

领略浙商的百年风云传奇 感悟创富背后的商业智慧

جېچاڭ سودىگەرلىرىنى

غەلبىگە باشلىغان

22 تۈرلۈك سودا قائىدىسى

每一位有志于经商的人都应该读的书
每一位正在商海里打拼的人都应该读的书

陈立新 编著



北京工业大学出版社

领略浙商的百年风云传奇 感悟创富背后的商业智慧

浙江商人

立下的

22条规矩

每一位有志于经商的人都应该读的书
每一位正在商海里打拼的人都应该读的书

陈立新 编著



北京工业大学出版社

چۇقۇم دۆلەتنىڭ سىياسىتىگە ئەگىشىپ مېڭىشىمىز كېرەك

- 3..... تىجارىتىدە مەسىلە چىقىمىسۇن دېسىڭىز - سىياسەتكە ئەگىشىش
- 6..... خەۋەرلەر پروگراممىلىرىنى تولۇق كۆرۈپ سودا پۇرسىتىنى بايقاشقا ماھىر بولۇش
- 8..... ئىنتايىن سەزگۈر بۇلۇپ سىياسەتنىڭ ئالدىدا مېڭىش كېرەك

سودىدا نەپىسىڭىزنى بەك چوڭ قىلىۋالماڭ، ئىشنى ھەممە ئادەم قىلالايدىغان ئۇششاق تاۋاردىن باشلاڭ

- 10..... بىرپۇڭمۇ پۇل، ئاز پۇلنى تاپالمىسىڭىز، كۆپ پۇلنى ئەسلا تاپالمىسىز
- 14..... تىجارىتىڭىز كىچىك بولسىمۇ خاس بولسۇن
- 15..... ئاز پايدا ئېلىپ كۆپ سېتىك، ئىگىلىكىڭىزنى كۆلەملەشتۈرۈڭ
- 18..... كىچىك سودىغا سەل قارىماڭ، ئۇنىڭغا نۇرغۇن سودا پۇرسىتى يۇشۇرۇنغان
- 20..... چوڭ كارخانىلارغا كېرەكلىك ئۇششاق بۇيۇملارنى ئىشلەپچىقىرىڭ

سىزدە جاپا - مۇشەققەتتىن قورقمايدىغان روھ بولسۇن

- 23..... ياخشى ياشاش ئۈچۈن چۇقۇم قىيىنچىلىقلارنى يېڭىش كېرەك
- 26..... تىجارەت داۋامىدا ئۇچرىغان تۈرلۈك قىيىنچىلىقلاردىن ھۇدۇقۇپ كەتمەڭ

29 جاپا تارتقانغا ھېچكىم ئۆلۈپ ئۆلۈپ قالمايدۇ

31 كەسپىڭىزگە ئىخلاس قىلىشنى ئادىتىڭىزگە ئايلاندۇرۇڭ



قەيەردە بازار بولمىسا شۇ جايغا بېرىش كېرەك، چۈنكى پۇرسەت ھەممىلا جايدا مەۋجۇت



33 سىز ئۇچرىغان «ئاۋارىچىلىق» دەل سودا پۇرسىتىدۇر

36 ئاۋۋال قول سېلىشقا جۈرئەت قىلىش كېرەك، چۈنكى شورپىنىڭ باش بۇرنى ئەڭ تەملىك

41 بىخەستەلىك قىلىپ پۇرسەتنى كەتكۈزۈپ قويۇشقا بولمايدۇ

45 پۇرسەت ساقلىغانغا كەلمەيدۇ، پۇرسەت يوق جايلاردا پۇرسەت يارىتىش كېرەك

49 سودا پۇرسىتى تەييارلىقى بار سودىگەرگە مەنسۇپ بولىدۇ

ئۇچۇر قانچە يېپىق، بايلىق مەنبەسى قانچە كەمچىل بولغان جايلاردا سودىنى شۇنچە ياخشى

52 قىلغىلى بولىدۇ

باشقىلار قورقۇۋاتقان ۋاقىت ئېھتىمال سىز ھەرىكەت قوللىنىدىغان ئەڭ ياخشى پەيت بولۇشى مۇمكىن

56

59 مەڭگۈ كۆپ سانلىققا ئەگەشمەسلىك، باشقىلار ئويلاپ باقمىغان تىجارەتنى قىلىش كېرەك



سوددا رەقبىڭىزنى يېڭىپ پايدا تېپىشقا كۆزىڭىز يەتسە چوقۇم قىلىڭ



زىيان تارتالغىدەك ئەپتىڭىز بولمىسا مۇنداق رىقابەتلىك سودىنى قىلىڭ، يېڭىشكە كۆزىڭىز يەتسە

63 چوقۇم ئىزچىللىقىڭىز بولسۇن

- 68 كۈچىڭىزنى مۆلچەرلەڭ، قىلالمايدىغان ئىشلارغا ئېسىلىماڭ
- 71 سودىنى جانلىق قىلىش، توغرا چېكىنىش ۋە ئىلگىرىلەش
- 74 ئۆزىنىڭ نېمە ئىش قىلىش كېرەكلىكىنى بىلىش، ئاندىن قول سېلىش كېرەك

سودا مەيدانىدا رىقابەتچى بولىدۇ، ئەمما دۈشمەن بولمايدۇ

- 77 سەن ماڭا ياردەم قىلساڭ، مەنمۇ ساڭا ياردەم قىلىمەن
- 81 سودا مەيدانىدا رىقابەتچى بولىدۇ، ئەمما دۈشمەن بولمايدۇ
- 83 مەن قىلالىمەن سەنمۇ قىلالما
- 85 يۈكسىلىشنىڭ سىرى: ھەمكارلىق ۋە ئورتاق گۈللىنىش
- 88 «سۈپەت» «باھا» دىن غالىپ كېلىدۇ، سۈپەت ھەقىقىي نىجاتلىق يولى
- 92 ئوخشاش كەسىپتىكىلەر كەڭ قورساق بولسا، ئىش راۋان بولىدۇ
- 95 باشقىلارنىڭ باي بولۇش يولىنى توسماڭ

كىشىلىك مۇناسىۋەت پۇلدىن مۇھىمدۇر، ھەمكارلاشقاندىلا چوڭ ئىشلارنى تەۋرەتكىلى بولىدۇ

- 99 ئاۋۋال مۇناسىۋەتنى ياخشىلاش، ئاندىن سودا قىلىش لازىم
- 101 سودىنى توپلىشىپ قىلىش
- مىڭلاپ تەبىرىك كارتىسى خاتا تارقىتىلسۇن، بىر ھەقىقىي خېرىدار قولىدىن چىقىپ كەتمىسۇن
- 104

ياخشى بولغان ساۋاقداشلىق مۇناسىۋىتى ئورنىتىش، دىپلوم ئالغانغا قارىغاندا تېخىمۇ مۇھىم. 107

ھۆكۈمەت بىلەن ياخشى ماسلىشىش - ئەڭ چوڭ ئۆتكەل..... 110

توخنامغا قارىغۇلارچە ئىشىنىپ كەتمەي، سودا ئالدامچىلىقىدىن ساقلىنىش كېرەك

قانۇن - نىزاملارغا رىئايە قىلىپ، توختام قارىشىنى كۈچەيتىش كېرەك..... 112

«يۈز ئاياپ» پۇرسەتتىن قۇرۇق قالماسلىق كېرەك..... 115

ھەمكارلاشقۇچى شېرىك ناھايىتى مۇھىم، شۇڭا تاللىغاندا ئېھتىياتچان بولۇش كېرەك

سىز بىلەن ھەمكارلاشقان ئادەمگە ئاسانلىقچە ئىشىنىشكە بولمايدۇ..... 119

ئوخشاش كەسىپتىكىلەر بىلەن ھەمكارلىشىپ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش كېرەك..... 123

پايدىنى باراۋەر تەقسىملەپ، دوستلىشىشقا ماھىر بولۇش كېرەك..... 127

سودىگەرلەر جەمئىيىتى - بىر مۇھىم كۈچ..... 129

ئىناۋەتنى مۇھىم ئورۇنغا قويۇپ، ئىشنى تۈگىتىپلا پېشىنى قاقىدىغان كالتە پەملىكتىن ساقلىنىش

كېرەك

تىجارەتتە ئىناۋەتنى مۇھىم بىلىش كېرەك..... 132

- پۇلنى كۆپچىلىك بىرلىكتە تېپىش كېرەك، ھەممە تەڭ بەھىرلەنگەندىلا ئاندىن تېخىمۇ تىز تەرەققىي قىلغىلى بولىدۇ..... 135
- «ئادەمگە رىئايە مەبلەغى» سېلىشتىن ئېرىنمەڭ..... 138

پۇل ۋە مەنپەئەت ئوتتۇرىسىدىكى ئازراق چىقىمنى مۇھىم بىلمەي، ئىككىسىنى زورايتىش كېرەك

- ئازراق چىقىمغا ئۆكۈنمەسلىك كېرەك..... 142
- پايدىدىن ۋاز كېچىشمۇ پايدىغا ئېرىشىشتىكى ئۇسۇل..... 146
- تەرەققىياتنىڭ غەلبىسى - پايدا ۋە تەرەققىياتنىڭ رىقابىتى..... 151

باشقىلارنىڭ غەلبە ۋە مەغلۇبىيىتىنى خۇلاسىلەپ، «شاكىلىنى ئايرىپ، مېغىزنى قوبۇل قىلىش»

كېرەك

- تەرەققىياتنى قولغا كەلتۈرۈشتە ئۆگىنىشكە ماھىر بولۇش كېرەك..... 155
- مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنىڭ ئەڭ ئۈنۈملۈك ئۇسۇلى - تەقلىد قىلىش (دوراش)..... 159
- سەن تەرەققىي قىلساڭ، مەن پۇل تاپالايمەن..... 163
- يېڭىلىق ياراتقاندا تېخىمۇ ياخشى تەرەققىياتقا ئېرىشكىلى بولىدۇ..... 166

ئومۇمىي ۋەزىيەتنى كونترول قىلغان ئاساستا، ھەممىلا ئىشلارغا چېپىلىۋېلىشتىن ساقلىنىش كېرەك

170..... ھەر بىر خىزمەتچىگە خوجايىنغا ئايلىنىش پۇرسىتى بېرىش كېرەك

173..... تالانتلىقلارغا ئىقتىدارىنى ئەرگىن جارى قىلدۇرىدىغان پۇرسەت بېرىشى كېرەك

178..... بىر پەملىك رەھبەر بولۇش كېرەك

182..... كۆپرەك رەھبەرلىك قىلىپ، ئازراق باشقۇرۇش كېرەك

تىجارەتنى ئەخلاق - پەزىلەتكە ئۇيغۇن قىلىش، قىلىشقا تېگىشلىك ئىشنى قىلىش، قىلماسلىققا

تېگىشلىكنى زادىلا قىلماسلىق كېرەك

185..... ئىناۋەتنىڭ ئۈستىدىلا ئالتۇن خەتلىك لەۋھە تۇرىدۇ

188..... ۋەدىگە ئەھمىيەت بېرىپ، ئالىيجاناب سودىگەر بولۇش كېرەك

195..... جېجىياڭلىق سودىگەرلەر ئۈچۈن ئەڭ مۇھىمى - سودا ئەخلاقى

198..... لەۋزىدە تۇرمايدىغانلاردىن باشقىلارغا نىسبەتەن «ۋەدە ئالتۇندىن قىممەت»

202..... يامان غەرەزلىك رىقابەتتىن ساقلىنىش كېرەك

ئۆزۈڭنى ئەر چاغلىساڭ، ئۆزۈڭنى شر چاغلا. ھەقىقەتەن كۆپ پۇل تېپىپ كەتكەندىمۇ

ئابروپپەرەسلىك قىلىشتىن ساقلان

قانائەت ھاسىل قىلغان ۋاقىتتىمۇ كۆرەڭلىمەسلىك كېرەك، كەمتەرلىك بىر سودىگەرنىڭ خىسلىتى

206.....

208..... بايلىقنى داۋراڭ قىلىشتىن ساقلىنىش كېرەك.....

212..... ئىشنى ساز قىلىش، گەپنى ئاز قىلىش – قىلغانلىرىنى سۆزلىمەسلىك.....

216..... نۇرغۇن پۇلنىڭ بولسىمۇ، نام چىقىرىشقا ئالدىراپ كەتمەڭ.....

219..... پۇل كۆپ بولغانسىرى شۇنچە تىجەش كېرەك.....

مۇئەييەن تەۋەككۈل قىلىش روھى بولمىغاندا، ھېچقانداق ئىشنى باشقا ئېلىپ چىققىلى بولمايدۇ

223..... سودا قىلىشتىكى ئەڭ چوڭ خەتەر بولسا خەتەرگە تەۋەككۈل قىلماسلىق.....

227..... كىرىس – خەتەر ۋە پۇرسەتتۇر.....

231..... جاسارەت ۋە پاراسەت نەزەر دائىرىگە باغلىق.....

235..... ئۇچۇرلاردىكى پۇرسەتنى بايقاپ، كەسكىن قول سېلىش كېرەك.....

238..... يۈرۈكىمىز قانچىلىك چوڭ بولسا، بىز ئېرىشىدىغان سەھنىمۇ شۇنچە چوڭ بولىدۇ.....

خەتەر ئىچىدە سالماقلىقنى ساقلاش ، ئۆزىگە چىقىش يولى قالدۇرۇش كېرەك

- 242..... خەتەردىن قورقماسلىق كېرەك ، قورقۇشقا تىگىشلىكى بىخەستەلىك
- 246..... تىجارەتتە ئېغىر – بېسىق بولۇش ، ئاۋۋال مۆلچەرلەپ ئاندىن قول سېلىش كېرەك
- 250..... سىز ئەڭ مەپتۇن بولغان ۋاقىت - سىزنىڭ ئۆزىڭىزنى ئەڭ بېسىۋالدىغان ۋاقىتىڭىزدۇر
- 254..... ئەڭ يامان ئاقىۋەتنى «دىلغا پۈكۈش» كېرەك

ئادەم ئىشلەتكەندە ئورۇق - تۇغقان ، يات دەپ ئايرىماي ، ئىقتىدارىغا قاراپ ئىشقا قويۇش كېرەك

- 258..... مۇۋاپىق كىشىلەر بىلەن ھەمكارلىشىڭ ، مۇۋاپىق بولمىغان كىشىلەر بىلەن ھەمكارلاشماڭ
- 264..... دېلومغا ئەمەس ، سەۋىيىسىگە قاراش كېرەك
- 267..... قولدىن ئىش كېلىش ئەڭ مۇھىم

تىجارەتنىڭ ئۆزىگە خاس يولى بولسۇن ، توغرا يولدا ماڭغاندىلا ئاندىن غەلبە يولىنى تاپقىلى بولىدۇ

- 271..... سودا قىلىشتا ئەمەلىي ھەرىكەت قوللىنىش بىلەن بىرۋاقىتتا ، ئانچە – مۇنچە ئۆزىنى كۆرسىتىشكە تايىنىش كېرەك
- 274..... زىيان تارتىش قورقۇنچلۇق ئەمەس ، قورقۇنچلىقى توختاپ قېلىش

277..... بازار چاققاننىڭ، شۇڭا يولنى تىزراق مېڭىش كېرەك.....

281..... تەجرىبە - پۇل تېپىشتىكى «تۇزاق».....

سوددا سودىنىڭ گېپى بولۇش، تىجارەتنى تىجارەتتەك قىلىش كېرەك

باج ئوغرىلاپ، باج يوشۇرۇشقا بولمايدۇ، بىراق باجدىن مۇۋاپىق پاناھلىنىشنى ئۆگىنىۋېلىش كېرەك

284.....

286..... مۇۋاپىق پايدا بوشلۇقىنى قوغلىشىش لازىم.....

سودىغا ھېسىياتنى ئارلاشتۇرۇشقا بولمايدۇ، دوست بىلەن پۇلنىڭ ئوتتۇرىسىدا چېگرا بولۇشى كېرەك

289.....

پۇل، كۈچ، نەرسە قەرز ئېلىش، قەرز ئېلىشقا بولىدىغان ھەممە نەرسىنى قەرز ئېلىش كېرەك

باشقىلارنىڭ كۈچىدىن پايدىلىنىشقا ماھىر بولۇپ، يوقنى بار قىلىش كېرەك.....

291..... قايتا قەرز ئېلىشقا ئاسان بولۇشى ئۈچۈن، قەرزنى ۋاقتىدا قايتۇرۇش كېرەك.....

295..... قەرز ئېلىپ ئىشلىتەلەيدىغان بولۇش كېرەك، ئۆز - ئارا تولۇقلاپ، مەنپەئەت يەتكۈزۈش بولسا ئەڭ

299..... ياخشى چارە.....

ئىقتىسادچانلىق - سودىدىكى ئەڭگۈشتەر، بىر تىپىن پۇلمۇ ئورۇنلۇق خەجلىنىشى كېرەك

- ئىقتىسادچانلىق - جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ تۆۋەن تەننەرخ بىلەن بازارنى قولغا كەلتۈرۈشىدىكى «ئۆتكۈر قورال» 303
- تەننەرخنى ھەر بىر تىپىنغىچە كونترول قىلالىغاندىلا، پايدىنى ئەڭ يۇقىرى چەككە يەتكۈزگىلى بولىدۇ 306
- كىچىك ھېساباتلارنى قىلالىغاندا، كىچىك پايدىغىمۇ ئېرىشكىلى بولمايدۇ 310
- سودىدا - مېھنەت قىلىش ۋە تېجەشچان بولۇشنىڭ بىرى كەم بولسا بولمايدۇ 313
- ئىقتىسادچانلىق ئىنچىكە ھالقلاردا ئىپادىلىنىدۇ 315

ئەقىدە قاشىگەرلىكى



مەنبە: بېيجىڭ سانائەت پەنلىرى ئۇنىۋېرسىتېتى 2013 - يىلى 6 - ئايدا نەشر قىلغان

خەنچە «جېجاڭ سودىگەرلىرىنى غەلبىگە باشلىغان 22 تۈرلۈك سودا

قائىدىسى» ناملىق كىتاب

تەرجىمە قىلغۇچى: ئەقىدە قاشىگەرلىكى - ئۇيغۇر قاشتېشى تورى (WWW.UYHQT.CN)

تەرجىمان: ئابدۇللا ئۆمەر

تەرجىمە تەھرىرى: رەيھانگۈل نىزام

ئېلېكترون ئىشلىگۈچى: مەمەت ئىلى نىزام

جېجياڭ سودىگەرلىرى بولسا جېجياڭ تەۋەلىكىدىكى سودىگەرلەرنى كۆرسىتىدۇ. قەدىمدىن ھازىرغىچە، جېجياڭ سودىگەرلىرى جۇڭگو ئىقتىسادىي تەرەققىياتىدىكى مۇستەھكەم كۈچ بولۇپ كەلمەكتە. خەلق ئىگىلىكىنىڭ تەرەققىياتى تىز بولمىغان بۈگۈنكى جېجياڭ ئۆلكىسىدە، «جېجياڭلىقلار ئەندىزىسى»، «جېجياڭلىقلار تەجرىبىسى» ۋە «جېجياڭلىقلار ھادىسىسى» بارغانسېرى كۆپىيىپ، جېجياڭلىقلار قولغا كەلتۈرگەن نەتىجە ۋە تەجرىبىلەرگە قارىتا خەۋەر بېرىۋاتقان ئاخبارات ۋاسىتىلىرىمۇ پەيدىنپەي كۆپەيمەكتە، بۇ جېجياڭ ئىقتىسادىغا دىققەت قىلىدىغان كىشىلەرنىڭمۇ ئۈزلۈكسىز كۆپىيىشىنى كەلتۈرۈپ چىقارماقتا.

داڭلىق ئالىم يۈ چىيۈيۈ ئىلگىرى جېجياڭلىق سودىگەرلەرگە باھا بېرىپ: «جۇڭگودىكى ئەڭ ساغلام ئىقتىسادىي قۇشۇن بولسا دەل جېجياڭ ئىقتىسادى قۇشۇندۇر. جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ ئىقتىسادىي پائالىيىتى ۋە سودا ئەندىزىلىرى نۇرغۇنلىغان تەرەققىي قىلغان دۆلەتلەرنىڭ ئىقتىساد دەرىجىلىرىگە كىرگۈزۈلۈپ، جېجياڭلىقلارنىڭ ئاياغ ئىزىنىڭ ناھايىتى يىراق جايلارغىچە بارغانلىقىنى چۈشەندۈرۈپ بەردى» دېگەن.

جېجياڭلىقلار تەپەككۈر قىلىشقا، گەپ - سۆزگە ماھىر بولۇپ، ھەرىكەت قوللىنىشقا سەزگۈر كېلىدۇ. بەزىلەر جېجياڭلىق سودىگەرلەرنى «جۇڭگونىڭ يەھۇدىلىرى» دەپ سۆيەتلىيدۇ. شۇنداق دېسەك قىلچە ئاشۇرۇۋەتكەن بولمايمىز. چۈنكى، جېجياڭلىق سودىگەرلەر بۈگۈنكى جۇڭگودىكى بايلىق يارىتىشقا ئەڭ ماھىر سودىگەرلەر توپى. جۇڭگونىڭ نەردە سودا پۇرسىتى بولىدىكەن، شۇ جايدا جېجياڭلىق سودىگەرلەر بولىدۇ، ئۇلار قايسىلا جايدا بارسا، شۇ جاينىڭ سودا پائالىيىتى جانلىنىپ كېتىدۇ، ئۇلار نەگە جۇغلاشسا، شۇ جاينىڭ ئىقتىسادى گۈللىنىدۇ.

بۈگۈنكى جۇڭگودىكى بايلىق يارىتىشقا ئەڭ ماھىر بولغان بۇ توپ نۇرغۇنلىغان شەخسىي بايلىقلارغا ئېرىشىش بىلەن بىر ۋاقىتتا، يەنە بىر يۈرۈش سودا نەزەرىيىسىنى بارلىققا كەلتۈردى.

ئىقتىسادشۇناس لى شىڭشەننىڭ قارىشىچە، جېجياڭلىقلاردا ناھايىتى كۈچلۈك بولغان ئۆزلۈكىدىن ئىگىلىك تىكلەش، ئۆزىنى تەرەققىي قىلدۇرۇش ئىستىكى، مول بولغان سودا ئەنئەنىسى

ۋە تاۋار ئىگىلىكىگە بولغان تونۇش بولۇش بىلەن بىر ۋاقىتتا، يەنە قىيىنچىلىقلاردىن قورقمايدىغان، توختىماستىن ئۆزىنى كۈچلەندۈرىدىغان ئىگىلىك يارىتىش روھى بار. دەل مۇشۇنداق روھ بولغاچقا، جېجياڭلىقلارنىڭ تەرەققىيات سەۋىيىسى بارغانسېرى يۇقىرى كۆتۈرۈلۈپ، ئەسلىدىكى بىرقىسىم ئاياغقا چەم قويىدىغان، تۆمۈر سوقىدىغان ۋە كىيىم تىكىدىغان ئاددى ئەمگەكچىلەر دۆلەت ئىچى ۋە سىرتىدىكى داڭلىق كارخانىچىلارغا ئايلانغان. ئۇلارنىڭ سانى كۆپ، بازار ئىگىلەش نىسبىتى يۇقىرى، تارقىلىشى كەڭ ۋە كەسىپلىرى كۆپ خىل بولغاچقا تەسىرى چوڭىيىپ، كىشىلەرنى جېجياڭلىق سودىگەرلەر توغرىسىدا ئويلىنىشقا مەجبۇر قىلماقتا.

سز بەلكىم «جېجياڭلىق سودىگەرلەر» نېمىگە تايىنىپ سودا دېڭىزىدا يىقىلىپ قالماي باش كۆتۈرۈپ چىقالدى؟ قانداق ئىگىلىك يارىتىش تەپەككۈرى ئۇلارنى توختىماستىن كۈچلەندۈردى؟ دەپ سورىشىڭىز مۇمكىن. «جېجياڭ سودىگەرلىرىنى غەلبىگە باشلىغان 22 تۈرلۈك سودا قائىدىسى» ناملىق بۇ كىتاب سىزگە تەپسىلىي جاۋاب بېرەلەيدۇ، ھەمدە سىزنى جېجياڭ سودىگەرلىرى ھەققىدىكى بۇ «رېۋايەت» كە يېقىنلاشتۇرۇپ، ئۇلارنىڭ مۇۋەپپەقىيەت يولىنى ھېس قىلدۇرىدۇ. شۇنىڭ بىلەن بىر ۋاقىتتا، سىزنى جېجياڭ سودىگەرلىرى توغرىلىق تېخىمۇ چوڭقۇر چۈشەنچىگە ئىگە قىلىپ ۋە ئۇلارنىڭ مۇۋەپپەقىيەتلىرىدىن ئۆرنەك ئالدۇرۇپ، ئۆزىڭىزگە ماس كېلىدىغان سودا يولىنى تېپىشىڭىزغا ياردەم قىلىدۇ.

چۇقۇم دۆلەتنىڭ سىياسىتىگە ئەگىشىپ مېڭىشىمىز كېرەك

تىجارەتتىمىدە مەسىلە چىقمىسىمۇ دېيىشىمىز - سىياسەتكە

ئەگىشىش

جېجاڭ سودىگەرلىرى ئارىسىدا «سىياسەتكە ئەگەشسەڭ بازارغا ئېرىشسەن» دېگەن سۆز كەڭ تارقالغان. سىياسەت - بىر كارخانىنى ئايلاندۇرۇشتا زۈرۈر بولغان «جەمئىيەت، ئورۇن، ئادەم» ئامىلى ئىچىدە «جەمئىيەت» ئامىلى بۇلۇپ شۇ كارخانىنىڭ تەرەققى قىلىشى، زورىيىشىدا چوقۇم ياخشى بولغان سىياسىي مۇھىت بولۇشى، كارخانا شۇ سىياسەتكە ماسلىشىپ تەرەققى قىلىشى كېرەك دېگەنلىكتۇر.

زىڭ چاڭ بىئاۋ ئۆزىنىڭ غەلبىسى ئۈستىدە توختىلىپ مۇنداق دەيدۇ: «مەن ھەر بىر قەدەمدىكى غەلبەمدە بىر شەھەرنىڭ تەرەققىياتى ۋە بىر دۆلەتنىڭ تەرەققىيات نىشانى بىلەن بىردەكلىكنى ساقلىدىم. شۇنداق قىلغاندىلا ۋەزىيەتكە ماسلاشقانلىقى، ھەم ئېتىبار ۋە ياردەمگە ئېرىشكىلى بولىدۇ. مەسىلە شۇ يەردىكى نوقۇل ھالدا ھۆكۈمەتكە ئەگىشىپلا تولۇق تەشەببۇسكارلىققا ئېرىشكىلى بولمايدۇ، چوقۇم ئىگىزدە تۇرۇپ يىراقنى كۆرۈش ھەم ئۆزىنىڭ سەمىيىتى ۋە پەزىلىتى ئارقىلىق ھۆكۈمەتكە تەسىر قىلىپ ھۆكۈمەتنىڭ قوللىشىغا ئېرىشىش كېرەك».

مەملىكىتىمىز دائىرىسىدە 18 ئۆلكىنىڭ 300 دىن ئارتۇق يۇقىرى سۈرئەتلىك تاشيولى ۋە كۆۋرۈكلەرنى ياسىغان يول - فورت گورۇھى مۇدىرىيىتىنىڭ رەئىسى جۇ گويەن دۆلەتنىڭ سىياسىتىگە ئەگىشىپ قەدەمىمۇ - قەدەم غەلبىگە ئېرىشكەن كارخانىچىدۇر.

كۆپ يىللاردىن بېرى جۇ گويەن رەھبەرلىكىدىكى يول - فورت گورۇھى شىركىتى ياسىغان

قۇرۇلۇش قەيەردە بۇلىشىدىن قەتئىينەزەر دۆلەت ئىشلىرى كېڭىشى ئېلان قىلغان << پۇقراۋى كارخانىلارنى قوللاشقا دائىر 36 ماددا >> دىكى پايدىلىق سىياسەتلەردىن ئۈنۈملۈك پايدىلاندى.

جۇگويەن بىرەر چوڭ قارارنى چىقىرىشتىن بۇرۇن قىلماقچى بولغان ئىشنىڭ دۆلەتنىڭ ئېتىبارى ۋە ياردىمىگە ئېرىشكىلى بولىدىغان - بولمايدىغانلىقىنى ئەستايىدىللىق بىلەن ئويلىشىدىكەن. ھەمدە يەرلىك ھۆكۈمەتنىڭ شۇ نۆۋەتلىك نۆۋەت ئالمىشىش سايلام ئەھۋالىنى، پايدا - زىيىنىنى ئەتراپلىق مۆلچەرلەيدىكەن. ئۇ دائىم ھۆكۈمەتنىڭ سىياسىتىنى ئۆزىگە مايىك قىلىپ ھۆكۈمەتنىڭ ئىتتىبارى ۋە ياردىمىگە ئېرىشىدىغان تۈرلەرنى تاللايدىكەن.

جېجاڭ سودىگەرلىرى ئارىسىدا تۆۋەندىكىدەك ئومۇمىي قاراش شەكىللەنگەن: < كارخانا - ھۆكۈمەتنىڭ سىياسىتىنى چۈشىنىشى، ھۆكۈمەت قايسى تۈرلەرگە ياردەم بېرىدۇ؟، قايسى تۈرلەرنى چەكلەيدۇ؟ دېگەنلەرنى ئېنىق ئايرىپ ئۆزىنىڭ تەرەققىيات ئىستراتېگىيىسىنى بەلگىلىشى لازىم >. شۇڭلاشقا جېجياڭ سودىگەرلىرى ھۆكۈمەتنىڭ سىياسىتىگە بولۇپمۇ پۇقراۋى كارخانىلارغا مۇناسىۋەتلىك سىياسەتلەرگە ئالاھىدە سەزگۈر ھالەتتە تۇرىدۇ. چۈنكى ئۇلار - سىياسىتنىڭ بىر كارخانىنىڭ مەۋجۇت بۇلىشى ۋە تەرەققىياتىدىكى مۇھىم رولىنى ناھايىتى ئېنىق چۈشەنگەن.

2004 - يىلى خاڭجۇ شەھىرى شاڭگى لىلا مېھمانسارىيىدا << جېجاڭ سودىگەرلىرىدىكى سەلتەنەت >> مۇكاپات تارقىتىش مۇراسىمى ئۆتكۈزۈلدى ھەم جۇاڭ جى گوروھىنىڭ مۇدىرىيەت باشلىقى جىڭ يۈەنجۇڭ قاتارلىق 10 كارخانىچى داغدۇغىلىق مۇكاپاتلاندى. باھالاش كومىتېتىنىڭ جىڭ يۈەنجۇڭ غا بەرگەن باھاسىدا مۇنداق دىيىلدى: < ئۇ 186 كۈن تۈرمىدە يېتىش بەدىلىگە جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ داڭلىق سودا ساراي ئىشكىنى ئاچتى، ئۇ ئۆزىنىڭ ھەقىقىي دوسلىق رىشتىسى ئارقىلىق جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ ئۇيۇشۇپ ھەمكارلىشىش ئۆلگىسىنى ياراتتى، ئۇ ئۆزىدىكى ھېچنەمىدىن قورقماستىن جاسارىتى ۋە يۈكسەك پاراستىگە تايىنىپ دۆلىتىمىز داڭلىق ماركىسىنىڭ ئوبرازىنى قوغداپ قالدى >.

جىڭ يۈەنجۇڭ مۇكاپات ئېلىش سەھنىسىدە مۇنداق دېدى: << پارتىيىمىزنىڭ پۇقراۋى ئىگىلىكىنى

دۆلىتىمىز ئاساسىي قانۇنىغا كىرگۈزۈلگەنلىكىگە رەھمەت ، بولۇپمۇ دۆلەت ئىشلىرى كېڭىشى ئېلان قىلغان 36 ماددىلىق پىكىر پۇقراۋى كارخانىلارنى تەلتۈكۈس ئازات قىلدى . ۋېنجۇلۇقلار مېنى يۈرەكلىك ، ھەرقانداق سودىنى قىلالايدۇ دەيدىكەن ، مېنىڭ پەقەت بىرلا سىرىم بار يەنى ھەرۋاقىت دۆلەتنىڭ پۇقراۋى كارخانىلارغا بولغان سىياسىتىگە دىققەت قىلىمەن .»

جېجاڭلىق كارخانىچى نەن سۇن خۇي مۇنداق دەيدۇ: «كارخانا سودىسىنىڭ ، تەرەققىياتىنىڭ تىز ياكى ئاستا بولۇشى - كارخانىنىڭ دۆلەت سىياسىتىدىن پايدىلىنىش ۋە سىياسەتنىڭ ئۆزگىرىشىگە قانداق ماسلىشىشىغا باغلىق .»

جېجاڭ سودىگەرلىرى تەكىتلەپ مۇنداق دەيدۇ: ھەرقانداق ۋاقىتتا سىياسى مۇھىت ۋە ئىجتىمائى ئارقا كۆرۈنۈشتىن ھالقىپ ئىش قىلماسلىق كېرەك ، سىياسەتنىڭ ياردىمى بولمايدىكەن پۇقراۋى كارخانىنىڭ تەرەققىياتى بولمايدۇ ، جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ تەرەققىياتى «جەمىيەت ، ئورۇن ، ئادەم» دىن ئىبارەت 3 ئامىلدىن ئايرىلالمايدۇ ، ئىسلاھات - ئېچىۋېتىش سىياسىتى يۇقارقىلارنىڭ ئىچىدىكى جەمئىيەتتۇر ، يەنى كارخانىنىڭ ئەڭ چوڭ ئىشىدۇر .

ئەمەلىيەت سىياسەتنىڭ مەڭگۈ بازاردىكى مائىك بولىدىغانلىقىنى ، سىياسەتكە ئەگەشكەنلەرنىڭ بازارغا ئېرىشىدىغانلىقىنى ، سىياسەتكە ئەگەشمىسە بازاردىن ئايرىلىپ قالىدىغانلىقىنى ئىسپاتلىدى .

خەۋەرلەر پىروگراممىلىرىنى تولۇق كۆرۈپ سودا پۇرسىتىنى بايقاشقا ماھىر بولۇش

بىر جېجياڭلىق كارخانىچى مۇنداق دىگەن: «ئىقتىسادنىڭ جان تومۇرىنى ئىگەللەش ئۈچۈن ۋەزىيەتكە دىققەت قىلىش، <خەۋەرلەر پىروگراممىلىرى> نى ۋاقتىدا كۆرۈپ جۇڭگو ئىقتىسادىنىڭ ئۆزگىرىشىگە دىققەت قىلىش كېرەك. باشقا پىروگراممىلارنى كۆرمىسەڭ كېرەك يوق.» <خەۋەرلەر پىروگراممىسى> نى چوقۇم كۆرۈپ ئىقتىسادىي يۆلىنىشنى بايقاشقا ماھىر بولۇش كېرەك.

جىڭ ۋېيجى جېجياڭدىكى بىر ئۆي - مۈلۈك شىركىتىنىڭ خوجايىنى. ئۇ ئىشنى <خەۋەرلەر پىروگراممىسى> نى كۆرۈشتىن باشلىغان. ئەينى چاغدا ئۇ بىر قۇرۇلۇشتا نىمكا ئىدى، قۇرۇلۇش ئورنىدا تېلېفۇن بولمىغاچقا ئۇ ھەركۈنى قۇرۇلۇش ئورنىغا يېقىن جايدىكى تاللا بازىرىغا دەل ۋاقتىدا كىرىپ <خەۋەرلەر پىروگراممىسى> نى كۆرۈشنى ئۆزىگە ۋەزىپە قىلىۋالغان ئىدى.

بىر كۈنى ئۇ <خەۋەرلەر پىروگراممىسى> دا ئۆز يۇرتىدا يېڭى يېزا قۇرۇش توغرىسىدىكى خەۋەرنى كۆرۈپ دەرھاللا كاللىسىغا جىن كىرىدۇ: يېزىلارنى شەھەرلەردەك ئۆزگەرتىدىكەن، بۇ ئىشتا چوقۇم سودا پۇرسىتى بار مەن قانداق قىلىشىم كېرەك؟ شۇ ئىشتىن كىيىن ئۇ يېزا قۇرۇش توغرىلىق كۆپ ئويلىدى، ئاخىرى بىر يۇرتلىقى بىلەن بىرلىكتە ئىشك - دەرىزە تىجارىتى قىلىشنى پىلانلىدى، چۈنكى يېزا قۇرۇشقا ئىشك - دەرىزە كىتىدۇ - دە. ئۇزۇن ئۆتمەيلا يېزا قۇرۇشقا باشلىدى، جىڭ ۋېيجىنىڭ ئىشك - دەرىزە تىجارىتى زور ئۇتۇققا ئېرىشىپ، يېڭى ھايات مۇساپىسىنى باشلىدى.

بەلكىم سىز ئىشەنمەسلىكىڭىز مۇمكىن، جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ بىرىنچى سودا قائىدىسى ھەركۈنلىكى <خەۋەرلەر پىروگراممىسى> نى تولۇق كۆرۈشتۈر.

ئەمەلىيەتتە <خەۋەرلەر پىروگراممىسى> جۇڭگولۇقلارنىڭ قەلبىدە مۇتلەق نوپۇزغا ئىگە

تېلېۋىزىيە پروگراممىسىدىن بىرى بولۇپ، جېجياڭ سودىگەرلىرى بۇ پروگراممىنىڭ مەزمۇنىدىن سودا پۇرسىتىنى تېپىۋالدى. ئىقتىسادىي ئۆزگىرىشلەرنى دەل ۋاقتىدا ئىگەللەپ دۆلەت سىياسىتىدىن خەۋەردار بولۇش - جېجياڭ سودىگەرلىرىگە سودا بىلەن سىياسىنىڭ ناھايىتى قۇيۇق مۇناسىۋىتىنى ھەم سىياسەتكە قاراپ سودا پۇرسىتىنى بايقاشنىڭ سودىگەرچىلىكىنىڭ ئەڭ يۇقۇرى ماقامى ئىكەنلىكىنى تونۇتتى.

رېن ئەپەندىم جېجاڭ تەيجۇۋدىكى بىر بىخەتەرلىك سايمانلىرى شىركىتىنىڭ باش دېرىكتورى . ئۇنىڭ قارىشىچە دۆلەت سىياسىتى تىجارەتچىلەرنىڭ تىجارەتتىكى ھاۋا رايىدىن ئالدىن مەلۇماتىگەن . ھەرقانداق بىر سىياسەتنىڭ ئۆزگىرىشى تىجارەتچىنىڭ تەغدىرىنى ئۆزگەرتىۋىتىدىكەن ھەم نۇرغۇن سودا پۇرسىتىنى بىرگە ئېلىپ كېلىدىكەن . رېن ئەپەندىمىنىڭ پەقەت ئۆزگەرمەيدىغان بىر ئادىتى ھەركۈنى كەچ سائەت 7دە «خەۋەرلەر پروگراممىسى» نى دەل ۋاقتىدا كۆرۈشكەن .

بىر كۈنى ئۇ «خەۋەرلەر پروگراممىسى» دا بىخەتەرلىك سايمانلىرىغا مۇناسىۋەتلىك بىر خەۋەرنى كۆرۈپ قاپتۇ - دە ، شۇ خەۋەردىكى ئۇچۇرلارنى ئەستايىدىل ئانالىز قىلىش ئارقىلىق ئۆزىنىڭ تىجارىتىنى زور دەرىجىدە ياخشىلاۋېتتۇ . ئۇ كۈلۈپ تۇرۇپ: «ئادەتتە كىشىلەر تېلېۋىزوردا قويۇلۇۋاتقان خەۋەرلەر بىلەن ئۆزىنىڭ ھىچقانداق مۇناسىۋىتى يوقتەك ئويلايدۇ، ئەمەلىيەتتە بۇ بىر تۈرلۈك خاتا قاراشتۇر، خەۋەرلەردە دېيىلگەن ھەر تۈرلۈك ئىشلار بىزنىڭ ئەتراپىمىزدىكى ئىشلار بۇلۇپ بىز دىققەت قىلساقلا نۇرغۇن سودا پۇرسەتلىرىنى بايقىيالايمىز» دىدى .

بۇ دۇنيانىڭ ھەممە يەرلىرىگە تارالغان ، «جۇڭگودىكى يەھۇدىلار» دەپ ئاتالغان ئۇلۇغ كۈللىكتىن بۈگۈن قەيسەر روھى ھالىتى بىلەن مېڭىسىنى پۈتۈنلەي يېڭىچە ئىدىيە بىلەن قوراللاندىرۇپ ، دۇنيانىڭ ھەر قايسى جايلىرىدا تۈرلۈك تىجارەت بىلەن شۇغۇللىنىپ 30 يىل بۇرۇنقى يېڭى شەھەرلەرگە كىرگەندىكى باشقىلارنىڭ نەزىرىدىكى ئەبگا ھالىتى بىلەن روشەن سېلىشتۇرما بولماقتا . مانا بۇ جېجياڭ سودىگەرلىرىدىكى كۈچ! ئۇلار ھازىر 19 - ئەسىردىكى خۇشۋېن ئەمەس ، 30 نەچچە يىللىق بوران - چاپقۇن ۋە دۇنيانىڭ ھەرقايسى جايلىرىدىكى روزىغارلىق جەريانىدا ئۇلار

ھۆكۈمەتتىن بىرنەرسە تەلەپ قىلىدى، يۇقىرى مەنەسەپ ۋە پاراغەتنى تاما قىلىدى، كىمىلەرگىدۇ تايىنىپ تىجارەتكە، دەسىمايىگە ئىرىشىشنىڭ كويىدا بولىدى، لىكىن ئۇلار ئۆزىدىكى ئۆزگىچە بولغان دۇنيا قاراش ۋە شىجائىتىگە تايىنىپ تەغدىرىنى تەلتۈكۈس ئۆزگەرتتى. چۈنكى ئۇلار ھۆكۈمەت بىلەن قانداق ئالاقە قىلىش، قانداق سودا قىلىشنى بىلىۋالغان ئىدى.

ئىنتايىن سەزگۈر بۇلۇپ سىياسەتنىڭ ئالدىدا مېڭىش كېرەك

جۇڭگودا «شورىنىڭ يۈزى تەملىك بۇلىدۇ» دەيدىغان تەمسىل بار. كەسكىن رىقابەت جەريانىدا بازار رىقابىتى ئاساسى گەۋدىدۇر، جېجياڭ سودىگەرلىرى بازارلارنى ئالدىن ئىگەللەش ئۈچۈن داۋاملىق سىياسەتنىڭ ئالدىدا مېڭىشقا ئادەتلەنگەن.

يالۇڭ شىركىتىنىڭ مۇدىرىيەت باشلىغى جاڭ ۋىنروڭ مۇنداق دەيدۇ: «ۋىنجۇلۇق سودىگەرلەر خەتەرگە تەۋەككۈل قىلىپ سىياسەتنىڭ ئالدىدا مېڭىشقا جۈرئەت قىلالايدۇ» ئۇنىڭ بۇ سۆزى ۋىنجۇلۇق سودىگەرلەرنىڭ ئىپتىخارلىق تۇيغۇسىنى تولۇق ئىپادىلەپ بېرەلەيدۇ.

جاڭ ۋىنروڭ - جېجاڭ ۋىنجۇدا تۇغۇلۇپ ئۆسكەن، ئائىلىدىكىلەرنىڭ تەسىرى بىلەن كىچىكلا سودىغا كىرىشكەن، ئۇ باشقىلار پايدىسى ئاز دەپ ئويلىغان ساھەدە كۆپ پايدىنى قولغا كەلتۈردى، چۈنكى ئۇ ھامان ئىنتايىن سەزگۈرلىك بىلەن سودا پۇرسىتىنى ئالدىن بايقايتتى.

بىر قېتىم سۈزۈكى شىركىتى ۋىنجۇنى موتوسكىلىت بىلەن تەمىنلەشنى توختاتقان، سۈزۈكى موتوسكىلىت ۋىنجۇدا ناھايىتى قىسلىشىپ كەتكەن، بۇ چاغدا ئۇ شىمالى جۇڭگودا تىجارەت قىلىۋاتقان بۇلۇپ بۇ ئۇچۇردىن خەۋەر تېپىپلا ئۆزى تۇرۇشلۇق جايدىكى سۈزۈكى موتوسكىلىتلارنى دەرھال يىغىپ ۋىنجۇغا ئاپىرىپ ساتقان، 100 نەچچە موتوسكىلىتنىڭ ھەربىرىدىن 10 مىڭيۈەنگە يېقىن پايدا ئالغان. ئۆزىنى رۇسلىۋالغان جاڭ ۋىنروڭ نەزىرىنى شاڭخەيگە تىككەن، ئۇ چاغدا پىلانلىق ئىگىلىك دەۋرى بولغاچقا شاڭخەيدىمۇ سودىگەرلەر كۆپ ئەمەستى، ئۇ يول بويلىرىدا تاشلىنىپ تۇرغان تۇچ پارچىلىرىنى كۆرۈپ تۇچ يىغىش تىجارىتىنى باشلىۋەتتى، چۈنكى ۋىنجۇدا تۇچ ناھايىتى

قىس ئىدى ، شۇنىڭ بىلەن ئۇنىڭ تىجارىتى زورايدى .

يۇقارقىلاردىن شۇنى كۆرەلەيمىزكى ، پۇرسەتنى تۇتۇپ غەلبە قىلىش ئۈچۈن چوقۇم جېجياڭ سودىگەرلىرىگە ئوخشاش سەزگۈر بولغان بازارنى كۈزىتىش ئىقتىدارىنى يىتىلدۈرۈشىمىز لازىمدۇر . كۆزئالدىمىزدىكى ئازغىنە مەنپەئەتنىلا كۆزلىمەي ئۇزۇن مەزگىللىك مەنپەئەتنى ، بۇندىن كېيىنكى تەرەققىيات يۆلىنىشىنى كۆرىشىمىز كېرەك .

جېجاڭ سودىگەرلىرىدىكى ئىگىزدە تۇرۇپ يىراقنى كۆرۈش ئىقتىدارى سىياسەتنىڭ ئالدىدا مېڭىش ، ناھايىتى سەزگۈر بۇلۇشتىن يىتىلگەن بولۇپ ، بىرەر شەپە ئاڭلىسىلا ۋەزىيەتنى تولۇق مۆلچەرلەش دەرىجىسىگە يەتكەن ، شۇڭا ئۇلار ھەرقانداق سىياسى ئۆزگىرىشكە سالماق مۇئامىلە قىلالايدۇ .

خۋالى گورۇھى يۇقارقىدەك سىياسەتنىڭ ئالدىدا مېڭىش ئىقتىدارىغا تايىنىپ < ئىككى تۈرنى يېڭىلاش > سىياسىتىدىن ئۈنۈملۈك پايدىلىنىپ ئۆز كەسپىدىكى باشلامچىغا ئايلىنالىغان . خۋالى گورۇھى شىركىتىنىڭ مۇدىرىيەت باشلىقى ۋاڭ لىچىڭ مۇنداق دەيدۇ: «دۆلەت 1998 - يىلى ئىككى تۈرنى يېڭىلاشنى ئوتتۇرغا قويدى ، مەن كېڭەش باشلىقى جۇ روڭجىنىڭ بىر قېتىملىق سۆزىدىن بۇ پۇرسەتنى ھىس قىلغان ئىدىم ، بىراق باشقا زاۋۇتلار تېخى سەزمىگەن ئىدى ، شۇنىڭ بىلەن شىركىتىمىز بالدۇر تېخنىكا يېڭىلاش ئېلىپ بېرىپ تەييارلىق خىزمەتلىرىنى بالدۇر پۈتتۈردۇق . ئىككى تۈرنى يېڭىلاش خىزمىتى باشلىنىش بىلەنلا شىركىتىمىز مۇتلەق ئۈستۈنلۈككە ئىگە بولدى .» سىياسىي - ئىقتىساد ئىلمىدە - ئىقتىساد سىياسىنى بەلگىلەيدۇ ، سىياسىي مەركەزلىك ھالدا ئىقتىسادنىڭ تەلپىنى ئەكس ئەتتۈرىدۇ ، ئەگەر جېجياڭ سودىگەرلىرىگە ئوخشاش دائىم سىياسەتنىڭ يۆلىنىشىنى ئىگەللىگەندىلا ئاندىن سىياسەتنىڭ ئالدىدا ماڭغىلى بولىدۇ .

سودىدا نەپىسىڭىزنى بەك چوڭ قىلىۋالماڭ، ئىشنى ھەممە ئادەم قىلالايدىغان ئۇششاق تاۋاردىن باشلاڭ

بىرپۇڭمۇ پۇل، ئاز پۇلنى تاپالمىسىڭىز، كۆپ پۇلنى ئەسلا

تاپالمىسىڭىز

كەسكىن بازار رىقابىتى جەريانىدا نۇرغۇن ئادەملەر ھامان پايدىسى كۆپ، چوڭ سودىلارنىلا قىلىشنى ئويلايدۇ. پۇڭلاپ، لىلاپ پايدىسى چىقىدىغان ئۇششاق، ئۇششاق سودىلارنى بولسا كۈزىنىڭ قىرغىمۇ ئالمايدۇ، ھەم بۇنداق سودىنى قىلىشنى خىيالىغىمۇ كەلتۈرمەيدۇ، بىراق جېجاڭ سودىگەرلىرى ئۇنداق ئەمەس، ئۇششاق تاۋارلار ئارقىلىق چوڭ بازار ھاسىل قىلىش ئۇلارنىڭ پۇل تېپىشتىكى سىرىدۇر، ئۇلار بايلىق توپلاشتا تاما - تاما كۆل بۇلار دىگەن ھېكمەت بۇيىچە ئىش تۇتۇپ ئۆزلىرىگىلا مەنسۇپ بولغان سەلتەنەتنى ياراتتى.

جېجاڭ سودىگەرلىرىنىڭ مۇتلەق كۆپ قىسمى ئۆز ئىگىلىكىنى ئۇششاق تاۋارلاردىن باشلىغان. چۈنكى - ئۇششاق تاۋارلارنىڭ تېخنىكىلىق تەلۋى تۆۋەن، ئاز دەسىمى بىلەنلا باشلىغىلى بولىدۇ، بازاردىكى ئېھتىياج ناھايىتى چوڭ، ھەممىلا ئادەم ئېھتىياجلىق. ئۇلار دانىسىدا نەچچە لى پايدا چىقىدىغان شۈمۈرگە، دانىسىدا بىر پۇڭ پايدا چىقىدىغان قېرىنداش قاتارلىق ئۇششاق تاۋارلار ئارقىلىق باشقىلار كۆزگە ئىلمىغان كىچىك، ئۇششاق پۇللارنى تېپىپ كۆزنى يۇمۇپ ئاچقىچىلا چەكسىز بايلىق توپلىدى.

جېجاڭ سودىگەرلىرى «تاما - تاما كۆل بۇلار» دېگەن ھىكمەت بۇيىچە لى چىڭ شەھىرى بەيشى بازىرىنى ئاياق چەمى بازىسىغا، يۇڭ جا شەھىرى خۇئاڭ تىيەن بازىرىنى ئاياق زىننەتلىرى بازىسىغا ئايلاندۇردى ھەم چوڭ بازار شەكىللەندۈردى.

نەن جىڭلىق سودىگەر لۇڭ فىڭيىڭ ۋېنجۇ شەھىرىدە سودا قائىدىلىرىنى ئۆگۈنىشكە كىلىپ بىر ۋېنجۇلۇق سودىگەرگە يېرىم كۈن ياللىنىپ ئىشلەش جەريانىدا تۆۋەندىكىلەرنى كۆرگەن: خوجايىن نەچچە ئون مىڭ يۈەنلىك توپ سودىلارنىمۇ قىلغان، نەچچە يۈەنلىك كىچىك سودىلارنىمۇ قىلغان، ھەم ئازغىنا ماللارنىمۇ توپ باھادا بەرگەن. خوجايىن سەۋەبىنى چۈشەندۈرۈپ مۇنداق دىگەن: ئۇششاق تىجارەتتە تاپقان پۇلىمىز گەرچە ئاز بولسىمۇ پۇل تاپالمىغانغا سېلىشتۇرغاندا كۆپ ياخشى.

لۇڭ فىڭيىڭ ئۆزىنىڭ ئۇششاق تاۋار توپ ساتقان ۋاقتىنى ئەسلەپ مۇنداق دىگەن: مەن سودا قىلغاندا كۆپ مال ئالدىغان خېرىدارلىرىمغا ئىللىق مۇئامىلىدە بولاتتىم، باھا تالىشىپ ئاز مال ئالدىغانلارنى كۆزگە ئىلمايتتىم، ھەممىمىز پۇل خەجلەپ يىراق جايلاردىن ئەكەلگەن ماللىرىمىزنى ئەرزىمىز سېتىشقا قىيىنلىقىمىز، ئەسلىدە كىچىك سودىلار كۆپەيسە چوڭ سودىغا ئايلىنىدىكەن ئەمەسمۇ، سودا قىلماي چوڭ سودىنى ساقلىغاندىن كىچىك سودىلارنى قىلغاچ تۇرساق ياخشى بولىدىكەن.

جېجاڭلىق بىر ئىقتىسادشۇناس مۇنداق دىگەن: «جېجاڭ سودىگەرلىرى باشقىلار ئېغىزىمىز ئېلىپ قويمايدىغان بايلىقلارنى بايقاپ، باشقىلار ئويلاپمۇ يىتەلمەيدىغان سودا پۇرسەتلىرىنى يارىتالايدۇ».

ئۇششاق تاۋارلار سودىسىنىڭ ياخشى تەرىپى - مەبلەغ ئىنتايىن ئاز كىتىدۇ، زىيان تارتمايسىز، گەرچە ئالغان پايدىڭىز ئاز بولسىمۇ كۆپ ساتسىڭىز پايدىڭىزمۇ كۆپىيىدۇ، سىجىل داۋاملاشتۇرۇۋەرسىڭىز ئوخشاشلا كۆپ پۇل تاپالايسىز ئەمەسمۇ؟ مەسىلەن: تاشلاندىقۇلارنى يىغىپ سېتىش كەسپىنى نۇرغۇن كىشىلەر «پاسكىنا، پۇل تاپقىلى بولمايدۇ» دەپ ئويلاپ بېكار تۇرىدىكى قىلمايدۇ، ئەقىللىق جېجاڭ سودىگەرلىرى بۇ كەسپنىڭ - ئاز مەبلەغ بىلەن تىز ئۈنۈم كۆرۈلىدىغان، مۇقىم پۇل تاپقىلى بولىدىغان ئالاھىدىلىكىنى بىلىۋالغاندىن كىيىن دەرھاللا كىرىشىپ پۇلنى پۇڭلاپ، لىلاپ تېپىپ مەبلەغى يىغىلغان ھامان مۇقىم ئۇرۇن تىجارىگە ئېلىپ، تىجارەت

دا ئىرسىنى كېڭەيتىپ قەدەممۇ - قەدەم ئۆزلىرىنىڭ بايلىقىنى توپلىدى .

جۇڭگۇدا سودا قىلىدىغان بىر چەتئەللىك سودىگەر جېجاڭ سودىگەرلىرى ئۈستىدە توختىلىپ مۇنداق دىگەن: «جېجاڭ سودىگەرلىرى - پۇل تاپقىلى بولىدىغانلىكى بولسا سودىنى چوڭ ، كىچىك دەپ ئايرىپ ئولتۇرماي قىلىۋىرىدۇ ، مەسىلەن: بىر جۈپ ئالىي دەرىجىلىك پايپاقتا ئۇلار نەچچە پۇڭ پايدا چىقسلا سېتىۋىرىدۇ ، باشقا سودىگەرلەر بولسا ئوخشاش ئەھۋال ئاستىدا ئۆزىنىڭ پايدىسىنى ھىساپلاپلا قالماستىن خېرىدارنىڭ پايدىسىنى ھىساپلاپ كۆرىدۇ ، ئۆزىنىڭ پايدىسىدىن خېرىدارنىڭ پايدىسى كۆپ بولسا جاھىللىق بىلەن باھا تالىشىپ ئۆزىنىڭ پايدىسىنى كۆپەيتىشنى ئويلايدۇ ، بۇ خىل سودىنىڭ بىرلا نەتىجىسى بۇلۇپ ئۇ خېرىدار جېجاڭ سودىگەرلىرىنىڭ ئالدىغا كىتىپ قالىدۇ» .

نۇرغۇن سودىگەرلەر بۇنداق ئاز پايدا چىقىدىغان سودىنى كۆزگە ئىلمايدۇ ، ئەمما جېجاڭ سودىگەرلىرى سودا ھەرقانچە كىچىك بولسىمۇ ئەستايىدىللىق بىلەن قىلىپ مۇشۇنداق كىچىك سودىلار ئارقىلىق ئۆزىگە سادىق سانسىزلىغان خېرىدارلار تۇپىنى قۇرۇپ چىقىپ ، خېرىدارلىرىنىڭ پۇل تېپىشىغا پۇرسەت يارىتىش ئارقىلىق ئۆزىگە چەكسىز بايلىق توپلايدۇ .

جېجاڭنىڭ جۇ جى شەھىرى داتاڭ بازىرىدىكى پايپاق بازىرىدا 1600 يايىمدا پايپاق سېتىلىدۇ ، ھەر يىلى ئوتتۇرىچە يەتتە مىليارت جۈپ پايپاق سېتىلىدۇ ، ھەر بىر يايىمىدىكىلەرگە 700 مىڭدىن 800 مىڭ جۈپتىن توغرا كىلىدۇ ، گەرچە ھەر بىر جۈپ پايپاقتىن قالىدىغان پايدا 2 پۇڭغىمۇ يەتمىسىمۇ لىكىن ئۇلارنىڭ يىللىق ساپ پايدىسى 100 مىڭ يۈەننىڭ ئۈستىدە بۇلۇۋاتىدۇ ، جېجاڭ سودىگەرلىرىنىڭ مۇتلەق كۆپ قىسمى نەچچە ئون يىلنىڭ ئالدىدا كۆك نامرات كىشىلەر ئىدى ، ئەمما ھازىر تولىمۇ بېيىپ كەتتى ، بۇنىڭدىكى تۈپ سەۋەپ - ئۇلارنىڭ ئىشنى كىچىكىدىن باشلىغانلىقى ، كىچىك ئىشلارنى ھەقدادىغا يەتكۈزۈپ قىلغانلىقىدىن ئىبارەت .

يۇۋلۇق بىر كارخانىچى مۇنداق دىگەن: «كىچىك شىركەت ، كىچىك سودا ، كىچىك مەھسۇلات بىلەن شۇغۇللانغاندا تىجارەتتە جانلىق بولغىلى ، بازارغا تىز ماسلاشقىلى بۇلىدۇ ، پەقەت تىجارەتچى ھۇشيار بۇلۇپ مۇرەككەپ بولغان ئىستىمال ھەرىكىتىدىن بازار بوشلىقىنى بايقاپ

،ئۆزگىچە ،سۈپەتلىك ئۇششاق مەھسۇلات ئىشلەپچىقىرىپ بازارغا سالسا چەكسىز چوڭ بازار بوشلىقىغا ئىرىشەلەيدۇ» .

جېجاڭ سودىگەرلىرى سودىنى كىچىكىدىن ،ئاددىسىدىن ،ئۆزىنىڭ قۇربى يىتىدىغان ئىشتىن باشلاپ «تامما - تامما كۆل بۇلۇر» ، «ئاز يىغىلسا كۆپ بۇلۇر ، قۇم يىغىلسا تاغ بۇلۇر» دىگەن ھىكمەتكە قاتتىق ئەمەل قىلىپ بايلىق توپلاش سەپىرىدە «سۇ يىغىلسا كۆل بۇلۇر ،» دىگەن مەقسىدىگە يەتمەكتە ،

ئەگەر سىزمۇ چوڭ خوجايىن بۇلۇپ كاتتا نەتىجە ياراتماقچى بولسىڭىز ، ئۆزىڭىزنىڭ ھازىر قۇلىدىن كەلمەيدىغان چوڭ - چوڭ ئىشلارنىڭ خام خىيالىنى قىلغۇچە جېجاڭ سودىگەرلىرىنىڭ ئۇسۇلى بۇيىچە ئەتراپىڭىزدىكى كىچىك ئىشلاردىن ، ئۆزىڭىزگە تۇنۇشلۇق ، قۇربىڭىز يىتىدىغان ئىشلاردىن ھازىرلا باشلاڭ .



ئەقىدە مەرۋايىتىلىرى





TEL: 400-1010-434

تىجارىتىڭىز كىچىك بولسىمۇ خاس بولسۇن

«زويى» كىيىملىرى شىركىتىنىڭ خوجايىنى لەن جن مېي مۇنداق دەيدۇ: «تىجارەت خاس بولسا، تۈجۈبىلەپ قىلغىلى بولىدۇ، تۈجۈبىلەپ قىلغاندىلا كۆپ پۇل تاپقىلى بولىدۇ، كەسىپ ئالماشتۇرۇش تاغ ئارتىلغاندەك قىيىن ئىش، مەن ئۆزۈمگە ئىشەنمىگەن تايانغاچقا غەلبە قىلالىدىم».

جېجاڭ سودىگەرلىرىدە «قايسى كەسىپنى ياخشى بىلسەڭ شۇ كەسىپنى قىل» دەيدىغان گەپ بار، چۈنكى بىر ئادەم ئۆزىنىڭ كەسىپنى سىجىل قىلىۋەرگەندىلا شۇ كەسىپنىڭ ئەھلىگە ئايلىنىدۇ، - دە باشقىلار كۆرەلمىگەن بازار پۇرسىتى ۋە پايدا يوللىرىنى ئېنىق كۆرەلەيدۇ. ئەمەلىيەتتە چوڭ نەتىجە ياراتقان كارخانىچىلارنىڭ ھەممىسى ئۆزۈمگە سېلىرىنىڭ مۇنەۋۋەر مۇتەخەسسسلرىدۇر.

ئۆي - مۈلۈك كەسىپى بىلەن شۇغۇللىنىدىغان شاۋ شىڭ لىق كارخانىچى گو ئەپەندىم مۇنداق دەيدۇ: «بىر كارخانىنى زورايتىش، بىر كەسىپنى باشقا ئېلىپ چىقىش گويا بىپايان دېڭىزدا بېلىق تۇتقانغا ئوخشايدۇ، دېڭىزدا بېلىق گەرچە كۆپ بولسىمۇ لىكىن بېلىق تۇتۇشقا باپ كىلىدىغان جايىنى چۇقۇم ياخشى تاللاش لازىم، ئوروننى تاللاپ بولغاندىن كىيىن يەنە تۆت تەرەپكە قاتراپ يۈرمەي بېسىپ ئولتۇرۇپ پۈتۈن زېھنى بىلەن بېلىقنى تۇتۇش كېرەك، ئۆز نىشانىنى مۇقىم قىلىپ سىرتىنىڭ ئۆزگۈرۈشلىرىگە پەرۋا قىلماسلىق كېرەك شۇندىلا كۆپ بېلىق تۇتقىلى بولىدۇ».

ھەرقانداق ئىشنى باشقا ئېلىپ چىقىمەن دەيدىكەنمىز - چۇقۇم بارلىق زېھنىمىزنى قىلىۋاتقان ئىشقا قارىتىپ كەسىپى بىلىملىرىنى تىرىشىپ ئۆگۈنىپ، ئاخىرغىچە ئەڭ زور دەرىجىدە تىرىشچانلىق كۆرسىتىشىمىزگە توغرا كېلىدۇ، ئاددى ھىساۋاتلارنى قىلالمىغان ئادەم بوغالتىر بولالمايدۇ، مەھسۇلاتنى تۇلۇق بىلىمگەن ئادەم ياخشى ساتقۇچى بولالمايدۇ، تىجارەتنى يۈرۈشتۈرۈش ئۈچۈن مول كەسىپى بىلىم ۋە سودا قا ئىدىلىرىنى بىلىش كېرەك، شۇندىلا ياخشى قىلغىلى، زورايتىلى، كەسىپكە تايىنىپ بايلىق ياراتقىلى - جېجاڭ سودىگەرلىرىگە ئوخشاش ئۆزىگە

خاس يول تۇتۇپ ، ئۆزىنىڭ جەننىتىنى قۇرۇپ چىققىلى بولىدۇ.

ئاز پايدا ئېلىپ كۆپ سېتىش، ئىگىلىكىڭىزنى كۆلەملەشتۈرۈڭ

نيۇيۇرېك شەھىرىدىكى قول سومكا توپ تىجارەتچىسى لى شىڭ جۈن مۇنداق دەيدۇ: «ئىشنى كىچىك ، ئۇششاق ئىشتىن باشلاش ، ئاز پايدا ئېلىپ كۆپ سېتىش ، تىجارەتنى كۆلەملەشتۈرۈپ قىلىش بىز ۋىنجۇلۇقلارنىڭ تىجارەت ئالاھىيىدىلىكىمىزەم تىز غەلبە قىلىشىمىزدىكى كاپالەتتۇر» .

تىجارەتتە «كىچىككە تايىنىپ چوڭايتىش» جېجاڭ سودىگەرلىرىنىڭ ئەنئەنىسى بۇلۇپ ئۇلار ئۇششاق تىجارەتنىمۇ كۆلەملەشتۈرۈپ قىلغاندا كۆلەم ئۈنۈمىگە ئىرىشكىلى بولىدىغانلىقىنى چىن مەنىسىدىن چۈشەنگەن بۇلۇپ ، ئۇششاق تاۋارلارنى ئاز پايدا ئېلىپ كۆپ سېتىش ، چۇقۇم خاسلاشتۇرۇش ، كۆلىمىنى زورايتىش ئۇسۇلىغا تايىنىپ ۋىنجۇدا كۆلەملەشكەن نۇرغۇن داڭلىق ئۇششاق توۋارلار مەخسۇس سېتىش بازارلىرىنى قۇرۇپ چىققان ،

جېجاڭ تەيجۇلۇق بىر دېھقان ئۆشنىسىگە بىر تاغار يەرياڭىنى ئارتىپ چىڭ دۇ شەھىرىگە كىلىپ ساتىدۇ ، ھەم بۇ يەردە يەرياڭىنى سودىسىنىڭ ياخشىلىقىنى ، بۇ سودىنى قىلىدىغانلارنىڭمۇ كۆپلىگىنى كۆرۈپ دەرھال قايتىپ بار دەسسىسىگە مال ئېلىپ چىڭ دۇ غا ساتقىلى كىلىدۇ ، ئۇ ئۆزىدىكى دەسسىنىڭ ئازلىقىنى ، مۇقىم دۇكىنىنىڭ يوقلىقىنى ، باشقىلارغا ئوخشاش يۇقىرى باھادا سېتىپ چىقىرىمەن دىسە مەغلۇپ بولىدىغانلىقىنى مۆلچەرلەپ تەننەرقى باھاغا ئازراق پايدا قېتىپلا سېتىشقا باشلايدۇ ، شۇنىڭ بىلەن خېرىدارلىرى كۆپىيىپ سودىسى تىزدىن روناق تاپىدۇ ، ھەم توپ مال تارقىتىدۇ تىجارەتمۇ كۆلەملىشىپ نۇرغۇن بايلىق توپلايدۇ .

جېجاڭ سودىگەرلىرى قىلىدىغان سودىلار ئاز دەسسىلىك ئۇششاق سودىلار بولسىمۇ لىكىن تىز كېڭەيتىدۇ ، چۈنكى ئۇلار ھازىرقىسىغا زادىلا قانائەت قىلمايدۇ ، تىجارەتتىكى ھەر بىر كىچىك ھالقىلارغىچە دىققەت قىلىپ ، بايلىق مەنبەلىرىنى كۆپەيتىدۇ ، خېرىدارغا پايدا ئۆتۈنۈپ بېرىش ئارقىلىق تىجارەت كۆلىمىنى زورايتىپ ، پايدىنىڭ كۆپىيىشىنى تىزلىتىدۇ .

جېجاڭ سودىگەرلىرىنىڭ نەزىرىدە كەسىپلەر يۇقىرى - تۆۋەن، ئىسىل - پەس دەپ ئايرىلمايدۇ، پۇل تاپقىلى بۇلۇش بولماسلىقى ھەممىدىن مۇھىم. شۇنىڭ ئۈچۈن ۋىنجۇلۇقلار باشقا يۇرت كىشىلىرى ياراتمىغان بەزى ساھەلەرنى ئالدىن بايقايدۇ. دە، تىزدىن شۇ كەسىپنى كۆلەملەشتۈرۈپ تىجارەت قىلىپ ئۇن - تۇنسۇز بېيىپ كىتىدۇ. دا لىيەن ۋىنجۇلۇق سودىگەرلەر ئۇيۇشمىسىنىڭ ئۇرۇنباىسار باشلىغى خۇئاڭ سۇڭ يۈ نىڭ ئىگىلىك تىكلەش تارىخى يۇقارقى بايانلىرىمىزغا مىسال بولالايدۇ.

خۇئاڭ سۇڭ يۈ 19 ياشقا كىرگەن يىلى ئۆزى يالغۇز ۋىنجۇدىن دا لىيەنگە كىلىدۇ. ئۆزگە يۇرتتا ھىچقانداق يۆلەنچۈكى بولمىغان 19 ياشلىق قىزغا بۇ ئاسانمۇ؟ دەسلىۋىدە ئۇ ئۇرۇق تۇققانلىرىدىن قەرز ئالغان 7000 يۈئەن پۇلغا ئىلىكتىر سايمانلىرى ئېلىپ كەلگەن ئىدى، ماللىرىنى كوچىمۇ - كوچا، ئۆيۈمۇ - ئۆي يۈرۈپ سېتىپ چىقارغاندا ئۇنىڭ قولىدا قەرزنى قايتۇرۇپ 400 يۈئەن ئاشىدۇ، تۇنجى ئايلىق 300 يۈئەن ئىجارىنى بەرگەندىن كىيىن 100 يۈئەنلا قالدى ... ئۇنىڭ سودىسى يۇرتداشلىرىنىڭ ياردىمىدە ئاستا - ئاستا ئىزىغا چۈشۈۋاتاتتى، لىكىن تاپقان پۇلى تۇرمۇشىدىن ئاشمايدۇ، ئۇ بىر يۇرۇتلىقىدىن ئاياق تەچىقىپ كەچلىك بازاردا ساتىدۇ، كۈندىزى ئۇزىنىڭ سودىسىنى قىلدى. ئۇ خېرىدارلارغا سەمىمى مۇئامىلە قىلىپ، ئازىدا ئېلىپ ساتقاشقا تىجارىتى بارا - بارا يۈرۈشتى، ئۇنىڭ مەبلىقىمۇ كۆپەيدى ئۇ << تىجارەت كىچىك بولسىمۇ، ئازىدا ئېلىپ كۆپ ساتساق چۇقۇم تەرەققى قىلالايمىز >> دىگەن ئىدىيە بۇيۇنچە تىجارەت قىلىپ تەدرىجى روناق تاپتى.

جېجاڭلىق بىر كارخانىچى مۇنداق دىگەن: << نەپسانىيەتچى سودىگەرلەر مالنىڭ باھاسىنى ناھايىتى يۇقۇرى بېكىتىۋالىدۇ، باشقىلارغا پايدا بەرمەيدۇ شۇڭا ئۇلارنىڭ ماللىرى سېتىلمايدۇ. بۇ ئەسلى سودىگەرچىلىكنىڭ يولى ئەمەس، ھەقىقى سودىگەرلەر مالنىڭ باھاسىنى تۆۋەن قىلىپ باشقىلارغا پايدا يەتكۈزۈپ كۆپ سېتىش ئارقىلىق پايدىنى كۆپەيتىدۇ. مانا بۇ جېجاڭلىق سودىگەرلەرنىڭ تىجارەت قارىشى >> .

تىجارەت داۋامىدا پىت كۆز تىجارەتچىلەر ئۆزىدىكى بالا نەپسىنى تىزگىنلىيەلمەيدۇ، سەمىمىيەتكە تايىنىپ پايدا ئۆتۈنۈپ خېرىدارنىڭ ئىشەنچىسىگە ئىرىشكەندىلا

ھەقىقىي بايلىق ياراتقىلى بۇلىدۇ.

