر مەھەل كومپيۈتېر كەسپىي ساھەسىدىكى ژۇرناللارنىڭ مۇقاۋىسىغا چىقىپ تۇرىدىغان مېھمان بولۇپ قالدى. ئۇ گەۋدىلىك، جۇشقۇن بولۇپ، دائىم ئىشەنچكە تولغان، جەلپكار ۋە قويۇق ئىنگلىز تەلەپپۇزىدا



تەرەپ - تەرەپتە نۇتۇق سۆزلەپ يۇرەتتى. ئۇنى كالىفورنىيە كرىمنىي جىلغىسى يۇقىرى پەن - تېخنىكا مەركىزىنىڭ يېڭى تېپتىكى كارخانىچىلىرىنىڭ ۋەكىلى دەپ ئېيتىشقا بولاتتى.

ئادام كومپيۇتېر بازىرىنىڭ تەرەققىياتىنى تولۇق ئىگىلەپ بولغان، پەقەت شەخسلەر كومپيۇتېرنى ئىشلەپچىقارغۇچى سودىگەرلەرنىڭ باھا سىياسىتىگىلا نارازى ئىدى، ئۇ سودىگەرلەر بازىرىنىڭ بۇ باھانى كۆتۈرەلەيدىغان - كۆتۈرەلمەيدىغانلىقىغا قارىماي ھەربىر يېڭى مەھسۇلاتنىڭ باھاسىنى ئۆستۈرۈشنىلا بىلىدۇ دەپ قارايتتى.

1981 - يىلىنىڭ بېشىدا ئادام ئوسبېرنى ئۆز پەرىزىنى ئەمەلگە ئاشۇرماقچى بولۇپ، بازارنىڭ ئوتتۇرىچە باھاسىدىن كۆرۈنەرلىك بولغان بىر خىل شەخسلەر كومپيۇتېرى ياساپ چىقىدىغانلىقىنى ئېلان قىلىۋەتتى. بۇ بىرمۇنچە مەسخىرە ۋە گۇمانلارنى قوزغىۋەتتى. ئۇنىڭ بىرىنچى تۈركۈمدىكى مەھسۇلاتى شۇ يىلى 7 - ئايدا بازارغا سېلىنىدىغانلىقى پىلانلانغانىدى. ئوسبېرنى ئۆزىنىڭ بىر نۇتۇق سۆزلىگۈچىلا ئەمەس، ھەقىقىي بىر ئەمەلىيەتچى ئىكەنلىكىنى بىلدۈرۈپ قويماقچى ئىدى.

ئوسبېرنى لى فېلسېنستايىننى يالاپ، بىر خىل ئالىي دەرىجىلىك دەپتەرسىمان كومپيۇتېرنى لايىھەلىتىپ چىقتى. بۇنداق دەپتەرسىمان كومپيۇتېر شەخسلەر كومپيۇتېرىنىڭ بىر خىلى بولۇپ، يېنىك، ئېلىپ يۈرۈشكە ئەپلىك ئىدى. سومكىغا سېلىشقا، ئايروپىلان ئورۇندۇقىنىڭ ئاستىغا قويۇپ قويۇشقا بولاتتى. ئۇ ئېلىپ يۈرۈشكە بولىدىغان سودا كومپيۇتېرى بولۇپ، باشقا شۇنداق كومپيۇتېرلاردىن كۆپ ئىلغار ئىدى.

يۇمشاق دېتالىنىڭ تەننەرخىنى كېمەيتىش ئۈچۈن ئوسبېرنى باشقا ئىشلەپچىقارغۇچى سودىگەرلەردىن باشقىچە، پۈتۈنلەي مۇستەقىل بولغان، ئېقىمۇاتقان تىل بىلەن پروگراممىا تۈزىدىغان يۇمشاق دېتال شىركىتىگە تايانىدى. تەننەرخىنى يەنىمۇ چۈشۈرۈش ئۈچۈن، مەھسۇلاتنىڭ بىر قىسىم ھوقۇقىنى يۇمشاق دېتال بىلەن تەمىنلىگۈچى سودىگەرگە بۆلۈپ بەردى. شۇنداق قىلىپ قىممىتى 1500 ئامېرىكا دوللىرىلىق يۇمشاق دېتال خىراجىتىنى 1795 ئامېرىكا



دوللىرىلىق تولۇق باھاغا كىرگۈزۈۋەتتى.

1983 - يىلى، كومپيۇتېر دۇنياسى سېتىش تورى، شىلونىڭ دۇكىنى، سېئارتسىنىڭ سودا مەركىزى ۋە باشقا ئۇنىۋېرسال دۇكان قاتارلىق تەخمىنەن 750پارچە سېتىش دۇكىنى ئوسېبېرلىنىڭ سومكىسىمان مەھسۇلاتىنى دۇكانغا تىزدى. 1984 - يىلىنىڭ بېشىدا، شىركەت كىچىك ۋە ئوتتۇرا تىپتىكى خېرىدارلارغا يۇزلىنىش ئۇچۇن، ئىشخانىلارنىڭ ئاپتوماتىك ئۇسكۇنىلىرىنى پارچە سېتىش بويىچە 150 سودىگەرنى كۆپەيتتى. ئوسېبېرىل گەرچە دەپتەرسىمان كومپيۇتېرنى ئەڭ ئاۋۋال ئىشلەپچىقارغان سودىگەر بولمىسىمۇ، لېكىن دەپتەرسىمان كومپيۇتېرنى كۆپلەپ ئىشلەپچىقارغان ۋە ساتقان سودىگەر ئىدى. ئۇ ئۆزى مۆلچەرلىگەن بازارغا قاراپ تېز تەرەققىي قىلىپ، كىشىلەرنى ئىشخانىدىن تارتىپ سان - سېپىرلارنى ئىستاتىستىكىلايدىغان تارماقلارغىچە ھەممىسىنى ئوسېبېرلىنىڭ مەھسۇلاتىنى ئىشلىتىشكە باشلايدىغان قىلىۋەتتى.

[مەغلۇپ بولۇش]

1985 - يىلىنىڭ باشلىرىدا ئوسېبېرلىنىڭ شىركىتىنىڭ كۆلىمى ئۇزۇكسىز چوڭىيىپ باردى، بۇنداق چوڭ شىركەتتە تېخىمۇ مەخسۇس باشقۇرغۇچى خادىملار بولۇشى كېرەك ئىدى، ئوسېبېرلىنىڭ ئۆزىمۇ ۋە ئۇنىڭ قول ئاستىدىكىلەرمۇ بۇ ئىشنىڭ ھۆددىسىدىن چىقالمايتتى. شىركەتنىڭ باشلامچىلىق ئورنىغا ۋە 90% ~ 80% بازارنى ئىگىلەش ئۇنۇمىگە كاپالەتلىك قىلىش ئۇچۇن، شىركەت ئىلگىرىكى بىرلىك يېمەكلىك شىركىتىنىڭ باش مۇدىرى روبېرت يونكىنى باش مۇدىر قوشۇمچە باش دىرېكتورلۇققا يالىلاپ، ئوسېبېرىل رەئىسلىكىنى ئۇستىگە ئالدى.

روبېرت يونىك ۋەزىپىگە ئولتۇرغاندىن كېيىن يۇكسەك دەرىجىدە مەركەزلەشتۇرۇلگەن باشقۇرۇش شەكلىنى تېزلا ئۆزگەرتتى. رىقابەتچىلەر دەپتەرسىمان كومپيۇتېر بازىرىغا كىرىشكە باشلاپ، ئوسېبېرلىنىڭكىدىن باھاسى تېخىمۇ ئەرزان، تېخىمۇ ئىلغار كومپيۇتېرنى چىقارغان بولغاچقا، ئوسېبېرىل مەھسۇلاتىنىڭ تۇرنى كۆپەيتىشنى قارار قىلدى. شىركەت ئوسېبېرىل بولو 1 - تىپلىق كومپيۇتېرنىڭ باھاسىدىن تۆۋەن



بولغان ۋىكسېن كومپيۇتېرىنى لايىھەلىدى.

1986 - يىلى «دىرېكتور - 1» نى بازارغا سېلىشقا باشلىدى. شۇنىڭ بىلەن بىر ۋاقىتتا شۇ يىلى يازدا «دىرېكتور - 2» نى بازارغا سېلىشنى پىلانلىدى، بۇ ئىككىسىنىڭلا ئېكرانى ۋە ساقلاش مىقدارى ئوسسېبرىل 1 - نىڭكىدىن چوڭ ئىدى. «دىرېكتور - 1» دا ماشىنا بىلەن ئاساسلىق سىستېمىنى بىرلەشتۈرۈشكە ۋە شۇ ئارقىلىق ئۇنىڭ سانلىق مەلۇماتلارنى بىر تەرەپ قىلىش ئىقتىدارىنى ئۆستۈرۈپ، ئىشلەتكۈچىلەرنى تېخىمۇ مۇرەككەپ ئىشلارنى قىلىش ئىمكانىيىتىگە ئىگە قىلىشقا بولاتتى. «دىرېكتور - 1» نىڭ ئومۇمىي قىممىتى 2495 ئامېرىكا دوللىرى ئىدى؛ بۇنىڭ ئىچىدە يۇمشاق دېتاللارنىڭ باھاسى 2000 ئامېرىكا دوللىرى بولۇپ، ئۇ يېزىق تەھرىرلەش، سانلىق مەلۇمات پىروگراممىلىرىنى ئۆز ئىچىگە ئالاتتى. «دىرېكتور 2 - » نىڭ سېتىش باھاسى 3195 ئامېرىكا دوللىرى ئىدى، ئوسسېبرىل شىركىتى بۇنداق كومپيۇتېرنى IBM شىركىتى سېتىپ بازار تاپقان IBM-PC كومپيۇتېرى بىلەن تەڭلىشەلەيدۇ دەپ ئاتىغان ئىدى.

1986 - يىلى ئوسسېبرىل شىركىتى 3 مىليون 500 مىڭ يۈەنلىك ئېلان پۇلى خەجلىدى، بۇنىڭ ئىچىدە 1 مىليون 500 مىڭ ئامېرىكا دوللىرىنى ژۇرنال ئېلانىغا، 500 مىڭ ئامېرىكا دوللىرىنى تېلېۋىزور ئېلان پۇلىغا خەجلىدى، باشقا سودا نەشر بۇيۇملىرىغا خەجلىگەن ئېلان پۇلى 1 مىليون 500مىڭ ئامېرىكا دوللىرى بولدى، مەھسۇلاتنىڭ ئوبرازىنى گەۋدىلەندۈرۈش ئۈچۈن شىركەت تېخىمۇ كۆپ پۇلنى ئېلان تەشۋىقاتىغا خەجلىمەكچى بولدى. سېتىش كۈچىمۇ شىركەتنىڭ شۇ چاغدىكى تەرەققىيات ئەھۋالىغا ئاساسەن بىر ئاز كۆپەيدى، ئەسلىدىكى سەككىز كىشىدىن تەركىب تاپقان سېتىش تارمىقى 30 ~ 40 كىشىگە كېڭەيتىلىپ، مەھسۇلاتنى سېتىش كۈچەيتىلدى.

ۋەزىيەت كۆپ ياخشى بولۇپ، ئوسسېبرىل ئىچ - ئىچىدىن خۇشال بولۇپ كەتتى، لېكىن بىر يىلدىن كېيىنكى ئوسسېبرىل قاتتىق ئېچىندى، چۈنكى ئۇنىڭ شىركىتى ۋەيران بولۇپ كەتتى.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

مەھسۇلاتنى سېتىش كۈچەيتىلگەندىن كېيىن ئوسسېبرىل



شىركىتىنىڭ ئىستىقبالى گويا چەكسىزدەك كۆرۈنگەن ئىدى. ئوسمېرىل كرىمنىي جىلغىسىنىڭ بىر مەھەل تەرەققىياتى ئەڭ تېز بولغان شىركەتنىڭ داھىيسى بولۇپ قالغان، ئۇنىڭ تەرەققىيات سۈرئىتى ھەتتا ئالما شىركىتىنىڭكىدىن ئېشىپ كەتكەنىدى. لېكىن، پەقەت بىرنەچچە ئايدىن كېيىنلا، شۇملۇقتىن بېشارەت كەلدى. 1987 - يىلى 3 - ئاينىڭ 26 - كۈنى ئادام ئوسمېرىل كورلادودا بىر مۇھاكىمە يىغىنىغا قاتنىشۋاتقان ۋاقتىدا:«مۇشۇ ھەپتىنىڭ ئاخىرىدا بىزدە زىيان كۆرۈلدى» دېگەن تېلېفوندا قىلغان مەلۇماتنى ئالدى. بۇ يامان خەۋەرگە ئوسمېرىل ئىشىنەلمەي كەتتى.

3 - ئاينىڭ ئاخىرىدا، 2 - ئاينىڭ نەتىجىسى ئاخىر چىقتى، دېگەندەك، كۆزلىگەن پايدىغا ئېرىشمەك ئۈياقتا تۇرسۇن، شىركەت ئەكسىچە 600 مىڭ ئامېرىكا دوللىرىدىن كۆپرەك زىيان تارتقان، بۇ، ئاساسەن، يېڭىدىن ئۈسكۈنە كۆپەيتكەنلىكى ۋە كۆپلەپ ئېلان چىقىمى قىلغانلىقىدىن بولغان ئىكەن. 3 - ئايدا گەرچە 100 مىليون ئامېرىكا دوللىرىلىق سېتىلغان بولسىمۇ، لېكىن بۇ ئايدا شىركەت 1 مىليون 500 مىڭ ئامېرىكا دوللىرى زىيان تارتقان.

شۇم خەۋەر راسا يامان ۋاقتىدا كەلدى. 5 - ئاينىڭ 29 - كۈنى شىركەتنىڭ پېيى بازارغا سېلىنىدىغان كۈن ئىدى، بۇ ئىش يۈز بېرىشتىن ئاۋۋال بۇ قېتىم 50مىليون يۈەن ئامېرىكا دوللىرى توپلاش پىلانلانغان ئىدى، كىشىلەرنىڭ ھەممىسى پاي چېكى تارقىتىلىدىغان بولسا، شىركەت ناھايىتى كۆپ پۇل تاپىدىغان بولدى، دېگەن تونۇشتا ئىدى. زىيان تارتقانلىق خەۋىرى چىققاندىن كېيىن ئادام ئوسمېرىل بۇ خەۋەر پاي چېكىنىڭ سېتىلىشىغا پاسسىپ تەسىر كۆرسىتىدىغان بولدى دەپ ئەندىشە قىلىشقا باشلىدى.

تېخىمۇ يامان خەۋەر تېخى كەينىدە. مالنىڭ ئامباردا كۆپلەپ بېسىلىپ قالغانلىقى، پايدىسىز يۈمشاق دېتال توختامى شۇنىڭدەك كۆپلىگەن قەرز نەتىجىسىدە، 4 - ئاينىڭ 24 - كۈنىدىكى يېڭى خامچوتنىڭ نەتىجىسى شۇنى كۆرسەتتىكى، مۇشۇ پەسلىدە كۆرۈلگەن مالىيە زىيىنى 5 مىليون ئامېرىكا دوللىرىغا يەتكەن، بۇ ھالدا ئوسمېرىل پاي چېكىنى بازارغا سېلىشنى بىكار قىلىشقا مەجبۇر



بولدى. شۇنىڭدىن كېيىن كېلىۋاتقان ھەربىر مەلۇمات ۋەزىيەتنىڭ تېخىمۇ يامان بولۇۋاتقانلىقىنى كۆرسىتىپ تۇردى.

ئىلگىرى ئوسبېربىل شىركىتىگە پۇل مۇئامىلە بويىچە مەبلەغ سالغۇچىلارنى تېپىش ئانچە مۇشكۇل ئەمەس ئىدى. ئەمەلىيەتتە، مەبلەغ سالغۇچىلار شىركەتكە مەبلەغ سېلىشنى تالىشاتتى. لېكىن شىركەتنىڭ پايدىسى ئازبىيىپ كەتكەندىن كېيىن مەبلەغمۇ ئازبىيىشقا باشلىدى. ئوسبېربىل شىركىتىگە ئۈمىد باغلاپ تۇرغانلاردىن بىر نەچچىلا مەبلەغ سالغۇچى قالدى، شىركەت 6 ـ ئايدا 10 نەچچە مىليون ئامېرىكا دوللىرىلىق مەبلەغ يىغالىدى، لېكىن شىركەت ئىنتايىن كۆچلۈك رىقابەت كۈچىگە ئىگە بولىدىغان مەھسۇلاتنى لايىھەلەش ۋە ئىشلەپچىقىرىشنى پۈتكۈزۈشكە زۆرۈر بولغان 20 مىليون ئامېرىكا دوللىرىنى زادىلا تاپالمىدى.

ئوسبېربىل شىركىتى مەبلەغنى تېجەش ئۈچۈن يالانما ئىشچى ـ خىزمەتچىلەرنى ئۇزۇكسىز قىسقارتىشقا مەجبۇر بولدى. 9 ـ ئاينىڭ 16 ـ كۈنىگە كەلگەندە، بۇ ئويۇننى ئەمدى داۋاملاشتۇرۇشقا راستلا بولماي قالدى ـ دە، ئاخىر قەرز ئىگىلىرىنىڭ ئەرز قىلىشىدىن ساقلىنىش ئۈچۈن ۋەيران بولۇشنى تىزىملىتىشقا مەجبۇر بولدى.

كىشىلەر ئوسبېربىل شىركىتىنىڭ پايدىسى ئانچە ياخشى بولمايۋاتقانلىقىنى، مەبلەغقە جىددىي ئېھتىياجلىق بولۇۋاتقانلىقىنى ئاللىقاچان بىلىپ كەتكەن بولسىمۇ، لېكىن ئۇنىڭ ۋەيران بولۇشقا يۈزلەنگەنلىكى توغرىسىدىكى خەۋەرلەر پۈتكۈل كومپيۇتېر كەسپىدىكىلەرنى ھاڭ ـ تاڭ قالدۇردى. 6 ـ ئايلىق زاكاز مال سۇغا چىلاشقاندىن كېيىن ئوسبېربىل شىركىتى تەرەپ ـ تەرەپكە قەرز ئېلىشقا قاتىرىدى، لېكىن، بۇ چاغدىكى مەبلەغ سالغۇچىلار بۇ مەغلۇبىيەتچىدىن نېرى قاچتى. ئوسبېربىل شىركىتى ئاخىر يېقىتىلدى.

شىركەتنىڭ تەرەققىياتى جەريانىدا، خۇسۇسىي شىركەتنىڭ باشقۇرغۇچىلىرى كۆپ ھاللاردا پەقەت شىركەتنىڭ ئاساسلىق مالىيە كۆرسەتكۈچىگە، مەسىلەن: مال ـ مۇلۇك قەرز نىسبىتى، ساپ مال ـ مۇلۇك پايدا نىسبىتى قاتارلىقلارغا قىزىقىپ كېتىپ، كۆرسەتكۈچنىڭ



ئاستىدا ياتقان مەسىلىلەرگە سەل قارايدۇ: ياكى پايدىغا ۋە سېتىلىشنىڭ ئېشىشىغا هەددىدىن ئوشۇق ئەهمىيەت بېرىپ، قولىدا ئىگىلەپ تۇرغان نەق پۇلغا سەل قارايدۇ. مۇقىم مەبلەغقە هەددىدىن ئوشۇق مەبلەغ سېلىنىپ كەتسە، شىركەتنىڭ نەقلەشتۇرۇش ئىقتىدارى چۈشۈپ كېتىپ، مەبلەغ چۆكمىسىنى كەلتۈرۈپ چىقىرىدۇ؛ شىركەتنىڭ كۆلىمى قارىغۇلارچە كېڭەيتىلىۋېتىلسە، مۇناسىپ قىسقا، ئوتتۇرا ۋە ئۇزاق مۇددەتلىك پىلان كەم بولسىمۇ شىركەتنى مەغلۇبىيەتكە ئاپىرىدۇ. شۇڭا، خۇسۇسىي شىركەتلەر دەرىجىدىن ئاشۇرۇلغان تېزلىكتە تەرەققىي قىلىۋاتقان جەريانىدا چوقۇم نەق پۇل خېيىم - خەتىرىگە دىققەت قىلىشى كېرەك.

[ئىلهام]

مەن بىر ۋاقىتتا 50 ~ 70 كارخانىغا مەبلەغ سالمايمەن، ئۇ دېگەن نۇھ ئەلەيهىسسالامنىڭ كېمىسىسىمان ئەنئەنىۋى مەبلەغ سېلىش ئۇسۇلى بولۇپ، ئاخىرىدا سەن بىر هايۋانات باغچىسى ئاچقاندەك بولۇپ قالمىسەن. مەن ئاز ساندىكى بىرقانچە شىركەتكە مۇۋاپىق كۆلەمدە مەبلەغ سېلىشنى ياخشى كۆرىمەن.

– ۋارىن بوففېت

چېن جىنيى

قەرز ئىچىدە ئۇنى ئۆچۈش

[قەهرىمانىنىڭ نامى] چېن جىنيى

[شانلىق دەۋر]

چېن جىنيى «غەيرىي ئومۇمىي مۇلۇكچىلىك» تۈسى قويۇق بولغان جېجياڭلىق بىر سودىگەر. ئۇ 1992 - يىل 10 - ئاينىڭ 14 - كۈنى شاڭخەينىڭ خۇاڭپۇ رايونىدا ئاشكارا كىمئارتۇق قىلىپ سېتىلغان دۆلەت ئىگىلىكىدىكى ۋە كوللېكتىپ ئىگىلىكتىكى ئالتە دۇكاننى سېتىۋالغان. ئۇنىڭ بۇ ئىشى جۇڭگو ئىقتىسادچىلىرىنى، نەزەرىيەچىلىرىنى ۋە ئاخباراتچىلىرىنى زىلزىلىگە كەلتۈرۈپ، ئۇلار



تەرىپىدىن يۇكسەك دەرىجىدە «چىن جىنىيى ھادىسىسى» دەپ يېغىنچاقلانغان. كېيىن چىن جىنىيى 1993 - يىلى 9 - ئايدا «جىنىيى گۇرۇھى» نى قۇرغان. كۆپ يىل جاپاغا چىداپ باشقۇرۇپ ۋە تەرەققىي قىلدۇرۇپ، جىنىيى گۇرۇھىنى يېمەك - ئىچمەك، يېمەكلىك ماشىنىلىرى، سودا، رېستوران، ئىچىملىك، كۆڭۈل ئېچىش، ئۆي - يەر مۇلۇكچىلىكى، مەدەنىيەت - تارقىتىش قاتارلىق كۆپ مەنبەلىك، تۈجۈپىلەشكەن، ئىستېرىئولاشقان پۈقراۋى كارخانا گۇرۇھى قىلىپ چىققان.

1998 - يىلى 5 - ئايدا، چىن جىنىيى ئائىلىلەشكەن باشقۇرۇشنى باشلامچى بولۇپ بۈزۈپ تاشلاپ، ھازىرقى زامان كارخانىلىرى تەلىپىگە ئۇيغۇن كېلىدىغان ھەرىكەت مېخانىزمىنى بەرپا قىلدى. 2000 - يىلى «تىجارەتنى مەخسۇسلاشتۇرۇش، باشقۇرۇشنى ئىلمىيلاشتۇرۇش، ئىستراتېگىيەنى خەلقئارالاشتۇرۇش» تىن ئىبارەت تەرەققىيات ئىستراتېگىيەسىنى ئوتتۇرىغا قويۇپ، جىنىيى گۇرۇھىنىڭ تەرەققىيات قەدىمىنى تېخىمۇ تېزلەتتى. جىنىيى گۇرۇھىنىڭ رەئىسى قوشۇمچە باش دىرېكتورى بولۇش سۈپىتى بىلەن چىن جىنىيىمۇ مەملىكەت بويىچە مۇنەۋۋەر ياش كارخانىچى، جېجىياڭ ئۆلكىلىك سىياسىي كېڭەشنىڭ ئەزاسى، خاڭجۇ بويىچە 10 مەشھۇر ياشنىڭ بىرى، يېڭى ئۇزۇن سەپەر بويىچە زەربىدار دېگەندەك بىرمۇنچە شان - شەرەپلەرگىمۇ ئىگە بولدى.

[مەغلۇپ بولۇش]

يېقىنقى ئىككى يىلدىن بۇيان چىن جىنىيى بىردىنلا كىشىلەرنىڭ نەزىرىگە چۈشمەيدىغان بولۇپ ئۇن - تىنسىز يوقاپ كەتتى. نېمە سەۋەبتىن فۇبۇسقا ئوخشاش جۇڭگو بايلىرى ئىچىدە 35 - ئورۇنغا تىزىلغان بۇ ئاتاقلىق جېجىياڭلىق سودىگەر سىرلىقلا كىشىلەر ئارىسىدىن پارغا ئايلىنىپ كەتكەندۇ؟ شۇ، قەرز. چىن جىنىيى توختىماي پۇل قەرز ئېلىپ ئىسمى - جىسمىغا لايىق كەلمەيدىغان ھەر خىل تۈرلەرگە مەبلەغ سالدى، ياكى مەبلەغنى باشقا ئىشقا ئىشلىتىۋېتىپ «قەرزخانا»غا كىرىپ قالدى. ئىستاتىستىكىغا قارىغاندا، چىن جىنىينىڭ قەرزى نەچچە ئون مىليونغا يېتىدىكەن، بۇنىڭغا ھەيران بولماي تۇرالمايدۇ ئادەم!



[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

ئۇزۇن يىل جاپا - مۇشەققەت چېكىپ ئىگىلىك ياراتقان چىن جىنىيىنىڭ قەرزدىن ئۆزىنى قاچۇرۇش ئۈسۈلى ھەقىقەتەن مۇڭلۇق بولمىغان. قەرزدار بولۇپ قالغان بىر خۇسۇسىي شىركەت باشقۇرغۇچىسىنىڭ بىرىنچى مەقسىتى كۆپ يىل ئەجىر قىلىپ ياراتقان مۇڭلۇق پەيتىنى ساقلاپ قېلىش، تىرىشىپ قەدىنى كۆتۈرۈش پۈرسىتىنى قولغا كەلتۈرۈش بولۇشى كېرەك ئىدى، شۇنداق قىلغاندا بىر مەھەللىك مەغلۇبىيەتتىن مەڭگۈلۈك مەغلۇبىيەتكە ئۆتۈپ كېتىشتىن ساقلىنىپ قالغىلى بولاتتى.

دۇنياغا مەشھۇر بولۇپ كەتكەن پاراخوت پادىشاھى لوۋىلونىڭ تەرەققىيات تارىخىنى ئۇنىڭ قەرزگە بوغۇلۇپ قېلىپ تۇرۇپ تىجارەت قىلىشقا كىرىشكەنلىكىدىن باشلاشقا بولىدۇ، ئۇنىڭ ھېچنېمىسى قالمىغان، ئەقەللىيسى بىر كونا پاراخوتنى سېتىۋالغۇدەكمۇ پۇلى يوق ئىدى، ھە دېگەندە دوستلىرىدىن ئازراق پۇل قەرز ئېلىپ، ساپ 1000 ئامېرىكا دوللىرى پايدا ئالغان. ئۇ: بىر تىينى يوق ئادەمنىڭ ئىگىلىك يارىتىشىدا پۇل قەرز ئېلىش نېمىدېگەن مۇھىم، ئەگەر دوستلىرىم ماڭا پۇل قەرز بېرىپ تۇرمىغان بولسا نەدىمۇ 1000 دوللار پايدا تاپاتتىم؛ ئەگەر بانكىدىن پۇل قەرز ئېلىپ ئالدى بىلەن بىر يۈك پاراخوتى سېتىۋېلىپ ئۇنى بېنىزىن توشۇيدىغان پاراخوت قىلىپ ئۆزگەرتسەم، ئاندىن كېيىن ئۆزۈم باشقۇرسام قىينىچىلىق ھالىتىدىن قۇتۇلۇپ كەتكەن بولمامدىمەن؟ دەپ ئويلىغان.

ئاز - تولا ئەگرى - توقايلىقلاردىن كېيىن لوۋىلو بانكىدىن ئالغان بىرىنچى قەرز پۇلغا ئۆزى ئالماقچى بولغان بىر كونا پاراخوتنى سېتىۋېلىپ، ئۇنى بېنىزىن توشۇش پاراخوتى قىلىپ ئۆزگەرتىپ ئىجارىگە بېرىۋەتكەن، ئاندىن كېيىن ئالغان پايدىنى رەنگە قويۇپ يەنە بانكىدىن پۇل قەرز ئېلىپ يەنە بىر پاراخوت سېتىۋالغان.

شۇنىڭدىن كېيىن ئۇ يەنە ئوخشاش ئۇسۇل بىلەن ئۇزۇكسىز رەنگە قويۇپ ئەڭ ئاخىرىدا ئالغان قەرزىنىمۇ، ئۆسۈمىنىمۇ پەيدىنپەي تولۇق قايتۇرۇپ، ئاخىرىدا ھەقىقىي دۇنياۋى پاراخوت پادىشاھى بولۇپ قالغان.

قاچاندۇر بىر چاغلاردا قەرزدار بولۇپ قېلىش نامراتلىقنىڭ بەلگىسى



بولۇپ قالغان، لېكىن بۇگۈنكى كۈنلۈكتە نۇرغۇن «باي» لارمۇ پۇل قەرز ئېلىشقا باشلىدى، ئۇلار كىيىم ـ كېچەك، يېمەك ـ ئىچمەكتىن غېمى يوق ئەھۋالدا قەرز ئېلىش ئارقىلىق تىجارىتىنى كېڭەيتىدىغان بولۇپ كەتتى. پۇل قەرز ئېلىپ پۇل تېپىش، قەرزدار بولۇپ يۇرۇپ تىجارەت قىلىش نۇرغۇن ئىگىلىك ياراتقۇچىلار ئۈچۈن يۇزى تۆكۈلىدىغان ئىش ئەمەس، ئەگەر مۇشۇنچىلىك خېيىم ـ خەتەرگىمۇ تەۋەككۇل قىلالمىسىڭىز سىز بىر قەدەممۇ باسالمايسىز.

قەرزدار بولۇپ قېلىش قورقۇنچلۇق ئىش ئەمەس، تەپەككۇر قىلالمىسىڭىز، ئىشىڭىز ئېقىپ تۇرسا، چېچىۋەتكەن پۇلنى چوقۇم تېپىپ كېلەلەيسىز. قولىڭىزدا شۇنچە جىق پۇل تۇرۇپ قانداق خەجلەشنى بىلمىسىڭىز، مەبلەغ سېلىش نىشانىڭىز بولمىسا، يەنى پۇلنى خەجلىمىسىڭىز ياكى قانداق خەجلەشنى زادىلا بىلمىسىڭىز بۇ ئەڭ قورقۇنچلۇق بولغىنى.

[ئىلهام]

مۇۋەپپەقىيەت قازانغاندا راسا تەبرىكلەش كېرەك، مەغلۇپ بولغاندىمۇ ئىچىگە ئېلىپ كېتىشىنىڭ زۆرۈرىيىتى يوق. بەختكە قارشى مەغلۇپ بولغان تەقدىردىمۇ سەھنە كىيىمىنى كىيىپ راسا بىر ناخشا ئېيتىۋەتسەڭ، باشقىلارمۇ ساڭا ئەگىشىپ ناخشا ئېيتىپ كېتىدۇ. ھەرۋاقىت، ھەر جايدا ئۆزىنىڭ يېڭى تاۋۇشىنى لايىھەلەپ چىقىش كېرەك. بۇلارنىڭ ھەممىسى سېنىڭ تەسەۋۋۇر قىلغىنىڭدىنمۇ مۇھىم، قىزىق، يەنە كېلىپ رەقىبلىرىڭنى قايمۇقتۇرۇۋېتىدۇ.

ـ سام ۋالتون

پۈتۈن كىيىملىرىمنى سالدۇرۇپ قىپيالىڭاچ قىلىپ، بىر تىيىنمۇ قالدۇرمىسىڭلارمۇ، ئاندىن كېيىن سەھرايى كەبىر قۇملۇقنىڭ ئوتتۇرىسىغا ئاپىرىپ تاشلىۋەتسەڭلارمۇ مەيلى، بىراق ئىككى شەرتىم بار ــ ماڭا ئازراق ۋاقىت بېرىڭلار ھەمدە يېنىمدىن بىر تۆگە كارۋىنىڭ ئۆتۈشىگە يول قويۇڭلار، شۇنداق بولسا، ئۇزاققا بارمايلا پۈتكۈل سۇلالەمنى يېڭىباشتىن قۇرۇپ چىقىمەن.

ـ يوھان داۋىزون روكفېللېر



ئاندرېياس ستېگمان
ئوتنى كىم تۇتسا، شۇنىڭ قولى كۆيىدۇ

[قەھرىمانىنىڭ نامى] ئاندرېياس ستېگمان

[شانلىق دەۋر]

20 ـ ئەسىرنىڭ 80 ـ يىللىرىدا قوشىكېزەك ئاكا ـ ئۇكا ئاندرېياس ستېگمان بىلەن توماس ستېگمان ھېكسال دورا گۇرۇھىنى (HEXALAG) قۇرغان. بۇ شىركەت 20 نەچچە يىللىق تەرەققىيات ئارقىلىق خەلقئارا خاراكتېرلىك دورا گۇرۇھى بولۇپ قالغان، 42 دۆلەتتە شۆبە ئاپپارات قۇرغان، پۈتۈن دۇنيادا 7300دىن ئوشۇق يۇقىرى ساپالىق ئىشچى ـ خىزمەتچىگە ئىگە بولغان. ھېكسال دورا گۇرۇھى گېرمانىيە بويىچە ئىككىنچى چوڭ دورا شىركىتى بولۇپ، دۇنيادا ئۆسۈشى ئەڭ تېز بولغان دورا شىركەتلىرىنىڭ بىرى ئىدى، دۇنيا دورا سانائىتى بويىچە 50 كۈچلۈك كارخانىلىق ئورنىنى چىڭ ساقلاپ كېلىۋاتقان ئىدى.

[مەغلۇپ بولۇش]

ئاندرېياس ستېگمان بىلەن توماس ستېگمان بۇرۇنلا دورا سودىسى بىلەن شۇغۇللانغان، دەل دورىگەرلىكتىن ئاستا ـ ئاستا بايلىق توپلىغان. لېكىن ئىگىلىك ياراتقان دەسلەپكى مەزگىللەردە ئۇلار ئېغىر مەغلۇبىيىتىنىڭ تەمىنىمۇ تېتىغانلار ئىدى. ئۇ چاغلاردا، ئۇ ئىككىسى ئاساسەن بىر خۇسۇسىي دوختۇرخانىنى ئۇزاققىچە كېرەكلىك دورا بىلەن تەمىنلەپ كەلگەن، ئىككى تەرەپ نېسى قالغان پۇلنى بىر پەسلىدە بىر تۇگىتىشكە كېلىشكەن. لېكىن ئۇلار ئەمدى نېسى قالغان پۇلنى قايتۇرىدىغان ۋاقتى كەلدى دەپ خېلى كۆتسىمۇ دوختۇرخانا غوجايىنىدىن تېلېفون كەلمىگەن، كېيىن ئۇقسا، دوختۇرخانا باشقىلارغا سېتىۋېتىلگەن بولۇپ، نېسىگە دورا ئالغان كىشى ئىز ـ دېرەكسىز يوقاپ كەتكەن ئىكەن.



[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

خۇسۇسىي شىركەت غوجايىنلىرىنىڭ ھەممىدىن بەك قورقىدىغىنى نېسى قالغان پۇلنى تۆلىمەسلىك، بۇنىڭ ئىچىدە قەرزدارنىڭ غايىب بولۇشى ھەممىدىن بەك باش ئاغرىتىدىغان ئىش. تاۋار ئىگىلىكىنىڭ راۋاجلىنىشىغا، ئادىل رىقابەتنىڭ قانات يېيىشىغا ئەگىشىپ ياخشىلىرى تاللىنىدىغان، ناچارلىرى شاللىنىدىغان ئىش بارغانسېرى بىر خىل ئىقتىسادىي تەرەققىياتنىڭ يۈزلىنىشى بولۇپ، كارخانا قانۇنىي ئىگىلەر ئوتتۇرىسىدىكى بىر - بىرىنى قوشۇۋېلىش، بىر - بىرىدىن ئايرىلىپ ئۆز ئالدىغا ئىش كۆرۈش تېخىمۇ كۆپىيىپ كەتتى. بۇنىڭدىن باشقا، بازارنىڭ ئۆزگىرىشىمۇ كارخانىنى قايسى مەھسۇلاتلارنى ئىشلەپچىقارسا تېخىمۇ جىقراق پايدا ئالىدىغان بولىدىغانغا، شۇ ئارقىلىق كارخانىنىڭ ئىقتىسادىي كۆچىنى ئاشۇرغىلى بولىدىغانغا باشلايدۇ. بۇ ئامىللارنىڭ ھەممىسى كارخانىدىكى قانۇنىي ئىگىنىڭ ئۆزگىرىشىنى كەلتۈرۈپ چىقىرىدۇ. لېكىن قانۇنىي ئىگە بىرلەشكەن، ئايرىلغان ۋە مەھسۇلاتنى يۆتكىگەندىن كېيىن ئەسلىدىكى قەرزنى كىم ئۈستىگە ئېلىشى كېرەك؟ بۇ مەسىلىنى ئېنىقلاش ئۈچۈن ئالدى بىلەن قانۇنىي ئىگىنىڭ ئۆزگىرىشىگە دائىر مەسىلىلەرنى بىلىش كېرەك.

قانۇنىي ئىگىنىڭ ئۆزگىرىشى كۆپ ھاللاردا ئىقتىسادىي ۋە مەمۇرىي تۈزۈلمىنىڭ تەڭشىلىشى بىلەن زىچ مۇناسىۋەتلىك، ئۇ ئاساسەن قانۇنىي ئىگىنىڭ خاراكتېرى، پائالىيەت دائىرىسى، نامى، تۈرۈشلۇق ئورنى يېكى قاراشلىق مۇناسىۋىتى قاتارلىق جەھەتلەردىكى زور ئۆزگىرىشلەرنى كۆرسىتىدۇ. قانۇنىي ئىگىنىڭ ئۆزگىرىشى ئاساسەن تۆۋەندىكى بىرنەچچە خىل ئەھۋال بولۇپ گەۋدىلىنىدۇ:

1. قانۇنىي ئىگە تەشكىلىي ئاپپاراتنىڭ ئۆزگىرىشى، بۇ ئاساسەن قانۇنىي ئىگىنىڭ بىرلىشىپ كېتىشى بىلەن ئايرىلىپ كېتىشنى كۆرسىتىدۇ.

قانۇنىي ئىگىنىڭ بىرلىشىپ كېتىشى دېگەنلىك بىر قانۇنىي ئىگىنىڭ يەنە بىر قانۇنىي ئىگە قوشۇلۇپ كېتىشىدۇر، مەسىلەن: بىر كارخانا يەنە بىر كارخانىغا قوشۇلۇپ كەتكىنىدەك: ئىككى يېكى



ئىككىدىن ئوشۇق قانۇنىي ئىگىنىڭ قوشۇلۇپ يېڭى قانۇنىي ئىگە بولۇشىدۇر، مەسىلەن: بىرقانچە كارخانىنىڭ رىقابەت كۈچىنى ئاشۇرۇش ئۈچۈن بىركارخانا بولۇپ بىرلىشىپ كېتىشى. قانۇنىي ئىگىنىڭ بىرلىشىپ كېتىشى قانۇنىي ئىگىنىڭ بىرلىشىپ تىجارەت قىلىشىغا ئوخشىمايدۇ: بىرلىشىپ يېڭى قانۇنىي ئىگە بارلىققا كەلگەندىن كېيىن ھامان بىر ياكى بىرنەچچە قانۇنىي ئىگە قانۇنىي ئىگە بولۇش لاياقىتىدىن ئايرىلىپ قالىدۇ؛ بىرلىشىپ تىجارەت قىلىش بىلەن بارلىققا كەلگەن يېڭى قانۇنىي ئىگە ئەسلىدىكى قانۇنىي ئىگىنىڭ ئورنىغا تەسىر كۆرسەتمەيدۇ.

قانۇنىي ئىگىنىڭ ئايرىلىشى بىر قانۇنىي ئىگىنىڭ ئايرىلىپ بىرقانچە قانۇنىي ئىگە بولۇشىدۇر، مەسىلەن: ئەسلىدىكى بىر زاۋۇت بىرىنچى، ئىككىنچى زاۋۇت دەپ ئايرىلىدى ياكى مەلۇم قانۇنىي ئىگىلەرنىڭ بىر قىسمى ئايرىلىپ چىقىپ يېڭى قانۇنىي ئىگە تەسىس قىلىدى دېگەنلىك، مەسىلەن: باش زاۋۇتتىن شۆبە زاۋۇت ئايرىلىپ چىقتى ياكى شۆبە شىركەت قۇردى دېگەنلىك، ئۇنىڭ شەكلى بىرلىشىشنىڭ دەل ئەكسىدۇر.

2. قانۇنىي ئىگىنىڭ خاراكتېرى، پائالىيەت دائىرىسى ۋە مال ـ مۈلۈكنىڭ ئۆزگىرىشى.

قانۇنىي ئىگىنىڭ خاراكتېرىنىڭ ئۆزگىرىشى دېگەن، ئاساسەن قانۇنىي ئىگىنىڭ مۈلۈكچىلىك خاراكتېرىنىڭ ئۆزگىرىشىگە قارىتىلغان، مەسىلەن: كارخانىنىڭ شېرىكلىشىشى سەۋەبىدىن ئۆزىنىڭ خاراكتېرىنىڭ ئۆزگىرىشى. قانۇنىي ئىگىنىڭ پائالىيەت دائىرىسىنىڭ ئۆزگىرىشى دېگەن كارخانىنىڭ كەسپىنى ئۆزگەرتىشىگە قارىتىلغان، مەسىلەن: ھەربىي لازىمەتلىكلەرنىڭ پۇقراۋى لازىمەتلىكلەرنى ئىشلەپچىقىرىشقا ئۆزگەرتىلىشى. قانۇنىي ئىگىنىڭ مال ـ مۈلكىنىڭ ئۆزگىرىشى دېگەن قانۇنىي ئىگىنىڭ بايلىقىنىڭ ئۆزگىرىشىگە، مەسىلەن: مەبلەغنىڭ ئاشۇرۇلۇشى، پاي ھوقۇقىنىڭ ئۆتۈنۈپ بېرىلىشى قاتارلىقلارغا قارىتىلغان.

3. قانۇنىي ئىگىنىڭ نامىنىڭ، تۇرار جايىنىڭ، قاراشلىق



مۇناسىۋەتنىڭ ئۆزگىرىشى.

قانۇنىي ئىگىنىڭ نامىنىڭ ۋە تۇرار جايىنىڭ ئۆزگىرىشى دېگەن، ئاساسەن، كارخانىنىڭ نامىنىڭ ئۆزگىرىشى، ئادرېسىنىڭ يۆتكىلىشى قاتارلىقلارغا قارىتىلغان. قانۇنىي ئىگىنىڭ قاراشلىق مۇناسىۋەتنىڭ ئۆزگىرىشى دېگەن قانۇنىي ئىگىنىڭ رەھبەرلىك ھوقۇقىنىڭ ئۆزگىرىشىگە قارىتىلغان.

قانۇنىي ئىگىدە ئۆزگىرىش بولغاندا ۋاقتىدا ئۇقتۇرۇش قىلىشى، تىزىملىتىشقا تېگىشلىك بولغانلىرىنى تىزىملىغۇچى ئورگانغا ئىلتىماس سۇنۇپ ئۆزگەرتىپ تىزىمغا ئالدۇرۇشى كېرەك. بۇنداق قىلغاندا سودا ـ سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش ئورۇنلىرىنىڭ باشقۇرۇشىغا پايدىلىق بولۇپلا قالماي، ئۆزى بىلەن ھەقدارلىق، قەرزدارلىق مۇناسىۋىتى بولغان شەخس ۋە ئورۇنلارنىڭ قانۇندىكى ياكى توختامدىكى بەلگىمىلەرگە ئاساسەن ئۆزىنىڭ ھوقۇقىنى ئىشقا ئاشۇرۇشقىمۇ، ئۆزىنىڭ مەجبۇرىيىتىنى ئادا قىلىشقىمۇ پايدىلىق بولىدۇ.

قانۇندا باشقا بەلگىلىمىلەر بولغانلىرىنىڭ سىرتىدا، قانۇنىي ئىگىدە ئۆزگىرىش بولغاندىن كېيىن ئۇنىڭ ھوقۇقى ۋە مەجبۇرىيىتىنى ئۆزگىرىش بولغاندىن كېيىنكى قانۇنىي ئىگە ئۈستىگە ئالىدۇ ھەمدە مەسئۇلىيەتنى ئېنىقلىۋېتىشنى ئۈستىگە ئالىدۇ، ھەقدار ئۆزگىرىش بولغاندىن كېيىنكى قانۇنىي ئىگىنى پۇلنى سۈيلەش، قەرزنى تۆلەش ئوبيېكتى قىلىدۇ.

قانداق قانۇنىي ئىگىدە ئۆزگىرىش بولۇشىدىن قەتئىينەزەر، ئاشۇ سەۋەبتىن قەرزدارنىڭ ھەقدارنىڭ قوغلىشىپ يۇرۇپ سۇرۇشتۇرۇشىدىن ئۆزىنى قاچۇرۇشىغا بولمايدۇ، ئەگەر قانۇنىي ئىگىنىڭ ئۆزگىرىش قىلىشتىكى مەقسىتى يامان نىيەتلىك بولسا (مەسىلەن: ساختا ۋەيران بولۇش، قەرزدىن راست قېچىش قاتارلىق)، ئۇنى توسۇش كېرەك.

[ئىلھام]

ئوخشاش بولمىغان پىكىر چىقىشتىن ئىلگىرى ھەرقانداق ھەل قىلغۇچ تەدبىر كۆرمەسلىك كېرەك.

ـ كىچىك ئالفرىد سلوئان



دراك خاپ
خېيىم ـ خەتەرگە قارىماستىن تەشنالىق بىلەن مەبلەغ سېلىشنى تەلەپ قىلىش

[قەھرىمانىنىڭ نامى] دراك خاپ

[شانلىق دەۋر]

دراك خاپنىڭ روكى ئىلىم ـ پەننى ئومۇملاشتۇرۇش شىركىتى 1997 ـ يىلى قۇرۇلغان بولۇپ، 60 ئادەمى بار ئىدى، شىركەت كومپيۇتېرنىڭ بىخەتەرلىكى ئۈچۈن مۇلازىمەت قىلاتتى، يىللىق پايدىسى 6 مىليون ئامېرىكا دوللىرىغا يېتەتتى.

[مەغلۇپ بولۇش]

روكى ئىلىم ـ پەننى ئومۇملاشتۇرۇش شىركىتىنىڭ ئىنتايىن ياخشى پەن ـ تېخنىكا مەھسۇلاتلىرى بولسىمۇ، لېكىن خېيىم ـ خەتەرگە قارىماستىن ئۆزىگە مەبلەغ سالىدىغان شىركەتنى تاپالمايى، ئاخىر 2001 ـ يىلى سېتىۋېتىشكە مەجبۇر بولدى.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

بىلىم ئىگىلىكى بىزگە قاراپ كېلىۋاتىدۇ، بىز خېيىم ـ خەتەرگە قارىماي مەبلەغ سېلىشقا ئىنتايىن موھتاج ئىدۇق. بولۇپمۇ پەن ـ تېخنىكا تېپىدىكى كارخانىلار خېيىم ـ خەتەرگە قارىماي مەبلەغ سېلىپ بىردەك خاراكتېردىكى بايلىقنى ھاسىل قىلىپ شىركەتنى تېز سۈرئەت بىلەن تەرەققىي قىلدۇرۇشقا تېخىمۇ موھتاج ئىدى. دراك خاپ كارخانا مەبلەغگە راسا موھتاج بولۇپ تۇرغان چاغلاردا خېيىم ـ خەتەرگە قارىماي سېلىنىدىغان مەبلەغ تاپالمايى، شىركەتنىڭ تەرەققىياتىنى چەكلىمىگە ئۇچرىتىپ قويدى.

خېيىم ـ خەتەرگە قارىمايى مەبلەغ سالغۇچىلارنىڭ نەزىرىدە كارخانىنىڭ مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشىشىنىڭ شەرتلىرى تۆۋەندىكى بىرنەچچە نۇقتىنى ئۆز ئىچىگە ئالىدۇ:

1. بىر قەدەر يۇقىرى ساپالىق كارخانا رەھبىرى بولۇش. ئۇنىڭدا



پىداكارلىق روھى بولۇشى، ھەل قىلغۇچ تەدبىر كۆرۈش قابىلىيىتى بولۇشى، ئىشەنچ، جاسارەت بولۇشى، ئوي - پىكرى ئوچۇق، كىشىلەرگە سەممىي بولۇشى، كارامەت رەھبەرلىك سەۋىيەسى بولۇشى كېرەك ھەمدە قول ئاستىدىكىلەرنى بىر مەقسەت ئۇچۇن تىرىشىپ ئىشلەشكە رىغبەتلەندۈرەلەيدىغان بولۇشى كېرەك.

2. مەبلەغ بىلەن قوللايدىغان بولۇش. مەبلەغ بىلەن قوللايدىغىنى بولمىغان ھەرقانداق كارخانىنىڭ ئويلايدىغىنى قۇرۇق خىيال. بۇ مەبلەغ كۆپ تەرەپتىن كېلىدۇ، مەسىلەن: قەرز ئېلىش قاتارلىق.

3. كارخانىنىڭ ھەم يىراقنى كۆزلىگەن ھەم ئەمەلىيەتكە ئۇيغۇن بولغان باشقۇرۇش پىلانى بولۇش. بۇ پىلاندا كارخانا قۇرۇشنىڭ قىممىتى بايان قىلىنغان بولۇشى، كارخانىنىڭ تەرەققىيات نىشانى ۋە تەرەققىيات يۈزلىنىشى ئېنىق بولۇشى، كارخانىنىڭ بازىرى ۋە خېرىدارى ئېنىق بولۇشى، كارخانىنىڭ ئەۋزەللىكى بىلەن يامان تەرىپى ئېنىق بولۇشى كېرەك، شۇنىڭ بىلەن بىللە كارخانا قۇرۇش ياكى ئۇنى تەرەققىي قىلدۇرۇش ئۇچۇن كەم بولۇۋاتقان مەبلەغ ئېنىق كۆرسىتىلىپ بېرىلىشى كېرەك.

4. ئىگىلىكنى باشقۇرۇش تەجرىبىسى ۋە قابىلىيىتى بولۇشى، تېخنىك ۋە تىجارەت خادىملىرى تەكشى سەپلەنگەن باشقۇرۇش قوشۇنى بولۇشى، يۇقىرى ئۇنۇم بىلەن ماڭدۇرالايدىغان تەشكىلي ئاپپاراتى بولۇشى كېرەك.

5. بازار ئېھتىياجلىق بولغان ياكى يوشۇرۇن بازار ئېھتىياجى بولغان يېڭى مەھسۇلات، يېڭى تېخنىكىسى بولۇشى كېرەك. ئېھتىياج بولغاندا خېرىدار بولىدۇ؛ خېرىدار بولغاندا بازار بولىدۇ؛ بازار بولغاندا كارخانىنىڭ تەرەققىيات بوشلۇقى بولىدۇ.

ئىشىنىمىزكى، بۇ بەش نۇقتا ئىپادىلەنسە، خېيىم - خەتىرى بار ئىشلارغا مەبلەغ سالمىغان شىركەتلەرنى قىزىقتۇرالايدۇ.

[ئىلھام]

مەن 11 يېشىمدىن باشلاپ مەبلەغ تەقسىملەيدىغان خىزمەتنى قىلغانتىم، ھازىرغىچە شۇنداق قىلىپ كېلىۋاتىمەن.

– ژاررېن بوففېت



پۈل ساقلاشقا كىرىشىش ۋە بالدۇرراق مەبلەغ سېلىش — بۇ هەممىدىن بۇرۇن ئادەتلىنىشكە تېگىشلىك ياخشى ئادەت.

— ۋارىرېن بوففېت

ئارچىم پرىمكى
ئىشلەپچىقارغان مەھسۇلاتلىرىنى باشقىلارغا بېكارغا بېرىۋېتىش

[قەھرىمانىنىڭ نامى] ئارچىم پرىمكى

[شانلىق دەۋر]

ئارچىم پرىمكى 1966 - يىلى دادىسىنىڭ قولىدىن بوۋىلىرىنىڭ كەسپىنى — قىممىتى 2 مىليون ئامېرىكا دوللىرىغا يېتىدىغان يېمەكلىك مېيى شىركىتىنى ئۆتكۈزۈۋالغان. داۋاملىق تۇرده يېمەكلىك ئۆسۈملۈك مېيى ئىشلەپچىقارغانىنىڭ سىرتىدا، پرىمكى تەمىنلەيدىغان مەھسۇلاتنىڭ تۈرىنى پەيدىنپەي كېڭەيتكەن ۋە ئۆزىنىڭ مەھسۇلاتىنى زور كۈچ بىلەن سېتىشقا كىرىشكەن.

[مەغلۇپ بولۇش]

پرىمكى مەھسۇلاتلىرىنى سېتىشنىلا بىلمەپ پۈلنى ئېلىش مەسىلىسىگە سەل قاراپ، بەزى خېرىدارلارنىڭ قەرز قالغان پۇللارنى قايتۇرماسلىقىنى كەلتۈرۈپ چىقارغان يالكى ئۇلار بىر تۈركۈم مالنى كىرگۈزۈپلا سايىسىنمۇ كۆرسەتمەي ئىز - دېرەكسىز يوقاپ كەتكەن. بازار رىقابىتى ئىنتايىن كەسكىن بولۇۋاتقان شارائىتتا، پرىمكىنىڭ مەبلىغى نورمال قايتىپ كەلمەي شىركەتنىڭ يىقىلىشىغا سەۋەب بولغان، ئاخىر كەسپىنى ئۆزگەرتىپ يېڭىباشتىن ئىگىلىك يارىتىشقا مەجبۇر بولغان.

[چۇشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

ئادەتتىكى ئەھۋالدا تاپشۇرۇلۇشقا تېگىشلىك پۇلنىڭ شەكىللىنىشى شىركەتنىڭ نېسىغا سېتىش سىياسىتى بىلەن زىچ مۇناسىۋەتلىك، ئۇنىڭ كۆلىمى كۆپ هاللاردا مال سېتىش كىرىمى بىلەن ئوڭ مۇناسىۋەتته بولىدۇ، يەنى سېتىش كىرىمىتىڭ ئېشىشى تاپشۇرۇلۇشقا تېگىشلىك پۇلنىڭ كۆلىمىنىڭ ئېشىشىنى كەلتۈرۈپ



چىقىرىدۇ. شىركەتنىڭ ئامانەت ـ قەرز سىياسىتى ھەددىدىن ئوشۇق كەڭ بولۇپ كەتسە، تاپشۇرۇلۇشقا تېگىشلىك پۇلنىڭ كۆلىمى تېز كېڭىيىپ كېتىدۇ، پۇل قايتمايدىغان بولسا، شىركەت «ھېسابتىكى پايدا ناھايىتى كۆپ، ھېساب ئاچقۇچىنىڭ مەبلىغى قۇپقۇرۇق» بولۇشتەك ساختا ئاۋاتچىلىق مۇشكۈللۈكىگە چۈشۈپ، شىركەتنىڭ بوغالتىرىيە پايدىسى زور دەرىجىدە چۈشۈپ كېتىدۇ. ئەگەر تىزگىنلەش كۈچلۈك بولمىسا، شىركەتنىڭ پايدىسى كۆپلىگەن ئۈمىدسىز ھېسابات ۋە ئۆلۈك ھېسابات تەرىپىدىن خورىتىپ تۈگىتىلىدۇ.

بۇنداق ئەھۋالنىڭ يۈز بېرىشىنىڭ ئالدىنى ئېلىش ئۈچۈن تۆۋەندىكى بىرنەچچە جەھەتتىكى ئىشنى ياخشى ئىشلەش كېرەك:

1. مال كىرگۈزۈش ئەھۋالى.

ئاساسلىقى مال كىرگۈزۈش ۋاقتى، رېتىمى ۋە مىقدارى، ئەگەر خېرىدار سودا كاساتراق مەزگىلدە كۆپ قېتىم، كۆپلەپ مال كىرگۈزىدىغان بولسا، بۇنىڭ بىنورمال قىلىق ئىكەنلىكى روشەن.

2. سېتىش ئۇسۇلى.

خېرىدارلا مالنى رايون ھالقىتىپ ساتىدىغان، «نەشتەر ئۇرۇپ قان ئاققۇزۇش» دېيىلىدىغان باھانى چۈشۈرۈپ ساتىدىغان، «بىنادىن سەكرەش» دېيىلىدىغان ئامبارنى قۇرۇقداپ ئېلىشىغا ساتىدىغان يامان نىيەتنىڭ بار ـ يوقلۇقىغا دىققەت قىلىش كېرەك.

3. كادىرلارنىڭ ئۆزگىرىشى، ئاپپاراتنىڭ تەرتىپكە سېلىنىشى.

بۇ ئاساسەن، تەڭداش ئورۇننىڭ خىزمەتىگە مەسئۇل بولۇپ كەلگەن ئەسلىدىكى خادىملارنىڭ يۆتكىلىپ كېتىشى ياكى تەشكىلىي ئاپپاراتنىڭ بىكار قىلىنىشىغا قارىتىلغان. ئۆزگىرىش ياكى تەڭشىلىش بولۇپ قالسا، خېرىدارنى ئۆتكۈزۈپ بېرىش رەسمىيىتىنى ئۆتەپ بېرىشنى تەلەپ قىلىش كېرەك، ئەڭ ياخشىسى تىنىۋېلىش ھادىسىسىنىڭ كېلىپچىقىشىدىن ساقلىنىش ئۈچۈن كارخانىنىڭ قانۇنىي ئىگىسى سۈپىتىدە مال پۇلىنى ئېتىراپ قىلىپ بېرىشى كېرەك.

4. پۇل تۆلەش ۋاقتى.

ئەگەر ئىلگىرىدىن تارتىپ پۇلنى ۋاقتىدا، تولۇق تۆلەپ كېلىۋاتقان خېرىدار بولۇپ، بۇدا پۇل تۆلەش ۋاقتىنى ئۇزارتىشنى تەلەپ قىلىپ



تۇرۇۋالغان بولسا ياكى نەچچىگە بۆلۈپ بېرىشنى تەلەپ قىلسا، بۇنىڭ ئىچىدە بىر سىر بار.

5. تىجارەت يۆنىلىشى.

ئەمەلىي كۈچى ئەسلىدىلا ئانچە ياخشى بولمىغان خېرىدار بىردىنلا يۆنىلىشنى ئۆزگەرتىپ مەبلەغ سالماقچى بولسا ياكى قوشۇمچە باشقا كەسىپ بىلەن شۇغۇللانماقچى بولسا، مالىيە كۈچى ۋە ئادەم كۈچى جەھەتتە زورىقىش ھېس قىلىپ قالىدىغانلىقى سۆزسىز. ئەگەر ئۇ مەغلۇپ بولسا، مەزكۇر شىركەت ئۇنىڭ تەتۇر ھېسابات ئوبيېكتى بولۇپ قېلىشى ئېھتىمال.

بۇنىڭدىن باشقا، قارشى تۇرۇپ بولمايدىغان ئامىللار تۈپەيلىدىن، ئېيتايلۇق، ھۆكۈمەتنىڭ كەڭ دائىرىدە چېقىشنى تەلەپ قىلغانلىقى ئارقىسىدا خېرىدارنىڭ كەسىپنى توختاتماي ئىلاجى بولماي قالسا، بۇنىڭدىمۇ ئۈمىدسىز ھېسابات، ئۆلۈك ھېسابات كېلىپچىقىشى مۇمكىن.

شىركەت خېرىدارنى «خۇدا»نى ھۆرمەت قىلغاندەك ھۆرمەت قىلىش بىلەن بىللە ئۇنىڭدىنمۇ «ئوغرى»دىن ئېھتىيات قىلغانغا ئوخشاش ئېھتىيات قىلىپ، بارلىق بىنورمال ئەھۋاللارغا، مەسىلەن: خادىملارنىڭ تەڭشىلىشى، ئاپپاراتنىڭ ئۆزگىرىشى، تىجارەتنىڭ بۇرۇلۇش قىلىشى، جاي ـ ئورۇننىڭ كۆچۈشى ياكى چېقىلىشى، ھەتتا تاقىلىشى، يېقىلىشى، ۋەيران بولۇش ئالامەتلىرى قاتارلىقلارغا دائىم دىققەت قىلىپ مېڭىش كېرەك، بىرەر شەپە چىقسىلا دەرھال تېگىشلىك خىزمەتلەرنى ئىشلەپ ئۇنىڭ ئالدىنى ئېلىپ، ئۈمىدسىز ھېسابات، ئۆلۈك ھېساباتلارنىڭ چىقىپ قېلىشىنى توسۇپ، مالنىڭ پۇلى ئېقىپ كېتىدىغان ئىشلارنى ئازايتىش كېرەك.

[ئىلھام]

پايدا ئالغان ـ ئالالمىغانلىقىڭ خېرىدارنىڭ ئەڭ ئاخىرىدا ساڭا پۇلنى بەرگەن ۋاقتىدا ھېساب.

ـ گوتەيمىڭ

خېرىدارغا ياخشىچاق بولۇپ تىجارەت پىرىنسىپىدا چىڭ تۇرمىساڭ، ئەكسىچە خېرىدارنىڭ ئىشەنچىسىگە ئىگە بولالمايسەن.

ـ ماتسۇشىتا



جېف خاۋكىنس
ۋاقىتلىق تەدبىر بىلەن ئۇزاققا بارغىلى بولمايدۇ

[قەھرىمانىنىڭ نامى] جېف خاۋكىنس
[شانلىق دەۋر]
خاۋكىنس 1987 - يىلى ئۆزى «PalmPrint» دەپ ئاتىغان قولدا يازغىنىنى پەرق ئېتەلەيدىغان بىر سىستېمىنى ئىختىرا قىلدى. خاۋكىنس 1991 - يىلى 1 - ئايدا، كرېمنىي جىلغىسىدا تىزىمغا ئالدۇرۇپ Palm Computing شىركىتىنى قۇردى. ئۇنىڭ نىشانى يېنىك، ئېلىپ يۈرۈشكە ئەپلىك يەنە كېلىپ ئىنسانىيلاشقان يان كومپيۇتېرنى لايىھەلەشلا ئىدى.
1996 - يىلى 4 - ئايدا خاۋكىنسنىڭ Palm Computing شىركىتى «Pilot» دەپ ئاتىلىدىغان PDA (ئېلىپ يۈرىدىغان كومپيۇتېر) مەھسۇلاتىنى رەسمىي بازارغا سالدى. بازارغا سېلىپ 18 ئاي ئىچىدە 1 مىليونىنى سېتىپ، ئېلېكتىر ئەسۋابلىرى تارىخىدا رەڭلىك تېلېۋىزور بىلەن سۇرەتكە ئېلىش - قويۇش ئاپپاراتىنىڭ بازار تېپىش رېكورتىنى بۇزۇۋەتتى. خاۋكىنس ئۆزىنىڭ ئەمەلىي كۈچىگە تايىنىپ ئالقان كومپيۇتېرىنى مەبلەغ سېلىش خەۋپىدە تۇرۇپ تەرەققىي قىلدۇرۇپ 1 مىليارد ئامېرىكا دوللىرىغا يېتىدىغان بازارغا ئىگە قىلىپ، كىشىلەرنى ھەيران قالدۇرارلىق دەرىجىگە يەتتى.
[مەغلۇپ بولۇش]
خاۋكىنسنىڭ PDA مەھسۇلاتى مۇۋەپپەقىيەتلىك بولۇپ چىقتى، لېكىن شىركەت مەبلەغ جەھەتتە مۇشكۇل ھالەتكە قالغانلىقتىن US Robotics شىركىتى تەرىپىدىن سېتىۋېلىندى. كېيىن بېرىپ US Robotics بىلەن بىرلىكتە com3 شىركىتى تەرىپىدىن سېتىۋېلىندى. 1997 - يىلى 7 - ئايدا، خاۋكىنس Palm شىركىتىنى باش شىركەتتىن مۇستەقىل قىلىپ چىقىرىشنى ئوتتۇرىغا قويۇۋېدى، لېكىن com3 شىركىتىنىڭ رەت قىلىشىغا ئۇچرىدى - دە، ئامالسىز ئۆزى قۇرۇپ چىققان شىركەتنى تاشلاپ باشقىدىن ئىش تۇتۇشقا مەجبۇر بولدى.



[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

خاتىرىنىڭ مەسئۇلاتلىرىنى تەرەققىي قىلدۇرۇش ۋە بازارنى ئېگىلەش جەھەتتە مۇۋەپپەقىيەت قازاندى - يۇ مەبلەغ زەنجىرىدە مەسىلە چىقىرىپ قويدى. بۇنداق ساۋاق ئالامەت چوڭقۇر. ئېگىلىك يارىتىش جەريانىدا مۇقىم نەق پۇل يۈرۈشۈپ تۇرۇشنى ساقلاپ قالغاندىلا كارخانىنى بىخەتەر ئېلىپ ماڭغىلى بولىدۇ.

لېكىن نەق پۇلنىڭ يۈرۈشۈپ تۇرۇشىدا مەسىلە چىقىپ قالغانداء ئالدى بىلەن مەسىلىنى قىسقا مۇددەت ئىچىدە ھەل قىلىش تەدبىرىنى تېپىش، ئاندىن كېيىن مەڭگۈلۈك ھەل قىلىش ئىستراتېگىيەسىنى ئىزدەش كېرەك. تۆۋەندىكى بىرنەچچە مادداا نەق پۇلنىڭ يۈرۈشۈپ تۇرۇشنى ھەل قىلىدىغان تەدبىرلەر.

1. ۋاقتى ئۆتكەن ھېسابات‌تىكى سوممىدىن تۇتۇش قىلىپ، قايتۇرۇۋېلىشقا تېگىشلىك پۇلنى قايتۇرۇۋېلىش؛

2. دەرھال پۇل تۆلەشنى خالايدىغان خېرىدارلارغا مۇۋاپىق مىقدارداا ئېتىبار بېرىش؛

3. ئامبارداىكى مالنى بىر تەرەپ قىلىۋېتىش؛

4. زۆرۈر بولمىغان مال - مۈلۈكنى سېتىۋېتىش؛

5. پۇل قەرز ئېلىش؛

6. ھەمكارلاشقۇچى تېپىش؛

7. خۇسۇسىي مۈلۈكنى گۆرۈگە قويۇپ نەق پۇلنى قولغا كەلتۈرۈش.

لېكىن دىققەت قىلىدىغان ئىش شۇكى، بۇنداق ئاخىرقى قارارغا كېلىشتىن ئىلگىرى كۆپ دەڭسەپ كۆرۈش، ئېھتىيات بىلەن ئىش قىلىش كېرەك. لېكىن ئىستىقبال يەنىلا ئېنىق بولمىسا، خۇسۇسىي مۈلۈكنى ساقلاپ قېلىش ئاقىلانىلىكتۇر.

[ئىلھام]

پۇل تېپىشىمىز كېرەك، لېكىن بىز تاپىدىغان پۇل ئۇزاق مۇددەتلىك پۇل. بۇمۇ بىزنىڭ تەتقىقات، تەرەققىيات ۋە مۇلازىمەتكە داۋاملىق مەبلەغ سېلىشىمىز كېرەكلىكىنى بىلدۈرىدۇ.

ـ شېكتىيەن جاۋفۇ



رونالدو
كەسپى ئانچە ياخشى بولمىغان سودىگەر

[قەھرىمانىنىڭ نامى] رونالدو

[شانلىق دەۋر]

رونالدونىڭ پۇتبول مەيدانىدىكى كارامىتىنى ياش - قېرى ھەممەيلەن بىلىدۇ، پۇتبول مەيدانىغا كىرىپ قالغان «تاشقى پىلانېتا ئادىمى» دەپ ئاتىلىش بىلەنلا قالماستىن، كىشىلەر تېخى ئۇنىڭغا «تېررورچى» دېگەن چىرايلىق ئىسىمنىمۇ قويۇپ قويغان. رونالدو يېقىنقى يىللاردا سودىغا قاتتىق قىزىقىپ قاپتىكەن. شۇڭا ئۇ شەھەر مەركىزىدە «R9» دەيدىغان بىر قاۋاقخانا ــ رېستوران ئاچقان، ئىش باشلىغان مەزگىلدە راسا بازىرى چىققان، تاماشىغا رونالدونىڭ خاتىرە بۇيۇملىرى، سۈرەتلىرى ئېسىلغان، يەنە تېخى تەنھەرىكەت كىيىملىرى قويۇلغان يەرمۇ بولۇپ، نۇرغۇن ئادەم كىرىپ كۆرۈپتۇ.

[مەغلۇپ بولۇش]

لېكىن «R9» ئىش باشلاپ ئىككى يىل ئۆتە - ئۆتمەستىن رونالدونىڭ سودا قابىلىيىتى گۇماندا قالغان.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

مۇنداق بىر قانۇنىيەت بار ئىكەن، ئەگەر رونالدو رېستوراندا بولسا، ئۇنىڭ بىلەن سۈرەتكە چۈشمىز، ئىمزا قويدۇرۇۋالمىز دەپ كىرىدىغانلار پاتماي كېتىدىكەن؛ ئەگەر ئۇ چەت ئەللەرگە چىقىپ كەتكەن بولسا، سودىسى توختاپ ئىشىكىگە قۇشقاچ ئۇۋلاپ كېتىدىكەن. پۇتبول مەستانىلىرى ئادەتتە رونالدونىڭ شەخسىي تور بېكىتىدىكى خەۋەرلەرنى كۆرۈپ تۇرىدىكەن، خەۋەرگە قاراپ ھەربىر كەتكە كىرىپ كېتىدىكەن. لېكىن گەپ رونالدونىڭ بىر يىلدا يۇرتىدا تۇرىدىغان ۋاقتى ئىككى - ئۈچ ھەپتىلا بولغاچقا، قانداقمۇ خېرىدارنى جەلپ قىلغىلى بولسۇن؟ ھازىر «R9» رېستورانى تاقىلىشقا مەجبۇر بولدى، چۈنكى ئىككى يىلدىن بۇيان بۇ يەردە تاپقان پۇلى تاكسىلارنىڭ



ئىش ھەققىنى تۆلەشكە يەتمەي، رونالدونىڭ كۆچمە تېلېفون، تور شىركىتىگە ئېلان بېرىش بىلەن تاپقان پۇلىدىن تولۇقلاپ بېرىلگەن - دە.

[ئىلھام]

بىرەر ئۇلۇغۋار ئىشتا مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنىڭ بىردىنبىر يولى ئۆز ئىشىڭنى سۆيۈشتۇر، ئەگەر تېخى ئۆزۈڭ قىزغىن سۆيىدىغان ئىشنى تاپمىغان بولساڭ، داۋاملىق ئىزدەنگىن.

- ستىف جوبۇس

مەبلەغ سېلىشنىڭ ئالدىنقى شەرتى - ساڭا تونۇشلۇق بولغان ۋە بەك ياخشى كۆرىدىغان ئىش بولسۇن، شۇنداق بولغاندىلا ساڭا قايناق ھېسسىيات ۋە جاسارەت بېرىدۇ.

- ۋارىن بوففېت

لى تۇڭچۇن
بىر ۋاراق توختام كەلتۈرۈپ چىقارغان مەبلەغ زەنجىرىنىڭ ئۇزۇلۇشى

[قەھرىمانىنىڭ نامى] لى تۇڭچۇن

[شانلىق دەۋر]

لى تۇڭچۇن 1958 - يىلى خۇنەننىڭ لىڭشياڭ ناھىيەسىدىكى ئاددىي بىر دېھقان ئائىلىسىدە تۇغۇلغان. 1990 - يىلى ئۆزىلا شېنجېنغا كېلىپ ئىشلەمچىلىك قىلىپ يۈرگەچ، بىر ئىگىلىك يارىتىش چۈشىنى باشلىغان. ئالدى بىلەن ئۇ ئاشلىق، ماي تىجارىتىنى قىلىدىغان غوجايىنغا مال سېتىپ بەرگۈچى بولغان، ئارقىدىنلا ماۋزېدۇڭنىڭ تۇغۇلغانلىقىنىڭ 100 يىللىقىغا ئاتاپ ئاسما كالېندار ئىشلەشكە تايىنىپ بىرىنچى قېتىم بولۇپ تەخمىنەن 2 مىليون يۈەن پۇل تېپىپ، تەرەپ - تەرەپكە مەبلەغ سېلىشقا باشلىغان، قۇرۇق سۆلەت بەگزادىنىڭ ۋاكالەتچىسى بولغان. كىتابخانا، رېستوران، سىن كۇلۇبى قاتارلىقلارنى ئاچقان. لى تۇڭچۇن ئەنە شۇ مەزگىلدە سۈت كىسلاتاسى باكتېرىيەلىك ئىچىملىك كەسپىنىڭ ناھايىتى ياخشى بازىرى بولۇشتەك ۋەزىيەتنى بايقاپ قالغان. 1996 -



يىلى خۇنەننىڭ جۇجۇ شەھىرىگە قايتىپ كېلىپ «شاھزادە» سۈتچىلىك زاۋۇتىنى قۇرغان («شاھزادە» سۈتچىلىك گۇرۇھىنىڭ دەسلىۋانىسى) ۋە ئالدىنقى ئەسىرنىڭ 80 ـ يىللىرىنىڭ ئاخىرىدىكى سۈت كىسلاتاسى باكتېرىيەلىك ئېچىملىك كەسپى بويىچە چولپان كارخانا بولغان «خولىباۋ»نىڭ باش ئىنژېنېرى شېڭ يەنلىڭنى تارتىپ ئەكېلىپ ئۆزى بىلەن بىرلىكتە قۇرۇق قول ئىش باشلىغان.

«شاھزادىلەر سۈتى» ياخشى سۈپەت ۋە ئىناۋەتكە تايىنىپ بازارنىڭ، سېتىش سودىگەرلىرىنىڭ ھۆرمىتىگە ئېرىشىپ، جۇڭگونىڭ سۈت مەھسۇلاتلىرى بازىرىدا ــ دۇنيادا يوشۇرۇن كۈچى ھەممىدىن چوڭ بولغان سۈت ئىستېمال بازىرىدا قۇدرەتلىك ھاياتىي كۈچىنى جارى قىلدۇرۇپ، مەملىكەت ئېچىدىكى سۈت كىسلاتاسى باكتېرىيەلىك سۈت مەھسۇلاتلىرى داڭلىق ماركىسى ئېچىدە ناھايىتى تېز كېڭەيگەن ۋە ناھايىتى تېزلا چوڭام بولۇپ قالغان. ئىستاتىستىكا قىلىنغان مەلۇماتلارغا قارىغاندا، شاھزادىلەر سۈتىنىڭ 10 يىلدا سېتىلغىنى بەش مىليارد يۈەندىن ئېشىپ، جىرىڭلاپ تۇرغان «شاھزادە سۈتى» ماركىسى مەملىكەت ئېچىدىكى سۈت مەھسۇلاتلىرى كەسپىدىكى شەكىلسىز بايلىققا ئايلانغان. شاھزادىلەر سۈتى ئۆزىنىڭ قۇدرەتلىك ماركا ئۇنۇمىگە تايىنىپ مەملىكەت بويىچە 29 ئۆلكە، شەھەر، ئاپتونوم رايونىدىكى 260 چوڭ، ئوتتۇرا شەھەر ۋە 3000دىن ئوشۇق ناھىيەدە سېتىش تورىنى قۇرغان ھەم بەش مەۋرىي رايون، تۆت تۆمۇر يول لىنىيەسى، 5 چوڭ ئىشلەپچىقىرىش بازىسى، چاڭجياڭ، خۇاڭخې دەريا بويلىرىدا مەملىكەت بويىچە سېتىش تورىنى شەكىللەندۈرگەن.

[مەغلۇپ بولۇش]

2007 ـ يىلى شاھزادە سۈتچىلىك گۇرۇھى مەبلەغ زەنجىرىنىڭ ئۇزۇلۇپ قېلىشىدەك كىرىزىسقا پېتىپ قالغان، 2008 ـ يىلى 11 ـ ئايدا بىر يىل پورۇقلاپ قاينىاپ كەتكەن شاھزادە سۈتچىلىكىنىڭ مەبلەغ زەنجىرى مەسلىسى ئاخىر توختىغان. شاھزادە سۈتچىلىك گۇرۇھى تەرەپ شاھزادە سۈتچىلىك گۇرۇھىنىڭ ياراتقۇچىسى لى تۇچۈن بىلەن شاھزادە سۈتچىلىك گۇرۇھىنىڭ باشقا پايچىكلىرى 11 ـ ئاينىڭ 21 ـ كۈنى كېلىشىم ھاسىل قىلغان، شاھزادە سۈتچىلىك



گۇرۇھىنىڭ باشقا پايچىكلىرى بىرلىكتە شاھزادە سۈتچىلىك گۇرۇھىغا ئاشۇرۇپ مەبلەغ سېلىپ مەبلەغ كىرىزىسىنى ھەل قىلدى دەپ رەسمىي بايانات ئېلان قىلغان. بۇ چاغدا لى تۇچۇن شاھزادە سۈتچىلىك گۇرۇھى رەھبەرلىك يادروسىدىن چىقىپ كەتكەن. سۈتچىلىك ئىمپېرىيەسىنى ئۆز قولى بىلەن قۇرۇپ چىققان «ئىمپېراتور» نېمە ئۈچۈن بۇنچىلىك دەھشەتلىك تۇرده مەغلۇپ بولدى؟

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

«كىرىزىسنىڭ كېلىپچىقىشىدا كۆپ تەرەپلىك سەۋەبلەر بار، لېكىن شۇنى ئېتىراپ قىلىش كېرەككى، ھەل قىلغۇچ تەدبىر كۆرگۈچى بەزى ئېغىر ئىستراتېگىيەلىك خاتالىقلارنى ئۆتكۈزگەن» شاھزادە سۈتچىلىك گۇرۇھى تەرەپنىڭ يۇقىرى قاتلىمىدىكى بىر كىشى قايتا ئويلىنىشقا باشلىدى. ئۇنىڭ قارىشىچە، ھەددىدىن زىيادە كېڭەيتىۋېتىش شاھزادە سۈتچىلىك گۇرۇھىنىڭ مەبلەغ جىددىيچىلىكىدىكى مۇھىم سەۋەب. لېكىن ئۇ شۇنىڭ بىلەن بىر ۋاقىتتا كېڭەيتىش ئەمەلىيەتتىمۇ بىر خىل ئىستراتېگىيەلىك ئورۇنلاشتۇرۇش ئىدى، لېكىن مەبلەغنى ئىخچاملاش توغرىسىدىكى ھۆكۈم توغرا بولمىدى، شۇنىڭ ئۈچۈن، ئەكسىچە، بىر خىل ئارقىغا سۈرىگۈچ بولۇپ قالدى دەپ تەكىتلىدى.

لېكىن، لى تۇچۇننىڭ مەغلۇپ بولۇشىدىكى ئەڭ بۇاسىتە سەۋەب بىر پارچە توختامدا ئىدى. 2007 - يىلىنىڭ بېشىدىلا، گاۋشېڭ، ئەنگلىيە بىرلەشمىسى ھەم مورگان ستانلېي بىرلىشىپ شاھزادە سۈتچىلىك گۇرۇھىغا 73 مىليون ئامېرىكا دوللىرى قوشقان ۋاقىتتىلا، لى تۇچۇنگە پايدىسىز شەرت يوشۇرۇنغان ئىدى: قوشۇلغان 73 مىليون ئامېرىكا دوللىرىنى تاپشۇرۇۋالغاندىن كېيىنكى ئالدىنقى ئۇچ يىلدا، ئەگەر شاھزادە سۈتچىلىك گۇرۇھىنىڭ نەتىجىسى 50% تىن ئاشقان بولسا، قارشى تەرەپنىڭ پاي ھوقۇقىنى تەڭشەشكە (چۈشۈرۈشكە) بولاتتى: ئەگەر 30% نەتىجىنى ئورۇندىيالمىسا، لى تۇچۇن پايىنى كونترول قىلىش ھوقۇقىدىن ئايرىلىپ قالاتتى.

ئەنە شۇنداق قىلىپ، خېيىم - خەتەرنى يېتەرلىك نازارەت قىلىپ كونترول قىلىش كەم بولۇپ قالغانلىقتىن شاھزادە سۈتچىلىك گۇرۇھى ئاخىر چەت ئەل مەبلىغى يۇتۇپ كېتىدىغان ئوبيېكت بولۇپ قالدى.



[ئىلھام]

ئەگەر مەن ھەرقانداق ئادەمنى ئىشتىن بوشىتالمىسام، ئەمەلىيەتتە مەن ھەرقانداق ئادەمنى ئىشتىن بوشىتىشنى خالىمىسام، مەن قانداق قىلىپ كىرىزىس ئېچىنىسىدىن سۆزلەيمەن؟ مەن قانداق قىلىپ كىشىلەرنى ئەگەر ئۆزگىرىش بولمىسا شىركىتىمىز ئاستا - ئاستا ھالاكەت يولىغا مېڭىپ كېتىدۇ دەپ قايىل قىلالايمەن؟

ـ ماتسۇشىتا

دۇەن خېڭجۇڭ
رەھبەرلەر ئىش پۈتكەندىن كېيىن دانا بولۇۋالماسلىقى كېرەك

[قەھرىمانىنىڭ نامى] دۇەن خېڭجۇڭ

[شانلىق دەۋر]

«شۇيرى گۇرۇھى»نىڭ تېگى جىجۇ تەمىنات - سودا كوپېراتىپى بولۇپ، «شۇيرى گۇرۇھى» قۇرۇلۇشتىن ئىككى يىل ئىلگىرى دۇەن خېڭجۇڭ تەمىنات - سودا كوپېراتىپىنىڭ مۇدىرلىق ۋەزىپىسىنى ئۈستىگە ئالغان. دۇەن خېڭجۇڭنىڭ تىرىشچانلىقى ئارقىسىدا، تەمىنات - سودا كوپېراتىپى 1993 - يىلى «شۇيرى گۇرۇھى»نى قۇردى، گۇرۇھنىڭ باش مۇدىرى بولغان دۇەن خېڭجۇڭ تەكشۈرۈش ئارقىلىق دادىللىق بىلەن 30 مىليون يۈەندىن كۆپرەك مەبلەغ سېلىپ چاي ئىچىملىكى ئىشلەشكە كىرىشىپ شۇ يىلىلا نەچچە مىليون يۈەنلىك جاۋابقا ئېرىشتى.

1995 - يىلى شۇيرېشىڭ سوغۇق چېيىنىڭ سېتىلىش سوممىسى 50 مىليون يۈەنگە يەتتى. شۇيرېشىڭ ئاستا - ئاستا ئۆرلەپ چىقىۋاتقان قۇياشتەك ئۆرلەپ سېتىلىش سوممىسى 3 مىليارد يۈەنگە يېتىپ، بىر مەھەل چاي ئىچىملىكى بازىرىنىڭ 70% ئۇلۇشىنى ئىگىلەپ، ماركا قىممىتى 16 مىليارد تەن ئاشتى.

[مەغلۇپ بولۇش]

مۇشۇنداق چاقناپ تۇرغان ماركىنىڭ ۋە مۇشۇنداق زور بىر



گۇرۇھنىڭ بىردىنلا كىشىلەرنىڭ كۆزىدىن يوقىلىشىنى ۋە كېيىن بىرىپ قەرز قاتارلىق سەۋەبلەر تۈپەيلىدىن سوتقا ئەرز قىلىنىشىنى كىمۇ ئويلاپ باقسۇن. 2004 - يىل 5 - ئاينىڭ 21 - كۈنى خېبەي ئۆلكىلىك كىمئارتۇق قىلىپ سېتىش باش بانكىسى «شۇيرى» گۇرۇھىنىڭ خەلق تۇرمۇشى بانكىسى خېبەي شۆبە بانكىسىدىكى بىر قىسىم يامان قەرز ئۈچۈن گۆرۈگە قويغان مېلىنى كىمئارتۇق قىلىپ ساتتى. بۇ چاغدا «شۇيرېشىڭ گۇرۇھى» چاك - چېكىدىن بۆسۈلۈپ كەتتى.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

«شۇيرېشىڭ گۇرۇھى»نىڭ تېزلا ھالاكەتكە يۈز تۇتقانلىقىنىڭ سەۋەبلىرى تولا، ئاساسەن مۇنداق بىرنەچچە تەرەپكە تاقىلىدۇ.

1. سېتىش تۈزۈلمىسى قالاق.

تەمىنات - سودا سىستېمىسىدىن چىققان «شۇيرى گۇرۇھى»، «چوڭ ياخشى ۋەزىيەت»نىڭ ئىلھامى بىلەن، بىر كېچىدە دېگۈدەك، مەملىكەت بويىچە ھەرقايسى جايلاردا سېتىش تورلىرىنى يېيىۋەتكەن، ھەرقايسى جايلاردا قۇرۇلغان شۆبە شىركەتلەر چوڭ - كىچىك بەگلىك بولۇۋالغان، گۇرۇھ باش ئىشتابىنىڭ قامچىسى ئۇ يەرلەرگە زادىلا يېتەلمىگەن. كونترول قىلىشقا كۈچى يەتمىگەن، شىركەت كەسپىي خادىملار بىلەن سودىگەرلەرنى پەقەت قايتۇرغان پۇلغا قاراپلا باھالاپ كەلگەن. كەسپىي جەھەتتىن ئېيتقاندا بۇنداق ئۇسۇلدىن قۇسۇر چىقارغىلى بولمىسىمۇ، لېكىن قايتىدىغان پۇل دېگەن ياخشى سۈپەتلىك سېتىش ھەربىر تەگە قۇرۇلۇشى كېرەك. لېكىن «شۇيرېشىڭ» بولسا ئۆزى بىلەن ئۆزى سېتىش ئويۇنىنى ئويناپ كەتكەن.

باھالاش تەلىپىگە يەتكۈزۈش ئۈچۈن، مال ساتقۇچى كەسپىي خادىملار كۆپ ھاللاردا سودىگەرلەر بىلەن پۈتۈشۈۋالغان، سودىگەر پۇلنى ۋاقتىدا قايتۇرسىلا تېخىمۇ يۇقىرىراق پايدا بېرىش شەرتى بىلەن تەمىنلىگەن. شۇنداق قىلىپ ئوخشاش بولمىغان رايونلاردىكى سودىگەرلەر ئوخشاش بولمىغان مەھسۇلات باھاسىغا ئېرىشكەن، ھەر



قايسى جايلاردىكى سىياسىتىمۇ ئوخشاش بولمايدىغان، تەڭشەش (بەلگىلەنگەن رايونلاردا مال باھاسىنى چۈشۈرۈش) ھادىسىلىرى ئەۋج ئېلىپ كېتىدىغان ئەھۋال كېلىپچىققان.

2. باشقۇرۇش قالايمقان بولغان.

«شۇيرى گۇرۇھى»نىڭ بانكىدىن ئالغان قەرزىدىن ئېلان بېرىشكە، ئىشلەپچىقىرىش، خام ئەشيا سېتىۋېلىش، ئىشچى ـ خىزمەتچىلەرنىڭ ئىش ھەققىنى بېرىشكە سەرپ قىلىش قاتارلىقلارنى ئۆز ئىچىگە ئالغان نورمال تىجارەتكە ئىشلىتىلگەنلىرىدىن باشقا يەنە زور بىر قىسمىنى ھېسابلاپ چىقىرىپ بېرەلمىگەن. باشقۇرۇش قالايمقان بولغانلىقتىن مەيلى كارخانىنىڭ تەشۋىقاتىدا بولسۇن ۋە ياكى مېھمان قىلىش، سۇۋغا تەقدىم قىلىشقا ئوخشاش مۇناسىۋەتلەردە بولسۇن، ھەيران قالارلىق ئىسراپچىلىق يۈز بەرگەن.

3. قارىغۇلارچە كېڭەيتىش.

بىر كارخانا ئەگەر ئانچە كۆپ كاپىتالى بولمىغان ياكى مەبلەغ توپلىمىغان ئەھۋالدا تېخىمۇ ئۇزاقنى كۆزلىگەن تەرەققىياتقا ئېرىشمەكچى بولسا، ئۇنىڭغا بانكىدىن قەرز ئالماقتىن باشقا چارە يوق. بۇ يولغا مېڭىپ قالغان كارخانىلار كۆپ ھاللاردا بانكىدىن قەرز ئېلىش زەنجىرىنىڭ پۈختا بولۇشىغا ۋە ئۇزاق داۋام قىلىشىغا ئۈمىد باغلايدۇ. دەل مۇشۇنداق بولغىنى ئۈچۈن، مۇبادا بانكا تەمىن ئەتكەن مەبلەغ ئېقىنى بىردىنلا ئۈزۈلۈپ قالىدىغان بولسا، ئۇنى ھايت ـ ھۇيت دېگۈچە بولغان ئارىلىقتا مۇشكۇل ئەھۋالغا چۈشۈرۈپ قويىدۇ.

4. يادرولۇق رىقابەت كۈچىدىن ئايرىلىپ قېلىش.

«شۇيرىشىڭ» ئىچىملىك چاي بازىرىنى يالغۇز ئۆزى ئىگىلىۋالغان دەقىقىدە، كاڭشىفۇ، ۋاخاخا قاتارلىق بۇ بازارنى ئۇزاقتىن كۆزىتىپ كېلىۋاتقان كارخانىلار تېزلىكتە ئىچىملىك چاي بويىچە بىر قاتار مەھسۇلاتلارنى ئوتتۇرىغا چىقىرىپ «بازارنىڭ بىللە تېتىپ بېقىشى»نى تەلەپ قىلدى. ئوبىيېكتىپ جەھەتتىن ئېيتقاندا، «شۇيرى گۇرۇھى» قىيىنچىلىق ئالدىدا كۆزىنى پارقىرىتىپ قاراپ تۇرماقچى، ئاددىي قەرز ئېلىش يولى بىلەنلا كارخانىسىنى ساقلاپ قالماقچىمۇ ئەمەس ئىدى.



رىقابەتچىسىنىڭ قىسقىغا تاقابىل تۇرۇش ئۇچۇن «شۇيرى گۇرۇھى» 1999 ـ يىلى سودا ـ سانائەت باش ئىدارىسىغىچە ئەرز قىلدى. گەرچە سودا ـ سانائەت ئىدارىسى: «ئىچىملىك چاي» شۇيرىشىڭ ماركىسىنىڭ ئالاھىدە نامى، باشقا ھەرقانداق كارخانىنىڭ ئىشلىتىشىگە بولمايدۇ، دەپ كېسىم قىلغان بولسىمۇ، لېكىن ھەرقانداق پۇرسەتتىن پايدىلىنىشقا ئۇستا بولۇپ كەتكەن رەقىبى پەملچاي ئىچىملىكى، كۆكچاي ئىچىملىكى جەھەتتە ئىش تۇتۇشقا كىرىشتى، بۇنىڭغا قاراپ «شۇيرى گۇرۇھى»نىڭ زۇۋانى تۇتۇلۇپ كەتتى، يەنە كېلىپ پەملچاي ئىچىملىكى بىلەن كۆكچاي ئىچىملىكىنىڭ بەلگىلەنگەن ئورنى تېخىمۇ توغرا بولۇپ، «شۇيرى گۇرۇھى»نىڭ بازاردىكى ئۇلۇشىنى يەنىمۇ ئىلگىرىلەپ يۇتۇۋېلىش سۇرئىتىنى تېزلىتىۋەتتى، شۇنىڭ بىلەن «شۇيرىشىڭ» ئاستا ـ ئاستا يادرولۇق رىقابەت كۇچىنى يوقاتتى.

5. ئىسلاھاتتا مەغلۇپ بولۇش.

شىركەتنىڭ مۇشكۇل ھالىتىنى ئۆزگەرتىش ئۇچۇن، «شۇيرى گۇرۇھى» 2001 ـ يىلىنىڭ كېيىنكى يېرىمىدا كەسكىن ئۆزگىرىش قىلدى. ئالدى بىلەن غايەت زور مەبلەغ چىقىرىپ يۇقىرى قاتلامدىن ئىختىساس ئىگىلىرىنى ئەكىردى، بۇ ئىختىساس ئىگىلىرى «شۇيرىشىڭ گۇرۇھى» غا كىرگەن ۋە مۇھىم ۋەزىپىلەرنى ئۇستىگە ئالغاندىن كېيىن گۇرۇھتىكى يېڭى ـ كونىلار ئوتتۇرىسىدىكى زىددىيەت كۇندىن ـ كۇنگە كۇچىيىپ كەتتى. چەت ئەلدىن قايتىپ كەلگەن «ئەجنەبىي رەھبەر» كۆچۇرۇپ كەلگەن مۇۋەپپەقىيەتلىك ئەندىزە پىشقەدەملەر تەرىپىدىن رەت قىلىندى، پىشقەدەملەرنىڭ تەجرىبە خاراكتېرلىك ھەل قىلغۇچ تەدبىرى يېڭى كەلگەنلەرنىڭ ئالدىدا يوشۇرۇن خادا تاشقا ئۇسۇۋالدى.

[ئىلھام]

ئۇزاق مۇددەتلىك باشقۇرۇش بىلەن قىسقا مۇددەتلىك باشقۇرۇش ئوتتۇرىسىدا تەڭپۇڭلۇقنى ساقلاپ قېلىش ـ باشقۇرۇشنىڭ ماھىيىتى.

ـ جېك ۋېللىس



رېۋار خېلكېي

پۈلنى سۈدەك خەجلەش

[قەھرىمانىنىڭ نامى] رېۋار خېلكېي

[شانلىق دەۋر]

رېۋار خېلكېي گېرمانىيەنىڭ بىر نامرات ئائىلىسىدە تۇغۇلغان. دەسلەپتە ئۇ ئۇششاق تىجارەت بىلەن كۈن كەچۈرگەن. گېرمانىيە ئۈرۈشتا مەغلۇپ بولغاندىن كېيىن غەربىي ۋە شەرقىي گېرمانىيەگە بۆلۈنۈپ كەتكەن، غەربىي گېرمانىيەنىڭ ئىشلەپچىقىرىش، تۇرمۇشىدا پەيدىنپەي ياخشىلىنىش بولغان. خېلكېي پۇرسەتنى چىڭ تۇتۇپ تېلېۋىزىيە ئىستانسىسىنىڭ بىر ئىشچىسى بولۇۋالغان. ئۇ كېيىنچە كىنو، تېلېۋىزورغا مەبلەغ سالغان ھەمدە كۆپلىگەن كىنونىڭ نەشر ھوقۇقىنى ۋە گېرمانىيەدىكى ھەربىر چوڭ تېلېۋىزىيە ئىستانسىسىنى سېتىۋېلىپ، ئاتاقلىق «رېۋار خېلكېي ئىمپېرىيەسى»نى قۇرغان.

[مەغلۇپ بولۇش]

كىنو فىلىم پادىشاھىغا ئايلانغاندىن كېيىن خېلكېيدا شۇ چاغدىكى كىنوچىلىق كەسپىنى تىزگىنلەش ئىشتىياقى تۇغۇلغان، شۇنىڭ بىلەن ئۇ كىنو فىلىملىرىنىڭ نەشر قىلىش ھوقۇقىنى تەلۈبلەرچە سېتىۋالغان، كېيىن بېرىپ ئۇنىڭ قولىدىكى فىلىم 3000غا يەتكەن. بەلكىم بالدۇرقى ۋاقىتلاردىكى كىنو فىلىمغا مەبلەغ سېلىپ نۇرغۇن پۇل تاپقان بولسا كېرەك، بۇ ھال ئۇنىڭدا بىر ئەجەللىك ئاجىزلىق ــ ئەزەلدىن پىلانلىماي پۇل خەجلەيدىغان ئاجىزلىق پەيدا قىلىپ قويغان. ئاخىر بېرىپ، ئۇنىڭ قولىدىكى سۈپىتى بىردەك بولمىغان فىلىملار بىردەك تاماشىبىنلارنىڭ نەزىرىدىن چۈشۈپ قالغاندا، ئۇنىڭ «رېۋار خېلكېي ئىمپېرىيەسى» مەبلەغ زەنجىرىدە ئېغىر دەرىجىدە ئۇزۇلۇش كېلىپچىقىپ، بىر كۈنى بولمىسا بىر كۈنى گۈمران بولۇش مۇمكىنچىلىكى تۇغۇلغان.



[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

پۇلغۇ خەجلەندى، لېكىن پايدا كەلمىدى، بۇ خېلكېي ئۇچۇن ئەجەللىك جاراھەت ئىدى. «پۇل ئۆتنە ئېلىش تەس، خەجلىمەك تېخىمۇ تەس» دېگەن گەپ بار، شىركەت پۇلنى تازا جايىغا خەجلىشى كېرەك. بۇ شىركەتنى باشقۇرغۇچىلاردىن مەبلەغنى ئىشلىتىش ۋاقتىدا، ھەردائىم ھەر خىل مەبلەغنىڭ خاراكتېرى، تۇزۇلمىسى ۋە ئىشلىتىلىش ئېھتىياجىغا ئاساسەن، مۇۋاپىق تەقسىم قىلىپ، ئۇنى راۋان ئوبوروت بولدۇرغان، خېيىم ـ خەتەرلەردىن ساقلىنىپ پايدا ئېلىش مەقسىتىگە يېتىدىغان قىلىشقا دىققەت قىلىشنى تەلەپ قىلىدۇ.

مەبلەغنىڭ ئىشلىتىلىشى شىركەتنىڭ ھايات ـ ماماتىغا مۇناسىۋەتلىك تولىمۇ مۇھىم مەسىلە. مەسىلەن: شىركەت تۇرگە مەبلەغ سېلىش ۋاقتىدا، توپلانغان مەبلەغدىن چىقىم قىلىشتا چوقۇم شىركەتنىڭ مەبلەغ باشقۇرۇش تۇزۇمىگە قاتتىق ئەمەل قىلىپ، تەكشۈرۈپ تەستىقلاش رەسمىيىتىنى ئۆتەش كېرەك. يىغىلغان مەبلەغدىن ھەر قېتىم چىقىم قىلىدىغان چاغدا، شىركەتنىڭ ئالاقىدار تارماقلىرى مەبلەغنى ئىشلىتىش پىلانىنى ئوتتۇرىغا قويۇشى، ئاساسلىق باشقۇرغۇچى دىرېكتور ئىمزا قويغاندىن كېيىن شىركەتنىڭ مالىيە تارمىقىنىڭ تەكشۈرۈشىگە يوللىشى، باش مالىيە نازارەتچىسى ۋە باش مۇدىر تەستىقلاپ ئىمزا قويغاندىن كېيىن ئاندىن پۇل بېرىش رەسمىيىتىنى ئۆتىشى لازىم.

ئوتتۇرا، كىچىك تېپتىكى شىركەتنىڭ چوڭ شىركەتتىن ئىنتايىن مۇھىم پەرقى مالىيە تۇزۇمىنىڭ قېلىپلاشقان ـ قېلىپلاشمىغانلىقىدا. ئېپتىدائىي جۇغلاش دەۋرىدىكى شىركەتلەردە كۆپ ھاللاردا «بىر ئادەمنىڭلا گېپى گەپ» بولىدىغان تەشكىلىي شەكىل گەۋدىلىنەتتى، باشقۇرغۇچىلار تولا چاغلاردا ئومۇم بىلەن خۇسۇسىينى ئايرىمايتتى. شىركەت باشقۇرۇش دەرىجىسىنى ئۆستۈرۈش مەسىلىسىگە يۈزلەنگەن چېغىدا، سۆزسىز مۇلۇك بىلەن ھوقۇقنى ئايرىۋېتىدۇ، قانداق قىلىپ باشقا پايچىكلارنىڭ مەنپەئىتىنى قوغداش ـــ دەرىجىنى ئۆستۈرۈش مەقسىتىنى ياخشى ئىشقا ئاشۇرۇشقا بولۇش ـ بولماسلىقنى



بەلگىلەيدۇ. قېلىپلىشىشى ئېنىق (كارخانىنىڭ پايچىكلىرى كۆزدە تۇتۇلىدۇ) بولغان مالىيە تۈزۈمىنى ئورنىتىش، قاتتىق مەبلەغ ئىشلىتىش تەرتىپىنى تۈزۈپ چىقىش شىركەتنىڭ باشقۇرۇش دەرىجىسىنى ئۆستۈرۈش ئىرادىسىنى گەۋدىلەندۈرىدۇ.

[ئىلھام]

پۇل تېپىش ئۇنداق ئاسان ئىش ئەمەس، ئەمما پۇلنى خەجلىۋېتىشتىنمۇ ئاسان ئىش يوق.

ـ لى ئايكوكا

بىز بالىلىرىمىزغا پۇلۇڭلارنى يىغىڭلار، ئويلانمايلا قالايمىقان خەجلىمەڭلار دەپ تەربىيە بەرسەك بولىدۇ. لېكىن بۇ ئاكتىپ ئۇسۇل ئەمەس، بۇنىڭ بىلەن بالىلارنى بىخەتەر، پايدىلىق پۇل خەجلەش ئۇسۇلىنى ئۆگىنىۋېلىشقا يېتەكلىگىلى بولمايدۇ. بالىلارنى قانداق مەبلەغ سېلىش ۋە خەجلەشكە ئۆگىتىش تېجەشلىك بولۇڭلار دەپ تەربىيە بەرگەندىن كۆپ ياخشى.