جېجاڭ سودىگەرلىرىنىڭ «ئاز پايدا ئېلىپ كۆپ سېتىش، تىجارەتنى كۆلەملەشتۈرۈش» تىن ئىبارەت تىجارەت قارىشى دۆلەت ئىچىدىكى ھەرقايسى بازارلارنى جانلاندىرۇپلا قالماستىن، خەلقارا بازارلاردىمۇ ۋىنجۇ تاۋارلىرى باھا جەھەتتە مۇتلەق ئۈستۈنلىككە ئىرىشتى. مەسىلەن: ياۋروپا چاقماق بازارلىرىنى بۇرۇن ياپۇنلار كونتۇرۇل قىلىپ كەلگەن ئىدى، ھازىر مۇتلەق كۆپ قىسىم بازارلارنى ۋىنجۇ چاقماقلىرى ئىگىلىدى. چۈنكى ۋىنجۇ چاقماقلىرىنىڭ باھاسى ياپۇنىيە چاقماقلىرىدىن كۆپ ئەرزان. تاما- تاما كۆل بۇلار دىگەن ھىكمەت بۇيىچە ئىش قىلغان جېجاڭلىقلار مالنى ئەرزان سېتىپ، تىجارەتنى كۆلەملەشتۈرۈپ كۆپ سېتىشقا يەنى سانغا تايىنىپ بېيىدى. جېجاڭلىقلار مال ساتقاندا پايدىنىڭ ئاز- كۆپلىكىگە ئانچە ئېرەن قىلىپ كەتمەيدۇ، پايدا ھەرقانچە ئاز بولسىمۇ سودىنى قىلىۋېرىدۇ. بۇ تىجارەتچىلەرنىڭ مۇتلەق كۆپ قىسمى «ئاز پايدا كۆپ سان» غا تايىنىپ ئۆزلىرىنىڭ بايلىقلىرىنى توپلىغان.

كېچىك سودىغا سەل قارىماڭ، ئۇنىڭغا نۇرغۇن سودا پۇرسىتى يۇشۇرۇنغان

جېجاڭلىق بىر كارخانىچى مۇنداق دىگەن: «بايلىقنىڭ توپلىنىش قانۇنىيىتى - ئازلىقتىن تەدرىجى كۆپۈيۈش، كېچىكلىكتىن تەدرىجى چوڭۇيۇش جەريانىدىن ئىبارەت. ئۆي - مۈلۈك سودىسى، ماشىنا سودىسىمۇ بىر سودا، يىپ - يىڭنە سودىسىمۇ ئوخشاشلا بىر سودا. يىراقنى كۆرەر سودىگەرلەر ئاۋامنىڭ كۈندىلىك ئېھتىياجىغا كېرەكلىك ئۇششاق سودىلارنى قىلغاندىلا زور سودا پۇرسىتىگە ئېرىشەلەيدۇ».

ھازىرقى بازار ئىگىلىكىدە نۇرغۇن كەسىپلەر ئاز پايدا ئالدىغان دەۋرگە كىردى. لېكىن نۇرغۇن سودىگەرلەر بۇنىڭدىن ئەنسىرەشمەكتە. ئۇلار ساقلاشقا رازىكى، مۇنداق ئاز پايدا ئېلىپ سېتىشقا رازى ئەمەس. سودا قىلىشتىكى مەقسەت پۇل تېپىش، ئاز تاپساقمۇ تاپقىنىمىز تاپالمىغاندىن كۆپ ئەۋزەل. ئۇششاق سودا چوڭ بازار يۇلغا ماڭغاندىلا، ئاز پايدا ئېلىپ كۆپ ساتقاندىلا يەنە ئوخشاشلا بېيىغىلى بۇلىدۇ. باشقىلار تەرىپىدىن پۇل تېپىشقا ئېيى بار دەپ ئاتالغان جېجاڭ سودىگەرلىرى ھامان باشقىلار كۆزگە ئىلمىغان كەسىپلەردىن سودا پۇرسىتى تېپىپ ئوخشاش بولمىغان مۇۋاپىقەت يۇلىدا ماڭماقتا. ئۇلار - پايپاق، پىسپىلداق، تۈگمە، چاقماق قاتارلىق ئۇششاق تاۋارلار بىلەن دۆلەت دەرىجىسىدىن ھالقىپ چىقتى ھەم نۇرغۇن كارخانىلار چەكسىز بولغان دۇنيا بازارلىرىنى ئىگىلىدى. دوڭ شى پىڭ بولسا خاڭجو لىن ئەن پەن تېخنىكا ئېچىش شىركىتىنىڭ قۇرغۇچىسى. ئۇ ھازىرغا قانائەت قىلماي باشقىلار كۆزگە ئىلمىيدىغان تۈرلەر ئىچىدىن ئۇزۇن مۇۋاپىقەت يۇلىنى تاپتى. ئۇ شىركەت قۇرغان 2006 - يىلى نۇرغۇن كىشىلەر توردى تاغ ياڭقى سېتىپ پۇل تاپتى. دوڭ شى پىڭ توردىن ئۈنۈملۈك پايدىلىنىپ ئۇزۇن داڭلىق ماركىسىنى ۋۇجۇتقا كەلتۈرۈشنى پىلانلىدى. ئۇ بازارنى ئەتراپلىق تەكشۈرۈش ئارقىلىق يەرلىك ئالاھىدىلىككە ئىگە، بۇلغانمىغان ئالاھىدە دېھقانچىلىق مەھسۇلاتلىرىنى توردى سېتىش سودىسىنى قانات يايدۇردى. ئۇ مۇنداق دىدى: «جۇڭگۇدا ھازىر

ئۈچۈز مىليون ئادەم تور مەشغۇلاتى قىلالايدۇ، ئەگەر مۇشۇ ئادەملەرنىڭ ئىچىدىن ئونىڭ ئادەم سىزنىڭ مېلىڭىزنى ئېلىپ بەرسە بۇ ھەرقانداق چوڭ دۇكاننىڭ سودىسىدىن ئېشىپ كىتىدۇ. تورا مال سېتىشنى سىز قانچىلىك كېڭەيتىۋىڭىز كەلسە شۇنچىلىك كېڭەيتەلەيسىز، تور سودىسىنىڭ ھېچقانداق چەكلىمىسى يوق» 2008. يىلى ئۇنىڭ تورا قىلغان سودا ئۇمۇمىي سوممىسى ئىككى مىليونغا يېتىپ، شىركەت سودا سوممىسىنىڭ 40 پىرسەنتىنى ئىگىلىدى ھەم تىز تەرەققى قىلىش باسقۇچىغا كىردى.

سودىدىكى ئاز پايدا، كۆپ سېتىشنىڭ ئوبرۇت سۈرئىتى ئىنتايىن تىز بولۇپ، ئاز بايلىق ناھايىتى قىسقا ۋاقىتتا قار پومىزىكىدەك ناھايىتى كۆپ بايلىققا ئۆزگۈرىدۇ، مانا بۇ ئۇششاق سودىدىكى چوڭ ئەۋزەللىك. سودىغا يېڭى كىرىشكەن ھەرقانداق ئادەم كۆپ مەبلەغ سېلىپ، كۆپ ئىشلەپ چىقىرىپ، كۆپ سېتىپ كۆپ پايدا ئېلىشنى ئويلايدۇ، لىكىن ئۇنىڭ ئۇنچىلىك چوڭ ئىقتىدارى بولمىغاچقا بىراقلا چوڭ ئىشقا كىرىشكەنلەرنىڭ مۇتلەق كۆپ قىسمى مەغلۇپ بولىدۇ.

لى جى يۇئەن جېجاڭنىڭ جىنخۇئا شەھىرىدىن تۇلۇقسىزنى پۈتتۈرگەندىن كىيىن ئۇ باشقىلارغا ياللىنىپ ئىشلىگەن، تاسادىبى پۇرسەتتە بىر دوستى بىلەن شەرقى - شىمالغا بارغاندا بىر تۇغىنى قىلىۋاتقان دۇپۇ سودىسى ئۇنى قىزىقتۇرغان ھەم بۇ ھەقتە بازار تەكشۈرۈشنى باشلىغان. ئۇ «ئەگەر دۇپۇنى باشقىلارغا ئوخشاش بازاردا سۆرەپ ساتماي مەخسۇس دۇكان قىلىپ ماشىن نەق مەيداندا دۇپۇ چىقىرىپ خېرىدارلارغا ساتسام چۇقۇم ياخشى بولىدۇ» دەپ ئويلىدى. ئۇ جىنخۇئاغا قايتىپ كەلگەندىن كىيىن ئىشقا كىرىشىپ دۇپۇ چىقىرايلىدىغان ئۇستاملارنى تەكلىپ قىلىپ تەكرار سىناق قىلدى. ئاخىردا ئۇ بېيجىڭدىن مۇتەخەسس تەكلىپ قىلىپ دۇپۇ ياساشتىكى ئەڭ ئىلمىي رېتسىپنى تۇرغۇزۇپ چىقتى. تېخنىكا ئەۋزەللىكى ھازىرلانغاندىن كىيىن ئۇ قانداق قىلىپ بازاردا كۆلەملىك تىجارەت قىلىشنى ئۆگىنىش ئۈچۈن كىتاپخانىلارغا بېرىپ تىجارەتكە دائىر نۇرغۇن كىتاپلارنى كۆردى. كېنىدىكى، مەي داڭلاۋ ۋە دۆلەت ئىچىدىكى يىمەكلىكتە زەنجىرىسىمان تىجارەتنى يولغا قويغان كارخانىلارنىڭ تەجرىبىلىرىنى ئۆگەندى. شۇنىڭ بىلەن دۇپۇ تىجارىتىنى باشلاپ مەملىكەت

مىقياسدا نەچچە يۈز زەنجىرىسىمان دۇپۇ دۈكىنى ئاچتى. ئۇنىڭ دۇكانلىرى ھازىر ياپۇنىيە، كورىيە... قاتارلىق دۆلەتلەرگە كېڭەيدى.

ئەمەلىيەت ئىسپاتلىدىكى، كۆڭۈل قۇيۇپ ئەستايىدىل سودا قىلساقلا كىچىك تۈرلەرنىمۇ چوڭ بازارغا ئىگە قىلغىلى بولىدۇ. جېجاڭ سودىگەرلىرى كىچىك تىجارەتنى ئاساس قىلىپ باشقىلار ياراتمىغان كىچىك تىجارەتلەرنى تۈجۈبىلەپ مەخسۇس قىلىپ بايلىق يارىتىپ ئۆزىنىڭ تىجارەت ئالاھىدىلىكىنى شەكىللەندۈردى.

چوڭ كارخانىلارغا كېرەكلىك ئۇششاق بۇيۇملارنى

ئىشلەپچىقىرىش

ۋېنجۇنىڭ لىيوۋ شىدا 1200 زاۋۇت تۆۋەن بېسىملىق ئائىلە ئىلىكتىر سايمانلىرى ئاۋانگارتى - جىڭ تەي گوروهىغا زاپچاس ئىشلەپ بېرىدۇ، جىڭ تەي گوروهىنىڭ 95% دىن ئارتۇق زاپچاسلىرىنى يەرلىك كارخانىلاردىن ئالىدۇ، جىڭ تەي گوروهى مۇشۇ كارخانىلارغا تايىنىپ كۆلەم ئۆسىمى شەكىللەندۈرسە، بۇ كارخانىلار جىڭ تەي گوروهىغا تايىنىپ تەرەققى قىلماقتا، جىڭ تەي گوروهى مۇشۇ 1200 زاۋۇتنى ۋۇجۇدقا ئەكەلدى دېيىلسە، بۇ 1200 زاۋۇت جىڭ تەي گوروهىنى پەيدا قىلدى دېيىشكە بولىدۇ.

جىڭ تەي گوروهىنىڭ لىدىرى نەن سۈن خۇي مۇنداق قارايدۇ: «ھەر قانداق كارخانا يەككە - يىگانە ھالدا مەۋجۇت بولالمايدۇ. ئۇ ھەر قانداق ۋاقىتتا باشقا كارخانىلار بىلەن ھەمكارلىشىپ تۇرىدۇ. چوڭ كارخانىلارغا كېرەكلىك ئۇششاق بۇيۇملارنى ئىشلەپ تەرەققى قىلىش ھەر بىر مۇۋاپىقىيەت قازانغان كارخانا بېسىپ ئۆتۈشكە تىگىشلىك يول. شۇنچە نۇرغۇن كارخانىلار ھەمكارلىشىپ ناھايىتى چوڭ كەسپ زەنجىرى ھاسىل قىلدۇق. ھەر بىر كارخانا بۇ زەنجىرنىڭ بىر ھالقىسى، گۈللەنسەك تەڭ گۈللىنىمىز، ھالەك بولساق تەڭ ھالەك بولىمىز.»

ھەر قانداق كارخانا يېڭى قۇرۇلغاندا كۆلىمى كىچىك بولىدۇ. كۆلىمىنىڭ كىچىك بولغانلىقى

بازار ئىچىپ پايدا ئالالماسلىققا سەۋەپ بولالمايدۇ. جېجياڭلىق سودىگەرلەر تىجارەت قىلغاندا مۇشۇ رايۇندىكى كارخانىلار بىلەن كەسپ زەنجىرى ھاسىل قىلىپ ياكى كەسپلەشكەن كەسپى ئويۇشمىلار ئارقىلىق چوڭ كارخانىلارغا كەسپ زەنجىرى ھاسىل قىلىپ قىممەت يارىتىدۇ.

ساڭنەن ناھىيەسى جىنشىياڭ بازىرى پۈتۈن جوڭگۇدىكى ئەڭ چوڭ ئىزنەك ئىشلەپ چىقىرىش بازىسى بولۇپ ئىزنەك ئىشلەشتە سەككىز تۈرلۈك مۇرەككەپ ئىش ھالقىسىدىن ئۆتدۇ. ھەر بىر ئىش ھالقىسىدىكى يېرىم تەييار مەھسۇلات بازار ئارقىلىق ئۆز-ئارا ئاملاشتۇرۇلدى. شۇنداق قىلىپ بىر يۈرۈش مۇكەممەل بولغان ئىشلەپ چىقىرىش لىنىيەسى بۇ بازاردا 800 نەچچە كارخانىنى بىر-بىرىگە باغلاپ ناھايىتى چوڭ كەسپ زەنجىرى ھاسىل قىلغان. كەسپلەر رايۇندا ھەر قانداق زاپچاسنى سېتىۋېلىشقا بولىدۇ. ئەكسىچە تەنەرخى ناھايىتى ئەرزان، ھېچقانداق تۇشۇش خىراجىتى يوق.

جېجياڭ ئۆلكىسىدە يۇقارقىغا ئوخشاش كەسپلەر زەنجىرى ئىنتايىن كۆپ بولۇپ، ھەر بىر كارخانا كۆلىمىنىڭ قانچىلىك بولشىدىن قەتئىينەزەر مۇشۇ كەسپ زەنجىرىنىڭ ئىچىدە بولىدۇ. بەزى تىجارەتچىلەر ئۆزى باش بولۇشنى ئويلايدۇ، ھەممىلا ئىشنى ئۆزى قىلىشنى ياخشى كۆرىدۇ. لېكىن بۇنداق كارخانىلارنىڭ ھەرىكىتى تېز بولمايدۇ. بازارغا ماسلىشالمايدۇ. ئەقىللىق جېجياڭ سودىگەرلىرى كەسپ زەنجىرى ھاسىل قىلغاندىلا بايلىقنىڭ ئۈزۈلمەي كېلىپ تۇرىدىغانلىقىنى بۇرۇنلا بىلىۋېلىپ كەسپ زەنجىرى ھاسىل قىلغان. جېجياڭنىڭ داتاڭ بازىرىدا پايپاقچىلىقتا ئىش ھالقىلىرى ئىنتايىن ئىنچىكە ئايرىلغان. ماتىرىيال كىرگۈزۈشتىن ئىشلەپچىقىرىشقا، سېتىشتىن يۆتكەشكە نەچچە يۈز كارخانا ھەمكارلىشىپ بۇ بۈيۈك كەسپ زەنجىرىنى ھاسىل قىلغان. بۇ كەسپ زەنجىرى يەرلىكنىڭ ئىقتىسادىي تەرەققىياتىغا ناھايىتى زور تۆھپىلەرنى قوشقان. داتاڭنىڭ پايپاقچىلىقى ھازىر دۆلەت ئىچىدىكى ئەڭ چوڭ پايپاق ئىشلەپچىقىرىش بازىسى بولۇپ دۆلەت ئىچى ۋە سىرتىدا سېتىلىۋاتقان نۇرغۇن داڭلىق ماركىدىكى پايپاقلار مۇشۇ يەردە ئىشلەپچىقىرىلغان.

داتاڭ پايپاقچىلىقىنىڭ كەسپىي ئالاھىدىلىكى ئاساسەن تۆۋەندىكى ئىككى تەرەپتە ئىپادىلىنىدۇ.

1. سېتىش كارخانىسى ۋە بازار بىرلەشكەن.

2. ئىشلەپچىرىش ھالقىسىنىڭ يۇقىرى تۆۋەن كارخانىلىرىنىڭ ھەممىسى يىغىلغان. ھازىر داتاڭدا خام ماتېرىيال بازىرى، ئىشلەمچىلەر بازىرى، ئىشلەپچىقىرىش ئۈسكۈنىسى بازىرى، ھاۋالىلىك تۇشۇش بازىرى قۇرۇلغان بولۇپ ئىشلەپچىقىرىش ۋە تىجارەت جەريانىدىكى بارلىق ئىشلار ئۈچۈن ئىنتايىن قۇلاي شارائىت ھازىرلانغان ھەم تەنەرخنى زور دەرىجىدە تېجەپ قالغان.

ئۇندىن باشقا داتاڭ پايپاقچىلىقىدا ئىش ھالقىسى ئىنتايىن ئېنىق ئايرىلغان بولۇپ پايپاقنىڭ خام ماتېرىيالدىن تارتىپ ئىشلەپچىقىرىپ تۇشۇشقا بولغان ئون نەچچە ھالقىغا بۆلۈنگەن. 1000 كارخانا خام مەھسۇلات ئىشلەيدۇ. 400 كارخانا خام ماتېرىيال سودىسى قىلىدۇ. 8000 كارخانا پايپاق تۇقۇيدۇ. 300 كارخانا ماركا چاپلاپ يىشىك - تاغلارغا قاچىلايدۇ. بەش كارخانا بوياشقا مەسئۇل. 100 كارخانا سۈپىتىنى بېكىتىدۇ. 300 كارخانا ئۇراپ قاچىلايدۇ. 200 ماشىنا زاپچاس سودىگىرى بار. 600 پايپاق سېتىش سودىگىرى بار. 100 ھاۋالىلىك تۇشۇش ئورنى بار بولۇپ ئىنتايىن چوڭ بولغان پايپاق ئىشلەپچىقىرىش كەسپ زەنجىرىنى ھاسىل قىلغان.

كارخانىنىڭ تەرەققىياتىدا كۆلەمنىڭ كىچىكلىكتىن زورىيىشى تەبىئىي جەريان بولۇپ، كىچىكىنى ياخشى قىلغاندا ھەم باشقا كارخانىلار بىلەن ئەڭ يۇقىرى دەرىجىدە كەسپ زەنجىرى ھاسىل قىلغاندىلا كارخانىلار ياخشى تەرەققىيات پۇرسىتىگە ئېرىشەلەيدۇ ھەم ئاستا - ئاستا زورىيىدۇ.

سىزدە جاپا - مۇشاقەتتىن قورقمايدىغان روھ بولسۇن

ياخشى ياشاش ئۈچۈن چۇقۇم قىيىنچىلىقلارنى يېڭىش كېرەك

چىڭ چۈن باۋ شىركىتى مۇدىرىيەت باشلىقى فىڭ گىن سىڭ مۇنداق دەيدۇ: «تجارەتتە يۈز - ئابروي ئىنتايىن مۇىم، يۈز - ئابرويىنى يوقىتىش - چوڭ يوقىتىش ھىساپلىنىدۇ، تۇغۇلىشىدىنلا ئاددى - ساددىلىققا ئادەتلەنگەن جېجاڭ سودىگەرلىرى تجارەتتە يۈز - ئابرويىنى ساقلاش ئۈچۈن، بەزىدە قېتىۋالىدۇ، ئىسىلزاڭلار دەك بولىۋالىدۇ، بىراق جېجاڭ سودىگەرلىرىنىڭ ھەممىسىلا جاپا - مۇشاقەتكە باش ئىگىدىغانلار ئەمەس» .

سو مىڭ لى 20 - ئەسىرنىڭ 80 - يىللىرى بازار ئىگىلىكى ئەمدىلا باشلانغان چاغدىلا سىرتلارغا چىقىپ ئىشلەمچىلىك ھاياتىنى باشلىغان، 20 نەچچە يىل ئەپكەش كۆتىرىپ يۈرت كىزىپ، تۈرلىك جاپا - مۇشاقەتلەرنى يېڭىپ باشقىلار قىلالىمىغان نۇرغۇن ئىشلارنى قىلدى، ئۇنىڭ قارىشىچە تەندىكى جاپالار، ئازاپلار - ئازاپ ھىساپلانمايدىكەن، ھەقىقى جاپا ۋە ئازاپ - روھىيەتتە بولىدىكەن، ئۇ غەلبىگە ئېرىشىشتىن بۇرۇن كىشىلەر ئۇنى كۆزگە ئىلمىغان ھەتتا ھاقارەت قىلغان، ئۇ ئىككى پۇتغا تايىنىپ مەملىكەتنىڭ نۇرغۇن جايلىرىنى كەزدى، يەرلىكتىكىلەر بىلەن تىل دۇۋۇشالەمسىمۇ نۇرغۇن سودىلارنى قىلدى، كونا پاختا ئاتتى، ئاياق يامدى..... نۇرغۇن كىشىلەرنىڭ ھاقارىتىگە ئۇچرىدى، نۇرغۇنلار ئۇ قىلىۋاتقان ئىشلارنى پەس كەسىپ دەپ كۆزگە ئىلمىدى، لىكىن ئۇ يۇلدىن قايتىمىدى، ئۈنۈنسىز ئۆز ئىشىغا مەشغۇل بولدى، ئۆزىنى كۆزگە ئىلمىغان، ھاقارەتلىگەنلەر ھۇشىنى تېپىپ ماڭقىسىنى ئېيتىپ بولغىچە ئۇ غايەت زور بايلىققا ئىرىشتى .

تۈرلۈك جاپا - مۇشاقەتلەرگە چىداش - جېجاڭ سودىگەرلىرىنىڭ غەلبىگە ئېرىشىشىدىكى يەنە بىر

تۈرلۈك سىرىدۇر، جاپانىڭ تىگى ئالتۇن دىگەندەك جاپالىق ئەجر قىلغانلىكى ئادەم تەبىي ھالدا جاپانىڭ راھىتىنى كۆرمەي قالمايدۇ.

داغلىق ئىقتىسادشۇناس ۋۇ مى ليەن مۇنداق دىگەن: «جېجاڭ كارخانىچىلىق روھىغا ناھايىتى باي يۇرت، جېجاڭ سودىگەرلىرى - ئەقىللىق، جاپاغا چىدايدۇ، خەتەرگە تەۋەككۈل قىلالايدۇ، ئالغا ئىتىلىش روھى كۈچلۈك بۇلۇپ ئادەمنى قايىل قىلىدۇ»

جېجاڭ سودىگەرلىرىنىڭ ۋۇجۇدىدا «كۈندىزى خوجايىن بۇلۇش، كەچتە داق يەردە يېتىش» تەك جاپا - مۇشاقەتكە چىداش روھى، «پۇرسەت بولسا پۇرسەتتىن پايدىلىنىش، پۇرسەت بولمىسا پۇرسەتنى ئۆزلىرى يارىتىش» تەك بازار ئېچىش قارىشى، «ھەرقانداق يەرگە ماسلىشىش، ھەرقانداق شارائىتتا تەرەققى قىلىش» تەك ياشاش ئىقتىدارى، باشقىلار قىلىشنى خالىمايدىغان ئىشلارنى قىلىش، باشقىلار چىدىمىغان جاپا - مۇشاقەتكە چىداش، باشقىلار بەرداشلىق بېرەلمىگەن ئىشلارغا بەرداشلىق بېرىشتەك تۈرلۈك ئىقتىدار بولغاچقا ئۇلار باشقىلار زادىلا ئېرىشەلمەيدىغان بايلىققا ئېرىشكەندۇر.

دېھقان پۇشتىدىن بولغان جېجاڭ 001 ئىلىكتىرون گورۇھىنىڭ مۇدىرىيەت باشلىقى، باش لىدىرى شاڭ چىڭ سۇڭ ئۆزىنىڭ ئەسلىسىنى زادىلا ئەستىن چىقارمايدۇ، ھەم دېھقان پۇشتىدىن بولغانلىقىدىن پەخىرلىنىدۇ، جاپا - مۇشاقەتتىن زادىلا ۋايسىمايدۇ، ئۇ مىسال قىلىپ مۇنداق دەيدۇ: «1992 - يىلى مەن سۈننى ھەمرا ئانتىناسىنى سىناق قىلغاندا ئۆينىڭ گىرادۇسى 40 گىرادۇسقا چىققان ئىدى، خىزمەتداشلىرىم ماڭا < خوجايىن سىرتقا چىقىپ شامالدىنۇبىلىڭ > دىگەنتى، مەن ئۇلارغا ھىچقىسى يوق، مەن ھازىر دېھقانچىلىق قىلغانغا قارىغاندا كۆپ ياخشى دىگەن ئىدىم، مەن دائىم شۇنداق ئويلايمەن، شۇڭا نىمىلا ئىش قىلسام جاپا ھىس قىلمايمەن.»

نۇرغۇن جاپا تارتىشنى خالىمايدىغان كىشىلەر جېجاڭ سودىگەرلىرىنىڭ بۇ خىل جاپاغا چىداش روھىنى چۈشىنىشكە ئىستەيدۇ، ھەتتا ئۇلارنى كۆزگە ئىلمايدۇ، بىراق يىللار ئۆتۈپ بۇ جاپاكەش جېجاڭ

سودىگەرلىرى غەلبە قىلىپ كىچىك شىركىتى چوڭ شىركەتكە ، كىچىككىنە دەسىمىسى چوڭ كاپىتالغا ئۆزگەرگەندە بولسا « جاپاغا چىداپ سىجىل ئەجر قىلغاندىلا ، بۈيۈكلىكىگە ئىرىشىشكە بولىدۇ » غانلىقىنى تۇنۇپ يىتىدۇ .

جۇڭگۇدىكى بىرىنچى باي لى جا چىڭ بولسا ئامېرىكا « دەۋىر » ژورنىلى پۈتۈن يەرشارىدىن باھالاپ چىققان 25 نەپەر كارخانىچى ئۈستازنىڭ بىرىدۇر . ئۇنىڭ چاڭجاڭ كارخانا گورۇھى شاڭگاڭدىكى بىرىنچى چوڭ گورۇھ بۇلۇپ ئۇ يۇقارقى نەتىجىلەرگە ئېرىشىشكە ناھايىتى كۆپ جاپا مۇشاقەتنى بېشىدىن ئۆتكۈزگەن ،

« ئەجرىنىڭ تىگى - ئالتۇن » دىگەندەك ، جېجاڭ سودىگەرلىرى ناھايىتى كۈچلۈك ئىگىلىك تىكلەش ئىستىگىنىڭ تۈرتكىسىدە تىجارەت داۋامىدا تۈرلۈك - تۈمەن قىيىنچىلىقلارغا ، جاپالارغا ، خورلۇقلارغا ، ئازاپلارغا چىداپ ئىگىلىمەس - سۇنماس جاسارىتى بىلەن ئالەمشۇمۇل نەتىجىلەرنى ياراتتى .



ئەقىدە مەرۋايىتىلىرى





TEL: 400-1010-434

تىجارەت داۋامىدا ئۇچرىغان تۈرلۈك قىيىنچىلىقلاردىن

ھۇدۇقۇپ كەتمەڭ

ۋاڭيى تور پونكىتىنىڭ قۇرغۇچىسى دىڭ لى مۇنداق دېگەن: «ئىنسان ھاياتلىق جەريانىدا نۇرغۇن پۇرسەتلەرگە ئۇچرايدۇ، بىراق ئۇ پۇرسەتلەر تۈرلۈك قىيىنچىلىقلارنى يېڭىش بەدىلىگە قولغا كىلىدۇ. شۇ قىيىنچىلىقلارنى يېڭەلمىگەنلەر بۇ پۇرسەتلەردىن بەھىرلىنەلمەيدۇ».

جېجاڭ سودىگەرلىرى ئىنتايىن جىگەرلىك كۈللىكتىن بۆلۈپ، تۈرلۈك قىيىنچىلىقلاردىن قورقمايدۇ. ئۇلار تىجارەت داۋامىدا «تۆگىنىڭ قۇيرىقى بولغىچە خورازنىڭ تاجىسى بول» دېگەن كۆز قاراش بۇيىچە ئۆز ئالدىغا ئىش تۇتۇشقا ماھىر كىلىدۇ. ھەرقانداق زور قىيىنچىلىققا دۇچ كەلسىمۇ چىشىنى چىشلەپ يېڭىپ كىتەلەيدۇ. ئۇلارنىڭ مۇنداق بىر ئەقلىيە سۆزى بار: «ھەقىقىي تىجارەت جەريانى تۈرلۈك قىيىنچىلىقلارغا ئۇچراش جەريانىلا بۇلۇپ قالماستىن بەلكى، شۇ ئۇچرىغان قىيىنچىلىقلارنى يېڭىش ۋە يول ئېچىپ ئىلگىرلەش جەريانىدۇر».

زىڭ چاڭ بىياۋ جېجاڭ ۋېنجۇلۇق. 1992 - يىلى شېنياڭغا كىلىپ ئىگىلىك تىكلىگەن. قىسقىغىنا 15 يىل جەريانىدا ئۇنىڭ رەھبەرلىكىدىكى جوڭشۇ گورۇھى ناھايىتى تىز تەرەققى قىلغان. تىجارەت دائىرىسى دەسلەپكى ئىگىلىك تىكلىگەن چاغدىكى رەخت سودىسىدىن تەرەققى قىلىپ سائەتچىلىك، تۈرلى مال، سودا مەيدانلىرى، خەلقئارا سودا، پۇل - مۇئامىلە، يەر - مۈلۈك قاتارلىق ساھەلەرگە كېڭەيگەن. بەزىلەر ئۇنى «تولىمۇ ئامەتلىك» دېيىشىدۇ، لېكىن ئۇ بۇ سۆزگە قارىتا مۇنداق دەيدۇ: «مېنىڭ ئامىتىمنى ئۆزۈم بەرپا قىلغان».

زىڭ چاڭ بىياۋ ئۈچ ياش ۋاقتىدا بالىلار پارالىچ كېسىلىگە گىرىپتار بۇلۇپ يول مېڭىش ئىقتىدارى ئىنتايىن تۆۋەن بولسىمۇ، ئۇ قىلچە مەيۈسلەنمەستىن ئۆزىدىكى مۇستەھكەم ئىرادىگە تايىنىپ نۇرغۇن مۆجىزىلەرنى يارىتىپ ئۆزىنىڭ بىر مەجرۇھ قۇش ئەمەس، بەلكى كۆك قەھرىدە پەرۋاز قىلالايدىغان بۈركۈت ئىكەنلىكىنى ئىسپاتلىدى. ئۇ ئۆزىنىڭ بەختسىز بالىلىقىنى ئەسلەپ مۇنداق

دەيدۇ: «تۇرمۇشتىكى زەربە ھاياتلىق سەپىرىدىكى ئەڭ ياخشى ئوقۇتقۇچىغا ئوخشاش ئادەمنى تېخىمۇ قەيسەر قىلىدىكەن، پىشىپ يىتىلدۈرىدىكەن. جىسمىدىكى مەجرۇھلۇقتىن بولسا كېرەك ھەرقانداق بىر ئىش قىلسام مۇكەممەللىكنى قوغلىشىمەن. بەزىدە پىكىرىم باشقىلار بىلەن بىر يەردىن چىقىمايمۇ قالدىمۇ. ئۆزۈمنىڭ تەۋرەنمەس ئىرادىسىگە سەۋىيەمنىڭ تەدرىجى ئۈسشى قۇشۇلۇپ ئۆز-ئۆزۈمگە بولغان ئىشەنچەم تېخىمۇ كۈچەيدى، ئۆزۈم مەجرۇھ بولغاچقا ھەرقانداق ئىشتا كۈچلۈكلەردىن بۇلۇشقا ئىنتىلىمەن. ئۇنىڭدىن باشقا مەن بالىنىڭ چوڭى بولغاچقا ئىنى-سىڭىللىرىمغا ياخشى ئۈلگە بۇلۇشنى ئويلاپ كىچىكىمدىنلا ئۆگۈنۈشتە ناھايىتى قېتىناتتىم. مېنىڭ باشقىلار بىلەن ئوخشىمايدىغان يىرىم-ھەر قېتىم بىرەر ئىشتا غەلبە قىلغاندا باشقىلارغا ئوخشاش زىيادە خوش بۇلۇپ كەتمەيمەن. چۈنكى غەلبىگە ئەگىشىپلا كىلىدىغىنى يېڭى بىر تۈرلۈك قىيىنچىلىق ئىكەنلىكىنى بىلىمەن. مەن بىر قىيىنچىلىق ۋە زەربىگە ئۇچرىغاندا زىيادە ھۇدۇقۇپ كەتمەيمەن، چۈنكى قىيىنچىلىقنىڭ كەينىدىنلا غەلبىنىڭ ئەگىشىپ كىلىدىغانلىقىنىمۇ بىلىمەن.»

ئۇنىڭ قول ئاستىدىكى خادىملار ئۇنى خىزمەت مەستانىسى دېيىشىدۇ. زىڭ چاڭ بىياۋ ئالدىراش ۋاقىتلاردا بىرنەچچە سائەت ئۇخلىغاندىن باشقا كۈن بۇيى ئالدىراش ئىشلەيدۇ. ئۇنىڭ شۇئارى «قىلغىلى بولمايدىغان ئىش يوق» بۇلۇپ، نۇرغۇن كىشىلەرنىڭ نەزىرىدە قىلغىلى بولمايدىغان ئىشلارنى ئۇ ئاسانلا پۈتتۈرىدۇ. ئۇنىڭ تىجارەت ھاياتىدا نۇسرەت قۇشقان چاغلىرىمۇ، قاتتىق دۈم چۈشكەن چاغلىرىمۇ بولغان. بىراق ئۇ تىجارەتتىكى پايدا-زىيانغا قارىتا ئىنتايىن سالماق بۇلۇپ، قىيىنچىلىقتىن ھۇدۇقمايدۇ، غەلبىدىن ھۇشنى يوقاتمايدۇ. ئۇ ئۆزىنىڭ تىرىشچانلىقى ئارقىلىق ئۆزىنىڭ ھاياتلىق قىممىتىنى ئىسپاتلاپ كەلمەكتە.

ئەنگىلىيەلىك داڭلىق كارخانىچى يۇھان كارخانىچىلىق ھەققىدە مۇنداق دېگەن: «قەتئىي ئىرادەڭ بولمىسا سەن بۇ خىزمەتنى قىلالمايسەن. بۇ خىزمەت تەبىئىي ناھايىتى ئېغىر بىر سىناق، ئۇ سەندىن ئۇزاق مەزگىللىك جىسمىنى قۇۋۋەتنى، خىزمەت بىلەن تەڭ خوراپ ماڭىدىغان

چىدامنى، بېسىم ئاستىدا ھۇدۇقمايدىغان تەمكىنلىكنى، كۈچلۈك تەدبىر بېكىتىش تالانتىنى، كىلىپ چىقىدىغان ھەرقانداق ناچار ئاقىۋەتلەرگە مەسئۇل بۇلالايدىغان ئىقتىدارنى تەلەپ قىلىدۇ. يۇقارقىلاردىن بىرەرسى كام بولسا سەن كارخانىچى بۇلالمايسەن. «قەتئى ئىرادىلىك بۇلۇش» غەلبە قىلغانلارنىڭ ئورتاق ئالاھىدىلىكىدۇر.»

جېجاڭ جىلىيا لۇڭگە چەكلىك مەسئۇلىيەت شىركىتى جۇڭگۇنىڭ ئائىلىلەردە ئىشلىتىلىدىغان ئىلمە - تۇقۇلما بۇيۇملار جەمىيىتىنىڭ دائىمىي ھەيئەت كارخانىسى شۇنداقلا جېجاڭ ئۆلكىسىدىكى ئىشەنچتە ئۆلگىلىك كارخانا بۇلۇپ جۇڭگۇ لۇڭگە كەسپىنىڭ بايراقدار كارخانىسى. جۇڭگۇدىكى 500 كۈچلۈك پۇقراۋى كارخانىنىڭ بىرى.

جىلىيا شىركىتىنىڭ تەرەققىيات جەريانىمۇ ناھايىتى نۇرغۇن بوران - چاپقۇنلارنى بېشىدىن ئۆتكۈزگەن. ئۇنىڭ نەچچە ئون يىللىق تەرەققىيات جەريانىغا قارايدىغان بولساق - قىيىنچىلىققا يۇلۇقۇش ۋە ئۇنى يېڭىش، يەنە قىيىنچىلىققا ئۇچراش يەنە ئۇنى يېڭىش جەريانى ئىكەنلىكىنى كۆرىمىز.

تىجارەت جەريانىدا تۈرلۈك قىيىنچىلىقلارغا دائىم يۇلۇقۇپ تۇرىمىز. تىجارەت دائىرىسىنىڭ كېڭىيىشىگە ئەگىشىپ ئۇچرايدىغان قىيىنچىلىقنىڭ قىيىنلىقى دەرىجىسىمۇ ئېشىپ بارىدۇ. تىجارەتتە زەپەر قۇچاي دىسىڭىز - ئۇچرىغان قىيىنچىلىقلار ئالدىدا ھۇدۇقماي ئۇنى ھەل قىلىش چارىلىرىنى تېپىپ چىقىپ قىيىنچىلىقنى يېڭىش جەريانىدا ئۆزىڭىزنى چىنىقتۇرۇڭ. پايدىسىز ئەھۋالدا بەل قۇيۇۋەتمەي تىنىمىز ئىلگىرلىسىڭىزلا غەلبە چۇقۇم سىزگە مەنسۇپ بۇلىدۇ.

جاپا تارىتقانغا ھېچكىم ئۆلۈپ ئۆلۈپ قالمايدۇ

جېجاڭ خىڭ بو سۈزگۈچ مەسئۇلىيەت شىركىتىنىڭ مۇدىرىيەت باشلىقى جۇ شۇ جۇڭ مۇنداق دىگەن: «جېجاڭ سودىگەرلىرىنىڭ جاپا-مۇشەققەتكە چىداش روھى ھەممىزگە ناھايىتى تۈنۈشلۈك، ئۇلار ئىگىلىك تىكلەش يۇلغا ماڭغاندا مەدەنىيەت سەۋىيىسى تۆۋەن، ئوقۇش تارىخى يوق، كىلىپ چىقىشى نامرات بۇلۇپ نامراتلىق ئۇلارنى قىيىنغان، مۇھتاجلىق ئۇلارغا ھار كەلگەن، ئۇلار ئۇزۇن ئۆيلىنىپ ئىگىلىك تىكلەش يۇلىنى تاللىغان ھەم بۈگۈنكىدەك غايەت زور غەلبىلەرنى قولغا كەلتۈرگەن.

تىجارەت جەريانىدا جېجاڭ سودىگەرلىرى ئۆزىنىڭ قىممىتىنى يارىتىش ئۈچۈن ئاكتىپ، تەشەببۇسكارلىق بىلەن تىرىشىپ يېڭى-يېڭى نەتىجىلەرنى قولغا كەلتۈرمەكتە.

جىڭتەي گوروهىنىڭ مۇدۇرىيەت باشلىقى، لىدىرى نەن سۇڭ خۇي جېجاڭ لىياۋشىلىق. ئۇ تۇلۇقسىز ساۋادىغا ئىگە. ئۇ مۇنداق دەيدۇ: «مەن تۇلۇقسىز 2-يىللىقتا ئۇقۇۋاتقاندا دادام ھادىسىگە ئۇچراپ يېتىپ قالدى. ئانامنىڭ سالامەتلىكىمۇ ياخشى ئەمەس ئىدى. بالىنىڭ چوڭى بولغىنىم ئۈچۈن ئۆينىڭ يۈكىنى مەن ئۈستۈمگە ئېلىشقا توغرا كەلدى. شۇنىڭ بىلەن 13 يېشىمدىن باشلاپ موزدورلۇق قىلىشقا باشلىدىم. ئۈچ يىللىق موزدورلۇق جەريانىدا مەن گەرچە كۆپ پۇل تاپمىغان بولساممۇ، سەمىمى ئادەم بۇلۇشنى ئۆگەندىم ھەم سۈپەتنىڭ مۇھىملىقىنى ھىس قىلدىم. بىر ئادەم چوڭ ئىش قىلماقچى بۇلىدىكەن چۇقۇم بىر ئاددىي ئىشتىن باشلىشى كېرەك. ئاددىي ئىشلارنى ياخشى قىلىشىمۇ ئۈنچىلىك ئاسان ئەمەس.»

تىجارەت داۋامىدا نەن سۇڭ خۇي ئائىلە ئىلىكتىر سايىمانلىرى كەسپىدىكى چەكسىز بازارنى بايقىۋالدى - دە، موزدورلىقنى تاشلاپ ئائىلە ئىلىكتىر سايىمانلىرى سودىسىغا كىرىشتى. نەن سۇڭ خۇي مۇنداق دەيدۇ: «يېڭى باشلىغاندا سەن نەچچە ئون سوم، مەن نەچچە ئون سومدىن مەبلەغ چىقىرىپ تۆتىمىز بىرلىشىپ بىر مال تەكچىسى (پۈكەي) تىجارەت ئېلىپ ئەتىگەندىن كەچكىچە بىر ئاي

سودا قىلىپ 35 سوم پۇل تاپتۇق. بىز ناھايىتى خوشال بولدۇق. چۈنكى تۇنجى ئېيىدىلا زىيان تارتىمىغان ئىدۇق. چوڭ ئىش قىلماقچى بولغان ئادەم تىز بېيىپ كىتىش تاماسىدا بولماسلىقى كېرەك ئىكەن. مال - دۇنيا سىنىڭ قان - تەرىڭ بەدىلىگە كىلىدىكەن. شۇ چاغدا مېنىڭ كۈندە تاپقان پۇلۇم باشقىلارنىڭكىدىن كۆپرەك بۇلاتتى، چۈنكى مەن باشقىلارغا قارىغاندا كۆپرەك تەر ئاققۇزاتتىم. >>

قىيىنچىلىقنى يېڭىپ، جاپا - مۇشاقەتكە چىداپ ئىگىلىك تىكلەش جېجاڭ سودىگەرلىرىنىڭ ئورتاق ئالاھىدىلىكى. ئۇلار مۇۋاپىقەت يولغا قاراپ ماڭغاندا بۇ يولدىن ھەرگىز تەۋرەنمەيدۇ. مۇۋاپىقەت قازىنىشتىن بۇرۇن ئۇلارنىڭ قىلىدىغىنى - بەدەل تۆلەش، بەدەل تۆلەش يەنىلا بەدەل تۆلەشتۇر. ئۇلار مۇنداق دەيدۇ: <<تىجارەتتە دەسمايەڭ بولمىسا كېرەك يوق، يۇلۇڭ

مۇناسىۋىتىڭ بولمىسىمۇ كېرەك يوق، پەقەت ئىشچان بىر جۈپ قۇلىمىز بولسالا، جاپاغا چىداپ ئىشلىسەڭلا ھەممە ھەل بۇلىدۇ. ئازراق تەر ئاققۇزۇپلا توختاپ قالماستىن ئەمگىكىمىز ئارقىلىق تۇرمۇشىمىزنى ئۆزگەرتىپ، بىر قەدەم بىر قەدەمدىن بايلىق توپلاپ قەدەممۇ قەدەم كۈچلۈكلەر، غالىپلار قاتارىغا ئۆتەلەيمىز >> .

خۇدا مەلۇم بىر بەندىسىگە ئالاھىدە ئېتىبارمۇ قىلمايدۇ ياكى بىرەر بەندىسىنى نا ئۆمۈتمۇ قويمايدۇ، شۇڭا بىز قانداق بەدەل تۆلەشنى، قانداق تىرىشىشنى، ئۆز ئۆزىمىزنى قانداق يېڭىشنى ئۆگۈنۈۋالساڭلا غەلبە بىزنىڭ بۇلىدۇ.

خېگۇۋ گورونىڭ باشلىقى ۋېن نەن داۋ - جېجاڭ يۇياۋلىق. ئۇ IT چاتما دۇكىنى بىلەن سودا، يەر - مۈلۈك كەسپىنى بىرلەشتۈرۈپ 16 يىلدا سودا مۆجىزىسىنى يارىتىپ تۆت مىليارت 235 مىليۇنلۇق قىممەت ياراتتى.

ئۇ جېجياڭ ئۈنۋېرستىتىنى پۈتتۈرۈپلا بىر ساۋاقىدىشى بىلەن بىرلىكتە لىنڧېڭ پەن - تېخنىكا تەرەققىيات شىركىتىنى قۇردى ھەم ئىنتايىن كۆپ ئەجر سىڭدۈردى. قىيىنچىلىقتىن قورقۇپ قالدى. ئارقىدىنلا خاڭجوۋنىڭ ئاۋات يېرىدىن كومپيۇتېر شەھەرچىسى ئاچتى. تەرەققىيات قەدىمىنى تېزلىتىپ مەملىكەتنىڭ ھەر قايسى جايلىرىدا 40 يەردە IT چاتما دۇكىنىنى ئاچتى. ئۇنىڭ

قولغا كەلتۈرگەن نەتىجىسى غەلبىنىڭ بەدەل تۆلەش ئارقىلىق قولغا كېلىدىغانلىقىنى ئىسپاتلىدى. جېجياڭ سودىگەرلىرى بەدەل تۆلەشتىن قورقماي كەلگۈسىگە ئىشەنچ بىلەن تەر ئاقتۇرۇپ ئۆزلىرىنىڭ قان - تەرى بەدىلىگە بۈگۈنكى نەتىجىنى قولغا كەلتۈردى.

كەسپىڭىزگە ئىخلاس قىلىشنى ئادىتىڭىزگە ئايلاندۇرۇڭ

جېجياڭ جىنخۇالىق كارخانىچى جو ئەپەندى مۇنداق دەيدۇ: «بىر ئادەم مەيلى قانداقلا كەسپ قىلمىسۇن كەسپىگە ئىخلاس قىلىشى كېرەك. چوڭ ئىشلاردىمۇ شۇنداق، كىچىك ئىشلاردىمۇ شۇنداق قىلىشى كېرەك. ئۆزىگە ئىشلىسۇن ياكى باشقىلارغا ئىشلىسۇن چۇقۇم كەسپىگە ئىخلاس قىلىشى كېرەك. كەسپىگە ئىخلاس قىلىش دېگەنلىك پۈتۈن مەقسەت - ۋۇجۇدى بىلەن ئۆزىنىڭ كەسپىنى بېرىپ قىلىش دېگەنلىكتۇر.»

جېجياڭ سودىگەرلىرى ئەمەلىي بولۇش، تىرىشچانلىق بىلەن كەسپىگە ھۆرمەت قىلىش، جاپاغا چىداش، مېڭىسىنى ئىشلىتىشكە ماھىر بولۇش، قىلغان كەسپىنى سۈيۈش ئالاھىدىلىكى بىلەن شۆھرەت قازاندى. كەسپىگە ئىخلاس قىلىشۇمۇ جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ بىر ئالاھىدىلىكىدۇر.

چېن جى شىڭ بولسا جېجياڭ نېڭبۇلۇق. ئۇ يېڭى شىركەتكە كىرگەن ۋاقىتتا ئادەتتىكى خادىم ئىدى. ئۇنىڭ كەسپىگە بولغان يۈكسەك ئىخلاسى ئۇزاققا قالمايلا باشقىلارنىڭ دىققىتىنى تارتتى. ئۇ نەگىلا بارسۇن ئىمزا قويغاندا ئۆزىنىڭ شىركىتى، خىزمەت ئورنى بىلەن بىللە قوياتتى. ئۇزاققا قالماي بۇنى مۇدۇرىيەت باشلىقى سېزىپ ئۇنى تەربىيەلەپ ئەتىۋارلاپ ئىشلەتتى. ئۇزۇنغا قالمايلا ئۇ يېڭى مۇدۇرىيەت باشلىقى بولۇپ قالدى.

كەسپىگە ئىخلاس قىلىمىغان ئادەمنىڭ ئۆز - ئۆزىگە بولغان ئىشەنچىسى تۆۋەن بولىدۇ. ئۆزىنى خىزمەتكە ئاتىيالايدۇ. خىزمەت جەريانىدا مەنۇنىيەت تۇيغۇسى ھېس قىلالمايدۇ. خىزمەت ئۇنىڭ ئۈچۈن كۈن ئۆتكۈزۈش ھېسابلىنىپ، ھېچقانداق خىزمەت پىلانى بولمايدۇ. ئۇنداق كىشىلەرنىڭ ھاياتىدا نىشانىمۇ بولمايدۇ. سودا ۋە ئىگىلىك تىكلەشتە ئامەت مۇھىم بولسىمۇ

ئەستايىدىللىق، تىرىشچانلىق بىلەن خىزمەت ئىشلەشنىڭ رولىمۇ ناھايىتى مۇھىم. كىچىك ئىشلاردىن باشلاپ ئۇنى ياخشى قىلىشقا ئادەتلەنگەندە ئۆزىنى تاۋلاپ چوڭ ئىش قىلىشنىڭ ئىقتىدارىنى ھازىرلىغان بولىدۇ.

ھازىرقى مودا گەپ بويىچە دېگەندە «بۈگۈن تىرىشىپ خىزمەت قىلمىسىڭىز، ئەتە تىرىشىپ خىزمەت ئىزدەيسىز» شۇنچا، كەسپكە ئىخلاس قىلىش روھى بولسا دەۋرنىڭ چاقىرقى، جەمئىيەت تەرەقىياتىنىڭ تەقەززاسى. ئىجتىمائىي رىقابەتنىڭ تەلۋى. يەنە ئۆز-ئۆزىنى ساقلاپ قېلىشنىڭ تەلۋى. بازار ئىگىلىكى-رىقابەت ئىگىلىكىدۇر. بىر كەسپىي خادىم ئۆزىنىڭ خىزمەت ئورنىدا خىزمىتىنى بېرىپ ئىشلەپ تۈجۈبىلەپ خىزمەت قىلغاندىلا كەسكىن رىقابەت قاينىمىدا نەتىجىگە ئېرىشەلەيدۇ. كەسپكە ئىخلاس قىلماي ئەپلەپ-سەپلەپ كۈن ئۆتكۈزۈسە، ئىشلارنى قولنىڭ ئۇچىدا قىلسا ھەر قانداق ياخشى خىزمەت بولسىمۇ نەتىجە قازىنالمىيدۇ.

قەيەردە بازار بولمىسا شۇ جايغا بېرىش كېرەك، چۈنكى پۇرسەت ھەممىلا جايىدا مەۋجۇت

سىز ئۇچرىغان «ئاۋارىچىلىق» دەل سودا پۇرسىتىدۇر

تۇرمۇشتا بىز دائىم ھەرخىل «ئاۋارىچىلىق» لارغا ئۇچرايمىز، كۆپ قىسىم كىشىلەر بۇنىڭدىن قاخشايدۇ، ئەمما مەسىلىنىڭ ماھىيىتىنى بايقاشقا ماھىر جېجياڭلىقلار بۇ «ئاۋارىچىلىق» لارنىڭ ئارقىسىغا يوشۇرۇنغان سودا پۇرسىتىنى تېپىپ چىقالايدۇ. شۇڭلاشقا، ئۇلارنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشىنى «ئاۋارىچىلىق ئىچىدىن سودا پۇرسىتى بايقاش» تەك ئىدىيىسىدىن ئايرىپ قارىغىلى بولمايدۇ.

شېنياڭ جوڭشۇ گورۇھىنىڭ باش مۇدىرى سېڭ چاڭبىياۋ ئىلگىرى: «بىزنىڭ ۋېنجۇلۇق سودىگەرلەر ئىراقتىكى توپ - زەمبىرەكلەرنىڭ ئىسى - تۈتەكلىرى ئارىسىدىنمۇ سودا پۇرسىتى تاپالايدۇ، ھەمدە پۈتۈن كۈچى بىلەن ئۆز نىشانى ئۈچۈن ئاتلىنىدۇ.» دېگەن.

جېجياڭ فۇياڭدىكى 24 ياشلىق يىگىت چىن مىڭ دەل مۇشۇ ئۇسۇلدا سودا پۇرسىتىگە ئېرىشكەن. بىر قېتىم ئۇ ئىجارە ئېلىپ تۇرىۋاتقان ئۆيدىكى ئۆي ئىگىسىنىڭ قىزى ئۆي سېتىۋالماقچى بولىدۇ، ھەمدە چىن مىڭنى ئالدىن بېرىپ نومۇر ئېلىشقا بۇيرۇيدۇ. چىن مىڭ ئۆي سېتىش ئورنىنىڭ ئالدىغا كىچىك ئورۇندۇقچىسىنى ئاپىرىپ بىر كېچە ساقلايدۇ ھەمدە ئالدىنقى ئون نومۇرنىڭ ئارىسىغا كىرىدۇ. ئىككىنچى كۈنى سەھەردە قىزىنى باشلاپ ئۆي سېتىۋالغىلى بارغان ئۆي ئىگىسى نەق مەيداندا چىن مىڭنىڭ 200 يۈەنلىك ئۆي ئىجارىسىنى كەچۈرۈم قىلىۋېتىدۇ.

ئۆچرەتتە تۇرۇپمۇ پۇل تاپقىلى بولىدىكەنمۇ! شۇ كۈندىن باشلاپ چىن مىڭنىڭ كاللىسىغا جىن كىرىۋالىدۇ - دە، بىر نەچچە يۇرتدېشىنى ھەركەتلەندۈرۈپ باشقىلارغا قەرەلسىز ئۆچرەتتە تۇرۇپ

بېرىدىغان ئەترەت قۇرىدۇ.

بۈگۈنكى كۈندە، ئۇنىڭ ئۆزىگە تەۋە شىركىتى بار بولۇپ، قول ئاستىدا 30 غا يېقىن خىزمەتچى ئىشلەيدىغان بولدى. ئۇ ئۆزى ۋە ئۆزىنىڭ خىزمەتچىلىرىگە «ئۆچرەتتە تۇرۇش مۇتەخەسسسى» دەپ ئالاھىدە ئىسىم - قويدى.

چىن مىڭ كۆپ ئوقۇمىغان ياش، ئەمما ئۇ ئۆزىنىڭ يېنىدىكى «ئاۋارچىلىق» ئىچىدىن ھاياتىدىكى تۇنجى قېتىملىق پايدىنى ئالدى.

بەزىلەردە ئۆزىگە ياخشى پۇرسەت ئۇچرىمىغانلىقىدىن زارلىنىدۇ، ئەمما شۇنى بىلىشىڭىز كېرەككى، پەقەت سىز كۆڭۈل قويسىڭىزلا ئەتراپىڭىزدا پۇرسەتنىڭ كۆپلۈكىنى بايقايسىز. كۆچىلاردىكى ئالدىراش مېڭىۋاتقان تۈرلۈك - تۈمەن كىشىلەر توپىغا سەل قاراشقا، شاۋقۇن - سۆرەن چىقىۋاتقان ئاممىۋىي سورۇنلاردا بىر نەچچە مىنۇت ھايال بولغاندىن ئاغرىنىشقا بولمايدۇ، بەلكىم كۆزنى يومۇپ - ئاچقۇچە ئۆتۈپ كېتىدىغان شۇ دەقىقىلەردە ئىلھام قۇشى سىزگە قاراپ كېلىشى مۇمكىن، جېجىياڭلىق نۇرغۇنلىغان سودىگەرلەر دەل مۇشۇنداق كۆتۈرۈلۈپ چىققان.

جۇڭگو فۇتوڭ گورۇھى چەكلىك شىركىتىنىڭ باش دېرىكتورى ۋاڭ جىيەنىي: «ئىگىلىك تىكلەش ئارزۇسى بار كىشىلەر ناھايىتى كۆپ، ئەمما مەسىلە غايىنى قانداق قىلىپ رىئاللىققا ئايلاندۇرۇشتا. مېنىڭچە، ھەممىدىن مۇھىمى يەنىلا پۇرسەتنى تۇتۇۋېلىشقا ماھىر بولۇشتا، كىشىلەر پۇرسەتنى جەزمەن ئەقلىلىك ۋە كەسكىنلىك بىلەن تۇتۇۋېلىش لازىم.» دېگەن.

ۋاڭ جىيەنىي ئۆزىنىڭ چىقىش يولىنى تېپىش ئۈچۈن ئاۋال باشقىلار ھەۋەس قىلىدىغان مۇقىم خىزمىتىدىن ۋاز كېچىپ، ئۆزىنىڭ كارخانىسى - فۇياڭ خەۋەرلىشىش ماتېرىياللىرى زاۋۇتى - نى قۇرۇپ چىقىدۇ. ئەينى ۋاقىتتىكى شارائىت ناھايىتى جاپالىق بولۇپ، زاۋۇت ئۆيىنىڭ ئومۇمىي كۆلىمى 40 كۋادرات مېتىرغا، خىزمەتچىلەر ئونغا يەتمەيتتى.

كۆپ ساندىكى كىشىلەر ئۇنىڭ نېمىشقا بۇنداق جاپا تارتىدىغانلىقىنى چۈشەنمەيدۇ، ئەمما پوچتا

- تېلېگراف كەسىپى بىلەن شۇغۇللىنىپ باققان ۋاڭ جىيەنىگە شۇنىسى ئېنىقكى، تۆمۈر ئۆزەكلىك تېلېفون سىمى ئۇزۇنغا قالماي بۇ ساھەدىكى بازار ئېقىمىغا ئايلىناتتى. شۇنداق قىلىپ ئۇ ئۆزىنىڭ نەچچە ئون مىڭ يۈەنلىك ئامانەت پۇلىسىنى مەبلەغ قىلىپ سالدى، ئادەمنى ھەيران قالدۇردىغىنى، ئۇ شۇ يىلىلا 500 مىڭ يۈەنلىك قىممەت ياراتتى.

ئەتراپىمىزدا دائىم بۇنداق كىچىك ئىشلار يۈز بېرىپ تۇرىدۇ، ئەمما بىز ئەزەلدىن دىققەت - نەزىرىمىزنى بۇنداق ئىشلارغا قويىمىغاچقا، غەلبىگە ئېرىشىدىغان نۇرغۇن پۇرسەتلەردىن مەھرۇم قالىمىز. بىر كارخانىدىكى تىجارەتچى بولۇش سۈپىتىمىز بىلەن، بىزمۇ چوقۇم جېجياڭ سودىگەرلىرىگە ئوخشاش سودا پۇرسىتىگە بولغان سەزگۈرلۈكىمىزنى ساقلىشىمىز، تۇيۇقسىز كەلگەن ئىلھامنى سودا پۇرسىتىگە ئايلاندۇرۇشقا ماھىر بولۇشىمىز لازىم.

« پۇرسەت كەتسە، قايتا كەلمەس» ، پۇرسەت ھەمىشە كۆزنى يۇمۇپ - ئاچقۇچىلا پەيدا بولىدۇ، ئەگەرسىز ئۇنى ۋاقتىدا تۇتۇۋالالمىسىڭىز، ئېھتىمال ئۇنىڭدىن مەڭگۈ ئايرىلىپ قېلىشىڭىز مۇمكىن. پۇرسەت سودىگەرلەرگە نىسبەتەن ھەقىقەتەن مۇھىمدۇر. سودىدىكى پايدا ئېلىپ - سېتىش ئارلىقىدىكى باھا پەرقىدىن كېلىدۇ، شۇنىڭ ئۈچۈن سودىگەرلەر چوقۇم سودا پۇرسىتىنى تۇتۇۋېلىشقا ماھىر بولۇشى، پۇرسەتنى چىڭ تۇتۇپ تۆۋەن باھالىق تاۋارلارنى كىرگۈزۈشى ۋە يۇقىرى باھادا سېتىپ چىقىرىشى كېرەك.

بىز جەزمەن جېجياڭلىق سودىگەرلەرگە ئوخشاش «ئەزانلىغاندا ئېلىش؛ قىممەتلىگەندە سېتىش» قائىدىسىغا ئەمەل قىلىشىمىز كېرەك.

ئاۋۋال قول سېلىشقا جۈرئەت قىلىش كېرەك، چۈنكى

شورپىنىڭ باش بۇرنى ئەڭ تەملىك

سودا قىلىش بىر قېتىملىق سەپەرگە ئوخشايدۇ، تۈپتۈز كەتكەن يولدا مېڭىشنىلا قوغلاشساق، ئەڭ ئادەتتىكى مەنزىرىلەرنىلا كۆرەلەيمىز. بۈگۈنكى كۈندىكى جېجياڭلىق سودىگەرلەر جۇڭگودىكى پۇل تېپىشقا ئەڭ ماھىر سودىگەرلەر بولۇپ ھېسابلىنىدۇ. بەزىلەرنىڭ ئېيتىشىچە، دەل تەۋەككۈل قىلىش روھى جېجياڭلىقلارنى مۇشۇنداق غەلبىگە ئېرىشتۈرگەن.

گەنسۇ ئۆلكىسى پىڭلياڭ شەھىرىنىڭ شەھەر باشلىقى ياردەمچىسى شى خەيخۇ ئىلگىرى: «جېجياڭلىق سودىگەرلەر ئالدىن قول سېلىشقا، بۆسۈپ ئۆتۈشكە جۈرئەت قىلالايدۇ، ئىش قىلىشقا ماھىر، ئىشلارنى ئىلمىي ئۇسۇلدا بىر تەرەپ قىلىدۇ، ئۇلار مەزكۇر جاينىڭ ئىقتىسادىي تەرەققىياتى ئۈچۈن ئاكتىپ تۆھپە قوشتى. ستاتىستىكىغا ئاساسلانغاندا، شىزاڭدا سودا قىلىۋاتقانلارنىڭ يېرىمى دىگۈدەك ۋېنجۇلۇقلار.» دېگەن.

جوۋچېڭجىيەننىڭ ئاتا - بوۋىلىرى جېجياڭدىن. ئۇ ئۆزىنىڭ «ئالدىن قول سېلىشقا جۈرئەت قىلىش» تەك جاسارىتىگە تايىنىپ داڭلىق ئازادە بويۇملار ماركىسى «مېيتىس. باڭۋېي» نى بارلىققا كەلتۈرگەن. ھازىر شاڭخەي مېيتىس. باڭۋېي پاي چەكلىك شىركىتىنىڭ مەبلەغى ئاللىقاچان مىلياردتىن ئاشىدۇ.

جوۋچېڭجىيەن ئون يىل ۋاقىت سەرپ قىلىپ، بىر دېھقاندىن قول ئاستىدا 3000 نەپەر خىزمەتچىسى بار رەھبەرگە ئايلانغان.

20-ئەسىرنىڭ 90 - يىللىرىنىڭ ئوتتۇرىلىرىدا، بىر قىسىم چەتئەل ماركىسىدىكى كىيىملەر ۋېنجۇ بازارلىرىغا كىردى، ھەمدە مەخسۇس سېتىش شەكلىنى قوللىنىپ پەيدىنپەي ۋېنجۇدىكى ئاساسىي ئېقىمغا ئايلاندى. كىشىلەر چەتئەل ماركىسىدىكى كىيىم - كېچەكلەرنى خاتىرجەم سېتىۋالالغىچقا، سودىسى ناھايىتى ياخشى ئىدى.

جوۋچېڭجىيەن ئاستا - ئاستا مەزكۇر جاينىڭ ئازادە كىيىمچىلىكىنىڭ بىر قېتىملىق بۆسۈش خاراكتېرلىك ئۆزگىرىشىگە مۇھتاج ئىكەنلىكىنى تونۇپ يەتتى. ئۇنىڭچە بولغاندا ، تىجارەت تۈزۈلمىسىنى جىددى ئۆزگەرتىمىگەندە كىيىن بازاردىكى ئەۋزەل ئورۇننى ئىگىلەش تەسكە توختايتتى. شۇنداق قىلىپ ، ئۇ كەسكىنلىك بىلەن «مېيتىس . باڭخۇي» دىن ئىبارەت كىيىم ماركىسىنى پۈتۈن مەملىكەت دائىرىسىدە تىزىملىتى. جوۋ چېڭجىيەننىڭ تەۋەككۈلچىلىك روھى ئۇنىڭ ئىشلىرىنى يېڭى باشلىنىش نوقتىسىغا ئېلىپ چىقتى. شۇنىڭدىن باشلاپ «گۈزەللىك ۋە ئۆزگىچىلىك بۇ جايدا! يۇرتىمىزنىڭ ۋە جۇڭخۇانىڭ ھەيۋىتىنى نامايان قىلىلى!» دېگەن شۇئارلار ياغراشقا باشلىدى.

«مېيتىس . باڭخۇي» نىڭ تەرەققىياتى جەريانىدا ، جوۋ چېڭجىيەن ئۆزىنىڭ «قىسقۇچ پاقىنى بىرىنچىلەپ يېيىش» ، «ئاۋۋال قول سېلىشقا ماھىر بولۇش» تەك روھىنى ئىزچىل نامايەن قىلدى. ئۇ ئۆزىنىڭ تۇنجى مەخسۇس سېتىش دۇكىنىنى ۋېنجۇنىڭ ۋۇما كوچىسىدا ئاچتى. «مەن دائىم بىر قىسىم (شەيتانلارچە ئەقىل) تېپىشنى ياخشى كۆرىمەن. دۇكاننى مۇنداقلا ئېچىپ قويسام بولمايدۇ - دە ، شۇڭا مەن ئەقىل تېپىپ 30 نەپەر مۇلازىمەتچىنى تاللانما نامزات قاتارىدا قوبۇل قىلدىم ، ھەمدە ئىستىمالچىلارنى ئۇلارنىڭ ئارىسىدىن مۇلازىمەتچىلىككە ئەڭ ماسكېلىدىغانلىرىنى تاللاشقا تەكلىپ قىلدىم ، بۇنداقتا ئىستىمالچىلارمۇ %70 لىك ئېتىبار باھادا مال سېتىۋالالايتتى. » دېدى جوۋ چېڭجىيەن .

تىجارەت باشلىغان كۈنى ، جوۋ چېڭجىيەن ئۆزىنىڭ ئۆزگىچە تەپەككۈرنى ئىشلىتىپ ۋۇما كوچىسىنىڭ يول ئۈستىگە «مېيتىس . باڭخۇي» مەخسۇس سېتىش دۇكىنىغا ئۇدۇل بارىدىغان قىزىل پايانداز سالدى ، ھەمدە بۇنى ناھايىتى ھەشەمەتلىك قىلدى. بۇنىڭ بىلەن «مېيتىس . باڭخۇي» نىڭ داڭقى بىراقلا تارقىلىپ ، زاكاس توختام تۈزىدىغان ، ۋە كالىتەپچىلىكىنى ئالماقچى بولغان كىشىلەرنىڭ ئايىغى ئۈزۈلمىدى .

جوۋچېڭجىيەن : «ئەگەر ئىلگىرىكى كونا ئۇسۇلنى قوللانغان بولسام ، مەن چوقۇم زورمىقداردىكى مەبلەغ بىلەن زاۋۇتنى كېڭەيتىپ قۇرسام ئاندىن بازاردىكى جىددى ئېشىۋاتقان ئېھتىياجنى

قاندىرۇلمايتتىم.» دېگەن. شۇنداق قىلىپ ئۇ ئىلگىرىكى كونا يولدا مېڭىش خىيالىنى تاشلاپ، يەنە كىشىلەرنىڭ كاللىسىغا كىرىپ چىقمايدىغان ئامال قوللانغان. يەنى سېتىش ۋە ئىشلەپچىقىرىشنىڭ ئاساسلىق ھالقىسىنى باشقا شىركەتلەرگە بۇيرۇتۇپ قىلدۇرۇش؛ تىجارەتتىكى ئەڭ يادرولۇق جايلارنى - «مېپىتس. باڭۋېي» مەھسۇلات لايىھەسى، ماركا تونۇشتۇرۇش ۋە ئاز مىقداردىكى بىۋاسىتە سېتىش دۇكانلىرىنى - ئۆزى قىلىشتىن ئىبارەت يېڭى بايلىق مەنبەلىرىنى بىرلەشتۈرۈش ئەندىزىنى يولغا قويدى. بۇ خىلدىكى «قوش مەنپەئەتلىنىشنى تىجارەتنىڭ چىقىش نوقتىسى قىلىش» تىن ئىبارەت تىجارەت ئىستراتېگىيىسى باشقا كارخانا ۋە ۋاكالىتچى سودىگەرلەرنىڭ ئاكتىپلىقىنى يەنە بىرقەدەر ئىلگىرى سۈرگەن.

جوۋچېڭجىيەن مۇنداق دەيدۇ: «كارخانىنىڭ مەبلەغىنىڭ ئاز - كۆپ بولۇشىنىڭ كارايتى چاغلىق، مۇھىمى، كارخانىنىڭ بايلىق مەنبەلىرىنى بىرىكتۈرۈش ئىقتىدارىنىڭ قانچىلىك ئىكەنلىكىگە قاراش كېرەك، مانا بۇ ئەڭ مۇھىم مەسىلە. (دۇنيا مەن ئۈچۈن، مەن دۇنيا ئۈچۈن) دېگەننى ئېسىمىزدە تۇتۇشىمىز لازىم.»

تۆت مىليون بىلەنلا ئىش باشلىغان جوۋچېڭجىيەن كىيىن بۇ خىل تىجارەت شەكلىنى پۈتۈن مەملىكەتكە كېڭەيتتى، ھەمدە پۈتۈن زېھنىنى ياش ئىستىمالچىلار ئۈچۈن ئۆزگىچە خارەكتېرنى نامايەن قىلىدىغان مەخسۇس مودا كىيىم - كېچەك ئىشلەپ چىقىرىشقا قاراتتى.

ئىلگىرى بىر پەيلاسوپ: «بوران - چاپقۇنلار ئىچىدە تىرىكشىشكە ماھىر بولغان ئادەملەر تەۋەككۈل قىلالايدۇ ھەم خىيىم - خەتەرنى تىزگىنلىيەلەيدۇ» دېگەن. جېجياڭلىقلارنىڭ بازار ئاچالىشىدىكى سەۋەب دەل ئۇلاردا «قىسقۇچ پاقىنى تۇنجى قېتىم يېيىش» تەك جاسارەتنىڭ بولغانلىقى، بازاردىكى خەتەر ئىچىدە تۇرۇپ «تەۋەككۈل قىلىشقا جۈرئەت قىلالايدىغان ھەم چىكىنىشىمۇ بىلىدىغان» روھنىڭ بولغانلىقىدۇر.

بولۇپمۇ ۋېنجولۇقلار جېجياڭ سودىگەرلىرى ئىچىدىكى خەتەرگە تەۋەككۈل قىلىشنىڭ ئۈلگىلىرى، ئۇلارنىڭ قېنىدا خەتەرگە تەۋەككۈل قىلىشنى ياخشى كۆرىدىغان روھ بار. ئۇلار پۈتۈن مەملىكەت

مىقياسدا تۇنجى قېتىم خەلق ئىگىلىكىدىكى كاپىتال بىرلەشمىسى ۋە پاي ھەمكارلىق تۈزۈمىدىكى بىرلەشمىنى قۇرۇپ چىقىپ، دۆلىتىمىزدىن بىرىنچى قېتىم چەتئەللەرگە بېرىپ ئىگىلىك ياراتقان توپ بولۇپ ھېسابلىنىدۇ. ئۇلاردا دەل تەۋەككۈلچىلىك روھى بولغاچقا، ئالدىنقىلار ماڭمىغان يوللاردا مېڭىشقا، ئالدىنقىلار قىلمىغان ئىشلارنى قىلىشقا جۈرئەت قىلالغاچقا، ھەرقانداق ۋىنجولۇقنىڭ ئۈيىدىن خوجايىن ۋە كەسپ تاپقىلى بولىدۇ.

جېجياڭ جىيا بەيلى پاي كونترول قىلىش گورۇھى چەكلىك شىركىتىنىڭ باش مۇدىرى سۈن لىيوڭ دەل شۇنداق ئەمەلىيەتكە جەڭ ئېلان قىلىشقا ماھىر بولغاچقا، ئادەتتىكى ئادەملەردىن بالدۇرلا «تۇنجى قېتىملىق قىسقىچ پاقا» نىڭ تەمىنى تېتىغان. سۈن لىيوڭ قۇرۇپ چىققان جېجياڭ يوڭلوڭ ئوقەتچىلىك پاي چەكلىك شىركىتى شاڭگاڭدا مۇۋەپپەقىيەتلىك ھالدا پايچىكىنى بازارغا سېلىپ، ئىچكىرى ئۆلكىلەرنىڭ توقۇمىچىلىق كەسپىدە پېيىنى شاڭگاڭ بازىرىغا سالغان تۇنجى كارخانا بولۇپ قالدى.

20 - ئەسىرنىڭ 90 - يىللىرىنىڭ دەسلەپىدە، توقۇمىچىلىق ماشىنىلىرىنىڭ ئىش ئۈنۈمى تۆۋەن بولغاچقا، ئاستا - ئاستا كىشىلەرنىڭ نەزىرىدىن قالدى. دەل مۇشۇ بىر قېتىملىق ئۆزگىرىش تۈپەيلىدىن، شاۋشېڭ شەھىرىنىڭ توقۇمىچىلىق كەسپى ئىلگىرى كۆرۈلۈپ باقمىغان شاللىنىش، قوشۇلۇپ كېتىش دەۋرىگە كىردى.

بۇ ۋاقىتتا، خوڭدا گورۇھى (ئىلگىرىكى جىيا بەيلى) نىڭ مۇئاۋىن باش دېرىكتورى سۈن لىيوڭ بۇنىڭ بىر قېتىملىق ئاپەت ئەمەس، بەلكى تەرەققىيات پۇرسىتى ئىكەنلىكىنى ھېس قىلدى. شۇنداق قىلىپ ئۇ 90 دانە ئەينى ۋاقىتتىكى ئەڭ ئىلغار بولغان دەستىسىمان توقۇمىچىلىق ماشىنىسى كىرگۈزدى.

ئەسۋابلارنىڭ يېڭىلىنىشى سۈن لىيوڭنىڭ مەھسۇلاتلىرىدا سان ۋە سۈپەت جەھەتتىن بۆسۈش ھاسىل قىلدى. ئىشلەپچىقىرىش ۋە سېتىش نورمال ھالەتكە كېلىپ، كارخانىمۇ ياخشى ئايلىنىش ھالىتىگە كىردى. بۇنىڭغا ئەگىشىپ پۈتكۈل شاۋشېڭدا بىر قېتىملىق توقۇمىچىلىق ئەسۋابلىرىنىڭ

تېخنىكا يېتىلەش يۇقىرى دولقۇنى كۆتۈرۈلۈپ، توقۇمىچىلىق ئەسۋابلىرىنىڭ تېخنىكىلىق دەرىجىسى ئاشتى. خۇڭدا گورۇھى بىر قەدەمنى ئالدىدا ئالغاچقا، تەرەققىيات پۇرسىتىگە ئالدىن ئېرىشتى.

«كاپىتال ھەرىكىتى» بولسا 20 - ئەسىرنىڭ 90 - يىللىرىدا دۆلەت ئىچىدە مەيدانغا چىققان يېڭى ئۇقۇم بولۇپ، سۇن لىيوڭ ناھايىتى تىزلا بۇ يېڭى ئىدىيەنى قوبۇل قىلدى.

2001 - يىلى، جېجياڭ شاۋشىڭ توقۇمىچىلىق چەكلىك شىركىتى (ئەسلىدىكى يوڭلوڭ ئوقەتچىلىكى) پاي تۈزۈمى ئىسلاھاتى ئېلىپ بېرىپ، يىل ئاخىرىغىچە تاماملىدى. بۇ شىركەت 2002 - يىلى 11 - ئاينىڭ 8 - كۈنى رەسمىي ھالدا شىياڭگاڭدا پايچىكىنى بازارغا سېلىپ، دۆلىتىمىزنىڭ خەلق باشقۇرۇشىدىكى كارخانىلىرى ئىچىدە تۇنجى قېتىم شىياڭگاڭدا پايچىكىنى بازارغا سالغان توقۇمىچىلىق كارخانىسىغا ئايلاندى. شۇنداق قىلىپ، سۇن لىيوڭ يەنە بىر قېتىم ئۆز كەسپىدە ئۈستۈنلۈكنى ئىگەللىدى.

«قىسقىچ پاقىنى تۇنجى قېتىم تېتىش» بىزدىن زور جاسارەت تەلەپ قىلىدۇ. تۇرمۇشتىن ھەم شۇنداق، تۇنجى قېتىم باشقىلار قىلىپ باقمىغان، قىلىشقا جۈرئەت قىلالمايدىغان ئىشلارنى قىلماقچى بولغان ئادەمدە چوقۇم تەۋەككۈل قىلىش روھى بولۇش كېرەك. نەتىجىسىنى ئالدىن پەرەز قىلغىلى بولىسىمۇ، ئەمما سىز سىناپ بېقىشقا جۈرئەت قىلىشىڭىزلا چوقۇم باشقىلارنى قايىل قىلدىغان نەتىجىنى قولغا كەلتۈرۈلەيسىز.

ئەگەر جېجياڭ سودىگەرلىرى خەتەرنى ئۈستىگە ئېلىشتىن قورقۇپ، ئىلگىرىلەشكە جۈرئەت قىلالمىسا، پەقەتلا بىر خىل مۇقىم تىجارەتنى قوغلاشقان بولسا، ئۇلار چوقۇم ۋەيران بولغان بولاتتى. ئۇلار دەل خەتەرنى ئۆزىگە بولغان جەڭ ئېلان قىلىش دەپ بىلگەچكە، «ئالدىن قول سېلىپ بىرىنچى يۈتۈم شۈپىنى ئىچىش» كە جۈرئەت قىلالغىچقا، ئۆزلىرىنىڭ يېڭى يولىنى ۋە ئۆزىگە خاس غەلبە رىۋايىتىنى يارىتالدى.

بىخەستەلىك قىلىپ پۇرسەتنى كەتكۈزۈپ قويۇشقا بولمايدۇ

بىز ھەمىشە باشقىلارنىڭ: «پۇرسەت بىزگە قاراپ قولىنى پۇلاڭلىتىپلا قويدۇ، ھەرگىز ئالدىمىزدا ئۇزۇن تۇرمايدۇ.» دېگىنىنى ئاڭلاپ تۇرىمىز.

سودىگەرلەرتوپى بولۇش سۈپىتى بىلەن، جېجياڭ سودىگەرلىرىدە ناھايىتى سەزگۈر بولغان كۈزىتىش قابىلىيىتى بار. ئۇلار بازاردىكى ئۆزگىرىشلەرنى كۈزىتىش، ئۆزىنىڭ ئورنىنى توغرا بەلگىلەش بىلەن بىر ۋاقىتتا، تەرەققىيات يۆلىنىشىنى ئىگەللەش، بازار بىلەن ماس قەدەمدەمەپىگىش، ھەتتا بازارنىڭ ئالدىدا مېڭىشقا ماھىر كېلىدۇ.

بىز ھەممىمىز ئۇلارغا ئوخشاش بولۇشى، پۇرسەت يېقىنلاپ كېلىشتىن بۇرۇن ئۇنى پەرقلىنىدۇرەلىشىمىزنى، پۇرسەت كېتىپ قېلىشتىن بۇرۇن ھەرىكەت قوللىنالىشىمىزنى ئۈمىد قىلىمىز؛ ھەر قېتىملىق پۇرسەتنى تۇتۇشقا ماھىر بولغاندا، ئۆزىنىڭ قابىلىيىتىنى يېتەكلىك جارى قىلدۇرغاندىلا، ئامەت ئىلاھى چوقۇم يېقىنلاپ كېلىدۇ.

جېجياڭلىق 24 ياشلىق سودىگەر روڭ جۇچۈەن يوڭفېڭ رەخت زاۋۇتى ۋەيران بولۇش گىردابىغا بېرىپ قالغاندا زاۋۇت باشلىقلىق ۋەزىپىسىنى ئۆز ئۈستىگە ئالدى. ئۇ قاپ يۈرەكلىك قىلىپ شاڭخەيدىكى بىر چوڭ شىركەت بىلەن تىجارەت ھەمكارلىقى ئورنىتىپ، زاۋۇتنى ئەسلىدىكى نورمال ھالەتكە قايتۇرۇپ كېلىدۇ.

1995 - يىلى بويىچە توقۇمىچىلىق چەكلىك شىركىتى قۇرۇلدى، ئۇ يوڭفېڭ زاۋۇتىنىڭ ئاساسىدا تۈزۈم ئۆزگەرتىش ئارقىلىق بارلىققا كەلگەن بولۇپ، روڭ جۇچۈەن باش مۇدىرلىقىنى، قوشۇمچە باش دېرىكتورلۇق ۋەزىپىسىنى ئۈستىگە ئالدى. نۆۋەتتە، بويىچە گورۇھىنىڭ ئاللىقاچان «بويىچە ئائىلە مەشۇتى»، «تاڭ شىرى» قاتارلىق كۆپلىگەن داڭلىق ماركىلىرى بار.

روڭجۇچۈەننىڭ ئەڭ چوڭ ئالاھىدىلىكى بولسا سودا پۇرسىتىنى بايقاشقا ماھىرلىقى. ئۇ: «ھازىر ئۇچۇرنىڭ پارتىلاش دەۋرى، يەنە كېلىپ ئۇچۇرلارنىڭ ئېقىش مىقدارىمۇ كۆپ. ھازىرقى خوجايىنلار

كۈندە زور مىقداردىكى ئۇچۇرلارغا دۇچ كېلىدۇ. بۇ خىل ئەھۋالدا، ئۇچۇرلارنى تەھلىل قىلىش ئەڭ مۇھىم. مەن تورغا چىققاندىمۇ نىشانلىق، پىلانلىق ھالدا ئۆزۈمگە لازىملىق ئۇچۇرلارنى ئىزدەيمەن، ماڭا تەسىر قىلغان بىر قىسىم ئۇچۇرلارغانسىبەتەن ناھايىتى كۆپ ئويلىنىش ئېلىپ بارىمەن. «دېگەن. پۇرسەت سىزنىڭ ئىشىكىڭىزنى چەككەندە، ئەگەر ئىشىكى ئېچىش - ئاچماسلىق توغرىسىدا گۇمانلىنىپ تۇرسىڭىز، پۇرسەت باشقىلارنىڭ ئىشىكىنى چىكىش ئۈچۈن كېتىپ قالىدۇ. جېجياڭلىق سودىگەرلەر ئەزەلدىن «دەرەخ تۇۋىدە ئولتۇرۇپ توشقان كۈتمەيدۇ»، يەنى غېيىپتىن كىلىدىغان ئامەتنى كۈتمەيدۇ. ئۇلارنىڭ قارشىچە مۇۋەپپەقىيەتنىڭ كېلىشىنى ساقلاش ھەۋەس قىلىشقا ۋە نەزەر تاشلاشقا ئەرزىمەيدۇ.

زوك چىڭخوۋ ئىلگىرى: «تەڭرى بەرگەن پۇرسەتنى يوقىتىپ قويۇشقا بولىمايدۇ، پۇرسەتنى كۈتۈش تېخىمۇ قورقۇنچۇلۇق. ئادەم چوقۇم پۇرسەت يارىتىشنى ئۆگىنىۋېلىشى، ئۆزىنىڭ ئەقلىگە تايىنىپ تىرىشىشى، توختىماستىن ئىلگىرىلىشى كېرەك. ئەمەلىيەتچانلىق بىلەن ئۇرۇق سالغاندىلا ئاندىن ھوسۇل ئالغىلى بولىدۇ.» دېگەن.

خاڭجو ۋاخاخا گورۇھىنىڭ مەھسۇلاتلىرىنىڭ سېتىلىش مىقدارى ئاللىقاچان ئۇلارنىڭ بىرىنچى نومۇرلۇق رەقىبى «كوكا كولا» نىڭ جۇڭگودىكى سېتىش مىقدارىدىن ئېشىپ كەتكەن. بىراق بىر يىلدىكى 365 كۈننىڭ ئىچىدىكى 200 كۈندىن ئارتۇق ۋاقىتتا، 60 ياشقا يېقىنلىشىپ قالغان «ۋاخاخا ئاتىسى» زوك چىڭخوۋ بازارنىڭ بىرىنچى سېپىدە تۇرۇپ ئۆزىنىڭ سەزگۈرلۈكى ئارقىلىق بازاردىكى پۇرسەتنى قولغا كەلتۈرىدۇ.

پۇرسەت بىر قارا تۈرك ئادەمنى چەكسىز بايلىققا ئېرىشتۈرەلەيدۇ، بىر ئاساسى ئاجىز يېڭىدىن ئىش باشلىغۇچىنى ئىگىلىك تىكلەش يولىغا باشلىيالايدۇ. مۇھىتنىڭ قانداق بولىشىدىن قەتئىينەزەر، پۇرسەت دائىم ئۆزىنى كۆرسىتىدۇ، ھالقىلىق مەسىلە بولسا - بىزنىڭ ئۇنىڭ يېتىپ كەلگەنلىكىنى بايقىيالىشىمىزدا.

لى نەنڧېڭ بولسا ۋېنجۇلۇق. ئۇ بىر قېتىم دوستىغا ھەمراھ بولۇپ كومپيۇتېر سېتىۋېلىپ، قايتىپ

كەلگەندىن كىيىن قارشى تەرەپنىڭ بىر دانە مائۇس تەگلىكىنى بەرمىگەنلىكىنى بايقايدۇ. ئۇنى ئەكىلىش ئۈچۈن بارغاندا بولسا، بىر نەچچە خېرىدارنىڭ ھازىرقى مائۇس تەگلىكلىرىنىڭ ياسىلىشىنىڭ قوپال، شەكلىنىڭ ئاددى ئىكەنلىكىدىن ئاغرىنىۋاتقانلىقىنى ئاڭلاپ قالىدۇ. «نېمىشقا شەكلى كۆركەم مائۇس تەگلىكلىرىنى كىرگۈزمەيمىز؟!»

گۈزەل - سەنئەت بەدىئىي لايىھەلەشنى ئۆگەنگەن لى نەنفېڭ چۈشىدىن ئويغانغاندەك بولۇپ، ئۆزىنىڭ خاسلاشقان، كۆركەم مائۇس تەگلىكلىرىنى لايىھەلىسە بولىدىغان - بولىيىدىغانلىقىنى ئويلىنىدۇ. ھازىر كىشىلەر كومپيۇتېر سېتىۋېلىشتا ئاز بولغاندا نەچچە مىڭ، كۆپ بولغاندا تۈمەندىن ئارتۇق پۇل خەجلەيدۇ، كىمۇ نەچچە ئون يۈەن خەجلەپ كۆركەم، خاسلاشقان مائۇس تەگلىكلىرىنى سېتىۋېلىشنى ئويلىمىسۇن؟

شۇنداق قىلىپ لى نەنفېڭ كومپيۇتېردا مائۇس تەگلىكىنىڭ ئىككى دانە خاسلاشقان ئۈنۈم رەسىمىنى ئىشلىدى، بىرىنىڭ ئاستىنىڭ رەڭگى سېرىق ئالتۇن رەڭلىك بولۇپ، ئوتتۇرىسىغا ئادەمنى جەلپ قىلىدىغان بىر چوڭ ئالما قويۇلغان ئىدى؛ يەنە بىرىدە فرانسىيەدىكى ئەڭ مودا بولۇۋاتقان بىر جۈپ سۈيۈشۋاتقان بېلىقنىڭ سۆرتى چۈشۈرۈلۈپ، ئۇلار سۈيۈشكەندە چىققان كۆپۈكلەردىن قىزىل رەڭلىك LOVE خېتى ھاسىل بولغان ئىدى. ئۇ بۇ ئىككى پارچە سۈرەتنى كومپيۇتېر شەھەرچىسىگە ئاپارغاندا، بىر تىجارەتچى ۋارقىرىغىنىچە: «بۇ خىل مائۇس تەگلىكى زامانغا ناھايىتى ماسلىشىپتۇ، سىز زاۋۇت بىلەن ئالاقىلىشىپ ئىشلەپچىقىرىڭ، مەن مىڭنى زاكاس قىلاي.» دەيدۇ.

گەرچە كىشىلەر قىزىققان بولسىمۇ، مىڭ دانىسى ھەقىقەتەن ئاز ئىدى، بۇنى يەنە ئۆزى ئىشلەپچىقىرىشى كېرەك. شۇنىڭ بىلەن ئۇ كۆركەم مائۇس تەگلىكى سېتىش توغرىسىدىكى ئېلاننى تورغا يوللاپ، ئاز بولمىغان زاكاسقا ئېرىشتى. بىرىنچى تۈركۈم ئۆزىگە خاس بولغان مائۇس تەگلىكلىرى ئىشلەپچىقىرىلغاندىن كىيىن پاك - پاكىز سېتىلىپ تۈگىدى. لى نەنفېڭ بۇ سەۋەبتىن ھاياتىدىكى تۇنجى پايدىغا ئېرىشتى. ئۇ ناھايىتى تىزلا شاڭخەينىڭ مىنىستىر رايونىدا ئۆزىگە تەۋە كىچىك شىركىتىنى تىزىمغا ئالدۇردى.

ئۇ ۋاقتلاردا كىشىلەر مائۇس تەگلىكى ئىشلەپچىقىرىشقا قىزىقىمىغاچقا، پايدىسى ئاز دەپ قارىشاتتى. دۆلىتىمىزدە پەقەت ئون نەچچىلا مائۇس تەگلىكى ئىشلەپچىقىرىدىغان زاۋۇت بار بولۇپ، ھەممىسى كونا ئۇسلۇبتا بولغاچقا، مائۇس تەگلىكلىرىنىڭ ھۈنەر - سەنئىتى قوپال، شەكلى كۈنچە ئىدى. لى نەنفېڭ دەل بازاردىكى بۇ خىل بوشلۇقنى بايقىغاچقا، ئۆزىنىڭ تەرەققىيات پۇرسىتىنى تېپىۋالغان.

مېرىن ئىلگىرى: «ئادەتتىكى كىشىلەر ھەمىشە پۇرسەتنىڭ يېتىپ كېلىشىنى ساقلاپ، ھەرگىزمۇ تىرىشچانلىق بىلەن پۇرسەت يارىتىشنى ئويلىمايدۇ. بىر ئادەم قانداق قىلىپ 50 مىڭ فوندىستىرلىك پۇل تېپىشنى ئويلاۋاتقاندا، يۈز ئادەم جەزمەن 50 مىڭ فوندىستىرلىكنىڭ ئۆزىنىڭ ئالدىغا ئاسماندىن چۈشۈشنىڭ چۈشنى كۆرىۋاتقان بولىدۇ.» دېگەن.

بىر ئادەم ئۆيىنىڭ ئىچىدە كەلكۈن سۈيىدە قاپسىلىپ قالغاندا، بىر ياخشى ئادەم ئۇنىڭ ئالدىغا قولۋاق ھەيدەپ كېلىپ، ئۇنىڭدىن ياردەمگە ئېھتىياجى بار - يوقلۇقىنى سورىغاندا، ئۇ رەت قىلىپ تەڭرىنىڭ ئۆزىنى قۇتقۇزىۋالدىغانلىقىنى ئېيتىدۇ. ئۇزاق ئۆتمەستىن، يەنە بىر ماتورلۇق قېيىق كېلىپ يەنە ئۇ كىشى تەرىپىدىن رەت قىلىندۇ. كىيىن يەنە بىر تىك ئۇچار كېلىپمۇ يەنە ئۇ كىشىنىڭ رەت قىلىشى بىلەن كىتىپ قالىدۇ. بۇ ئادەم ئاخىرى كەلكۈن سۈيىدە تۇنجۇقۇپ ئۆلىدۇ. جەننەتتە، ئۇ تەڭرىدىن ئۆزىنى قۇتقۇزمىغانلىقى ئۈچۈن ئاغرىنىدۇ. تەڭرى جاۋاب بېرىپ: «مەن ئىككى قېيىق ۋە بىر تىك ئۇچار ئايروپىلان ئەۋەتسەم ھەممىنى رەت قىلىدىڭمۇ؟» دەيدۇ. گەرچە بۇ بىر يۈمۈر بولسىمۇ، ئەمما بىر چوڭقۇر ھەقىقەتنى يورۇتۇپ بەرگەن.

ھەر بىر ئادەمنىڭ ھاياتىدا پۇرسەتلەر بولىدۇ، تۇرمۇشنىڭ ھەممىلا جايلىرىدا پۇرسەت مەۋجۇت. پەقەت سىز جېجياڭ سودىگەرلىرىدەك پۇرسەتكە كۆڭۈل بۆلسىڭىزلا، ئۇنى بايقىيالايسىز ۋە تۇتالايسىز. ئەگەر پۇرسەت سىزنىڭ تەييارلىقىڭىزنىڭ پۇختا ئەمەسلىكىنى كۆرۈپ قالسا، ئۇ چوقۇم تەييارلىقى پۈتكەن كىشىلەرنىڭ يېنىغا كېتىپ قالىدۇ.

پۇرسەت ساقلىغانغا كەلمەيدۇ، پۇرسەت يوق

جايلاردا پۇرسەت يارىتىش كېرەك

شېنياڭ جوڭشۇ گورۇھىنىڭ باش مۇدىرى سېڭ چاڭبىياۋ ئىلگىرى: «قەيەردە بازار بولسا شۇجايدا جېجىياڭلىقلار بولىدۇ؛ قەيەردە بازار بولمىسا شۇ يەردە تېخىمۇ كۆپ جېجىياڭلىقلار بولىدۇ.» دېگەن. «شەرقنىڭ يەھۇدىلىرى» دەپ ئاتالغان جېجىياڭ سودىگەرلىرى دائىم «راھىبقا تاغاق سېتىش» تىجارەت قارىشىنى ياقلىغاچقا، شانلىق ئىشلارنى قىلالىغان. ئۇلارنىڭ قارىشىچە، پۇرسەتنى كۈتۈش ئەڭ ئەخمىقانلەرچە ھەرىكەت.

يىۋۇدىكى بىر كارخانىچى: «سېزنىڭ قانچىلىك ئۇزۇن ساقلىشىڭىزدىن قەتئىينەزەر، پۇرسەت ئۆزلۈكىدىن كېلىپ سېزنىڭ ئىشىكىڭىزنى چەكمەيدۇ، ئۇ كىشىلەرنىڭ جاپا - مۇشەققەتلىك ئەمگىكى بەدىلىگە كېلىدۇ. باشقىلارنىڭ سىزگە پۇرسەت يارىتىپ بېرىشىنى كۈتۈش ياكى مۆجىزىنىڭ ئەتە يۈز بېرىشىنى ساقلاش ھەممىسى ئەمەلىيەتكە ئۇيغۇن بولمىغان، چوقۇم مەغلۇبىيەتكە باشلاپ بارىدىغان قۇرۇق خىيالىدۇر.» دېگەن.

بىر ياغاچ تاغاق زاۋۇتى تاقىلىپ قېلىش گىردابىغا بېرىپ قاپتۇ. مۇشۇنداق ئەھۋالدا ئۇلار تۆت نەپەر مال ساتقۇچىنى ياللاپ ئۇلارغا ۋەزىپە بۆلۈپتۇ، ھەتتا ئۇلارنى بۇتخانىلارغا بېرىپ تاغاق سېتىشقا بۇيرۇپتۇ. بىرىنچى مال ساتقۇچى قۇرۇق قول، يۈز - كۆزلىرى قان يۇقى ھالەتتە قايتىپ كېلىپ: «بىمەنلىك! راھىبلارنىڭ ھەممىسى تاقىر باش تۇرسا، ئۇلار تاغاقنى نېمە قىلىدۇ؟ ئۇلار مېنى ئۆزلىرىنى مازاق قىلىۋاتىدۇ دەپ ئويلاپ، قاتتىق دۇمبالاپ قوغلاپ چىقىرىۋەتتى.» دەپتۇ.

ئىككىنچى مال ساتقۇچى قالىتسەن، ئۇ نەچچە ئون تاغاق سېتىپتۇ. ئۇ قانداق ساتقاندۇ؟ ئۇ كاللىسىنى ئىشلىتىپ راھىبلارنىڭ چېچى بولمىسىمۇ دائىم بېشىنى تاراپ بەرگەندە قان ئايلىنىشىنى ياخشى بولىدىغانلىقىنى، ئۇزۇن ئۆمۈر كۆرۈشكە پايدىسى يېتىدىغانلىقىنى ئىسپاتلاپتۇ - دە، بۇنى راھىبلارغا ئېنىق چۈشەندۈرۈپتۇ. شۇنداق قىلىپ ھەر بىر راھىب بىردىن تاغاق سېتىۋېلىشقا

قوشۇلۇپتۇ.

ئۈچىنچى مال ساتقۇچى تېخىمۇ قالتىسكەن، ئۇ نەچچە يۈز دانە تاغاق سېتىپتۇ. ئۇنىڭ زېھنى تېخىمۇ ئۆتكۈرگەن. ئۇ راھىبالارنىڭ بىر نەچچىلا ئادەم ئىكەنلىكىنى كۆرۈپ، ئۇلار بىلەنلا سودا قىلسا يېتەرلىك بولمايدىغانلىقىنى ئويلاپتۇ. شۇنىڭ بىلەن ئۇ راھىب كالانى ئەيۋەشكە كەلتۈرۈپ، ئىسرىق كۆيدۈرۈشكە كەلگەن مېھمانلارنىڭ چاچلىرىنىڭ كۈل قونۇپ پاسكىنا بولۇپ كېتىدىغانلىقىنى، مېھمانلارنى چاچ تاراش ئۈچۈن تاغاق بىلەن تەمىنلىگەندە، ئۇلارنىڭ ئىبادەتخانىنىڭ ئۆزلىرىگە بولغان كۆيۈنۈشىنى ھېس قىلىدىغانلىقىنى، شۇنىڭ بىلەن ئىسرىق كۆيدۈرۈش پائالىيەتلىرىنىڭ تېخىمۇ جانلىنىدىغانلىقىنى ئېيتىپتۇ.

تۆتىنچى مال ساتقۇچى ھەممىدىن يامانكەن! ئۇ ئىسرىق كۆيدۈرىدىغان مېھمانلارنى ئويلىشىپلا قالماستىن، يەنە ساياھەتچىلەرنىمۇ ئويلىشىپتۇ؛ ئىبادەتخانىنى پۇل خەجلەتكۈزمەيلا قالماستىن، يەنە ئۇلارغا پۇل تېپىپ بېرىپتۇ. ئۇ ئىبادەتخانىدىكى راھىب كالانىڭ ماقۇللىقىنى ئېلىپ، ياغاچ تاغاقنى خاتىرە بويۇمى قاتارىدا ساياھەتچىلەرگە سېتىپ بېرىپتۇ، ھەمدە ئەڭ ياخشى ئىبادەتخانا ھەققىدە يېزىلغان مەسئەۋى (شېئىرنى) تاغاق ئۈستىگە «سائادەت تاغقى» دېگەن خەت بىلەن بىرگە ئويدۇرۇپتۇ. بۇنىڭ بىلەن ئىبادەتخانا پۇل تېپىپ، بۇيرۇتمىلارمۇ تەبئىيلا كۆپىيىپتۇ.

ئەمەلىيەتتە بۇ ھېكايىنى ئىقتىسادشۇناس لى يىنىڭ پروفېسسور سۆزلىگەن. بۇ ھېكايە بىزگە بازاردا پۇل تېپىپلا قالماستىن يەنە يېڭىلىق يارىتىش لازىملىقىنى چۈشەندۈرۈپ بېرىدۇ. بۈگۈنكى كۈنلۈكتە، ئەمدىلا ئىش باشلىغان نۇرغۇن كىشىلەر بازارنى تېپىش تەس دېيىشىدۇ. ئەمەلىيەتتە، كىشىلەرنىڭ ئېھتىياجىنىڭ چېكى يوق، بازار بولمىسا ئۇنى يارىتىشقا بولىدۇ، شۇنداقلا سىز ئاندىن باشقىلار بايقىيالمىغان بايلىقلارنى قولغا كەلتۈرەلەيسىز. ئۇنىڭدىن باشقا بۇ ھېكايە بىزگە شۇنى ئېيتىپ بېرىدۇكى، ئەڭ چوڭ بازار - ئىككىمۇ تەرەپ نەپ ئالغان بازار. يەنى ئەڭ ياخشى مەھسۇلاتتىمۇ خېرىدارلار پۇل تۆلەيدۇ، بۇنىڭدىن كۆرە سىز خېرىدارلارنى ئۆزىڭىزنىڭ سودىسىغا قاتناشتۇرۇپ بىللە پۇل تاپقىنىڭىز ياخشى، بۇنىڭدا ئۇلار سىزنىڭ نەرسىلىرىڭىزنى سېتىۋېلىشقا ئەرزىيدىغانلىقىنى ھېس

قىلدۇ.

فرانسىيەلىك باكتېرىيەشۇناس نېكىل: «پۇرسەت ئۇنى قانداق قوغلىشىشنى بىلىدىغان كىشىلەرگە مەنسۇپ.» دېگەن. سىزنىڭ قانچىلىك ۋاقىت ساقلىشىڭىزدىن قەتئىينەزەر، پۇرسەت ئۆزۈڭىزدىن كېلىپ سىزنىڭ ئىشىكىڭىزنى چەكمەيدۇ، ئۇ جاپا - مۇشەققەت ئارقىلىق قولغا كېلىدۇ. 1995 - يىلى، جېجياڭلىق سودىگەر لۇ يۈنيۈەن تۇيۇقسىز خۇبىي ئۆلكىلىك ئېلېكتىر تورىنىڭ ئۆزگەرتىلدىغانلىقى ھەققىدىكى خەۋەرنى ئاڭلاپ قالدۇ.

بۇ ۋاقىتتا، ئۇ ئېلېكتىر تورى قۇرۇلۇشىنىڭ توك سىمى، توك سائىتى قاتارلىق قوشۇمچە مەھسۇلاتلاردىن ئايرىلالمايدىغانلىقىنى ھېس قىلدۇ. شۇنداق قىلىپ، ئۇ دەرھال ئۆيىگە قايتىپ جۇڭگو - چەتئەل شېرىكچىلىكىدىكى بىر بەش خىل مېتال زاۋۇتىنى تاپىدۇ، ھەمدە ئۇلار بىلەن خۇبىي رايونىنىڭ توك سائىتى ۋاكالىتچىسى بولۇش ھەققىدە توختام تۈزىدۇ. نۇرغۇنلىغان كىشىلەر بۇ سودا پۇرسىتىنى تونۇپ يەتمىگەچكە، ئۇنىڭ ھۆكۈمى ۋە پەرزى توپتوغرا چىقىدۇ. ئېلېكتىر تورىنىڭ ئۆزگەرتىلىشى ھەققىدىكى خەۋەر رەسمىي ئېلان قىلىنغان چاغدا، ئۇنىڭ قوللىنىشى مەھسۇلاتلار ئاللىقاچان بۇ ساھەدىكى سېتىلىشى تىز تاۋارلارغا ئايلىنىدۇ.

ئېلېكتىر تورى قۇرۇلۇشى ئېلىپ بېرىلىۋاتقان بەش يىلدا، لۇ يۈنيۈەننىڭ سېتىش ئومۇمىي سوممىسى 30 مىليونغا يېتىدۇ.

مۇۋەپپەقىيەت قازانغان سودىگەرلەر ئىزچىل بازارنىڭ ئۆزگىرىشىنى كۈزىتىپ، بازاردىكى ئۆزگىرىش قانۇنىيىتىنى ئىنچىكە تەھلىل قىلىش ئارقىلىق بازارنى يىتەكلەپ ماڭىدۇ.

سودا قىلىۋاتقان نۇرغۇن ئادەمنىڭ قارىشىچە، پەقەت كەسپىي بىلىملەرنى پۇختا ئىگەللىگەندىلا ئاندىن پۇرسەتكە ئېرىشكىلى بولىدۇ. ھالبۇكى، جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ ئىش - ئىزلىرىدىن ھېس قىلالايمىزكى، ئاز بولمىغان نەتىجىلەرگە ئېرىشكەن سودىگەرلەر پۇرسەت يوق شارائىتتا ئۆزلىرى پۇرسەت ياراتقان، ئاندىن توختىماي مۇكەممەللەشتۈرگەن ۋە تولۇقلىغان. بىل. گەيتىس خارۋارد ئۇنىۋېرسىتېتىنى پۈتتۈرمەستىنلا ئىگىلىك يارىتىشى باشلىدى، ئەگەر بارلىق كەسپىي بىلىملەرنى

ئۆگىنىپ بولۇپ ئاندىن مىكروسوفتنى قۇرغان بولسا، بۈگۈنكى دۇنيادىكى كاتتا زەردارغا ئايلىنالامتى؟

قارىماققا پۇرسەت يوقتەك كۆرۈنىدىغان بىر جايدا، ئەگەر بارلىق شەرت - شارائىتلارنىڭ پىشىپ يېتىلىشىنى ساقلاپ تۇرسىڭىز، ئېھتىمال سىز مەڭگۈ ساقلىشىڭىز مۇمكىن.

«ئالەمدە بېكارلىق تاماق يوق.»، «جاپا چەكمەي ھالاۋەت يوق» دېگەن ماقال - تەمسىل ناھايىتى ياخشى ئېيتىلغان. پۇرسەتمۇ دەل شۇنداق، ساقلىغانغا كەلمەيدۇ. پۇرسەتنى بايقاش ۋە ئۇنىڭدىن پايدىلىنىش كىشىنىڭ بەدەل تۆلىشىنى تەقەززا قىلىدۇ.

ئەقىدە مەرۋايىتىلىرى



TEL: 400-1010-434

سودا پۇرسىتى تەييارلىقى بار سودىگەرگە مەنسۇب بولىدۇ

سودا سورۇنلىرىدا ھەقىقەتەن ئامەت مەۋجۇت. بىراق بۇ خىل ئامەتنىڭ ھەربىر ئادەمگە نىسبەت بولۇشى ناتايىن. ئۇنداقتا بۇنداق ئامەتكە كىملىر ئېرىشەلەيدۇ؟ ياكى بۇنداق ئامەت كىملىرنىڭ بېشىغا قونىدۇ؟

فرانسىيەلىك داڭلىق ئالىم باست ئىلگىرى: «پۇرسەت پەقەت تەييارلىقى بار كىشىلەرگە مەنسۇبتۇر.» دېگەن.

بۈگۈنكى كۈندە «جېجياڭ روھى» ئاللىقاچان ئۆزىنى ناھايىتى زور دەرىجىدە نامايەن قىلدى. ئۇلار دەۋر ئالاھىدىلىكىنى توغرا مۆلچەرلىيەلەيدۇ، ۋەزىيەتنى كونترول قىلالايدۇ، پۇرسەتنى توغرا تۇتالايدۇ، ھەمدە ناھايىتى پەم بىلەن تەبىئىيلا مۇۋەپپەقىيەت قازىنالايدۇ. پۇرسەت ۋە خەتەرنىڭ ئالدىدا، تەييارلىقى بار ئادەم ھەرگىز كۆرەش قىلىشتىن ۋاز كەچمەيدۇ، بايلىق يارىتىش پۇرسىتىنى تۇتۇۋېلىپ، سودا ساھەسىدىكى سەردارلارغا ئايلىنىدۇ.

جېجياڭدىكى بىر كارخانىچى: «(سودا پۇرسىتى) ھەرقانداق ئادەمگە تەڭ تەقسىملەنگەن، بىراق ئۇ تەييارلىقى بار، پۇرسەتنى تونۇشقا ماھىر ۋە ئۇنىڭدىن پايدىلىنىشقا ماھىر خوجايىنلارغا مەنسۇب.» دېگەن.

ۋاڭ جۇنتاۋنىڭ 8848 تورى كارخانىلار بىلەن تور سودىسى قىلىدۇ، چۈنكى ئۇنىڭ كارخانىلار بىلەن بولغان مۇناسىۋىتى ناھايىتى قويۇق؛ مايۈن «ئەلى بابا» نى بارلىققا كەلتۈرۈشتىن بۇرۇن ئىزچىل خاڭجۇ تېلگرافى ۋە بېيجىڭدىكى چەتئەلگە مال چىقىرىدىغان بۆلۈملەر بىلەن ھەمكارلىق مۇناسىۋىتى بار ئىدى؛ چەتئەلدىن قايتىپ كېلىپ «ياشىن» نى قۇرۇپ چىققان تىيەن سۇنىڭ ۋە دىڭجىيەن ئەمدىلا ئىش باشلىغاندا جۇڭگو تېلگرافى بىلەن مۇناسىۋەت قىلغان، قاتارلىقلار. كىم بولمىدىن قەتئىينەزەر، پەقەت تەييارلىقى بولمىسا پۇرسەت ئۇنىڭغا قاراپ كېلىدۇ.

قابىلىيەتلىك كىشىلەر بارلىق پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ، مۇۋەپپەقىيەت قازىش نىسبىتىنى

ئاشۇرىدىغان ھەرقانداق پۇرسەتنى قولدىن بەرمەيدۇ؛ كالىسىنى ئىشلەتمەيدىغان كىشىلەر بولسا كۆپ مىقداردىكى پىلاننىڭ ئىچىدە قېلىپ، پۇرسەتكە سەل قارىغاچقا ھەممىدىن ئايرىلىپ قالىدۇ... بىر تالانت ئىگىسىگە نىسبەتەن ئېيىتقاندا، پۇرسەتتىن پايدىلىنىش ئۇنىڭغا نىسبەتەن بىر سىر، بۇ دەل ئۇلارنىڭ ئاددى كىشىلەرگە قارىغاندا تېخىمۇ كۆپ مۇۋەپپەقىيەت قازىنالىشىنىڭ سەۋەبى.

جېجياڭلىق سودىگەرلەرنىڭ ياخشى پۇرسەتنى بايقىيالىشى ھەم پايدىلىنالىشى ئۇلارنىڭ ئازراق تەييارلىقى بولغانلىقى سەۋەبىدىندۇر. ئۇنداق بولمايدىكەن، پۇرسەت كەلگەندە تەييارلىق يېتەرلىك بولمايدۇ - دە، پۇرسەت كېتىپ قالىدۇ ھەم ئەپسۇسلىنارلىق ئىش بولىدۇ.

لىن دوڭ بولسا ۋېنجۇ رۇيئەندىن. ئۇ خاڭجۇ لۇشېڭ گورۇھىنىڭ باش مۇدىرى، يەتتىنچى نۆۋەتلىك «خاڭجۇدىكى ئون ياش تالانت ئىگىسى» ۋە «خاڭجۇ شەھەرلىك 4 - ماي ياشلار مىدالى» نىڭ ساھىبى. ئۇ قۇرغان كارخانىنىڭ سېتىش مىقدارى ئۇدا بەش يىل ئېشىپ، سوممىسى 3 مىليارد 200 مىليون خەلق پۇلىدىن ئاشقان. ئۇنىڭ ئۆزىمۇ كەسپداشلىرى تەرىپىدىن «جۇڭگونىڭ قاقلىما گۆش شاھى» دەپ تەرىپلەنگەن.

ئالىي مەكتەپنى پۈتتۈرگەندىن كىيىن، ئۇ ئائىلىسىدىكىلەردىن ئازراق قەرز ئېلىپ ئۆزىنىڭ ئىگىلىك يارىتىش يولىنى باشلايدۇ.

20 - ئەسىرنىڭ 80 - يىللىرىدىكى ئىقتىسادىي ساھەدىكى باشلامچىلار ئاساسەن ئىچىملىك كەسپىدىن ئىش باشلىغان بولۇپ، خۇددى 1984 - يىلىدىكى لى جىڭۋېي ۋە «جەنلىباۋ»، 1987 - يىلىدىكى زوڭ چىڭخوۋ ۋە «ۋاخاخا» نىڭ بارلىققا كەلگىنىگە ئوخشاش.

لىندوڭنىڭ قارىشىچە، بۇ ئىككى ئادەمنىڭ باش كۆتۈرۈپ چىقىشى ئىچىملىك كەسپىنىڭ جۇڭگودا پۇل تاپقىلى بولىدىغان كەسپ ئىكەنلىكىنى چۈشەندۈرۈپ بېرەتتى. شۇ ۋاقىتتا، ئۇ خاڭجۇ لۇشېڭ يىمەكلىك چەكلىك شىركىتىنى تىزىمغا ئالدۇرىدۇ. لۇشېڭنىڭ تۇنجى مەھسۇلاتى لۇشېڭ مېۋە شەرىبىتى بولۇپ، ئىشلەپچىقىرىلغان ۋاقىتتا ئىچىملىك سېتىش پەسلىنىڭ ئۆتۈپ كېتىشىگە توغرا كېلىپ قالغاچقا مەغلۇب بولىدۇ.

بۇ قېتىمقى مەغلۇبىيەت لىندوڭغا «بازارنى ياخشى چۈشىنىپ ئاندىن ئىشلەپچىقىرىش» قائىدىسىنى ئۆگىتىدۇ. ئۇ چوڭقۇرلاپ تەكشۈرۈش ئارقىلىق قاقلانغان كالا گۆشىنىڭ ناھايىتى ياخشى سېتىلىدىغانلىقىنى بايقايدۇ. بىر ئايدىن كىيىن لۈشېڭنىڭ تۇنجى تۈركۈمىدىكى قاقلانغان گۆشلىرى بازارغا كىرىپ قىسقىغىنە ۋاقىتتا سېتىلىپ تۈگەيدۇ. بىراق ئۇزۇن ئۆتمەستىن ئۇ ئۆزى ئىشەنگەن شېرىكىنىڭ شەخسىي قاقلانغان گۆش سودىسى قىلىپ، لۈشېڭنىڭ ئىناۋىتىگە ئېغىر تەسىر يەتكۈزگەنلىكىنى بايقاپ بۇ ساھەدىن چېكىنىشنى قارار قىلىدۇ.

ئىككىنچى يىلى باھاردا چوكا مۇز ناھايىتى مودا بولىدۇ. بازاردا مال ئېغىر دەرىجىدە كەمچىل بولغاچقا، پەقەت ئىشلەپچىقىرىلسا بازاردىن نەق پۇل تاپقىلى بولاتتى. قىممىتى بىر نەچچە مولۇق سۇ ۋە شېكەر ماشىنىدىن ئېقىپ چىققاندىن كىيىنلا بىر يۈەنگە سېتىلىپ ئادەمنىڭ كۆزلىرىنى سېپەرلەپ قوياتتى.

قىسقىغىنە ئۈچ ئايدا، لىندوڭ 400 مىڭ يۈەن پۇل تېپىپ، مەبلىغىنى قايتۇرۇۋېلىپلا قالماستىن، يەنە 100 مىڭ يۈەن پايدىغا ئېرىشتى. بارلىق ئىشلار 10 ئايغا يەتمىگەن ۋاقىت ئىچىدە يۈز بەردى. 400 مىڭ يۈەن ئۇچاغلاردا ئاز پۇل ھېسابلانماستى. ئۇ ۋاقىتلاردا بىر يۈرۈش ياخشىراق ئۆيۈم 60 - 50 مىڭ يۈەنگە كىلەتتى.

نەچچە قېتىملىق مەغلۇبىيەت، توختىماستىن تەييارلىق قىلىش، ئىزچىل ئۆزىنى مۇكەممەللەشتۈرۈش... نەتىجىسىدە لىندوڭ ئاخىرى سودا ساھەسىدىكى بايراقدارغا ئايلاندى.

جىنخۇادىكى بىر دېھقان كارخانىچى: «سودا پۇرسىتىنى ئىگەللىگەندە بازارنى ئىگەللىگىلى بولىدۇ. سىز چوقۇم سىزنىڭ (يۈزەكى كۆزىتىش نوقتىڭىز) نى بازارنىڭ ھەر بىر بۆلۈك - پۇچاقلىرىغا تىكىشىڭىز كېرەك. يېڭىچە قاراش ۋە ئۆتكۈر كۆز بىلەن بازاردىكى يوشۇرۇن ئېھتىياجنى كۆزىتىشىمىز، ئىزدىشىمىز ۋە تېپىشىمىز لازىم. بىپايان سودا دېڭىزىدا پۇرسەت خۇددى دولقۇنلاردەك كۆپ، گەپ ئۇنى بايقايدىغان ئەقىل - پاراسەتتە.» دېگەن.

ھازىر ئىگىلىك يارىتىشنى ئويلايدىغان نۇرغۇنلىغان دوستلىرىمىز بازارنىڭ بارغانسېرى تارىيىپ

كېتىپ بارغانلىقىدىن قاخىماقتا. بەزىلەر ھەتتا جاپا تارتىپ، ئەجر قىلىشىمۇ، يەنىلا قورۇق قالماقتا. ئەمەلىيەتتە، سودا پۇرسىتىنىڭ تۈرلۈك - تۈمەن ئۆزگىرىشى كارخانىلارنى بىر خىل خىرىسقا دۇچار قىلماقتا، بۇ سىزدىن پۈتۈنلەي يېڭىچە بولغان ئىدىيە ۋە نەزەر ئارقىلىق سودا پۇرسىتىنى بايقاش ۋە تۇتۇۋېلىشىڭىزنى تەلەپ قىلىدۇ. سىز مۇشۇنداق قىلالىسىڭىزلا شۇنى بايقايسىزكى، پۇرسەت ھەمىلا جايدا مەۋجۇت.

ئۇچۇر قانچە يېپىق، بايلىق مەنبەسى قانچە كەمچىل بولغان جايلاردا سودىنى شۇنچە ياخشى قىلغىلى بولىدۇ

جېجياڭلىق سودىگەر جېڭ يۈچىيۇ: «مەن سودا قىلىشنى، سودا پۇرسىتى ئىزدەشنى ياخشى كۆرىمەن. ئۇچۇر قانچە يېپىق، بايلىق قانچە كەمچىل بولسا، بۇ بىزنىڭ رولىمىزنى جارى قىلدۇرۇشىمىزغا شۇنچە پايدىلىق. گەرچە بۇنداق جايلارنىڭ بازىرى قالات، ئۇچۇر ئاشكارلانمىغان، بايلىق مەنبەسى كەمچىل بولسىمۇ، بىز پەقەت شۇ جاينىڭ نېمىگە ئېھتىياجلىق ئىكەنلىكىنى بىلەلسەكلا، ساتالماي قالمايمىز.» دېگەن.

نۇرغۇنلىغان سودىگەرلەرنىڭ قارشىچە، پۇل تاپقىلى بولىدىغان سودىنى قىلىش ئۈچۈن چوقۇم قاتنىشى راۋان، ئادەم كۆپ جايلارغا بېرىش كېرەك، بۇنداقتا تېخىمۇ كۆپ سودا پۇرسىتىگە ئېرىشكىلى بولىدۇ. ئەگەر ئۇچۇرلار يېپىق بولغان جايلارغا بارغاندا، ھەممە نەرسە قولايىسىز، زىيان تارتىش تۇرغانلا گەپ! بىراق جېجياڭلىق سودىگەرلەرنىڭ ئويى بۇنىڭ بىلەن تۈپتىن ئەكسىچە. ئۇلارنىڭ قارشىچە، قانچە ئاز ئۇچرايدىغان نەرسە بولسا، كىشىلەرنىڭ ئېھتىياجى شۇنچە كۈچلۈك بولىدۇ. شۇڭا ئۇلار خەتەرگە قارىماستىن ئاكتىپ ھەرىكەت قوللىنىپ ئاخىرىدا غەلبىگە ئېرىشكەن.

1991-يىلى ۋاڭ جىيەنخۇي ۋېنجۇ شەھەرلىك كومىتېتىنىڭ خىزمىتىدىن ئىستىپا بېرىپ ۋېنجۇبىيەگە بېرىپ تەرەققىي قىلىشنى قارار قىلىدۇ. ئەپسۇسلىنارلىقى بولسا، دۆلەت ئىچىدىن ئېلىپ

ماڭغان روژدېستۇۋاسوۋغاتلىرىدىن توشۇش جەريانىدا مەسىلە كۆرۈلۈپ، روژدېستۇۋا بايرىمى ئۆتۈپ كېتىدۇ، شۇ سەۋەبتىن باھاسىنى تۆۋەنلىتىپ سېتىشقا مەجبۇر بولىدۇ. ۋاڭ جىيەنخۇي ئاچچىقىدا ئاشقازىنى قاناپ دوختۇرخانىغا كىرىپ قالىدۇ. دوختۇرخانىدىن چىققاندىن كىيىن، ۋاڭ جىيەنخۇي ئۆزىنىڭ بارلىق بىساتىنى يىغىپ ۋىنجۇدىن 10 مىڭدىن ئارتۇق قۇياش نۇرىدىن ساقلىنىش كۆزۈتۈپىنى ئېلىپ كېلىپ ساتىدۇ، ھەمدە مۇۋەپپەقىيەتنىڭ تەمىنى تېتىيدۇ.

كىيىن ۋاڭ جىيەنخۇي ئالبانىيەگە بارىدۇ. ئۇ جايدا ۋاڭ جىيەنخۇي بۇلاڭچىلارنىڭ ھۇجۇمىغا ئۇچراپ يەنە بىر قېتىم دوختۇرخانىغا كىرىپ قالىدۇ. ئىككى قېتىملىق دوختۇرخانىدا يېتىش ۋاڭ جىيەنخۇيغا دورىلار ناھايىتى كەمچىل بولغاچقا، داۋالاش ھەققىنىڭ ناھايىتى قىممەتلىكىنى ھېس قىلدۇرىدۇ. بولۇپمۇ ئالبانىيەدە دورا مەھسۇلاتلىرى ئىمپورت قىلىشقا تايانغاچقا، باھاسى تېخىمۇ قىممەت بولاتتى. ۋاڭ جىيەنخۇي ھاياجانلانغاندىن <بۇ جاي دورا سودىسى قىلىشقا ئەڭ مۇۋاپىقكەن...> دىگەنلەرنى ئويلايدۇ. شۇنداق قىلىپ ۋاڭ جىيەنخۇي ئۆزىنىڭ ھاياتىدىكى چوڭ قارارنى چىقىرىدۇ.

1995-يىلى 1 - ئاينىڭ 1 - كۈنى، ئالبانىيە دورا مەھسۇلاتلىرىنى تىزىملاشنى باشلايدۇ، ۋاڭ جىيەنخۇي بىردىنبىر جۇڭگولۇق سۈپىتىدە تۇنجى تىزىملاشقۇچى بولىدۇ. ھازىر جۇڭگودىن ئالبانىيەگە كىرىدىغان دورا ماتېرىياللىرىنىڭ پۈتۈن ۋاكالىتچىلىكى ۋاڭ جىيەنخۇي نىڭ قولىدا بولۇپ، ئالبانىيە دورا ماتېرىياللىرىنىڭ %40 نى ئىگەللەيدۇ.

ھەممە نەرسە قولايلىق بولغان جايدا، سىز پەقەت ئاللىقاچان شەكىللىنىپ بولغان بازارنىڭ بىر بۇلۇڭىغا دەسسەپ، كىچىككەنە بىر ئۆلۈشكە ئېرىشەلەيسىز. ئەگەر ئۇچۇر مەنبەسى يېپىق، كىشىلەر بېرىشنى خالىمايدىغان جايلارغا بېرىپ قالسىڭىز، ئۇنداقتا سىز پۈتكۈل بازارغا ئىگە بولىسىز. ئۇنىڭ ئۈستىگە سىز شۇ جايدىكى كىشىلەر ئېھتىياجلىق بولغان ھەمدە ئاسانلىقچە سېتىۋالالمايدىغان نەرسىلەرنى بايقىسىڭىز، ئۇنداقتا سىز بۇ قالاق جايدىمۇ ئۆزىڭىزنى تەرەققىي قىلدۇرۇش پۇرسىتىگە، بايلىققا ئېرىشەلەيسىز.

ئەڭ بۇرۇن لاساغا بارغان كىشىلەرنىڭ ئارىسىدا جېڭاڭ يۈچىيۇ ئىسىملىك بىرى بار. 1980 - يىلى، جېڭاڭ يۈچىيۇ ئارانلا 20 ياشقا كىرگەن ئىدى. تىرىكچىلىك غېمىدە ئۇ ئۇزۇن يوللۇق ئاپتوبۇسقا ئولتۇرۇپ يۈرتى لېچىڭدىن ئايرىلىدۇ. لېچىڭدىن شاڭخەيگە، شاڭخەيدىن شىنخېجە، شىنخېجەدىن گىبېرمۇ، ئۇ جايدىن لاساغا بارغۇچە 20 نەچچە كۈن كېتىدۇ. جېڭاڭ يۈچىيۇ قانچە ماشىنا ئالماشقانلىقىنىمۇ بىلمەيدۇ ھەم ئاخىر نىشان قىلغان جايغا بارىدۇ. لاساغا كەلگەندىن كىيىن ئۇنىڭدا ئىگىزلىك رېئاكسىيىسى پەيدا بولۇپ، كارۋاتتىن تۇرالمىدۇ. بىراق قىيىنچىلىق بۇ ۋېنجۇلۇقنى باش ئەگدۈرەلمەيدۇ، ئۇ ئازراق ماسلىشىۋالغاندىن كىيىن سودا يولى ئىزدەشكە كىرىشىدۇ. 20 يىل بۇرۇنقى لاسادا ھەممىلا جاي توپا ئۆي، دۆۋە - دۆۋە ئەخلەت بولۇپ، پۈتكۈل شەھەردىن ئازراقمۇ يېشىللىق تاپقىلى بولمايتتى. «ۋېنجۇغا سېلىشتۇرغاندا، بۇ جاي نەچچە ئون يىل ئاقدا قالغان ئىدى. ئەمما تەلپىمگە بۇ جاي نامرات، شۇنداق بولغاچقا مەن تەرەققىي قىلىش پۇرسىتىگە ئېرىشتىم. مەن بۇ جايغا كەلگەندە دەسلەپ ياغاچچىلىق قىلدىم، ياتاق - تامىقىم ھەممىسى زاڭزۇ خەلقنىڭ ئۆيلىرىدە بولدى، بۇنى بەش يىل داۋاملاشتۇردۇم.» دېدى جېڭاڭ يۈچىيۇ.

ئۇ جايدا ئادەم «ئىگىزلىك رېئاكسىيىسى» نىڭ تەسىرىگە ئۇچراپلا قالماستىن، يەنە كۈندە تاغ - داۋانلاردىن ھالقىشقا توغرا كېلىدۇ. ۋېلىسپىتتە تاغىمۇ - تاغ ئاتلىسىمۇ، بەزىدە كۈنلەپ ئادەم ئۇچراتقىلى بولمايدۇ. چۆل - جەزىرە كۆپ بولۇپلا قالماستىن، نۇرغۇن جايلاردىكى تاغ يوللىرى ناھايىتى خەتەرلىك ئىدى. ئەمما بۇنچە خەتەرلىك مۇھىتتە جېڭاڭ يۈچىيۇنى چېكىندۈرەلمەيدۇ. بۇ خىل قىيىنچىلىقتىن قورقماستىن روھى ئۇنى دۇنيانىڭ ئۆگزىسىدە پۈت دەسسەپ تۇرۇش ئىمكانىيىتىگە ئىگە قىلىپ، بىر ئاددى ياغاچچىدىن شىزاڭ خۇادوڭ يۈرۈشلەشكەن سۇ - ئېلېكتىر ئەسلىھەلىرى چەكلىك شىركىتىنىڭ باش مۇدىرىغا ئايلاندۇردى.

جېڭاڭ يۈچىيۇغا ئوخشاش جېجياڭلىق سودىگەرلەر ناھايىتى كۆپ، ئۇلار ياغاچچىلىق، سىرچىلىق قاتارلىق كىشىلەر كۆزگە ئىلمايدىغان كەسىپلەردىن ئىش باشلاپ زور غەلبىنى قولغا كەلتۈرگەن. بۇ

خىل ئاكتىپ روھى ھالەتنىڭ تۈرتكىسىدە بارغانسېرى كۆپلەنگەن ۋېنجۇلۇقلار ئۈچۈر مەنبەسى يوق، بايلىق مەنبەسى كەمچىل بولغان لاساغا كىردى، ئۇلار ئېلېكتىر ئەسۋابلىرى، كىيىم - كىچەك، سوۋغات بويۇملىرى، چىراق سودىسى بىلەن شۇغۇللاندى، ھەمدە كۆڭۈل ئېچىش سورۇنلىرىنى ئاچتى، قۇرۇلۇش قىلدى. چېتىشلىق كەسىپلىرى نەچچە ئونغا يېتىپ، شىزاڭدىكى نۇرغۇن «بىرىنچى» لەرنى قولغا كەلتۈردى.

بەزىلەرنىڭ ئېيتىشىچە، جېجياڭلىق سودىگەرلەرنىڭ كاللىسى ۋە ئۆزىگە خاس كۈزىتىش قابىلىيىتى قانچە يىراق، قانچە قالاق جايلارغا بارسا شۇنچە بەك نۇرلىنىدىكەن. ئەگەر سىزمۇ پۇل تېپىشنى ئويلىسىڭىز، ئۇنداقتا ھەمىشە ئادەم كۆپ جايلارغا قىسىلماڭ، باشقا تەرەپتىن ئويلىنىپ بېقىڭ، جېجياڭلىق سودىگەرلەرگە ئوخشاش ئۈچۈر مەنبەسى يېپىق جايلارغا بېرىڭ، ئۇ جايلاردا سىزنى پۇل تاپىدىغان نۇرغۇن پۇرسەتلەر ساقلاپ تۇرغان بولۇشى مۇمكىن. ئۈچۈر مەنبەسى يېپىق، بايلىق مەنبەسى كەمچىل جايلاردا، پەقەت سىزنىڭ ئۈچۈر يوللىرىڭىز ئېتىلىپ قالمىسلا، كاللىڭىز ئوچۇق بولمىسلا سىز چوقۇم ئەڭ چوڭ يەڭگۈچىگە ئايلىنالايسىز.

باشقىلار قورقۇۋاتقان ۋاقىت ئېھتىمال سىز ھەرىكەت قوللىنىدىغان ئەڭ ياخشى پەيت بولۇشى مۇمكىن

2003-يىلىدىكى بىر مەيدان سارس پۈتۈن مەملىكەتتىكى كىشىلەرنى ئالاقىزادە قىلىۋەتتى. بىراق بىر قىسىم جېجياڭلىق سودىگەرلەر قورقمايلا قالماستىن، باشقىلارنىڭ قورقۇنچىدىن پايدىلىنىپ باشقىلار ئەزەلدىن كىرىپ باقمىغان ساھەگە كىرىپ نۇرغۇن پۇل تاپتى. سارس ئاساسلىقى ھاۋادىن تارقالغاچقا، ماسكا ئەينى ۋاقىتتىكى كىشىلەرنىڭ تالىشىپ سېتىۋالىدىغان مەھسۇلاتقا ئايلاندى. ئەقىللىق جېجياڭ سودىگەرلىرى بۇنداق سودا پۇرسىتىنى بايقاپ، ئۆزىنىڭ ئىشلەپچىقىرىش سېخلىرىدا ماسكا ئىشلەپچىقىرىشقا باشلايدۇ. ئۇلارنىڭ ماسكىلىرى پۈتۈن مەملىكەت مىقياسىدا سېتىلىشقا باشلايدۇ، تەننەرخى ئەرزىن، بازارنىڭ ئېھتىياجى چوڭ بولغاچقا، ئۇلارنىڭ سودىسى ناھايىتى قىزىپ كېتىدۇ. ئۇنىڭدىن باشقا، ئۇلار ياشلارنىڭ مودا قوغلىشىدىغان خاراكتېرىدىن پايدىلىنىپ، ياشلارنىڭ تاقىشىغا ماس كېلىدىغان بىرتۈركۈم ماسكىلارنى ئىشلەپ بازارغا سالدى.

باشقىلار قورقۇۋاتقان چاغدا سودا پۇرسىتىگە ئېرىشىپ، بازارنىڭ قان - تومۇرىنى ئىگەللەش جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ ئالاھىدىلىكىدۇر. ئۇلار ئېغىر - بېسىق، يۈرەكلىك بولۇپ، قالايمىقانچىلىق ئىچىدىن پۇل تاپىدىغان يول ئىزدەشكە ماھىر، نىشانى بېكىتىپلا تىزدىن ھەرىكەت قوللىنىدۇ، بۇنى نۇرغۇنلىغان سودىگەرلەر بىلەن سېلىشتۇرغىلى بولىدۇ.

خائىجۇ «ۋاخاخا» گورۇھىنىڭ باش مۇدىرى زوڭچىڭخوۋ: «سودا قىلغاندا جەزمەن يىراققا قاراش كېرەك، ئەۋلىيالاردەك چىدامچانلىق ھازىرلىنىشى كېرەك، شۇندىلا ئاندىن پۇت دەسسەپ تۇرغىلى، قاراڭغۇلۇق ئىچىدىن جاۋابقا ئېرىشكىلى بولىدۇ. چۈنكى باشقىلار قورقۇۋاتقان ۋاقىت ئېھتىمال سىز ھەرىكەت قوللىنىدىغان ئەڭ ياخشى پەيت بولۇشى مۇمكىن.» دېگەن.

2010 - يىلى ، زوڭ چىڭخوۋ «فوربس» ۋە خۇرۇن زەردارلار تىزىملىكىنىڭ قوش ساھىبى بولدى .
بىراق ئۇ يەنىلا يېڭى مەبلەغ سېلىش پۇرسىتى ئىزدەشنى توختىتىپ قويماي ، ئاخىرى سۈت
مەھسۇلاتلىرى ياساش كەسپىگە كىرىشنى قارار قىلدى .

«ئۈچ بۇغا ماركىلىق سۈت پاراشۇڭى ھادىسىسى» دىن كىيىن ، سۈت مەھسۇلاتلىرى بازىرىنى
قورقۇنچ قاپلاپ ، نۇرغۇن سودىگەرلەر بەس - بەستە بۇ ساھەدىن چېكىنىۋاتاتتى . زوڭ چىڭخوۋ قاپ
يۈرەكلىك بىلەن بوۋاقلار سۈت پاراشوكى ساھەسىگە كىرىپ ، بۇ ساھەدە كېزىشكە باشلىدى . كەسىپ
ياخشىلانغاندا ، «ۋاخاخا» بىر قىسىم سۈت فىرمىسى ۋە سۈت بازىلىرىنى سېتىۋالدى ؛ زوڭ چىڭخوۋ
شەھەرلەردە سودا مەركىزى قۇرۇش ئارقىلىق ، ئۆزىنىڭ پارچە سېتىش تورىنى قۇرۇپ چىقتى ؛
ئىستىراتىگىيە جەھەتتە ، زوڭ چىڭخوۋ «بېزىلار ئارقىلىق شەھەرلەرنى قورشاش» شەكلىنى قوللىنىپ ،
ئۈچ يۆلنىشلىك شەھەرلىنىپىسى ھاسىل قىلدى ، ھەمدە خېنەندىكى سودا دۇكانلىرىنى مۇشۇ
ۋەزىيەتتىكى باشلىنىش نوقتىسى قىلدى .

زوڭ چىڭخوۋنىڭ قارارى ئەينى ۋاقىتتىكى مەھسۇلاتتۇرلىرىنىڭ كۆپ خىللىشىشىغا ئوخشاشلا
نۇرغۇن كىشىلەرنىڭ گۇمانىنى قوزغىدى . بىراق زوڭ چىڭخوۋنىڭ قارىشىچە ، شەھەرلەردە ئۈنۈپرسال
سودا مەركىزى قۇرۇش ئەمەلىيەتتە بەك مۇرەككەپ ئەمەس بولۇپ ، زاۋۇت قۇرغاندىن ئاسان ئىدى ،
مەسىلە مەبلەغنى ياخشىراق كونترول قىلىشتا ئىدى . شۇنىڭ بىلەن بىر ۋاقىتتا ، ئۇ يەنە ھەمكارلىقنى
ناھايىتى مۇھىم دەپ قارىدى ، شۇڭا ئۇ ھەرقانداق ھەمكارلاشقۇچىنى چەتكە قاقمايتتى ، بۇ ئېھتىمال
«داۋا جېڭى» دىن كىيىنكى زوڭ چىڭخوۋدىكى يەنە بىر ئۆزگىرىش بولسا كېرەك .

ۋاخاخانىڭ قارمىقىدىكى <بېيىنىشتىن> ماركىسىدىكى سۈت پاراشوكىغا OEM نومۇر چاپلاش
ئۇسۇلى قوللىنىلىپ ، گوللاندىيە كارخانىسى تەرىپىدىن ئىشلەپچىقىرىلغان . «گوللاندىيەنىڭ سۈت
مەنبەسىنى ، خام ئەشياسى ۋە ھۈنەر - سەنئىتىنى قوللىنىپ ، ئۆزۈمنىڭ بازىرى ئارقىلىق سېتىپ
چىقىرىمەن .» زوڭ چىڭخوۋ كىيىن بۇ قېتىمقى «خەلقئارالىق تەجرىبە» نى مۇشۇنداق تەرىپلىگەن .
«خەلقئارالىق تەجرىبە» كۆپەيگەنسىرى ، زوڭچىڭخوۋنىڭ تەسەۋۋۇرىمۇ بارغانسېرى قاناتلانغان : ئۆز

جايىمىزدىكى تەشۋىق قىلىشقا بولىدىغان ھەرقانداق مەھسۇلاتقا مۇشۇنداق نومۇر قويۇش ئۇسۇلىنى قوللانماق بولامدۇ؟

شۇنداق قىلىپ، «ئېيىنىشتىن» سۈت پاراشوكىدىن كىيىنلا، ئۇ تېخىمۇ كۆپ ساھەلەردە يېڭى ماتېرىيال، يېڭى تېخنىكا ئىزدەشكە كىرىشتى، ياكى ئۇلارنى ئاللىقاچان بار بولغان ئىشلەپچىقىرىش ساھەسى ۋە خام ئەشيا ساھەسىگە ئېلىپ كىردى، ياكى ئۇلارنىڭ سىرتقى قېپىنى نومۇر چاپلاپ قايتا ئورغاندىن كىيىن يەنە دۆلەت ئىچىدە ساتتى.

زوك چىڭخوۋ «ۋاخاخا» نىڭ كەلگۈسىگە نىسبەتەن گۈزەل خىياللارغا چۆمدى: «يۇقىرى تېخنىكىلىق كەسىپلەرگە، بايلىق مەنبەسى مول كەسىپلەرگە ۋە ئوقەتچىلىك كەسىپلەرگە كىرىش ئارقىلىق، ئىچىملىكنى ئاساس قىلغان، ئىچىملىكنىڭ بارلىق ساھەسىگە كىرگەن، پۈتۈن دۇنيا مىقياسىدا ئىچىملىك كەسىپىدىكى سەركىلەر بىلەن رىقابەتلىشەلەيدىغان، كەسىپ ھالقىپ تىجارەت قىلىدىغان دۇنياۋىي خاراكتېردىكى كارخانا قۇرۇش ئۈچۈن تىرىشىش كېرەك.» بۇ گۈزەل ئارزۇ - ئارمانلارغا قانات بولغىنى زوك چىڭخوۋنىڭ جاسارەت ۋە پاراستى شۇنداقلا ئىگىلىمەس روھى.

دۇنيادا خەتەرسىز تىجارەت يوق، ئەمما خەتەرنىڭ ئارقىسىدا چەكسىز كەتكەن سودا پۇرسىتى يوشۇرۇنغان، بۇ ئاللىقاچان سانسىزلىغان مۇۋەپپەقىيەت قازانغان سودىگەرلەر تەرىپىدىن ئىسپاتلانغان. بىر مۇۋەپپەقىيەت قازانغان سودىگەر ھازىرلاشقا تېگىشلىك ساپا بولسا قالايىمقانچىلىق ئىچىدىمۇ ئۆزىنىڭ سەزگۈرلۈكىنى ساقلاش، ئۆتكۈر كۆزۈرى ئارقىلىق قورقۇنچ ئىچىدىكى سودا پۇرسىتىنى بايقاش، ئاندىن ئۇنى چىڭ تۇتۇۋېلىش، شۇندىلا سىز ئاندىن خىيىم - خەتەردىن قورقمايدىغان، خەتەر ئىچىدىن بايلىق ئىزدىگەن بولىسىز.

مەڭگۈ كۆپ سانلىققا ئەگەشمە سىلىك، باشقىلار ئويلاپ

باقىمىغان تىجارەتنى قىلىش كېرەك

بېيجىڭ ۋۇفۇ چاي سەنئىتى سارىيىنىڭ باش مۇدىرى دۈەن يۈنسوك: «مەن پۇرسەتنىڭ رولىنى پۈتۈنلەي ئىنكار قىلمايمەن. بىراق ئۇنى بەك ئاشۇرۇۋەتمەيمەن. چۈنكى ماڭا نىسبەتەن ئېيتقاندا، نۇرغۇن كىشىلەر مەن بىلەن ئوخشاش پۇرسەتكە ئېرىشكەن، نېمىشقا مەنلا پۇرسەتنى تۇتۇپ تۇرالدىم؟ ئېھتىمال مەن ئۇلارغا قارىغاندا ئويلىنىشقا تېخىمۇ ماھىر، تېخىمۇ ئىرادىلىك بولۇشۇم مۇمكىن. مەن ئېقىمغا ئەگىشىشنى خالىمايمەن، پەقەت ئۆزۈم بولۇشنى ياخشىلايمەن، بۇ نوقتتا پۇرسەتكە قارىغاندا تېخىمۇ مۇھىم.» دېگەن.

بىراق رىئال تۇرمۇشتىكى نۇرغۇنلىغان سودىگەرلەردە شۇنداق بىر ئادەت شەكىللەنگەن، ئۇلارنىڭ قارىشىچە تىجارەت قىلغاندا ئادەم كۆپ جايلارغا بېرىپ قىلىش كېرەك، بۇنداقتا تېخىمۇ كۆپ يول، تېخىمۇ كۆپ پۇل تاپقىلى بولىدۇ، ئەمما ئەمەلىيەت بۇنىڭ بىلەن ئەكسىچە. چۈنكى كەسكىن رىقابەت قاينىمىدا، باشقىلار بىلەن رىقابەتلىشىپ تىجارەتنى ياخشى قىلغىلى بولمايدۇ، ئوخشاش كەسپتىكىلەر كۆپىيىپ كەتسە، بازار ئۆلۈشى باشقىلار تەرىپىدىن ئېلىپ كېتىلىپ، ئۆزىمىزگە قالدۇرغىنى تەبىئىيلا ئاز بولىدۇ. ئەكسىچە، ئەقىللىق جېجىڭ سودىگەرلىرى ھەرگىز بۇنداق قىلمايدۇ، قىلمۇتقان ئادەم قانچە كۆپ بولغان تىجارەتنى ئۇلار شۇنچە قىلىشنى خالىمايدۇ، كىشىلەر قانچە ئويلاپ يىتەلمىگەن تىجارەتتىن ئۇلار شۇنچە كۆپ پۇل تاپالايدۇ.

شزاڭغا بېرىپ باققان كىشىلەر ھەممىسى بىلىدۇ، دېڭىز يۈزىدىن ناھايىتى ئىگىز بولغاچقا، شزاڭنىڭ ئوكسىگىن ئوتتۇرىچە مىقدارى ناھايىتى ئاز، تۇنجى قېتىم شزاڭغا كەلگەن كىشىلەرنىڭ ھەممىسىدە «ئىگىزلىك رېئاكسىيىسى» كۆرۈلىدۇ. «ئىگىزلىك رېئاكسىيىسى» كۆرۈلگەندە پەيدا بولىدىغان باش قېيىش، باش ئاغرىش ۋە كۆڭلى ئېلىشىش قاتارلىقلار ئادەمنى ناھايىتى بىئارام قىلىدۇ، ئادەم مەلۇم مەزگىل ئۆتكەندىن كىيىن ئاندىن ماسلىشالايدۇ. ئادەتتىكى كىشىلەر ئادەتتە

شزاڭغا كېلىپ سودا قىلمايدۇ، چۈنكى ئۇلار يەرلىكنىڭ مۇھىتىغا ماسلىشالما يېقىلىشتىن، ئاخىرىدا پۇل تاپالمايلا قالماستىن، ئۆزىنىڭ سالامەتلىكىگە زەخمەت يىتىپ قېلىشىدىن قورقىدۇ. بىراق ئەقىللىق چېن خانىم بۇنىڭدىن چەكسىز سودا پۇرسىتىگە ئېرىشتى.

بىر نەچچە يىل بۇرۇن چېن خانىم تۇنجى قېتىم شزاڭغا بارغاندا «ئىگىزلىك رېئاكسىيىسى» ئۇنى ناھايىتى بىئارام قىلغان ئىدى، قانداق قىلغاندا بۇ مەسىلىنى ھەل قىلغىلى بولىدۇ؟ ئۇنىڭ سەزگۈسى ئۇنىڭغا «ئىگىزلىك رېئاكسىيىسى» نى ھەل قىلالسا، جەزمەن جاۋابقا ئېرىشەلەيدىغانلىقى ئېيتىدۇ. ئىلگىرى دوختۇرلۇق بىلەن شۇغۇللىنىپ باققان چېن خانىم «ئىگىزلىك رېئاكسىيىسى» نىڭ ئالدىنى ئالالايدىغان ئالاھىدە ئۈنۈملۈك دورا ياساشنى قارار قىلىدۇ.