ـ ھېنرى فورد

سالىھ كامىل
نەق پۇلنىڭ ئېقىپ كېتىش مەسلىسى ناھايىتى ئېغىر

[قەھرىمانىنىڭ نامى] سالىھ كامىل

[شانلىق دەۋر]

سالىھ كامىل بالا چېغىدىلا ئادەتتىن تاشقىرى سودىگەرلىك تالانتىنى كۆرسىتىدۇ ــ ناھايىتى بۇرۇنلا ئاغىنىلىرى ئوتتۇرىسىدا ئۇششاق سودا ئىشىنى قانات يايدۇرىدۇ. مەكتەپ پۈتكۈزگەندىن كېيىن سالىھ كامىل MBA ئىلمىي ئۇنۋانىغا ئېرىشىدۇ. 20 ـ ئەسىرنىڭ 70 ـ يىللىرى كامىل «دىل ئىنفكۇ» شىركىتىنى قۇرۇپ، ھۆددىگەرلىك سودىسى بىلەن شۇغۇللىنىدۇ.

[مەغلۇپ بولۇش]

كامىل تېزرەك مۇۋەپپەقىيەت قازانسام بولاتتى دەپ، ئوقەت تېپىش



ئۇچۇن بىر شىركەت بىلەن ھۆددىگەرلىك توختامى تۈزدى، لېكىن توختامدا قۇرۇلۇش تولۇق پۈتكەن ۋاقىتتىلا كامىلغا پۈتۈن قۇرۇلۇش پۇلى بېرىلىدۇ دەپ بەلگىلەنگەن ئىدى. كامىل ئۆز شىركىتىنىڭ ئوبرازىنى تىكلەپ، بازار تېپىش ئۇچۇن ماقۇل بولغان ئىدى. لېكىن ئىش باشلاپ ئىشنىڭ ئۇچتىن ئىككىسىگە كەلگەندە بىردىنلا نەق پۇلى قالمىغانلىقىنى بىلىپ قالدى. ئەگەر ئىش توختىتىپ قويۇلسا، ئىشنى كېچىكتۈرگەنلىك تۆلىمى تۆلەيتتى، داۋاملاشتۇراي دېسە شۇنچە پۇلنى نەدىن تاپقۇلۇق؟ كامىل يۇرىكى كۆيگەندەك بولدى - يۇ، ئامالسىز ئىشنى توختىتىشقا مەجبۇر بولدى.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

كامىلنىڭ مەسلىسى بىناكارلىق ساھەسىدىلا ئەمەس، ھەرقايسى كەسىپلەردىمۇ مەۋجۇت. شىركەتلەرنىڭ تەرەققىيات ۋە مۇۋەپپەقىيەتكە قاراپ مېڭىش يولىدا مالىيە مەسلىسىگە يولۇقمىشىدىن خالىي بولغىلى بولمايدۇ، بىرمۇنچە مەسىلە تىجارەت پائالىيىتىنىڭ ۋاقتىنچە ئوڭۇشسىزلىقتا ئۇچرىغانلىقىنى، كۆڭۈل قويۇپ باشقۇرىدىغانلا بولسا تېزلا يېڭىپ كەتكىلى بولىدىغانلىقىنى ئەكس ئەتتۈرۈپ بېرىدۇ. لېكىن ئالامەت ۋەھىمىلىك بىر مەسىلە بار، ئۇ بولسىمۇ نەق پۇلنىڭ يۇرۇشۇپ تۇرۇش مەسلىسىدۇر.

بىرەر ئەجىر بىلەن مەڭگۇ ئەمىن تاپىدىغان لايىھەگىغۇ ھەممىدىن بەك رازى بولىدىغان گەپ، لېكىن ئەگەر نەق پۇلنىڭ يۇرۇشۇپ تۇرۇش مەسلىسىنى قىسقا مۇددەتلىك ھەل قىلىش تەدبىرى تېپىلسىمۇ مەسىلىنىڭ مەڭگۈلۈك ھەل بولۇشى ئۇچۇن زۆرۈر ۋاقىتنى قولغا كەلتۈرگىلى بولاتتى ئەمەسمۇ؟

[ئىلھام]

تەرەققىي قىلغاندا سالماق بولۇشنى ئۇنتۇما، سالماق بولغىنىڭدا تەرەققىياتنى ئۇنتۇما.

ـ لى جياچېڭ



شىركەتنىڭ پىيىنى كونترول قىلىش هوقۇقىغا ئېرىشكەن. 1986 - يىلى مىگاۋەن كىنو - فىلىم شىركەتنىى ئامېرىكىلىق يەنە بىر كاتتا باي تىدى تۇرنېرغا ئۆتۈنۈپ سېتىپ بەرگەن. كېيىن بېرىپ تۇرنېر مالىيە كىرىزىسىغا ئۇچراپ كەتكەچكە كوكرىئان پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ كۆپ قىسىم پاي هوقۇقىنى قايتۇرۇۋالغان. كېيىن بېرىپ مىگاۋەن يەنە ئىتالىيەلىك پۇل مۇئامىلىچى پاررېتتىڭ قولىغا ئۆتكەن.

كوكرىئان 1990 - يىلى خىسلېرنىڭ پىيىنى سېتىۋالغان هەم ئەڭ چوڭ پايچىك بولۇپ قالغان.

[مەغلۇپ بولۇش]

ئەڭ چوڭ پايچىكلىقمۇ كوكرىئاننىڭ نەپسىنى قاندۇرالمىغان. 1995 - يىلى 4 - ئايدا، سەل «ئاچچىقى كېلىپ تۇرغان» كوكرىئان خىسلېرغا 22مىليارد 800 مىليون ئامېرىكا دوللىرىغا سېتىۋېلىش نىيىتىنى بىلدۈرگەن. بۇ قېتىم كوكرىئاننىڭ قاتارىدا يەنى لى ئايكوكامۇ بار ئىدى، 20 - ئەسىرنىڭ 80 - يىللىرىدا ئۇ قىيىنچىلىقتا قالغان خىسلېرنى قۇتقۇزۇپ قالغانىدى.

خىسلېر 1996 - يىلى 2 - ئايدا كوكرىئاننىڭ بىر مەسلىھەتچىسىنى مۇدىرىيەتكە قوشۇلۇشقا ماقۇل بولغاندىن كېيىن كوكرىئان ئۆزىنىڭ سېتىۋېلىشىدىن ۋاز كەچكەن. ئۇ داۋاملىق خىسلېرنىڭ پىيىغا ئىگە بولغان هەم 1998 - يىلى خىسلېر بىلەن دايملېر - بىنسنىڭ سودىسىنى ئاكتىپ ئىلگىرى سۈرگەن. ئەڭ ئاخىرىدا، دايملېر - بىنس 37 مىليارد ئامېرىكا دوللىرىلىق باها بىلەن خىسلېرنى سېتىۋالغاندا كوكرىئان ئوتتۇرىدىن 1 مىليارد ئامېرىكا دوللىرىلىق پايدا ئالغان. پايدىغا ئېرىشكەن كوكرىئان بۇ سودىنى يۇقىرى دەرىجىدە ماختىغان هەم خىسلېرنىڭ پىيىغا داۋاملىق ئىگە بولۇشنى قارار قىلغان.

لېكىن، ئۇزۇن ئۆتمەيلا، كوكرىئان يەنە دايملېر - بىنسنىڭ يۇقىرى قاتلىمىدىكىلەر بىلەن تىل ئۇرۇشى قىلىپ، دايملېر - بىنس شىركەتنىى مېنى خاتا يولغا باشلىدى، بۇ بىرلىشىپ قىلغان سودىنى «باراۋەرلىك ئاساسىدىكى بىرلەشتۇرۇش» دەپ تەسۋىرلەپ، باهانى



ئۆرلىتىپ سېتىۋېلىپ مەبلەغ سالغۇچىلارنى ئالدىدى دەپ ئەيىبلىدى.

كوكرىئان ھەتتا 2000 - يىلى دايملېر - بىنس ۋە خرىسلېرنى سوتقا ئەرز قىلىپ، 9 مىليارد تۆلەم بېرىشنى تەلەپ قىلدى، ئارقىدىن ئۇ بارلىق خرىسلېر پېيىنى ئېلىشىغا سېتىپ، بىر غېرىچ بولۇپ قالدى. 2005 - يىلى 4 - ئايدا ئۇنىڭ ئەرزى رەت قىلىندى. خرىسلېر بىلەن دايملېر - بىنسنىڭ بىرلەشتۈرۈلۈشىنى ئامېرىكىنىڭ سودا ساھەسىدىكىلەر چاقچاق قىلىپ «ئەڭ ياماق نىكاھ» دەپ ئاتاشتى، لېكىن بۇ چاغدا ھەللال كوكرىئان پۇشايمان ئىچىدە ئۆلگەن ئىدى.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

خرىسلېر بىلەن دايملېر - بىنسنىڭ سودىسىغا تۈرتكە بولۇش كوكرىئاننىڭ ئەڭ چوڭ سەۋەنلىكى، ئۇ ۋەقە سادىر بولغاندىن كېيىن ئەھۋالنىڭ دەسلەپتە پىلانلانغىنى بىلەن ئوخشاش چىقمىغانلىقىنى بىلگەن چېغىدا، ئاش دەم يەپ بولغان ئىدى، شۇ سەۋەبتىن ئۇنىڭ تارتقان زىيىنىمۇ ئاز بولمىدى. ئۇ جاۋابكارلىقنى باشقىلارنىڭ خاتا يولغا باشلىغانلىقىغا دۆڭگەپ قويدى، لېكىن، روشەنكى، ئۇنىڭ ئۆزى دەسلەپتە بۇ ئىككى چوڭ ئاپتوموبىل شىركىتىنىڭ بىرلەشتۈرۈلۈش ئىستىقبالىنى خاتا مۆلچەرلەپ قويغان.

خۇسۇسىي شىركەتنىڭ ئىگىلىك ياراتقۇچىلىرى بىرەر تۈرنىڭ ئىستىقبالىنىڭ ياخشى بولىدىغانلىقىغا باھا بېرىش ۋاقتىدا، نۇرغۇن تەييارلىقلارنى كۆرۈشى كېرەك:

1. تۈرنىڭ بازار ئورنى ئۇستىدە ئويلىنىش.

بەزى تەجرىبىسىز شىركەتلەر پۈتۈنلەي يېڭى تۈرگە، ھېچقاچان بازاردا كۆرۈلۈپ باقمىغان تۈرگە ئامراق. ئەملىيەتتە بۇ ياخشى ئۇسۇل ئەمەس. ئەڭ ياخشى بازار بىخ سۈرۈپ چىقىش دەۋرىنى ئۆتكۈزۈپ بولغان بازاردۇر، شۇنداق بولغاندا بىر قەدەر پۇختا بولغان بولىدۇ. پىشقان تۈرمۇ ياخشى تۈر ئەمەس، قارىغۇلارچە كىرىشىش دېگەن پىشقان تۈر ئىچىدە «تويلۇققا قوشۇپ بېرىلگەن مال» غا باراۋەر، خېيىم - خەتەرگە قارىمايدىغان كېلىشمە باھا بولمىسا خەتەرلىك بولغان « باھانى ئۆرلىتىش» مۇ بولمايدۇ.



2. بازاردىكى مەھسۇلاتلارنىڭ سېلىشتۇرۇلۇشى.

ئەگەر تۇر باھا جەھەتتە ئىنتايىن روشەن ئۇستۇنلۇككە ئىگە بولسا، سۈپەت جەھەتتىمۇ ئانچە بەك ناچار بولمىسا، بۇ ناھايىتى زور مۇۋەپپەقىيەت پۇرسىتى بارلىقىنى بىلدۇرىدۇ.

3. ئالاھىدە ئېھتىياج.

بىر مەھسۇلات ھېچقاچان بازارغا چىقىپ باقمىغان مەھسۇلات بولۇپ قالغان ۋاقتىدا، ئۇنىڭ بازاردىكى مەلۇم كىشىلەرنىڭ ئالاھىدە ئېھتىياجىنى قاندۇرالايدىغانلىقىغا قاراش كېرەك، بۇ تار دائىرىدىكى ئاممىباب مەھسۇلات بازىرى دېيىلىدۇ. تار دائىرىدىكى ئاممىباب مەھسۇلات بازىرى شىركەتنىڭ ئالتۇن كانى بولۇپ، ئەگەر باش دىرېكتور بۇ بازارنى تاپالىسا، ئۇنىڭ مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشىش پۇرسىتى ئىنتايىن يۇقىرى بولىدۇ.

4. تۇرنىڭ كونترولچانلىقى.

بۇ تۇرگە ھۆكۈم قىلىشتىكى ئىنتايىن مۇھىم تەرەپ، كونترولچانلىق ئىككى تەرەپنى ئۆز ئىچىگە ئالىدۇ، بىرى، قاتتىق بايلىق، بىرى، يۇمشاق بايلىق. قاتتىق بايلىق دېگىنىمىز ئىشلەپچىقىرىش ئۇچۇن زۆرۈر بولغان خام ئەشيادۇر، ئەگەر شىركەت كونترول قىلالايدىغان تۇر بولسا، بۇ ئىنتايىن ياخشى بولغان بىر تۇر بولىدۇ. يۇمشاق بايلىق دېگىنىمىز سۈنئىي يول بىلەن كونترول قىلىنىدىغان بازاردۇر، ئەگەر بۇ بازار ئوبدان قاملاشتۇرۇلىدىغان بولسا، ئۇنىڭدىمۇ ئىنتايىن زور مۇۋەپپەقىيەت قازانغىلى بولىدۇ.

5. بازار قۇرۇلمىسى.

بۇ، مەۋجۇت ۋە ئوتتۇرىغا چىقمىغان بازارنىڭ كۆلىمى، تىجارەتچىلەرنىڭ سانى، سېتىش كۆلىمى، رىقابەت دەرىجىسى، سېتىۋالغۇچىلارنىڭ سانى، سېتىۋالغۇچىلارنىڭ قىزىقىشى، سېتىۋالغۇچىلارنىڭ باھا ئۆزگىرىشىگە نىسبەتەن سېزىمچانلىق دەرىجىسى، مەھسۇلاتنىڭ تەنەرخ ئاممىلى، تارقىتىپ سېتىش يولى قاتارلىقلارنى ئۆز ئىچىگە ئالىدۇ.

6. ئەھمىيەت بېرىلىدىغىنى تۇرنىڭ يېتىلىشچانلىقى.

ئومۇمەن، بازاردا سودا پۇرسىتى كەلگەنلىكىنى كۆرسىتىدىغان بىر



ئەڭ مۇھىم ئالامەت ــ بازار ئېچىلغان، لېكىن ھازىرقى تەمەن ئەتكۈچى سودىگەرلەر بازار ئېھتىياجىنى قاندۇرالمايۋاتقانلىقىدۇر، بۇ چاغدا شىركەت كىرىپ كەتسە، مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنىڭ ئىشەنچى ئەڭ زور بولىدۇ.

بەزى ئىگىلىك يارىتىۋچىلار خېلى يۇقىرى قىزغىنلىق ۋە ھەرىكەتتە بولغانلىقتىن كۆپ ھاللاردا ئىگىلىك يارىتىشنىڭ ئىستىقبالى ۋە كېلەچىكى توغرىسىدا تولىمۇ ياخشى تەسەۋۋۇردا بولۇپ، ئالدىراپ - تېنەپلا ئاتلىنىدۇ، بۇنداق بولغاندا مەغلۇپ بولۇش مۇمكىنچىلىكىمۇ ناھايىتى زور بولىدۇ، قائىدە بويىچە ئېيتقاندا، سودا قىلىپ پىشىپ كەتكەن كىرىك كوكرىئان بۇ ھەقىقەتنى چوڭقۇر چۈشىنىشى كېرەك ئىدى، لېكىن سودا جەھەتتىكى پايدىخورلۇق ئۇنى ياشلار كۆپرەك ئۆتكۈزۈپ قويىدىغان خاتالىققا گىرىپتار قىلىپ قويدى. بۇنداق خاتالىقنىڭ سادىر بولۇشى تۇر يولغا قويۇلغاندىن كېيىنكى ئۇنۇمگە بىۋاسىتە تەسىر يەتكۈزۈپ، كوكرىئاننى خىرىسلىرنىڭ پېيىنى سېتىۋېتىشكە مەجبۇر قىلىپ قويدى.

[ئىلھام]

قوشۇۋېتىشنىڭ مۇۋەپپەقىيەتلىك بولغان - بولمىغانلىقىغا پاي باھاسىنىڭ قىسقا مۇددەت ئىچىدىكى ئۆزگىرىشىگە قاراپ باھا بەرگىلى بولمايدۇ.

ـ كاھلىي فيورېنا

ۋېرنال ئوتتو
ئازراق ھەرىكەت قىلىۋالمايلا يۇگۇرۇش

[قەھرىمانىنىڭ نامى] ۋېرنال ئوتتو

[شانلىق دەۋر]

20 - ئەسىرنىڭ 50 - يىللىرىدا، ۋېرنال ئوتتو پوچتا ئارقىلىق بىر ئۆرنەك سېتىۋېلىشتىن ئىلھام ئېلىپ، ھامبۇرگ ئىقتىسادىۋە قاتناش ئىدارىسىغا بېرىپ، تىجارەت دائىرىسى «پوچتا ئارقىلىق



بولغاندا، ئاندىن ئىشلەيدىغان ئادەمنى كۆپەيتىش كېرەك. ئەلۋەتتە، ئەگەر تاللىغىنىڭىز كۆلىمى كەڭ بولغان زىچ خاراكتېرلىك كەسىپ بولسا، مۇمكىنقەدەر ئادەم كۆچىدىن ئوبدان پايدىلىنىش كېرەك.

6. خۇسۇسىي مەبلەغ سالغۇچىلارنىڭ ھەممىدىن بەك ئېھتىياتچىلىپ شۇغۇللىنىدىغىنى ئانچە بەك «ئاقمايدىغان» كەسىپ، ئۇنىڭ ئۈستىگە ئومۇميۈزلۈك. ھەممىدىن كۆزى ئۆتكۈر، ھەممىدىن بەك كۆڭۈلدىكىدەك بولغىنى ھەرقايسى قاتلامدىكىلەرنىڭ ھەممىسى ئېھتىياجلىق بولغان كۇندىلىك تۇرمۇش بۇيۇملىرى كەسپىدۇر، شۇنداق بولغاندا مەبلەغنى تېز قايتۇرۇپ كەلگىلى بولىدۇ.

مەيلى تىجارەتتە بولسۇن ياكى باشقۇرۇشتا بولسۇن، بۇنى قايتا نۇسخىلاشقا ۋە يۆتكەشكە بولىدۇ، مۇتلەق ئۈستۈنلۈككىمۇ ئىگە ئەمەس، لېكىن تەئەللۇقاتنى نۇسخىلاشقا ۋە كۆچۈرۈشكە بولمايدۇ. شىركەت ئۇچۇن ئەڭ زور بەخت تەئەللۇقاتنى توغرا تاللاش!

[ئىلھام]

مەن ئۆزۈم تاللىغان ئىش ئۈستىدە قاتتىق ئويلانغانمەن. مەن ئويلاپ چىققان 50 خىل كەسىپ ئىچىدە كۆپ قېتىم تاسقاش ئارقىلىق 50 يىل ئىچىدە تېخىچە ئۆزۈملا ئىگىلەپ كېلىۋاتقان يۇمشاق دېتال بانكا كەسپىدۇر.

– سۇن جىڭيى

مىچىل بېيرنې

ئاشكارا ھۇجۇمدىن پەخەس بولۇش ئاسان، يوشۇرۇن ھۇجۇمدىن ساقلىنىش تەس

[قەھرىمانىنىڭ نامى] مىچىل بېيرنې

[شانلىق دەۋر]

مىچىل بېيرنېنىڭ 1997 ـ يىلى قۇرغان ئۇچۇر تېخنىكىسى تور چەكلىك شىركىتى مەخسۇس ئېلېكترون سودىگەرلىرىگە مۇلازىمەت قىلىدىغان ۋە تەلىم ـ تەربىيە بىلەن شۇغۇللىنىدىغان كارخانا بولۇپ،



شىركەتنىڭ قۇرۇلغاندىن بۇيانقى پايدىسى ئىزچىل بىر قەدەر ياخشى بولۇپ كەلگەن. ئۇچ يىللىق تەرەققىيات ئارقىلىق شىركەت يالىلغان ئادەم 50 كە يەتكەن، كىرىمى ئېشىپ ئۇچ مىليون ئامېرىكا دوللىرىغا يەتكەن، شىركەتنىڭ مۇۋەپپەقىيەتلىك تەرەققىياتى ئۇنى تەرەققىياتى ھەممىدىن تېز دەپ ئېتىراپ قىلىنغان 50 شىركەتنىڭ بىرىگە ئايلاندۇرغان.

[مەغلۇپ بولۇش]

شىركەت تور ئىگىلىكى تېز تەرەققي قىلغان مەزگىلدە يامان ئەمەس پايدا ئېلىپ كەلگەن، ئارقىدىن مېچىل بېيرنې شىركەتنىڭ ئېلېكترون سودىگەرلىرىگە مۇلازىمەت قىلىشتىن يۈمشاق دېتال تەرەققي قىلدۇرۇش ساھەسىدىكى كۈچلۈك رىقابەتچى بولۇپ قېلىشنى ئۈمىد قىلىپ 4 مىليون ئامېرىكا دوللىرىدىن كۆپرەك مەبلەغ يۇرۇشتۇردى. لېكىن، بېيرنې خېيىم - خەتەرگە قارىماي مەبلەغ سېلىش ۋاقتىدا بۇ ئويۇننىڭ قائىدىسىنى بىلمەيتتى، بولۇپمۇ شىركەتنى بارلىققا كەلتۈرگۈچى كىشى بىلەن خېيىم - خەتەرگە قارىماي مەبلەغ سالغۇچى ئوتتۇرىسىدىكى ئوخشاش بولمىغان نىشاننىڭ شىركەتنى ۋەيران قىلىۋېتىشى مۇمكىنلىكىنى تونۇپ يەتمىگەنىدى. ناھايىتى تېزلا بېيرنې شىركەتتىن سىقىپ چىقىرىلدى، شىركەتنىڭ سودىسى توختىدى، مەبلىغى قۇرۇپ، تېزلا ۋەيران بولغانلىقى جاكارلاندى.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

مېچىل بېيرنېنىڭ شىركەتتىن قۇرۇق قالغانلىق ئازابى ئۇنىڭغا نۇرغۇن ساۋاقلارنى تونۇتتى.

بىرىنچىدىن، ئەگەر شىركەتنى بارلىققا كەلتۈرگۈچى خېيىم - خەتەرگە قارىماي مەبلەغ سالغۇچى شىركەت بىلەن بولغان مۇنىسىۋەت توقۇنۇشىنى ئېنىق بىلمەي تۇرۇپ قارىغۇلارچە خېيىم - خەتەرگە قارىماي مەبلەغ سېلىشقا تايىنىپ يۇرۇشتۇرمەكچى بولسا، شىركەتكە ئەجەللىك زەربە ئېلىپ كېلىدۇ.

ئىككىنچىدىن، مەيلى قانداق ۋاقىتتا بولمىسۇن سىز سىرتتىن كېلىدىغان مەبلەغدىن پايدىلانماقچى بولسىڭىز، شىركەتنىڭ ئىگىلىك



يارىتىش داۋامىدا جۇغلىغان كارخانىنى مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشتۈرۈش مەدەنىيىتىنى ئۆزگەرتىۋېتىشىڭىز مۇمكىن. ئەگەر سىز بۇنىڭ ئالدىنى ئالمايدىغان بولسىڭىز، پايدىلانغان پۇلىڭىز قانچە كۆپ بولسا، تۆلەيدىغان بەدەلمۇ شۇنچە چوڭ بولىدۇ. مەبلەغ يۈرۈشتۈرۈشنىڭ ئۆزى مەسىلىنى ھەل قىلالمايدۇ، مەسىلىنى ھەقىقىي ھەل قىلىدىغىنى شىركەتنىڭ سودىسى، تېخنىمۇ كۆپ خېرىدار توپلىشى. سىز خېيىم - خەتەرگە قارىمايلا، مەبلەغ سالغۇچىنىڭ مەبلىغىدىن پايدىلىنىشقا موھتاج بولۇپ قالغان ۋاقتىڭىزدا خەقتىن مەسلىھەت سوراپ، بىر قېتىمدا تولۇق مەبلەغ قوبۇل قىلىپ، شىركەت ئاۋارىچىلىككە يولۇققاندا تەرەپ - تەرەپكە قاتراپ مەبلەغ توپلايمەن دېيىشتىن ساقلىنىشىڭىز كېرەك.

ئۇچىنچىدىن، باشقۇرۇشتا، مەبلەغ سالغۇچىغا ئۇلار ئىگە بولىدىغان پايدىنىڭ ناھايىتى ياخشى بولىدىغانلىقىنى، ئەگەر بىزنىڭ ئۇنۇمىمىز كۆزلىگەن نىشانغا يەتمىسە، ئۇلار شىركەتنىڭ پىلانىغا ئارىلىشىدىغانلىقىنى، ئۇلارنىڭ سىزنىڭ ئورنىڭىزغا چىقماقچى بولىدىغانلىقىنى، شۇنداق قىلىش ئارقىلىق ئۈمىد قىلغان نەتىجىگە ئېرىشەلەيدىغانلىقىنى ئۇقتۇرۇپ قويۇش كېرەك.

ئەگەر سىز مەبلەغ يۈرۈشتۈرمەكچى بولسىڭىز، ئالدىن ئىشلىنىدىغان خىزمەتلەرنى چوقۇم ياخشى ئىشلىشىڭىز كېرەك، مەبلەغ سالغۇچىلار بىلەن ئالاقە قىلىشتىن ئاۋۋال چوقۇم بىرقانچە كارخانىچى بىلەن پىكىر ئالماشتۇرۇپ، ئۇلارنىڭ تەجرىبە - ساۋاقلىرىنى ئاڭلاپ بېقىشىڭىز كېرەك.

[ئىلھام]

مەبلەغ سېلىپ پايدا ئېلىشنىڭ يۇقىرى باسقۇچىغا يەتكەنلىكىنى ھېس قىلىش ئۈچۈن ئوخشاش خىلدىكى نۇرغۇن شىركەتلەرنىڭ ئۈچۈرىنى ئىگىلەيمەن، ئۇلارنىڭ قانچىلىك تەرەققىياتلارغا ئېرىشىشىنى ۋە قانداق قىيىنچىلىقلارغا ئۇچرىشىنى بىلىشىم كېرەك. شۇڭا مەن پايدا ئالالايمەن، ئەلۋەتتە يەنە چېۋەرلىكىمۇ بولۇشى كېرەك.

- بىل گايتس



دېننىس ۋاشىنگتون
خەق تاشلىۋەتكەن نەرسىنى سەن ئالامسەن؟

[قەھرىمانىنىڭ نامى] دېننىس ۋاشىنگتون

[شانلىق دەۋر]

دېننىس ۋاشىنگتون ئىلگىرى بىناكارلىق ئىشى بىلەن شۇغۇللىناتتى. ئۇ 1963 ـ يىلى ئۆزىنىڭ شىركىتىنى قۇرغان. ئۇزاققا بارمايلا ئۇ يەنە كان ئېچىش كەسپىگە ئۆتۈپ، خەق تاشلىۋەتكەن بىر مىس كانىنى سېتىۋالغان، قاتتىق ئىرادىگە كەلگەن ئۇ بۇ مىس كانىنى «ئالتۇن ئۆڭي»گە ئايلاندۇرماقچى بولغان.

[مەغلۇپ بولۇش]

لېكىن بۇ مىس كانى دېننىس ۋاشىنگتوننى تۆت يىل ۋاقىت ئىچىدە پۈتۈن زېھنىي قۇۋۋىتىدىن كەتكۈزگەن بولسىمۇ، ھېچنېمە بەرمىگەن، دېننىس كۈنبويى قاپىقى ئېچىلماي بۇ كاننى ئاچمىسام بوپتىكەن دەپ پۈشايمان قىلىپ يۈرگەن.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

تىجارەت قىلىدىغانلار ئۈچۈن ئۈچۈر كەم بولسا بولمايدۇ، ئۈچۈرغا تايىنىپ باي بولغان سودىگەرلا ئەڭ ئەقىللىق. لېكىن دېننىس ۋاشىنگتون ئۇ كاننىڭ كېرەكسىز دەپ تاشلىۋېتىلگەن بىر مىس كانى ئىكەنلىكىنى بىلگەن يەردە بۇ ئۈچۈر ئۆز ئىچىگە ئالغان مەنىنى چۈشىنىشى كېرەك ئىدى، يەنى بۇ مىس كانى نېمە ئۈچۈن تاشلىۋېتىلگەنلىكىنى بىلىشى كېرەك ئىدى، بۈنىڭدىكى ناھايىتى ئېنىق بىر ئوبيېكتىپ سەۋەب ـ ئۇستۈنكى قاتلامدىكى ئاسان قازغىلى بولىدىغان رۇدىلارنىڭ قېزىپ تۈگىتىلگەنلىكى ئىدى.

يەھۇدىي سودىگەرلەر قىممەتلىك ئۈچۈرغا، ياخشى مەسلىھەتكە ئېرىشىش بىلەنلا ئىش تۈگىمەيدۇ، يەنە ئۇنى ھەقىقىي يولغا قويۇشقا بولغۇدەك تەجرىبە ـ تەدبىر بولۇشى كېرەك. ئەنە شۇ چاغدىلا ئارزۇنى رېئاللىققا ئايلاندۇرغىلى بولىدۇ، ئۈچۈرنى پۈلغا ئايلاندۇرغىلى بولىدۇ،



ئۇنداق بولمايدىكەن، ھەممىسى قۇرۇق خىيال دەپ قارايدۇ.

تىجارەتچىلەر پۇرسەتنى چىڭ تۇتۇش ئۈچۈن بازار ئۇچۇرىغا ئىگە بولۇپ، تىجارەت ئىستراتېگىيەسىنى بەلگىلەيدۇ. پۇرسەت دېگەنلىك بىرەر ۋاقىت، بىرەر جايدا مەلۇم ئالاھىدە شارائىت تۇغۇلۇپ قالغانغا قارىتىلغان، ئۇ مەلۇم تاسادىپىيلىققا ئىگە بولۇپ، كۆپ ھاللاردا غەل ـ پال كۆرۈنۈپ قويۇپ يوقاپ كېتىدۇ. چېۋەر ئادەم پۇرسەتنى شاپىدە تۇتىدۇ ـ دە، ئۇنى ئەڭ تېز سۈرئەت بىلەن تەرەققىي قىلدۇرىدۇ، ئۇنىڭدىن پايدىلىنىدۇ. ھەقىقەتەن بىر چامدام چاقچاقلىق قىلساڭ زامان كەڭرىپ كېتىدۇ، بىر قەدەم ئارقىدا قېپقالغان بولساڭ، ئۇتتۇرۇۋۇتكىنىڭ شۇ.

ئۇچۇرغا تايىنىپ باي بولۇش ـ بىرەر ئىشقا تۇتۇش قىلىپ ئوقەت قىلىشتا كەم بولسا بولمايدىغان ئەڭگۈشتەر، ئۇچۇر بولمىسا، تىجارەتچى قارىغۇ بولۇپ قالغاندەك، تۆت كوچا ئاغزىغا كېلىپ قالغاندا قانداق ئاياغ بېسىشنى بىلمەي قالىدۇ.

[ئىلھام]

ھەممىدىن بەك تەھلىل قىلىش زۆرۈر بولغىنى ـ ۋاقىت.

ـ كاھلىي فيوربىنا

كارخانىنى باشقۇرغان چاغدىكى ھۆكۈمىنىڭ پۈتۈنلەي تۇغرا بولۇپ كېتىشى مۇمكىن ئەمەس، توغرىلىق نىسبىتى ئەڭ مۇھىم.

ـ گۈننىي يىيەن

كامپورا سىنگىر

خەقنىڭ كۆڭلىنى ئۇتقانلار شەھەر ئالۇر

[قەھرىمانىنىڭ نامى] كامپورا سىنگىر

[شانلىق دەۋر]

كامپورا سىنگىر سودا ساھەسىگە قەدەم قويۇشتىن ئىلگىرى بىر ئوفىتسېر ئىدى. 1971 ـ يىلى ئۇ قېيىنئاتىسىنىڭ يەر ـ مۈلۈك تەرەققىيات شىركىتى DLF قا كىردى. ئۇ قېيىنئاتىسىنىڭ شان ـ



شەرىپىگە تايىنىپ كەڭ قوللۇق بىلەن ھەقىقىي ئىشلەپ، ئۆزىنىڭ ئىقتىدارىنى تولۇق ئىسپاتلىماقچى بولدى.

[مەغلۇپ بولۇش]

ئۇ چاغدا ھىندىستاننىڭ پايتەختىنىڭ يېنىغا جايلاشقان DLF شەھىرى ئاسىيا بويىچە ئەڭ چوڭ خۇسۇسىيلارغا خاس شەھەر ئىدى. سىنگىر بۇ يەردە ئۆزىنىڭ ئەقىل - پاراسىتى ۋە تەرىنى تۆكتى. لېكىن ئۇ بۇ يەرنى تەرەققىي قىلدۇرۇش قارارىغا كەلگەن چاغدا سىنگىر ئائىلىسىنىڭ ئۇ يەردە ئالاھەزەل پەقەت 25 ئېنگلىز موسىچىلىكلا يېرى بار ئىدى، شىركەتنىڭ بولسا يەر سېتىۋالغۇدەك مەبلىغى يوق ئىدى. سىنگىر بىردىنلا گاڭگىراپ قالدى، ئۇنىڭ ئۇستىگە دېھقانلاردىن يەر سېتىۋېلىش توغرىسىدىكى سۆھبەتتىن نەتىجە چىقمىدى، شۇنىڭ بىلەن ئۇنىڭدا چېكىنىپ چىقىش نىيىتى تۇغۇلدى.

[چۇشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

كونىلاردا چىن سەمىمىيەت بىلەن مۇئامىلە قىلغاندا، تاش يۈرەكمۇ تەسىرلىنىدۇ، دېگەن گەپ بار. كامپورا سىنگىر بۇ چاغدا DLF شىركىتىنىڭ قىلماقچى بولغىنى ئۆزىنىڭ ئۇستۇنلۇكىگە تايىنىپ يەر سېتىۋېلىش مەقسىتىگە يېتىش ئىكەنلىكىنى بىلمەيتتى. ئەمىسە، DLF شىركىتىنىڭ ئۇستۇنلۇكى زادى نېمە؟ ئۇزۇندىن بېرى يىغىلىپ قالغان ئىناۋەت ۋە ياخشى شىركەت ئوبرازى ئىدى. كامپورا سىنگىر بۇ ئىككى ئۇستۇنلۇككە ۋە يەنە جامائەت پاراۋانلىقى قاتارلىق ۋاستىلەرگە تايىنىپ دېھقانلارنىڭ يۇرىكىنى ئەڭ ئەرزان باھادا پۈتۈنلەي سېتىۋالالايتتى. كۆڭۈل قولغا كېلىپ بولغاندىن كېيىن يەنە نېمە تەلەپ بولاتتى؟

ئەمىسە خۇسۇسىي شىركەتلەرنىڭ ئىگىلىك يارىتىۋچىلىرى قانداق جامائەت پاراۋانلىقى پائالىيەتلىرى ئارقىلىق شىركەتنىڭ ئوبرازىنى يارىتىدۇ؟

ئىجتىمائىي جامائەت پاراۋانلىقى پائالىيىتى دېگىنىمىز، ئاددىيراق قىلىپ ئېيتقاندا، جەمئىيەتكە، كەڭ ئاممىغا پايدىلىق پائالىيەتكە قارىتىلغان. ھازىر بارغانسېرى كۆپلىگەن شىركەتلەر ئىجتىمائىي جامائەت پاراۋانلىق پائالىيەتلىرىگە قاتنىشىۋاتىدۇ، چۈنكى بۇنداق



پائالىيەتلەرگە قاتنىشىش كەڭ ئاممىغىلا پايدىلىق بولۇپلا قالماستىن شىركەتنىڭ ئۆزىنىڭ تەرەققىياتى ئۈچۈنمۇ كۆپ پايدىلىق. مۇشۇنداق باشقىلارغا ياخشىلىق قىلىپ بېرىدىغان، ئۆزىگىمۇ پايدىلىق بولغان ئىشنى قىلىپ بەرسە، كىم خۇشال بولمايدىكەن؟

ياپونىيەدىكى شىركەتلەر بۇ جەھەتتە ئومۇمەن ناھايىتى ياخشى ئىش قىلىپ كەلدى، ئۇلار شىركىتىنىڭ كەڭ جامائەت ئوتتۇرىسىدىكى ئوبرازىغا ئالامەت ئېتىبار بىلەن قارايدۇ، چۈنكى ئۆز ئوبرازىنىڭ ياخشى - يامان بولۇشى، ئاخىرقى ھېسابتا، خېرىدارلارنىڭ مەزكۇر شىركەتنىڭ مەھسۇلاتلىرىغا بولغان ئىشەنچ دەرىجىسىگە باغلىق، ئۇلارنىڭ مەزكۇر شىركەتنىڭ مەھسۇتلىرىنى سېتىۋالىدىغان - سېتىۋالمايدىغانلىقىغا باغلىق.

ياپونىيەدە شەپكە ئىشلەيدىغان بىر كىچىك شىركەت بولۇپ، كەڭ جامائەتكە پايدىلىق بىر ئىشنى قىلىپ بەرگەنلىكى ئۈچۈن نامى چىقىپ كەتكەن. بۇ شىركەت ئۆتكەن - كەچكەنلەرنىڭ بىردەم ئولتۇرۇپ سالقىنلاپ كېتىشىگە قولايلىق بولسۇن ئۈچۈن، ئالايىتەن شىركەتنىڭ يېنىدا كىچىك بولسىمۇ ناھايىتى چىرايلىق، ئەپلىك بىر شىپاڭ سېلىپ قويغان. شۇنىڭ بىلەنلا قالماي يەنە ئۇلار ھەربىر ئادەمنى ئىككى ئىستاكان پۇلسىز ئىچىملىك بىلەن تەمىن ئەتكەن. بۇنىڭدىن باشقا، شىركەت يامغۇر ياغقان كۈنلىرى ئىشقا ماڭغاندا ئالدىراپ - تېنەپ زونتىك ئېلىشنى ئۇنتۇپ قالغانلارنىڭ ئىشلىتىشى ئۈچۈن ئۇ يەرگە يەنە بىرنەچچە بىر قېتىملىق زونتىك قويۇپ قويغان. شىپاڭنىڭ ئەتراپىغا مەزكۇر شىركەتنىڭ مەھسۇلاتلىرىنىڭ تىجارەت ئەھۋالى تونۇشتۇرۇلغان، ئەۋرىشكىلىرى كۆرگەزمە قىلىنغان كۆزنەكلەرنى ئورنىتىپ قويغان.

كىچىككىنە بۇ شىپاڭ راستلا كۆپچىلىككە قولايلىق ۋە پايدا ئېلىپ كەلگەچكە، يېقىن ئەتراپتا ئولتۇرىدىغانلارنىڭ ھەممىسى بۇ يەردە مۇشۇنداق بىر شىپاڭ بارلىقىنى بىلىپ كەتكەن، ۋاقىتنىڭ ئۆتۈشى بىلەن بۇ شىپاڭ «ئامراق ئۆي» دېگەن نام بىلەن ئاتىلىدىغان بولۇپ كەتكەن. ياخشى ئىش بولسا تەرەپ - تەرەپكە تارىلار دېگەندەك، تولا خەق بۇ شىپاڭنى ۋە ئۇ شىركەتنى بىلىپ كەتكەن. «ئامراق ئۆي»نىڭ نامى بارغانسېرى تارىلىپ، چەت ئەللەردىن كەلگەن



سایاهەتچىلەرمۇ ياپونغا كەلگەندىن كېيىن ئالايىتەن بىر كېلىپ كۆرۈپ كېتىدىغان بولۇپ كەتكەن.

«ئامراق ئۆي»نىڭ نامى بىلەن تەڭ شىركەتنىڭ سىپتىش سومىمسىمۇ راسا ئاشقان، «ئامراق ئۆي»نىڭ نامى دۆلەت ئىچى ۋە سىرتىغا تارالغاندىن كېيىن شىركەتنىڭ شەپكىسىنىڭ سىپتىلىش سومىمسى تەك ئۆرلەپ تارىختىكى ئەڭ يۇقىرى نۇقتىغا يەتكەن. بۇ شىركەتنىڭ باش دىرېكتورى جۇڭگودا «ياخشى ئىشنى كىچىككەن دەپ قىلماي يۈرمە» دەيدىغان بىر ھېكمەتلىك سۆز بار ئىكەنلىكىنى ئاڭلىغانمۇ - قانداق، لېكىن ئۇلارنىڭ قىلغان بۇ «كىچىككىنە ياخشى ئىشى»نىڭ جەمئىيەتكە ۋە شىركەتنىڭ ئۆزىگە كەلتۈرگەن پايدىسى كۆرۈنۈپلا تۇرۇپتۇ.

ئىجتىمائىي پائالىيەتكە قاتنىشىپ ئەڭ ياخشى جاۋابقا ئېرىشىشنى پىسخولوگىيە جەھەتتىكى بىلىملەر بىلەنمۇ چۈشەنگىلى بولىدۇ. سېتىۋېلىش بىر خىل ھەرىكەت، ھەرىكەتنىڭ مەيدانغا كېلىشى بولسا ئادەمنىڭ پىسخىك پائالىيىتىنى ئاساس قىلىدۇ، ئاساسەن ئادەمنىڭ بىلىش جەريانى بولىدۇ، لېكىن ئادەملەرنىڭ بىلىش پىسخىكىسى كەيپىياتتىن ئايرىلالمايدۇ. ئىستېمال قىلغۇچى بىر شىركەتنى ئىشىنىشكە ئەرزىيدۇ دەپ قارىسا، ھەتتا ئۆزى بۇ شىركەتكە ئامراق بولسا، ئۇ ھالدا ئۇنىڭ بۇ شىركەتنىڭ مەھسۇلاتىغا ئۇزاققىچە قايىللىقى ۋە مۇقىم سېتىۋېلىش ھەۋىسى بولىدۇ.

شۇنداق ئىكەن، چىن كۆڭلىدىن شىركەتنى چوڭ شىركەتكە ۋە كۈچلۈك شىركەتكە ئايلاندۇرماقچى بولغان تىجارەتچى كىشىلەرنىڭ ئاشۇنداق روھىدىن پايدىلىنىپ ئىجتىمائىي پائالىيەتلەرگە كۆپرەك قاتنىشىپ بەرسە، ئاخىرىدا نامىنى پايدا ئېلىش مەقسىتىگە ئايلاندۇرسا بولامدۇ - يوق؟

[ئىلھام]

مېنىڭچە پۇل ئۆزىنى خۇشاللىققا ئېرىشتۈرىدىغان نەرسە ئەمەس، بەلكى ئۇ كىشىلەر بىلەن بىللە خۇشال قىلىدىغان نەرسە بولۇشى كېرەك، پەقەت ئاشۇنداق نەرسىلا ھەقىقىي مەنىدىكى بايلىق ھېسابلىنىدۇ.

- شىشى تەيسەن



مەبلەغنىڭ ئەڭ زور پايدىسى تېخىمۇ جىق پۇل يارىتىش ئەمەس، بەلكى كىشىلەرنىڭ تۇرمۇش مەئىشىتىنى تېخىمۇ كۆپرەك ياخشىلاش.
ـ ئاندرېۋ كارنېگى

ئابىگايل جونسون
بارلىق ھەقىقىيسى ناھايىتى مۇكەممەل بولامدۇ؟

[قەھرىمانىنىڭ نامى] ئابىگايل جونسون

[شانلىق دەۋر]

ئابىگايل جونسون، شۇبھىسىز، ئايال ئىگىلىك ياراتقۇچىلار ئىچىدە ئاتاقلىقلاردىن ئىدى. 1946 ـ يىلى ئۇنىڭ بوۋىسى ئېدۋارد c . جونسون فۇدا شىركىتىنى قۇرغان. ھازىر شىركەت باشقۇرۇۋاتقان مال ـ مۈلۈك پاي چېكى، زاۋۇم بېلىتى، ئورتاق ئاساسىي فوند (k401) ياشانغاندا كۆتۈنۈش فوندى پىلانى قاتارلىقلارنى ئۆز ئىچىگە ئالغان ھالدا 13 تىرىليون ئامېرىكا دوللىرىغا يېتىدۇ.

ئابىگايل 1988 ـ يىلى شىركەتنىڭ رەھبەرلىك قاتلىمىغا كىرىپ شىركەتنىڭ مەبلەغ سېلىش دىرېكتورى بولۇپ قالغان.

[مەغلۇپ بولۇش]

جونسون مەبلەغ سېلىش دىرېكتورلۇقىنى ئۈستىگە ئالغاندىن كېيىن ئۇدا بىرنەچچە يىل مەبلەغ سېلىش پىلانى تۈزۈپ چىقتى. ئۇ بۇ كەم ـ كوتسىز، مۇكەممەل پىلان ئارقىلىق دىرېكتور بولغان ئۆزىنىڭ ئىقتىدارى ۋە قىزغىنلىقىنى نامايان قىلماقچى ئىدى. لېكىن ئىش ئۇنىڭ ئارزۇسىنىڭ ئەكسىچە چىقىپ قالدى، گەرچە ئۇنىڭ پىلانى ئىنتايىن تەپسىلىي، كونكرېت بولسىمۇ، لېكىن ئايرىم ئۇشاق ـ چۈشەك مەسىلىلەرنى نورمال ھەل قىلىپ كەتكىلى بولمايتتى، شىركەت ئەنە شۇ سەۋەبتىن زور زىيانغا ئۇچرىدى.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

باش دىرېكتور مەبلەغ سېلىش پىلانىنى تۈزۈپ چىقىشتىن ئىلگىرى مەبلەغ سېلىشنىڭ يېتەكچى فاكتورلىرىنى روشەنلەشتۈرۈۋېلىش بىلەنلا



قالماي، بەلكى سېلىنمىدىغان مەبلەغ چېتىلمىدىغان بەزى كونكرېت ئەھۋاللار ئۈستىدىمۇ چوڭقۇر تەكشۈرۈش ئېلىپ بېرىپ ئۇنى چۈشىنىپ چىقىشى لازىم، شۇنداق قىلغاندىلا پىلانلىي ئىشقا ئاشۇرۇش ئىمكانىيىتىگە ئىگە قىلغىلى بولىدۇ. كونكرېت دېگەنگە كەلسەك، باش دىرېكتور پىلان تۈزۈش جەريانىدا تۆۋەندىكى بەزى ئەھۋاللارنى ئەتراپلىق تەھلىل قىلىپ چۈشىنىپ چىقىشى لازىم.

1. مەبلەغ سېلىشنىڭ ماكرولۇق مۇھىتى.

ماكرولۇق مۇھىت سودا مەبلەغ سالغۇچىلىرىنىڭ ئۆزى كونترول قىلالمايدىغان تاشقى ئامىل. ئۇ ئۆز ئىچىگە ئالىدىغان مەزمۇن ناھايىتى كەڭ بولىدۇ، ئاساسلىقى ئىقتىسادىي مۇھىت، سىياسىي ۋە قانۇنىي مۇھىت، پەن ـ تېخنىكا مۇھىتى، مەدەنىيەت مۇھىتى قاتارلىقلار.

2. مال مەنبەسى ئەھۋالىنى تەكشۈرۈش.

مال مەنبەسى ئەھۋالى سودا مەبلەغ سالغۇچىلىرى ئۈچۈن ئېيتقاندا، چوقۇم ئۇقۇشى ۋە ئويلىنىشى زۆرۈر بولغان مۇھىم ئامىل. تولۇق مال مەنبەسى بولغاندىلا، سودا بويىچە مەبلەغ سېلىنىدىغان تۈرلەردە ئىش باشلىغىلى ۋە ئىشلىتىشكە تاپشۇرۇلغاندىن كېيىنلا ئاندىن نورمال ئوبوروت بولۇپ، مۇۋاپىق پايدىغا ئېرىشكىلى بولىدۇ.

3. ئېھتىياج ئەھۋالىنى تەكشۈرۈش.

ئىستېمالچىلارنىڭ ئېھتىياجىنىڭ قانچىلىك ئىكەنلىكى سودا تىجارىتىنىڭ ياخشى ـ ياماں بولۇشىنى بىۋاستە بەلگىلەيدۇ. ئېھتىياج يوق سودا «مەنبەسى يوق سۇ»، «يىلتىزسىز دەرەخ» تىن باشقا نەرسە ئەمەس، ئۇنىڭدا سودا ـ سېتىقنى جانلاندۇرغىلى بولمايدۇ.

4. رىقابەت ئەھۋالىنى تەكشۈرۈش.

ئومۇمەن ئېيتقاندا، ئىگىلەشكە تېگىشلىك ئەھۋاللار مۇنۇلار:

(1) رىقابەت رەقىبلىرىنىڭ سانى.

(2) رىقابەت رەقىبلىرىنىڭ تىجارەت ئەھۋالى

(3) رىقابەت رەقىبلىرىنىڭ ئەمگەك ئۇنۇمدارلىقى

(4) رىقابەت رەقىبلىرىنىڭ ئۈستۈنلۈكى ۋە ئاجىزلىقى

(5) رىقابەتلىشىش ئىستراتېگىيەسى ۋە ئاشكارىلانمىغان



سودا يوللىرى ئۈستىدە ھەل قىلغۇچ تەدبىر كۆرۈشىدىكى مۇھىم ئاساسلارنىڭ بىرى. بازار ئامىلى، ئاساسەن: نىشانلىغان بازار دائىرىسىنىڭ چوڭ ـ كىچىكلىكى ۋە تېخى ئېچىلمىغان ئېھتىياج مىقدارى، بازارنىڭ مەركەزلەشكەن ۋە تارقاقلاشقان دەرىجىسى، خېرىدارلارنىڭ سېتىۋېلىش ئالاھىدىلىكى، بازارنىڭ رىقابەت ئەھۋالى قاتارلىقلارنى ئۆز ئىچىگە ئالىدۇ.

2. تاۋار ئامىلى.

ھەر خىل تاۋارنىڭ تەبىئىي خاسلىقى، ئىشلىتىلىشىنىڭ ئوخشاشماسلىقى سەۋەبىدىن قوللىنىلىدىغان سودا يوللىرىمۇ ئوخشاش بولمايدۇ. بۇ، ئاساسەن: تاۋارنىڭ خاراكتېرى، تاۋارنىڭ مودىلىشىشى، تاۋارنىڭ ئۆلچەملىشىش دەرىجىسى ۋە مۇلازىمىتى، تاۋار قىممىتىنىڭ چوڭ ـ كىچىكلىكى، تاۋار بازىرىنىڭ ئۆمرىنىڭ دەۋرىيلىكلىكى قاتارلىقلارنى ئىچىگە ئالىدۇ.

3. ئىشلەپچىقارغۇچى كارخانىنىڭ ئۆزىنىڭ شەرت ـ شارائىتى.

بۇ، ئاساسەن، كارخانىنىڭ ئىشلەپچىقىرىشى، تىجارەت كۆلىمى، كارخانىنىڭ ئىناۋىتى ۋە ئوبرازى، كارخانىنىڭ تىجارەت ئىقتىدارى ۋە باشقۇرۇش تەجرىبىلىرى، كارخانىنىڭ يولنى كونترول قىلىش دەرىجىسى قاتارلىقلارنى ئۆز ئىچىگە ئالىدۇ.

4. مۇھىت قاتارلىق ئاممىلار.

ھەربىر يولنىڭ ئۆزىنىڭ خاس ئارتۇقچىلىقى ۋە كەمچىلىكى بولىدىغانلىقى ئۈچۈن، ھەممىسى خاس توپ ئالاھىدىلىكنى نامايان قىلىدۇ ھەمدە كارخانىنىڭ ئۇ يوللارنى يۈرۈشتۈرۈشتىكى تەننەرخىمۇ ئوخشاش بولمايدۇ، شۇنىڭ ئۈچۈن كارخانىلار يول تاللىغان چاغدا ئۆزىنىڭ مەھسۇلاتلىرىنىڭ ئالاھىدىلىكى بىلەن بايلىق سەۋىيەسىنى تولۇق بىرلەشتۈرۈشى كېرەك، شۇنىڭ بىلەن بىللە كارخانىنىڭ يوللىرى بىلەن بايلىق ئوتتۇرىسىدىكى ماسلىق سەۋىيەنى ئويلىشىش كېرەك. ئەنە شۇنداق بولغاندىلا تور سودىسىدا غايەت زور پايدىغا ئېرىشكىلى بولىدۇ.

[ئىلھام]

خەق ئۇنىۋېرسالىقىغا ئىشىنىدىغان بازارغا مەبلەغ سېلىش



خۇددى مەلۇم ياخشى قارتا چىقمايدىغانلىقى مەلۇم قىلىنىپ قويغان كىشى بىلەن قارتا ئوينىغانغا ئوخشاش.

– ۋارىرېن بوففېت

ۋىلادىمىر بوتانىن
تەرەققىيات سۈرئىتىنىڭ بەك تېز بولۇشى ياخشى ئىش ئەمەس

[قەھرىمانىنىڭ نامى] ۋىلادىمىر بوتانىن

[شانلىق دەۋر]

بوتانىن بىرىنچى قېتىملىق پۇلنى 1993 - يىلى بىرلەشمە ئىمپورت - ئېكسپورت بانكىسى (unexim bank) نى قۇرغان چاغدا تاپقان. ئۇ دەل رۇسىيەنىڭ غەيرىي دۆلەت ئىگىلىكىلەشتۈرۈش ئىسلاھاتىنىڭ دەسلەپكى مەزگىلى ئىدى، يەنى ئاتالمىش چۇبايىس خۇسۇسىيلاشتۇرۇش ياكى زايومنى خۇسۇسىيلاشتۇرۇش باسقۇچىدا بولۇپ، بارلىق پۇقرالارغا (بۇ ئاقلارمۇ شۇنىڭ ئىچىدە) خۇسۇسىيلاشتۇرۇش زايومى تارقىتىش شەكلى ئارقىلىق دۆلەت مال - مۈلكىنى تەقسىم قىلىپ بېرىشنى يولغا قويۇۋاتقان مەزگىل ئىدى. بوتانىن 10 مىڭ ئامېرىكا دوللىرى بىلەن قۇرغان uneximbank پەقەت بىر كېچىدىلا ئوتتۇرىغا چىقىپ قالغان نەچچە مىڭ خۇسۇسىي بانكىنىڭ بىرى ئىدى، بۇ بانكىلارنىڭ ھەممىسى رۇسىيە ئىگىلىكىنىڭ يېڭىباشتىن گۈللىنىشى ئۈچۈن مۇلازىمەت قىلىمىز دەپ چىققان ئىدى، ئەمەلىيەتتە، ئۇلارنىڭ ئىچىدە كۆپ سانلىق تەشكىل قىلغان ئوتتۇرا، كىچىك بانكىلارنى چىرىكلەشكەن ئەمەلدارلار ۋە قارا جەمئىيەت تەشكىلاتلىرى كونترول قىلىۋالغان بولۇپ، بايلىقى زور چوڭ بانكىلارنى بولسا مالىيە دوكارلىرى ئىگىلەپ كەتكەن ئىدى، ئۇلارنىڭ مەقسىتى پايدا ئالغىلى بولىدىغان دۆلەت مال - مۈلكىنى سېتىۋېلىش سودىسىغا قاتنىشىشتىنلا ئىبارەت ئىدى. بۇ مەزگىلدىكى ئىسلاھات ئاخىرلاشقاندىن كېيىن خۇسۇسىيلاشتۇرۇش زايومىنىڭ ھەممىسى شۇ بانكىلارنىڭ قولىغا توپلاندى، ئۇلار زايوم ئارقىلىق نەچچە



مىڭ دۆلەت ئىگىلىكىدىكى كارخانىنى كونترول قىلىۋالدى.

1995 - يىلى رۇسىيەنىڭ غەيرىي دۆلەت ئىگىلىكىلەشتۈرۈش ئىسلاھاتى يېڭى باسقۇچقا - چوڭ تېپتىكى دۆلەت ئىگىلىكىدىكى كارخانىلارنى ئالدى بىلەن پاي تۈزۈمى ئارقىلىق ئۆزگەرتىش، ئاندىن كېيىن پاينى كىمئارتۇق قىلىپ سېتىش ياكى خېرىدار چاقىرىپ سېتىش باسقۇچىغا كىردى. بۇ چاغدا ئۆزگەرتىشنى لايىھەلەش ۋە سېتىش لايىھەسىنى ئىشلەپچىقىرىشقا يارەملىشىش ئۈچۈن بوتانىن ھۆكۈمەت مەسلىھەتچىسىلىككە تەكلىپ قىلىندى.

باشقا مالىيە دوكارلىرىنىڭ قوللىشى ئارقىسىدا، بوتانىن مەشھۇر «قەرزنى پايغا ئالماشتۇرۇش» پىلانىنى يەنى ھۆكۈمەت دۆلەت ئىگىلىكىدىكى كارخانىلارنىڭ پېيىنى خۇسۇسىي بانكىلار ۋە پۇل مۇئامىلە ئورگانلىرىغا ئۆتۈنۈپ ئۆزى جىددىي ئېھتىياجلىق قەرز پۇلغا ئالماشتۇرۇشنى لايىھەلەپ چىقتى. بۇ پىلان نامدا ھۆكۈمەتنىڭ مەبلەغ قىيىنچىلىقىنى ھەل قىلىش بولسىمۇ، مەشغۇلاتتا كۆپلىگەن ئادەملەرنىڭ ئەيىبلىشى ئىدى، بۇ پىلان ئىلىتسىن ھۆكۈمىتىدىكى ھوقۇقلۇق كىشىلەر تەرىپىدىن كونترول قىلىنىپ، دۆلەت ئىگىلىكىدىكى مال - مۈلۈكنىڭ قىممىتىنى ئېغىر دەرىجىدە تۆۋەن مۆلچەرلەپ قويغان ئىدى.

بوتانىن دەل ئۆزى تۈزۈپ چىققان لايىھە ۋە ئۆزىنىڭ كونتروللىقىدا نورلىسكى نىكېل كان شىركىتىنى ھەم ئۇنىڭدىن باشقا يەنە رۇسىيە بويىچە 5 - چوڭ نېفىت شىركىتى Sidanko قاتارلىق بىر قاتار سانائەت كارخانىلىرىنى ئاسانلا ئىشەنچىسىگە ئېلىۋالدى. نورلىسكى نىكېل كانىنى كىمئارتۇق قىلىپ سېتىشتا، بوتانىنىڭ Unexim bank بانكىسى ھۆكۈمەت تەرىپىدىن رىياسەتچىلىك قىلغۇچى قىلىپ كۆرسىتىلدى. بوتانىن 170 مىليون 100 مىڭ ئامېرىكا دوللىرىلىق باھا بىلەن (ھە دېگەندە قويۇلغان 170 مىليون ئامېرىكا دوللىرىلىق باھادىن پەقەت 100 مىڭ ئامېرىكا دوللىرى ئاشۇرۇپلا) يېڭىپ چىقىپ، نورلىسكى نىكېل كانىنىڭ 38% لىك ئېتىبار پېيىغا ۋە 51% لىك ئاۋاز بېرىش ھوقۇقى پېيىغا ئېرىشتى، ئىككىنچى بىر رىقابەتچى 350 مىليون ئامېرىكا دوللىرىلىق باھا قويغاندا ئىناۋەتسىز



دەپ ھۆكۈم قىلىندى. بوتانىن قويغان باھا خەلقئارادىكى سودا ئورنىنىڭ ئۇنىڭ 4 مىليارد ئامېرىكا دوللىرىلىق قىممىتى بار دەپ باھالىغىنى بىلەن سېلىشتۇرغاندا، بىر چاقچاقتەكلا باھا ئىدى.

1996 - يىلى بوتانىن زۇڭتۇڭ سايلىمىدا ئىلىتىسىنىڭ يەنە سايلىنىشىدا مۇھىم تۆھپە كۆرسەتكەچكە، ئىلىتسىن ھۆكۈمىتىنىڭ 1 - مۇئاۋىن زۇڭلىسى قىلىپ بەلگىلەندى ۋە مەخسۇس ئىقتىسادىي ئىسلاھاتقا مەسئۇل قىلىندى، بۇ ھال ئۇنى دوكالار ئىچىدە ھۆكۈمەت ۋەزىپىسىنى زىممىسىگە ئالغان ئەڭ يۇقىرى ئەمەلدار قىلىپ قويدى. ۋەزىپىگە ئولتۇرغان بىر يىل ئىچىدە ئۇ ھوقۇقىغا تايىنىپ نەپسىگە چوغ تارتقۇچى، دەپ ئەيىبلەندى. ئۇنىڭ ئىچىدە بىرى - نورلىسكى نىكىل كان شىركىتىنى زور مىقداردىكى باج سوممىسىنى تېجەپ قالمىغان قىلىپ قويمىغان قاراتمىلىقى بار بىر باجنى كېمەيتىش سىياسىتىنىڭ ئېلان قىلىنغانلىقى ئىدى.

[مەغلۇپ بولۇش]

تۆت يىل ئىچىدە Uneximbank ئادەمنىڭ كۆزىنى ئالا چەكمەن قىلۇېتمىغان سۇرئەتتە تەرەققي قىلدى. 1997 - يىلىغىچە، ئۇنىڭ مال - مۈلكى 3 مىليارد 700 مىليون ئامېرىكا دوللىرىغا يەتتى. شۇ يىلى گىئورگي سوررووۋس 980 مىليون ئامېرىكا دوللىرىلىق مەبلەغ چىقىرىپ بوتانىنىڭ 1 مىليارد 800 مىليون ئامېرىكا دوللىرىغا Svyazinvest تېلېگراف ئالاقىسى شىركىتىنىڭ 25% پاي ھوقۇقىنى سېتىۋېلىشىغا ياردەملەشتى، ئەنگلىيە نېفىتىمۇ 571 مىليون ئامېرىكا دوللىرى مەبلەغ سېلىپ Sidanko نېفىتىنىڭ 10% پېيىنى سېتىۋالدى. غەرب ئەللىرىنىڭ ئۆلچىمى بويىچە بولغاندا ئالغان پايدا ئازراق بولغان بولسىمۇ، لېكىن Uneximbank بۇ چاغدا رۇسىيە بويىچە ئەڭ زور، ئەڭ ھوقۇقلۇق خۇسۇسي بانكىلارنىڭ بىرى بولۇپ قالدى.

1998 - يىلى 4 - ئايدا، بوتانىن Uneximbank نىڭ قۇرۇلغانلىقىنىڭ بەش يىللىقىنى راسا كەڭ قوللۇق بىلەن تەبرىكلىدى. موسكۋانىڭ كوچىلىرىنى غايەت زور پىلاكاتلار قاپلىدى، Uneximbank ئېلاندا ناھايىتى جىق خۇدا - مۇئەككەللەرنىڭ چوڭى قىلىپ تەسۋىرلىنىپ، ئۇ «تەبىئەتكە ئوخشاش مەڭگۇ ئۆلمەيدۇ»،



ئاخىر پۈتۈن دۇنيا بويىچە ئەڭ چوڭ بانكا بولۇپ قالىدۇ دەپ ئاتالدى.

مەردانە سۆزلەر قۇلاققا يېتىپ تۇرغان ۋاقىتتا رۇسىيەدە ئىقتىسادىي كىرىزىس پارتلاپ، رۇبلىنىڭ قىممىتى كەڭ كۆلەمدە چۈشۈپ، ھۆكۈمەتنىڭ قىسقا مۇددەتلىك زايومىنى كۆپلەپ تۇتۇپ تۇرغان بانكىلار ئارقا - ئارقىدىن يىقىلدى. ئاخىرىدا بىر يىلغا يەتمىگەن ۋاقىت ئىچىدە بوتانىنىڭ ئىمپېرىيەسى غۇلاپ چۈشتى. 1999 - يىلىنىڭ بېشىغا كەلگەندە، Unexim bank 2 مىليارد ئامېرىكا دوللىرى قەرزگە بوغۇلۇپ، مەبلەغ ۋە مال - مۈلكى نۆلگە تەڭ بولۇپ قالدى. شۇ يىلى 2 - ئايدا، ئۇ 250 مىليون ئامېرىكا دوللىرلىق ياۋروپا زايومى ئۈچۈن قەرز ئالغان پۇلنى تۆلەشنى رەت قىلدى. 1997 - يىلى ئەڭ يۇقىرى چوققىغا چىققان مەزگىلدىن بۇ ۋاقىتقىچە بوتانىن كونترول قىلىپ كەلگەن نورىلسكى نىكېل كانى، Sidanko نېفتى بىلەن Svyazinvest تېلېگراف ئالاقىسى شىركىتىدىن ئىبارەت ئۈچ چوڭ كارخانىنىڭ بازار قىممىتى 31 مىليارد ئامېرىكا دوللىرىدىن 3 مىليارد 800 مىليون ئامېرىكا دوللىرىغا چۈشۈپ قالدى. سوررووس ئۆزىنىڭ «پۈتۈن يەر شارلىق كاپىتالىزمنىڭ كىرىزىسى» دېگەن كىتابىدا Svyazinvest پېيىنى ئېلىشىم مېنىڭ مەبلەغ سېلىش ھاياتىمدىكى «ئەڭ مەغلۇبىيەتلىك مەبلەغ سېلىش» بولدى دەپ ئاشكارا ئېتىراپ قىلدى، بۇ چاغدا بوتانىن ئىككىسى بىرلىكتە ئىگىلەپ تۇرغان شۇ شىركەتنىڭ 25% پېيى تەخمىنەن 5 مىليارد ئامېرىكا دوللىرىغا يارايتتى. Sidanko نېفىت شىركىتى كۆپلىگەن قەرز ئىگىلىرى تەرىپىدىن سوتقا ۋەيران بولغان دەپ ئەرز قىلىنغانلىقتىن ئاخىر 2001 - يىلى ئىككىنچى بىر دوكا فېردىمان كونترول قىلىپ تۇرغان TNK نېفىت شىركىتىگە ئۆتكۈزۈپ بېرىلدى.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

ئىگىلىك يارىتىش جەريانىدا مۇۋاپىق تەرەققىيات سۈرئىتىنى ساقلاپ قېلىش ھەممىدىن بەك مۇھىم. ئالدىراپ - تېنەپ ئىش كۆرمەي پۇختىلىق بىلەن ئىش كۆرگەندىلا كارخانا مەزمۇت قەدەم بىلەن تەرەققىي قىلالايدۇ، ئۇنداق بولمايدىكەن، ئۇشتۇمتۇت ئۆرۈلۈپ چۈشۈشى مۇمكىن.



بوتانىنغا پۇل بەك ئاسان كېلىپ قالغان، شۇ سەۋەبتىن ئۇنىڭ ئۆزىمۇ سالماق بولالماي ئەقلىنى يوقاتقان. تەرەققىيات داۋامىدا ئۇ ئۆزىنى تۇتۇۋالالماي ھەدەپ مەبلەغ سېلىۋەرگەن، سۈرئىتى بەك تېز بولۇپ كەتكەن، كونترول قىلىش ئىقتىدارىنى يوقاتقان.

كەسپىنى قانات يايدۇرۇش، خۇددى بىنا سالغاندەك، ئاساس قىسمى پۇختا سېلىنغاندىن كېيىن ئاندىن ئۈستىلەپ بىر قەۋەت بىر قەۋەتتىن سېلىشقا تۇغرا كېلىدۇ. بىرمۇنچە كىشىلەر ئۆپكىسىنى باسالماي، ھامان تەرەققىيات سۈرئىتىنى يەنە ئازراق تېزلەتسەم بولاتتى دەپ ئويلايدۇ، لېكىن بۇنداق قىلغاندا، خېيىم - خەتەر بەك چوڭ بولۇپ كېتىدۇ.

بىر سەكرەپلا ئاسمانىنىڭ قەرىگە چىقسام دەيدىغانلار شىركەت ئىچىشقا مۇڭاپىق كەلمەيدۇ. تېخىمۇ تۇغرىراق قىلىپ ئېيتقاندا، جىمى كەسىپتە بىر سەكرەپلا ئاسمانىنىڭ قەرىگە چىقىدىغان ئىش يوق. شىركەتنى باشقۇرۇشتا پۇختا - سالماق بولۇش، ئېھتىياتچان بولۇش ھەممىدىن ئەلادۇر.

تەلەي ئۈچۈن كەلگەندە خۇشال بولۇشتا گەپ يوق، لېكىن خېيىم - خەتەرمۇ ئىنتايىن خەتەرلىك. يۇقىرى سۈرئەتلىك تاشيولدا، ئىلگىرى بىرنەچچە كۈندە باسىدىغان يولنى ئەمدى بىر كۈندىلا بېسىپ بولغىلى بولىدىغان بولۇپ كەتتى، قولايلىق بولۇشىدا گەپ يوق، لېكىن چاتاق چىقسا، ئادەمنىڭمۇ، ماشىنىنىڭمۇ ساق قېلىشى مۇمكىن ئەمەس.

نۇرغۇن ئىگىلىك ياراتقۇچىلارنىڭ ھە دېگەندە تولىمۇ يايراپ كېتىشى، بىراق بىرنەچچە يىلدىن كېيىن مۇشكۈل ھالغا چۈشۈپ قېلىشى تەلەيگە ياريشا ئازراق نەتىجە قازانغاندىن كېيىن خۇددىنى بىلمەي كېتىشىدىن، ئىلگىرىلەشنىلا بىلىپ چېكىنىشنى بىلمەي قېلىشىدىن بولىدۇ، نەتىجىدە قالايمىقان مەبلەغ سېلىپ، پۇلنى بۇزۇپ - چېچىپ، قەرزگە بوغۇلۇپ كېتىدۇ، يۈز - ئابرۇيى تۆكۈلىدۇ.

[ئىلھام]

مۇڭەپپەقىيەت قازىنىشنىڭ بىردىنبىر يولى ئۆزىنىڭ كەمچىلىكىنى بىلىش، ئاندىن كېيىن ئۇنى تىرىشىپ تۈگىتىشتۇر.

- جېك جۇيۇك



جۇزولياك
«ئىلگىرى» قازانغان غەلىبىلىرىدىن ئېسەنكىرەپ كەتمە

[قەھرىماننىڭ نامى] جۇزولياك

[شانلىق دەۋر]

1991 ـ يىلى، جۇزولياك كۆپ يىل ئىگىلىك يارىتىشتىن كېيىن بەخت كەنتى بىلەن كېيىم ـ كېچەك زاۋۇتىنى كەنت بىلەن كارخانا بىرلەشكەن بەخت گۇرۇھ شىركىتى قىلىپ قۇرۇپ، ئۆزى گۇرۇھ مۇدىرى قوشۇمچە باش دىرېكتورلۇقنى ئۇستىگە ئالدى.

1998 ـ يىلىدىن كېيىن بەخت گۇرۇھىنىڭ قارمىقىدىكى سودا ـ سانائەت كارخانىسى 22 گە، ئومۇمىي مال ـ مۇلكى 2 مىليارد 570 مىليون يۈەنگە يەتتى ـ دە، تىپىك «رايون هالقىغان، كەسىپ هالقىغان، مۇلۇكچىلىك هالقىغان، دۆلەت چېگرالىق هالقىغان» كارخانا گۇرۇھى بولۇپ قالدى. شىركەت تەمىن ئەتكەن ماتېرىياللار كۆرسەتتىكى، 20يىلدىن بۇيان بەخت گۇرۇھى نۇرغۇن «بىرىنچى»نى يارىتتى: خۇبېي ئۆلكىسى بويىچە ئەڭ چوڭ يېزا ـ بازار كارخانىسى بولۇپ قالدى؛ «بەخت ئوقەتچىلىكى» 1996 ـ يىل 9 ـ ئاينىڭ 9 ـ كۈنى بىرژىغا چىققانلىق ۋىۋىسكىسىنى ئېسىپ، كەنت ـ كارخانا بويىچە بىرىنچى پايچىك بولۇپ قالدى؛ خۇبېي بويىچە ئەڭ چوڭ ئالىيۇمىن ماتېرىياللىرى زاۋۇتى ۋە ئالىيۇمىن زاۋۇتىغا ئىگە بولدى؛ بەخت ئېلېكتىر ئىستانسىسى كۆلىمى ھەممىدىن چوڭ پۇقراۋى تورلاشقان ئېلېكتىر ئىستانسىسى بولۇپ قالدى.

[مەغلۇپ بولۇش]

1995 ـ يىلى، جۇزولياك كۆپ تەرەپنىڭ قارشى تۇرۇشىغا قارىماي تەرسالىق قىلىپ ئېلېكتىر ئىستانسىسى، ئالىيۇمىن زاۋۇتى، بېسىم ئۆزگەرتىش پونكىتى قاتارلىق 1 مىليارد 500مىليون يۈەن مەبلەغ كېتىدىغان «ئۈچ چوڭ قۇرۇلۇش» قۇرىمەن دەپ تۇرۇۋالدى، بۇ چاغدا بەخت گۇرۇھىنىڭ يىللىق مەھسۇلات قىممىتى ئاران 5 ~ 6 يۈز



مىليون يۈەن ئىدى.

مەبلەغنىڭ يېتىشمەي قالغان قىسمىنى تولدۇرۇش ئۈچۈن، بەخت ئامانەت - قەرز كوپېراتىپى چېيەنجياڭ شەھەرلىك ئۆزىدە يۇقىرى ئۆسۈملۈك ئامانەت يىغقاندىن باشقا يەنە ۋۇخەن شەھەرلىك خەنجياڭ كوچىسىدىكى بازاردىن 1000 كىۋادرات مېتىرچە ئۆي سېتىۋالدى ھەمدە بۇنى تايانچ بازار قىلدى، ھەل قىلغۇچ تەدبىر كۆرۈش مەسلىھەتچىلىكىنى جۇڭگولياڭ ئۇستىگە ئالغان، جۇشۇنخې باشقۇرۇپ كېلىۋاتقان داجياڭ شەھەر ئامانەت - قەرز كوپېراتىپىنىڭ باشلامچىلىقىدا، ۋۇخەندە بىر يىللىق مۇددەت بىلەن 940 مىليون يۈەنلىك ئامانەت توپلىدى، خېرىدار 70 مىڭغا يەتتى، ۋەدە قىلغان ئەڭ يۇقىرى يىللىق ئۆسۈمى 20% بولدى.

گەرچە «ئۈچ چوڭ قۇرۇلۇش» 1997 - يىلى كەينىدىن پۈتۈپ ئىشقا كىرىشتۇرۇلگەن بولسىمۇ، لېكىن سېلىنغان مەبلەغ بەك زور، ئۇنىڭ ئۈستىگە قايتىپ كېلىش ۋاقتى ئۇزۇن بولغاچقا، بەخت شەھەر ئامانەت - قەرز كوپېراتىپى ئىزچىل تۇرده ئېغىر تۇراقسىز كىرىزىس ئىچىده قالدى ھەمدە ئاخىرىدا ئاممىا ئامانەت قويغان پۇلنى تۆلەشتىن ئىبارەت غايەت زور خەۋپنى كەلتۈرۈپ چىقاردى.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

1998 - يىلى خۇبېي ئۆلكىسى مەخسۇس بىر مۇئاۋىن ئۆلكە باشچىلىقىدا خىزمەت گۇرۇپپىسى قۇرۇلۇپ، بەخت ئامانەت - قەرز كوپېراتىپىنىڭ قەرزنى قايتۇرۇش خەتىرى مەسىلىسىنى ھەل قىلىشقا كىرىشتى. شۇ يىلى 3 - ئاينىڭ 3 - كۈنى ۋۇخەندىكى 1000دىن ئوشۇق پۇل ئامانەت قويغۇچى بەخت ئامانەت - قەرز كوپېراتىپىنىڭ پۇل ئامانەت نۇقتىلىرىغا پۇلنى ئالغىلى كەلدى، ئايرىم پۇل ئامانەت قويغۇچىلارنىڭ كەيپىياتىدا جىددىيلىك يۈز بەردى. خۇبېي ئۆلكىسى مەركىزىي بانكا بىلەن مەسلىھەتلەشكەندىن كېيىن پۇل ئامانەت قويغۇچىلارنىڭ مەنپەئىتىنى قوغداشقا كاپالەتلىك قىلىش ئۈچۈن يەنە بىر قېتىم 130 مىليون يۈەن مەبلەغ قەرز ئېلىپ نەق مەيدانىدا نەقلەشتۇرۇشنى قارار قىلدى.

گۇۋۇيۈەننىڭ تەستىقى ئارقىلىق، مەركىزىي بانكا 1998 - يىلى



3 ـ ئاينىڭ 17 ـ كۈنىدىن ئېتىبارەن بەخت شەھەر ئامانەت ـ قەرز كوپېراتىپىغا ئالتە ئايلىق مۆھلەت بىلەن ئىشنى توختىتىپ تەرتىپكە سېلىشنى ئېلان قىلدى، شۇنىڭدىن كېيىن بەخت شەھەر ئامانەت ـ قەرز كوپېراتىپى زاۋالغا قاراپ ماڭدى.

جۇزولياڭنىڭ مەغلۇبىيىتى ئۆزىنىڭ ئىقتىدار دائىرىسىدىن ئېشىپ كەتكەن ئىشقا تۇتۇش قىلغانلىقىدىن بولغان. ئۆزىنىڭ ئىقتىدارىنى هەددىدىن ئوشۇق مۆلچەرلىگەنلىكى ئۈنى تىجارەت ـ باشقۇرۇشتا تېزىنى باسسا مېزى چىقىپ قالىدىغان ئەھۋالغا چۈشۈرۈپ قويدى ـ دە، يۈز بەرگەن هەر خىل كىرىزىسقا تاقابىل تۇرالماي، گۇرۇهنىڭ ئومۇمىيۈزلۈك تەرەققىياتىغا تەسىر يەتتى.

بۇنىڭدىن شۇنى كۆرگىلى بولىدۇكى، كارخانىنىڭ تەرەققىياتى جەريانىدا رەهبەر چوقۇم بىر قەدەمدە بىر ئىز قالدۇرۇپ مېڭىشى كېرەك. سودىنىڭ تەرەققىيات يولىدا ئۇنداق يېقىن يول يوق، هەممىنى داۋاملىق تىرىشىپ ئىشقا ئاشۇرۇشقا توغرا كېلىدۇ.

[ئىلهام]

تاغنىڭ بېشىغىلا قاراپ، ماڭىدىغان يولۇڭغا قارىمىساڭ، تاغنىڭ بېشىغا مەڭگۈ يېتىپ بارالمايسەن.

ـ جېك جۇيۇك

ئىگىلىك ياراتقۇچى ئۆزىدىن هوشيار بولۇشى كېرەك، هاكاۋۇرلۇق قىلسا، هامان بىر كۈنى تامغا ئۇسۇۋالىدۇ.

ـ لى جياچېك

گروم خارت
ئالدى ـ ساتتى ئوتتۇرىسىدىكى ئازابلىق تاللاش

[قەهرىمانىنىڭ نامى] گروم خارت

[شانلىق دەۋر]

گروم خارت 16 يېشىدىلا مەكتەپتىن خوشلىشىپ چىقىپ كەتكەن، ۋاقىتلىق مەدىكار ۋە يۈك ئاپتوموبىلىنىڭ شوپۇرى بولغان. ئۇ پىشاڭ



سېتىۋېلىپ بېيىغان، ئۇ 2 مىليارد 300 مىليون ئامېرىكا دوللىرىغا شۆبىيتسارىيەنىڭ يېمەك - ئىچمەك ئوراش - قاچىلاش زاۋۇتىنىڭ SIG بىلەن ئامېرىكىنىڭ BIueRidge سىنى سېتىۋالغان، هازىر پۈتۈن يەر شارى بويىچە ئىككىنچى يېمەك - ئىچمەك ئوراش - قاچىلاش سودىگىرى، گروم خارت قەرز پۇل بىلەن مەبلەغ يۇرۇشتۇرۇش ئۈسۈلى ئارقىلىق سېتىۋېلىشقا ئۇستا ئىدى. 2006 - يىلى ئۇنىڭ مەبلەغ سېلىش RankGroup شىركىتى BurnsPhilip يېمەك - ئىچمەك شىركىتى بىلەن carterHoltHarvey ئورمانچىلىق شىركىتىنى 3 مىليارد 300 مىليون ئامېرىكا دوللىرىغا سېتىۋېلىپ ئۆزىنىڭ قىلىۋېلىپ، ئاندىن قولدىن قولغا ئۆتكۈزۈپ پايدا ئالغانلىقى هەممە ئادەمنىڭ ئادەتتىكى پارىكى بولۇپ قالغانىدى.

[مەغلۇپ بولۇش]

لېكىن گروم خارت ئىككىنچى مەرتەم ئىگىلىك يارىتىشقا كىرىشكەن دەسلەپكى ۋاقىتلاردا ئىش ئۇنداق ئوڭۇشلۇق بولۇپ بەرمىدى، ئۇ ئىلگىرى ئېسىدە مەڭگۇ قالغۇدەك بىر ساۋاققا ئىگە بولغان. خېلى يىللار بۇرۇن ئۇ پىشاڭ سېتىۋېلىش بىلەن شۇغۇللانغاندا، «بۇرۇلۇش=پايدا ئېلىش» دېگەنگە تولىمۇ خۇراپىيلارچە ئىشىنىپ كەتكەن. ئۇ هەممە پۇلىنى بىر قېتىمدا سېتىۋېلىشقا سەرپ قىلىۋەتكەن، لېكىن بازارنى توغرا ئىگىلىيەلمىگەن، نەتىجىدە ساتقىنىنىڭ باهاسى سېتىۋالغىنىنىڭ باهاسىدىن 90 پىرسەنتكە يېقىن تۆۋەن بولغان. لېكىن ئەگەر سېتىۋەتمەيدىغان بولسا، دەسمايىسى غالتەككە چىقىپ تۈگىشەتتى، سېتىۋەتسە، يېڭىباشتىن ئىش باشلاشقا دەسمايە قالاتتى، شۇڭا ئۇ سېتىۋېتىشنى تاللىغان.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

تاۋار كەمچىل بولۇۋاتقان دەۋرده «بېسىمدارلىق قىلىش» بىلەن ئاسانراق قاتتىق بېيىغىلى بولىدۇ، لېكىن تاۋار ئېشىپ - تېشىپ تۇرغان، نەق پۇل خان - پادىشاه بولۇپ كەتكەن بۈگۈنكى كۈندە ئەڭ مۇهىم تىجارەت ئۈسۈلى مەهسۇلات يېڭىلىنىپ كېتىشتىن ئىلگىرى «تېز قولدىن چىقىرىش، كۆپلەپ قولدىن چىقىرىشتىن ئىبارەت.»

ئىلگىرى، ئەڭ ئۇنۇملۇك پۇل تېپىش ئۈسۈلى يۇقىرى باهادا



سېتىپ پايدا نىسبەتنى ئۆستۈرۈش ئىدى. بۇگۈنكى كۈنلۈكتە ئەڭ كۆرۈنەرلىك پۇل تېپىش ئۇسۇلى ئوبوروت نىسبەتنى ئۆستۈرۈشكە ئايلاندى. ئىلگىرى پايدىسى يۇقىرى بولغىنى بىلەن ئاخىرىدا تاپقان پايدىسى ئاز بولۇپ چىقاتتى، چۈنكى سېتىلغىنى ئاز بولاتتى؛ بۇگۈنكى كۈنلۈكتە پايدىسى تۆۋەن بولغىنى بىلەن ئاخىرىدا تاپقان پايدىسى كۆپ بولىدىغان بولۇپ كەتتى، چۈنكى سېتىلغىنى كۆپ بولىدۇ. باها جېڭى ئىلگىرى كۆپ ئەيىبلەنگەن، چۈنكى ئۇ ئەنئەنىۋى پايدا ئېلىش تىپىدىكى شىركەتلەرنىڭ مەنپەئىتىنى زىيانغا ئۇچراتقان، ئەمما، شۇبھىسىزكى، نەق پۇلنىڭ ئەڭ قىزغىن ئالقىشىغا ئېرىشكەن.

«بۇرۇلۇش=پايدا ئېلىش» ـ بۇ، بۇ دەۋردىكى ئەڭ مۇھىم سودا ئالامىتى.

«پايدا ئېلىش=بۇرۇلۇش» - بۇ، بۇ دەۋردىكى بارغانسېرى كۆپىيىپ كېتىۋاتقان بىردىنلا بېيىپ كېتىۋاتقانلار ئەمەل قىلىدىغان سودا مىزانى.

ئەلۋەتتە، ئوخشاش بولمىغان كەسىپلەردە ئوخشاش بولمىغان ئوبوروت ئۇسۇلى ۋە ئوبوروت دەۋرىيلىكى بولىدۇ. ئۇيۇ مۇلۇكچىلىكى بىرنەچچە يىلدا جاۋاب قايتۇرىدۇ، ئىسىق تۇتۇش كۆينىكىنىڭ ئوبوروت مۇددىتى بىر يىل، ئايىنى دەۋر قىلىدىغان كەسىپلەر بولسا سان - ساناقسىز.

ھازىرقى بۇ «چوڭ بېلىق كىچىك بېلىقنى يەيدىغان» دەۋردە، ئىگىلىك ياراتقۇچى سۈپىتىدە بارلىق ئەقىل - پاراسىتىڭنى ئىشقا سېلىشىڭ، غىزا ئاغزىمغا تېتىمىدى دەپ قاراپ ئولتۇرماي، مەبلەغ ۋە تاۋارنىڭ دەۋرىيلىك نىسبىتىنى ئۆزگەرتىش ئۈچۈن بىر ئىش قىلىشىڭ كېرەك.

[ئىلھام]

مەن كارخانا سېتىۋېلىشقا ئامراق. مەن سېتىۋېتىشكە ئۆچ، بىز كارخانا بىلەن ئۆمۈرۋايەتلىك ھەمراھ بولۇشنى ئۈمىد قىلىمىز.

- ۋارىبن بوففېت

مەن دېسىنبې شىركىتىگە كەڭ كۆلەمدە مەبلەغ سېلىشتىن ئاۋۋال ئۇنىڭغا توپتوغرا 30 يىل دىققەت قىلدىم.

- ۋارىبن بوففېت



دۇنيا بويىچە ئەڭ كۆچلۈك كارخانىچىلارنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش سىرى

كونىلاردا: «ئالامەت ئەقىللىق كىشى ئاقىل ئادەملەر، كارامەت يۈرەكلىك كىشى باتۇر» دېگەن گەپ بار. ئاقىل بىلەن باتۇر بىرىكسە قەھرىمان بولىدۇ.

بەزى كىشىلەر ئۆزىگە خاس ئىشنى ئۆز قولى بىلەن بارلىققا كەلتۈرۈپ، سودا سەھنىسىدە ئۆزىنىڭ ئابىدىسىنى تىكلىگەن، لېكىن ئاخىر بېرىپ دولقۇن ئىچىدە قۇم سۈزىدىغان سودا جەڭگاھىدا تاجىسىدىن ئايرىلىپ مەغلۇپ بولغان. كىشىلەر ئۇنداقلارنى مەغلۇبىيەتچى دەپ ئاتىغان، مەنمۇ ئۇلارنى ھۆرمەتلەپ مەغلۇپ بولغان قەھرىمانلار دەپ ئاتىشىمىز كېرەك دەپ قارايمەن.



بەشىنچى باب

ھەل قىلغۇچ تەدبىر كۆرۈش سەۋەنلىكى كەلتۈرۈپ چىقارغان «كېسەللىكلەر»

پەيلاسوپلار: «ئىنسانلارنىڭ ئىدىيەسى ئىنسانلارنىڭ ھەربىرىگە قوماندانلىق قىلىدۇ» دەيدۇ. بىر كارخانىنى باشقۇرغۇچىدا خاتا ئىدىيە بولۇپ قالسا، ئاسان خاتا قارار قىلىش كېلىپچىقىدۇ، ئۇنىڭغا ئۇلاپلا خاتا نەتىجە تۇغۇلىدۇ. بۇنداق نەتىجىنى سىزنىڭمۇ، مېنىڭمۇ كۆرگىمىز يوق، شۇنداقلا ھەربىر خۇسۇسىي كارخانىنىڭ ئىگىلىك ياراتقۇچىلىرىمۇ كۆتۈرەلمەيدۇ.

كارخانىنىڭ ئىستراتېگىيەسى، تىجارەت قەدەم - باسقۇچى، رىقابەت ھەربىرىكەتلىرى ئادەتتە شىركەت رەھبەرلىك قاتلىمىدىكىلەرنىڭ قارارى بىلەن ۋۇجۇدقا كەلتۈرۈلىدۇ ۋە يولغا قويۇلىدۇ. ئەگەر باشقۇرغۇچىلارنىڭ قارارىدا ئازراق ئېغىش بولۇپ قالسا، ئۇنىڭ نەتىجىسى بىر كارخانىنىڭ پۈتۈنلەي مەغلۇپ بولۇشىدىن ئىبارەت بولۇشى مۇمكىن.

ياڭ جىيۈەن
«يىراقتا تۇرۇپ ھۇزۇرلىنىش» قىلا بولىدىغان، ئەمما «يېقىن كېلىپ زاڭلىق قىلىش» قا بولمايدىغان ئىگىلىك ياراتقۇچى

[قەھرىمانىنىڭ نامى] ياڭ جىيۈەن

[شانلىق دەۋر]

ياڭ جىيۈەننى جۇڭگو مۇھاجىرلىرىنىڭ ئەۋلادلىرىدىن بولغان ياش سودىگەرلەر ئىچىدە مەشھۇر ۋەكىل دېيىشكە بولىدۇ. ئۇ 1968 - يىلى



جۇڭگونىڭ تەيۋەن ئۆلكىسى تەيبەي شەھىرىدە تۇغۇلغان، 10 ياش ۋاقتىدا ئاتا - ئانىسى بىلەن ئامېرىكىغا كۆچمەن بولۇپ بېرىپ ئولتۇراقلىشىپ قالغان، ياڭ جىيۇەن 1990 - يىلى ئىستامفورد ئۇنىۋېرسىتېتىنى پۈتكۈزگەن، تۆت يىل ۋاقىت سەرپ قىلىپ ئەلا نەتىجە بىلەن باكلاۋر ۋە ماگىستىرلىق ئىلمىي ئۇنۋانىغا ئېرىشكەن. 1994 - يىلى 4 - ئايدا داۋېي فېللوۋ بىلەن بىرلىكتە ياخو شىركىتىنى قۇرۇپ چىققان. ئۇ شۇنىڭدىن كېيىنكى بىرنەچچە ئاي ئىچىدە ئېلېكترو قۇرۇلۇش ئىلمى بويىچە دوكتورلۇق ئىلمىي ئۇنۋانىغا ئېرىشكەن. كىشىلەر ياڭ جىيۇەننىڭ بىر تالانت ئىگىسى ئىكەنلىكىنى ئېتىراپ قىلماي تۇرالمىدى.

شىركەت قۇرۇلغان دەسلەپكى ۋاقىتلاردا ياخو تەمىن ئەتكەن يادرولۇق مۇلازىمەت «تور مەنبەسى قىبلىنامىسى» يەنى بىرلەشمە توردىن ئىندېكس ئىزدەشنىڭ بىر خىلىدىن ئىبارەت بولدى. 1996 - يىلى ياخو شىركىتى ناسداك شەھىرىدە شىركەت پېيىنى مۇۋەپپەقىيەتلىك تۇردە بازارغا سالدى. كۆپ تەرەققىياتلار ئارقىلىق ياخو ھازىر پۈتۈن يەر شارى خاراكتېرلىك تور بىرلەشمە شىركىتى بولۇپ، دۇنيادىكى نۇرغۇن دۆلەتلەردە شۇ يەرلەشتۇرۇشنى ئىشقا ئاشۇرۇپ، ئابونتچىلارنى موتور، ئۇنۋېرسال ئۇچۇر، خەت - ئالاقە ۋە مال سېتىۋېلىشتەك كۆپ خىل مۇلازىمەت بىلەن تەمىن ئەتمەكتە، ياڭ جىيۇەن ئۆزىنىڭ تالانتىغا ۋە «دۆلەت قۇرۇش تۆھپىسى»گە تايىنىپ 2007 - يىلى 6 - ئايدا ياخونىڭ CEO سى يەنى غوجايىنى بولدى.

[مەغلۇپ بولۇش]

ياخو شىركىتىنىڭ غايەت زور مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشىشىنى ياڭ جىيۇەننىڭ ئاقىلانە ھەل قىلغۇچ تەدبىر كۆرۈش ۋە بەجانىدىل تىرىشچانلىق كۆرسەتكەنلىكىدىن ئايرىپ قارىغىلى بولمايدۇ، لېكىن ئەسىر ئالمىشىش ۋاقتىدا، ياخونىڭ بازار ئۇلۇشى تارىيىشقا باشلىدى، بىرلەشمە توردىن ئىزدەش بازىرىدا ئاستا - ئاستا گوگۇل، ياخو بىلەن مىكرو سوفتنىڭ MSN نى ئۆز ئالدىغا مۇستەقىل تۇرىدىغان ھالەت شەكىللەندى.

يېقىنقى ئىككى يىلدىن بۇيان ياخونىڭ تەرەققىياتى ئۇڭۇشلۇق



بولماي قالدى، مىكرو سوفت ئىلگىرى ياخونى يۇقىرى باھا بىلەن سېتىۋېلىشنى ئوتتۇرىغا قويغان بولسىمۇ، لېكىن ياڭ جىيۇەن ئۇنىڭ سېتىۋېلىش تەلىپىنى رەت قىلغانىدى، ئاخبارات ساھەسىدىكىلەر ياخو سېتىۋېتىشنىڭ ئەڭ ياخشى پۇرسىتىنى قولدىن بېرىپ قويدى دەپ قارىدى، ياخو بىلەن گوگلنىڭ ھەمكارلىقىمۇ ئامېرىكا ئەدلىيە مىنىستىرلىقى ۋە ئېلان شىركىتى قاتارلىقلارنىڭ قارشى چىقىشى بىلەن ئىشقا ئاشمىدى. ئارقا - ئارقىدىن تەگكەن زەربە ياخونىڭ پېيىنى جىددىي مەغلۇبىيەتكە ئۇچراتتى، ياخونىڭ پايچىكلىرى ياڭ جىيۇەندىن ئاغرىندى، ئۇنىڭ ئۈستىگە شىركەتنىڭ ئوقىتى ياخشى بولمىغاچقا ياڭ جىيۇەن غايەت زور بېسىمغا ئۇچرىدى.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

گوگلنىڭ قىستاپ كېلىشىگە ياڭ جىيۇەن تاقابىل تۇرۇش تەدبىرلىرىنى كۆرگەن بولسىمۇ، لېكىن ئاخىر كېچىكىپ قالدى. تېخىمۇ مۇھىمى، مىكرو سوفت سېتىۋېلىشنى ئېيتقاندىن كېيىن ياڭ جىيۇەن پايچىكلارنىڭ قارشىلىقىغا قارىماستىن قەتئىي رەت قىلدى. مىكرو سوفتنىڭ «يۇزى»نى قىلماسلىقتەك قىلىق ۋاكالەتچىلىك ھوقۇق ئورۇشىنى كەلتۈرۈپ چىقاردى - دە، ئاخىر ئۆزى قاتمۇقات مۇھاسىرىدە قالدى. بۇنداق ھالەتتە، ياڭ جىيۇەن ئۆزىنىڭ 2007 - يىلى 6 - ئايدا ياخونىڭ CEO سى بولغانلىقىنىڭ بىر خاتالىق ئىكەنلىكىنى ئىقرار قىلغۇسى كەلمىدى. لېكىن بۇ خاتالىق مانا مەن دەپ قاراپ تۇراتتى، بۇ ياڭ جىيۇەن بىلەن ياخونىڭ پايچىكلىرى يۈزلىنىشكە ۋە ئېتىراپ قىلىشقا توغرا كېلىدىغان پاكىت ئىدى.

ياخو دۇنيا بويىچە كۆلىمى ھەممىدىن چوڭ تور شىركەتلىرىنىڭ بىرى بولۇپ، ياڭ جىيۇەن ئاغىنىسى داۋېي فېللوۋ بىلەن 1994 - يىلى بىرلىكتە قۇرۇپ چىققان ئىدى، ئۇلارنىڭ ئورتاق، چاقچاقسىمان بىر ئەمىلى - «ياخو خەلىپىسى» دېگەن ئەمىلى بار ئىدى. شۇ چاغدىكى ياڭ جىيۇەن بىر مەھەل ئۆزۈمنىڭ ئىجادىي كۈچۈمگە ۋە تولۇپ تاشقان قىزغىنلىقىمغا تايىنىپ ياخودەك ئەھۋالى ئانچە ياخشى بولمىغان بۇ شىركەتنى مۇشكۈلاتتىن قۇتۇلدۇرۇپ چىقىشقا ۋە ئاخىرىدا گۇللىنىش يولىغا سېلىشقا قادىرمەن دەپ قارىغان ئىدى. تور



ئىقتىسادى ئانچە رونىاق تاپالمايۋاتقان پەيتتە، ئۇ هوللىۋۇدنىڭ كاتتىبەشى تېررى سىمەلگە زەيتۇن شېخى سۇنۇپ، ياخونىڭ رولىنى تۇتۇش ۋە ئۇنى بىر ئاخبارات شىركىتىگە ئايلاندۇرۇشنى تەكلىپ قىلدى. لېكىن مەيلى سىمەل بولسۇن ۋە ياكى ياڭ جىيۇەن بولسۇن، ئىككىلىسى گوگل دېگەن بىر رەقىبنىڭ مۇھىملىقىغا سەل قارىدى، ئۇچىلىسى ئىستانفورد ئۇنىۋېرسىتېتىدىكى ساۋاقداشلاردىن بولغىنى ئۈچۈن بولسا كېرەك، سىمەل بىلەن ياڭ جىيۇەن گوگلنىڭ ئىككى ئىگىلىك ياراتقۇچىسىنىڭ « يولغا چىقىشى»غا ياردەم بەرگەن ئىدى، گەرچە بىرنەچچە يىلنىڭ ئالدىدىكى ئىش بولسىمۇ، لېكىن بۇ «يېڭى ئادەم» بىلەن «كونا ئادەم»نىڭ مۇناسىۋىتىدە يەر ـ جاهاننى زىلزىلىگە كەلتۈرگۈدەك ئۆزگىرىش بولۇپ كەتكەنىدى.

ياخو ئۆزىگە ئاخبارات مەزمۇنىنى تارقىتىدىغان «چوڭ تور بېكىتى» دەپ ئورۇن بەلگىلەپ قويغان ئىدى، سېلىشتۇرغاندا، گوگل بولسا، توردا دولقۇن سىيرىلىدىغانلار ئۈچۈن ئاددىي ئىزدەش رامكىسى تەييارلاپ بېرىشنى ئۆزىنىڭ باشلاش نۇقتىسى قىلغان ئىدى؛ ياخو بۇرۇنقىدەكلا ئېلان دېگەن تور بەتلىرىدە چاقناپ تۇرىدىغان رەڭگارەڭ چىراغ، گوگل بولسا ئىزدەش نەتىجىلىرى ئارىلىقىغا قىسقا تونۇشتۇرۇشنى قىستۇرۇپ قويىدۇ ۋە ئىزدەيدىغان هالقىلىق سۆزنى توغرا يېزىپ قويىدۇ، ئابۇنىچىلار ئۇنى پەقەت چەككەندىلا ئاندىن ئېلان خېرىدارلىرىدىن هەق ئالىدۇ دەپ قارىدى. ياخو گوگلنىڭ ئۇسۇلىنىڭلا هەقسىز كەلگۈسى تەرەققىياتنىڭ يۆنىلىشى ئىكەنلىكىنى ۋاقتىدا سەزدى ۋە راسا قوغلاپ يېتىشكە چۇشتى. ئالدى بىلەن گوگلنى ماتېرىيال ئىزدەشنى تەمىن ئېتىشكە ياللىدى، ئاندىن كېيىن هەيدىدى، شۇنداقلا سېتىۋېلىش ئۇسۇلى ئارقىلىق ئۆزىنىڭ ماركا كۇچىنى زورايتىشقا كىرىشتى، لېكىن بۇ چاغدا «قول سېلىش»بەك كېچىكىپ كەتكەنتى.

رىقابەتچىلىرىگە سەل قاراش خۇسۇسىي شىركەت ئىگىلىك ياراتقۇچىلىرىنىڭ ئورتاق كېسىلى، بىر مەزگىل مۇقىم ئېشىش مەزگىلى ئۆتۈپ كەتكەندىن كېيىن ئاسانلا بىپەرۋالىشىپ كېتىدۇ، لېكىن رەقىبنىڭ تەشەببۇسكارلىقىنى ئىگىلەپ بولغانلىقىنى بىلگەن چېغىدا، ئەمدى رەقىبنى يېڭىپ چىقالايدىغان رىقابەت



ئۇستۇنلۇكىنى تېپىپ چىقىش قىيىن بولۇپ قالىدۇ، روشەنكى، يېڭى جىيۇەن مۇشۇنداق مۇشكۈللۈكتە قالغان.

ھەربىر شىركەت پەقەت مۇئەييەن ساھە، مۇئەييەن كەسىپتىلا ئۇستۇنلۇكىنى شەكىللەندۈرەلەيدۇ، ئۇنىڭ كۆپ يۆنىلىشتە، كۆپ جەھەتتە رىقابەت كۈچىگە ئىگە بولۇشى مۇمكىن ئەمەس. ئۇنىڭ ئۇستىگە، كىچىك شىركەتلەرنىڭ كۆپ ھاللاردا كۆلەملىك ئىشلەپچىقىرىش ۋە سېتىشنى شەكىللەندۈرەلىشى تەس، ئۇلاردا خېلى كۆچلۈك تەتقىقات، يارىتىش ئىقتىدارىنىڭ بولۇشى قىيىن، سۈپەت - تېخنىكا، ئىناۋەت ۋە بازاردا سېتىشى، ئومۇمەن، چوڭ تىپتىكى شىركەتلەرگە يەتمەيدۇ. تەننەرخىتە باشلامچىلىق ئىستراتېگىيەسى، مەھسۇلاتنىڭ پەرقلىق بولۇش ئىستراتېگىيەسى تەلەپ قىلىدىغان باشقۇرۇش ئۇستۇنلۇكىنى شەكىللەندۈرەلمەيدۇ.