شۇنداق قىلىپ، ئۇ ئاكتىپلىق بىلەن شزاڭدىكى شزاڭ تىببىي ئۈنۈپۇرسىتى زانگۇ تىبابىتى زاۋۇتى بىلەن ھەمكارلىشىپ، «ئىگىزلىك رېئاكسىيىسى» نىڭ ئالدىنى ئالدىغان دورىنى تەتقىق قىلىدۇ. بۈگۈنكى كۈنلۈكتە ئۇلار ئاللىقاچان مۇۋەپپەقىيەتلىك ھالدا «ئىگىزلىك رېئاكسىيىسى» نىڭ ئالدىنى ئالالايدىغان بىر خىل ئېنېرگىيە تەتقىق قىلىپ چىقىپ، ئۇنىڭدىن پايدىلىنىپ شىلىشىق تەنچە ياساپ چىقىدۇ. نۆۋەتتە بۇ تېخنىكا پاتېنتقا ئىلتىماس قىلىنىپ، بازارغا چىقىش ئالدىدا تۇرماقتا. ئۇنىڭدىن باشقا، چېن خانىم يەنە ئوكسىگېن كەمچىل بولۇشقا قارشى تۇرالايدىغان تەبىئىي چاي ياساپ چىققان.

گەرچە چىڭخەي - شزاڭ تۆمۈر يولى سودىگەرلەر ئۈچۈن نۇرغۇن قولايلىقلارنى ئېلىپ كەلگەن بولسىمۇ، ئەمما نۇرغۇن كىشىلەر شزاڭدا ئۆزىگە تەۋە بوشلۇقنى ئېچىشنى ئويلىشىۋاتقاندا، چېن خانىم ئاللىقاچان بازاردىكى پۇرسەتنى ئىگەللەپ بولدى.

بىر تىجارەتچى بولۇش سۈپىتىڭىز بىلەن، ئەگەرسىز باشقىلارنىڭ ئالدىدا بازارنى ئىگەللەپ بولسىڭىز، خېرىدارلارنى جەلپ قىلىپ بولسىڭىز، ئۇنداقتا كىيىن كەلگەنلەرنىڭ ئېرىشىدىغىنى پەقەت «تاشقان - تاشقان» بولىدۇ. شۇنىڭ ئۈچۈن، تېخىمۇ كۆپ بايلىققا ئېرىشىشنى ئويلىسىڭىز، ئۇنداقتا سودا سېپىگە قالايمىقان كىرىسىڭىز بولمايدۇ، جەزمەن ئادەم ئاز جايلاردىن ئۆزىڭىزگە چىقىش

يولى تېپىشىڭىز كېرەك .

بىر مۇۋەپپەقىيەت ئەھلى: «غەلبە سىزنىڭ ئادەم ئاز جايدا مېڭىش - ماڭالماسلىقىڭىزغا باغلىق . بەلكىم بىلىنىمىگەن خەتەرلەر بولۇشى مۇمكىن . بىراق كىشىلەر كۆپ كەلمىگەچكە سىزگە قالىدىغىنى ئەڭ گۈزەل نەتىجە بولۇشى مۇمكىن . كۆپچىلىك ھەممىسى خېيىم - خەتەردىن قورقۇدۇ ، ھەممەيلەن نۇرغۇن كىشىلەر مېڭىۋاتقان يوللاردىن مېڭىشنى ئارزۇ قىلىدۇ . باشقىلار ئېچىپ بەرگەن يوللار گەرچە بىخەتەردەك كۆرۈنىمۇ ، ئەمما ماڭىدىغان ئادەم ناھايىتى كۆپ بولغاچقا ، بايلىق ئاللىقاچان باشقىلار تەرىپىدىن ئىگەللەپ بولۇنغان بولىدۇ . تەلىمىزگە ئازراق بايلىق تاپالساقمۇ ، يەنىلا باشقىلار بىلەن رىقابەتلىشىپ تالىشىشقا توغرا كېلىدۇ . بۇنداق يولدا مېڭىۋەرسەك يەنە قانداق نەرسىلەرگە ئېرىشىشىمىز مۇمكىن؟» دېگەن ئىكەن .

2005 - يىلى ، جېجياڭ ۋېنجۇنىڭ سىنما گورۇھى كورىيەنىڭ مەلۇم بىر لايىھەلەش شىركىتى بىلەن ھەمكارلىشىدۇ ، مەزكۇر شىركەت سىنما گورۇھى ئۈچۈن ئون نەچچە قۇر يازلىق - كۈزلۈك كورىيەچە كىيىملەرنى بازارغا سالدىۋەمدە ناھايىتى قارشى ئېلىشقا ئېرىشىدۇ .

جېجياڭدىكى بىر بېزەك بويۇملىرى سودىسى بىلەن شۇغۇللىنىدىغان خوجاينى كورىيەنىڭ تېلېۋىزىيە تىياتىرلىرىغا نىسبەتەن ناھايىتى دىققەت قىلاتتى ، چۈنكى ئۇ ياپونىيە - كورىيە ئۆسۈلۈبىدىكى مال سودىسى بىلەن شۇغۇللىناتتى . بۇ خوجاينىڭ دېيىشىچە ، كورىيەنىڭ ھەر بىر تېلېۋىزىيە تىياتىرى قويۇلغاندا ئۇ چوقۇم كۆرۈپ ، مال كىرگۈزۈشتىكى پايدىلانما قىلىدىكەن . 2005 - يىلىنىڭ ئالدىنقى يېرىمىدا ، جۇڭگو - كورىيە ھەمكارلىقىدا ئىشلەنگەن تېلېۋىزىيە تىياتىرى «مۇھەببەت دېڭىزى» قويۇلغاندا ، ئۇ فىلىمدىكى باش رولچى ئايال كىيگەن كىيىمگە «پلاتوننىڭ ئەبەدىلىكى» ناملىق قول زەنجىرىنى كىرگۈزىدۇ ، گەرچە باھاسى 200 دىن يۇقىرى بولسىمۇ ، ئەمما كۈندە 4 - 3 تىن سېتىلىپ تۇرىدۇ .

يۇقىرىدىكى مىسال بىلەن ئوخشاش يەنە بىر مىسال بولسا ، ۋېنجۇدا يەنە بىر ھۆسن تۈزەش ئورنى بولۇپ ، كورىيە ئۆسۈبى تېخى ئومۇملاشمىغان ۋاقىتتا ، خوجاينى ئىلگىرى كورىيەلىك چولپانلار

ئۈچۈن ھۆسن تۈزەش ئۈستىسى بولغان دوختۇرنى تەكلىپ قىلىپ ئەكىلىپ ئورۇن مەسئۇللۇقىغا تەيىنلەيدۇ. مەزكۇر ئورۇن مەسئۇلنىڭ تونۇشتۇرۇشىچە، نۇرغۇنلىغان خېرىدارلار تېلېفونىيە تىياتىرىدىكى ئايال باش رولچىنىڭ ئۈستىلىق بىلەن قىلىنغان گىرىمى تەرىپىدىن جەلپ قىلىنغان بولۇپ، ئالدىن كېلىپ كورپىيە پاسونىدىكى گىرىمنىڭ ئالاھىدىلىكلىرىنى سۈرۈشتە قىلىدىكەن. ئۇلار بۇ خىل ئۇسۇلدىن پايدىلىنىپ تىجارەت باشلاپ ئىككى ئايدىلا، 50 نەچچە خېرىدار ئۈچۈن ھۆسن تۈزەش مۇلازىمىتى قىلغان.

كۆپ ساندىكى كىشىلەر بۇ سودا پۇرسىتى ئىچىگە يوشۇرۇنغان غايەت زور بايلىقنى تونۇپ يەتكەن ۋاقىتتا، بۇ ئەقىللىق كىشىلەر تىزدىنلا باشقا ساھەلەرگە يۈرۈش قىلىپ كېتىدۇ. ئادەم كۆپ جايدا چوقۇم رىقابەت كۈچلۈك بولىدۇ، بۇنداقتا پۇلنى ھەرگىز خاتىرجەم تاپقىلى بولمايدۇ. شۇنىڭ ئۈچۈن، سودا قىلىشتا كۆپ سانلىققا، ئېقىمغا ئەگىشىشكە بولمايدۇ. چوقۇم باشقىلارنى سىزنىڭ ئارقىڭىزدا قالدۇرۇشىڭىز كېرەك، باشقىلار سىزگە يېتىشكەن ۋاقىتتا بولسا سىز ئاللىقاچان پۇلنى يىتەرلىك تېپىپ بولغان بولىسىز. بىز جېجياڭلىق سودىگەرلەرنىڭ سودا ئۇسۇلىدىن ئۇلارنىڭ كۆپ سانلىققا ئەگەشمەيدىغان ئەقىل - پاراسىتىنى بىلەلەيمىز.

بىز دائىم: «ھەقىقەت ئاز سانلىق كىشىلەرنىڭ قولىدا بولىدۇ.» دەيمىز. تىجارەتمۇ بۇنىڭغا ئوخشايدۇ، ئەگەر سىز ئېھتىياتسىزلىقتىن ئادەتتىكى كۆپ سانلىقلارغا ئايلىنىپ قېلىشنى خالىمىسىڭىز، ئۇنداقتا پەم - پاراسەتلىك جېجياڭ سودىگەرلىرىدىن كۆپرەك ئۆگىنىشىڭىز، ئۇلارنىڭ ئۆزىگە خاس تەپەككۈر شەكلىدىن ئۆرنەك ئېلىشىڭىز، ئۇلارنىڭ سەزگۈرلۈكى ۋە ئۆزگىرىشكە ماھىرلىقىنى تونۇپ يېتىشىڭىز، ئۇلارنىڭ سودا پۇرسىتىگە نىسبەتەن نېمىشقا شۇنچە سەزگۈر ئىكەنلىكى توغرىلىق تەپەككۈر يۈرگۈزۈشىڭىز كېرەك.

سوددا رەقەبىڭىزنى يېڭىپ پايدا تېپىشقا كۆزىڭىز يەتسە چوقۇم قىلىڭ

زىيان تارتالمىغىدەك ئەپتىڭىز بولمىسا مۇنداق رىقابەتلىك

سوددىنى قىلماڭ، يېڭىشكە كۆزىڭىز يەتسىلا چوقۇم

ئىزچىللىقىڭىز بولسۇن

«ۋاخاخا» گورۇھىنىڭ باش مۇدىرى زوڭ چىڭخوۋ ئىلگىرى: «بىر ئىشقا كۆزۈم يەتسىلا، مەن ھەرگىز ئارقامغا قايتمايمەن، مەيلى قانداق قىيىنچىلىق بولۇشىدىن قەتئىينەزەر، مېنىڭ ئىشەنچىم كامىلىكى، پەقەت ئىزچىل ئالغا ئىلگىرىلەش، ئەگرى يوللاردىن مېڭىپ بولسىمۇ چوقۇم نىشانغا يېتىپ بېرىش كېرەك.» دېگەن.

جېجياڭلىقلارنىڭ تەپەككۈرىدا ئىزچىللىق بولسا بىر خىل ئىقتىدار ۋە ئۈمىد نۇرى. نۇرغۇن كىشىلەر ئىگىلىك تىكلەنگەن ۋاقىتتا، بىردەم بۇنى، يەنە بىردەم ئۇنى قىلىشنى ئويلايدۇ، بىراق قىلغان ھەربىر ساھەسىدە بىر ئاز ۋاقىت قىلىپلا تاشلايدۇ، شۇنىڭ بىلەن مەڭگۈ مۇۋەپپەقىيەت قازىنالمىيدۇ.

ئەمەلىيەتتە، جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ تەرەققىيات جەريانى چىدامچانلىق ۋە ئىزچىللىق بىلەن كۆرەش قىلىش جەريانى، ئۇلار ئۈمىد بار، يېڭىلەيمىز دەپ قارىسا ۋاز كەچمەيدۇ. جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ ئىچىدىكى نۇرغۇن كارخانىچىلار، مۇۋەپپەقىيەت ئەھلىلىرى بۇ خىل ئۇسۇلدا ئۆزىنىڭ ئىگىلىك تىكلەش تارىخىنى يېزىپ چىققان، «ئەلبابا» نىڭ قۇرغۇچىسى مايۇن دەل بۇنىڭ مىسالى.

2000 - يىلىنىڭ ئالدى - كەينىدە، ئېنېرگىيە تورىنىڭ تەرەققىياتى ئاستىلاشقا باشلىدى، بۇ ۋاقىتتا مايۇن باش شتابىنى يۇرتى جېجياڭ خاڭجۇغا يۆتكەپ سودا نىشانىنى دۆلەت ئىچىگە قاراتتى.

بۇ خىل ئەھۋالغا قارىتا، مايۇن ۋە ئۇنىڭ سەپداشلىرى ھەرگىز ۋاز كەچمىدى. قىشنىڭ قەھرىتان سوغۇقلىرىدا ئۇلار ئوتتۇرىغا قويغان چاقىرىق بولسا: «ئاخىرىغىچە داۋاملاشتۇرۇشنىڭ ئۆزى غەلبە. بىز تورنىڭ جەزمەن قايتىدىن جانلىنىدىغانلىقىغا ئىشىنىمىز، پەقەت بىز ھايات بولساقلا ئۆز ئۈمىدىمىزنى يوقاتمايمىز.» بۇ خىلدىكى تىرىكشىش روھىغا تايىنىپ، مايۇن ۋە ئۇنىڭ سەپداشلىرى ئىزچىل داۋاملاشتۇرۇلدى. «ئۇ ۋاقىتلاردا بىزنىڭ قىلدىغان ئاساسلىق ئىشىمىز بولسا «ئىستىل تۈزۈش ھەرىكىتى» بولدى، ئېنېرگىيەنىڭ تەرەققىياتىغا بولغان كۆز - قارىشىمىزنى، ئىشەنچىمىزنى كۈچەيتتۇق. ئىككىنچىدىن، «ياپونغا قارشى تۇرۇش سىياسىي ئۈنۈپۈستى» تەسىس قىلىپ، غول كادىرلارنى يىتىشتۈردۇق. ئۈچىنچىدىن، «نەنئەۋەندە بوز يەر ئېچىش» ھەرىكىتىنى قانات يايدۇرۇپ، باشقىلارغا ئەمەس، بەلكى ئۆزىمىزگە تايىنىپ بايلىق ياراتتۇق.» دېدى مايۇن.

ئۇ ۋاقىتلاردا مايۇن ناھايىتى ئىزچىللىق بىلەن تىرىكەشكەن بولۇپ، نۇرغۇنلىغان كىشىلەر ئۇنىڭ پىسخىكىسىدا مەسلىە بار، ساراڭغا ئوخشايدۇ دەپ ھېس قىلغان ئىدى. ئەمما مايۇننىڭ ھەمراھلىرى مايۇننى ھەقىقەتەن ئىرادىلىك، يىراقنى كۆرەركەن دەپ ئويلاشقا باشلىدى. «مېنىڭ دەسلەپتىلا باشقىلار بىلەن كارىم يوق ئىدى، ئەگەر كارىم بولغان بولسا، «ئەلى بابا» نىڭ بۈگۈنى بولمىغان بولاتتى. باشقىلار ئاللىقاچان بىزنى تىللاپ ئەبجىقىمىزنى چىقىرىۋەتتى.» دېدى مايۇن. باشقىلارنىڭ تەنقىدىگە دۈچ كەلگەن ۋاقىتتا، مايۇن «ئۆزىنىڭ يولىدا مېڭىش، باشقىلارنىڭ گېپىگە پەرۋا قىلماسلىق» يولىدا چىڭ تۇردى.

دەل مۇشۇنداق ئىزچىللىق روھى «ئەلى بابا» نى شۇ ۋاقىتتىكى زۇلمەتلىك ۋاقىتلاردىن قۇتۇلدۇردى. «ئېنېرگىيەنىڭ قەھرىتان ۋاقىتلىرى ناھايىتى تىز ئۆتۈپ كەتتى، ئەمما مەن ئۇنىڭ يەنە بىر يىل داۋاملىشىنى ئۈمىد قىلاتتىم.» ئېنېرگىيە تورىنىڭ تەرەققىياتى ئەسلىگە كېلىشكە باشلىغان

ۋاقتتا، مايۇن ھەققەتەن بىرئاز قىيالىدى. «مەندە شۇۋاقتقا مۇناسىۋەتلىك نۇرغۇنلىغان سىئالغۇلار بار، مەن بارلىق خىزمەتداشلىرىم بىلەن بىرلىكتە تەڭرىنىڭ بىزگە بۇ پۇرسەتنى بەرگەنلىكىگە رەھمەت ئېيتىمىز، بىزبۇنىڭدىن تىنچلانغاندىن كىيىن، پۈتۈن كۈچىمىز بىلەن بىز قىلىشقا تىگىشلىك ئىشنى قىلىش ئۈچۈن تىرىشىمىز. 2001 - يىلىدىكى قىيىنچىلىق مەزگىلى بازارنى تېخىمۇ ئېچىۋەتتى.» دېدى مايۇن.

مايۇننىڭ قارىشىچە، ئېلېكترونلۇق سودا قىلىشتا چوقۇم ئاخىرىغىچە ئېلىپ چىقالايدىغان روھ بولۇشى كېرەككەن. ئۇ: «بىر تور بەتنى ياخشى قىلىشتا، ئەقىل - پاراسەتتىن، كوللىكتىپتىن پايدىلىنىش كېرەك. پۇلىڭىز ھەرقانچە كۆپ بولسىمۇ ھامان خەجلىنىپ تۈگەيدۇ.» دېگەن. ئوخشاش ۋاقتتا قۇرۇلغان نۇرغۇن تور بېكەتلىرى ھالاكەتكە يۈزلەنگەن بولسىمۇ، مايۇن يەنىلا ئىزچىل داۋاملاشتۇرغان. «ئەلى بابا» نىڭ ئىزچىللىق روھى بولغاچقىلا، ئۇنىڭ بۈگۈنكى غەلبىسى بولغان. سىرتقى مۇھىت (سوغۇق) بولسىمۇ، ئەمما بىز شىركەتنىڭ ئىچىدىكى (ئىسسىقتا) - بوشاشماي ئىلگىرلەش روھىمىز بىلەن تىرىشىپ كۆرەش قىلىشىمىز كېرەك.

ھازىرقى «ئەلى بابا» نىڭ قارمىقىدىكى «تاۋباۋ» سودا تورى ئاللىقاچان ئەڭ پۇل تاپىدىغان تور بېكەتلىرىگە ئايلاندى، تورئەزلىرىنىڭ ھەرىيلى تاپشۇرىدىغان 60 مىڭ يۈەن ئەزالىق ھەققىگە تايىنىپ، ئۇلارناھايىتى ئاسانلا غەلبە قىلدى.

مايۇن ئۆزىنىڭ مۇۋەپپەقىيەت تەجىربىسى ئۈستىدە توختىلىپ: «مەن ئۆزۈمنى قەھرىمان دەپ ئويلىمايمەن، كاستوم كەيسەمۇ بەزىدە بىئارام بولىمەن. مېنىڭ كومپيۇتېر بىلىملىرىمۇ چەكلىك، ئېنېرگىيە تېخنىكىسىنى، تور بېكەتنىمۇ چۈشەنمەيمەن. مەن مەڭگۈ بەل قويۇۋەتمەيمەن، مېنىڭچە ھەر بىر ئادەم بۇ نوقتىنى ھىس قىلىپ، بوشاشماي ھەركەت قىلالىسا، مەن بىلەن ئوخشاش %80 ئادەم چوقۇم غەلبە قازىنالايدۇ.» دېگەن.

مايۇن: «بىر كارخانىنىڭ مەسئۇلىغا نىسبەتەن ئېيتقاندا، ئىزچىللىق، تەۋرەنمەس روھ ناھايىتى مۇھىم. 2002 - يىلى «ئەلى بابا» نىڭ ئەڭ ئازاپلىق يىلى. ئەينى يىلى، شىركەتتە ئەڭ مودا بولغان

بىر سۆز بولسا «ھايات قېلىش» ئىدى، بىز ئاخىرىغىچە داۋاملاشتۇرالىدۇق. نۇرغۇن ئادەم مېنىڭ مۇۋەپپەقىيەت گۆھرىمىنىڭ مەڭگۈ ۋاز كەچمەسلىك ئىكەنلىكىنى بىلىدۇ.» دېگەن.

جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ مۇۋەپپەقىيىتى دەل مۇشۇ خىل نىشاننى بېكىتىپلا، توختىماستىن كۆرەش قىلىدىغان روھتىن كەلگەن.

نىڭبو بوداۋ پاي چەكلىك شىركىتىنىڭ باش مۇدىرى قوشۇمچە باش لىدىرى تۇلىخۇا: «مېنىڭ ھەر جەھەتتە باشقىلاردىن كۈچلۈك بولۇشۇم ناتايىن، ئەمما مەن ئىزچىل داۋاملاشتۇرۇش جەھەتتە سىزدىن كۈچلۈك بولۇشۇم، دەل مۇشۇ نوقتتا مېنى غەلبە قىلغۇچىغا ئايلاندۇرغان بولۇشى مۇمكىن.» دېگەن.

ۋەنكى گورۇھىنىڭ باش مۇدىرى ۋاڭ شىسى تاغقا يامىشىشنى مىسال قىلىپ ئىزچىللىقنىڭ مۇھىملىقىنى سۆيەتلىگەن: «تاغقا يامىشىش مەلۇم جەھەتتە كىشىلىك ھاياتنىڭ قىسقارتىلىشى ۋە ئۆزاتىلىشى. باشلانغاندا بىز دائىم نىشاننى ناھايىتى يىراقتا دەپ ھېس قىلىمىز، چۈنكى تاغقا چىقىش جەريانى ناھايىتى جاپالىق، ھېچقانداق قىزىقارلىق بولمىغاچقا، سىز ئارىلىقتا ۋاز كېچىشىنىمۇ ئويلىشىڭىز مۇمكىن. تاغقا چىقىشتىكى ئەڭ مۇھىم ھالقا بولسا ئىزچىللىق. تۇرمۇشۇ دەل شۇنداق، نۇرغۇن ئىشلاردا بىز داۋاملاشتۇرالمىمىز، مۇۋەپپەقىيەت ۋە مەغلۇبىيەتنىڭ ئارىلىقىمۇ ھەمىشە بىر قەدەملا كېلىدۇ. شۇنىڭ ئۈچۈن، تاغقا چىقىش جەريانىنى ھاياتلىق يولى دەپ ئويلىشىڭىز، سىز چوقۇم توغرا دەپ قارىغان ئىشنى ئىزچىل قىلىشىڭىز كېرەك. بىراق، تاغقا چىقىش پۈتۈنلەي تۇرمۇشقا ئوخشاپ كەتمەيدۇ، تاغقا چىقىشتىكى نىشان ناھايىتى ئاددىي، چىقىش بولمىسا چۈشۈش بولىدۇ. تۇرمۇش ئۇنىڭغا ئوخشىمايدۇ، ئۇنىڭدا نۇرغۇن تاللاشلار، نۇرغۇن ئېزىتقۇلار بار، بۇ بولسا كىشىلىك ھاياتنىڭ قىسقارتىلمىسى.» دېگەن.

بىر كارخانا ئىگىلىك تىكلەش جەريانىدا قىيىنچىلىق ۋە ئوڭۇشسىزلىققا ئۇچراپ تۇرىدۇ، بۇ ئوڭۇشسىزلىقلار ھەمىشە كۆپ تەرەپلىملىك بولىدۇ، مەسىلەن: سىياسەتنىڭ تەسىرى، ئىقتىسادىي كىرىزىس قاتارلىقلارنىڭ ھەممىسى قېچىپ قۇتۇلغىلى بولمايدىغان تاشقى تەسىرلەر. بۇنداق ۋاقىتتا

مۇۋەپپەقىيەتنىڭ سايىسىنى كۆرگىلى بولمايدۇ، پەقەت ئىزچىل تىرىشقاندىلا ئاندىن غەلبىگە ئېرىشكىلى بولىدۇ.

كۆپچىلىك ھەممىسى «ئىزچىللىق - غەلبە» دېگەن ھېكمەتنى بىلىدۇ، بىراق، رېئال تۇرمۇشتا ئۇنىڭغا ئەمەل قىلالايدىغانلار ناھايىتى ئاز، شۇ سەۋەبتىن ئاز سانلىق كىشىلەر ئامۇۋەپپەقىيەت قازىنالايدۇ، كۆپ قىسىم كىشىلەر ھېچنىمىگە ئېرىشەلمەيدۇ. خۇددى لى جىياچېڭ ئېيتقاندەك: «ئىرادە بولسا بىر خىل روھ، ھەقىقىي ئىرادىسى بار كىشىلەر ئۆزىنىڭ تۇرمۇش نىشانىنى ئېنىق بىلىدۇ، مەسئۇلىيەتنى ئۈستىگە ئېلىشىنى خالايدۇ، كۈچكە ۋە ئۈمىدكە تولغان يۈرىكى بولىدۇ، پىرىنسىپنىڭ نېمىلىكىنى، ئەمەلىيەت ۋە ھەقىقەتنى بىلىدۇ، جاسارەت ۋە ئېھتىياتچانلىقى كۈچلۈك بولىدۇ.»

ئۆزىڭىزمۇ ۋەپپەقىيەت قازىنىدىغانغا ئۈمىد بار دەپ قارىسىڭىزلا، ئىزچىل داۋاملاشتۇرۇڭ، شۇنداق قىلىسىڭىزلا چوقۇم غەلبىگە ئېرىشەلەيسىز.



ئەقىدە مەرۋايىتىلىرى





TEL: 400-1010-434

阿克达和
 淘宝店: taobao.uyl
 TEL: 400-101

كۈچىڭىزنى مۆلچەرلەڭ، قىلالمايدىغان ئىشلارغا ئېسىلماڭ

«ۋاخاخا» گورۇھىنىڭ باش مۇدىرى زوڭ چىڭخوۋ: «مەن بىر خىل مۇقىم بولۇشقا مايىل. «ۋاخاخا» نىڭ بۇ ئون نەچچە يىللىق تەرەققىياتى ناھايىتى تىز، بىراق ناھايىتى مۇقىم. چۈنكى مېنىڭ بۇنداق بىر پىرىنسىپىم بار: ئۆزۈم قىلالمايدىغان ئىشلارنى قىلماسلىق. دەل مۇشۇنداق بىر پىرىنسىپنىڭ يىتەكچىلىكى بولغاچقا، «ۋاخاخا» نۇرغۇنلىغان ئىشلارغا تەدبىر بەلگىلىگەندە ئۆزىنىڭ ئەمەلىي كۈچىنى ئاساس قىلدۇ.» دېگەن.

كۆپ قىسىم جېجياڭلىق سودىگەرلەرنىڭ قارىشىچە، سودا قىلغان دەسلەپكى مەزگىلدە، چوقۇم ئۆزى قىلالمايدىغان ئىشلارنى تاللاش كېرەك، ئۆزى قىلالمايدىغان ئىشلارنى قىلىشقا بولمايدۇ. ئۇنداق بولمايدىكەن، كارخانىنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشى ناھايىتى تەسكە توختايدۇ.

2006 - يىلى، ۋېنجۇلۇق سودىگەر ۋاڭ ۋېيشېڭ ۋە ئۇنىڭ شىركىسى بىر قېتىملىق خەتەرگە تەۋەككۈل قىلدى، ئۇلار زور مىقداردىكى پۇلنى دەسىمى قىلىپ ئەرەب بىرلەشمە خەلىپىلىكىنىڭ دۆلەتلىك تېلېۋېزىيە قانىلىنى (ئالادىر) سېتىۋالدى ھەمدە قانال نامىنى ئۆزگەرتىپ ئەرەب ئەلى بابا سودا قانىلى دەپ ئاتىدى، ساڭ ۋېيشېڭ باش مۇدىرلىقنى ئۆز ئۈستىگە ئالدى.

2006 - يىلى 8 - ئاينىڭ 2 - كۈنى، ۋاڭ ۋېيشېڭغا نىسبەتەن بىر ئالاھىدە كۈن. ئەرەب ئەلى بابا قانىلى مۇۋەپپەقىيەتلىك ھالدا قويۇلغان ئىدى. ئەرەب ئەلى بابا سودا قانىلى ئاساسلىقى دۆلەت ئىچىدىكى مەھسۇلاتلارغا ئېلان ئىشلەپ بېرىشتى، ئۇ جۇڭگو مەھسۇلاتلىرىنى ئوتتۇرا شەرقتە تەشۋىق قىلىدىغان كۆزنەك ئىدى، ئۇنىڭ ئۈستىگە بىر قىسىم مەخسۇس تېمىلىق پروگراممىلىرى بولۇپ، جۇڭگو مەدەنىيىتىنى تونۇشتۇراتتى. ئوتتۇرا شەرقتىكى جۇڭگولۇقلار تەرىپىدىن سېتىۋېلىنغان تۇنجى قانال ئىدى.

ۋاڭ ۋېيشېڭ «جەنۇب شەھەر گېزىتى» نىڭ مۇخبىرىنىڭ زىيارىتىنى قوبۇل قىلغاندا: «بۇ ئىشنى قىلىشتىن بۇرۇن مەن كۆپ ئويلىمىغان، پەقەت ناھايىتى قىلغۇم كەلگەن، بۇ مەن ئىزچىل قىلىشنى

ئويلاشقان ئىش ئىدى. « دېگەن. ئەلۋەتتە، ۋاڭ ۋېيشېڭ بۇنىڭغا نىسبەتەن تولۇق تەييارلىق قىلغان. «بۇ ئاز بولمىغان مەبلەغ، قانداق قىلىپ يىنىكلىك بىلەن بۇ ئىشنى قىلغىلى بولسۇن؟ مەن بۇنىڭغا تولۇق تەييارلىق قىلدىم.» دېدى ئۇ. ئەرەب ئەلى باباسودا قانلىنىڭ كەلگۈسىگە نىسبەتەن ۋاڭ ۋېيشېڭ ئىشەنچكە تولغان ھالدا: «ئىشقىلىشتىن بۇرۇن مەن چوقۇم تولۇق تەييارلىق قىلىمەن، قىلالمايدىغان ئىشلارنى قىلمايمەن. بىراق پەرەز قىلغان ئىشلىرىمدا قەتئىي ئالدى - كەينى ئويلاپ ئولتۇرمايمەن، بۇنى چوقۇم قىلىش كېرەك، مەغلۇب بولساقمۇ قەھرىمان ھېسابلىنىمىز.» دېگەن.

ۋېنجۇلۇقلارنىڭ قارشىچە، مەغلۇبىيەت دېگەن نەرسە مەۋجۇت ئەمەس، ئاتالمىش مەغلۇبىيەت پەقەت ئۆزى ئىلگىرى ئېرىشىپ باقمىغان سودا تەجرىبىسىگە ئېرىشىشتىن ئىبارەت. دەل بۇ خىل تەجرىبىلەر سودا قىلىشنىڭ سىرىدىن ئىبارەت، بەزىدە پۇل خەجلەپمۇ سېتىۋالغىلى بولمايدۇ.

ھەربىرئادەمگە نىسبەتەن ئېيتقاندا، سودا قىلىش باشقىلارنىڭ خىرىسلىرىنى قوبۇل قىلىشتىن دېرەك بېرىدۇ. چۈنكى سىز ئىلگىرى ئۇچراپ باقمىغان نۇرغۇن ئىش ۋە ئادەملەرگە يولۇقسىز، توختىماستىن چىقىۋاتقان بۇ مەسىلىلەر سىزنىڭ بىر تەرەپ قىلىشىڭىزغا مۇھتاج. شۇنىڭ ئۈچۈن، ئەمدىلا ئىش باشلىغان كىشىلەرگە نىسبەتەن ئېيتقاندا، تاللىغان كەسپ ۋە ئىشلار چوقۇم ئۆزى قىلالايدىغان دائىرى ئىچىدە بولۇشى كېرەك، ئۆزى قىلالمايدىغان ئىشلارنى قىلىشقا بولمايدۇ.

ۋەنشىياڭ گورۇھىدىكى لۇ گۇەنچىيۇ ئۆزىنىڭ مۇۋەپپەقىيىتىگە بولغان باھالارغا جاۋاب بېرىپ: « بىرىنچى، كۆپچىلىك پەقەت مېنى قەھرىمان دەپ كۆرىدۇ، بىراق مېنىڭ ئارقامدا سانسىزلىغان كىشىلەرنىڭ تىرىشچانلىقى ۋە قوللىشى بار؛ ئىككىنچى، ھەرقانداق ئادەم تەبئىي قانۇنىيەتكە خىلاپلىق قىلىپ بىر قەدەر ئالغا ئىلگىرىلەشنى ئويلايدىكەن، چوقۇم جاپا تارتىپ قالىدۇ؛ ئۈچىنچى، ئومۇمەن مېنىڭ چىشىم پاتمايدىغان، قىلىشقا مادارم يەتمەيدىغان ئىشلارنى ھەرگىز قىلمايمەن.» دېگەن ئۈچ جۈملە سۆزنى قىلغان.

لۇگۇەنچىيۇ: «بىر كارخانىنىڭ غەلبە قىلىشىدىكى قانۇنىيەتلەرنى بايقاش ناھايىتى تەس، نۇرغۇن ۋاقىتلاردا ئۇ پۇرسەت بىلەن مۇناسىۋەتلىك. بىراق مەغلۇبىيەتنىڭ قانۇنىيىتىمۇ بار، ئۇ

بولسىمۇ سىزنىڭ ئىقتىدارىڭىزدىن ئېشىپ كەتكەندە سىز مەغلۇب بولىسىز.» دېگەن.

ۋېنجۇلۇقلار ئەزەلدىن دو تىكىشكە قىزىقمايدۇ، شۇڭا ۋېنجۇلۇقلارنىڭ ئارىسىدا پايچەك ئوينىيدىغانلار ناھايىتى ئاز. «ئازادلىق گېزىتى» ئىلگىرى «ۋېنجۇدا پايچىكى ئاقمايدۇ.» دەپ خەۋەر بەرگەن. بەلكى سىزمۇ غەلتە ھېس قىلىشىڭىز مۇمكىن. بىراق، ۋېنجۇلۇقلارنىڭ سىزگە بەرگەن چۈشەنچىسى ناھايىتى ئاددىي: تونۇشلۇق بولمىغانكىمىز، ھەرگىز قىلمايمىز.

ئۆزى قىلالىمىغان ئىشلارنى قىلماسلىق بىلەن «قىسقۇچپاقنى تۇنجى قېتىم يېيىشكە جۈرئەت قىلىش» ھەرگىز ئۆز - ئارا زىددىيەتلىك ئەمەس.

«ئاۋۋال قول سېلىشقا جۈرئەت قىلالايدىغان» ۋېنجۇلۇقلار يېڭى شەيئىلەرگە نىسبەتەن ئېچىۋېتىلگەن ھالەتتە بولۇشنى، بازارچۈشەنچىسى بولۇشنى، سودا پۇرسىتىنى بايقاشنى ۋە جاسارەت بىلەن قىلىشنى بىلىدۇ. ئۆزى قىلالايدىغان ئىشلارنى قىلماسلىق بولسا - ئۆزىنىڭ نەرسىسىنى ئۆزى يېيىش، ئۆزىگە تەۋە بولمىغان نەرسىلەرنى قوزغاتماسلىقنى كۆرسىتىدۇ. بۇنداقتا، ئەگەر بىر ئادەمدە يۈرەكلىك ھالدىكى تونۇش، تونۇۋالالايدىغان كۆز ھەم ئىشەنچ بولمىسا، مۇۋەپپەقىيەت ئۇنىڭدىن يىراقلىشىپ كېتەلمەيدۇ.

سودىنى جانلىق قىلىش، توغرا چېكىنىش ۋە ئىلگىرىلەش

ھەممىلا ئادەم سودىنى بارغانسېرى چوڭ قىلىشنى ئويلايدۇ، ھېچكىممۇ ئاغزىغا ئالغان گۆشتىن ۋاز كېچىشنى خالىمايدۇ. بىراق، كۆڭۈلنىڭ كەينىگە كىرىپ كەتكەندە، ناھايىتى ئاسانلا خەتەرگە سەل قاراپ، ئۆزىنى ئۆرەككە ئىتتىرىدۇ. سودا قىلغاندا چوقۇم سوغۇققان بولۇش كېرەك، بىردەملىك ھېسسىياتقا تايىنىپ خاتا قارار چىقىرىشقا بولمايدۇ.

شۇسەۋەبتىن، سودا قىلغاندا چېكىنىشىمۇ ھەم ئىلگىرىلەشىمۇ بىلىش كېرەك. پايدىلىق پەيت كەلگەندە ئالغا ئىلگىرىلەش، خەتەرگە يولۇققاندا چېكىنىشنى بىلىش كېرەك، مۇشۇنداق قىلغاندا ئاندىن سودىنى ئوزۇن داۋاملاشتۇرغىلى بولىدۇ. جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ بۈگۈنگە قەدەر غەلبە قىلىپ كېلەلىشى بىلەن ئۇلارنىڭ بۇ خىل ئىدىيىسى زىچ مۇناسىۋەتلىك. ئۇلارنىڭ سودىدىكى مۇۋەپپەقىيىتى ئۇلارنىڭ سودا مەيدانلىرىدا ھەم چېكىنىشىنى ھەم ئالغا ئىلگىرىلەشنى بىلىدىغانلىقىنى تولۇق چۈشەندۈرۈپ بېرىدۇ.

ۋاڭ جېنياۋ تولۇقسىز 3 - يىللىقتىن باشلاپ ئائىلىسىدىكىلەرگە ياردەملىشىپ كىچىك سودا قىلىشقا باشلاپ، شال ئاقلاپ ساتىدۇ. ئەينى ۋاقىتتا، باشقىلار 100 جىڭ شالدىن ھەممىشە 80 جىڭ شال ئاقلايتتى، بىراق ئۇ دائىم 68 جىڭ ئاقلايتتى. «بۇنداقا ئاقلانغان گۈرۈچلەر ناھايىتى پاكىزە بولۇپ قالماستىن، يەنە ئوزۇقلۇق قىممىتىمۇ يۇقىرى بولاتتى. شۇنىڭ ئۈچۈن، نۇرغۇن كىشىلەر مېنىڭ گۈرۈچۈمنى سېتىۋېلىشنى خالايتتى. بۇ ئىش مېنى بىر (كىچىك خوجايىن) غا ئايلاندۇرى. ۋاڭ جېنياۋ ئۆزىنىڭ ئۇسۇلىدىن ئىزچىل پەخىرلىنەتتى.

2000 - يىلى، ئوۋكاڭ ئىتالىيە، گوللاندىيە قاتارلىق دۆلەتلەردە تارماق شىركەت قۇردى، ھەمدە سېدىنى ئولىمپىك مۇسابىقىسى ئارقىلىق پۈتۈن دۇنياغا ئۆزىنى تونۇتتى. 2003 - يىلى ئوۋكاڭ ۋە ئىتالىيەدىكى داڭلىق ئاياغچىلىق كارخانىسى GEOX ھەمكارلىشىپ، مەزكۇر شىركەتنىڭ ئاسىيا ۋە ياۋرو - ئامېرىكا رايونىدا سېتىلىدىغان مەھسۇلاتلىرىغا قارىتا لايىھەلەش ئىشلىرىغا مەسئۇل

بولدى، ئىككى تەرەپ بارلىق تۈر ۋە بايلىق مەنبەسىدىن ئورتاق پايدىلاندى. شۇنىڭ بىلەن بىر ۋاقىتتا، ئوۋكاڭ يەنىلا ئۆزىنىڭ ماركىسىنى ئىشلىتەتتى. بۇنداقتا، ئوۋكاڭ ئۆزىنىڭ ماركىسىنى ساقلاپلا قالماستىن، يەنە GEOX شىركىتىنىڭ تېخنىكا ۋە ئۇسۇلىدىن پايدىلاندى.

جېجياڭلىقلارنىڭ قارشىچە، تىجارەتتە پۇرسەتكە قاراپ ئۆزگىرىش، جانلىق تىجارەت قىلىش، جايدىن - جايغا سەكرىمەسلىك كېرەك. شېڭدا گورۇھىدىكى چېن تىيەنچىياۋ دەل كىشىلەرنىڭ نەزىرىدە ئويۇن دەپ قارىغان نەرسىلەردىن پايدىلىنىپ بايلىققا ئېرىشكەن ۋە سودا ساھەسىدىكى گىگانىتقا ئايلانغان.

بىرمۇۋەپپەقىيەت قازانغۇچىنىڭ قابىلىتى بەك يۇقىرى بولۇشى ناتايىن، بىراق ئۇنىڭدا چوقۇم ئەقىل - پاراسەت بولۇشى كېرەك، ئەمما ئەقىل - پاراسەت ھەرگىز كىتابتىكى ئۆلۈك نەرسىلەر ئەمەس، بەلكى ئىشلەتكىلى بولىدىغان نەرسىلەر. ئۈمىد گورۇھىدىكى چېن يۈشنىڭ ئېيتقىنىدەك: «ئەقىل ھەرگىزمۇ قولدىكى نەرسىنى ئويىنىتىش ئەمەس، ئۇ پەقەت بىر خىل توغرا بولغان تەپەككۈر شەكلى، مەشغۇلات ئۇسۇلى ۋە ئىش بېجىرىش شەكلى، ھەتتا بىر خىل ئاشكارىلاشقا بولىدىغان نەرسە.»

تىجارەت قىلغاندا تەپەككۈر جەزمەن ئوچۇق بولۇشى كېرەك. كارخانا قۇرماقچى بولغان ئادەمنىڭ تەپەككۈرى جەزمەن ئۆتكۈر ۋە سەزگۈر بولۇشى كېرەك. پايدىلىق شارائىتتا چوقۇم ئىلگىرىلەشنى بىلىش؛ ئەكسىچە بولغاندا، «ئاسماندىكى غازنىڭ شورپىسىغا نان چىلاپ يىمەسلىك»، مۇۋاپىق بولۇشقا دىققەت قىلىش كېرەك.

جېجياڭ يۇۋلۇق سودىگەر دىڭ گۇاڭخۇا ئىلگىرى يىپ - يىڭنە سېتىپ باققان، كىيىن ئۇمېخانىكىلىق سائەتلەرنى، ئېلېكترونلۇق سائەتلەرنى، يەنە كومپيۇتېر، يانفون، ھېسابلىغۇچ قاتارلىقلارنى سېتىپ باققان. 20 يىلدىن كۆپرەك ۋاقىتتا، ئۇ پۇرسەتنىڭ ئۆزگىرىشىگە قاراپ، كېلەچىكى ياخشى بولمىغان شىركەتلەرنى ئىزچىل تاقاپ، ئىلگىرى - كىيىن 100 خىلدىن ئارتۇق مەھسۇلات سېتىپ باققان. دەل مۇشۇنداق جانلىق سودا شەكلى، دىڭ گۇاڭخۇانى چوڭ تىپلىق

كومپيۇتېر، رەڭلىك تېلېفون، مەخسۇس سېتىش شىركىتىنىڭ خوجايىنىغا ئايلاندۇرغان.

بەزىلەر بۇرۇن ئەلى بابانىڭ قۇرغۇچىسى مايۇندىن: «ھەممەيلەن جېجياڭلىقلارنى

تىجارەتكە ماھىر، ئەقىللىق دېيىشىدۇ، سىز قانداق قارايسىز؟» سەپ سورىغان.

مايۇن: «جېجياڭلىقلارنىڭ ئىگىلىك يارىتىش روھىنى رەڭگارەڭ ماشىنا ئىسكىماتى مەدەنىيىتىگە

ئوخشىتىشقا بولىدۇ، يەنى كالىسى ئوچۇق، يېڭى نەرسىلەرنى ئاسان قوبۇل قىلالايدۇ ۋە ناھايىتى

ئەمەلىيەتچىل.» دەپ جاۋاب بەرگەن.

ھازىر پۈتۈن دۇنيانىڭ قايسى جايلىرىدا جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ ئاياغ ئىزى

يوق؟ جېجياڭلىقلارنىڭ سودا لوگىكىسى بولسا يىنىك تىجارەت قىلىش، مەبلەغنىڭ تىزئايلىنىشىنى

ئىلگىرى سۈرۈش. ئەگەر سىز 10 جېجياڭلىقتىن نېمە ئىش قىلدىغانلىقىنى سورىسىڭىز، جەزمەن

توققۇزى سودا قىلىمەن دەپ جاۋاب بېرىدۇ.

«جېجياڭلىق سودىگەرلەر پەن - تېخنىكا مۇۋەپپەقىيەتلىرىنىڭ تاۋارلىشىشىغا ناھايىتى

ئەھمىيەت بېرىدۇ. باشقا جايلاردا سىز بىر تۈركۈم كىشىلەرنىڭ ئالىي مەكتەپ پروفېسسورلىرىنى

چۆرىدەپ تۇرغانلىقىنى كۆرەلمەيسىز. مەنۇ بىر جېجياڭلىق، ئۇلار بىلەن ئورتاق تەرەپلىرىم بار.

گەرچە مېنىڭ بويۇم پاكار، ئورۇق بولساممۇ، كاللامنىڭ باشقىلاردىن كىيىن قالدىغان تەرىپى يوق.»

«جەڭ سەپلىرىنىڭ شەكلى يوق، سۇنىڭمۇ ھەم شۇنداق تۇر.» بۇ شاڭ سۇلالىسى سەۋىدىكى جەڭ

ئۇسۇلى، يەنە كېلىپ بۈگۈنكى جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ پۇل تېپىش پىرىنسىپى.

جېجياڭلىق سودىگەرلەر دەل شۇنداق. ئۇلار باشقىلارنىڭ گەپلىرىگە ئېرەن قىلىپ كەتمەيدۇ،

نېمە ئىش قىلىشتىن قەتئىينەزەر ئۇلار ئۆزلىرى ھېس قىلىپ بېقىشنى ياخشىرىدۇ، قىلالسا قىلىدۇ ۋە ۋاز

كەچمەيدۇ. بۇ ئۇلارنىڭ ئىرادىسىنى ئىپادىلەپلا قالماستىن، جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ تەپەككۈرنىڭ

جانلىقلىقىنى ئەكس ئەتتۈرۈپ بەردى.

ئەقىل - پاراسەت جۇڭگولۇقلارنىڭ كاللىسىغا قاچىلانغان، پۇل يەھۇدىيلارنىڭ

يانچۇقىغا قاچىلانغان. ئەقىللىق جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ «شەرتكى يەھۇدىيلار» دەپ

ئاتلىشىدىكى سەۋەب، دەل ئۇلارنىڭ ئەقىللىق كالىسىنىڭ بولغانلىقىدا. جېجياڭلىقلار سودا قىلغاندا كۆڭۈلنىڭ كەينىگە كىرمەيدۇ، شارائىت پېتىلگەندە ئالغا ئىلگىرىلەيدۇ؛ شارائىت پېشىپ يېتىلمىگەندە چېكىنىشىنىمۇ بىلىدۇ. بۇ خىلدىكى چېكىنىش ۋە ئىلگىرىلەشنىڭ ئارقىسىغا جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ ئەقىل - پاراسىتى يوشۇرۇنغان.

ئۆزىنىڭ نېمە ئىش قىلىش كېرەكلىكىنى بىلىش، ئاندىن قول

سېلىش كېرەك

جېجياڭنىڭ سودا چەمبىرىكىدە مۇنداق بىر جۈملە سۆز ئېقىپ يۈرمەكتە: «ئەگەر سىز ئۆزىڭىزنىڭ نېمە ئىش قىلىشىنى بىلمىسىڭىز، ئەڭ ياخشىسى مۇنداق سودا ئاساسلىقىغا كىرىشمەڭ.» لىيەنشاڭ گورۇھىنىڭ باش مۇدىرى ياڭ يۈەنچىڭ: «مېنىڭچە ياخشى قىلىش ۋە قىلالىيلىق ئاساسلىقى ئىككى نوقتىغا باغلىق: بىرىنچى، زادى ئويلاپ يەتتىمۇ - يوق؛ ئىككىنچى، قىلغاندا قەتئىيلىك بىلەن قىلىدىمۇ - يوق، قىلغانلىرى ئەتراپلىقمۇ - ئەمەسمۇ.» دېگەن.

ھەرقانداق بىر كارخانىچىغا نىسبەتەن، كارخانىنىڭ ئالغا ئىلگىرىلىشىدىكى ھەرىكەتلەندۈرگۈچ كەم بولسا بولمايدۇ، ئۇنىڭدىن باشقا، ئەڭ مۇھىمى ئۆزىنىڭ نىشانىنى تاۋلاش ۋە ئۆزىگە بولغان تونۇش ۋە ئىشەنچنى كۈچەيتىش كېرەك. جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ غەلبىسى «ئۆزىنىمۇ بىلىش ئۆزىڭىنىمۇ بىلىش» دىن كەلگەن.

ئەگەر سىز تىجارەت قىلىشنى ياكى ئىگىلىك يارىتىشنى ئويلىسىڭىز، چوقۇم ئۆزىڭىزنىڭ نېمە ئىش قىلىدىغانلىقىڭىزنى، نېمە ئىش قىلالايدىغانلىقىڭىزنى ئايدىڭلاشتۇرۇپ، بۇ سىزنىڭ ئىگىلىك يارىتىش يولىڭىزغا نىسبەتەن ناھايىتى مۇھىم. پەقەت ئۆزىڭىزنىڭ نېمە قىلىدىغانلىقىڭىزنى ئايدىڭلاشتۇرۇلغان ۋاقىتتا، سىز ئاندىن ئېرىشمەكچى بولغانلىرىڭىزغا ئېرىشەلەيسىز.

جېجياڭلىق سودىگەرلەر «ئۆزىنى بىلىش» نى ئالدىنقى ئورۇنغا قويۇپ، ئاۋۋال ئۆزىنى چۈشىنىشنىڭ مۇھىملىقىنى تەكىتلەيدۇ. ئۇلار تىجارەت قىلىشنى ياكى ئىگىلىك يارىتىشنى ئويلىغان

چاغدا، چوقۇم ئۆزىنىڭ نېمە ئىش قىلدىغانلىقى، نېمە ئىش قىلالايدىغانلىقى قاتارلىق سودىدىكى ئۆزىنى قاچۇرغىلى بولمايدىغان مەسىلىلەرنى ئايدىڭلاشتۇرۇۋالىدۇ. پەقەت بۇ مەسىلىلەرنى ئايدىڭلاشتۇرۇۋالغاندىلا ئاندىن مۇۋەپپەقىيەت قازانغىلى بولىدۇ. ئەلبابانىڭ قۇرغۇچىسى مايۇن: «كارخانا قۇرۇشتا چوقۇم كارخانىچى ئۆز-ئۆزىدىن (مەن نېمە ئىش قىلالايمەن؟ نېمە قىلىشىم كېرەك؟) دەپ سوراڭ. مەن بۈگۈن كۆپچىلىككە شۇنداق بىر مەسىلىنى ئېيتماقچى، يەنى كارخانىچىلار ئۇچرايدىغان مەسىلىلەر ناھايىتى كۆپ، ئەمما سىز ئۆزىڭىزنىڭ بىرىنچى كۈنى نېمە ئىش قىلدىغانلىقىڭىزنى بىلىشىڭىز كېرەك.» دېگەن.

ئەينى يىلى، بەينىيەنچىڭ گورۇھى چەكلىك شىركىتىنىڭ باش مۇدىرى ۋۇ يۈنچىيەن ئۆي - مۈلۈكچىلىككە مەبلەغ سالغان ۋاقىتتا، ناھايىتى خەتەرلىك تەدبىرنى ئوتتۇرىغا قويدى، بىراق مۇشۇ تەدبىر ئۇنى مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشتۈردى.

ئەينى ۋاقىتتا، سودا يەر - مۈلۈكچىلىكى بىردىنلا مەبلەغ سېلىشتىكى قىزىق نوقتىغا ئايلاندى، رىقابەت ناھايىتى كەسكىن ئىدى. ۋۇ يۈنچىيەن ئۆزىنىڭ تۇنجى سودا يەر - مۈلۈكچىلىكى كەسپى - بەينىيەنچىڭنى باشلىدى. «مەن دۇنياۋى ماركىدىكى نۇرغۇن كارخانىلارنىڭ ئۆزىگە ماس كېلىدىغان باشلىنىش نوقتىسىنى تاپالمىغانلىقىنى، مەخسۇس سېتىش دۇكانلىرىنى ۋال كۆچىسى ۋە شاگېر كۆچىلىرىغا قۇرماقچى بولغانلىقىنى كۆرگەن چاغدا، مەن پۇرسەتنى تاپتىم.»

ئۇزۇن ئۆتمەي، بەينىيەنچىڭ ۋېنجۇ شەھەرچىسىنى قۇرۇپ چىقتى. بۇ قېتىم، ۋۇ يۈنچىيەن ئۆزىنىڭ ئادەتتىكى ئاۋام خەلقكە كۆز تىككەنلىكىنى بىلەتتى. ئەمەلىيەت ئىسپاتلىدىكى، ۋۇ يۈنچىيەننىڭ قارارى توغرا بولغان، بۇ ئىككى تۈرنىڭ ھەممىسى مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشتى. بۇ ئۇنىڭ نىشانى ئېنىق قىلىدىغان روھىدىن ئايرىلالمايدۇ.

ئۆزىنىڭ غەلبىسى توغرىلىق توختالغاندا: «مەن ئۆزۈمنىڭ نېمە قىلىشىم كېرەكلىكىنى ناھايىتى ئوبدان بىلىمەن! ھازىر دالىيەندە كۆپلىگەن مەغلۇب بولغان سودا تۈرلىرى بار، سەۋەبى ئۇلار ئۆزىنىڭ ئورنىنى، نېمە ئىش قىلدىغانلىقىنى بىلمىگەن.» دېدى.

ئادەمنىڭ ھاياتىدا دائىم نۇرغۇن پۇرسەتلەر ئۇچرايدۇ، بۇ پۇرسەتلەر بىزنىڭ قارارچىقىرىشىمىزغا باغلىق، بۇ چاغدا ئۆزىنىڭ نېمە ئىش قىلىدىغانلىقىنى ئايدىڭلاشتۇرۇش ناھايىتى مۇھىم. سىز ئۆزىڭىزنىڭ نېمە ئىش قىلالايدىغانلىقىڭىزنى بىلگەندە، بۇ ئىشنىڭ نەتىجىسىنىڭ قانداق بولىدىغانلىقىنى بىلگەندە، بۇ ئىشنى ناھايىتى ئاسانلا قىلغىلى بولىدۇ.

جېجياڭسودىگەرلىرى دەل مۇشۇنداق، ھەممە تەرەپتىكى ئېھتىماللىقلارنى ئويلاپ بولغاندىن كىيىن، ئۇلار ئاندىن پۈتۈن كۈچى بىلەن قىلىشقا ئاتلىنىدۇ، مۇنداق بولغاندا كۆرۈلۈش مۇمكىنچىلىكى بولغان مەغلۇبىيەتلەردىن ساقلانغىلى بولىدۇ.

خۇددى شېڭدا گورۇھىدىكى چېن تىيەنچياۋنىڭ ئېيتقىنىدەك: «سىز بىر ئىشنى قىلىشنى ئويلاشسىڭىز، ھەمدە بۇ ئىشنى قىلىشنى ياخشۇرسىڭىز، مېنىڭچە سىزنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشىڭىز ناھايىتى ئاسان. ئەگەر سىز ئۆزىڭىز ياخشى كۆرمەيدىغان ئىشنى قىلىۋاتقان بولسىڭىز، ھەمدە ئەستايىدىللىق بىلەن قىلمىسىڭىز، سىزنىڭ ھەقىقىي مەنىدىكى غەلبىگە ئېرىشىشىڭىز مۇمكىن ئەمەس.»

سودا مەيدانىدا رىقابەتچى بولىدۇ، ئەمما دۈشمەن بولمايدۇ

سەن ماڭا ياردەم قىلساڭ، مەنمۇ ساڭا ياردەم قىلىمەن

- «شاگىرتلار پەلسەپىسى»

تىجارەت داۋامىدا، باشقىلارغا سۇنۇلغان ياردەم قولىمىز دەل ئۆزىمىزگە قويۇلغان يول بولۇپ، ئۆزىمىزنىڭ ئىشلىرى ئۈچۈن سېلىنغان دەسىمىدۇر. ھالقىلىق ۋاقىتلاردا كىشىلەرنىڭ ھاجىتىدىن چىقىسىڭىز، سىز قىيىن ئەھۋالدا قالغاندا باشقىلار سىزگە ياردەم قىلىدۇ ياكى سىز چوقۇم تېخىمۇ كۆپ جاۋابقا ئېرىشەلەيسىز.

بۇ خىل پەزىلەت جېجياڭلىق سودىگەرلەردە ئۆز ئىپادىسىنى ناھايىتى ياخشى تاپقان، جېجياڭلىقلاردىكى «باشقىلارغا زەخمەت يەتكۈزمەيدىغان» ئادەمگە رىقابەت رولىنى «باشقىلارغا ۋە ئۆزىگە زىيانكەشلىك قىلماسلىق، ھەم باشقىلارغا بوزەك بولماسلىق» دېگەن ئىككى جۈملە سۆزگە يىغىنچاقلاشقا بولىدۇ.

كارخانىلارنىڭ ئۆز - ئارا رىقابىتى جەريانىدا، «شاگىرتلار پەلسەپىسى» نى مۇۋاپىق ئىشلىتىشنى ئۆگىنىۋېلىش كېرەك. باۋشۇۋ گورۇھىنىڭ باش مۇدىرى ۋۇ جىزېڭ ئىلگىرى: «سىز ماڭا ياردەم قىلىسىڭىز، مەن سىزگە ياردەم قىلىمەن. سىز ۋە سىزنىڭ رىقابەتچىڭىز ئوتتۇرىسىدىكى مۇناسىۋەت خۇددى تۆمۈرچى بىلەن شاگىرت ئوتتۇرىسىدىكى مۇناسىۋەتكە ئوخشايدۇ.» دېگەن. ۋۇ جىزېڭ جېجياڭنىڭ يوڭجىدا تۇغۇلغان، ھازىر باۋشۇۋ گورۇھىنىڭ باش دېرىكتورى بولۇپ، ئىلگىرى ۋۇشى شەھىرى بويىچە تۇنجى «ئون چوڭ بايلىق قەھرىمانى» دېگەن نامغا ئېرىشكەن.

ۋۇ جىزېڭنىڭ كارخانىسى ئىزچىل «ناشى» ماركىلىق كىيىم - كىچەكلەرنى ئىشلەپچىقىرىدىغان بولۇپ، توختىماستىن تىرىشش ئارقىلىق شىركەتنىڭ 1996 - يىلىدىكى مەبلەغى 10 مىليوندىن ئاشقان.

1996 - يىلى ناشى شىركىتى جېجياڭ باۋشۇۋ كىيىمچىلىك چەكلىك شىركىتى، جېجياڭ ئاۋسپىتى كىيىمچىلىك چەكلىك شىركىتى قاتارلىق ئوندىن ئارتۇق شىركەت بىلەن كەسپى ھەمكارلىق ئورناتىدۇ ھەمدە ئەسلىدىكى شىركەتنى باۋشۇۋ گورۇھى چەكلىك شىركىتى دەپ تىزىمغا ئالدۇرىدۇ. يېڭى شىركەتنى مۇۋەپپەقىيەتلىك قۇرغاندىن كىيىن، گەرچە ۋۇ جىزېڭ ۋە ئۇنىڭ جەمەتىنىڭ باۋشۇۋ گورۇھىدىكى تۇتۇپ تۇرغان يېپى ئازلاپ كەتكەن بولسىمۇ، بىراق ھېچقانداق پۇشايمان قىلىش ھېسسىياتىدا بولمىدى.

بۇنىڭغا نىسبەتەن كىشىلەر چۈشەنمەستىن سورىغاندا، ئۇ: «شىركەتلەر سودا قىلغاندا ئۆز - ئارا ئىپادىلەش، ئارا ياردەملىشىپ، پايدىنى تەڭپۇڭلاشتۇرۇشقا مەجبۇر بولىدۇ. ھەمكارلىقنىڭ پىرىنسىپى ئىككىلا تەرەپ يېڭىشتۇر، كۆپ پۇل تېپىشنى ئويلىغاندىمۇ باشقىلار بىلەن ئورتاق بەھرىلىنىشنى، ئۆز - ئارا ياردەملىشىشنى بىلىشى كېرەك. باشقىلارغا ياردەم قىلىۋاتقان ۋاقىتىڭىز دەل ئۆزىڭىزگە ياردەم قىلىۋاتقان ۋاقىتىڭىزدۇر.» دېگەن.

جېجياڭ سودا - سانائەت ئۇنىۋېرسىتىتى سودا - سانائەتنى مەمۇرىي باشقۇرۇش ئىنستىتۇتىنىڭ جېجياڭ سودىگەرلىرى تەتقىقات مەركىزىدىكى پروفېسسورلارنىڭ قارشىچە: «شەرق مەدەنىيىتى روھىنىڭ يادروسى بولسا پۈتكۈل مەۋجۇداتلار بىرلىكىگە كېلىشتىن ئىبارەت.» سودىگەرلەرنىڭ تىجارىتىدە، باشقىلار بىلەن ئەپ ئۆتۈش ناھايىتى مۇھىم ئورۇنغا قويۇلۇپ، باشقىلارغا ھەمدەمدە بولۇش، پۇلنى ئىنساپ بىلەن تېپىش تەكىتلىنىدۇ. رىقابەتچىلەر بىلەن بولغان مۇناسىۋەتنى توغرا بىر تەرەپ قىلغاندا، «شەپقەت بىلەن رەزىللىكنى قايتۇرۇش» نى، «دۈشمەننى دوستقا ئايلاندۇرۇش» نى بىلىش كېرەك. بۇنداق قىلغاندا كىشىلىك مۇناسىۋەت تورىنى كېڭەيتىپ، سودىنى تېخىمۇ ياخشى قىلغىلى بولىدۇ.

جېجياڭلىقلارنىڭ نەزىرى ناھايىتى يىراقلارغا چۈشۈدۇ ، چۈنكى ئۇلارنىڭ ئىزچىل ساقلانغانلىقىنى بولسا تېخىمۇ چوڭ بازار ۋە تەرەققىيات پۇرسىتى ، ئۇلار سىز بىرىۋاتۇم ، مەن بىر يۈتۈم ئىچىدىغان بىر ئىستاكىن «مېۋە شەرىپىتى» گە قانائەت قىلمايدۇ. ئۇلارنىڭ قارىشىچە ، پەقەت كۆپچىلىك ئۆلمىشىپ ئۆز - ئارا ياردەمدە بولغاندىلا بازارنى تېخىمۇ چوڭايتقىلى ، تېخىمۇ يىراق جايلارغا بارغىلى بولىدۇ ، بۇنداقتا. «مېۋە شەرىپىتى» نى ھەممەيلەن تەڭ ئىچەلەيدۇ .

جېجياڭ ۋېنجۇلۇق كارخانىچى چېن پىننەن كېمىسازلىق سودىسىغا يېڭى كىرگەندە ئىشى بەك ئوڭغارتىمىغان . ئۇ ۋاقىتتا سودىسى ياخشى بولمىغاچقا ، تارتقان زىنىنى 100 مىڭ يۈەنگە يەتكەن . ئېغىرچىلىقنىڭ ئۈستىگە ئېغىرچىلىق قوشۇلغاندەك ، ئۇنىڭ بارلىق مەبلەغى بانكىدىن ئالغان قەرز ئىدى . توختام ئۇنىڭ تىزىمى قەرزنى قايتۇرۇشىدىن دالالەت بېرىپ تۇراتتى . بۇنداق ئەھۋالغا دۇچار بولغان شۇ ۋاقىتلاردا ، ئۇنىڭ يېنىدا ئارانلا 500 يۈەن بولۇپ ، ئۇ بۇ 500 يۈەننى ئىشلىتىپ ئىككى ئۈستەللىك زىياپەت ھازىرلايدۇ ھەمدە بىر قانچە ئاغىنىسىنى چاقىرىدۇ .

زىياپەتتە ، چېن پىننەن دوستلىرىغا ئۆزىنىڭ قىيىنچىلىقىنى ئېيتىپ ، دوستلىرىنىڭ ئۇنىڭغا ياردەم قىلىشىنى ئۈمىد قىلىدۇ . ئەينى ۋاقىتتا ئۇنىڭ دوستلىرى قىلچە ئىككىلەنمەستىن قوشۇلىدۇ ، ھەمدە تەرەپ - تەرەپلەرگە بېرىپ ئۇنىڭغا پۇل قەرز ئېلىپ بېرىپ ، ئەڭ ئاخىرىدا ھەربىرەيلەن يىگىرمە مىڭدىن پۇل چىقىرىدۇ . ئۇ ۋاقىتلاردا ، ئۇنچىلىك پۇل ناھايىتى كۆپ پۇل ھېسابلىناتتى .

ھەرقېتىم بۇنىڭنى تىلغا ئالغاندا ، چېن پىننەن ناھايىتى مىننەتدار بولىدۇ . «ۋېنجۇلۇقلار زىمىنىڭ ھەممىلا يىرىگە تارقالغان . ھازىر پۈتۈن مەملىكەتتە ھەتتا پۈتۈن دۇنيادا ۋېنجۇلۇقلار بار ، سىرتلاردا سودا قىلىۋاتقان ۋېنجۇلۇقلار تېخىمۇ ئۆم بولۇپ كېتىدۇ . بۇ خىلدىكى كولىكتىپلىق روھ جېجياڭلىقلارنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشىدىكى مۇھىم ئامىل .»

جېجياڭلىقلاردا شۇنداق بىر تەمسىل بار ، ئۇلارنىڭ قارىشىچە ئۆز - ئارا ياردەمدە بولىۋاتقان كولىكتىپ خۇددى بىر ماشىنىنىڭ تۈرلۈك زاپچاسلارغا ئېھتىياجلىق بولىدىغانلىقىغا ئوخشايدۇ . بۇ زاپچاسلار دەل ئۆز - ئارا ياردەمدە بولىۋاتقان ئورۇن ۋە شەخسلەردۇر . ئۆز - ئارا ياردەم بېرىدىغان

بىر مۇنەۋۋەر كۆللىكتىپ، ھەمكارلاشقۇچىلارنىڭ ئۆز رولىنى تېخىمۇ ياخشى جارى قىلدۇرۇشى ئۈچۈن ياخشى شارائىت ھازىرلاپلا قالماستىن، يەنە ئۇلاردا ئەزەلدىن بولۇپ باقمىغان يېڭى ئىنىرگىيە ھاسىل قىلىپ، ھەممە تەرەپنىڭ قۇدرىتىنى ئاشۇرىدۇ.

بىرئادەمنىڭ كۈچى ناھايىتى چەكلىك، بىر ئادەمنىڭ ئىقتىدارىنىڭمۇ مۇكەممەل بولۇشى ناتايىن، پەقەت ئۆز - ئارا ياردەم قىلىشنى، ئۆز - ئارا تولۇقلاشنى ئۆگىنىۋالغاندىلا - «سەن ماڭا ياردەم قىلساڭ، مەن ساڭا ياردەم قىلىمەن» - دىگەن قائىدىگە ئەمەل قىلغاندىلا ئاندىن مۇستەھكەم قورغان ھاسىل قىلغىلى بولىدۇ. جېجياڭلىق سودىگەرلەر دەل تېخىمۇ قۇدرەتلىك كۈچ، بايلىق ئىشلىتىپ ئۆز - ئارا پايدىنى ئەمەلگە ئاشۇرۇپ، ئۆزىگە ۋە ئۆزىگە مەنپەئەت يەتكۈزۈشتەك ئاخىرقى نىشانغا يەتتى.

سودا مەيدانىدا رىقابەتچى بولىدۇ، ئەمما دۈشمەن بولمايدۇ

جېجياڭ سودا دۇنياسىدا سودا بولۇۋاتقان مۇنداق بىر جۈملە سۆز بار: «ئەگەر سىز رىقابەتچىلىرىڭىزنى يېگەلمىسىڭىز، ئۇنداقتا ئۇلارغا قوشۇلۇڭ». سودىدىكى رىقابەتنىڭ بارغانسېرى كەسكىنلىشىپ كەتكەنلىكىگە قارىتا، سىزمۇ چوقۇم بارغانسېرى ئەقىللىق بولۇشىڭىز كېرەك. ئاچقۇچلۇق مەسىلە بولسا، ئىپتىدائىي «مەن ياشايمەن، سەن ئۆلسەن» دېگەن رىقابەت شەكلى ئاللىقاچان يۇقىرى قاتلاملىق رىقابەت ۋە ھەمكارلىق ئىزدەشكە ئورۇن بوشاتتى، سودىگەرلەرمۇ ئۆز - ئارا «بىرلا تەرەپ پايدا ئېلىش» تىن «ئىككى تەرەپ» ياكى «ھەممە تەرەپ» مەنپەئەتلىنىشكە يۈزلەندى.

يېۋا شىنگۇاڭ پايىنى كونترول قىلىش گورۇھىنىڭ باش مۇدىرى جوۋ شياۋگۇاڭ: «سودامەيدانىدا رەقىب بولىدۇ، ئەمما دۈشمەن بولمايدۇ. سىز چوقۇم سىزنىڭ رىقابەتچىڭىزنى ئويۇننىڭ بىر تەركىبىي قىسمى دەپ ئويلاڭ، بۇنداقتا ئويۇن تېخىمۇ قىزىيدۇ.» دېگەن.

شىنگۇاڭ پايىنى كونترول قىلىش گورۇھى بولسا سودا زىننەت بۇيۇملىرى سودىسىنى ئاساس قىلغان، مەركەزلەشتۈرۈپ مەبلەغ سالدىغان، سودا ۋە ئۆي - مۈلۈك بىر گەۋدىلەشكەن خەلق باشقۇرۇشىدىكى گورۇھ.

كىشىلەرنىڭ نەزىرىدە، ئوخشاش كەسىپتىكىلەر دۈشمەن كۆرۈنىدۇ، بىراق جوۋ شياۋگۇاڭ ئۇنداقتا قارىمايدۇ. بىر قېتىم ئۇ شياڭگاڭدىكى كۆرگەزمىدىن قايتىپ كەلگەندە، كەسىپداشلار ئويۇشمىسىدا بارلىق ئۇچۇرلارنى بىردەمدىلا ئېلان قىلىۋەتكەن. كىيىن ھەر قېتىم چەتئەلدىن قايتىپ كەلگەندە، ئۇ كەسىپداشلىرىنى يىغىپ پىكىر ئالماشتۇرىدىغان بولغان.

«رىقابەتلا كارخانىنى چوڭايتالايدۇ، يېۋۇننىڭ زىننەت بويۇملىرى سودىسىنى چوڭايتالايدۇ، ئاندىن پۈتۈن مەملىكەت خەلقىنىڭ دىققەت - ئېتىبارىنى قوزغىيالايدۇ، ھەمدە پۈتۈن دۇنيانىڭ نەزىرىگە ئېرىشكىلى بولىدۇ. رىقابەت بولغاندىلا بېسىم بولىدۇ، بېسىم بولغاندىلا ھەرىكەتلەندۈرگۈچ

كۈچ بولىدۇ، رىقابەت بولغاندىلا تەرەققىيات بولىدۇ، مەن رىقابەتكە ئىنتىزار!» دېگەن.

جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ قارشىچە، رىقابەت مۇناسىۋىتى بولغان شىركەتلەر ئىستراتېگىيەلىك ھەمكارلىق ئورنىتىپ ئورتاق نىشاننى كۆزلەپ ماڭالايدۇ، ھەمدە ئۆزلىرىنىڭ ئەۋزەللىكىنى ئەڭ يۇقىرى چەكتە جارى قىلدۇرۇپ، كەمچىللىكىنى تولۇقلىيالايدۇ. بىرگە بىر قوشۇلسا ئىككىدىن چوڭ بولىدۇ دېگەن تەرەققىيات ئىستراتېگىيىسى دەل ھەقىقەتتۇر.

قانداق بولىشىدىن قەتئىينەزەر، رىقابەتچى بىرلەشكەندە پايدا زىياندىن چوڭ بولىدۇ، ھالقىلىق مەسىلە بولسا بىزنىڭ قايسى نوقتىدىن قارشىمىزدا. ئەگەر بىز رىقابەت ئېلىپ كەلگەن پاسسىپ رولغا قاراپلا تۇرساق، رىقابەتچى بىلەن ئۆزىمىز ئوتتۇرىسىدىكى ئورتاق پايدا ئېلىشنى كۆزلىمىسەك، ئۇنداقتا بىزنىڭ تەرەققىياتىمىز چەكلىنىپ قالىدۇ، ئەگەردۈشمەنلىك سەۋەبىدىن پايدىدىن ۋاز كەچسەك، ئۇنداقتا ھېچنىمىگە ئېرىشەلمەيمىز.

لېجىن جېجياڭنىڭ جىنخۇادا ياغاچ - ماتېرىياللىرى تىجارىتى قىلىدىغان بولۇپ، بىر ياغاچ ماتېرىياللىرى زاۋۇتىنىڭ مۇدىرى، ئۇنىڭ سودىسى ئىزچىل ناھايىتى ياخشى ئىدى. بىراق يېقىندا يەنە بىر ياغاچ ماتېرىياللىرى سودىگىرى جاڭ خۇڭتاۋمۇ بۇ رايوندا ياغاچ ماتېرىياللىرى سودىسى قىلىشقا باشلىدى. جاڭ خۇڭتاۋ لېجىننىڭ سودا رايونىدا قەرەللىك زىيارەت قىلىپ قۇرۇلۇش ئىنژېنېرلىرىغا، ھۆددىگەلەرگە: «لېجىننىڭ ياغاچ ماتېرىياللىرىنىڭ سۈپىتى ياخشى ئەمەس، شىركەتمۇ ئىشەنچلىك ئەمەس، تاقىلىپ قېلىش ئالدىدا تۇرۇۋاتىدۇ.» دېدى.

لېجىن چۈشەندۈرۈپ، ئۇ جاڭ خۇڭتاۋنىڭ تۆت تەرەپكە قاتراپ بۇنداق گەپ تارقىتىشنىڭ ئۇنىڭ سودىسىغا ھېچقانداق تەسىرى بولمايدۇ دەپ قارايدىغانلىقىنى، بىراق بۇ ئىشنىڭ يەنىلا ئۇنى بىئارام قىلىۋاتقانلىقىنى، ھەرقانداق ئادەم بۇنداق ئەخلاقسىز رىقابەتچىگە يولۇقسا چوقۇم ئاچچىقى كېلىدىغانلىقىنى ئېيتقان.

لېجىن: «ئەتسى چۈشتىن كىيىن، مەن كىيىنكى ھەپتىلىك پائالىيەتلەرنى ئورۇنلاشتۇرۇۋاتقان ۋاقىتتا، مېنىڭ نىڭبۇدا ئولتۇرۇشلۇق بىر خېرىدارىمنىڭ يېڭى ياسالغان ئىشخانا بىناسى ئۈچۈن

نۇرغۇنلىغان ياغاچ لازىملىقىنى بىلدىم، ئەمما ئۇ ئېھتىياجلىق بولغان ياغاچ ماتېرىياللىرى مېنىڭ شىركىتىمدە ئىشلەپچىقىرىلمايتتى، جاڭ خوڭتاۋنىڭ شىركىتى ئىشلەپچىقارغان ماتېرىيال بىلەن ئوخشاش ئىدى، شۇنىڭ بىلەن بىر ۋاقىتتا، مەنمۇ جاڭخوڭتاۋنىڭ بۇنداق سودا ئىشى بارلىقىنى بىلمەيدىغانلىقىنى جەزملەشتۈردۈم.» دېدى.

مەن قىلالىمىغاننى سەنمۇ قىلالما

سودا رىقابىتىنىڭ قىيىنلىقىدىن «سەن ئۆل، مەن ياشاي» دىگەندەك بىلگەنلىرىنى چوقۇم سىز قىلىپ ساقلاش كېرەك. بۇ بولسا تىجارەت بىلەن شۇغۇللىنىدىغانلارنىڭ ئورتاق ھېسسىياتى، جاڭ خوڭتاۋ تۆت تەرەپكە قاتراپ لىجىنغا زىيانكەشلىك قىلۋاتقاندېچۇ؟

بىراق لىجىننىڭ ئۇسۇلى ئادەمنىڭ ئويلىمىغان يېرىدىن چىققان.

لىجىن جاڭخوڭتاۋنىڭ ئىشخانىسىغا تېلپۇن قىلغان. بىز جاڭ خوڭتاۋ تېلپۇننى ئالغان چاغدىكى ھەيرانلىقى ۋە خىجىلچىلىقىنى تەسەۋۋۇر قىلىپ باقساق بولىدۇ.

لىجىن: «شۇنداق، ئۇ بىر ئېغىز مۇ گەپ قىلالماي قالدى، مەن ناھايىتى ئەدەپ بىلەن نىڭبوغامۇناسۋەتلىك ھېلىقى سودىنى ئۇنىڭغا ئېيتىپ بەردىم. ئۇ دۇدۇقلاپ ھېچقانداق گەپ قىلالماي قالدى، بىراق ئېنىقكى، ئۇ مېنىڭ ياردىمىگە رەھىمەت ئېيتىۋاتتى. مەن يەنە ئۇنىڭغا ھېلىقى سودىگەر بىلەن ئالاقىلىشىپ، قارشى تەرەپنى ماتېرىيال بىلەن تەمىنلەشكە قوشۇلىدىغانلىقىمنى ئېيتتىم» دېدى.

بەزىلەر: «نەتىجىسى يەنە قانداق بولدى؟» دەپ سوراپدۇ.

«مەن ئادەمنى ھەيران قالدۇرىدىغان نەتىجىگە ئېرىشتىم، ئۇ مەن توغرىلۇق ئۆسەك سۆز تارقىتىشنى توختىتىپلا قالماستىن، ئۇ بىر تەرەپ قىلالىمىغان سودىلارنى ماڭا تاپشۇردىغان بولدى، ئىككىمىز سودىدىكى ھەمكارلاشقۇچىلارغا ئايلىنىپ قالدۇق. ھازىر، جېجياڭدىكى بارلىق ياغاچ ماتېرىياللىرى بازىرىنى ئۇ ئىككىمىز مونوپول قىلىپ بولدۇق.»

ھەرگىز قىساس ئېلىشقا بولمايدۇ، دۇنيادا مەڭگۈلۈك دۈشمەن يوق، دۈشمەننى ئۆزىنىڭ ھەمكارلاشقۇچىسىغا ئايلاندۇرۇش ھەقىقىي غالبىيەتچى سودىگەرلەر قىلىدىغان ئىش. «ئېنىقكى، بۇ لىجىننىڭ جاڭ خوڭتاۋ بىلەن بولغان مۇناسىۋەتنى بىر تەرەپ قىلىش جەريانىدا ئېرىشكەن ئەڭ قىممەتلىك تەجرىبىسى.

ئادەم جەمئىيەتتە ياشىغانىكەن، ئەڭ كۆپ يۈزلىنىدىغىنى بولسا تاللاش. بىزمۇ جېجياڭ سودىگەرلىرىدەك قەتئىيلىك، خاسلىق ۋە ماسلىشىشچانلىق ئارقىلىق تەرەپ - تەرەپتىن كېلىۋاتقان زىددىيەتلەرنى ھەل قىلىشىمىز كېرەك، بۇ يەنە سىزنىڭ رىقابەتتىكى ھەمراھىڭىزغا بەخت تىلىشىشىڭىزنىمۇ ئۆز ئىچىگە ئالىدۇ!

سودا سورۇنلىرىدا رىقابەتچىدىن ساقلىنىش تەس، ئەمما تېخنىكا، باشقۇرۇش ۋە سۈپەت ئارقىلىق رىقابەتچىدىن غالب كېلىش كېرەك، بىراق، سودا رىقابەتچىلا بولىدۇ، دۈشمەن بولمايدۇ. ئېسىڭىزدە بولسۇن، سودا مەيدانىدا پەقەت رىقابەتچى بولىدۇ، دۈشمەن بولمايدۇ، سودا مەيدانىدىكى بۇ ئىككىسىنى ھەمكارلاشقۇچى قاتارىدا كۆرۈش كېرەك، ئۇلار بىرلەشسە پايدا تاپىدۇ، بۆلۈنسە زىيان تارتىدۇ.

يۈكسىلىشىشنىڭ سىرى: ھەمكارلىق ۋە ئورتاق گۈللىنىش

باۋشۇۋ گورۇھىنىڭ باش مۇدىرى ۋۇ جىزېڭ ئىلگىرى: «باشقىلار بىلەن ھەمكارلىشىش، ئورتاق گۈللىنىشنى ئىشقا ئاشۇرۇش بولسا بىز جېجياڭلىق سودىگەرلەرنىڭ يۈكسىلىشىدىكى بىر قۇرال.» دېگەن.

جېجياڭلىق سودىگەرلەرنىڭ ھەمكارلىشىش ۋە گۈللىنىش ئېڭى ناھايىتى كۈچلۈك، كۆپ قىسىم جېجياڭ سودىگەرلىرى كوللىكتىپ مەنپەئەتىنى بىرىنچى ئورۇنغا قويدۇ، ئۇلار ئۆزىنى كوللىكتىپنىڭ بىر تەركىبىي قىسمى قاتارىدا كۆرىدۇ. سودا پائالىيەتلىرىدە، جېجياڭلىق سودىگەرلەرنىڭ بۇ خىل ئورتاق گۈللىنىش روھى ئۆز - ئارا ھەمكارلىقتا ئىپادىلىنىدۇ. ئۇلارچە پەقەت ھەمكارلاشقاندىلا ئاندىن ئورتاق گۈللەنگىلى بولىدۇ، دېگەن قاراشتا چىڭ تۇرىدۇ.

نىڭبودا ئىككى نەپەر مەخسۇس ئائىلە ئېلېكتىر سايمانلىرىنى ساتىدىغان سودىگەر بولغان ئىكەن، ئۆز - ئارا «بىر - بىرىنى يېگىدەك» بولۇپ، ھېچكىم - ھېچكىمگە يول قويمايدىكەن. دەسلەپتە بۇ ئىككىسى بىر - بىرىنى چەتكە قېقىپ، كىم قارشى تەرەپنى كەتكۈزۈۋەتسە، بازار شۇنىڭغا ئوڭچە قالدۇ دەپ قارايدىكەن. شۇنداق قىلىپ بۇ ئىككىسى مۇلازىمەتچىلەرنىڭ مۇلازىمەت سۈپىتىدىن باشلاپ، سېتىشتىن كىيىنكى مۇلازىمەتكىچە، ئۇنىڭدىن كىيىن تاۋار ۋە باھا سۈپىتىگىچە رىقابەتلىشىدىكەن.

ئەڭ ئاخىرىدا، بۇ ئىككىسىنىڭ سودا سوممىسى ئاشمايلا قالماستىن، ئەكسىچە ھەر ئىككىسى زىيان تارتىدىكەن. ئاڭ يامان بولغىنى، بۇ ئىككىسىگە يىراق بولمىغان جايغا يەنە بىر ئائىلە ئېلېكتىر سايمانلىرى دۇكىنى ئېچىلىدىكەن. يېڭى ئېچىلغان بۇ دۇكاننىڭ مەھسۇلاتلىرىنىڭ كىرگۈزۈلۈش باھاسى تۆۋەن بولغاچقا، باھاسى ناھايىتى ئەرزانكەن، مەيلى يۇمشاق دېتال بولسۇن ياكى قاتتىق دېتال بولسۇن ئۇ ئىككى دۇكاننىڭكىگە قارىغاندا باشقىلارنى تېخىمۇ جەلپ قىلىدىكەن، خېرىدارلارمۇ ئۆزلۈكىدىن شۇ تەرەپكە قاراپ ئاقىلى تۇرۇپتۇ.

بۇ ئىككى سودىگەر مەسلىھەتلىشىش ئارقىلىق، پەقەت ھەمكارلاشساقلا مەھسۇلاتلىرىمىزنى ياخشى ساتالىغىدەكمىز دېگەن تونۇشقا كەپتۇ، شۇنداق قىلىپ بۇ ئىككىسى رىقابەتچىدىن دوستلارغا ئايلىنىپ قاپتۇ. بىراق ئىككىيلەن < ئەگەر ئۈچ ئادەم رىقابەتلىشىش ئۇنداقتا ئۈچلا تەرەپ زىيان تارتىمامدۇ؟ >، دىگەنلەرنى ئويلاپتۇ. شۇنىڭ بىلەن ئۇلار ئۈچىنچى بىر تەرەپنى ئىزدەپ مەسلىھەتلىشىش ئارقىلىق ھەممەيلەن ھەمكارلىشىپ، ئورتاق گۈللىنىش قارارىغا كەپتۇ.

جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ دېگىنىگە ئوخشاش، بۈگۈنكى جەمئىيەتتە پەقەتلا جاپالىق ئىشلەش ۋە تىرىششقا تايىنىش يېتەرلىك ئەمەس. سىز جەزمەن باشقىلار بىلەن ھەمكارلىشىشقا، باشقىلارنىڭ كۈچىدىن پايدىلىنىپ ئۆزىڭىزنى كۈچلەندۈرۈشكە ماھىر بولۇشىڭىز كېرەك. ئەگەر سىز ئىگىلىك يارىتىپ باي بولۇشنى ئويلىسىڭىز، بىراق ئادەم كۈچى، ماددى كۈچ، ئىقتىسادىڭىز بولمىسا، ھېچقىسى يوق، سىز ئۆزىڭىزگە ياردەم قىلالايدىغان كىشىلەرنى ئىزلەپ ياردەم تەلەپ قىلىسىڭىز بولىدۇ، بۇنداقتا سىز قىلالايدىغان سودا، تاپالمايدىغان پۇل يوق.

مۇۋەپپەقىيەت قازانغان بىر ۋىنجۇلۇق كارخانىچى: «ھازىرقى ئىگىلىك يارىتىش سېپىدە يەككە كۆرەش قىلىدىغان يالغۇز قەھرىمانلىقنىڭ ۋاقتى ئۆتتى. كۆپچىلىك ئۆز - ئارا پايدا يەتكۈزۈپ، ھەمكارلىشىپ ئورتاق ئېرىشىش بولسا تۈپ قائىدە < دىگەن رېئاللىقتا، ئۆزىڭىزنىڭ يالغۇز كۈچىگە تايىنىپ غەلبە قازىنالايدىغان بىر مۇ ئادەم يوق، بىز < يەككە قەھرىمانلىق > تىن خوشلىشىپ، ھەمكارلىشىپ غەلبىنى قولغا كەلتۈرۈش يولىغا مېڭىشىمىز لازىم.

شۇنىڭ خاڭجۇدا تۇغۇلغان. ئۇ بىر ئېلېكتر مەھسۇلاتلىرىنى سېتىش شىركىتىنىڭ باش مۇدىرى قوشۇمچە باش لېدىرى، يەنە كېلىپ باشقىلارغا ياردەم بېرىشنى ياخشىلىدىغان ئەقىل ئىگىسى. ئۇ سودا قىلىش جەريانىدا، كۆپ قېتىم جەمئىيەتتىن تالانتلىقلارنى قوبۇل قىلغان.

ۋېيخې بولسا مەلۇم شىركەتنىڭ خىزمەتچىسى، بىراق نېمە سەۋەبتىكى تاڭ، خوشلاشماستىنلا شىركەتتىن كېتىپ قالىدۇ، ھەمدە بىر مېھمانخانىنىڭ كەسپىي لېدىرىغا ئايلىنىدۇ.

شۇنىڭ شىركەتتە ۋېيخې بىلەن بىللە خىزمەت قىلغان ۋاقىتتا، ۋېيخېنىڭ ئىشلارنى بىر تەرەپ

قابىلىيىتىنىڭ ناھايىتى يۇقۇرى ئىكەنلىكىنى ھېس قىلغان. يەنە كېلىپ ئۇنىڭ كىشىلىك مۇناسىۋەتىنى بىر تەرەپ قىلىش قابىلىيىتى كۈچلۈك بولۇپ، شىركەتتىكى ئىشداشلىرى بىلەن بولسۇن، ياكى رەھبەرلىرى بىلەن بولسۇن، ۋېيخې مۇناسىۋەتنى ناھايىتى ياخشى بىر تەرەپ قىلاتتى. ئەگەر ئۇ بۇنداقلا كېتىپ قالسا، ناھايىتى ئەپسۇسلىنارلىق ئىش بولاتتى.

شۇنداق قىلىپ شۇشېڭ ئۇيان - بۇيان ئويلاپ، ئۇنى قايتۇرۇپ ئەكەلمەكچى بولىدۇ. شۇشېڭنىڭ تەكرار ئىدىيىۋى خىزمەت ئىشلىشى ئارقىسىدا، ۋېيخې ئاخىرى شىركەتكە قايتىپ كېلىدۇ. ۋېيخېنىڭ ماسلىشىشى بىلەن، ئىككىيلەن بىر نىيەت بىر مەقسەتتە ھەمكارلىشىپ شىركەتنى تېخىمۇ تەرەققىي قىلدۇرۇپ، بۇ ساھەدىكى ئورنىنى تىكلىدى.

بىرپەيلاسوپ: «ئەگەر سىزدە بىر خىل ئىقتىدار بولسا، مەندىمۇ بىر خىل ئىقتىدار بولسا، ئىككى خىل ئىقتىدار بىرلەشكەندىن كىيىن مەڭگۈ بىر خىل ئىقتىدار بولمايدۇ.» دېگەن. ھەمكارلىق بولسا ئورتاق گۈللىنىشنىڭ ئالدىنقى شەرتى، باشقىلار بىلەن ھەتتا رىقابەتچىمىز بىلەن ھەمكارلىشىشقا جۈرئەت قىلساقلا، بىز ئاندىن ئورتاق گۈللىنەلەيمىز.

سودا سۈرۈنلىرىدا، ئەگەر بەدىنىڭىز پۈتۈنلەي تۆمۈر بولسىمۇ، نەچچە مىخ سوققىلى بولىدۇ؟ باشقىلارنىڭ قابىلىيىتىدىن پايدىلانغاندا، ئورتاق تەرەققىي قىلغاندا، ئورتاق يۈكسەلگەندە بولسا ئەڭ ياخشى نەتىجىگە ئېرىشكىلى بولىدۇ. شۇنىڭ ئۈچۈن، سىز چوقۇم تالانتلىقلارنى بايقاشقا ۋە پۇرسەتنى تۇتۇۋېلىشقا ماھىر بولۇشىڭىز، باشقىلار بىلەن بىرلىكتە «ئەقىل ئاچقۇچى» نى ئېلىپ، بايلىق دەۋرۋازىسىنى ئېچىشىڭىز كېرەك.

ھەمكارلىق ئەسلىدىن نىشان ئەمەس، باشقىلارنىڭ كۈچىدىن پايدىلىنىش بولسا غەلبىنى قولغا كەلتۈرۈپ يۈكسىلىشتىكى ئاچقۇچ. بارغانسېرى كۆپ كىشىلەر يالغۇز قالغانلىقتىن مەغلۇب بولۇۋاتىدۇ، تېخىمۇ كۆپ كىشىلەر بولسا «ئوچ تېرىچى سەپەرگە چىقسا، ئارىسىدىن بىرى ئۇستاز بولىدۇ» دېگەن ئەقىدە بۇيىچە تېخىمۇ بۈيۈك ئىشلارنى قىلىۋاتىدۇ. كۆرۈۋالغىلى بولىدۇكى، بىر يەككە شەخسنىڭ كۈچىنى كۆللىكتىپ بىرلەشكەن كۈچ بىلەن سېلىشتۇرۇش مۇمكىن ئەمەس.

«سۈپەت» «باھا» دىن غالىپ كېلىدۇ، سۈپەت ھەقىقىي

نىجاتلىق يولى

كىشىلەر تەرىپىدىن سەرەڭگە پادىشاھى دەپ ئاتالغان نىڭبو تەۋەلىكىدىكى سودىگەر لىيۇ خوڭشېڭ مۇنداق دېگەن: «رىقابەتتە، ئادەتتە بىر تەرەپنىڭ غەلبىسى قوغلىشىلىدۇ؛ ھەمكارلىقتا، جەزمەن ھەممەيلەن ياخشى كۆرىدىغان نەتىجىنى قوغلىشىش كېرەك. سودىگەرلەر بىلەن خېرىدارلار ئوتتۇرىسىدىكى مۇناسىۋەت بولسا ھەمكارلىق مۇناسىۋىتى، پەقەت ھەمكارلىققا لازىم، رىقابەتلىشىشنىڭ ھاجىتى يوق، ئەگەر كەسكىن رىقابەت قاينىمىغا كىرىپ، يامان غەرەزلىك رىقابەت ئېلىپ بارغاندا، نەتىجىسى ئېنىقلا يېڭىلىش بولىدۇ.»

سودا مەيدانلىرىدا، سىز سۈپەتنى چىڭ تۇتۇشىڭىز كېرەك، ھەرگىز باھانى رىقابەتكە سېلىشقا بولمايدۇ، يامان غەرەزلىك رىقابەتنىڭ ئاقىۋىتىنى تەسەۋۋۇر قىلغىلى بولمايدۇ. ھەر بىر جېجىياڭلىق سودىگەر مەھسۇلاتنىڭ سۈپىتىنىڭ ئۆزىنىڭ ئىسىم كارتوچكىسى ئىكەنلىكىنى چوڭقۇر چۈشىنىدۇ. پەقەت سۈپەت ياخشى بولغاندىلا، ئاندىن سودا سورۇنلىرىدا مەيدىنى كىرىپ سۆزلىگىلى بولىدۇ.

تەيجۇدىكى بىر كارخانىچى: «سۈپەت - بازار ئىقتىسادى چوقۇم ھۆرمەت قىلىشقا تىگىشلىك بولغان قائىدە. بازار ئىقتىسادى تېخى كۆلەملەشمىگەن ۋاقىتتا، بازاردا جەزمەن ناچارمەھسۇلاتلار بولىدۇ، بىراق بۈگۈنكى كۈندە، ھەر بىر جېجىياڭلىق سودىگەر شۇنى چوڭقۇرتونۇپ يەتتىكى، سۈپەت كارخانا تەرەققىياتىنىڭ ئالغا ئىلگىرىلەش كۈچى، سۈپەت ناچار بولىدىكەن، يالغۇز باھاغا تايىنىپلا بازارنى ئىگەللەيدىغان كارخانىنىڭ تەرەققىيات ئىستىقبالى يوق.»

سۈپەت مەسىلىسىگە نىسبەتەن ئېيتقاندا، جېجىياڭ سودىگىرى ۋاڭ جېننىياۋ مۇنداق چۈشەنچە بېرىدۇ: «ئەسلىدە ئادەم ناھايىتى كۆپ، بولۇپمۇ ياپونلۇقلار بىزنىڭ ۋېنجۇنىڭ ماللىرىنى ياراتمايتتى. دائىم بىزنىڭ ماللىرىمىزنى ساختا دەپ قارايتتى، بىر قېتىم بىزنىڭ ھەقىقىي خۇرۇمدىن

تىكىلگەن ئايغىمىز كۆرگەزمە قىلىنىۋاتقاندا، بىر ياپونىيىلىك كېلىپ «بۇ ئاياق ناھايىتى ياخشىتىكىلىپتۇ، ئەمما چوقۇم ساختا مال بولۇشى مۇمكىن» دېگەن. ئۇ ئايغىنى ئېلىپ كۈچەپ باسقاندا، ئايغىغا پۈرلەشكەن ئىزكۆرۈلمىگەن، شۇنداق قىلىپ، ئۇ «بۇ ئاياق جەزمەن تېرىدىن ئىشلەنمىگەن» دېگەن. ئەينى ۋاقىتتا مەن بۇنى ئاڭلاپ ناھايىتى ئاچچىقلاندىم، مەن قولۇمغا بىر پىچاقنى ئېلىپ، ئايغىنى كېسىپ ئۇنىڭغا كۆرسەتتىم. ئۇ كۆرگەندىن كىيىن، «ھەقىقىي خۇرۇمدىن ناھايىتى ياخشىتىكىلىپتۇ، ھەقىقەتەن ياخشىكەن» دېدى. چۈنكى ۋېنجۇنىڭ ئۇ چاغلاردا ماللارنىڭ سۈپىتىنى بىر تەرەپ قىلىشى ھەقىقەتەن ناھايىتى ياخشى ئىدى. ئەينى ۋاقىتتا، ئۇ ياپونىيىلىك نەق مەيداندا مال زاكاس قىلدى.»

ۋاڭ جېنېياۋ: «يەنە بىر قېتىم، بىز شياڭگاڭ جىنلەي گورۇھى بىلەن ھەمكارلاشتۇق، تۇنجى قېتىملىق ئىشلەپچىقىرىشتا 180 جۈپ ئايغىنىڭ ماركىسىنىڭ چاپلىنىشىنىڭ ئۆلچەملىك ئەمەسلىكىنى بايقىدۇق. ماركا چاپلىنىش بىلەن ئايغىنى كىيىشنىڭ مۇناسىۋىتى يوق. ئەلۋەتتە بىز ئۇلارنىڭ شىركىتى بىلەن ھەمكارلاشقاندىن كىيىن، ئايغىنىڭ بەلگىسى ۋە ھەرقانداق جايغا سەل قاراشقا بولمايتتى، باشقىلارغا بىزنىڭ خەلق باشقۇرۇشىدىكى كارخانىلىرىمىزنىڭ بۇلارغا نىسبەتەن كۆڭۈل بۆلىمىگەندەك تەسىر بەرسەك بولمايتتى. 180 جۈپ ئايغىنىڭ ھەممىنى رەتلەپ چىققاندىن كىيىن، ئۈچىنچى تارماق زاۋۇتىنىڭ باشلىقى: «ۋاڭ دېرىكتور، سىز بۇ ئايغالارنى سۈپەتسىز دەپ قارىسىڭىز ماڭا سېتىپ بېرىڭ» دېدى. ئەينى ۋاقىتتا، بۇ خىل ئايغىنىڭ پۈتۈپ چىقىش باھاسى 170 يۈەن بولۇپ، ئۇ بۇنى ئۆزى ۋە خىزمەتچىلەرنىڭ كىيىشىگە ئالدىغانلىقىنى ئېيتتى. ئەگەر بىز بۇ ئايغىنى يىرتساق چوڭ زىيان تارتاتتۇق. مەن ئۇنىڭغا «سېتىشقا بولمايدىغانلىقىنى، كېسىۋەتكەندىن كىيىن شىركەت زالىغا تىزىپ قويۇپ، ھەر بىر خىزمەتچىگە بۇ كىچىك بەلگىنىڭمۇ سۈپەتكە، ئوبرازغا ۋەكىللىك قىلىدىغانلىقىنى، شۇڭا مۇشۇنداق كىچىك ھالقىلارغىمۇ سەل قارىساق بولمايدىغانلىقىنى بىلدۈرۈپ قويۇشىمىز كېرەكلىكىنى» دېدىم. ئەگەر بىز بۇ قېتىم بۇ كىچىككەنە سەۋەنلىككە يول قويساق، كىيىنكى ئىشلىرىمىز قانداق بولىدۇ؟ ئۇنداقتا بىزنىڭ سۈپەت سىستېمىمىز

يوقلىدۇ. ھەم ئادەمنىڭ دېگىنى ھېساب بولۇپ، سۈپەتنىڭ دېگىنى ھېساب بولماي قالىدۇ.» دېگەن.

سۈبېر ئاشخانا سايمانلىرى چەكلىك شىركىتىدىكى سۈشپەنزى ئىلگىرى مۇنداق دېگەن: «بازار رىقابىتى ئېچىنىشلىق بولىدۇ. رىقابەت باشلانغاندا، مەھسۇلاتنىڭ رىقابىتى دائىم ئۆزگىچىلىك جەھەتتە بولىدۇ، بىراق كىيىن كۆلەم جەھەتتىكى رىقابەتكە قاراپ تەرەققىي قىلىدۇ.» دېگەن.

سۈپەتنىڭ تەلپىگە مەڭگۈ سەل قاراشقا بولمايدۇ. مالنىڭ ھەقىقىي، باھاسىنىڭ مۇۋاپىق بولۇشى بولسا - مالنىڭ سۈپىتىنىڭ ياخشى باھاسىنىڭ ئەرزان بولۇشىنى كۆرسىتىدۇ. ئەقىللىق جېجياڭ سودىگەرلىرى مالنىڭ سۈپىتىگە ناھايىتى كۆڭۈل بۆلىدۇ. تىجارەتتە توغرا يولدا مېڭىش، توغرىلىقنى ياقىلاش كېرەك، ئىناۋەتنى سۆزلەش كېرەك. تىجارەت داۋامىدا، جېجياڭلىقلار رىقابەتنى توغرا تونۇدى، ئۇلار قانۇنلۇق ھالدا رىقابەتچىلەر بىلەن پايدا تالاشتى، بازارنىڭ پىشىپ - يىتىلىشىنى ئىلگىرى سۈردى، (سۈپەت - تەرەققىياتتىكى مۇھىم قائىدە) دېگەن تونۇشنى بارلىققا كەلتۈردى.

جېجياڭ گورۇھى سۈپەتكە ناھايىتى ئەھمىيەت بېرىدۇ، نەن سۈنخۇي دائىم خىزمەتچىلەرگە تەكىتلەپ، بىر كارخانا ئۇزۇن مەزگىل تەرەققىي قىلىشىنى ئويلىسا، مەھسۇلات سۈپىتىنى چىڭ تۇتۇشنى ئەڭ مۇھىم ئۇرۇنغا قويۇشى كېرەك، دەيتتى.

رېئال تۇرمۇشتا، مەھسۇلاتنىڭ سۈپىتىنى يۇقىرى كۆتۈرۈش ئۈچۈن، نەن سۈنخۇي ئىلگىرى شاڭخەيگە بېرىپ تەجىربىسى ۋە تېخنىكىسى مول بولغان ۋاڭ جوڭجياڭ مۇئەللىمىنى تەكلىپ قىلغان، كۆپ قېتىم پىشقەدەم خىزمەتچىلەرنى تەكلىپ قىلىپ كەلگەن. كۆپ قېتىملىق زىيارەت قىلىش، سەمىمىي پوزىتسىيە ۋە تۈزخاراكتېر ئاخىرى ۋاڭ جوڭجياڭ مۇئەللىمىنى تەسرىلەندۈرگەن.

كىيىن بۇ ئۇستاز نەن سۈنخۇيغا: «سىز بۈگۈنكى پۇلنى تاپامسىز ياكى ئەتىدىكى پۇلنى تاپامسىز؟ ئەگەر سىز بۈگۈنكى پۇلنى تاپسىڭىز، سىزنىڭ مېنى ئىزدىشىڭىزنىڭ ھاجىتى يوق، سىز پەقەت باشقىلارغا ئوخشاش، ئازراق ساختا مال ساتسىڭىزلا بولىدۇ، ئوخشاشلا باي بولاليسىز. ئەگەر سىز ئەتىدىكى پۇلنى تاپماقچى بولسىڭىز، بۇندىن كىيىن تېخىمۇ كۆپ پۇل تېپىش ئۈچۈن،

ئەستايىدىللىق بىلەن بىر قەدەم بىر قەدەمدىن كەلگىنىمىز ئەۋزەل!» دېگەن. كۆز ئالدىدىكى مەنپەئەت ۋە كەلگۈسى مەنپەئەتكە قارىتا، نەن سۈنخۇي كىيىنكىسىنى تاللىدى.

نەن سۈنخۇيىنىڭ جېجياڭ گورۇھىنى باشلاپ بۈگۈنگە كىلەلشى ئۇنىڭ سۈپەتنى باشتىن - ئاخىر مۇھىم ئورۇنغا قويغانلىقىدىن ئايرىلالمايدۇ. نەن سۈنخۇي ئېيتقاندەك: «تجارەتتە دۇرۇس بولۇش كېرەك، توغرىلىقنى ياقلاش كېرەك، مەھسۇلاتىمۇ ياخشى بولۇشى ۋە ئىناۋەتنى يۇقىرى كۆتۈرۈشىمىز كېرەك.»

جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ قارىشىچە، باھا رىقابىتى بولسا ئەڭ تۆۋەن دەرىجىدىكى رىقابەت شەكلى. بۇ خىلدىكى ئەخمەقلەرچە رىقابەت شەكلى ھەر ئىككى تەرەپنى زىيانغا ئۇچرىتىش بىلەن بىر ۋاقىتتا، ئۆزىنىڭ كارخانىسىنى تەرەققىي قىلدۇرۇشقا پايدىسىز. كىم باھا جېجياڭنى تاللىسا، شۇ بازار تەرىپىدىن شاللىنىپ كېتىدۇ. سۈپەت ۋە ئىناۋەت بولسا بازارنىڭ كاپالىتى. جېجياڭ سودىگەرلىرى بازار رىقابىتىدە مەھسۇلاتلىرىنىڭ سۈپىتىنى يۇقىرى كۆتۈرۈشكە تايىنىپ، ئۆزىنىڭ مەھسۇلاتلىرىنىڭ ئىناۋىتىنى تىكلەش ئارقىلىق غەلبە قازانغان، ھەرگىزمۇ ئۆزىنىڭ تۆۋەن باھاسىغا تايىنىپ سودا ساھەسىدە پۈت دەسسەپ تۇرمىغان.



ئەقەدە مەرۋايىتىلىرى





TEL: 400-1010-434

ئوخشاش كەسىپتىكىلەر كەڭ قورساق بولسا، ئىش راۋان

بولسۇ

چىڭ دەۋرىدىكى ئاتاقلىق سودىگەر خۇ شۆشى مۇنداق دىگەن: «ئوخشاش كەسىپتىكىلەر كەڭ قورساق بولسا، ئىشلار راۋان بولىدۇ. ئەمەلدارلار سورۇنىمۇ، سودا سورۇنىمۇ ئوخشاش! ئومۇملاشتۇرغاندا، ئوخشاش كەسىپتىكىلەر ئۆز - ئارا ھەسەت قىلىشىمىغاندا، ھەممە ئىشنى بېجىرگىلى بولىدۇ!». سودا رىقابىتىدە، بەزىدە بىر قىسىم چوڭ سودىگەرلەر ئۆزىنىڭ مەنپەئەتىنى ساقلاش ئۈچۈن، ياكى رىقابەتچىسىگە ھەسەت قىلىش يۈزىدىن يامان غەرەزلىك رىقابەت ئېلىپ بېرىشىمۇ دائىملىق ئىش.

يامان غەرەزلىك رىقابەتنىڭ نەتىجىسى جەزمەن ئىككى خىل بولىدۇ: بىرى ئۆز - ئارا ئورا كولىشىپ ئاخىرىدا ئىككىلىسى ئېچىنىشلىق مەغلۇب بولۇش؛ يەنە بىرى «ئىككىسى رىقابەتلىشىش، باشقىلار توپىلاڭدىن توغاچ ئوغرىلايدۇ». سودا قىلغاندا چوقۇم ئادەملەر بىلەن مېھىر - مۇھەببەتلىك بولۇش كېرەك، شۇنداق قىلغاندىلا تىنچ - ئامان مال - دۇنيا توپىلىغىلى بولىدۇ، جېجياڭ سودىگەرلىرى ئۆزگەرتىشكە ناھايىتى ماھىر كېلىدۇ، ئۇلار ئۆزىنىڭ رىقابەتچىسىنى ھەمكارلاشقۇچىسىغا ئايلاندۇرالايدۇ، ئۆز - ئارا دوستلۇق ئورنىتىپلا قالماستىن، يەنە ئورتاق گۈللىنىش نىشانىغا يىتەلەيدۇ.

20-ئەسىرنىڭ 90 - يىللىرىدا، جېجياڭدىكى بىر قېتىملىق مەھسۇلات توغۇلۇق پىكىر ئالماشتۇرۇش يىغىنىدا، بىر يېزا بازار كارخانىسىنىڭ زاۋۇت باشلىقى ئۆلكىدىكى بىر زاۋۇتنىڭ ئىشلەپ چىقارغان شامال پۈركۈش ماشىنىسىنىڭ ئۆزلىرى يېقىندا ئىشلەپ چىقارماقچى بولغان مەھسۇلات بىلەن ئوخشاشلىقىنى كۆرۈپ، ئۆزىنىڭ بىر قەدەم كېچىكىپ قالغانلىقىنى ھېس قىپتۇ. ئەگەر بۇ مەھسۇلاتنى يەنە ئىشلەپ چىقارسا ئەۋزەللىك يوق بولۇپلا قالماستىن، يەنە باشقىلارنى تەقلىد قىلغان ھېسابلىنىدىكەن. شۇنداق قىلىپ ئۇ زاۋۇتقا تېلپون بېرىپ بۇ خىل مەھسۇلاتنى

ئىشلەپچىقىرىش تەييارلىقىنى توختىتىشقا بۇيرۇپتۇ. كىيىن ئۆلكىدىكى ھېلىقى زاۋۇتنىڭ باشلىقى بۇ ئەھۋالنى بىلگەندىن كىيىن ناھايىتى تەسەرلىنىپ: «ئەگەر سىز بۇ خىل مەھسۇلاتنى ئىشلەپچىقىرىشنى چېكىندۈرمىگەن بولسىڭىز، بىز چوقۇم رىقابەت قاينىمىغا چۆكۈپ، بۈگۈنكى ھەمكارلىقىمىز بولمايتتى.» دېگەن. ھەقىقەتەن شۇنداق، ئەگەر ئەينى ۋاقىتتا، بۇ زاۋۇت باشلىقى ئۆزىنىڭ مەھسۇلاتىنى ئىشلەشتە چىڭ تۇرغان بولسا، كەسكىن رىقابەت پەيدا قىلىپلا قالماستىن، يەنە مەھسۇلاتنىڭ ئوخشاشلىقى سەۋەبلىك ئەرزىمۇ قىلىپ قېلىشى مۇمكىن بولۇپ، ھازىرقى ھەمكارلىقتىن سۆز ئاچقىلى بولمايتتى.

يۈۈ شىنگۇاڭ پاي كونترول قىلىش گورۇھىنىڭ باش مۇدىرى جوۋ شىياۋگۇاڭ ئۆزىنىڭ مۇۋەپپەقىيەت تەجربىسى توغرىسىدا توختالغاندا: «سودا مەيدانىدا رىقابەتچى بولىدۇ، ئەمما دۈشمەن بولمايدۇ. رىقابەتچىڭىزنى ئويۇننىڭ بىر تەركىبى قىسمى دەپ قارىسىڭىز، ئۇ چاغدا تېخىمۇ مەنلىك بولىدۇ.» دېگەن. سودا رىقابىتى بەزىدە ھايات - ماماتلىق بولىدۇ، ئەقىلسىز سودىگەرلەر ھەمىشە ئۆزىگە دۈشمەن تېپىۋالىدۇ، پەقەت رىقابەتچى بولسا ئۇلارنى ئۆزىنىڭ دۈشمىنى قاتارىدا كۆرۈۋالىدۇ، شۇنداق قىلىپ قىلچە رەھىم قىلماستىن نۇرغۇن كىشىلەرگە زىيانكەشلىك قىلىدۇ، شۇنىڭ بىلەن ياردەمگە مۇھتاج ۋاقىتلاردا ياردەمگە ئېرىشەلمەيدۇ. شۇنىڭ ئۈچۈن ئەگەر سىز باي بولۇشنى ئويلىسىڭىز، جەزمەن تىنچ - ئامان پۇل تېپىشنى مۇھىم قانۇن دەپ بىلىشىڭىز كېرەك، سىز ئاندىن تېخىمۇ كۆپ بايلىققا ئېرىشەلەيسىز.

ۋېنجۇدىكى مەلۇم بىر كوچىدا، مەخسۇس ئېلېكتر سايمانلىرى سودىسى بىلەن شۇغۇللىنىدىغان ئىككى دۇكان بولۇپ، رىقابىتى ناھايىتى كەسكىن ئىدى. بۇ ئىككى دۇكان بىر - بىرىنى چەتكە قېقىپ، بازارنى يالغۇز ئىگەللىۋېلىشقا ئۇرۇناتتى. ئاخىرى، ئۇلارنىڭ ئىچىدىكى بىرى رەڭلىك تېلېۋېزورنى سېتىش جەھەتتە ئەۋزەللىكىنى ئىگەللىدى. ئويلىمىغان يەردىن، يەنە بىرى دەرھاللا سېتىش باھاسىنى تەڭشىدى، بۇنىڭ بىلەن بۇ ئىككى دۇكاننىڭ سېتىش سوممىسىدا تۆۋەنلەش كۆرۈلدى. تېخىمۇ يامىنى بولسا، ئەتراپقا يەنە بىر ئوخشاش تىپتىكى دۇكان قۇرۇلدى، ئۇنىڭ

ئۈستىگە بۇ دۇكاننىڭ ئەسلىمەلىرى ھەر جەھەتتىن ياخشى بولۇپ، بىر قىسىم خېرىدارلار شۇ تەرەپكە ئېقىپ كەتتى. ئەسلىدىكى ئىككى دۇكاننىڭ خوجايىنى ئەسلىدە رىقابەتچىلەردىن ئىدى، ئەمدى دوستلارغا ئايلىنىپ قالدى، ئىككىسى بىرلىشىپ يېڭى ئېچىلغان دۇكانغا تاقابىل تۇرماقچى بولدى، ئۇلار يېڭى دۇكاننىڭ ئۆزلىرىنىڭ بازىرىنى تارتىۋالغانلىقىدىن نارازى ئىدى. بىراق بۇ ئىككىيلەن ئويلىشىپ ئۈچ تەرەپ رىقابەتلەشسە تېخىمۇ ئېچىنىشلىق بولىدىغانلىقىنى بىلدى. ئۇلار يەنە بىر دۇكانغىمۇ بېرىپ، ھەممەيلەن ھەمكارلىشىشقا قوشۇلدى. ئۈچ دۇكان ئوخشاش ۋاقىتتا مال كىرگۈزۈپ، باھانى بىرلىككە كەلتۈردى، ئوخشاش ۋاقىتتا تارقىتىپ. شۇنداق قىلىپ تەننەرخنى تىجەپلا قالماستىن، باھا بەلگىلەش ھوقۇقىنىمۇ قولغا كىرگۈزدى، ئۇلارنىڭ تىجارەت كىرىمىمۇ ئاشقان ئىدى.

شاڭخەي ئەنشىن پۇل چەكلىك شىركىتىنىڭ باش مۇدىرى لۇۋېي مۇنداق دېگەن: «مەن تونۇپ يەتتىمكى، ئادەم ھەرقانداق ۋاقىتتا باشقىلارنىڭ ياردىمىگە مۇھتاج بولىدۇ. ئېھتىمال بۈگۈن سىز ناھايىتى كۈچلۈك، قابىلىيەتلىك، بىراق چوقۇم ئۆزىڭىز ھەل قىلالمايدىغان باشقىلار ياردەم قىلىشى لازىم بولىدىغان مەسىلىلەرگە يولۇقۇپ قالسىز. بەلكىم سىزگە ياردەم قىلغان ياكى سىز ياردەم قىلغان ئادەم ئادەتتە سىزنىڭ ئېتىراپ قىلىشىڭىزغا ئېرىشەلمىگەن ئادەم بولۇشى مۇمكىن، بىراق سىز ھەقىقەتەن ئۇنىڭغا مۇھتاج.» دېگەن.

ھەرقانداق ۋاقىتتا، دۈشمەنلىك نەزىرىدىكى رىقابەت ياخشى نەتىجە كەلتۈرمەيدۇ. بولۇپمۇ سودا سورۇنلىرىدا سودىگەرلەر جەزمەن كەڭ قورساقلىق ۋە ئەپۋانلىققا تولغان يۈرىكى ئارقىلىق رىقابەتچىسىنى دوستقا ئايلاندۇرۇشى، ئورتاق تەرەققىي قىلىپ، ئورتاق بايلىق يارىتىشى كېرەك، بۇنداق قىلىش ئامال تېپىپ قارشى تەرەپنى گۆرگە ئىتتىرگەنگە قارىغاندا ئاسان. شۇ سەۋەبتىن، بىر دوست كۆپەيسە بىر يول كۆپىيىدۇ، باي بولۇشنى ئويلىسىڭىز دۈشمەنلىرىڭىز ئاز بولسۇن، كۆپرەك ھەمكارلىشىڭ، بۇنداقتا چوقۇم ئەڭ كۆپ پايدىنى سىز ئالىسىز.

باشقىلارنىڭ باي بولۇش يولىنى توسماڭ

جۇڭگولۇق زەردار لى جىياچېڭ مۇنداق دېگەن: «ئۆزى پۇل تېپىش بىلەن بىر ۋاقىتتا ھەرگىز باشقىلارنىڭ پۇل تېپىش يولىنى توسماسلىق كېرەك.» جېجياڭلىق سودىگەرلەردىمۇ ئوخشاش تونۇش بار، ئۇلار مۇشۇنداق بولغاندىلا ھەمكارلىق مۇناسىۋىتىنى ئۇزۇن مەزگىل ساقلىغىلى بولىدۇ دەپ قارايدۇ. شۈبھىسىزكى، تىجارەت قىلىش يولىدا، باشقىلارغا بەرگەن پۇرسەت دەل ئۆزىگە بېرىلگەن پۇرسەتدۇر. ھەرقانچە ئەقىللىق سودىگەرمۇ ھەمكارلاشقۇچىسىنى يوقىتىپ قويۇشى مۇمكىن، يالغۇز، يەككە ئادەم قانداقمۇ سودا دېڭىزىنىڭ بوران - چاپقۇنلىرىدا تىك تۇرالىسۇن؟

2005 - يىلى، نەنجىڭ خۇادوڭ ئاياغ شەھەرچىسىدىكى 60 دىن ئارتۇق ۋەكالىتچى ئىش تاشلىدى، بۇنى كەلتۈرۈپ چىقارغىنى بولسا، خۇادوڭ ئاياغ شەھەرچىسى ئۇلارنىڭ «باي بولۇش يولى» نى توسۇپ قويغان ئىدى.

خۇادوڭ ئاياغ شەھەرچىسى 1997 - يىلى قۇرۇلغان بولۇپ، قۇرۇلۇش كۆلىمى 6000 كۋادراتمېتىرغا يېقىنلىشىدۇ، تىجارەت ئۆيى 300 دىن كۆپرەك بولۇپ، بۇبۇگاۋ، ئاۋتېمەن، لەنماۋ، چى بوخۇي، يوڭگاۋرېن، ۋېيۋېيماۋ قاتارلىق داڭلىق ماركىلار بۇ جايغا چۇغانغان، نەنجىڭ شەھىرىدىكى ئاياغ توپ تارقىتىش شەھەرچىلىرىنىڭ ئالدى ھېسابلىنىدۇ، يىللىق سېتىش سوممىسى 4 مىلياردقا يېتىدۇ. يېقىندا يۈچىياۋ بازىرىنىڭ ئۇدۇلغا يۆتكىگەچكە، نامى «خۇادوڭ خەلقئارا ئاياغ شەھەرچىسى» گە ئۆزگەرتىلگەن.

بىرتىجارەتچى: «ئەسلىدىكى پىلانغا ئاساسەن، يۆتكەلگەندىن كىيىنكى خۇادوڭ ئاياغ شەھەرچىسىدىكى بارلىق تىجارەتچىلەر ھازىرقى يېڭى ئۇرۇنغا بېرىشى كېرەك ئىدى، بۇ بىر پاراللېل يۆتكىلىش بولغاچقا، ھازىرقى سودا ھالىتىدە كۆپ ئۆزگىرىش يۈز بەرمەيتتى. بىراق بىز ھازىر يېڭى ئۇرۇنغا كۆچۈپ بارغاندىن كىيىن ئىككى تۈمەنلىك مەيدانغا كىرىش ھەققى تاپشۇردىغانلىقىمىزنى بىلدۈرۈپ، بىز بۇنى قوبۇل قىلالمايمىز.» دېگەن.

يەنە بىر ۋاكالىتچى سودىگەر: «ئەگەر يېڭىدىن ياسالغان <خۇادوڭ خەلقئارا ئاياغ شەھەرچىسىدە داۋاملىق سودا قىلىدىغان بولساق، ياخشى ئورۇنلارغا ئۈچ تۈمەندىن بەش تۈمەنگىچە تاپشۇرۇمىز؛ ناچار ئورۇنلارغىمۇ ئىككى تۈمەن تاپشۇرۇشىمىز كېرەك بولىدۇ. <خۇادوڭ خەلقئارا ئاياغ شەھەرچىسى> پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ پۇل تاپماقچى بولۇۋاتىدۇ. ئۇنىڭ ئۈستىگە يېڭى ئاياغ شەھەرچىسىدە ماشىنا توختىتىش قولايسىز، ئىسكىلاتمۇ بىزنىڭ ئېھتىياجىمىزنى قاندۇرالايدۇ. بىراق بۇلار خوڭچىياۋ بازىرىدا ھېچانداق مەسلىھەت ئەمەس ئىدى. تېخىمۇ مۇھىمى بولسا، خوڭچىياۋ بازىرى مەيدانغا كىرىش ھەققى ئالمايدۇ، باج تاپشۇرساق بىر يىللىق ماشىنا توختىتىش ھەققىنى كەچۈرۈم قىلىدۇ.» دېدى.

سودىگەرلەر ئەلۋەتتە نەدە پايدا بولسا شۇ جايغا بارىدۇ، ئەگەر بىر سودىگەر پەقەت ئۆزىلا پۇل تېپىشنى ئويلاپ، باشقىلارنىڭ يولىنى توسۇپ قويسا، ئۇنداقتا جەزمەن قالماقچىلىق كېلىپ چىقىدۇ.

ئىلگىرى بەزىلەر بىر ۋېنجۇلۇق سودىگەردىن سودا قىلىشنىڭ مەخپىيەتلىكىنى سورىغان، بۇ ۋېنجۇلۇق سودىگەر: «تىجارەت قىلغاندا ئۆزىڭلار پۇل تېپىشنى ئويلىماسلىق كېرەك، ئون يۈەن تاپىدىغان سودىدا ئالتە يۈەن تاپالسىلا بولىدۇ، قالغان تۆت يۈەننى باشقىلارغا بېرىش كېرەك. بۇنداقتا، باشقىلارمۇ پۇل تاپقان ۋاقىتتا سىزنى ئەسكە ئالىدۇ، سىزنىڭ پۇل تېپىش پۇرسىتىڭىزمۇ كۆپىيىدۇ.» دېگەن. شۇنىڭ ئۈچۈن، تىجارەتتە ئىزچىل «باشقىلارنىڭ يولىنى توسماسلىق، پايدىدىن كۆپچىلىك تەڭ بەھرىمان بولۇش» پىرىنسىپىغا ئىشىنىش كېرەك، شۇنداق قىلغاندىلا سودىنى بارغانسېرى چوڭايتىپ، پايدىنى بارغانسېرى كۆپ ئالغىلى بولىدۇ.

جېجىياڭلىق سودىگەر جىن ۋېيخەينىڭ كىچىكىدىن ئائىلە شارائىتى ياخشى ئەمەس بولۇپ، ئۇ ئۆينىڭ چوڭى ئىدى. دادىسى بالدۇر تۈگەپ كەتكەچكە، ئۇ ئوتتۇرا مەكتەپنى پۈتتۈرگەندىن كىيىن ئىشلەپ پۇل تېپىشقا باشلىدى. كۆپ يىللىق تىرىشىش ئارقىلىق، ئۇ ئاۋۋال ئۆزىنىڭ كىچىك شىركىتىنى، كىيىن كىچىك تاۋارلارنى توشۇشنى مەقسەت قىلغان دۆلەت ئىچىدىكى ئۇزۇن يوللۇق

توشۇش شىركىتىنى قۇرۇپ چىقتى. ئۈچ يىلغا يەتمىگەن ۋاقىت ئىچىدە، ئۇ يەنە خاڭجۇدا بىر ئۇنىۋېرسال بازارغا مەبلەغ سالدى. 2002 - يىلى، ئۇ يەنە شەندوڭ ۋېيخەيگە كېلىپ يىۋۇنىڭ ئۇششاق مەھسۇلاتلىرىنى توپ تارقىتىدىغان بازار قۇردى. بۇ بازارنىڭ كۆلىمى 6000 مو بولۇپ، ئالدىنقى مەزگىللىك مەبلەغلا مىلياردتىن ئاشقان. پەقەت ھاۋا تەڭشىگۈچ ۋە ئوتتىن مۇداپىئەلىنىش سىستېمىسىغا 20 مىليوندىن ئارتۇق پۇل كەتكەن. بىراق جىن ۋېيخەي يايما ئورنىنى قانداق ئىجارىگە بېرىش مەسىلىسىدە، ناھايىتى كۆپ ئويلاندى. ئەينى ۋاقىتتا، ۋېنىڭ بازارغا ئەڭ يېقىن بازار بولسا جىمو توپ تارقىتىش بازىرى. جىمو توپ تارقىتىش بازىرىدا 9 كۋادرات مېتىرلىق يايما ئورنىنىڭ يىللىقى 70 مىڭ يۈەن. بىراق، جىن ۋېيخەي ئۆزىنىڭ توپ تارقىتىش بازىرىغا سالغان 9 كۋادرات مېتىرلىق يايما ئورنىنىڭ يىللىقى 5000 يۈەن، شەرتى بولسا بەش يىللىقنى ئىجارىگە ئېلىش ئىدى. بۇ باھادا بارلىق يايما ئورۇنلىرى ئىجارىگە ئېلىنىپ بولدى، ھەمدە سودىسىمۇ ناھايىتى ياخشى بولدى.

جىن ۋېيخەي: «جەزمەن باشقىلارغا پايدا بوشلۇقى قويۇپ قويۇش كېرەك، ئۆزى تاپالغاندا باشقىلارغىمۇ پۇل تېپىش پۇرسىتى بېرىش كېرەك. پۇلنى كۆپچىلىك بىرلىكتە تېپىش كېرەك، مۇشۇنداق بولغاندىلا سىزمۇ پۇل تاپالايسىز.» دېگەن. ئۇنىڭ قارىشىچە، تىجارەتتە جەزمەن باشقىلارغا پۇل تاپىدىغان پۇرسەت قالدۇرۇش كېرەك ئىكەن. ئۇ كۆرسەتكۈچ بارمىقىنىڭ ئۈچىنى كۆرسىتىپ: «مەن مۇشۇنچىلىك تاپسام بولىدۇ.» دېگەن. يەنە كۆرسەتكۈچ بارمىقىنىڭ ئىككىنچى بوغۇمىنى كۆرسىتىپ: «بۇنى بازاردىن يايما ئورنى ئىجارىگە ئالغانلار تاپىدۇ.» ئەڭ ئاخىرىدا ئۇ كۆرسەتكۈچ بارمىقىنىڭ ئۈچىنچى بوغۇمىنى كۆرسىتىپ: «بۇ قىسمىنى بازارغا مال ئېلىپ كىرگەن ھەر قايسى سودىگەرلەر تاپىدۇ.» دېگەن.

جېجياڭلىق سودىگەرلەرنىڭ قارىشىچە، تىجارەت قىلىشتا پۇل تېپىش كېرەك، بىراق قانداق تېپىشتا ئۇسۇلنى ئويلىشىش كېرەك. جېجياڭلىقلارنىڭ قارىشىچە، سودا مەيدانلىرىدا «كۆپچىلىككە ياخشى بولسا ھەقىقىي ياخشى بولغان بولىدۇ.» پەقەت ھەممە ئادەمگە مەنپەئەت بەرگەندە،

ئاندىن ئۆزى پۇل تاپقىلى بولىدۇ. جېجىياڭلىق سودىگەرلەر «مېنىڭ پايدام بولمىسا سېنىڭمۇ بولمىسا سودىنى قىلغىلى بولمايدۇ، مەن ئاز ئېلىپ سەن كۆپ ئالساڭ سودىنى قىلغىلى بولمايدۇ، مەن چوڭ ئېلىپ سەن ئاز ئالساڭ سودىنى يەنە قىلغىلى بولمايدۇ، سەنمۇ پايدىنى چوڭ ئالساڭ مەنمۇ چوڭ ئالسام سودىدا زىيان تارتمايمىز» دېگەن ھېكمەتلەرگە ئىشەنگەچكە، ئۇلار دۇنيانىڭ ھەرقايسى جايلىرىدا سودا قىلالدى.

شۇسەۋەبتىن، گەرچە سودا مەيدانى جەڭ مەيدانىغا ئوخشاشمى، بىراق ئىككىسىنىڭ يەنىلا پەرقى بار. جەڭ مەيدانىدا، پەقەت قارشى تەرەپ يىقىلغان چاغدا، ئۆزىنىڭ ھايات قېلىش پۇرسىتى بولىدۇ، ئەمما سودا مەيدانىدا ئۇنداق ئەمەس. كۆپچىلىك تەڭ پايدا ئالسا بولىدىغان تۇرۇپ، نېمىشقا سودا مەيدانىدا بىر - بىرىمىز بىلەن قان بولۇشۇپ، «سەن ئۆل، مەن تىرىلەي» دېگەندەك ئىش قىلىمىز؟ يەنە دېسەڭ، «يەككە قەھرىمانلىق» ھەربىر سودىگەرگە نىسبەتەن پايدىسىز، مەيلى قايسى نوقتىدىن كۈزۈتەيلى، پەقەت كۈللىكتىن تەڭ يېڭەلگەندە، پەقەت بىر ياخشى سۈپەتلىك رىقابەت شەكلىنى قوللانغاندا ئۆزىنىمۇ، ئۆزىگىنىمۇ قىيىنماستىن پۇل تاپقىلى بولىدۇ.

كىشىلىك مۇناسىۋەت پۇلدىن مۇھىمدۇر، ھەمكارلاشقاندىلا چوڭ ئىشلارنى تەۋرەتكىلى بولىدۇ

ئاۋۋال مۇناسىۋەتنى ياخشىلاش، ئاندىن سودا قىلىش لازىم

كىشىلىك مۇناسىۋەت بولسا جېجياڭلىقلارنىڭ سودىدا مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشىدىكى يەنە بىر مۇھىم ئامىل. سىرتلاردا خىزمەت قىلىۋاتقان جېجياڭلىقلار كىشىلىك مۇناسىۋەتكە تايىنىپ ئۆزىنىڭ ئىشلىرىنى قانات يايدۇرالايدۇ. «ئۇلارنىڭ بېيجىڭ، تىيەنجىن، گۇاڭجۇ، ھەتتا چەتئەل بازارلىرىدىكى ئۇچۇرلارنى بىلەلىشىدىكى سەۋەب، كىشىلىك مۇناسىۋەت تورىغا تايىنىپ ئۇچۇرلارنى چۇغلىغانلىقىدا.» دېدى جۇڭگو ئىجتىمائىي پەنلەر ئاكادېمىيىسى جەمئىيەتشۇناسلىق تەتقىقات مەركىزىدىكى تەتقىقاتچى ۋاڭ چۇنگۇاڭ.

«سەن مەندىن كارخانا قۇرۇشتا نېمە ئەڭ مۇھىم دەپ سورىساڭ، مەن ئادەم دەپ جاۋاب بېرىمەن. سەن مەندىن ئەڭ باش ئاغرىقى بولىدىغىنى نېمە دەپ سورىساڭ، يەنىلا ئادەم دەپ جاۋاب بېرىمەن. سەن مەندىن كارخانىدىكى ئەڭ كەمچىل نەرسە نېمە دەپ سورىساڭ، مەن يەنىلا ئادەم دەپ جاۋاب بېرىمەن.» دېدى شېنخۇا گورۇھى پايىنى كونترول قىلىش چەكلىك شىركىتىنىڭ باش مۇدىرى شيا شىلىن. بىز مال - مۈلۈكلىرىمىزدىن ئايرىلىپ قالساق، يەنە قايتا باشلايدىغان پۇرسەتكە ئېرىشەلەيمىز. بىراق دوستىمىزنى يوقىتىپ قويساقلا، ئىككىنچى قېتىملىق پۇرسەتكە ئېرىشەلەيمىز. ئەقىللىق جېجياڭلىقلار كىشىلىك مۇناسىۋەتكە ناھايىتى ئەھمىيەت بېرىدۇ، ئۇلار ھەمىشە ئۆزىنىڭ تەرەققىياتى ئۈچۈن كىشىلىك مۇناسىۋەت تورى قۇرۇپ چىقىدۇ.

كۆپ ساندىكى جېجياڭلىقلار دوستلىرىنى بىرىنچى ئورۇنغا قويدۇ، چۈنكى دوست كۆپ بولغاندا، پۇرسەتمۇ كۆپ بولىدۇ. ئىسلاھات ئېچىۋېتىشتىن كىيىن، نەچچە ئون مىڭلىغان

ۋېنجۇلۇقلار مەملىكەتنىڭ ھەرقايسى جايلىرىدا سودا قىلىۋاتقان چاغلاردا ئەڭ مودا بولغان ئىككى جۈملە سۆز: «ئاۋۋال مۇناسىۋەتنى ياخشىلاش، ئاندىن سودا قىلىش.»، «پەقەت مۇناسىۋەت بولغاندىلا، ئاندىن سودا ئۈزۈلۈپ قالمايدۇ.» ئىدى. بۇ خىل مۇناسىۋەت تورغا ناھايىتى كۆڭۈل بۆلىدىغان پىسخىكىلىق ھالەت بولغاچقا، ۋېنجۇلۇق بۇ سودىگەرلەر چەكسىز سودا دېڭىزىدا زور غەلبىگە ئېرىشتى.

ۋېنجۇلۇق بىر كارخانىچى مۇنداق دېگەن: «ئەزىمەتكە يۆلەك جىق بولىدۇ، دوستىڭىز كۆپ بولسا يولىڭىز كۆپ بولىدۇ، كىشىلىك مۇناسىۋەت تورى قۇرۇش ئۆزىنىڭ كىيىنلىكى ئۈچۈن تەرەققىيات يولى قالدۇرۇشتۇر. بۈگۈنكى رىقابەتچىمىز ئەتە بەلكى بىزنىڭ شېرىكىمىزگە ئايلىنىشى مۇمكىن، سودا مەيدانلىرىدا دوستلار بىلەن تونۇشۇشقا بولىدۇ، ھەرگىزمۇ ئۇلاردىن يۈز ئۆرۈشكە بولمايدۇ.» دېگەن. بىرئادەمنىڭ كۈچى چەكلىك بولىدۇ، گەرچە ئازراق كۈچى بولسىمۇ، ئەمما چوڭ ئىشلارنى قىلىپ بولالمايدۇ. چوڭ ئىشلارنى قىلىشتا چوقۇم كۆپچىلىككە تايىنىش لازىم. دوستنىڭ ئىشىنى ئۆزىنىڭ ئىشىدەك كۆرگەن چاغدا كۆپچىلىك سىزنىڭ ئىشىڭىزنى ئۆزىڭىزدەك كۆرىدۇ، دوست بولمىغاندا، ناھايىتى كۈچلۈك ئىقتىدارى بولسىمۇ يەنىلا ئامال يوق. مۇنداق دوستلۇققا بەدەل تۆلىگەندە ئاندىن ئېرىشكىلى بولىدۇ، ئالەمدە بېكارلىق ئىش يوق، باشقىلارنىڭ سىزگە ياردەم قىلىشىنى كۈتكەندىن كۆرە، ئۆزىڭىز ئاكتىپلىق بىلەن باشقىلارغا ياردەم قىلىشىڭىز تۈزۈك. ئېھتىمال، سىز ياردەمگە مۇھتاج ۋاقتتا، سىزگە ياردەم قىلىدىغان ئادەم چىقىشىمۇ مۇمكىن.

سودىنى توپلىشىپ قىلىش

بىر ئادەم سودا قىلسا پۇل تاپقىلى بولمايدۇ، كۆپچىلىك بىرلىكتە قىلسا ئاندىن پۇل تاپقىلى بولىدۇ جېجياڭ تىگىۈ گورۇھىنىڭ باش مۇدىرى فەن تىگىۈ ئىلگىرى مۇنداق دېگەن: «بىر ئادەم ئىش قىلسا پۇل تاپقىلى بولمايدۇ. بىز جېجياڭلىقلار ئەلىمىساقىتىن سودىنى توپلىشىپ قىلىمىز، بۇخىل توپلىشىش تىجارەتنىڭ تارقىلىش زىچلىقىدا ئىپادىلىنىپلا قالماستىن، جەمەت خاراكتېرلىك كارخانىلاردا تۇغقانلارنىڭ مەسئۇل بولۇشىدا ئىپادىلىنىدۇ.»

ھەر بىر شەھەرنىڭ سودا چەمبىرىكىدە، دائىم ئۆز - ئارا يەرلىك دىئالىكتتا سۆزلىشىۋاتقان كىشىلەرنى كۆرگىلى بولىدۇ، ئەتراپتىكى كىشىلەر ھېچنەمىنى بىلمەيلا قالىدۇ. بۇ خىل كىشىلەرنىڭ كۆپىنچىسىنىڭ جېجياڭلىق ئىكەنلىكىنى دېيىشنىڭ ھاجىتى يوق. بىراق بۇخىلدىكى قوبۇق يۇرت تەلەپپۇزى ئۇلارنى تېخىمۇ يۇقىرى ئۆزلىتىپ، ياقا - يۇرتلاردىكى جېجياڭلىق سودىگەرلەرنىڭ ئارىلىقىنى قىسقارتتى.

باشقا جايلاردىكى سودىگەرلەرنىڭ قارشىچە، جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ بۇنداق شۆھرەت قازىنىشىنى ئۇلارنىڭ ئىتىپاق، ئۆز - ئارا ياردەم بېرىدىغان ئۆم - ئىناق روھىدىن ئايرىپ قارىغىلى بولمايدۇ. بۇ خىلدىكى ھەمكارلىق روھى دۇنيانىڭ ھەرقايسى جايلىرىدىكى جېجياڭلىق سودىگەرلەرنىڭ ئارىسىدا بىر خىل مەدەنىيەتكە ئايلانغان.

جېجياڭلىق سودىگەرلەر پۈتۈن مەملىكەت، پۈتۈن دۇنياغا تارقالغان، ئۇلار بارغانلىقى جايلاردا يۇرتداشلىرىنى يىغىپ، سودا ئۇيۇشمىلىرىنى تەشكىللەپ، ئۆز تەرەققىياتىنى ئىلگىرى سۈرىدۇ. «جېجياڭ كارخانىچىلار بىرلەشمىسى»، «ۋېنجۇ سودا ئۇيۇشمىسى» قاتارلىقلار پۈتۈن دۇنيا ۋە دۆلەتتىمىزنىڭ ھەرقايسى ئاساسلىق شەھەرلىرىگە تارقالغان.

دۈن چاڭشىڭنىڭ قارشىچە، بۇ خىل يۇرتداشلار ئۇيۇشمىلىرى جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ ئىناق - ئىتتىپاقلىقنىڭ مەھسۇلى، جېجياڭلىق سودىگەرلەر توپىنىڭ ئۇيۇشۇشتىكى يادروسى، يەنە كېلىپ

سىرتتىكى سودىگەرلەرنىڭ مەنپەئەتتە تىگە ۋە كىلىك قىلىدىغان قۇرۇلما.

جېجياڭلىقلار تاماقنى كۆپۈنچە ۋاقىتلاردا يالغۇز يىمەيدۇ، ھەر قېتىم ئۇلار بىرىبىرگە بارغاندا ئۆز - ئارا توپلىشىشنى ياخشى تۇرىدۇ. بىر كەسىپتە پايدا تاپالسا، دوستلىرى بىلەن بىرلىكتە قىلىدۇ. بۇ بولسا پۈتۈن مەملىكەتتىكى چوڭ - ئوتتۇرا شەھەرلەردىكى تىجارەتچىلەرنىڭ كۆپ قىسمىنىڭ جېجياڭلىق سودىگەرلەر ئىكەنلىكىنىڭ سەۋەبى.

ئەمەلىيەت مۇھاكىمىدىن ئۈستۈن تۇرىدۇ. نەنجىڭ نىڭبو ئىقتىسادىي قۇرۇلۇشىنى ئىلگىرى سۈرۈش جەمئىيىتىنىڭ نىزامنامىسىدىكى بىر ماددىدا مۇنداق دېيىلگەن: «نىڭبونىڭ نەنجىڭدىكى سودا كارخانىلىرى ئۈچۈن مۇلازىمەت قىلىمىز، سىلەر ئۈچۈن باش قېتىنچىلىقلارنى ھەل قىلىمىز.» نەنجىڭ كاڭلى تاش ماتېرىياللىرى شىركىتىنىڭ ھازىرقى باش لېدىرى ۋاڭ گاڭ بۇ پىرىنسىپنى قوللىنىپ پايدا ئالغان. ئۇنىڭ ئېيتىشىچە، بۇ ناھايىتى ياخشى بولغان گورۇپپا، تىجارەت جەھەتتىكى قىيىنچىلىقىڭىز بولسۇن ياكى تۇرمۇشتىكى قىيىنچىلىقىڭىز بولسۇن ئۇيۇشىمىدىكى ئاكا - ئاچىلار سىزگە ياردەملىشىپ ھەل قىلىدۇ. بىر تۈمەندىن ئارتۇق ئەزا ئىچىدە، كىمىنىڭ سىزگە ياردەملىشىپ مەسلىنى ھەل قىلىدىغان ئىقتىدارى بولسا ئىلگىرى سۈرۈش جەمئىيىتى ئارقىلىق سىزگە ياردەم قىلىدۇ.

«توپلىشىپ ئىتتىپاقلىشىش بىزنى گىگانىت ئادەملەرگە ئايلاندۇرىدۇ.» بۇ جېجياڭلىقلارنىڭ ھەممىسى چۈشىنىدىغان قائىدە. جېجياڭ سودىگەرلەر ئۇيۇشمىسىنى قۇرۇش بولسا جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ نەنجىڭ بازارلىرىنى تېخىمۇ چوڭ ئېچىش ئۈچۈن تەمىنلەنگەن بىر ھەمكارلىق سەھنىسى.

نىڭبو شىياڭياڭ بېلىقچىلىق پورتى يېمەك - ئىچمەك شىركىتىنىڭ مەسئۇلى: «بۇنى يۇرتداشلار ئۇيۇشمىسىنىڭ رولىدىن ئايرىپ قارىغىلى بولمايدۇ، يۇرتداشلار ئۇيۇشمىسىنىڭ ياردىمى بولمىغاندا، شىياڭياڭ بېلىقچىلىق پورتىنىڭ نەنجىڭدىكى تەرەققىياتى بۈگۈنكىدەك تىز بولمىغان بولاتتى.» دېگەن.

نەنجىڭنىڭ بو ئىقتىسادىي قۇرۇلۇشىنى ئىلگىرى سۈرۈش جەمئىيىتىنىڭ كارخانا ئەزاسى: «تجارەت داۋامىدا ئىلگىرى سۈرۈش جەمئىيىتىنىڭ رولى ناھايىتى چوڭ بولدى، %80 كارخانا ئىلگىرى سۈرۈش جەمئىيىتى ئارقىلىق تىجارەت تۈرىنى مۇۋەپپەقىيەتلىك يولغا قويدى، %90 كارخانا ئىلگىرى سۈرۈش جەمئىيىتىنىڭ ياردىمىگە ئېرىشىپ باققان.» دېگەن.

«جېجياڭ سودىگەرلىرى دەسلەپكى مەبلەغ توپلاش باسقۇچىدا چوقۇم دوستلىرىدىن قەرز ئالدى ياكى سودا ئۇيۇشمىسىغا كىرىدۇ.» دېدى دۈن چاڭشېڭ. جېجياڭلىق سودىگەرلەرنىڭ مەبلەغ چۈشۈشى باشقا سودىگەرلەرنىڭكىدىن كۆپ ئاسان، ئىلگىرى نوپۇزلۇق ئورگانلار ستاتىستىكا قىلىپ باققان بولۇپ، جېجياڭ سودىگەرلىرى توپلىغان %80 مەبلەغ خەلق ئىچىدىكى قەرزىۋىلدىن كەلگەن، بۇمۇ جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ «ئۇيۇشۇش روھى» نى ئىپادىلەپ بېرىدۇ.

«ئەزىمەتكە ئۈچ يۈلەك، چىتلاققا ئۈچ تىرەك.» جېجياڭ سودىگەرلىرى دەل مۇشۇنداق «ئۇيۇشۇش روھى» غا تايىنىپ توسالغۇسىز ھالدا چوڭ ئىشلارنى قىلالايدۇ. بۇنىڭدىن كۆرۈۋالغىلى بولىدۇكى، پەقەت سىز ئۆزىڭىزنىڭ كىشىلىك مۇناسىۋىتىنى تەرەققىي قىلدۇرۇشقا ماھىر بولسىڭىزلا، سىزنىڭ ئىشلىرىڭىزنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش نىسبىتى %50 گە يېتىدۇ. چۈنكى، كىشىلىك مۇناسىۋەت تورى سىزگە پۇل، تېخنىكا ۋە يول ئېلىپ كىلەلەيدۇ. پۇل ۋە تەجىربە بولمىغان شارائىت ئاستىدا، سودىنى سىز ئىشلىتىدىغان دوستلىرىڭىز بىلەن بىللە قىلىسىڭىز، ھەر بىر ئادەمنىڭ مەبلەغى ۋە تەجىربىسىدىن پايدىلىنىپ تېخىمۇ چوڭ ئۈنۈمگە ئېرىشەلەيسىز.