شۇنىڭ ئۈچۈن، دانا ئوتتۇرا، كىچىك شىركەتلەر «ئارتۇقچىلىقلىرىنى جارى قىلدۇرۇپ، يېتەرسىزلىكلىرىدىن ئۆزىنى قاچۇرۇش»قا ماھىر بولۇشى، «نېمە قىلىش كېرەك، نېمە قىلماسلىق كېرەك» پىرىنسىپىدا چىڭ تۇرۇشى، بازارنى ئايرىش ئىستراتېگىيەسىنى قوللىنىپ، ئارتۇقچىلىقلىرىنى جارى قىلدۇرۇپ، يېتەرسىزلىكلىرىدىن ئۆزىنى قاچۇرۇپ، چەكلىك بايلىق مەنبەسى، مەبلەغ، كۈچىنى ئۆزىنىڭ ئۇستۇنلۇكىنى شەكىللەندۈرەلەيدىغان ساھە ۋە نىشانغا مەركەزلەشتۈرۈپ، ياكى تەننەرخىنى ئالدىنقى ئورۇنغا ئۆتكۈزۈشكە، ياكى مەھسۇلاتنىڭ پەرق ئۇستۇنلۇكىنى قولغا كەلتۈرۈشكە تىرىشىشى، ئەگەر ئىمكانىيەت بولسا ئىككىلىسىنى قولغا كەلتۈرۈشكە تىرىشىشى لازىم.

نىسپىي رىقابەت ئۇستۇنلۇكىنى شەكىللەندۈرۈۋالغاندىن كېيىن شۇ ۋەزىيەتتىن پايدىلىنىپ ئىش كۆرۈپ، بازارنى ئايرىش ئىستراتېگىيەسىنى ئۈزۈكسىز نەتىجىگە ئېرىشتۈرۈپ، شىركەتنى شۇ نىشان رايونى ئىچىدە مەزمۇت تۇرىدىغان قىلىپ، يادرولۇق رىقابەت كۈچىنى شەكىللەندۈرۈشى كېرەك.

[ئىلھام]

مېنىڭچە، زاۋۇتىمىزنىڭ تېز تەرەققىي قىلىپ زورىيىشىدىكى سەۋەب ئاساسەن بىزنىڭ ئىشلەپچىقارغان نەرسىلىرىمىزنىڭ تولىسى



ئۆزىمىزنىڭ ئىختىراسىنى ئاساس قىلغان. بۇ ئىختىرالار پاتېنت ھوقۇقىنىڭ قوغدىشىغا ئېرىشەلمىگەن بولسىمۇ، لېكىن كۆپ ھاللاردا بىزنى باشتىن - ئاخىر رىقابەتچىلىرىمىزنىڭ ئالدىدا تۇرغۇزۇپ كەلدى، رىقابەتچىلىرىمىز يېتىشۈپلىشىتىن ئاۋۋال بىز يەنە يېڭى ئىختىرا ئارقىلىق يېڭى ئىختىراغا ئېرىشتۇق، يېڭى ئىختىرا يەنە بىزنى ئالدىنقى ئورۇنغا ئۆتكۈزدى.

- ۋېرنا ۋون سىموندىس

تېم لېيگلى

يىپنى ئۇزۇن قويۇۋەتكەن بىلەن بېلىقنىڭ چوڭىنى تۇتۇۋشمۇ ناتايىن

[قەھرىمانىنىڭ نامى] تېم لېيگلى

[شانلىق دەۋر]

«ئىشىكتىن ئىشىككە» تىرانسپورت شىركىتى (door to door) 1996 - يىلى قۇرۇلغان، شىركەت تېم لېيگلىنىڭ ئىگىلىك يارىتىش قىزغىنلىقىغا تايىنىپ ھەم دەل تىرانسپورت كارخانىلىرىنىڭ شانلىق دەۋرىدىن ئىبارەت پۇرسەتنى توغرا ئىگىلەپ، شىركەتنىڭ خادىملىرىنى 210 كىشىگە يەتكۈزگەن، شىركەتنىڭ كىرىمىمۇ 10 مىليون ئامېرىكا دوللىرىغا يەتكەن، شىركەت 500 كۇچلۇك شىركەت ئىچىدە 54 - ئورۇننى ئىگىلىگەن.

[مەغلۇپ بولۇش]

«ئىشىكتىن ئىشىككە» تىرانسپورت شىركىتى كەسپىنى تەرەققىي قىلدۇرۇش شەكلىنى بېكىتمىغان چاغدا كۆپلەپ مەبلەغ سەرپ قىلغان، كەسىپ قانات يايدۇرۇلۇپ يېرىم يىلدىن كېيىن كىچىك تېپتىكى يۇك توشۇش كەسىپىدىكى بىرىنچى نومۇرلۇق رىقابەت رەقىبىمىز ئىشىكتىن ئىشىككە كەسپىنى قىلىشقا باشلىغان. تېم لېيگلى كارخانىغا ئۇزاق مۇددەتلىك تەرەققىيات پىلانىنى تۇزۇپ بەرگەنۇ، لېكىن قىسقا مۇددەتلىك ھەل قىلىش لايىھەسى بولمىغانلىقتىن رەقىبىگە پۇرسەت بېرىپ قويغان - دە، شىركەتنىڭ كەسپىي زەربىگە ئۇچرىغان.



[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

تېم لېيگلىنىڭ مەغلۇبىيەتلىك سەرگۈزەشتلىرىدىن كارخانىچى بولۇش سۈپىتىمىز بىلەن نېمىنىڭ شىركەتنىڭ كەسىپىنىڭ تەرەققىي قىلىشىنى ئىلگىرى سۈرىدىغانلىقىنى، كەسىپىنىڭ تەرەققىياتىنى ئىلگىرى سۈرىدىغان ئامىل ۋە بۇ ئامىللارنى ئەلالاشتۇرۇشقا يېتەرلىك ئىقتىدارىمىزنىڭ بارلىقىنى كاپالەتلەندۈرۈشىمىز كېرەكلىكىنى ئېنىق بىلىشىمىز كېرەكلىكىنى كۆرسۈتۈپ ئۆتتۇق. كارخانىنىڭ ئۇزاق مۇددەتلىك تەرەققىياتىغا ئەھمىيەت بېرىش بىلەن بىر ۋاقىتتا، كارخانىنىڭ قىسقا مۇددەتلىك پىلانىغا سەل قارىساق بولمايدۇ، كارخانىنىڭ ئۇزاق مۇددەتلىك يىرىك پىلانىنى تۈزۈش بىلەن بىر ۋاقىتتا كارخانىنىڭ ئۇزاق مۇددەتلىك يىرىك پىلانىنى تۈزۈشنىڭ پىرىنسىپلىرىنى ئىگىلىشىمىز كېرەك.

كارخانىنىڭ ئۇزاق مۇددەتلىك يىرىك پىلانىنى تۈزۈپ چىقىشتىكى مۇھىم ئاساسلار تۆۋەندىكى بىرنەچچە تەرەپنى ئىچىگە ئالىدۇ:

1. خەلق ئىگىلىكى تەرەققىياتىنىڭ ئېھتىياجى؛
2. بازار ئېھتىياجى؛
3. تېخنىكا يېڭىلانغان، چەتتىن كىرگۈزۈلگەن ۋە باشقۇرۇش ياخشىلانغان، ئىشچى - خىزمەتچىلەرنىڭ تېخنىكىۋى سەۋىيەسى ئۆستۈرۈلگەندىن كېيىن ئۇلارنىڭ تەمىن ئېتىدىغان يوشۇرۇن كۈچى؛
4. كارخانىنىڭ ئىشلەپچىقىرىش - تېخنىكا شەرت - شارائىتى؛
5. مەملىكىتىمىزنىڭ ئىچى ۋە تېشىدىكى تېخنىكىنىڭ ئەڭ يېڭى مۇۋەپپەقىيەتلىرى ۋە تەرەققىيات يۈزلىنىشىنى ئىگىلەش.

[ئىلھام]

سېپىنىڭ نىشانىڭ مۇكەممەل بولۇشىنى قوغلىشىشقا يەتكەنىدە، نىشانىڭنىڭ توختىماي ئۆزگىرىپ تۇرۇۋاتقانلىقىنى بايقايسەن.

ـ گىئورگي فىشېر

بىزنىڭ نىشانىمىز ھەركۈنى تېخىمۇ ياخشىراق بىر چارىنى تېپىش.

ـ جېك ۋېلچى



ئىزاك روزىنبورگ
ئاسماندىن چەلىپەك چۈشمەيدۇ، ئايروپىلان چۈشۈپ قېلىشى مۇمكىن

[قەھرىمانىنىڭ نامى] ئىزاك روزىنبورگ

[شانلىق دەۋر]

روزىنبورگ 1995 - يىلى بوسفۇرش شىركىتى قۇرۇپ، مەھسۇلاتلارنى ئىمپورت - ئېكسپورت قىلىش بىلەن شۇغۇللىنىپ، ئوتتۇرا - جەنۇبىي ئامېرىكىدىكى ۋە جەنۇبىي ئامېرىكىدىكى ئوخشاش بولمىغان دېھقانچىلىق زىرائىتى تېرىغۇچى ئون نەچچەيلەن بىلەن توختام تۈزۈپ، بۇ دېھقانچىلىق زىرائىتىنىڭ مەھسۇلاتلىرىنى ئامېرىكىدىكى ھەرقايسى چوڭ تاللا بازارلارنىڭ زەنجىرسىمان دۇكانلىرىغا، يېمەك - ئىچمەك مۇلازىمىتى دۇكانلىرىغا ۋە ئۇلگۈجە ساتقۇچى سودىگەرلەرگە يەتكۈزۈپ بېرىپ يۈرگۈزۈپ تۇرىدىغان ئىدى. شىركەتنىڭ يىللىق كىرىمى 20 مىليون ئامېرىكا دوللىرىغا يەتتى.

[مەغلۇپ بولۇش]

ئىمپورت - ئېكسپورت سودا شىركەتلىرى قاتناشنى ھاياتلىق تومۇرى دەپ قارايدۇ، قاتناش توسالغۇغا ئۇچراپ كېتىدىغان بولسا، شىركەتكە مۆلچەرلەپ بولغۇسىز زىيان كەلتۈرىدۇ. روزىنبورگنىڭ بوسفۇرش شىركىتى مۇقىم تەرەققىي قىلىش باسقۇچىدا بەختكە قارشى «11 - سېنتەبىر» ۋەقەسىنى باشتىن كەچۈرۈپ قالدى، ئامېرىكىلىقلار دەككە - دۈككىگە چۈشۈپ پۈتۈن ئايرودۇرۇملىرىنى تاقىۋەتتى، شۇنداق بولغاچقا بوسفۇرش شىركىتىنىڭ مېلىنى ھاۋا قاتنىشى ئارقىلىق خېرىدارلارنىڭ قولىغا يەتكۈزۈپ بېرىش مۇمكىن بولماي قالدى. شىركەتنىڭ يەنە پاكىستان ۋە ئافغانىستان بىلەن بۇاسىتە سودا - سېتىق ئالاقىسى بار ئىدى، ئافغانىستاندىن گىلەم كىرگۈزەتتى، لېكىن ئۇرۇشنىڭ تۈيۈقسىز پارتلىشى نەتىجىسىدە، مال بىلەن تەمىن ئەتكۈچى سودىگەرلەر قەيەرلەردە مۆكۈپ يۈرۈشىدىكەن، قارىسىنى كۆرسەتمەي قويدى. مانا بۇلار خېرىدارلارنىڭ قاتتىق غەزىپىنى



قوزغىدى، شۇنىڭ بىلەن شىركەتنىڭ تاپاۋىتى ۋە پايدىسىمۇ كۆپلەپ چۈشۈپ كەتتى.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

ئىزاك روزىنبورگنىڭ ئېچىنىشلىق تەقدىرىنى ھەم تەبىئىي، ھەم سۈنئىي ئاپەتتىن دېيىشكە بولىدۇ. بۇنداق ئاپەتنى ئالدىن مۆلچەرلەشكە ۋە تىزگىنلەشكە بولمايدۇ،لېكىن تۇرلۇك تەدبىرلەرنى قوللىنىش ئارقىلىق زىيانىنى ئەڭ تۆۋەن نۇقتىغا چۈشۈرۈشكە بولىدۇ. ئەمىسە ئۇشتۇمتۇت يۈز بەرگەن ۋەقەلەرنىڭ كارخانىلارغا كەلتۈرىدىغان زەربىسىگە قانداق يۈزلىنىش كېرەك؟

1. مەخسۇس گۇرۇپپا قۇرۇش.

ئومۇمەن ئېيتقاندا،ئۇشتۇمتۇت يۈز بەرگەن ۋەقەلەرگە نىسبەتەن ئېيتقاندا، كارخانىلار ئۇنى بىرىنچى قېتىم باشتىن كەچۈرۈۋاتقان بولغاچقا، بۇنداق ئىشلارنى بىر تەرەپ قىلىشتا تەجرىبىسىز بولىدۇ، شۇنىڭ ئۈچۈن مەخسۇس بىر باشقۇرۇش گۇرۇپپىسى قۇرۇپ، ئۇشتۇمتۇت يۈز بەرگەن ۋەقەلەرنى ۋە ئۇنىڭ تەسىرىنى تەڭشەش ھەم كونترول قىلىشقا تولۇق كۈچ چىقىرىدۇ. بۇنداق گۇرۇپپا ۋاقتىلىق تەشكىللەنگەن گۇرۇپپا بولغاچقا، ئۇنىڭدا ئالاھىدە ۋەزىپىلەرنى ئۈتەشكە زۆرۈر بولغان ھەر خىل ئىقتىدار بولمايدۇ. كارخانىلار سىرتتا بۇنداق ۋەقەلەر يۈز بەرگەندە ئۇنىڭدىن تىنچ ئۆتۈپ كەتمەكچى بولسا، ئۇنى مۇناسىپ ئورگان ۋە قوشۇن تەشكىللەپ مەخسۇس بىر تەرەپ قىلىشى كېرەك، خۇددى بىر شەھەردە چوقۇم بىر ئوت ئۆچۈرۈش ئەترىتى بولۇشى كېرەك بولغىنىغا ئوخشاش. مەسىلىنى مەخسۇس بىر تەرەپ قىلىش گۇرۇپپىسى بولمىسا، تېز ئىنكاس قايتۇرۇپ، ۋاقتىدا تەدبىر كۆرۈپ مەسىلىنى بىر تەرەپ قىلىش ۋاقتىنى قولدىن بېرىپ قويىدۇ.

2. ئۇشتۇمتۇت يۈز بەرگەن مەسىلىنى تەھلىل قىلىش.

مەسىلىنىڭ ئۆزىنىڭ نېمە ئىكەنلىكىنى ئايدىڭلاشتۇرۇش مەسىلىنى ھەل قىلىشنىڭ بىرىنچى قەدىمى. كارخانىدا ئۇشتۇمتۇت يۈز بەرگەن مەسىلىنى بىر تەرەپ قىلىش تەجرىبىسى بولماسلىقى مۇمكىن، لېكىن تارىخنى ئەسلەپ كۆرسەك، تارىختا شۇنىڭغا ئوخشىشىپ كېتىدىغان ئۇشتۇمتۇت يۈز بەرگەن ۋەقەلەرنىڭ تەرەققىيات



يۈزلىنىشىگە ۋە ئۇنىڭ جەمئىيەتكە يەتكۈزگەن تەسىرىگە قاراپ باقساق بولىدۇ. مەسىلەن: 2002 - يىلى ئامېرىكىنىڭ ئىراق بىلەن بولغان مۇناسىۋىتى ئۈزۈكسىز جىددىيلىشىپ بارغانلىقتىن نېفتىنىڭ باھاسى توختىماي ئۆرلەپ كەتتى. 2003 - يىلى ئامېرىكا ئىراق ئۇرۇشىنى قوزغىغان چاغدا، كىشىلەر نېفت باھاسىنىڭ ئۆرلەپ كېتىشىگە ئالامەت كۆڭۈل بۆلدى. ئەگەر 1991 - يىلىدىكى ئىراق ئۇرۇشىنى ئەسلەپ كۆرىدىغان بولساق، بەزى بېشارەتلەرگە ئىگە بولۇشىمىز مۇمكىن، 1991 - يىلى ئامېرىكا ئىراق ئۇرۇشىنى قوزغىغان چاغدا، نېفت تەمىناتىغا كاپالەتلىك قىلىش ئۈچۈن، ئامېرىكا نېفت ئىستراتېگىيەسى زاپىسىنى ھەربىكەتكە كەلتۈردى، ئۇنىڭدىن باشقا، ئۇرۇش ئالدىدىكى قورقۇنچ روھىي ھالىتى سەۋەبىدىن بازاردا كۆپلەپ نېفت زاپىسى تەييارلىۋېلىندى، شۇڭا، ئامېرىكا ئىراققا ھۇجۇم قىلغاندىن بۇيان نېفتىنىڭ باھاسى چۈشۈپ تۇردى. 2003 - يىلى ئامېرىكا ئىراققا ھۇجۇم قىلغاندىن بۇيان نېفت بازارلىرىدا شۇنىڭغا ئوخشاپ كېتىدىغان ھېكايىلەر چىقىپ تۇردى، نېفت باھاسىدا تۆۋەنلەش ۋەزىيىتى كۆرۈلۈپ تۇردى.

[ئىلھام]

پەقەت ئازاب - ئوقۇبەت ئېچى بولغاندىلا، مەڭگۈ ياشاپ تۇرالايسەن.

— ئاندى گروف

جېك خۇڭبياۋ
تاغدا يولۋاس بولسىمۇ ماڭغىنىم ماڭغان

[قەھرىمانىنىڭ نامى] جېك خۇڭبياۋ

[شانلىق دەۋر]

جېك خۇڭبياۋ سىنگاپوردا تۇغۇلغان، يېڭىخۇا مەكتىپىنى پۈتكۈزگەن. ئۇ 1950 - يىلىدىن باشلاپ بانكا ئىشلىرى بىلەن شۇغۇللانغان ھەم جۇڭگو مۇھاجىرلىرى بانكىسىدا ئىشلەپ، بەش يىل ئىچىدە ئاساسلىق باشقۇرغۇچى بولغان. ئۇ 1960 - يىلى ئەمدى



قۇرۇلغان مالاييا بانكىسىغا قاتنىشىپ، تۆت يىلدىن كېيىن شۇ بانكىنىڭ باش دىرېكتورلىقىنى ئۈستىگە ئالغان. 1966 - يىلى جېڭ خۇڭبياۋ مالاييا بانكىسىدىن چىقىپ، داجۇڭ بانكىسىنى قۇرغان.

[مەغلۇپ بولۇش]

جېڭ خۇڭبياۋ مالاييا بانكىسىنىڭ باش دىرېكتورى بولغانلىقتىن داجۇڭ بانكىسى قۇرۇلغاندىن كېيىن بانكىنى ئوبدان ماڭدۇرغان، شۇڭا داجۇڭ بانكىسى خېلى زور تەرەققىياتلارغا ئېرىشكەن، پۇل ئامانەت قويىدىغان ئابۇنىچىلار كۈندىن - كۈنگە كۆپەيگەن. بانكىنىڭ ئاساسلىق پايدىسى قەرز ئۆسۈمىدىن بولغان. جېڭ خۇڭبياۋ پۇلنى تېخىمۇ كۆپرەك ئابۇنىچىلارغا قەرز قىلىپ بەرسە داجۇڭ بانكىسى غايەت زور بايلىققا ئىگە بولىدىغانلىقىنى بىلەتتى. لېكىن، ئۇ تاۋارنى رەنىگە قويۇش ئارقىلىق قەرز ئالغۇچىلارنىڭ پۇلنى قايتۇرالمايدىغانلىقىنى بىلگەن چېغىدا، ئۇنىڭ بانكىسى يىقىلىش خەۋپىگە چۈشۈپ قالغانىدى.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

جېڭ خۇڭبياۋنىڭ سەرگۈزەشتىسى خۇسۇسىي شىركەت قۇرۇپ ئىگىلىك يارىتىۋچىلار قۇدرەت تاپىمەن، چوڭ ئىش تۈتىمەن دېگەن جەريانىدا يولۇقۇپ تۇرىدىغان تىجارەتنىڭ بىخەتەرلىك مەسىلىسىگە ئوخشاپ كېتىدۇ.

كىچىك شىركەتلەرنىڭ تەرەققىياتى ئوڭۇشلۇقراق بولۇپ، بەزى مۇۋەپپەقىيەتلەرگە ئېرىشكەندىن كېيىن ئىگىلىك يارىتىۋچىلارنىڭ بۇ چاغدىكى ئىنتىلىشچانلىقىمۇ كۈچلۈكرەك بولىدۇ - دە، ئاسانلا چوڭ ئىش قىلىشنىڭ كويىدا بولۇپ، تېزرەك مۇۋەپپەقىيەت قازانسام دەيدىغان تەۋەككۈلچىلىك خاتالىقىنى ئۆتكۈزۈپ قويىدۇ.

لېكىن شۇنى ئەسكەرتمەي تۇرالمايمىزكى، ھەددىدىن ئوشۇق ئۇلۇغۋار تەرەققىيات پىلانى كۆپ ھاللاردا شىركەتنى مالىيە جەھەتتە مۇشكۈل ھالەتكە چۈشۈرۈپ قويىدۇ. بۇ، خۇسۇسىي شىركەتلەرنىڭ ۋەيران بولۇشىدا ھەممىدىن بەك كۆپ كۆرۈلىدىغان سەۋەبلەرنىڭ بىرى. نۇرغۇن شىركەتلەرنىڭ باشقۇرغۇچىلىرىدا مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشتىن ئىلگىرى بىر مەھەل جاپا - مۇشەققەتكە چىداپ ئىگىلىك يارىتىش



تارىخى بولغان، ئۇلار قىينىچىلىق ئالدىدا خۇشخۇي كەيپىياتىنى ۋە قاتتىق ئىشەنچىسىنى ساقلاپ قالغان؛ لېكىن شىركەت تەرەققىيات باسقۇچىغا ئۆتكەندىن كېيىن بەزىلىرىنىڭ كاللىسى قىزىپ، ئۆزىنى بىلەلمەي قېلىپ، سۇبيېكتىپچىلىق بىلەن ھەل قىلغۇچ تەدبىر كۆرۈپ، قارىغۇلارچە تېز ۋە چوڭ بولۇشنى قوغلىشىپ، شىركەتنى زور ئىقتىسادىي زىيانغا ئۇچراتقان.

خۇسۇسىي شىركەتلەر ئىشتا چوڭ تۇتۇش قىلىشقا، كۇچلۇكلەردىن بولۇشقا كىرىشىش جەريانىدا بۇنداق باشقۇرۇش خەۋپىنىڭ ئالدىنى ئېلىش ئۈچۈن تۆۋەندىكى نۇقتىلارنى ئىشقا ئاشۇرۇشى كېرەك:

1. خۇسۇسىي شىركەتنىڭ ئەمەلىي كۇچى ۋە باشقۇرغۇچىنىڭ ئىقتىدارى ھەم تاشقى بازار مۇھىتىنى تۇغرا، ئىلمىي باھالاپ، ئىشنى«چوڭ» قىلىشقا بولۇش - بولماسلىق توغرىسىدا سۇبيېكتىپ، ئوبيېكتىپ تەرەپلەردە خۇلاسىگە ئىگە بولۇش كېرەك.

2. تېزلا مۇۋەپپەقىيەت قازىنىپ پايدا ئالسامكەن دەپ، كۆز ئالدىدىكى مەنپەئەتنىڭ بۇرنىدىن يېتىلەپ كېتىشىدىن ساقلىنىشى، كۇچ توپلاپ، كېڭەيتىشنىڭ ياكى يۇقىرى سۈرئەت بىلەن تەرەققىي قىلدۇرۇشنىڭ تەييارلىقىنى ياخشى ئىشلەشكە تىرىشىشى لازىم.

3. باشقا شىركەتلەرنى قوشۇۋېلىش - سېتىۋېلىش ۋاقتىدا، پايدا - زىيانىنى خاراكتېرىنى ۋە مىقدارىنى بەلگىلەشتىن ئىبارەت ئىككى تەرەپتىن دەڭسەپ كۆرۈش كېرەك.

4. بىرخىل كېڭەيتىش ھەرىكىتىگە كىرىشىشتىن ئاۋۋال ئومۇمىي يۆنىلىش ۋە ئىستراتېگىيەنى چوقۇم ئىنچىكە پىلانلاش كېرەك.

5. پىلانىنىڭ يولغا قويۇلۇشىغا ۋە ئۆزىگە خاس تېخنىكا ھەم باشقا تەرەپلەردىكى تەپسىلاتلارغا تولۇق دىققەت قىلىش كېرەك.

[ئىلھام]

باشقىلارنىڭ ئاچچىق - چۈچۈك سەرگۈزەشتىلىرىنى ھەرقانچە كۆپ ئاڭلىغىنىڭ بىلەنمۇ سېنى ئۆستۈرۈۋېتەلمەيدۇ، جاپا - مۇشەققەتنىڭ تەمىنى ئۆزۈڭنىڭ تېتىپ بېقىشىڭغا يەتمەيدۇ.

ـ لەيخۇ شيۇڭسەن



رونالد پېرالمان
بىلمىگەندىن كېيىن ئوقۇش پۇلى تۆلەيسەن

[قەھرىمانىنىڭ نامى] رونالد پېرالمان

[شانلىق دەۋر]

رونالد پېرالمان پېنسىلۋانىيە ئۇنىۋېرسىتېتىنىڭ ۋالتون سودا ئىنستىتۇتىدا كارخانا باشقۇرۇش بويىچە ماگىستىر بولغان. 30 ياشتىن ئاشقان ۋاقتىدا ئاتىسىدىن ئايرىلىپ سېتىۋېلىش - قوشۇۋېلىش شىركىتى قۇرۇپ ئۆزى يالغۇز ئىگىلىك ياراتقان. ئاتىسىنىڭ شىركىتىدە ئۇ سېتىۋېلىش - قوشۇۋېلىش كەسپى بويىچە نۇرغۇن بىلىملەرنى ئۆگۈپ كەتكەن بولغاچقا ھەم مول كەسپىي تەجرىبىلەرنى توپلىغان بولغاچقا،كېيىنكى ۋاقىتلاردا Revlon پۇل مۇئامىلە شىركىتىنى قۇرۇپ پۇل مۇئامىلە، مەبلەغ سېلىش بىلەن شۇغۇللاندى.

[مەغلۇپ بولۇش]

Revlon قۇرۇلغان دەسلەپكى ۋاقىتلاردا، رونالد پېرالمان خېيىم - خەتەرنى باشقۇرۇشنى ياخشى قىلمىغاچقا، ئەسلىدىلا تېگىگە يەتكىلى بولمايدىغان پۇل مۇئامىلە مەبلەغ سېلىش كەسپىدە غايەت زور ئوقۇش پۇلى تۆلىدى، مۆلچەر بويىچە ئۇ ئۇنىڭ مال - مۈلكىنىڭ ئۈچتىن ئىككىسى چىقىدىكەن.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

كىرىزىسنى باشقۇرۇش دېگەنلىك شىركەتنىڭ ئۇزاق مۇددەت مۇقىم تەرەققىي قىلىشىغا كاپالەتلىك قىلىش ئۈچۈن، كىرىزىس يۈز بېرىشتىن ئىلگىرى شىركەتنىڭ كىرىزىس يۈز بېرىش مۇمكىنلىكىنى ئىمكانقەدەر ئازايتىش ئۈچۈن ئالدىنى ئېلىش ۋە تەييارلىق خىزمەتلىرىنى ياخشى ئىشلىۋالسۇن؛ كىرىزىس يۈز بەرگەن چاغدا، كىرىزىسنى ئۇنۇملۇك تەدبىر قوللىنىپ كونترول قىلىش ۋە ھەل قىلىش، شىركەت پۈتۈن ۋەزىيەت تەرىپىدىن نېرى - بېرى قىلىۋېتىلمەي، بەلكى پۈتكۈل ۋەزىيەتنى ئىگىلەيدىغان بولۇپ، شۇ



ئارقىلىق شىركەتنىڭ مەۋجۇت بولۇپ تۇرۇشى ۋە تەرەققىي قىلىشىغا تەسىر كۆرسىتىدىغان كىرىزىسنى شىركەت ئۇزۇكسىز تەرەققىي قىلدىغان پۇرسەتكە ئايلاندۇرسۇن، دېگەنلىك.

ئاممىۋى مۇناسىۋەت تۇرغۇسىدىن قارىغاندا، كىرىزىسنى باشقۇرۇشتا ئاساسلىقى ئۇچ جەھەتتىكى خىزمەتنى ياخشى ئىشلەش كېرەك:

1. ئالدىنى ئېلىش. ئاپەتنىڭ ئالدىنى ئېلىشقا ۋە خاتىرجەملىك ئىچىدە ئاپەتنى ئويلاپ تۇرۇشقا ئىدىيە جەھەتتە تەييار تۇرۇش.

2. تەييارلىق كۆرۈپ قويۇش. شىركەتنىڭ ئالىي رەھبىرى (باش دىرېكتور)، كادىرلار بۆلۈمىنىڭ دىرېكتورى، كەسپىي بۆلۈمنىڭ دىرېكتورى ۋە ئاممىۋى مۇناسىۋەت بۆلۈمىنىڭ دىرېكتورىدىن تەركىب تاپقان كىرىزىسنى باشقۇرۇش گۇرۇپپىسى قۇرۇپ، كىرىزىسنى يۇرۇشتۇرۇۋېتىش پىلانىنى تۈزۈپ چىقىشقا ۋە كىرىزىسنى ۋاقىتقا مۇۋاپىق ھالدا بىر تەرەپ قىلىشقا ئەتراپلىق مەسئۇل بولىدىغان قىلىش.

3. ھەربىكەت قىلىش. ئاخبارات ۋاستىلىرى ۋە ئالاقىدار ئادەملەرنىڭ ئۇچۇر ئېلان قىلىشىغا قاراپ، جەمئىيەتتىكى ھەر خىل ئامما بىلەن بولغان مۇناسىۋەت خىزمىتىنى ياخشى ئىشلەش.

[ئىلھام]

مەن گەرچە ئەڭ ئاخىرىدا ھەل قىلغۇچ تەدبىر كۆرىدىغان ئادەم بولساممۇ، لېكىن ھەر قېتىم قارارغا كېلىشتىن ئاۋۋال مەنمۇ ئويدان تەييارلىنىشىم كېرەك، ئاۋۋال نۇرغۇن تەرەپلەرنىڭ پىكرىنى ئاڭلىشىم كېرەك، بۇنداق بولغاندا، قارار چىقىرىش ۋە ئىجرا قىلىش ۋاقتىدا ناھايىتى تېز بولىدۇ.

ـ لى جياچېڭ

گوئېن ۋېستون
تاۋارنىڭ جەلپكارلىقى بولمىسا، نېمىنى بىلدۈرىدۇ؟

[قەھرىمانىنىڭ نامى] گوئېن ۋېستون
[شانلىق دەۋر]
گوئېن ۋېستون رەھبەرلىك قىلغان Loblaw دەسلىپىدە كانادانىڭ



ئونتارىئو ئۆلكىسىدىكى بىر يېمەكلىك بويىچە زەنجىرسىمان دۇكان ئىدى. 20 ـ ئەسىرنىڭ 50 ـ ۋە 60 ـ يىللىرىدا Loblaw كۆپلەپ سېتىۋېلىش بىلەن شۇغۇللاندى. چىكاگودىكى دۆلەتلىك چاي شىركىتىنى سېتىۋالغاندىن كېيىن Loblaw شۇ چاغدا شىمالىي ئامېرىكا رايونى بويىچە 3 ـ پارچە سېتىش سودىگىرى بولۇپ قالدى ۋە 1966 ـ يىلى تورونتودا شىركىتىنىڭ پېيىنى مۇۋەپپەقىيەتلىك تۇرده بازارغا چىقاردى.

20 ـ ئەسىرنىڭ 80 ـ يىللىرىدا Loblaw بىر قاتار ئىنقىلابىي ئۆزگىرىشلەرنى قىلدى، ئۆزىنىڭ داڭلىق ماركىلىق تاۋارلىرىنىڭ مىقدارى تېز سۈرئەت بىلەن كېڭەيدى، ئاساسلىقى ئائىلە سايمان ـ بۇيۇملىرى 1981 ـ يىلىغا كەلگەندە 300 خىلدىن ئېشىپ كەتتى. بۇلارنىڭ ئىچىدە بىرخىل داڭلىق سۈيدۈك لاتىسى ئىشلەپچىقىرىلغاندىن كېيىن رىقابەتچىلىرىگە ناھايىتى زور تەھدىت ئېلىپ كەلدى، شۇنىڭ بىلەن «باڭباڭشى»شىركىتىنىڭ شۇنىڭغا ئوخشاش مەھسۇلاتىنىڭ سېتىلىش مىقدارىنى 85% تىن 18%كە چۈشۈرۈپ قويدى.

[مەغلۇپ بولۇش]

1994 ـ يىلى ۋولما كانادا‌غا كىردى، Loblawكەسكىن رىقابەتكە يۈزلىنىشكە باشلىدى، بازار ئۇلۇشى يىلسايىن تۆۋەنلەپ، گوئېن ۋېستون Loblaw نىڭ تىجارەت ئىستراتېگىيەسىنى ئۆزگەرتىشكە مەجبۇر قىلدى، لېكىن ۋەزىيەت مۇقىملىشىپ قالغانىدى، ئۆزگەرتىشكىمۇ مادارى قالمىغانىدى.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

گوئېن ۋېستوننىڭ مەغلۇپ بولۇشىنىڭ سەۋەبى ناھايىتى ئاددىي، Loblaw تەتقىق قىلىپ بازارغا سالغان يېڭى مەھسۇلات ئىستېمالچىلارنى جەلپ قىلمىش كۈچىنى يوقاتقانىدى، Loblaw بۇ نۇقتىدا ۋولما قاتارلىق چوڭ تىپتىكى گۈرۇھلاردىن روشەن ھالدا تۆۋەن تۇراتتى.

بۇھال ئىگىلىك يارا‌تقۇچىلاردىن كۆزىنىڭ يېغىنى يەيدىغان تۇرلۇك ئېسىل مەھسۇلاتلار ئىچىدە قانداق مەھسۇلاتلارنىڭ



قىزىقتۇرالايدىغانلىقىنى بىلىشى كېرەكلىكىنى تەلەپ قىلىدۇ، بۇنى بىلگەندىلا ئاندىن مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشىشى مۇمكىن.

ھەرقانداق شىركەت يېڭى مەھسۇلاتنى تەتقىق قىلىپ ئىشلەپچىقىرىشنىڭ مۇھىملىقىنى، ئۇنىڭ شىركەتنىڭ مەھسۇلاتتا يېڭىلىق يارىتىش جەھەتتىكى ئىقتىدارىنى كۆرسىتىپ بېرىپلا قالماستىن، يەنە شىركەتنىڭ بازارنىڭ ئۆزگىرىشىنى، خېرىدارلارنىڭ ئېھتىياجىنى بىلىش ۋە ئىگىلەش دەرىجىسىگىمۇ ۋەكىللىك قىلىدۇ.

يېڭى مەھسۇلاتنى تەتقىق قىلىپ ئىشلەپچىقىرىشنى قانداق ئېلىپ بېرىش كېرەك؟ ئىقتىسادشۇناسلىق ئىلمىدىكى «كېرەكلىك نەرسە چوقۇم بازار تاپىدۇ» دېگەن قائىدىنى ئەسلەپ كۆرىدىغان بولساق، بىزگە يېڭى ئىلھام بېرىدۇ. بۇ قائىدە بىزگە شۇنى ئۇقتۇرىدۇكى، خېرىدارلار ئۈچۈن قىممىتى بار نەرسىلا بولسا، نۇرغۇن بۇيۇملار ئىچىدىن چىقىپ خېرىدارنىڭ كۆزىگە كۆرۈنىدۇ،خېرىدارلارنىڭ قەلبىدىن ئورۇن ئالىدۇ، ئەنە شۇ چاغدىلا خېرىدارلار ئۆزلىرى خالاپ شىركەتنىڭ مەھسۇلىغا خېرىدارى بولۇپ قالىدۇ. شۇڭا، يېڭى مەھسۇلاتنى تەتقىق قىلىپ ئىشلەپچىقىش داۋامىدا، ئالدى بىلەن «كېرەكلىك نەرسە ئىستراتېگىيەسى»گە ئىگە بولۇشىمىز، خېرىدارلارنىڭ ئېھتىياجىنى ھەقىقىي تۇرىدە نەزەردە تۇتۇشىمىز، خېرىدارلارنى شىركىتىمىزنى ئۇزۇق بىلەن تەمىنلەيدىغان ئاتا ـ ئانىمىز دەپ بىلىشىمىز كېرەك.

يېڭى مەھسۇلاتنى تەتقىق قىلىپ ئىشلەپچىقىرىش، دەرۋەقە، ئاددىي بىر ئىش ئەمەس، لېكىن يېڭى مەھسۇلات تەتقىق قىلىپ ئىشلەپچىقىرىلغان ۋە ئىشلىتىش ئۇمۇملاشتۇرۇلغاندىن كېيىن غالىبىيەت مېۋىسىنى ئۇنۇملۇك قوغداپ قېلىشىمۇ ناھايىتى مۇھىم. بەزى شىركەتلەرنىڭ مەھسۇلاتلىرى بازارغا سېلىنغاندىن كېيىن خېرىدارلار ئارىسىدا ئاكتىپ تەسىر پەيدا قىلىدۇ، لېكىن، ھەر خىل ئاغرىنىشلارمۇ ئولىشىپلا كېلىدۇ. بۇنداق ئەھۋالنىڭ كېلىپچىقىشىدىكى ھالقىلىق سەۋەب بەزىدە شىركەتنىڭ مۇلازىمىتى ۋە تېخنىكىسىنىڭ يېڭى مەھسۇلاتلارنىڭ تەرەققىيات تەلىپىدىن كېيىن قالغانلىقى ھەتتا يېڭى مەھسۇلاتنى كەڭ تارقىتىش ۋە ئىشلىتىشكە توسالغۇ بولۇپ قالغانلىقىدۇر.



ئەمەلىيەتتە شىركەتلەر شۇنى ئېسىدە مەھكەم ساقلىشى كېرەككى، يېڭى مەھسۇلاتلارنىڭ تەتقىق قىلىپ ئىشلەپچىقىرىلىشى ھەرگىز بىر شىركەتنىڭ يېگانە ھەرىكىتى ئەمەس، ئەلا مۇلازىمەت ۋە ھەممىگە بەرداشلىق بېرەلەيدىغان تېخنىكىلا يېڭى مەھسۇلاتنى ئۆڭۈشلۇق بازارغا چىقىرىشنىڭ ھەمدە ئاخىرىدا خېرىدارلارنىڭ ئىشەنچىسىگە ئىگە بولۇشنىڭ ئەڭ كۈچلۈك تۈرۈكىدۇر.

شۇڭا، تېخنىكا سەۋىيەسىنى ئۈزلۈكسىز ئۆستۈرۈپ بېرىش، تېخنىكا تەرەققىياتىنى ئىلگىرى سۈرۈش يېڭى مەھسۇلاتلارنى تەتقىق قىلىپ چىقىشنى ئۆڭۈشلۇق يولغا قويۇشنىڭ مۇھىم كاپالىتى.

بازارنى باشقىلار ئىگىلەپ كەتكەن تەقدىردىمۇ، ناھايىتى كۆپ كىشىلەر كەسكىن رىقابەتكە چۈشۈپ كەتكەن ھالەتتىمۇ شىركەتلەر خېرىدارلارنىڭ ھەقىقىي ئېھتىياجىغا قۇلاق سالىدىغانلا بولسا، ئۆزىگە خاس ئۇسۇلى بىلەن خېرىدارنى قىممەت بىلەن تەمىن ئېتىدىغانلا بولسا، چوقۇم بازارنى ئىگىلەپ، خېرىدارنى ئۆزىگە قارىتىۋالالايدۇ.

[ئىلھام]

تىرىشىپ ئەجىر قىلىپ بەزى نەرسىلەرنى ئۆگىنىۋالىدىغانلا بولسا، ئۇنى تەشكىللەپ، كونا نەرسىلەرنى لايىھەلەپ، تەتقىق قىلىپ ياخشىلاپ چىققىلى بولىدۇ. ئىككىنچى تۈرلۈك قىلىپ ئېيتقاندا، يېڭى نەرسە دېگىنىمىز كونىسىنى يېڭىلاپ تەشكىللەپ چىقىش دېمەكتۇر.

ـ ھېنرى فورد

گاربې نېۋىل
تىجارەتچىدە سودا ئاخباراتى ئېچى بولۇشى كېرەك

[قەھرىمانىنىڭ نامى] گاربې نېۋىل

[شانلىق دەۋر]

1966 ـ يىلى، ئىلگىرى مىكرو سوفتتا ئىشلىگەن گاربې نېۋىل مەيىك خاررىنگتون بىلەن بىرلىكتە «ۋولفورت يۇمشاق دېتال



شىركىتى»نى قۇرۇپ چىقىدۇ. ئۇلار 1966 - يىلىنىڭ كېيىنكى يېرىمىدا «چاقماق مۇئەككىلى بازغانىنىڭ زەربىسى»نىڭ موتورىنى ئىشلىتىش ئىجازەتنامىسى ئارقىلىق بىر يۇرۇش «يېرىم جان» ئېلېكترونلۇق ئويۇنلىرىنى تەرەققىي قىلدۇرۇشنى قولغا كەلتۈرىدۇ. دەسلەپكى پىلانى 1997 - يىلىنىڭ ئاخىرىراق ئېلان قىلىش بولغان بولسىمۇ، لېكىن ئاخىرقى ۋاقتى 1998 - يىل 10 - ئاينىڭ 31 - كۈنى قىلىپ بېكىتىلىدۇ.

[مەغلۇپ بولۇش]

ۋولفورت شىركىتى 2003 - يىلىدىكى E3 كۆرگەزمىدە «يېرىم جان2»نىڭ تەشۋىقات فىلىمىنى كۆرسىتىدۇ ھەمدە Source موتورى ئويۇن ساھەسىدىكىلەرنى زىلزىلىگە سالىدۇ. دەسلەپتە 2003 - يىلى 9 - ئايدا ئېلان قىلىنماقچى بولغان «يېرىم جان2»نىڭ ئەسلىي مەخپىي بەلگىسى ئاشكارىلىنىپ قالغانلىقتىن ئېلان قىلىنىشى كېچىكتۈرۈلىدۇ. ئاخىر بۇ ئويۇن 2004 - يىل 11 - ئاينىڭ 16 - كۈنى ئېلان قىلىنىدۇ.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

سودا دۇنياسىدا، ۋاقىت پۇل دېمەكتۇر، ئۇ ھەممىگە ۋەكىللىك قىلىدۇ. تېز ئۇزىدىغان بېلىق ئاستا ئۇزىدىغان بېلىقنى يەيدىغان دەۋرده، مەھسۇلاتنى بازارغا سېلىشنى كېچىكتۈرۈش زىيان تارتىشنى بىلدۈرىدۇ.

گاربې نېۋىلنىڭ ئەسلىي مەخپىي بەلگىسىنىڭ ئاشكارىلىنىپ قېلىشى سودا مەخپىيەتلىكىنىڭ ئاشكارىلىنىپ قېلىشى ئىدى. ئۇنىڭ بۇ ئىشتا مەغلۇبىيەتكە ئۇچرىشى سودا ئاخباراتى ئېگىنىڭ يېتەرسىزلىكىدىن ياكى باشقۇرۇشتا بۇ خىزمەتنى ئوبدان ئىشلىمىگەنلىكىدىن بولغان.

ئۇچۇر جەمئىيىتىدە، سودا پائالىيىتىدە ئاخبارات توپلاش، ئوغرىلاش مەڭگۈ توختاپ قالمىغان. سابىق سوۋېت ئىتتىپاقى جاسۇسلار ئارقىلىق ئامېرىكىنىڭ كۆپلىگەن مۇھىم ھەربىي پەن - تېخنىكا ئاخباراتلىرىنى ئوغرىلاپ، نۇرغۇن تەتقىق قىلىپ ئىشلەش خىراجىتىنى ۋە ۋاقتىنى تېجەپ قالغان، ئامېرىكا بىلەن بولغان



تېخنىكا پەرقىنى تارايتقان ۋە تولۇقلىۋالغان؛ ياپونىيە ئۇرۇشتىن كېيىن تۇرلۇك يوللار ئارقىلىق ئامېرىكىنىڭ كۆپلىگەن سانائەت، تېخنىكا ئاخباراتى ۋە ماتېرىياللىرىغا ئىگە بولۇۋېلىپ، تېخنىكىدا ئىلغار بولغان سانائەت ۋە ئىقتىسادىنىمۇ تېز تەرەققىي قىلدۇرغان.

ھازىرقى دۇنيادىكى ھەرقايسى دۆلەتلەرنىڭ ئۇنۇمبرسال دۆلەت كۇچىنىڭ ئېشىشى ئىقتىسادىي ساھەگە مەركەزلەشكەن بولۇپ، كارخانىلار رىقابەتلىشىشنىڭ ئاساسىي گەۋدىسى بولۇپ قالدى. شۇڭا، خەلقئارا مۇناسىۋەت، سودا بارىدى - كەلدى ئىشلىرىدا ئىقتىسادىي جاسۇسلۇق مۇھىم سالماقنى ئىگىلەيدۇ. ھازىرقى زامان سودا رىقابىتىدە، كۆپچىلىك رەقىبلا ئەمەس، يەنە تېخى ھەمكارلىشىدىغان ھەمراھ بولۇپ، سېنىڭدە مەن، مېنىڭدە سەن بولۇشتەك بىر خىل رىقابەت ھالىتى شەكىللەندى. كارخانىلار ئۇچۇر ئاخباراتى جەھەتتە، تۇرلۇك يوللار ئارقىلىق ئۆزلىرىگە كېرەكلىك ئۇچۇرلارغا ئىگە بولۇشقا ماھىر بولۇشى، شۇنىڭ بىلەن بىللە زور زىيانغا ئۇچراپ كېتىشتىن ساقلىنىش ئۈچۈن قارشى تەرەپنىڭ ئۆزلىرىنىڭ مەخپىي ئاخباراتلىرىنى ئوغرىلاپ كېتىشىدىن ھېزى بولۇشى كېرەك.

[ئىلھام]

ساداقەت بولۇپمۇ يۇقىرى دەرىجىلىك مەمۇرىي خادىملارنىڭ ساداقىتى چوڭ بىنانىڭ تۇۋرۈكىگە ئوخشايدۇ.

ـ لى جياچېك

دانا كورى

راسا كۆڭۈلدىكىدەك كونسېرۋا ئۇرۇشى

[قەھرىمانىنىڭ نامى] دانا كورى

[شانلىق دەۋر]

دانا كورى گەرچە ئالىي مەكتەپ تەربىيەسى كۆرمىگەن بولسىمۇ، لېكىن ئۇ باشقىلارغا ئىشلەپ بېرىپ پۇل تېپىشقا ئىزچىل رازى ئەمەس ئىدى. شۇڭا ئۇ ئۆزى ئىگىلىك يارىتىمەن دەپ سېئابول دەپ



ئات قويۇپ بىر كونسېرۋا زاۋۇتى قۇردى، كۆپ يىللارغىچە شىركەت ئىزچىل تۈرده مۇقىم تەرەققىي قىلىپ ماڭدى.

[مەغلۇپ بولۇش]

رىقابەت بولمايدىغان يەر يوق، يەنە بىر شىركەت سېئابولىنىڭ تەسىر دائىرىسىده تېز كۆتۈرۈلۈپ چىقتى ھەم ئاخىر كورىنىڭ ئوقىتىگە خەۋپ يەتكۈزۈشكە باشلىدى. داڭدار چوڭ سودا سارايلىرى، تاللا بازارلىرى نەدىن جىق مال كىرگۈزسە، ئۇ ئاشۇ يەرنىڭ ئۇستۈنلۈكنى ئىگىلىگەنلىكىنى كۆرسىتىدۇ. كورى ئۆزىچە يېڭى قۇرۇلغان ئۇ كونسېرۋا زاۋۇتى تېخى مەزمۇت پۇت دەسسەپ تۇرالمىدى، ئەمەلىي كۈچى چەكلىك دەپ قاراپ، باھانى چۈشۈرۈش يولى بىلەن بازارنى جەلىپ قىلىپ رەقىبىنى تاشلاپ كېتىۋەرمەكچى بولدى.

لېكىن بىرنەچچە قېتىم «ئېلىشقان»دىن كېيىن، كورى ئۆزىنىڭ كونسېرۋا زاۋۇتىنىڭ ھالى قالمىغانلىقىنى، پايدىنىڭ نۆلگە تەڭ بولۇپ قالغانلىقىنى، لېكىن تېخى رەقىبىنى بېسىپ چۈشەلمىگەنلىكىنى كۆردى. ئاخىرىدا، كورىنىڭ كونسېرۋا زاۋۇتى رەقىبى تەرىپىدىن «تۇتۇلدى»، بايا ئۇ كونسېرۋا زاۋۇتىنىڭ غوجايىنى بىر كاتتا باي بولۇپ، كونسېرۋا زاۋۇتى ئېچىش ئۇنىڭ ئوقىتى ئىچىدىكى كىچىك بىر ئىش ئىكەن. ئۇنىڭ مەبلىغى مول ئىكەن، كورىنىڭ باھانى چۈشۈرگەنلىكى دەل ئۇنىڭ كۆڭلىدىكىدەك ئىش بوپتۇ.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

كورىنىڭ ساۋىقى بىزگە شۇنى ئۇقتۇردىكى، خۇسۇسىي شىركەتلەرنىڭ ئىگىلىك يارىتىۋچىلىرى تۇغرا ھەل قىلغۇچ تەدبىر كۆرىمەن دەيدىغان بولسا، ئالدى بىلەن بىرمۇنچىلىغان شىركەتلەرنىڭ ئېتى مۇدۇرۇپ كېتىشتەك ساۋاقلارنى ئېنىقلۇۋالىپ، ئاندىن شىركىتىنى قانداق قىلىپ يوشۇرۇن خادا تاشلاردىن ئەگىتىپ ئۆتۈپ كېتىش ئۇسۇلىنى ھەل قىلغۇچ تەدبىر كۆرۈش توغرۇلۇق ئىزدىنىشى كېرەك.

نۇرغۇن خۇسۇسىي شىركەتلەرنىڭ باشقۇرغۇچىلىرى رىقابەت مۇھىتىنىڭ ئالاھىدىلىكلىرىنى تونۇپ يېتەلمەي، رىقابەت مۇھىتىدا يۇز بەرگەن ئۆزگىرىشلەر ئۇستىده خاتا ھۆكۈم چىقىرىدۇ. گەرچە ئۇلارنىڭ



بىرمۇنچىسى كەسىپ ساھەسىدە ئالدىدا مېڭىپ، بۇرۇن چىقىرىپ - يامغۇر ياغدۇرۇپ، ئىشتا پىشىپ كەتكەنلەر بولسىمۇ، لېكىن ئاخىردا بازار مۇھىتىنىڭ ئالاھىدىلىكلىرىگە سەل قارىغانلىقتىن ياكى رىقابەت مۇھىتىدىكى ئۆزگىرىش ئالامەتلىرىنى خاتا چۈشەنگەنلىكتىن ھەل قىلغۇچ تەدبىر كۆرۈشتە سەۋەنلىك كۆرۈلۈپ، ئۆزىنىڭ رىقابەت ئۈستۈنلۈكىنى ئېغىر ئۇپرىتىشقا ئۇچرىتىپ قويغان.

خۇسۇسىي شىركەتلەرنىڭ ھەل قىلغۇچ تەدبىر كۆرگۈچىلىرى رىقابەت مۇھىتى ئۈستىدە خاتا ھۆكۈم چىقىرىش ئارقىلىق، ھەل قىلغۇچ تەدبىر كۆرۈش سەۋەنلىكى ئۆتكۈزۈپ قويۇشتىن ساقلىنىشى كېرەك.

بىرىنچىدىن، رىقابەت مۇھىتىنى تەھلىل قىلغان چاغدا ئۆزۈڭنىڭ رىقابەت بوشلۇقىغا چوقۇم توغرا تەبىر بېرىشىڭ كېرەك، ھازىر مەۋجۇت رىقابەتچى بىلەنلا چەكلىنىپ قالماي، يوشۇرۇن ۋە يېڭىدىن تۇرەلگەن رىقابەتچىلىرىڭنىمۇ نەزەردىن ساقىت قىلماسلىقىڭ كېرەك.

ئىككىنچىدىن، چوقۇم ئۇنۇملۇك رىقابەت ئۇچۇر سىستېمىسىنى قۇرۇپ، مۇناسىۋەتلىك ئۇچۇرلارنىڭ تەشكىلىنىڭ ئىچىدە يۇرۇشۇپ تۇرۇشىغا كاپالەتلىك قىلىشىڭ ھەمدە ئۇنى مۇۋاپىق بىر تەرەپ قىلىشقا ئىگە قىلىشىڭ، تىجارەتتە ھەل قىلغۇچ تەدبىر كۆرۈشنى توغرا تۇرۇپ چىقىش ئۇچۇن ئىشەنچلىك، ئۇنۇملۇك ئۇچۇر سۇپىسىنى تەييارلىشىڭ كېرەك.

ئۇچىنچىدىن، بازارنىڭ ياكى رىقابەت مۇھىتىنىڭ ئالاھىدىلىكلىرىنى توغرا ئىگىلىشىڭ كېرەك، سۇبېيكتىپ قىياس بىلەن ئىش قىلىشقا بولمايدۇ.

داڭلىق گىگانت گۇرۇھىنىڭ سەۋەنلىكى رىقابەت مۇھىتى ئۈستىدە خاتا ھۆكۈم چىقارغانلىقىدا، 20 - ئەسىرنىڭ 90 - يىللىرىنىڭ ئوتتۇرىلىرىدىكى ئىقتىسادنىڭ يولىمۇ قىزىپ كەتكەنلىكى ئەھۋالى ئاستىدا، قارىغۇلارچە خۇشال بولۇپ كېتىپ، ئۆي - يەر مۇلۇكچىلىكىدە زور پايدا ئالغىلى بولىدۇ دەپ قاراپ قاپقانغا چۈشۈپ قالغانلىقىدا.

[ئىلھام]

رىقابەت ــ تەرەققىياتنىڭ مەنبەسى.

ــ ئەن چىشياۋ



كىددىر جوزىم
ئالدىراشچىلىقتا ئۆپكىسىنى باسالماي قېلىش

[قەھرىمانىنىڭ نامى] كىددىر جوزىم

[شانلىق دەۋر]

كىددىرنىڭ دادىسى بۇرۇن موربىندا بىر قەھۋەخانا ئاچقان، كۆلىمى چوڭ بولمىسىمۇ لېكىن ئوقىتى ئىزچىل ياخشى بولۇپ كەلگەن. دادىسى ئالەمدىن ئۆتكەندىن كېيىن كىددىر يىغىلىپ قالغان پۇلىنى خەجلەپ قەھۋەخانىنى بىر ھەسسە كېڭەيتىپ، نەتىجەمنى دادامنىڭكىدىن ئاشۇرۇۋېتىمەن دەپ ئويلىغان، تېخىمۇ جىقراق پايدىغا ئېرىشىش ئۈچۈن، ئەلۋەتتە.

[مەغلۇپ بولۇش]

قەھۋەخانا كېڭەيتىلگەندىن كېيىن ئەسلىدىكى سەرەمجانلاشتۇرۇشلار باشقىچە قىلىۋېتىلگەن ئىدى، بۇ، مەلۇم دەرىجىدە كونا خېرىدارلارنىڭ قەھۋەخانىغا بولغان مۇھەببەت ۋە ئىشەنچىنى يوقىتىپ قويغان. خېرىدار كۆپىيىش ئۈياقتا تۇرسۇن، ئەكسىچە كۈندىن ـ كۈنگە ئازىيىپ ماڭغان. كىددىر ئۆزىنىڭ تىجارىتىدە كىرىزىس بولغانلىقىنى سەزگەن چېغىدا ھودۇقۇپلا كەتكەن ۋە ئويلانمايلا بىرنەچچە كۈن ئىشىك تاقاشنى قارار قىلغان، ئۇ ئالدىراپ ـ تېنەپ بانكىدىن قەرز ئېلىپ يەنە قەھۋەخانىنى ئۆزگەرتىپ ئەسلىگە كەلتۈرۈپ قويغان. لېكىن خېرىدارلارنىڭ بۇ يەرگە كۆڭلى چۈشمەي قالغان، بۇنداق ئۆزگەرتىشلەر ئارقىسىدا كىددىر قەرزدار بولۇپ قالغان. ئاخىر قەھۋەخانىمۇ تاقالغان.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

خۇسۇسىي شىركەتلەرنىڭ ئىگىلىك يارىتىۋچىلىرى كىرىزىس يۈز بەرگەن چاغدا كۈچلۈكرەك پىسخىكا ساپاسىغا ئىگە بولۇشى، كىددىرغا ئوخشاش ئالدىراپ ـ تېنەپ قالايمىقانچىلىق پەيدا قىلماسلىقى كېرەك. ھەرقانداق چاغدا، يامان مۇھىت ۋە ئۆزىنىڭ شارائىتى



ئادەمنىڭ كۆرەش ئىرادىسىگە راھەت - پاراغەتلىك شارائىتتىكىگە قارىغاندا تېخىمۇ بەكرەك ئىلھام بېرەلەيدۇ ھەمدە ئۇ غايەت زور كۈچ بولۇپ شەكىللىنىپ، بىزنى ھېچقاچان ئېچىلىپ باقمىغان ئىشكتىن باشلاپ كىرىشى، ھېچقاچان قىياسمۇ قىلىپ باقمىغان يەرگە ئاپىرىشى مۇمكىن. چۈنكى بىز ئۆزىمىزنىڭ تېخى ئېچىلمىغان كۈچىمىزنىڭ قانچىلىك چوڭ دەرىجىدە مۇھىم چەكلىمىسىنى بۇزۇپ تاشلىيالايدىغانلىقىنى بىلمەيمىز. كۆڭلىمىزدىكى قورقۇنچنى چۆرۈپ تاشلايدىغانلا بولساق، بۇنداق يوشۇرۇن كۈچىمىز ئەڭ زور چەكتە جارى بولۇپ، بولىدىغان چارىنى تېپىپ، مۇھىم ۋە شارائىتنىڭ چەكلىمىسىنى بۇزۇپ تاشلىيالايدۇ.

ئۆزۈڭ يالغۇز بولساڭمۇ ھېچنېمىدىن قورقما، ئاسمان ئۆرۈلۈپ چۈشمەيدۇ. ئېغىر - بېسىق بولۇش خۇددى بىر خۇسۇسىي شىركەتنىڭ پىشىپ يېتىلگەن - يېتىلمىگەنلىكىنى ئۆلچەپ چىققانغا ئوخشاش، بىرەر ئىشقا دۇچ كەلگەندە قانچە ئېغىر - بېسىق بولساڭ، مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشقا شۇنچە يېقىنلاشقان بولىسەن. مەغلۇبىيەتكە سالماقلىق بىلەن نەزەر سېلىش، ۋەزىيەتنى ئېغىر - بېسىقلىق بىلەن تەھلىل قىلىش، پايدا - زىيانىنى ئېغىر - بېسىقلىق بىلەن دەڭسەپ كۆرۈش، مەسىلىنى ھەل قىلىشنىڭ چارىسىنى ئېغىر - بېسىقلىق بىلەن تېپىپ چىقىش كېرەك. شۇنداق بولغاندا، كىرىزىستىن كېيىنكى ئۆسۈش زۆرۈر ئالدىنقى شەرتكە ئىگە بولغان بولىدۇ.

كىرىزىسنىڭ يۈز بېرىشى قورقۇنچلۇق ئەمەس، قورقۇنچلۇق بولغىنى خۇسۇسىي شىركەتنى باشقۇرغۇچىلارنىڭ ئالاقزەدە بولۇپ، ھودۇقۇپ كېتىشى، ۋەزىيەتكە قاراپ ئۆزگىرىش ئىقتىدارىنىڭ يېتەرسىزلىكى، يۈز بەرگەن كىرىزىسنى ۋاقتىدا بىر تەرەپ قىلالماسلىقى، ئۇنۇملۇك ھەل قىلىش ئۇسۇلىنى ۋە قۇتقۇزۇش تەدبىرىنى ۋاقتىدا قوللىنالماسلىقىدا.

كىرىزىس ئالدىدا ئەڭ زۆرۈر بولغىنى ئېغىر - بېسىق، سالماق بولۇشتەك پىسخىك پەزىلەتتۇر. ئادەملەر كىرىزىس يۈز بەرگەن چاغلاردا ئاسانلا ھودۇقۇپ، جىددىيلىشىپ خاتا ھەرىكەت قوللىنىپ قويىدۇ، نەتىجىدە خاتالىق ئۈستىگە خاتالىق يۈز بېرىپ، ئوتقا بېنزىن چاچقاندەك بولۇپ كېتىدۇ. شۇڭا، پەقەت ئېغىر - بېسىقلا بولۇش



كىشەك، ئادەمنىڭ ئەقلى ئاندىن «جانلىنىپ» كېتىدۇ، ئاندىن كىرىزىستىن قۇتۇلۇشنىڭ چارىسىنى تاپالايدۇ.

كونكرېت ئۇسۇل مۇنداق:

1. كىرىزىسقا يۇزلەنگەندە ئېغىر - بېسىق بولۇش، هودۇقۇپ كەتمەسلىك.

2. هالقىلىق بىر قەدەمنى تېپىش، يۆنىلىش تۇغرا بولۇش، هەرگىز ئات ئايلىخانغا، يول سارىخانغا قىلماسلىق.

3. تاك ئېتىش ئالدىدىكى قاراڭغۇلۇققا چوقۇم چىداش كېرەك. بەزىدە غەلىبە قىلاي دېگۈچە چىداپ، بىردىنلا ۋاز كەچسەك، تولىمۇ ئەپسۇسلىنارلىق ئىش بولىدۇ.

4. هالقىلىق بىر قەدەمنى ئوبدان بېسىش كېرەك، مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشقا ئالدىراپ كەتمەسلىك كېرەك، ئالدىرىغان يولدا قالار.

[ئىلهام]

ياخشى رىقابەت پىسخىكىسى، مۇۋاپىق رىقابەت روهى - مانابۇ، ئىشنى مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشتۇرۇش، كىشىنى ئالغا باستۇرۇشنىڭ هەربىر كەتلەندۇرگۈچ كۈچى.

ـ ماتسۇشىتا

ئېلىس

چوڭ مۇهىت ئاستىدىكى خەۋپلىك قەدەم

[قەهرىمانىنىڭ نامى] ئېلىس

[شانلىق دەۋر]

20 - ئەسىرنىڭ 80 - يىللىرىنىڭ ئاخىرىدا، دۇنيادىكى 100دىن ئوشۇق دۆلەت كان بايلىقىنى قېدىرىپ تەكشۈرۈش، ئېچىشقا دائىر قانۇن، قائىدە - تۈزۈم ۋە سىياسەتلەرنى تەرتىپكە سېلىپ، كانچىلىقىغا مەبلەغ سېلىش مۇهىتىنى زور كۈچ بىلەن ياخشىلىدى. چىلىمۇ بۇ ۋەزىيەتكە ماسلىشىپ، كان بايلىقىنى ئېچىش مۇهىتىنى ئۈزۈكسىز مۇكەممەللەشتۈرۈپ باردى. ئېلىس ئائىلىسى ۋەكىللىكىدىكى



كۆپلىگەن كان مەھسۇلاتلىرى كارخانىلىرى غەرب ئەللىرىدىكى دۆلەت ھالقىغان كان شىركەتلىرىنىڭ ھەۋىسىنى قوزغىدى. بىرمۇنچىلىغان كان شىركەتلىرىگە ئوخشاش، ئېلىس ئائىلىسى ئۆز دۆلىتىنىڭ بايلىق ئۇستۇنلۇكىدىن پايدىلىنىپ، سالىدىغان مەبلىغىنى كۆپەيتتى ھەمدە مەبلەغ قوشۇپ مول نەپكە ئېرىشتى.

[مەغلۇپ بولۇش]

بىر دۆلەتنىڭ ئىقتىسادىي مۇھىتى ئۇنىڭ سىياسىي تۈزۈلمىسى بىلەن زىچ مۇناسىۋەتلىك بولىدۇ. ئېلىسنىڭ ئائىلە تەرەققىيات تارىخى ئەينى زاماندا دۆلەتنىڭ سىياسىي تۈزۈلمىسىنىڭ ئۆزگىرىش تارىخىدۇر. ئەمدى ئېلىس ئائىلىسىنىڭ ئۆز دۆلىتىنىڭ بايلىقى ئارقىلىق غەرب ئەللىرىنىڭ دۆلەت ھالقىغان شىركەتلىرى بىلەن ھەمكارلىشىشى مەملىكەت ئىچىدە بىرمۇنچە كىشىلەرنىڭ نارازىلىقىنى قوزغىدى ۋە قارشىلىقىغا ئۇچرىدى، بۇمۇ شىركەتكە ھېسابلاپ بولغىلى بولمايدىغان زىيانلارنى كەلتۈردى. تېخىمۇ خەتەرلىكى شۇكى، مۇبادا لاتىن ئامېرىكىسى دۆلەتلىرىنىڭ دۆلەت ئەھۋالىدا بىرەر داۋالغۇش بولۇپ، تۈزۈلمىدە يەنە بىر قېتىم ئۆزگىرىش بولىدىغان بولسا، ئېلىسنىڭ «سودا ھاياتى» مۇقەررەر توختايتتى.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

جۇڭگودىكى خۇسۇسىي شىركەتلەردىن چەت ئەللەردە تارماق كارخانا قۇرغانلىرى بار، ئىگىلىك ياراتقۇچىلار بۇنىڭدىكى سىياسىي خېيىم - خەتەرلەرنى ئويلاپ قويمىسا بولمايدۇ، خوش، قانداق سىياسىي خېيىم - خەتەرلەر بار؟

1. مۇسادىرە قىلىش، تولۇقلىما تۆلەم تۆلەپ ئېلىۋېلىش،دۆلەت ئىلكىگە ئېلىۋېلىش.

بۇ، خەلقئارا سودىدا ئەڭ ئېغىر سىياسىي خېيىم - خەتەر. مۇسادىرە قىلىش شۇ دۆلەت ھۆكۈمىتىنىڭ چەت ئەل كارخانىلىرىنىڭ مەزكۇر دۆلەتتە سالغان مەبلىغىنى ھەقسىز ئۆتكۈزۈۋېلىشنى كۆرسىتىدۇ؛ تولۇقلىما تۆلەم تۆلەپ ئېلىۋېلىش شۇ دۆلەت ھۆكۈمىتىنىڭ چەت ئەل كارخانىلىرىنىڭ مەزكۇر دۆلەتتە سالغان مەبلىغىنى مەلۇم تولۇقلىما تۆلەپ بېرىش شەكلىدە ئۆتكۈزۈۋېلىشنى كۆرسىتىدۇ؛ دۆلەت ئىلكىگە ئېلىۋېلىش شۇ دۆلەت ھۆكۈمىتىنىڭ چەت



ئەل كارخانىلىرىنىڭ مۇلۈكچىلىك هوقۇقىنى دۆلىتىنىڭ ئىگىلىكىگە ئۆتكۈزۈۋېلىشنى كۆرسىتىدۇ. مۇسادىرە قىلىش بىلەن ئېلىۋېلىپ ئىشلىتىش كارخانىنىڭ مال ـ مۈلكىگە قارىتىلغان ، دۆلەت ئىلكىگە ئۆتكۈزۈۋېلىش ، قانۇن مەنىسىدىن ئېلىپ ئېيتقاندا، كارخانىنىڭ ئىگىدارلىق هوقۇقىغا قارىتىلغان.دۆلەت ئىلكىگە ئۆتكۈزۈۋېلىش مەلۇم كارخانىغىلا ئەمەس، پۈتكۈل كەسىپكە چېتىلىدۇ. تۈرلۈك ـ تۈرلۈك سەۋەبلەر ئارقىسىدا، مەزكۇر دۆلەت چەت ئەل شىركەتلىرىگە دۆلەت ئىلكىگە ئۆتكۈزۈۋېلىش شەكلى بىلەن ئارىلىشىشنى تاللايدۇ.

2. يۈتۈۋېلىش

بۇ، مەزكۇر دۆلەت هۆكۈمىتىنىڭ هەر خىل ۋاستىلەرنى قوللىنىپ چەت ئەل سودىگەرلىرىنى كارخانىنى كونترول قىلىش هوقۇقىدىن ۋە هەتتا ئىگىدارلىق هوقۇقىدىن ئايرىلىشقا مەجبۇرلاش جەريانىنى كۆرسىتىدۇ. يۈتۈۋېلىش ـ مۇسادىرە قىلىش ۋە ئېلىۋېلىپ ئىشلىتىش ئەمەس، بەلكى چەت ئەل كارخانىلىرىنى تىجارەت ئەركىنلىكىدىن پەيدىنپەي مەھرۇم قىلىشتۇر. يۈتۈۋېلىش تۆۋەندىكىدەك ۋاستىلەرگە بېرىپ تاقىلىدۇ: ئىگىلىك هوقۇقىنى پەيدىنپەي مىللىيلەشتۇرۇش ؛ ئۆز ئېلىنىڭ كۆپلىگەن ئادەملىرىنى كارخانىنىڭ يۇقىرى دەرىجىلىك ۋەزىپىلىرىگە تەيىنلەش ؛ كۆپرەك هەل قىلغۇچ تەدبىر كۆرۈش هوقۇقىنى ئۆز دۆلىتىدىكىلەرگە ئېلىپ بېرىش ؛ ئىمپورت قىلىپ قۇراشتۇرۇش كەسپىنى چەكلەش، مەھسۇلاتلارنى كۆپرەك مۇشۇ يەردە ئىشلەشنى بەلگىلەش ؛ چەت ئەل كارخانىلىرىغا مەخسۇس ئېكسپورت چەكلىمىسىنى بەلگىلەپ بېرىش قاتارلىقلار.

[ئىلهام]

بىز كارخانىنى سېتىۋېلىشقا ئامراق. بىز سېتىشنى ياخشى كۆرمەيمىز، بىز كارخانا بىلەن ئۆمۈرۋايەت هەمراه بولۇپ ئۆتۈشنى ئۈمىد قىلىمىز.

ـ ۋارىرېن بوففېت

بىر كارخانا ئۆزىنىڭ پۇرسىتىنى تولۇق ۋە ئۇنۇملۇك قوبۇل قىلالمىسا ۋە ئۇنىڭدىن پايدىلىنالمىسا، چوڭ مۇۋەپپەقىيەتنى قولغا كەلتۈرۈشى مۇمكىن ئەمەس.

ـ يوهان داۋىزون روكفېللىر



لىن لىربىن
سىياسەتنىڭ ئۆزگىرىشىگە ھەرگىز سەل قارىماسلىق كېرەك

[قەھرىمانىنىڭ نامى] لىن لىربىن

[شانلىق دەۋر]

لىن لىربىننىڭ شىركىتى گەرچە شىياڭگاڭدا رويخەتكە ئېلىنغان بولسىمۇ، لېكىن شىركەتنىڭ ئەمەلىي كەسپى شېنجېڭدا ئۆي ئىجارە ۋاستىچىلىقى قىلىش ئىدى، يەنە كېلىپ شېنجېڭدىكى تۇنجى پۇقراۋى ئۆي ئىجارە ۋاستىچىلىك شىركىتى ئىدى.

لىن لىربىن ياخشى بىر ۋاقىتقا ئېلىشىپ قالدى، تىجارىتى ئالامەت قىزىپ كەتتى، ئۇ:«كۆپ بولغان ۋاقىتلاردا شىركەت كۈنىگە ئون نەچچە ئىشنى پۈتكۈزەتتى، ئۆي ئىجارىگە ئالغان خېرىدارلار خۇشاللىقىدىن بۆكىنى ئاسمانغا ئېتىپ بىزگە رەھمەت ـ ھەشقاللىسىنى ياغدۇرۇۋېتەتتى. دەسمايە كەتمەيتتى، يەردە ئولتۇرۇۋېلىپ دېگۈدەك پۇل يىغاتتىم. ئالىدىغان شېرىنكانە ھازىرقىدەك بىر ئايلىق ئىجارە ھەققى ئۆلچەم قىلىناتتى» دەيدۇ.

1992 ـ يىلى ئەتىيازغا كەلگەندە، نەچچە يۈز مىڭ يۈەن پۇل توپلىغان لىن لىربىن ئۆي پۈتمەي تۇرۇپ سېتىۋېلىپ، پۈتكەندىن كېيىن يۇقىرى باھادا سېتىپ پۇل تېپىشقا باشلىدى. بىر يىلدىن كېيىن ئۇنىڭ مۇلكى 6 ~ 7 يۈز مىڭ يۈەنگە يەتتى.

[مەغلۇپ بولۇش]

ئۆي ـ مۇلۈكچىلىكىنىڭ پايدىسىنى كۆرگەن لىن لىربىن يەر مۇلۈكچىلىكىگە مەبلەغ سېلىشنى ئويلاپ قالدى. كېيىن، ئۇ خۇيياڭدىن بىر پارچە يەر تاپتى، ئۇ دەل دايا‌ۋەن قولتۇقىنى ئېچىش ۋاقتىغا توغرا كېلىپ «سەن شېنجېننى قولدىن بېرىپ قويدۇڭ، ئەمدى دايا‌ۋەن قولتۇقىنى قولدىن بېرىپ قويماقچىمۇ؟» دېگەن شوئار چىققان ۋاقىت ئىدى.

ئۇ ئەنە شۇنداق قىلىپ خۇيياڭ ناھىيەسىدىكى بىر ئۆي ـ يەر



مۇلۇكچىلىكى شىركىتى بىلەن ھەمكارلىشىپ، خۇيياڭ شەھىرىدە 26 قەۋەتلىك بىنا سېلىشنى پىلانلاپ، بىناغا «ۋېنجۇ بىناسى» دەپ ئات قويدى.

ئويلىمىغان يەردىن، ئەمدى ئۇل سېلىپ بولغان چاغدا، 1993 - يىلى 6 - ئايدا، مەركەز ماكرولۇق تەڭشەش - تىزگىنلەشكە باشلىدى، شۇ يىلى 9 - ئايدا، پۇل ئوبوروتى قىسقارتىلدى، شۇنىڭ بىلەن «ۋېنجۇ بىناسى» ئاخىر «سوقۇر ئۇچەي بىناسى» بولۇپ قالدى.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

ئۆي - يەر مۇلۇكچىلىكى قالتىس پايدا ئالىدىغان كەسىپ، نۇرغۇن كىشىلەر ئۇنىڭ بىلەن شۇغۇللىنىپ قايماق سۈزۈۋېلىشنى ئويلايدۇ. لېكىن لېرىنمۇ شۇلارنىڭ بىرى بولۇپ، پۈختا پىلانلىغان، لېكىن دۆلەتنىڭ ماكرولۇق تەڭشەش، تىزگىنلەش سىياسىتىنىڭ چىقىپ قېلىشىنى ئويلاپ قويمىغاچقا، ئۇنىڭ يەر - مۇلۇكچىلىكى قاتتىق مەغلۇبىيەتكە ئۇچرىغان.

لىن لېرىننىڭ ئىشى دىققىتىمىزنى قوزغىشى كېرەككى، كارخانا قۇرغاندا دۆلەتنىڭ سىياسەتلىرىدە بولىدىغان ئۆزگىرىشلەرگە چوقۇم دىققەت قىلىش كېرەك. جېڭتەي گۇرۇھىنىڭ قۇرغۇچىسى نەن سۈنخۇي: «كارخانىنىڭ تەكشى ھەرىكەت قىلىشى ياكى تېز ھەرىكەت قىلىشى كارخانىنىڭ سىياسەتتىن تولۇق پايدىلىنالايدىغان - پايدىلىنالمايدىغانلىقىغا ياكى سىياسەتتە ئۆزگىرىش بولۇپ قېلىشقا دىققەت قىلالايدىغان - قىلالمايدىغانلىقىغا باغلىق» دەيدۇ.

كارخانىنىڭ كۇچلۇك، چوڭ بولۇشى ئۇچۇن چوقۇم بىر ياخشى سىياسىي مۇھىت بولۇشى كېرەك.

سىياسەتلەردە ئۆزگىرىش بولۇپ قېلىشى بەزىدە ياخشى ئىش، بەزىدە بولسا ناتايىن. تىجارەتچىلەرنىڭ ھۆكۈمەت بىر ياخشى سىياسەت چىقىرىپ بېرەرمىكىن دەپ قاراپ تۇرۇشىغا بولمايدۇ، ئۇنداق بولىدىغان بولسا، ساقلاپ تۇرۇش داۋامىدا نۇرغۇن قىممەتلىك تەرەققىيات پۇرسىتىدىن قۇرۇق قالىدۇ.

كارخانىغا پايدىسىز تەسىر ئېلىپ كېلىدىغان سىياسەتلەرگە نورمال قاراشتا بولۇش كېرەك ھەم مۇۋاپىق تاقابىل تۇرۇش كېرەك. چۇنكى



ئېتىبار بېرىش شارائىتىدا مەۋجۇت بولۇپ تۇرۇشقا تايىنىۋالىدىغان شىركەتلەرنىڭ ئۆزاق تەرەققىي قىلىپ مېڭىشى قىيىن. شىركەتلەرنىڭ ھەممىدىن بەك تىلەيدىغىنى مۇقىم بىر سىياسىي مۇھىت. ھەممىدە سىياسەتكە تايىنىۋالغاندا، ئەگەر سىياسەت بەك تېز ئۆزگىرىپ قالسا، شىركەت كۆپ ھاللاردا تەمتىرەپ قالىدۇ، ھەرقانچە ئېتىبار بېرىش مۇھىتى بولغان تەقدىردىمۇ تولۇقلىۋالالمايدۇ.

[ئىلھام]

ئوقەت قىلىدىغانلاردا ئالدىنقى پۇرسەتنى كۆزىتىش، ئالدىدا مۇشت ئېتىش قابىلىيىتى بولۇشى كېرەك. چۈنكى بۇ ھەقىقىي ئېلىشىش، يېڭىشقىلا بولىدۇكى، يېڭىلىپ قېلىشقا بولمايدۇ.

ـ ماتسۇشىتا

ئالىجان ئىبراھىموف
ئادەمنىڭ قاپقان ئاستىدا باش ئەگمەيدىغىنى بارمۇ؟

[قەھرىمانىنىڭ نامى] ئالىجان ئىبراھىموف

[شانلىق دەۋر]

ئالىجان ئىبراھىموف ياۋروپا ـ ئاسىيادىكى دۆلەتلەر ئوتتۇرىسىدا موكىدەك قاتناپ يۈرۈپ بىلىمىنى ئاشۇرغان، نەزىرىنى كېڭەيتكەن ئىدى. ئۇ بۇنىڭدا چەكسىز سودا پۇرسىتى بارلىقىنى بايقاپ، بىر تاشقى سودا شىركىتىنى قۇرۇپ، خەلقئارا سودا بىلەن شۇغۇللىنىشقا باشلىغان ۋە بۇنىڭدىن يامان ئەمەس نەتىجىلەرگە ئېرىشكەن.

[مەغلۇپ بولۇش]

ئالىجان ئىبراھىموف خەلقئارا سودا بىلەن شۇغۇللانغاندا ئەڭ زور بىر قىيىن مەسىلىگە ــ دۆلەت سىرتىدىكى ھۆكۈمەتلەر بىلەن بولغان مۇناسىۋەت مەسىلىسىگە دۇچ كەلگەن. مۇناسىۋەتتىكى سەۋەنلىك ئۈنىڭ چەت ئەللەرگە چىقىپ «سودا قىلىش ھوقۇقى»غا ئىگە بولۇشىنى قىيىنلاشتۇرۇپ قويغان، شۇ ۋەجىدىن ئۇ تالاي ۋاقىتنى ۋە پۇلىنى زىيانغا ئۇچراتقان.



[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

ئالىجان ئىبراھىموف ئۆتكۈزگەن خاتالىق: ئۇ چەت ئەل ھۆكۈمىتى بىلەن ئالاقە قىلىشنىڭ ئەمەلىيەتتە ئۆز دۆلىتىنىڭ ھۆكۈمىتى بىلەن ئالاقە قىلىشقا ئوخشاش بىر ئىش ئىكەنلىكىنى بىلمىگەن. سودىگەرلەر ئۈچۈن ئىپتىقاندا، پايدا ـ زىيان ھەققىدە گەپ قىلىش بىر ھەقىقەت، لېكىن سودىگەرلەر ھامان ھۆكۈمەت تارماقلىرى بىلەن ئالاقە قىلىشتىن ئۆزىنى قاچۇرىدۇ. شۇنداق ئىپتىشقا بولىدۇكى، بىر شىركەت ئەگەر ھۆكۈمەت ۋە ئاساسلىق باشقۇرغۇچى تارماقلار بىلەن بولغان مۇناسىۋەتنى ياخشى بىر تەرەپ قىلىۋالمىغان بولسا، ئىشىنى كۆڭلىدىكىدەك قىلغىلى، پىششىق ئىشلىگىلى بولمىدۇ. ئۇنداق بولمايدىكەن، بۇنىڭ ئەكسىچە پات ـ پات سۈركىلىش ۋە توقۇنۇشلار بولۇپ قېلىشى مۇمكىن، ھەتتا جازالىنىپ كېتىشى مۇمكىن.

مۇقەررەر ھالدا ھۆكۈمەت بىلەن ئالاقىلىشىدىغان ئىش بولغاندىكىن سودىگەرلەر ئىش ئۈنۈمىنى ئۆستۈرۈشكە ئاسان بولسۇن ئۈچۈن، ھۆكۈمەتنىڭ تەشكىلىي تۈزۈلۈشىنى ۋە ئاساسىي باشقۇرغۇچى تارماقلارنىڭ قۇرۇلمىسى ھەم ۋەزىپىسىنى ئايدىڭلاشتۇرۇۋېلىشى كېرەك؛ شۇنىڭ بىلەن بىر ۋاقىتتا، ئامال قىلىپ شىركەتنى ئاساسلىق باشقۇرغۇچى ھۆكۈمەت ئەمەلدارى ۋە ئىش بېجىرگۈچىلەرنى شىركەتنىڭ ئەھۋالىنى ئەتراپلىق بىلىدىغان قىلىشى كېرەك.

شۇ سەۋەبتىن، تەجرىبىلىك سودىگەرلەر ھامان ھۆكۈمەت ۋە ئاساسلىق باشقۇرغۇچى تارماقلار تەشكىللىگەن ئالاقىدار پائالىيەتلەرگە قىزغىنلىق ۋە تەشەببۇسكارلىق بىلەن قاتنىشىپ، رەھبەرلىكىنىڭ شىركەتنىڭ تۈرلۈك خىزمەتلىرىگە بولغان پىكىر ۋە تەكلىپلىرىنى كەمتەرلىك بىلەن ئاڭلاپ تۇرىدۇ؛ بەزى ئەھۋاللاردا مەزكۇر شىركەتنىڭ ئۇتۇقلىرىنى ھەم مەۋجۇت بولۇپ تۇرغان قىيىنچىلىقلىرى بىلەن تەلەپلىرىنى نەق مەيدانىدا ئىنكاس قىلىسمۇ بولىدۇ. ئومۇمەن ئېيتقاندا، ھۆكۈمەت تەشەببۇس قىلىۋاتقان، جەمئىيەتكە پايدىلىق بولغان جامائەت ئىشلىرى ۋە پائالىيەتلىرىگە شىركەت بىر ئەزا سۈپىتىدە پائال قاتنىشىشى لازىم. شۇنداق قىلغاندا، بىر تەرەپتىن ھۆكۈمەتنىڭ شىركەتكە بولغان ئىشەنچىنى ۋە ماقۇللۇقىنى



چوڭقۇرلاشتۇرغىلى بولسا، يەنە بىر تەرەپتىن، شىركەتنىڭ ئابرۇيى ۋە ئىناۋىتىنىمۇ ئۆستۈرگىلى بولىدۇ.

بۇنىڭدىن باشقا، شىركەتنىڭ چوڭراق تەبرىكلەش پائالىيەتلىرىگە، ئېيتايلۇق، زاۋۇت قۇرۇلغانلىقىنىڭ يىللىق خاتىرىسى، كۆرگەزمە قاتارلىق پائالىيەتلەرگە ئالاقىدار ھۆكۈمەت ئەمەلدارلىرىنى قاتنىشىشقا تەكلىپ قىلىش كېرەك، شۇنىڭ بىلەن بىر ۋاقىتتا، ئۇلارنىڭ مەزكۇر شىركەتكە بولغان قىزىقىشىنى ئۆستۈرۈش، مەھسۇلاتلارغا ۋە شىركەتكە بولغان تونۇش ھەم قىزىقىشىنى ئاشۇرۇش ئۈچۈن، ئۇلارنى زاۋۇت، شىركەتنى ئېكسكۇرسىيە قىلىشقا تەكلىپ قىلىش كېرەك. ھەتتا مۇشۇ يول بىلەن شىركەتنىڭ نامىنى چىقىرىپ، جامائەتچىلىك ئىچىدە بىر ياخشى ئوبراز تىكلەش كېرەك.

سان - ساناقسىز پاكىتلار شۇنى كۆرسەتتىكى، ھۆكۈمەت بىلەن بولغان مۇناسىۋەتنى قاتمالاشتۇرۇپ قويغان شىركەتلەرنىڭ تەرەققىياتقا ئېرىشىشى قىيىن، ئىش يامىنىغا تارتسا زىيان تارتىپ قېلىشى، ھەتتا ۋەيران بولۇپ يىقىلىشى مۇمكىن. زامانىۋىلىشىپ كېتىۋاتقان جەمئىيەتتە سودىگەرلەرنىڭ ئىشلەپچىقىرىش - تىجارەت پائالىيەتلىرى ھەرگىز ئۆزى بىلگەنچە ئېلىپ بارىدىغان يەككە - يېگانە ئېلىشىش ئەمەس، مەسئۇلىيەتسىزلىك بىلەن ئۆزى خالىغانچە ئىش كۆرۈش ئەمەس. شىركەت چوقۇم ھۆكۈمەت بىلەن ۋە ئۇنىڭ ئاساسلىق باشقۇرغۇچى تارماقلىرى بىلەن بولغان مۇناسىۋەتنى ياخشى بىر تەرەپ قىلىشى، ئىجتىمائىي توقۇنۇش ۋە ئىجتىمائىي مەسئۇلىيەتتە ئۆز رولىنى ئېھتىياتچانلىق بىلەن، ئەستايىدىللىق بىلەن ياخشى ئۆتىشى كېرەك، بەلگىلەنگەن نىشان بويىچە، توقۇنۇش بىلەن مەسئۇلىيەتنى مۇۋاپىق بىر تەرەپ قىلىپ، شىركەتنى ياخشى تەرەققىيات يولىغا سېلىشى كېرەك.

[ئىلھام]

قىلغان ئىشلىرىم مەيلى مۇۋەپپەقىيەتلىك بولسۇن ياكى مەغلۇپ بولسۇن، ئاخىرىدا ھەممىسىگە ئۆزۈم مەسئۇل.

- رۇبېت مايدۇ

ۋاز كېچىش ياكى سەۋر - تاقەت قىلىش ئادەمنىڭ ئۆمۈرۋايەتلىك مۇۋەپپەقىيىتىنى نېرى - بېرى قىلىۋېتىدۇ.

- جۇڭبېن شىڭيى



يوھان ئاركلىپس
ئىسلاھاتتا خېيىم ـ خەتەردىن ئۆزىنى قاچۇرۇش كېرەك

[قەھرىمانىنىڭ نامى] يوھان ئاركلىپس
[شانلىق دەۋر]
IBM يەنى خەلقئارا سودا ماشىنىسى شىركىتى 1911 ـ يىلى ئامېرىكىدا قۇرۇلغان بولۇپ، يەر شارى بويىچە ئەڭ چوڭ ئۇچۇر تېخنىكىسى ۋە كەسپىنى ھەل قىلىش لايىھەسى شىركىتى ئىدى، شۇنداقلا 400 مىڭ ئوتتۇرا قاتلام كادىرى، 52 مىليارد ئامېرىكا دوللىرلىق مال ـ مۈلكى بار چوڭ تىپتىكى كارخانا ئىدى، ئۇنىڭ يىللىق سېتىش سوممىسى 50 مىليارد ئامېرىكا دوللىرى، پايدىسى 7 مىليارد ئامېرىكا دوللىرىدىن كۆپرەككە يېتەتتى. ئۇ دۇنيا بويىچە تىجارىتى ھەممىدىن ياخشى، باشقۇرۇشى ھەممىدىن مۇۋاپىقىيەتلىك بولغان شىركەتلەرنىڭ بىرى ئىدى. لېكىن 20 ـ ئەسىرنىڭ 80 ـ يىللىرىدىن باشلاپ IBM شىركىتى كەسكىن بازار رىقابىتىدە پەيدىنپەي ئاجىز ئورۇنغا چۈشۈپ قالدى.

ئاركلىپس ئۆزىنىڭ تىرىشچانلىقى ئارقىلىق قەدەممۇ قەدەم IBMنىڭ رەھبەرلىك مەركىزىگە مېڭىپ، ئاخىر IBMنىڭ ياش مۇدىرى بولۇپ قالغان. IBM مۇدىرىيىتىنىڭ ئەزالىرىنىڭ ھەممىسى ئۇنىڭ كونىلىققا ئېسىلمۇالمايدىغان ئادەم ئىكەنلىكىنى بىلەتتى، شۇڭا IBM توغرىسىدىكى ئۇمىدىنى ئاشۇ بىر ئادەمگە باغلىغانىدى.

[مەغلۇپ بولۇش]
ئاركلىپس بىيۇروكرات تۈزۈلمىنى ئۆزگەرتىش ئۈچۈن ھوقۇقنى تۆۋەنگە چۈشۈرۈش قارارىغا كەلدى، ئۇ 1985 ـ يىلى ئادەم قىسقارتىش پەردىسىنى ئاچتى ـ ده، ئىلگىرى ـ ئاخىر 5 قېتىمدا 100 مىڭدىن كۆپرەك ئادەمنى IBMدىن كەتكۈزۈۋەتتى. ئۇنىڭدىن كېيىن IMBنى13 شۆبىگە بۆلۈپ، ھەربىر شۆبىنى تېخىمۇ كۆپرەك ئۆزى ھەل قىلغۇچ تەدبىر كۆرۈش ھوقۇقىغا ئىگە قىلدى.



لېكىن ئۇنىڭ نەتىجىسى شىركەتنىڭ بىر تۇتاش سېتىش تارماقلىرى ئۆزئارا ئالاقىلىشالمايدىغان، يېڭى مەھسۇلات ئىشلەپچىقىرىدىغان تارماقلارنىڭ ھەممىسى توغرا لىنىيەلىك ئالاقىدار بولالمايدىغان بولۇپ قالدى. ئاركلېسنىڭ ئىسلاھاتى IBMنى مەغلۇبىيەتكە ئېلىپ كەلدى، شۇڭا مۇدىرىيەت ئەزالىرى تەرىپىدىن IBM شىركىتىنىڭ تەرەققىيات تارىخىدىكى ئەڭ چوڭ سەۋەنلىك دەپ ئاتالدى.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

ئاركلېسنىڭ ئىسلاھات ئېلىپ بېرىش سەۋەنلىكى شۇ يەردىكى، ئۇ ھوقۇقنى مەركەزلەشتۈرۈش بىلەن ھوقۇقنى تارقاقلاشتۇرۇشنىڭ مۇناسىۋىتىنى توغرا بىر تەرەپ قىلالمغان. ھوقۇقنى مەركەزلەشتۈرۈشنى تەكىتلەش ۋاقتى ھەم ساھەدە دېموكراتىك ھەم ئىلمىي ھەل قىلغۇچ تەدبىر كۆرۈش تەرتىپىنىڭ چوقۇم زىيان - زەخمەتسىز، مۇكەممەل ئىجرا قىلىنىشىغا كاپالەتلىك قىلىش كېرەك. بۇ كارخانىدىن ئەنئەنىۋى كۆزقاراش ۋە باشقۇرۇش تۈزۈلمىسىنى يېڭىلاشنى تەلەپ قىلىدۇ.

[ئىلھام]

تۇرمۇشنىڭ ئۆزى ئۆسۈشكە ئېرىشىش، ئۆزگىرىشنى قوغلىشىشتۇر. توختاپ قېلىش پەقەت بىرخىل خىيالىي ھادىسە، ئۇ ئاخىر ئۆمىدىمىزنى يوققا چىقىرىدۇ. ئەگەر سىز زۆرۈر ئىسلاھات قىلماقچى بولسىڭىز، ئالدى بىلەن ئۆزىڭىزنى ئۆزگەرتىڭ.

ـ گرىگ مېددان

كلاۋس مىچېل كوئونا
سىياسىي كىرىزىس داۋامىدىكى سودا پۈرسىتى

[قەھرىمانىنىڭ نامى] كلاۋس مىچېل كوئونا

[شانلىق دەۋر]

كلاۋس مىچېل كوئونا ئائىلىسىنىڭ ئوقتىگە ۋارىسلىق قىلغان.



20 ـ ئەسىرنىڭ 70 ـ يىللىرىنىڭ باشلىرىدا، ئۇ دېشۇن ئېلېكترون سانائىتى گۈرۈھىنىڭ تەختىگە چىققاندىن كېيىن دەرھال باج جەننىتى بولغان پاناما دېگىز تىرانسپورتى شىركىتى سكالوتاسنى قۇرۇپ چىققان.

[مەغلۇپ بولۇش]

لېكسن بىرىنچى قېتىملىق نېفىت كىرىزىسى پارتلاپ، دۇنيا دېگىزلىرىدىكى پاراخوت تىرانسپورتىنىڭ باھاسى بەكلا چۈشۈپ كەتكەن. كلاۋس مىچېل كوئونانىڭ پاراخوت تىرانسپورت ئەتىرىتى ئۈدا 10 يىل زىيان تارتقانلىقتىن پاراخوتلىرىنى سېتىۋېتىشكە مەجبۇر بولغان، ئۇنىڭ قەرزى يىغىلىپ 100 مىليون ياۋروغا يەتكەن.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

كىرىزىس بولمايدىغان يەر يوق، گەپ سېنىڭ كىرىزىس ئالدىدا ئۆزگىرىش قىلىش ئىقتىدارىڭنىڭ بار ـ يوقلۇقىدا. كلاۋس مىچېل كوئونا پاراخوت ئەتىرىتى زىيان تارتىپ تۇرغان ئەھۋال ئاستىدىمۇ كونا تىجارەت ئۇسۇلىنى ساقلاپ قېلىپ غايەت زور زىيان كەلتۈرگەن. لېكسن بەزى كارخانىلار «ئۆزگىرىشچان» تىجارەت فاكتورىنى قوللىنىپ، ۋاقتىدا تەڭشەپ ۋە ئۆزگىرىشتىن پايدىلىنىپ تۇرغانلىقى ئۈچۈنلا ياخشى ئۇنۇمگە ئېرىشكەن.

ياپونىيەنىڭ تويوتا شىركىتى 1938 ـ يىلى قۇرۇلغان، ئۇنىڭ ئاپتوموبىل مەھسۇلاتى ئامېرىكىنىڭ ئۇنىۋېرسال (GM) ئاپتوموبىل شىركىتى بىلەن فورد ئاپتوموبىل شىركىتىدىن قالسىلا دۇنيا بويىچە 3 ـ ئورۇندا تۇرىدۇ. 1999 ـ يىلى«بايلىق»ژۇرنىلى تاللاپ چىققان 500 كۈچلۈك كارخانىنىڭ 10 ـ سى بولغان.

ياپونىيەنىڭ تويوتا شىركىتى ۋەزىيەتتىكى ئۆزگىرىشنىڭ ئىقتىسادقا كۆرسىتىدىغان تەسىرىگە ئالاھىدە دىققەت قىلىدۇ، سىياسىي ۋەقەلەر ئۈستىدە ئۆزىگە خاس ھۆكۈم چىقىرىشقا ماھىر ھەم ئۇنى ئۆزىگە خىزمەت قىلدۇرالايدۇ. 20 ـ ئەسىرنىڭ 70 ـ يىللىرىنىڭ باشلىرىدا، تويوتا شىركىتى ئوتتۇرا شەرقتىن ئىبارەت بۇ قىزىق نۇقتا رايونىغا ئالاھىدە كۆڭۈل بۆلدى، ئوتتۇرا شەرقتىكى ھەرقايسى تەرەپلەرنىڭ توقۇنۇشلىرى ئۈستىدە كۆپلەپ ئادەم كۈچى، ماددىي كۈچ سەرپ قىلىپ



تەپسىلىي تەكشۈرۈش ئېلىپ بارىدى. ئاخىرىدا، ئۇلار توپلىغان ئۇچۇرلارنى تەھلىل قىلىپ ۋە تەتقىق قىلىپ، 70 - يىللارنىڭ ئوتتۇرىلىرىدا بۇ رايونىدا ھەر خىل زىددىيەتلەر كۈچىيىپ ئۇرۇش پارتلايدۇ. ئۇرۇش پارتلىسا، ئامېرىكا سۇزسىز ئاۋۋالقىدەكلا ئىسرائىلىيە تەرەپتە تۇرىدۇ، بۇ ھال چوقۇم ئوتتۇرا شەرقتىكى ئەرەب دۆلەتلىرىنىڭ غەزىپىنى قوزغايدۇ، ئۇلار چوقۇم نېفتنى قورال قىلىپ، ئامېرىكىغا نېفت بايقوت قىلىدۇ. نېفت قورالىنىڭ قوللىنىلىشى نەتىجىسىدە بولسا، مۇقەررەر ھالدا ئامېرىكىدا نېفت كەملەپ كېتىدۇ، يېقىلغۇ باھاسى شىددەت بىلەن ئۆرلەپ كېتىدۇ، ئامېرىكا ھۆكۈمىتى يېقىلغۇ بىلەن نورمىلىق تەمىنلەش قاتارلىق بىر قاتار زەنجىرسىمان ئىنكاسلارنى قايتۇرىدۇ دېگەن تونۇشقا كەلدى.

تويوتا شىركىتى زەنجىرسىمان ئىنكاسىنىڭ ئاخىرقى نەتىجىسى ماشىنىسازلىق كەسپىنىڭ تەرەققىيات يۆنىلىشىگە تەسىر كۆرسىتىپ، تۆۋەن ئېنېرگىيە سەرپىياتلىق ئاپتوموبىل بازارىدا باشلامچى بولۇپ ماڭىدۇ دەپ قارىدى. مۇشۇ تەھلىلگە ئاساسەن، شىركەتنىڭ ھەل قىلغۇچ تەدبىر كۆرگۈچىلىرى يېڭى تېپتىكى تۆۋەن ئېنېرگىيە سەرپ قىلىدىغان ئاپتوموبىل تەتقىق قىلىپ ئىشلەپ بازارغا سېلىشنى شىركەتنىڭ تەرەققىياتىنىڭ ئىستراتېگىيەلىك نىشانى قىلىپ بېكىتتى ۋە دەرھال ئەمەلگە قويۇشقا كىرىشتى.

1973 - يىلى ئوتتۇرا شەرق ئۇرۇشى يەنە بىر قېتىم پارتلىدى، ئۇنىڭدىن كېيىنكى ئىشلارنىڭ تەرەققىيات نەتىجىسى تويوتا شىركىتى ھۆكۈم قىلغاندەك بولدى، OPEC تەشكىلاتى نېفتنى قورال قىلىپ، غەرب ئەللىرىگە نېفت بايقوتى يۈرگۈزدى، ئامېرىكا باشچىلىقىدىكى غەرب ئەللىرىدە نېفت باھاسى قاتتىق ئۆرلەشكە باشلىدى. شۇنداق قىلىپ، ئامېرىكىنىڭ ئاپتوموبىل ئىشلەپچىقىرىدىغان سودىگەرلىرى ئالاقزەدە بولۇشقا باشلىدى، چۈنكى ئۇلار ئىشلەپچىقارغان باھاسى ناھايىتى يۇقىرى، يەنە كېلىپ بېنزىن سەرپىياتى ناھايىتى كۆپ بولغان ئاپتوموبىللارغا قارايدىغان ئادەم چىقمىدى. تويوتا شىركىتىنىڭ ئادەملىرى كۇلۇپ تېلىقىپ كەتتى، چۈنكى ئۇلار تەتقىق قىلىپ ياساپ چىققان باھاسى ئەرزان، بېنزىن سەرپىياتى تۆۋەن ئاپتوموبىللار قالتىس



ئالقىشقا ئۇچراپ، ئامېرىكىنىڭ بازارلىرىنى ئىگىلەپ كەتكەنىدى، ياپونىيە ئاپتوموبىللىرى ئامېرىكا ئاپتوموبىللىرىنىڭ ئەۋزەللىك ئۈستۈنلۈكىگە جەڭ ئېلان قىلىشنى باشلىۋەتتى.

شەيئىلەرنىڭ ھەممىسى تەرەققىي قىلىپ تۇرىدۇ، ئۆزگىرىپ تۇرىدۇ، ھەل قىلغۇچ تەدبىر كۆرگۈچىلەرنىڭ شۇ ۋاقىتتىكى ھەل قىلغۇچ تەدبىرلىرى زامان، ماكان ۋە ۋەزىيەتنىڭ تەسىرىگە ئۇچرايدۇ، شۇڭا ھەل قىلغۇچ تەدبىر كۆرگۈچىلەرمۇ ۋەزىيەتكە قاراپ ئىش تۇتۇشى، ھەل قىلغۇچ تەدبىرمۇ ۋەزىيەتكە قاراپ ئۆزگىرىپ تۇرۇشى لازىم.