مىڭلاپ تەبىرىك كارتىسى خاتا تارقىتىلسىمۇ، بىر ھەقىقىي

خېرىدار قولىدىن چىقىپ كەتمەسۇن

سودامەيدانى جەڭ مەيدانىغا ئوخشايدۇ، بۇ گەپ سودا رىقابىتى نوقتىسىدىن ئېيتىلغان. ئەگەر بازارنى كېڭەيتىش نوقتىسىدىن ئېيتقاندا، سودا مەيدانى دەل «ئادامىگەرچىلىك مەيدانى» دۇر. ئەگەر سىز خېرىدارلار بىلەن بولغان مۇناسىۋەتنى ياخشى بىر تەرەپ قىلالىسىڭىز، ئۆزىڭىزنىڭ مەھسۇلاتلىرىنى قانداق ساتالايسىز؟ شۇنىڭ ئۈچۈن، خېرىدارغا قانداق مۇئامىلە قىلىش، قانداق قىلىپ خېرىدارلار قانائەتلىنىدىغان مۇھىت ۋە مۇلازىمەت پوزىتسىيىسىنى يارىتىش بولسا ناھايىتى مۇھىم.

ۋېنجۇلۇق بىر سودىگەر: «تىجارەت مۇناسىۋەتلىشىشكە ئوخشايدۇ.» دېگەن. خېرىدار بىلەن بولغان مۇناسىۋەتنى قانداق بىر تەرەپ قىلىش كېرەك؟ بىر قائىدىنى ئېسىڭىزدە تۇتۇشىڭىز كېرەك، سىز باشقىلارغا قانداق مۇئامىلە قىلىسىڭىز، باشقىلارمۇ سىزگە شۇنداق مۇئامىلە قىلىدۇ. مەسىلەن: باشقىلار سىزگە دوستانە بولسا، سىزمۇ ئۇنىڭغا خۇشاللىق بىلەن مۇئامىلە قىلىسىز. سىزمۇ باشقىلارغا دوستانە بولۇپ ئۇلارنى خۇش قىلىسىڭىز، ئۇلارمۇ رازىمەنلىك بىلەن سىزگە يۈزلىنىدۇ. شۇڭا سىز ھەقىقەتەن خېرىدارنى تەڭرى ئورنىدا كۆرۈپ مۇئامىلە قىلالىسىڭىز، ئۇنىڭغا كۆپرەك ئىش قىلىپ بېرەلىسىڭىز، سىزنىڭ تىجارىتىڭىزمۇ بارغانسېرى چوڭىيىدۇ.

لېڭ لەنفاڭ بولسا «يىپەك يولى» پايىنى كونترول قىلىش گورۇھىنىڭ باش مۇدىرى، تىجارەتتە ناھايىتى ئېپى بار. ئۇ تىجارەت قىلىش جەريانىدا، ھەر بىر خېرىدارنى ناھايىتى مۇھىم بىلىپ مۇئامىلە قىلىدۇ. ئۇ مىڭلىغان تەبىرىك كارتىسىنى خاتا تارقىتىسىمۇ، بىر خېرىدارنى قولىدىن چىقارماسلىق كۆز قارشى بۇيىچە شىركەت تىجارىتىنى روناق تاپقۇزىدۇ.

لېڭ لەنفاڭ: «كارخانىنى ياخشى يۈرۈشلەشتۈرۈش ناھايىتى تەس، بىراق مەن قېرىنداشلىرىم بىلەن بىرلىكتە داۋاملىق ئالغا قاراپ ئىلگىرىلەيمىز، ھەم بىر - بىرىمىزگە ياردەم قىلىشىمىز.»

دېگەن.

بۇسۆزلەردىن ئادەمگەرچىلىك ئۇرغۇپ تۇرىدۇ، چۈنكى لېڭ لەنفاڭنىڭ دېگىنى بىلەن قىلغىنى بىردەك. ئۇ تىجارەت داۋامىدا نۇرغۇنلىغان ئادەملەرنىڭ تىرىشچانلىقى ئاستىدا، سۈپەتنى بىرىنچى ئورۇنغا قويىدۇ، ئاندىن خېرىدارلار بىلەن ياخشى مۇناسىۋەت ئورنىتىشقا تىرىشىدۇ. ئۇنىڭ خىزمەتچىلىرىنىڭ ئېيتىشىچە، شىركەت بىلەن ھەمكارلاشقان ھەربىر خېرىدار باش مۇدىرنىڭ ئىللىق ئىش بېجىرىش ئۇسۇلى ۋە كىشىلەرگە مۇئامىلە قىلىش پوزىتسىيىسىدىن تەسىرلىنىدىكەن.

جېجياڭلىق سودىگەرلەر قىزغىن، سەمىمىيلىك بىلەن خېرىدارلارغا مۇئامىلە قىلىدۇ، كۆپىنچە سودىگەرلەر خېرىدارلارنى سادىق سېتىۋالغۇچىغا ئايلاندۇرالايدۇ، بۇ دەل جېجياڭلىق سودىگەرلەرنىڭ تىجارەت قىلىشىدىكى قىبلىنامىسى.

ئەگەر سودىگەرلەر دائىم قانداق قىلىپ خېرىدارنىڭ يانچۇقىدىكى پۇلنى ئېلىشىنى كۆزلەپ، خېرىدارلار بىلەن قانداق مۇناسىۋەت قىلىشقا قىزىقسا، ئۇنداقتا خېرىدارمۇ ئۆزىنىڭ پۇل قاپچۇقىنى چىڭ سىقىملاپ تۇتۇۋالىدۇ - دە، ھېساباتنى ناھايىتى چىڭلىق بىلەن قىلىدۇ. ئەكسىچە بولغاندا، سودىگەر خېرىدار ئۈچۈن ئانچە - مۇنچە بەدەل تۆلەپ كۆپرەك ئىشقىلىپ بەرسە، خېرىدارمۇ بۇنىڭدىن تەسىرلىنىپ سودا قىلىدۇ، مۇنداق بولغاندا خېرىدارنىڭ تەشۋىقاتى ئارقىلىق تېخىمۇ كۆپ خېرىدارلار جەلپ قىلىنىشى مۇمكىن.

فېي چىڭخەي جېجياڭنىڭ جىنخۇادا تۇغۇلغان. ئۇ ئوقۇش پۈتتۈرگەندە، ئىگىلىك يارىتىش خىيالى ئۇنىڭ مېڭىسىنى چىرىمۋالىدۇ، بىراق ئەمەلىي تەجىربىسىنىڭ تېخى يىتەرلىك ئەمەسلىكىنى كۆزدە تۇتۇپ، بىر چۆگۈن زاۋۇتىدا مال سېتىش خىزمىتىنى قىلىدۇ. توختىماستىن ئەمەلىيەتتىن ئۆتكۈزۈش ئارقىلىق، ئۇ بىر يۈرۈش ئۈنۈملۈك، تىزدىن خېرىدارلارغا تەسىر قىلالايدىغان سېتىش ئۇسۇللىرىنى يەكۈنلەپ چىقىدۇ. يەنى ئۇ ھەركۈنى سەھەردە باشقىلارنىڭ شىركىتىگە باراقتى، بۇ چاغدا تېخى ئىشقا چۈشىدىغان ۋاقىت بولمىغان بولۇپ، تازىلىقچىلا ئۇ يەردە خىزمەت قىلاتتى. فېي چىڭخەي تازىلىق ئىشچىسىغا: «مەن سىزگە ياردەملىشىپ سۇ سېپىشىپ بېرەي، سۇ چېچىپ بولۇپ

سۈپۈرسە چاڭ - توزان چىقمايدۇ.» دەيتتى. تازىلىق ئىشچىسى بىر تەرەپتىن سۇ سېپىش چۆگۈنىنى ناھايىتى سۈپەتلىك ئىكەن دەپ ئويلىسا، يەنە بىر تەرەپتىن فېي چىڭخەينىڭ ياردىمىدىن مىننەتدار بولۇپ، پۈتۈن كۈچى بىلەن خوجايىغا ئۇنىڭ چۆگۈنلىرىنى تونۇشتۇراتتى، بەزىدە بىر قېتىمدىلا نەچچىنى سېتىۋالاتتى.

باشقىلار ئىشقا چۈشكەندە، فېي چىڭخەينىڭمۇ ئۆزىگە چۈشلۈك ئامالى بار ئىدى. ئۇ مال سېتىۋېلىشقا مەسئۇل خادىمغا: «مەن سىزگە بۇ مەھسۇلاتنىڭ ئالاھىدىلىكىنى كۆرسىتىپ، سىزگە يەر تازىلاپ بېرىمەن.» دەيتتى.

فېيچىڭخەينىڭ بۇ خىل ئامالدا مەھسۇلاتنىڭ ئالاھىدىلىكى نامايان بولۇپلا قالماستىن، يەنە ئۇنىڭ سەمىمىيلىكى ئىپادىلىنىپ ناھايىتى ئۈنۈملۈك بولاتتى.

تىرىشش ئارقىلىق، ئۇ ئۆزىنىڭ كارخانىسىغا ئىگە بولدى. خىزمەت جەريانىدا ئۇ دائىم خىزمەتچىلەرگە: «خېرىداردىمەك - بايلىق دېمەكتۇر دېمەكتۇر، خېرىدار دەل بىزگە مائاش تارقىتىدىغان ئادەم، شۇنىڭ ئۈچۈن، خېرىدار بىلەن بولغان مۇناسىۋەتنى چوقۇم ياخشى قىلىش كېرەك.» دەيدۇ.

كەسپىي خىزمەت جەريانىدا جېجياڭ سودىگەرلىرىمۇ ئۆزلىرى ئالاقە قىلغان ھەربىر خېرىدارنىڭ ئۇلارنىڭ ھەقىقىي خېرىدارى بولۇشى ناتايىنلىقىنى تونۇپ يەتكەن، شۇنداقسىمۇ ئۇلار يەنىلا خېرىدارلار ئۈچۈن تىرىشچانلىق كۆرسىتىدۇ. چۈنكى ئەكسىچە بولغاندا خېرىدارغا ئېرىشىشقا ئامال بولماي قالىدۇ. جېجياڭلىق سودىگەرلەرنىڭ غەلبە قىلىشىدىكى سەۋەب، ئۇلار «مىڭلاپ تەبرىك كارتىلىرى خاتا تارقىتىلسىمۇ، بىر ھەقىقىي خېرىدارنى قويۇپ بەرمەسلىك» دېگەن پىرىنسىپ بۇيىچە سودا قىلغانلىقىدا.

سودا مەيدانلىرىدا، تىجارەتچىلەر چوقۇم جېجياڭ سودىگەرلىرىگە ئوخشاش ئادەمگەرچىلىك مەبلەغى سېلىشى كېرەك، پەقەت شۇنداق قىلالسىڭىزلا سىز چوقۇم مەڭگۈ تىك تۇرالايسىز.

ياخشى بولغان ساۋاقداشلىق مۇناسىۋىتى ئورنىتىش، دىپلوم

ئالغانغا قارىغاندا تېخىمۇ مۇھىم

جېجياڭ مائارىپ كىتابلىرىنى توپ تارقىتىش چەكلىك شىركىتىنىڭ باش لېدىرى لى شاۋيۈەن: «ساۋاقداشلىق مۇناسىۋىتى جۇڭگو مەدەنىيىتىدە ئۆزگىچە ئورۇنغا ئىگە، بۈگۈنكى ساۋاقداشلىق مۇناسىۋىتى قەدىمكى ساۋاقداشلىق مۇناسىۋىتىدىكى نۇرغۇنلىغان ئىلېمىنتلارنى ساقلاپ كەلمەكتە. بۈگۈنكى جەمئىيەت تارىخى ئېكولوگىيە ئىلمىنىڭ قارشى بۇيىچە بولغاندا، ساۋاقداشلىق مۇناسىۋىتى ئاللىقاچان بىر خىل ئىجتىمائىي مۇناسىۋەت شەكلىگە ئايلىنىپ كەتتى.» دېگەن.

ئەڭ ئېقىۋاتقان گەپ بۇيىچە ئېيتقاندا، ساۋاقداشلىق مۇناسىۋىتى دەل ئادەم كۈچىدۇر. مۇستەھكەم ساۋاقداشلىق مۇناسىۋىتى ئادەم كۈچى بايلىقىنىڭ ياخشى تەڭشىلىشىدۇر. ئۆمۈرلۈك ئۆگىنىش قارشىنىڭ كىشىلەر قەلبىگە سىڭىپ كىرىشىگە ئەگىشىپ، بارغانسېرى كۆپلەنگەن خىزمەتچىلەر بىر ياكى بىر نەچچە تەربىيەلەش سىنىپلىرىدا داۋاملىق تەربىيلىنىشىنى تاللايدىغان بولدى، شۇنداق قىلىپ بىر خىل يېڭىچە «ساۋاقداشلىق مۇناسىۋىتى» مۇ ئورنىتىلدى. بۇ خىل يېڭى تىپتىكى «ساۋاقداشلىق مۇناسىۋىتى» بىلەن ئەنئەنىۋىي مائارىپتىكى «ساۋاقداشلىق مۇناسىۋىتى» دە چوڭ ئوخشاشمىسىلار بار بولۇپ، ئۇ تېخىمۇ مۇھىم بولغان ئىجتىمائىي بايلىق، غايەت زور قىممەتكە ئىگە.

ستاتىستىكىغا ئاساسلانغاندا، جېجياڭ ئىقتىساد ئىنستىتۇتى ئۆزلۈكسىز مائارىپ مەركىزى يۇقىرى دەرىجىلىك تەربىيەلەش دەرسلىكى تەسىس قىلغاندىن بۇيان، ئوقۇغان كارخانىچىلار ۋە باش لېدىرلار 2000 غا يەتكەن، بۇ ئۆگەنگۈچىلەرنىڭ كارخانىسىنىڭ يىللىق سودا سوممىسى 1.87 مىليارد بولۇپ، يىللىق سودا سوممىسى بەش مىلياردتىن ئاشىدىغان كارخانىلار %12.71 نى ئىگەللىگەن. بەزىلەرنىڭ قارىشىچە، ماسسا چۈستىس سانائەت پەنلىرى ئىنستىتۇتىدىكى مەكتەپداشلار ۋە ئوقۇتقۇچىلار قۇرغان كارخانىلاردا بىر مۇستەقىل دۆلەت تەشكىل قىلىنسا، بۇ دۆلەتنىڭ ئىقتىسادىي

ئەمەلىي كۈچى دۇنيادا 24 - ئورۇندا تۇرىدىكەن. گەرچە جېجىڭ ئۇنىۋېرسىتېتىدىكى مەكتەپداشلار ئىگىدارچىلىق قىلىۋاتقان بايلىقلارنى ستاتىستىكىلاپ چىقىش ناھايىتى تەس بولسىمۇ، بىراق ئۇلارنىڭ كارخانىلىرى غايەت زور بولغان ئىقتىسادىي گەۋدىنى تەشكىل قىلىدۇ.

خارۋارد سودا ئىنىستىتۇتىدىن جېجىڭ ئۇنىۋېرسىتېتى گۇاڭخۇا باشقۇرۇش ئىنىستىتۇتىغىچە بولغان جايلاردىكى ئوقۇغۇچىلار ھەر يىلى نەچچە تۈمەنلەپ ئوقۇش پۇلى تاپشۇرىدۇ، ئەلۋەتتە ئەڭ مۇھىمى بىر نەچچە خىل دەرسلىك، ئون نەچچە ئوقۇش نومۇرى، ھەتتا ئەڭ ئاخىرىدا قولغا كەلگەن بىر پارچە دىپلوم ئەمەس. ئەمەلىيەتتە، بۇ ئوقۇغۇچىلار ئۆز مېگىسىنى تەرەققىي قىلدۇرۇپ ئېرىشەلەيدىغىنى بولسا ناھايىتى كۈچلۈك بولغان كىشىلىك مۇناسىۋەت تورى، بۇ ئوقۇغۇچىلارغا نىسبەتەن ئېيتقاندا، ساۋاقداشلىق مۇناسىۋىتى دىپلومغا ئوخشاشلا مۇھىم.

جېجىڭ ئۇنىۋېرسىتېتى ئىقتىساد ئىنىستىتۇتىنىڭ مۇئاۋىن ئىنىستىتۇت باشلىقى ساۋ خېيىڭنىڭ قارىشىچە، «ساۋاقداشلىق ئىقتىسادىي» ھازىرقى كارخانا گەۋدىسىنىڭ يېڭىچە تەشكىللىنىش شەكلى، يەنە كېلىپ دۆلىتىمىز ئوتتۇرا - كىچىك كارخانىلىرىنىڭ خەلقئارا رىقابەتكە تاقابىل تۇرۇشتىكى چىقىش يوللىرىنىڭ بىرى. بۇ بىر تەرەپتىن كارخانا تەرەققىياتىدىكى ئادەم كۈچى كەمچىل بولۇش مەسىلىسىنى ھەل قىلالايدۇ، يەنە بىر تەرەپتىن نەچچە ئون كارخانىنىڭ بىرلىشىشىدىن ھاسىل بولغان كۆلەم ئۈنۈمى رايون ئىقتىسادىنىڭ تەرەققىياتىنى ئىلگىرى سۈرۈپ، رايون ئىقتىسادىنىڭ تەرەققىياتىغا نىسبەتەن ناھايىتى زور ئەھمىيەتكە ئىگە بولىدۇ.

ساۋاقداشلىق مۇناسىۋىتىگە تايىنىپ تىكلەنگەن كىشىلىك مۇناسىۋەت تورى بولسا تېخىمۇ ئۈنۈملۈك بولغان ئىجتىمائىي مەبلەغ. بۇ ھەرگىزمۇ ھاراق سورۇنىدا تونۇشقان دوستلاردەك چاكانا بولمايدۇ، ئۇ بىر خىل ئۆز - ئارا مەبلەغ سالىدىغان ئالاقە شەكلى، ھەرقايسى تەربىيىلەش سىنىپلىرىنى پۈتتۈرگەن ئوقۇغۇچىلار ئوقۇش پۈتتۈرگەندىن كىيىن ئۆزلىرىنىڭ ئوقۇغۇچىلار ئۇيۇشمىلىرىنى قۇرۇپ بېرىش - كېلىشىنى قويۇۋالاشتۇرىدۇ. ئۇنىڭدىن باشقا، ساۋاقداشلىق مۇناسىۋىتى بىر خىل «ئىشلەپچىقىرىش كۈچى» شەكلىدە تېخىمۇ ئاكتىپ رولىنى جارى قىلدۇرىدۇ،

سېتىشنى ساۋاقداشلىق مۇناسىۋىتىدىن پايدىلىنىپ سودا قىلىدىغانلارمۇ نۇرغۇن .

ساۋاقداش بىر خىل بايلىق مەنبەسى ، ساۋاقداشلىق مۇناسىۋىتىنىڭ قىممىتى بارغانسېرى قېزىپ چىقىرىلماقتا ، ھەمدە زور دەرىجىدە جارى قىلدۇرۇلماقتا . ئۆگىنىشتىن سىرتقى بىرلەشمە دوستلۇق پائالىيەتلىرى ئوقۇغۇچىلارنى ھەر خىل مۇناسىۋەت تورى ئورنىتىدىغان پۇرسەت بىلەن تەمىنلەيدۇ ، سىز پارتىدېشىڭىزنىمۇ ، يەنە سىز ئۈچۈن پايدىسى بار باشقا كىشىلەرنىمۇ تاللىيالايسىز .

ساۋاقداشلىق مۇناسىۋىتى ئىلگىرى باشقىلار تەرىپىدىن ئاددىيلا ھەقىقىي دوستلۇق دەپ سۆيەتلەنگەن . بۈگۈنكى كۈندە ، بۇ خىل قاراش ۋەزىيەتكە ماس كەلمەيدىغاندەك تۇرىدۇ . ھەرقانداق بىر ساۋاقداش سىزگە ياردەم قىلالايدۇ ، ساۋاقداشتىن پايدىلىنىپ تىجارەتتىكى سودا تورىنى قۇرۇپ چىقىش سىزنىڭ يۇقىرى ئوقۇش تارىخىڭىزغا قارىغاندا تېخىمۇ قىممەتلىك .

ھۆكۈمەت بىلەن ياخشى ماسلىشىش - ئەڭ چوڭ ئۆتكەل

سودا ساھەسىدىكى ھەر بىر كىشى شۇنداق بىر سۆزگە قوشۇلدى: «ھۆكۈمەت بىلەن ياخشى ماسلىشىش - ئەڭ چوڭ ئۆتكەل». «تجارەت داۋامىدا، ئەگەر ھۆكۈمەت بىلەن بولغان مۇناسىۋەتنى ياخشى بىر تەرەپ قىلالىسىڭىز، ئۇنداقتا سىز ئەركىن ھالدا سودا ساھەسىدە ئۈچۈپ يۈرەلەيسىز، ئەلۋەتتە قانۇنغا خىلاپلىق قىلىمىسىڭىزلا.

جېجىتەي گورۇھىنىڭ باش مۇدىرى نەن سۇنخۇي كارخانا ۋە سىياسىي ساھەدىكى مۇناسىۋەتنى ئوبرازلىق ھالدا تەسۋىرلەپ: «بىر كارخانا بولۇش سۈپىتىمىز بىلەن، سىياسىي - ھاۋارايىغا ئوخشايدۇ، ھاۋا ئوچۇق ۋاقىتلاردا قۇياش چىقىدۇ - دە، يوتقاننى ئاپتاپقا سېلىشقا بولىدۇ! سىرتتا شامال چىقىپ يامغۇر يېغىۋاتقاندا سىز يوتقىنىڭىزنى ئېلىپ سىرتقا چىقىسىڭىز، بۇ ئەلۋەتتە قاملاشمىغان ئىش. كارخانىنى كۈچلۈك، چوڭ قىلىشتا چوقۇم بىر ياخشى بولغان سىياسىي مۇھىت بولۇشى كېرەك.» دېگەن.

ۋېنجۇ پىداگوگىكا ئىنىستىتۇتى تارىخشۇناسلىق فاكولتېتىنىڭ مەسئۇلى سا كېجىياۋ <> ۋېنجۇ سودىگەرلىرىنىڭ كۈچلۈك ئۆزگىرىشى - پاراستى پۇقرالار ئىقتىسادىنىڭ خەلق ئىچىدىكى كۈچىگە ئايلىنىپ، بازار ئىگىلىكىدىكى <ھەرىكەتچان ھۇجۇمچى> لىق ئوبرازىنى ياراتقان، بىراق سىياسىي ئورۇن جەھەتتىكى بېسىم ۋە <ئۆزىنى كەمسىتىش ھېسسىياتى> ۋېنجۇلۇقلاردا كۈچلۈك سىياسىي تەلپۈنۈش پەيدا قىلغان <> دەپ قارايدۇ.

ۋېنجۇدىكى بىر كىيىم - كېچەك كارخانىسىنىڭ ھۆكۈمەت تەكشۈرۈشىدىن ئۆتۈشكە مەسئۇل لېدىرى: «ھۆكۈمەت ۋە مەمۇرلارنىڭ تەكشۈرۈش توساقلارغا نىسبەتەن، پۇل خەجلەپ يول مېگىشىمىز ناتايىن. تېخىمۇ مۇھىمى بولسا جۇڭگونىڭ <ئادەمنى تونۇيدىغان جەمئىيەت> لىك دۆلەت ئەھۋالىغا ماس كېلىشىمىز كېرەك.» دېگەن.

جېجىياڭ ۋېنجۇدىكى بىر قىسىم كارخانىلاردا، مەخسۇس كىشىلەر ھۆكۈمەتنىڭ ھەرقايسى

تارماقلىرى بىلەن بېرىش - كېلىش قىلىشقا مەسئۇل. بۇ خىل كىشىلەرنىڭ خىزمەت ۋەزىپىسى بولسا قەرەللىك ھالدا مۇناسىۋەتلىك ئورگانلارغا بېرىپ ئىش بېجىرىدىغانلار بىلەن پىكىر ئالماشتۇرۇش، ھۆكۈمەتنىڭ پاراۋانلىق ئىشلىرىغا پۇل ئىئانە قىلىش، مەمۇرلارغا ياردەملىشىپ ھۆكۈمەتنىڭ ئوبرازىنى تىكلەش.

«مەن ھۆكۈمەتنىڭ پىرىنسىپقا خىلاپلىق قىلىپ مەن ئۈچۈن ئىش قىلىپ بېرىشنى ئۈمىد قىلمايمەن.» دېدى ۋېنجۇدىكى بىر كارخانىنىڭ يۇقىرى دەرىجىلىك رەھبىرى: «بىراق بەزىدە ئۇلار مېنى دوستى ئورنىدا كۆرسە، مېنى نۇرغۇن پۇرسەت بىلەن تەمىنلەيدۇ.»

ئەلۋەتتە، تۇرمۇشتا سىياسىي شەخسلەر بىلەن بېرىش - كېلىش مۇۋاپىق دەرىجىدە بولۇش لازىم، بەك يىراقلىشىپ كېتىپ، ئۇلارنى كۆزگە ئىلمىغاندەك تەسىر بېرىشكە بولمايدۇ؛ يەنە بەك يېقىنلىشىپ، ئۇلارغا خۇشامەتچىدەك تەسىر بېرىشكە، سىزنى كۆزگە ئىلمايدىغان قاتىمال ھالەتنى پەيدا قىلىشقا بولمايدۇ. جېجياڭلىق سودىگەرلەر سىياسىي ساھەدىكى شەخسلەر بىلەن بېرىش - كېلىش قىلغاندا بۇ خىل ئارلىقنى ناھايىتى ياخشى ساقلايدۇ، ئۇلار پوزىتسىيەنىڭ ئەستايىدىل بولۇشىنى، كەمتەرلىك قىلىشىنى، چەكتىن ئاشۇرۇۋەتمەسلىكىنى چۈشىنىدۇ. ئومۇمىي ئىشنى دەپ ئۆزىنى قۇربان قىلىشقا رازىكى، ئاتۇقچە جىددىلىشىپ ئولتۇرمايدۇ، ھەتتا سودا ساھەسىدىكى ئۆرنەك بولۇشقا تىرىشىدۇ.

توختامغا قارىغۇلارچە ئىشىنىپ كەتمەي، سودا ئالدامچىلىقىدىن ساقلىنىش كېرەك

قانۇن - نىزاملارغا رىئايە قىلىپ، توختام قارىشىنى

كۈچەيتىش كېرەك

سودا - تىجارەت داۋامىدا، سودىگەرلەر چوقۇم «سەمىيلىك بىلەن توختامغا رىئايە قىلىشى» كېرەك. سەمىيلىك - سودا مەدەنىيىتىنىڭ ئەخلاقى ئۇل تېشى، توختامغا رىئايە قىلىش - سودا مەدەنىيىتىنىڭ ھەرىكەت قانۇنىسى. جېجاڭ سودىگەرلىرى «توختامغا رىئايە قىلىش» ئىدىيىسىنىڭ يېتەكچىلىكى ئاستىدا ئۆزلىرىنىڭ توختام قارىشى، سەمىيلىك روھى ۋە قانۇن قارىشىنى شەكىللەندۈرگەن.

جانلىنىۋاتقان ئىجتىمائىي پائالىيەتلەردە، بولۇپمۇ ئىقتىسادىي ساھەلەردە، جېجياڭلىق سودىگەرلەر «توختام» ۋە «قانۇن» غا ئاساسلىنىپ ئۆزىنىڭ ھوقۇق - مەنپەئەتىنى قوغداش، مۇناسىۋەتنى تەڭشەش قارىشى ئىزچىل داۋاملىشىپ، ئاستا - ئاستا ھەرقانداق ئىشتا «ئىسپاتنى ئاساس قىلىدىغان» ئادەت شەكىللەنگەن. جېجياڭلىقلار سودا ئىشلىرىنى يېزىقچە خاتىرىلەۋېلىپ، ئىسپات ۋە تەكشۈرۈشتىكى ئاساس قىلىدۇ. ئەگەر تالاش - تارتىش بولۇپلا قالسا، ئۈنۈملۈك ئىسپات سۈپىتىدە ئىشلىتىدۇ.

سۇن دانيۇ بولسا دانيۇ گورۇھىنىڭ قۇرغۇچىسى. ئۇ ئەسلىدىكى ئائىلىدىكى ئازگالدا ئۆسۈملۈك بېقىشتىن تەرەققىي قىلىپ ئۆسۈملۈك باقمىچىلىقى، پىششىقلاپ ئىشلەش، سانائەت، مائارىپ قاتارلىق بىر گەۋدىلەشكەن چوڭ تىپتىكى خەلق باشقۇرۇشىدىكى پەن - تېخنىكا كارخانىسىغا ئايلىنىپ، مەبلەغى مىلياردتىن ئاشقان.

بەختكە قارشى، 2003 - يىلى سۈن دانيۇ خېيى ئۆلكىسى تۇشۇي ناھىيىلىك تەپتىش مەھكىمىسى تەرىپىدىن «جامائەت ئامانلىقىنى قانۇنسىز ئىشلىتىش جىنايىتى» بىلەن ئەيىبلەپ تۈمىگە كىرگەن. سوت مەھكىمىسى تەكشۈرۈش ئارقىلىق، دانيۇ گورۇھىنىڭ خەلق بانكىسىنىڭ تەستىقىسىز ھالدا سۈن دانيۇنىڭ قارارى بىلەن، ۋاكالىتچى قوبۇل قىلىپ، ۋەكالىتچىلىك نوقتىلىرىنى تەسىس قىلغانلىقىنى، 2001 - يىلى 1 - ئايدىن 2003 - يىلى 5 - ئايغىچە بانكىدىن يۇقىرى بولغان ئۆسۈم نىسبىتى بىلەن ئۆسۈم بېجى تاپشۇرۇمىغا ۋەدە قىلىش قاتارلىق شەكىللەرنى قوللىنىپ، جەمئىيەتتىن مەبلەغ يىغقان. قوبۇل قىلغان ئامانەت 1627 تۈرگە مۇناسىۋەتلىك بولۇپ، ئومۇمىي سوممىسى 13 مىليوندىن كۆپرەك بولغان ھەم 611 ئادەمگە چېتىلغان. شۇ سەۋەبتىن، تۇشۇي سوت مەھكىمىسى دانيۇ گورۇھى ۋە سۈن دانيۇنى «ئومۇمىي مەبلەغنى قانۇنسىز ئىشلىتىش جىنايىتى» بىلەن ئەيىبلەپ، ئۈچ يىللىق قاماق جازاسىغا ھۆكۈم قىلىپ، تۆت يىل كېچىكتۈرۈپ ئىجرا قىلىشنى قارار قىلغان.

ھەر قانداق كارخانىنىڭ تەرەققىياتىدا پۇل لازىم بولىدۇ، سۈن دانيۇ بانكىدىن ۋە مۇناسىۋەتلىك ئىقتىسادىي ئورگانلاردىن قەرز ئالالمىغاچقا، ئاخىرى «قانۇنسىز مەبلەغ يىغىش» يولىغا ماڭغان. سۈن دانيۇنىڭ بۈگۈنكىدەك ئەھۋالىغا قېلىشى قانۇنسىز ھەرىكەت بىلەن شۇغۇللانغانلىقى بىلەن مۇناسىۋەتلىك.

بىرچىياڭلىق سودىگەر ئىلگىرى: «پۇل تېپىشنىڭ قېلىپى يوق، ئەمما تىجارەتتە قانۇنغا رىئايە قىلىش كېرەك. سودىگەر قايسى تىجارەتنى قىلسا بولىۋېرىدۇ، بىراق قانۇنسىز ئىشنى قىلسا بولمايدۇ. بۇ بىر تىجارەت پىرىنسىپى. ئەمەلىي مەشغۇلات جەريانىدا، سودىگەرلەرمۇ دائىم تۈرلۈك قانۇن - تۈزۈملەر ۋە تىجارەت نىشانى ئوتتۇرىسىدا زىددىيەت يۈز بېرىدىغان ئىشلارغا يولۇقۇپ قالىدۇ، بۇ ۋاقىتتا قانۇن بىلەن ئوينىشىدىكەنمىز، چوقۇم ياخشى ئاقىۋەت كۆرەلمەيمىز.» دېگەن.

جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ توختام قارشى كىچىكىدىن باشلاپلا شەكىللەنگەن، سودىنىڭ تەرەققىي قىلىشى ۋە كېڭىيىشى، بازار رىقابىتىگە بولغان تونۇشنىڭ كۈچىيىشىگە ئەگىشىپ، جېجياڭ

سودىگەرلىرىنىڭ توختام قارىشىمۇ بارغانسېرى كۈچىيىپ باردى، ئۇلار قانۇن ۋە توختامدىن پايدىلىنىپ ئۆزىنىڭ ھوقۇقىنى قوغداشقا ماھىر. ئۇلار قانۇنلۇق تىجارەتنى سودىگەرلەرگە قويۇلدىغان ئەڭ ئەقەللىي تەلەپ، يەنە كېلىپ ئۆزىنى قوغداش ۋە قانۇنغا رىئايە قىلىشتىكى ئاساسىي قائىدە دەپ تونۇيدۇ.

جېجياڭ ۋېنجۇ جېڭتەي گورۇھىنىڭ باش مۇدىرى نەن سۇنخۇي: «جەمئىيەتتە شۇنداق بىر خاتا چۈشەنچە بار، كىشىلەر، خەلق باشقۇرۇشىدىكى كارخانىلارنى «ياخشى ئەمەس»، خىزمەتچىلەرگە ياخشى قارىمايدۇ دەپ قارايدۇ، ئەمەلىيەتتە ئۇ ناھايىتى ئاز ئۇچرايدىغان ئەھۋال. ئەمگەك ۋە كاپىتال ئوتتۇرىسىدىكى زىددىيەت مۇناسىۋىتى كارخانىنىڭ تەرەققىياتىغا نىسبەتەن چوڭ تەسىر كۆرسىتىدۇ، بىز ئەلۋەتتە بۇنداق بولۇشنى خالىمايمىز.» دېگەن.

سودا مەيدانىدا ھەمىشە بىر قىسىم كارخانىلار تۇيدۇرماستىن قانۇنغا خىلاپ ئىشلارنى قىلىدۇ، ئۇنىڭ ئۈستىگە كارخانىنىڭ رەھبىرىمۇ قول ئاستىدىكىلەرنى قانۇنغا خىلاپ ئىش قىلىشقا بۇيرۇپ: «ئىش چىقسا مەن بار!» دەيدۇ، ھەتتا، مەخسۇس «ئەقىللىقلار توپى» تەشكىللەپ، «ئەتكەس يول» تەتقىقاتى بىلەن شۇغۇللىنىپ پۇل تاپىدىغانلارمۇ بار.

بىراق «خۇدانىڭ سوزىدىن قېچىپ قۇتۇلغىلى بولمايدۇ.» دېگەندەك، بۇنداق كارخانىلاردىن چوقۇم مەسلى كۆرۈلىدۇ. جېجياڭلىق سودىگەرلەردەك شەخسىي ئىستىكى ئۈستىدىن غالىپ كېلەلەيدىغان تىجارەتچىلەرلا ئىشلىرىنى قۇدرەت تاپتۇرالايدۇ. پەقەت توختامغا بولغان تونۇشنى ئۆستۈرۈپ، قانۇن قارىشىنى كۈچەيتكەندىلا ئاندىن ئۆزىنى رۇسلىغىلى بولىدۇ. كارخانا تىجارىتىدە ھەر ۋاقىت ئۆزىنى توغرا يولدا بولۇشقا دەۋەت قىلىش كېرەك.

«يۈز ئايپ» پۇرسەتتىن قۇرۇق قالماستىن كېرەك

ھېسىيات ئالماشتۇرۇشقا تايىنىپ سودا قىلىش ئۇسۇلى - نۇرغۇنلىغان ئوتتۇرا - كىچىك كارخانىلارنىڭ تىجارەت يولى. كۈندىلىك تىجارەت ئالاقىلىرىدە نۇرغۇنلىغان كىشىلەر ھېسىياتقا تايىنىپ سودا قىلىدۇ، توختام تۈزۈمەيدۇ. ئۆز - ئارا پۈتۈنلەي شەخسى ئالماشتۇرۇشقا تايىنىدۇ، ھېسىياتقا تايىنىپ قىلغان سودىنىڭ خەتىرى ناھايىتى چوڭ.

نۇرغۇنلىغان كىشىلەردە مۇنداق كەچۈرمىش بولغان، يەنى دوستلار بىلەن بىرلىشىپ ئىش قىلغاندا ئاغزاكى بىر نەرسە دەپ قوبىسلا بولىدۇ، كىشىلەرنىڭ دىققىتىنى قوزغاپ توختام تۈزۈپ نېمە كەپتۇ؟ بولۇپمۇ يىللاردىن بۇيان ئاغزاكى سودا قىلىۋاتقان دوستلارنىڭ ھۆججەت يېزىشقا ياكى توختام تۈزۈشكە تېخىمۇ يۈزى چىدىمايدۇ. سودا قىلىشنى ھەقىقىي باشلىغاندىن كىيىن، نۇرغۇنلىغان مەسىلىلەر كېلىپ چىقىدۇ - دە، قارىشى تەرەپنىڭ ئۆزىمىز بىلەن چىقىشالمايدىغان نۇرغۇن تەرەپلىرىنى بايقايمىز. بەزىدە ئاغرىنىش ھەتتا ئۆچمەنلىشىش كېلىپ چىقىشى مۇمكىن.

ۋۇجۇنجاۋ ۋە ئۇنىڭ دوستى بىرلىكتە بىر كىيىم - كىچەك بېزەكلىرى دۇكانى ئاچىدۇ، دوستى ئۇنىڭدىن ئىككى ھەسسە كۆپ پۇل چىقىرىدۇ، بىراق دۇكاندىكى كومپيۇتېر ۋۇجۇنجاۋنىڭ ئىدى، مال ئېلىش ۋە مال سېتىشنىڭ ھەممىنى ئۇ ئۆزى بىر قوللۇق قىلاتتى، دۇكاننىڭ ئىچىدىكى بىزەك ۋە ئورۇنلاشتۇرۇشنىمۇ ئۇ لايىھەلىگەن ئىدى، تەشۋىقات ئىشلىرىنىمۇ ئۇ قىلاتتى، دوستى پەقەت ئۇنىڭغا مال رەتلىشىپ، سودا قىلىشىپ بېرەتتى.

ئۇ ئىككىسى ياخشى دوست بولغاچقا، ھەمدە ۋۇجۇنجاۋمۇ دۇكاننىڭ ئىشلىرى بىلەن ئالدىراش بولغاچقا، ھېچقانداق كېلىشىم قىلمىدى، توختاممۇ تۈزۈمىدى، پەقەت ئاغزاكى ھالدا ئالغان پايدىنى تەڭدىن بۆلىشىدىغانلىقىنى دېيىشتى.

ئويلىمىغان يەردىن كىچىك دۇكاننىڭ سودىسى ۋۇجۇنجاۋنىڭ تىرىشچانلىقى ئارقىسىدا بارغانسېرى ياخشىلىنىپ، پايدىسىمۇ ئاشتى، ئۇزۇن ئۆتمەستىن يان تەرەپتىكى دۇكان ئورنىنىمۇ

ئېلىۋالدى. بۇ ۋاقىتتا ۋۇ جۇنجاۋدا بىر خىيال پەيدا بولدى: دوستۇم پەقەت پۇل چىقاردى، باشقا ھېچ ئىش قىلمىدى، ھازىر مەندە پۇل بار بولدى، دۇكاننى ئۆزۈم ئاچقىنىم تۈزۈك.

ئەمما ۋۇجۇنجاۋ ئويلاپمۇ باقمىغان ئىش يۈز بەردى، كىچىكىدىن بىللە ئويناپ چوڭ بولغان دوستى شالنى چېچىپ: «بۇ سېنىڭ ئادەم ئەخمەق قىلغىنىڭ ئەمەسمۇ؟ ئەينى ۋاقىتتا مەن ھەممە پۇلۇمنى چىقىرىپ سنى قوللىدىم، ھازىر مېنىڭ ئۆزەمنىڭ ئۆلۈشىگە ئېرىشىش ھوقۇقىم بار!» دېدى. بۇ چاغدا ۋۇجۇنجاۋ كاللىسىنى سىلىكئوتتە، دوستىنىڭ پوزىتسىيىسىدىن ئازابلانپلا قالماستىن، ئۆزى تىرىشىپ تويلىغان ئەمگەك مېۋىسىنىڭ باشقىلار تەرىپىدىن ئاسانلا ئېلىپ كېتىلىشىگە قاراپ تۇرۇشقا مەجبۇر بولدى. ئەگەر ئەينى ۋاقىتتا كېلىشىم تۈزۈپ، دوستىنىڭ پەقەت پۇل چىقارغانلىقىنى، مۇئەييەن نىسبەتتىكى پايدىغا ئىگە بولىدىغانلىقىنى تۈزۈپ، سودا ياخشىلانغان ۋاقىتتا دوستىنىڭ قولىدىكى پايىنى سېتىۋالسا بولىدىغانلىقىنى كېلىشىمگە كىرگۈزگەن بولسا...

جېجياڭلىقلارنىڭ ئويىچە توختاملاشمىغان ھەمكارلىققا ئىشىنىشكە بولمايدۇ. توختام بولسا ئىككى تەرەپنىڭ ھوقۇق ۋە مەجبۇرىيىتىنىڭ مەركەزلىك ئىپادىسى، يەنە ھەرخىل تالاش - تارتىشلاردىن ساقلىنىشتىكى ئۈنۈملۈك ئۇسۇل، ھەمدە ھېسسىيات جەھەتتىن خاتىرجەم قىلىدىغان ۋاسىتە. ئۇنىڭدىن باشقا، توختام تۈزۈمەسلىك نۇرغۇنلىغان ئالدامچىلىق قىلمىشلىرىغا پايدىلىق پۇرسەت تەمىنلەپ ئىناۋەت خەتىرىنى كەلتۈرۈپ چىقىرىدۇ.

ۋېنجۇدىكى بىر داڭلىق كارخانىچى: «ھازىرقى بازار ئىگىلىكى بولسا توختام ئىگىلىكى، ھەرخىل ئىقتىسادىي بېرىش - كېلىشىش توختاملاشتۇرۇلۇشى بولسا بازار ئىگىلىكىنىڭ مۇھىم ئالاھىدىلىكلىرىدىن بىرى، يەنە كېلىپ بازار ئىگىلىكىنىڭ مۇھىم قانۇن ئاساسلىرىدىن بىرى. ھازىرقى زامان تىجارىتى توختامدىن ئايرىلالمايدۇ، توختام سودىگەرلەر ئارىسىدىكى ئۆز مەنپەئەتى ئۈچۈن چوقۇم رىئايە قىلىش كېرەك بولغان قانۇن - نىزام. توختامغا بولغان ئىشەنچ دەل قانۇنغا بولغان ئىشەنچتۇر.» دېگەن.

جېجياڭ جىنخۇادا تۇغۇلغان ۋۇ شاۋرېن ۋە ئۇنىڭ ئىككى نەپەر ياخشى دوستى بىرلىكتە دېڭىز

مەھسۇلاتلىرى ئاشخانىسى ئاچماقچى بولۇپتۇ. كۆپچىلىكنىڭ تىرىشچانلىقى ئارقىلىق بىر ئايدىن كىيىن ئاشخانا ئېچىلغاندا كۆپچىلىك خۇشاللىقتىن قېن - قېنىغا پاتماي قاپتۇ.

ئەمما خېيىم - خەتەر ئوتتۇرىغا قويۇلغاندا ھەر بىر ئادەمنىڭ كۆڭلىدە سان بار ئىدى، بىراق ئۆز - ئارا يۈز ئايپ ئوچۇق دېيىشكە پېتىنالمىيۇئاتاتتى.

دۇكاننىڭ ئورنى ناھايىتى ياخشى بولغاچقا، ئىش باشلاپ ئۇزۇن ئۆتمەستىنلا سودا قىلىپ، بىرىنچى ئايدىلا كۆڭۈلدىكىدەك پايدا ئالدى. كۆپچىلىك پايدا ئۈچۈن ناھايىتى خۇشال بولۇۋاتاتتى، ھەر بىر ئادەمنىڭ كۆڭلىدە دېيىشنى ئارزۇ قىلىدىغان گەپلىرى بولسىمۇ، بىراق بىر - بىرىدىن يۈز ئايپ دېيەلمەيۇئاتاتتى.

ئىككىنچى چىنئايغا كەلگەندە، ۋۇ شاۋرېننىڭ ئىككى ھەمراھىنىڭ كۆڭلىگە جىن كىرىپتۇ. ئۇلارنىڭ ھېس قىلىشىچە، بۇ دۇكان ئۈچۈن ئۇلار چوڭ بەدەل تۆلىگەن ئىدى، ئەسلىدىكى خىزمىتىدىن ئىستىپا بېرىپلا قالماستىن، يەنە دۇكاننىڭ ئىچىدىكى چوڭ - كىچىك ئىشلارنى بۇ ئىككىسىلا قىلىۋاتاتتى. ئۇلار يەنە ۋۇ شاۋرېنغا تەلەپلىرىنى ئوچۇق ئېيتىشتىن خىجىل بولاتتى، چۈنكى كۆپ يىللىق دوستلاردىن بولغاچقا، ئۆزلىرىنى كۆزى كىچىكلىك قىلىۋاتقاندا ھېس قىلاتتى. شۇنىڭ ئۈچۈن ئىككىسى بىر مەزگىل ئىزچىل بەرداشلىق بەردى. ئەمما ئىككىيلەن ئاشخانا ئېچىلغان دەسلەپكى چاغلاردا ئالدىراش ۋاقتلاردا كېلىپ ياردەملىشكەن بولسىمۇ، بىراق كېيىنچە ئۆزلىرىنىڭ ئالدىراشلىقىنى باھانە قىلىپ دۇكانغا كېلىدىغان ۋاقتى بارغانسېرى ئازىيىپ كەتتى، پەقەت ئاي ئاخىرىدا پايدىنى بۆلىشىدىغان چاغدىلا كېلەتتى.

ئەقىللىق ۋۇ شاۋرېن بۇنىڭدىكى سەۋەبىنى بىلگەندەك بولدى - دە، بۇ ئىككى ھەمراھىنى چاقىرىپ يىغىن ئاچتى. ئۇ «سودىمىز بارغانسېرى ياخشى بولۇۋاتىدۇ، ھەمكارلىشىپ قىلىۋاتقان تىجارەتتە پايدا بۆلىشىدىغان ۋاقىت كەلگەندە، گەرچە ھەممىمىزدە ئاغزاكى كېلىشىم بولسىمۇ، بىراق كىيىن گەپ بولماسلىق ئۈچۈن ھەممىنى ئالدىن دېيىشىشىمىز كېرەك، شۇڭا بىز ئۆز - ئارا بىر پارچە توختام تۈزۈشۈپ، بۇندىن كىيىنكى تالاش - تارتىشتىن ساقلىنىيلى» دېدى.

ئىككى يىلەن بۇلارنى ئاڭلىغاندىن كىيىن، يەنىلا يۈز ئايپ توختام تۈزۈشكە پىتىنالمىدى، ئۇلار ئېھتىياتسىزلىقتىن كۆپ يىللىق دوستلۇق ھېسسىياتىغا تەسىر يەتكۈزۈپ قويۇشتىن قورقاتتى. ۋۇ شاۋېننىڭ قايتا - قايتا نەسىھەت قىلىشى ئارقىسىدا، ئىككى يىلەن ئاخىرى ئۆزلىرى خالىمىغان ھالدا توختاملاشتى ھەمدە (بۇنداق قىلىشنىڭ زۆرۈرى يوق ئىدى) ، دېدى.

بىراق كۆپ ئۆتمەستىن دۇكاننىڭ سودىسى ناچارلىشىپ كېتىدۇ. ئەڭ ئاۋۋال دۇكاننى ئۆتكۈزۈۋېتىشنى ئوتتۇرىغا قويغىنى ئۇلارنىڭ ئىچىدىكى بىر شېرىكى ئىدى، ئۇ كۆپچىلىك ئاللىقاچان بىر ئاز پۇل تاپتى، ھازىر ئىشلارنى يىغىشتۇرىدىغان پەيت كەلدى دەپ قارايتتى. يېڭى تۇتۇلغان دېڭىز مەھسۇلاتلىرى دۇكانىنىڭ تىجارىتىنى ۋۇ شاۋېن بىر قولىق قىلىۋاتقان بولۇپ، ئۇ دۇكاننى ئۆتكۈزۈۋېتىشكە قوشۇلمىدى. ئەڭ ئاخىرىدا يەنە بىر شېرىكىمۇ دۇكاننى ئۆتكۈزۈۋېتىشكە قوشۇلدى، ئۇلار ھەتتا زىياننى بىر تەرەپ قىلىش ھەققىدە توختالدى، كەيپىيات ناھايىتى جىددى ئىدى. زىياننى ئوتتۇرىچە بۆلۈشۈپ ئۈستىگە ئېلىشنى ئىككى ھەمراھى قوللىمىدى، بۇ ۋاقىتتا ۋۇ شاۋېن ئەينى ۋاقىتتىكى توختامنى چىقىرىپ، ئىشنى توختامنىڭ مەزمۇنى بۇيىچە ھەل قىلدى.

گەرچە ئۆز - ئارا ھەمكارلىق ئاخىرلاشقان بولسىمۇ، بىراق ئۈچە يىلەن يەنىلا ياخشى مۇناسىۋەتنى ساقلاپ قالدى، ئىككى يىلەن يەنە ۋۇ شاۋېننى ئىقتىدارلىق، سەۋىيىلىك دەپ، پۇرسەت بولسا يەنە ھەمكارلىشىدىغانلىقىنى ئېيتتى.

سودا جەمئىيىتى جەزمەن ئىناۋەتكە كۆڭۈل بۆلىدىغان، توختامغا ئەمەل قىلىدىغان جەمئىيەت بولۇشى كېرەك. ئىناۋەتنى قوغداش، ۋاقىتقا رىئايە قىلىش، ئۈنۈمنى تەكىتلەش، كەسپىنى ھۆرمەتلەش روھى بولۇش، توختام قارشى ۋە كەسپى ئەخلاق قاتارلىقلارمۇ سودا جەمئىيىتىنىڭ ماھىيەتلىك ئىپادىسى بولۇشى كېرەك.

جېجياڭلىق سودىگەرلەر تىجارەت داۋامىدا، مەدەنىي تىجارەت قىلىدۇ، سەمىمىي بولىدۇ، بىراق جېجياڭ سودىگەرلىرى توختامنىڭ ئىمزالىنىشىغا تېخىمۇ ئېتىبار بېرىدۇ. چۈنكى شۇنداق بولغاندىلا، ھەمكارلاشقۇچىلارنىڭ «يۈز ئۆرۈشى» دىن ساقلانغىلى بولىدۇ.

ھەمكارلاشقۇچى شېرىك ناھايىتى مۇھىم، شۇڭا تاللىغاندا ئېھتىياتچان بولۇش كېرەك

سىز بىلەن ھەمكارلاشقان ئادەمگە ئاسانلىقچە ئىشىنىشكە

بولمايدۇ

جېجياڭ ۋەنتوڭ گورۇھى مۇدىرىيەت رەئىسى مالمۇن ئىلگىرى مۇنداق دېگەن: «خەلق باشقۇرۇشدىكى كارخانىلار ياڭشەندىكى تەشكىلاتلارغا ناھايىتى ئوخشاشدۇ، كۆپچىلىكنىڭ مەقسىتى بىر يەردىن چىققاندىن كىيىن ئىش باشلىغاندىن كىيىنلا، دەرىجە ئايرىشقا، تىجارەتنى بۆلۈشۈشكە ۋە شەرەپ - نومۇسنى مۇھاكىمە قىلىشقا باشلايدۇ. سودا مەيدانلىرىدا مۇقىم دوستلۇق بولمايدۇ، پەقەت مۇستەھكەم مۇداپىئە قىلىنىدىغان قائىدە بولىدۇ، ياڭشەن «ئەزىمەتلىرى» نىڭ ئېچىنىشلىق مەغلۇب بولىدىغىنى ئېنىق، ئۇلارنىڭ ئەڭ چوڭ مەغلۇبىيىتى بولسا دوستلۇق ھېسسىياتىنى سودىنى تۇتۇپ تۇرىدىغان تۈگۈن قىلىۋالىدۇ. بىر ياخشى كارخانىچى بازار ئېھتىياجىغا ماس كېلىدىغان تاۋار ئىشلەپچىقىرىپلا قالماستىن، ئەڭ مۇھىمى كارخانىنى ماڭدۇرىدىغان بىر يۈرۈش قائىدە تۈزۈشى كېرەك.» دېگەن.

ۋېنجۇدىكى بىر كارخانىچى: «سودىدا باشقىلارغا ئاسانلا ئىشىنىپ كېتىشتىن ھەزەر ئەيلەش كېرەك، ئەڭ يېقىن ئادەملىرىڭىزنىڭ سىزگە بولغان زىيانكەشلىكى ئەڭ چوڭقۇر بولىدۇ. سىز ئۆز بۇدەلىرىڭىزنىمۇ دەڭسەپ بېقىشىڭىز كېرەك. چۈنكى باشقىلارغا ئېيتىپ بەرگىلى بولمايدىغان سىر ھەمىشە سىزنىڭ ھايات - ماماتىڭىزغا ياكى بىر كارخانىنىڭ جان تومۇرىغا باغلىنىشلىق بولىدۇ.» دېگەن.

سودا پۇرسىتىنى خۇددى تەبئىي قانۇنىيەتلەرنى ئاشكارىلاشقا بولىمىغاندەك ئاشكارىلاشقا بولمايدۇ.

مەقسەتسىز ياكى مەقسەتلىك ئاشكارىلىۋەتكۈچىلەرنىڭ ھەممىسى جازاغا ئۇچرايدۇ. ئەگەر تۇرمۇشتىكى ئىشلار ئاشكارىلىنىپ كەتكەن بولسا، ئېھتىمال مەلۇم ئادەمنىڭ ئىناۋىتى ياكى ئابرويىغا تەسىر قىلىشى مۇمكىن، ئەمما ئاشكارىلىنىپ كەتكىنى سودىدىكى يادرولۇق مەخپىيەتلىك بولسا، ئۇ ھالدا زىيان تارتىدىغىنى بىر كارخانا ھەتتا كۆپلىگەن شىركەتلەرنىڭ جانىجان مەنپەئەتى بولۇشى مۇمكىن.

بىر سودىگەر بولۇش سۈپىتىڭىز بىلەن چوقۇم سودا مەخپىيىتىنى ياخشى قوغدىشىڭىز كېرەك، بۇمۇ رەھىمىسىز رىقابەت ئىچىدە ھايات قېلىش ئۈچۈن بىلىش لازىم بولغان ئاساسىي ساۋات. رەھىمىسىز رىقابەت نۇرغۇنلىغان كىشىلەرگە بەدەل تۆلەشكە قارىماستىن غەلبىنى قولغا كەلتۈرۈشنى تۈگىتىدۇ، شۇنىڭ ئۈچۈن، كارخانا تىجارەتچىلىرى ئۆزلىرىنىڭ ئېھتىياتسىزلىقتىن سودا مەخپىيىتىنى ئاشكارىلىۋېتىشتىن ساقلىنىشى، ھەمدە ھەر ۋاقىت ئۆزىنىڭ سودا مەخپىيىتىنىڭ ئاشۇ يامان نىيەتلىك كىشىلەر تەرىپىدىن ئوغرىلىنىپ كېتىشىدىن مۇداپىئەلىنىشى كېرەك.

لى جىنەن جېجياڭ تەيجۇدىكى يۇرتىدا بىر كۈندىلىك تۇرمۇش بويۇملىرى دۇكىنى ئاچىدۇ. بىر كۈنى ئۇنىڭ بىر دوستى كېلىپ ئۇنىڭدىن بىر تۈركۈم مەدەنىيەت بويۇملىرىنى زاكاس قىلماقچى ئىكەنلىكىنى، بىراق ھازىر قولنىڭ ئازراق قىسقا بولغاچقا، ۋاقتىنچە پۇلنى تولۇق تۆلىيەلمەيدىغانلىقىنى، پۇل كەلگەندىن كىيىن پۇلنى تولۇق تۆلۈۋېتىدىغانلىقىنى ئېيتىپتۇ.

ھېسسىياتقا مايىل لى جىنەن بۇنى ئاڭلاپ دوستى قىيىنچىلىققا ئۇچرىسا ياندا ئويۇن كۆرسە بولمايدىغانلىقىنى ھېس قىپتۇ. شۇنداق قىلىپ مەرتلىك بىلەن: «ھەممىمىز دوست تۇرساق، تۈزۈت قىلىشنىڭ ھاجىتى يوق. سەن ئاۋۋال مالنى ئېلىپ كەت، قولۇڭغا پۇل كىرگەندە پۇلنى بېرىۋەت!» دەيدۇ. ئۇنىڭ دوستى: «بولىدۇ! پۇل كەلگەن ھامان ساڭا ئەكىلىپ بېرىمەن.» دەيدۇ. شۇنداق قىلىپ، لى جىنەن دوستىغا قەرز ھۆججىتىمۇ يازدۇرماستىن، مالنى تۇتقۇزۇپ قويدۇ. ئۇ ئۆيىگە قايتقاندىن كىيىن بۇ ئىشنى خوتۇنغا ئېيتىپ بېرىدۇ، خوتۇنى: «سىز نېمىشقا ئۇنىڭغا قەرز ھۆججىتى يازدۇرمايسىز؟ ئەگەر كىيىن...» ئۇ خوتۇننىڭ سۆزىنىڭ ئاياغلىشىشىنى كۈتمەستىنلا

قوپاللىق بىلەن: «سەن نېمىنى بىلەتتىڭ؟ ھەممىمىز دوست، ئۇ مېنىڭ پۇلۇمنى بەرمەي قالاتتىمۇ؟» دەيدۇ.

ئەمما ئەمەلىيەت لى جىنەننىڭ ئايالى پەرەز قىلغان بىلەن ئوخشاش چىقىپتۇ. ئۇنىڭ ھېلىقى دوستىنىڭ شىركىتى تىجارەت باشلاپ يېرىم يىل بولغىچە پۇلنى ئەكىلىپ بەرمەپتۇ. نەچچە يىل ۋاقىت ئۆتۈپ كېتىپتۇ. دوستىنىڭ شىركىتى بارغانسېرى روناق تېپىپ پايدىسىمۇ كۆپىيىپتۇ. بۇ ئارىلىقتا لى جىنەن بىر نەچچە قېتىم تېلپۇن قىلىپ ۋە دوستىنىڭ قېشىغا بىۋاسىتە بېرىپ پۇلنى سۈيىلەپتۇ، دەسلەپتە دوستى قەرز پۇلىنىڭ تېخى كەلمىگەنلىكىنى، ئۆزىنىڭ قىيىنچىلىقىنىڭ ئېغىر ئىكەنلىكىنى ئېيتىپتۇ. بىراق كىيىن ھېچ ئىش بولمىغاندەك: «مەندە پۇل يوق، پۇلۇڭنى قايتۇرۇشقا ئامالسىزمەن!» دەيدىغان بوپتۇ.

ئۇ پۇل ئۆزىگە نىسبەتەن ئاز پۇل بولمىغاچقا، لى جىنەن قانۇن ئارقىلىق ھەل قىلىشنى ئويلاپتۇ. بىراق دەسلەپتە دوستىغا ئىشەنگەچكە، قەرز ھۆججىتى قىلدۇرمىغان بولۇپ، ھېچقانداق ئىسپات يوق ئىكەن؛ ئۇ ئىككىسى «دوست» بولغاچقا، قانۇنىي جەھەتتىن يەڭسىمۇ، ئۆزىنىڭ ئەخلاقىي جەھەتتىن «يولدىن چىقىپ كەتكەن» ئاتىقىغا قېلىشنى خالىمايتتى.

سودا دۇنياسىنىڭ ئۆزىگە خاس ئويۇن قائىدىلىرى بار، «سودا دېگەن سودا» پىرىنسىپى ئاستىدا ھېلىغۇ دوستكەن، بىر قورساق بۇرادەرلەرمۇ ھېسابنى ئېنىق قىلىش كېرەك. شۇنىڭ ئۈچۈن ھەرقانچە ياخشى دوست بولغان تەقدىردىمۇ، ھېسپاتنى پايدا - مەنپەئەت مەيدانىغا سۆرەپ كىرىشكە بولمايدۇ.

ئېگىزدە تۇرغان بىر بالا خۇشاللىق بىلەن دادىسىغا قولىنى سۈنۈپ ئىنتىلىدىكەن، بىراق نەتىجىدە ھەر قېتىم قولى بوشلۇقتا قۇرۇق قالىدىكەن، بۇ ئەھۋال بىر نەچچە قېتىم تەكرارلانغاندىن كىيىن، بالا ھەرقانداق ئادەمگە ئاسانلىقچە ئىشەنمەيدىغان بوپتۇ. بۇ دەل يەھۇدىيلارنىڭ ئائىلىدىكى بالا تەربىيىسى. يەھۇدىي سودىگەرلىرى سودىدا پەقەت ئەمەلىيەتنى چىقىش قىلىپ چىقىرىلغان ھۆكۈمگىلا ئىشىنىدۇ، سودا مەيدانى جەڭ مەيدانىغا ئوخشايدۇ. يەھۇدىي سودىگەرلىرى ئەزەلدىن باشقىلارغا

ئاسانلىقچە ئىشەنمىگەچكە، نۇرغۇنلىغان شەيئىلەرنىڭ يۈزەكى ھادىسىلىرى تەرىپىدىن مەپتۇن بولمايدۇ، شۇڭا سودا مەيدانلىرىدا قەد كۆتۈرۈپ تۇرالايدۇ.

«تامۇد» تا: «مېھمان بېلىققا ئوخشايدۇ، بېلىق يېڭى چاغدا ناھايىتى خۇشپۇراق بولىدۇ، بىراق بىر نەچچە كۈن ئۆتۈپلا سېسىق پۇرىقنى چىقىرىشقا باشلايدۇ.» دېيىلگەن. جېجياڭلىقلارنىڭ قارشىچە مەڭگۈلۈك مۇناسىۋەت يوق، پەقەت مەڭگۈلۈك كېلىشىم بولىدۇ. سودا مەيدانلىرىدا دوست بولمايدۇ، سودا دېڭىزىدە چوقۇم ئەقلىلىك بىلەن مەسلىنى تەھلىل قىلىش، ئۆزىنى ئاسراش ۋە مۇكەممەللەشتۈرۈشنى بىلىش كېرەك، شۇندىلا مەغلۇبىيەتتىن ساقلانغىلى بولىدۇ.



ئەقەدە مەرۋايىتىلىرى





TEL: 400-1010-434

ئوخشاش كەسىپتىكىلەر بىلەن ھەمكارلىشىپ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش كېرەك

بىر سودىگەرگە نىسبەتەن ئېيتقاندا، ئېھتىمال سىز مۇ «ئوخشاش كەسىپداشلار رەقبىگە ئوخشاش» دەپ قارىشىڭىز مۇمكىن، شۇنىڭ ئۈچۈن دائىم ئوخشاش كەسىپتىكىلەرگە دۈشمەنلىك نەزىرىدە قاراپ، ئۇنىڭ بىلەن ئەپ ئۆتمەسلىكىڭىز مۇمكىن. ئەمەلىيەتتە، ئوخشاش كەسىپتىكىلەر سىزنىڭ پايدىلىنىش ئۈلگىڭىز بولۇشى مۇمكىن، كەسىپداشلار بىلەن كۆپرەك پىكىر ئالماشتۇرۇشنىڭ سىزنىڭ سودىڭىزغا نىسبەتەن ھېچقانداق زىيانلىق تەرىپى يوق بولۇپلا قالماستىن، يەنە نۇرغۇن نەرسىلەرنى ئۆگىنىۋالغىلى بولىدۇ.

جېجياڭلىقلارغا نىسبەتەن ئېيتقاندا، ئوخشاش كەسىپتىكىلەر بىلەن ھەمكارلىشىش نىكاھقا ئوخشايدۇ، ياخشى نىكاھ ئادەمنى بەختلىك قىلىدۇ، ياخشى بولغان ھەمكارلىقىمۇ ئادەمنى يۈكسەلدۈرىدۇ. جېجياڭلىقلاردا شۇنداق بىر تەمسىل بار، ئۇلار ھەمكارلىقنى بىر ماشىنىنىڭ ئوخشاش بولمىغان زاپچاسلىرىغا ئوخشىتىدۇ، ھەمكارلىقنىڭ ھەرقايسى تەرەپلىرى ماشىنىنىڭ ئوخشىمىغان سايمانلىرىغا ئوخشىشىدۇ. بىر مۇنەۋۋەر ھەمكارلىق كولىكتىپى ھەمكارلاشقۇچىلارنىڭ ئىقتىدارىنى جارى قىلدۇرىدىغان ياخشى شارائىت ھازىرلاپلا قالماستىن، يەنە ھەمكارلاشقۇچىلارنى ئىلگىرى ئىگە بولۇپ باقمىغان ئىنىرگىيەگە ئىگە قىلىپ، كولىكتىپنىڭ كۈچىنى يۇقىرى چەكتە جارى قىلدۇرىدۇ.

ۋېنجۇدىكى بىر كارخانىچى: «سوددا رىقابەتلىشىش كېرەك، ئەمما ئوخشاش كەسىپتىكىلەر رەقبە ئەمەس.» دىگەن. بىراق رىقابەتتە ماھىيەتتەن پايدىلىنىپ غەلبىنى قولغا كەلتۈرۈش كېرەك، مۇۋاپىق رىقابەت ئوخشاش كەسىپتىكىلەر بىلەن بولغان ھەمكارلىقنى كۈچەيتىدۇ، كۆپچىلىك بىرلەشكەندە، ئۆز - ئارا ياردەمدە بولغاندا، سودىنى تېخىمۇ چوڭ قىلغىلى بولىدۇ.

2004 - يىلى 9 - ئاينىڭ 17 - كۈنى، ئىسپانىيەنىڭ ئېرىچ شەھىرىدە يۈز بەرگەن بىر قېتىملىق

چوڭ ئوت ئاپىتى جېجياڭ ۋىنجۇدا ئىشلەپچىقىرىلغان سەككىز مىليوندىن كۆپرەك قىممەتتىكى ئاياغلارنى نابۇت قىلدى. بۇنىڭ بىلەن، مەزكۇر جايدىكى ۋىنجۇلۇقلارنىڭ ئوبرازى ناھايىتى چوڭ تەسىرگە ئۇچىرىدى. ۋىنجۇ ئاياغلىرىنىڭ سېتىلىش باھاسىنىڭ يەرلىكىنىڭكىدىن تۆۋەن بولۇشى، ھەمدە سۈپىتىنىڭمۇ يەرلىكتە ئىشلەپچىقىرىلغان ئاياغلاردىن ياخشى بولۇشى سەۋەبىدىن يۇقارقىدەك ئەھۋال كېلىپ چىققان ئىدى. ئەرزان ئەمگەك كۈچى ۋە تېخنىكاغا ئەھمىيەت بېرىش ئارقىلىق، ۋىنجۇ ئاياغچىلىقى دۇنيا ئاياغچىلىق بازىرىدا نىسبەتەن كۆپ ئۈلۈشنى ئىگەللىدى، بۇ يەرلىكتىكى بىر قىسىم ئاياغچىلىق كارخانىلىرىنى جان ساقلاشقا ئامالسىز قالدۇرغاچقا، چىقىش يولى تېپىشقا ئامالسىز قالغان يەرلىكتىكى ئاياغچىلىق كارخانىلىرى ئوت قويۇپ ئاياغ كۆيدۈرۈشتىن ئىبارەت بۇ شەكىلنى تاللىغان ئىدى.

ۋىنجۇ ئاياغچىلىق جەمئىيىتىنىڭ باش كاتىپى جۇ فېڭدوۋى مۇخبىرغا: «ئىلگىرى ۋىنجۇلۇقلار ئىسپانىيەدە ئاياغنى بىۋاسىتە ساتاتتى، دۆلەت ئىچىدىن مال تارقىتىلىپ، بازاردىكى توپ تارقىتىش، پارچە سېتىش ھەممىنى ۋىنجۇلۇقلار (كۆتۈرە ئالاتتى)، ئېكسپورت سودىگىرى، ئىمپورت سودىگىرى، سېتىش سودىگىرى، تىجارەتچى قاتارلىقلار ھەممىسى ۋىنجۇلۇقلاردىن بولۇپ، بارلىق ھالقىلاردىن كېلىدىغان كىرىمىنى ۋىنجۇلۇقلار (يالغۇز ئىگەللىيەتتى. «» دېگەن.

جېجياڭ سودىگەرلىرى بۇ خىلدىكى پۈتۈن كۈچى بىلەن بازار ئىگەللىيدىغان رىقابەت شەكلىنىڭ ئۇلارنى ھەممىلا يەردە دۈشمەنلىك قىلىپ، ئوزۇنغىچە پۈت دەسسەپ تۇرىشىغا تەسىر كۆرسىتىۋاتقانلىقىنى ھېس قىلدى. شۇ سەۋەبتىن، ۋىنجۇ باراۋەرلىك سودا جەمئىيىتى ۋە ۋىنجۇ ئاياغچىلىق جەمئىيىتى بىرلىكتە ئېرىچ شەھىرىدە ئۆز - ئارا ھەمكارلىق ئورنىتىپ پايدا ئېلىش توغرىسىدىكى ئىزدىنىشنى باشلىغان. ئەڭ ئاخىرىدا، ۋىنجۇ ئاياغچىلىق كارخانىلىرى ۋە ئېرىچ شەھەرلىك ئاياغچىلىق كارخانىلىرى ئۆزئارا كىلىشىپ، ھەمكارلىق شەكلىدىكى رىقابەتنى قايتىدىن يولغا قويغان.

جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ جان ساقلاش ئەڭگۈشتىرى ناھايىتى كۆپ، ئىتتىپاقلىشىپ ئۆز - ئارا ياردەم بېرىدىغان ھەمكارلىق قارىشى بۇ ئەڭگۈشتەلەرنىڭ ئىچىدىكى بىرى، بۇ ئۇلارنىڭ بازاردا تېخىمۇ كۆپ پايدا تېپىشىغا پايدىلىق. ئۇلار كەسىپداشلىرىنىڭ ئېغىزىدىن مۇناسىۋەتلىك ئۇچۇرلارغا ئېرىشىشنىڭ ئاسان ئەمەسلىكىنى، قارشى تەرەپنىڭ سودا ئۇچۇرلىرىنى مەخپىي تۇتىدىغانلىقىنى بىلىدۇ. شۇنىڭ ئۈچۈن، ئوخشاش كەسىپتىكىلەر بىلەن قانداق ھەمكارلىشىش ناھايىتى مۇھىم. كەسىپداشلارنى دۈشمەن ئورۇندا كۆرۈش خاتا، ئۇلارنى ئىستىراتېگىيەلىك ھەمكارلاشقۇچى قاتارىدا كۆرۈش، ئېھتىياجلىق ۋاقىتلاردا ھەمكارلىشىش، بازاردىن ئورتاق پايدىلىنىش كېرەك. بازار رىقابىتى جەھەتتە، سۈپەت، مۇلازىمەتتىن پايدىلىنىپ غەلبىنى قولغا كەلتۈرۈش، ئۆز - ئارا دۈشمەنلىشىش، رىقابەتلىشىپ باھاسىنى چۈشۈرۈش قاتارلىق زۆرۈرىيىتى يوق يامان خاراكتېرلىك رىقابەت شەكىللىرىنى قوللىنىشتىن ساقلىنىش كېرەك. شۇنداق قىلغاندىلا ھەممە تەرەپ ئورتاق غەلبىنى قولغا كەلتۈرەلەيدۇ.