[ئىلھام]

ھەر ۋاقىت يېڭى ئىش قىلىپ بېقىشىمىز، يېڭى مەبلەغ سېلىش بىلەن شۇغۇللىنىپ بېقىشىمىز، يېڭى بازار ئىزدەپ تۇرۇشىمىز لازىم، كەلگۈسى ئۈستىدە يۈرەكلىك تەسەۋۋۇر قىلىپ تۇرۇشىمىز، شۇنىڭ بىلەنلا قالماي مەڭگۈ كەلگۈسىدىن بىر قەدەم تېزرەك بولۇشىمىز لازىم، مۇشۇنداق جاسارەت ۋە شەرتنى ھازىرلىغان ئادەملا ئاندىن كارخانىچى دەپ ئاتىلىدۇ.

ـ بىل گايتس

گېئورگي خانس ستېلك
شىركەتنى كۆچۈرىمەن دەپ باشقۇرۇشنى كونترول قىلىش كۈچىدىن ئايرىپ قويۇش

[قەھرىمانىنىڭ نامى] گېئورگي خانس ستېلك

[شانلىق دەۋر]

1993 ـ يىلى ئەمدىلا قۇرامىغا يەتكەن گېئورگي ئامېرىكىنىڭ كانساس ئىشتاتىدا بىرىنچى تىرانسپورت شىركىتىنى قۇردى. كېيىن بېرىپ بۇ شىركەت تەرەققىي قىلىپ قول ئاستىدا بەش شىركەت بولغان چوڭ تېپتىكى تىرانسپورت شىركىتىگە ئايلاندى، ئۇنىڭ باش ئىشخانىسى بىرىنچى شىركەتنىڭ يېنىدا ئىدى.



[مەغلۇپ بولۇش]

گېئورگې 2001 - يىلى كالىفورنىيەدە ئارام ئېلىۋاتقان ۋاقتىدا بۇ يەرنىڭ مەنزىرىسى بەك گۈزەل ئىكەن، دېگىز شامىلى ھاۋانى نەمدەپ تۇرىدىكەن دەپ، شىركەتنىڭ باش ئىشخانىسىنى بۇ يەرگە كۆچۈرۈپ كېلىمىز، دېگەن خەقنىڭ ئەقلىگە كەلمىگەن بىر قارارنى چىقاردى. ھالبۇكى كانىساس ئىشتاتى ئامېرىكىنىڭ ئوتتۇرا قىسمىدا بولۇپ، شەرقتىكى دېگىز بىلەن غەربتىكى دېگىز ئارىلىقىدىكى قۇرۇقلۇق يول تىرانسپورتىدا چوقۇم بېسىپ ئۆتىدىغان يول ئىدى، شۇنداق ئېيتىشقا بولىدۇكى، جۇغراپىيەۋى شارائىتىنىڭ ئەۋزەللىكى گېئورگې شىركىتىنىڭ تەرەققىياتى ئۈچۈن زۆرۈر ئالدىنقى شەرت ھازىرلاپ بەرگەن ئىدى، لېكىن گېئورگېنىڭ بۇ قارارى باش ئىشخانا بىلەن كارخانىنى بىر - بىرىدىن ئايرىۋېتەتتى، بۇ ھال نۇرغۇن قولايسىزلىقلارنى كەلتۈرۈپ بەردى. تەننەرخنىڭ ئېشىپ كېتىشى ئۇنىڭ ئىچىدىكى ئەڭ ئاساسلىق مەسىلە ئىدى. ئاخىرىدا، ئىككى يىلدىن كېيىن گېئورگې باش ئىشخانىسىنى يەنە قايتۇرۇپ كېتىشكە مەجبۇر بولدى، لېكىن ئىككىي يىل ئىچىدە كارخانىنىڭ باشقۇرۇش تۈزۈلمىسىدىكى كەمچىلىكلەر رىقابەت كۈچىنى تۆۋەنلىتىۋەتكەچكە، شىركەتنىڭ كۈچىنىڭ تەڭدىن تولىسىنى خەق تارتىپ كەتكەن ئىدى.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

خۇددى گېئورگې خانىس ستېلىككە ئوخشاش، جۇڭگودا خۇسۇسىي شىركەت ئېچىپ ئىگىلىك ياراتقۇچىلار ھەل قىلغۇچ تەدبىر كۆرۈشتىمۇ نۇرغۇن كەمچىلىكلەرنى ئۆتكۈزگەن.

1. ھازىرقى زامان بازار تىجارىتى بىلىمىنىڭ كەم بولۇشى.

خۇسۇسىي كارخانا ئېچىپ تىجارەت قىلغۇچىلارنىڭ ئىقتىسادىي قانۇنىيەتنى بىلمەسلىكى، بازار ئىقتىدارىنىڭ بولماسلىقى، شىركەتنىڭ بازار ھەرىكىتىدە بازارنى ئىگىلەشتە سەۋەنلىك ئۆتكۈزۈپ قويۇشى.

2. كۆرۈلگەن ھەل قىلغۇچ تەدبىرنىڭ توغرا بولماسلىقى.

خۇسۇسىي شىركەت ئېچىپ تىجارەت قىلغۇچىلارنىڭ ھەل قىلغۇچ تەدبىر كۆرۈش قابىلىيىتىنىڭ بولماسلىقى، ياكى خىيالىغا كەلگىنى



بويىچە تەدبىر كۆرۈپ، زور ھەل قىلغۇچ تەدبىر كۆرۈش سەۋەنلىكى ئۆتكۈزۈشى.

3. باشقۇرۇشقا ماھىر بولماسلىق.

بەزى تىجارەتچىلەر ئۆزىلا جاپا چېكىدۇ، ئۇنىڭدا باشقۇرۇش قابىلىيىتى يوق، نەتىجىدە شىركەتنىڭ كادىر - ئىشچىلىرى ئېنىق بولماسلىق، ئىشلەپچىقىرىش - تىجارەت قالايمىقان بولۇش ئەھۋاللىرى كېلىپچىقىدۇ.

4. نەزەر دائىرىسى تار.

خۇسۇسىي شىركەت ئېچىپ تىجارەت قىلغۇچىلار قىسقا مۇددەتلىك مەنپەئەتنى كۆزلەپ، سەممىي بولۇش پىرىنسىپىغا خىلاپلىق قىلىپ خېرىدارلارنى ئالدايدۇ، نەتىجىدە بايلىق يولىنى ئۆزى ئۈزۈپ قويىدۇ.

5. ئالغا باسماي بىر ئىزدا تۇرۇپ قېلىش.

خۇسۇسىي شىركەت ئېچىپ تىجارەت قىلغۇچىلار ئازراق نەتىجە قازانغاندىن كېيىن ئالغا بېسىشنى ئويلىمايدۇ، نەتىجىدە ئالغا باسمىغاندىن كېيىن چېكىنىپ، بازاردىن قېقىپ چىقىرىۋېتىلىدۇ.

6. كاللىسى قىزىپ كېتىش.

شىركەت ئازراق كېچىگەندىن كېيىن تىجارەتچىلەرنىڭ كاللىسى قىزىپ، قارىغۇلارچە كېچىگەيتىشكە ئۇرۇنىدۇ، نەتىجىدە سۆزسىز مەغلۇپ بولىدۇ.

ھەل قىلغۇچ تەدبىر كۆرۈش ۋاقتىدا تەلەيدە بوك - بوك قىلىشقا بولمايدۇ. قارىغۇلارچە ھەل قىلغۇچ تەدبىر كۆرگەندە ئۇنىڭ ياخشى نەتىجىگە ئېرىشىشى زادى مۇمكىن ئەمەس، ئەكسىچە شىركەتنى ئاچا يولغا باشلاپ قويىدۇ.

[ئىلھام]

كارخانا قانداق قىلغاندا ياخشى كارخانىغا ئايلىنىدۇ؟ ئەڭ ياخشى باشقۇرۇش ئۇسۇلىنى قوللىنىپ ئىشلەپچىقىرىش تەننەرخىنى چۈشۈرۈپ، باھانى سېتىۋېلىش كۈچىدىن تۆۋەن دەرىجىگە چۈشۈرۈشتۇر.

- ھېنرى فورد



دۇنيا بويىچە ئەڭ كۆچلۈك كارخانچىلارنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش سىرى

كونىلاردا: «ئالامەت ئەقىللىق كىشى ئاقىل ئاتىلۇر، كارامەت يۈرەكلىك كىشى باتۇر» دېگەن گەپ بار. ئاقىل بىلەن باتۇر بىرىكسە قەھرىمان بولىدۇ.

بەزى كىشىلەر ئۆزىگە خاس ئىشنى ئۆز قولى بىلەن بارلىققا كەلتۈرۈپ، سودا سەھنىسىدە ئۆزىنىڭ ئابىدىسىنى تىكلىگەن، لېكىن ئاخىر بېرىپ دولقۇن ئىچىدە قۇم سۈزىدىغان سودا جەڭگاھىدا تاجىسىدىن ئايرىلىپ مەغلۇپ بولغان. كىشىلەر ئۇنداقلارنى مەغلۇبىيەتچى دەپ ئاتىغان، مەنمۇ ئۇلارنى ھۆرمەتلەپ مەغلۇپ بولغان قەھرىمانلار دەپ ئاتىشىمىز كېرەك دەپ قارايمەن.



ئالتىنچى باب

ئادەم ئىشلىتىشنىڭ مۇڭاپىق بولماسلىقى ۋە ھەمكارلىقنىڭ ماسلاشماسلىقى كەلتۈرۈپ چىقارغان توقۇنۇش

ئادەم ھەممىدىن بەك مۇرەككەپ ھايۋان شۇنداقلا ئەڭ ئەقىللىق ھايۋان، شۇنىڭ بىلەن بىر ۋاقىتتا شۇنىمۇ ئىنكار قىلالمايمىزكى، ئادەم يەنە بىر - بىرى بىلەن ھەممىدىن بەك ئىناق ئۆتەلمەيدىغان ھايۋان. تالانت ئىگىلىرىنى ئىشقا قويۇش، گۈرۈھلارنى ماسلاشتۇرۇش، ھەمكارلىقنى تەرەققىي قىلدۇرۇش، ھوقۇقنى تەقسىملەش قاتارلىقلارنىڭ ھەممىسى ئادەم بىلەن مۇناسىۋەتلىك. سەل - پەل دىققەت قىلىنمىسا، ئوتنى ئۆزۈڭگە تۇتاشتۇرۇۋالسەن. لېكىن سەن ئادەم ئىشلىتىش، ئادەم باشقۇرۇش، ئادەم بىلەن بىللە ئۆتۈش پەلسەپىسىنى ئىگىلىگەن، ئۇنىڭ ئۈستىگە ھوقۇقنى قويۇۋېتىش، ھوقۇقنى بۆلۈپ بېرىش، ھوقۇق بېرىش ئىستراتېگىيەسىنى ئىگىلىگەن، شۇنداقلا پەخەس بولۇش، ھەمكارلىشىش، بىرلىكتە ئۆتۈش نىشانىغا ئىگە بولساڭ، ئىشقا كىرىشكىنىڭدە سېنى ھېچكىم توسۇپ قالالمايدۇ.

پېتېر بارىك
كونا زەنجۈبلنىڭ ئاچچىق بولۇشى ناتايىن

[قەھرىمانىنىڭ نامى] پېتېر بارىك
[شانلىق دەۋر]
بارىك بانكا گۈرۈھىنىڭ كەسپىي ئارتۇقچىلىقى - كارخانا مەبلىغىنى



يۇرۇشتۇرۇش ۋە مەبلەغ سېلىشنى باشقۇرۇشتىن ئىبارەت. بارىك بانكىسى ئۆزىنىڭ كونا بانكا بولۇشىغا قارىماي ئىزچىل ئاكتىپ ئالغا ئىلگىرىلەپ، 20 - ئەسىرنىڭ باشلىرىدا شىركەتنىڭ مالىيە كەسپىنى يەنمۇ كېڭەيتىپ ناھايىتى جىق پايدىغا ئېرىشكەن. بارىك بانكىسى پېتېر بارىڭنىڭ باشلامچىلىقىدا 20 - ئەسىرنىڭ 90 - يىللىرىدىن باشلاپ چەت ئەللەرگە قاراپ تەرەققىي قىلىپ، يېڭىدىن مەيدانغا كەلگەن بازاردا كەڭ تۇرده مەبلەغ سېلىش پائالىيىتى بىلەن شۇغۇللانغان، پەقەت 1994 - يىلىلا ئىلگىرى - كېيىن بولۇپ جۇڭگو، ھىندىستان، پاكىستان، جەنۇبىي ئافرىقا قاتارلىق جايلاردا ئىش باشقارمىلىرىنى ئاچقان، كەسپىي تور نۇقتىلىرى ئاساسەن ئاسىيا ۋە لاتىن ئامېرىكىسىدىكى يېڭىدىن گۈللىنىۋاتقان دۆلەت ۋە رايونلاردا بولغان. 1993 - يىلىنىڭ ئاخىرىغا كەلگەندە، بارىك بانكىسىنىڭ بارلىق مال - مۈلكىنىڭ ئومۇمىي سوممىسى 5مىليارد 900 مىليون فوند ستېرلىڭ بولۇپ، 1994 - يىلىدىكى باجدىن ئىلگىرىكى پايدىسى 1 مىليارد 500 مىليون ئامېرىكا دوللىرىغا يەتكەن. ئۇنىڭ يادرولۇق كاپىتالى يەر شارى بويىچە 1000 چوڭ بانكا ئىچىدە 489 - ئورۇندا تۇرغان.

[مەغلۇپ بولۇش]

كىممۇ ئويلاپ يەتسۇن، دەل بىر يىل ئۆتكەندىن كېيىن بىر كۈنى پېتېر بارىك مۇنداق بىر پاكىتنى كۆتۈرەلمەي قالدى: 1995 - يىل 2 - ئاينىڭ 26 - كۈنى ئەنگلىيەنىڭ مەركىزىي بانكىسى بولغان ئېنگلاند بانكىسى بارىڭ بانكىسى داۋاملىق بېرژا پائالىيىتى بىلەن شۇغۇللىنىشقا بولمايدۇ، مال - مۈلكىنى ئېنىقلاپ چىقىشنى ئىلتىماس قىلىسۇن دەپ ئېلان قىلدى. 10 كۈندىن كېيىن 233 يىللىق تارىخقا ئىگە بۇ بانكا 1 فوند ستېرلىڭ سىمۇۋول خاراكتېرلىك باھا بىلەن گوللاندىيە خەلقئارا گۈرۈھى تەرىپىدىن سېتىۋېلىندى. بۇ ھال بارىڭ بانكىسىنىڭ ئۆزۈل - كېسىل ۋەيران بولۇپ يېقىلغانلىقىنى بىلدۈرەتتى. لېكىن گوللاندىيە خەلقئارا گۈرۈھى «بارىڭ بانكىسى» دېگەن نام بىلەن داۋاملىق تىجارەت قىلدى.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

پېتېر بارىڭ ئۆتكۈزگەن ئەڭ زور خاتالىق قاراپ تۇرۇپ تېخى بۇرۇتى



خەت تارتمىغان 30 ياشقىمۇ كىرمىگەن نىك لېيسىن دېگەن بالىغا ھەددىدىن زىيادە ئىشىنىپ كەتكەنلىكىدە. نىك لېيسىن تېخى 30 ياشقا كىرمىگەن بولسىمۇ، لېكىن ئۇ پۇل مۇئامىلە ئىشلىرىغا خام ئەمەس ئىدى. ئۇ 1989 ـ يىلى ئاتلاپ بارىك بانكىسىغا كەلگەن، 1992 ـ يىلى بارىك بانكىسىنىڭ سىنگاپوردىكى قەرەللىك مال كەسپىنى تۇتۇشتەك مۇھىم ۋەزىپىگە قويۇلغانىدى. لېيسىن ۋەزىپىگە ئولتۇرغان دەسلەپكى ۋاقىتلاردا كەسىپ دەرۋەقە ياخشى بولدى. 1993 ـ يىلى بارىك بانكىسىغا 14 مىليون ئامېرىكا دوللىرى تېپىپ بەردى، ئۇنىڭ ئۆزى 1 مىليون ئامېرىكا دوللىرى مۇكاپات ئالدى.

بارىك بانكىسىنىڭ يۇقىرى قاتلامىدىكى ھەل قىلغۇچ تەدبىر كۆرگۈچىلىرى لېيسىن ئاجايىپ تالانتلىق بىر پۇل مۇئامىلە چولپىنى دەپ قاراپ، ئۇنى تېخىمۇ مۇھىم ۋەزىپىگە قويۇپ، ھەم سەھنە ئالدىدىكى سودىنى ئاساسلىق باشقۇرىدىغان، ھەم سەھنە ئارقىسىدىكى جەدۋەل، ئىستاتىكىلاش ئىشلىرىغا مەسئۇل قىلىدى ھەم بۇاستە لوندون ئالدىدا مەسئۇل قىلدى، ئۇنىڭ ھەل قىلغۇچ تەدبىر كۆرۈش ۋە باشقۇرۇش ئىقتىدارىدىن ھەم بانكىغا بولغان ساداقىتىدىن قىلچە گۇمانلانمىدى. لېيسىن تېخىمۇ زور مەسئۇلىيەتنى ئۈستىگە ئالغاندىن كېيىن ئىشەنچى تېخىمۇ ئاشتى، ھەتتا «ھەممەيلەن قاتتىق مەست بولۇپ كەتسىمۇ مانا مەنلا ساق» دېگەن ھېسسىياتتا بولدى.

1995 ـ يىلى 1 ـ ئايدا، لېيسىن ياپونىيەدە پاي ۋە ئۆسۈم نىسبىتى ئۆسىدۇ دەپ قاراپ، تەستىقتىن ئۆتكۈزمەيلا ياپونىيەنىڭ كۆرسەتكۈچى بويىچە «ئالىدىغان» قەرەللىك مال ۋە ياپونىيەنىڭ ئۆسۈم نىسبىتى بويىچە «ساتىدىغان» قەرەللىك مالنى كۆپلەپ سېتىۋېلىشقا باشلىدى. لېكىن، لېيسىن ياپونىيەنىڭ ئىقتىسادىي ۋەزىيىتىنى ئەستايىدىل تەھلىل قىلمىغان ئىدى، ئۇزاق ئۆتمەي ياپونىيەنىڭ ئىقتىسادىي كۆرسەتكۈچى تۆۋەنلەشكە باشلىدى، ئۆسۈم نىسبىتىمۇ چۈشۈپ كەتتى، بۇنداق ئەھۋال بىر ئايغا يەتمەن داۋاملىشىپ، لېيسىننى پۈتۈنلەي ئۇتتۇرۇۋېتىشكە ئېلىپ كەلدى. 2 ـ ئايغا كەلگەندە، لېيسىن سېتىۋالغان 7 مىليارد ئامېرىكا دوللىرلىق



ياپونىيەنىڭ ئىقتىسادىي كۆرسەتكۈچ قەرەللىك مېلى ۋە 22 مىليارد ئامېرىكا دوللىرىلىق ياپونىيە ئۆسۈم نىسبىتى بويىچە ساتمىدىغان قەرەللىك مېلىدىن 1 مىليارد ئامېرىكا دوللىرىغا يېقىن ئۈتتۈرۈۋەتتى. تېخىمۇ ئېغىرى شۇكى، بۇ توختاملارنىڭ ۋاقتى تولمايلا تۈرۈپلا ئەگەر ياپونىيەنىڭ ئىقتىسادىي كۆرسەتكۈچى ھەر قېتىم بىر پىرسەنت پوئېنت چۈشۈپ كەتسە، لېيسىن يەنە 70 مىليون ئامېرىكا دوللىرىدىن تۆلەپ تۇراتتى.

بۇ سەۋەنلىك كەلتۈرگەن ياماق ئاقىۋەت بارغانسېرى ئېغىرلىشىپ كېتىۋاتاتتى. لېيسىن ئەمدى ئورنىغا كەلتۈرگىلى بولمايدىغانلىقىنى ئوبدان بىلگەچكە، 1995 - يىل 2 - ئاينىڭ 22 - كۈنى ئىشخانىسىغا بىر پارچە خەت يېزىپ سەۋەنلىك ئۈتكۈرگەنلىكىنى ئېيتىپ ۋە «كەچۈرۈڭلار» دەپ قويۇپ تىكۈۋېتىپتۇ. بۇنداق ئاقىۋەت قارىماققا شۇنداق قىزىقكى، پېتېر بارنىڭغا بېشىغا چۈشكەن كۈلپەتنى ھەرگىز ئىشلەتكەن ئادەمى مۇئاپىق بولمىغان دېيىش بىلەنلا تۈگەتكىلى بولمايتتى.

شۇنداق ئىكەن، خۇسۇسىي شىركەت قۇرۇپ تىجارەت قىلغۇچىلار بۇنىڭدىن قانداق ساۋاقلارنى ئېلىشىمىز كېرەك؟

1. قەرەللىك تەكشۈرۈشنى ياخشى ئىشلەش.

باشقۇرۇش تۈزۈمى ئورنىتىلغاندىن كېيىن ئۇنىڭ ئىشلەپچىقىرىشنى باشقۇرۇش داۋامىدىكى غايەت زور رولىنى ھەقىقىي تۇرده جارى قىلدۇرۇش ئۈچۈن كەڭ ئىشچى - خىزمەتچىلەرگە تاينىش كېرەك. شۇنىڭ ئۈچۈن خۇسۇسىي شىركەتلەر تۈزۈملەرنىڭ ئىجرا قىلىنىش ئەھۋالىنى ئەستايىدىل تەكشۈرۈپ، كارخانىنى تەكشۈرۈشنى كەسپىي خاراكتېردىكى تەكشۈرۈش، مەخسۇس تەكشۈرۈش بىلەن مېخانىك بىرلەشتۈرۈش ۋە ۋاقىت بەلگىلەپ تەكشۈرۈپ تۇرۇش كېرەك.

2. ياخشىلاپ مۇكەممەللەشتۈرۈش، ئۈزۈكسىز ئۆستۈرۈش.

باشقۇرۇش خىزمىتىدە، خۇسۇسىي كارخانىلارنى باشقۇرغۇچىلار ئىجرا قىلىنىش ئەھۋالىغا تاينىپ، تەجرىبە - ساۋاقلارنى ئۈزۈكسىز يەكۈنلەپ، ئۈزۈكسىز ياخشىلاپ مۇكەممەللەشتۈرۈپ، پەيدىنپەي



تەرتىپلەشتۈرۈپ، مۇقىملاشتۇرۇپ، مەزمۇننى ئېنىق، مەسئۇلىيەت بىلەن هوقۇقنى ئايدىڭ ۋە ئەمەلىيەتتە ئىشقا ئاشۇرغىلى بولىدىغان قىلىش كېرەك.

پۈتكۈل بارلىق ۋەقەسىدە، لېيىسىنىڭ ئەلۋەتتە رەت قىلىشقا بولمايدىغان مەسئۇلىيىتى بار، تۇغۇندى كاپىتال قەرەللىك مال سودىسىنىڭ ئۆزىدىمۇ غايەت زور خېيىم - خەتەر مەۋجۇت، لېكىن سەۋەبىنىڭ هەممىسى مۇشۇ ئىككى جەهەتكە يىغىنچاقلاپ قويۇلسا، ئەلۋەتتە بىر تەرەپلىمىلىك بولۇپ قالىدۇ. بارلىق ۋەقەسىنىڭ يۈز بېرىشىدىكى ئەڭ تۈپ سەۋەب سۇرۇشتۇرۇلمىدىغان بولسا، يەنىلا بارلىق بانكىسىنىڭ باشقۇرۇش تۈزۈلمىسىدە مەۋجۇت بولۇپ تۇرغان غايەت زور قالايمىقانچىلىقتا: بارلىق بانكىسى لېيىسىنغا بەك چوڭ هوقۇق بېرىۋەتكەن، لېيىسىن سىنگاپوردا ئۆز ئالدىغا مەشغۇلات قىلغان، مەشغۇلات ئېلىپ بېرىش هوقۇقى، بوغالتىرلىق هوقۇقى بىلەن نازارەت قىلىش هوقۇقىنى ئۆز ئىلكىگە ئېلىۋالغان، بانكا ئۇنىڭ ئۇستىدىن ئۇنۇملۇك نازارەت ئېلىپ بارمىغان.

[ئىلهام]

قول ئاستىدا جان تىكىپ ئىشلەۋاتقان خادىملارغا كاشىلا قىلماسلىققا ئىزچىل دىققەت قىلىپ كەلدىم. لېكىن بۇ ئۇلارنىڭ سەل قارىغان يەرلىرىگە دىققەت قىلمىدىم دېگەنلىك ئەمەس. جاۋابكار بولغان بىر ئادەم سۇيىتىدە دېيىشكە تېگىشلىك گەپلەرنى دېيىش كېرەك، لېكىن گەپ قىلىش ئۇسۇلىغا ئالاهىدە دىققەت قىلىش، ئۇلارنىڭ ئىشىغا كاشىلا قىلماسلىققا دىققەت قىلىش كېرەك.

ـ ماتسى ئىشتا

جاۋابكارنى تەيىنلەيدىغان بىرىنچى قاتاردىكى ئادەم بولسامۇ سەن ئۇلارغا قانداق ۋەزىپە تاپشۇرغانلىقىڭنى ئېسىڭدە تۇتۇۋاتقانلىقىڭنى بىلدۇرۇپ قوي، كۆپچىلىك ئالدىدا جاۋابكار بولۇش ئۈچۈن سەن يەنە ئۇلارنىڭ ئىش - هەرىكەتلىرىگە يېقىندىن دىققەت قىلىپ تۇرغىن.

ـ لى ئايكوكا



دوۋگلاس مېللىنگېر
ئىشنى بىلگەنلىك ئادەمنى بىلگەنگە تەڭ ئەمەس

[قەھرىماننىڭ نامى] دوۋگلاس مېللىنگېر

[شانلىق دەۋر]

دوۋگلاس مېللىنگېر ئەزەلدىن جەلپكار ۋە ئەر يۈرەك ئادەم ئىدى، بۇ نۇقتا ئۇنىڭ ئىگىلىك تىكلىشىدە ئىنتايىن مۇھىم رول ئويناندى. 1989 - يىلى تېخى بىر «ئونمىڭ يۈەنچى» بولۇپ تۇرغان مېللىنگېر ئۇرۇق - تۇغقان، ئەل - ئاغىنىلىرىنى ھەيران قالدۇرىدىغان بىر قارارغا كەلدى: ئۇ مىڭبىر جاپا - مۇشەققەت بىلەن يىغقان 12 مىڭ ئامېرىكا دوللىرى بىلەن بىر ئىگىلىك يارىتىش سۇپىسى - مەخسۇس يۇمشاق دېتال تەتقىق قىلىپ ئىشلەيدىغان ئېنىخېرىنتې شىركىتىنى قۇرۇش قارارىغا كەلدى. ئۇنىڭ شىركىتى يېتىشتۇرۇش، چوڭ خېرىدار تېپىپ ئۇزاق مۇددەتلىك ھەمكارلىق ھەمراھى بولۇپ بازار ئىگىلەش شەكلىدە سېتىش سومىمىسىنى يېلسېرى ئاشۇرۇپ 60 مىليون ئامېرىكا دوللىرىغا يەتكۈزگەن. يەتتە يىلدىن كېيىن ئۇنىڭ شىركىتى پېيىنى مۇۋەپپەقىيەتلىك يوسۇندا بازارغا سالغان ئىدى.

[مەغلۇپ بولۇش]

مېللىنگېر بىرلەشمە تور كەسپى ئۇستىدە چوڭقۇر تەھلىل ئېلىپ بارغاچقا ۋە توغرا ھۆكۈم چىقارغاچقا، ئۇ «مىڭ يىللىق كىرىزىس» (Y2k BUg) مەسىلىسى بىرلەشمە تور يۇمشاق دېتالىنىڭ پايدا بوشلۇقىنى تارايتىۋېتىدىغانلىقىنى بىلىپ، يەنە بىر قېتىم ئادەمنى ھەيران قالدۇرارلىق قارارغا: ئۆزۈمنى چەتكە ئېلىپ، «ئوبوروت» يۆتكەپ، بىرلەشمە تورنىڭ باشقا تۇرلىرىنى تەتقىق قىلىپ تەرەققىي قىلدۇراي دېگەن قارارغا كېلىدۇ. شۇنداق قىلىپ مېللىنگېر ئىلگىرى - ئاخىر بولۇپ ئىككى نەپەر ئەزىمەتنى ئۆزىنىڭ شىركەتنى ئوڭلاپ كېتىشىگە يارەم بېرىشكە دادىللىق بىلەن تەكلىپ قىلىدۇ، ئۇ ئەسلىدە شىركەتنىڭ ئۆتكۈزۈپ بېرىپ بولغاندىن كېيىن ئەمدى ئۆزۈم



يېڭىدىن ئىش باشلىغان زېمىندا غەم - غۇسسىسىز ئىشىمنى داۋاملاشتۇرىۋېرىمەنغۇ دەپ ئويلايدۇ، كىممۇ ئويلىسۇن، ئۇ ئاشۇ ئىككى ئادەمنى ئىشقا سالغانلىقتىن ئۆز قولى بىلەن قۇرۇپ چىققان شىركەتتىن ئايرىلىپ قېلىشقا تاس قالىدۇ.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

مىللىنگېر كەتكەندىن كېيىن ئېنىقىرىنتې شىركىتىنىڭ نەتىجىسى ئۈزۈكسىز تۆۋەنلەپ كېتىدۇ ۋە يىقىلىش خەۋپىگە يۈزلىنىدۇ. بۇنىڭ ھەممىسى مىللىنگېرنىڭ خاتا ھالدا خاتا ئادەملەرنى خاتا ئورۇنغا قويغانلىقىدىن بولغان.

بىرىنچى ئىزباسارنىڭ ئادەمنىڭ ھەۋىسىنى كەلتۈرىدىغان بىلىم سەۋىيەسى بولۇپ، خارۋارد ئۇنىۋېرسىتېتىنى پۈتكۈزگەن، يەنە تېخى چوڭ تېپتىكى ئادۋوكات ئىشلىرى ئورنىنىڭ مەسلىھەت بېرىش ئىشلىرىغا مەسئۇل بولغان، يەنە كېلىپ بىرنەچچە ئىشىنى قوشۇمچە ئۆتىگەن. قارىماققا بىلى تۇم، بىلىكى چوڭ كۆرۈلگەن بۇ تالانت ئىگىسى ئېنىقىرىنتې شىركىتىگە كىرگەن دەسلەپكى ۋاقىتلاردا مىللىنگېر مىڭ تەسلىكتە كولاپ چىققان بۇ تالانت ئىگىسى شىركىتىمنى چوقۇم بىر يېڭى يۈكسەكلىككە باشلاپ بارىدىغان بولدى دەپ ئالامەت خۇشال بولۇپ كەتكەن. لېكىن كىممۇ ئويلىسۇن، بۇ تالانت ئىگىسى ئاغزىدا شەھەر ئالدىغان بىر پوچى ئىكەن، ئۇنىڭغا مەسلىھەت بېرىشكە دائىر ئۇششاق - چۈششەك ئىشنى قىل دېسىڭىز سۆزسىز گۈلىنى گۈلگە كەلتۈرۈۋېتىدىكەن، لېكىن كارخانىنى باشقۇرۇشتەك مۇنداق بىر رول تۇتۇش ئىشىنى تۇتقۇزۇپ قويسىڭىز، بېشى ئايلىنىپ كېتىدىكەن.

شۇ سەۋەبتىن مىللىنگېر ئالدىراپ - تېنەپ ئىككىنچى ئىزباسارنى تېپىپ كېلىدۇ ھەمدە ئۇمىدىنى پۈتۈنلەي شۇنىڭغا باغلايدۇ. دەرۋەقە بۇ كىشىنىڭ ئىككى چوتكىسى بار ئىكەن، كارخانىنى باشقۇرۇشقا ئۇستا ئىكەن، بۇنى كۆرگەن مىللىنگېر ئۇمىدكە تولغانغاندەك بولدى. لېكىن، بۇ ئادەمنىڭ نىيىتى دۇرۇس ئەمەس ئىكەن، شىركەتكە كېلىپ ئىككى ئاي ئۆتەر - ئۆتمەستىن پايچىكلارنى قوتۇرتىپ، چوڭ ھوقۇقنى ئۆزى ئېلىۋېلىپ، ئورۇننى ئىگىلەپ مىللىنگېرنىڭ ئورنىغا چىقماقچى



بولدى. بۇ ھال مىللىنگىزنى قاتتىق خاپا قىلدى، ئۇنىڭ تالانت ئىگىسى دەپ ئەكىرگىنى بۆرىنى قوتانغا باشلاپ كىرگەندەكلا ئىش بوپتۇ، شۇ سەۋەبتىن ئۇ كۆپرەك زىھنىنى تەتۈر ئېقىمدىكىلەر بىلەن ھوقۇق جەھەتتىكى كۈرەشكە سەرپ قىلىشقا مەجبۇر بولدى. شىركەت مۇشۇنداق ھوقۇق كۈرىشى ۋە ئىككى خىل تىجارەت مەزھىبىنىڭ باشقۇرۇش ئىختىلاپى سەۋەبىدىن قىيىن ھالەتكە چۈشۈپ، تۆۋەنگە قاراپ مېڭىپ كەتتى. شىركەتنى بىرىنچى بولۇپ قۇرۇپ چىققان دۇڭگىلاس مىللىنگىر باشتا ئەجەب قىلىپ قويۇپتىمەن، ئىسىت، ئىسىت دەپ قاراپلا قالدى.

ئەمىسە خۇسۇسىي شىركەتنىڭ باشقۇرغۇچىلىرى قانداق قىلغاندا ھوقۇقنىڭ ئوڭۇشلۇق ئۆتۈشىنى ئىشقا ئاشۇرۇش ئارقىلىق دۇڭگىلاس مىللىنگىرنىڭكىگە ئوخشاش باش ئاغرىقىدىن ساقلىنالايدۇ؟

1. ئىزباسارنىڭ ساپاسىنى ئەستايىدىل باھالاپ چىقىش كېرەك.

ئىگىلىك ياراتقۇچىلارنىڭ ئوغلۇمنى ئىزباسارلىققا تاللايمەن دەپ ئولتۇرۇشنىڭ ھاجىتى يوق، شىركەت قانۇنىدا بەلگىلەنگەن پاي تۇرۇمى شەكلى ئىگىلىك ياراتقۇچىلارنى ھوقۇقنى تاپشۇرۇشتىن ئىبارەت قاباھەتلىك چۈشتىن ئويغىتىدۇ. ئەمەلىيەتتە، ئىزباسارلار كارخانىنى داۋاملىق تۇردە يۇقىرى ئۇنۇم بىلەن ماڭدۇرالايدىغانلا بولسا، ئىگىلىك ياراتقۇچىلار ۋە ئۇلارنىڭ ئەۋلادلىرى نازارەت قىلىپ ماڭسا ۋە پايدىدىن مەنپەئەتدار بولسىلا بولدى. شىركەت ئۇچۇن قانداق ئىزباسار ھەممىدىن مۇۋاپىق؟

1) ياخشى ئەخلاق - پەزىلەتلىك بولۇشى ۋە كۈچلۈك مەسئۇلىيەت تۇيغۇسى بولۇشى، سەمىمىي بولۇشى كېرەك.

2) زىھنى ئوچۇق، تىرىشچىپ ئەمەلىي خىزمەت قىلىدىغان، قىلىۋاتقان ئىشىغا قاتتىق قىزىقىدىغان بولۇشى كېرەك.

3) كۈچلۈك جاسارەتكە ئىگە بولۇشى، رىئاللىققا ۋە مۇشكۈللۈككە يۈزلىنىشكە جۈرئەت قىلىدىغان، رىقابەتلىشىشكە جۈرئەت قىلىدىغان بولۇشى كېرەك.

4) مۇئەييەن يىراقنى كۆرەلىككە ئىگە بولۇشى، جەمئىيەتتىكى ئېھتىياج ياكى سودا پۈرسىتىگە ئۆتكۈر سېزىمچانلىققا ئىگە بولۇشى،



شەيئىلەرنىڭ تەرەققىيات ئۆزگىرىشىگە ئاساسەن، ۋاقتىدا مۇۋاپىق هالدا چېۋەرلىك، كەسكىنلىك بىلەن لايىق هەل قىلغۇچ تەدبىر كۆرەلەيدىغان بولۇشى كېرەك.

5) پىكىر ئالماشتۇرۇشقا ماهىر بولۇشى، ئۆزىنىڭ ئىدىيە ۋە هېسسىياتىنى بىلدۈرۈپ تۇرۇشقا ماهىر بولۇشى: باشقىلارغا كۆڭۈل بۆلۈشى، باشقىلارغا هۆرمەت قىلىشى هەمدە ئالاقىلىشىش جەريانىدا قىممەتلىك ئۇچۇرلارغا ئىگە بولالىشى لازىم.

6) كونا قائىدە ـ يوسۇنلارغا ئېسىلۋالمايدىغان، باتۇرلارچە ئىلگىرىلەپ تەتقىق قىلىپ يېڭىلىق يارىتىپ تۇرىدىغان بولۇشى كېرەك. ئۇزۇكسىز يېڭىلىق يارىتىپ تۇرىدىغان رەهبەرلا كارخانىنى گۈللەپ ياشنايدىغان هاياتىي كۈچىنى ساقلاپ قالالايدىغان، رىقابەت ئۇستۇنلۇكىنى ساقلاپ قالالايدىغان قىلالايدۇ.

كەسپىي خاراكتېرلىك مەسىلىلەرنى كەسپىي خادىملارنىڭ بىر تەرەپ قىلىشىغا تاپشۇرۇش كېرەك. ئىزباسارلاردىن ئىقتىساد بىلىمى، كەسىپ بىلىمى، كارخانا ۋە مەهسۇلات بىلىمى، كەسپىي تېخنىكا بىلىمى ۋە ماهارىتى، مالىيە بوغالتىرلىق بىلىمى ۋە مالىيە ئىشلىرىنى باشقۇرۇش قابىلىيىتى، سودا ئىشلىرى بىلىمى ۋە قابىلىيىتى قاتارلىقلارنىڭ هەممىسىنىڭ مۇكەممەل دەرىجىگە يەتكۈزۈلۈشىنى تەلەپ قىلىش زۆرۈر ئەمەس. لېكىن كارخانىنى كارامەت باشقۇرۇش قابىلىيىتىنىڭ شەكىللىنىشى ۋە ئۆستۈرۈلۈشى باشقۇرغۇچىنىڭ بىلىمىنىڭ ئۇزۇكسىز بېيىشىدىن ۋە نەزەر دائىرىسىنىڭ ئۇزۇكسىز كېڭىيىشىدىن كېلىدۇ، ئىزباسارلار بۇ توغرۇلۇق ئەتراپلىق چۈشىنىشكە ئىگە بولۇشى هەمدە مەلۇم ساهەدە تېخىمۇ چوڭقۇر قاتلاملىق بىلىمنى ئىگىلىگەن بولۇشى لازىم.

2. ئىزباسارلارنى سىستېمىلىق يېتىشتۇرۇش ۋە يۆلەش كېرەك.

يېتىشتۇرۇشتىن ئاساسىي مەقسەت ئىزباسارلارنىڭ يېتەرسىز تەرەپلىرىگە قاراپ، بىلىم قۇرۇلمىسىنى مۇكەممەللەشتۇرۇش، ئۇلارنىڭ خىزمەت تەجرىبىلىرىنى تولۇقلاش، ئۇلارنىڭ كىشىلەر ئارا مۇناسىۋىتىنى بېيىتىش، ئىناۋىتىنى تىكلەشتىن ئىبارەت.

ئىزباسارلار قاتتىق ئىش ئورنى تەرىبىيەسىنى قوبۇل قىلىشى



كىرەك. ئىزباسارلارنى كارخانىنىڭ ئومۇمىي تىجارىتى توغرىسىدا ھەقىقىي ئىشەنچىكە ئىگە قىلىش ئۈچۈن مەقسەتلىك ھالدا خىزمەتنى نۆۋەتلەشتۈرۈپ ئالماشتۇرۇپ تۇرۇش كىرەك. ئەگەر ئىزباسارلار تىجارەتكە پىششىق بولمىسا، تىجارەت بىلىملىرى بويىچە تەربىيەلەپ بولغاندىن كېيىن ئۇلارنى تىجارەت تارماقلىرىدا ئىشلەشكە ئورۇنلاشتۇرۇش كىرەك، مەسىلەن: تىجارەت بويىچە مۇئاۋىن باش دىرېكتورنىڭ يارەمچىلىكىگە قويۇش كىرەك. شۇنداق قىلغاندا ئۇلارنى ئەمەلىي خىزمەت ئارقىلىق چىنىقتۇرۇشقا بولۇپلا قالماي، يەنە تېخىمۇ كۆپرەك خىزمەتچىلەر بىلەن پىكىر ئالماشتۇرۇش ۋە ھەمكارلىشىش ئارقىلىق ئۇلارنىڭ كىشىلىك مۇناسىۋەت ئاساسىنى تېخىمۇ مۇستەھكەملىگىلى بولىدۇ.

ئىزباسارلارنىڭ بىلىمىمۇ، تەجرىبىسىمۇ يېتەرلىك دەرىجىدە مول بولۇپ، كۆرۈنەرلىك دەرىجىدە ئۆسكەندىن كېيىن ئۇلارنى تېخىمۇ مۇھىم ئورۇنغا قويۇش ۋە مۇنەۋۋەر خادىملارنى مۇۋاپىق ھالدا يارەملىشىشكە ئورۇنلاشتۇرۇش كىرەك. ئىزباسارلار يادرولۇق ئىش ئورنىدا كۆرۈنەرلىك نەتىجە كۆرسەتكەندىن كېيىن ئىزىنى بېسىشمۇ پۇتكەن بولىدۇ.

[ئىلھام]

ئەگەر بىر كىشى بەك تېز ئۆستۈرۈلۈپ كەتسە ياكى مۇۋاپىق بولمىغان ئورۇنغا ئورۇنلاشتۇرۇپ قويۇلسا، ئۇ بىر ئىشنىمۇ ۋۇجۇدقا چىقىرالماسلىقى مۇمكىن؛ مەغلۇبىيەت بولسا، يەنە كېلىپ باش كۆتۈرەلمەس قىلىۋېتىشى مۇمكىن.

ـ خارۋېي فېينستون

ۋېلىيام پالېي
قولىنى بوشاتقىلى ئۇنىمايدىغان ھوقۇقنى مەركەزلەشتۈرۈۋالغۇچى

[قەھرىمانىنىڭ نامى] ۋېلىيام پالېي

[شانلىق دەۋر]

ۋېلىيام پالېي 1901 ـ يىل 9 ـ ئاينىڭ 28 ـ كۈنى چىكاگودا تۇغۇلغان. پالېينىڭ دادىسى بىر تاماكا شىركىتى قۇرغان، پالېي



دادىسىدىن سودىغا دائىر نۇرغۇن ماھارەتنى ئۆگىنىۋېلىپ، كېيىنكى ئىشلىرى ئۈچۈن پۇختا ئاساس سېلىۋالغان. پالېي 1918 ـ يىلى ئىللىنويىس ئىشتاتىنىڭ ئالتۇن شەھىرىدىكى قۇرۇقلۇق ئارمىيە ئوفىتسېرلار مەكتىپىنى پۈتكۈزگەندىن كېيىن پېنسىلۋانىيە ئۇنىۋېرسىتېتىدا ئوقۇپ باكالاۋرلىق ئىلمىي ئۇنۋانىغا ئېرىشىدۇ. 1928 ـ يىلى ۋېلىيام پالېي 400 مىڭ ئامېرىكا دوللىرىغا شۇ چاغدا يىقىلاي دەپ قالغان «مۇستەقىل بىرلەشمە رادىيو ئىستانسىسى»نى سېتىۋالىدۇ ھەمدە ئۇنىڭ نامىنى كولومبىيە رادىيو شىركىتى قىلىپ ئۆزگەرتىدۇ.

1945 ـ يىلى، پالېي كولومبىيە رادىيو شىركىتىنىڭ نامىنى چىقىرىش ئۈچۈن، ئامېرىكىنىڭ رادىيو كەسپىدە ھۆكۈمرانلىق ئورۇننى ئىگىلەپ تۇرغان ئامېرىكا مەملىكەتلىك رادىيو شىركىتىگە ھۇجۇم قىلىشقا باشلىدى. شۇنىڭ بىلەن بىر ۋاقىتتا، ئۆزىنىڭ ھەر ئىشىنى ئۆزى قىلىدىغان قىلىقىنى ئۆزگەرتىپ، شىركەتنىڭ رەھبەرلىك ئاپپاراتىنى ئۆزگەرتىپ تەشكىللىدى، 37 ياشلىق فېلانىك ستانتوننى شىركەتنىڭ كۇندىلىك ئىشلىرىغا مەسئۇل قىلىپ تەيىنلىدى، ئۆزى بولسا پەردە ئارقىسىغا ئۆتۈپ، باش مۇدىر بولۇپ، شىركەتنىڭ چوڭ سىياسەت، فاكىجىلىرىغا مەسئۇل بولدى. پالېينىڭ رەھبەرلىكىدە، كولومبىيە رادىيو شىركىتىنىڭ خەۋەر كەسپى شۇ كەسىپ بويىچە نوپۇزلۇق ئورۇننى ئىگىلىدى. 1955 ـ يىلى كولومبىيە رادىيو شىركىتى بىرىنچى قېتىم ئامېرىكا مەملىكەتلىك رادىيو شىركىتىنىڭ ئۇستىگە چىقىپ، پۈتۈن ئامېرىكا بويىچە ئەڭ چوڭ تېلېۋىزىيە توري بولۇپ قالدى ـ دە پالېي تەبىئىي ھالدا كولومبىيە رادىيو شىركىتى رەھبەرلىك قاتلىمىنىڭ مەنىۋى يولباشچىسىغا ئايلاندى.

[مەغلۇپ بولۇش]

20 ـ ئەسىرنىڭ 60 ـ يىللىرىنىڭ ئاخىرقى مەزگىللىرىدە كولومبىيە رادىيو شىركىتىنىڭ تەرەققىياتى ئالغا باسماي توختاپ قېلىشقا باشلىدى، بۇ پالېينىڭ بىرنەچچە قېتىملىق چوڭ مەبلەغ سېلىشتا سەۋەنلىك ئۆتكۈزگەنلىكى ئۈچۈنلا ئەمەس، تېخىمۇ مۇھىمى پالېينىڭ ئۆز قول ئاستىدىكىلىرىدىن ئايرىلىپ قالغانلىقى ۋە ئىلگىرىلەش ئۇستىدە باش قاتۇرماي، ئۆز بېشىمچىلىق قىلىدىغان



بولۇپ كەتكەنلىكىدىن بولدى.

شۇ چاغدا، پالىپ 1945 - يىلىلا، شىركەتنى باشقۇرۇشقا دائىر بارغانسېرى كۆپ ئۇشاق - چۇشەك ئىشلارنى ستانتونغا تاپشۇرىدىغان بولۇپ كەتكەنلىكتىن، پالىپ كولومبىيە رادىيو شىركىتىنىڭ خادىملىرى ئۇچۇن ئېيتقاندا قاراپ قويۇشتىنمۇ ئەيمىنىدىغان سىرلىق ئادەم بولۇپ كەتكەنىدى، شىركەت كۆلىمىنىڭ ئۇزۇكسىز كېڭىيىشى ئارقىسىدا ئۇ بارغانسېرى ئاساسىي قاتلامدىن ئايرىلىپ، يۇقىرىدىلا تۇرىدىغان خان - پادىشاھقا ئايلىنىپ كەتتى، ئۇ قىلىمەن دەيدىغانلىكى ئىش بولسا، ھەرقانداق بەدەلنى تۆلەپ بەجا كەلتۇرۇش كېرەك ئىدى.

ياشىنىپ قالغىنىدا ئاخىرقى ئۆمرىنى راھەت - پاراغەتتە ئۆتكۇزۇشى كېرەك بولغان پالىپ باشتىن - ئاياغ چوڭ ھوقۇقنى چاڭگىلىدا چىڭ تۇتۇپ، ستانتونغا ھوقۇق جەھەتتە ھېچقانداق ئورتاقلىق بەرمەي، ئاخىر ستانتوننى ئۆز ئىچىگە ئالغان بىرمۇنچە تالانت ئىگىلىرىنىڭ خاپا بولۇپ كېتىپ قېلىشىغا سەۋەب بولدى. شۇنىڭدىن كېيىن پالىپ ئاساسىي زېھنىنى لاياقەتلىك بىر ئىزباسار تاللاشقا قويۇپ، ئۆزى پېنسىيەگە چىققاندىن كېيىنمۇ بۇ رادىيو ئىمپېرىيەسىنى كونترول قىلىپ تۇرماقچى بولدى. پالىپ قېرىغانسېرى ئۆكتەم، ئۆزبېشىمچى، قىزغانچۇق، گۇمانخور بولۇپ كەتتى، بۇھال كولومبىيە رادىيو شىركىتىنىڭ كۇندىلىك باشقۇرۇش ئىشلىرىغا غايەت زور كاشىلا تۇغدۇردى ھەم كولومبىيە رادىيو شىركىتىنىڭ تەرەققىيات قەدىمىنى ئېغىر دەرىجىدە توختىتىپ قويدى ۋە ھەتتا چېكىنىدۇرۇۋەتتى. ئەلۋەتتە بۇ چاغدىكى ۋېلىيام پالىپ ئىززەت - ھۆرمەتتىن قالاي دەپ قالغانىدى.

[چۇشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

ۋېلىيام پالىپ جۇڭگودىكى نۇرغۇن خۇسۇسىي شىركەتلەرنىڭ باشقۇرغۇچىلىرىغا ئوخشاپ كېتىدۇ، ئۇلارنىڭ ھەممىسىدە ھوقۇقنى «قولدىن بەرگۈسى» كەلمەيدىغان بىرخىل ئەھۋال بار. ئۇلار ئۆزلىرى قۇرغان شىركەتنى ئۆزىنىڭ بالىسىدەك كۆرىدۇ، بۇنداق قىلىشنىڭ يامان ئاقىۋىتى ھەممىگە ئايان. بىرىنچىسى، شەخسنىڭ ھوقۇقى



چەكلىمىگە ئۇچرىمايدىغان بولۇپ كېتىدۇ، ئۆزىچىشمچى، ئۆكتەم بولۇپ كېتىش، مالىيە مەسىلىلىرى قاتارلىقلارنىڭ ھەممىسىدە ئۇنىڭدىن ساقلانغىلى بولمايدۇ؛ ئىككىنچىسى، مۇقەررەر ھالدا تالانت ئىگىلىرىنى باسىدۇ، قول ئاستىدىكىلەرنىڭ ئىقتىدارىنى ۋە ئەقىل - پاراسىتىنى جارى قىلدۇرۇشىغا تەسىر يەتكۈزىدۇ. بۇنداق مەسىلىلەردىن ساقلىنىشنىڭ مۇھىم شەرتى - ھوقۇقنى ئازاد قىلىش، ھوقۇقنى تۆۋەنگە چۈشۈرۈش.

ھەرقانداق بىر خۇسۇسىي شىركەت مۇۋەپپەقىيەت قازىنىمەن دەيدىكەن، ھالقىنىڭ بىرى ئاساسلىق باشقۇرغۇچىنىڭ ھوقۇقتىن كېچىشى ۋە ھوقۇقنى بۆلۈپ بېرىشىدە. نېمە ئۈچۈن مۇنداق دەيمىز؟ خۇسۇسىي شىركەت تەرەققىي قىلغانسېرى، كەسىپ مۇرەككەپلىشىپ بارغانسېرى باشقۇرغۇچى ئۆزىنىڭ پۈتۈن تەشكىلىنىڭ ئىچىدە ئۇنىڭغا ۋەكىللىك قىلغۇچى رولىدا ئەمەس، بەلكى قوللىغۇچىلىق رولىدا تۇرۇۋاتقانلىقىنى كۆرۈشى كېرەك.

ھوقۇقنى بۆلۈپ بېرىش ۋە ھوقۇقتىن كېچىش ئاساسلىق باشقۇرغۇچىنىڭ ھوقۇق ۋە مەسئۇلىيەتتىن مەھرۇم قىلىنغانلىقىنى ئەمەس، ئەكسىچە، باش دىرېكتورنىڭ ۋەزىپىسىنىڭ ئومۇمەن قىلىپ ئېيتقاندا كۈچەيگەنلىكىنى، پەقەت يولباشچى بولغان ئادەمدە بولۇشقا تېگىشلىك كۈچلۈك ئىقتىدارنىڭ گەۋدىلىك ئىپادىلەنگەنلىكىنى بىلدۈرىدۇ. چۈنكى ھوقۇقتىن كەچكەندە ۋە ھوقۇقنى بۆلۈپ بەرگەندە، باش دىرېكتور كۈندىلىك پارچە - پۇرات ئىشلاردىن چىقىپ، ۋاقتىنى مەركەزلەشتۈرۈپ ھەقىقىي تۇرده ئىشلەشكە تېگىشلىك ئىشلارنى ئىشلىيەلەيدۇ، ھەقىقىي تۇرده باشقۇرۇشقا تېگىشلىك ئىشلارنى، مەسىلەن: شىركەتنىڭ ئىستراتېگىيەسىنى تۈزۈپ چىقىش، شىركەتنىڭ ئالىي دەرىجىلىك خادىملىرىنى تەربىيەلەش ۋە ئورۇنلاشتۇرۇش، يۇرۇشتۇرۇلۇۋاتقان ئىشلارنى باھالاشنى تەشكىللەش ۋە شىركەتنىڭ مەدەنىيىتىنى يېتىشتۇرۇش قاتارلىق ئىشلارنى باشقۇرالايدۇ. بۇ تەرەپلەردىكى ئىشلار خۇسۇسىي شىركەتنىڭ تەرەققىيات نىشانىغا تېخىمۇ تەسىر كۆرسىتىدۇ.

ھوقۇقنى بۆلۈپ بەرگەندە ۋە ھوقۇقتىن كەچكەندە ئاساسلىق



باشقۇرغۇچى يېنىكلەپلا قالماي، بەلكى خىزمەتچىلەرنىڭ ئاكتىپلىقىنى قوزغىغىلى، خىزمەتچىلەرنى ئەسلىدىمۇ ياخشى ئىشلىشى كېرەك بولغان ئىشلارنى ئاڭلىق ئىشلىشىگە، ھەتتا بىلمەيدىغان ئىشلارنى ياخشى ئىشلىشىگە ئۇنۇملۇك تەسىر كۆرسىتىپ، ئۇلارنى ھوقۇقنى مەركەزلەشتۈرۈۋېلىش تۈزۈمىدىكىدەك ھەممە ئىشنى ئاساسلىق باشقۇرغۇچىغا ئىتتىرىپ قويىدىغان قىلماي، بەلكى ئۆزلىرىنىڭ زېھنىنى بىۋاسىتە خىزمەت نەتىجىسىگە مەركەزلەشتۈرىدىغان قىلغىلى بولىدۇ.

شۇنداق قىلغاندىلا خىزمەتچىلەرنىڭ ئىشىنى ئاساسلىق باشقۇرغۇچى ئەمەس، بەلكى ئەركىن ئادەم خىزمىتىنىڭ نىشانى تەرىپىدىن بەلگىلىنىدىغان قىلغىلى بولىدۇ. شۇنداق قىلغاندا خىزمەتچىلەرنىڭ ئاكتىپلىقىنى تېخىمۇ ياخشى جارى قىلدۇرغىلى بولۇپلا قالماي، بەلكى ئۇلارنىڭ مەسىلىلەرنى بىر تەرەپ قىلىش قابىلىيىتىنىمۇ يېتىشتۇرگىلى بولىدۇ.

ئەگەر ۋېلىيام پالېي مۇڭاپىق دەرىجىدە ھوقۇقتىن كەچكەن بولسا، كولومبىيە رادىيو شىركىتىنىڭ تەرەققىياتى مۇقەررەر ھالدا يېپىيېڭى بىر باھارنى كۈتۈۋالغان بولاتتى.

[ئىلھام]

شىركەتتىكى ھەربىر كىشىنىڭ پىكرىنى ئاڭلاپ تۇرۇش ۋە ئامال قىلىپ ئۇلارنى كەڭ ـ كۈشادە سۆزلەيدىغان قىلىش كېرەك. بىرىنچى سەپتە تۇرىدىغان خىزمەتداشلار خېرىدارلار بىلەن ھەقىقىي تۇردە پاراڭلىشىپ تۇرىدىغان كىشىلەردۇر، پەقەت ئۇلارلا بايىاتىن نېمە ئىش بولۇپ ئۆتكەنلىكىنى بىلىدۇ. سەن ئەڭ ياخشىسى ئۇلار بىلىدىغان ئىشلارنى بىلىپ تۇرغىن. مانا بۇ ئومۇمىيۈزلۈك باشقۇرۇشنىڭ ھەقىقىي ئەھمىيىتى. ھوقۇقنى بەرسەڭ، تۆۋەنىنىڭ ئەھۋالى يۇقىرىغا يېتىدۇ، خىزمەتچىلەرنى ياخشى تەسەۋۋۇرلىرىنى يۇقىرىغا يەتكۈزۈپ تۇرىدىغان قىلغىلى بولىدۇ.

ـ سام ۋالتون



كۈرت ئېنگىل خوران
ئۆز بېشىمچىلىق قىلساڭ، ئاخىر يېتىم قالىسەن

[قەھرىمانىنىڭ نامى] كۈرت ئېنگىل خوران

[شانلىق دەۋر]

كۈرت ئامېرىكىنىڭ تېكساس ئىشتاتىدا ئوقۇپ، خىمىيە پەنلىرى بويىچە ئىنژېنېر بولغان، 1955 ـ يىلى گېرمانىيەگە قايتىپ كېلىپ بېرلىن تېگىت شىركىتىگە كىرگەن، شۇ چاغدا بېرلىن تېگىت شىركىتى تېخى ئادەتتىكىدەكلا ئوتتۇرا ـ كىچىك كارخانا ئىدى. كۈرت ئۆزىنىڭ تالانتىغا تايىنىپ قىسقىغىنە بەش يىل ئىچىدە شىركەتنىڭ ھۆكۈمرانى ئورنىغا چىقتى. ئۇ بىر نەۋرە ئىنىسى بىلەن بىرلىكتە، ئاقىلانە باشقۇرۇش ۋە چېۋەرلىك بىلەن كېڭەيتىش سىياسىتى ئارقىلىق بۇ ئوتتۇرا ـ كىچىك كارخانىنى پەلەمپەيمۇ پەلەمپەي ئۆستۈرۈپ، ئاخىرىدا ئۇنى پۈتۈن يەرشارىدا پۈت دەسسەپ تۇرالايدىغان چوڭ شىركەتكە ئايلاندۇردى.

[مەغلۇپ بولۇش]

كۈرت بېرلىن تېگىتتە 25 يىل باش مۇدىرلىق تەختىدە ئولتۇرغاندىن كېيىن بېرمۇدادىكى كېلىن جى چەكلىك شىركىتىنىڭ باش ئىجرائىيە ئەمەلدارى بولدى. 1990 ـ يىلىغا كەلگەندىلا كۈندىلىك كەسپىي ئىشلارنى باشقۇرۇشتىن كېچىپ، بېرلىن تېگىت تەپتىش ھەيئىتىنىڭ رەئىسلىكىنى ئۈستىگە ئالدى. لېكىن ئۇ ئىككىنچى سەپكە ئۆتكەندىن كېيىنمۇ ئوخشاشلا ئىش باشقۇردى: بەش يىلدا تۆت باش مۇدىرنى ئىشتىن بوشاتتى.

كۈرتنىڭ ئۆز بېشىمچىلىقى ئائىلە ئەزالىرىنىڭ كۆچلۈك نارازىلىقىنى قوزغىدى. ئۇ 1994 ـ يىلى ئائىلە مەسلىھەتچىلەر ھەيئىتى بىلەن مەسلىھەتلەشمىگەن ئەھۋالدا باش مۇدىر ماكس لىنكنى قوغلاندى قىلغان چاغدا زىددىيەت پارتلىدى، پۈتۈن ئائىلە ئەزالىرىنىڭ ھەممىسى مىلتىقىنىڭ ئۇچىنى بىردەك كۈرتقا قاراتتى.



كۆرت كۆچمىنىڭ باربچە تىرىشىپ كېلىن جى شىركىتىنىڭ كۆپ قىسىم پېيىنى سېتىۋالماقچى بولغان بولسىمۇ لېكىن مۇۋەپپەقىيەت قازىنالمىغانلىقتىن ئائىلە ئەزالىرى ئۇنىڭغا بولغان ئىشەنچىسىنى يوقاتتى. ئەڭ ئاخىرىدا مۇشۇ ئائىلە جېڭى سەۋەبىدىن ئائىلىدىكىلەر بېرلىن تېگىت مانىخېيىم شىركىتىنى سېتىۋېتىشكە مەجبۇر بولدى، كۆرت بولسا تەبئىي ھالدا ئائىلىدىكىلەر ئىچىدە باش جىنايەتكار بولۇپ قالدى.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

شىركەت ئەزالىرىنىڭ چۈشىنىش ھاسىل قىلىش جەريانىدا، ھەرقايسىسىنىڭ مەنپەئىتى، مەيدانى ۋە خاراكتېرى قاتارلىق جەھەتلەردىكى پەرقلەر تۈپەيلىدىن ئانچە - مۇنچە سۈركىلىشلەردىن، زىددىيەت ۋە ھەتتا قارىمۇقارشىلىقلارنىڭ پەيدا بولۇپ قېلىشىدىن ساقلانغىلى بولمايدۇ. قارىمۇقارشىلىق ھالىتى شەكىللەنگەندە بولسا، ئادەمنىڭ روھىي قىياپىتىدە جىددىيلىك ۋە قايغۇلۇق ئەھۋال پەيدا بولۇشىدىن ساقلانماق تەس، ئۆزئارا چەتكە قېقىش ۋە توقۇنۇشلارنىڭ يۈز بېرىشىدىنمۇ ساقلانغىلى بولمايدۇ ۋە ئاخىرىدا كىشىلەرنىڭ مۇناسىۋىتىگە بىر سوغۇقچىلىق سېلىپمۇ قويىدۇ.

قانداق قىلغاندا قارىمۇقارشىلىق ھالەتتىن ئەڭ زور دەرىجىدە ساقلىنىپ قالغىلى ياكى ئۇنى يوقاتقىلى بولىدۇ؟ بۇنىڭدا تۆۋەندىكى قانۇن - قائىدىلەردىن پايدىلىنىشقا بولىدۇ.

1. يەنمۇ قارنى - كۆكسى كەڭ بولۇش. بەزىلەر بۇنى بەلكىم بىرخىل ئاجىزلىقنىڭ ئىپادىسى دەپ بىلىشى مۇمكىن. لېكىن، ئەگەر چوڭ ۋەزىيەتكە ئەھمىيەت بېرىش، ياخشى كىشىلىك مۇناسىۋەت بەرپا قىلىشقا خىزمەت قىلىش مەقسەت قىلىنىدىغان بولسا، بىر قەدەم ئارقىغا چېكىنىشنىڭمۇ زىيىنى يوق.

2. ئەرزانغا چۈشكەن ئىلتىپات كۆرسىتىش. قارشى تەرەپ غەزەپتىن ئېتىلاي - ئېتىلاي دەپ، سېنى راسا ئوسال بىر ھالەتكە چۈشۈرۈپ قويۇش نىيىتىگە كېلىپ، قارىمۇ قارشىلىق ھالىتى شەكىللىنەي دەپ قالغان پەيتىتە، پۇرسەتنى چىڭ تۇتۇپ، قارشى تەرەپنى ئەپچىللىك بىلەن ماختاپ قويغىن، ياكى مۇڭاپىق چاغدا سۇنۇڭ ئېقىشىغا،



تۇكنىڭ يېتىشىغا بېقىپ، قارشى تەرەپنىڭ روھىي ئېھتىياجىنى قاندۇرۇپ قويغىن.

3. ئۆزۈڭنىڭ خۇشاللىقىنى باشقىلارنىڭ دەرد - ئەلەمى ئۈستىگە قۇرما. ئېھتىمال، قارشى تەرەپ ئەتراپلىق ئويلىنالمىغانلىقتىن ياكى سۇبيېكتىپ تەرسالىقىدىن ساڭا ئەقىلگە سىغمايدىغان بەزى تەلەپلەرنى قويۇپ قويغان بولۇشى مۇمكىن، بىۋاسىتە رەددىيە بېرىشكە ياكى ئىشنى ئېنىقلاپ نېرى - بېرى قىلىۋېتىشكە شۇ چاغدىكى شارائىت ۋە كەيپىيات رۇخسەت قىلمايدىغان بولۇپ قېلىشى مۇمكىن. بۇنداق چاغدا، سەن ئەڭ ياخشىسى مەزمۇنلۇق، ۋاستىلىك ئۈسۈلنى قوللىنىپ قارشى تەرەپكە «ئۆزۈڭنىڭ خۇشاللىقىنى باشقىلارنىڭ دەرد - ئەلەمى ئۈستىگە قۇرما» دېگەن بېشارەتنى بەرسەڭ بولىدۇ. بېشارەت بېرىشنى كۆزۈش، ئاڭلاش ئەزالىرىمىز، بەدەن تىلى قاتارلىق ۋاستىلەر ئارقىلىق يەتكۈزۈشكە ۋە چۈشىنىشكە، شۇ ئارقىلىق قارشى تەرەپنىڭ روھىي جەھەتتىكى ئورتاقلىقىنى قوزغاپ، ئىناق بىر ۋەزىيەتنى يارىتىشقا بولىدۇ.

4. زورىقىپ تۇرۇپ قارار چىقارماسلىق. بىرمۇنچە ئادەملەر ياكى ئۇنداق، ياكى بۇنداق قىلىش تەس بولۇپ قالغاندا، ھامان ئازابلىق قارار چىقىرىشقا مەجبۇر بولۇپ قالىدۇ. ئەگەر بۇنداق تاللاشتىن خالىي بولغىلى بولمىسا، ئۇ، ئەلۋەتتە، باشقا گەپ، لېكىن، ئەگەر ئىشنىڭ تەرەققىياتى تېخى بۇ دەرىجىگە بېرىپ يەتمىگەن بولسا، زورىقىپ تۇرۇپ قارار چىقىرىشنىڭ زۆرۈر ئەمەس.

5. رەقىبىڭنى چېكىنىش يولى يوق يەرگە قىستىما. مەيلى سودا سۆھبىتىدە بولسۇن ياكى ئىجتىمائىي ئالاقىدە بولسۇن، كارخانا رىقابىتىدە رەقىبىڭنى چېكىنىش يولى يوق يەرگە قىستىما. بولۇپمۇ بىز تەرەپتىن ئاخىرقى ئولتىماتىم تاپشۇرۇلغاندىن كېيىن يەنىلا بۇ پىرىنسىپقا دىققەت قىلغىن.

بىز كىشىلەرنىڭ قارشى پىكرىنى يەتكۈزۈشىنى، بارلىق ئەھلىيەتنىڭ ئوتتۇرىغا چىقىشىنى ھەم ئوخشاش بولمىغان نۇقتىئىنەزەرلەرگە ھۆرمەت قىلىشنى ئۈمىد قىلىمىز. بۇ بىزنىڭ زىددىيەتنى ھەل قىلىش ئۈسۈلىمىز. ياخشى ئۆتۈشتۇرۇش ھەربىر



ئادەمنى ئەمەلىيەت ئالدىدا ئوخشاش پىكىردە بولىدىغان قىلىش ۋە يەنىمۇ ئىلگىرىلەپ ئۇلارنىڭ تەشكىلى ئۇچۇن پىلان تۈزۈپ بېرەلەيدىغان قىلىش. ھەقىقىي ئۆتۈشتۇرۇش بىرخىل پوزىتسىيە ۋە مۇھىت، ئۇ ھەربىر جەريانداً ئىنتېراكتىفلىققا ئىگە، مەقسەت بىرلىكنى يارىتىش. بۇ نۇقتىنى چۈشەنگەندە ۋە يۇقىرىدىكى بەش پىرىنسىپنى ئىگىلىگەندە، توقۇنۇشلارنىڭ يۇز بېرىشىدىن ساقلانغىلى بولىدۇ.

[ئىلھام]

چوڭ ھوقۇقنى يالغۇز چاڭگىلىغا ئېلىۋېلىش مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشكەنگە ۋەكىللىك قىلمايدۇ.

ـ مايكول دېل

جۇلىيە بۇرر
ياخشى دوستلاردىن بولساڭمۇ ھېسابىڭ ئېنىق بولسۇن

[قەھرىمانىنىڭ نامى] جۇلىيە بۇرر

[شانلىق دەۋر]

جۇلىيە بۇرر 1994 ـ يىلى كالىفورنىيە ئىشتاتىنىڭ سان ـ فرانسىسكو شەھىرىدە موررۇۋنى قۇردى، شىركەت ئاساسەن كۆچمەنلەرگە قانۇن مۇلازىمىتى قىلاتتى. ئامېرىكا چوڭ بىر كۆچمەنلەر دۆلىتى بولۇپ، سىرتتىن كەلگەنلەر ناھايىتى كۆپ ئىدى. بۇ كۆچمەنلەر قانۇن ئارقىلىق ئۆزلىرىنىڭ قانۇنلۇق ھوقۇقىنى قوغدىشى كېرەك ئىدى، جۇلىيە بۇرر بۇ سودا پۇرسىتىنى تۇتۇۋالدى ۋە شىركەتنى شېرىكلىشىپ بىرلىكتە يۇقىرى پەللىگە كۆتۈردى.

[مەغلۇپ بولۇش]

جۇلىيە بۇرر ھەمكارلاشقۇچى بىلەن شېرىكلىشىش توختامى ئىمزالاشتىن ئىلگىرى شېرىكلەشكۈچى ئۆزىنىڭ پايدا بۆلۈشۈش تەلىپىنى قايتا ـ قايتا ئۆزگەرتتى، شېرىكلەشكۈچىلەرنىڭ باشقۇرۇش جەھەتتىكى زىددىيىتى شىركەتكە غايەت زور قەرز ئارتىپ قويدى.



[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

ھازىر شىركەتلىشىپ تىجارەت قىلىش ئۇسۇلى ئىنتايىن ياخشى بىر تىجارەت شەكلى بولۇپ قالدى، لېكىن ئۇ ئىچكى پايدا - زىيان مۇناسىۋىتىگىمۇ ئىگە ئىدى. جۇملىدە بۇرۇر مۇڭاپىق بىر شىركىنى تاپقاندىن كېيىن ئۇنى يېرىم مۇڭەپپەقىيەتكە ئېرىشتى دېسەك بولاتتى، لېكىن مۇكەممەل ۋە مۇڭاپىق شىركەتلىشىپ باشقۇرۇش شەكلى بولمىغانلىقتىن ھەمكارلىشىش ئاخىر ۋۇجۇدقا چىقماي تارقىلىپ كېتىشتى. ياخشى شىركەتلىشىپ باشقۇرۇشنىڭ تۆۋەندىكىدەك بىرنەچچە خىل ئۇسۇلى بار:

1. شىركەتلىشىپ باشقۇرۇش شەكلى.

1) چەكلىك شىركەتكەن ئىچكى باشقۇرۇش شەكلى. شىركەتلىشىش تۈرۈمى شەخسنىڭ تەقدىرىنى شىركەتنىڭ ھايات - ماماتى بىلەن چەمبەرچاس باغلاپ، «سەممىي بولمىغان» تەننەرخنى ئىنتايىن يۇقىرى قىلىۋېتىدۇ، شۇ سەۋەبتىن شىركەت سۇپىتكە ئىستىخىيلىك ھالدا ئەھمىيەت بېرىدۇ، بۇ جەھەتلەردە چەكلىك مەسئۇلىيەت تۈرۈمىنىڭ رولى ئاجىزراق بولىدۇ. قانداق قىلغاندا بۇ يېتەرسىزلىكنى تولدۇرغىلى بولىدۇ؟ چەكلىك مەسئۇلىيەت تۈرۈمىدىكى شىركەت شىركەتكەن توپنىڭ باشقۇرۇش شەكلىدە «شىركەتلىشىپ باشقۇرۇش شەكلى»نى تاللىسا، يەنى شىركەتكەچىلەرنىڭ ئىچكى قىسمىدىكى ۋەدە، توختام قاتارلىقلار ئارقىلىق ھەربىر شىركەتكەچىنىڭ مەسئۇلىيىتىنى بەلگىلەپ، شىركەتكەچىلەرنى ئۆزئارا باشقۇرۇشىدىكى تۈرلەرنىڭ سۇپىتىگە تېخىمۇ دىققەت قىلىدىغان قىلسا بولىدۇ؛ ياكى ئالىي دەرىجىلىك شىركەتكەچى ھەر بىر ئادەتتىكى شىركەتكەچىگە ئۆزئارا باشقۇرۇشىدىكى تۈر دوكلاتىغا ئىمزا قويسىمۇ بولىدۇ، چۈنكى بۇنداق ئىمزا قويۇش تۈرۈمى شەخسنىڭ ئىناۋىتىگە تەسىر كۆرسىتىدۇ، شىركەتكەچىنىڭ مەسئۇلىيەتچانلىقىنى ئاسان رىغبەتلەندۈرىدۇ. بۇنداق باشقۇرۇش ئۇسۇلى يولغا قويۇلغاندا ئاشكارا بولۇش، ئادىل بولۇش پىرىنسىپىغا دىققەت قىلىش كېرەك، مەسئۇلىيەت بىلەن ھوقۇق تەڭ بولۇشى كېرەك، ئۇنداق بولمىغاندا، يولغا قويۇش تەس بولۇپ قالىدۇ.



كارخانىنىڭ مۇلكى قەرزنى قايتۇرۇشقا يەتمىگەن، ھەقدار ئۇنىڭدىن شېرىكلەشكەن كارخانا ئورنىدا قالغان قەرزنى تۆلەشنى تەلەپ قىلغاندا ئۇنىڭمۇ ئوخشاشلا قەرزنى تۆلەش مەجبۇرىيىتى بولىدۇ، چۈنكى ھەقدارنىڭمۇ شېرىكلەشكۈچىلەر ئوتتۇرىسىدىكىلەرنىڭ مەسلىسى سەۋەبلىك ناھەق مۇئامىلىگە ئۇچرايدىغان خاتالىقى يوق. ئەلۋەتتە، ئەگەر كارخانىنىڭ ئورنىدا كارخانا مال - مۇلكى بىلەن تۆلەپ تۈگىتەلمىگەن قىسمىنى تۆلەپ تۈگىتىۋەتكەن بولسا، ئۇنىڭدىن كېلىپچىققان زىيانىنى باشقا شېرىكلەشكۈچىلەرنىڭ تۆلەپ بېرىشنى تەلەپ قىلسا بولىدۇ.

[ئىلھام]

خېيىم - خەتەر سېزىڭ نېمە قىلىۋاتقانلىقىڭنى بىلمەيۋاتقانلىقىڭدىن كېلىدۇ.

– ۋارېن بوففېت

پىت داۋىس

يۇز ئۆرۈپ دۇشمەنلىشىپ كېتىش

[قەھرىمانىنىڭ نامى] پىت داۋىس

[شانلىق دەۋر]

پىت داۋىس ئىككى شېرىكى بىلەن بىرلىشىپ خارىرسون زۇل - دىم شىركىتىنى قۇرغان، لېكىن ئۇ ئىككىنچى ئورۇندىكى شېرىك ئورۇنغا چۈشۈپ قالغان. شىركەت بىر مەھەل تەرەققىي قىلىپ ئادەمى 35 كە، يىللىق كىرىمى 3 مىليون ئامېرىكا دوللىرىغا يەتكەن، نەچچە يىل جاپا - مۇشەققەت بىلەن تىجارەت قىلىپ، كەڭ بازار ۋە كۆپلىگەن خېرىدارغا ئىگە بولغان.

[مەغلۇپ بولۇش]

شىركەت كەڭ بازارنى ئاچقانلىقتىن ۋە كۆپ خېرىدارغا ئىگە بولغانلىقتىن شېرىكلەرنىڭ بىرى بولغان يوھان ئۆزى تەرەققىي قىلدۇرغان يېڭى كەسىپتىن پايدىلىنىپ بىر يېڭى شىركەت ئاچىدۇ



ھەمدە ئۇچ كىشىنىڭ ئورتاق تىرىشچانلىقى بىلەن قولغا كەلتۈرگەن بايلىقتىن پايدىلىنىپ ئۆزىنىڭ يېڭى شىركىتىگە مەدەت بېرىدۇ. بۇ چاغ ئىقتىسادىي كىرىزىسقا تۇغرا كېلىپ قالغاچقا، ئۇچەيلەننىڭ ئىچىدىكى يەنە ئاندرېۋ دېگەن شېرىكىمۇ ئۇشتۇمتۇت شىركەتتىن كېتىپ قالىدۇ. يوھان بۇنىڭدىن قاتتىق خاپا بولىدۇ ۋە سوتقا چۈشىدۇ، ئۇچەيلەن بىر ۋاقىت ئىچىدە ئۇچ يىلدىن كۆپرەك سوتلىشىدۇ. بۇ ئارىلىقتا ئادۋوكات تەكلىپ قىلىپ، توختىماي سوتقا چىقىپ ئۆزىنى ئاقلىشىپ كۆپلىگەن مالىيە ۋە زېھنىنى ئىسراپ قىلىۋېتىدۇ، شىركەتمۇ كۇندىن - كۈنگە زاۋاللىققا قاراپ ماڭىدۇ.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

بىرمۇنچە كىشىلەر خەق بىلەن شېرىكلەشكەن چاغدا، شېرىكلىك مۇناسىۋىتىنىڭ ئۆزىگە ۋە كەسپىگە كەلتۈرىدىغان ئۇزاق مۇددەتلىك تەسىرىنى ھەقىقىي تونۇپ يەتمىگەن بولىدۇ. پىت داۋسىنىڭ ئازابلىق سەرگۈزەشتىسى كارخانىچىلىرىمىزنى ھەمكارلىشىش - شېرىكلىشىشكە دائىر قانۇنلارنى تېخىمۇ كۆپرەك چۈشىنىشكە ۋە مۇناسىپ قانۇن يېتەكچىلىكىگە ئىگە بولۇشقا، ئادۋوكاتنى قانداق تاللاشنى، ئادۋوكات بىلەن قانداق ئالاقە قىلىشنى بىلىشكە، ئىشلارنى سودا بىلەن قانۇندىن ئىبارەت ئىككى نۇقتىدىن تەھلىل ۋە ھۆكۈم قىلىشقا دەۋەت قىلىدۇ. خۇسۇسەن شىركەتنىڭ كەسپىي جەھەتتە بۇنىڭغا ئادۋوكاتنىڭ ئارىلىشىشى زۆرۈر، مەسىلەن: مۇڭاپىق قانۇن تۈزۈلمىسىنى قۇرۇش ۋە تاللاش، شېرىكلىشىش كېلىشىمى بىلەن پايچىكلار كېلىشىمىنىڭ ئىمزالىنىشى، بىلىم - مۇلۇك ھوقۇقىنى قوغداش قاتارلىقلاردا. سەن باشقىلار بىلەن شېرىكلىشىشتىن ئىلگىرى ئادۋوكات بىلەن ئالاقىدار ھەمكارلىق مۇناسىۋىتىگە دائىر قانۇن ئىشلىرىنى مۇزاكىرە قىلىشىڭ، ئۆزۈڭنى خېيىم - خەتەر ئىچىدە قالدۇرماسلىقىڭ لازىم. شېرىكلىشىش مۇناسىۋىتىنى چەكلەپ تۇرىدىغان قانۇنلارنى قانچە ئوبدان بىلسەڭ، تەشەببۇسكارلىققا شۇنچە بەك ئىگە بولسەن، بىرەر كىرىزىس چىقىپ قالسىمۇ، قانۇن قوراللىدىن پايدىلىنىپ ئۆزۈڭنىڭ قانۇنىي ھوقۇقىنىڭ زىيانغا ئۇچرىماسلىقىنى قوغداپ قالالايسەن.



[ئىلھام]

ئىشەنچ ۋە ساداقەت بىز ئۈچۈن ئېيتقاندا ئەقىل يەتمەيدىغان رىقابەت ئۈستۈنلۈكى، لېكىن بۇنىڭ ئۈچۈنمۇ سەن ھەركۈنى ئۇنى قولغا كەلتۈرۈشىڭ، قوغدىشىڭ كېرەك.

ـ كارلى فىئورىنا

مايكې مىك

ئالدامچىلىق

[قەھرىمانىنىڭ نامى] مايكې مىك

[شانلىق دەۋر]

مايكې مىك مەكتەپ پۈتكۈزۈپ چىقىپلا ئىنتېل كار شىركىتىنى قۇرغان، بىر يىلدىن كېيىن شىركىتىنى شېرىكلىشىپ تىجارەت قىلىدىغان شىركەتكە ئايلاندۇرۇپ، ئورنىنى خېلى يۇقىرى كۆتۈرۈپ، يىللىق دارامىتىنى 3 مىليون 700مىڭ ئامېرىكا دوللىرىغا يەتكۈزگەن.

[مەغلۇپ بولۇش]

مايكې مىك شىركىتىنى شېرىكلىشىدىغان شىركەتكە ئايلاندۇرۇپ ئۇزاق ئۆتمەيلا بۇ شېرىكىنىڭ بىر ئالدامچى ئىكەنلىكىنى سەزگەن.

ئۇ ئىلگىرى مەن ئىككى ئالىي مەكتەپتە دوكتورلۇق ئۇنۋانى ئالغان، دېگەنىكەن، كېيىن ئۇقسا، بىرمۇ دوكتورلۇق ئۇنۋانى يوق بىر نەمە ئىكەن. ئۇ ئادەمنىڭ شان ـ شەرىپى ياخشى بولمىغاچقا، مايكې مىك ئۇنىڭ ماشىنا سېتىۋېلىشىغا ئۆزى كېپىل بولغان. شۇنىڭدەك ئۇ قەرزگە بوغۇلۇپ كەتكەن ئادەم بولغاچقا، بۇلارنىڭ ھەممىسىنى مايكې مىك ئۆزى قايتۇرۇشقا مەجبۇر بولغان.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

مايكې مىكنىڭ بىرىنچى قېتىم خەق بىلەن شېرىكلىشىپلا مەغلۇپ بولۇشىدا، ئۇ شېرىكلىككە تاللىغان ئادەمنىڭ ئالاقىدار ماتېرىياللىرىنى ئوقۇپ كۆرمىگەن، شېرىكلەشكۈچىنىڭ شان ـ شەرىپى ناھايىتى يامان ئەھۋالدىمۇ ئۇنىڭ ماشىنا سېتىۋېلىشىغا



كېپىل بولغان، شېرىكنىڭ بىر ئالدامچى ئىكەنلىكىنى بىلگەن چېغىدا ئۇ قەرزگە بوغۇلۇپ كەتكەن بىر نېمە ئىكەن. مانا بۇلارنىڭ ھەممىسى مايكې مىكنىڭ ئابرۇيىغمۇ زىيان يەتكۈزگەن. مايكې مىكنىڭ شېرىكلىشىش ھاياتىدىكى ئىشلاردىن شۇنى بىلۈۋالايمىزكى، شېرىكلىشىدىغان ئادەمنىڭ ياخشى ـ يامانلىقىغا ھۆكۈم قىلىشتا ئۇنىڭ پەزىلىتىنىڭ ياخشى بولۇشى مۇھىم ھالقا ئىكەن.

[ئىلھام]

ئەخلاق ـ پەزىلىتى بەك يامان ئادەم بىلەن بىرمۇ ياخشى سودىنى پۈتكۈزگىلى بولمايدۇ.

ـ ژاررېن بوففېت

ۋىجدانىنى سېتىۋالغىلى بولمايدۇ، ھەمكارلاشسام قانچىلىك پايدا ئالغىلى بولىدىغاندەك كۆرۈنۈشىدىن قەتئىينەزەر، ۋىجدانسىز ئادەمگە بىر تىيىنمۇ ئۆتنە بەرمەيمەن.

ـ ئاندرېۋ كارنىگى

بىياك ھېنرى
ئۇيۇشۇش كۈچى دېمەك رىقابەتلىشىش كۈچى دېمەكتۇر

[قەھرىمانىنىڭ نامى] بىياك ھېنرى

[شانلىق دەۋر]

بىياك كۆپ يىل تىرىشچانلىق كۆرسىتىپ ئاخىر ئۆزىنىڭ مەدەنىيەت شىركىتىنى قۇرۇۋالغان، كارخانا مەدەنىيىتى ئۇچۇن مەخسۇس مۇلازىمەت قىلىشنى ئاساسلىق كەسىپ قىلغان.

[مەغلۇپ بولۇش]

شىركەت قۇرۇلغاندىن كېيىن بىياك بارلىق تىرىشچانلىقىنى كۆرسىتىپ، شىركەت ئۇچۇن ھەر خىل تۈرلەرنى قولغا كەلتۈرگەن، ئەسلىدە ئەمدى راسا كۆپ پۇل تاپىمەن دەپ تۇرغان ئۇ ئۆز قوشۇنىنىڭ ناھايىتى چېچىلاڭغۇ ئىكەنلىكىنى، ھەركىم ئۆز بىلىشچە ئىش كۆرىدىغان، قىلچە ئۇيۇشۇش كۈچى يوق ئىكەنلىكىنى كۆرۈپ يەتكەن.



تۇرلەرنى ئورۇنلاشتا، خىزمەتچىلەر بىر - بىرى بىلەن چۈشەنچە ھاسىل قىلىش ۋە ئىجادكارلىق روھىدا بولماي، ھەربىرى ئۆزىگە تېگىشلىك ئانچە - مۇنچە ئىشنى ئورۇنلاپ قويۇش بىلەنلا بولۇپ كەتكەن. ئىلگىرىكى تۇرلەر بىياكنىڭ تىرىشچانلىقى بىلەن ئاران - ئاران ئورۇنلانغان بولسىمۇ، لېكىن تۇرلەر ئاز - كاساتچىلىق بولغان ۋاقىتلاردا، بۇنداق قەلبىي جەملەشتۇرەلمەيدىغان قوشۇن ئاخىر كارخانىغا ھالاكەتتىن باشقىنى كەلتۈرۈپ بېرەلمەيتتى. شىركەت قۇرۇلۇپ بىر يېرىم يىل ئۆتكەندىن كېيىن، بىياكنىڭ مەدەنىيەت شىركىتى قىلىدىغان ئوقەت بولمىغانلىقى سەۋەبىدىن ئاخىر يىقىلغان.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

قىيىن مەزگىللەردە، شىركەتنىڭ ئۈيۈشۈش كۈچى - خۇسۇسىي شىركەتنى يېڭىلمەس ئورۇندا تۇرغۇزىدىغان ئۈيۈلتاش. خۇسۇسىي شىركەتلەر شىركەتنىڭ ئۈيۈشۈش كۈچىنى قانداق ئۆستۈرۈشى كېرەك؟

1. ئۆز - ئۆزىنى تەربىيەلەش.

بۇ، ئىلغار كوللېكتىپ ئېڭىنى يېتىشتۈرۈشتىكى مۇھىم بىر ھالقا. ئۆز - ئۆزىنى تەربىيەلەش ئارقىلىق شىركەت ئىشچى - خىزمەتچىلىرىنىڭ كىرىزىسقا تۇغرا يۇزلىنىش، تەتۈر ئېقىم ئىچىدە كۆرەش قىلىش روھىنى يېتىشتۈرگىلى بولىدۇ.

2. ئۆزئارا تەسىر كۆرسىتىش.

مۇشۇكۇللۇك ئىچىدە خۇسۇسىي شىركەتلەر پەقەت ئۆزئارا يارەملىشىش، ئۆزئارا تەسىر كۆرسىتىش ئارقىلىقلا كارخانىنىڭ ئىچكى قىسمىدا بىر خىل ئىناق - ئىتتىپاق بولغان كوللېكتىپ تۇرمۇشىنى شەكىللەندۈرگىلى، ئىشچى - خىزمەتچىلەر ئوتتۇرىسىدىكى ياخشى ئىدىيە، ياخشى قىلىقلارنى بىر - بىرىگە تەسىر كۆرسىتىدىغان، بىر - بىرىنى ئۇلۇغ قىلىدىغان، بىر - بىرىنى ئىلگىرى سۈرىدىغان قىلغىلى بولىدۇ، شۇنداق قىلغاندىلا خۇسۇسىي شىركەتلەرنى قىيىنچىلىق ئالدىدا تىرىشىپ يۇقىرىغا ئۆرلەيدىغان كارخانا روھىغا ئىگە قىلغىلى بولىدۇ.

3. نىشان ئىلھامى.

1) كارخانىنىڭ ھەربىر باسقۇچتىكى كۆرەش نىشانى خۇسۇسىي



كارخانىلار تەرەققىياتىنىڭ قۇرۇلۇش پىلانى، ئىشچى ـ خىزمەتچىلەرنى سەپەرۋەر قىلىش، ئىتتىپاقلاشتۇرۇشنىڭ بايرىقى، باشقۇرۇشنى ياخشىلاش، مەغلۇبىيەتنى غالىبىيەتكە ئايلاندۇرۇشنىڭ ئىچكى ھەربىكەتلەندۇرگۈچ كۈچى.

2) خۇسۇسىي كارخانىلارنىڭ تەرەققىيات ئىستراتېگىيەسىنىڭ نىشانى ئىشچى ـ خىزمەتچىلەرنىڭ مۇشكۈللۈك ئىچىدە تىرىشىپ كۆرەش قىلىشىغا، كارخانىنىڭ گۈزەل ئىستىقبالىنى ئىشقا ئاشۇرۇش يولىدا خىزمەت كۆرسىتىشىگە ئىلھام بېرىدۇ.

4. تۈزۈملەرنىڭ مۇكەممەللەشتۈرۈلۈشى.

خەتەرلىك ۋە مۇشكۈل شارائىتتا، خۇسۇسىي شىركەتلەر پەقەت بىر يۈرۈش ئىلمىي، مۇكەممەل باشقۇرۇش تۈزۈمىنى بەرپا قىلىش ئارقىلىقلا شىركەت ئىشچى ـ خىزمەتچىلىرىنىڭ ھەربىكەتلىرىنى قېلىپلاشتۇرالايدۇ، مەجبۇرلاش خاراكتېرىدىكى قېلىپلاشتۇرۇش (مەسىلەن: شىركەت قانۇن ـ بەلگىلىمىلىرى، كەسپىي ئىنتىزام، قائىدە ـ تۈزۈم قاتارلىقلار) بىلەن يۇمشاق خاراكتېردىكى قېلىپلاشتۇرۇش (مەسىلەن: كەسپىي غايە، ئەخلاق، ئىقتىدار قاتارلىقلار)نى ئۇنۇملۇك بىرلەشتۈرۈشتە چىڭ تۇرغاندىلا شىركەتنىڭ ئىچكى قىسمىدا يەنە مەسىلە كېلىپچىقىشتىن ساقلانغىلى ھەمدە تېخىمۇ ياخشى كارخانا روھىنى يېتىشتۈرۈپ، مەغلۇبىيەتنى غالىبىيەتكە ئايلاندۇرۇشنىڭ پۇختا ئاساسىنى قۇرۇۋالغىلى بولىدۇ.

5. ھېسسىيات مەبلىغى سېلىش.

خېيىم ـ خەتەر ۋە مۇشكۈلات ئىچىدە قالغاندا، خۇسۇسىي شىركەتلەر ئىشچى ـ خىزمەتچىلەرنى ئۆزلىرىنىڭ جانجان ھېسسىياتىدا ئۆزلىرىنىڭ تەقدىرى بىلەن كارخانىنىڭ تەقدىرىنى بىرلەشتۈرۈۋېتىدىغان قىلىشى لازىم، شۇ چاغدىلا ھېسسىيات جەھەتتە شىركەتنىڭ مەنپەئىتىنى قەدىرلەيدىغان بولىدۇ. بۇنىڭ ئۈچۈن، خۇسۇسىي شىركەتلەر ھېسسىيات مەبلىغى سېلىشقا ئەھمىيەت بېرىشى، ئىشچى ـ خىزمەتچىلەرنىڭ غەم ـ غۇسسە ۋە قىينىچىلىقلىرىنى ھەل قىلىشىغا ياردەم بېرىشى، ماددىي مەنپەئىتى ھەم مەنىۋى تۇرمۇشىغا كۆڭۈل بۆلۈپ، ھەر خىل ئەقىلگە مۇۋاپىق



تەلەپلىرىنى مۇمكىنقەدەر قانائەتلەندۈرۈشى كېرەك.

مۇشكۈل شارائىتتا، شىركەتمۇ زاۋۇتنىڭ نەپس - كۆركەملىكى، زاۋۇت بەلگىسى، زاۋۇت بايرىقى، زاۋۇت مارشى، شوئارى، پىلاكاتى قاتارلىقلار ئارقىلىق شىركەتنىڭ ئىستراتېگىيەلىك نىشانىنى گەۋدىلەندۈرسە بولىدۇ، شۇنىڭ بىلەن بىر ۋاقىتتا، بۇ يول بىلەنمۇ ئىشچى - خىزمەتچىلەرنىڭ تىرىشىپ كۈرەش قىلىپ، قىيىنچىلىقلارنى يېڭىشىگە ئىلھام بەرگىلى بولىدۇ.

[ئىلھام]

سەممىي ھەمكارلىشىدىغان قوشۇننى تەشكىل قىلىپ، شىركەتنىڭ ئۈيۇشۇش كۈچىنى ئۆستۈرۈشمۇ كارخانا تەرەققىياتىنىڭ ئۇلى.

- يىتىك يازۇن

چارلو فېر

پۈل ئىلھاملاندۇرۇشنىڭ ئەڭ ياخشى ئۇسۇلى ئەمەس

[قەھرىمانىنىڭ نامى] چارلو فېر

[شانلىق دەۋر]

چارلو فېر 2001 - يىلى ئائىلە تور رېمونت شىركىتىنى قۇرۇپ، ئاساسلىقى خېرىدارلارنىڭ ئائىلىلىرىدىكى تور سىستېمىسىنى رېمونت قىلىش ئىشى بىلەن شۇغۇللانغان. شىركەت قۇرۇلۇپ ئىككى يىلدىن بۇيان ئۇنۇمى ناھايىتى ياخشى بولغان.

[مەغلۇپ بولۇش]

فېر ئانچە بەك پىخسىق غوجايىن ئەمەس ئىدى، ئۇ ئېيىغا بىر قېتىم قىزىل بولاق (مۇكاپات) تارقىتاتتى، روزدىستۇا بايرىمىغا ئوخشاپ كېتىدىغان بايراملار كېلىپ قالسا، مۇكاپاتنىڭ مىقدارى تېخىمۇ كۆپ بولاتتى. ئۇ بۇنداق قىلسام ئىشچى - خىزمەتچىلەرنىڭ خىزمەت قىزغىنلىقىنى تېخىمۇ بەكرەك قوزغىيالايمەن دەپ قارايتتى، لېكىن ئۇنىڭ ئويى خاتا ئىدى. ئىشچى - خىزمەتچىلەر مۇكاپاتقا ئۆگىنىپ



قالغاندىن كېيىن قىزغىنلىقىمۇ ئاستا - ئاستا سۇسلىشىپ قالدى، شۇنىڭغا ئەگىشىپ تور مۇلازىمەت كەسپىمۇ ئازلاپ كېتىۋېدى، فېر مۇكاپات تارقاتمايدىغان بولۇپ قالدى، شۇنىڭ بىلەن بەزى ئىشچى - خىزمەتچىلەر ئۇنىڭدىن كېتىپ قالدى، ئەڭ ئاخىرىدا غەزەپلەنگەن فېر شىركىتىنى تۆۋەن باھادا ئۆتۈنۈپ بېرىۋەتتى.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

پۇلنى رىغبەتلەندۈرۈشكە ئىشلىتىش بىر تېپىك قوش بىسلىق خەنجەر. بىر تەرەپتىن، پۇل ئەڭ بىۋاسىتە، ئەڭ دەرھال ئۇنۇم بېرىدىغان رىغبەتلەندۈرۈش تەدبىرى بولۇپ قېلىشى مۇمكىن، چۈنكى مۇتلەق زور كۆپچىلىك كىشىلەر ھامان پۇل قانچە كۆپ بولسا شۇنچە ياخشى دەپ ئۇمىد قىلىدۇ؛ لېكىن يەنە بىر تەرەپتىن، پۇل ئوخشاشلا ئەڭ ئىشەنچسىز، بەدىلى ئەڭ قىممەت، يەنە كېلىپ مەشغۇلات ئېلىپ بېرىش ھەممىدىن قىيىن بولغان رىغبەتلەندۈرۈش ۋاستىسىدۇر. سىز ئىشچى - خىزمەتچىلەرنى كۆپ پۇل ئالغانلىقى سەۋەبلىك كۆپ ئىشلەپ بېرەلىشىگە كېپىللىك قىلالامسىز؟ سىز بىر خادىمنى قانچىلىك پۇل ئالسا، ئاندىن جاپا - مۇشەققەتتىنمۇ، مالامەتتىنمۇ قورقماي ئىشلەشكە رازى بولىدۇ دەپ قارامسىز؟ تولىراق ئەھۋالدا بېرىلىدىغان جاۋابنىڭ ھەممىسى «بىلمەيمەن» دەپ چىقىدۇ.

پۇل بىلەن رىغبەتلەندۈرۈش بىر خىل ئىنتايىن خەتەرلىك تاللاش، كۆپ ھاللاردا خەجلىنىدىغان پۇل ئاز بولمايدۇ، لېكىن ئىشچى - خىزمەتچىلەرنىڭ ئىش نەتىجىلىرىدە بولسا ئۇنۇم كۆرۈلمەيدۇ، ئۇزاققىمۇ بارالمايدۇ. يەنە كېلىپ پۇل بىلەن رىغبەتلەندۈرۈش ئۇستىدە مەشغۇلات ئۆتكۈزۈشمۇ ئىنتايىن مۇرەككەپ، چۈنكى كۆزلىگەن ئۇنۇمگە يېتىش ئۇچۇن كۆپ خىل ئامىللارغا تايىنىشىڭ كېرەك. شۇنى بىلىش كېرەككى، ھەربىر كىشىنىڭ پۇلغا ۋە پۇلغا ئىگە بولۇش ئۇچۇن تۆلەيدىغان بەدىلىگە بولغان ئىنكاسى ئاساسەن ئوخشىشىپ كېتىدۇ، پۇلنىڭ ئاز - كۆپ بولۇشىنىڭ كەلتۈرىدىغان رىغبەتلەندۈرۈش ئۇنۇمى روشەن ھالدا ئوخشاش بولمايدۇ. بەزىدە، پۇل سەل - پەل ئازراق بولۇپ قالسا، خەجلەنگەن پۇل نۆلگە تەڭ بولۇپ كېتىشى، ئازراقمۇ رىغبەتلەندۈرۈش ئۇنۇمى بولۇشىدىن سۆز ئاچقىلى بولماي قېلىشى



مۇمكىن.

شۇنداق بولغان تەقدىردىمۇ بۇ بىزنىڭ پۇل بىلەن رىغبەتلەندۈرۈش ۋاستىسىدىن پايدىلانمايدىغانلىقىمىزنى بىلدۈرمەيدۇ. تۆۋەندىكى تۆت خىل تىپتىكى ئادەمگە قارىتا قوللىنىلغان پۇل بىلەن رىغبەتلەندۈرۈش، بەلكىم، خېلى يامان ئەمەس ئەگگۈشتەر بولۇپ قېلىشى مۇمكىن.

1. يوپپىسلار (80 - يىللارنىڭ بېشىدا ئامېرىكا شەھەرلىرىدە پەيدا بولغان يۇقىرى تەبىقىدىكىلەر ئىچىدىكى ياش كەسىپىي خادىملار - تەرجىمانلار)، ئۇلارنىڭ كىرىمى ئۇلارنىڭ رېئاللىقتىكى غايىۋى تۇرمۇش ئۇسۇلىغا يەتمەيتتى، ئۇلار پۇل قانچە كۆپ بولسا شۇنچە خۇشال بولىدىغانلىقىنى ئۈمىد قىلاتتى؛

2. جان تىكىپ يۇقىرىغا ئۆرلىگۈچىلەر، بۇلار ئىلگىرى ناھايىتى گادايى ئىدى، ئەمدى يەر - مۇلۇك سېتىۋالماقچى بولاتتى ياكى تۇنجى قېتىم ئېشىندا پۇلغا ئىگە بولغاندىن كېيىن ئۇلار پۇل دېگەن خېلى جەزبىدارلىققا ئىگە ئىكەن دەپ ھېس قىلىشقان ئىدى؛

3. پۇل تېپىش مەستانىلىرى، بۇلارنىڭ تۇرمۇشىنىڭ پۈتۈن ئەھمىيىتى پۇل تېپىش ئىدى؛

4. مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنى قوغلاشقۇچىلار، بۇلار مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشىشنى ھەرقانداق نەرسىدىن مۇھىم كۆرەتتى، بۇنداق مۇۋەپپەقىيەت ئۆزىنىڭ قىممىتىگە باراۋەر كىرىمنى ئۆز ئىچىگە ئالاتتى.