جېجياڭنىڭ مەلۇم بىر جايىدا، خوجايىنلار سودا قىلىشقا ماھىيىتى ماھىر كېلىدۇ. بۇ جاي كۈندۈزلىرى ئاۋات بازارغا، كەچلىرى ھەر خىل يايىملارغا تويۇنۇپ كېتىدۇ، ھەرخىل يىمەك - ئىچمەكلەرنىڭ تۈرى ناھايىتى كۆپ. سىز بىر قاقلىما كاۋاپ يايىمىسىنىڭ ئالدىدا ئولتۇرۇپ كاۋاپ يىگەندىن كىيىن يەنلا قانائەت ھاسىل قىلىمىدىڭىز، سىز باشقا يايىملارغا بېرىپ باشقا خىلدىكى ئۆزگىچە يىمەكلىكلەرنى يىمەكچى بولىشىڭىز، خوجايىن سىز يىمەكچى بولغان نەرسىلەرنى يېزىۋېلىپ، ئاندىن ئادەم ئەۋەتىپ سىزگە ئەكەلتۈرۈپ بېرىدۇ، پۇلنى ئۇلارغا بەرسىڭىزلا كۇپايە قىلىدۇ.

بۇ خىلدىكى تىجارەت شەكىلدە ئوخشاش كەسىپتىكىلەر ئوتتۇرىسىدا زىددىيەت كۆرۈلمەيلا قالماستىن، يەنە ناھايىتى ماسلىشىدۇ. خېرىدارلارغا قولايلىق يارىتىش بىلەن بىر ۋاقىتتا، يايما خوجايىنلىرى ئوتتۇرىسىدىكى ھەمكارلىقنى ئىلگىرى سۈرۈپ، ئۆزىنىڭ پايدىسىغا كاپالەتلىك قىلىپلا قالماستىن، يەنە ئوخشاش كەسىپتىكىلەرنىڭ پايدا ئېلىشىغىمۇ شارائىت ياراتتى.

مېيىتىس . باڭۋېي گورۇھىنىڭ باش مۇدىرى قوشۇمچە باش دېرىكتورى جوۋ چېڭجىيەن ئىلگىرى :
 «رىقابەت بولغاندىلا تەرەققىياتنى ئىلگىرى سۈرگىلى بولىدۇ، رىقابەت بولمىسا، تەرەققىياتىمۇ
 بولمايدۇ. ئوخشاش كەسىپتىكىلەر رەقب ئەمەس، بەلكى رىقابەتچى. رىقابەتچى ئەينەككە
 ئوخشايدۇ، دائىم قاراپ بەرگەندە، ئۆزىنىڭ تەرەققىياتى ۋە ئۆسۈپ يېتىلىشىگە پايدىسى بار.»
 دېگەن.

جېجياڭلىقلارنىڭ نەزىرىدە، قايسى ئىشنى قىلىشتىن قەتئىينەزەر كەڭ قورساق بولۇش كېرەك.
 جېجياڭلىقلار ئەگەر باشقىلار بىلەن كۆڭۈللۈك ماسلىشالمىسا، بىراق ئازراق بەدەل تۆلەشكە
 ئەرزىمىسا، ئۇلار ئاكتىپ ھالدا قارشى تەرەپ بىلەن مۇناسىۋەتنى ياخشىلاشقا تىرىشىدۇ. ئېھتىمال
 بەزىلەر ئاكتىپ ھالدا مۇناسىۋەتلىشىش ئاجىزلىقنىڭ ئىپادىسى دەپ قارىشى مۇمكىن. بىراق، قول
 چىقىرىپ ياردەم قىلالايدىغان، قۇربى يېتىدىغان ۋاقىتتا بۇ ھەرگىز ئىرادىنىڭ كەمچىل بولۇشىنىڭ
 بەلگىسى ئەمەس، ئۇ بىر خىل ئەقىل - پاراسەت.

شۇنىڭ ئۈچۈن، كارخانا تىجارەتچىلىرى چوقۇم ئوخشاش كەسىپتىكىلەرنىڭ رىقابەتچىسى
 ئىكەنلىكىنى، ئەمما رەقب ئەمەسلىكىنى، دۈشمەن بولۇشىنىڭ تېخىمۇ مۇمكىن بولمايدىغانلىقىنى
 بىلىشى كېرەك. گەرچە بەزىدە رىقابەتتىن ساقلىنىش تەس بولسىمۇ، بىراق ئۆز - ئارا پايدا
 يەتكۈزگەن ئاساستا ھەمكارلىق ئېلىپ بارغاندا چوقۇم ھەممەيلەن خۇش بولىدۇ.

پايدىنى باراۋەر تەقسىملەپ، دوستلىشىشقا ماھىر بولۇش

كېرەك

جېجياڭ خاشەن گورۇھىنىڭ باش لېدىرى ۋاڭ جىيەنپىڭ: «سودىگەرلەر نەزەر - دائىرىسىنى ئۈستۈن قىلىشى، كىمىنىڭ ھەقىقىي دوست ئىكەنلىكىنى بىلەلىشى ھەمدە تېگىشلىك ھۆرمەت قىلالىشى كېرەك. دوستنى ھۆرمەتلەش ئۆزىنى ھۆرمەتلىگەن بىلەن باراۋەر، بۇنداق قىلساق بولمايدىغان نەرى بولسۇن؟» دېگەن.

سودا مەيدانىدا، ھەمكارلاشقان دوستنىڭ مەنپەئەتى ئۈچۈن ئۆزىنىڭ كۆز - ئالدىدىكى مەنپەئەتنى قۇربان قىلالايدىغان كىشىلەر كۆپ ئەمەس، بىراق جېجياڭلىقلارنىڭ قارىشىچە تىجارەتتە پۇل تېپىش كېرەك، بىراق قانداق پۇل تېپىشقا ناھايىتى ئەھمىيەت بېرىش كېرەك. «مەن ياخشى بولسام، سەنمۇ ياخشى» دېگەن پىرىنسىپ بۇيىچە پايدىنى باراۋەر بۆلگەندە ئۆزىمۇ ئىزچىل پۇل تېپىش مەقسىتىگە يېتەلەيدۇ.

شۇنىڭ ئۈچۈن، «پايدىنى باراۋەر بۆلۈش پىرىنسىپى» بولسا جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ ئادەم بولۇش، تىجارەت قىلىپ بېيىشتىكى مۇھىم يولى. ئەقىللىق جېجياڭ سودىگەرلىرى بۇنى باشتىن - ئاخىر كۆڭلىگە پۈككەچكە، سودا مەيدانلىرىدا ھەممە ئىشنى راۋان يۈرۈشتۈرەلگەن.

خېفېيدىكى ۋېنجۇ سودىگەرلەر جەمئىيىتىنىڭ رەئىسى شاۋ ۋۇيۈ مۇنداق دەيدۇ: <<ئىلگىرى ئۇلار سودىگەرلەر جەمئىيىتىنىڭ نامىدىن پايدىلىنىپ بىر مەبلەغ سېلىش ئاپپاراتى تەسىس قىلدى، ئەزالار جەمئىيەتكە كىرگەندە ئۆزى خالاپ 5 - 3 تۈمەنگىچە، كۆپ بولغاندا 10 مىليوندىن ئارتۇق مەبلەغنى تاپشۇرۇش بىلەن بىر ۋاقىتتا، ئۆزىنىڭ كۆزى يەتكەن تۈرلەرنى ئوتتۇرىغا قويىدۇ، كوللىكتىپ كېڭىشىش ئارقىلىق قايسى تۈرلەرگە مەبلەغ سېلىش بېكىتىلىدۇ، بۇ كۆپچىلىك ئوتتۇرىسىدىكى ئىشەنچنى ئەڭ يۇقىرى چەكتىكى پايدىغا ئايلاندۇردى>>.

جېجياڭ ئۈنۋېرستىتى ۋاڭشىن لەندې پەن - تېخنىكا پاي چەكلىك شىركىتىنىڭ باش لېدىرى

چېنىپىڭ: «مېنىڭ ئەڭ چوڭ ئالاھىدىلىكىم بولسا، ھەرگىزمۇ ئۆزۈمنىڭ شەخسىي مەنپەئەتىنى دەپ باشقىلار بىلەن زىددىيەتلەشمەيمەن؛ پەقەت شىركەتكە نىسبەتەن تۆھپىسى بارلا بولسا، مەن ئۇلار بىلەن غەلبە مېۋىسىدىن تەڭ بەھرىمان بولىمەن. مەسىلەن: شىركەت يېڭى قۇرۇلغاندا، مەن كۆپ قىسىم پاي ھوقۇقىغا ئىگە ئىدىم. كارخانىنىڭ بارغانسېرى چوڭىيىشىغا ئەگىشىپ، مەن كۆپ قىسىم پاي ھوقۇقىنى باشقىلارغا بۆلۈپ بەردىم. ھازىر مېنىڭ شەخسىي پاي ھوقۇقىم پەقەتلا %10. مەن ئىزچىل ئوچۇق، باراۋەرلىك ھېسسىياتى بۇيىچە ھەمكارلاشقۇچىلارغا مۇئامىلە قىلىمەن. بەزى دوستلىرىم چاقچاق قىلىپ مېنى ھەممە ئىشقا ماقۇل دەيسەن دېيىشىدۇ. ئەلۋەتتە كىيىن مەن بۇ سەۋەبتىن مەغلۇب بولۇشۇم مۇمكىن، بىراق مەن يەنىلا خۇشال بولىمەن.» دېگەن.

چېنىپىڭنىڭ قارىشىچە: «خوجايىننىڭ پېيى قانچە ئازلاپ بارسا، كارخانا شۇنچە چوڭىيىپ بارىدۇ؛ بىزنىڭ پاي ئۈلۈشىمىز كىچىكلىسە، پايدىمىزمۇ، كارخانىمۇ چوڭىيىپ بارىدۇ.» دېگەن. تىجارەتتە ئادەمگەرچىلىك لازىم، ئەگەر باشقىلار بىلەن ئەمدىلا ھەمكارلاشقان ۋاقتىڭىزدا ھەمىشە پايدا ئېلىشنى ئويلىسىڭىز، ئۇنداقتا ئۆز - ئارا ئىشەنچكە تەسىر يېتىشى مۇمكىن. ئەلۋەتتە، باشقىلارمۇ سىز بىلەن ھەمكارلىشىشنى، بېرىش - كېلىش قىلىشنى ياخشىمايدۇ. ئەگەر سىز باشقىلار بىلەن ئەپ ئۆتۈش جەريانىدا، جېجياڭ سودىگەرلىرىگە ئوخشاش باشقىلارنى ئويلىسىڭىز، ئۇلارغا ياردەم قىلىسىڭىز، ئۇلارغا ۋەدە قىلغان پايدىنى بىر پۇڭنىمۇ ئېلىپ قالماي بېرىلسىڭىز، باشقىلارمۇ سىز بىلەن بىرلىكتە ئىش قىلسا پايدا ئالالايدىغانلىقىغا كۆزى يېتىدۇ، سىزنى كەڭ - قورساق ئادەم دەپ قارايدۇ، بۇنداقتا، سودا - تىجارەت جەريانىدا ئەۋزەل ئورۇندا تۇرالايسىز.

نەزەر - دائىرىسى تار ئادەم پەقەت كۆز ئالدىدىكى مەنپەئەتنى كۆرىدۇ، سودا قىلغاندا دائىم ئۆزىگە پايدىلىق تەرەپتە تۇرۇشنى ئويلايدۇ، نەتىجىدە دائىم ۋاقىتلىق پايدا كۆرىسىمۇ، ئۇزۇن مەزگىللىك پايدىدىن قۇرۇق قالىدۇ، يەنى «قوغۇندىن ئايرىلىپ شاپاق يەپتۇ.» دېگەندەك ئىش بولىدۇ.

سودىگەرلەر جەمئىيىتى - بىر مۇھىم كۈچ

سودىگەرلەر جەمئىيىتى - نۇرغۇن يىللار ئىلگىرى، دائىم سىرتلاردا يۈرۈپىدىغان سودىگەرلەر ئۆز - ئارا ئالاقىنى كۈچەيتىش ئۈچۈن، باشقا جايلاردىكى سودىگەرلەرگە ئوخشاش ھەرقايسى جايلاردا قۇرۇپ چىققان يۇرتداشلار ئۇيۇشمىسىنى كۆرسىتىدۇ. ئادەتتە بوزەك قىلىنىشقا ئۇچرىدىغان سودىگەرلەر ئىتتىپاقلىشىپ سودىگەرلەر توپىنى شەكىللەندۈرۈپ، ئۆزلىرىنى «كەسپى ئۇيۇشما»، توپ خوجايىنىنى «باشلامچى»، «سەردار» ياكى «ئاتامان» دەپ ئاتىشىدۇ. «كەسپى ئۇيۇشما» دەل ھازىرقى زاماندىكى سودىگەرلەر جەمئىيىتىنىڭ ئەڭ بۇرۇنقى ئىپادىسى. 1917 - يىلى جېجياڭ نىڭبولۇق سودىگەر شاڭخەيدە تۇنجى يۇرتداشلار بىرلەشمىسى بولغان «سىمىڭ ئاممىۋى ئورنى» نى قۇرۇپ چىقتى؛ 1919 - يىلى نىڭبولۇق سودىگەر ۋە كېمە باشلىقى شاڭخەيدە «جېجياڭ نىڭبو سارىيى» نى قۇرۇپ چىقتى. سىرتلاردا ئېقىپ يۈرگەن جېجياڭلىق سودىگەرلەرگە نىسبەتەن ئېيتقاندا، سودىگەرلەر جەمئىيىتى يۇرتداشلارنى ئۆز - ئارا باغلاپ تۇرىدىغان تۈگۈن بولۇپلا قالماستىن، تېخىمۇ مۇھىمى بولسا تەرەققىي قىلىش، جان ساقلاشتىكى ئېھتىياج بولۇپ ھېسابلىنىدۇ. ئۇلار پەقەت ئىتتىپاقلاشقاندىلا ھەر خىل قىيىنچىلىق ئۈستىدىن غالب كەلگىلى بولىدىغانلىقىنى، ھەممەيلەننىڭ ئورتاق گۈللىنەلەيدىغانلىقىنى بىلىدۇ.

سودىگەرلەر جەمئىيىتى بولسا جېجياڭلىق سودىگەرلەرنىڭ يەر يۈزىدىكى قورالى، كەسپى ۋاكالىتچىسى. ھۆكۈمەت باشقۇرالمىدىغان سودىگەرلەر جەمئىيىتى باشقۇرىدۇ، كارخانا ھەل قىلالىمىغان سودىگەرلەر جەمئىيىتى ھەل قىلىدۇ، سودىگەرلەر جەمئىيىتىنىڭ ھەرقايسى دۆلەتلەر بىلەن بولغان ئالاقىسى قويۇق.

2006 - يىلى، خەلقئارا كۆزئەينەك كۆرگەزمىسى مىلانىدا ئۆتكۈزۈلدى، ۋېنجۇ سودىگەرلەر ئۇيۇشمىسى ئۆمەك تەشكىللەپ قاتناشتى. 80 دىن ئارتۇق كۆرگەزمە ئورنى ناھايىتى ياخشى جايغا ئورۇنلاشتۇرۇلغان بولۇپ، جەمئىي 40 مىليون ئامېرىكا دوللىرىدىن كۆپرەك زاكاس قوبۇل قىلغان

ئىدى. بۇ ئوخشاش كەسىپتىكىلەرنى ئىنتايىن قايىل قىلىپ، كۆپچىلىك ھەممىسى ۋىنجۇ كۆرگەزمە ئۆمىكىگە كىرىشىنى ئارزۇ قىلدى.

جېجياڭ سودىگەرلەر ئۇيۇشمىسىنىڭ بەلگىلىمىسىدە: قايسى جايغا ئادەم كەلسە، شۇ جايدىكى مەسئۇل ئەزا كۈتۈۋالدى. ئەگەر ۋەيران بولۇپ ھېچنەمىسى قالمىغان يۇرتداش بولسا، سودىگەرلەر جەمئىيىتى ياتاق - تامىقىنى كۆتۈرە ئالدى، بېلەت ئېلىپ ئۇنى ئۆيىگە يولغا سېلىپ قويىدۇ ياكى ئامال قىلىپ ئۇنىڭ قايتا باش كۆتۈرۈشىگە ياردەم قىلىدۇ، دېيىلگەن.

جېجياڭلىق سودىگەر چىنىمىڭ: «جەمئىيەت رەئىسى بولۇش سۈپىتىم بىلەن، ھەرخىل كارخانا ۋە جامائەتنىڭ پايدىسىدىن سىرت، مەنمۇ بىر خىل نەتىجە ھېسسىياتىنى قوغلىشىمەن. مەن ھەمىشە ئۆزۈمنى بىر كارخانىنى ئېلىپ مېڭىپلا قالماستىن، يەنە بىر كەسىپنى يىتەكلەۋاتقانداك ھېس قىلىمەن.» دېگەن.

جېجياڭ تەتقىقاتى ئىلگىرى سۈرۈش جەمئىيىتىنىڭ باشلىقى ۋاڭ مۇگۋاڭ: «بىزنىڭ سودىگەرلەر جەمئىيىتىگە سەل قاراشقا بولمايدۇ، چۈنكى ئۇ ناھايىتى مۇستەھكەم تىرەك.» دېگەن.

جېجياڭنىڭ ئۆزىدە، پەقەت ۋىنجۇدىلا 130 دىن ئارتۇق سودىگەرلەر جەمئىيىتى ۋە كەسىپ كېڭىشىش ئۇيۇشمىسى بار. پۈتۈن مەملىكەت ھەتتا چەتئەللەردە تىجارەت قىلىۋاتقان 500 دىن ئارتۇق جېجياڭ سودىگىرى سودىگەرلەر ئۇيۇشمىسىنى پۈتۈن مەملىكەتتىكى چوڭ - ئوتتۇرا شەھەرلەرگە تارقاتقان. نۆۋەتتە ياۋروپا ئىتىپاقى، ئامېرىكا ۋە ئارگىنتىنا قاتارلىق جايلاردا جېجياڭ سودىگەرلەر ئۇيۇشمىسىنى كۆرگىلى بولىدۇ، جېجياڭ سودىگەرلەر ئۇيۇشمىسىنى دۆلەت ئىچى - سىرتىغا ئومۇميۈزلۈك تارقالغان دېسەك ئارتۇق كەتمەيدۇ.

2004 - يىلى، نەنجىڭدە قۇرۇلغان نەنجىڭ شەھەرلىك سودا - سانائەت بىرلەشمىسى جېجياڭ سودىگەرلەر ئۇيۇشمىسى بولسا ئىتىپاقلىشىشقا ماھىر جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ يەنە بىر ۋەكىللىك ئورنى. بۇ ئۇيۇشما نەنجىڭ - نىڭبو ئىقتىسادىي قۇرۇلۇشىنى ئىلگىرى سۈرۈش جەمئىيىتى، نەنجىڭ - ۋىنجۇ ئىقتىسادىي قۇرۇلۇشىنى ئىلگىرى سۈرۈش جەمئىيىتىدىن كىيىنكى نەنجىڭدە جېجياڭلىقلار

تەرىپىدىن قۇرۇلغان، جېجياڭلىقلارنىڭ ھوقۇق - مەنپەئەتىنى قوغداشنى ئاساس قىلىدىغان ئۈچىنچى يۇرتداشلار بىرلەشمىسى بولۇپ ھېسابلىنىدۇ.

ئىلگىرى ئالىي مەكتەپ پروفېسسورى بولغان نەنجىڭ يۇۋۇ ئۇششاق تاۋارلار بازىرىنىڭ باش لېدىرى، ھازىر نەنجىڭ جېجياڭ سودىگەرلەر ئۇيۇشمىسىنىڭ مۇئاۋىن باشلىقلىق قوشۇمچە باش كاتىپلىق ۋەزىپىسىنى ئۈستىگە ئالغان جاڭ گوئەن ئىلگىرى: «جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ سىرتلاردىكى تەرەققىياتى ۋە كۈچىيىشى جېجياڭلىقلارغا خاس بولغان بىر «ھاياتلىق زەنجىرى» - يۇرتداشلار ئوتتۇرىسىدىكى ياردەم، ئىتتىپاقلىشىپ ھەمكارلىشىش، خەتەرگە بىرلىكتە تاقابىل تۇرۇش روھى - دىن ئايرىلالمايدۇ.» دېگەن.

جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ سودا دېڭىزىدىكى «گىگانىت» قا ئايلىنىشىنىڭ مەخپىيىتى دەل «ئىتتىپاقلىشىپ جەڭ قىلىش». ئۇلارنىڭ سودىگەرلەر جەمئىيىتى كارخانىنىڭ سەمىمىيلىكى قاتارلىق جەھەتلەردە بىر قەدەر كۈچلۈك چەكلەش كۈچىگە ئىگە. ئەگەر جېجياڭدىكى قايسى كارخانا ساختىلىق ئىشلەتسە، ئىناۋەتكە ئەھمىيەت بەرمىسە، سودىگەرلەر ئۇيۇشمىسى بۇنى ئاشكارلىۋەتسە، بۇ كارخانىنىڭ مەزكۇر جايدىكى تەرەققىياتى ناھايىتى تەسكە توختايدۇ.

بىر جېجياڭلىق سودىگەر: «جېجياڭ سودىگەرلەر ئۇيۇشمىسى ئىزچىل «بەش ئۆز» پىرىنسىپىنى قوللىنىۋاتىدۇ، يەنى ئۆزىنى باشقۇرۇش، ئۆزىگە مۇلازىمەت قىلىش، ئۆزىنى تەڭشەش، ئۆزىنى چەكلەش ۋە ئۆزىنى تەربىيەلەش. ھەمدە ئالتە چوڭ ۋەزىپىنى ئۈستىگە ئالغان، يەنى كەسپىنى قائىدىگە سېلىش، ھوقۇقنى قوغداش، ھەمكارلىشىپ تەرەققىي قىلىش، مۇلازىمەت قىلىش، تەڭشەش ۋە باشقۇرۇش.» دېگەن.

ھازىرقى سودىگەرلەر ئۇيۇشمىسى ئاللىقاچان يىتەكلەش خاراكتېرلىك رول ئوينايدىغان مۇھىم كۈچكە ئايلاندى. سودىگەرلەر ئۇيۇشمىسى تۈزۈلمىسىنىڭ كېلىپ چىقىشى ۋە چوڭىيىشى جېجياڭلىق سودىگەرلەرنى سودىگەرلەر ئۇيۇشمىسىنىڭ نازارەتچىلىكى ئاستىدا ناھايىتى كەڭ تەرەققىيات يولىدا مېڭىشقا يىتەكلىدى.

ئىناۋەتنى مۇھىم ئورۇنغا قويۇپ، ئىشنى تۈگىتىپلا يېشىنى قاقىدىغان كالتە پەملىكتىن ساقلىنىش

كېرەك

تىجارەتتە ئىناۋەتنى مۇھىم بىلىش كېرەك

جېجياڭ چۈنخۇا خىمىيە گورۇھىنىڭ باش مۇدىرى تۇ گۇەنجۇ ئىلگىرى: «سودىگەرلەردە ئاۋۋال سودا ئەخلاقى بولۇشى كېرەك، ئەخلاقسىز كىشىلەر سودا قىلالمايدۇ. تىجارەتتە ئادىمىگەرچىلىكنى ياخشى قىلىش بىلەن بىرگە ئاۋۋال ياخشى ئادەم بولۇپ ئاندىن ئىش قىلىش ئوخشاشلا مۇھىم قائىدە. ئادەم بولۇشتا ئاۋۋال ئەخلاقى - پەزىلەت ۋە ئادەمگەرچىلىككە قاراش كېرەك. تىجارەت قىلىش جەريانىدا ئادىملىك پەزىلەت بىلەن سودا قىلىش بىر سودىگەرنىڭ غەلبە قازىنىش - قازىنالماسلىقىنى بەلگىلەيدىغان ئاچقۇچلۇق ئامىل.» دېگەن.

تەمسىللەردە «ئادالەتلىك سودا بۇزۇلماس» دەپ ياخشى ئېيتىلغان. سودا مەيدانلىرىدا، سىلىق، مۇلايىم، كەمتەر بولغان جېجياڭ سودىگەرلىرى ئادەمگە ناھايىتى چوڭقۇر تەسىر قالدۇرىدۇ. ئادەمگەرچىلىكتىن گەپ ئاچىدىغان بولساق، جېجياڭ سودىگەرلىرىنى بۇجەھەتتە ناھايىتى ياخشى دېيىشكە بولىدۇ. جېجياڭلىقلار تىجارەتتە ئادەمگەرچىلىككە ناھايىتى ئەھمىيەت بېرىدۇ، جېجياڭلىق سودىگەرلەر تارىختىن بۇيان يەكۈنلەپ چىققانكى، سودا قىلىشتىكى ئەڭ ئاخىرقى مەقسەت پۇل تېپىش، بىراق پۇل تېپىشتا ۋاستە تاللىماستىن باشقىلارغا زىيانكەشلىك قىلىشقا بولمايدۇ. ئۇنىڭ ئەكسىچە ئادەمگەرچىلىك بىلەن كىشىلەرنى تەسىرلەندۈرۈش لازىمكى، كىچىككىنە مەنپەئەتنى دەپ چوڭ ئىشلاردىن قۇرۇق قېلىشقا، قىيىنچىلىقتىن ئۆتۈۋېلىپلا پەشنى قېقىشقا بولمايدۇ.

ئەقىللىق جېجياڭ سودىگەرلىرى بۇ نوقتىنى چوڭقۇر ھېس قىلغان، شۇ سەۋەبتىن سودا پائالىيەتلىرىنى ناھايىتى راۋان ئېلىپ بارالغان.

جېجياڭ جېڭتەي گورۇھى شىركىتىنىڭ باش مۇدىرى نەن سۈنخۇينىڭ قارىشىچە، ئۆزىنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش سەۋەبى ئاساسلىق ئىشەنچ ۋە ئىناۋەت ئىكەن. جېڭتەي گورۇھىنىڭ قۇرغۇچىسى بولۇش سۈپىتى بىلەن، ئۇ جېڭتەي گورۇھىنىڭ 17 يىللىق تەرەققىياتى جەريانىدا ئىزچىل «ئىشەنچلىك جېڭتەي، ئىناۋەتلىك جېڭتەي» دېگەن پىرىنسىپنى كارخانىغا ئىسىم كارتوچكىسى قىلىپ مۇۋەپپەقىيەت قازانغان.

1994 - يىلى نەن سۈنخۇي رەسمىي ھالدا كارخانا نامىنى «جېڭتەي» گە ئۆزگەرتكەن، بۇنىڭ سەۋەبى، ئۇنىڭ كارخانىغا بولغان ھېسسىياتى ناھايىتى چوڭقۇر ئىدى. ئۇنىڭ قارىشىچە، مەھسۇلاتنىڭ بىرىنچى ئامىلى سۈپەت مەسىلىسى ئىدى، پەقەت سۈپەتتىن خاتىرجەم بولغاندىلا ئاندىن «ياخشى» بولغىلى بولاتتى؛ شۇنىڭ بىلەن بىر ۋاقىتتا، كارخانىنىڭ كەسكىن بولغان رىقابەت سەھنىسىدە پۈت دەسسەپ تۇرالىشى ئۈچۈن، تىجارەت قارشى چوقۇم دۇرۇس بولۇشى كېرەك ئىدى. مەھسۇلات سۈپىتى ياخشى بولۇش، باشقىلارغا قارىتا توغرا نىيەتتە بولۇش، ئىناۋەتنى قوغلىشىش قاتارلىق «دۇرۇسلۇق» ئىزچىل جېڭتەي گورۇھىنىڭ يادرولۇق ئىدىيىسىگە ئايلانغان.

ئىناۋەتى يوق بىر سودىگەرنىڭ باشقىلارنىڭ ھۆرمىتىگە ئېرىشىشى مۇمكىن ئەمەس، سودىدىكى مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشىشىمۇ ناھايىتى مۇشكۈل. جېجياڭلىق سودىگەرلەر ھەمكارلىق جەريانىدا سودىنى مونوپول قىلىشقا پۈتۈن كۈچى بىلەن قارشى تۇرىدۇ. بىراق يەنە بىرخىل كىشىلەر «كۆۋرۈكتىن ئۆتۈۋېلىپلا كېلىشىنى ئۈنۈيدۇ.» ئۇ خىلدىكى كىشىلەر كۆۋرۈكتىن ئۆتۈۋېلىپلا، باشقىلارنىڭ ئۆتۈپ ئۆزىنىڭ سودىسىغا چاڭ سېلىشىدىن قورقۇپ كۆۋرۈكنى بۇزىۋېتىدۇ.

جېجياڭلىق سودىگەرلەر سودا قىلىشتا ئۆز - ئارا ياردەمنى، ئورتاق گۈللىنىشنى تەكىتلەيدۇ. ئەگەر سىزدەريادىن ئۆتۈۋېلىپلا كۆۋرۈكنى بۇزۇۋەتسىڭىز، ناۋادا ئالدىڭىزدىكى يولدىن ئۆتكىلى بولمىسا، ئارقىغا قايتىشىڭىز ناھايىتى تەسكە توختايدۇ، شۇنىڭ ئۈچۈن تىجارەتتە ئۆزىگە بىر

چېكىنىش يولى قالدۇرۇپ قويۇش كېرەك. پۈتۈن زېھنى بىلەن باشقىلارغا يۈزلىنىش بولسا جېجياڭلىق سودىگەرلەر بايلىق ۋە دوستقا ئېرىشىشتىكى ئەڭ گۈشتە. جېجياڭ قەدىمدىن بۇيان تاۋار سودىسى بىر قەدەر تەرەققىي قىلغان رايون، خەلق ئارىسىدىكى سودا - سانائەت ئۇزۇن تارىخقا ئىگە، بۇ جېجياڭلىقلاردا تارىختىن بۇيان سودا - سانائەتكە ئەھمىيەت بېرىش، تىجارەت قىلىپ زاۋۇت قۇرۇشتەك «ئېرسىيەت ماددىسى» نى كەلتۈرۈپ چىقىرىش بىلەن بىر ۋاقىتتا، جېجياڭلىقلار يەنە «تىجارەتتە ئەخلاققا رىئايە قىلىش» تەك ئەنئەنىگە ۋارىسلىق قىلغان. جېجياڭلىقلارنىڭ بازارلاشقان ئىسلاھاتقا بولغان قارشى باشقا جايلاردىكى كىشىلەرگە قارىغاندا چوڭقۇر. ئۇلار «ئىناۋەت» نىڭ بىر كارخانا، بىر شىركەت ۋە بىر ماركىغا نىسبەتەن قانچىلىك مۇھىملىقىنى تېخىمۇ چوڭقۇر چۈشەنگەن. ۋېنجۇلۇق بىر كارخانىچى: «قانداق ۋاقىتتا بولۇشىدىن قەتئىينەزەر، سودىگەرلەردە چوقۇم باشقىلارغا دوستانە مۇئامىلە قىلىدىغان پوزىتسىيە بولۇشى كېرەك، ئىناۋەتنى تەكىتلەپ، ئادەمگەرچىلىككە ئەھمىيەت بېرىش بولسا ياخشى مۇناسىۋەت ئورنىتىشنىڭ باشلىنىش نوقتىسى، ئەگەر قىيىنچىلىقتىن ئۆتۈۋېلىپلا پەشنى قاققاندا < ئۆزى كولىغان ئورغا ئۆزى چۈشۈپ كېتىش > خەۋپى تۇغۇلىدۇ.» دېگەن.

سودا مەيدانلىرىدا، ئۆز - ئارا ھەمكارلىشىشنىڭ مەقسىدى بولسا پۇل تېپىش. بىراق، شېرىكلەر ئوتتۇرىسىدا ئادەمگەرچىلىك ھېسسىياتى بولۇشى كېرەك. چۈنكى سودا مەيدانلىرىدا، ساتقۇچى ۋە سېتىۋالغۇچى ئوتتۇرىسىدا پۇل ئارقىلىق ئېلىم - بېرىم قىلىنىدۇ، بۇنداقتا ئىككى تەرەپ ئوتتۇرىسىدا بىر خىل ئىشەنچ مۇناسىۋىتى ئورنىتىلىدۇ، سېتىۋالغۇچى چوقۇم ساتقۇچىنى ئىشەنچلىك ئىكەن دەپ قارشى، ساتقۇچىمۇ سېتىۋالغۇچىنى ئىناۋەتكە ئەھمىيەت بېرىدىكەن دەپ قاراپ، ئىككى تەرەپنىڭ ھەمكارلىشىش مۇناسىۋىتى تەبئىيلا يۇقىرى كۆتۈرۈلۈشى مۇمكىن.

شۇ سەۋەبتىن، ئىناۋەتنى مۇھىم ئورۇنغا قويۇش نۇرغۇنلىغان جېجياڭلىق سودىگەرلەرنى كاتتا بايلارغا ئايلاندۇرغان.

پۇلنى كۆپچىلىك بىرلىكتە تېپىش كېرەك، ھەممە تەڭ

بەھىرلەنگەندىلا ئاندىن تېخىمۇ تىز تەرەققىي قىلغىلى بولىدۇ

باشقىلار بىلەن بېرىش - كېلىش قىلغاندا، مەيلى ئۇچۇر، پۇل ياكى خىزمەت پۇرسىتى بولسۇن، باشقىلار بىلەن ھەمبەھرىلىنىشنى ياخشى تۇرىدىغان ئادەم ھەمىشە تېخىمۇ كۆپ دوستقا ئېرىشەلەيدۇ. چۈنكى، كىشىلىك مۇناسىۋەت تورى قانچە كۆپ بولسا، غەلبە قازىنىش پۇرسىتىمۇ شۇنچە كۆپ بولىدۇ.

جۇڭگودا ۋېنجۇلۇقلار «ئەسەبى سودىگەرلەر» سانىلىپ، جۇڭگونىڭ «يەھۇدىيلىرى» دەپ ئاتىلىدۇ، ئۇلارنىڭ سودىنى شۇنداق ياخشى قىلالىشىدىكى سەۋەب، ئۇلارنىڭ باشقىلار بىلەن ھەمبەھرىلىنىشنى ياخشى تۇرغانلىقى بىلەن مۇناسىۋەتلىك. كەڭرى كىشىلىك مۇناسىۋەت تورى ئورنىتىپ ئادەم توپلىغىلى بولغانىكەن، ئۇنداقتا سودا قىلىپ پۇل تاپالماسلىقتىن ئەنسىرەشنىڭ ھاجىتى بارمۇ؟ شى فۇلى بولسا سىچۈەن ۋېنجۇ سودا شەھەرچىسىنىڭ باش مۇدىرى، ئۇ سىچۈەنگە بېرىپ ئۆي - مۈلۈك كەسپىنى تەرەققىي قىلدۇرغان تۇنجى ۋېنجۇلۇق.

بۈگۈنكى كۈندە، ئۇنىڭ مەبلەغى ئاللىقاچان لېشەن ۋېنجۇ سودا شەھەرچىسى، سەنتەي ۋېنجۇ سودا شەھەرچىسى، يىڭشەن ۋېنجۇ سودا شەھەرچىسى ۋە زىڭكوڭ ۋېنجۇ سودا شەھەرچىسى قاتارلىقلارغا كېڭەيدى، بۇ تۈرلەرنىڭ مەبلەغ جۇغلانمىسى يەتتە مىلياردتىن ئارتۇق.

زىڭكوڭ سودا شەھەرچىسىگە كېرەكلىك مەبلەغ ئۈچ مىلياردتىن ئارتۇق بولۇپ، مۇنداق زور مىقداردىكى مەبلەغنى ھېچكىم بىردەمدىلا ھەل قىلالمايتتى. بىراق شى فۇلى بانكىدىن بىر پۇڭ قەرز پۇل ئالمايلا، شۇنچە كۆپ پۇلنى بىردەمدىلا توپلىغان.

ئەسلىدە ئۇ ئۆزى ئاچماقچى بولغان بۇ تۈرنىڭ پىلانىنى باشقا 60 دىن ئارتۇق يۇرتدېشىغا ئاشكارلىغان، ھەمدە ئۇلار بىلەن ھەمكارلىشىپ ئېچىشنى خالايدىغانلىقىنى بىلدۈرگەن. نەتىجىدە، بۇ ۋېنجۇلۇق سودىگەرلەر ھېچنەمە دېمەستىنلا ئۈچ مىليون مەبلەغنى توپلىغان ھەمدە بىرلىكتە بۇ

تۈرنى ئاچقان. شى فۇلىنىڭ تەڭ ھىرلىنىش ئىدىيىسى ئۇنى پايدىغا ئېرىشتۈرۈپلا قالماستىن، يەنە يۇرتداشلارغىمۇ مەنپەئەت يەتكۈزگەن. بەزىلەر «ئېغىزغا كېلىپ قالغان لوق گۆشنى ئاسانلىقچە باشقىلارغا بەرگىلى بولمايدۇ» دەپ قارىشى مۇمكىن، بىراق شى فۇلى بۇنداق قارىمايدۇ، ئۇنىڭ قارىشىچە، پۇلنى كۆپچىلىك بىرلىكتە تېپىش كېرەك، بۇنداقتا ئۆزىنى تېخىمۇ تىز تەرەققىي قىلدۇرغىلى بولىدۇ.

ۋېنجۇلۇقلار «پۇلنى كۆپچىلىك بىرلىكتە تېپىش كېرەك» دېگەن ئەقىدىگە ئىشىنىدۇ، ئۇلارنىڭ قارىشىچە، باشقىلارنى پۇل تاپقىلى قويمايدىغان ئادەم ياخشى ئادەم ئەمەس، ئۇلارمۇ بۇنداق ئادەم بىلەن دوست بولۇشنى خالىمايدۇ، ھەقىقىي دوست باشقىلارنى ئويلىيالايدۇ ھەمدە باشقىلار بىلەن ھەمبەھىرلىنىشنى بىلىدۇ.

نۇرغۇنلىغان تىجارەتچىلەرنىڭ نەزەر - دائىرىسى تار، پەقەت كۆز ئالدىدىكى مەنپەئەتنى كۆرىدۇ، ھەر ۋاقىت پايدىنى ئىگىلەشنى ئويلايدۇ، نەتىجىدە ھەمىشە كىچىكىنى دەپ چوڭنى قۇربان قىلىدۇ، كەلگۈسىدىكى مەنپەئەتنى قۇربان قىلىدۇ. شۇنىڭ بىلەن بىر ۋاقىتتا، باشقىلارمۇ ئۇنىڭ بىلەن ھەمكارلىشىشنى خالىماي، «تۈگىمىنى دەپ تۆگىدىن قۇرۇق قالغاندەك» ئىش بولىدۇ. كۆرۈۋالغىلى بولىدۇكى، «تۈگىمىنى دەپ تۆگىدىن قۇرۇق قېلىش» بولسا تىجارەتتىكى چوڭ سەۋەنلىكتۇر.

ۋېنجۇ شەھىرى لۇچېڭ رايونىنىڭ مۇئاۋىن رايون باشلىقى شىيوڭ خۇچېڭ: «مەن ھازىر نەنگىلا بارسام ناھايىتى قولايلىق، چۈنكى ۋېنجۇ سودا جەمئىيىتى مەملىكەتنىڭ ھەممىلا يېرىگە تارقالغان، بىر يۇرتلۇقلارنى ناھايىتى قىزغىن قارىشى ئالىدۇ. پۇلنى كۆپچىلىك بىرلىكتە تېپىش، سودا پۇرسىتىدىن تەڭ بەھىرلىنىش كېرەك.» دېگەن. ۋېنجۇلۇقلار بۇخىل ئەقىدىگە تايىنىپ سودىسىنى تەرەققىي قىلدۇرغان.

ئەگەر ئادەم سودىنى يېلىنىپ تۇرۇپ قىلسا، بۇنى قىلىش تەسكە توختايدۇ؛ سودا سىزنى ئىزدەپ كەلسە، ئۇنداقتا ناھايىتى ئاسان قىلغىلى بولىدۇ. ئۇنداقتا قانداق قىلغاندا سودا سىزنى ئىزدەپ

كېلىدۇ؟ بۇنىڭدا دوستقا تايىنىش كېرەك. دوستنى قانداق تۇتۇش كېرەك؟ بۇنىڭدا باشقىلارغا مۇئامىلە قىلىشقا ماھىر بولۇش، قارشى تەرەپنىڭ مەنپەئەتىنى تولۇق نەزەرگە ئېلىش كېرەك. دەل مۇشۇ خىل ئەقىدە بۇيىچە، جېجياڭ سودىگەرلىرى قەدەممۇ - قەدەم مۇكەممەللەشكەن، تەرەققىي قىلغان، كارخانىسىمۇ بارغانسېرى چوڭايغان.

بىر سەزگۈر كارخانىچى: «ئەگەر سودىدا ئۆزىلا پۇل تېپىشنى ئويلاپ، قارشى تەرەپ ئازراقمۇ پۇل تاپالمىسا، بۇنداق سودىنى قەتئىي قىلغىلى بولمايدۇ. مۇھىمى ئاۋۋال قارشى تەرەپنىڭ مەنپەئەتىنى ئويلىشىش، ئۆزى ئۈچۈن چوت سوقماسلىق كېرەك. قارشى تەرەپ پايدا ئالالمىسا ئۆزىمۇ پايدا ئالمايدۇ. پايدىنى ئۆتۈنۈشكە، قارشى تەرەپنى مەنپەئەتلەندۈرۈشكە قىيالىشى كېرەك، بۇنداقتا ئاخىرىدا ئۆزى ئۈچۈن بىر قەدەر چوڭ پايدا يارىتالايدۇ.» دېگەن.

جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ مۇۋەپپەقىيىتى بىزگە شۇنى چۈشەندۈرىدۇكى، ئەڭ بەھرىلىنىشنى بىلىدىغان ئادەمدە بىر خىل ئالاھىدە جەلپكارلىق بولىدۇ. ئۇنىڭ ئۈستىگە، بۇدۇنيادىكى بەزى نەرسىلەردىن تەڭ ھەمبەھەرلەنگەنلىرى شۇنچە كۆپىيىدۇ، ئەڭ مۇھىمى سىزنىڭ باشقىلار بىلەن تەڭ بەھرىلىنىشىڭىز تېخىمۇ كۆپ ئادەمنى سىز بىلەن ھەمكارلىشىشنى خالايدىغان قىلىدۇ.

«ئادەمگەرچىلىك مەبلىغى» سېلىشتىن ئېرىدىمەڭ

جېجياڭ ئۆلكىسى ۋەنلى مائارىپ گورۇھىنىڭ باش مۇدىرى تۇ يافاڭ ئىلگىرى: «ئادەمگەرچىلىك مەبلىغىگە كۆپ دەسىمى كەتمەيدۇ، ئۈنۈمى تىز كۆرۈلىدۇ، ئېرىشىدىغانلىرىمىزمۇ كۆپ بولىدۇ، ئۇ كارخانىنىڭ ئۇيۇشۇش كۈچىنى ئاشۇرىدىغان ياخشى ئۇسۇل.» دېگەن.

«ئادەمگەرچىلىك مەبلىغى» ئامانەت قويۇشقا ئوخشايدۇ، كۆپ ساقلىغانسىرى ئايرىلىدىغان پايدىسىمۇ شۇنچە كۆپ بولىدۇ. جېجياڭ سودىگەرلىرى سودىدا ئادەمگەرچىلىكنى ۋايىغا يەتكۈزۈشنى بىلىدۇ. ئۇلارنىڭ قارىشىچە، سودىدىن سىرت يەنە ئازراق ئۆز - ئارا بىلىشىش ۋە پىكىر ئالماشتۇرۇش بولسا، كىشىلەرگە كۆپرەك كۆڭۈل بۆلەلسەك، كۆپرەك ياردەم بېرەلسەك، دەل «ئادەمگەرچىلىكتىن سىرت دۇرۇس سودا بولمايدۇ» دېگەندەك ئەھۋال بولىدۇ. بۇنداقتا، كىيىن ئۆزى ئاۋارچىلىققا يولۇقۇپ قالسىمۇ، يەنە ئۇنىڭغا ياردەم قىلىدىغان ئادەم بار بولىدۇ.

جېجياڭنىڭ ۋېنجۇ شەھىرىدە يېقىن ئورۇق - تۇغقان، دوست - بۇرادەرچىلىك بولسا بايلىق توپلاشقا ئېلىپ بارىدىغان يول دەپ قارىلىدۇ. دەل بۇ خىل «قانداشلىق، ماكانداشلىق، ئورۇنداشلىق» مۇناسىۋىتى سەۋەبىدىن، پۈتۈن دۇنياغا تارقالغان ۋېنجۇلۇقلار بىر غايەت زور ئۇچۇر ۋە سېتىش تورىنى قۇرۇپ چىقتى.

لى يۈنسى خاڭجۇدا قەلەمچىلىك كەسپى بىلەن شۇغۇللىنىدىغان خوجايىن. ئۇ خاڭجۇدا ئىگىلىك تىكلەشنى باشلىغان ۋاقىتتا، تۇرمۇشى ناھايىتى مۇشەققەتلىك ئىدى. ئۇ ئەڭ قىيىنچىلىقتا قالغان ۋاقىتلىرىدا كۆمۈرمۇ سېتىۋالالمىغان، ھەر كۈنى ئۆزى ئوتۇن تىرىپ كېلىپ تاماق ئەتكەن. مۇشۇنداق شارائىتتىمۇ ئۇ ئەزەلدىن ۋاز كەچمىگەن. ھەر كۈنى ئىزچىل ھالدا بىر قىسىم سەنئەت مەكتەپلىرى، رەسىمخانا ئەتراپلىرى ۋە رەسىم كۆرگەزمىخانىلىرىغا بېرىپ ئۆزىنىڭ رەسىم سىزىشقا كېرەكلىك قەلىمىنى سېتىشنى داۋاملاشتۇرغان. ئۇ ھەر جايدا قىيىنچىلىققا ئۇچراپ چىقىش يولى قالمىغان ۋاقىتتا، بىر ئادەم چىقىپ ئۇنىڭ ھاياتىنى تامامەن ئۆزگەرتكەن.

لى يۈنسى رەسىم كۆرگەزمىخانىسىغا كېلىپ قەلىمىنى سېتىپ يۈرگەن شۇ كۈنلەردە سەنئەت مەكتەپىنىڭ بىر ئوقۇتقۇچىسىغا يولۇقۇپ قالغان. لى يۈنسىنىڭ قارىشىچە، بۇ ئادەمدە بىر خىل ئېيتىپ بېرىش تەس بولغان خاراكتېر بار ئىدى. شۇنىڭ بىلەن ئۇ ئاكتىپلىق بىلەن بۇ ئوقۇتقۇچىنىڭ ئالدىغا بېرىپ قەلەملىرىنى تونۇشتۇرغان. ئىككىيلەن ناھايىتى كۆڭۈللۈك پاراڭلاشقان، ئاخىرىدا لى يۈنسى بىر قەلەمنى ئۇنىڭغا سوۋغا قىلغان، بۇ ۋاقىتتا ھېلىقى ئوقۇتقۇچى ناھايىتى ھەيران بولغان. بۇ تاسادىپىي ئۇچرىشىش بۇ ئوقۇتقۇچىنى ئۇنىڭ سودىسىغا ناھايىتى قىزىقتۇرغان، ئىككىيلەن قەلەم ئارقىلىق دوستلىشىپ، قەلەمنى تەتقىق قىلىش جەريانىدا چوڭقۇر دوستلۇق مۇناسىۋىتى ئورناتقان. تېخىمۇ كۆپ كىشىلەرگە ئۇنىڭ قەلىمىنى بىلدۈرۈش ئۈچۈن، بۇ ئوقۇتقۇچى لى يۈنسىگە ياردەملىشىپ بىر قەلەم كۆرگەزمىسى ئېچىپ بېرىشنى قارار قىلغان، ھەمدە ئورۇننى ھەقسىز تەمىنلىگەن. لى يۈنسى قەلەم كۆرگەزمىسى ئارقىلىق رەسىم سارىيىدىكى تېخىمۇ كۆپ دوستلار بىلەن تونۇشۇپ، سودىسىمۇ بارغانسېرى روناق تېپىشقا باشلىغان. ئۇنىڭ كۆپ يىللىق قەرزىمۇ تۈگەپ، كۆڭلىمۇ ئارام تېپىپ قالغان. ۋاقىتنىڭ ئۆزىدىن ئۆزىگە ئەگىشىپ، خەتتاتلار ۋە رەسساملار، شۇنداقلا خېرىدارلارنىڭ ئۆز - ئارا تونۇشتۇرۇشى ئارقىلىق، ئۇنىڭ قەلەمچىلىك كەسپى مەزكۇر جايدا خېلىلا داڭق چىقارغان.

كېيىن لى يۈنسىنىڭ سودىسى بارغانسېرى چوڭىيىپ، ھەر يىللىق سېتىلىش مىقدارىمۇ توختىماستىن ئاشقان.

جېجياڭ ۋېنجۇدا، ئاتا - ئانىلار بالىلىرىنىڭ دوستىغا ناھايىتى كۆڭۈل بۆلىدۇ. بالىلارنىڭ ئارىسىدا مەكتەپنىڭ مەدەنىيەت دەرسىدە نەتىجىسى ياخشىلىرى كۆپ ئەمەس، بىراق ئۇلار ئالاقە قىلىشقا ناھايىتى ماھىر كېلىدۇ. بەزى ئاتا - ئانىلار بالىلىرىغا ھەر ئايلىق تۇرمۇش پۇلىنى بېرىشتىن سىرت، يەنە مەلۇم مىقداردا «كۈتۈۋېلىش ھەققى» بېرىپ، بالىلارنى ئاكتىپ ھالدا ساۋاقداشلىرى بىلەن يىغىلىشقا رىغبەتلەندۈرىدۇ. ۋېنجۇلۇقلارنىڭ قارىشىچە، ساۋاقداشلىق مۇناسىۋىتى كېيىنكى تىجارەتتىكى بىر مۇھىم مۇناسىۋەت، بالىلارنىڭ كىچىكىدىن باشلاپ كىشىلىك مۇناسىۋەت باغلىشى

ئۇلارنىڭ كىيىنكى يوللىرىنى كېڭەيتىدۇ.

دوست تۇتقان ۋاقىتتا، ھەرگىز ئۆزى ياخشۇرىدىغان كىشىلەر بىلەنلا بېرىش - كېلىش قىلماسلىق كېرەك. سودا مەيدانلىرىدا ھەر خىل ئادەملەر تۇچرايدۇ، ئوخشىمايدىغان كىشىلەر بىلەن پىكىر ئالماشتۇرۇشنى ئۆگىنىۋېلىش، ھەر خىل كىشىلەرنىڭ تەپەككۈر شەكلى ۋە ھەرىكەت ئادىتى بىلەن تونۇشۇش، ئۇلار بىلەن قانداق بېرىش - كېلىش قىلىشنى ئۆگىنىۋېلىش كېرەك، ئۇلارنىڭ ئەۋزەللىكىدىن پايدىلىنىپ ئۆزىنىڭ كەمچىلىكىنى تولۇقلاش، ئۇلارنى ئۆز ئىشلىرىنىڭ ياردەمچىسىگە ئايلاندۇرۇش كېرەك. ئادىيلىك جەھەتتە چوقۇم يىراقنى كۆزلەش كېرەك، باشقا مەبلەغ شەكىللىرىگە سېلىشتۇرغاندا، ئادىمگەرچىلىككە سېلىنغان مەبلەغ سىزگە تېخىمۇ كۆپ پايدا ئەكىلەلەيدۇ.

2004 - يىلى، ۋېنجۇدىكى داڭلىق باسپىچىلىق ئەسلىھەلىرى سېتىش سودىگىرى لى فالىڭ يۈەن شىركىتىنى نەنجىڭدە تىزىملىقتى. ناتونۇش جايلاردا بازار، تەرەققىيات ۋە كىشىلىك مۇناسىۋەت كەم بولسا بولمايدۇ، بىراق لى فاڭيۈەنگە نىسبەتەن ئېيتقاندا، بۇھېچقانچە مەسىلە ئەمەس ئىدى، ئۇ ناھايىتى تىزلا كىشىلىك مۇناسىۋەت مەسىلىسىنى ھەل قىلىدىغان ئامال تاپتى.

ئىشلىرىنى ئەمدىلا باشلىغان ۋاقىتتا، ئۇ بىر قىسىم ئۇسۇللار ئارقىلىق نەنجىڭدە سودا قىلىۋاتقان ۋېنجۇلۇقلارنىڭ خەۋىرىگە ئېرىشتى، كىيىن ئۇلارنى بىر - بىرلەپ زىيارەت قىلىپ چىقتى. ئاۋۋال مۇنداقلا تونۇشۇپ قويغان بۇ يۇرتداشلار ئارىسىدىن كىيىن بىر قىسىم كىشىلەر لى فاڭيۈەننىڭ بىر تۈركۈم كەسىپلىرىنى ئۆز ئۈستىگە ئالدى. ئۇ ئاستا - ئاستا ھالدا بىر قانچە يۈز كىشىلىك «يۇرتداشلار تورى» نى قۇرۇپ چىقتى.

كەسىپى تەرەققىياتنىڭ ئوتتۇرا مەزگىللىرىدە، ئۇ ھەر بىر كارخانىنىڭ ۋېنجۇغا بېرىپ يىغىن ئاچقان پۇرسىتىدىن پايدىلىنىپ، يىغىن مەيدانىدا نۇرغۇنلىغان نەنجىڭلىق سودىگەرلەر ۋە كارخانىچىلار بىلەن تونۇشتى. ئۇنىڭ بىلەن ئوخشاش كەسىپ قىلىدىغان سودىگەرلەرگە نىسبەتەن، ئۇ تېخىمۇ ئاكتىپ ھالدا تونۇشۇپ، قىسقا ۋاقىت ئىچىدىلا مۇناسىۋەت ئورنىتىۋالدى.

ئاندىن نەنجىڭدە ئۆزىگە كۈچ توپلاشقا باشلىدى.

ھازىر لى فاڭيۈەننىڭ شىركىتى ئىشك ئالدىغا بېرىپ سېتىشنىڭ ھاجىتى يوق، ئۇلارنىڭ مەھسۇلاتلىرى مەزكۇر جايدا ناھايىتى ياخشى بولغان سېتىش يوللىرىغا ئىگە بولدى. نۇرغۇنلىغان خېرىدارلار ئاكتىپلىق بىلەن ئىزدەپ كېلىدىغان بولۇپ، شىركەتمۇ پايدا ئېلىشقا باشلىدى. لى فاڭيۈەن بازار كېڭەيتىشتىن پايدا تېپىشقا بولغان بۇ جەرياندا سەرپ قىلغان ۋاقىت ناھايىتى قىسقا. بۇ نۇرغۇنلىغان كىشىلەرنى ھەيران قالدۇردى. ئەمەلىيەتتە، لى فاڭيۈەن «ئادىمگەرچىلىكنى بىر خىل مەبلەغ قاتارىدا كۆرۈش» كە تايىنىپ كىشىلىك مۇناسىۋىتىنى كېڭەيتكەن، شۇنىڭ بىلەن قەيەرگە بېرىشىدىن قەتئىينەزەر، ناھايىتى تىزلا يىلتىز تارتىپ، بىخلىنىپ، ئاخىرىدا كۆكلەيدىغان ھالەتكە كەلگەن.

جېجياڭلىقلارنىڭ قارىشىچە، كىشىلىك مۇناسىۋەت ناھايىتى مۇھىم. باشقىلارنى ھۆرمەتلەش ئۆزىنى ھۆرمەتلىگەنگە باراۋەر، بۇ بولسا جېجياڭلىقلارنىڭ نېمىشقا باشقىلارنىڭ ئىشەنچىسى ۋە ياردىمىگە ئېرىشەلەيدىغانلىقىنىڭ سەۋەبى. ئۆزلىرىنىڭ تەرەققىياتى ئۈچۈن، ئۇلار توختىماستىن كىشىلىك مۇناسىۋەت تورى قۇرىدۇ، ھەمدە بۇ تورغا تايىنىپ ئۆزلىرىنىڭ ئىشلىرىنى كېڭەيتىدۇ.

«ئادەمگەرچىلىك سودىسى» غا چوقۇم مەبلەغ سېلىش كېرەك. ئادەمگەرچىلىك ھېسسىياتى خۇددى كىشىلىك مۇناسىۋەتنىڭ «تۈزى» غا ئوخشايدۇ، كەم بولسا ئىشلارنى بىر تەرەپ قىلىش ناھايىتى تەس بولىدۇ، نۇرغۇن دوست تۇتۇشتىن گەپ ئاچقىلى تېخىمۇ بولمايدۇ. جېجياڭلىق سودىگەرلەردەك مۇنەۋۋەر سودىگەرلەرگە ئايلىنىش ئۈچۈن، چوقۇم ئاۋال «ئادەمگەرچىلىك سودىسى» نى ياخشى قىلىش، ئاندىن مەھسۇلاتنىڭ سودىسىنى قىلىش كېرەك، شۇنداق قىلغاندىلا ئاندىن ئىشلىرىنى تېخىمۇ ياخشى يۈرۈشتۈرگىلى بولىدۇ.

جېجياڭلىق سودىگەرلەر «ئادىمگەرچىلىك مەبلىغى» نى بىر يۇمشاق كۈچ قاتارىدا سودا پائالىيىتىگە ئېلىپ كىرگەن.

پۇل ۋە مەنپەئەت ئوتتۇرىسىدىكى ئازراق چىقىمنى مۇھىم بىلمەي، ئىككىسىنى زورايتىش كېرەك

ئازراق چىقىمغا ئۆكۈنمەسلىك كېرەك

گەرچە سودا قىلىشتا پۇل تېشى تەكىتلەنسىمۇ، بىراق پۇلنى قانداق تېپىشنىڭ قائىدىسى بار. ئەگەر، ھەممىشە پۇلغا بېرىلىپ، ئەڭ چوڭ پايدىنى ئىگەللەشكە بېرىلىپ كەتكەندە، ئاخىرىدا خېرىدارغا ئازار بېرىپ، خېرىدار قولىدىن كېتىپ قالىدۇ. بۇ سودىگەرنىڭ ئۆزىنىڭ يولىنى ئېتىپ، «كۈنجۈتنى دەپ قوغۇندىن ئايرىلىپ» قالغاندەك ئىش بولىدۇ.

جېجياڭلىق سودىگەرلەر ھەرگىز بۇنداق ئىشنى ئويلىمايدۇ. ئۇلارنىڭ قارىشىچە سودا قىلىشتا يىراقنى كۆزلەش كېرەك، پۇلنى تېپىپ تۈگەتكىلى بولمايدۇ، ياخشى بولغان ماركا ۋە ئىناۋەتلا مەڭگۈلۈك بايلىق بولۇپ ھېسابلىنىدۇ، تىجارەتنى ئۆزىنى ئىزدەپ كېلىدىغان قىلغان ۋاقىتتا، قىلىدىغان سودىنىڭ يوق بولۇپ قېلىشىدىن ئەنسىرەشنىڭ ھاجىتى يوق. بۇ خىل ئىدىيىنىڭ تۈرتكىسىدە، ئۇلار ئېنىقلا زىيان تارتىدىغان ئەھۋالغا يولۇقسىمۇ، ھەممىشە يىراقنى كۆرۈپ، زىياننى بىر خىل مەبلەغ ئورنىدا كۆرۈپ، ئۆزى ئۈچۈن كىيىنلىك يول قالدۇرۇپ قويدۇ.

بىر قېتىم، چېن جېڭگۈاڭ نىڭبوغا مال كىرگۈزۈشكە بېرىپتۇ، ئۇ پىلانلىغان نەرسىلىرىنى سېتىۋېلىپ قايتىدىغان ۋاقىتتا، تۇيۇقسىز بىر ئادەمگە يولۇقۇپ قاپتۇ. ئۇ ئۆزىدە قۇرۇتۇلغان كامبىلا بېلىقنىڭ بارلىقىنى، چېن جېڭگۈاڭنىڭ ئېھتىياجى بار - يوقلۇقىنى سورايتۇ. چېن جېڭگۈاڭ مال كىرگۈزۈپ بولغاندىن كىيىن يەنە نەچچە تۈمەن ئېشىپ قالغان ئىكەن، ئۇ بېرىپ ئۇ ئادەمنىڭ مال مەنبەسىنى كۆرۈپ بېقىشنى قارار قىپتۇ.

ئۇنىڭدىن كىيىن، چېن جېڭگۈاڭ 4000 جىڭ ئەتراپىدىكى قۇرۇتۇلغان بېلىقلارنىڭ ھەممىنى

سېتىۋاپتۇ. ئەينى ۋاقىتتا بىر ئاز جىددى بولغانلىق سەۋەبلىك، ئۇ مالنىڭ ئېغىرلىقىنى ئېنىق تەكشۈرمەستىنلا قايتىپ كېتىپتۇ.

چېن جېڭگۈاڭ ئۆيىگە قايتقاندىن كىيىن، بۇ مالنىڭ ئېغىرلىقىنىڭ يېتەرلىك ئەمەسلىكىنى ھېس قىلىپتۇ - دە، مالنىڭ ئېغىرلىقىنى قايتا ئۆلچىتىپتۇ. نەتىجىدە مال ئاز چىقىپتۇ.

بىر سودىدىلا باشقىلار تەرىپىدىن ناھايىتى كۆپ پۇلغا ئالدىنىش نۇرغۇنلىغان كىشىلەرنىڭ نەزىرىدە قوبۇل قىلغىلى بولمايدىغان ئىش. بىراق چېن جېڭگۈاڭ ئىشنى ناھايىتى ئەتراپلىق ئويلىدى. ئۇنىڭ قارشىچە، ھەرقانداق ئىشنىڭ سەۋەبى بولاتتى. سودا قىلىشتا ئالدىنىپ قالسا ئۆزىنىڭ بىخەستەلىكىدىن كۆرۈش كېرەك، زىيان تارتىشىمۇ نورمال ئىش، پەقەت تەجىربىلەرنى يەكۈنلەپ يىراقنى كۆزلىگەندە، ئازراق پۇل چىقىم قىلىپ ساۋاق ئېلىشىمۇ ناھايىتى نورمال ئىش. چېن جېڭگۈاڭ: «مەن ھەقىقەتەن بەزى چىقىملىرىنى تارتىم، نىجىبولۇقلارنىڭ گېپى بۇيىچە ئېيتقاندا، زىيان تارتىشىمۇ پايدىلىق تەرەپلىرى بار. بۇ نۇقتىدىن ئېيتقاندا، بىز ئىلگىرى قىلغان نۇرغۇن ئىشلاردا نەتىجە قازىنايلى ياكى زىيان تارتايلى، مېنىڭچە ھەممىسى ئەرزىيدۇ.» دېگەن. جۇڭگو شېنلى گورۇھىنىڭ باش مۇدىرى جېڭ شېڭتاۋ: «لىلالىق ۋە پايدىغا تەڭ ئېتىبار بېرىش كېرەك. كارخانا قۇرۇشتا ياكى ئادەم بولۇشتا بولسۇن، چوڭ كارخانا ياكى كىچىك كارخانىلاردا بولسۇن خالىس نىيەتكە ئەھمىيەت بېرىش كېرەك. كارخانا ۋە ئادەم بىر - بىرى ئۈچۈن مۇھىم، بەدەل تۆلىگەندە ئاندىن ئېرىشكىلى بولىدۇ، مەن سەۋەب - نەتىجىلىك مۇناسىۋەتكە ئىشىنىمەن.» دېگەن.

لۇ ۋېيگۈاڭ جېڭجياڭ ۋېنجۇدىن. ھازىر ئەنشىن ۋېيگۈاڭ تاختاي ھەسسدارلىق چەكلىك شىركىتىنىڭ باش مۇدىرى قوشۇمچە لېدىرى، شاڭخەي شەھىرى چىڭپۇ رايونلۇق سىياسىي كېڭەشنىڭ ھەيئەت ئەزاسى، خەلق باشقۇرۇشىدىكى شاڭخەي كارخانىچىلار ھەيئىتىنىڭ مۇئاۋىن مەسئۇلى، شاڭخەي دۇنيا سودا مەركىزى كېڭىشىش جەمئىيىتىنىڭ مۇئاۋىن جەمئىيەت باشلىقى، شاڭخەي خەلقئارا سودىگەرلەر جەمئىيىتىنىڭ مۇئاۋىن جەمئىيەت باشلىقى. ئۇ زىيان تارتىشىنى

خالايىدۇ، ئۇ ئۆزىگە خاس كۈزىتىش نۇقتىسىغا ئاساسلىنىپ، ئۆزىنىڭ پايدىسى بەدىلىگە بۈگۈنكى تەرەققىياتقا ئېرىشتى.

لۇ ۋېيگۇاڭ ئىلگىرى بىرازىلىيەدە بىر قېتىملىق زىيان چىقىدىغان سودىنى قىلغان. نۇرغۇنلىغان كىشىلەر بۇنى ئويلاپمۇ يېتەلمەيدۇ، بىراق لۇ ۋېيگۇاڭ ھەرگىز بۇنداق قارىمىغان.

«مەن ئامازون ئورمانلىقىدىن كەلگەن ئاۋازنى بالدۇرلا ئاڭلىدىم، ئۇ ياغاچلار ھاياتلىققا ئىگە ئىدى، نەپەسلىنەلەيدۇ ھەم سۆزلىيەلەيدۇ.» دېگەن لۇ ۋېيگۇاڭ. بۇ قېتىملىق سودا ئۈچۈن، ئۇ نۇرغۇن بەدەللەرنى تۆلىگەن.

2001-يىلى باھاردا، ياغاچ سودىسىنىڭ قىزىپ كېتىشى نۇرغۇنلىغان سودىگەرلەرنى مەبلەغ سېلىشقا چەلپ قىلغان.

بىراق بۇ ۋاقىتتا، ھېندونىزىيەدە تاشقىن كۆتۈرۈلگەن. بۇ ۋاقىتتا نۇرغۇنلىغان سودىگەرلەر بىرازىلىيەدىن ھېندونىزىيەگە مال ئېلىشقا كەتكەن.

ئەينى ۋاقىتتىكى لۇ ۋېيگۇاڭمۇ ناھايىتى ئىككىلىنىپ: ئەگەر توختامدا بەلگىلەنگەن ئەسلىدىكى نىسبەت بۇيىچە بىرازىلىيەدىن مال زاكاس قىلسا، چوقۇم بىرازىلىيە تەرەپنىڭ ئىشەنچىسىگە ئېرىشكىلى بولىدۇ ياكى كىيىنكى ھەمكارلىق جەريانىدا تېخىمۇ كۆپ ئېتىباردىن بەھرىمان بولالايمىز. بىراق بىۋاسىتە زىيان نەچچە مىڭ تۈمەندىن ئاشقاندا، بۇنچە كۆپ مەبلەغنى ئۆزى بىر يىلدىمۇ تېپىپ بولالمايتتى. ئەگەر ھېندونىزىيەگە كەتسە ئۆزىنىڭ بىرازىلىيەدىكى ئىناۋىتى بىردەمدىلا يوقىلاتتى.

بۇنداق قىيىن تاللاش ئالدىدا لۇ ۋېيگۇاڭ ھېس قىلىپ يەتتىكى، جۇڭگونىڭ كەڭسەسىدىكى بىرنەچچە يىلدا ئۆي - مۈلۈكچىلىك كەسپىدە چوقۇم چوڭ تەرەققىياتلار بولىدۇ، ھەمدە زىيان تارتقان پۇللارنى قايتۇرۇپ ئەكېلىدىغان پۇرسەت چىقىدۇ. زور مىقداردىكى زىيانغا دۇچار بولغان بولسىمۇ، لۇ ۋېيگۇاڭ ئۆزى تارتقان زىياننى قانچىلىك ۋاقىتتا قايتۇرۇپ ئەكىلەلەيدىغانلىقىنى بىلمەيتتى. بىراق ئاخىرىدا يەنىلا ئەسلىدىكى كېلىشىم بۇيىچە بىرازىلىيە تەرەپتىن مال ئالدى.

بۇ قېتىملىق سودىدا لۇ ۋېيگۇاڭ جەمئىي 15 مىليون زىيان تارتتى. گەرچە زىيان تارتقان

بولسىمۇ، لۇ ۋېيگۈاڭ بەزى زىيانلارنىڭ ئۇنىڭغا تېخىمۇ كۆپ نەرسىلەرنى ئەكىلىپ بېرەلەيدىغانلىقىنى ھېس قىلدى، مەسلەن: دوستانلىق ۋە سەمىمىيلىك. نۇرغۇنلىغان ھەرىدەلگەن ياغاچ ماتېرىياللىرى زاۋۇتلىرى ئۇنىڭ بىلەن چوڭقۇر دوستلۇق ئورناتتى، ئۇ ھەتتا مەزكۇر جايدىكى كىشىلەر بىلەنمۇ دوست بولۇپ قالدى.

ئۇ ھەرقېتىم بۇ ئىشنى ئەسلىگەندە: «ھازىر ئەسلىسەم يەنىلا تەلەپلىككەنمەن، چۈنكى ئۇ ۋاقىتتا نۇرغۇنلىغان سودىگەرلەر توختامنى ئەمەلدىن قالدۇرۇشنى تاللاپ، زىياندىن ساقلىنىپ قالدى. بىراق مەن تەمىنلىگۈچى سودىگەرلەرگە مەبلەغ ئاپىرىپلا قالماستىن، يەنە ئۆزۈمنىڭ بىرازىلىيەدىكى ئىناۋىتىنى تىكلەدىم، باشقا نۇرغۇنلىغان تەمىنلىگۈچى سودىگەرلەرمۇ مېنى مال بىلەن تەمىنلەشكە مايىل بولۇشقا باشلىدى.» دېگەن.

بەزىدە سودا مەيدانلىرىدا زىيان تارتىشتىن ساقلىنىش تەس، ھەرگىزمۇ ئۇچۇر - بۇجۇرگىچە ھېسابلاشقا بولمايدۇ. نۇرغۇنلىغان كىشىلەر ھەددىدىن زىيادە ئەقىللىق سودىگەرلەر بىلەن ھەمكارلىشىشتىن قورقۇدۇ، چۈنكى ئۆزىنىڭ پايدىلىنىپ كېتىپ، زىيان تارتىپ قېلىشىدىن قورقۇدۇ. ئەگەر جېجياڭلىق سودىگەرلەرگە ئوخشاش، بىر كۆز ئالدىدىكى زىيان بىلەن كارى بولمايدىغان، ئۇزۇن مەزگىللىك تەرەققىياتقا ئەھمىيەت بېرىدىغان ئادەم بىلەن نۇرغۇن ئادەم ھەمكارلىشىشنى خالايدۇ.

سودا - تىجارەت ئەمەلىيەتتە ئادەم بىلەن ئادەم ئوتتۇرىسىدىكى ئەقىل ۋە ئىستراتىگىيە سىنىشى. بۇ خىلدىكى زىيان ھەقىقىي مەنىسىدىن ئېيتقاندا يىراقنى كۆزلەپ، ئىگىزدە تۇرۇپ يەكۈنلەنگەن تىجارەت ئۇسۇلىدۇر. جېجياڭلىقلارنىڭ سودا چەمبىرىكى ئىچىدە مۇنداق بىر گەپ ئېقىپ يۈرمەكتە: «بېلىق تۇتۇشتا يېنى ئۇزۇن قويۇۋېتىش كېرەك، بەدەل تۆلىگەندە ئاندىن ئېرىشىش بولىدۇ.» سودا سورۇنلىرىدىكى زىيانغا نىسبەتەن، چوقۇم ئىگىزدە تۇرۇپ يىراقنى كۆزلەش كېرەك، ھەرگىز كۆز ئالدىدىكى كىچىككەن مەنپەئەتنى دەپ، يىراق مەزگىللىك پايدىنى يوقىتىپ قويۇشقا بولمايدۇ.

پايدىدىن ۋاز كېچىشمۇ پايدىغا ئېرىشىشتىكى ئۇسۇل

چوڭ ئىشلارنى قىلىشتا، ئاخىرىغىچە داۋاملاشتۇرىدىغان روھ بولمىسا بولمايدۇ، بىراق داۋاملاشتۇرۇش بىلەن ئوخشاش ۋاقىتتا، جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ جانلىق تىجارەت ئۇسۇللىرىنى ئۆگىنىش، بەزى نەرسىلەردىن ئەقلىلىك بىلەن ۋاز كېچىش كېرەك. جېجياڭلىق سودىگەرلەرنىڭ قارىشىچە، ئىزچىللىق بىر ئىشتا نەتىجە قازىنىشنىڭ ئۇلى، بىراق ۋاز كېچىشمۇ پايدىغا ئېرىشىشنىڭ يولى بولۇپ ھېسابلىنىدۇ. جېجياڭلىقلار «يوقىتىش بولغاندا ئېرىشىش بولىدۇ» دەپ قارايدۇ. پۇل تېپىش ئۈچۈن، تىجارەتكە پايدىسىز ئاشۇ تەرەپلەردىن ۋاز كېچىش كېرەك.