پۇل بىلەن رىغبەتلەندۈرۈشنىڭ مەشغۇلات ئۆتكۈزۈشتىكى ئەملىي تەجرىبىسىگە كەلسەك، تۆۋەندىكى بىرنەچچە نۇقتا چوقۇم ئويلىنىشقا تېگىشلىك تەرەپلەر بولۇشى مۇمكىن:

1. ئەگەر ئىمكانىيەت بولسا، مۇمكىنقەدەر ساڭا بېرىلگەن مۇقىم ئىش ھەققى كەسىپداشلار ئىچىدە ئالدىدا تۇرۇشنى ئۈمىد قىلىش؛

2. ئىشچى - خىزمەتچىلەر مائاشىنىڭ ئادىللىقىغا كاپالەتلىك قىلىش ھەمدە ئىشچى - خىزمەتچىلەرنىڭ قىممىتىگە ئاساسەن، ئىچكى قىسىمدا مۇۋاپىق دەرىجىدە رىقابەتلىشىشنى تەشەببۇس قىلىش؛

3. تولىمۇ مۇھىم بولغىنى ئىش ھەققىنى نەتىجىسى بىلەن



چەمبەرچاس باغلىۋېتىش، مۇكاپاتنى چوقۇم ئىشچى - خىزمەتچىلەرنىڭ نەتىجىسىنى ئۆلچەم قىلىپ تۇرۇپ تارقىتىش؛

4. تەقسىماتنىڭ ئەقىلگە مۇۋاپىق ئۆلچىمىنى تۈزۈلمە ۋە تۈزۈم جەھەتتە كاپالەتلەندۈرۈش، ياراتقان نەتىجىسىدىن ئۇنۇمۋېرسال مۇكەممەل بولغان پىرسەنت ئايرىپ بېرىش تۈزۈمىنى لايىھەلەپ چىقىش؛

5. يىل ئاخىرىسىدىكى مۇكاپاتنى تەڭ تەقسىم قىلىۋېتىشتىن مۇمكىنقەدەر ساقلىنىش كېرەك، ئۇنداق قىلىنمىسا، ئەلا نەتىجە يارىتقانلارنىڭ ئاكتىپلىقىغا قاتتىق زەربە بېرىپ قويۇلىدۇ؛

6. ئىشچى - خىزمەتچىلەرنىڭ قايتۇرغىنىنى شىركەتنىڭ ئومۇمىي نەتىجىسى بىلەن باغلىۋېتىش كېرەك، مەسىلەن: ئىشچى - خىزمەتچىلەرنىڭ شىركەتنىڭ پايدا تەقسىم قىلىشىغا قاتنىشىشى ياكى لايىھەلەش مەزگىلىدىكى پاي ھوقۇقى قاتارلىقلار.

[ئىلھام]

خىزمەتداشلىرىڭنى رىغبەتلەندۈرىمەن دېسەك مادديي رىغبەتلەندۈرۈشلا كۇپايە قىلمايدۇ، ھەركىمنى يېڭى ئەقىل كۆرسىتىپ تۇرۇشۇڭ، خىزمەتداشلىرىڭنى ئىلھاملاندۇرۇپ تۇرۇشۇڭ ۋە ئۇلارغا جەڭ ئېلان قىلىپ تۇرۇشۇڭ كېرەك. ئۇزاق كېلەچەك نىشانىنى تۈزۈپ، رىقابەتلىشىشكە ئىلھام بېرىشىڭ، نەتىجىلەرنى خاتىرىلەپ مېڭىشىڭ كېرەك. مۇكاپات بۇيۇملىرى مول بولسۇن، ئەگەر ئۇسۇل كونىراپ قالغان بولسا، يېڭى ئۇسۇل قوللانغىن. دىرېكتورلارنىڭ ئورنىنى ئالماشتۇرۇپ مۇسابىقىگە سېلىپ قويغىن. ھەربىر كىشى سېنىڭ كېيىنكى قەدەمدە نېمە ئۇسۇل قوللىنىشىڭ مۇمكىنلىكىنى پەرەز قىلىشسۇن، ئۇلار بۇنىڭغا ئاسانلا ئېرىشىدىكەنمەن دەپ قالمىسۇن.

ـ سام ۋالتون

ئادەم دېگەن يالغۇز پۇل ئۈچۈنلا خىزمەت قىلمايدۇ، ئەگەر سەن كىشىلەرنىڭ رولىنى جارى قىلدۇرماقچى بولساڭ، پۇل ئەڭ ئۇنۇملۇك قورال ئەمەس. كىشىلەرنىڭ رولىنى جارى قىلدۇرۇش ئۈچۈن ئۇلارنى بىر ئائىلىگە ئايلاندۇرۇۋەتكىن، ئائىلەڭدىكى ھۆرمەتلىك ئادەمنى ھۆرمەتلىگەندەك ھۆرمەتلىگىن.

ـ شىكتىيەن جاۋفۇ



تىنا خولدىن
ئۆزىنى تۆۋەن باھادا سېتىۋېتىش

[قەھرىمانىنىڭ نامى] تىنا خولدىن

[شانلىق دەۋر]

تىنانىڭ مۇتلەق سىمسىز شىركىتى 1996 - يىلى قۇرۇلۇپ، AT&T شىركىتىنىڭ سىمسىز تېلېفونىغا يالغۇز ئۆزى ۋاكالەتچىلىك قىلىشنى باشلىغان. تىنا AT&T نىڭكىنى سېتىش بىلەن قانائەتلىنىپ قالماي، كېيىن بېرىپ كۆپ خىل داڭلىق ماركىلىق تېلېفونلارنى ساتقان، شۇ سەۋەبتىن ئۇ خانىم يالغۇز ئۆزى ۋاكالەتچىلىك قىلىش ساھەسىدە بىرىنچى بولۇپ كۆپ مەنبەلىك سېتىش يولىغا ماڭغان ئادەم بولۇپ قالغان.

[مەغلۇپ بولۇش]

تىنا بىر دوستىغا بىرقانچە تېلېفون ئاپپاراتىنى ساتقاندىن كېيىن ھېلىقى دوستى تىنانىڭ شىركىتىگە ئالامەت قىزىقىپ قالغان ۋە ئىتتىپاقداش بولۇپ قوشۇلغان. لېكىن دوستى بىلەن بولغان ھەمكارلىق تىنانىڭ سېلىقىنى يېنىكلەتمىگەن، شىركەتنىڭ يۇقىرى - تۆۋەن ئىشلىرىنىڭ ھەممىسىنى ئۆزى ئۈستىگە ئالغان. تىنا پۈتۈنلەي جان تىكىپ ئىشلەيدىغان بىر قورال قىلىپ قويۇلغان، ھېلىقى ھەمكارلاشقۇچىسى بولسا مەبلەغ قوشۇپ قويۇپلا تىجارەت - باشقۇرۇش ئىشلىرىغا ئارىلاشماي بىكار ئولتۇرۇپ نەپ ئالغان. ئاخىرىدا، تىنانىڭ مائاشى تۈتۈپ قېلىنىدىغان دەرىجىگە يەتكەن، تىنا شىركەتتىن ئايرىلىپ، ئۆزىنىڭ ئىشىنى يېڭىباشتىن باشلاشقا مەجبۇر بولغان.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

تىنانىڭ ئېچىنىشلىق ساۋاقلىرىدىن شېرىكلىك مۇناسىۋىتىنىڭ تەرەققىياتى شېرىكلەر مەبلىغىنىڭ يىغىلىشىنلا كۆرسىتىپ قالماستىن يەنە ئۇلارنىڭ ئالىدىغان رولىنىڭ تەقسىملىنىشىنىڭ ئەقلگە مۇۋاپىق بولۇشىمۇ زۆرۈر.



يۇقىرى ئۇنۇملۇك قوشۇن ئۇچۇن ئېيتقاندا، قوشۇندىكىلەرنىڭ ياخشى - يامان تەرەپلىرىنى بىلىۋېلىش ۋە ئۇلارنى ئۆز ئىقتىدارىنى راسا جارى قىلدۇرالايدىغان ئورۇنغا قويۇش كېرەك. قوشۇندا ئومۇمەن يەتتە خىل رول ئالىدىغان ئورۇن بار:

1. ئىجاد قىلغۇچى: يېڭىلىق يارىتىش ئىدىيەسىنى پەيدا قىلىدۇ، ئومۇمەن ئېيتقاندا، بۇنداق رول تەسەۋۋۇر كۇچىنىڭ باي بولۇشىنى، يېڭى نۇقتىئىنەزەر ياكى يېڭى ئۇقۇمنى ئوتتۇرىغا قويىدۇ، مۇستەقىللىقى كۇچلۇكرەك بولىدۇ، خىزمەت ۋاقتىنى ئۆزى ئورۇنلاشتۇرۇشقا ئامراق بولىدۇ، ئۆزىنىڭ ئۇسۇلى، ئۆزىنىڭ رىتمى بويىچە خىزمەت قىلىدۇ.

2. تەشەببۇسكار: پەيدا بولغان يېڭى ئىدىيەنى تەشەببۇس قىلىدۇ ۋە ياقلايدۇ، بۇنداقلار يېڭى نۇقتىئىنەزەرنى قوبۇل قىلىشنى، قوللاشنى ياقتۇرىدۇ، يېڭىلاش ۋە يېڭىدىن ئىجاد قىلىشتەك يېڭى پىكىر ئوتتۇرىغا قويۇلغاندىن كېيىن بۇنداق يېڭى ئىجادىي پىكىرلەردىن پايدىلىنىشقا ۋە بايلىق مەنبەسى تېپىپ بۇنداق يېڭى ئىجادىي پىكىرلەرنى قوللاشقا ماھىر كېلىدۇ.

3. تەشكىلاتچى: قۇرۇلما يارىتىپ بېرىدۇ، بۇنداقلار نىشان بەلگىلەشنى، پىلان تۇزۇشنى بىلىدۇ، ۋەزىپىنى ۋاقتىدا ئورۇنلاشقا كاپالەتلىك قىلىش ئۇچۇن ئادەم كۇچى تەشكىللەپ خىلمۇخىل تۇزۇملەرنى ئورنىتىدۇ.

4. ئىشلەپچىقارغۇچى: يېتەكچىلىك قىلىشنى تەمىن ئېتىدۇ ھەمدە ئاخىرىغىچە داۋاملاشتۇرىدۇ، بۇنداقلار ۋەزىپىنى ۋاقتىدا ئورۇنلاشتا چاك تۇرىدۇ، ۋەدە قىلغانلىرىنىڭ ھەممىسىنىڭ ئەمەلگە ئېشىشىغا كاپالەتلىك قىلىدۇ، ئۇلارنىڭ شەرەپ ھېسابلايدىغىنى ئۆزى ئىشلەپچىقارغان مەھسۇلاتلارنىڭ ئۇلچەمگە ئۇيغۇن كېلىشىدۇر.

5. قوللىغۇچى: سىرتقى توقۇنۇشلار ۋە زىددىيەتلەرنى بىر تەرەپ قىلىشتا قوشۇن ئىچىدىكى خادىملارنى قوللاش بىلەن بىر ۋاقىتتا، ئۇلارنىڭ سىرتتىن كېلىدىغان زىيانغا ئۇچراپ كەتمەسلىكىنى ئاكتىپ قوغداپ، مۇقىملىقنى كۇچەيتەلەيدۇ.



6. تەكلىپ بەرگۈچى: ئەترapلىق ئۇچۇرنى قوغلىشىدۇ، ئۇلارنىڭ قوشۇننىڭ قارار چىقىرىشىغا ئىلھام بېرىشتىن ئاۋۋال ئوپۇل - توپۇل ھەل قىلغۇچ تەدبىر كۆرمەي ئۇچۇرلارنى تولۇق توپلىشى پۈتكۈل قوشۇن ئىچىدە ئىنتايىن مۇھىم رول ئويناىدۇ.

7. ئالاقىلاشقۇچى: بارلىق ئادەملەرنىڭ قارىشىنى ئۇقۇشقا مايىل، ئۇلار ماسلاشتۇرغۇچى، تەكشۈرۈپ تەتقىق قىلغۇچى، ئۇلار بىر قۇتۇپتىن يەنە بىر قۇتۇپقا ئۆتۈپ كېتىشكە ئامراق ئەمەس. بەلكى بارلىق قوشۇن ئەزالىرى ئوتتۇرىسىدا ھەمكارلىق مۇناسىۋىتى ئورنىتىشقا تىرىشقۇچىلاردۇر.

ئادەتتىكى ئادەملەر 2 ~ 3 خىل رولنى ئۈستىگە ئېلىشنى خالايدۇ، شۇڭا، باشقۇرغۇچىلار شەخسلەرنى ئۈستۈنلۈك جەھەتتە تەھلىل قىلىپ، شەخسىي ئالاھىدىلىكى، ئامراقلىق تەرەپلىرى ۋە ئالدىغان رولىنىڭ تەلىپى بويىچە مۇۋاپىق تەڭشەپ، يۇقىرى ئۈنۈمدە ئايلىنىپ تۇرىدىغان «قوشۇن جەڭ ھارۋىسى»نى يارىتىش لازىم.

[ئىلھام]

بىر توپ ئادەمنىڭ يىغىلىپ بىر ئاپپارات بولۇپ شەكىللىنىشى بىز دەۋاتقان شىركەتتۇر. ئۇلار شەخسىنىڭ ئورۇنلاپ كېتىشى مۇمكىن بولمىغان ئىشنى بىرلىكتە ئورۇنلاپ كېتەلەيدۇ.

ـ داۋېي پاككارد

رانس ئىستېندال

سودا قىلىشتا ئالدى بىلەن ئادەم بولۇشنى ئۆگەن

[قەھرىمانىنىڭ نامى] رانس ئىستېندال

[شانلىق دەۋر]

رانس ئىستېندالنىڭ LLC شىركىتى مىننېسوتا ئىشتاتىنىڭ ساينت پاۋۇل شەھىرىدە قۇرۇلغان، ئاساسلىق كەسپى ئاخبارات ۋاستىلىرىنى لايىھەلەش ۋە بوشلۇقنى ئورۇنلاشتۇرۇش بولۇپ، ئۇنىۋېرسىتېتنىڭ گېزىتىدە بۇ كەسىپ بىلەن شۇغۇللىنىش بىلەن بولغان ۋە غايەت زور مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشكەن.



[مەغلۇپ بولۇش]

رانس ئىستېندال شىركەتنىڭ شەكلىنى ئۆزگەرتىش قارارىغا كېلىپ، بىر شېرىكىنى ئەكىرگەن ھەمدە شىركەتنىڭ تەرەققىيات ئىستراتېگىيەسىنى ئۆزگەرتىشكە كىرىشكەن، بىراق بۇ چاغدا خېرىدارلار بىلەن زىددىيەت تۇغۇلغان، ياخشى بىرلىككە كەلمىگەندىن كېيىن بىرنەچچە خېرىدارى بىردىنلا توختاملىنى توختاتىپ قويغان، شۇنىڭ بىلەن LLC شىركىتى ئېغىر زىيانغا ئۇچرىغان.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

رانس ئىستېندالنىڭ مەغلۇبىيىتىنى ئۇنىڭ خېرىدارلار بىلەن بولغان مۇناسىۋىتىنىڭ مەغلۇپ بولغانلىقىدىن كۆرۈش كېرەك.

خېرىدارلار بىلەن مۇناسىۋەتنى ياخشىلاش، ئەمەلىيەتتە، «سەممىي بولۇش»، «ئىشەنچلىك بولۇش» دېگەن سۆز. «سەممىي بولۇش» دېگەندە ئالدى بىلەن سەممىي ئادەم بولۇش، سەممىي مۇئامىلە قىلىش؛ ئاندىن قالسا، تىجارەتتە سەممىي بولۇش نەزەردە تۇتۇلىدۇ. «ئىشەنچلىك بولۇش» دېگەندە پىرىنسىپقا رىئايە قىلىش، توختامغا رىئايە قىلىش كۆزدە تۇتۇلىدۇ.

«سودا قىلىشتا ئالدى بىلەن ئادەم بولۇشنى ئۆگەن» دېگەن گەپ بار، ئەمەلىيەتتە بۇ گەپ بارلىق سودا دەستۇرىنى ئۆز ئىچىگە ئالغان. قانداق قىلغاندا خېرىدارلارنىڭ كۆڭلىنى ئۇتقىلى بولىدۇ؟

1. خېرىدارلارنى تەڭقىسلىقتا قالدۇرماسلىق.
2. خېرىدارلارغا ھۆرمەت قىلىش.
3. خېرىدارلارنىڭ غېمىنى يېيىش.
4. پىرىنسىپقا رىئايە قىلىش.
5. سېتىشنىڭ سىرتىدىكى ئىشلارنى كۆپرەك قىلىش.
6. ھەربىر سودىنى چىرايلىق ئاخىرلاشتۇرۇشقا سەل قارىماسلىق.

[ئىلھام]

سىلەر دۇكان ئۈچۈن باھا تالىشىپ ئولتۇرمايسىلەر، بەلكى خېرىدارلار ئۈچۈن باھا تالىشىسىلەر، بىز خېرىدارلار ئۈچۈن باھا تالىشىمىز كېرەك.

ـ سام ۋالتون



داۋې ئىسگۈخوف
يېغى ياندىن قويۇپ، بالا كەلسە قېرىنداشتىن

[قەھرىمانىنىڭ نامى] داۋې ئىسگۈخوف

[شانلىق دەۋر]

داۋې ئىسگۈخوفنىڭ شىركىتى بارلىق يېڭى كارخانىلار چوقۇم بېسىپ ئۆتىدىغان ئېگىز ـ پەسلىكلەرنى بېسىپ ئۆتكەندىن كېيىن تەرەققىيات شەكلىدە بۇرۇلۇشقا باشلىدى، لېكىن دەل شۇ چاغدا، شىركەتنىڭ ئىچكى قىسمىدا كىرىزىس تۇغۇلدى، شىركەتنىڭ بىر ئالىي باشقۇرغۇچىسى رىقابەتچىلەر تەيىنلەپ ئەۋەتكەن سودا جاسۇسى ئىكەن، ئۇ شىركەتنىڭ تېخنىكا مەخپىيەتلىكىنى ئوغرىلاپ، شىركەتنى يەنە مۇشكۇل ئەھۋالغا چۈشۈرۈپ قويدى.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

داۋې ئىسگۈخوف كارامەت ياخشى كارخانا باشقۇرغۇچى ئىدى، لېكىن ئۇ شىركەت مەخپىيەتلىكىنى ساقلاشقا سەل قاراپ، تېخنىكىنى ئوغرىلىتىپ قويۇپ، ناھايىتى كۆڭۈل قويۇپ نۇرغۇن ئادەم كۈچى، مالىيە كۈچى سەرپ تەتقىق قىلىپ چىققان نەتىجىسىنى رىقابەتچىسىنىڭ رىقابەتتىكى كۈچلۈك قورالىغا ئايلاندۇرۇپ قويدى. داۋې ئىسگۈخوفنىڭ ساۋىقىدىن مەخپىيەتلىكىنى ساقلاش تۈزۈمىنى ئورنىتىشنىڭ مۇھىملىقىنى ئېنىق كۆرۈۋالايمىز. مەخپىيەتلىكىنى ساقلاش تۈزۈمىنى مۇنداق تۈزسە بولىدۇ:

1. مەخپىيەتلىكىنى مۇتلەق مەخپىي، مۇھىم مەخپىي، مەخپىي دەپ ئۇچ دەرىجىگە ئايرىش.

2. مەخپىيەتلىكىنى ساقلاش. مەركىزىي مۇھىم مەخپىيەتلىكىنى ياكى مەركىزىي مۇھىم مەخپىيەتلىككە چېتىلىدىغان مۇھىم مەخپىيەتلىكىنى ھەرقانداق ئۇسۇل بىلەن شىركەت ئىچى ۋە سىرتىدىكى خادىملارغا تارقىتىشقا، ئاشكارىلاپ قويۇشقا بولمايدۇ.

3. باشقا مەركىزىي خىزمەتچىلەردىن ئۆز خىزمەت ۋەزىپىسى ئىچىدە



بولمىغان مەركىزىي مەخپىيەتلىكنى تەكتىكلاشقا، سوراشقا بولمايدۇ.

4. ماتېرىياللارنى (جۈملىدىن فاكس، كومپيۇتېر دىسكىسى قاتارلىقلارنى) تىزىملاش ۋە مەخپىيەتلىكنى ساقلاش تۈزۈمىگە قاتتىق رىئايە قىلىش. مەخپىي ھۆججەتلەرنى مەخپىيەتلىكنى ساقلىيالايدىغان ھۆججەت ئىشكاپىدا ساقلاش؛ كومپيۇتېردىكى مەخپىي ھۆججەتلەرگە ئۇنى ئاچىدىغان مەخپىي شىفىر قويۇش ۋە مەخپىي شىفىرنى يۇقىرى دەرىجىلىك رەھبەرگە مەلۇم قىلىش كېرەك. مەخپىي ھۆججەتلەرنى خىزمەت بىلەن مۇناسىۋىتى يوق يەرلەرگە ئېلىپ بېرىشقا رۇخسەت قىلىنمايدۇ. ئاممىۋى سورۇنلاردا مەخپىي ئىشلار توغرىسىدا پاراڭلىشىشقا ۋە مەخپىي ھۆججەتلەرنى تاپشۇرۇپ ئېلىش ۋە تاپشۇرۇپ بېرىشكە بولمايدۇ.

5. مەخپىي ھۆججەت، ماتېرىيال، ئارخىپلارنى ئارىيەت ئېلىش ۋە باشقۇرۇش تۈزۈمىگە قاتتىق رىئايە قىلىش كېرەك. مۇبادا مەخپىي ھۆججەت، ماتېرىيال، ئارخىپلارنى ئارىيەت ئېلىشقا توغرا كەلسە، چوقۇم مەركىزىي رەھبەر تەستىقلىشى كېرەك ھەم بەلگىلىمە بويىچە ئارىيەت ئېلىش بويىچە تىزىملاش رەسمىيىتىنى بېجىرىش كېرەك.

6. يىغىن خىزمەتچىلىرىنىڭ يىغىن مەزمۇنىنى بولۇپمۇ كادىرلار ئىشى، ئاپپارات ۋە تالاش ـ تارتىش قوزغىغان مەسىلىلەرنى خالىغانچە گەپ قىلىپ يۇرۇشىگە بولمايدۇ. يىغىن خاتىرىسى (ياكى ئۇنگە ئېلىنغىنى) يىغىپ باشقۇرۇلىدۇ، ئىشخانىنىڭ رۇخسىتىسىز باشقىلارغا ئارىيەت بېرىشكە بولمايدۇ.

7. مەخپىي ھۆججەت، ماتېرىياللارنى ئۆز مەيلىچە بېسىشقا، نۇسخىلاشقا، ئۈزۈندە قىلىۋېلىشقا ۋە سىرتتا تارقىتىپ يۇرۇشكە رۇخسەت قىلىنمايدۇ. خىزمەت زۆرۈرىيىتى بىلەن بېسىشقا، نۇسخىلاشقا توغرا كەلگەن چاغدا، مۇناسىۋەتلىك بەلگىلىمە بويىچە، ئىشخانا تەرىپىدىن تەستىقلانغاندىن كېيىن بېجىرىلىشى كېرەك. نۇسخىلانغان ھۆججەتلەر ھۆججەت، ماتېرىياللارنىڭ مەخپىيەتلىك دەرىجىسى توغرىسىدىكى بەلگىلىمە بويىچە باشقۇرۇلۇشى كېرەك. ئاشكارا ئېلان قىلىنىدىغان ماقالىلەردە مەخپىي ھۆججەت ۋە ماتېرىياللاردىن نەقىل كەلتۈرۈشكە بولمايدۇ.



8. مەخپىي ھۆججەتلەرنىڭ يوقالغانلىقى، ئاشكارىلىنىپ قالغانلىقى بىلىنگەن چاغدا، ۋاقتىدا مەلۇم قىلىش، ئەستايىدىل بىر تەرەپ قىلىش كېرەك. مەخپىي ھۆججەتلەرنى يوقىتىپ قويغان، ئاشكارىلاپ قويغۇچىلارغا مائاشنى تۆتۈپ قېلىش؛ ئەھۋالنىڭ ئېغىر - يېنىكلىكىگە قاراپ مەلۇم مەمۇرىي جازا بېرىش كېرەك؛ مەركەزنى ئېغىر زىيانغا ئۇچراتقۇچىلارنىڭ قانۇنىي جاۋابكارلىقىنى سۈرۈشتۈرۈش كېرەك.

[ئىلھام]

تەرتىپ ۋە ئىنتىزام كارخانامنىڭ ھاياتى، ئىنتىزامغا رىئايە قىلمىغۇچىلارغا چوقۇم ئېغىر جازا بېرىش كېرەك. شۇ سەۋەبتىن جەڭگىۋارلىقىمىز تۆۋەنلەپ كەتمىسۇ مەيلى.

ـ يىتىك ياجۇن

خۇاڭ شىلىڭ
ئادەم ئىشلىتىشنى بىلىپ، باشقۇرۇشنى بىلمەسلىك ۋەزىيىتى يارىتالمايسەن

[قەھرىمانىنىڭ نامى] خۇاڭ شىلىڭ

[شانلىق دەۋر]

1997 ـ يىلى دۇڭلىڭدىكى گاۋلۇخۇا پېيى شياڭگاڭدا بازارغا سېلىندى، خۇاڭ شىلىڭنىڭ بىر قاتار باشقۇرۇشلىرى ئارقىلىق پاي سودىسى مىقدارى تېز ئۆستى، پاينىڭ بازاردىكى قىممىتى ئەڭ يۇقىرى بولغاندا 30 مىليارد يۈەندىن ئېشىپ، خۇاڭ شىلىڭ بىر مەھەل پۇتۇن ئاممىنىڭ نەزىرىدە «10 مىلياردلىق باي» بولۇپ قالدى.

[مەغلۇپ بولۇش]

2001 ـ يىلى دۇڭلىڭ پېيى توختىدى. كۆپلىگەن ئاكسىيە شىركەتلىرى، بانكىلار، مەبلەغ سالغۇچىلار ئىسكەنجىگە ئېلىندى، خۇاڭ شىلىڭنىڭ ئۆزىمۇ ۋەيران بولۇش كىرىزىسىغا يۈزلەندى. خەتەرلىك پەيتتە، «جۇڭگو ئېلېكتىر ئىشلىرى بويىچە بىرىنچى



دىرېكتور» بولغان لۇچيانڭخۇا «يېڭى گاۋلۇخۇا» غا كىرىپ رەئىس بولىدۇ، 2001 - يىلى بىر يىل تىرىشىش ئارقىلىق «يېڭى گاۋلۇخۇا» مەملىكەت ئىچىدە 1 مىليون 800مىڭچە رەڭلىك تېلېۋىزور ئىشلەيدىغان6 - ئورۇنغا ئۆتىدۇ.

2002 - يىلى لۇچيانڭخۇا ئىستېپا بېرىدۇ، شۇنىڭغا ئۇلاپلا شاڭخەي يۇڭشىن رەڭلىك تېلېۋىزور لامپىسى، دۇڭجيې ئېلېكترونى، دۇڭجيې پەن - تېخنىكىسى قاتارلىق مال بىلەن تەمىنلىگۈچى سودىگەرلەر ئارقا - ئارقىدىن «يېڭى گاۋلۇخۇا» ئۇستىدىن ئەرز قىلىپ، ھازىرغىچە تۆلىمەي كېلىۋاتقان غايەت زور مىقداردىكى مال پۇلىنى - جەمئىي 400 مىليون يۈەن پۇلنى تۆلەشنى تەلەپ قىلىدۇ. شاڭخەي شەھەرلىك ئوتتۇرا خەلق سوت مەھكىمىسى دېلونى قاراپ چىقىش داۋامىدا خۇاڭ شىلىڭ ۋە ئۇنىڭ قول ئاستىدىكى شىركەتلەردە غايەت زور ئالدامچىلىق قىلمىشلىرىنىڭ بارلىقىنى بايقاپ، دېلونى شاڭخەي شەھەرلىك جامائەت خەۋپسىزلىكى ئىدارىسىغا ئۆتكۈزۈپ بېرىدۇ، شۇ يىلى 7 - ئايدا خۇاڭ شىلىڭ قولغا ئېلىنىدۇ.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

2000 - يىلى 11 - ئايدا، سابىق «چۇاڭشۇبي»نىڭ جۇڭگو رايونىدىكى سېتىش باش بۆلۈمىنىڭ باش دىرېكتورى لۇچيانڭخۇا «چۇاڭشۇبي»نىڭ 150دىن ئوشۇق كادىرىنى باشلاپ كوللېكتىپ ھالدا «دۇڭلىڭ» غا ئىتتىپاقداش بولۇپ كىرىپ، «يېڭى گاۋلۇخۇا»نىڭ ماركىسىنى چوڭايتماقچى بولىدۇ.

لېكىن «دۇڭلىڭ»نىڭ تىزىملاتقان مەبلىغى 5 مىليون يۈەن بولۇپ، پايچىكى جياڭمېنىدىكى ئىككى پۇقراۋى كارخانا ئىدى. ئېيتىشلارغا قارىغاندا ئەمەلىيەتتە كونترول قىلىپ تۇرغۇچى باش مۇدىر خۇاڭ شىلىڭ بولۇپ، مۇدىرىيەتتە پۇتۇنلەي ئۇنىڭ دېگىنى دېگەن ئىكەن.

2001 - يىلىنىڭ باشلىرىدا قەرزگە بوغۇلۇپ كەتكەن خۇاڭ شىلىڭ مەبلەغ ئىزدەپ ئامال قىلالمىغاندىن كېيىن «دۇڭلىڭ» گۇمران بولۇش گىردابىغا بېرىپ قالغاندا، لۇ چياڭخۇا ئۆزىنىڭ تومۇرداشلىق مۇناسىۋىتى ۋە ئىناۋىتىدىن پايدىلىنىپ يۇقىرى - تۆۋەن



كارخانىلارنىڭ مەبلىغىنى يىغىۋالغان. كېيىنكى بىر مەزگىلدە لۇ چياڭخۇا ئۆزى «پايچىك خېرىدار» دەپ ئاتىۋالغان بۇنداق تۈرلۈمنى ئۈزلۈكسىز كېڭەيتىپ، «دۇگلىك» غا 100 مىليون يۈەندىن ئوشۇق مەبلەغ يىغىپ بەرگەن.

2001 - يىل نەق بىر يىل ئىچىدە، لۇ چياڭخۇا «دۇگلىك»نى بىراقلا 1 مىليون 800 مىڭ دانە رەڭلىك تېلېۋىزور ئىشلەش دەرىجىسىگە كۆتۈرگەن، يىل ئاخىرىدا ھېساب قىلىپ كۆرگەندە، جۇڭگونىڭ رەڭلىك تېلېۋىزورچىلىقىدا «يېڭى گاۋلۇخۇا» 6 - ئورۇنغا ئۆتكەن. لېكىن شۇنداق قىلىش بىلەن، مەبلەغدىن تارتىپ يۇقىرى - تۆۋەن ھەممە قوشۇن پۈتۈنلەي لۇ چياڭخۇانىڭ تۆھپىسى ۋە كىشىلىك مۇناسىۋىتىدىن بولۇپ كەتكەن.

لېكىن ھەقىقىي پايچىك ۋە گاۋ لۇخۇانىڭ ئاتاقلىق ماركىسى يەنىلا خۇاڭ شىلىڭنىڭ چاڭگىلىدا بولغان. زىددىيەت ئەنە شۇنىڭدىن تۇغۇلغان. خۇاڭ شىلىڭ پاينىڭ سۈيۇقلاندۇرۇلۇشىنى خالىمىغان، لېكىن لۇ چياڭخۇا ھەقىقەتەن قالتىس تۆھپىكار ئىدى.

2002 - يىل 4 - ئاينىڭ 5 - كۈنى «دۇگلىك» مۇدىرىيىتى لۇ چياڭخۇانىڭ رەئىسلىك قىلىش ھوقۇقىنى توختاتتى، ئۇ بۇنى رەئىسلىك ۋەزىپىسىدىن قالدۇرۇش بىلەن باراۋەر ئىدى، شۇنىڭ بىلەن بىللە ئۇنىڭ ھېساباتىنى تەكشۈرۈپ چىققان. شۇ يىلى 4 - ئاينىڭ 7 - كۈنى لۇ چياڭخۇا «دۇگلىك جۇڭگو رايونى سېتىش بۆلۈمى»نىڭ باش دىرېكتورلۇق ۋەزىپىسىدىن قالدۇرۇلغان.

گەپ مال بىلەن تەمىنلىگۈچى سودىگەرلەرنىڭ قەرز سۈيلىشىدە ئىدى، ئامال قىلالمىغان خۇاڭ شىلىڭ ھالاكەتلىك ئورۇنغا چۈشۈپ قالغان ئىدى.

كارخانىنىڭ تەرەققىياتى تالانتلىق كىشىلەرنى دادىل ئىشلىتىشكە موھتاج، لېكىن ئادەم ئىشلىتىشلا كۇپايە قىلمايدۇ، مۇھىمى باشقۇرالايدىغان بولۇش، قارشى تەرەپنى قوماندىغا بويسۇندىغان قىلىشتىن ئىبارەت، ئەگەر كونترول قىلالمايدىغان بولۇپ قالساڭ، چوڭ چاتاق چىقىدۇ.



[ئىلھام]

كارخانا ئۇچۇن ئېيتقاندا، چاتاق يۈرۈشۈش ئۈستىگە قالايمىقان باشقۇرۇش قوشۇلسا، نەتىجە ھامان باش - ئايىغى يوق ھېساب بولۇپ چىقىدۇ.

– ۋارىرىن بوففېت

فېرىست ماس
تايانچىم بار دەپ ئۆز مەيلىچە ئىش قىلغان بۇرنىغا يېمەي قالمايدۇ

[قەھرىمانىنىڭ نامى] فېرىست ماس

[شانلىق دەۋر]

فرانك ماس 1923 - يىلى ماس شىركىتىنى قۇرغان. دەسلەپتە شىركەت ئاددىي كەمپۈتلەرنىلا ئىشلەپچىقارغان. 1924 - يىلى فرانك ماس نىكاھتىن ئاجرىشىپ كەتكەندىن كېيىن كۆرۈشۈپ باقمىغان ئوغلى فېرىست ماسنى ئۈچرىتىپ قېلىپ، ئوغلىنىڭ تەكلىپىنى قوبۇل قىلىپ بىر خىل يېڭى شاكىلاتنى ئىشلەپچىقىرىپ راسا ئالقىشقا ئېرىشكەن.

[مەغلۇپ بولۇش]

فېرىست ماسنىڭ قابىلىيىتى ۋە ئورنىنىڭ ئۇزۇكسىز ئۆسۈشىگە ئەگىشىپ ئاتىسىنىڭ ئۇنىڭغا بولغان ھۆرمىتى بارغانسېرى ئاشقان ھەم ئۇنىڭغا تېخىمۇ چوڭ ھوقۇق بېرىپ شىركەتنى باشقۇرۇشقا قويغان. لېكىن فېرىست ماسنىڭ ئەمدى ئاتىسىنىڭ گېپى ۋە پىلانى بويىچە ئىشلىشى مۇمكىن ئەمەس بولۇپ كەتكەندى، ئۇنىڭ ئۆزىنىڭ تىجارەت قارىشى بار ئىدى. شۇ سەۋەبتىن بىر قېتىم پىكىردە كېلىشەلمەي قالغان چاغدا، فېرىست ماس ئاخىر ئاتىسىغا بولغان نارازىلىقىنى كەسكىن بىلدۈرۈۋېدى، نەتىجىدە شىركەتتىن ھەيدەپ چىقىرىلدى ھەمدە ئاتىسى ئۆلگەندىن كېيىن ھېچبىر مال - مۈلۈككە ئىگە بولالمىدى.



[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

فىرىست ماسىنىڭ مەغلۇپ بولۇشىدىكى سەۋەب ئۇنىڭ ھوقۇق چوڭايغانسىرى ئېھتىياتچانلىق بىلەن ئىش كۆرۈشىنىڭ يولىنى بىلمىگەنلىكىدە. ئەمەلىيەتتە، ھەممىنى باش دىرېكتورنىڭ قارار قىلىدىغانلىقى ئوتتۇرا، كىچىك تېپتىكى شىركەتلەرنىڭ يۈرۈشۈشىدە دائىم كۆرۈلۈپ تۇرىدىغان شەكىل، شىركەتنىڭ كەسپىي دائىرىسى ئانچە بەك كەڭ بولمىغان، باشقۇرىدىغان ئىشلار ئانچە كۆپ بولمىغان ئوتتۇرا، كىچىك شىركەتلەردە بۇنداق يۈرۈشتۇرۇش شەكلىمۇ راستلا خېلى ئۇنۇملۇك.

لېكىن شىركەت يەنىمۇ تەرەققىي قىلغان ۋاقىتقا يەتكەندە بۇنداق تەپەككۇر ئۆسۈش يولىدىكى ئېغىر توسالغۇغا ئايلىنىپ قالىدۇ. نۇرغۇن شىركەتلەر كەسپىي دىرېكتورنى تەكلىپ قىلالمايدۇ ئەمەس، بەلكى باش دىرېكتورنىڭ ئۆزى باشقۇرىدىغان تەختنى كەسپىي دىرېكتور بولغان كىشىلەرگە ئۆتكۈزۈپ بەرگۈسى كەلمەيدۇ.

كىشىلەر تولا چاغلاردا بۇنى شىركەتنىڭ باش دىرېكتورىنىڭ ئۆزىنىڭ خاراكتېر ئالامىتىگە تاقايدۇ. دۇرۇس، ئاشۇنداق بايلىقنى ئومۇميۈزلۈك كونترول قىلىش ھېسسىياتى ھەربىر باش دىرېكتوردا مەنىۋى خۇشاللىق پەيدا قىلىپ بىر خىل «خۇمار» غا ئايلىنىپ كېتىدۇ. لېكىن ئەمەلىيەتتە، باش دىرېكتوردا بۇنداق «خۇمار»نى پەيدا قىلىدىغىنى ئۆزىدە بولغان ئىگىلىۋېلىش ئارزۇسى بىلەن كونترول قىلىۋېلىش ئارزۇسىلا ئەمەس، تېخىمۇ مۇھىمى شىركەت خادىملىرىنىڭ بۇنداق شەخسىي قەھرىمانلىققا چوقۇنۇشى ۋە ئۇنى قوللىشىدۇر.

خەيئېرنىڭ رەئىسى جاك رۇيمىن ئادەمنى چوڭقۇر ئويغا سالىدىغان مۇنداق بىر گەپنى قىلغان: «مېنىڭ ھازىر ھەممىدىن بەك قورقىدىغىنىم پۈتكۈل شىركەت ئىشچى - خىزمەتچىلىرىنىڭ ماڭا بەك ئىشىنىپ كېتىشى. ئەگەر مەن يولنى خاتا تاللاپ ئوت ئازگىلىغا سەكرىسەم، ئۇ ھالدا پۈتكۈل شىركەتمۇ مېنىڭ ئارقامدىن سەكرەيدۇ.»

بىر شىركەتنىڭ يوقلۇقتىن بارلىققا كېلىشى ئەسلىدىمۇ ئاسان بىر ئىش ئەمەس، ئەمدى بۇ شىركەتنىڭ دەسلەپكى مەزگىلدىكى ئۆسۈپ



يېتىلىش جەريانىدا باش دىرېكتور ئىنتايىن مۇھىم رولنى ئۇستىگە ئالىدۇ. يەنە مۇشۇ جەريانداً، ئىشچى - خىزمەتچىلەر پەيدىنپەي باش دىرېكتورغا چوقۇنۇش ۋە بويسۇنۇشنى توپلاپ ماڭىدۇ، باش دىرېكتورنىڭ شەخسىي قەھرىمانلىقى مۇشۇنداق تۇپراقنىڭ قوللىشى ئاستىدا يىلتىز تارتىدۇ ۋە بىخ سۈرۈپ چىقىدۇ.

شۇنىڭ ئۈچۈن، بىر ئوتتۇرا، كىچىك تېپتىكى شىركەت چوڭ شىركەت بولۇپ چىقىشقا قەدەم قويىدىغان بولسا، بىرىنچى قەدىمى باش دىرېكتورنىڭ ئېڭى بولۇشى كېرەك. باش دىرېكتور پەقەت مۇشۇنداق باشقۇرۇش جەھەتتىكى شەخسىي قەھرىمانلىق ئۇستىدە چوڭقۇر تونۇشقا كەلگەندىلا ئاندىن شىركەتنىڭ يەنمۇ ئىلگىرىلەپ تەرەققىي قىلىشىدا ئۆزىنىڭ توغرا ئورنىنى تېپىپ، ئۆز رولىنىڭ بۇرۇلۇشىنى ئورۇنلاپ چىقالايدۇ، شىركەتمۇ ھەددىدىن ئوشۇق بۇنداق ئىشەنچ ۋە بويسۇنۇش كەلتۈرۈپ چىقىرىدىغان كىرىزىستىن ساقلىنىپ قالالايدۇ.

ئىگىلىك ياراتقۇچى ئۆز قوشۇنىنى باشلاپ ماڭىدۇ، توغرا چاغدا، توغرا ئادەملەر بىلەن بىرلىكتە توغرا سەۋەب ئۈچۈن تىرىشىپ توغرا نەتىجىگە ئېرىشسە، كۆڭلى يايراپ كەتكەن سەپەرنى باشتىن كەچۈرگەن بولىدۇ. يول بويى ئۇلار توغرا تەرتىپ بويىچە توغرا ئىش قىلغان بولىدۇ ھەمدە ھەربىر ئىشنى چىن كۆڭلىدىن چىقىرىپ كۈچىنىڭ يېتىشىچە قىلىدۇ. بۇنداق خۇسۇسىي شىركەتلەر ھەرقانداق ئەھۋالدا غالىب كېلىدۇ.

[ئىلھام]

ھەرقانداق كۆلەمدىكى كارخانىدا، مەلۇم مىقداردىكى ھەل قىلغۇچ تەدبىر ۋە ئۇنى ئىجرا قىلىش ۋەزىپىسى باشقىلارنىڭ ئىشلىشىگە ھاۋالە قىلىنىدۇ ھەمدە ھاۋالە قىلىنغۇچى ئۆزلىرىنىڭ قابىلىيىتى ۋە مەسئۇلىيىتىگە مۇناسىپ ئىش ھەققى ئالىدۇ، ئۇنداق بولمايدىغان بولسا، ئۇلار سۆزسىز غوجامنىڭ قولتۇقىغا كىرىۋالغان خۇشامەتچىلەرگە ئايلىنىپ قالىدۇ - دە، بۇ كارخانىمۇ تۈگىشىدۇ.

- خارۋېي فېينستون



كاترىن گراخام
ھوقۇقنى قوينۇۋەتمەسلىك ھالىغىدىن كېتىسەن

[قەھرىمانىنىڭ نامى] كاترىن گراخام

[شانلىق دەۋر]

كاترىن گراخام 1917 - يىل 6 - ئاينىڭ 16 - كۈنى نيۇيورك شەھىرىدىكى بىر باي يەھۇدي ئائىلىسىدە تۇغۇلغان. بۇ قىزنىڭ ئاتىسى ئېۋگېنىي مايور دۇنيا بانكىسىنىڭ تۇنجى رەئىسى بولغان، ئۇ نيۇيوركتىكى ئاتاقلىق بىر بانكىر ئىدى.

كاترىن 1963 - يىلى «ۋاشىنگتون پوچتا گېزىتى»نى رەسمىي ئۆتكۈزۈۋېلىپ، يىقىلاي دەپ قالغان «ۋاشىنگتون پوچتا گېزىتى»نى قۇتقۇزۇپ قالغان ۋە ئۇنى باشقۇرۇپ گېزىت، ژۇرنال، رادىيو ۋە تېلېۋىزىيەنى قوشۇپ بىر گەۋدە قىلىۋەتكەن ئاخبارات ئىمپېرىيەسىگە ئايلاندۇرغان، بايلىقى 500 چوڭ شىركەت ئىچىدە 271 -ئورۇنغا ئۆتكەن؛ ئۇ بىر پارچە گېزىت بىلەن ئامېرىكىنىڭ زۇكۇنىي نېكسوننى يىقىتىۋېتىپ، ئامېرىكىنىڭ ئاخبارات تارىخىدىكى داڭلىق شەخس بولۇپ قالغان؛ ئۇ «بايلىق» ژۇرنىلى باھالاپ چىققان 500 شىركەت ئىچىدىكى بىرىنچى ئايال «بىرىنچى باشلىق»، ئامېرىكا بىرلەشمە ئاخبارات ئاگېنتلىقىنىڭ بىرىنچى ئايال مۇدىرىيەت ئەزاسى، ئامېرىكىنىڭ ئاخبارات ساھەسىدىكى ئاتاقلىق شەخس بولۇپ، «ئاخبارات ساھەسىدە ھەممىدىن ھوقۇقلۇق ئايال» دەپ ئاتالغان.

[مەغلۇپ بولۇش]

كاترىن پوچتا گېزىتىنىڭ رەئىسلىك ئورنىغا چىققان ۋاقتىدا مۇشۇ ئائىلە بايلىقىمنى ساقلاپ قېلىپ، بالىلىرىم چوڭ بولغاندا ئۇلارغا ئۆتكۈزۈپ بەرسەملا بولدى، دەپ ئويلىغان. لېكىن ئۇ ئۇ ئىشنى ئۇدا 30 يىل قىلىپ، قېرىپ قالغان ۋاقتىدىمۇ ئوغلىغا ئۆتكۈزۈپ بەرگۈسى كەلمىگەن، بۇ ھال بىرمۇنچە ئەيىبلەشلەرنى كەلتۈرۈپ چىقىرىش بىلەنلا قالماستىن، تېخىمۇ بەكرەكى باشقۇرۇش ئوي - پىكرىنىڭ كونىلىقىدىن گېزىتچىلىكىنى بىر مەھەل تەسىرگە ئۇچرىتىپ قويغان.



[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

كاتىرىن گراخام بىر رەھبەردە دائىم كۆرۈلۈپ تۇرىدىغان خاتالىقنى — ھوقۇققا چىڭ ئېسىلىۋېلىپ قويۇپ بەرمەيدىغان خاتالىقنى ئۆتكۈزگەن.

ھەرقانداق بىر شىركەت ئەگەر مۇۋەپپەقىيەت قازىنىمەن دەيدىكەن، ئۇنىڭدىكى تۈگۈنلەرنىڭ بىرى ئاساسلىق باشقۇرغۇچىنىڭ ھوقۇقنى قويۇۋېتىشى ۋە بۆلۈپ بېرىشىدە. نېمە ئۈچۈن بۇنداق دەيمىز؟ خۇسۇسىي شىركەتلەر تەرەققىي قىلغانسېرى، كەسىپى مۇرەككەپلىشىپ بارغانسېرى باشقۇرغۇچىلار ئۆزىنىڭ پۈتكۈل تەشكىلنىڭ يۈرۈشۈپ تۇرۇشىدىكى قوللاش رولىنى كۆرۈشى كېرەككى، ئۆزىنى ئۇلارنىڭ رولى ئورنىغا قويماسلىقى كېرەك.

زامانىۋى كارخانىلارنىڭ تولىسى پۈختا تەشكىلىي ئاپپاراتى ۋە باشقۇرۇش تۈزۈملىرىنى ئورناتقان، مالىيە بۆلۈمى، تىجارەت بۆلۈمىدىن تارتىپ ئالاقە بۆلۈمى، كەسىپىي بۆلۈملەرگىچە كۆزنى ئالاچەكمەن قىلىۋېتىدىغان تەشكىلىي قۇرۇلمىلار باشقۇرغۇچىلارنىڭ كۈچلۈك يارەمچىسى بولۇپ قالغان.

لېكىن، ئەمەلىي ئىش يۈزىدە بىرمۇنچە رەھبەرلەر كۈندىلىك ئىشلارنى باشقۇرۇشتىن ئىبارەت پاتقاقلىققا كىرىپ قېلىپ باشقۇرۇش ئۇنۇمىنىمۇ كۆڭۈلدىكىدەك كۆزلىگەن نىشانغا يەتكۈزەلمەيدۇ. نېمە ئۈچۈن قېتىرقىنىپ، تىرىشىپ «ئىشلەيدۇ» يۇ ئۇنۇمى كۆرۈلمەيدۇ؟ گەپ باشقۇرغۇچىنىڭ باشقىلارنىڭ ئەقىل - پاراسىتى ۋە كۈچىنى جارى قىلدۇرماي، ئادەم كۈچى بايلىقىنى بىكاردىن بىكار ئىسراپ قىلىپ ئۆزىلا ئىش قىلىپ يۈرگەنلىكىدە.

بۇنىڭ ئۈچۈن، ئىگىلىك يارىتىش داۋامىدا باشقۇرغۇچىلار ھوقۇق بېرىشكە، ھوقۇقنى قويۇۋېتىشكە ماھىر بولۇشى كېرەك.

1. مۇھىم ۋەزىپىنى ئۈستىگە ئالالايدىغان تالانتلىق ئادەم تېپىش.

ھەربىر رەھبەر ياخشى باشقۇرۇش كويىدا بولىدۇ، بۈگۈنكى تۇر ئۈچۈرلاشتۇرۇلغان ۋە يەرشارىلاشتۇرۇلغان ئۆزگىرىش ئالدىدا، ئەڭ ئاقىلانە تاكتىكا كۆرۈنۈشتىكى ئۆزگىرىشلەرگە قاراپ ھەرىكەت قوللىنىش ئەمەس، بەلكى باشقۇرۇشنىڭ ئادەتتىكى پىرىنسىپلىرىنى «ئەجىر قىلمايلا ئىدارە قىلىدىغان» قىلىۋېتىش، مۇۋاپىق تالانت



ئىگىسىنى تېپىپ، ئاندىن مۇڭاپىق ھالدا ھوقۇقنى قويۇۋېتىپ، ئۇلارنى ئۆز ئالدىغا ئىشلىيەلەيدىغان قىلىش كېرەك.

2. ھوقۇقنى قويۇۋېتىش داۋامىدا ئۇنۇمنى ئۆستۈرۈش.

3. تالانت ئىگىلىرىنىڭ قىممىتىنى ئەڭ زور چەكتە جارى قىلدۇرۇش.

[ئىلھام]

دەرۋەقە، ئادەم ئىشلىتىشنىڭ نۇرغۇن ئۈسۈلى بار، مېنىڭچە ئەڭ مۇھىمى ئىشىنىش ۋە دادىل ئىش تاپشۇرۇش. ئادەتتىكى باشلىقنىڭ ئىشەنچىسىگە ئىگە بولغان، دادىل ئىشلىيەلەيدىغانلارنىڭ ھەممىسىدە خېلى يۇقىرى مەسئۇلىيەتچانلىق بولىدۇ.

ـ ماتسۇشىتا

ئەگەر مېنىڭدە بىرەر خاتالىق بار دېيىلسە، ئۇ تولىمۇ جىق باشقۇرۇۋەتكەنلىكىم بولۇشى مۇمكىن. باشقۇرماسلىققا تېگىشلىك ئىشلارنى باشقۇرۇپ كەتسەك، ساڭا ھاجەتخانىغا بارغۇدەكمۇ ۋاقىت چىقمايدۇ.

ـ لى ئايكوكا

برادى پاك

بىر تال چاچنى تارتسا، پۈتۈن بەدەن جىغىلدايدۇ

[قەھرىمانلىك نامى] برادى پاك

[شانلىق دەۋر]

پاك شىركىتى كومپيۇتېر پىلىكنىسى ساتىدىغان شىركەت. بۇ شىركەتنىڭ باش بۆلۈمى نيۇيوركتا بولۇپ، ئۇنىڭ سېتىش تور نۇقتىلىرى پۈتۈن ئامېرىكىغا تارقالغان، خېرىدارى 8 مىڭدىن ئاشاتتى، ھەر يىللىق سېتىش كەسپى 50% تىن يۇقىرىراق سۈرئەت بىلەن ئۆسۈپ بېرىۋاتاتتى. شىركەتتە مەھسۇلات، سېتىش، مۇلازىمەت، كادىرلار بۆلۈمى قاتارلىق تارماقلار بار ئىدى، ئۇنىڭ سېتىش بۆلۈمى ياپونىيە، مېكسىكىدا شۆبە بۆلۈملىرىنى ئاچقان بولۇپ، شۇ يەردىكى سېتىش كەسپىگە مەسئۇل ئىدى.



[مەغلۇپ بولۇش]

رەئىس برادى پاك شىركەتنىڭ سېتىش بۆلۈمىنى ئۆزگەرتىپ تەشكىللەشتەك قىيىن بىر مەسىلىگە دۇچ كېلىدۇ. سېتىش بۆلۈمىنىڭ دىرېكتورى شىركەتكە باشقا بىر شىركەت ماڭا تېخىمۇ ياخشى مائاش بېرىدىكەن دەپ ئىستېپا بېرىدىغانلىقىنى بىلدۈرىدۇ. شىركەت ئۇنى بىرنەچچە قېتىم ئۇنداق قىلماي ئىشلەپ قېلىشقا رەسمىي ئۇنىڭ قارارىنى ئۆزگەرتەلمەيدۇ. سېتىش بۆلۈمى دىرېكتورىنىڭ ئۇشتۇمتوت بوش قېلىشى شىركەتنىڭ كەسپىنى توختاپ قېلىش هالىتىگە كەلتۈرۈپ قويىدۇ. برادى پاك بۇ ئىشتىن: شىركەتنىڭ ئۇزاق مەنپەئىتىنى كۆزلىگەنىدە، زاپاس كۆچلەرنى هازىردىن باشلاپ يېتىشتۈرۈشكە كىرىشىش كېرەك ئىكەن، شۇنداق قىلغاندىلا تالانتلىق كىشىلەر پەلەمپىيى شەكىللىنىپ، شىركەت بىر ئادەم كېتىپ قالسا بارلىق تارماقلاردا چوڭ ئۆزگىرىش بولۇپ كېتىدىغان هالەتتىن ساقلىنىپ قالالايدىكەن دېگەن ساۋاقنى ئالىدۇ. شۇڭا برادى پاك كەلگۈسىدە سېتىش بۆلۈمىنىڭ ئىزباسارلىرىدىن بولۇشقا بىر - ئىككى ئادەمنى تاللاشنى قارار قىلىدۇ. بىراق، گەپ تەسەۋۋۇردىكىدەك ئۇنداق ئاددىي بولمايدۇ.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

برادى پاكنىڭ ساۋقىنىڭ هالقىلىق يېرى تاشقى مۇهىت بىلەن ئىچكى شەرت - شارائىتنى تەھلىل قىلىش ئاساسىدا باشقۇرۇش خادىملىرىنى تاللاش ۋە يېتىشتۈرۈشتىن ئىبارەت. ئۇنىڭ كونكرېت تەدبىرلىرى تۆۋەندىكىچە:

1. ئىشقا قاراپ ۋەزىپە تەسىس قىلىشنى ۋە ئادەمگە قاراپ ۋەزىپە تەسىس قىلىشنى بىرلەشتۈرۈش ئۈستىدە ئويلىنىش. سېتىش بۆلۈمىنىڭ دىرېكتورى دېگەن بۇ ۋەزىپىنى ئۈستىگە ئالغۇچى بىر قەدەر كۆچلۈك بولغان ئەمەلىي بازار ئۈستىدە تەكشۈرۈپ تەتقىق قىلىش قابىلىيىتى ۋە بىر قەدەر كۆچلۈك ئالاقە - مۇناسىۋەت قابىلىيىتى بولغان بولۇشى كېرەك.

2. خادىملار بېكىتىلگەندىن كېيىن شىركەت ئۇنۇملۇك كونترول قىلىش، باشقۇرۇش خادىملىرىنى يېتىشتۈرۈش، سىناق قىلىپ تۇرۇش



ۋە زاپاس تەييارلاش، رىغبەتلەندۈرۈپ تۇرۇش خىزمەتلىرىنى ياخشى ئىشلىشى، ھەرقايسى فۇنكسىيەلىك تارماقلارنى ئۇنۇملۇك ماسلاشتۇرۇش خىزمىتىنى ياخشى ئىشلىشى كېرەك.

3. بۇ دېلودا ئەكس ئەتتۈرۈلگەن مەسىلىلەرگە قاراپ، بۇنىڭدىن كېيىن زۆرۈرىيەتكە ۋە ئەمەلىي ئەھۋالغا ئاساسەن، زاپاس خادىملارنى ئۇنۇملۇك ئۇسۇل قوللىنىپ تەربىيەلەپ بېرىش كېرەك.

4. قۇسۇرسىز ئادەم بولمايدۇ، يۇقىرى قاتلامدىكى باشقۇرغۇچىلار تەشكىلىنىڭ ئومۇمىي مەنپەئىتى ۋە نىشانىنىڭ ئىشقا ئېشىشىغا قاراپ، خادىملار ئۈستىدە ھەممىدىن بەك مۇۋاپىق ھەل قىلغۇچ تەدبىر كۆرۈپ تۇرۇشى كېرەك.

[ئىلھام]

تىجارەتچى سۈپىتىدە، ئەگەر ھامان خادىملارنىڭ بۈيېرىمۇ بولمايدىكەن، ئۈيېرىمۇ بولمايدىكەن دېگەن ھېسسىياتتا بولۇپ، قول ئاستىدىكىلەرنى تۇخۇمدىن تۇك ئۇندۇرىدىغان ھالەتتە كۆزىتىپ باردىغان بولسا، قول ئاستىدىكىلەرنىڭ ئىشنى ياخشى قىلىشىغا بولمايدۇلا ئەمەس، ۋاقىت ئۇزارغانسېرى تىجارەتچىنىڭ ئۆزىمۇ ئۆپچۆرىسىدە بىرمۇ يارىملىق كىشى يوقتەك ھېس قىلىپ قالىدۇ، شۇنىڭ ئۈچۈن ئۇ ۋەزىپىگە تەينىلەيدىغان چېغىدا، خاتىرجەم بولالمايئىككىلىنىپ قالىدۇ.

ـ ماتسۇشىتا

بارك بېرتېرەم
سالاھىيىتىنىڭ يۇقىرى بولغانلىقى قابىلىيىتىنىڭ يۇقىرىلىقىغا ۋەكىللىك قىلمايدۇ

[قەھرىمانىنىڭ نامى] بارك بېرتېرەم

[شانلىق دەۋر]

باروخ بىناكارلىق شىركىتى ئەسلىدە 10لا ئادەمى بار بىر كىچىك كارخانا ئىدى، ئاساسەن كىچىك تىپتىكى بىنا ۋە ئۆي ئىچى



بېزەكچىلىكىنى ھۆددىگە ئېلىپ ئىشلەيتتى. ئىگىلىك يارىتىشنىڭ دەسلەپكى مەزگىلىدە كۆپچىلىك يەكدىللىك، قالتىس غەيرەت بىلەن ئىشلىگەن، كۆپ يىل جاپا - مۇشەققەت بىلەن ئىگىلىك يارىتىپ ۋە تىرىشىپ باشقۇرۇپ، ئادەمى 100دىن ئاشقان ئوتتۇرا تىپتىكى بىر بىناكارلىق شىركىتى بولۇپ قالغان ئىدى، خېرىدارلىرىمۇ خېلى مۇقىم بولۇپ، تىرىكچىلىك قىلىشىدا گەپ قالمىغان ئىدى، شىركەت بىر قەدەر مۇقىم تەرەققىيات يولىغا چۈشكەن ئىدى.

[مەغلۇپ بولۇش]

كارخانا قېلىپقا چۈشكەندىن كېيىن بارلىق بېرتەم بىلەن بىرلىكتە ئىگىلىك ياراتقان جىق جاپا تارتتىم، تۆھپەم زور دەپ يۈرگەن بىرنەچچەيلەن شىركەتكە كېيىن كىرگەنلەرنى شىركەتتىكى ۋەزىپىسىنىڭ يۇقىرى - تۆۋەنلىكىدىن قەتئىينەزەر بىردەك كۆزگە ئىلماي يۈرگەن. بۇ «پېشقەدەم»لەر خىزمەتتە بوشاڭ بولۇپ، باشقۇرغۇچى خادىملارنىڭ ئورۇنلاشتۇرۇشلىرىغا بويسۇنمايتتى. بۇنداق بوشاڭلىق ئىستىلى تېزلا شىركەت ئىچىدە يامراپ، يېڭى كەلگەنلەرگە يامان ئۈلگە كۆرسىتىپ قويدى. باروخ بىناكارلىق شىركىتىدە ئىگىلىك يارىتىشنىڭ دەسلەپكى ۋاقىتلىرىدىكىدەك خىزمەت قىزغىنلىقىنى ئەمدى كۆرگىلى بولمايدىغان بولۇپ كەتتى. ئاندىن قالسا، شىركەتنىڭ ئىچكى قىسمىدا پىكىرلەرنىڭ ئۆتۈشۈپ تۇرۇشىمۇ راۋان بولماي كەتتى، ھېچكىم مەسئۇلىيەتنى ئۈستىگە ئېلىشنى خالىمايدىغان، بىرەر ئىش بولسىلا بارلىق بېرتەمگە دوكلات قىلىدىغان بولۇپ كەتتى، ئۇلار بىرەر ئىشقا يولۇققاندا دوكلات قىلاتتى - يۇ مەسىلىنى ھەل قىلىش توغرىسىدا بېرىدىغان تەكلىپلىرى ناھايىتى ئاز بولاتتى، نەتىجىدە، نۇرغۇن ھالقىلاردا ئەگەر بارلىق بېرتەم ئۆزى چىقىپ ئالغا سۈرمىسە، «توختاپ قالىدىغان» دەك قىلاتتى. ئۇنىڭدىن باشقا، شىركەتنىڭ ئىچكى قىسمىدا سۈپەت ئېڭى سۇسلىشىپ كەتكەن ئىدى، قورۇلۇش تۈرلىرىنى باشقۇرۇش ئىلگىرىكىگە يەتمەيدىغان بولۇپ كەتكەن ئىدى، خېرىدارلارنىڭ ئاغرىنىشلىرى ئاستا - ئاستا كۆپەيگىلى تۇردى.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

شىركەت تەرەققىي قىلىپ مۇئەييەن باسقۇچقا يەتكەندە بولۇپمۇ جاپا -



مۇشەققەتكە چىداپ ئىگىلىك يارىتىش باسقۇچىدىن مۇقىم تەرەققىي قىلىش باسقۇچىغا يەتكەندە، دەسلەپتە ئىگىلىك يارىتىشقا قاتناشقان كونا خىزمەتچىلەردە نام ـ مەنپەئەت قوغلىشىش ھەمدە مەسئۇلاتلارنىڭ مېغىزىنى چېقىپ ئۇتۇقلارنى تەبرىكلەش، مۇۋەپپەقىيەتلەردىن بەھرىمەن بولۇش ئىدىيەسى تۇغۇلدى. كۆپلىگەن ۋەقەلەر كۆرسەتتىكى، بۇنداق ئالىي كارخانىنىڭ دەسلەپكى ئىگىلىك يارىتىش مەزگىلىدە ۋە مۇئەييەن مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشكەندىن كېيىن كۆرۈلۈشى ئەڭ يۇقىرى بولغان مەسىلىلەرنىڭ بىرى ئىدى.

بۇنداق ئاڭنىڭ دائىم ئىپادىلىنىدىغىنى خىزمەت كۆرسەتتىم دەپ ئۆزىگە تەمەننا قويۇش ئىدى. كارخانىدىكى باشقۇرغۇچى خادىملار بۇنداق ئىشلارنى كۆرۈپ ناھايىتى تەڭلىكتە قالاتتى. ئەمىسە بۇ مەسىلىلەرنى قانداق بىر تەرەپ قىلىش كېرەك؟

پېشقەدەملەرنىڭ خىزمەت كۆرسەتتىم دەپ ئۆزىگە تەمەننا قويۇش ئېڭىنى بىر تەرەپ قىلىشتىكى مۇھىم پىرىنسىپ ئۇنىڭ ئالدىنى ئېلىشتا، سۇ كەلگۈچە توغان توت دېگەن گەپ بويىچە ئۇنىڭ ئالدىنى ئېلىش كېرەك. بۇ ئىدىيەنى كارخانىدا قوللانساق، مۇداپىئەلىنىش شەكلىدىكى باشقۇرۇش بولىدۇ.

1. تەشكىلنىڭ ئىچىدىكى تەقسىماتنى مۇۋاپىق كۇچەيتىش.

خىزمەت تەقسىماتى بولغاندا ئۇنۇمنى ئۆستۈرۈپ، خىزمەتنىڭ قىيىنلىق دەرىجىسىنى چۇشۇرگىلى ھەم خىزمەت كۆرسەتتىم دەپ ئۆزىگە تەمەننا قويۇشنىڭ ئالدىنى ئالغىلى بولىدۇ. خىزمەت تەقسىماتى بىر قەدەر ئىنچىكىلەشكەن چاغدا، شەخسنىڭ خىزمىتىنىڭ شىركەتنىڭ ئومۇمىي خىزمىتىگە بولغان تەسىرى زور بولمايدۇ، ئىشچى ـ خىزمەتچىلەرنىڭ خىزمەت كۆرسەتتىم دەپ ئۆزىگە تەمەننا قويۇش دەسمايىسى مۇناسىپ ھالدا ئاجىزلىشىدۇ.

2. خىزمەت كۆرسەتتىم دەپ ئۆزىگە تەمەننا قويۇش ئېڭىنىڭ ئالدىنى ئېلىشتىن ئىبارەت كارخانا مەدەنىيىتىنى بەرپا قىلىش.

كارخانا ئىگىلىك يارىتىش باسقۇچىدىلا مۇناسىپ مەددا ۋە تۇزۇملەرنى تۇزۇپ، كارخانىنىڭ ئادەم ئىشلىتىش ۋە ئۆستۈرۈش ئۇلچەملىرىنى بېكىتىپ، سالاھىيىتى ئەمەس، قابىلىيىتىگە قاراپ



خىزمەت ئورنى تەقسىم قىلىنىدىغانلىقىنى تەكىتلەش كېرەك. قۇرۇپ چىقماقچى بولغان كارخانا مەدەنىيىتىدە يېڭى خىزمەتچىلەرگە كەڭ تەرەققىيات بوشلۇقى تەييارلاپ بېرىش كېرەك. شۇنداق قىلغاندا، خىزمەت كۆرسەتتىم دەپ ئۆزىگە تەمەننا قويۇشنى بىخلاندۇرىدىغان تۇپراق قالمايدۇ.

3. خىزمەت كۆرسەتتىم دەپ ئۆزىگە تەمەننا قويۇش قىلىقلىرىنى بىخ هالىتىدىلا يوقىتىش.

بىخ بولۇپ كۆرۈنگەن هامان ئىشچى ـ خىزمەتچىلەر ئوتتۇرىسىدا دەرهال بىر تەرەپ قىلىش كېرەك، بۇ چاغدىكى بىر تەرەپ قىلىشنىڭ تەننەرخى ناهايىتى تۆۋەن بولىدۇ، بىر تەرەپ قىلىنغۇچىنىڭ قارشىلىق كەيپىياتىمۇ ئۇنچىۋالا كەسكىن بولمايدۇ.

ئەگەر خىزمەت كۆرسەتتىم دەپ ئۆزىگە تەمەننا قويۇش قىلىقلىرى شەكىللىنىپ بولغان بولسا، مۇنداق تەدبىرلەرنى قوللىنىشقا بولىدۇ:

1) سىرتقا ئۆگىنىپ كېلىشكە ئەۋەتىش. خىزمەت كۆرسەتتىم دەپ ئۆزىگە تەمەننا قويىدىغان خادىملارنى سىرتقا ئۆگىنىپ كېلىشكە ئەۋەتكەندە، بىر تەرەپتىن ئۇنىڭ قابىلىيىتىنى ئۆستۈرگىلى، يەنە بىر تەرەپتىن، خىزمەت كۆرسەتتىم دەپ ئۆزىگە تەمەننا قويۇشنىڭ ئىپادىلىرىنى ۋە زىيىنىنى شىركەتنىڭ سىرتىدا قالدۇرغىلىمۇ بولىدۇ.

2) خىزمىتىنى يۆتكەۋېتىش. خىزمەت كۆرسەتتىم دەپ ئۆزىگە تەمەننا قويىدىغانلارنى ئۇنىڭ قابىلىيىتىگە مۇۋاپىق كېلىدىغان خىزمەت ئورنىغا يۆتكەپ قويۇش كېرەك. لېكىن، ئاددىيلا خىزمەت يۆتكەپ قويىدىغان ئىش بولسا، چوڭراق قارشىلىق كەيپىياتتا بولۇپ قېلىشى مۇمكىن، شۇڭا سەل يۇمشىتىدىغان يارەمچى ۋاستىلەرنى قوللىنىش. مەسىلەن: ئۇلارغا بەزى پەخرىي نام بېرىش، ماددىي جەهەتتە مۇكاپاتلاش قاتارلىق ۋاستىلەرنى قوللىنىش كېرەك.

[ئىلهام]

خاتا ئادەم تاللاپ، خاتا ۋەزىپىگە قويۇش هەرقانداق كارخانىنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش يولىدا بىر توسالغۇ بولۇپ قالىدۇ.

ـ ماتسۇشىتا



ۋاڭ يۈڭچاڭ
بىرنىڭ كاساپىتى مىڭغا يېتىدىغانلارغا ئىچ ئاغرىتىشقا بولمايدۇ

[قەھرىماننىڭ نامى] ۋاڭ يۈڭچاڭ

[شانلىق دەۋر]

دىڭ زىجۇ شىركىتى شانلىق نەتىجىلەرنى يارىتىپ، كەسىپتە مۇھىم ئورۇننى ئىگىلىگەن. قىلىدىغان ئوقەت چوڭايغاندا تالانتلىق كىشىلەرنىڭ قوللىشىغا موھتاج بولىدىغان بولغاچقا ۋاڭ يۈڭچاڭ كارخانىنى تېخىمۇ چوڭايتىش ئۈچۈن تالانتلىق ئادەم تاللاشنى باشلىغان.

[مەغلۇپ بولۇش]

1999 - يىلى ۋاڭ يۈڭچاڭ شىركەتكە گويىڭ دېگەن يارىملىق بىر ئادەمنى ئالغان. گويىڭ ئىلگىرى شاخلىتىپ سېتىش بىلەن شۇغۇللانغان بولۇپ، گەپدان ئادەم بولغاچقا ۋاڭ يۈڭچاڭغا ياراپ كەتكەن. گويىڭ راستلا قابىل، جاپاغا چىدايدىغان، قولىدىن ئىش كېلىدىغان ئادەم ئىكەن، ئۇ دىڭ زىجۇ شىركىتى سېتىش بۆلۈمىنىڭ دىرېكتورى بولۇپ ئىشلەۋاتقان ۋاقتىدا شىركەتنىڭ مەھسۇلاتلىرىنى تېزلا پۈتۈن مەملىكەت بويىچە ئومۇملاشتۇرۇۋەتكەن.

ۋاڭ يۈڭچاڭ ئادەم تونۇيدىكەنمەن دەپ خۇشاللىنىپ، ئۆزىنىڭ پىكاپىنى ئۇنىڭ ئىشلىتىشىگە بېرىپلا قالماي، بەلكى تېخى ئۇنىڭغا بىر يۈرۈش چوڭ ئۆي ئېلىپ بەرگەن. بۇنىڭدىن باشقا، ساتقان مېلىنىڭ پىرسەنتىنى بېرىش بىلەنلا قالماي ۋاڭ يۈڭچاڭنىڭ چاك تۇرۇشى بىلەن شىركەت گو يىڭنىڭ يىللىق مائاشىنى 100 مىڭ يۈەنگە كۆتۈرگەن.

ۋاڭ يۈڭچاڭ گويىڭغا ناھايىتى كۆپ ياخشىلىق قىلغان، قىلغاندىمۇ مول قىلغان. گويىڭ بولسا ئاش بەرگەنگە مۇشت بەرگەن، يەنى قېچىپ كەتكەن! 1999 - يىلى گويىڭ ئەمدى قانات - قۇيرۇقۇم يېتىلدى دەپ قارىغان چاغدا، ئۇ ئۆز ئالدىغا ئىش تۇتىمەن دەپ دىڭ



زېجۈدىن غىپپىدىلا كېتىپ قالغان. ئۇنىڭ قىلغان ئىشى بولسا دىڭ زېجۈنىڭ ئورىسىنى كولاش بولۇپ قالغان. لېكىن گو يىڭ ئىشنى مەغلۇبىيەت بىلەن ئاخىرلاشتۇرغان. ئۇ ماڭىدىغان يولى قالمىغان چاغدا ئاخىر ئەسلىدىكى غوجايىنىنىڭ قېشىغا قايتىپ كېلىپ ئۇنىڭغا كەچۈرۈشنى ۋە يېڭىباشتىن يېنىدا ئىلىپ قېلىشنى ئۆتۈنگەن. ۋاڭ يۇڭچاڭ بولسا بۇرۇنقى ئىشلارنى ئوتتۇرىغا قويۇپ ئولتۇرمايلا قالماستىن ئۇنىڭغا يەنە پۇرسەت بەرگەن.

ۋاڭ يۇڭچاڭ ئۇنى تەسىرلەندۈرۈش خام خىيالىنى قىلىپ گويىڭنى يەنە قوبۇل قىلغان. لېكىن ۋاڭ يۇڭچاڭنىڭ ئويى خاتا بولغان، چوڭ هوقۇققا ئېرىشىۋالغان گويىڭ بىلىندۈرمەستىن دىڭ زېجۇنى «ئۆزگەرتىش»كە باشلىغان.

ئالدى بىلەن، سېتىش بۆلۈمىدىن ئۆزى بىلەن پىكىرده ئوخشاش بولمىغانلارنى قېقىپ چىقىرىپ، سېتىش خادىملىرىنىڭ هەممىسىنىڭ ئورنىغا ئۆز ئادەملىرىنى سەپلەپ، شىركەتنىڭ ئېلانىدىكى سېتىش تېلېفون نومۇرىنى ئۆزىنىڭ خۇسۇسىي يان تېلېفونىنىڭ نومۇرى قىلىپ ئۆزگەرتىپ، دىڭ زېجۇنىڭ خېرىدارلىرىنىڭ بايلىق مەنبەسىنى ئاستا ـ ئاستا تولۇق ئۆزىنىڭ چاڭگىلىغا ئېلىۋالغان. گو يىڭنىڭ «تاپتىن چىقىپ كەتكەن» قىلىقىنى بايقاپ قالغانلار ۋاڭ يۇڭچاڭغا ئېيتسا، ۋاڭ يۇڭچاڭ «ئىشلەتكەن ئادەمنىڭ گۇمانلانمايمەن، گۇمانلىق ئادەمنى ئىشلەتمەيمەن»، سىلەر «باش دىرېكتور گو يىڭنىڭ خىزمىتىنى قوللاڭلار» دېگەن.

ئاندىن قالسا، كارخانىنىڭ تېخنىكىۋى مەخپىيەتلىكلىرىنى كۆزىتىپ ماڭغان. 2001 ـ يىلى 10 ـ ئايدا، ۋاڭ يۇڭچاڭ تەكشۈرۈش ئۈچۈن چەت ئەلگە چىقىدىغان بولۇپ، گو يىڭغا شىركەتنىڭ ئىشنى تولۇق هوقۇقلۇق مەسئۇلىيەت بىلەن باشقۇرۇپ تۇرۇشنى هاۋالە قىلغان چېغىدىلا گو يىڭنىڭ تېخنىكا «پايلاقچىلىرى» رولىنى جارى قىلدۇرۇشقا باشلىغان. دىڭ زېجۇنىڭ يادرولۇق تېخنىكا مەخپىيەتلىكىنى هەتتا ئۇنىڭ چېرتيوژ ـ رەقەملىك دەللىلىرىدىن تارتىپ قالدۇرماي ئۇنىڭ تېخنىكا «پايلاقچىلىرى» قولغا چۈشۈرۈپ كەتكەن. گو يىڭنىڭ يولىورۇقى بىلەن، «گويىڭ باش دىرېكتورغا



ئەگىشىپ مېڭىشنى خالايدىغان» تېخنىك خادىملار دىڭ زېجۇنىڭ ئالاقىدار تېخنىكا دەلىللىرىنى «كوپىيە»لەشتۇرۇۋالغاندىن كېيىن تېخى بۇ تېخنىكا دەلىللىرىنى دىڭ زېجۇنىڭ تېخنىكا بۆلۈمنىڭ كومپيۇتېردىن پاك - پاكىز ئۆچۈرۈۋەتكەن.

گويىڭ بۇ ئىشلارنىڭ ھەممىسىنى قىلىپ بولغاندىن كېيىن ۋاڭ يۈكچاڭ چەت ئەلدىن قايتىپ كەلگەن كۈنى ۋاڭ يۈكچاڭنىڭ ئالدىغا بېرىپ ئىستېپا بېرىپ، مەن دىڭ زېجۇدىن ئايرىلسامۇ يەنىلا دىڭ زېجۇنىڭ بىر ئەزاسىمەن، دىڭ زېجۇغا ياردەم بېرىش مەجبۇرىيىتىم بار، «ۋاڭ باش مۇدىر» ئۇچۇن خىزمەت قىلىشقا ھەرۋاقىت تەييار ھەمدە مەڭگۈ دىڭ زېجۇنىڭ مەھسۇلاتلىرىنى دوراپ ياسىماسلىققا، تەييارغا ھەييار بولىدىغان كەسىپ بىلەن شۇغۇللانماسلىققا ۋەدە بېرىمەن، دېگەن. بىچارە ۋاڭ يۈكچاڭ گويىڭنىڭ ئالدام خالتىسىغا چۈشۈۋاتقىنىنى ئۇقماي، خوشلىشىش سۆزىدىن تەسىرلىنىپ كەتكەن.

گويىڭ دىڭ زېجۇدىن كەتكەندىن كېيىن دەرھال «شەرق ئالىمى مۇھىتنى ئاسراش پەن - تېخنىكا چەكلىك شىركىتى»نى رويخەتكە ئالدۇرۇۋالغان، ئىشلەپچىقارغان مەھسۇلاتلىرىنىڭ ئىسمىدا ئاز - پاز ئۆزگىرىش بولغاندىن باشقا، دىڭ زېجۇنىڭ مەھسۇلاتلىرى ئەينەن بولۇپ كەتكەن. گويىڭنىڭ شىركىتىنىڭ زەربىسى ئارقىسىدا، ئۆزىگىلا خاس تېخنىكىدىن ئايرىلىپ قالغان، ئۇنىڭ ئۈستىگە بارلىق خېرىدار بايلىقىنى يوقاتقان دىڭ زېجۇ شىركىتى قاتتىق مەغلۇپ بولۇپ كەتكەن. نېمە قىلىشنى بىلەلمەي قالغان ۋاڭ يۈكچاڭ جامائەت خەۋپسىزلىك ئىدارىسىغا دېلو مەلۇم قىلىشقا مەجبۇر بولغان. 2002 - يىل 1 - ئاينىڭ 25 - كۈنى گويىڭ باشقىلارنىڭ سودا مەخپىيەتلىكىگە تاجاۋۇز قىلغان دېگەن جىنايەت بىلەن قولغا ئېلىنغان. گويىڭ جاجىسىنى يېگەن، ۋاڭ يۈكچاڭ بىلەن دىڭ زېجۇمۇ ئېغىر بەدەل تۆلىگەن.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

ۋاڭ يۈكچاڭ ئادەم دېگەندە ھېسسىيات بولىدۇ، ياخشى مۇئامىلە قىلىنسىلا، بېرىدىغىنىنى چىن كۆڭلىدىن بەرسىلا، ھامان باشقىلارنىڭ مۇناسىپ جاۋابىغا ئېرىشىدۇ، تۇزنىنى يەپ تۇزلىقىنى



چاقمايدۇ دەپ قارايدۇ. لېكىن ئۇ ئويلىمىغانكى، بۇ دۇنيادا «ياخشىلىق قىلساڭ يامانلىق قىلىدىغان» ئىشلار دائىم يۈز بېرىپ تۇرىدۇ. ئەگەر ئۆزىنىڭ ھېسسىيات مەبلىغىگە قارىغۇلارچە ئىشىنىپ كەتمىگەن، بۇ ئاتالمىش ھېسسىيات مەبلىغى بىلەن كاللىسى قايمۇقۇپ كەتمىگەن بولسا، بىر كىشى قانداقمۇ ئۆزىنىڭ نازارىتى ئاستىدا بولالمايدىغان ئەھۋالدا ئۆزىنىڭ كارخانىسىنى بىر قېتىم «يۈز ئۆرۈگەن» ئادەمگە تولۇق ھوقۇقلۇق قىلىپ ھاۋالە قىلىپ قويىدۇ!

پۇقراۋى كارخانىلاردا ھەر خىل مۇناسىۋەتلەر گىرەلىشىپ كەتكەن بولىدۇ، بەزىلەر جۇڭگودا پۇقراۋى كارخانىلارنىڭ ياخشى يولغا قويۇلالمايۋاتقانلىقىنىڭ سەۋەبلىرىدىن بىرى ھېسسىياتقا بېرىلىپ كېتىشىدۇر دەيدۇ، شۇنىڭ ئۈچۈن، پۇقراۋى كارخانىلار ھېسسىياتقا بېرىلىپ كېتىشتىن ئالاھىدە ھەزەر ئەيلىشى كېرەك. بىلىش كېرەككى، ھېسسىيات كەلكۈنىنىڭ ۋەيران قىلىدىغىنى ئەقىل - پاراسەتتىن ئىبارەت توغان، بىر كارخانچى ئەقلىدىن ئاداشسا، ئۇنىڭ كارخانىسىمۇ مەغلۇپ بولۇشقا يېقىنلىشىپ قالغان بولىدۇ.

[ئىلھام]

خىزمەتنى سۆيسىلا خىزمەت سەۋىيەسىنى ئۆستۈرگىلى بولىدۇ، ساداقەت ۋە تىرىشچانلىق بىرلىشىپ كەتكەن بولىدۇ.

ـ توماس ۋاتسون

مەڭگۈ ئىككىنچى بىر ئادەمنىڭ تاۋىقىنى چاقما.

ـ شىكتىيەن جاۋفۇ

بىل بورگ

ئىشچى ـ خىزمەتچىلەردە ئىنتىلىشچانلىق كەم بولۇشقا بولمايدۇ

[قەھرىمانىنىڭ نامى] بىل بورگ

[شانلىق دەۋر]

بىل بورگ 1998 ـ يىلى «بورگ يېڭى كۆرۈش سىزىمى» بىزەكچىلىك كارخانا گۇرۇھىنى قۇرغان، بۇ ئۆي ئىچى بىزەكچىلىكى بىلەن شۇغۇللىنىدىغان داڭلىق كارخانا بولۇپ، كەسىپلىشىش



دەرىجىسىدىكى ئۈستۈنلۈكى بىلەن شۇ يەردىكى خېرىدارلارنىڭ راسا ئالقىشىغا ئېرىشكەن.

[مەغلۇپ بولۇش]

بورگنىڭ بېزەكچىلىك كارخانا گۇرۇھى قارمىقىدا نۇرغۇن شۆبە شىركەت بولۇپ، يالليغان ئادەمى 2000دىن ئاشاتتى، قانىتىنى بەك كەڭ يېيىۋەتكەن ئىدى، ئادەم باشقۇرۇش تۈزۈمى مۇكەممەل بولمىغاچقا، ئادەم كۆچى بايلىقىنى تولۇق جارى قىلدۇرالماسلىق ئەھۋالى تۈغۇلغان. خىزمەتچىلەر قوغلاندى قىلىنىشتىن ئەنسىرىمەيتتى، مائاشى ۋاقتىدا بېرىلەتتى، شۇڭا بوشاڭلىق بولۇپ، بۇگۈنكى ئىشنى شۇ كۈنى پۈتكۈزەلمەيتتى، خىزمەت ئۈنۈمى ئىنتايىن تۆۋەن ئىدى. شىركەتنىڭ كەسپى تۈرغۇن ھالەتتە بولۇپ، قۇرۇلۇش قەرەلىدە پۈتمەيدىغان ھادىسىلەر دائىم كۆرۈلۈپ تۇراتتى، شۇڭا خېرىدارلار بورگ يېڭى كۆرۈش سېزىمى بېزەكچىلىك شىركىتىگە ئاستا ـ ئاستا ئىشەنمەيدىغان بولۇپ كەتكەن.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

بىل بورگنىڭ نەتىجىنى باھالاپ چىقىشتەك باشقۇرۇش چارىسىنى قوللىنىپ شىركەتنىڭ ئادەم باشقۇرۇش جەھەتتىكى كەمچىلىكى ۋە يېتەرسىزلىكىنى تولدۇرۇۋېلىشى پۈتۈنلەي مۇمكىن ئىدى. نەتىجىنى باھالاش تۈزۈمى ئادەم باشقۇرۇشنىڭ بىر مۇھىم تەركىبىي قىسمى بولۇپ، نەتىجىنى باھالاشنى ئۇبدان ئىشلىگەندە ھەربىر ئادەمنىڭ قابىلىيىتىنى ئوبدان جارى قىلدۇرغىلى بولىدۇ.

بىرىنچى، خىزمەتچىلەرنىڭ نەتىجىسىنى باھالاشنىڭ نەتىجىسى جەملىنىدۇ، خىزمەتچىلەرنىڭ ھەرقايىسى نەتىجە دەرىجىسىدىكى پىرسەنت نىسبىتى ئىستاتىستىكا قىلىنىدۇ. نەتىجە دەرىجىسىدىكى نىسبەت مۇنداق تەسەۋۋۇر قىلىنىدۇ: ئەلا 20% (A دەرىجىلىك)، ياخشى 40% (B دەرىجىلىك)، لاياقەتلىك 30% (C دەرىجىلىك)، لاياقەتسىز 10% (D دەرىجىلىك).

ئىككىنچى، نەتىجە + مائاش مەڭگۈلۈك ئۆسۈش بولىدىغانلىقى ئۈچۈن، ئەگەر ھەرىيلى نەتىجە + مائاش بولۇپ بارىدىغان بولسا، كارخانىنىڭ مائاش تەننەرخى ئۈزۈكسىز ئۆسۈپ بارىدۇ. شۇ سەۋەبتىن بىرمۇنچە كارخانىلار بىر قېتىملىق نەتىجە مۇكاپاتى ئۇسۇلىنى



تاللىغان. بىر قېتىملىق نەتىجە مۇكاپاتى قوللىنىلسا كارخانا مائاش تەننەرخى ئۆزۈكسىز ئۆسۈپ بېرىشتىن ساقلىنىپ قېلىشقىلا بولماي، بەلكى مائاش سېلىشتۇرما نىسبىتىنىڭ يۇقىرى نىسبەت ئورنىدا تۇرۇۋاتقان ئاشۇ بىر قىسىم خىزمەتچىلەرنىڭ مائاشى ئۆزۈكسىز ئۆرلەپ كېتىش مەسىلىسىنىمۇ ئونۇملۇق ھەل قىلغىلى، شۇنىڭ بىلەن مائاش قۇرۇلمىسى دائىرىسىنى بۆسۈپ ئۆتۈشتىن ساقلانغىلى بولىدۇ. ئەمەلىيەت داۋامىدا، بىرمۇنچە كارخانىلار نەتىجە+مائاش بىلەن بىر قېتىملىق نەتىجە مۇكاپاتىنى ئالماشتۇرۇپ قوللىنىپ كېلىۋاتىدۇ. ئىگىلىك يارىتىشنىڭ دەسلەپكى مەزگىلىدە تۇرۇۋاتقان، تېز ئۆسۈش مەزگىلىدە تۇرۇۋاتقان كارخانىلار كۆپرەك نەتىجە+مائاش ئۇسۇلىنى قوللىنىپ كېلىۋاتىدۇ؛ مۇقىملاشقان مەزگىلدە، چېكىنىپ كېتىش مەزگىلىدە تۇرۇۋاتقان كارخانىلار بولسا، تېخىمۇ كۆپرەك بىر قېتىملىق نەتىجە مۇكاپاتى ئۇسۇلىنى قوللىنىۋاتىدۇ؛ كارخانىلار پىشىپ يېتىلىش مەزگىلىدە تۇرۇۋاتقاندا، ئالماشتۇرۇپ قوللىنىشنىڭ ئەڭ ياخشى مەزگىلىدۇر.

[ئىلھام]

قانداق قىلىپ يۇقىرى ئونۇمدە ئىش يۈرگۈزۈۋاتقان سەن نۇرغۇن ئوخشاش بولمىغان خاتالىقلارنى سادىر قىلىساڭمۇ يەنىلا ئەسلىگگە كېلەلەيسەن. لېكىن ئەگەر ئىش يۈرگۈزۈشتىكى ئونۇم تۆۋەن بولسا، بىر مەھەل تاراقلاپ كەتكىنىڭ بىلەن ئاخىر يەنىلا مەغلۇپ بولىسەن.

ـ شام ۋالما

ۋاڭ لۇن
يولۋاس ھەيۋىسىنى كۆرسىتىپ تۇرمىسا، كىسەل مۇشۇككە ئايلىنىپ كېتىدۇ

[قەھرىمانىنىڭ نامى] ۋاڭ لۇن

[شانلىق دەۋر]

كۆلىمى ئانچە چوڭ بولمىغان يېمەكلىك پىشىقلاپ ئىشلەش



كارخانىسى بولغان شۇەن گۇرۇھىنىڭ قىزىقچى ۋە خۇشچاقچاق باش دىرېكتورى ۋاڭ لۇن كارخانىنىڭ ئوتتۇرا قاتلىمىدا ئاساسلىق باشقۇرۇش خىزمىتىنى قىلىدىغانلارنىڭ ئاكتىپلىقىنى قوزغاش ئۈچۈن پات - پات ئىشتىن چۈشكەندىن كېيىن ياكى دەم ئېلىش كۈنلىرىدە ئۇلاردىن بىرنەچچىسىنى تەكلىپ قىلىپ بىللە چاي ئىچىشەتتى، پەي توپ ئويۇنىشاتتى ياكى پار مۇنچىسىغا باراتتى، بايراملاردا تېخى ئۇلارغا ئاز - پاز سوۋغاتمۇ بېرىپ تۇراتتى.

[مەغلۇپ بولۇش]

لېكىن بۇنداق ئەھۋال ئاستا - ئاستا شۇەن گۇرۇھىنىڭ باشقۇرۇش ئىشلىرىغا كېڭەيدى، ئوتتۇرا قاتلامدا ئاساسلىق باشقۇرۇش خىزمىتىنى قىلىدىغانلارنىڭ خىزمىتىدە ئانچە ئېغىر بولمىغان سەۋەنلىكلەر ئۆتۈلۈپ قالغان چاغلاردا ۋاڭ لۇن ھامان كۆلۈپ قويۇپ «ئىككىنچى ئۇنداق بولمىسۇن» دەپ مۇنداقلا تەنقىدلەپ قوياتتى. يەنە كېلىپ تېخى ئىچىدە ئۆزىنىڭ ئوتتۇرا قاتلامدىكى ئاساسلىق باشقۇرغۇچىلار بىلەن بولغان مۇناسىۋىتىدىن خۇشالمۇ بولۇپ قالاتتى.

لېكىن ئۇنىڭغا ئۇلاپ يۇز بەرگەن ئىشلار «ھەيۋىسى»نى يوقاتقان باش دىرېكتور ۋاڭ لۇننى قاتتىق پۇشايمانغا قويدى.

ئۇ ئالدى بىلەن ھەيرانلىق بىلەن شۇنى بايقاپ قالدىكى، ئوتتۇرا قاتلامدىكى ئاساسلىق باشقۇرغۇچىلاردىن بىرنەچچىسى شىركەتنىڭ بايلىقىدىن پايدىلىنىپ ھەتتا ئۆز تارمىقىدىكى خىزمەتچىلەرنى ئىشقا سېلىپ خۇسۇسىي ئىشىنى قىلىدىكەن، بۇ ئىشنىڭ شىركەتتىكى تەسىرى ناھايىتى يامان بوپتۇ. يەنە كېلىپ ئۇ بۇ ئىشنى قانداق بىر تەرەپ قىلىش ئۈستىدە ئوبدانراق ئويلىنىپ بولماستىنلا، ئوتتۇرا قاتلامدىكى ئاساسلىق باشقۇرغۇچىلار تېخى بىرلىشىپ ئۇنىڭغا «مائاشىمىز ئۆستۈرۈلمىسە كوللېكتىپ ئىستېپا بېرىمىز» دېگەن يولسىز تەلىپىنى ئوتتۇرىغا قويۇشتى.

شۇنداق قىلىپ، شۇەن گۇرۇھىنىڭ ئوتتۇرا قاتلامدىكى ئاساسلىق باشقۇرغۇچىلار باش دىرېكتور ۋاڭ لۇن ئويلىغاندەك ساداقەتلىك بىلەن ئاكتىپ ئۆسۈپ يېتىلىشنى ساقلاپ قالالمىدى، ئەكسىچە، ئۇلارنىڭ كوللېكتىپ ئىستېپا بېرىشى بىلەن شىركەت قاتتىق ماغدۇرىدىن كەتتى.



[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

ۋاڭ لۇن بىلەن ئوتتۇرا قاتلامدىكى ئاساسلىق باشقۇرغۇچىلار ئوتتۇرىسىدا باشقۇرۇلىدىغان دوستلۇق بولمىغاچقا ئوتتۇرا قاتلامدىكىلەرگىمۇ، ۋاڭ لۇننىڭ ئۆزىگىمۇ زىيان يەتتى. ۋاڭ لۇن ئوتتۇرا قاتلامدىكىلەر بىلەن يەكدىل بولۇپ مەركەزگە ئىنتىلىشچان كۇچ بولۇپ كېتىمەن، بارلىق ئوتتۇرا قاتلامدىكىلەر بىلەن ئاپاق - چاپاق بولۇپ كېتىمەن، خۇددى ئاكا - ئۇكا، ئىگىچە - سىڭىلدەك يېقىن بولۇپ كېتىمەن دەپ ئويلىغان، ئوتتۇرا قاتلامدىكىلەردە سەۋەنلىك ئۆتۈلۈپ، ئۇنى مەلۇم كۇچ سەرپ قىلىپ جازالاپ، ئاگاھلاندۇرۇش زۆرۈر بولغاندىمۇ ۋاڭ لۇن ئادەتتە يېتىشتۇرۇپ كەلگەن دوستلۇقنى خىزمەتكە باشلاپ قويغان.

ۋاڭ لۇن مۇشۇ قىلىقى بىلەن ئوتتۇرا قاتلامدىكىلەرگە تومۇرىنى تۇتقۇزۇپ قويغان، ئۇلار ۋاڭ لۇننىڭ ئۇلارنى جازالىشىدىكى ئەڭ يۇقىرى چەكنى بىلمۇالغان - دە، ئەنە شۇنىڭدىن «خاتالىق ئۆتكۈزسەكمۇ ھېچ گەپ ئەمەسكەنغۇ» دەيدىغان بىپەرۋالىق ئىدىيەسى تۇغۇلۇپ، پۈختا ئىشلەشنى بىلمەي ئەكسىچە پۈرسەتپەرەسلىك يولىغا كىرىپ كەتكەن.

[ئىلھام]

خىزمەتچىلەر نارازىلىقىنى ئېيتالايدىغان بولسۇن.

ـ ماتسى ئىشتا

فرانك رېمونوف
خىزمەتچىلەرنىڭ ئوغرىلىقى

[قەھرىمانىنىڭ نامى] فرانك رېمونوف

[شانلىق دەۋر]

لېمونكا يېمەكلىك شىركىتى 1960 - يىلى قۇرۇلغان بولۇپ، ئادىمى 22 گە، يىللىق دارامىتى10 مىليون ئامېرىكا دوللىرىغا يەتكەن، ئۇنىڭ ياخشى مەھسۇلاتلىرى ۋە مۇلازىمىتى شىركەتنى كۆپ



يىللاردىن بۇيان يۇقىرى سۈرئەتتە تەرەققىي قىلىشنى ساقلاپ قالىدىغان قىلغان، ئۇلارنىڭ نىشانى ئۇزۇن يىللارغىچە ياشناپ تۇرىدىغان شىركەت قىلىش ئىدى.

[مەغلۇپ بولۇش]

فرانك رېمونوف مېنىڭ شىركىتىمنىڭ تىجارىتى يامان ئەمەس دەپ كەلگەنۇ، لېكىن شىركەتنىڭ ئىچكى قىسمىدا نۇرغۇن چاتاق بار ئىكەنلىكىنى سەزمىگەن. بەزى خىزمەتچىلەر شىركەتنىڭ ۋاقىت خاتىرىلەش كارتا سائىتىنى ئاچالايدىكەن ۋە ۋاقىتنى قايتىدىن توغرىلاپ قويالايدىكەن، ئەگەر بەزىلەر كەچ سائەت 6 دە شىركەتتىن كەتسە، ئۇ ۋاقىت خاتىرىلەش كارتا سائىتىنى ئېچىپ، ۋاقىتنى 8 گە توغرىلاپ قويۇپ، ئاندىن ۋاقىتنى يەنە ئەسلىگە كەلتۈرۈپ قويالايدىكەن، شۇنداق قىلىپ شىركەت خىزمەتچىلىرىنىڭ ئىسمىنا قوشۇپ ئىشلىگەن ۋاقتى ئۇزىرايدىكەن. بۇنداق ئادەملەر ئاز ئەمەسكەن، ئاخىر شىركەتكە غايەت زور زىيان كەلتۈرۈپتۇ. شىركەتتە يەنە ئوغرىلىق قىلمىقىمۇ بار ئىكەن. بىر قېتىم پىرىستان دىرېكتورى بىر كاروپكىنى شىركەتنىڭ بىر شوپۇرىغا ماشىنىڭغا قويۇپ قويۇپ تۇرغىنى دەپ بېرىپتىكەن، شوپۇر كاروپكىدىن گۇمانلىنىپ ئۇنى فرانك رېمونوفقا بېرىپتۇ. نەتىجىدە سىرتىدىن قارىغاندا پاكىزلاش سۈيۇقلۇقى قاچىلانغان كاروپكىدەك تۇرغىنى بىلەن ئىچىدىكىسى پىرىستان دىرېكتورى ئوغرىلىغان تاماكا ۋە سىگارت ئىكەن، ساقچىغا مەلۇم قىلىنغاندىن كېيىن پىرىستان دىرېكتورى ئىشخانىدىلا قولغا ئېلىنغان. گەرچە شىركەت ۋاقىت خاتىرىلەش كارتا سائىتى ۋە ئوغرىلىق مەسىلىلىرى سەۋەبىدىن غايەت زور زىيانغا ئۇچرىغان بولسىمۇ، لېكىن رېمونوف بارلىق خىزمەتچىلەرنى چىقىرىۋېتىپ ئىشنى باشتىن باشلىماي، بەلكى ئۆزى ئۈستىدە، شىركەتنى باشقۇرۇش جەھەتتىكى يېتەرسىزلىكلەر ئۈستىدە قايتا ئويلىنىشقا باشلىغان.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

شىركەت قۇرۇلغان دەسلەپكى ۋاقىتلاردا، كارخانىچى شىركەتنىڭ مەھسۇلات، سېتىش، باشقۇرۇش قاتارلىق ھەممە ئىشقا قارايدۇ.



شىركەتنىڭ كۈندىن - كۈنگە زورىيىپ بېرىشىغا ئەگىشىپ كارخانىچى پەيدىنپەي ھوقۇقنى خىزمەتچىلەرگە چۈشۈرۈپ بېرىدۇ، بۇ چاغدا شىركەت كارخانىچىنىڭ زورلۇق - زومبۇلۇقى بىلەن ئەمەس، بەلكى باشقۇرۇش ئارقىلىق شىركەتنىڭ ساغلام ئالغا قاراپ تەرەققىي قىلىشىنى كونترول قىلىپ ماڭىدۇ. رەھبەرنىڭ ئەڭ مۇھىم بىر مەسئۇلىيىتى شىركەتنىڭ مەدەنىيىتى، قۇرۇلمىسى، تۈزۈلمىسى قاتارلىقلارنى ئۆز ئىچىگە ئالغان شىركەت تەرەققىياتىنىڭ ئاساسىي جازىسىنى قۇرۇپ بېرىشتىن ئىبارەت، بۇ مەسىلىدە ريمونوف ياخشى ئىش قىلالمىغان، شۇ سەۋەبتىن ۋاقىت خاتىرىلەش كارتا سائىتى مەسىلىسى ۋە ئوغرىلىق قىلىقلىرى كېلىپچىققان.

كارخانا رەھبىرىنىڭ مەسئۇلىيىتى كارخانىنىڭ جازىسىنى قۇرۇپ بېرىشلا ئەمەس، كارخانا مەدەنىيىتى، نىشانى، قىممەت قارىشى قاتارلىق مەسىلىلەرمۇ ناھايىتى مۇھىم. كارخانا مەدەنىيىتىنى قۇرىدىغان چاغدا، شىركەتنىڭ نىشانى بىلەن كېلەچەك پىلانىنى زىچ بىرلەشتۈرۈش كېرەك، بۇ تەرەققىيات ئۇستىدىكى شىركەت ئۇچۇن ئېيتقاندا ئىنتايىن مۇھىم ئەھمىيەتكە ئىگە. شىركەتنىڭ پىلانى ھەم ۋەزىپىسىنى تۈزىدىغان چاغدا، خىزمەتچىلەر ئىشلەش مائاش ئۇچۇنلا ئەمەس، بەلكى نىشانغا يېتىش، زور تەرەققىياتنى قوغلىشىش ئىكەنلىكىنى بىلىدىغان بولسۇن، بۇلار ئىشقا ئاشۇرۇلىدىغان بولسا، ئىشىنىمەنكى، ئىككىنچى ۋاقىت خاتىرىلەش كارتا سائىتى مەسىلىسى ۋە ئوغرىلىق قىلىقلىرى سادىر بولمايدۇ.

[ئىلھام]

ئالدى بىلەن نىشانىنى بېكىتىش ۋە ئاشكارىلاش، قىزغىنلىقنى تۇتاشتۇرۇش يولى بىلەن جۇدالىقنى توسۇش، ئاندىن كېيىن بېكىتىلگەن نىشانغا قاراپ جان تىكىپ تىرىشىش كېرەك. بۇنىڭ ئۈچۇن يەنە ئۇزۇكسىز تۇردە تەن ۋە ئىرادىسىنى چىنىقتۇرۇش كېرەك، ئاخىرىدا يەنە چوقۇم غەلىبە قازىنىش ئىشەنچىسى بولۇشى كېرەك.

ـ داۋشېڭ خېفۇ



فرانك رۇژې
توغرا گەپ قۇلاققا ياقمىغىنى بىلەن ھەربكىتىڭگە پايدىلىق

[قەھرىمانىنىڭ نامى]فرانك رۇژې

[شانلىق دەۋر]

فرانك رۇژې خېلى يىللار بۇرۇنلا ناھايىتى كىچىك بىر دۇكان ئېچىپ، ئۆزىنىڭ ئىگىلىك يارىتىش يولىنى باشلىغان ئىدى. بىراق ئۇزاق ئۆتمەيلا دۇكىنىنىڭ كىرىمى ئانچە ياخشى بولمىدى.

[مەغلۇپ بولۇش]

فرانك دۇكانىنى ئېچىپ ئۇزاق ئۆتمەيلا كوچىدىكى كەسىپداشلىرى بىلەن دوستلىشىپ، دائىم يىغىلىشىپ سودا ئۇسۇلىدە پاراڭلىشاتتى. ئىككىيلەن كۆپ ھاللاردا مۇمكىنقەدەر بۇ يەردىن كېتىپ، چوڭراق بىر يەرنى تېپىپ تىجارەت قىلغىن دەيتتى، چۈنكى فرانكنىڭ دۇكىنى يېڭىدىن سېلىنىدىغان سودا كوچىسىنىڭ ئوڭىغا توغرا كېلەتتى. فرانك كەسىپداشلىرىنىڭ تەكلىپىنى قوبۇل قىلمىدى، چۈنكى ئۇ ئۇلار رىقابەت بېسىمىنى يېنىكلىتىش ئۈچۈن مېنى چەتكە قېقىۋاتىدۇ دەپ قارىغان ئىدى. لېكىن يېرىم يىلدىن كېيىن دۇكىنى دەرھال چېقىلىدىغان، ئۆزى بولسا يېڭىدىن دۇكان ئاچىدىغان بىر يەر تاپالمايدىغان ئەھۋالغا يۇزلىنىشكە مەجبۇر بولدى.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

بىر ئىگىلىك ياراتقۇچىنىڭ ئىدىيەسىدە كەسىپداشلىرى بىلەن رىقابەتلىشىش ئېڭى بولغانلىقى سەرتىدا مۇۋاپىق ئالماشتۇرۇشمۇ بولۇشى كېرەك. ئوخشاش بىر تۇر ئۇستىدە ئوخشاش بولمىغان ئۇي - پىكىر بولۇشقا بولىدۇ، مەيلى بۇ ئوي - پىكىر توغرا بولسۇن، خاتا بولسۇن، يولغا قويۇشقا بولسۇن ياكى يولغا قويۇشقا بولمىسۇن، سەن ئۇنىڭدىن پايدىلىق ئىلھامغا ئىگە بولىسەن.

شىركەت قۇرغان ئىكەنسەن، دوست تۇتۇشنى ئۆگىنىۋېلىشىڭ كېرەك، كەسىپداشلىرىڭ بىلەن كۆپرەك پىكىر ئالماشتۇرۇپ تۇرساڭ،



بۇنداق ئۇچۇرلارغا ئىگە بولالايسەن. ئەگەر ئاكاڭ قارىغاي بىرىنچى دېگەن روھىي ھالەتتە بولۇپ قارىسىغا ئىشلەۋەرسەڭ، سۆزسىز قۇدۇق ئاستىدىكى پاقىدەك بولۇپ قالىسەن ـ دە نەزەر دائىرەڭ توسالغۇغا ئۇچرايدۇ، پىكىر قىلىش يوللىرىنى ئاچقىلىمۇ بولمايدۇ.

شۇنىڭ ئۈچۈن، بىر ئىگىلىك ياراتقۇچى بولۇش سۈپىتىڭ بىلەن، مۇمكىنقەدەر كۆپرەك كىشى بىلەن پىكىر ئالماشتۇرۇپ تۇرۇشۇڭ ۋە قايتىپ كەلگەن پىكىرلەرنى ئاڭلاپ تۇرۇشۇڭ كېرەك. بۇنداق قىلىشنىڭ ئىككى پايدىسى بار:

1. ئۆلار ئەسقاتمىدىغان پىكىر يولىنى تەقدىم قىلالايدۇ. ھازىرقى بازار شۇنداق بىقارار بولغانلىقتىن ئەگەر باشقا تىجارەتچىلەر بىلەن پىكىر ئالماشتۇرۇپ تۇرمىساڭ، ئاسانلا قارىغۇلۇققا پېتىپ قالىسەن. خۇسۇسەن سەن ئانچە ياخشى ئەمەس دەپ ھېس قىلغان چېغىڭدا خىزمىتىڭ توغرىسىدا باشقىلار بىلەن پىكىر ئالماشتۇرۇپ بېقىشىڭ كېرەك. بۇ چاغدا تەتۈر گەپ بىلەن قوللايدىغان گەپكە ئېرىشىش ئىنتايىن مۇھىم.

2. چوقۇم بەزى كىشىلەر سېنىڭ خىزمىتىڭنى قوللايدۇ، بۇ سېنىڭ ئىشەنچىڭنى ئاشۇرىدۇ.

3. ئويلىمىغان يەردىن كەسىپىڭ ئىچى ۋە سىرتىدىن ھەر خىل ئۇچۇرلارغا ئېرىشىپ قالىسەن.

ئىقتىسادشۇناسلار دەيدۇكى، كەسىپداشلار بىلەن پىكىر ئالماشتۇرۇشنىڭ شەكلى ناھايىتى كۆپ، مەسىلەن: دوست ـ يارەنلەرنى چاغلا، غىزاغا تەكلىپ قىلىش؛ ئىشى خېلى ياخشى بولۇۋاتقان شىركەتلەرگە بېرىپ ئېكسكۇرسىيە قىلىش ۋە تەكشۈرۈش؛ نۇتۇق سۆزلەش، مەيلى باشقىلارنىڭ نۇتقىنى ئاڭلىغىن ياكى كۆپچىلىك ئالدىغا چىقىپ تەجرىبىلىرىڭنى تونۇشتۇرغىن، بۇ سېنىڭ مۇۋەپپەقىيەتلىك ھالدا باشقىلارنىڭ ئېتىراپ قىلىشىغا ئېرىشىشىڭ، ھۆرمىتىگە سازاۋەر بولۇشىڭدا ناھايىتى ھالقىلىق.

[ئىلھام]

دەرھال پىكىر ئۆتۈشتۈرۈش ۋە مەسىلىنى دەرھال ھەل قىلىش مۇتلەق زۆرۈر.

ـ مايكول دېل



كرېۋېلىنگ دىف
غەزەپ بىلەن توۋلىساڭ، دەرەخ ئۆرۈلىدۇ، مايمۇن توزۇيدۇ

[قەھرىمانىنىڭ نامى] كرېۋېلىنگ دىف

[شانلىق دەۋر]

كرېۋېلىنگ دىف 230 خىزمەتچىسى بار بىر پەن - تېخنىكا مۇلازىمەت شىركىتىگە رەھبەرلىك قىلاتتى، ئاساسلىقى تەتقىق قىلىپ تەرەققىي قىلدۇرۇش، تېخنىكا جەھەتتىن ياردەم بېرىشتەك ئالىي دەرىجىلىك مۇلازىمەت كەسپى بىلەن شۇغۇللىناتتى. يۇكسەك كەسىپچانلىقى سەۋەبىدىن ناھايىتى ياخشى كىرىم قىلدى.

[مەغلۇپ بولۇش]

بىر قېتىملىق زاكاز توختامىدا كرېۋېلىنگ ئېلىشقا تېگىشلىك پايدىغا ئېرىشەلمىگەچكە، بۇ تۈرگە مەسئۇل بولغان باش ئىنژېنېرغا غەزەپلىنىپ قويىدۇ - دە، ئۆزلىرىنى تۇتۇۋالالماي قاتتىق ئۇرۇشۇپ كېتىدۇ. باش ئىنژېنېر ئاچچىقىدا ئىشكىنى قىلمايمەن دەپ ئىستېپا بېرىدۇ، ئىش بۇنىڭ بىلەن تۈگىمەيدۇ، باش ئىنژېنېر كېتىدىغان چاغدا بىرقانچە تۈرگە مەسئۇل بولۇپ ئىشلەۋاتقان ئون نەچچە ئىنژېنېرنىمۇ بىللە ئېلىپ كېتىدۇ. بۇنىڭ بىلەن كرېۋېلىنگ ھاڭۇېقىپ قاراپلا قالىدۇ، لېكىن ئىش بۇ يەرگە يەتكەندە، ئۇنى ئورنىغا كەلتۈرۈش مۇمكىن بولماي قالىدۇ. شىركەتتىن كېتىپ قالغان ئىنژېنېرلار ئوخشاش بولمىغان تۈرلەرگە مەسئۇل بولغاچقا بۇ تۈرلەرمۇ ئانىسىنىڭ قورسىقىدا ئۆلۈپ قالغان بالىدەك، پەن - تېخنىكا مۇلازىمەت شىركىتىنى ئىسمى بار، جىسمى يوق قىلىپ قويۇپ، ئاخىر شىركەتنى ۋەيران بولۇشنى ئىلتىماس قىلىشقا مەجبۇر قىلىدۇ.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

كەيپىيات ياخشى بولمىغان چاغدا ھەل قىلغۇچ تەدبىر كۆرۈشكە بولمايدۇ.

«سۇن زى ھەربىي ئىشلار توغرىسىدا. ھۇجۇم قىلىش» تا: «پادىشاھ



غەزەپكە كەلگەندە ئۆز مەيلىچە لەشكەر تارتىپ ئۇرۇش قوزغاشقا بولمايدۇ، قوماندان خاپا بولۇپ تۇرغان ۋاقتىدا يېنىكلىك قىلىپ جەڭ قىلىشقا ئاتلانسا بولمايدۇ» دەيدۇ. غەزەپلىنىشتەك سەلبىي كەيپىياتنىڭ خىزمەت نەتىجىسىگە تەسىرى ناھايىتى چوڭ بولىدۇ.

ئادەم دېگەن ھېسسىياتچان ھايۋان، مۇھەببەت بىلەن نەپرەت گىرەلىشىپ كەتكەن ئەھۋالدا ياشايدۇ، كىشىلىك ھايات يەنە ئۇزۇكسىز تاللاش ئىچىدە ئۆتىدۇ، بەزى تاللاشلارنىڭ كارايىتى چاغلىق، بەزى تاللاشلار بولسا، ئومۇمىيلىققا بېرىپ تاقىلىدۇ؛ بەزى سەۋەنلىكلەرنىڭ ئورنىنى تىرىشىپ تولۇقلىۋالغىلى بولىدۇ، بەزى سەۋەنلىكلەرنىڭ ئورنىنى تولدۇرغىلى بولمايدۇ.

پىسخولوگلارنىڭ ھېسابلاپ چىقىشىغا قارىغاندا، ئادەمنىڭ غەزەپكە كەلگەن ۋاقتىدىكى ئەقلى ئەڭ تۆۋەن بولىدىكەن. غەزەپكە كەلگەن ھالقىلىق پەيتتە ئادەم ئىنتايىن ئەخمىقانە قارار چىقىرىپ قويۇپ، تېخى توغرا قىلدىم دەپ ھېسابلايدىكەن. بۇنداق چاغدا چىقىرىلغان قارارنىڭ 90% تىن كۆپرەكى ئىنتايىن خاتا بولىدىكەن.

بىر شىركەتنىڭ باشقۇرغۇچىسى بولغان ئادەم شىركەتنى تەرەققىي قىلدۇرۇشتىن ئىبارەت مۇھىم ۋەزىپىنى ئۈستىگە ئالغان بولىدۇ. باشقۇرۇش جەريانىدا، باشقۇرغۇچى ھامان مېڭىسىنى سەگەك تۇتۇشى، ئوچۇق كەيپىياتىنى ساقلىشى، باشقۇرۇش جەريانىدا ئاقىلانە ھەل قىلغۇچ تەدبىر كۆرۈشى، تېخىمۇ يۇقىرى قىممەت يارىتىشى لازىم.

ئىقتىسادشۇناسلار ئېيتىدۇلەركى، ھەربىر ئادەمنىڭ ئۆز كەيپىياتى بار، كەيپىياتنىمۇ «ياخشى كەيپىيات» ۋە «يامان كەيپىيات» دەپ ئىككىگە بۆلۈشكە بولىدۇ. بىر ئادەمنىڭ ئوخشاش بولمىغان كەيپىيات ھالىتىدە تۇرغان چېغىدا قىلغان قارارىدىمۇ ناھايىتى زور پەرق بولىدۇ. ياخشى كەيپىيات دېگەنلىك ئۆزىنىڭ كەيپىياتىنى ئېنىق بىلىش دېگەنلىكتۇر؛ يامان كەيپىيات دېگەنلىك قايغۇرۇش، ئەنسىرەش، ھەسرەت چېكىش، ئۆزىنى بېسىۋالالماسلىق، بېسىم، دىلخەستىلىك، قورقۇش، تەشۋىشلىنىش، قاتتىق سېغىنىش، ئومىدسىزلىنىش، قالايمىقان ئوي ـ قىياستا بولۇشقا ئوخشاشلارنى ئۆز ئىچىگە ئالىدۇ.



ئوخشاش بولمىغان كەيپىيات شەخسنى ئوخشاش بىر ئۇچۇرنى بىر - بىرىگە ئوخشىمايدىغان مەنىدە چۈشەندۈرىدىغان قىلىپ قويىدۇ. شۇنىڭ ئۈچۈن، بۇ يەردە بارلىق شىركەت باشقۇرغۇچىلارنى ئاگاھلاندۇرىمىزكى، غەزەپتە تۇرغىنىڭلاردا قارار چىقارماڭلار: جاھىللىق قىلىپ تۇرغان ۋاقىتىڭلاردا قارار چىقارماڭلار: غەم قىلىپ تۇرغان ۋاقىتىڭلاردا قارار چىقارماڭلار: ھېسسىي تونۇش باسقۇچىدا تۇرغىنىڭلاردا قارار چىقارماڭلار: پىداكار بولۇپ كەتكەن چېغىڭلاردا قارار چىقارماڭلار.

[ئىلھام]

ھەرقانداق بىر ئىش ئۈستىدە ھەل قىلغۇچ تەدبىر كۆرىدىغان چاغدا كەڭ قورساق بولۇش، ئومۇمىي ۋەزىيەتنى كۆزدە تۇتۇش كېرەك. ھەل قىلغۇچ تەدبىر ماقۇللانغاندىن كېيىن ھېچنېمىگە قارىماي باشتىن - ئاخىر ئاشۇ بىر قارارنى ئىزچىل ئىجرا قىلىش كېرەك.

ـ لى جياچېڭ

خالىست كۈن
خەقنىڭ ئىلكىگە چۈشۈپ قېلىشنىڭ ئازابى

[قەھرىمانىنىڭ نامى] خالىست كۈن

[شانلىق دەۋر]

ئامېرىكىنىڭ رۆەيىڭ فورد گۇرۇھى مەخسۇس دېگىز مەھسۇلاتى سودىسى بىلەن شۇغۇللىنىدىغان گۇرۇھ كارخانا بولۇپ، شىركەتنىڭ يىللىق مەھسۇلات قىممىتى 200 مىليون ئامېرىكا دوللىرىغا يېتەتتى. خالىست كۈن بۇ شىركەتنى قۇرغۇچى بولۇپ، ئۇ ئۆزىنىڭ تىرىشچانلىقى ئارقىسىدا رۆەيىڭ فورد گۇرۇھىنىڭ باش دىرېكتورى بولغان ئىدى.

[مەغلۇپ بولۇش]

لېكىن باش دىرېكتور بولۇپ تۇرغان خالىست كۈننىڭ ئۆز پىلانىنى ئەملىگە ئاشۇرغۇدەك ھېچبىر ئەملىي ھوقۇقى يوق ئىدى، چۈنكى



ئۇنىڭ مەمۇرىي بۇيرۇقىنىڭ تەڭدىن تولىسى مۇدىرىيەت تەرىپىدىن رەت قىلىناتتى، بۇنى ئۇنىڭ بىلەن مۇدىرىيەت ئەزالىرى ئوتتۇرىسىدا چۈشىنىشىنىڭ كەملىكى بىلەن مۇناسىۋەتسىز دېگىلى بولمايدۇ. ئاخىرىدا، خالىست كۇن ئادەمنى قىينايدىغانغا ئوخشاش بۇنداق ئىش بېجىرىش ئۇنۇمىنى زادىلا قوبۇل قىلالمايۋ، ئۆزىنىڭ پېيىنى سېتىۋېتىپ ئۆز قولى بىلەن قۇرۇپ چىققان شىركىتىدىن كېتىپ قالىدۇ.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

نۇرغۇن خۇسۇسىي شىركەتلەردە پاي تۇزۇمى يولغا قويۇلغان، پايچىكلار چوڭ يىغىنى كۆپ ھاللاردا ئىگىلىك ياراتقۇچىلارنىڭ مەمۇرىي «بوسۇغىسى» بولۇپ قالغان. ئەمەلىيەتتە، پايچىكلاردىن ئۆزۈڭنىڭ يېقىنلىرىنى يېتىشتۇرۇشنىڭ كېرەك، شۇنداق قىلغاندا ئۆزۈڭنىڭ ھوقۇقىنى مۇستەھكەملەپلا قالماستىن، يەنە يۇقىرى ئۇنۇملۇك باشقۇرۇش تۈزۈلمىسى ئاستىدا ئۆزۈڭنىڭ رەھبەرلىك قىممىتىگىنى گەۋدىلەندۈرەلەيسەن.

ياراملىق يېقىنلىرىڭنى يېتىشتۇرۇشتە ئوچ چوڭ پىرىنسىپقا چوقۇم ئەمەل قىلىشىڭ كېرەك: ئومۇمەن قىلىپ ئېيتقاندا، رەھبەرلەر يېقىنلىرىنى تاللىغاندا «يۇرتداش»، «ساۋاقداش»، «ئۇرۇقداش»، «كەسىپداش»، «ئىلگىرىكى پېشقەدەم خىزمەتداش» دېگەندەك «داش»لار ئىچىدىن تاللايدۇ ـ دە، نەتىجىدە تولىراق «داش»لاردىن ئەدىپىنى يەيدۇ، بۇنداق ئىشلارنى ئېھتىياتچانلىق بىلەن بىر تەرەپ قىلماي بولمايدۇ. ئەمەلىيەتتە، كۆڭلىدىكى ئادەمنى تاللاشقا تۇغرا كەلگەندە «داش»قىلا پېتىپ قېلىشقا بولمايدۇ. ئەگەر چوقۇم «داش» تىن تاللايمەن دېسە، «قەلبداش» بولۇشنى بىرىنچى شەرت قىلىش كېرەك. «قەلبداش» بولسا، خىزمەت داۋامىدا تەبىئىي يېتىشتۇرۇلىدۇ.

[ئىلھام]

مۇھەببەتنى ئۇيۇشۇش كۇچى قىلغان شىركەت شىركىتىنى قورقۇشقا تايىنىپ قوغداشقا قارىغاندا كۆپ مۇقىم بولىدۇ.

ـ خوپ كېلىخېر



بريانت ژالتېر
ئاقۇتتىگە قارىماي غالجىرلارچە ئادەم قىسقارتىش

[قەھرىمانىنىڭ نامى] بريانت ژالتېر

[شانلىق دەۋر]

بريانت ژالتېر ئىلگىرى بىر ئاپتوموبىل سېتىش شىركىتىدە ئىشلىگەن، هارماي ـ تالماي تىرىشىپ يۇرۇپ ئاشۇ پەيىنى بازارغا سالغان شىركەتنىڭ رەئىسى بولغان، يەنە كېلىپ ئۇ پاي سېتىۋېلىش شەكلى ئارقىلىق 5000 ئادەمنى بار بۇ شىركەتنىڭ ئەڭ چوڭ پايچىكى بولۇپ قالغان.

[مەغلۇپ بولۇش]

ئاپتوموبىل سېتىش هەممىدىن ئاسان چوڭ مۇهىتنىڭ تەسىرىگە ئۇچراپ تۇرىدۇ، بريانتنىڭ شىركىتىمۇ بۇنىڭ سىرتىدا قالالمىدى. ئىقتىسادىي كىرىزىس تەسىرىنىڭ كۈندىن ـ كۈنگە چوڭقۇرلىشىشىغا ئەگىشىپ ئامېرىكىدىكى هەرقايسى چوڭ ئاپتوموبىل ئىشلەپچىقىرىش سودىگەرلىرىمۇ ئۆزىنى ئاران ـ ئاران ساقلاپ كېلىۋاتقان يەردە بىر سېتىش شىركىتىنىڭ ئەهۋالى نېمە بولماقچى! سېتىش كەسپىدە نەتىجە داۋاملىق تۆۋەنلەپ كېتىۋاتقان پەيتتە بريانتنىڭ شىركىتىنىڭ مالىيە ئەهۋالىدا مىسلىي كۆرۈلمىگەن جىددىيلىك كېلىپچىقتى، پاي هەيران قالغۇدەك دەرىجىدە چۈشۈپ كەتتى. شۇ سەۋەبتىن، بريانت مالىيە جەهەتتىكى قىيىنچىلىقىنى هەل قىلىش ئۈچۈن ئادەم قىسقارتىشنى ئېلان قىلدى، لېكىن ئادەمنىڭ خىيالىغا كېلىپ باقمىغىنى ئۇنىڭ ئادەملەرنىڭ يېرىمىنى ـ 3000غا يېقىن ئادەمنى قىسقارتماقچى بولغانلىقى ئىدى. ئۇنىڭ بۇنداق قىلىقى شەكسىز خىزمەتچىلەرنىڭ غەزىپىنى قوزغىدى، ئۇلار ئىش تاشلاپ ئىشنى توختاتتى، ئاخىرىدا بريانتنىڭ شىركىتى ۋەيران بولۇپ يىقىلىدىغانلىقىنى ئىلتىماس قىلىشقا مەجبۇر بولدى.



[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

ئادەم قىسقارتىش نۇرغۇن خۇسۇسىي شىركەتنىڭ ئىگىلىك يارىتىۋچىلىرىنىڭ مالىيە قىينىچىلىقىغا دۇچ كەلگەندە ئالدى بىلەن تاللايدىغان ئۇسۇلى، لېكىن ئادەم قىسقارتىشنىڭمۇ ئۇسۇلى بار ـ دە.

راستلا ئادەم قىسقارتىدىغان بولساڭ كىملەرنى قىسقارتىسەن؟ بۇ كالتەك كىمنىڭ بېشىغا تېگىشى كېرەك؟ ئوخشاش بولمىغان شىركەتلەرنىڭ ئوخشاش بولمىغان ياخشى ئۇسۇلى بار. دۇپونت شىركىتىنىڭ داۋاملىق ئىشلەشكە ئېلىپ قالغان ئادەملىرى ريمونتچىلار ۋە تېخنىك خادىملار بولدى، چۈنكى شىركەتنىڭ ئاپتوماتلىشىش دەرىجىسى بارغانسېرى يۇقىرىلاپ كېتىۋاتاتتى، ئومۇمەن قىلىپ ئېيتقاندا، قۇراشتۇرۇش لىنىيەسىدىكى ئىشچىلار ئالدى بىلەن مېڭىپ تۇرۇشى كېرەك ئىدى. بۇمۇ تەبىئىي ئىدى، ئىقتىساد يامان بولۇپ كېتىدىغانلا بولسا، مەھسۇلاتقا بولغان ئېھتىياجمۇ تەبىئىي ھالدا ئازىيىپ كېتەتتى. مەمۇرىي خادىملارمۇ كېتىشى كېرەك ئىدى، چۈنكى ئۇلارنىڭ بىرەر ئالاھىدىلىكى يوق ئىدى.

ئەگەر شىركەت ئادەم قىسقارتماي بولمايدىغان ھالغا كېلىپ قالغاندا، تۆۋەندىكى ئۇسۇللارنى ئىگىلىشى كېرەك:

1. مۇۋاپىق بولغان ئادەم قىسقارتىش پەيتىنى تاللاش كېرەك.

تېخى ئورنىنى باسىدىغان مۇۋاپىق ئادەم تاپماي تۇرۇپ بۇ ئادەمنى ھەرگىز قىسقارتىشقا بولمايدۇ؛ ھېچنېمىگە قارىماي قىسقارتىۋەتكەندە، خىزمەتكە يامان تەسىر كەلتۈرىدۇ.

2. ئادەملەرنى چىرايلىق قىسقارتىش كېرەك.

مەملىكىتىمىزنىڭ ئىچىدە ئىشتىن قىسقارتىلغانلار «ئىش ئورنىدىن قالغانلار» دەپ ئاتالغىنىدەك، سىلىق ئۇسۇل قوللىنىپ خىزمەتچىلەرنى ئەمدى مەن بۇ ئورۇنغا كېرەك ئەمەسكەنمەن دېگەن تونۇشقا كەلتۈرۈش كېرەك. مەسىلەن: ئۆزىنىڭ ئاۋۇال ئىستېپا بېرىشىگە بېشارەت بېرىپ قويۇش، بۇنداق قىلغاندا، ئۇ ئۆزىنى قىسقارتىلغۇچى ئەمەس، بەلكى ئۆزى تەشەببۇسكارلىق بىلەن ئىستېپا بەرگۈچى دەپ بىلىدۇ.



3. ئادەم قوبۇل قىلىش پەيتىدىن پايدىلىنىپ قىسقارتىش.

باشقا بىر ئورۇندىن بۇ ئادەمنى ئېلىشقا كەلگەن پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ قىسقارتىش، ئۇ ئاشۇ ئورۇندا ئۇزاققىچە ئىشلەپ كېتەلمىدۇ - يوق، ئۇنى ئاشۇ ئورۇن سەن تونۇشتۇرۇپ بەرگەن ئەھۋالغا ۋە ئۇنىڭ ئاشۇ ئورۇندا سىناق تەرىقىسىدە ئىشلىتىلگەن ۋاقتىدىكى ئىپادىسىگە قاراپ بەلگىلەيدۇ.

ئادەم قىسقارتىش ۋاقتىدا چوقۇم قىسقارتىلغۇچىنىڭ كۆڭلىنى مۇقىملاشتۇرۇش كېرەك، مەيلى قانداق قىسقارتىش ئۇسۇلى قوللىنىلسۇن، باشتىن - ئاخىر ئۇلارنىڭ كۆڭلىنى مۇقىملاشتۇرۇش زۆرۈر.

[ئىلھام]

مەن ئۆز ئىختىيارلىقى بىلەن شىركىتىمىزگە كېلىپ ئىشلىگەن خىزمەتچىلەرگە بولۇپمۇ نەچچە يىل ئىشلىگەن پېشقەدەم خىزمەتچىلەرگە رەھمەت ئېيتىمەن، شىركىتىمىزنىڭ ئۇزۇكسىز تەرەققىي قىلىشى ۋە چوڭىيىشىدا ئۇلارنىڭ سەمىمىي - ساداقەتلىك بىلەن خىزمەت قىلغىنىدىن بۆلەك يەنە نېمە بولۇشى كېرەكتى؟ مەن ھەربىر خىزمەتچىنى سۆيىمەن، ھەرقانداق ئادەمنى ئاسانلا ئىشتىن بوشاتمايمەن، بىز ئەڭ قىيىن ئەھۋالغا چۈشۈپ قالغاندا بولسىمۇ.

— توماس ۋاتسون



يەتتىنچى باب

باشقۇرۇش تەپسىلاتىدىكى نۇقسانلار يىغىلغاندىن كېيىنكى يانار تاغنىڭ پارتلىشى

جۇڭگودا: كۇنده كۆرۈشۈپ تۇرغانلاردا سەل قاراش كۆپ بولىدۇ، دېگەن گەپ بار. شىركەتتىكى ئىگىلىك ياراتقۇچىلار ھەركۇنى باشقۇرۇش بىلەن ھەپىلىشىدۇ، دۇرۇس، شىركەت بىلەن ھەپىلەشكەنلەر باشقۇرۇشتىن ئايرىلالمايدۇ، لېكىن كۆپ ھاللاردا سەل قاراپ قالىدىغىنىمۇ شۇ باشقۇرۇش.

«تەپسىلات مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش بىلەن مەغلۇپ بولۇشنى بەلگىلەيدۇ» دېگەن بۇ گەپ پەلسەپە قائىدىلىرى ئۇستىدىن ئاددىي خۇلاسە چىقىرىش ئەمەس، ئۇ تېخىمۇ ئەمەلىيەتنىڭ ئىنكاسى. ئادەتتە سەن ئۇنى بىر ئىش دەپ قارىمايسەن، ئەمما بۇ تەپسىلاتلار بىر يەرگە يىغىلىپ كوللېكتىپ ھەرىكەت قىلىدىغان بولسا، سەن سۆزسىز بەرداشلىق بېرەلمەي قالسەن، كۇچۇك يەتمەيدۇ.

فاك مىك
بىر ئېغىز گەپنىڭ كاساپىتىدىن چوڭچىلىق قىلىپ رەقىبىنى سەل چاغلاش

[قەھرىمانىنىڭ نامى]فاك مىك
[شانلىق دەۋر]
فاك مىك قالتىس سودا كاللىسى بار ۋە ئېچىش روھى بار بىر ئىگىلىك ياراتقۇچى. ئۇنىڭ قول ئاستىدىكى «گۈەنجىك شىركىتى»



بازار ئىگىلىكىدىن ئىبارەت دېگىز - ئوكياندا بوران - چاپقۇنلار ئىچىدە ئۇزۇپ، قىسقىغىنە 7 ~ 8 يىل ۋاقىت ئىچىدە بىر ئۆيئىچى بېزەكچىلىكى شىركىتىدىن تەرەققىي قىلىپ ئۆيئىچى بېزەكچىلىكى، ئۆي - يەر مۇلۇكچىلىكىنى تەرەققىي قىلدۇرۇش، بىرلەشمە تور ۋە كومپيۇتېر يۇمشاق دېتاللىرىنى تەرەققىي قىلدۇرۇش، پەن - تېخنىكا، سانائەت، سودا - مەدەنىيەت بىر گەۋدە قىلىنغان گۈرۇھ شىركىتى بولۇپ قالغان.

فاك مىك تەكشۈرۈش ئارقىلىق تېننىس توپ چويلىسى ئىشلەپچىقىرىدىغان بىر شىركەت قۇرىدۇ، توپ چويلىسى سىناق تەرىقىسىدە ياسالغاندىن كېيىن فاك مىك ئۆزى ئۇنىڭغا «يايراپ كەت» دەپ ئىسىم قويىدۇ، ئاندىن كېيىن ماركا ھەم پاتېنت بويىچە رويخەتكە ئالدۇرىدۇ. «يايراپ كەت» توپ چويلىسى بازارغا كىرگەندىن كېيىن سۈپىتىنىك ياخشىلىقى ھەم لايىھەلىنىشىنىك يېڭىلىقى بىلەن بىراقلا كىشىلەرنىك بولۇپمۇ قىز ۋە ئوغۇل بالىلارنىك قولىدىن چۈشۈرگىسى كەلمەيدىغان دەرىجىدە ئامراقلىقىنى قوزغىۋېتىدۇ.

[مەغلۇپ بولۇش]

لېكىن بىر يىل ئۆتمەيلا ئۇلگۈجە ساتىدىغان ئۇششاق تاۋار بازارلىرىدا ناھايىتى قوپال ئىشلەنگەن «يايراپ كەت» توپ چويلىسى پەيدا بولىدۇ، شەكلى ئوپمۇ ئوخشاش بولسىمۇ، لېكىن دەستىسى بىر توپ ئۇرسلا سۇنۇپ كېتىدىغان دەرىجىدە يۇمشاق، چويلىنىك تورىمۇ ئالاھىدە ئىشلەنگەن نىلوندىن ئادەتتىكى نىلون يىپقا ئوخشاش بولۇپ ئۆزگىرىپ كېتىدۇ - دە، ئىككى قېتىمدىلا تۈگىشىدۇ.

ئەسلىدە بۇنداق «يايراپ كەت»نى چېك دېگەن بىر يەككە تىجارەتچى ئۆزىنىك مەخپىي دۇكىنىدا «يايراپ»نىك شەكلىنى دوراپ، چىرايىنى ئۆزگەرتىپ خەقنىك ماركىسىنى ئوغرىلاپ ئىشلەپ بازارغا سالغان ئىكەن. بىراۋ بۇ ئەھۋالنى فاك مىكغا ئېيتقاندىن كېيىن ئۇ بىر كۇلۇپ قويۇش بىلەنلا ئىشنى بولدى قىلىپ: «بىر قاراپلا ئۇنىڭ ساختىلىقىنى بىلۈېلىشقا بولىدىغان تۇرسا، قانداقمۇ بىزنىك مەھسۇلاتىمىزغا تەڭلىشەلىسۇن! قانداق بىر ئەخمەق ئۇنىك نېمىسىنى سېتىۋالسۇن!» دېگەن.



[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

فالڭ مىڭنىڭ مۇشۇ بىر ئېغىز گېپى بىلەن «گۈەنجىڭ شىركىتى» چېڭ دېگەن تىجارەتچىنىڭ ساختىلىقىنى سۈرۈشتۈرمىگەن، نەتىجىدە، ساختا، ناچار «يايراپ كەت» بازارغا تولۇپ كەتكەن، سانى ناھايىتى كۆپ بولغانلىقتىن كىشىلەر ساختىسىنى ھەقىقىي مال دەپ قاراپ، «يايراپ كەت»نىڭ سۈپىتىگە نىسبەتەن ئىشەنچىسىنى يوقىتىپ قويغان. ئاخىر «يايراپ كەت» شىركىتىتە تاغدەك دۆۋىلىنىپ، نەچچە يىلغىچە سېتىلماي پۈتكۈل شىركەتنى مەغلۇبىيەتكە ئۇچراتقان.

ئومۇمەن قىلىپ ئېيتقاندا، خۇسۇسىي شىركەتلەرنىڭ ئۆز ماركىسىنى قوغداشقا سەل قارايدىغان قىلمىشلىرى مۇنداق:

1. ئۆز مەھسۇلاتىنىڭ ماركىسىغا ساختىلىق ئىشلىتىدىغان قىلمىشلارنى سۈرۈشتۈرمەي، توسماي ئۆز مەيلىگە قويۇۋېتىش.

2. ئۆز مەھسۇلاتىنىڭ تاشقى كۆرۈنۈشىگە، قاچىلىنىشىغا ساختىلىق ئىشلىتىدىغان قىلمىشلارنى سۈرۈشتۈرمەي، توسماي ئۆز مەيلىگە قويۇۋېتىش.

3. ئۆز مەھسۇلاتىنىڭ پاتېنتىغا ساختىلىق ئىشلىتىدىغان قىلمىشلارنى سۈرۈشتۈرمەي، توسماي ئۆز مەيلىگە قويۇۋېتىش.

4. ئۆز دۇكىنىنىڭ نامىغا ساختىلىق ئىشلىتىدىغان قىلمىشلارنى سۈرۈشتۈرمەي، توسماي ئۆز مەيلىگە قويۇۋېتىش.

5. ئۆز شىركىتىنىڭ نامىغا ساختىلىق ئىشلىتىدىغان قىلمىشلارنى سۈرۈشتۈرمەي، توسماي ئۆز مەيلىگە قويۇۋېتىش.

ئىقتىسادشۇناسلارنىڭ پىكرى: ماركا - ئېسىل ماركا دەرىجىسىنىڭ بەلگىسى، ۋەكىلى، نۇرغۇن شىركەتلەرنىڭ ئېسىل ماركا توغرۇلۇق قانۇن چۈشەنچىسى ۋە ئېڭى بولمىغاچقا، رويخەتكە ئالدۇرماي، قوغدىماي شىركىتىنى خەلقئارا بازارغا يۈزلەندۈرۈشتە خىلمۇخىل قىيىنچىلىقلارغا ئۇچرىتىپ قويىدۇ. مەسىلەن: جېجىياڭ ئۆلكىسى جاۋشىڭدا ئىشلەنگەن «نۇيئېرخۇڭ» دېگەن ھاراقنى ئالساق، ئۇ ياپونىيەلىكلەر، شەرقىي جەنۇبىي ئاسىيالىقلار ئىچىشكە ئامراق داڭلىق ماركىلىق ھاراق بولسىمۇ، لېكىن ئۇ ياپونىيەلىكلەر تەرىپىدىن رويخەتكە ئالدۇرۇۋېلىنغان، جاۋشىڭنىڭ «نۇيئېرخۇڭ»



هاربقىنى ياپونىيەگە ئاپىرىپ ساتىدىغان بولسا، تېخى ئۇلاردىن بۇ بىلىم ـ مۇلۇك هوقۇقىنى سېتىۋالىدىغان گەپ.

[ئىلهام]

ئىستېمالچىلار ئۈچۈن ئېيتقاندا، داڭلىق ماركا بىر خىل تەجرىبە، بىر خىل ئالاهىدە بەلگە، تېخىمۇ ئىلگىرىلەپ ئېيتقاندا، يەككىلىكنىڭ زاهىر بولۇشى ۋە كىملىكنىڭ سىمۋولى؛ رىقابەتچىلەر ئۈچۈن ئېيتقاندا، داڭلىق ماركا بىر خىل چەكلىمە، تېخىمۇ ئىلگىرىلەپ ئېيتقاندا، ئۆتۈپ كېتىش قىيىن بىر خىل ئىستېهكام؛ داڭلىق ماركىنىڭ ئۆزى ئۈچۈن ئېيتقاندا، بىر خىل ۋەده، ئىشەنچ، تېخىمۇ ئىلگىرىلەپ ئېيتقاندا، ئىناۋەت جەهەتتە بېرىلگەن كاپالەت.

ـ هېنرى فورد

ۋارىن ئاندېرسېن
بىر دەۋر ئۇلۇغلانغان نامنىڭ بېپەرۋالىقتا خاراب بولۇشى

[قەهرىمانلىنىڭ نامى] ۋارىن ئاندېرسېن

[شانلىق دەۋر]

ۋارىن ئاندېرسېننىڭ دەسلەپكى دەۋردىكى ئىگىلىك يارىتىش تارىخىنى تەرىشىپ ئىشلەپ باي بولۇشنىڭ ئۇلگىسى دېيىشكە بولىدۇ، ئۇ ئۆزىنىڭ بىر جۈپ قولىغا تايىنىپ ئۆزىگە خاس سودا دۇنياسىنى ياراتقان. كېيىن ئامېرىكىنىڭ بىرلەشمە كارىون سۇ بىرىكمىلىرى شىركىتىگە پاي قوشقان ۋە رەئىس بولغان، ئۇ ئۆزىنىڭ ئىشىنىڭ يەنە بىر ئېگىز چوققىسىنى ئەنە شۇنىڭدىن ياراتقان.

20 ـ ئەسىرنىڭ باشلىرىدا، ئامېرىكا بىرلەشمە كارىون سۇ بىرىكمىلىرى شىركىتى نېفىت ۋە تەبىئىي گاز مەھسۇلاتلىرىدىن بىرىكمە ئورگانىك خىمىيەلىك بۇيۇملارنى ۋە سولياۋنى ئايرىپ چىقىپ تەرەققىي قىلدۇرۇشنىڭ يوشۇرۇن كۈچىنى ئالدى بىلەن كۆرۈپ يەتكەن ھەمدە ئىجادىي تەرىشچانلىق كۆرسەتكەن. بۇنداق يىراقنى كۆرەرلىك ئامېرىكا نېفىت ـ خىمىيە سانائىتىنى دۇنياغا كەلتۈرگەن، شۇنىڭ



بىلەن بىر ۋاقىتتا بىرلەشمە كاربون بىرىكمىلىرى شىركىتىمۇ تەرەققىي قىلىپ دۇنيا بويىچە ئاساسلىق خىمىيە شىركىتى بولۇپ قالغان. شىركەت ئۇزاقتىن بۇيان ھەرقايسى ئىشلەپچىقىرىش ساھەلىرىنىڭ ئىچىدىكى پەن تەتقىقاتىغا ۋە ئۇنى تەرەققىي قىلدۇرۇش خىزمىتىگە ئىزچىل ئەھمىيەت بېرىپ كەلگەنلىكتىن، شۇنىڭدەك ئۇنىڭدا ئېنىق بىر جەڭگىۋار فاكتور بولغانلىقتىن ھۇنەر - سەنئەت تېخنىكىسى جەھەتتە ئىزچىل باشلامچىلىق ئورنىنى ساقلاپ كەلگەن.

1983 - يىلىغا كەلگەندە، يەنى ۋاررېن ئاندېرسېن تەختكە چىقىدىغان ۋاقىتقا كەلگەندە، مەزكۇر شىركەتنىڭ سېتىش سوممىسى 9 مىليارد ئامېرىكا دوللىرىغا، مال - مۈلكىنىڭ سوممىسى 10 مىليارد 200 مىليون ئامېرىكا دوللىرىغا يەتكەن، ئىشچى - خىزمەتچىسى 100 مىڭغا يېقىنلاشقان، ئامېرىكىنىڭ ئۆزىدە ۋە دۆلەت سىرتىدا قۇرغان بالا شىركىتى 81 گە يەتكەن. ئامېرىكىدىكى ھەننۇا چوڭ شىركەتلەرنىڭ ئىچىدە 37 - ئورۇنغا ئۆتكەن.

[مەغلۇپ بولۇش]

لېكىن دۆلەت ھالقىغان بۇ داڭلىق شىركەتتە 1984 - يىلى باشقۇرۇش جەھەتتىكى سەۋەنلىك تۈپەيلىدىن بىر قېتىم زەھەرلىك گاز چىقىپ كېتىش ۋەقەسى يۈز بېرىپ، 3000دىن ئوشۇق كىشى جېنىدىن ئايرىلىش، 50 مىڭ كىشى قارىغۇ بولۇپ قېلىش، 200 مىڭ كىشى زەھەرلىنىش، 100 مىڭ كىشى ئۆمۈرلۈك مېيىپ بولۇپ قېلىشتەك پاجىئە 20 - ئەسىردىن بۇيانقى بىر قېتىملىق ئەڭ چوڭ سانائەت پاجىئەسى مەيدانغا كەلگەن.

1984 - يىل 12 - ئاينىڭ 3 - كۈنى تۇن نىسپىدا، بىرلەشمە كاربون سۇ بىرىكمىلىرى شىركىتىنىڭ قارمىقىدا بولغان ھىندىستاننىڭ بوپال دېھقانچىلىق دورىسى زاۋۇتىنىڭ ئىسكىلاتىدىكى بىر بوچكىنىڭ بېسىمى تېز ئۆرلەپ كېتىپتۇ. بوچكىغا قاچىلانغىنى 45 تونىنا سۇيۇقلاندۇرۇلغان ئۆتكۈر زەھەرلىك پات سىئانوگېن كىسلاتالىق مۇرەككەپ ئېفىر (IC) بولۇپ، دېھقانچىلىق دورىلىرىنى ئىشلەيدىغان خام ئەشيا ئىدى. سائەت 0 دىن 56 مىنۇت ئۆتكەندە بوچكىنىڭ كىلاپانى كېرەكتىن چىقىپ، بوچكىدىكى ئۆتكۈر زەھەرلىك



خىمىيەۋى ماددا ئېقىپ چىقىپ، گاز شەكىلىدە سىرتقا ناھايىتى تېز تارقىلىشقا باشلىغان. قاتتىق باشقۇرۇش ۋە ئالدىنى ئېلىش تەدبىرلىرى كۆرۈلمىگەنلىكتىن ۋەقە يۈز بەرگەندە ئىشچىلار ئالاقزەدە بولۇپ قاچا - قاچ قىلىپ، بىرمۇ ئادەم قۇتقۇزۇش تەدبىرىنى كۆرمىگەن، شىركەت رەھبەرلىكىگە ئېيتىدىغان ئادەممۇ چىقمىغان، شۇنداق قىلىپ زەھەرلىك گازدىن شەكىللەنگەن تۇمان پۈتۈن شەھەر ئاسمىنىنى بىر ئالغان.

ۋەقە يۈز بېرىپ ئەتسى ئەتىگەندە بوپال شەھىرى خۇددى نېيترون بومبىسىنىڭ زەربىسىگە ئۇچرىغاندەك بولۇپ كەتكەن، ھەربىر ئۆي - ئىمارەت پۈتۈن - پۈتۈن تۇرغانلا لېكىن ھەممە يەر ئادەم ۋە ھايۋانلارنىڭ ئۆلۈكى بىلەن چوڭ - كىچىك تاشتەك يېتىپ كەتكەن، بىر ئوبدان شەھەر ۋەھىمىلىك بىر شەھەرگە ئايلىنىپ قالغان.

ۋەقە يۈز بېرىپ ئىككىنچى كۈنى رەئىس ۋاررېن ئاندېرسېن قولغا ئېلىنىپ كېتىش خەۋپىگە قارىماي ھىندىستانغا ئۇچۇپ بېرىپ بىرىنچى قول تەكشۈرۈشتە بولغان، ۋاقتىدا ئىنكاس قايتۇرغانلىقتىن ئامېرىكا بىرلەشمە كارىبون سۇ بىرىكمىلىرى شىركىتى پەيدىنپەي تەشەببۇسكارلىقنى ئىگىلىگەن، لېكىن ھىندىستان مەركىزىي ئىشتاتىنىڭ بىرىنچى باشلىقى ئا. سىنگىر يەنىلا بۇ زاۋۇتنى تاقاش بۇيرۇقىنى چۈشۈرگەن. ئاندىن كېيىن «خىزمەتكە ئېتىبارسىزلىق بىلەن قاراپ ئېغىر ئۆلۈم - يېتىم ۋەقەسىنى كەلتۈرۈپ چىقارغان» دېگەن جىنايى نام بىلەن شىركەتنىڭ ئالتە نەپەر ئاساسلىق مەسئۇلىنى قولغا ئالغان. دۇنيادا زىلزىلە قوزغىغان بۇ زەھەرلىك گاز چىقىپ كېتىش ۋەقەسى يۈز بەرگەندىن كېيىن بىرلەشمە كارىبون سۇ بىرىكمىلىرى شىركىتى ۋەيران بولۇپ تاقالغان. ۋاررېن ئاندېرسېن «ۋەتەنسىز» غوجايىنغا ئايلىنىپ قالغان.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

ۋاررېن ئاندېرسېن مەھسۇلاتنىڭ سۈپىتىگە ئەھمىيەت بېرەتتى، ئۇنىڭدا كۆرەش نىشانىمۇ ئېنىق ئىدى. نەتىجىدە ئوخشاشلا ۋەيران بولۇش پاجىئەسى كېلىپچىقتى. بۇنىڭ سەۋەبى باشقۇرۇشقا ماھىر بولمىغانلىقىدا. شىركەتنى مەغلۇبىيەتكە ئۇچراتقان بىۋاستە سەۋەب ــ



بىخەتەرلىك كىلاپانىنىڭ كېرەكتىن چىققانلىقىنى ۋاقتىدا بايقىمىغانلىقىدا.

ئەمەلىيەتتە بۇ تاسادىپىي سەۋەب ئەمەس، شىركەت ئادەتتە باشقۇرۇش جەھەتتە قاتتىق بولمىغان. ۋەقە يۈز بەرگەندىن كېيىن خىزمەتچىلەر نېمە قىلارىنى بىلەلمەي كەتكەن، بۇمۇ شىركەتنىڭ ئادەتتە بىخەتەرلىك جەھەتتە تەربىيە ئېلىپ بارمىغانلىقىدىن ئاخىر غايەت زور پاجىئە كېلىپچىققانلىقىنى كۆرسىتىدۇ.

مۇشۇ تۇرغۇدىن ئېلىپ ئېيتقاندا، باشقۇرۇش داھىيسى بولغان ۋارىرىن ئاندېرسېننىڭ باش تارتىشقا بولمايدىغان مەسئۇلىيىتى بار.

ئومۇمەن، خۇسۇسىي شىركەتلەرنىڭ باشقۇرۇشقا ماھىر بولماسلىقى تۆۋەندىكى بىرنەچچە تەرەپنى ئۆز ئىچىگە ئالىدۇ:

1. شىركەتنىڭ ئىچكى قىسمىدىكى ئىشلەپچىقىرىش - باشقۇرۇشقا ماھىر بولماسلىق.

شىركەتنىڭ ئىچكى قىسمىدىكى باشقۇرۇش نۇرغۇن كونكرېت تەرەپلەرنى ئۆز ئىچىگە ئالىدۇ، مەسىلەن: ئۇسكۇنىلەرنى باشقۇرۇش، بىخەتەرلىكنى باشقۇرۇش، ئەمگەكنى باشقۇرۇش، ئىشلەپچىقىرىش نەق مەيدانىنى باشقۇرۇش، ماددىي ئەشيالارنى باشقۇرۇش، مەھسۇلاتلارنىڭ سۈپىتىنى باشقۇرۇش قاتارلىقلار، ئەگەر ۋەزىپە ئېنىق بولمىسا، تەرتىپ توغرا بولمىسا، خىزمەت تەقسىماتى ئېنىق بولمىسا، مۇكاپات بىلەن جازا ئادىل بولمىسا، باشقۇرۇش قالايمىقان بولسا، ئۇششاق ھالقىلاردىمۇ پۈتۈن ۋەزىيەتكە تەسىر كۆرسىتىدىغان چوڭ مەسىلىلەر تۇغۇلۇپ قېلىشى، شۇ ئارقىلىق شىركەتكە مەغلۇبىيەتلىك ئاقىۋەت كەلتۈرۈپ قويۇشى مۇمكىن.

2. مالىيەنى باشقۇرۇشقا ماھىر بولماسلىق.

«ئىش تۆتۈپ مالىيەنى ئوبدان باشقۇرماسلىق قارىغۇلارچە ئىش قىلغانغا باراۋەر». نۇرغۇن خۇسۇسىي شىركەتلەرنىڭ مەغلۇپ بولۇشى ئەنە شۇ مالىيەنى ياخشى باشقۇرمىغانلىقتىن بولغان.

3. كۇندىلىك باشقۇرۇشقا ماھىر بولماسلىق.

ئالاقىدار كۇندىلىك باشقۇرۇش تۈزۈملىرىنى تۈزۈپ چىقماسلىق ياكى تۈزۈمنى قاتتىق ئىجرا قىلماسلىق، قائىدە - تۈزۈملەرنى مۇنداقلا تۈزۈپ قويۇش.



[ئىلهام]

مېنىڭچە، «ئۇيۇشتۇرغۇچى تالانت ئىگىسى» دەپ ئاتىلىدىغانلارنىڭ كاللىسىدىنمۇ قورقۇنچلۇق ئىش بولماس. بۇ ئادەتتە غايەت زور بىئوروكراتلىق سىستېمىسىنى مەيدانغا كەلتۈرىدۇ، خۇددى بىر دەرەخكە ئېغىر قىلىپ چىرايلىق، دۈپدۈگىلەك بولغان، ھەربىرىگە بىر كىشىنىڭ ئىسمى ياكى بىر ئىشخانىنىڭ ئىسمى - ئەمىلى ۋە مۇئەييەن ۋەزىپىسى (ئۇلارنىڭ ۋەزىپىسى ئۇلارنىڭ مېۋىسىنىڭ دائىرىسى ئىچىدە قاتتىق چەكلىنىپ) يېزىپ ئېسىپ تولدۇرۇۋېتىلگەندەك.

– ھېنرى فورد

لى جىڭۋېي

سودا ساھەسىدە بىر دەۋر ھۆركىرىگەن ئۇچىغا چىققان ئۆكتەمنىڭ پاجىئەلىك ھالاكىتى

[قەھرىمانىنىڭ نامى] لى جىڭۋېي

[شانلىق دەۋر]

1984 - يىلى يەنىلا سەنشۇي شەھىرىدە بىر كىچىك ھاراق زاۋۇتىنىڭ باشلىقى بولۇپ تۇرغان لى جىڭۋېي گۇاڭدۇڭدىكى بىر تەنتەربىيە پەن تەتقىقات ئىنستىتۇتى تەتقىق قىلىپ ئىشلەپچىقارغان يېڭى تېپتىكى تەنھەرىكەتچىلەر ئىچىملىكىنى ئىشلەپچىقىرىشقا سېلىپ ئۇ ئىچىملىككە «جيەنلىباۋ» دەپ نام بېرىدۇ، شۇنىڭدىن باشلاپ جۇڭگودا قۇتلىق ئىچىملىكىنىڭ يولىنى ئېچىپ بېرىدۇ. شۇ يىلى، لى جىڭۋېينىڭ تەرەپ - تەرەپكە قاتراشى بىلەن، «جيەنلىباۋ» جۇڭگو تەنھەرىكەتچىلەر ئۆمىكى تەرىپىدىن بېكىتىلگەن ئىچىملىك بولۇپ قالىدۇ. شۇنىڭدىن كېيىن، «جيەنلىباۋ» 10 يىل تېز سۈرئەتتە ئېشىپ، ئىچىملىك، قۇتا ياساش، ئوراش، خەت بېسىش، تەنھەرىكەت بۇيۇملىرى، سولياۋ، ئۆي - يەرمۇلۇك قاتارلىق كەسىپلەر بىلەن شۇغۇللىنىدىغان چوڭ تېپتىكى كارخانا گۇرۇھى بولۇپ قالىدۇ، راسا گۈللەنگەن دەۋردە ئۇنىڭ پايدا بېجى سەنشۇي شەھەرلىك ھۆكۈمىتى مالىيە كىرىمىنىڭ



45% نى ئىگىلەپ، داڭلىق ماركا قىممىتى خەلق پۇلى ھېسابىدا 6 مىليارد يۈەنگە يېتىدۇ.

1994 ـ يىلى «جيەنلىباۋ»نىڭ ئىگىلىك ياراتقانلىقىنىڭ 10 يىللىقى پەيتىدە، لى جىڭۇېي نيۇيوركتا ئۆزىنىڭ باشقارمىسىنى قۇرىدۇ، يەنە تېخى 5 مىليون ئامېرىكا دوللىرى خەجلەپ مەشھۇر ئىمپېرىيە بىناسىدىن بىر قەۋەت ئىشخانا سېتىۋالىدۇ. شۇ يىلى، خەلقئارا يۇلتۇزلارغا نام بېرىش كومىتېتى بىر كىچىك يۇلتۇزغا «سەنشۇي جيەنلىباۋ يۇلتۇزى» دەپ نام بېرىدۇ، بۇ، پۈتۈن يەر شارى بويىچە بىرىنچى كارخانا نامى بىلەن ئاتالغان يۇلتۇزدۇر.

1996 ـ يىلى، «جيەنلىباۋ» ئىچىملىكىنىڭ سېتىلىش مىقدارى 700مىڭ تونناغا يېتىدۇ، شۇ يىلى «بەيشى كولا» جۇڭگودا پەقەت 500 مىڭ تونناىلا سېتىلغان. 1997 ـ يىلى «جيەنلىباۋ» مەھسۇلات مىقدارى، ئومۇمىي مەھسۇلات قىممىتى، سېتىلىش كىرىمى ۋە باج پايدىسىدىن ئىبارەت تۆت جۇڭگو ئىچىملىكلىرى كارخانىسى ئىچىدە بىرىنچى ئورۇنغا ئۆتىدۇ ۋە ئاخبارات ۋاستىلىرى تەرىپىدىن «90 ـ يىللاردا جۇڭگو جامائەتچىلىكىنىڭ نەزىرىدىكى 10 چوڭ داڭلىق ماركا»نىڭ بىرى بولۇپ تاللىنىدۇ. لى جىڭۇېينىڭ ئۆزىمۇ شان ـ شەرەپكە پاتماي كېتىدۇ، «شەرقنىڭ خىسلەتلىك سۈيىنىڭ ئاتىسى» دېگەن نام بىلەن ئاتىلىش بىلەنلا قالماستىن، تېخىمۇ ئىلگىرىلەپ 1 ـ ماي ئەمگەك مېدالىغا ئېرىشكۈچى ۋە مەملىكەتلىك ئەمگەك نەمۇنىچىسى، مەملىكەتلىك 9 ـ نۆۋەتلىك خەلق قۇرۇلتىيىنىڭ ۋەكىلى بولۇپ كېتىدۇ. لى جىڭۇېي بىر مەھەل جۇڭگونىڭ سودا ساھەسىدىكىلىرى ئىچىدە ئەڭ نۇرلۇق بىر يۇلتۇزغا ئايلىنىپ كېتىدۇ.

[مەغلۇپ بولۇش]

تەڭرى ئادەمنىڭ خاھىشىغا باقمىغان بولسا كېرەك، ئەسلىدە «جيەنلىباۋ»نى چەت ئەل بازارلىرىدا «بەيشى كولا»، «كېكۇ كولا» بىلەن ئوخشاش ئورۇنغا ئېرىشتۇرىمەن دەپ ئويلىغان لى جىڭۇېي نەدىمۇ خىيال قىلىپ باقسۇن، ئۇنىڭ خامچوتى تەتۇر كېلىپ قالدى. جيەنلىباۋ بەختكە قارشى 1997 ـ يىلى جۇڭگو مىللىي ئىچىملىك



سانائىتىنىڭ كوللېكتىپ مەغلۇبىيەت «پويىزى»غا چىقىپ قالدى. گەرچە ئىلگىرى توپلىۋالغان ئېسىل ماركا مۇلكىگە تايىنىپ هايات قېلىپ، مۇئەييەن سېتىش مىقدارىنى ساقلاپ قالغان بولسىمۇ، لېكىن يەنىلا قەدەمدە بىر ئوڭۇشسىزلىققا ئۇچرىغىلى باشلىدى: 1997 ـ يىلىدىن باشلاپ جىيەنلىباۋنىڭ سېتىلىش مىقدارى يىلىغا 70 ~ 80 مىڭ تونىنىلىق تېز سۈرئەتتە داۋاملىق تۆۋەنلەشكە باشلىدى. 1998 ـ يىلىغا كەلگەندە، «ئىككى كولا» جۇڭگونىڭ كاربونات كىسلاتالىق ئىچىملىك بازىرىنىڭ يېرىمىنى ئىگىلەپ كەتتى؛ 2001 ـ يىلى، «ئىككى كولا» ۋە ئۇنىڭ بايرىقىغا چېتىلغان باشقا ئېسىل ماركىلار جۇڭگونىڭ كاربون كىسلاتالىق ئىچىملىك بازىرىنىڭ 70% نى ئىگىلەپ، جىيەنلىباۋنىڭ بازارنى ئىگىلەش نىسبىتى 3% كە يەتمەي قالدى.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

لى جىڭۇېينىڭ مەغلۇبىيتى گەرچە ئىجتىمائىي تۈزۈلمە ئۆزگىرىشى ئاستىدىكى دەۋر كۆرۈنۈشىگە ئىگە بولسىمۇ، لېكىن ئۇنىڭ تىجارەت ـ باشقۇرۇش جەھەتتىكى بەزى سەۋەنلىكلىرىنىڭ كېيىنكى نەتىجىگە ئېلىپ كەلگەنلىكىنىمۇ كۆرۈۋالالايمىز.

لى جىڭۇېينىڭ باشقۇرۇش جەھەتتە بىرمۇنچە ئىللەتلىرىمۇ بار ئىدى: مەسىلەن: مالىيە ئىشلىرى قالايمىقان، سېتىشنىڭ ئاخىرقى ئوسكۇنىسى ئوبدان قۇرۇلمىغان، باشقۇرغۇچى خادىملارنىڭ ساپاسى تۆۋەن، هەل قىلغۇچ تەدبىر كۆرۈشتە سەۋەنلىك ئۆتكۈزۈپ قويۇش قاتارلىقلار.

باشقۇرغۇچى خادىملارنىڭ ساپاسىنىڭ تۆۋەن بولۇشىدىن گەپ ئاچقاندا، جىيەنلىباۋنى باشقۇرۇش قوشۇنى ئىچىدە بىلىم سەۋىيەسى يۇقىرى بولغانلىرى ئاران تولۇق ئوتتۇرا مەكتەپنى پۈتكۈزگەن بولۇپ، بەزىلىرى هەتتا باشلانغۇچ مەكتەپنىمۇ پۈتكۈزمىگەنلەر ئىدى، چەت ئەللەردىكى چوڭ دۆلەت هالقىغان گۇرۇهلار بىلەن، ئېيتايلۇق، كېكۇ كولا، بەيشى كولا قاتارلىقلار بىلەن رىقابەتلىشىشكە ئاجىزلىق قىلاتتى. «ئىككى كولا» خېلى بۇرۇنلا «جىيەنلىباۋنى يوقىتىمىز» دەپ ئېلان قىلغان ئىدى، بۇ مەسىلىنى لى جىڭۇېينىڭ ئۆزىمۇ تونۇپ



يېتىپ، 1992 ـ يىلى «جيەنلىباۋدىكى ئەڭ زور كىرىزىس تالانتلىق كىشىلەر كىرىزىسى» دەپ، «قارا دوسكىسمان كادىر بولۇشى، يۇقىرىغىمۇ چىقالايدىغان، تۆۋەنگىمۇ چۈشەلەيدىغان بولۇشى كېرەك» دېگەن ئىدى، لېكىن 2002 ـ يىلى سېتىۋېلىنىدىغان ۋاقىتقا كەلگەنگە قەدەر جيەنلىباۋنىڭ باشقۇرۇش قوشۇنى بىلەن سېتىش قوشۇنىدا يەنىلا ئۆزگىرىش بولمىغان.

ھەل قىلغۇچ تەدبىر كۆرۈش جەھەتتە، 1999 ـ يىلىدىن باشلاپ تۆۋەنگە قاراپ ماڭغان جيەنلىباۋ بىر ئامال قىلىپ بازارنى ئىگىلەش نىسبىتىنى ئاشۇرۇشى، سېتىش ۋە تېخنىكا جەھەتتە سېلىنمىنى ئاشۇرۇشى كېرەك بولسىمۇ، لېكىن لى جىڭۇېي 780 مىليون يۈەن پۇل خەجلەپ جيەنلىباۋ بىناسىنى سېلىپ شۇ ئارقىلىق كىرىزىسنى ھەل قىلىش خىيالىدا بولدى. بۇ قىلىقى بىلەن مەبلەغ جىددىيلىكىنى ئاشۇرۇپ، ئەسلىدىلا ئېغىر بولغان كىرىزىسنى يەنىمۇ ئېغىرلاشتۇرۇۋەتتى.

باشقۇرۇش جەھەتتىكى بۇ بىر قاتار سەۋەنلىكلەر ئاخىر لى جىڭۇېيەك بىر ئۆكتەمنى ئېچىنىشلىق ئاقىۋەتكە يەتكۈزدى، ئىگىلىك ياراتقۇچىلارنى پۈتمەس ـ تۈگمەس ھەسرەتكە سالدى.

[ئىلھام]

مۇۋەپپەقىيەت قازانغان بىر تىجارەتچىنىڭ ئارقىسىدا ھامان ھۆكۈمەتنىڭ قوللاپ كېلىۋاتقان سايىسى بولىدۇ، ئەگەر سەن ھۆكۈمەت بىلەن بولغان مۇناسىۋەتكە سەل قارىساڭ، ئۇ ئۆزۈڭگە سەل قارىغانغا باراۋەر.

ـ جېك ۋېلچېي

بىز ھە دېگەندە بىر يېڭى شىركەت بولغانلىقىمىز ئۈچۈن يېڭى مەھسۇلاتنى بازارغا سالغان ۋاقتىمىزدا ۋە تەرەققىي قىلدۇرغان ۋاقتىمىزدا رەقىبلىرىمىز ناھايىتى ئېھتىياتچانلىق بىلەن بىرەر ئۆزگىرىش بولۇشىغا قاراپ تۇرىدۇ. ئۇ چاغدا، بىز كۆپ ھاللاردا بازارنى ئۆز ئالدىمىزغا بىر يىلدىن ئوشۇقراق ئىگىلەپ تۇرغان بولىمىز، باشقا شىركەتلەر ئاندىن مەھسۇلاتلىرىمىزنىڭ يارايدىغانلىقىغا ئىشىنىدۇ ۋە ئەگىشىدۇ. بىز بازارنى ئۆز ئالدىمىزغا ئىگىلۇېلىپ جىق پۇل تاپقان.

ـ شىكتىيەن جاۋفۇ



ژاك جۇيجۇ
ئىجرا قىلغاندا جايىغا يەتكۈزمىسەك غەلىبە قازىنالمايسەن

[قەھرىمانىنىڭ نامى] ژاك جۇيجۇ

[شانلىق دەۋر]

ژاك جۇيجۇ 400 مىڭ يۈەن بىلەن ئىش باشلىغان، 1989 ـ يىل 5 ـ ئاينىڭ 6 ـ كۈنى تىجارەت دائىرىسى 12 مىڭ كىۋادرات مېتىر بولغان جېڭجۇ ئاسىيا سودا سارىيى رەسمىي ئېچىلغان. 1993 ـ يىلىدىن كېيىنكى تۆت يىل ئىچىدە «ئاسىيا» ئىلگىرى ـ كېيىن بولۇپ 15 چوڭ تىپتىكى زەنجىرسىمان تۈرلۈك مالىلار شۆبىسىنى ئاچقان، دېمەك ئوتتۇرا ھېساب بىلەن ھەر تۆت ئايدا بىرنى ئاچقان. بۇنىڭ ئىچىدە ئۆلكە دائىرىسىدىكى ئالتىسى «ئاسىيا» دەپ، ئۆلكە سىرتىدىكى توققۇزى بولسا «چىيەنسۇن تۈرلۈك مالىلار ماگىزىنى» دەپ ئاتالغان. ژاك جۇيجۇ يەنە 2000 ـ يىلىدىن ئاۋۋال پۈتۈن مەملىكەت دائىرىسىدە 125 زەنجىرسىمان تۈرلۈك مالىلار سودا سارىيى ئاچىدىغانلىقىنى، يىللىق سېتىش سوممىسىنى 50 مىليارد يۈەنگە يەتكۈزۈپ، سودا ساھەسىدە مەملىكەت بويىچە بىرىنچى ئورۇنغا ئۆتىدىغانلىقىنى ئېلان قىلغان. «ئاسىيا» تېخى بېيجىڭ يېكى شائېخەيدە ئاسىيانىڭ ھەيۋىتىگە سىمۇۋول قىلىپ 120 قەۋەتلىك بىنا سالماقچى بولدى. ژاك جۇيجۇ ئۆزىنىڭ كارامەت قابىلىيىتى بىلەن بىرىنچى بولۇپ ئاتاقلىق «كەسپىي دىرېكتور» دېگەن نامغا ئېرىشتى.

[مەغلۇپ بولۇش]

1996 ـ يىلى 11 ـ ئايدا تەيەنجىندىكى ئاسىيا سودا سارىيى يېقىلدى، تاۋارلىرى تەمىنلىگۈچى سودىگەرلەر تەرىپىدىن تالاپ كېتىلدى. ئۇنىڭغا ئۇلاپ باشقا دۇكانلىرىمۇ تۆت ئايدا بىردىن ئارقا ـ ئارقىدىن يېقىلدى. 1997 ـ يىلىنىڭ ئاخىرىدا، بىرقانچە يىل ئىلگىرى ئىزچىل جېڭجۇدىكى ھەرقايسى چوڭ سودا سارايلىرىنىڭ ئىچىدە ئالدىنقى قاتاردا تۇرۇپ كەلگەن «ئاسىيا سودا سارىيى» پۈتۈن



شەھەردىكى يەتتە چوڭ سودا ساريىي ئىچىدە تۆۋەندىن سانىغاندا 2 ـ ئورۇنغا چۈشۈپ قالدى، ھېساب يۈزىدە تارتقان زىيىنىلا يەتتە مىليون يۈەندىن ئېشىپ كەتتى؛ تۆلىمىگەن بانكا قەرزى 70 مىليون يۈەندىن كۆپرەككە، زاۋۇتلاردىن ئالغان مالغا تۆلىمىگەن قەرزى 100 مىليون يۈەنگە يەتتى؛ مال ـ مۈلۈكتىن مەنپىي قەرز نىسبىتى 168% كە يەتتى. 1997 ـ يىل 3 ـ ئاينىڭ 5 ـ كۈنى ۋاڭ جۈيجۇ كېسەل بولۇپ ئىستېپا بەردى، قەرزنى تۆلەشكە يەتمەيدىغان سودا ساراي قاتارلىق بىرمۇنچە مۈلكىنى ساقلاپ ۋەيران بولۇپ قايتىدىن تەشكىللەش ياكى كىمئارتۇق قىلىپ سېتىشنى كۈتۈپ ياتتى.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

روشەنكى، «ئاسىيا» ئۆزىگە مۇۋاپىق كەلگۈدەك پايدا ئېلىش شەكلىنى تاپالمىغان، ۋاڭ جۈيجۇ ئېلان بېرىش ۋاستىسى ۋە تىجارەت ۋاستىسى ئارقىلىق «ئاسىيا تۈرلۈك شىركىتى»نى قۇرغان ۋە گۈللىنىپ راۋاجلانغانىدى. لېكىن توققۇز يىل ئىچىدە شىركەتتە باشقۇرۇش ياخشى بولمىدى، مالىيە ئېنىق بولمىدى، تىجارەت سوممىسى 100 مىليون يۈەندىن ئېشىپ كەتكەن بولسىمۇ، لېكىن ئالغان پايدىسى ئەزەلدىن 10 مىليوندىن ئاشمىغان ئىدى.

ۋاڭ جۈيجۇ بىر قېتىم ياپونىيەدە تەكشۈرۈش ئېلىپ بېرىۋاتقان ۋاقتىدا، ياپونىيە تۈرلۈك مالىلار شىركىتىنىڭ زور ھەيۋىتىنى ۋە ئىلغار باشقۇرۇش تېخنىكىسىنى كۆرگەندىن كېيىن: «ئۇلار زەنجىرسىمان قىلالىغان ئىكەن، بىزمۇ قىلالايمىز» دەپ قەسەم ئىچكەن. شۇنىڭدىن كېيىن ئاسىيا گۈرۇھى تېزلا زەنجىرسىمان تىجارەت قىلىپ پايدا ئېلىش ئۇسۇلىنى تاللىۋالغان.

ۋاڭ جۈيجۇنىڭ مۇكەممەل پىلانى بويىچە، «ئاسىيا»نىڭ پەرقلىق ئۇسۇلىنى مەملىكەت بويىچە قانات يايدۇرغاندا مۇۋەپپەقىيەت قازانغىلى بولاتتى. شۇ سەۋەبتىن «ئاسىيا» قەيەرگىلا بارسا يۇقىرى باھا ئۇرۇشىنى قانات يايدۇرۇپ كەڭ قوللۇق بىلەن سودىنى ئىلگىرى سۈردى.

بەختكە قارشى، ۋاڭ جۈيجۇنىڭ قوللىنىپ ئادەتلىنىپ كەتكەن ۋاستىلىرى كونىراپ قالغانىدى، چۈنكى ئۇنى دوربىغۇچىلار كۆپ بولۇپ، جۇڭگولۇقلارغا ئانچە بەك يېڭى تۇيۇلمايدىغان بولۇپ قالغانىدى. جۇڭگو



قىس ئىگىلىكىتىن ئېشىندى ئىگىلىككە بۇرۇلغان بولۇپ، تۇرلۇك ماللار پارچە سودىسىدا ئۆزگىرىش بارلىققا كەلگەن، كۆپلىگەن سودا سارايلىرى سېتىۋېلىش بازىرىغا ۋە يامان رىقابەتكە كىرىپ قالغان ئىدى. بۇ چاغدا بولسا، تولىمۇ يۇقىرى تىجارەت تەننەرخى «ئاسىيا» زەنجىرسىمان سىستېمىسى ئىچىدە بىرىنىڭ ئارقىدىن بىرىنى زىيان تارتىشقا ئېلىپ كەلگەن. سودىنىڭ سېھرىي كالتىكىنىڭ ئۇنۇمىنى يوقاتقانلىقى ئۈستىگە ئاسىيانىڭ پۇل مۇئامىلە كىرىزىسىنىڭ تەسىرى بانكا ئامانەت قەرزىنىڭ ھاياتلىق ئېقىنىنى دەرھال توسۇپ قويۇۋېدى، «ئاسىيا»نىڭ ئاجىز كېڭىيىشىنى دەرھال توختىتىۋەتتى، شۇنىڭ نەتىجىسىدە ئىمپېرىيە شۇ زامات ئۆرۈلۈپ چۈشتى.

بۇنىڭدىن شۇنى كۆرۈۋالغىلى بولىدۇكى، سودىدا، ئىستراتېگىيە بىر گەپ، ئىجرا قىلىش يەنە بىر گەپ، ئىككىسىنىڭ بىرى كەم بولسا بولمايدۇ. ئىجرا قىلغاندا جايىغا يەتكۈزمەسلىك ياكى قىڭغىر كېتىپ قالساڭ، ھەتتا سودىنىڭ ئەمەلىي ئەھۋالىغا ئاساسلىنىپ ئىجرا قىلىشنى جانلىق قىلمىساڭ، ھەممىسى كارخانىنىڭ تەرەققىياتىغا خىلمۇخىل بالايىئاپەت ئېلىپ كېلىدۇ.

[ئىلھام]

ئىجرا قىلىش كۈچى دېگەنلىك سۈرئەت، توغرىلىق، نەقىلىق، چوڭقۇرلۇق، كەڭلىك جەھەتتە ئەتراپلىق ئىزچىللاشتۇرۇش دېگەنلىكتۇر. ئىجرا قىلىش كۈچى - تېگىنى ئېيتقاندا، ئىرادەڭنىڭ بار - يوقلۇقىدا.

ـ گوتەيمىڭ

يوسىف ناتسىئو

بىر ئەقلى يوق خىيالپەرەس

[قەھرىمانىنىڭ نامى] يوسىف ناتسىئو

[شانلىق دەۋر]

ئامېرىكىنىڭ كۆست ئالاقە شىركىتى 2000 - يىلى ئامېرىكىنىڭ



غەربىي قىسمىدىكى Baby Bell شىركىتى بىلەن كەڭ بەلباغ شىركىتى كۆشت شىركىتىنىڭ بىرلەشتۈرۈلۈشى بىلەن قۇرۇلغان، يوسىف ناتسىئو مۇشۇ كۆشتىنىڭ باش ئىجرائىيە ئەمەلدارى قوشۇمچە مۇدىرىيەتنىڭ رەئىسى بولغان. ئۇ ھەممە ئادەم ئېتىراپ قىلغان كىبلەچەك غايىسى بار كارخانىچى ۋە باشقۇرغۇچى ئىدى، بىرلەشتۈرۈلگەندىن كېيىنكى كۆشت شىركىتى ئۇ ئۆزىنى نامايان قىلىدىغان كۆڭۈلدىكىدەك سەھنە بولۇپ قالغان.

[مەغلۇپ بولۇش]

پاكىتلار ئىسپاتلىدىكى، يوسىف ناتسىئو غايىلىك كارخانىچىلا بولۇپ قالماستىن يەنە يېڭى دەۋردىكى ئوپتىك تالالىق تورنىڭ راسا گۈپپاڭچىسى. ئۇ 2000 ـ يىلى كۆشت ئۈچۈن يىلىغا 15% كىرىم ئېشىش نىسبىتى ۋە 20% پايدا ئېلىش نىسبىتى تۈزۈپ بەردى. كۆشتىنىڭ شۇ يىللىق ئۈدا تىجارەت قىلىش پايدىسى بىلەن ساپ پايدىسى مىنۇس سان بولدى، يەنە كېلىپ تېلېگراف كەسپىدە ئىش ئۈدا ياخشى بولمىدى، ناتسىئو ئوتتۇرىغا قويغان «كەلگۈسى نىشان» ئەمەلىيەتتە ئاقمايدىغان «مۇئەللەق راۋاق» بولۇپ قالدى.

ناتسىئو ئۆزى تۈزۈپ چىققان نىشانغا يېتىش ئۈچۈن «ئورۇنلىغىلى بولمايدىغان ۋەزىپە»نى سېتىش خادىملىرىغا زورلۇق بىلەن تەقسىم قىلىپ بەردى. شۇنداق قىلىپ، ناتسىئونىڭ دىكتاتۇرلىق «تۈزۈلمىسى» ئاستىدا، كۆشتە ئاخىر مەشھۇر مالىيە سەتچىلىكى پارتلىدى، ئۇنىڭغا ئۇلاپلا كېلىدىغىنى مۇقەررەر نەتىجە ـ كۆشت ئالاقە شىركىتىنىڭ پېيىنىڭ توختىماي شارقىراپ قۇسۇشى بولدى، يوسىف ناتسىئومۇ بالدۇرراق «ئورۇن بوشىتىش» قا مەجبۇر بولدى.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

يوسىف ناتسىئونىڭ مەغلۇبىيىتى ئاساسەن ئۆزىنى چوڭ تۇتۇپ كۆرەڭلەپ كەتكەنلىكىدە، كۆستىنىڭ ئۆز تەرەققىياتىغا ماس كېلىدىغان تەرەققىيات پىلانىنى تۈزۈپ چىقمىغانلىقىدا، تېخىمۇ ئىلگىرىلەپ ئېيتقاندا ئۇ ئۆزى ئوتتۇرىغا قويغان نىشان ئۈستىدە نىشانلىق باشقۇرۇشنى ئېلىپ بارمىغانلىقىدا، بۇ ھال كۆستىنى «تۇمان» ئىچىدە ئىلگىرىلەيدىغان قىلىپ قويغان، ئۇنىڭ ئاقىۋىتى سۆزسىز تامغا



ئۈسۈۋېلىش بولاتتى. كارخاننى باشقۇرغۇچى بولۇش سۈپىتى بىلەن، شىركەتكە ئۇزاق مۇددەتلىك ۋە ئەملىيەتكە ئۇيغۇن نىشان بەلگىلەپ بېرىپ، ئاندىن ئۇنى تەرتىپلىك ئورۇنلاش لازىم. شۇنداق بولغاندىلا ئۆزىنىڭ شىركىتىنى پۈختا قەدەم بىلەن ئىلگىرىلەيدىغان قىلىپ، كونترولللۇقى ئاستىدىكى تەرەققىياتنى زورايتالايدۇ.

نىشانلىق باشقۇرۇش دېگەندە كۆزدە تۇتۇلغىنى تەشكىلنىڭ ئەڭ يۇقىرى رەھبەرلىك قاتلىمى تەشكىل يۈزلەنگەن ۋەزىيەت ۋە ئىجتىمائىي ئېھتىياجغا ئاساسەن، مەلۇم مەزگىل ئىچىدە تىجارەت پائالىيىتىنى تەشكىللەشتە يەتمەكچى بولغان ئومۇمىي نىشاننى تۈزۈپ چىقىش، ئاندىن كېيىن قاتلاممۇ قاتلام ئەملىيلەشتۈرۈش، قول ئاستىدىكى ھەرقايسى تارماقلارنىڭ ئاساسلىق باشقۇرغۇچى خادىملىرى ۋە ھەربىر خىزمەتچىنىڭ يۇقىرى دەرىجىلىك ئورۇن تۈزۈپ چىققان نىشان ۋە كاپالەت بېرىش تەدبىرلىرىگە ئاساسەن بىر نىشان سىستېمىسى بولۇپ شەكىللىنىشنى تەلەپ قىلىش ھەمدە نىشانىنىڭ ئورۇنلىنىش ئەھۋالىنى ھەرقايسى تارماق ياكى شەخسنى باھالاشنىڭ ئاساسى قىلىشتىن ئىبارەت. قىسقىسى، نىشانلىق باشقۇرۇش دېگەنلىك تەشكىلدىكى ئاساسلىق باشقۇرغۇچى خادىملار ۋە خىزمەتچىلەرنىڭ نىشاننى تۈزۈپ چىقىشىغا بىۋاستە قاتنىشىشى، خىزمەت داۋامىدا «ئۆزىنى كونترول قىلىش»نى يولغا قويۇشى ۋە خىزمەت نىشانىنى تىرىشىپ ئورۇنلىشىدىن ئىبارەت بىر خىل ئىلمىي باشقۇرۇش تۈزۈمىدۇر.

نىشانلىق باشقۇرۇشنىڭ مۇنداق ئارتۇقچىلىقلىرى بار:

1. خىزمەتچىلەر مۇسابىقىگە چاقىرىش خاراكتېرىدە بولغان ھەم يولغا قويۇشقا بولىدىغان نىشان تۈزۈپ چىقىشقا ئىلھاملاندۇرۇلىدۇ، باشقۇرغۇچىلار نىشانلىق باشقۇرۇش ئارقىلىق خىزمەتچىلەرنىڭ خىزمەت ئاكتىپلىقىنى ۋە خىزمەت ئۈنۈمىنى ئۆستۈرەلەيدۇ؛ يەنە كېلىپ نىشان ئىشقا ئاشۇرۇلغاندىن كېيىن خىزمەتچىلەردە نەتىجە ھېسسىياتى ۋە مەمنۇنىيەت ھېسسىياتى پەيدا بولۇپ، جاسارىتىنى داۋاملىق يۇكسەكلىكتە تۇرىدىغان قىلغىلى بولىدۇ.

2. نىشانىنىڭ باشلىشى ۋە چەكلىمىسى ئارقىسىدا، خىزمەتچىلەر



ئۆزىنىڭ ئىش ئورنى مەسئۇلىيىتىنى توغرا ئىگىلەپ، شۇ ئارقىلىق ئۆزىگە قويۇلغان تەلەپنى ئايدىڭلاشتۇرۇپ، خىزمىتىنى نىشانلىق ئوق ئاتىدىغان هالغا كەلتۈرەلەيدۇ؛ يەنە مۇئەييەن دەرىجىدە خىزمەتچىلەرنى ئىشلىتىش هالىدا ئۆزىنىڭ بىلىم قۇرۇلمىسى جەهەتتىكى يېتەرسىزلىكلىرىنى تولۇقلاپ، كەسپىنىڭ تەرەققىياتى ئۈچۈن يەنمۇ ئىلگىرىلەپ پىلان تۈزۈۋالىدىغان قىلغىلى بولىدۇ.

3. پايدا ئېلىش خاراكتېرىدىكى تەشكىلات بولۇش سۈپىتى بىلەن، شىركەتنىڭ كۆڭۈل بۆلىدىغىنى كونكرېت ئۇنۇم، شۇڭا خىزمەتچىلەرنىڭ قولغا كەلتۈرگەن نەتىجىلىرىگە ئاساسەن باهالاپ تۇرۇش شىركەتنىڭ ئومۇمىي تەلىپى ۋە نىشانى بىلەن بىردەك. پۈتكۈل شىركەت سىستېمىسىدا نىشان ۋە نەتىجە ئۆلچىمىنى تۈزۈپ چىقىپ، دائىملىق باهالاش ئارقىلىق شىركەتنىڭ هەربىر ئادەمگە قويغان تەلىپىنى روشەنلەشتۇرۇپ تۇرۇش پىلانىنىڭ ماسلاشتۇرۇلۇشى ۋە ئىشقا ئاشۇرۇلۇشىنى ئىلگىرى سۈرۈشكە پايدىلىق.

4. نىشانلىق باشقۇرۇش يولغا قويۇلمىغان نۇرغۇن شىركەتلەرنىڭ يۇقىرى قاتلامىدىكى باشقۇرغۇچىلىرى قول ئاستىدىكى نۇرغۇن كىشىلەرنىڭ نېمىگە ئالدىرىشىپ يۈرۈۋاتقانلىقىنى بىلمەيدۇ، شۇڭا شىركەتنىڭ يۈرۈشۈپ تۇرۇشىغا ئۇنۇملۇك يېتەكچىلىك قىلالمايدۇ، تىجارىتىنىڭ ئۇنۇمىگە زور دەرىجىدە تەسىر يەتكۈزۈپ قويۇۋاتىدۇ. نىشانلىق باشقۇرۇش يولغا قويۇلۇپ نىشان قاتلاملىرى تەقسىملەپ بېرىلسە، هەردەرىجىلىك باشقۇرغۇچىلار بولۇپمۇ يۇقىرى قاتلامدىكى باشقۇرغۇچىلار ئۆزلىرىنىڭ نېمە قىلىشى كېرەكلىكىنى بىلىش بىلەنلا قالماي، تۆۋەن دەرىجىلىكلەرنىڭ قىلىدىغان ئىشلىرىنىمۇ ئالدىنئالا بىلىپ تۇرىدۇ، شۇنىڭ بىلەنلا قالماي، خېلى ئاسان هالدا خىزمەت پىلانى بويىچە ئىلگىرىلەشنى ئورۇنلاشتۇرالايدۇ ۋە تۆۋەن دەرىجىلىكلەر بىلەن خېلى ئاسان پىكىر بىرلىكى هاسىل قىلىپ، ئۇلارغا ئېنىق يېتەكچىلىك قىلالايدۇ، شۇنىڭ بىلەن بىللە يۇقىرى دەرىجىلىككىمۇ كونكرېت مەلۇمات بېرەلەيدۇ.

5. نىشانلىق باشقۇرۇش بولغاندا، تارماقلار بىلەن ئىش ئورۇنلىرىنىڭ خىزمەت ۋەزىپىسى هەم ۋەزىپىنى ئورۇنلاش ئۆلچىمى،



ۋاقىت چەكلىمىسى قاتارلىقلارنىڭ ھەممىسىدە ئاشكارىلىقنى ئىشقا ئاشۇرغىلى، يۇقىرى دەرىجىلىكنىڭ تۆۋەن دەرىجىلىكلەرنىڭ خىزمەت نەتىجىسىنى ئادىل، تۇغرا باھالاپ، تالانتلىق خادىملارنى يېتىشتۇرۇشىگە ۋە خىزمەتتىكى ئاكتىپلىقنى قوزغىشىغا پايدا يەتكۈزگىلى، شۇنداقلا مائاشنى باشقۇرۇشنى ئىشقا ئاشۇرۇشتىكى ئادىللىققىمۇ ياردەم بەرگىلى بولىدۇ.

بۇلاردىن باشقا، باشقۇرۇش قاتلىمىدىكىلەر سىياسەت تۈزۈپ چىقىش ۋە نىشانلىق باشقۇرۇشنى يولغا قويۇش جەريانىدا، نىشانلىق باشقۇرۇشنىڭ كەمچىلىكلىرىنى تولۇق تونۇپ، مۇۋاپىق بولغان تۈزىتىش تەدبىرلىرىنى كۆرۈپ، نىشانلىق باشقۇرۇشنىڭ ئۈنۈمىگە كاپالەتلىك قىلىشى كېرەك.

[ئىلھام]

كارخانىنىڭ نىشانى ھازىردىن باشلاپ كىچىكچە پايدىنى داۋاملاشتۇرۇشتا.

ـ لى بىڭجې

ساۋ جىگۈاڭ
ياچۇەك تومۇزغىنى تۇتماقچى بولسا، سىرىق قۇشقاچ ئۇنىڭ پېيىگە چۇشۇپتۇ

[قەھرىمانىنىڭ نامى] ساۋ جىگۈاڭ

[شانلىق دەۋر]

ساۋ جىگۈاڭ 1983 ـ يىلى 11 ـ ئايدا شېنجېن شەھەرلىك ئائىلە سايمانلىرى سانائەت شىركىتىدىن 25 مىڭ يۈەن ئۆتنە ئېلىپ شېنجېن شەھەرلىك مېيجى ئائىلە ئېلېكتىر سايمانلىرى زاۋۇتىنى قۇردى. شۇنىڭدىن ئېتىبارەن ئۆزىنى تۇتۇۋالالماي قالغان ساۋ جىگۈاڭ 1984 ـ يىلى 8 ـ ئايدا يەنە ئۆزى مەبلەغ تەييارلاپ مېيجىنىڭ ئىككىنچى كارخانىسى ـ مېيجى ئېلېكتىر سايمانلىرى شىركىتىنى قۇردى.



ساۋ جىگىۋاڭ يەنە نەچچە يىل ۋاقىت سەرپ قىلىپ مېيىجى ئېلېكتىر سايمانلىرى شىركىتىنى قارمىقىدا 40 تىن ئوشۇق كارخانىسى بار، يەنە كېلىپ شۇ كەلەردە مەملىكەت بويىچە بارماق بىلەن سانغۇدەك چوڭ تېپتىكى پۇقراۋى كارخانا قىلىپ قۇرۇپ چىقتى. ئۆزنىمۇ 1989 - يىلى «مەملىكەت بويىچە 10 مەشھۇر ياش» دېگەن شەرەپلىك نامغا ئېرىشتى ھەمدە مەملىكەت بويىچە بىرىنچى كىملىكى ئېلان قىلىنغان مىليونېرغا ئايلاندى.

[مەغلۇپ بولۇش]

تارىخىي سەۋەبلەرنىڭ ئارقىسىدا ساۋ جىگىۋاڭنىڭ ئىككى كارخانىسىنىڭ خاراكتېرى كوللېكتىپ دەپ رويخەتكە ئېلىنغان بولۇپ، ئاساسلىق باشقۇرغۇچى تارماق شەھەرلىك ئائىلە سايمانلىرى سانائەت شىركىتى ئىكەن. شۇ سەۋەبتىن، مېيىجى چوڭ تېپتىكى بىر كارخانىغا ئايلانغاندىن كېيىن مال - مۈلۈك ھوقۇقى ماجىراسى پەيدىنپەي ئاشكارىلىنىپ چىققان. تېخى مال - مۈلۈك ھوقۇقى ئۈستىدە ئاخىرقى خۇلاسە چىقمايلا تۇرۇپلا ساۋ جىگىۋاڭ ئويلىمىغان يەردىن شىركەتنىڭ سىرتىدا قاپتۇ، كارخانىنىڭ قانۇنىي ئىگىسىلىك سالاھىيىتى بىكار قىلىنىپتۇ، ئۆز قولى بىلەن قۇرۇپ چىققان كارخانا ئۇنىڭغا تەۋە ئەمەس بولۇپ قاپتۇ.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

ئەمەلىيەتتە، ساۋ جىگىۋاڭنىڭ ئويلىمىغان يەردىن شىركەتنىڭ سىرتىدا قېلىشى مال - مۈلۈك ھوقۇقى ماجىراسىنىڭ مۇقەررەر نەتىجىسى ئەمەس، مال - مۈلۈك ھوقۇقى چەك - چېگرالىنىڭ نەتىجىسى ئېنىقلىنىشتىن ئىلگىرى شېنجېن شەھەرلىك ھۆكۈمەت ئۇنى ئىزچىل قوللايدىغانلىقىنى بىلدۈرۈپ كەلگەن. ئادەمنىڭ ئەقلىگە سىغمايدىغان بىر ئىش ساۋ جىگىۋاڭ ئادەمنى خاتا ئىشلىتىپ قويغانلىقتىن بىلىپ - بىلمەي ئارىلىققا بۆلگۈنچىلىك سېلىش قىلتىقىغا چۈشۈپ قالغان.

نورمال ماجىرا بېسىققاندىن كېيىن ساۋ جىگىۋاڭ 1989 - يىلى 5 - ئايدا ئامېرىكىدا تەكشۈرۈشتە بولۇۋاتقان مەزگىلدە سودا پۈرسىتىنى



سېزىپ، دۆلەت سىرتىدا شۆبە شىركەت قۇرۇش قارارىغا كەلگەن ھەمدە زېھنىنى مەركەزلەشتۈرۈپ دۆلەت سىرتىدىكى بازارنى ئوبدان باشقۇرۇشى ئۈچۈن مۇدىرىيەتتىن ئامېرىكىدا تۇرىدىغان ۋاقتىنى ئۇزارتىشنى تەلەپ قىلغان. لېكىن ئەگەر شۇنداق قىلىدىغان بولسا، ئۇ دۆلەت ئىچىدىكى كەسىپنى باشقا بىرەيلەنگە ھاۋالە قىلىشى كېرەك ئىدى. 1990 - يىلى 2 - ئاينىڭ 6 - كۈنى ساۋ جىگۈاڭ «شىركەتنىڭ مۇۋەققەت باش مۇدىرلىق ۋە قوشۇمچە باش دىرېكتورلۇق ۋەزىپىسىنى، شىركەتنىڭ ئىچكى - تاشقى ئىشلىرىنى بىر تەرەپ قىلىش» نى ھاۋالىنامە ئارقىلىق مېيجىنىڭ مۇئاۋىنى جاڭ...غا تاپشۇرغان.

لېكىن جاڭ...نىڭ نىيىتى دۇرۇس بولمىغانلىقتىن ھەر خىل ھىيلە - مىكىرلەرنى قوللىنىپ، ئالدى بىلەن ساۋ جىگۈاڭ «ئۆزلۈكىدىن پارتىيەدىن چېكىنگەن» دېگەن ساختا ھالەتنى پەيدا قىلىپ، ئارقىدىن يەنە ساۋ جىگۈاڭنىڭ شىركەتنىڭ قانۇنىي ئىگىسى ئورنىغا چىقىپ، ئاجايىپ كېلىشكەن «ئورۇننى ئىگىلىۋېلىش» ئويۇنىنى ئويناپ، بىۋاستە ھالدا ساۋ جىگۈاڭنى شىركەتتىن قوغلاپ چىقىرىشتەك ئادەمنى ھەيران قالدۇرىدىغان ۋەقەنى پەيدا قىلغان.

«ھوقۇق ۋە ئورۇننى تارتىۋېلىش» ياكى «ۋەزىر - ۋۇزرالارنىڭ خانىنى تەختتىن چۈشۈشكە قىستىشى» قاتارلىقلارنىڭ ھەممىسى خۇسۇسىي شىركەتنىڭ ئىگىلىك يارىتىلىشى ھەممىدىن بەك كۆرۈنۈشنى خالىمايدىغان ئىش، ساۋ جىگۈاڭ دەل مۇشۇنىڭدا چوڭ زىيان تارتقان. ئۇنداق بولسا خۇسۇسىي شىركەتنىڭ ئىگىلىك يارىتىلىشى يېقىنلىرىنىڭ خائىنلىق ياكى يۇز ئۆرۈشلىرىگە قانداق مۇئامىلە قىلىشى كېرەك؟

بىر كارخانا زورايغاندىن كېيىن نۇرغۇن «خائىن سەركەردە»لەر چىقىشى مۇمكىن. «خائىن سەركەردە» ئادەتتە بىر ئادەم بولمايدۇ، ئۇنىڭ ئاستىدا يەنە بىرمۇنچە ئادەم بولىدۇ، «خائىن سەركەردە» بىرمۇنچە «خائىن لەشكەر»نى ئەگەشتۈرۈپ كېتىشى مۇمكىن.

بۇ مەسىلە يالغۇز جۇڭگودىلا مەۋجۇت مەسىلە ئەمەس، غەرب ئەللىرىدىمۇ مەۋجۇت. داڭلىق ئىنتىل شىركىتىنى ئالساق، ئۇنى



ۋۇجۇدقا كەلتۈرگۈچى ئىككى ئادەم بولۇپ، بىرى ئىلگىرىكى Fairchildنىڭ باش دىرېكتورى، بىرى تەتقىقات بۆلۈمىنىڭ مۇدىرى ئىدى. ئۇلار كېتىشتىن ئاۋۋال fairchild نىڭ تېخنىك خادىملىرى بىر يېڭى پىلتە ئىختىرا قىلغان، بۇ پىلتە كېيىن Intel نىڭ يادرولۇق تېخنىكىسى بولۇپ قالغان. ھازىر Intel پىلتە بازىرىنى مونوپول قىلىۋالدى، Fairchild تە بولسا، بۇنى بىلىدىغان ئادەم يوق ئىدى.

سىز ياللىغان ئادەمنىڭ، ئىگىلىك يارىتىشىڭىزغا يارەملەشكۈچىنىڭ ھەقىقىي تۈرده سىزنىڭ كارخانىڭىز ئۈچۈن خىزمەت قىلماي بەلكى سىزنىڭ كارخانىڭىزدىن پايدىلىنىپ تېخنىكىغا، بايلىققا ئىگە بولۇۋېلىپ سىزدىن كېتىپ قالمايدىغانلىقىغا ۋە سىز بىلەن رىقابەتلەشمەيدىغانلىقىغا قانداق كاپالەتلىك قىلىسىز؟

بېيجىڭ خۇيسۇڭ شىركىتى ناھايىتى ياخشى بىر مىسال، بۇ كارخانا ئاساسىي جەھەتتىن « خائىن سەركەردە» بولسىمۇ، لېكىن «خائىن لەشكەر» يوق ھالەتنى ساقلاپ قالغان، نېمە ئۈچۈن؟ چۈنكى كارخانىدىكى مۇلۇك ھوقۇقى ئوبدان ئايرىلغان، «خائىن سەركەردە» لەرنىڭ قول ئاستىدىكىلەرنىڭ كارخانىدا پېيى بولغانلىقتىن ئۇلار ئەگەر «خائىن سەركەردە»گە ئەگىشىپ ماڭىدىغان بولسا، ئۇلارنىڭ قولىدىكى پايمۇ بىر تىيىنغىمۇ ئەرزىمەي قالىدۇ، شۇڭا قېلىپقېلىشنى خالايدۇكى، ئۇنىڭغا ئەگىشىپ كېتىشنى خالىمايدۇ.

«خائىن سەركەردە»لەردىن قانداق مۇداپىئەلىنىش ناھايىتى تەس، ئەگەر «خائىن سەركەردە» بولسىمۇ لېكىن «خائىن لەشكەر» بولمايدىغان ھالغا يېتىش ئىنتايىن مۇھىم.

[ئىلھام]

مەيلى كىم بولسا بولسۇن، مېنىڭ بىلەن بىر ئاكوپتىلا بولىدىكەن، ئۇ قولىغا قورال ئېلىپ كاللامغا تەڭلىيەلەيدۇ.

ـ ژاررېن بوففېت



مارك موزېس
«قۇۋ توشقاننىڭ ئۇچ ئۇۋىسى بولىدۇ» دېگەندەك بولغاندىلا، خەتەر بولسىمۇ ئۇنىڭدىن ساقلانغىلى بولىدۇ

[قەھرىمانىنىڭ نامى] مارك موزېس

[شانلىق دەۋر]

مارك موزېس ئۆزىنىڭ بىرىنچى شىركىتى «ئوقۇغۇچىلار سۇرەت كارىدورى»نى سېتىۋەتكەندىن كېيىن يېڭى نىشان ئۇستىدە ئىزدەندى. كېيىنچە بىر شېرىكى بىلەن ئاق ئالتۇن كاپىتال گۇرۇھى دېگەن بىر شىركەتنى قۇردى، ئۇنىڭ ئاساسلىق ۋەزىپىسى ئولتۇراق ئۆيلەرنى ياخشىلاشقا قەرز پۇل بېرىش ئىدى. شىركەت ھەر ئايدا 1 مىليون پوچتا يوللانمىسى تارقىتاتتى، بىر ئاي ئىچىدە 250 مىڭ ئامېرىكا دوللىرى تاپاۋەت قىلاتتى. بىر مەھەل تەرتىپكە سالغاندىن كېيىن شىركەتنىڭ يالليغان ئادىمى 275 كىشىگە يەتتى، ئېيىغا 5 مىليون پوچتا يوللانمىسى تارقاتقاندا، بىر ئايدا تاپىدىغان تاپاۋىتى 1 مىليون ئامېرىكا دوللىرىغا يېتەتتى. شىركەت 500 كۇچلۇك شىركەت ئىچىدە ئونىنچى قاتارغا ئۆتتى، يەنە كېلىپ لوس ئانژېلىستا تەرەققىياتى ئەڭ تېز شىركەت بولۇپ قالدى. بۇگۇنكى كۇنلۇكتە ئاق ئالتۇن كاپىتال گۇرۇھى شىركىتىنىڭ 65 شۆبە ئاپپاراتى پۈتۈن مەملىكەتكە تارقالغان بولۇپ، 2002 - يىلى شىركەتنىڭ بايلىقى 2 مىليارد 500 مىليون ئامېرىكا دوللىرىغا يېتىپ، كىرىمى 8000 ئامېرىكا دوللىرى بولدى.

[مەغلۇپ بولۇش]

ئاق ئالتۇن كاپىتال گۇرۇھى شىركىتىنىڭ تەرەققىياتى ئۇنچىۋالا ئوڭۇشلۇق بولۇپ كەتكەن ئەمەس، بازاردا ۋەزىيەت ئۆزگىرىشى كۆپ بولغان، موزېس خىزمەتچىلەرنىڭ يۇز ئۆرۈشىنى باشتىن كەچۈرگەن، پۈتۈن شىركەت بىر مەھەل ۋەيران بولۇش گىردابىغا بېرىپ قالغان. 1996 - يىل 10 - ئاينىڭ 17 - كۈنى مارك موزېسنىڭ تۇيۇقسىزدا يارەملەشكەن بىر دوستى (ئۇمۇ شىركەتنىڭ خىزمەتچىسى



ئىدى) ئۇنىڭدىن بۇ خىزمەتنىڭ ھۆددىسىدىن چىقالمايدىكەنمەن دېگەننى بانا قىلىپ ئىستېپا سورايدۇ. نەتىجىدە، ئۇ كەتكەندىن كېيىن ئۇئولل - سترىت كوچىسىدا بىر شىركەتنى رويخەتكە ئالدۇرۇپ مارك موزېس بىلەن رىقابەتلەشكەن، يەنە كېلىپ ھەممە ئادەمنى دېگۈدەك ئەگەشتۇرۇپ كەتكەن، شۇ سەۋەبتىن شىركەت غايەت زور زىيانغا ئۇچرىغان. بۇ ئادەم كېتىشتىن ئىلگىرى شىركەت يېڭى بىر يەرگە كۆچۈشنى قارار قىلغان بولۇپ، يېڭى ئىشخانىسىنىڭ كۆلىمى 25 مىڭ كىۋادرات مېتىر كېلەتتى، يەنە كېلىپ شۇ چاغدا شىركەتنىڭ بازارغا سالغان مەبلىغى ناھايىتى زور، ھەرئايدا تارقىتىدىغان پوچتا يوللانمىسى 500 مىڭ ئىدى. لېكىن ئۇ چاغدا شىركەت تېلېفون قوڭغۇرىقىنىڭ جىرىڭلىغان ئاۋازىنىلا ئاڭلايتتى، ئەمما تېلېفوننى قوبۇل قىلىدىغان ئادەمنى زادىلا تاپالمايتتى. 10 - ئاينىڭ 31 - كۈنى مارك موزېس قالغان ئادەملىرىنىڭ ھەممىسىنى بوشاتتى ۋە ئۇنىڭ ئۈچۈن چىن كۆڭلىدىن خىزمەت قىلىدىغانلارنى يېڭىباشتىن تەكلىپ قىلدى. ئادەم كۈچى كىرىزىسى ئۆتۈپ كەتكەندىن كېيىنكى 1997 - ۋە 1998 - يىلى شىركەتنىڭ ئىككى قېتىملىق كەسپى - بىرى 3 مىليون ئامېرىكا دوللىرىلىق، يەنە بىرى 5 مىليون 600 مىڭ ئامېرىكا دوللىرىلىق مەغلۇبىيەت بىلەن ئاخىرلاشتى. 1998 - يىلى 10 - ئايدا ئۇئولل - سترىت كوچىسى مارك موزېسنىڭ قەرز ئېلىشنىنى ھىمايىسى ئاستىغا ئالالمايدىغان بولدى، بۇنىڭ ئاقىۋىتى ئىلگىرى ئېيىغا 1 مىليون ئامېرىكا دوللىرىدىن پايدا ئالغان بولسا، ئەمدى ئېيىغا 1 مىليون ئامېرىكا دوللىرىدىن زىيان تارتىش بولاتتى. شىركەتنىڭ مېڭىشىغا يولى قالماي ۋەيران بولاي دەپ قالغان چاغدا بىر كارخانىچى مەبلەغ چىقىرىپ كىرىزىسنى ھەل قىلدى.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

ئىش قىلغان چاغدىكى پوزىتسىيە ئىقتىسادىي قىيىنچىلىققا قالغان چاغدا ئۇنىڭ بىلەن ئېلىشالايدىغان قاتتىقلىقنى بەلگىلەيدۇ. مارك موزېسنىڭ قىينىچىلىققا يۈزلەنگەن چاغدىكى «سەركەردىلىك سالاپىتى» ئۇنى ئارقا - ئارقىدىن كىرىزىستىن قۇتقۇزغان، لېكىن ئەگەر ئۇ باشقۇرۇشتا تېخىمۇ مۇكەممەلرەك بولغان بولسا، كىرىزىستىن



ساقلىنالمىغان تەقدىردىمۇ، كەم دېگەندە كىرىزىس كۆرۈلگەندە ئۇنىڭ ئالدىدا تەمكىن بولۇپ، زىيانىنى ئەڭ تۆۋەن نۇقتىغا چۈشۈرەلىگەن بولاتتى. ئەگەر تالانتلىق ئادەم زاپىسى خىزمەتىنى ئوبدان ئىشلىمىسە، ئىش ئورنى بوش قېپقالىدىغان، ئۇنىڭ ئورنىنى باسالايدىغان ئادەم بولماي قالىدىغان ئەھۋال تۇغۇلسا، شىركەت پالەچ ھالغا چۈشۈپ قېلىپ ماڭالماي قالىدۇ. ھازىرقى جەمئىيەتتە تالانتلىق كىشىلەرنىڭ ھەرىكەتچانلىقى ناھايىتى زور، تالانتلىق كىشىلەرنى ئېلىپ قېلىشنىڭ خىلمۇخىل تاكتىكىسى كارخانا ئۈچۈن ئېيتقاندا پاسسىپ مۇداپىئە، ئۇ تالانتلىق كىشىلەرنىڭ ھەرىكەتچانلىقىنىلا ئازايتالايدۇ، مەسىلىنى تۈپتىن ھەل قىلىش ئۈچۈن تەشەببۇسكار ئورۇنغا ئۆتۈپ، تالانتلىق كىشىلەر توغرۇلۇق ئىستراتېگىيەلىك زاپاس تەييارلاپ قويۇش كېرەك.

مارك موزىسىنىڭ يەنە بىر ئەجەللىك خاتالىقى - ئۇ شىركەتنىڭ بارلىق كىرىم مەنبەسىنى ئالاھىدە بىر ئىناۋەت - قەرز سايمىنىغا باغلاپ قويغان. ئۇئولل - سترىت كوچىسى ئۇنىڭ قەرز ئېلىشىغا يارەم بەرمەيدىغان بولۇپ قالغان چاغدا موزىسىنىڭ ساتىدىغان ھېچنېمىسى قالمىغان. ئەلۋەتتە بۇنداق كىرىزىستىنمۇ ساقلانغىلى بولىدۇ، بۇنىڭدا مۇنداق ئىككى خىل ئۇسۇلنى قوللىنىش كېرەك:

1. مەھسۇلاتنىڭ كۆپ خىللىقى ئۇنى ۋە ئۇنىڭ مەبلەغ سالغۇچىلىرىنى ھەم خىزمەتچىلەرنى زىياندىن ساقلاپ قالىدۇ.

2. مەبلەغ توپلىغان چاغدا، ھامان ئېھتىياجلىق مىقدارىدىن سەل ئوشۇقراق تەييارلاش كېرەك، چۈنكى كەينىدىن نېمە ئەھۋاللارنىڭ يۈز بېرىشىنى سىز بىلمەيسىز، تېخىمۇ كۆپرەك پۇل كېتىشىمۇ ناتايىن.

[ئىلھام]

ھەرقانداق ئىشنى تولۇق تەييارلىق كۆرۈۋېلىپ قىل. مەسىلەن: ھاۋا رايىدىن بېرىلگەن مەلۇماتتا بۇگۈن ھاۋا رايى ياخشى دېگەن. لېكىن مەن دائىم ئۆزۈمدىن بەش مىنۇتتىن كېيىن 10 بال بوران چىقىدۇ دېسە مەن قانداق قىلىمەن دەپ سوراپ تۇرىمەن، سودىدىمۇ مۇشۇنداق روھىي تەييارلىق بولۇشى كېرەك.

ـ لى جياچېك



لى جۇڭۈبن
باشقۇرۇش جايىغا يەتمىسە قالايمىقانچىلىق چىقىدۇ

[قەھرىمانىنىڭ نامى] لى جۇڭۈبن
[شانلىق دەۋر]

لى جۇڭۈبن 19 يېشىدا تيەنجىنگە موزدۇزلۇقنى ئۆگىنىشكە شاگىرتلىققا بارغان ۋە ياخشى ھۈنەرۋەن بولۇپ يېتىشكەن. غوجايىن ئوقەت ئىشى بىلەن سىرتلارغا چىققاندا ئۇنى بىللە ئېلىپ ماڭاتتى، ئۇزاققا بارماي لى جۇڭۈبن موزدۇزلۇقنىڭ ئىشلەپچىقىرىش ـ تىجارەت، بازاردا سېتىش ئىشلىرىنىڭ ئېپىنى بىلىپ كەتكەنىدى.

1994 ـ يىلى قانات ـ قۇيرۇقى ئاستا ـ ئاستا يېتىلگەن لى جۇڭۈبن بۇرۇنقى خىزمەتىدىن ئىستېپا بېرىپ، 4000 يۈەن قەرز ئېلىپ، ئاكىسى بىلەن ئىككىسى تيەنجىنده ئىگىلىك يارىتىشقا كىرىشتى.

لى جۇڭۈبنىنىڭ تەكشۈرۈش ئارقىلىق تيەنجىندىكى «خۇاچىكچى» دەپ ئاتىلىدىغان بىر كونا مۇنچىغا كۆزى چۈشتى ۋە ئۇنى مەخسۇس ئايال كىيىمى ساتىدىغان قىلىپ ئۆزگەرتىپ چىقماقچى بولدى. بىرىنچى قېتىملىق سودا ئۇنىڭغا 4 مىليون يۈەندىن كۆپرەك كىرىم قىلىپ بەردى. 1996 ـ يىلىغا كەلگەندە لى جۇڭۈبن بىلەن ئۇنىڭ ئاكىسىنىڭ تيەنجىندىكى ئايال كىيىم دۇكىنى تۆتكە يەتتى.

لېكىن شۇ يىلىنىڭ ئاخىرىدىراق لى جۇڭۈبن ئۇشتۇمتۇتلا تۆت ئايال كىيىم دۇكىنىنى تاقاپ، باشقىدىن بەش دۇكاننى ئىجارىگە ئېلىپ، «ئىشەنچلىك ئايال كىيىملەر» دېگەن ۋىۋىسكىنى ئېسىپ، «ئايال كىيىمى تاللا بازىرى» ئاچتى ۋە سىرتقا نىسبەتەن «جۇڭگودىكى تۇنجى زەنجىرسىمان ئايال كىيىم كارخانىسى» دەپ ئاتىدى. شۇنىڭ بىلەن بىر ۋاقىتتىلا «جۇڭگونىڭ ئايال كىيىم شاھى» دەپ ئاتالدى.

[مەغلۇپ بولۇش]

لى جۇڭۈبن ئاستا ـ ئاستا بىرلا تيەنجىن ئۆزۈمنى نامايان قىلىشقا



كۆپايە قىلمايدىكەن دەپ ھېس قىلىپ، ئوڭۇشلۇق شامالدىن پايدىلىنىپ يەلكەننى راسا ئېچىپ، «ئىشەنچلىك ئاياغ كىيىملەر»نىڭ گۈلىنى پۈتۈن مەملىكەت بويىچە ئېچىلدۇرماقچى بولدى. 1997 ـ يىلىدىن 2000 ـ يىلىغىچە بولغان قىسقىغىنە تۆت يىل ۋاقىت ئىچىدە «ئىشەنچلىك ئاياغ كىيىملەر» مەملىكەت بويىچە 40 نەچچە شەھەردە 80 نەچچە زەنجىرسىمان دۇكان ئېچىپ، قول ئاستىدىكى ئادەمنى 28 مىڭغا، ئومۇمىي بايلىقىنى 3 مىليارد يۈەنگە يەتكۈزدى.

لى جۇڭۈبن «ئىشەنچلىك ئاياغ كىيىملەر» دېگەن بۇ كارخانامنى بەش يىل ئىچىدە دۇنيا بويىچە 500 كۆچلۈك كارخانىنىڭ قاتارىغا قوشىمەن دەپ تۇرغان ۋاقتىدا ئاپەت باشلىنىپ كەتتى. لى جۇڭۈبن ئاياغ كىيىم دۇكانلىرىنى ئاچقىنىدا قوللانغىنى ئائىلە ئېلېكتىر سايمانلىرى سودىسىنىڭ بىر يۈرۈش ئۈسۈلى ئىدى، يەنى زاۋۇت ئالدى بىلەن مال بېرىپ تۇرىدىغان، بىر مەزگىل ئۆتكەندىن كېيىن سودىگەر زاۋۇت بىلەن ھېساب بوغۇشىدىغان ئۈسۈل ئىدى. بۇنداق ئۈسۈل قوللىنىلغاندا سودىگەرنىڭ مەبلەغ جىددىي بولۇش ئەھۋالىنى خېلى ئوبدان ھەل قىلىپ بەرسىمۇ، لېكىن شۇنىڭ بىلەن بىر ۋاقىتتا غايەت زور خېيىم ـ خەتەرمۇ يوشۇرۇنغان بولاتتى.

مەملىكەت بويىچە نەچچە ئون دۇكانىنىڭ كەسپىنى نېرى ـ بېرى قىلىپ تۇرۇشقا مەسئۇل بولغان ئۇرۇق ـ تۇغقان، ئەل ـ ئاغىنىلەر قاراپ تۇرۇپ ۋە كۆپلەپ خەقنىڭ ھېسابىغا ئۆزىنى بېيىتىپ ۋە خەقنىڭكىنى ئۆزىنىڭ قىلىۋېلىپ، كارخانىنىڭ مەنپەئىتىگە ئىنتايىن زور زىيان يەتكۈزدى: شۇنىڭ بىلەن بىر ۋاقىتتا، يامان تاۋارلار «ئىشەنچلىك ئاياغ كىيىملەر» دۇكىنىغا كۆپلەپ كىرىپ، ئىلگىرىكى ئۈستۈنلۈكىنى يوقاتقانىدى.

دەل مۇشۇ چاغدا، «ئىشەنچلىك» تە ئىزچىل مەۋجۇت بولۇپ كېلىۋاتقان «باج ئوغرىلاش، باجدىن ئۆزىنى قاچۇرۇش» ۋەقەلىرى پاش بولۇپ قالدى. ئارقىدىنلا سودا ـ سانائەت، باج، جامائەت خەۋپسىزلىكى قاتارلىق تارماقلارنىڭ بىرلىشىپ تەكشۈرۈشى لى جۇڭۈبىنىڭ «ئىشەنچلىك» ئىمپېرىيەسىنى بىر كېچىدە دېگۈدەكلا كومپەيكۇم قىلىپ تاشلىدى.



[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

ئەگەر باشقۇرۇش جايىغا يەتمىسە، ئىستراتېگىيەنىڭ قالتىس ئىجرا قىلىنىشىغا كاپالەتلىك قىلىنمىسا، ئاساسلا ھەر خىل يوچۇق پەيدا بولۇپ، مۇستەھكەم بىر بىنانى ئۆرۈلۈش خەۋپىگە ئۇچرىتىدۇ.

[ئىلھام]

ئەگەر نېمىنى تەكىتلىمەكچى بولسىڭىز شۇنى تەكشۈرۈپ تۇرۇڭ؛ تەكشۈرمىسىڭىز، بۇ، ئەھمىيەت بەرمىگىنىڭىزگە تەڭ.

ـ لۇئىس گۇسنا

خوۋارد گۇتتېبرسون
تۇزۇلمە مۇكەممەل بولمىسا، ھېچ ئىشنى باشقا ئېلىپ چىقالمايسەن

[قەھرىمانىنىڭ نامى] خوۋارد گۇتتېبرسون

[شانلىق دەۋر]

ئىنتېل ئايدىن كونترول شىركىتى 1991 ـ يىلى گۇتتېبرسون ۋە باشقا ئىككى نەپەر كەسپىي ئادۋوكات تەرىپىدىن قۇرۇلغان. دەسلەپتە ئۇلار ئادۋوكات ئىشلىرى ئورنىغا تېخنىكا جەھەتتىن مۇلازىمەت قىلىپ بېرىش ئويىدا بولسىمۇ، لېكىن ئادۋوكات ئىشلىرى ئورنى تېخنىكىغا ۋە ئۇنۇمگە ئانچە قىزىقمىغان. شۇڭا ئۇلار شىركەت كەسپىنىڭ مۇھىم نۇقتىسىنى ئاپتوماتلاشتۇرۇش سىستېمىسىنى ئىشلەپچىقىرىشقا بۇرىغان ۋە شۇ سەۋەبتىن غايەت زور مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشكەن.

[مەغلۇپ بولۇش]

گۇتتېبرسون مۇكەممەللىكنى قوغلىشىدىغان، تەۋەككۇلچىلىككە ۋە ھالقىپ ئۆتۈپ كېتىشكە قىزىقىدىغان كارخانىچى ئىدى، ئۇ كۆپ ھاللاردا زېھنىنى ئۇزاق نىشانلارغا قارىتىۋېتىپ، كۆز ئالدىدىكى خىزمەتلەرگە سەل قاراپ قالغان ئىدى. شىركەت تەرەققىي قىلىۋاتقان ئەھۋالدا گۇتتېبرسون قايمۇقۇپ قالدى، شىركەتنىڭ ئىچىدە ئېغىر مەسىلە تۇغۇلۇپ، كارخانا مەدەنىيىتى زەربىگە ئۇچرىدى. گۇتتېبرسون



ئىشلەتكەن ئاساسلىق باشقۇرغۇچى خادىملار بۇنداق تېز سۈرئەتلىك تەرەققىياتقا ماسلىشالماي، شىركەتنى كۆپ ياخشى پۈرسەتلەرنى قولدىن بەرگۈزۈپ قويدى.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

گۈتتېبېرسوننىڭ مەغلۇبىيىتىنى ئۆز قوشۇنىنىڭ مەغلۇبىيىتى دېيىشكە بولىدۇ. ئادەتتىكى قاراشتىكىلەر ئەنئەنىۋى قاتلاملىق تەشكىل ئىچىدە ھەرقايسى تارماقلار باشقۇرۇش جەريانىدا بايلىقنى باشقۇرۇشنى ۋە ھوقۇقنى تالىشىدۇ، بىلىم، ئىقتىدار ۋە ئۈچۈرنى قامال قىلىدۇ، باشقا تارماقلار بىلەن ئاكتىپ ماسلىشىشنى خالىمايدۇ. شۇبھىسىزكى، بۇنداق تارماقلارنىڭ ئۆز ئالدىغا بولۇۋېلىشتەك باشقۇرۇشى سۈنئىي قامال قىلىشنى پەيدا قىلىپ، ئەقلىي بايلىقتىن ئورتاق پايدىلىنالمىغانلىقى سەۋەبىدىن كۆپلەپ ئىسراپچىلىقنى كەلتۈرۈپ چىقىرىپ، ئۈچۈر جەمئىيىتىدىكى كۆزنى يۇمۇپ ئاچقۇچە ئارىلىقتا بولىدىغان ئۆزگىرىشنىڭ تاشقى مۇھىتىغا ماسلىشالماي قالىدۇ. ئەنئەنىۋى باشقۇرۇشقا نىسبەتەن ئېيتقاندا، خىزمەت قوشۇنىدىكىلەر يۇزلەنگەن ئاممىلاردا زور ئۆزگىرىشلەر بولۇپ كېتىدۇ، گەۋدىلىك ئىپادىسى تۆۋەندىكى بىرنەچچە تەرەپتە:

1. باشقۇرۇش جەھەتتىكى ئۆزگىرىش، بۇ مەمۇرىي ھوقۇقنىڭ سۈسلىشىشى، كىشىلەر ئوتتۇرىسىدىكى مۇناسىۋەتنىڭ باراۋەرلىشىشى ۋە ھەمكارلىقنىڭ ئاپتوماتلىشىشى بولۇپ ئىپادىلىنىدۇ.

2. خىزمەت ئۇسۇلى بىلەن خادىملارنىڭ ساپاسى توغرىسىدىكى تەلەپنىڭ ئۆزگىرىشى، خىزمەتچىلەرگە خىزمەت دائىرىسى تېخىمۇ كەڭ بولغان ۋەزىپىنى ئورۇنلاشقا ھوقۇق بېرىلىدۇ، لېكىن خىزمەتچىلەرنىڭ كۈندىلىك خىزمەت پائالىيىتىنى تەكشۈرۈپ نازارەت قىلىپ تۇرىدىغانلار كەمدىن - كەم بولىدۇ. بۇ ھال خىزمەتچىلەردىن ئۆزىنى تۇتۇۋېلىشنى، ئۆز - ئۆزىنى رىغبەتلەندۈرۈپ تۇرۇشنى تەلەپ قىلىدۇ. خىزمەتچىلەردىن بىر تەرەپتىكى ئىقتىدارغا پىشىشق بولۇپلا قالماي، كۆپ قاتلاملىق بىلىمگىمۇ پىشىشق بولۇشنى شۇنداقلا بىر - بىرى بىلەن پىكىر ئالماشتۇرالايدىغان بولۇشنى تەلەپ قىلىدۇ؟ بىلىم بىلەن تالانتلىق ئادەملەرنىڭ ئۆزئارا پىكىر ئالماشتۇرۇپ تۇرۇشى داۋاملىدا خىزمەتچىلەرنىڭ



ئۇنىۋېرسال ساپاسىنىڭ ئۆستۈرۈلۈشى تەلەپ قىلىنىدۇ.

3. يېتەكشىلىك مەركىزىي نۇقتىنىڭ ئۆزگىرىشى، يېتەكشىلىك مەركىزىي نۇقتىنىڭ پاسسىپ يېتەكشىلىشتىن ئاكتىپ ئۆگىنىشكە ئۆزگىرىشى، يەنى خىزمەتچىلەرنى قانداق قىلىپ خىزمىتىنى ياخشى ئىشلەش توغرىسىدىكى يېتەكشىلىشى ئەمدىلىكتە مۇھىم بولماي قالىدۇ. ئەكسىچە، يېڭى بىلىملىكلەر شەكىلدىكى خىزمەتچىلەر ئۇنىۋېرسال تۈردە يېڭى ئۇچۇر ۋە يېڭى خىزمەت ئۇسۇلىنى قوبۇل قىلىشقا موھتاج بولىدۇ، خىزمەتچىلەرنىڭ ئۆگىنىدىغان مۇھىم نۇقتىسى مەسىلىلەرنى كۆزىتىش ۋە تەھلىل قىلىشقا، پىكىر يۈرگۈزۈشنى ھەل قىلىشقا، شۇنىڭدەك خىزمەتنى قانداق قىلىش ۋە نېمە ئۈچۈن مۇشۇنداق قىلىشنى بىلىدىغان بولۇشقا قويۇلىدۇ.

[ئىلھام]

بىز تالانتلىق كىشىلەرنى يېتىشتۈرۈشنى ۋە تاللاشنى بىر مىنۇتمۇ توختاتمايمىز، ھازىر موھتاج بولۇۋاتقان تالانتلىق كىشىلەرنىلا تاللاپ قالمايمىز، يەنە كەلگۈسىدە رەھبەر بولىدىغان تالانتلىق كىشىلەرنىمۇ تاللايمىز.

ـ فېك بىلې

بىل كىمبېرلىن
ئۆلگەندىن كېيىن ياسىن ئوقۇساڭ قۇتقۇزالمايسەن

[قەھرىمانىنىڭ نامى] بىل كىمبېرلىن

[شانلىق دەۋر]

بىل كىمبېرلىن ئۇنىۋېرسىتېتنىڭ 3 ـ يىللىقىدىكى ۋاقتىدىلا OBJ شىركىتىنى قۇرغان، ئاساسلىق كەسپى كىيىم تىكىپ ساتىدىغانلاردىن ئازراق يېرىدە چاتاق بار مالنى سېتىۋېلىپ، ئاندىن ئوڭلاپ شىمالىي ئامېرىكا ۋە مېكسىكىدىكى بەزى بۇاستە سېتىش دۇكانلىرىغا سېتىپ بېرىش ئىدى.

[مەغلۇپ بولۇش]

كىمبېرلىنىڭ شىركەتنىڭ بارلىق كىرىم ـ چىقىم ھېساباتىغا



مەسئۇل ۋە ئۇشتاق - چۈشىنىڭ كەسپىي ئىشلارنى يارەملىشىپ بىر تەرەپ قىلىشىپ بېرىدىغان بىر يارەمچىسى بار ئىدى. كېيىن كىمبېرلىن ئۇنىڭ باشقا ۋاستىلەردىن پايدىلىنىپ شىركەتنىڭ 150 مىڭ ئامېرىكا دوللىرىنى ئوغرىلىۋالغانلىقىنى بىلىپ قالغان، بۇ، شىركەتنىڭ مالىيەسىنى باشقۇرۇشتا يوچۇقلارنىڭ بارلىقىنى ئەكس ئەتتۈرۈپ بېرىش بىلەن بىر ۋاقىتتا، بانكا تەرەپنىڭ چەك كېسىشى جەھەتتىمۇ يوچۇقلارنىڭ بارلىقىنى ئەكس ئەتتۈرۈپ بەرگەن. شۇڭا كىمبېرلىن بانكا بىلەن دەۋالىشىپ قالغان.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

كىمبېرلىنىڭ سەۋەنلىكى، ئاساسەن، مالىيەنى باشقۇرۇش جەھەتتىكى مۇكەممەللىزلىكىدىن بولغان. تۆۋەندىكى بىرنەچچە ماددىنى ئەينەك قىلىشقا بولىدۇ:

1. بانكا ئامانەت پۇلىنى باشقۇرۇش. بانكا ھېساباتى ۋە باشقا ھېساباتلارنىڭ مەخپىيەتلىكىنى ساقلاش خىزمىتىنى كۈچەيتىش، كەسىپ جەھەتتىن ئېھتىياج تۇغۇلمىسا ئاشكارىلاپ قويۇشقا رۇخسەت قىلماسلىق، بانكا ھېسابات تامغىسىنى ئايرىپ باشقۇرۇش، ئىككىسىنى قوشۇپ ئىشلىتىش، بىر ئادەمنىڭ بىر تۇتاش ساقلاپ ئىشلىتىشىگە رۇخسەت قىلماسلىق. ھەرقانداق ئاق قەغەزگە بانكا ھېسابات ئىگىسىنىڭ تامغىسىنى بېسىشنى قەتئىي مەنئى قىلىش.

2. كاسسىرلار بانكىدىكى قالدۇق سوممىنى ۋاقتىدا ئىگىلەپ تۇرۇش، قۇرۇق چەك كېسىشكە رۇخسەت قىلماسلىق، بانكا ھېسابات نومۇرىنى ھەرقانداق ئورۇن ۋە شەخسنىڭ ھېساب بوغۇشىغا ياكى نەق پۇل چىقىرىشىغا ئۆتنە بېرىپ تۇرۇشقا رۇخسەت قىلماسلىق. ھەر ئاينىڭ ئاخىرىدا بانكا بىلەن ھېساب توغرىلاش خىزمىتىنى ياخشى ئىشلەش ھەم بانكىدىكى ئامانەت قالدۇقىنى تەكشەش جەدۋىلىنى ئىشلەپ، بولغۇسى ھېساب تۈرلىرىنى تەھلىل قىلىپ، سەۋەبلىرىنى تېپىش ھەم مالىيە تارمىقىنىڭ مەسئۇلىغا يوللاش.

3. يىغىلىدىغان پۇل ھېساباتىنى باشقۇرۇش: يىغىلىدىغان پۇل ھېساباتىنى ھەر پەسىلنىڭ ئاخىرىدا بىر قېتىم ھېساب ۋاقتى ۋە ئىدىتلاش ئەھۋالى ئوستىدە تەھلىل يۈرگۈزۈش ھەم ئالاقىدار رەھبەرگە



ۋە باشقۇرىدىغان كەسپىي تارماقلا مەلۇم قىلىش، يامان ھېسىاب چىقىپ قېلىشتىن ساقلىنىش ئۈچۈن كەسپىي تارماقلارنى يېغىشقا سۈيلەپ تۇرۇش.

4. باشقا پۇل يېغىشقا دائىر ئىشلارنى باشقۇرۇش: ھېسىاب ئاچقۇچىلار بويىچە ئايرىم بەت ئاجرىتىپ خاتىرىلەپ مېڭىش، شەخسىنىڭ پۇل ئۆتنە ئېلىشىنى تەستىقلاش تەرتىپىنى قاتتىق ئىگىلەش. پۇل ئۆتنە ئېلىشنى تەستىقلاش تەرتىپى: پۇل ئۆتنە ئالغۇچى ← تارماق مەسئۇلى←مالىيە مەسئۇلى←باش دىرېكتور. نەق پۇل ئۆتنە ئالغاندا، نەق پۇل بويىچە ھېسىاب قىلىش دائىرىسىدىكى ھەر خىل خىراجەتلەر تۇرىدىن چىقىم قىلىش.

5. شىركەتنىڭ مالىيە كۇچى رۇخسەت قىلىدىغان دائىرىدە، شىركەتتە بىرى شىركەتنىڭ كىرىمىنى باشقۇرىدىغان، يەنە بىرى شىركەتنىڭ چىقىمىنى باشقۇرىدىغان ئىككى نەپەر مالىيە خادىمىنىڭ بولۇشىغا، يەنە كېلىپ ئۇلارنىڭ خىزمىتىنىڭ ئوبدان بىرلەشتۇرۇلۇشىگە ھەقىقىي كاپالەتلىك قىلىش كېرەك.

[ئىلھام]

مەيلى مەن قايسى شىركەت ئۈچۈن خىزمەت قىلماي، ساداقەتلىك چوڭ بىر پىرىنسىپ. مېنىڭ ئۆز شىركىتىمگە ۋە خىزمەتچىلەرگە سادىق بولۇش مەجبۇرىيىتىم بار، ھەرقانداق ۋاقىتقا بارغانىدەمۇ شۇنداق.

ـ لى ئايكوكا

ھىند خەلىل

ئابرۇي نەدىن كېلىدۇ؟

[قەھرىمانىنىڭ نامى] ھىند خەلىل

[شانلىق دەۋر]

ھىند خەلىلنىڭ بايلىقى ۋاپات بولغان دادىسىنىڭ ـ ئۇدا بەش



نۆۋەت لىۋانغا زۇڭلى بولغان خەلىلنىڭ بايلىقىغا ۋارىسلىق قىلىشتىن كەلگەن. ئۇ 1965 ـ يىلى بىروت ئۇنىۋېرسىتېتىنىڭ ئالىي سودا ئىنستىتۇتى كارخانا باشقۇرۇش كەسپىدە ئوقۇشقا كىرگەن. 1966 ـ يىلى ئۇ سەئۇدى ئەرەبىستانىغا كېلىپ ئوقۇتقۇچىلىق، بوغالتىرلىق ۋە دىرېكتورلۇققا ئوخشاش خىزمەتلەر بىلەن شۇغۇللانغان. 1971 ـ يىلى خەلىل ئۆزىنىڭ شىركىتىنى ـ شىكونىست بىناكارلىق شىركىتىنى قۇرغان.

[مەغلۇپ بولۇش]

شىكونىست بىناكارلىق شىركىتى قۇرۇلغاندىن كېيىن شىركەتنىڭ خىزمەتچىلىرى خەلىلنىڭ لىۋانلىق ئالىي ئەمەلدارنىڭ ئوغلى ئىكەنلىكىنى بىلىپ، ئۇنىڭ باشقۇرۇش قابىلىيىتىگە شۈبھىلىنىپ قالغان. بىر كارخانىنىڭ رەھبىرىنىڭ نوپۇزى بولمىسا، ئۇ سۆزسىز مەغلۇپ بولىدۇ. شۇ سەۋەبتىن بىناكارلىق شىركىتى ھىند خەلىلگە ھېچقانچە نەپ كەلتۈرمىدى، ئەكسىچە ئۇنى ئىسىت، ئەجەب قۇرۇپتىمەن دېگەن پۇشايماندا قالدۇردى.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

شىركەتنىڭ تەرەققىي قىلىشى، ئىگىلىك ياراتقۇچىنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشى ئۈچۈن چوقۇم تايانچ ۋە قول ئاستىدىكىلەرنىڭ ئىقرار قىلىشىغا، ئىشەنچىسىگە، ئەگىشىپ مېڭىشىغا ۋە ماسلىشىشىغا ئېرىشىشى كېرەك. شۇنداق بولغاندا، خىزمەتچىلەر پۈرسەت، چاقىرىق ۋە ئىسلاھاتقا يۈزلەنگەندە ئاكتىپ ماسلىشىپ، رەھبەرنى شىركەتنى ئاسان ئىدارە قىلالايدىغان، ئېھتىياجغا ئاساسەن ئاۋىياماتكىنىڭ يۆنىلىشىنى ئۆزگەرتەلەيدىغان قىلالايدۇ.

مۇنەۋۋەر رەھبەرنىڭ ئۆزىدە ئادەتتىكىدىن يۇقىرى ئىرادە بولۇپلا قالماي، بەلكى ئۆزىنىڭ ئىرادىسىنى چاقماق تېزلىكىدە ئەگەشكۈچىلىرىگە يەتكۈزۈپ، پۈتكۈل قوشۇنىنىمۇ قۇدرەتلىك ئىرادىگە ئىگە قىلالايدىغان كۈچ بولۇشى كېرەك.

بۇ ئىگىلىك ياراتقۇچىدىن ئۈچ خىل «يۇقىرى» ئوبراز تىكلىشىنى تەلەپ قىلىدۇ.



1. شەخسلىك ئوبراز.

شەخسلىك ئوبراز رەھبەرنىڭ مەنىۋى ۋە ئىچكى خاراكتېر جەھەتتە تەربىيەلىنىش ۋە چېنىقىش ئارقىلىق ئىگە بولغان بىر خىل شەكىلسىز شەخسلىك كۈچى ۋە تەسىر كۆرسىتىش كۈچىدۇر. شەخسلىك ئوبراز ئادەمنىڭ ئىچكى روھى ۋە ئالاھىدىلىكىنىڭ نامايان بولۇشى ۋە تەسىرلەندۈرۈشى بولۇپ، ئالىيجانىاب شەخسلىك بولمىغاندا ياخشى شەخسلىك ئوبراز مەيدانغا كەلمەيدۇ.

2. نەزەر دائىرە ئوبرازى.

نەزەر دائىرە ئوبرازى شەخسلىك ئوبرازنىڭ سىرتقى ئىپادىلىنىش شەكلىدۇر، شۇنداقلا بىز ئادەتتە ئېيتىپ يۈرىدىغان مەدھىيە - تەرىپتۇر. ياخشى رەھبەر ئوبرازىنى تىكلىيەلەش - تىكلىيەلمەسلىك رەھبەرلىك سەنئىتى سەۋىيەسىنىڭ يۇقىرى - تۆۋەنلىكىنى دەلىللەيدىغان بىر مۇھىم ئۆلچەمدۇر.

3. ئەقىل - پاراسەت ئوبرازى.

رەھبەر بولغان ئادەم تەرەققىيات نەزەر دائىرىسىنى ۋە ئىجادىي تەپەككۇرىنى تەييارلىشى، شەيئىلەرنىڭ ھازىرقى ھالىتىنىلا ئەمەس، يەنە شەيئىلەرنىڭ ئۆزگىرىش ۋە تەرەققىيات يۈزلىنىشىنىمۇ كۆرۈشى، باشقىلار بەس - بەس بىلەن ئىنتىلمۇاتقان يەرلەردە خېيىم - خەتەرلەرنى كۆرۈشى، باشقىلار ئۇركۈپ قاچىدىغان يەرلەردە مەنپەئەتنى كۆرۈشى كېرەك. مۇشۇنداق بولغاندا، قوشۇننى باشلاپ بىر قەدەم ئالدىدا، باشقىلارنىڭ ئالدىدا ماڭالايدۇ.

[ئىلھام]

دەرھال قەتئىي قارارغا كېلىش كېرەك، بىرەر كۈن كېچىكىپ قارار چىقارساڭ، كارخانىنى خەتەرلىك ئەھۋالغا چۈشۈرۈپ قويۇشۇڭ مۇمكىن.

ـ فەن تيەنلياڭ

داڭلىق باشقۇرغۇچى خادىملارنى يارىتىش ئۈچۈن ئالدى بىلەن بىر تەرەپكە ماھىر بولۇشۇڭ، ئاندىن ئۆز تەجرىبىلىرىڭدىن جەۋھەر سۈزۈشۈڭ كېرەك.

ـ ھېنرى فورد



ژېژېل ئاۋېرى
چوقۇم باشقۇرۇش ئېنىق بولسۇن

[قەھرىمانىنىڭ نامى] ژېژېل ئاۋېرى

[شانلىق دەۋر]

ئامېرىكىنىڭ ژورد تۇرلۇك ماللار پارچە سېتىش شىركىتى ئامېرىكىنىڭ دەسلەپكى دەۋرلىرىدىكى تۇرلۇك ماللار ماگناتىنىڭ بىرى بولۇپ، ئەينى يىللاردا ژولما قاتارلىق يېڭى گۈللەنگەن تۇرلۇك ماللار دۇكانلىرى باشقىلارغا سېلىشتۇرغىلى بولمايدىغان بازار ئورنىغا ئىگە ئىدى.

[مەغلۇپ بولۇش]

ژېژېل ئاۋېرى 1932 ـ يىلىدىن باشلاپلا ژورد شىركىتىنىڭ باش مۇدىرى بولغان ئىدى. ئۇ 2 ـ دۇنيا ئۇرۇشىدىن كېيىن چوقۇم كاساتچىلىق بولىدۇ، چۈنكى 1 ـ دۇنيا ئۇرۇشىدىن كېيىنلا چوڭ كاساتچىلىق بولغان دەپ تۇرۇۋالغان ئىدى. ئاۋېرى بېشارەت بېرىپ: دۆلەت ئىگىلىكىنىڭ تىنچ ھالەتنى ئەسلىگە كەلتۈرۈشىدە قىينىچىلىق ئېغىر، چۈنكى سانائەت ئۇرۇش ۋاقتىدىكى ئەشيالارنى ئىشلەپچىقىرىشنى توختىتىپ، تىنچلىق دەۋرىدىكى ئىشلەپچىقىرىشقا بۇرۇلىدۇ؛ ئۇنىڭدىن باشقا، ئارمىيە سېپىدىكى نەچچە مىليون كىشىنىڭ قايتىپ كېلىپ ئىشقا ئورۇنلىشىشىغا توغرا كېلىدۇ دەپ قارىغان ئىدى. ئۇ: «ئۇرۇشتىن كېيىنكى ئىقتىسادىي ئەھۋالنىڭ ئوساللىشىشى ئارقىسىدا ئىلگىرى بىز پىشىشق بىلمىدىغان نەرسىلەرنىڭ ھەممىسى ناتونۇش تۇيۇلىدۇ» دەيدۇ ھەمدە ئاگاھلاندۇرۇپ: «بىز ئېھتىياتچانلىق بىلەن ئىش كۆرۈشمىز كېرەك، كۆلەمنى ئەمدى كېڭەيتىشكە بولمايدۇ» دەيدۇ.

ئەگەر راست ئاۋېرىنىڭ ئالدىنئالا مۆلچەرلىگىنىدەك ئۇرۇشتىن كېيىنكى 3 ~ 4 يىل ئىچىدە ئېغىر ئىقتىسادىي كاساتچىلىق بولمىغان بولسا، ئۇ ھالدا ئۇنىڭ داڭقى چىقىپ قەھرىمانغا ئايلىنىپ



كەتكەن بولاتتى؛ ئوخشاشلا «سودا ھەپتىلىك ژۇرنىلى» دېگەندەك «ئامېرىكىدىكى ئەڭ دانا سودىگەر بولۇپ كېتەتتى. باشقىلار تارايتىشقا باشلىغان چاغدا ۋوردنىڭ نەق پۇلى ۋە كۆچمە مەبلىغى كۆپلەپ ئېشىپ، شۇ ئارقىلىق شىركىتىنى كۆلىمىنى كېڭەيتىشكە ماڭغۇزغان بولاتتى.

لېكىن ئاۋېرىنىڭ سىياسىتى ۋوردنىڭ شىركىتىنى ئىلگىرىلىمەي توختاپ قېلىشقا ۋە ئېغىر زەئىپلىككە باشلىدى، ئۆزىمۇ ئېچىنىشلىق ھالغا چۈشۈپ قالدى، بۇنداق دراماتىك ئاقىۋەتنى باشتا ئۇ مۆلچەرلىيەلمىگەن ئىدى.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

ئۇرۇشتىن كېيىن ئاۋېرى قىياس قىلغاندەك ئۇنداق چوڭ ئىقتىسادىي كاساتچىلىق بولمىدى، بۇ ۋوردنىڭ ئىلگىرىلىمەي توختاپ قېلىشىدىكى ئاساسلىق سەۋەب. لېكىن سەزگۈرلۈكىنى ئاشۇرۇپ، چوڭ شەھەرلەرگە بېرىپ باقمىغانلىقىدىن، مال سېتىۋېلىش مەركىزىدىن بۆلەك يەرلەردە ئوقەت قىلىپ باقمىغانلىقىدىن باشقا، ئاۋېرىنىڭ باشقا سەۋەنلىكلىرىمۇ بار.

1. ۋوردنىڭ ئاپپاراتلىرىدا ئادەم تۇرغۇزالمايتتى، بىرمۇنچە مۇھىم باشقۇرۇش خادىملىرىدىن ئايرىلىپ قالغان. ئاۋېرى ۋوردنى شىركىتىگە تۆمۈر تاۋاق بىلەن ھۆكۈمرانلىق قىلاتتى، باشقىلارنىڭ ئۆزىگە ئوخشاش بولمىغان كىچىككىنە پىكىر بېرىشىگىمۇ يول قويمايتتى. ئۇچ يىل باش مۇدىر بولۇپ ۋەزىپە ئۆتىگەن ۋاقتىدا، ۋوردنىڭ 24 نەپەردىن كۆپرەك مۇئاۋىن باش مۇدىر ۋە باشقا بىرمۇنچە باشقۇرۇش خادىملىرى كېتىپ قالغان.

2. ۋوردنىڭ زور مىقداردا نەق پۇل زاپىسىنى ساقلاپ قېلىش ۋە بەرپا قىلىش ئۈچۈن چىقىمنى ھەددىدىن ئوشۇق كېمەيتىۋەتكەن، دۇكانىنىڭ مەمۇرىي چىقىمى ئەڭ تۆۋەن دەرىجىگە چۈشۈرۈلگەن، دۇكانىنى ياساپ قويۇشقا خىراجەت بېرىلمىگەن. مۇشۇنداق بىر پىخسىق ئىدىيەنىڭ يېتەكچىلىكىدە 6 مىليون ئامېرىكا دوللىرىلىق تاۋارنىڭ مۇندەرىجىسىمۇ بىكار قىلىنغان. ئاۋېرى يەنە كىيىم - كېچەكلەرنى كۆرگەزمە قىلىش ئۈچۈن كۆرگەزمە بۇيۇملىرىنىمۇ قالدۇرماي، شۇ يول



بىلەن 60 مىڭ ئامېرىكا دوللىرىلىق كۆرگەزمە قىلىش خىراجىتىنى تېجەپ قالغان، ياكى 1% ئومۇمىي تەننەرخ خىراجىتىنى قىسقارتقان. لېكىن تاۋارلارنىڭ سۈپىتى تۆۋەن، كۆرۈشكە تىزىپ قويۇلغانلىرى ئاز ۋە جەلپكارلىقى يوق بولۇپ قالغاچقا، يەنە ئۇلارنىڭ سېتىلىشىغىمۇ تەسىر يەتكۈزگەن.

3. خىزمەتچىلەرنىڭ مائاشىنى ھەددىدىن ئوشۇق تۆتۈپ قېلىش ۋورد شىركىتىنىڭ كۆپلىگەن ئۇسكۇنىلىرىنى ئىگىلەپ تۇرغان ئىشچىلار ئۈيۈشمىسى ئەزالىرىنىڭ قارشىلىقىنى قوزغىغان. ئىشچىلار ئۈيۈشمىسىنىڭ ئەزالىرى بىزگە ئادىل مۇئامىلە قىلمىدى دەپ قارىغان. شۇ سەۋەبتىن ئىشچىلار ئۈيۈشمىسى شىركەتكە قارشىلىقىنى ئۇقتۇرغان بولسىمۇ، لېكىن مەمنۇن بولارلىق ھالدا بىر تەرەپ قىلىپ بەرمىگەن. سۆھبەت ئۆتكۈزگەندىن كېيىن ئاۋېرى ئىشچىلار ئۈيۈشمىسى مۇتلەق كۆپ سانىدىكى خىزمەتچىلەرگە ۋەكىللىك قىلمايدۇ، ۋورد شىركىتى ئىشچىلار ئۈيۈشمىسىنى ئېتىراپ قىلمايدۇ دېگەن. نەتىجىدە، ئىشچىلار ئۈيۈشمىسى دۆلەت ئۇرۇش ۋاقتىدىكى ئەمگەكچىلەر ئىدارىسىغا تەلەپ قويۇپ، چۈشەندۈرۈشىنى تەلەپ قىلغان ھەمدە ئەمگەكچىلەر ئىدارىسىغا ئىش تاشلىماسلىققا دائىر ماددىلارنى بىكار قىلىسىلەر دەپ تەھدىت سالغان.

قىسقىسى، باشقۇرۇشى ياخشى بولماسلىقتەك نۇرغۇن ئىشلار ۋورد شىركىتىنىڭ تەرەققىياتىنى ئاستىلىتىۋەتكەن. ۋېۋېل ئاۋېرىنىڭ بۇ ئىشلاردا ئۈستىگە ئېلىشقا تېگىشلىك مەسئۇلىيىتى تولىمۇ كۆپ. باشقۇرغۇچىلار ئۇچۇن ئېيتقاندا، ئۇنىڭ خىزمىتىنىڭ ئۆزى بىر ئىلىم، بىر كارخانا ئۇچۇن ئېيتقاندا ئىنتايىن مۇھىم. شۇڭا، شاھىدلار مەسىلىلەرگە يۇقىرىدا تۇرۇپ نەزەر سېلىشى، باشقۇرۇش داۋامىدىكى ھەر خىل مەسىلىلەرنى ۋاقتىدا سېزىپ ھەل قىلىپ تۇرۇشى، كارخانىنىڭ ياخشى خاراكتېردىكى تەرەققىياتىنى ئىلگىرى سۈرۈشى كېرەك.

[ئىلھام]

كارخانا ئۇچۇن ئېيتقاندا، ئىشنى ناچار ۋە قالايمىقان باشقۇرۇشنىڭ نەتىجىسى كۆپ ھاللاردا يامان ئاقىۋەت بىلەن تۈگەيدۇ.

– ۋاررېن بوففېت



ياخشى كارخانىدا چوقۇم ياخشى باشقۇرۇش قېلىپى بولۇشى كېرەك، لېكىن خىزمەتچىلەر ئۇنىڭ غايىت زور ئىكەنلىكىنى، ئۆزىدىكى قېلىپلىشىشقا ماس كەلمەيدىغان چەكلىمىلەرنى تۈزىتەلەيدىغانلىقىنى، قوپال قېلىپلاشتۇرۇش ئەمەس، بەلكى ھەردەمبجىلىك باشقۇرغۇچىلارنىڭ ئۆزى ئۇلگە كۆرسىتەلەيدىغانلىقىنى ھېس قىلىدىغان بولسۇن.

ـ ماتسۇشىتا

شېلدون ئادېلسون
ئوبرازغا دىققەت قىلىڭ

[قەھرىمانىنىڭ نامى]شېلدون ئادېلسون

[شانلىق دەۋر]

شېلدون ئادېلسون ھازىر لاس ۋېگاس كىنىسا گۇرۇھىنىڭ باش مۇدىرى ۋە قوشۇمچە باش ئىجرائىيە ئەمەلدارى. كېيىن كەلگەن ئادېلسوننىڭ 1989 ـ يىلىغا قەدەر ئۆزىنىڭ ئويۇن ـ تاماشىخانىسى يوق ئىدى. لېكىن، بۇ ساھەدە ھەممە خەق ئۇنى بىلەتتى. ئۇ ئامېرىكىدىن چىقىپ، قىمارخانىسىنى ئاۋىنىدا قۇردى ۋە زور شەرقىي جەنۇبىي ئاسىيا بازىرىغا كۆز تىكتى.

[مەغلۇپ بولۇش]

ئادېلسون 1933 ـ يىلى ئامېرىكىنىڭ بوستون شەھىرىدىكى بىر يەھۇدىي ئائىلىسىدە تۇغۇلغان، دادىسى تاكسى ھەيدەپ تىرىكچىلىك قىلاتتى. ئادېلسون 12 يېشىدىكى چېغىدىلا تاغىسىدىن 200 ئامېرىكا دوللىرى ئۆتنە ئېلىپ، ئىككى ئورۇننى ئىجارىگە ئېلىپ كوچىدا گېزىت سېتىش بىلەن ئىگىلىك يارىتىشنى باشلىغان.

ئادېلسون گەرچە ھەركۈنى قاق سەھەردىلا گېزىت شىركىتىگە بېرىپ گېزىتنىنى ئېلىپ كېلىپ كوچىدا تۇۋلاپ يۇرۇپ ساتسىمۇ ھەممە كوچىدا ئادەم قالمىغۇچە گېزىت سېتىپ ئاندىن قايتسىمۇ، لېكىن كۈنىگە ھېچقانچە گېزىت ساتالمىغان، بۇ ھال ئۇ سالغان 200 ئامېرىكا دوللىرىلىق مەبلەغنى سۇغا چىلاشتۇرۇپ قويغان.



[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

گېزىت سېتىش گەرچە كىچىككىنە بىر ئىگىلىك يارىتىش پائالىيىتى بولسىمۇ، لېكىن ئۇنىڭدىن ئىگىلىك ياراتقۇچىنىڭ تىجارەتكە بولغان چوڭ بىر ئىشىنى كۆرۈۋالغىلى بولىدۇ. ئادىلسون ئۆز مەغلۇبىيىتى ئۈستىدە كېيىن يەكۈن چىقىرىپ، ئۆزىنىڭ گېزىتىنى ساتالماي قېلىشىدىكى سەۋەبنىڭ ناھايىتى ئاددىي ئىكەنلىكىنى تېپىپ چىققان. ئۇ چاغدا مەن بەك كىچىك ئىكەنمەن، ئۈستىبېشىمغا ئۇنچىۋالا دىققەت قىلىپ كەتمەپتىكەنمەن، پاسكىنا كىيىم كىيىپ، كۆمۈردەك قاپقارا قوللىرىڭغا گېزىت ئېلىپ گېزىت ساتىمەن دەپ توۋلىساڭ كىم گېزىت سېتىۋالاتتى؟ ـ دەيدۇ ئۇ.

ئادىلسوننىڭ ئۆزىنىڭ ئوبرازى ئۇنىڭ كېيىنكى نەتىجىسىنى بەلگىلىگەن. ئوخشاش سەۋەب شۇكى، ئىگىلىك ياراتقۇچى شىركەت ئوبرازىنىڭ شىركەتنىڭ تىجارىتىگە غايەت زور تەسىر كۆرسىتىدىغانلىقىنى بىلىشى كېرەك.

شىركەتنىڭ ئوبرازىنى يارىتىش شىركەتنىڭ باشقۇرۇش خىزمىتىنىڭ مەزمۇنلىرىدىن بىرى، نۇرغۇن مۇنەۋۋەر شىركەت باشقۇرغۇچىلىرىنىڭ ئىدىيە ـ نەزەريەسى كېيىن شىركەت ئوبرازى نەزەريەسىنىڭ تەرەققىياتى ئۈچۈن زور تۆھپە قوشقان، ھازىرقى زامان شىركەتلىرىنى ئىلمىي باشقۇرۇش ئۈچۈنمۇ ئاساس سېلىپ بەرگەن. «ئىلمىي باشقۇرۇش ئاتىسى» دەپ ئاتالغان ئامېرىكىلىق باشقۇرۇششۇناس تايلور ئەنئەنىۋى تەجرىبە بويىچە باشقۇرۇشنى بۆسۈپ تاشلىغان، ئۇ ئوتتۇرىغا قويغان ئىلمىي باشقۇرۇش نەزەريەسى شىركەتنى باشقۇرۇش جەريانىدىكى ئىككى چوڭ مەسىلىنى ھەل قىلىپ بەرگەن.

1. ئىشچىلارنىڭ ئەمگەك ئۇنۇمدارلىقىنى ئۆستۈرگەن.
2. شىركەتنىڭ باشقۇرۇش ئۇنۇمىنى ئۆستۈرگەن.

تايلور ئادەمنىڭ ھەرىكىتى شىركەتنىڭ ئوبرازىغا ۋەكىللىك قىلىدۇ، شىركەتنىڭ ئوبرازى شىركەتنىڭ تىجارەت پائالىيىتىگە غايەت زور تەسىر كۆرسىتىدۇ دەپ قارايدۇ.



بازار ئىگىلىكىنىڭ تېز سۈرئەتتە تەرەققىي قىلىشىغا ئەگىشىپ، شىركەتلەر ئارا رىقابەتمۇ بارغانسېرى كەسكىنلىشىدۇ، يېڭى ۋەزىيەتتىكى تەرەققىياتنىڭ ئېھتىياجىغا ماسلىشىش ئۈچۈن ھەر خىل ھازىرقى زامان شىركەت باشقۇرۇش نەزەريەسى ۋە شەكىللىرى جۈش ئۇرۇپ راۋاجلىنىدۇ. ئامېرىكا ۋە ياپونىيە قاتارلىق تەرەققىي تاپقان دۆلەتلەردىكى كارخانىچىلار مۇنداق بىر تونۇشنى ھاسىل قىلغان: شىركەتنى تولۇق تەرەققىي قىلدۇرۇپ، كەسكىن رىقابەت ئىچىدە پۈت دەسسەپ تۇرالايدىغان قىلىش ئۈچۈن چوقۇم ياخشى شىركەت ئۇبرازىنى يارىتىش كېرەك. بۇنىڭ ئۈچۈن، ھەرقايسى چوڭ شىركەت - گۇرۇھلارنىڭ ھەممىسى كۆپلەپ ئادەم كۈچى، ماددىي كۈچ ۋە مالىيە كۈچىنى يىغىپ بۇ خىزمەتنى ياخشى ئىشلىگەن، ھەرقايسى ساھەدىكىلەرمۇ ھەرقايسى جايلاردا نۇرغۇن مۇنەۋۋەر شىركەت نامىرىنى ياراتقان.

جۇڭگونىڭ شىركەت باشقۇرۇشىمۇ ناھايىتى زور دەرىجىدە تەرەققىي تاپقان دۆلەتلەرنىڭ ئىلغار باشقۇرۇش تەجرىبىلىرىنى ئەينەك قىلغان، شۇڭا بىرمۇنچە دانا كىشىلەرمۇ شىركەتنىڭ ئۇبرازىنى يارىتقان شىركەتلەرنىڭ باشقۇرۇش ئۇسۇلىنى جۇڭگوغا ئېلىپ كىرگەن ۋە ئەمەلىيەتتە قوللىنىپ ناھايىتى ياخشى ئۇنۇمگە ئېرىشكەن. لېكىن كۆپچىلىك ئۇچۇن ئېيتقاندا، نېمىنىڭ شىركەتنىڭ ئۇبرازى ئىكەنلىكى، شىركەت ئوبرازىنى قانداق يارىتىش كېرەكلىكى توغرىسىدا چوڭقۇر تونۇش يوق، مانا بۇ شىركەتنى باشقۇرغۇچىلاردىن ئەستايىدىل تەتقىق قىلىشنى ۋە ئەمەلدە كۆرسىتىشنى تەلەپ قىلىدۇ.

[ئىلھام]

بىز داڭلىق ماركىمىزنىڭ ئالدىنقى ئەسىرگە ئەمەس، كېيىنكى ئەسىرگە ۋەكىللىك قىلىدىغانلىقىنى ھەقىقىي كاپالەتلەندۈرۈشىمىز كېرەك.

ـ كاھلىي فيوربنا



جامبس فايبرو
سالامەتلىكلا ئىشلىرىمىزنىڭ دەسمايىسى

[قەھرىمانىنىڭ نامى] جامبس فايبرو

[شانلىق دەۋر]

يىنفۇ تايگى سىستېما شىركىتى ۋانكۇۋېر شەھىرىگە جايلاشقان بولۇپ، 1993 - يىلى قۇرۇلغان، 5 مىليون ئامېرىكا دوللىرىنى يۇرۇشتۇرۇش ئارقىلىق شىركەتنىڭ كۆلىمى زورايغان.

[مەغلۇپ بولۇش]

شىركەتنىڭ زورىيىشىغا ئەگىشىپ، شىركەتنىڭ كۈندىلىك ئىشلىرىمۇ بارغانسېرى كۆپەيگەن، جامبس فايبرو ھەر ئىشنى ئۆزى قىلىپ، شىركەتنى يۇقىرىدىن تۆۋەنگىچە راسا تەرتىپلىك قىلىۋەتكەن. لېكىن، ئىشخانىنىڭ مۇھىتىدا ئۇزاققىچە ئارام ئالالمايى ئاخىر كېسەل بولۇپ يېقىلغان. كېسەل كارىۋىتىدا يېرىم يىلدىن ئۇزاقراق يېتىپ قالغاچقا، شىركەتنىڭ كەسپى ئېغىر تەسىرگە ئۇچرىغان.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

ھازىرقى جەمئىيەتتە خىزمەت قىلىش مۇھىتى ناھايىتى كۆپ ياخشىلىنىپ كەتتى، لېكىن ياخشى مۇھىتنىڭمۇ ئۆزىگە تۇشلۇق ئىللەتلىرى بولىدۇ. جامبس فايبرونىڭ تەجرىبىسى «سالامەتلىكلا ئىشلىرىمىزنىڭ دەسمايىسى» دېگەن بۇ ھەقىقەتنى ناھايىتى ياخشى شەرھلەپ بەردى، كارخانىنىڭ باشقۇرغۇچىسىنىڭ سالامەتلىكى ياخشى بولغاندىلا ئاندىن كارخانىنىڭ تېز، ساغلام تەرەققىي قىلىشىغا كاپالەتلىك قىلغىلى بولىدۇ.

بۈگۈنكى شارائىتتا، باشقۇرغۇچىلار كۆپ ھاللاردا تۆۋەندىكىدەك كېسەللەرگە گىرىپتار بولۇپ قالىدۇ:

1. يۇقىرى پەن - تېخنىكىلىق ئىشخانا كېسىلى.

زامانىۋىلاشقان ئىشخانىغا كىرگەندە، دەم سىقىلىپ باش ئاغرىيدۇ.



چۈشتىن كېيىنكى ۋاقىتتا كەلگەندە باش شۇنچە بەك ئاغرىيدۇ. غەلىتە هالدا تىت ـ تىت بولۇش، روھسىزلىنىش، تەپەككۇرى ئاستا بولۇش، ئايىغى چىقماس ئىشنى كوچىلاۋېرىشتەك ئەھۋاللار بولىدۇ.

كېسەللىك سەۋەبى: پۈتۈن ئىشخانىدا كومپيۇتېر، نۇسخىلىغۇچ توختىماي ئىشلەپ تۇرىدۇ، ئۇلار تارقاتقان كېرەكسىز گاز باش ئاغرىقى قاتارلىق كېسەللەرنى قوزغايدۇ. ئىشخانىدا هاۋانىڭ ياخشى ئۆتۈشۈپ تۇرماسلىقىمۇ ئاساسلىق سەۋەبلەرنىڭ بىرى.

رېتسېپ: دائىم نۇسخىلىغۇچ بىلەن هەپىلىشىپ تۇرىدىغان كىشىلەر نۇسخىلىغۇچنى هاۋا ياخشىراق ئۆتۈشۈپ تۇرىدىغان يەرگە قويۇشقا دىققەت قىلىشى، زۆرۈر تېپىلغاندا شامالدۇرغۇچ ياكى شامال ئۆتكۈزگۈچ ئورۇنلاشتۇرۇشى كېرەك. كومپيۇتېر ئىشى بىلەن شۇغۇللىنىدىغانلار ئىشخانىغا بىر مەنپىي ئىيون پومپىسى ئورۇنلاشتۇرسا بولىدۇ؛ يېمەك ـ ئىچمەك جەھەتتە كۆپرەك ئاقسىل، ۋىتامىن ۋە فوسفورلۇق مايى تۇرىدىكى يېمەكلىكلەرنى يەپ، رادىياتسىيەگە قارشى تۇرۇش ئىقتىدارىنى ئاشۇرۇپ بېرىشى كېرەك؛ يەنە هەر بىر ـ ئىككى سائەتتە بىرقېتىم پۈتۈن بەدەن هەرىكىتى قىلىپ تۇرۇشى كېرەك.

2. كومپيۇتېر كۆز كېسەللىكى.

كۆز غۇۋالىشىش، كۆرۈش قۇۋۋىتى تۆۋەنلەپ كېتىش ۋە كۆز چاپاقلىشىش، كۆز قىچىشىش، كۆز قىزىرىش، كۆز ئاغرىش ۋە نۇردىن قېچىش قاتارلىقلار ۋە بەزىلەردە يەنە باش ئاغرىش قاتارلىق ئالامەتلەر كۆرۈلىدۇ.

كېسەللىك سەۋەبى: بۇنداق هالەت ئۇزاق مۇددەت كومپيۇتېر ئىشلەتكەنلىكتىن بولىدۇ، شۇنداقلا بۇ، خىزمەتنىڭ بېسىمى ئېغىر بولغانلىقى سەۋەبىدىن هارغىنلىقنىڭ ئىنكاسىدۇر.

رېتسېپ: خىزمەت بېسىمىغا توغرا مۇئامىلە قىلىش هەم مۇۋاپىق دەرىجىدە بېسىمنى يېنىكلىتىش تەدبىرىنى كۆرۈش. ئۇنداق بولمايدىكەن، كۆزلا ئەمەس، ئاشۇ سەۋەبتىن باشقا ئەزالارمۇ بېسىمغا ئۇچرايدۇ.



3. ئۇچۇر سەۋرسىزلىكى توپلانمىسى.

ھېچقانداق پاتولوگىيەلىك ئۆزگىرىش كۆرۈلمەيدۇ، ئورگانىزمدىمۇ ئۆزگىرىش كۆرۈلمەيدۇ، لېكىن كۆڭلى ئاينىيدىغان، ياندۇرىدىغان، تىت - تىت بولىدىغان، نېرۋا ئاجىزلىق، نېرۋا ھارغىنلىقىغا ئوخشاش ئالامەتلەر كۆرۈلىدۇ. 25 ~ 40 ياش ئوتتۇرىسىدىكىلەردە، بىلىملىك مۇخبىر، ئېلانچى، ئۇچۇرچى، تور بېكەت باشقۇرغۇچىلىرى قاتارلىقلار ئۇنىۋېرسال كېسەللەر كۆپرەك ئۇچرايدىغانلاردۇر.

كېسەللىك سەۋەبى: بۇ بىر خىل مەنىۋى توسالغۇ. ئۇچۇر پارتلاپ تۇرغان دەۋردە ئۇچۇر گېئوماتىرىيەلىك پىروگرېسسىيە بويىچە ئېشىپ بارىدۇ، لېكىن ئىنسانلارنىڭ تەپەككۇر ئۇسۇلى بۇنچىلىك كۆپ مىقداردىكى ئۇچۇرنى قوبۇل قىلالىغۇدەك ھالەتكە يەتكەن ئەمەس، شۇڭا، بىر قاتار ئۆزىنى مەجبۇرلاش ۋە جىددىيلىك كېلىپچىقىۋاتىدۇ. شۇڭا ئۇ بىلىم جەھەتتە تىت - تىت بولۇش ئۇنىۋېرساللىقى دەپمۇ ئاتىلىدۇ.

رېتسېپ: بۇنىڭغا مۇناسىۋەتلىك كۆرۈشكە بولىدۇ: كۈنىگە سەككىز سائەت ئۇيقۇغا كاپالەتلىك قىلىش؛ ھەركۈنلۈك خىزمەتنى پىلانلاپ، ئويلىمىغان ئەھۋاللارنىڭ يۈز بېرىشىنى ئىمكانىيەتنىڭ بارىچە ئازايتىش؛ ئۇچرىشىپ تۇرىدىغان ئۇچۇر ۋاستىلىرىنى ئىككى خىلدىن ئاشۇرماسلىق؛ ھەركۈنى ئۇخلاشتىن ئاۋۋال 15 مىنۇت چىنىقىشنى قەتئىي داۋاملاشتۇرۇش؛ ھەركۈنى ئىچىدىغان سۇ 3000 مىللىلىتىردىن كەم بولماسلىق....مۇشۇنداق بولغاندا كېسەللىك ئالامەتلىرىنى ئازايتقىلى ھەتتا تۈگەتكىلى بولىدۇ.

4. خىزمەت ئورنى تورمۇزلىقى كېسىلى.

ئەزايىنىڭ مەلۇم يېرى ئاغرىش ياكى ھېرىش، ئۇخلىيالماسلىق، ئىشتىھاسى تۇتۇلۇش... يەنمۇ ئىلگىرىلەپ تەرەققىي قىلىپ كۈندىلىك پائالىيەتلەرنى قىلىش خۇشياقماسلىق، ئېغىرلىشىپ كەتكەنده مەجەزى چۈس بولۇپ كېتىش، ھەتتا ئۆزىنى ئۆلتۈرۈۋېلىش نىيىتىگە كېلىش.

كېسەللىك سەۋەبى: پەن - تېخنىكا تەرەققىياتى ۋۇجۇدقا كەلتۈرگەن ئۇچۇرغا تويۇنۇپ كېتىش، خىزمەت مىقدارى ئېشىپ كېتىش



ۋە خىزمەتنى مۇقىم بولماسلىقلارنىڭ ھەممىسى تورمۇزلىنىشنى كەلتۈرۈپ چىقىرىدىغان ئاساسلىق ئامىللاردۇر.

رېتسېپ: يېنىك دەرىجىدە تورمۇزلىنىش بولسا، تۇرلۇك ئۆزگىنى بوش قويۇۋېتىش پائالىيىتى، ھەرىكىتى ئارقىلىق ئۇنى بوشاشتۇرغىلى بولىدۇ، لېكسىيە ئاڭلاشقا قاتنىشىپمۇ تورمۇشتىكى ھەر خىل بېسىملارنى قانداق كونترول قىلىشنى ئۆگىنىشكە بولىدۇ. ئېغىرراق تورمۇزلىنىش بولسا، بالدۇرراق داۋالىنىش كېرەك.

5. بويۇن ئومۇرتقىسى، مۇرە، بېغىش ئۇنۇۋېرسال كېسىلى.

كومپيۇتېر ئالدىدا بىر ھازا خىزمەت قىلغاندىن كېيىن بويۇن ئومۇرتقىسى، مۇرە تېلىپ ئاغرىيدۇ، بويۇننى بىردىنلا تولغىغىلى بولماي قالىدۇ، ئالقان، بېغىش ياكى بىلەك بەزىدە ئاغرىيدۇ.

كېسەللىك سەۋەبى: ئۇزاق ۋاقىت قايتا ـ قايتا بېغىش ۋە بارماقنى ئىشقا سالغاندا، ئاستا ـ ئاستا زەخمىلىنىش بولىدۇ. ئېگىزرەك كومپيۇتېر ئۈستىلى ۋە ئانچە ئەپچىل بولمىغان مائۇس مەشغۇلات ئۆتكۈزگۈچىنىڭ بويۇن ئومۇرتقىسى بىلەن مۇرىسىنىڭ ھارغىنلىقىنى تېخىمۇ ئاشۇرۇپ، توختىماي ھەرىكەت قىلىدىغان بىلەك ۋە قولنىڭ بېغىشىغا تېخىمۇ زور بېسىم كەلتۈرىدۇ.

رېتسېپ: كومپيۇتېر ئۈستىلىدىكى كۇنۇپكا تاختىسى بىلەن مائۇسنىڭ ئېگىزلىكى ئەڭ ياخشىسى ئولتۇرغان چاغدىكى جەينەكنىڭ ئېگىزلىكىدىن تۆۋەنرەك، كۆپ بولغاندىمۇ جەينەك بىلەن تەڭ بولۇشى كېرەك. مائۇس سېتىۋالغان چاغدا ئەگمىسى ئېگىز، تېگى كەڭنى ئېلىش كېرەك. مائۇسنى ئىشلەتكەن چاغدا بىلىكىڭىز مۇمكىنقەدەر كۆتۈرۈلمىسۇن، مائۇسنى قولىڭىزنىڭ بېغىش كۇچى بىلەن ئەمەس، بىلىكىڭىزنىڭ كۇچى بىلەن ھەرىكەتلەندۈرۈڭ.

[ئىلھام]

پۈتۈن ئوي ـ پىكرىڭنى ئىشقا بېرىۋەتمە، ئىشنى كۆڭلۈڭدە تۇت.

ـ كىچىك توماس ۋاتسون



جىم پاتتىسون
مەسئۇلىيەتنىمۇ باشقۇرۇش زۆرۈر

[قەھرىمانىنىڭ نامى] جىم پاتتىسون

[شانلىق دەۋر]

جىم پاتتىسون ئائىلىسى نامرات بولغانلىقتىن كىچىكىدىن باشلاپلا گېزىت سېتىش، دەرۋازىۋەنلىككە ئوخشاش ئىشلار بىلەن شۇغۇللانغان. ياش ۋاقتىدا يېرىم كۈن ئىشلەپ، يېرىم كۈن ئوقۇپ، UBC ئۇنىۋېرسىتېتىدىكى ئوقۇشنى ساقلاپ قالغان، لېكىن ئوقۇش پۈتكۈزۈشكە يەنە توققۇز ئوقۇش نومۇرى قالغاندا مەكتەپتىن چىقىپ، بىر نىمكەش ئاپتوموبىل كەسپىدە خىزمەتچى بولۇپ ئىشلىگەن. 1961 ـ يىل 5 ـ ئاينىڭ 8 ـ كۈنى جىم پاتتىسون ئۆزىنىڭ JimPattison گۇرۇھىنى قۇرۇپ تىرانسپورتچىلىق ئىشى بىلەن شۇغۇللىنىشقا باشلىدى.

[مەغلۇپ بولۇش]

جىم پاتتىسون JimPattison گۇرۇھىنى قۇرغاندىن كېيىن ئوقتى تولىمۇ ياخشى بولغاچقا يۈك توشۇشقا يېڭى ئاپتوموبىل ئېلىشقا مەجبۇر بولغان ئىدى. لېكىن ئۇنداق كۆپ قېتىم يۇز بەرگەن يول ئۇستىدە ئوغرىلىققا ئۇچراش ھادىسىسى ئۇنىڭ شىركىتىنىڭ ئىناۋىتىگە ئۆچمەس قارا چاپلاپ قويدى. ئۇ كېيىن بىلىپ قالدىكى، ئۆزىنىڭ بەزى خېرىدارلىرى مېلىنى توشۇشقا باشقا شىركەتنى تاللىغان ئىكەن.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

جىم پاتتىسونغا ئوخشاش، خۇسۇسىي شىركەتنىڭ ئىگىلىك يارىتىقۇچىلىرىدا شىركەت قۇرغاندىن كېيىن يۇقىرىقىدەك ۋەقەلەردىن ساقلىنىدىغان ئۇنۇملۈك تۈزۈم كەم بولىدۇ، ئەمەلىيەتتە شىركەتنى قۇرغان دەسلەپكى ۋاقىتلاردىلا مەسئۇلىيەتنى سۇرۇشتۇرۇش تۈزۈمىنى بەرپا قىلىش كېرەك، بۇنداق قىلغاندا ھەممە ئادەم مەسئۇل بولىدىغان، ھەممە ئادەم مەسئۇل بولۇشى كېرەك بولغان يول ئارقىلىق شىركەتنى



بەھۇدە زىياندىن ساقلاپ قالغىلى بولىدۇ.

مەسئۇلىيەتنى سۇرۇشتۇرۇش تۈزۈمى ھوقۇق بىلەن زىچ بىرلەشتۈرۈلگەن بولىدۇ، ئۇنىڭ لوگىكىلىق ئاساسى ھوقۇق بولۇشى كېرەك ئىكەن، جەزمەن مەسئۇل بولۇش كېرەك، ھوقۇق دائىرىسىدە مەلۇم ۋەقە يۈز بېرىدىكەن، بۇنىڭغا چوقۇم بىر كىشى جاۋابكار بولۇشى كېرەك. قاتتىق مەنىدىكى مەسئۇلىيەتنى سۇرۇشتۇرۇش تۈزۈمىنىڭ ئالدىنقى شەرتى ئېنىق ھوقۇق، مەسئۇلىيەت بولۇش، باشقۇرۇش ھوقۇقىنى مۇۋاپىق تەڭشەپ بېرىش ۋە بۆلۈپ بېرىش ھەم مۇۋاپىق كىرىش - چىقىش تۈزۈمى بولۇش كېرەك. مەسئۇلىيەتنى «ئۆز جايىغا يەتكۈزۈش»، نازارەتنى «قاتتىق قىلىش»، مەسئۇلىيەتنى ئادا قىلمىغان ۋە ۋەزىپىنى ئادا قىلالمىغان رەھبىرىي خادىملارنىڭ چوقۇم مەسئۇلىيىتىنى سۇرۇشتۇرۇپ، كارخانىنى قاتتىق ئىدارە قىلىش، كارخانىنى قانۇن بويىچە باشقۇرۇش ئىنتايىن زۆرۈر.

مەسئۇلىيەتنى سۇرۇشتۇرۇشنىڭ ئاساسىي ئۇسۇلى ئىككى خىل: بىرى، ئۆزىنىڭ مەسئۇلىيىتىنى سۇرۇشتۇرۇش (تەشەببۇسكارلىق بىلەن مەسئۇلىيەتنى ئۈستىگە ئېلىش). مەسىلەن: ئاكتىلىق ھالدا ئۆزىنى تەكشۈرۈش، ئەپۇ سوراش، ئىستېپا سوراش قاتارلىق؛ ئىككىنچىسى، تەشكىلنىڭ مەسئۇلىيەتنى سۇرۇشتۇرۇشى. تەشكىلنىڭ مەسئۇلىيەتنى سۇرۇشتۇرۇشى يۈز بەرگەن مەسىلە ياكى ۋەقەنىڭ ئەھۋالىنىڭ ئېغىر - يېنىكلىكىگە قاراپ كونكرېت مەسىلىنىڭ دەرىجىسىنى بېكىتىش، مەسىلەن: تەكشۈرۈشنامە يېزىشقا بۇيرۇش؛ ئاشكارا ئەپۇ سوراشقا بۇيرۇش؛ ئومۇمىي ئېلان چىقىرىپ تەنقىد قىلىش؛ خىزمەت ئورنىدىن يۆتكەۋېتىش؛ خىزمەتتىن توختىتىش؛ ئىستېپا بېرىشكە بۇيرۇش؛ خىزمەتتىن قالدۇرۇش ياكى ۋەزىپىسىدىن ئېلىپ تاشلاش قاتارلىق. ئۆزىنىڭ مەسئۇلىيىتىنى سۇرۇشتۇرگەن ۋە ئۇنىڭ مەسىلىنىڭ دەرىجىسى تەشكىلنىڭ ئوقۇقانلىرى بىلەن ئوخشاش بولغانلىرىنى تەشكىلىي جەھەتتىن جاۋابكارلىقنى سۇرۇشتۇرۇشتىن كەچۈرۈم قىلىش كېرەك.

مەسئۇلىيەتنى سۇرۇشتۇرۇشنىڭ ئەھمىيىتى «يەنە شۇنداق ئىشلارنىڭ يۈز بېرىشىنىڭ ئالدىنى ئېلىش» ۋە «ئالدىنقىلارنى جازالاپ



باش مۇدىرى يۇمىيخۇڭ ئېيتقاندەك: ئۆڭۈشسىزلىققا ئۇچراش نورمال ئىش، ئىش قىلماسلىق ئەڭ زور مەغلۇبىيەت، ئىشلا قىلىدىكەنسەن، ئۆڭۈشسىزلىققا يۈزلىنىش بولىدۇ.

ئومۇمەن ھازىرقى دۇنيا ۋەزىيىتىدىن قارىغاندا، شىركەتلەرنىڭ يېڭىلىنىپ تۇرۇش، شاللىنىپ كېتىش سۈرئىتى بارغانسېرى تېزلىشىپ، كۆزنى ئالاچەكمەن قىلىۋېتىدىغان كۆرۈنۈشلەر بارلىققا كەلمەكتە. مەشھۇر چوڭ شىركەتلەردىن بەزىلىرى كۈندىن - كۈنگە خارابلىشىپ كېتىۋاتقان شارائىتتا زور بىر تۈركۈم ئوتتۇرا، كىچىك شىركەتلەر دەسلەپ چىققان قۇياشتەك شانلىق نۇرىنى چاچماقتا. ئامېرىكىدا ھەرىيلى قۇرۇلىدىغان 4 ~ 5 يۈزمىڭ يېڭى كارخانا ئىچىدە يېرىمىدىن كۆپرەكى بەش يىل ئىچىدە يىقىلىدۇ. كارخانىلارنىڭ ئىلگىرىكى شانلىق دەۋرىنى ساقلاپ قېلىشى بارغانسېرى قىيىنلىشىپ كېتىۋاتىدۇ. مەلۇم مەنبەدىن ئېيتقاندا، بازار رىقابىتى ئىلگىرىلىمىسە چېكىنىدىغان، مەڭگۈ چېگرالىسى بولمىغان مۇسابىقىدۇر. كەسكىن رىقابەت بازىرىدا يۇقىرى قاتلامنىڭ رىقابەت ئېڭىنى ساقلاپ قېلىش بىر مۇنەۋۋەر رەھبەر ھازىرلاشقا تېگىشلىك ئالقى.

باشقۇرۇش بويىچە بىر ئامېرىكىلىق ئۇستاز يوھان كوت: «كىرىزىس ئېڭى ۋە ئەندىشە قىلىپ تۇرۇش ئېڭى بولمىغان سودىگەر دانا سودىگەر ئەمەس» دەيدۇ. سودىگەر ئۇچۇن ئەڭ خەتەرلىك ئالقى پۇتۇنلەي ھۆددىسىدىن چىقالايمەن دەپ قارايدىغان ساھەدە بوشىشىپ قېلىشتىن ئىبارەت.

مەسىلەن: سىزنىڭ شىركىتىڭىز كەسپداشلار ئارىسىدا ياكى شۇ رايوندا 40% بازار ئۇلۇشى بار، ئەڭ كۈچلۈك رىقابەتچىڭىزنىڭ 10%لا ئۇلۇشى بار دەيلى. بۇ چاغدا ئادەمنىڭ تەبىئىتى سىزنى رىقابەت پەرقى چوڭ بولغانلىقتىن قانائەتلىنىدىغان قىلىپ قويىدۇ ۋە سىزنىڭ ئالدىدا تۇرۇۋاتقان ئورنىڭىزغا جەڭ ئېلان قىلىشقا جۇرئەت قىلغان ھەرقانداق بىر «بىردىنلا بېيىغۇچى»نى كۆزگە ئىلمايدىغان قىلىپ قويىدۇ. لېكىن، دەل مۇشۇ تىلغا ئېلىشقا ئەرزىمەيدىغان رىقابەتچى سىزنى خاراب قىلىپ تاشلايدۇ.



شۇڭا، رىقابەت داۋامىدا ئالدىنقى قاتاردا تۇرۇۋاتقان چاغدا، بوشىشىپ قالماسلىق كېرەك. خاتىرجەم شارائىتتا تۇرغاندا خەۋپ - خەتەرنى ئويلاپ قويمايدىغان سودىگەرلەر ئۇچۇن ئېيتقاندا، ھەقىقىي كىرىزىس ئۇنىڭ ئويلىغىنىدىنمۇ تېز بولىدۇ. ھەرقانداق شىركەتتە بىر خىل خەۋپلىك خاھىش يەنى ئىشلىرى ئوڭۇشلۇق بولغان چاغلاردا ئۆز - ئۆزىدىن خۇشال بولۇپ، مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشى تۇرغان گەپتەك بولۇپ كېتىدۇ. تېخىمۇ خەۋپلىكرەك بىر خىل خاھىش شۇكى، بەزىلەر ھەرقانداق شەكىلدىكى ئۆزگەرتىشكە جاھىللىق بىلەن قارشى چىقىدۇ، ئۇلار «ئامال تېپىلمىدۇ» دېگەن ئەقىدىگە قاتتىق ئىشىنىدۇ. ئىشلار ئوڭۇشلۇق كېتىۋاتقان ۋاقىتلاردا ئۇلار ئوڭۇشسىزلىقنىڭ قانداق بولىدىغانلىقىنى ئويلاپمۇ قويماي، ھازىر مۇۋەپپەقىيەتلىك بولۇۋاتقان ئىشلار ئاخىرلاشمايدۇ ياكى ئۇلار ئۇزۇكسىز تۇرده مۇۋەپپەقىيەتلىك بولغان ئىشلارنى تەكرارلاۋېرىدۇ. ئەمەلىيەتتە، ئالدىنقى ئورۇنداتۇرۇۋاتقان ئەھۋالنىڭ ھامان بىر كۈنى ئۆزگىرىدىغانلىقىنى بىلمەيدۇ.

بۇنداق «مۇۋەپپەقىيەت مۇۋەپپەقىيەتنى ئېلىپ كېلىدۇ» دەيدىغان خاتا ئەقلىي خۇلاسىدە رىقابەتچى دەيدىغان ھالقىلىق بىر ئامىلغا سەل قارالغان. ئۇلار شېرىن چۈشۈگىنى بۇزۇۋېتىدۇ. يەنە كېلىپ چارىسى تولا. مەسىلەن: بىرىنچىسى، مەھسۇلاتنىڭ سۈپىتىنى ئۆستۈرۈپ، سېنىڭ بازار ئۇلۇشىڭنى كېمەيتىۋېتىدۇ؛ ئىككىنچىسى، مەھسۇلاتنىڭ باھاسىنى چۈشۈرۈپ، پايدىڭنى ئازايتىۋېتىدۇ؛ ئۈچىنچىسى، يېڭى مەھسۇلاتنى ئىختىرا قىلىپ، سېنى بازاردىن سىقىپ چىقىرىۋېتىدۇ، ۋەھاكازا. شۇڭا، سەن سىرتنىڭ كاشىلىسىغا ئۇچرىمای مۇقىم ئاشىدىغان ئەگرى لىنىيەنى لايىھەلەۋاتقان ۋاقىتىڭدا، چوقۇم بىر ئامال قىلىپ سېنىڭ لايىھەڭنى ئۆچۈرۈۋېتىش كويىغا چۈشكەن ياكى ئۇنىڭ ئورنىغا دەسسىمەكچى بولىۋاتقان بىرسى بولىدۇ.

ماھارەت كۆرسىتىش مەيدانىدا، بۇگۈن غەلىبە قازانساڭ ئەتە مەغلۇپ بولۇشۇڭ مۇمكىن، شۇڭا، سودىگەرلەر ئۇزۇكسىز تۇرده ئۆزىنى «ئۆزگىرىش پىلانلاشتىن تېز بولىۋاتىدۇ» دەپ ئاگاھلاندۇرۇپ تۇرۇشى، «مۇۋەپپەقىيەت مۇۋەپپەقىيەتكە ئېلىپ بارىدۇ» دەيدىغان خاتا ئويدىن نېرى بولۇشقا ھەيدەكچىلىك قىلىپ تۇرۇشى لازىم.



سودىگەرلەرگە ئەڭ زور كىرىزىس ۋە جەڭ ئېلان قىلىش كۆپ ھاللاردا سىرتتىن كەلمەيدۇ، بەلكى ئۆز ئىچىدىن كېلىدۇ: رىقابەتچىسىدىن كەلمەيدۇ، بەلكى ئۆزىدىن كېلىدۇ. سودىگەرلەر ئۇزۇكسىز تۇرده ئۆزىنى تونۇپ، ئۆزىدىن ئېشىپ بارغاندىلا ئاندىن ئۆزىنىڭ تىجارىتىدە بۆسۈش ھاسىل قىلالايدۇ؛ سودىگەرلەر ئۇزۇكسىز تىرىشىپ ئىلگىرىلىگەندىلا، ئۇزۇكسىز يېڭىلىق يارىتىپ ماڭغاندىلا ئاندىن ئۆزىنى رونىاق تاپقۇزالايدۇ. بىر سودىگەردە ھامان كىرىزىس تۇيغۇسى بولغاندىلا، ئۇ دەۋر تەرىپىدىن ئىرغىتىپ تاشلانمايدۇ، مەڭگۈ تەرەققىياتنىڭ ئالدىنقى قاتاردا تۇرالايدۇ.

[ئىلھام]

چوقۇم رىقابەت ئېڭى بولۇشى كېرەك، شۇ چاغدىلا يوشۇرۇن ئىقتىدارنى ئۇزۇل ـ كېسىل جارى قىلدۇرغىلى بولىدۇ.

ـ ماتسۇشىتا

ۋىلىيامس داۋىزون

«پۈتۈن كۈچى بىلەن بېرىلىپ ئىشلەش» گۇزەل ئەخلاق، ئەممىا پەم ـ پاراسەت ئەمەس

[قەھرىمانىڭ نامى] ۋىلىيامس داۋىزون

[شانلىق دەۋر]

ۋىلىيامس داۋىزون مىچىگانلىق بولۇپ، ئىلگىرى بىر كەسىپىي ئادۇوكات ئىدى. 1955 ـ يىلى تاغىسىنىڭ ئاپتوموبىل ئەينىكىنى ئىشلەش شىركىتىگە خىزمەت قىلىشقا كىرگەن، خىزمەت كۆرسەتكەنلىكى ئۈچۈن تاغىسىنىڭ كۆڭلىگە يېقىپ دىرېكتورلۇققا تەيىنلىگەن.

[مەغلۇپ بولۇش]

ۋىلىيامس داۋىزون غايىلىك ھەم تىرىشچان ئادەم بولۇپ، تاغىسىنىڭ شىركىتىدە ھەقىقەتەن «پۈتۈن كۈچى بىلەن بېرىلىپ ئىشلىگەن»، لېكىن تەڭرى ئۇنىڭ ئىرادىسىگە باقمىغانلىقتىن،



ئىككى يىلدىن كېيىن شىركەت باشقۇرۇلۇشى ياخشى بولماي ۋەيران بولغان.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

ۋىليامس داۋىزوننىڭ شىركىتىنىڭ ۋەيران بولۇشىدا بازار سودىسى ئامىلىدىن باشقا يەنە مۇھىم بىر سەۋەب شىركەتنىڭ كارخانا مەدەنىيىتىنىڭ شەكىللەنمىگەنلىكى بولۇپ، ئۇ شىركەتنىڭ كەسپىگە ئېغىر دەرىجىدە تەسىر يەتكۈزگەن. ۋىليامس داۋىزون ئۆزى دىرېكتور تۇرۇقلۇق تولىمۇ تىرىشچان، ھەممە ئىشنى ئۆزى قىلىدىغان بولۇپ كەتكەن، بۇ ھال ئاپتوموبىل ئەينىكىنى ئىشلەش شىركىتىنىڭ تارماقلىرىدىكى دىرېكتور ۋە قول ئاستىدىكى خىزمەتچىلەرنى خىزمەتتە بىر ئامال قىلىپ كۈن ئۆتكۈزىدىغان، باشلىقىنىڭ ئادىتىگە تايىنىۋالىدىغان قىلىپ قويغان، شىركەتنىڭ ئىشلىرىنى قانداقمۇ ۋىليامس داۋىزوننىڭ ئۆزى قىلىپ تۈگىتەلەيسۇن؟

رەھبەرنىڭ ئالاھىدە بىر ساپانى تەييارلىشى قول ئاستىدىكىلەرنى ئىشقا سېلىشتا ناھايىتى زۆرۈر، مەسىلەن: «ھۇرۇنلۇق»، «ئاددىيلىق» قاتارلىق.

بۇ يەردە ئېيتىلىۋاتقان «ھۇرۇنلۇق» رەھبەرنىڭ ھەممە ئىشتا پۈتۈن كۈچى بىلەن بېرىلىپ ئىشلىشىنى ئەمەس، كىم ئىشلەشكە تېگىشلىك ئىش بولسا شۇ ئىشلەيسۇن، ھەربىرەيلەننىڭ ئىشى بولسۇن، ئىشى بولغانكەن، مەسئۇلىيىتى بولسۇن، قول ئاستىدىكىلەرگە مەلۇم ئۆزىگە ئۆزى ئىگە بولۇش ھوقۇقى بېرىلسۇن دېگەننى كۆرسىتىدۇ. رەھبەر بەك تىرىشچان بولۇپ كەتسە، قول ئاستىدىكىلەر يۆلىنىۋالىدىغان بولۇپ قالىدۇ، بۇ قانۇنىيەتكە ئايلىنىپ قالغان.

بۇ يەردە ئېيتىلىۋاتقان «ئاددىيلىق» رەھبەرنىڭ قول ئاستىدىكىلەرنىڭ ئاكتىپلىقىنى ۋە ئىجادكارلىقىنى جارى قىلدۇرۇشنى، خىزمەت ئورۇنلاشتۇرغاندا قانداق قىلىش كېرەكلىكىنى ئېيتماي نېمە قىلىش كېرەكلىكىنى ئېيتىپ قويسىلا كۈپايە قىلىدىغانلىقىنى، قول ئاستىدىكىلەرگە ئىجادكارلىقىنى جارى قىلدۇرۇش پۈرسىتى بېرىش كېرەكلىكىنى كۆرسىتىدۇ. ئەگەر رەھبەر بەك مۇرەككەپ ئويلاپ كەتسە، قول ئاستىدىكىلەر ناھايىتى ئاددىي بولۇپ كېتىدۇ، بۇ بىر خىل بىر -



بىرىنىي تولۇقلايدىغان ۋە بىر - بىرىنىي ئىلگىرى سۈرىدىغان مۇناسىۋەت.

خىزمەتچىلەرنىڭ نېمە قىلغۇسى كەلسە شۇنى قىلسۇن. بەزىلەر: بۇنداق قىلسا قانداق بولىدۇ، خىزمەتچىلەرنىڭ نېمە قىلغۇسى كەلسە شۇنى قىلسا ئىش قالايمىقانلىشىپ كەتمەمدۇ، ئەگەر ئۇلارنىڭ ھەممىسىنىڭ دىرېكتور بولغۇسى، تارماقلارنى باشقۇرغۇچى بولغۇسى كەلسە، نەدىمۇ ئۇنچىلىك ئورۇن - مەرتىۋە بولسۇن؟ دەيدۇ. بۇ يەردە دېيىلگىنى ھەرگىز ئۇنداق مەنىدە ئەمەس. ھازىرقى بازار ئىگىلىكى شارائىتىدا، ئىش تاللىغاندا تاللىغان ئىشىڭنى سۆيۈپ قىلىشىڭ كېرەك. قوشۇننى باشقۇرۇشتا، ئازادە شىركەت باشقۇرۇش مۇھىتىنى يارىتىش كېرەك، ئىمكانىيەت يار بەرگەن ئەھۋالدا، ئىمكانقەدەر خىزمەتچىلەرنىڭ زوقىنى، ھەۋىسىنى ۋە ئىنتىلىشىنى قانداۋرۇش كېرەك، نېمىنى قىلىشقا ئامراق بولسا ئۇلار شۇنى قىلسۇن، قانچە ئۇزاق قىلغۇسى كەلسە شۇنچە ئۇزاق شۇنى قىلسۇن، ئىشنى ئۆزى تاللىسا، كۆڭۈل ئازادىلىكى بولىدۇ، شۇ چاغدىلا ھەرقايسىسى ئۆز ئالاھىدىلىكىنى جارى قىلدۇرالايدۇ، ئۆزىنىڭ كۈچىنى تولۇق چىقىرالايدۇ.

«ۋەنكې» شىركىتىدىكى ۋاڭ شى ئەمدىلا ئۆزىنىڭ باش دىرېكتورىغا ھوقۇق بەرگەن چاغدا بىردىنلا قاملاشمىغاندەك ھېس قىلغان، چۈنكى شىركەتنىڭ نۇرغۇن ئىشلىرىنى ئۆزىنىڭ بىلمەيدىغانلىقىنى بىلىپ قورقۇپ قالغان. باش دىرېكتور بىلەن خىزمەت ئۈستىدە پىكىر ئالماشتۇرغان چېغىدا يەنە خىزمەت قىزغىنلىقىنىڭ بۇرۇنقىدەك ئۇنداق يۇقىرى ئەمەسلىكىنى سەزگەن، كېيىنچە ۋاڭ شى چۈشەنگەن، بايا ئۆزى باش دىرېكتورنىڭ خىزمىتىگە ھەددىدىن ئوشۇق ئارىلىشىۋالغان، بىرمۇنچە تەپسىلاتلارنىمۇ قويۇپ بەرمىگەن، بۇنداق قىلسام قول ئاستىمدىكىلەر قانداقمۇ دادىل ئىشلىيەلىسۇن؟ «بىرەر ئىشنى تاللاپ قىلىش» قارارىغا كەلگەن ۋاڭ شى ھوقۇقنى پەيدىنپەي تۆۋەنگە چۈشۈرگەن، بىر يىل قايتا - قايتا چېنىقتۇرۇش ئارقىلىق ھەممە ئىشنىڭ ئايدىڭلىشىپ كەتكەنلىكىنى، بىرمۇنچە ئىشلارنى



باشقۇرۇپ ئولتۇرمىسىمۇ تۆۋەندىكىلەر ئوخشاشلا ياخشى قىلىپ كېتەلەيدىغانلىقىنى بىلىپ يەتكەن.

«تەربىقەتچىلەر»نىڭ پېشۋاسى لاۋزى ئوبيېكتىپ قانۇنىيەتكە خىلاپ ئىشنى قىلماسلىق كېرەك، كىشىنىڭ شەخسىيىتىگە هۆرمەت قىلىش كېرەك دەيدۇ. ئىگىلىك ياراتقۇچىلار بىلىشى كېرەككى، رەهبەر بولغان ئادەم يۇقىرى رەهبەرلىك سەنئىتىگە ئىگە بولۇشى كېرەك، ئۇنداق بولمايدىكەن، مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشى ناهايىتى تەس.

[ئىلهام]

ئادەم ئىشلىتىشنىڭ ماهارىتى دەرۋەقە ناهايىتى كۆپ، لېكىن، مېنىڭچە، ئەڭ مۇهىمى ئىشىنىش ۋە دادىللىق بىلەن خىزمەتكە تەيىنلەش. ئادەتتە باشلىقنىڭ ئىشەنچىسىگە ئىگە بولغان، دادىل ئىشلىيەلەيدىغان ئادەملەر خېلى يۇقىرى مەسئۇلىيەتچانلىققا ئىگە بولىدۇ.

ـ ماتسۇشىتا



دۇنيا بويىچە ئەڭ كۆچلۈك كارخانىچىلارنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش سىرى

كونىلاردا: «ئالامەت ئەقىللىق كىشى ئاقىل ئاتىلۇر، كارامەت يۈرەكلىك كىشى باتۇر» دېگەن گەپ بار. ئاقىل بىلەن باتۇر بىرىكسە قەھرىمان بولىدۇ.

بەزى كىشىلەر ئۆزىگە خاس ئىشنى ئۆز قولى بىلەن بارلىققا كەلتۈرۈپ، سودا سەھنىسىدە ئۆزىنىڭ ئابىدىسىنى تىكلىگەن، لېكىن ئاخىر بېرىپ دولقۇن ئىچىدە قۇم سۈزىدىغان سودا جەڭگاھىدا تاجىسىدىن ئايرىلىپ مەغلۇپ بولغان. كىشىلەر ئۇنداقلارنى مەغلۇبىيەتچى دەپ ئاتىغان، مەنمۇ ئۇلارنى ھۆرمەتلەپ مەغلۇپ بولغان قەھرىمانلار دەپ ئاتىشىمىز كېرەك دەپ قارايمەن.



سەككىزىنچى باب

كاپىتالنى يۇرۇشتۇرۇشتىكى ئىنتىلىش ۋە قارا بېسىش

بەزى ئىگىلىك ياراتقۇچىلارنىڭ كاللىسى راستلا قالتىس، ئۇلارنىڭ كاللىسىدىكى ھۈجەيرىلەرنىڭ ھەممىسى يۇقىرى سۈرئەت بىلەن ھەرىكەتلىنىپ تۇرىدىغان ماتېماتىكا فورمۇلالىرى ۋە ئىقتىسادشۇناسلىق قائىدىلىرى.

كاللا ئىشلىتىپ باي بولۇشقا ھېچكىم قارشى تۇرمايدۇ، لېكىن 1+1=2 دېگەن ئاساسىي ساۋات بالىلارمۇ بىلىدىغان ھەقىقەت.

لېكىن ئاچ كۆزلۈك قەلبىڭنى چۆلغۇالىدىغان بولسا، كاپىتالنىڭ غايەت زور قىزىقتۇرۇشى بىلەن تەك يارنىڭ لېۋىگە كېلىپ شادىيانەگە ئۇسسۇل ئويناپ كېتىسەن. قائىدىنى ئۇنتۇپ، ئاددىي ساۋاتنى ئۇنتۇپ، ئالغا ماڭىدىغان يولۇڭنى ئۇنتۇپ، ئاخىر تەك يارىدىن تەك مۇللاق ئېتىپ چۈشۈپ كېتىسەن.

گۇ چۈجۈن
سودىگەرچىلىك قىلغاندا قائىدىنى بۇزۇشقا بولمايدۇ

[قەھرىمانىنىڭ نامى] گۇ چۈجۈن

[شانلىق دەۋر]

گۇ چۈجۈننىڭ ئارقىسىدا ھامان بىر سىر بارەك قىلاتتى. ئۇ 1989 - يىلى «دېڭىزغا سەكرەپ» سودا بىلەن شۇغۇللىنىپ، ئەنگلىيەدە گۈشى ئىسسىقلىق ئېنېرگىيە تېخنىكىسى (ئەنگلىيە) چەكلىك شىركىتىنى قۇردى. 1992 - يىلى ئۇ يەنە كانادادا گىلىنكار پاي چەكلىك



شىركىتىنى قۇردى. 1995 - يىلى 12 - ئايدا گۇ چۇجۇن ۋەتەنگە قايتىپ تەرەققىياتىنى داۋاملاشتۇرۇپ 50 مىليون ئامېرىكا دوللىرى مەبلەغ سېلىپ تېخنىكىسى ئاسىيا بويىچە ئەڭ زور فىتورسىز توقۇلمىش سۈيۇقلۇقى ئىشلەپچىقىرىش بازىسى قۇردى. 2000 - يىلى «گىلىنكار» شىياڭگاڭدا ئىگىلىك پارتىپ پېيىنى بازارغا سالدى. 2001 - يىلىدىن 2004 - يىلىغا قەدەر «گىلىنكار» ئارقا - ئارقىدىن كېلۇڭ، مېيلىڭ، ياشىڭ ئاپتوموبىلى ۋە شياڭجۇ شارىكىنى سېتىۋالغان. گۇ چۇجۇن ئەشۇنداق قىلىپ زور گىلىنكار ئىمپېرىيەسىنى مەيدانغا كەلتۈرگەن.

[مەغلۇپ بولۇش]

كىممۇ ئويلاپ يەتسۇن، قىپقىزىل بىر سودا ساھەسىدىكى چولپان قاراپ تۇرۇپ رەسۋا بولۇپ تۇرمىگە كىرىپ قالغىنىنى! 2005 - يىلى 7 - ئاينىڭ ئاخىرلىرىدا گۇ چۇجۇننى ئۆز ئىچىگە ئالغان توققۇز نەپەر كېلۇڭ ۋە گىلىنكارنىڭ يۇقىرى دەرىجىلىك باشقۇرغۇچىلىرىنى ساقچى تەرەپ كونترول قىلىپ، ئارقىدىنلا يالغاندىن مەبلەغ چىقارغان، يالغان مالىيە جەدۋىلى ياساپ چىققان، مال - مۇلۈكنى يۆتكەپ ئىشلەتكەن ۋە ۋەزىپىسىگە تايىنىپ ئىگىلىۋالغان دېگەندەك جىنايى ئاملار بىلەن رەسمىي قولغا ئالدى. كېيىن گۇ چۇجۇن 10 يىللىق كېسىلدى.

[چۇشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

گۇچۇجۇننىڭ باي بولۇش تارىخىنى بىر جانلىق كاپىتال يۈرۈشتۇرۇش تارىخى دېيىشكە بولىدۇ. لېكىن كاپىتالنى سېتىۋېلىش جەھەتتىكى قائىدىگە خىلاپ باشقۇرۇش ئۇنىڭ قول ئاستىدىكى شىركەتلەرنى ئۇنى ئاغدۇرىدىغان بۇاستە ئاملىغا ئايلانغان. مەبلەغ كەمچىل بولۇپ تۇرۇقلۇق ئالدىراپ كېڭەيتىش تۇپەيلىدىن گىلىنكار ئالدىنقى بىرنەچچە قېتىملىق سېتىۋېلىشتىن كېيىن نەق پۇل ئېغىر دەرىجىدە كەملەپ كەتكەن. ئائىلە ئېلېكتىر سايمانلىرى كەسپىنىڭ پايدىسى تۆۋەنرەك بولىدۇ، نەق پۇلنىڭ قايتىپ كېلىش سۈرئىتىمۇ ئاستىراق بولىدۇ.

ئالدىراڭغۇ گۇ چۇجۇن ئۆز ئىمپېرىيەسىنىڭ ئاستا تەرەققىي قىلىشىغا چىداپ تۇرالمايدۇ. شۇ سەۋەبتىن، ئۆزى ئىگىلەپ تۇرغان



پىيى بازارغا سېلىنغان بۇ شىركەتلەرنىڭ مەبلىغى ئۇنىڭ كېيىنكى مەزگىلدە سېتىۋالغانلىرىنىڭ ئاساسلىق مەبلەغ مەنبەسى بولۇپ قالغان.

گۇ چۈجۇننىڭ كاپىتال بازىردا ھەقىقىي ئويۇنشى بازارغا چىققان كېلۇن ئېلېكتىر سايمانلىرى شىركىتىنى سېتىۋېلىشتىن باشلانغان، كېلۇن ئېلېكتىر سايمانلىرى شىركىتى شۇ كەسىپتىكىلەر تەرىپىدىن مەملىكەت ئىچىدىكى تۆگلىتىش كەسىپى ۋە ئائىلە ئېلېكتىر سايمانلىرى ئىشلەپچىقىرىش كەسىپى ئىچىدە باشلامچى دەپ قارالغان ئىدى، 1999 - يىلى ئۇنىڭ سېتىش سوممىسى بىر مەھەل 5 مىليارد 600 مىليون يۈەن بولغان ئىدى، لېكىن كېيىن بېرىپ قىيىن ھالەتكە چۈشۈپ قالدى ھەم ST قىلىندى. ئاخىرىدا، سىرتتىكىلەر بىلمەيدىغان گىلىنكار تەرىپىدىن بارلىق رىقابەتچىلەر مەغلۇپ قىلىنىپ، مۇۋەپپەقىيەتلىك ھالدا كېلۇنغا غوجايىن بولدى.

شۇ قېتىمقى سېتىۋېلىشتا، گۇ چۈجۇننىڭ سېتىۋېلىش مەبلىغى تېخى جايىغا كەلمىگەنىدى. مەملىكەت ئىچىدىكى ئاساسلىق مالىيە تۈرىدىكى ئاخباراتچىلارنىڭ تولىسى گۇمان بىلەن ماقالە ئېلان قىلدى، ماقالىلاردىكى ئوت كۈچى گۇ چۈجۇننىڭ گۇشى نەزەريەسى، شىركەتنىڭ ئۇتۇقلىرى، سېتىۋېلىش مەبلىغىنىڭ كېلىش مەنبەسى قاتارلىق مەسىلىلەرگە مەركەزلەشتى. گەرچە سىرتتىكىلەرنىڭ گۇمانلىق ئاۋازلىرى ئەۋجىگە چىققان بولسىمۇ، لېكىن گۇ چۈجۇن شۇنىڭ بىلەن توختاپ قالمىدى، ئەكسىچە «ئويۇن» سۈرئىتىنى تېزلەتتى، كېلۇننى «ئىستېھكام» قىلىپ، كاپىتال بازىردا گىلىنكارنىڭ سېتىۋېلىش بورىنىنى چىقىرىۋەتتى.

چوغنى پاختىدا ساقلىغىلى بولمايدۇ. ئاخىر، كاپىتال بازىردىكى قائىدىگە خىلاپ ھەرىكىتى سەۋەبىدىن گۇ چۈجۇننىڭ مەڭگۇ بازارغا مال سېلىشى مەنئى قىلىندى، ئەلۋەتتە ئۇنى كۈتۈپ تۇرغىنى قانۇننىڭ جازاسى ئىدى.

سودا دۇنياسى بىر چوڭ سەھنە، مالىيە جەھەتتە ماھارىتىڭ بولسىلا كېلىشتۇرۇپ ئۇيان - بۇيان ماڭالايسەن. لېكىن، قائىدىگە خىلاپلىق قىلساڭ ئىشنى باشقا ئېلىپ چىقالمايسەن، شەخسىنىڭ ئەقىل -



تەشكىللەشنىڭ نەتىجىسى دۆلەت مەبلىغىگە ۋەكىللىك قىلىدىغان شىمالىي ئامېرىكا مال - مۈلۈك پاي هوقۇقىنى چىقىرىۋېتىش بولغان ۋە ئۇ ئاخىر ئايرىلىپ چىقىپ كەتكەن.

شۇ سەۋەبتىن پاي چەكلىك شىركەتنىڭ تەشكىللىگۈچىسى بولغان جاك ۋېنجۇڭنىڭ مال مۈلۈك مەبلىغى كىشىلەر قىزىقىدىغان سىر بولۇپ قالغان. شۇنداق ئېيتىشقا بولىدۇكى، بۇمۇ ئۇنىڭ كېيىنكى كۇنلۇكته قولغا ئېلىنىپ تۇرمىگە تاشلىنىشىدىكى سەۋەب. خۇسۇسىي شىركەت قۇرۇپ ئىگىلىك يارىتقۇچىلار بىر پاي شىركەتنىڭ تەشكىللىگۈچىسى بولغان ئادەم مەبلەغ چىقىرىش ئۇسۇلىنى ئېنىق بىلىشى كېرەك. جاك ۋېنجۇڭغا ئوخشاش قالايمىقانلاشتۇرۇپ تېزىنى باسسا مېزى چىقىدىغان قىلىپ قويماسلىق كېرەك.

تەشكىللىگۈچى پاي چەكلىك شىركەتنىڭ ئېتىدائىي پايچىكى، ئۇ ئەڭ دەسلەپكى مەبلەغنى تەمىن ئېتىشى كېرەك، بۇ مەبلەغ پۇل بىلەن تاپشۇرۇلسىمۇ، شىركەت موهتاج بولغان مال - مۈلۈكنى باهالاپ تاپشۇرۇلسىمۇ بولىدۇ. شۇڭا شىركەت قانۇنىدا ئوچۇق قىلىپ: تەشكىللىگۈچى پۇل بىلەن مەبلەغ چىقارسىمۇ، نەق مالددىي نەرسە بىلەن ، سانائەت مۈلۈك هوقۇقى بىلەن، غەيرىي مەخسۇس پايدىلىنىش تېخنىكىسى بىلەن، يەر ئىشلىتىش هوقۇقىنى باهاغا ئايلاندۇرۇش يولى بىلەن مەبلەغ چىقارسىمۇ بولىدۇ دەپ بەلگىلەنگەن. بۇنداق مەبلەغ چىقىرىلىدىغان مال - مۈلۈك شەكلىگە ماسلىشىش ئۈچۈن، ئەينى ۋاقىتتا مەبلەغ قىلىپ چىقىرىلغان نەرسىنى، سانائەت مۈلۈك هوقۇقىنى، غەيرىي مەخسۇس پايدىلىنىدىغان تېخنىكا ياكى يەر ئىشلىتىش هوقۇقىنى باهالاپ باهاغا سۈندۇرۇش، مۈلۈكنى ئىدىتلاپ پايغا ئايلاندۇرۇش كېرەك. يۇقىرى باهالۇېتىشكىمۇ، تۆۋەن باهالۇېتىشكىمۇ بولمايدۇ. يەر ئىشلىتىش هوقۇقىنى باهالاپ باهاغا سۈندۇرۇشنى قانۇنغا ئاساسەن، مەمۇرىي قانۇن بەلگىلىمىلىرى بويىچە بېجىرىش كېرەك. بۇ، بىرىنچى، شىركەت كاپىتالىنىڭ هەقىقىيلىقىغا كاپالەتلىك قىلىپ، ساختا - يالغان بولۇپ قېلىشىنىڭ ئالدىنى ئېلىش ئۈچۈن؛ ئىككىنچى، تەشكىللىگۈچىنىڭ ئۆزىنىڭ شىركەت



قۇرۇشقا تەييارلىق كۆرۈشتەك پايدىلىق ئورنىدىن پايدىلىنىپ، نەق نەرسە قاتارلىق سالغان مۇلكىنى باھالاپ باھاغا سۈندۈرۈشتا تۇغرا بولمىغان پايدىغا ئېرىشۈپلىشىنىڭ ئالدىنى ئېلىش ئۈچۈن؛ ئۈچىنچى، باشقا تەشكىللىگۈچىلەرنىڭ قانۇنىي ھوقۇق - مەنپەئىتىنىڭ زىيانغا ئۇچراپ كېتىشىنىڭ ئالدىنى ئېلىش ئۈچۈن؛ تۆتىنچى، تەشكىللىگۈچىلەرنىڭ سىرتىدىكى باشقا پايچىكلارنىڭ ھوقۇق - مەنپەئىتىنىڭ زىيانغا ئۇچراپ كېتىشىنىڭ بولۇپمۇ تەشكىللىگۈچى چىقارغان مال - مۇلۇكنىڭ قىممىتىنى ساختا باھالاش يولى بىلەن باشقا پايچىكلار چىقارغان مەبلەغنىڭ ئەمەلىي قىممىتىنى چۆكۈرۈشنىڭ ئالدىنى ئېلىش ئۈچۈن.

تەشكىللىگۈچىنىڭ سانائەت مال - مۇلۈك ھوقۇقى، غەيرىي مەخسۇس پايدىلىنىدىغان تېخنىكىنى باھاغا سۈندۈرۈش يولى بىلەن چىقىرىدىغان مەبلىغىنىڭ سوممىسى پاي چەكلىك شىركىتى تىزىمغا ئالدۇرغان كاپىتالنىڭ 20 پىرسەنتىدىن ئېشىپ كەتمەسلىكى كېرەك. لېكىن يۇقىرى يېڭى تېخنىكىغا ياتىدىغان پاي چەكلىك شىركىتىنىڭ تەشكىللىگۈچىسىنىڭ سانائەت مال - مۇلۈك ھوقۇقى ۋە غەيرىي مەخسۇس پايدىلىنىدىغان تېخنىكىنى باھاغا سۈندۈرۈش يولى بىلەن چىقارغان مەبلىغىنىڭ سوممىسىنىڭ تىزىمغا ئالدۇرۇلغان كاپىتالدىكى نىسبىتى توغرىسىدا گۇۋاھنامە تەرىپىدىن چىقىرىلغان بەلگىلىمە بار، ئۇنى ئالاقىدار بەلگىلىمىلەرگە ئاساسەن ئىجرا قىلىش كېرەك.

[ئىلھام]

دادىل ئىگىلىك يارىتىش، ئېھتىياتچانلىق بىلەن قوغداش كېرەك. تۇڭغا سۇ قاچىلاشقىلا ئەھمىيەت بېرىپ قالماي، تۇڭدا سۇ ئېقىپ كېتىدىغان تۆشۈكنىڭ بار - يوقلۇقىغمۇ دىققەت قىلىش كېرەك.

ـ ماتسى ئىشتا

مېنىڭ باشقىلارنىڭ ئىشتىنىنى كىيىپ ئۇسسۇلغا چۈشكۈم يوق، قىلسام ئۆزۈم قىلىمەن.

ـ جىن يۇجۇڭ



ياڭ بىن
ھەر ئويۇننىڭ ئۆز قائىدىسى بولۇشى كېرەك

[قەھرىمانىنىڭ نامى] ياڭ بىن

[شانلىق دەۋر]

20 ـ ئەسىرنىڭ 80 ـ يىللىرىنىڭ ئاخىرى 90 ـ يىللارنىڭ باشلىرىدا ياڭ بىن تىرىشىپ ئىشلەپ يۈرۈپ ئوقۇپ 10 مىڭ ئامېرىكا دوللىرىدىن كۆپرەك پۇل جۇغلاپ،جۇڭگو بىلەن پولشا قاتارلىق دۆلەتلەر ئوتتۇرىسىدا پاختا توقۇلما بۇيۇملىرى، توقۇلما ماللار، كىيىم ـ كېچەك قاتارلىق ماللار بويىچە ئېكسپورت سودىسى قىلغان. ياڭ بىن 1990 ـ يىلى گوللاندىيەدە ياۋرو ـ ئاسىيا خەلقئارا سودا شىركىتىنى قۇرغان، 1992 ـ يىلىنىڭ ئاخىرىدا ئىككىنچى قېتىم ئىگىلىك يارىتىشقا كىرىشىپ يېزا ئىگىلىكىگە مەبلەغ سالغان: 1994 ـ يىلى ۋەتەنگە قايتىپ بىر قاتار كاپىتال يۈرۈشتۇرۇش بىلەن ئىچكىرى ئۆلكىلەردە يېڭىباشتىن پېيى بازارغا سېلىنغان گۈاڭخۇا خىمىيەۋى تالا شىركىتىنى تەشكىللەش، ياۋرو ـ ئاسىيا يېزا ئىگىلىكىنى تەشكىللەپ پېيىنى شياڭگاڭدا بازارغا سېلىش بىلەن شۇغۇللانغان. 2001 ـ يىلى 900 مىليون ئامېرىكا دوللىرىغا ئېگە بولغان ياڭ بىن «فۇبۇس» ژۇرنىلى تەرىپىدىن «جۇڭگونىڭ ئىچكىرى ئۆلكىلىرىدىكى ئىككىنچى باي» دەپ باھالانغان.

[مەغلۇپ بولۇش]

ياڭ بىن 1998 ـ يىلىنىڭ ئاخىرلىرىدا گوللاندىيە تەۋەلىكىدىكى جۇڭگولۇق سودىگەر نامىدا شېنياڭدىكى سىرتتىن سودىگەر تەكلىپ قىلغۇچىلار تەرىپىدىن شېنياڭغا «تەكلىپ» قىلىپ كەلتۈرۈلگەن. ئۇ شېنياڭدا يۇقىرى ئۈنۈملۈك يېزا ئىگىلىكىنى تەرەققىي قىلدۇرۇش «بايرىقى»نى كۆتۈرۈپ چىقىپ، شېنياڭنىڭ غەربىي شىمال قىسمىدىكى شەھەر سىرتى رايونى بولغان شياۋخەنتۈندە 150 مىليون يۈەنلىك باھا بىلەن 3300 مۇ ياخشى ئېتىزنى قورشاپ، 1 مىليارد 800



مىليون يۇەن مەبلەغ سېلىپ چۈشىدىكى « گوللاندىيە كەنتى»نى قۇرۇپ چىقماقچى بولغان.

لېكىن 2002 - يىلىنىڭ بېشىدا، مەبلەغ سالغۇچىلار، كەسىپ ئىچىدىكى نوپۇزلۇق كىشىلەر ۋە ئاخباراتچىلار ئارقا - ئارقىدىن ياۋرو - ئاسىيا يېزا ئىگىلىكى ئۇستىدە گۇمان قوزغىغاندا، ياڭ بىننىڭ مەبلەغ زەنجىرى تېزلا ئۇزۇلۇپ كەتكەن. ئۇ دېھقانلارنى يەرلىرىدىن قوغلىۋەتكەندىن كېيىن 10 مىليون يۇەندىن ئوشۇق تۆلەم پۇلىنى زادىلا تۆلىمىگەن، غايەت زور مىقداردىكى قۇرۇلۇش قىلىش پۇلىنى تۆلەشكە قۇدرىتى يەتمىگەن، قۇرۇلۇشمۇ تېزلا پالەچ هالغا چۈشۈپ قالغان.

9 - ئاينىڭ 30 - كۈنى ياۋرو - ئاسىيا يېزا ئىگىلىكى چوڭ پايچىكلىرىنىڭ قولىدا قالغان كېمىسىپ كەتكەن پاي سانى بىلەن شىركەت ئېلان قىلغان سان بىردەك چىقماي، ياۋرو - ئاسىيا يېزا ئىگىلىكى تەشەببۇسكارلىق بىلەن ئىش توختىتىشنى ئىلتىماس قىلغان. ياڭ بىننىڭ «ياۋرو - ئاسىيا يېزا ئىگىلىكى» رېۋايىتى تېزلا گۇمران بولغان. شۇ يىلى 10 - ئايدا ياڭ بىن قولغا ئېلىنىپ تۇرمىگە تاشلانغان.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

ياڭ بىن باي بولۇشتا كاپىتالنىڭ يۇرۇشۇشىگە تايانغان، تېخىمۇ مۇھىمى ئالدامچىلىققا تايىنىپ بايلىق يىغىۋالغان. بۇمۇ ئۇنىڭ ئاخىر مەغلۇپ بولۇش ئاقىۋىتىنى بەلگىلىگەن. خۇسۇسىي شىركەتنىڭ بىر ئىگىلىك ياراتقۇچىسى بولغان ئادەم قايسى كەسىپتە ئالدى - ساتتى بىلەن شۇغۇللانغان بولسۇن، ئۇلارنىڭ هەممىسىنىڭ ئويۇن قائىدىسى بولىدىغان بىر هەقىقەتنى چۈشىنىشى كېرەك.

[ئىلهام]

10 مىليون ئامېرىكا دوللىرىڭ بولغان چاغدا، پۇلنىڭ بىرخىل بەلگىدىن باشقا نەرسە ئەمەسلىكىنى، قىلچە ئەھمىيىتى يوق ئىكەنلىكىنى چۈشىنىسەن.

- بىل گايتس



توققۇزىنچى باب

قىممەتنىڭ ئېزىپ قېلىشى تۆيۈق يولغا باشلايدۇ

بايلىقنىڭ جۇغلىنىش جەريانى ـ بىر ئادەمنىڭ تىرىشىش جەريانى، خىيال بولسا بىر مەزگىل سودا رىۋايىتى يارىتىش مۇمكىن، لېكىن يېتەرلىك تەر تۆككەندىلا مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش مۇمكىن.

بەزى ئىگىلىك يارىتقۇچىلار ئىگىلىك يارىتىشنىڭ ئالدىنقى باسقۇچىدىلا خاتا يولنى تاللاپ قويىدۇ ياكى ئىگىلىك يارىتىش جەريانىدا نىيىتى بۇزۇلىدۇ، ئۆزىنى بايلىقتىن، مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشتىن بارغانسېرى يىراقلاشتۇرۇۋېتىدۇ ـ دە، ئاخىر مەغلۇپ بولۇش ئاقىۋىتىگە قالىدۇ.

بۇ ئادەملەرنىڭ ساۋېقى ھەربىر ئىگىلىك يارىتقۇچىنىڭ چوڭقۇر ئويلىنىشىغا، ھوشيار بولۇشىغا ئەرزىيدۇ.

دەن خۇا

بەك كۆڭۈلچەكلىك قىلىش

[قەھرىمانىنىڭ نامى] دەن خۇا

[شانلىق دەۋر]

دەن خۇا ـ جىنخۇا تۇرلۇك ماللار چەكلىك شىركىتىنىڭ باش مۇدىرى، قوشۇمچە باش دىرېكتورى، جىنخۇا تۇرلۇك ماللار چەكلىك شىركىتى 1950 ـ يىلىدىكى كونا دۆلەت ئىگىلىكىدىكى كارخانا بولۇپ، تاۋارلارنى پارچە سېتىش، ئۇلگۇجە سېتىش ۋە كۆڭۈل ئېچىش، يېمەك ـ ئىچمەك قاتارلىق كەسىپلەر بىر گەۋدە قىلىنغان، تىجارەت



دائىرىسى فۇجيەن، جېجياڭ، جياڭشى، ئەنخۇي قاتارلىق جايلارغىچە يېيىلغان، شۇ يەردە ياراتقان پايدىسىمۇ، تاپشۇرىدىغان بېجىمۇ جىق بىر شىركەت ئىدى. دەن خۇانىڭ قوماندانلىقىدا، 1995 - يىلى مەملىكەت بويىچە 100 كۈچلۈك سودا كارخانىسىنىڭ قاتارىغا قېتىلغان ھەمدە پاي ھەمكارلىقى شەكلىدىكى چەكلىك شىركەت قىلىپ قايتىدىن تەشكىللەنگەن شىركەت ئىدى.

[مەغلۇپ بولۇش]

لېكىن شۇ 1995 - يىلى 3 - ئايدىن، باشلاپ دەن خۇا شىركەت نىزامنامىسىدىكى ئېنىق بەلگىلىمىلەرگە، پۇل مۇئامىلە خېيىم - خەتىرگە قارىماي، كەڭ ئىشچى - خىزمەتچىلەردىن يوشۇرۇن ھالدا ئىلگىرى - ئاخىر بولۇپ ئون نەچچە قېتىم باشقىلارنىڭ قەرز ئېلىشىغا كېپىل بولغان. لېكىن كېپىللىككە قەرز ئالغانلارنىڭ بەزىلىرى قەرز پۇل ئېلىپ تىكىۋەتكەن، بەزىلىرى تىجارىتىدە زىيان تارتىپ قەرز تۆلەشكە مادارى يەتمىگەن. بانكا مۇشۇ ۋەجىدىن ئارقىدىن قانۇن ئورۇنلىرىغا ئەرز قىلغان، ئەمەلىيەشتۈرۈشكە مۇمكىن بولمىغان بۇ پۇللار ئاخىر دىرى ۋە ئۆسۈمى بىلەن جەنخۇا تۈرلۈك ماللار چەكلىك شىركىتىنىڭ قەرزى قىلىپ يۆتكەپ قويۇلغان.

ئاشۇ ئون نەچچە قەرز ۋاكالەتچىلىكىدە پەقەت جەنخۇا شەھەرلىك جەنىيىڭ خۇرۇم كېيىم - كېچەكلىرى چەكلىك شىركىتى ئۈچۈنلا ئالتە قېتىم كېپىل بولغان، بۇ ئارىلىقتا شىركەت نامىدا جەنىيىڭ شىركىتىنىڭ باش مۇدىرى جەن جۇڭيۈگە850 مىڭ يۈەن ئۆتنە بېرىپ تۇرغان. 1996 - يىلى 5 - ئايدا جەن جۇڭيۈ قەرزگە بوغۇلۇپ قېچىپ كەتكەن، كېپىللىك سەۋەبىدىن بۇ دېلو ئاشكارىلىنىپ چىققان. 1998 - يىلى 5 - ئايدا دەن خۇا خىزمەتكە ئېتىبارسىزلىق بىلەن قارىغانلىق جىنايىتى بىلەن قانۇن بويىچە قولغا ئېلىنغان، شۇ يىلى 9 - ئايدا جەنخۇا شەھىرى ۋۇچېڭ رايونلۇق خەلق سوت مەھكىمىسى بۇ دېلو ئۈستىدە ئوچۇق سوت ئاچقان. سوت مەھكىمىسى دەن خۇا غايەت زور سوممىلىق كېپىللىكىنىڭ خېيىم - خەتىرى، ئۇنىڭ بولىدىغان - بولمايدىغانلىقى ئۈستىدە تەكشۈرۈپ دەلىل ئالمای تۇرۇپ قارىغۇلارچە



«جىنىيەڭ» شىركىتىگە غايەت زور سوممىغا كېپىللىك قىلىپ، جىنخۇا تۇرلۇك ماللار چەكلىك شىركىتىگە 10 مىليوندىن ئوشۇق غايەت زور ئىقتىسادىي زىيان سالغان دەپ قارىغان. ئاڭلىغان ئەھۋاللاردىن قارىغاندا، يەنە بانكا سوت مەھكىمىسىگە ئەرز قىلىپ جىنخۇا تۇرلۇك ماللار چەكلىك شىركىتىنىڭ قەرز ئېلىشىغا كېپىللىك قىلىش مەسئۇلىيىتىنى ئۇستىگە ئېلىشنى تەلەپ قىلغان، ئۇنىڭ سوممىسى 3 مىليوندىن كۆپرەككە يېتىدىكەن. دەن خۇا شىركەت ناممىدىن باشقىلارغا زادى قانچىلىك پۇلغا كېپىللىك بەرگەنلىكىنى ئۆزىمۇ بىلمەيدىغاندەك قىلىدۇ.

دەن خۇا خىزمەتكە ئېتىبارسىزلىق بىلەن قارىغان دېگەن جىنايەت بىلەن ئۇچ يىل مۇددەتلىك قاماققا ھۆكۈم قىلىنىپ قانۇننىڭ جازاسىغا ئۇچرىغان. لېكىن ئۇ جىنخۇا تۇرلۇك ماللار چەكلىك شىركىتىگە كەلتۈرۈپ بەرگەن غايەت زور زىياننىڭ ئورنىنى تولدۇرغىلى بولمايتتى. جىنخۇا تۇرلۇك ماللار چەكلىك شىركىتىنىڭ خىزمەتچىلىرىنىڭ تولىسى شىركەتتە پايغا قوشۇلغان بولۇپ، ئىشلەۋاتقان خىزمەتچىلەرنىڭ ھەممىسى 30 مىڭ يۈەندىن ئوشۇق پاي سېتىۋالغان ھەتتا پېنسىيەگە چىققان خىزمەتچىلەرمۇ 4000 يۈەندىن ئوشۇق سېتىۋالغان. پاي سېتىۋالغان سوممىنىڭ قانداق بولىدىغانلىقىنى ھازىرچە قويۇپ تۇرايلى، ئەقەللىسى ھازىر ئۇلار تاماق يەيدىغان قاچىسىنىمۇ ساقلاپ قالالمايدىغان ھالغا چۈشۈپ قالغانىدى. بىر - بىرىگە ئۇلىشىپ كەلگەن كېپىللىك تۆلىمى جىنخۇا تۇرلۇك ماللار چەكلىك شىركىتىنى ھالىدىن كەتكۈزگەن، ياخشى سودا ئىناۋىتىمۇ خېلى چۈشۈپ كەتكەن ئىدى. مال مەنبەسى قالمىدى، مەبلەغ قالمىدى، ئىلگىرىكى راسا قىزىق سودىمۇ تېزلا چۈشۈپ كەتتى. جىنخۇا تۇرلۇك ماللار چەكلىك شىركىتىنىڭ مىڭدىن ئوشۇق خىزمەتچىسىدىن كېتىدىغانلىرى كېتىشتى، تارقىلىدىغانلىرى تارقىلىشتى، قېپقالغانلىرىمۇ كۈنىنى ئاران ئۆتكۈزىدىغان، ھەتتا ھەر ئايلىق ئاساسىي تۇرمۇش خىراجىتىنىمۇ ئالالمايدىغان دەرىجىگە يېتىشتى.



[چۈشىدىن ئويغانىدەك بولۇش]

تەۋەككۈلچىلىكىنىڭ خېسىم - خەتىرى بار. خېسىم - خەتەر دېگىنىمىز خۇددى جىددىي ئېقىندىكى يوشۇرۇن خادا تاشقا، كارخانا بولسا جىددىي ئېقىندىكى كېمىگە ئوخشايدۇ، غوجايىنىدىن ئىبارەت بۇ كېمە كاپىتانىنىڭ قانداق قىلىپ ئۆزىنىڭ كارخانىسىدىن ئىبارەت كېمىنى جىددىي ئېقىندىن ئۆتكۈزۈپ، خادا تاشلاردىن ئەگىتىپ ئۆتۈپ ئوڭۇشلۇق تۇردە مەنزىلگە يەتكۈزۈپ بارالىشى جىددىي بىر سىناق. خېسىم - خەتەر باشتىن - ئاخىر كارخانىنىڭ تەرەققىياتى بىلەن بىللە بولىدۇ، نۆل خېسىم - خەتەر دەپ خىيال قىلىش رېئال ئەمەس، گەپ غوجايىنىنىڭ خېسىم - خەتەرگە قانداق قارايدىغانلىقىدا، قانداق قىلىپ خېسىم - خەتەرنى ئەڭ كىچىك دەرىجىگە چۈشۈرۈشىدە. ئەگەر بىر غوجايىن ئۆزى يۈزلەنگەن خېسىم - خەتەردىن ھېچقانداق خەۋىرى بولمىسا، تولىمۇ خەتەرلىك.

سودا دېگىزىدا خېسىم - خەتەر بولىدۇ، قىلتاقمۇ بولىدۇ، ھەرقانداق بىر باش دىرېكتورىدا خېسىم - خەتەر ئېگىگى بولۇشى كېرەك. جەنخۇا تۇرلۈك ماللار چەكلىك شىركىتى بىلەن دەن خۇادا دەل مۇشۇنداق ئاڭ كەم بولغاچقا، باشقىلارنىڭ قەرز ئېلىشىغا قارىغۇلارچە كېپىل بولغان، نەتىجىدە باشقىلارغا چىرايلىق كىيىم كىيگۈزىمەن دەپ ئۆزى توخۇنىمۇ ئۇچۇرۇپ، تۇخۇمنىمۇ چېقىپ تۇرمىگە كىرىپ قالغان، شىركەتنىمۇ تۇۋۇى يوق بىر ھاڭغا سۆرەپ كىرگەن. بۇ دېلو بىزگە شۇنى ئېيتىپ بېرىدۇكى، سودا دېگىزىدا كېمە ھەيدەپ ماڭغاندا ھەردائىم خېسىم - خەتەردىن ئۆزىنى چەتكە ئېلىشقا دىققەت قىلىش كېرەك. قارىغۇلارچە ھېسسىياتقا بېرىلىپ، تۇرۇمگە رېئايە قىلماي، خېسىم - خەتەرگە سەل قارىغاندا، ئاخىر باشقىلارنىمۇ، ئۆزىنىمۇ زىيانغا ئۇچرىتىدۇ.

[ئىلھام]

بىر شىركەتنىڭ خېسىم - خەتەرنى باشقۇرۇشتا قانچىلىك ئىقتىدارى بارلىقى مەزكۇر شىركەتنىڭ ياخشى - يامان بولۇشى ۋە مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشى - قازىنالماسلىقىنىڭ ھالقىسى.

ـ شاڭداۋ جۇڭئېر



مۇ چىجۇڭ
ئۇچ قېتىم كىرىپ ئىككى قېتىم چىققان «قۇرۇق قول» بىرىنچى باي

[قەھرىمانىنىڭ نامى] مۇ چىجۇڭ
[شانلىق دەۋر]

مۇ چىجۇڭنىڭ نامى جۇڭگونىڭ سودا ساھەسىدىكىلىرى ئىچىدە بەك داڭلىق. 1974 ـ يىلى بىر ئىشچى بولغان مۇ چىجۇڭ باشقا بىرەيلەن بىلەن بىرلىشىپ «جۇڭگو نەگە بارىدۇ» دېگەن كىتابنى يازغانلىقى ئۈچۈن ئۆلۈم جازاسىغا ھۆكۈم قىلىنغان، تۆت يىل قاماقتا يېتىپ 1979 ـ يىلى ئاقلىنىپ چىققاندىن كېيىن ئىستېپا بېرىپ سودا بىلەن شۇغۇللانغان.

1989 ـ يىلى مۇ چىجۇڭ ئېلىمىزدە ئىشلەنگەن كۆپلىگەن يېنىك سانائەت مەھسۇلاتلىرىنى سابىق سوۋېت ئىتتىپاقىغا ئاپىرىپ تۆت دانە T ـ 154 تىپلىق خەلق ئاۋىياتسىيە ئايروپىلانىغا تېگىشىپ كەلگەن. سوممىسى غايەت زور، يېڭىلىق يارىتىش روھىغا ئىگە بۇ دۆلەت ھالقىغان سودا ئۇنى بىر كېچىدىلا داڭلىق ئادەمگە ئايلاندۇرۇۋەتكەن.

1993 ـ يىلى «نەندې گۇرۇھى» ئىشلىگەن تەشۋىقاتنامىدا ئۇنىڭ ئومۇمىي بايلىقى 860 مىليون يۈەن، ساپ بايلىقى 480 مىليون يۈەن، مۇقىم مۇلكى 290 مىليون يۈەن دەپ ئېلان قىلىنغان. 1995 ـ يىلى 2 ـ ئايدا «فۇبۇس» ژۇرنىلى 1994 ـ يىلى پۈتۈن يەر شارى بويىچە كاتتا بايلارنى تىزىملىككە تىزغاندا، مۇ چىجۇڭنى چوڭ قۇرۇقلۇقتىكى كاتتا بايلارنىڭ تۆتىنچىسىگە كىرگۈزگەن. شۇ يىلىدىكى « بايلىق » ژۇرنىلى بولسا، مۇ چىجۇڭنى جۇڭگودىكى بىرىنچى پۇقراۋى كارخانىچى ۋە «چوڭ قۇرۇقلۇقتىكى دەرىجىدىن تاشقىرى بايلارنىڭ بىرىنچىسى» دەپ ئاتىغان.

مۇ چىجۇڭ شوئارنى پۈتۈن جۇڭگودا ياڭراتقان باي، بىر مەھەل بىر ۋاقىتتىلا جۇڭگودىكى «بىرىنچى باي» ۋە «بىرىنچى ئالدامچى» دېگەن ئىككى نامغا ئېرىشىپ تالاش ـ تارتىش قوزغىغان شەخس. ئۇ 300



يۈەن بىلەن ئىش باشلاپ، مالغا ئايروپىلان تېگىشىپ كېلىش، سۈنئىي ھەمراھ قويۇپ بېرىش، مانجۇرىيەنى تەرەققىي قىلدۇرۇشتەك ئۇچ ئىشنى قىلغان. ئۇ دۆلەت ئىگىلىكىدىكى كارخانىلارنى ئۆزگەرتىشنى ئوتتۇرىغا قويغان؛ ھەتتا تېخى ھىمالايا تېغىنى پارتلىتىپ ئېچىپ، ھىندى ئوكيانىنىڭ ئىللىق نەم ھاۋاسىنى ئېلىمىزنىڭ غەربىي رايونىغا ئېلىپ كىرىش خىيالىدا بولغان...

[مەغلۇپ بولۇش]

لېكىن شانلىق دەۋرنىڭ ئارقىسىدا بىللە يارالغان قاراڭغۇ تۇنمۇ بولىدۇ، 1997 ـ يىلى 11 ـ ئايدا، ئالاقىدار تارماقلار جىددىي ئومۇمىي ئۇقتۇرۇش چىقىرىپ:« نەندىي گۈرۈھى» نىڭ « باشقۇرۇشى ياخشى ئەمەس، يۇقىرى دەرىجىدە خېيىم ـ خەتەر، يۇقىرى قەرز» ئالامەتلىرى كۆرۈلدى دەپ قەيت قىلدى. شۇنداقلا: 1996 ـ يىلى 11 ـ ئايغىچە پەقەت بىر قىسىملا پۇل مۇئامىلە ئورۇنلىرىنىڭ سوت مەھكىمىسىگە «نەندىي»نىڭ قەرز ۋاقتى ئۆتۈپ كەتكەن بولسىمۇ قەرزنى تۆلىمىدى، دەپ قىلغان ئەرزىدىكى ۋە باشقا ئىقتىسادىي دېلولاردىكى پۇلنىڭ ئومۇمىي مىقدارىلا 240 مىليون يۈەنگە يەتتى دەپ كۆرسىتىلدى. 1999 ـ يىلى 1 ـ ئاينىڭ 7 ـ كۈنى ئىناۋەتلىك ئاكسىيە ئالدامچىلىق جىنايىتىگە چېتىلىپ قالغاچقا، مۇ چىجۇڭ ۋۇخەن شەھىرىدىكى ساقچى تەرىپىدىن جىنايى ئىشلار بويىچە تۇتۇپ تۇرۇلدى؛ 2 ـ ئاينىڭ 5 ـ كۈنى ۋۇخەن شەھەرلىك خەلق تەپتىش مەھكىمىسى تەرىپىدىن قولغا ئېلىشقا تەستىقلاندى.

جۇڭگونىڭ سودا ساھەسىدىكىلەرنى كۆزەتكەنده، مۇ چىجۇڭنى «يالغانچىلىق» سەۋەبىدىن ئاتتىن چۈشكەن بىرىنچى كاتتا باي دەرىجىلىك شەخس دەپ قاراشقا بولىدۇ. كىشىلەر مۇشۇنداق بىر چوڭ تىپتىكى خۇسۇسىي شىركەتنى قۇرۇپ چىققۇچىنىڭ ئېچىنىشلىق ئاقىۋىتىگە قاراپ ئىسىت دەپ قالغاندىن باشقا، تېخىمۇ كۆپرەكى، مۇ چىجۇڭنىڭ باشقۇرۇشتا زادى نېمە خاتالىق سادىر قىلغانلىقى توغرىسىدىكى گۇمانى ۋە خۇسۇسىي شىركەتنىڭ زورىيىش جەريانىدىكى «قارا نۇقتا»لاردىن قورقۇشىدىن ئىبارەت.

مۇ چىجۇڭنىڭ ئىناۋەتلىك ئاكسىيە ئالدامچىلىقىنى پىلانلىشى



1995 ـ يىلىنىڭ ئالدىنقى يېرىمىدا باشلانغان. شۇ چاغدا، تېخنىكىلىق تەرەققىيات رايونىغا جايلاشقان «نەندې» ئىقتىسادىي گۇرۇھىنىڭ مەبلىغى بەك قىيىن ئەھۋالغا چۈشۈپ قالغاندا، باش مۇدىر بولۇپ تۇرغان مۇ چىجۇڭ پۈتى كۆيگەن توخۇدەك بولۇپ، نەچچە قېتىم مەجلىس ئېچىپ، ئىناۋەتلىك ئاكسىيە ئارقىلىق مال ئىمپورت قىلماسلىق ئۈسۈلى بىلەن مەبلەغ يۇرۇشتۇرۇشنى پىلانلىغان.

شۇ يىلى 6 ـ ئايدا، مۇ چىجۇڭ ئىلگىرىكى خوتۇنى تونۇيدىغان ئاۋسترالىيە X.G.L شىركىتىنىڭ جۇڭگودىكى «ئۇۋخۇا شىركىتى» نىڭ دىرېكتورى خې جۇن بىلەن ئۇچرىشىدۇ، ئىككىيلەن «نەندې» گۇرۇھىنىڭ باش ئىشخانىسىدا مەسلىھەتلىشىدۇ، خې جۇن «نەندې» گۇرۇھىغا ئىناۋەتلىك ئاكسىيە بېجىرىپ بېرىدىغان تاشقى سودا شىركىتى تېپىپ بېرىشكە ماقۇل بولىدۇ. خې جۇن شۇ يىلى 7 ـ ئاينىڭ 28 ـ كۈنى مۇ چىجۇڭغا خۇبەي ئۆلكىلىك يېنىك سانائەت مەھسۇلاتلىرى ئىمپورت ـ ئېكسپورت شىركىتىنىڭ «نەندې» گۇرۇھىغا ئىناۋەتلىك ئاكسىيە بېجىرىپ بېرىدىغان بولغانلىقىنى ئېيتىدۇ. مۇ چىجۇڭ 8 ـ ئاينىڭ 8 ـ كۈنى خې جۇننىڭ تەلىپى بويىچە ئۇنىڭغا 2% ئاكسىيە بېجىرىپ بېرىش رەسمىيەت ھەققى بېرىشكە قوشۇلغانلىقىنى بىلدۈرىدۇ. ياۋ خۇڭ شۇ كۈنى مۇ چىجۇڭنىڭ يولىيورۇقى بويىچە، ھەم مال ئىمپورت ـ ئېكسپورت قىلىدۇ دەيدىغان مەزمۇن بولمىغان، ھەم ئىمپورت ـ ئېكسپورت قىلىپ بېرىدىغان ۋاكالەتچى شىركەت بولمىغان، پەقەت خې جۇن «نەندې گۇرۇھىنىڭ مەھسۇلاتلارنى ئىمپورت ـ ئېكسپورت قىلىشىغا ياردەملىشىدۇ» دەيدىغان «كېلىشىم »نى يېزىپ، بېسىپ كوپىيەلەشتۈرۈپ بېرىدۇ. مۇ چىجۇڭ «كېلىشىم»گە ئىمزا قويىدۇ.

ياۋ خۇڭ 8 ـ ئاينىڭ 10 ـ كۈنى مۇ چىجۇڭ ئىمزا قويغان «ھوقۇق بېرىش ھاۋالىنامىسى»نى ئېلىپ ۋۇخەنگە كېلىدۇ. خې جۇن «كېلىشىم»نى ئوقۇپ چىققاندىن كېيىن ياۋ خۇڭغا «كېلىشىم»گە يەنە ئىمپورت ـ ئېكسپورت قىلىشقا ۋاكالەتچى شىركەت خۇبەي ئۆلكىلىك يېنىك سانائەت مالىلىرىنى ئىمپورت ـ ئېكسپورت قىلىش شىركىتى دەپ يېزىشنى ۋە ئىمپورت ـ ئېكسپورت قىلىدىغان



مەھسۇلات قاتارلىق مەزمۇنلارنى قوشۇپ قويۇشنى ئېيتىدۇ. ياۋ خۇڭ ئۇنىڭ دېگىنىدەك قىلىدۇ، خې جۇن ئەڭ ئاخىرىدا «كېلىشىم»گە ئىمزا قويۇپ مۆھۈرىنى باسىدۇ.

شۇنىڭدىن كېيىن ياۋ خۇڭ، مۇ چىجۇڭلار خې جۇن ئارقىلىق خۇبېي ئۆلكىلىك يېنىك سانائەت مەھسۇلاتلىرى ئىمپورت - ئېكسپورت شىركىتى ئارقىلىق «مال» ئىمپورت قىلىدۇ. خۇبېي ئۆلكىلىك يېنىك سانائەت مەھسۇلاتلىرى ئىمپورت - ئېكسپورت شىركىتىنىڭ باش مۇدىر يارەمچىسى ۋاڭ...شىركەتنىڭ تاشقى سودىغا ۋاكالەتچىلىك قىلىپ بېرىش سومىمىسىغا ئېرىشىش ئۈچۈن، خې جۇن بىلەن يالغان ئىمپورت - ئېكسپورت توختامى ئىمزالايدۇ.

1995 - يىلى 9 - ئايدا، ئاكسىيەدىكى سومما كۆپ بولۇپ كەتكەچكە، جۇڭگو بانكىسىنىڭ خۇبېي ئۆلكىلىك شۆبە بانكىسى ئەگەر ئاكسىيەنى داۋاملىق ئىشلىتىش زۆرۈر بولسا كېپىل بولغۇچى بولۇشى كېرەك دېگەننى ئوتتۇرىغا قويىدۇ. لېكىن مۇ چىجۇڭ، ياۋ خۇڭ قاتارلىقلار تۇرلۈك ئالدامچىلىق ۋاستىلىرىنى قوللىنىپ جۇڭگو بانكىسى خۇبېي ئۆلكىلىك شۆبە بانكىسىنى ئاخىر غايەت زور زىيانغا ئۇچرىتىدۇ.

لېكىن 2000 - يىل 5 - ئاينىڭ 30 - كۈنى مۇچىجۇڭ ئىناۋەتلىك ئاكسىيە ئالدامچىلىقى دېلوسى ۋۇخەن شەھەرلىك ئوتتۇرا خەلق سوت مەھكىمىسىدە قارىلىپ، مۇ چىجۇڭ تاشقى پېرىۋوت ئالدامچىلىقى سەۋەبىدىن مۇددەتسىز قاماق جازاسىغا ھۆكۈم قىلىنىدۇ. كېيىن مۇ چىجۇڭنىڭ جازا مۇددىتى 18 يىللىق مۇددەتلىك قاماققا ئۆزگەرتىلىدۇ. ئىلگىرى ئىككى قېتىم قاماققا كىرىپ ئىككى قېتىم قاماقتىن چىققان سابىق بىرىنچى باينىڭ ئوچىنچى قېتىم قاماققا كىرگەندىن كېيىنكى تەقدىرىنىڭ قانداق بولىدىغانلىقىغا تاكى بۈگۈنگىچە خۇسۇسىي شىركەت قۇرۇپ ئىگىلىك ياراتقۇچىلار كۆڭۈل بۆلۈپ كەلمەكتە.

ئەمەلىيەتتە، خۇسۇسىي شىركەت قۇرۇپ ئىگىلىك ياراتقۇچىلارنىڭ سودا ساھەسىدىكىلەر ئىچىدە پۈت دەسسەپ تۇرالىشى ئۇنىڭ سەممىيلىكىدە، مۇ چىجۇڭ بولسا دەل سەممىيىتىنى يوقىتىپ



چوڭقۇر ھاڭغا چۈشۈپ كەتكەن. ھازىرقى جەمئىيىتىمىزدە بىزگە زۆرۈر بولغىنى سەممىيەت ۋە ئىناۋەت، ھەرقانداق ۋاقىتتا سەممىيلىكنى ساقلاپ قېلىشىمىز كېرەك، شۇ چاغدىلا ھازىرقى جەمئىيەتتە پۈت دەسسەپ تۇرغىلى بولىدۇ، ئەنە شۇ چاغدىلا دوستلىرىمىزنىڭ ۋە خىزمەتداشلىرىمىزنىڭ ئىشەنچىسىگە ئىگە بولالايمىز.

سەممىيلىك ئەخلاقلا ئەمەس، مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنىڭمۇ بىر ۋاستىسى. شۇنى بىلىپ قويۇش كېرەككى، باشقىلارنى ئالدايدىغانلارنىڭ ئەڭ ئاخىرىدا ئالدىنىدىغىنى پەقەت ئۆزىلا. باش دىرېكتور بولۇپ تۇرغان ئادەم باشقىلار ئۈچۈن سەممىيەتلىك بىلەن ئىش قىلىپ بەرگەندىلا ئاندىن يۇقىرى قاناداق قىلسا، تۆۋەنمۇ شۇنى دورايدۇ، قوشۇننىڭ ھەربىكەت ئۇنۇمىنى ئۆستۈرگىلى بولىدۇ. سىرت بىلەن بولغان ئالاقە نۇقتىسىدىن ئېيتقاندا، باشقۇرغۇچى سەممىي بولسىلا، ئاندىن خىرىدارلارنىڭ ھەمكارلىقىغا ئېرىشىپ، ئۇزاق مۇددەتلىك تەرەققىياتنى قولغا كەلتۈرەلەيدۇ.

[ئىلھام]

نۇرغۇن ئىشنى باشقىلار بىلەن ئورتاقلاشقىلى بولمايدۇ. مەن خەقنىڭ بىلمەكچى بولغانلىرىنى بىلىدۇرۇپ قويۇش ئۈچۈن ئادىل ۋە سەممىي بولۇشقا تىرىشىمەن. لېكىن سېنىڭ كۆڭلۈڭدە بەزى ئىشلار يوشۇرۇنغان بولۇشى، يەنە كېلىپ ھېچ ئىش يوقتەك بولۇۋېلىش كېرەك.

ـ ئاننىي ماككوبى

يۇقىرى ئىناۋەتكە ئىگە بولۇش ئۈچۈن 20 يىل كېرەك، يوقىتىش ئۈچۈن بەش مىنۇت كۇپايە.

ـ ۋارىن بوففېت

تاڭ يانەن

ئۇمىد بىلەن ئويناشقان پۇرسەتپەرەس

[قەھرىمانىنىڭ نامى] تاڭ يانەن

[شانلىق دەۋر]

تاڭ يانەن سانسىز دېھقانلارنىڭ باقمىچىلىق ئارقىلىق باي



بولۇشتەك غايەت زور قىزغىنلىقىنى كۆرۈپ، پۈرسەتنى تۇتۇپ ئەنخۇيدا پەن - تېخنىكا، تېرىقچىلىق، باقمىچىلىق، سودا، يېڭى مەھسۇلاتنى تەرەققىي قىلدۇرۇش، ئارام ئېلىش ۋە سايياھەتچىلىكنى بىر گەۋدە قىلغان ئۇنىۋېرسال پۇقراۋى كارخانا - ئەنخۇي ۋەنۇۋچۇن پەن - تېخنىكا تەرەققىيات چەكلىك شىركىتىنى قۇرغان ۋە مۇقىم مۇلكىنى 90 مىليوندىن كۆپرەك، ھازىرقى خىزمەتچىمىز 728 كىشى، يۇقىرى ۋە ئوتتۇرا تېخنىكوم سەۋىيەسىدىن يۇقىرى سەۋىيەلىك تېخنىك خادىم 235 كىشى، مۇتەخەسسىس، پەن - تېخنىكا خادىمى 26 كىشى دەپ ئېلان قىلغان. شىركەت جياڭسۇ، شەندۇڭ، خېنەن، ئەنخۇيدا ئالتە شەھەر، ناھىيە دەرىجىلىك شۆبە شىركەت، 70 ئىش بېجىرىش ئورنى، 198 يېزا ئىگىلىك ئۇنىۋېرسال مۇلازىمەت پونكىتى قۇرۇپ، بىرلىشىپ 9216 چىپار بۇغا - مارال باققان.

تاڭ يانەن «بىر جۇپ چىپار بۇغا - مارال 12 مىڭ يۇەندىن بېقىلىدۇ، شىركەت 3000 يۇەندىن چىقىرىدۇ، مەبلەغ قوشقانلار 9000 يۇەندىن چىقىرىدۇ، يىلىغا 45% پايدا قايتۇرۇپ بېرىلىدۇ، يېرىم يىلدا 30% پايدا قايتۇرۇپ بېرىلىدۇ» دېگەن جەلپكار توختامنى ئېلان قىلىپ ئادەم جەلپ قىلغان. شۇنداق قىلىپ ئۇنىڭ «ۋەنۇۋچۇن» شىركىتى ئۇچ يىلدىن ئوشۇقراق تەرەققىي قىلىپ 1 مىليارىدلىق مال - مۇلۇككە ئىگە چوڭ باقمىچىلىق كارخانىسى بولۇپ قالغان.

[مەغلۇپ بولۇش]

2007 - يىل 6 - ئاينىڭ 28 - كۈنى خاۋجۇ شەھەرلىك ساقچى ئىدارىسى « ۋەنۇۋچۇن» شىركىتىنىڭ باش مۇدىرى تاڭ يانەننى ئۇشتۇمتوت قولغا ئالىدۇ. ئەلۋەتتە قانۇنسىز مەبلەغ توپلىغان دېگەن سەۋەبى ناھايىتى ئېنىق. شۇنىڭغا ئۇلاپلا تاڭ يانەننىڭ ئالدامچىلىقى ئالەمگە ئاشكارا بولۇپ كېتىدۇ.

تاڭ يانەن قانۇنسىز ئىگىلىۋېلىش مەقسىتىدە ئالدامچىلىق ئۇسۇلىنى قوللىنىپ قانۇنسىز مەبلەغ توپلاپ، ئاممىنىڭ پۇلىنى ئالداپ ئېلىۋالغان، پۇلنىڭ مىقدارى ئىنتايىن زور بولۇپ، دۆلەت ۋە خەلقنىڭ مەنپەئىتىگە ئىنتايىن زور زىيان يەتكۈزگەن، ئۇنىڭ قىلمىقى



پۇل توپلاپ ئالدامچىلىق قىلىش جىنايىتىنى شەكىللەندۈرگەن. سوت مەھكىمىسى بىرىنچى سوتتا تاك يانەنگە ئۆلۈم جازاسى بېرىلىپ، سىياسىي ھوقۇقىدىن مەڭگۈ مەھرۇم قىلىنسۇن ھەم شەخسىنىڭ پۈتۈن مال ـ مۈلكى مۇسادىرە قىلىنسۇن دەپ ھۆكۈم چىقارغان.

ئەمىسە، تاك يانەن بىر ئىگىلىك ياراتقۇچى تۇرۇپ قانداقلارچە جىنايەت يولىغا مېڭىپ قالغان؟

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

ۋەنۇۋچۈن شىركىتى دەسلەپ قۇرۇلغاندىن باشلاپلا ھەقىقىي تۇردە بۇغا بېقىپ پۇل تېپىش نىيىتىدە بولغان ئەمەس، بۇ بۇغا مەيدانى شىركەتنىڭ قانۇنسىز مەبلەغ توپلايدىغان قورالى بولۇپ قالغان، خالاس. چۈنكى شىركەت توختامدا بەلگىلەنگەن 12 مىڭ يۈەنگە بىر جۈپ چىپار بۇغا ـ مارال بېقىلىدۇ دەپ نەچچە ئون مىليون يۈەن جەلپ قىلغان، بۇنداق بولغاندا كەم دېگەندىمۇ نەچچە ئونمىڭ چىپار بۇغا ـ مارال بېقىشى كېرەك ئىدى. لېكىن «ۋەنۇۋچۈن»نىڭ بۇ بازىسىدا، خېنەننىڭ لۇبا ناھىيەسى بىلەن جياڭشىنىڭ جۈجياڭ شەھىرىدە قۇرغان چىپار بۇغا ـ مارال بازىسىدا بېقىلىۋاتقان بۇغا ـ ماراللارنى قوشقاندىمۇ ئومۇمىي بۇغا ـ مارال 1000 غا يەتمەيتتى.

يۇقىرى ھەق قايتۇرىمىز دەپ بەرگەن ۋەدىدىن باشقا، «ۋەنۇۋچۈن» شىركىتى راسا كۆڭۈل قويۇپ پىلانلىغان يۇرۇشلەشكەن تەشۋىقات تاكتىكىسىمۇ مەبلەغ قوشقۇچىلارنىڭ كۆڭلىنى رام قىلىۋالغان مۇھىم بىر سەۋەب. خاۋجۇ شەھىرىنىڭ مەلۇم سانائەت رايونىدا پېچەتلەنگەن «ۋەنۇۋچۈن» شىركىتىنىڭ بىر تەڭگىسىمان دورا يېمەكلىكى زاۋۇتى شۇ چاغدا خېرىدارلارنىڭ ئېكسكۇرسىيە قىلىش ئېھتىياجىغا ئاساسەن سېتىۋېلىنغان.

بۇ ھەرقايسى جايلاردىكى مەبلەغ سالغۇچى خېرىدارلار ئېكسكۇرسىيە قىلىشقا كەلگەن چېغىدا شىركەت ۋاقتىلىق ئاز مىقداردا ئىشلەشنى ئۈيۈشتۇرغان پۈتۈنلەي «ئوبراز قۇرۇلۇشى» بولۇپ، يەنە تېخى كۆپ خىل ساقلىقنى ساقلاش ھاراقلىرىنىمۇ تىزىپ قويغان، بۇلارمۇ ئوخشاشلا كۆرگەزمە قىلىش ئۈچۈن تەييارلاپ قويۇلغان. بازارغا چىقىپ باقمىغان،



لېكىن بۇ تەڭگىسىمان دورا يېمەكلىكى زاۋۇتى، هاراق زاۋۇتى، بۇغا - مارال بېقىش مەيدانى، شۇنىڭدەك هەر خىل شەرەپ گۈزاهنامىلىرى «ۋەنزۇچۇن»نى كۈچلۈك بىر چوڭ كارخانا قىلىپ كۆرسەتكەن، مەبلەغ قىلىپ سېلىنغان پۇللارمۇ ئاشۇ سەۋەبتىن توختىماي كېلىپ تۇرغان.

تاڭ يانەن دېھقانلارنى بېيىتىمەن دېگەن بايراقنى كۆتۈرۈۋېلىپ قانۇنسىز مەبلەغ توپلاپ، قىسقىغىنە ئۇچ يىل ئىچىدە مەملىكەت بويىچە توققۇز ئۆلكە، شەھەردىن 50 مىڭ ئادەم قېتىمدىن كۆپرەك مەبلەغ سېلىش پۇلى توپلىغان، دومىلىما مەبلەغ مىقدارى 1 مىليارد يۈەندىن ئاشقان، هازىرغا قەدەر خېرىدارلارنىڭ 250 مىليون يۈەن مەبلەغ پۇلىنى قايتۇرۇۋېلىش قىيىن بولۇاتىدۇ.

بايلىقنى توپلاش جەريانىنى كۆزنى يۇمۇپ ئاچقۇچە ئارىلىقتا پۈتكۈزگىلى بولىدۇ، لېكىن پۇل هەرقانچە كۆپ بولسىمۇ ئۆز هاياتىنى قۇتقۇزۇپ قالالمايدۇ. خۇسۇسىي شىركەت قۇرۇپ ئىگىلىك يارىتىپ قۇتقۇچىلار ئىگىلىك يارىتىش يولىدا شىركەت قۇرۇشتىن ئىلگىرى ئىگىلىك يارىتىش يولۇشقا تېگىشلىك مەسئۇلىيەتچانلىقنى تىكلىشى، ئادەملەرنى ئالداش ۋە ئاخىر بېرىپ ئۆزىنىمۇ ئالداشتىن ساقلىنىشى، كۆپ يىل جاپا چېكىپ ئاخىر تۇرمە ئازابىنى تارتىپ قېلىشتىن هەتتا كاللىسىنىڭ ئېلىنىشىدىن ساقلىنىش ئۈچۈن، شىركەت تىجارىتى قىلىش توغرىسىدىكى قانۇن - قائىدىلەرنى ئۆگىنىشى كېرەك.

ئېسىلزادا تۇتۇلارکى، قانۇنغا رىئايە قىلىپ تىجارەت قىلىش سودىگەرلەر مەڭگۈ ئۆزگەرتىۋېتەلمەيدىغان هاياتلىقنىڭ ئالدىنقى شەرتى.

[ئىلهام]

ئادەتتىكى ئەهۋالدا، پۇل بەكمۇ كېرەك نەرسە، لېكىن پۇلنىڭ قىممىتى ئۇنىڭ ئىشلەپچىقىرىشتىكى رولىدىن چوڭ بولمايدۇ. ئەگەر ئۇ خۇراپىيلارچە هەقىقىي بايلىقنىڭ ئورنىغا چىقالايدىغان نەرسە دەپ قارالسا هەم چوقۇنۇلسا، ئۇهالدا ئۇنىڭ قىممىتى پۈتۈنلەي قالمايدۇ.

ـ هېنرى فورد



يېڭ شەنيىڭ
تىجارەت قىلغان ئادەمدە مەسئۇلىيەتچانلىق بولمىسا بولمايدۇ

[قەھرىمانىنىڭ نامى] يېڭ شەنيىڭ
[شانلىق دەۋر]

يېڭ شەنيىڭ ئەسلىدە خەينەنده بېيىغان. ئۇنىڭدا پۇل مۇئامىله ساھەسىده ئىش بىلەن شۇغۇللانغان ئارقا كۆرۈنۈش بار ئىدى، خەينەندىكى مەلۇم هاۋاله شىركىتىده دائىمىي مۇئاۋىن باش مۇدىر بولغان، خېلى كاپىتال يۇرۇشتۇرۇش يولى بار ئادەم ئىدى.

يېڭ شەنيىڭ 1994 - يىلى تەرەققىيات قوغلىشىپ شاڭخەيگه كەلگەن. ئۇ كېيىن پۇدۇڭ سەنجيا پورتىدىكى خۇاشيا ساياھەت تەرەققىيات رايونى دائىرىسىده كۆلىمى 250 مو كېلىدىغان يەرده «شاڭخەي ئىسسىق بەلباغ ئوردىسى» دەپ ئات قويۇپ «ئىسسىق بەلباغدا ئۆسىدىغان ئۆسۈملۈكلەر بېغى» قۇرۇشنى ئوتتۇرىغا قويغان، بۇنىڭدىن شاڭخەيلىكلەر ئاجايىپ هاياجانلىنىپ كېتىشكەن.

«شاڭخەي ئىسسىق بەلباغ ئوردىسى» شاڭخەينىڭ تارىختىن بۇيانقى ئەڭ ياخشى بىر ساياھەت تۇرى دەپ تەرىپلىنىپ، شاڭخەي شەھەرلىك هۆكۈمەت ئالاقىدار تارماقلىرىنىڭ ئەھمىيەت بېرىشىگه ئېرىشكەن هەم مۇۋەپپەقىيەتلىك هالدا ئالاقىدار تەرەپلەرنىڭ قوللىشىغا ئېرىشكەن.

يېڭ شەنيىڭ شۇنىڭغا ئۇلاپلا خېرىدار چاقىرىش، سودىگەر چاقىرىش، ئادەم تەكلىپ قىلىشتىن ئىبارەت ئىككىنچى ئۇرۇقنى ماڭغان. يېڭ شەنيىڭ قۇرۇپ چىققىنىغا ئۇزاق بولمىغان شاڭخەي تېخنىكا ئوقەتچىلىك شىركىتىنىڭ نامى بىردىنلا ئالەمگه پۇر كېتىپ، مەملىكەت ئىچى - سىرتىدىكى نۇرغۇن شىركەتلەر مەبلەغ چىقىرىدىغىنى مەبلەغ، ئۇسكۇنه چىقىرىدىغىنى ئۇسكۇنه چىقىرىدىغان بولۇپ هېچنېمىگه قارىماي «شاڭخەي ئىسسىق بەلباغ ئوردىسى»تۇرىگه ئۆزىنى ئاتقان، هەرقايسى تەرەپلەردىكى ئىستېداتلىق كىشىلەر



يوپۇرۇلۇپ كېلىپ يې شەنىيڭنىڭ بايرىقى ئاستىغا يىغىلىشقان. يې شەنىيڭ بىر كېچىدىلا شاڭخەيدىكى داڭلىق ئادەملەر قاتارىدىن ئورۇن ئېلىپ كەتكەن.

[مەغلۇپ بولۇش]

مەملىكەت ئىچى ـ سىرتىدىكى نۇرغۇن كۇچلۇك مەبلەغ سالغۇچى سودىگەرلەر بۇ ئىشتىن خەۋەر تېپىپ كېلىپ، يې شەنىيڭ بىلەن «شاڭخەي ئىسسىق بەلباغ ئوردىسى» تۇرىدە ھەمكارلىشىشنى تەلەپ قىلىشقان. تېخىمۇ كۆپ شىركەتلەر جۇملىدىن مەملىكىتىمىز ئىچىدىكى پېيى بازارغا سېلىنغان بەزى شىركەتلەر يې شەنىيڭدىن «شاڭخەي ئىسسىق بەلباغ ئوردىسى» تۇرىنىڭ پايىنى تىزگىنلەش ھوقۇقىنى قىممەت پۇلغا ئۆتۈنۈپ بېرىشنى تەلەپ قىلىشقان.

«شاڭخەي ئىسسىق بەلباغ ئوردىسى» تۇرىدە ئىش باشلاش ئۈچۈن يې شەنىيڭ ئىلگىرى ـ ئاخىر بولۇپ پەقەت 20 مىليون خەلق پۇلى مەبلىغىلا سالغان. پۈتۈڭ خۇاشيا سایاھەت تەرەققىيات رايونىنىڭ دائىرىسىگە جايلاشقان ئاشۇ 250 مۇ يەردىكى «شاڭخەي ئىسسىق بەلباغ ئوردىسى»تۇرى شاڭخەيدىكى ئالاقىدار تەرەپلەرنىڭ تەستىقىدىن ئۆتۈپ رەسمىي ئىش باشلانغاندىن كېيىن يې شەنىيڭ%90 پاي بىلەن پايىنىڭ تىزگىنلەش ھوقۇقىغا ئېرىشكەن.

ئەگەر ۋەزىيەت ياخشى ۋاقتىدا يې شەنىيڭ كەسكىنلىك بىلەن قولىنى چىقىرىپ «شاڭخەي ئىسسىق بەلباغ ئوردىسى»تۇرىنىڭ پاي تىزگىنلەش ھوقۇقىنى ئۆتۈنۈپ بەرگەن بولسا، ئۇنىڭ قوينىمۇ پۇلغا، جەندىسىمۇ پۇلغا تولۇپ، پايدىسىنى كەم دېگەندىمۇ 10 مىليونلاپ ھېسابلىغىلى بولاتتى. ئەپسۇس، يې شەنىيڭ بەكمۇ ئاچ كۆزلۈك قىلغان، ئۇ ۋەزىيەتنىڭ بۇنچىلىك ياخشى ئىكەنلىكىنى ئۆزىمۇ ئويلاپ باقمىغان، شۇڭلاشقا پايىنى تىزگىنلەش ھوقۇقىغا چىڭ ئېسىلۋېلىپ قويۇپ بەرمىگەن. شۇنىڭدىن كېيىنكى ئىككى يىل ئىچىدىمۇ شۇنداق بولغان، شۇنداق قىلىپ يې شەنىيڭ نۇرغۇن ياخشى پۇرسەتنى قولدىن بېرىپ قويغان.

كېيىن، «شاڭخەي ئىسسىق بەلباغ ئوردىسى» تۇرىنى ئېچىشقا مادارى يەتمىگەن يې شەنىيڭ غايىب بولۇپ كېتىش يولىنى تاللىغان.



مېتىر بولۇپ، شۇ چاغدا 800 يۈرۈشتىن ئوشۇقراق داچا سېلىنىدىغان، بىر يۈرۈش داچا 3 مىليون يۈەندىن كۆپرەك پۇلغا سېتىلىدىغان قىلىپ قۇرۇش پىلانلانغان ئىدى، بۇ تۈر ئېلان قىلىنغان چاغدا «پايتەختتىكى بىرىنچى داچا» دەپ تەرىپلەنگەن ئىدى.

بىراق، لېيۇ چاڭمىڭنىڭ ھە دېگەندىلا ئەستايىدىل تۈرده داچا سالغۇسى كەلمىگەن. ئەتىرگۈل بېغى بىنا قىلىنىدۇ دەپ داغدۇغىلىق ئېلان قىلىنغاندىن كېيىن ئۇزاققىچە بىر كەتمەن توپا قېزىلمىغان.

ئەمەلىيەتتە، «فېيدا ئەتىرگۈل بېغى»غا بىرىنچى تۈركۈمده داچا سېتىۋالىمىز دەپ تاپشۇرغان مەبلەغ كېلىپ بولغان بولسىمۇ، دەرھال باشقا ئىشقا ئىشلىتىۋېلىنغان. بىرىنچى تۈركۈمده ئۆي سېتىۋېلىشقا پۇل تاپشۇرغانلارنىڭ تولىسى شىياڭگاڭلىقلار بولغان، چۈنكى «فېيدا ئەتىرگۈل بېغى» بېيجىڭ شەھىرىدىن بىرىنچى بولۇپ شىياڭگاڭغا سودىگەر چاقىرىشقا بارغانلارنىڭ ئۆي - يەر مۇلۈك تۈرى بولغاچقا، ھوقۇق ئارقا كۆرۈنۈشى «ئەتىرگۈل بېغى»نى ئالاھىده بىر نۇرلۇق چەمبىرەك بىلەن چۈمكەپ قويغانىدى.

لېيۇ چاڭمىڭ ناھايىتى جىق پۇل خەجلەپ ئامېرىكىنىڭ مەلۇم داڭلىق پىلانلىغۇچىسىنى يالالاپ بىر يۈرۈش ئىنتايىن نەپىس - ياسىداق پىلان خەرىتىسىنى ۋە داچا لايىھەسى سۈرىتىنى سىزدۇرۇپ چىققان، ئاندىن ئارقا - ئارقىدىن ئېلان چىقارغان، تەرەپ - تەرەپكە قاتىراپ سودىگەر چاقىرغان. ئۇ ئۆزىنىڭ پۈتۈنلەي چېكىنىپ چىقىپ كېتىشىنى كۆزلەپ ئۆزىگە بىر «سىياقداش» تېپىشنى ئۈمىد قىلغان. چۈنكى ئۇنىڭغا «ئەتىرگۈل بېغى»دا شۇ چاغدا تولىمۇ جىق مەسىلە مەۋجۇت بولۇپ تۇرۇۋاتقانلىقى ناھايىتى ئېنىق ئىدى.

قانداق قىلغان بىلەنمۇ تەقدىر ھەممە ئادەمگە ئادىل، لېيۇ چاڭمىڭمۇ ئۇنىڭدىن مۇستەسنا ئەمەس. بۇ «قۇرۇق قول بۆره تۇتۇش» ئويۇنى ئاخىر ئۇنى رەسۋا قىلدى. 1994 - يىلىنىڭ بېشىدا، غايەت زور قەرزگە بوغۇلۇپ نورمال ھالىتىنى ساقلىيالماي قالغان لېيۇ چاڭمىڭ ئۆيىده جەھەننەمگە يول ئالدى.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

نۇرغۇن تىجارەتچىلەر تىجارەت يولىغا كىرگەندىن باشلاپلا ئاجايىپ -



غارايىپ يوللار بىلەن جاھان سوراش كويىدا بولىدۇ، ئېيتايلۇق: توختام قىلتىقى سېلىش، مەھسۇلات تەستىقنامىسىنى ئۆزگەرتىش، ساختا ئېلان تەستىقنامىسى بىلەن ئالداش، «بىر قىزنى كۆپ ئەرگە نىكاھلىتىش»، غايەت زور ئېلان پۇلى بېرىشكە ۋەدە بېرىش، پۇل قولغا كەلگەندىن كېيىن غىپپىدە تىكىۋېتىش...قاتارلىقلار.

لېيۇ چاڭمىڭ ئەنە شۇنداقلارنىڭ بىرى. ئۇ ئۆي - يەر مۇلۇكچىلىكىگە مەبلەغ سالغاندىن كېيىن ئەستايىدىل ئۆي سېلىش بىلەن شۇغۇللانماي، ئەكسىچە، مەبلەغنى باشقا ئىشلىتىپ، نورمال كەسىپتىن يىراقلىشىپ كەتتى. بۇنداقلارنىڭ مەغلۇپ بولماسلىقى مۇمكىن ئەمەس ئىدى.

«قۇرۇق قول بۆرە تۇتۇش» ۋاستىسىنى قوللىنىپ كارخانىنى ياخشى باشقۇرۇش، تىجارەتنى جايىدا قىلىش - بالىلارچە ئوي. كېسىپ ئېيتىشقا بولىدۇكى، بۇنداق شىركەتنىڭ تەرەققىي قىلىپ زورىيىشى مۇمكىن ئەمەس، چۈنكى ئۇلار بىرىنچى قەدەمنى باسقان چاغدىلا مەغلۇپ بولۇپ بولغان. خۇسۇسەن ھازىرقى زامانىمىزدىكى رىقابەت كەسكىن، قانۇن - تۈزۈملەر كۈندىن - كۈنگە مۇكەممەللىشىپ كېتىۋاتقان بازار مۇھىتىدا «قۇرۇق قول بۆرە تۇتۇش» ھىيلىسىنى قوللىنىپ بىر قەدەممۇ ماڭغىلى بولمايدۇ. ئىگىلىك يارىتىش يولىغا ماڭغان ئىكەنسەن، باشقۇرغۇچى بولۇش سۈپىتىڭ بىلەن سېنىڭدە ئۇزاقنى كۆزلىگەن بىر خىيال بولۇشى، بازار ئېلان قىلغان جەڭگە يۈزلىنىش جۈرئىتى بولۇشى كېرەك.

[ئىلھام]

شۇنىڭغا ئىشىنىمەنكى، كۆپ پۇلۇم بولغاندىن كېيىن ئۇ ماڭا سۆزسىز بەخت ئېلىپ كېلىدۇ دەيدىغان بۇنداق تەسەۋۋۇرۇڭ خاتا.

– يوھان داۋىزون روكفېللېر

يۇقىرى ئىناۋەتكە ئىگە بولۇش ئۈچۈن 20 يىل كېرەك، ئۇنى خاراب قىلىش ئۈچۈن بولسا، بەش مىنۇت كۇپايە.

– يوھان پىيېرپېونت مورگان



ساينت گېر باككېر
چوشقىغا سېمىزلىك ياراشماس، ئادەمگە ئاتاق

[قەھرىماننىڭ نامى] ساينت گېر باككېر

[شانلىق دەۋر]

رەقەم ئەلچىسى شىركىتى 1999 - يىلى قۇرۇلغان، بۇ دەل تور راسا كۆپۈككە ئايلانغان مەزگىل بولۇپ، شىركەتكە 35 ئادەم ياللىغان، يىللىق كىرىمى 10 مىليون ئامېرىكا دوللىرىغا يەتكەن.

[مەغلۇپ بولۇش]

ساينت گېر باككېر سىستېمىلىق مالىيە پىلانى تۈزمىگەن ۋە ئىجرا قىلمىغان، شۇ سەۋەبتىن شىركەتنىڭ مەبلىغى يېتىشمەي قالغان. شۇنىڭ بىلەنلا قالماستىن باككېر پۇلنى سۈدەك خەجلىگەن، تىرىشچانلىق - ئىقتىسادچانلىق بىلەن ئىش كۆرمەي شىركەتنى ئاخىر مەغلۇبىيەت يولىغا باشلاپ قويغان.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

«مەمنۇن بولۇپ گۈلقەلىرى ئېچىلىپ كەتكەندە ئاسان پۈتلىشىپ كېتىدۇ» دېگەن گەپ كارخانىچىلارنىڭ يۈرەك سۆزى. كارخانىچىلار بىر مەزگىل جاپا - مۇشەققەتكە چىداپ ئىگىلىك يارىتىدۇ، بىردىنلا مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش ئۈلارنىڭ كۆڭلىگە غايەت زور تەسەللى بېرىدۇ. لېكىن مۇۋەپپەقىيەت قازانغاندىن كېيىن كارخانىچىلارنىڭ كۆڭلىدە غايەت زور ئۆزگىرىش بولۇشىدىن، كىرىمنى ئاشۇرۇپ، چىقىمنى تېجەش، تىرىشچانلىق - ئىقتىسادچانلىق بىلەن كارخانا باشقۇرۇشتىن ئىبارەت ئىگىلىك يارىتىشنى مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشتۈرىدىغان ئەڭگۈشتەرگە سەل قارىشىدىن ساقلانغىلى بولماي قالىدۇ - دە، شۇنچە ياخشى ئىشنى بۇزۇپ - چېچىش ئىچىدە قويماي يوقىتىۋېتىدۇ. كارخانىچىلار توساتتىن مۇۋەپپەقىيەت قازىنىپ قالغانغا يۈزلەنگەن چېغىدا، روھىي جەھەتتىكى ساغلاملىقتا تۆۋەندىكى



بىرنەچچە تەرەپكە دىققەت قىلىشى كېرەك:

ئالدى بىلەن، نام - مەنپەئەتنى سۈسلاشتۇرۇش كېرەك. ھەممىدىن ئۇستۇن تۇرىدىغان بولدۇم دەپ ئۆزىنى چوڭ تۇتماسلىقى لازىم، ھەرقانداق غايەت زور مۇۋەپپەقىيەت ناھايىتى كۆپ ئورتاق ئىگىلىك ياراتقۇچىلارنىڭ قان - تەرىنى مۇجەسسەملەشتۇرگەن، يەنى سەن مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشقا باشلاشنىڭ ئاساسلىق رولىنى ئالغۇچى بولساڭمۇ، پۈتۈن تۆھپىنى ئۆزۈڭنىڭلا قىلىۋالماسلىقىڭ كېرەك. نام - مەنپەئەت سەۋەبىدىن پىكىر قىلىشىڭغا توسالغۇ بولۇپ قېلىشى، باشقىلارغا زىيان يەتكۈزۈپ قويۇشى، ئۆز قەدىر - قىممىتىڭگە زىيان يەتكۈزۈپ قويۇشى مۇمكىن.

ئاندىن قالسا، ھاكاۋۇرلۇق قىلىپ ئۆز - ئۆزۈڭدىن قانائەتلىنىپ قېلىشتىن ساقلىنىشىڭ كېرەك. مۇۋەپپەقىيەت قازانغاندا كۆرەڭلەپ قالسەن ۋە ئىپتىخارلىنىسەن، لېكىن ئۆز - ئۆزۈڭدىن قانائەتلىنىپ قالساڭ بولمايدۇ، ئۆز - ئۆزىدىن قانائەتلىنىش ئالغا باسماي توختاپ قېلىشنى بىلدۈرىدۇ.

ئاخىردا، مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنى يېڭى باشلىنىش نۇقتىسى دەپ قاراش كېرەك. مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشقا توغرا مۇئامىلە قىلغاندىلا ئاندىن يېڭى نىشانغا قاراپ ئىلگىرىلىگىلى بولىدۇ.

[ئىلھام]

ئىسراپچىلىق ۋە پايدىغا بېرىلىش سېتىۋالغۇچىلارغا ھەقسىز تۇرە مۇلازىمەت قىلىشقا توسالغۇ بولىدۇ. ئىسراپچىلىق دېگەندە مەلۇم خىزمەتنى پۈتكۈزگەن چاغدا شۇ خىزمەتكە سەرپ قىلىدىغان زېھىندىن ئوشۇق سەرپ قىلغان زېھىن كۆزدە تۇتۇلىدۇ. پايدىغا بېرىلىش بولسا، نەزىرىڭنىڭ كالتە ئىكەنلىكىدىن بولىدۇ.

ـ ھېنرى فورد

چوڭ كارخانا ئۈچۈن ئېيتقاندا، ئىقتىسادچىللىق، مۇقىملىق ۋە سۈركىلىشلەرنىڭ ئازايتىلىشى ئىنتايىن مۇھىم.

ـ جىن كامپ گىللى



لاۋرا ماك كان
ھېسسىياتى قايتقان چاغدا

[قەھرىمانىنىڭ نامى] لاۋرا ماك كان
[شانلىق دەۋر]
دۇنيا كىيىم ـ كېچەك شىركىتى 1992 ـ يىلى قۇرۇلغان، لاۋرا ماك كان يەنە بىر ھەمكارلاشقۇچى بىلەن شىركەتنىڭ باشقۇرۇش مەسئۇلىيىتىنى ئۈستىگە ئالغان، ئىككىيلەننىڭ تىرىشچانلىقى بىلەن شىركەت تەرەققي قىلىپ 40 مىليون ئامېرىكا دوللىرىلىق مال ـ مۇلۈككە ئىگە بولغان، تەرەققىياتى ياخشى بولۇپ كېلىۋاتاتتى.
[مەغلۇپ بولۇش]
1997 ـ يىلى ماك كاننىڭ ھەمكارلاشقۇچىسى ئۈشتۈمتوت بۇ خانىمنى تاشلاپ كېتىپ قالغاندىن باشلاپ تىجارىتىنى ئۆزىلا ئورۇنلاشتۇرۇپ ماڭىدۇ. ئىككى يىلدىن كېيىن ماك كاننىڭ شەخسي نىكاھ ئىشىدا چاك پەيدا بولىدۇ، شىركەتتىمۇ مەبلەغ مەسىلىسى يۈز بېرىدۇ، ئاخىرىدا ئۆيى بۇزۇلىدۇ، شىركىتىمۇ يېقىلىدۇ، ئۇنىڭ تۇرمۇشى تۇرمۇشنىڭ ئەڭ تۆۋەن باسقۇچىغا چۈشۈپ قالىدۇ.
[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]
شىركەت يېقىلغاندىن كېيىنكى كۈنلەردە ماك كان ئۆزى ئۈستىدە زادى نېمە ئىگىلىك يارىتىش ھېسسىياتىمنى ياندۇرۇۋەتكەندۇ، نېمە قىيىنچىلىق ئالدىدا بىر پەشۋاغا يارىمايدىغان قىلىۋەتكەندۇ دەپ قايتا ـ قايتا ئويلانغان. ئىگىلىك يارىتىش جەريانىدا مۇۋەپپەقىيەت ھامان باشتىن كەچۈرگەن سان ـ ساناقسىز مەغلۇبىيەتلەردىن كېيىنكى تەجرىبىلەرنىڭ جۇغلىنىشى، سان ـ ساناقسىز مەغلۇبىيەتلەردىن كېيىن ئوخشاشلا قىلچە تەۋرەنمەي چىڭ تۇرغانلىق. لېكىن ماك كان يۈز بەرگەن ھەممە ئىشقا سەگەكلىك بىلەن، ئەقىل ئىشلىتىپ مۇئامىلە قىلمىغان، مەغلۇپ بولۇشقا يۈزلەنگەن چېغىدا ئۆزى ئالدى بىلەن مۇرەسسە قىلغان، ئۆزىنىڭ مەغلۇبىيىتىنى ئېتىراپ قىلغانۇ بۇلارنى پائال تىرىشىپ ئۆزگەرتمىگەن. كارخانا دېگەن ئۆرلەيدۇ،



چۈشىدۇ، بۇ ھال كارخانىچىلاردىن بۇلارنىڭ ھەممىسگە يۈزلىنىلەيدىغان كۆڭۈل بۆلۈشنى تەلەپ قىلىدۇ.

كارخانىچىلارنىڭ كۆڭلى دېگەندە، ئۇنىڭ مەزمۇنى كۆڭلۈڭنى ئوچۇق تۇت، تەرەققىياتقا قۇچاق ئاچ دېگەن بولىدۇ. كارخانىچىلارنىڭ بىرىنچى مەسئۇلىيىتى كارخانىنىڭ ئۈزۈكسىز تەرەققىي قىلىپ زورىيىشىنى ئىلگىرى سۈرۈشتىن ئىبارەت، مۇۋەپپەقىيەت قازانغان بىر زامانىۋى كارخانىچى تېخىمۇ شۇنداق قىلىشى كېرەك. بۇنىڭ ئۈچۈن، كارخانىچى ئۆزىنىڭ كۆڭلىنى ئوچۇق تۇتۇشى، ئۈزۈكسىز تۇرده يېڭى ئۇچۇرلارنى قوبۇل قىلىپ، كىچىك پايدا ئالدىدا قايمۇقۇپ قالماي ئېچىۋېتىش خاراكتېرىدە پىكىر قىلىشى، ئۇنىڭدا ھەم سىياسىيونىنىڭ كۆڭلى بولۇشى، ھەم پۈل مۇئامىلىچىنىڭ ئىناۋەتى بولۇشى، ھەم ئىقتىسادشۇناسنىڭ كاللىسى، ھەم ھەربىي مۇتەخەسسىسنىڭ جاسارىتى بولۇشى، كارخانا بىلەن جەمئىيەتنىڭ چوڭ مەنپەئىتى ئۈچۈن توختىماي تىرىشىدىغان غەيرەت بولۇشى كېرەك. كارخانىچىدا قەتئىي ئىرادە، يېتەرلىك كۆڭۈل بولغاندىلا كارخانىدا ئاندىن مۇۋەپپەقىيەتنىڭ خۇشاللىقى بىلەن مەغلۇبىيەتنىڭ ئازابىغا يۈزلىنەلەيدىغان چىدام بولىدۇ.

[ئىلھام]

كېسىپ ئېيتالايمەنكى، ھازىرقى بازاردا ئوڭۇشلۇق بولغان، ئەزەلدىن قىيىنچىلىققا ئۇچراپ باقمىغان بىرمۇ كارخانا يوق. شۇڭا، باشقۇرغۇچىدىن تارتىپ ھەربىر خىزمەتچىگە قەدەر ھەردائىم قىيىنچىلىقنى كۈتۈۋالىدىغان «قىيىنچىلىق قارىشى» تەييارلىنىشى، ئېگىز ياردىن ئىتتىرىلىۋاتقاندەك تۇيغۇدا بولۇشى كېرەك.

ـ جىڭ جىشيۇڭ

پاۋېندا سىڭگېر
ئىگىلىك يارىتىش قىزغىن ھېسسىياتىنىڭ يامان ھېسسىياتقا ئايلىنىپ كېتىشى

[قەھرىمانىنىڭ نامى] پاۋېندا سىڭگېر

[شانلىق دەۋر]

شەنگو يېمەك ـ ئىچمەك چەكلىك شىركىتى كىچىك بىر ئاشخانا



ئاساسىدا تەرەققىي قىلغان، ئاشخانىنىڭ بېزىلىشى ئالاھىدە، تامىقىنىڭ تەمى بەك ياخشى بولغاچقا، ئاخىر تەرەققىي قىلىپ بىرمۇنچە زەنجىرسىمان دۇكىنى بار دۆلەت ھالقىغان يېمەك ـ ئىچمەك گۇرۇھى بولۇپ قالغان.

[مەغلۇپ بولۇش]

شىركەتنىڭ تەرەققىياتى دەل ياخشى بولۇۋاتقان چاغدا پاۋېندا سىڭگېر مۇۋەپپەقىيەت قازانغانلىقىدىن ئېسەنكىرەپ قالدۇ، نىيىتىمۇ بۇزۇلۇشقا باشلاپ، ھەر كۈنى بىر توپ ئاغىنىسى بىلەن «ناخشا ـ ئۇسسۇل»غا بېرىلىپ، ئۆيگە ناھايىتى كەچ قايتىدىغان بولۇپ كېتىدۇ. شىركەتنى باشقۇرۇشقىمۇ سەل قارايدۇ، ئاخىر ئۆيىمۇ بۇزۇلىدۇ، قىسقىغىنە مۇۋەپپەقىيەتتىن كېيىن ئۇنىڭ ئىشىمۇ، ئائىلىسىمۇ تۈگىشىدۇ.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

ئىگىلىك ياراتقۇچىنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنالىشى كۆپ ھاللاردا ئىگىلىك يارىتىش قىزغىنلىقىغا تايىنىش، جاپا ـ مۇشەققەتكە چىداش، ئائىلىسىنىڭ كۈچلۈك مەدەت بېرىشى، ئۆزىنىڭ پۈتۈن زېھنىنى ئىشقا بېرىشىغا تايىنىش بىلەن بولىدۇ. لېكىن پاۋېندا سىڭگېر ئۇشتۇمتۇت مۇۋەپپەقىيەت قازىنىپ قالغاندىن كېيىن ئۆزىنى ياخشى تۇتمىغان. ئىگىلىك يارىتىش جەريانىدا تارتقان جاپاسىنى ئىگىلىك يارىتىپ مۇۋەپپەقىيەت قازانغاندىن كېيىن راھەت ـ پاراغەتكە بېرىلىپ كېتىش بىلەن تولدۇرغان. شۇنىڭ بىلەن بىر ۋاقىتتا، ئائىلىسىگىمۇ پەيدىنپەي ئېتىبارسىز قاراپ، ئايالىنىڭ ئىگىلىك يارىتىش مەزگىلىدە قىلغان خالىسانە ياردىمىنى ئۇنتۇغان، راھەت ـ پاراغەت كۆرىمەن دەپ مۇھەببەتتىمۇ يولدىن چىقىپ كەتكەن. جاپا چېكىپ توپلىغان بايلىقى ئاشنا ئوينىاش بىلەن ئاستا ـ ئاستا ئاجىزلاشقان. پاۋېندا سىڭگېرنىڭ مەغلۇبىيىتى «ئىگىلىك يارىتىش ئاسان، ساقلاپ قېلىش تەس» دېگەن ھەقىقەتنى ياخشى دەللىلەپ بېرىدۇ. نۇرغۇن ئىگىلىك ياراتقۇچىلار ئۇچۇن ئېيتقانداك، ئويلىغىنىدىنمۇ جىقراق پۇل تېپىپ جەمئىيەت ئەربابىغا ئايلانغاندا، ئۇنىڭ جەلپكارلىقى ئىنتايىن زور بولىدۇ. تۇرمۇشتا ئۆزىنى



تۇتالمىغان، مۇۋەپپەقىيەت قازانغان مېۋىلىرىدىن ھۇزۇرلىنىشقا باشلىغان چېغىدا، شىركەتنى باشقۇرۇشقا، ئائىلىسىگە سەل قاراپ قالىدۇ. پاۋېندا سىڭگىرنىڭ ساۋىقى بىزگە شۇنى ئۇقتۇردىكى، ئىگىلىك يارىتىش مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشكەن چاغدا ئىككى نۇقتىنى ئوبدان ئىگىلەش كېرەك.

1. ئىگىلىك يارىتىش قىزغىنلىقىنى ساقلاپ قېلىش، كىرىزىس ئېچى بولۇش.

2. مۇستەھكەم ئائىلە ئىگىلىك ياراتقۇچىنىڭ مۇقىملىقىنىڭ ئارقا سېپى، ھەرقانداق ۋاقىتتا بولمىسۇن شەخسىي ھېسسىياتقا سەل قارىماسلىق كېرەك، ئىشمۇ، ئائىلىمۇ ئوخشاش مۇھىم ئورۇندا تۇرىدۇ.

[ئىلھام]

چىڭ تۇرۇش، قىزغىن بولۇش ــ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنىڭ ئاچقۇچى. سەن ئۆزۈڭنىڭ ئىقتىدار دائىرەڭنى ۋە سەن ھەممىدىن ئۈستا ئىشنى بىلىشىڭ، ۋاقتىڭ ۋە زېھنىڭنى ئۇنىڭغا سەرپ قىلىشىڭ كېرەك.

ــ بېل گايتس

چېن لېي

ئەيش ـ ئىشرەت، كەيپ ـ ساپالىق تۇرمۇشقا بېرىلىپ تۇيۇق يولغا كىرىپ قېلىش

[قەھرىمانىڭ نامى] چېن لېي

[شانلىق دەۋر]

20 ـ ئەسىرنىڭ 80 ـ يىللىرىنىڭ باشلىرىدا، جۇڭگونىڭ ئىسلاھات ئېلىپ بارغانلىقىنىڭ نۇرى دەسلەپكى قەدەمدە كۆرۈلۈشكە باشلىدى، كىشىلەرنىڭ تولىسى تېخى پىلانلىق ئىگىلىكتىن ئىبارەت «تۆمۈر تاۋاق» ئىچىدە تۇرغان چېغىدا، چېن لېي دوستلىرىنىڭ ياردىمىدە «جياۋيا كىيىم ـ كېچەك شىركىتى» قۇرغان. شىركەت قۇرۇلۇپ ئۇزاققا بارمايلا ئىككىنچى نۆۋەتلىك گۈاڭدۇڭ تەنھەرىكەت



مەربكسى ئۆتكۈزۈلىدىغان بولۇپ قالىدۇ. بۇ «جياۋيا كىيىم - كېچەك شىركىتى»گە ئىنتايىن ياخشى بىر پۇرسەت يارىتىپ بېرىدۇ.

چېن لېي دوستلىرىنىڭ يارىدەمىدە تىرىشىپ چېپىپ يۈرۈپ مەيدانغا كىرىش مۇراسىم كىيىملىرىنى لايىھەلەش ۋە تىكىشنى قولغا كەلتۈرىدۇ. بۇ قاملاشقان جەڭ «جياۋيا»نى بىرىنچى تاغار پۇلغا ئېرىشتۈرۈپ، تېزلا باشلانغۇچ جۇغلانمىنى ئورۇنلايدۇ.

[مەغلۇپ بولۇش]

تۇنجى جەڭدە غەلىبە قازانغان «جياۋيا شىركىتى» داۋاملىق تىرىشىپ، غەلىبىسىرى ھۇجۇمغا ئۆتۈشى كېرەك ئىدى. لېكىن پۇل تاپقان چېن لېي ئىنتايىن قانائەت ھاسىل قىلىپ قېلىپ، داۋاملىق جاپا - مۇشەققەتكە چىداپ ھەربىكەت قىلماي، پۇلنى بۇزۇپ چاچىدىغان ھەر خىل راھەت - پاراغەتكە بېرىلىپ كېتىدۇ.

ئىقتىسادنىڭ تەرەققىياتىغا ئەگىشىپ كىشىلەرنىڭ كىيىم - كېچىكى پەيدىنپەي خەلقئارالىشىشقا باشلاپ، كاستۇم - بۇرۇلكا (غەربچە كىيىم - كېچەك) كىشىلەرنىڭ يېڭى قىزىقىشىغا ئايلىنىدۇ. «جياۋيا شىركىتى»نىڭ مەھسۇلاتى بولسا، ئاساسەن، ئەنئەنىۋى جۇڭسەنفۇ كىيىملىرى ئىدى. لېكىن ئۆزىنىڭ مۇۋاپىقىيەت قازانغانلىقى بىلەن قانائەتلىنىپ قالغان چېن لېي داۋاملىق تەرەققىي قىلدۇرۇش، يېڭىلىق يارىتىشنى خالىماي، راھەت - پاراغەتنىلا قوغلىشىپ كەتتى، ئېقىمغا ئەگىشىپ داۋاملىق ئىلگىرىلىمىدى، نەتىجىدە ئاستا - ئاستا شاللاپ چىقىرىۋېتىلدى.

[چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇش]

بەزى خۇسۇسىي شىركەتلەرنىڭ باشقۇرغۇچىلىرى ئازراق پۇل تېپىپ، ئازراق نامغا ئېرىشكەندىن كېيىن بەكلا قانائەتلىنىپ، ئالغا ئىلگىرىلەش ئۇستىدە ئويلانماي، ئېرىشكەن مۇۋاپىقىيەتنى ئىچىدە مەست بولۇپ كېتىدۇ. بۇنداق قىلغانىدا، ئەلۋەتتە، شىركەتنىڭ بىخەتەرلىكىگىمۇ كاپالەتلىك قىلغىلى بولمايدۇ. خۇددى چېن لېيغا ئوخشاش، ئازراق كاپىتال ۋە نەتىجىگە ئېرىشىپلا قانائەتلىنىپ، ئازراق بايلىق توپلاپلا خاتىرجەم بولۇپ كېتىپ، ئالغا ئىلگىرىلەش ئۇستىدە ئويلانماسلىق نۇرغۇن خۇسۇسىي شىركەتلەرنىڭ بىر ئېچىلىپلا



تۇگىشىپ كېتىدىغان گۈلدەك بولۇپ قېلىشىنىڭ سەۋەبىدۇر.

[ئىلهام]

غايەت زور مىقدارداكى ئىستېمالدىن ھېچبىر خۇشاللىققا ئېرىشەلمەيمەن، مەنپەئەتدار بولۇشنىڭ ئۆزى مېنىڭ بايلىققا بولغان ئىنتىلىشىمدىكى تۈپ سەۋەب ئەمەس. مېنىڭ ئۇچۇن ئېيتقاندا، پۈل بىرخىل ئىسپاتتىن باشقا نەرسە ئەمەس، مەن قىزىقىدىغان ئويۇندىكى نومۇر خاتىرىلەش تاختىسى، خالاس.

ـ ۋاررېن بوففېت

مېنىڭچە، مارشال بولۇشنى ئويلىمايدىغان ئەسكەر ياخشى ئەسكەر بولالمىغىنىدەك، كاتتا باي بولۇشنى ئويلىمايدىغان سودىگەرمۇ ياخشى سودىگەر بولالمايدۇ. مېنىڭ ھۆزۈرلىنىدىغىنىم غەرب ئەللىرىدىكى كاتتا بايلارنىڭ قانچىلىك بايلىققا ئىگە بولغانلىقىدىن قانائەتلىنىپ قالماي، قانچىلىك بايلىقنى نېرى ـ بېرى قىلالىشىدىن پەخىرلىنىشتۇر.

بىر كىشىنىڭ كىرىمى مۇبادا ئىككىنچى بىر كىشىنىڭ كىرىمىنىڭ 10 ھەسسىسى بولسا، بۇ ئۇنىڭ باشقىلاردىن 10 ھەسسە ئارتۇق راھەت ـ پاراغەتكە ېرىلگەنلىكىنى كۆرسەتمەيدۇ؛ باشقىلاردىن بەختلىك ئىكەنلىكىگە تېخىمۇ كاپالەتلىك قىلغىلى بولمايدۇ. مەنىۋى تۇيغۇغا ياتىدىغان بۇنداق ئۆلچەش مىزانىدا، پۇلنىڭ سىرتىدا بىر ئۆلچەم بولۇشى كېرەك.

ـ ماتسۇشىتا

جۇ جېڭيى
تىجارەتچىدە بىر مەسئۇلىيەتچان قەلب بولۇشى كېرەك

[قەھرىمانىنىڭ نامى] جۇ جېڭيى

[شانلىق دەۋر]

جۇ جېڭيى جۇڭگودا بىرىنچى باي بولغان. جۇ جېڭيى ئىلگىرى پېچىنە ـ پىرەنىك دۇكىنى، كىيىم ـ كېچەك دۇكىنى، KTV ناخشىخانىسى ئاچقان. 20 ـ ئەسىرنىڭ 80 ـ يىللىرىنىڭ ئاخىرقى



مەزگىلىدە پۇل تېپىش ئۇچۇن ياپونىيە ۋە ئامېرىكىغا بارغان، گەرچە ئۇ يەرلەردە ئانچە بەك پۇل تاپالمىغان بولسىمۇ، لېكىن قانداق تىجارەت قىلىش ماھارىتىنى ئۆگىنىۋالغان.

جۇ جېڭيى شاڭخەيگە قايتىپ كەلگەندىن كېيىن پاي بازىرىدا غايەت كۆپ بايلىق توپلىغان. ئۇنىڭ ئوقىتى يېزا ئىگىلىكى، ئۆي - يەر مۇلۇكچىلىكى، يۇقىرى سۈرئەتلىك تاشيول، سودا ۋە پۇل مۇئامىلە قاتارلىق ساھەلەرنى ئۆز ئىچىگە ئالغان. «نۇڭكەي گۇرۇھى»نىڭ راسا كۆتۈرۈلگەن چاغدىكى سېتىش كىرىمى450 مىليون ئامېرىكا دوللىرىغا، تاپشۇرغان بېجى 12 مىليون ئامېرىكا دوللىرىغا يەتكەن، خىزمەتچىسى 4000 غا يەتكەن. شۇنىڭ بىلەن بىر ۋاقىتتا، جۇ جېڭيى پېيى بازارغا سېلىنغان تۆت شىركەتنى كونترول قىلىدىغان يېڭىچە كاتتا پاي بولۇپ قالغان.

[مەغلۇپ بولۇش]

2003 - يىل 9 - ئاينىڭ 5 - كۈنى جۇ جېڭيى كاپىتالىنى يالغان مەلۇم قىلىپ تىزىمغا ئالدۇرغان جىنايىتى ۋە ئاكسىيە سودىسى باھاسىنى كونترول قىلىۋېلىش جىنايىتى بىلەن شاڭخەي شەھەرلىك خەلق تەپتىش مەھكىمىسىنىڭ 1 - شۆبىسى تەرىپىدىن تەستىقلىنىپ، شاڭخەي شەھەرلىك جامائەت خەۋپسىزلىك ئىدارىسى تەرىپىدىن قانۇن بويىچە قولغا ئېلىنغان. 2004 - يىلى 6 - ئايدا، شاڭخەي شەھەرلىك 1 - ئوتتۇرا خەلق سوت مەھكىمىسى جۇ جېڭيىنى ئۇچ يىللىق مۇددەتلىك قاماققا ھۆكۈم قىلغان. 2006 - يىلى 5 - ئايدا جۇ جېڭيى جازا مۇددىتى توشۇپ قويۇپ بېرىلگەن.

2006 - يىلى 6 - ئايدا شاڭخەي شەھەرلىك خەلق تەپتىش مەھكىمىسى جۇ جېڭيىنىڭ پاربخورلۇققا ۋە يالغان قوشۇلما قىممەت بېجى مەخسۇس تالونىنى كېسىش جىنايىتىگە دائىر دەللىلەرگە ئېرىشىپ، جۇ جېڭيىنى قولغا ئېلىشنى قارار قىلغان. 2006 - يىلى 12 - ئايدا شاڭخەي تەپتىش ئورگىنى جۇ جېڭيىغا «مەجبۇرلاش تەدبىرى» قوللانغان. 2007 - يىل 1 - ئاينىڭ 21 - كۈنى جۇ جېڭيى قانۇن بويىچە قولغا ئېلىنغان. 2007 - يىل 11 - ئاينىڭ 30 - كۈنى شاڭخەي 2 - ئوتتۇرا سوت مەھكىمىسى جۇ جېڭيى ئورگانىغا پارا



مەسئۇلىيەتچانلىقىنىڭ كەملىكى ۋە پايچىكلار ئالدىدا جاۋابكار بولمىغان روھىي ھالىتىدە بولدى. كارخانىچىنىڭ ۋەزىپىسى پايچىكلارغا ئەڭ زور دەرىجىدە قىممەت يارىتىپ بېرىشتۇر، ئەگەر بۇ پىرىنسىپنى تىرىشىپ قوغدىمىسا ھەم خىزمىتىدە پايچىكلارنىڭ مەنپەئىتىنى ئەڭ زور چەكتە قوغدىمىسا، ئۇ چاغدا لايىقەتسىز باشقۇرغۇچى بولۇپ قالىدۇ.

[ئىلھام]

ئىككىنچى بىر نۇقتىدىن ئېيتقاندا، كارخانىچى بولغان ئادەم نېمىنىڭ شىركەتكە ئىنتايىن مۇھىملىقىنى ئېنىق بىلىشى، نېمىنىڭ بىرىنچى ئورۇندا، نېمىنىڭ ئىككىنچى ئورۇندا تۇرىدىغانلىقىنى ئېنىقلاپ، زور جاۋابكارلىقنى ئۈستىگە ئېلىشى لازىم. بۇ نۇقتىنى ئىشقا ئاشۇرالمىسا، ھەقىقىي كارخانىچى ھېسابلانمايدۇ.

ـ ماتسۇشىتا

باشقۇرغۇچىلار ئۆزىنى كارخانىنىڭ مەسئۇلى دەپ قارىسا، كارخانىنىڭ ئەڭ ئاساسلىق نىشانى پايچىكلارنىڭ قولىدىكى پاينىڭ قىممىتىنى ئاشۇرۇش ئىكەنلىكىنى ئۇنتۇمايدۇ. شۇنىڭ بىلەن بىر ۋاقىتتا، يەنىمۇ ئىلگىرىلەپ بۇ نىشانغا يېتىش ئۈچۈن ئەقلىي قارار چىقىرىشنىمۇ بىلىدۇ.

ـ ۋارىن بوففېت

图书在版编目（CIP）数据

私营公司创业者的失败教训：维吾尔文 / 周伟光著；努尔穆罕穆德·多莱特译：— 乌鲁木齐：新疆人民卫生出版社，2013.7
ISBN 978-7-5372-5541-7

Ⅰ. ①私…Ⅱ. ①周… ②努…Ⅲ. ①私营企业 — 企业管理 — 案例 — 世界 — 维吾尔语（中国少数民族语言）Ⅳ. ①F279.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2013）第 164899 号

私营公司创业者的失败教训

（维吾尔文）

努尔穆罕穆德·多莱特　　译

策　　划：吾拉木阿吉·赛海尔其
责任编辑：米合拉依·牙森
责任校对：乔尔帕·吐尔逊
制　　版：古海尔·吾布力
出　　版：新疆人民出版总社
　　新疆人民卫生出版社
地　　址：乌鲁木齐市龙泉街 196 号
网　　址：http://www.xjpsp.com
印　　刷：新疆新华印刷厂
发　　行：新疆新华书店
版　　次：2013 年 7 月第 1 版
印　　次：2013 年 7 月第 1 次印刷
开　　本：787×1092 毫米　1/16 开本
印　　张：26.75 印张
书　　号：ISBN 978-7-5372-5541-7
印　　数：1~5100
定　　价：45.00 元

发行科联系电话：（0991）2823055　邮编：830001

كارخانىچىلارنىڭ مەغلۇبىيەت ساۋاقلىرى

تەرجىمە قىلغۇچى: نۇر مۇھەممەت دۆلەتى



شىنجاڭ خەلق باش نەشرىياتى
شىنجاڭ خەلق سەئىيە نەشرىياتى

جۇڭگودىكى خۇسۇسىي كارخانىچىلارنىڭ مەۋجۇتلۇق پەلسەپىسى

سودا قاينىمىدا مەغلۇبىيەتكە ئۇچرىمايدىغان قالغانلار ئاز بولسا كېرەك. مۇۋەپپەقىيەت قازانغان كارخانىچىلارنىڭ ھەممىسى سودا رىقابىتىدە قايتا-قايتا مەغلۇپ بولۇش، قايتا-قايتا يېڭىلىشتىن ئىش باشلاش ئارقىلىق پىشىپ يېتىلگەن. بىز ئۇلارنى ئۇنتۇپ قالساق بولمايدۇ، چۈنكى ئۇلارنى ئۇنتۇپ قېلىش مەغلۇبىيەتكە قۇچاق ئاچقانغا تەڭ.

خۇددى مەشھۇر كارخانىچى لى جياچېڭ ئېيتقاندەك: «مۇۋەپپەقىيەتنىڭ مۇتلەق تەڭلىمىسى يوق. لېكىن بارلىق مەغلۇبىيەتنىڭ قانۇنىيىتى بار. مەغلۇبىيەتنى ئازايتىش مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنىڭ ئاساسىدۇر». مەيلى ئۇلار قانداق سەۋەبتىن مەغلۇپ بولغان بولۇشىدىن، مەغلۇپ بولۇپ قايسى ھالغا كېلىپ قالغان بولۇشىدىن قەتئىينەزەر ئۇلار ئۆزلىرىنىڭ كۆپ يىللىق باتۇرانە ئەمەلىيىتى جەريانىدا ئېرىشكەن ساۋاقلىرىدىن بىزگە قىممەتلىك تەجرىبە-ساۋاقلارنى قالدۇرۇپ كەتتى. ئەگەر ئۇلار بولمىغان بولسا، كېيىنكىلەرنىڭ مۇۋەپپەقىيىتى بولمىغان بولاتتى. شۇڭا، ئۇلار بىزنىڭ پېشۋالىرىمىز، ئەينەكىمىز، قەھرىمانلىرىمىزدۇر!