جېجياڭ قىزىل يىڭناغۇچ گورۇھىنىڭ باش مۇدىرى چىيەن جىنبو: «پايدىلىق زىياننى تەكىتلىپ، پايدىسىز غەلبىدىن ۋاز كېچىش، ئادەتتىكىچە غەلبىنى رەت قىلىش كېرەك.» دېگەن. غەلبە قازىنىشتا يۈكسەك نەتىجىلەرنى قولغا كەلتۈرۈش، يۈكسەك غەلبىلەرنى قولغا كەلتۈرۈشتە يۈكسەك ئەقىل - پاراسەت بولۇشى كېرەك. كۆز ئالدىدىكى قىسقا ۋاقىتلىق مەنپەئەتتىن ۋاز كېچىشكە جۈرئەت قىلىش، ئۇزۇن مەزگىللىك پايدىنى قوغلىشىش كېرەك. ئۆزىنى نېمە ئىش قىلىۋاتقانلىقىنى بىلىپ، ئۆزىنىڭ غەلبىسى ئۈچۈن ياخشى شارائىت ھازىرلاش كېرەك.

سىرتتىن كەلگەن بىر سودىگەر شاڭخەيدە مەھسۇلاتلارنىڭ ئورالما خالتا سودىسى بىلەن شۇغۇللىنىپتۇ، كىم بىلسۇن، ئاخىرقى نەتىجە ئۇنى ناھايىتى ئۈمىدسىزلەندۈرۈپتۇ. گەرچە مەھسۇلاتنىڭ سۈپىتى ناھايىتى ياخشى بولسىمۇ، بىراق شەرت ھەممە پۇلنى ئالدىن تۆلەش كېرەك ئىكەن. ئەڭ ئاخىرىدا ئىككى تەرەپ بىرلىككە كېلەلمەپتۇ، چۈنكى ھېچقايسىسى بىر - بىرىگە يول قويماپتۇ. بۇ سودىگەر ئامالسىزلىقتىن قايتىشقا تەييارلىنىۋاتقان ۋاقىتتا، بىر ياشقا ئۇچراپ قاپتۇ.

بۇ ياش يۈگۈرەپ كېلىپ ناھايىتى ئەدەپ بىلەن ئۆزىنىڭ ئىسىم كارتوچكىسىنى سۇنۇپ: «مالال كەلمىسە سوراپ باقاي، سىز سودىگەرمۇ؟ ئەگەر بۇ خىل خالتىغا ئېھتىياجلىق بولسىڭىز، بىزدىمۇ بار!» دەپتۇ. ئەسلىدە بۇ سودىگەر قايتىشقا تەييارلىنىۋاتقان ۋاقىتتا، ئۇنىڭ قولىدىكى خالتىنىڭ

ئەۋرىشىشى بۇ ياشنىڭ دېققىتىنى تارتقان ئىكەن.

سودىگەركار توچكىنى ئېلىپ كۆرۈپ، بۇ ياشنىڭ ئەسلىدە جېجياڭ ۋىنجۇدىكى بىر يالتىراق بويۇملارنى يىغىۋېلىش زاۋۇتىدىكى سۈن لېدىر ئىكەنلىكىنى بىلىپتۇ. شۇنداق قىلىپ، سودىگەر ئۆزىنىڭ مال يىغىش جەريانىنى سۈن لېدىرغا سۆزلەپ بېرىپتۇ. سۈن لېدىر ئاڭلىغاندىن كىيىن قىزغىنلىق بىلەن: «ئەسلىدە كەسپداشلار ئىكەنمىز، ئەگەر سىز خالىسىڭىز، بىزنىڭ شىركەتكە بېرىپ كۆرۈپ بېقىڭ، سۈپەت ۋە باھادا كېلىشىپ قالغىمىز.» دەپتۇ.

شۇنداق قىلىپ بۇ سودىگەر قوشۇلۇپتۇ. ئىككى يىل تەپسىلىي مەسلىھەتلەشكەندىن كىيىن، سۈن لېدىر ئاندىن بۇ سودىگەرگە بۇ خىل ئورالما خالتىنىڭ ئۆزىنىڭ شىركىتىدە يوق ئىكەنلىكىنى، بىراق بىر دوستىنىڭ مالنى تەمىنلەپ بېرەلەيدىغانلىقىنى، ئۇنىڭ دوستى بىلەن بىۋاسىتە كۆرۈشسە بولىدىغانلىقىنى، ئۆزىنىڭ ھەرگىزمۇ ئارلىقتىن پايدا ئالمايدىغانلىقىنى ئېيتىپتۇ.

سودىگەر بۇنى ئاڭلاپ چۈشەنمەيلا قاپتۇ، بۇ يەردىكى سودىگەرلەر باشقىلارغا ۋە كالتەنمۇ تىجارەت قىلىپ قويدىكەن، ئۇنداقتا ئۆزىنىڭ پايدىسىنى قانداق قىلىدىغاندۇ؟!؟

سودىگەرنىڭ چۈشەنمەيۋاتقانلىقىنى كۆرۈپ، سۈن لېدىر ھەقىقىي ئەھۋالنى ئېيتىپتۇ. ئەسلىدە سىرتلاردا سودا قىلىۋاتقان جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ بىر كېلىشىمى بار ئىكەن، كىم تىجارەت قىلىۋاتقان بولمىدىن قەتئىينەزەر، ئۆزىنىڭ مەھسۇلاتلىرىنى سېتىپلا قالماستىن، يەنە دوستلىرى، شېرىكلىرىگە مۇناسىۋەتلىك سودا ئۇچۇرلىرىنى ساقلاپ قويدىكەن، ئەگەر ئۆزىنىڭ سودىنى قىلىدىغان ئامالى بولمىسا، پۇرسەتنى باشقىلارغا تۆتۈنۈپ بېرىدىكەن. بۇنداقتا، ئۇمۇ ئوخشاشلا باشقىلار تېپىپ كەلگەن سودا پۇرسىتىگە ئېرىشىدىكەن.

بۇنى ئاڭلىغاندىن كىيىن، ھېلىقى سودىگەر ئۈنچىقىماستىن بېشىنى لىگىشىپتۇ.

ئىككى يىل سۈن لېدىرنىڭ دوستىنىڭ شىركىتىگە كەلگەندىن كىيىن، مال ئالغۇچى سودىگەر مەھسۇلات سۈپىتىنىڭ ناھايىتى ياخشىلىقىنى، باھاسىنىڭمۇ ناھايىتى ئۆلچەملىك ئىكەنلىكىنى ھېس قىلىپتۇ. ئۇ ئۆزى ئازراقلا زاكالت ھەققى تاپشۇرسا مال ئالالايدىكەن. شۇنىڭ بىلەن بىر ۋاقىتتا،

شېركەت مالىنى بەلگىلەنگەن جايغا يەتكۈزۈپ بېرىدىكەن. مال سېتىۋالغۇچى سودىگەر ئۇلار بىلەن توختام ئىمزا ئالغاندىن كىيىن، ئۇلار مۇۋەپپەقىيەتلىك ھالدا ھەمكارلىشىپتۇ.

سودا مەيدانلىرىدىكى پايدىنى بىرلا ئادەم يۈتۈۋېلىشقا بولمايدۇ، باشقىلارغىمۇ پۇل تاپىدىغان پۇرسەت قالدۇرۇش كېرەك. جېجياڭلىق سودىگەرلەرگە ئوخشاش ئۆز - ئارا مۇناسىۋەتنى ئىنچىكە قىلىش كېرەك. گەرچە بەزى جېجياڭلىق سودىگەرلەر كۆز ئالدىدىكى مەنپەئەتنى ئەلا بىلسىمۇ، بىراق ئۇزۇن مەزگىللىك مەنپەئەتكە پايدىسىز بولسىلا ۋاز كېچەلەيدۇ، ھەرگىز قوغلاشمايدۇ. شۇنىڭ بىلەن بىر ۋاقىتتا، ئۇلار ئۆزىگە تەئەللۇق مەنپەئەتنىمۇ باشقىلارغا ئۆتۈنۈشكە ماھىر كېلىدۇ؛ ئۆزىنىڭ مەنپەئەتى بولمىسا، كۆڭلىدە قىلچە تەمە قالدۇرمايدۇ. ئەگەر ھەممەيلەن جېجياڭلىق سودىگەرلەرگە ئوخشاش بۇ خىل پوزىتسىيەدە بولغان بولسا، سىزمۇ ئۆزىڭىزنىڭ قىممەت قارىشىدىن ھالقىپ، باشقىلارنىڭ ماختىشىغا سازاۋەر بولالايسىز، ئۇنىڭ ئۈستىگە، كىشىلىك مۇناسىۋەت ئىزچىل تىجارەتتىكى ئەڭ مۇھىم بايلىق بولۇپ كەلمەكتە.

باۋشنىياۋ گورۇھنىڭ باش مۇدىرى ۋۇ جىزېنىڭ ئېيتقىنىدەك: «كارخانىنى پۇل تېپىش ماشىنىسى قاتارىدا كۆرۈشكە بولمايدۇ. كارخانا چوڭ جەھەتتىن ئېيتقاندا كىشىلىك تۇرمۇش قارىشىنىڭ ئىپادىسى، كىچىك جەھەتتىن ئېيتقاندا، شەخسىي ئىستەكنى رىئاللىققا ئايلاندۇرۇشنىڭ ۋاستىسى. مېنىڭ غايەم بولسا «باۋشنىياۋ» نى دۆلەت ئىچى ۋە سىرتىدىكى داڭلىق ماركىغا ئايلاندۇرۇش، شۇڭا بەك كۆپ پايدىنى تالاشمايمەن، ئادەمگە نىسبەتەن ئەڭ مۇھىمى «قىلىدىغانى قىلىش، قىلمايدىغانى قىلماسلىق».

20 - ئەسىرنىڭ 90 - يىللىرىدا، شاۋ فۇنىڭ ۋە جوۋ داخۇنىڭ قويۇق سودا ئالاقىسى بار ئىدى. ئەينى ۋاقىتتا، شاۋ فۇنىڭ «خۇپەي» چاقماقلىرىنىڭ ئامېرىكىدا ناھايىتى بازار تاپقانلىقىنى كۆرۈپ، ئامېرىكىدا «خۇپەي» ماركىسىنى ئىلتىماس قىلىپ تىزىملىتىدۇ.

ئەينى ۋاقىتتا، سودا ماركىسىنى تالىشىپ تىزىملىتىدىغان كارخانىلار ناھايىتى كۆپ ئىدى، كارخانىلار ئوتتۇرىسىدا بەزىدە ماركىا سەۋەبلىك تالاش - تارتىش بولۇپ، ھەتتا

بەزىدە ئۆچمەنلىشىش كېلىپ چىقاتتى .

بىراق ، «دافۇ» شىركىتى ۋە شاۋ فۇنىڭ باشقىچە ئۇسۇل قوللانغان .

«داخۇ» شىركىتىنىڭ توختىماستىن تەرەققىي قىلىشىغا ئەگىشىپ ، مەھسۇلات ماركىسىمۇ بارغانسېرى ياخشىلانغاچقا ئېرىشىپ ، 2005 - يىلىغا كەلگەندە «خۇپەي» ماركىسى سودا مېنىستىرلىكى تەرىپىدىن نوقتىلىق يىتىشتۈرۈلۈپ تەرەققىي قىلدۇرۇلدىغان ئېكسپورت ماركىسى قىلىپ بېكىتىلگەن .

جوۋ داخۇنىڭ قارىشىچە ، مەھسۇلاتنىڭ دۇنيا بازىرىغا كىرىشتە ئامېرىكا بازىرىنى نەزەردىن ساقىت قىلىشقا بولمايدۇ . ئۇلار ماركىنىڭ باشقىلار تەرىپىدىن ئىلتىماس قىلىنىپ بولغانلىقىنى بايقىغاندا ، ئامېرىكا بازىرىغا كىرىشتىكى ئاۋانگارت بولۇپ قالغان ئىدى . بۇ چاغدا ، ئۇ ھەرقانداق بەدەل تۆلەشكە قارىماستىن ئىلتىماس قىلىنىپ بولۇنغان ماركىنى قايتۇرۇپ كېلىشكە بەل باغلايدۇ ، ھەتتا قانۇنىي ۋاسىتىنى قوللىنىشتىنمۇ باش تارتمايدۇ .

بىراق ئۇلار ئامېرىكىدىكى شاۋ فۇنىڭ بىلەن ئۇچراشقاندا ، شاۋ فۇنىڭ سۆزلىرى جوۋ داخۇنى تەسەلەندۈرگەن . شاۋ فۇنىڭ : «ئەينى ۋاقىتتا ئامېرىكىدا <خۇپەي> نى تىزىمغا ئالدۇرۇش بۇ ماركىنى قوغداپ قېلىش ئۈچۈندۇر . بۈگۈنكى كۈندە <خۇپەي> گە تېخىمۇ ياخشى تەرەققىيات بوشلۇقى بېرىش ئۈچۈن ، دۇنياۋىي ماركا قىلىش ئۈچۈن ، ماركىنى سىز ئېلىپ كېتىڭ .» دېگەن .

بۇ گەپلەرنى ئاڭلىغاندىن كىيىن ، جوۋ داخۇ نەق مەيداندا ماركا تىزىملىتىش ۋە قوغداش ھەققىنى ئۈستىگە ئالدىغانلىقىنى ، شاۋ فۇنىڭنى ئامېرىكىدىكى باش ۋەكالىتچى قىلىدىغانلىقىنى ئېيتقان .

شۇنداق قىلىپ ، قارىماققا ناھايىتى خەتەرگە تولغان تالاش - تارتىش ئۈن - تىنىسىز يوقالغان . جوۋ داخۇ ۋە شاۋ فۇنىڭ ئۆچمەنلەشمەيلا قالماستىن ، يەنە ھەمكارلىشىدىغان شېرىكلەرگە ئايلانغان . ئەينى ۋاقىتتا ، نەق مەيداندىكى بارلىق كىشىلەر ئۇلارغا قايىل بولغان .

ۋېنجۇلۇق بىر ياش كارخانىچى : «پايدىدىن ۋاز كېچىش جەريانى دەل ئۆزىنى تونۇش

جەريانى. ئۆزىنىڭ قۇربىتى يەتمەيدىغان ئاجىز تۈرلەردىن ۋاز كېچىپ، ئۆزىنىڭ كۈچى يېتىدىغان ئىشلارغا يۈرۈش قىلىش كېرەك. ئېرىشىشنى بىلىپ، ۋاز كېچىشنى بىلمەيدىغان ئادەمنىڭ مەڭگۈ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشى مۇمكىن ئەمەس.» دېگەن. قىيىنچىلىققا يولۇقۇپ ئاندىن ئارقىغا چېكىنىش بولسا ئاقىلانلىك ئەمەس، مۇۋاپىق ۋاقىتتا ۋاز كېچىش بولسا ئۆزىنىڭ تېخىمۇ يىراققا بارالىشى ئۈچۈندۇر، ئۇنداق بولمايدىكەن، چوقۇم تېخىمۇ چوڭ زىيانغا ئۇچراپ قېلىش مۇمكىن. خۇددى پايچەك ئوينايدىغان كىشىلەرگە ئوخشاش، نۇرغۇنلىغان پايچەك ئويناغۇچىلارنىڭ مەغلۇب بولۇشىدىكى سەۋەب «ۋاز كېچىدىغان چاغدا ۋاز كەچمىگەنلىكىدە»، ھەمىشە كۆپرەك تېپىشنى ئويلاپ، نەتىجىدە چىقىم تارتىدۇ.

ئىقتىساد ئىلىمىدە ۋاز كېچىش «پۇرسەت سەرمايسى» دەپ ئاتىلىدۇ، سودىگەرلەر چوقۇم «پۇرسەت سەرمايسى» غا كۆپرەك كۆڭۈل بۆلۈشى كېرەك. ۋاز كېچىشكە قىيالىماسلىق، ياكى ۋاقىتدا ۋاز كەچمەسلىك ھەمىشە ئادەمنى بايلىق يولىدا راۋان ماڭغىلى قويمايدۇ. ھاياتلىق بىر خىل تاماشا، بايلىق دەل بۇ خىل تاماشانىڭ جاۋابى، شۇڭا «قىلىدىغاننى قىلىش، قىلمايدىغاننى قىلمايلىق» كېرەك. بەزىدە قىسقا ۋاقىتلىق مەنپەئەتتىن ۋاز كېچىشكە ماھىر بولۇش كېرەك. چۈنكى، ۋاز كېچىشكە جۈرئەت قىلىپ، ۋاز كېچىشكە ماھىر بولغاندا ئاندىن تېخىمۇ كۆپ نەرسىلەرگە ئېرىشكىلى بولىدۇ.

تەرەققىياتنىڭ غەلبىسى - پايدا ۋە تەرەققىياتنىڭ رىقابىتى

جېجياڭ سودا چەمبىرىكىدە مۇنداق بىر گەپ ئېقىپ يۈرمەكتە: «تەرەققىيات قاتتىق پىرىنسىپ، كۆز ئالدىدىكى پايدا مۇھىم ئەمەس، يىراق مەزگىللىك تەرەققىياتلا ئادەمنى خۇشال قىلدۇ.»

كارخانا ئەمدىلا تەرەققىي قىلىشنى باشلىغان ۋاقىتتا، تىز سۈرئەتتە پۇل تېپىش ياكى نەزىرىنى يىراقلاشقا تىكىپ، ئۇزۇن مەزگىللىك تەرەققىياتنى قولغا كەلتۈرۈش، بۇ زور كۆپ قىسىم كىشىلەرگە نىسبەتەن ئېيتقاندا بىر قىيىن تالاش. كۆز ئالدىدىكى پايدىدىن ۋازكېچىپ ئېنىق بولمىغان تەرەققىياتنى قولغا كەلتۈرۈش، بۇ خۇددى قاملاشمىغاندەك كۆرۈنىدۇ. چۈنكى، كۆز ئالدىدىكى مەنپەئەتنى ناھايىتى ئاسان مۆلچەرلىگىلى بولىدۇ، كىيىنكى تەرەققىيات ئادەمنى خۇددى قارىغۇدەك ھالەتكە كەلتۈرۈپ قويدۇ.

كۆپ قىسىم سودىگەرلەر كۆز ئالدىدىكى مەنپەئەتكە ئاۋۋال ئېرىشىشنى ئويلايدۇ، دەل بۇ خىل ئىدىيە ئۇلارنىڭ سودىدىكى تەرەققىياتنى بوغۇپ قويغان. جېجياڭ سودىگەرلىرى ئەزەلدىن بۇنداق ئويلىمايدۇ. نۇرغۇنلىغان جېجياڭ سودىگەرلىرى كىچىك شىركەتلەردىن تەرەققىي قىلغان، ئۇلارنىڭ ئورتاق قارشى بولسا تەرەققىيات قاتتىق پىرىنسىپ، كۆز ئالدىدىكى مەنپەئەت قەدىرلەشكە ئەرزىمەيدۇ، ئۇزۇن مەزگىللىك تەرەققىياتلا ئۇلارنىڭ ئېرىشىمەكچى بولغىنى.

مايۈن دائىم: «ئەگەر بىر ئادەم كاللىسىدا خەلق پۇلىنى ئويلاپ، كۆز ئالدىدا كۆرگىنى ئامېرىكا دوللىرى بولۇپ، ئېغىزىدىن چىققىنى فوندىستىرنىڭ بولسا، بۇ خىل ئادەملەر مەڭگۈ خېرىدارنىڭ ئېھتىياجىنى بىرىنچى ئورۇنغا قويايلىدۇ.» دەيدۇ.

مايۈن «ئەلبابا» نىڭ قۇرغۇچىسى، دۇنيادىكى ئەڭ ياخشى تور سودىسى سۈپىسى قۇرۇش بولسا ئۇلارنىڭ ئىستراتېگىيىلىك نشانى. مايۈن «ئەلى بابا» ئۈچۈن تۈزۈگەن ئىستراتېگىيە يېڭىدىن بارلىققا كەلگەن بۇ كەسىپنى ئىزچىل زىيان تارتقۇزۇپ، كىشىلەر مايۈندىن گۇمانلىنىشقا باشلىغان

چاغدا، ئۇ ھېچنىمىگە پەرۋا قىلمىغان. ئۇنىڭ قارىشىچە، پۇل تېپىشنى ئويلىغان ۋاقتىڭىز سىزنىڭ باشقىلارغا ياردەملىشىپ پۇلنى رەسمىي تاپقان ۋاقتىڭىز. ئۇ دائىم: «ئەلى بابا يولدا كىچىك تەڭگىلەرنى كۆرۈپ توختىماستىن تېرىۋالسا، يانچۇقلىرى توشقاندا ماڭالماي قالدۇ - دە، مەڭگۈ ئالتۇن كانى جايلاشقان چوققىغا چىقالمايدۇ.» دەيدۇ.

«تاۋباۋ» نىڭ باش لېدىرى سۈن توڭيۇ: «تاۋباۋ» نىڭ سودا سوممىسى ئەنئەنىۋىي سودا سەردارلىرى بولغان ۋورما، گومپى بىلەن تەڭ تۇرالايدىغان ھالەتكە كەلگەن ۋاقتتا، ئاندىن شەخسلەرنىڭ تور سودىسىنىڭ كەلگۈسى يارىتىلىدۇ.» دىگەن. كۆپچىلىكنىڭ نەزىرىدە «تاۋباۋ» قۇرۇلغاندىن بۇيان، ئۇنىڭ سودا سوممىسى ئىزچىل ئاشقان. بۇنداق نەتىجىگە نىسبەتەن سۈن توڭيۇ: «بىزنىڭ ھازىرقى كۆلىمىمىز بىزنىڭ بوۋاقلق دەۋرىمىزمۇ ئەمەس.» دېگەن.

«تاۋباۋ» ئىزچىل تىجارەتتە كىچىك مەنپەئەتلەردىن ۋاز كېچىشنى ئۆزىنىڭ تىجارەت قائىدىسى قىلىپ كەلمەكتە. ئۇلار پۇل تېپىش ئۈچۈن كارخانا قۇرىدىغان بۇنداق مەنپەئەتپەرەسلىكنى تىلغا ئېلىشقىمۇ ئەرزىمەيدۇ دەپ قارايدۇ. سودا قىلىش پۇل تېپىش ئۈچۈن، بۇ بارلىق ئادەملەرنىڭ يۈرەك ساداسى. بىراق پايدا كارخانىنىڭ ھەرىكەتلەندۈرگۈچ كۈچىگە ئايلانماستىن كېرەك، پايدا كارخانا تەرەققىياتىنى ئىلگىرى سۈرەلمىمۇ، بىراق ئاسانلا كىشىلەرنىڭ نەزىرىنى تار قىلىپ قويدۇ، كۆز ئالدىدىكى مەنپەئەتنى دەپ ئوزۇن مەزگىللىك تەرەققىياتتىن ۋاز كېچىش ھەر قانداق كارخانىنىڭ تەرەققىياتىغا نىسبەتەن پايدىسىز دۇر.

مايۇن شۇنى چوڭقۇر چۈشىنىدۇكى، ۋاقتىنچە كۆز ئالدىدىكى مەنپەئەتتىن ۋاز كېچىش، پايدا ۋە تەرەققىياتنىڭ مۇناسىۋىتىنى ياخشى بىر تەرەپ قىلىشنىڭ كارخانا ئۈچۈن ئېلىپ كەلگەن پايدىسى ۋە تەرەققىياتى چەكسىز بولىدۇ. «تاۋباۋ» ھەقسىز ئېتىبار قىلىش تەدبىرىگە تايىنىپ، نۇرغۇنلىغان كىشىلەرنى جەلپ قىلغان. ئەينى ۋاقتتا ئۇ بۇنداق ئۇسۇلنى قوللانغان ۋاقتتا، باشقىلارنىڭ گۇمانلىنىشىنى كەلتۈرۈپ چىقارغان. بىراق كۆپچىلىك ئاخىرى مايۇننىڭ كۆڭلىدىكىنى چۈشەنگەن، يەنى مايۇننىڭ كۆڭلىدە، تەرەققىيات ۋە پايدىنىڭ تەڭپۇڭلۇقى ھەققىدە بالدۇرلا سان پەيدا بولغان،

ئۇنىڭچە پايدا ۋە شىركەتنىڭ تەرەققىياتىنى سېلىشتۇرغاندا، ئۇزۇن مەزگىللىك تەرەققىيات مۇھىم ئورۇندا تۇرغان. دەل بۇ خىل تەدبىر ئۇلارنىڭ زور نەتىجىلەرنى قازىنىشىغا تۈرتكە بولغان.

نۇرغۇنلىغان سودىگەرلەر پۇل تېپىشنى مەقسەت قىلىۋالدى، قانداق قىلىشىمۇ ئىشلىرىنى چوڭ قىلالايدۇ. ھالبۇكى جېجياڭلىقلارنىڭ قارشىچە، پۇل تېپىش بىر كارخانىچىنىڭ ئاساسى ئىقتىدارى، ئەمما بارلىق ئىقتىدارنىڭ جۇغلانمىسى ئەمەس. ئۇلارنىڭ قارشىچە تاپقان پۇلنىڭ داۋاملىق پۇل تاپالىشى، قىممەت يارىتالىشى، جەمئىيەتكە تەسىر كۆرسىتىلىشى قاتارلىقلار ناھايىتى تەس بولۇپ، دەل مۇشۇلار ئۇلارنىڭ جەڭ ئېلان قىلىدىغانلىرى. نۇرغۇنلىغان كىشىلەر پۇلنى قانداق تېپىشنى چۈشىنىدۇ، بىراق دۇنيادا باشقىلارغا تەسىر كۆرسىتىشنى، جەمئىيەتكە تۆھپە قوشۇشنى بىلىدىغانلار كۆپ ئەمەس. شۇ سەۋەبتىن مايۇننىڭ قارشىچە، بىر ئۇلۇغ كارخانىنى قۇرۇپ چىقىش ئۈچۈن ئاۋۋال بۇ تەييارلىقلارنى ياخشى قىلىش كېرەك.

جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ ئەقىللىقى ئۇلارنىڭ يىراقنى كۆرەلەيدىغانلىقى، ئۇلارنىڭ پايدىدىن ۋاز كېچەلەيدىغان ئۆزگىچە ئىدىيىسىدە ئىپادىلىنىدۇ. پەقەت ئۆزىنىڭ مەنپەئەتىنى ئويلىماستىن ئاۋۋال خېرىدارلارغا مەنپەئەت يەتكۈزگەندە، ئاندىن خېرىدارنى تۈتۈپ تۇرغىلى، ئۆزىمۇ پۇل تاپقىلى بولىدۇ. يەنى «ئۆزىنىڭ ئەزالىرىغا مەنپەئەت يەتكۈزگەندە، بۇھەرگىزمۇ خېرىدارنىڭ يانچۇقىدا بەش يۈەن بولسا بىز بىر يۈەننى ئېلىۋېلىش دېگەنلىك ئەمەس، ئەكسىچە خېرىدارلارغا ياردەملىشىپ ئۇلارنىڭ يانچۇقىدىكى پۇلنى 500 يۈز ھەتتا ئۇنىڭدىنمۇ كۆپرەك قىلىش دېگەنلىك، بۇ ۋاقىتتا خېرىدارلارغا سىزگە 50 يۈەن بېرىشنى ناھايىتى خالايدۇ.» بۇ دەل مايۇن قوللانغان «ھەقسىز» ئۇسۇلدىن پايدىلىنىپ ئەزا تەرەققىي قىلدۇرىدىغان ئۇسۇل.

كارخانىچىلار پۇلنىڭ قۇلى بولماسلىقى كېرەك، كارخانىچىلار جەزمەن مەسئۇلىيەتنىڭ، كوللىكتىپنىڭ قۇلى بولۇشى كېرەك. پۇل مۇنەۋۋەر كارخانىچىلارغا ئەگىشىپ ماڭدۇ. تېخىمۇ كۆپ كىشىلەرنىڭ پۇل تېپىشىگە ياردەملىشىش - بۇ «ئەلى بابا» جەمئىيەت ئۈچۈن ياراتقان ھەقىقىي قىممەت. مايۇننىڭ پۈتۈن دۇنياغا ئىسپاتلاپ بەرمەكچى بولغىنى بولسا، جۇڭگودا جۇڭگولۇقلار

تەرىپىدىن قۇرۇلغان، قىزغىنلىق ۋە غايىگە تولغان بىر دۇنياۋىي دەرىجىلىك شىركەت چوقۇم بارلىققا كېلىدۇ.

بۇ خىل كىچىك مەنپەئەتلەردىن ۋاز كېچەلەيدىغان، ئىجتىمائىي قىممەت ھاسىل قىلىشنى تەكىتلەيدىغان ئىدىيە مەنپەئەتنىڭ ئېتىبارىنى تۈزىتىش ئۈچۈن تۆمۈرىنى تۇتۇۋېلىشىغا تەسىر كۆرسەتكەن. دەل مۇشۇ خىلدىكى تور سودىسىغا بولغان مۇستەھكەم ئېتىقادنىڭ ئاساسىدا، مەنپەئەت «ئەلبابا» نى دۇنيادىكى ئون چوڭ تور بېتى قىلىپ قۇرۇپ چىقىشقا ئىرادە باغلاپ، شۇ ئارقىلىق «سودىگەر بولسالا» (ئەلى بابا) دىن پايدىلىنىدىغان «سودا نىشانىنى ئەمەلگە ئاشۇرماقچى بولغان. نۇرغۇن ۋاقىتلاردا، سىز سودا مەيدانلىرىدا زىياننىڭ دەستىدىن ئازابلىنىپ تۇرغان ۋاقىتىڭىزدا، سىز چوقۇم ئۆزىڭىز توغرىلىق ئويلىنىپ بېقىشىڭىز كېرەك، يەنى سىز كۆز ئالدىڭىزدىكى مەنپەئەتنى ھەددىدىن زىيادە قوغلىشىپ، كەلگۈسىدىكى تەرەققىياتقا سەل قارىدىڭىزمۇ؟ ئەگەر بىر ئادەم كۆز ئالدىدىكى مەنپەئەتنىلا كۆرۈپ، «توخۇنى ئۆلتۈرۈپ تۇخۇمنى ئالسا»، ئۇنداقتا ئۇھەرگىزمۇ تەرەققىي قىلىپ كېڭىيىش پۇرسىتىگە ئېرىشەلمەيدۇ. ئۇزۇن مەزگىللىك تەرەققىيات نۇقتىسىدىن قارىغاندا، پايدا ئارقىلىق تەرەققىياتنى قولغا كەلتۈرۈش بىر ياخشى ئىدىيە.



ئەقەدە مەرۋايىتلىرى





TEL: 400-1010-434

باشقىلارنىڭ غەلبە ۋە مەغلۇبىيىتىنى خۇلاسەلەپ، «شاكىلىنى ئايرىپ، مېغىزنى قوبۇل قىلىش»

كېرەك

تەرەققىياتنى قولغا كەلتۈرۈشتە ئۆگىنىشكە ماھىر بولۇش

كېرەك

جېجياڭ ئۆلكىسى خەلق باشقۇرۇشىدىكى كارخانىچىلار ئۇيۇشمىسىنىڭ باش كاتىپى فەن لىشېڭ: «خوجايىن قانچىلىك غەلبە قازىنىشىدىن قەتئىينەزەر يەنىلا ئادەتتىكى ئادەم، ئادەتتىكى ئادەملەر چوقۇم ئۆگىنىشى كېرەك، ئۆگىنىشنىڭ چېكى بولمايدۇ. ھازىرقى زاماندا ئەقىل - پاراسەتكە، ئەمىلىي كۈچكە ۋە بىلىمگە تايىنىپ پۇل تېپىش كېرەك. ئۆگىنىش جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ كەلگۈسى تەرەققىياتىدىكى بۆسۈش ئېغىزى بولۇپ ھېسابلىنىدۇ.» دېگەن سودا قىلىشتا تىجارەتنى ئۇزۇن مەزگىل روناق تاپقۇزۇش ئۈچۈن، چوقۇم توختىماستىن ئۆگىنىش كېرەك. ھەر ۋاقىت ئۆز بىلىملىرىنى يېڭىلاپ تۇرۇش، مەيلى باشقۇرۇش جەھەتتىكى يېڭىلىق يارىتىش بولسۇن، ياكى يادرولق تېخنىكا جەھەتتىكى يېڭىلىق يارىتىش بولسۇن، بازار ئېھتىياجىنى ئالدىنقى شەرت قىلغان ئاساستا توختىماستىن ئۆگىنىش كېرەك.

«ئۆگىنىشنىڭ چېكى يوق» دېگەن پوزىتسىيە شان - شۆھرەتلىك جېجياڭ سودىگەرلىرىگە نىسبەتەنمۇ ئوخشاش، ئۇلارنىڭ يېڭىچە روھى يېڭىچە بىلىملەرنى ئۆگىنىش، يېڭىچە تەجرىبىلەرنى ئۆگىنىشى ئۆز ئىچىگە ئالغان.

باشقىلار ھاۋارايىنىڭ ياخشى بولغان پۇرسىتىدىن پايدىلىنىپ دۇنيانىڭ ھەرقايسى جايلىرىنى ساياھەت قىلىۋاتقان چاغدا، بىر تۈركۈم جېجياڭ سودىگەرلىرى جېجياڭ ئۇنىۋېرسىتېتىنىڭ EMBA

سېنىپىغا كىرىپ كەلگەن، ئۇلار پۈتۈن ئۆلكىدىن كەلگەن خەلق باشقۇرۇشىدىكى كارخانىلارنىڭ كارخانىچىلىرى ئىدى.

ئادەتتە سودا مەيدانلىرىدا جان تىكىپ كۆرەش قىلىدىغان سودىگەرلەر بۇ جايدا ئەستايىدىللىق بىلەن ئولتۇرۇپ پروفېسسورنىڭ دەرسىنى ئاڭلايدۇ.

بېيجىڭ، شاڭخەي قاتارلىق جايلاردىكى ئالىي مەكتەپلەر EMBA سىنىپىنى تەسىس قىلغان ۋاقىتتا، ۋاڭ جېنياۋ قاتارلىق بىر قىسىم داڭلىق كارخانىچىلار كېلىپ قاتناشتى، ئارقىدىن كارخانىلارنىڭ بىر قىسىم غوللۇق ئادەملىرىمۇ كېلىپ بۇ ئۆگىنىش قوشۇنغا قاتناشتى، جېجىياڭدىكى نۇرغۇنلىغان داڭلىق كارخانىچىلار ھەر قايسى ئالىي مەكتەپلەرگە كېلىپ ئۆگىنىپ، كەمتەرلىك بىلەن بىر ئوقۇغۇچىغا ئايلاندى.

مىلياردتىن ئارتۇق مۈلۈككە ئىگە كارخانىچىلار نېمىشقا ئالدىراش خىزمىتىنى تاشلاپ ئۆگىنىشكە كېلىدۇ؟ جېجىياڭلىق سودىگەرلەرنىڭ قارىشىچە، ئۆگىنىش كارخانا تەرەققىياتىنىڭ ھەرىكەتلەندۈرگۈچ كۈچى، يەنە كېلىپ كارخانا تەرەققىياتىدا يول ئاچىدىغان ۋاستە بولۇپ ھېسابلىنىدۇ. خۇددى جېجىياڭ ئۆلكىسى خەلق باشقۇرۇشىدىكى كارخانىچىلار ئۇيۇشمىسىنىڭ باش كاتىپى فەن لىشېڭ ئېيتقاندەك: «ھازىر ئەقىل - پاراسەت، ئەمەلىي كۈچ ۋە بىلىمگە تايىنىپ پۇل تېپىش كېرەك، ئۆگىنىش جېجىياڭ كارخانىلىرىنىڭ تەرەققىياتىدىكى بۆسۈش ئېغىزى.»

ئۆگىنىش تىنىم - تاپمايدىغان جېجىياڭ سودىگەرلىرىنىڭ ئۆز كەمچىلىكلىرىنى بايقىشىغا ياردەم بېرىپ، ئۇلارنىڭ ئۆز - ئۆزىنى تولۇقلىشى ۋە ئۆزى توغرىلىق ئويلىنىشىنى ئىلگىرى سۈردى؛ ئوخشاشلا تىجارەتتىكى تەجرىبىسى ناھايىتى مول «ساۋاقداشلار» بىلەن پىكىرلىشىش جېجىياڭ سودىگەرلىرىنىڭ ئارتۇقچىلىقىنى تېخىمۇ جارى قىلدۇرۇپ، كەمچىلىكىنى تولۇقلىدى.

جېجىياڭلىق بىر كارخانىچى: «كارخانا يۇقىرى ئوقۇش مەلۇماتىدىكى كىشىلەرنى قوبۇل قىلىپ، قول ئاستىمىزدىكىلەرنىڭ ھەممىسى ئاسپىرانتلىقتىن يۇقىرى ئوقۇش مەلۇماتىدىكى كىشىلەر بولغاندا، بىز كارخانىنىڭ ئىچكى قىسمىدىن كەلگەن بېسىمنى ھېس قىلدۇق، بېسىمدىن قۇتۇلۇشنىڭ

بىردىنبىر يولى ئۆگىنىش ئارقىلىق ئۆزىمىزنىڭ ساپاسىنى ئۆستۈرۈش ئىدى، دەۋرگە ماسلاشقان ھالدا قول ئاستىمىزدىكىلەر بىلەن پىكىرلىشىدىغان سەھنە ئۆگىنىش ئارقىلىق كېلەتتى. «دېگەن. ئۆگىنىش كارخانا تەرەققىياتىدىكى مەسىلىلەرنى ھەل قىلىدىغان مۇھىم يولغا ئايلانغان، جېجياڭلىق سودىگەرلەرمۇ ئۆگىنىش ئارقىلىق توختىماستىن تەرەققىي قىلماقتا.

جېجياڭ تىيەنۋەيتىيەن كارخانا چەكلىك شىركىتىنىڭ باش مۇدىرى تۇ خەينەن: «مەن ئۆگىنىشنى ئۆزۈمنى تولۇقلاش، مېڭىنى يۇيۇش قاتارىدا كۆرىمەن، پەقەت توختىماستىن مېڭىنى يېڭىلاپ، يېڭى بىلىملەرنى قوبۇل قىلغاندا، ئاندىن توختىماستىن ئۆزگىرىۋاتقان بازارغا يىتىشىپ ماڭغىلى، ئۆزىنىڭ خېيىم - خەتەر ئېڭىنى كۈچەيتىپ، توختىماستىن تەرەققىي قىلغىلى بولىدۇ.» دېگەن.

سودىغاھەققىي ئېپى بار كىشىلەرنىڭ كاللىسىدا بىر تەرەققىيات خەرىتىسى بولىدۇ، ئۇلار ھەرگىز بىر قەدەم مېڭىپ بىر قەدەمنى ئويلىمايدۇ، ئەكسىچە ئاۋۋال ئون قەدەمنى ئويلىنىۋېلىپ ئاندىن بىر قەدەم ماڭىدۇ. ئۇلارنىڭ كۆزلىرى مەڭگۈ ئۇزۇن مەزگىللىك تەرەققىياتقا قاراپ ئىنتىلىدۇ. خۇددى ۋەنشىياڭ گورۇھىنىڭ باش ئۇيۇشما رەئىسى لۇگۈەنچىيۇ ئېيتقاندا: «ئىلگىرىكى ئەۋزەللىكىنى ھازىرقى ئەۋزەللىك قاتارىدا كۆرمەسلىك كېرەك، ھازىرقى ئەۋزەللىك ھەرگىزمۇ كەلگۈسىدىكى ئەۋزەللىككە تەڭ ئەمەس.» پەقەت يىراق كەلگۈسىگە قارىغاندىلا، ئاندىن ئىزچىل تەرەققىياتنى قولغا كەلتۈرگىلى بولىدۇ.

جوۋ شاۋدوڭ بولسا جېجياڭ جۇجى ۋۇفېڭ ئېلېكتر سىغىمى ئەسۋابلىرى چەكلىك شىركىتىنىڭ باش مۇدىرى، ھەر قېتىم كۈندىلىك خىزمەتلىرىنى قىلىپ بولغاندىن كىيىن، ھېرىپ جۇلىقى چىكەتكەن بەدىنىنى سۆرەپ، جېجياڭ ئۇنىۋېرسىتىتىدا ئېچىلغان EMBA باش لېدىرلار تەربىيەلەش كۇرسىغا قاتنىشىدۇ. نۇرغۇنلىغان كارخانىچىلارغا ئوخشاش، بۇ سودا دۇنياسىدىكى مەشھۇر شەخسىمۇ ئۆگىنىشنىڭ كارخانا تەرەققىياتىدىكى مۇھىملىقىنى، كارخانا تەرەققىياتىدا ئوينىيدىغان مۇھىم رولىنى تونۇپ يەتكەن؛ ئۇ: «كارخانىچى ئۆگىنىشنى توختىتىپ قويسا قەتئىي بولمايدۇ، كارخانىدا

تجارەت قارشى، بىرلىككە كەلگەن تۈزۈم بولمىسا ھەرگىزمۇ بولمايدۇ.» دىگەن.

جېجياڭ ئۇنۋېرسىتېتى ئىقتىساد ئىنستىتۇتىدىكى مۇئاۋىن ئىنستىتۇت باشلىقى، جېجياڭ سودىگەرلىرى تەتقىقاتچىسى ياۋ شىيەنگو: «كەلگۈسىدىكى ئون يىلدا مەن «دېھقانچە تونۇش» نىڭ جېجياڭ سودىگەرلىرىگە پايدىسىز تەسىر كەلتۈرۈپ چىقىرىشىدىن ئەڭ ئەنسىرەيمەن.» دېگەن. ئۇنىڭ قارىشىچە، «دېھقانچە تونۇش» نىڭ جېجياڭ سودىگەرلىرىگە بولغان تەسىرى يوشۇرۇن بولۇپ، بىراق ئەڭ ھالقىلىق ۋاقىتلاردا بۇ خىل تونۇشنىڭ تەسىرى كارخانىنىڭ ھاياتى كۈچىگە تەسىر قىلىدىكەن، ھەتتا جېجياڭ سودىگەرلىرى ئۆتۈش تەس بولغان توساققا ئايلىنىدىكەن. شۇ سەۋەبتىن جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ قالاق ئىدىيەنىڭ ئىسكەنجىسىدىن قۇتۇلۇشتىكى بىردىنبىر يولى ئۆگىنىش ئارقىلىق يېڭى بىلىملەرنى ئۆگىنىپ ئۆزىنىڭ بىلىم سىستېمىسىنى توختىماستىن يېڭىلاشتىن ئىبارەت.

جېجياڭ سودىگەرلىرى دېھقانلاردىن كېلىپ چىققانچا، بىلىمى ناھايىتى كەمچىل. بىلىم ئۆگەنمەسلىكنىڭ زىيىنى نۇرغۇن قېتىم كۆرگەچكە، ئۇلار ئاندىن بىلىمنىڭ قۇدرەتلىك كۈچ ئىكەنلىكىنى ھېس قىلغان. ئۇلار توختىماستىن ئۆزلىرىگە يېڭى نىشان تىكلەشنى ياخشىرىدى، بازارغا ئىشىنىدۇ، ئۇلارنىڭ سودا چەمبىرىكىدە مۇنداق بىر گەپ ئېقىپ يۈرمەكتە: «كارخانىدا ئەر - ئايال دەپ ئايرىلمايدۇ، پەقەت بىلىمى يۇقىرى - تۆۋەن دەپ ئايرىلىدۇ.»

يۇكاڭ لۇچېڭ ئۆي - مۈلۈك ئېچىش شىركىتىنىڭ باش لېدىرى نوڭ يۇخۇا: «لۇچېڭ ئۆي - مۈلۈكچىلىكى بىرچوڭ مەكتەپ، ئىچكى قىسمىدىكى رىقابەت ناھايىتى كەسكىن. ھازىر يۇكاڭ رايونى ئىستراتېگىيەلىك مۇھىم رايونغا ئايلاندى، شۇڭا ئىدىيەنى ئازاد قىلىپ، قالاق ئىدىيەلەر بىلەن ئۆزىنى چۈشەپ قويۇشقا بولمايدۇ. مېنىڭچە، ئۆگىنىش ھەرگىز ئۆزى ئۈچۈن بولۇپ قالماستىن كېرەك، چوقۇم ئۆگىنىش تىپىدىكى خىزمەتچىلەرنى تەربىيەلەش، بۇ ئارقىلىق كەسپى بىلىملىرى مول، باشقۇرۇش ئىقتىدارىغا ئىگە بولغان كوللىكتىپنى قۇرۇپ چىقىش كېرەك. ھازىر مېنىڭ شىركىتىمدە %50 خىزمەتچى ئۆگىنىش ھالىتىدە تۇرىدۇ، بىر تۈركۈملىرى ئۆگىنىپ بولغاندىن

كېيىن، يەنە بىر تۈركۈم خىزمەتچىلەرگە كېلىدۇ، مۇشۇ تەرتىپتە داۋاملىشىدۇ. بۇنداق ئۇسۇلدا شەكىللەنگەن ئۆگىنىش كەيپىياتى ناھايىتى ياخشى. « دېگەن.

دەل مۇشۇسەۋەبتىن، جېجياڭلىق سودىگەرلەر تىجارەتتە مەڭگۈ جۇشقۇن ھالىتىنى ساقلىيالايدۇ، توختىماستىن ئۆگىنىش ئارقىلىق ئۆزىنىڭ باشقىلار بىلەن بولغان پەرقىنى توغرا تونۇپ، ئۆزىنىڭ كۆز ئالدىدىكى مەنپەئەتتىن قانائەت ھاسىل قىلماي، ئىزچىل ئۆگىنىپ دەۋرىلەن تەڭ ئىلگىرىلەيدۇ، بۇ ئۇلارنىڭ يولىنى بارغانسېرى كېڭەيتىپ بارىدۇ.

مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنىڭ ئەڭ ئۈنۈملۈك ئۇسۇلى - تەقلىد

قىلىش (دوراش)

جېجياڭ جىلى ئاپتوموبىل شىركىتىنىڭ قۇرغۇچىسى: «تەقلىد قىلىشقا يېڭىلىق يارىتىش ئىلمېنىتلىرىنى قوشۇش بىزنىڭ بايلىق يارىتىش يولىمىز. ئەۋرىشىشىگە قاراپ سىزنىڭ ئەمەلىيەتتە تەقلىد قىلىشقا كىرمەيدۇ، ماھىيەتتىن ئېلىپ ئېيتقاندا، تەقلىد قىلىش بولسا يېڭى شەيئىلەرگە بولغان ھېس قىلىشتۇر.» دېگەن.

جېجياڭ سودىگەرلىرى تەقلىد قىلىشقا ماھىر كېلىدۇ، ئۇلارنىڭ نۇرغۇن نەتىجىلىرى بىر قەدەم - بىر قەدەم تەقلىد قىلىشتىن كەلگەن. بەزىدە مەھسۇلاتنى تەقلىد قىلىشۇ يېڭى مەھسۇلاتنى بارلىققا كەلتۈرگەندە كالا ئۈنۈملۈك.

جىنخۇادىكى بىر كارخانىچىنىڭ دېيىشىچە، بىر مەھسۇلاتنى ئېچىش ۋە ئۇنى تاۋارلاشتۇرۇش نۇرغۇن مەبلەغكە ئېھتىياجلىق، چۈنكى بازاردا بىر يېڭى مەھسۇلاتنىڭ بارلىققا كېلىشى بەدەل تۆلەشكە ئېھتىياجلىق. ھالبۇكى، بىۋاستە باشقىلارنىڭ تەجرىبىسىنى تەقلىد قىلىپ ئۆگەنگەندە، سالىدىغان دەسسىمۇ ناھايىتى ئاز بولىدۇ. گەرچە تەقلىد قىلغۇچىلار باشقا كارخانىلاردىن ئېشىپ كىتەلمىسىمۇ، بىراق يېڭىلىق يارىتىشقا كېتىدىغان خىراجەتتىن قۇتۇلۇپ قالغاققا، يەنىلا نورمال پايدا ئالالايدۇ. بىز جېجياڭلىق سودىگەرلەر ئۈنۈملۈك تەقلىدچى ۋە ئەمەلىيەتچانلىقنىڭ غالىبلىرى،

بىزگە نىسبەتەن ئېيتقاندا، تەقلىد قىلىش بىزنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشىمىزدىكى پەلەمپەي. چىنچى ناھايىتى بۇرۇنلا ئۆزىنىڭ يۇرتى جېجياڭ ۋىنجۇدا ئۆزىنىڭ ئاياغچىلىق كارخانىسىنى قۇرۇپ چىققان. ئۇ ئىشلەپچىقارغان ئاياغلار مەزكۇر جايدا داڭق چىقىرىپ، شۇ جاينىڭ ئاياغچىلىق ساھەسىدىكى بىر بازىغا ئايلانغان. ئەمما چىنچىنىڭ قانائەت قىلمايدىغىنى بولسا، ئۆزى ئىشلەتكەن ئەسۋابلارنىڭ ھەممىسى تەيۋەن ۋە ئىتالىيەدىن كىرگۈزۈلگەن بولۇپ، ناھايىتى قىممەت ئىدى، مۇلازىمىتىمۇ ۋاقتىدا ئەمەس بولۇپ،

بۇ سەۋەبتىن نۇرغۇنلىغان پايدىنى بېكارغالا باشقىلارغا بېرەتتى.

باشقىلار بۇنىڭغا نىسبەتەن ئامالسىز قالغاندا، چىنچى تۇيۇقسىز بۇنى ھەل قىلىدىغان ئامالنى ئويلاپ چىقتى.

ئۇزۇن ئۆتمەستىن لى چاڭجاڭ ئىتالىيەدىكى ئەسۋاب ئىشلەپچىقارغۇچى سودىگەرلەر بىلەن ھەمكارلاشتى. ھەمكارلىق جەريانىدا ئۇلار ئۆز - ئارا تەقلىد قىلىپ، ئۆز - ئارا ئۆگەندى.

ئىككى يىلدىن كىيىن چىنچى ئۆزىگە تەئەللۇق بولغان ئەسۋابلارنى ئىشلەپ چىقاردى. سىناقتا، بۇ ئەسۋابلارنىڭ ھەرقايسى تېخنىكىلىق كۆرسەتكۈچلىرى ئىمپورت ئەسۋابلار بىلەن ئوخشاش چىقتى. بۇ ۋاقىتتا ئۇ يەنىلا توختاپ قالماستىن، ئۇ ئىتالىيەدە ئىشلەپچىقىرىلغان ئەسۋابنىڭ ئەسلى تېخنىكىسىنىڭ ئاساسىدا يېڭىلىق يارىتىپ، پۈتۈنلەي ئاپتوماتىك ئەسۋابنى ئىشلەپ چىقارماقچى بولدى. قىيىن ئىش يوق ئالەمدە، كۆڭۈل قويغان ئادەمدە دېگەندەك، چىنچىنىڭ ئۆزۈكىسىز تىرىشچانلىقى ئارقىلىق ئۇنىڭ ئەسۋابى ئىلغار سەۋىيىگە يەتتى.

ئەسۋابنىڭ مۇۋەپپەقىيەتلىك تەتقىق قىلىنىپ چىقىشى نۇرغۇنلىغان چىقىمىلارنى ئازايتىپلا قالماستىن، چىنچىنىڭ بۇ ساھەدىكى ئورنىنى تىكلىدى. جېجياڭلىقلار بۇ خىل تەقلىد قىلىش - يېڭىلىق يارىتىش يەنە تەقلىد قىلىش شەكلىنى «گىگانىتلار بىلەن تەڭ قەدەمدە مېڭىش» دەپ ئاتايدۇ. چۈنكى ئىگىز دە تۇرغاندىلا يىراقنى كۆرگىلى بولىدۇ.

جېجياڭلىق سودىگەرلەرنىڭ تەقلىد قىلىش ئىقتىدارى ئادەمنى چۆچۈتدۇ، ئۇلار چاقماق،

كۆزئەينەك ۋە تۆۋەن بېسىملىق توك ئەسۋابلىرىنى چۈۈپ - قوراشتۇرۇپ، ئوزۇن ئۆتمەستىنلا ئۆزىنىڭ كارخانىلىرىدا ئويۇم - ئوخشاش مەھسۇلاتلارنى ئىشلەپچىقىرىشقا باشلايدۇ. مەبلەغ، تېخنىكا ۋە خام ئەشيا يوق شارائىتتا تۇرغان ۋېنجۇلۇقلار ئۆزىنىڭ باشقىلارنى ھەيران قالدۇردىغان تەقلىد قىلىش ئىقتىدارىغا تايىنىپ، ئۆزىگە تەۋە بولغان بازارلارنى ئاچقان. ئەلۋەتتە، ئۇلارنىڭ تەقلىد قىلغاندىن كىيىنكى يېڭىلىق يارىتىشقا نىسبەتەنمۇ تەلپى ناھايىتى كۈچلۈك.

جۇڭگو ئىجتىمائىي پەنلەر ئاكادېمىيىسى جەمئىيەتشۇناسلىق تەتقىقات ئورنىدىكى تەتقىقاتچى ۋاڭ چۈنگۈاڭ جېجياڭلىقلارنىڭ بۇ خىل تەقلىد قىلىش ئىقتىدارىنى باشقىچە يېڭىلىق يارىتىش دەپ ئاتىغان. ئۇ جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ مۇۋەپپەقىيەت يولىنى تەكىتلەپ: جېجياڭلىقلار مەلۇم مەھسۇلاتنى دەسلەپ ئىشلەپچىقارغاندا تەقلىد قىلىدۇ، كۆچۈرۈپ ئەكىلىدۇ، قۇراشتۇرىدۇ، مەلۇم بىر سەۋىيەگە يەتكەندىن كىيىن ئۆزىنىڭ يېڭىلىق يارىتىشىنى باشلايدۇ. ئۆزىنىڭ ماركىسىنى يارىتىدۇ، ئۆزىنىڭ مەھسۇلاتلىرىنى ئىشلەپ چىقىرىدۇ. باشقىلارنىڭ ياخشى نەرسىلىرىنى ئەكىلىش بولسا كۆپ ساندىكى جېجياڭ سودىگەرلىرى بازارغا يېڭى كىرگەندە چوقۇم قوللىنىدىغان ئۇسۇل.

باشقىلار تەرىپىدىن «كۆزئەينەك پادىشاھى» دەپ ئاتالغان يې زىجىيەنىڭ ئۇسۇلى بولسا، دەسلەپتىكى تەقلىد قىلىشتىن توختىماي يېڭىلىق يارىتىشقا قاراپ تەرەققىي قىلىشىدىن ئىبارەت.

ئەينى ۋاقىتتا ئۇ بىر زاۋۇتتا ئىشلەيدىغان چاغدا ئۆزىنىڭ بىر ئايلىق مائاشىغا بىر ئالتۇن تالالىق كۆز ئەينەكىنى سېتىۋالغان. ئۆيگە قايتقاندىن كىيىن، ئۇ بۇ كۆز ئەينەكىنى چۈۈپ، ئۆزىنىڭ بۇ جەھەتتىكى تەجرىبىسىگە ئاساسەن ھەر بىر سايىماننىڭ ئىش قوشۇلۇشىغا قارىتا تونۇش ھاسىل قىلىپ، ئەڭ ئاخىرىدا قايتىدىن قوراشتۇرۇپ چىقىدۇ. ئۇنىڭ توختىماستىن تىرىشچانلىق كۆرسىتىشى نەتىجىسىدە، بىرىنچى تۈركۈمدىكى تەقلىد قىلىنغان بىراق مۈلۈك ھوقۇقى ئۇنىڭغا تەۋە بولغان كۆز ئەينەكلەرنى ئىشلەپ چىقىرىدۇ.

ئۇ بۇ كۆز ئەينەكلەرنى بازارغا سالغاندىن كىيىن، ئۈچ يۈەنلىك ئەرزان باھا بىلەن خېرىدارلارنىڭ

تاللىشىپ سېتىۋېلىشىغا مۇيەسسەر بولىدۇ.

يېزىچىيەن خىزمىتىدىن ئىستىپا بېرىپ، ئۆزىنىڭ شىركىتى - ۋېنجۇ يۈەنياڭ كۆز ئەينەك شىركىتىنى قۇرۇپ چىقىدۇ. شىركەت قۇرۇلغاندىن كىيىن، ئۇ يېڭىلىق يارىتىشىنى شىركەت تەرەققىياتىدىكى مۇھىم ئورۇنغا قويدى.

ھازىر ۋېنجۇ يۈەنياڭ كۆز ئەينەك شىركىتىنىڭ مەھسۇلاتلىرى 1000 نەچچە خىلغا يېتىدۇ، قۇياش نۇرىدىن مۇداپىئەلىنىش كۆز ئەينەكى تەتقىقاتى سېتىش بىلەن بىر گەۋدە قىلىنىپ، يىللىق سېتىش مىقدارى مىلياردتىن ئاشقان، ھازىر تېخنىكا سېلىنىمىسى تېخىمۇ يۇقىرى بولغان ئوپتىكىلىق كۆز ئەينەكلەر تەتقىقاتىغا كىرىشەكتە.

سودا مەيدانلىرىدا ئەڭ قورقۇنچىلىقى سىزنىڭ رىقابەتچىڭىز ئەمەس، بەلكى كارخانىنىڭ كۆز ئالدىدىكى مەنپەئەتى. كۆز ئالدىدىكى مەنپەئەتنى قوغلىشىش بەلكى كارخانىنى ۋاقىتلىق پايدىغا ئېرىشتۈرىدۇ، نەچچە ئون يىللىق مەبلەغنى دەسىمى قىلىپ تېخنىكىدا يېڭىلىق يارىتىش ئوزۇن مەزگىللىك پىلان بولۇپ ھېسابلىنىدۇ. تەقلىد قىلىش بىر خىل تەپەككۇرغا ئايلانغاندا، كارخانا ۋە كارخانىچىنى توغرا بولغان بىر يۆنىلىشكە قاراپ ماڭغۇزىدۇ.

جېجياڭ ۋېنجۇ ئىقتىسادىدىكى «تۆت ئىقتىسادىي تۈۋرۈك» تۈگمىچىلىك، ئاياغچىلىق، كىيىم - كېچەك ۋە چاقماق قاتارلىقلار باشلانغاندا ھەممىسى تەقلىد قىلىشقا تايىنىپ باش كۆتۈرگەن. بىراق جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ ئەڭ ئاقىلانە يېرى بولسا ئۇلارنىڭ مۇۋەپپەقىيىتى تەقلىد قىلىش باسقۇچىدا تۇرۇپ قالمىغان، ئۇلارنىڭ تەقلىد قىلىشى تېخىمۇ ياخشى يېڭىلىق يارىتىش ئۈچۈندۇر.

سەن تەرەققىي قىلساڭ، مەن پۇل تاپالايمەن

جېجياڭ نىڭبۇلۇق سودىگەر لىيۇ خۇڭشېڭ: «ئوخشاش كەسىپتىكىلەر دۈشمەنلىك قىلىشقا بولمايدۇ، سەن تەرەققىي قىلساڭ، مەن پۇل تاپالايمەن دەپ قاراش كېرەك، ئۆز - ئارا دەخلى - تەرۈز قىلىشقا بولمايدۇ. تىنچ - ئامان پۇل تېپىش ئىككى تەرەپنىڭ ئورتاق نەتىجىسى.» دىگەن.

جېجياڭ سودىگەرلىرى بىلەن ئالاقە قىلىپ باققان كىشىلەر بىلىدۇكى، بۇ ئەقىللىق سودىگەرلەر باشقىلارغا ئوخشىمايدىغان نەزەر - دائىرىگە ئىگە، ئۇلار چەكسىز سودا دېڭىزىدا ئۆز مەنپەئەتى ئۈچۈن ئوخشاش كەسىپتىكىلەر بىلەن بىللە تۇرالايدۇ، غەلبە قازىنىش ئۈچۈن، «ئۆچمەنلىك» بار كەسىپداشلىرى بىلەنمۇ بىر سەپتە تۇرالايدۇ.

جېجياڭ ۋېنجۇدىكى بىر كارخانىچىنىڭ دېيىشىچە تىنچ - ئامانلىق پۇل تېپىشتىكى ئاچقۇچ. باشقىلار بىلەن دۈشمەنلىشىپ يۈرگەندىن كۆرە، ئۇلار بىلەن قولىنى - قولغا تۇتۇشۇپ، زىددىيەتنى يۈمىشتىپ، «سەن تەرەققىي قىلساڭ، مەنمۇ باي بولالايمەن» دىگەن ئۇسۇلنى قوللانغانغا يەتمەيدۇ.

لىيۇ خۇڭشېڭنىڭ ئاتا - بوۋىلىرى جېجياڭ دىڭخەيدىن بولۇپ، جۇڭگونىڭ يېقىنقى زاماندىكى ئوقەتچىسى. ئەينى ۋاقىتتا ئۇنىڭ داڭجۇڭخۇا يېقىلغۇ شىركىتى ئىشلەپچىقارغان مېيلى ماركىسىدىكى يېقىلغۇ مەھسۇلاتلىرى بارلىق بازارلارنى دېگۈدەك ئىگەللىگەن بولۇپ، ئۇنىڭ ئۈستىگە تاماكا شىركىتى ئىشلەپچىقارغان مېيلى ماركىسىدىكى تاماكلارنىڭ سېتىلىش مىقدارىمۇ ئېشىۋاتتى. بۇ ئەھۋالنى بىلگەندىن كېيىن، لىيۇ خۇڭشېڭ ئاكتىپلىق بىلەن خۋالى تاماكا شىركىتىنىڭ مەسئۇلىنى ئىزدەپ، «مېيلى» ماركىسىنى ئۆزىنىڭ يېقىلغۇ مەھسۇلاتلىرىغا چاپلاپ تەشۋىقات قىلىپ قويۇشنى خالايدىغانلىقىنى، بۇ ئارقىلىق ئىككى تەرەپنىڭ ھەمكارلىقىنى ئىلگىرى سۈرۈپ، ئورتاق گۈللىنىش مەقسىتىگە يەتكىلى بولىدىغانلىقىنى ئېيتىپتۇ.

بازار ئېچىشقا ئىزچىل ئامال قىلالمايۋاتقان خۋالى تاماكا شىركىتى ئويلىنىش ئارقىلىق بۇ تەكلىپنى

قوبۇل قىلىنۇ. ئاخىرىدا، لىيۇ خۇڭشېڭنىڭ داڭجۇڭخۇا شىركىتى خۇالى تاماكا شىركىتىدىن ناھايىتى كۆپ ئېلان ھەققىگە ئېرىشىپلا قالماستىن، ئىككى شىركەتنىڭ مەھسۇلاتلىرىنىڭ سېتىلىش مىقدارىمۇ ھەسسەلەپ ئېشىپتۇ، بۇ ئارقىلىق ئۆز - ئارا «سەن تەرەققىي قىلساڭ، مەنمۇ پۇل تاپالايمەن» دېگەن سودا ئىدىيىسىدىكى ھەمكارلىقنى كۈچەيتىپتۇ.

سودا مەيدانلىرى گەرچە جەڭ مەيدانىغا ئوخشىسىمۇ، بىراق ھەقىقىي جەڭ مەيدانى ئەمەس، «سەن ئۆلسەڭ مەن تىرىلەتتىم» دەپ جان - جەھلى بىلەن ئېلىشىشنىڭ ھاجىتى يوق، ئۆز - ئارا پايدا يەتكۈزۈپ مەنپەئەتلىنىش بولسا ھەر ئىككى تەرەپكە پايدىلىق بولغان ئەڭ ياخشى تىجارەت شەكلى بولۇپ ھېسابلىنىدۇ.

جېجياڭلىق سودىگەرلەرنىڭ «سەن تەرەققىي قىلساڭ، مەن پۇل تاپالايمەن» دېگەن سودا ئىدىيىسى ئۇلارنىڭ تىجارىتىدە ھەرقايسى تەرەپلەرنى مەنپەئەتلەندۈرۈپ، ھەممىشە ئۇلارنى ئادەتتىكى كىشىلەرگە ئوخشىمايدىغان نۇقتىدىن سودا پۇرسىتىنى كۆزىتىش شارائىتىغا ئىگە قىلغان. كىچىك تىجارەتتىن ئۆي مۈلۈك تىجارىتىگىچە، ئاشخانا، تاللا بازارلىرى ئېچىشتىن توپ تارقىتىش تىجارىتىگىچە، جېجياڭلىق سودىگەرلەر ھەممىسىنى ياخشى قىلالايدۇ، ئۇلارمۇغا ئوخشاش ھەرىكەتچان، ئىنكاسى ناھايىتى تىز.

جېجياڭ جىنخۇا جىڭنەن چەكلىك شىركىتىنىڭ باش مۇدىرى سېڭ تىيەنگاۋنىڭ تىجارەت قارىشىدا، ئۆز - ئارا پايدا يەتكۈزۈپ تىجارەت قىلىش شەكلى بولسا كارخانا تەرەققىياتىدىكى كەم بولسا بولمايدىغان شەكىل. ئۆزى بىلەن رىقابەتلىشىدىغان كارخانىغا دۈچ كەلگەندە، سېڭ تىيەنگاۋ ئەڭ چوڭ دەرىجىدە يول قويۇپ، ھەمكارلاشقان شېرىكى بىلەن ئەڭ يۇقىرى دەرىجىدىكى پايدىنىڭ ئورتاق نوقتىسىنى تېپىپ چىقىدۇ.

ئۇ: «ئۆز - ئارا ئەۋزەللىكتىن پايدىلىنىپ ئۆزىنىڭ كەمچىلىكىنى تۈگىتىش بىر ئاز پايدىنى كۆپ ئالغاندىن مەن ئەۋزەل، بۇنداقتا ئۆزىنىڭ كارخانىسىنى مۇكەممەللەشتۈرۈپلا قالماستىن، يەنە كارخانىلار ئوتتۇرىسىدىكى ھەمكارلىقنى كۈچەيتىپ، «سەن تەرەققىي قىلساڭ، مەن پۇل

تاپالايىمەن دىگەن تىجارەت ئىدىيىسىنى ھاسىل قىلغىلى بولىدۇ» دىگەن .

جېجياڭلىق سودىگەرلەرنىڭ قارشىچە ، قايسى نوقتىدىن قارشىدىن قەتئىينەزەر ، «سەن ئۆلسەڭ مەن تىرىلەتتىم» دەيدىغان تىجارەت قارشى كارخانىنىڭ ئۇزۇن مەزگىللىك تەرەققىياتىغا پايدىسىز ، پەقەت ئۆز - ئارا پايدا يەتكۈزىدىغان تىجارەت قارشىلا كارخانىنى ئۇزۇن مەزگىل ئەمىن تاپقۇزالايدۇ . بولۇپمۇ سودا مەنپەئەتى مۇناسىۋىتىدە ، «ئۆز - ئاراپايدا يەتكۈزۈش ، بىر - بىرنىڭ كەمچىلىكىنى تولۇقلاش» تېخىمۇ مۇھىم .

جېجياڭلىقلارنىڭ بىر كەسىپكە جۇغلشۇپ ئورتاق تەرەققىي قىلىدىغان ھالىتى مۇتەخەسسسلەر تەرىپىدىن «ئورمان ئىقتىسادى» دەپ ئاتالغان ، ئۇلار رىقابەتكە توغرا قارايدۇ ، ھەمكارلىشىشقا ماھىر ، ئاكتىپ پوزىتسىيە بىلەن رىقابەتكە يۈزلىنىدۇ ، قانۇنلۇق ، مۇۋاپىق ھالدا رىقابەتتىن پايدا ئېلىشقا ماھىر . رىقابەتتە پەم بىلەن ھەمكارلىشىپ ، ئەۋزەللىكى ئارقىلىق ئۆز - ئارا تولۇقلاپ ، ساغلام بازارنىڭ شەكىللىنىشىنى ئىلگىرى سۈرگەن .



ئەقىدە مەرۋايىتلىرى





TEL: 400-1010-434

يېڭىلىق ياراتقاندا تېخىمۇ ياخشى تەرەققىياتقا ئېرىشكىلى

بولسۇ

نۇرغۇنلىغان سودىگەرلەرنىڭ قارشىچە، باشقىلارنىڭ پۇل تېپىشىنى كۆرگەندە، ئۇلارغا ئەگىشىپ مېڭىش كېرەك؛ باشقىلار نېمە سېتىپ پۇل تاپسا، شۇنى سېتىش كېرەك؛ باشقىلار قانداق تۈرگە مەبلەغ سالسا، شۇ تۈرگە مەبلەغ سېلىش كېرەك؛ باشقىلار قانداق مۇلازىمەتنى تەمىنلىسە شۇ مۇلازىمەتنى تەمىنلەش كېرەك. ھالبۇكى جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ قارشىچە، تەقلىد قىلىش گەرچە مۇھىم بولسىمۇ، بىراق ئۇ پەقەت بىر قەدەم خالاس، تەرەققىياتتا يەنىلا يېڭىلىق يارىتىشقا تايىنىش كېرەك، پەقەت توختىماستىن يېڭى مەھسۇلات ۋە يېڭى تېخنىكىنى ئىشلەپ چىقارغاندىلا، كارخانا تېخىمۇ يىراققا بارالايدۇ، تېخىمۇ كۆپ پايدىنى قولغا كەلتۈرەلەيدۇ.

جېجياڭ گورۇھىنىڭ باش مۇدىرى نەن سۇنخۇي: «يېڭىلىق يارىتىشقا جۈرئەت قىلىش بىر كارخانىنىڭ روھى بولۇپ ھېسابلىنىدۇ. يېڭىلىق يارىتىشقا جۈرئەت قىلىپ، يېڭىلىق يارىتىشقا ماھىر بولۇشتىن باشقا يەنە، مۇھىمى غەلبىنى قولدىن كەتكۈزۈپ قويۇشقا بولمايدۇ. بىزنىڭچە، تەجىربە يۈككە ئايلىنىپ قېلىشى، كارخانا چوڭايسا بىر خىل خەتەرگە ئايلىنىپ قېلىشى مۇمكىن. ئىلگىرى دۆلەت ئىگىلىكىدىكى كارخانىلارنىڭ پۇت - قولى چۈشەكلىك ئىدى، بىز پۇت - قوللىرىمىزنى ئەركىن قويۇۋېتىپ، سودىنى ئەركىن قىلىشىمىز كېرەك؛ ھازىر ئۇلارمۇ بۇ چۈشەكتىن قۇتۇلدى، جۇڭگو WTO غا - دۇنيا سودا تەشكىلاتىغا كىرگەندىن كىيىن، خەلقئارادىكى نۇرغۇنلىغان چوڭ سودا گورۇھلىرى (بۆرە) دەك يۇپۇرلۇپ كىرىپ كەلدى. ئەگەر ئىلگىرىكى كونا ئۇسۇل، كونا تەجىربە ۋە كونا شەكىللەرگە ئېسىلىۋالسا، ھازىر پۇت دەسسەپ تۇرۇشىمىز ناتايىن» دېگەن.

لى ۋوشېڭ بولسا جېجياڭ ئۆلكىسى ۋېنجۇ شەھەرلىك كەيپۈەن ئېلېكتر ئېقىمى چەكلىك شىركىتىنىڭ باش مۇدىرى، لى ۋوشېڭ كارخانا باشقۇرۇۋاتقان چاغدا ئىزچىل يېڭىلىق يارىتىشنى كارخانا تەرەققىياتىدىكى مۇھىم كۈچ قىلغان.

بىر قېتىم لى ۋوشېڭ جۇڭگو يۇقىرى بېسىملىق ئۇزچات مەخسۇس تېمىلىق يىغىنىغا قاتنىشىدۇ. يىغىندا بىر قىسىم مۇتەخەسسسلەر ۋە دۆلەت ئىچىدىكى چوڭ - ئوتتۇرا ئۇزچات كارخانىلىرىنىڭ مۇناسىۋەتلىك مەسئۇللىرى دۆلەتنىڭ زور كۈچ بىلەن ئايلانما تور ئېلېكتىرى ئېلىپ كەلگەن پۇرسەتنى چىڭ تۇتۇشنىڭ ئۆزىمىز تەتقىق قىلغان يۇقىرى بېسىملىق ئۇزچات ئەسۋابلىرى ۋە ئېلېكتىرلىق ئەسۋابىلار كەسپىدىكى يادرولۇق كەسىپلەرنى ئىلگىرى سۈرۈشتىكى ياخشى پۇرسەت دەپ قارىدى. بىراق ئۆزىمىز تەتقىق قىلىش جەريانىدا تېخنىكا ۋە ماتېرىيالنىڭ قوللىشىغا ئېھتىياجلىق بولغاندىن سىرت، يەنە كۆپ مىقداردىكى مەبلەغە ئېھتىياجلىق بولاتتۇق.

تىجارەت جەريانىدا زور مىقداردىكى مەبلەغە ئېھتىياجلىق بولغانلىق سەۋەبىدىن، مەيداندىكى كارخانىلارنىڭ ھەممىسى ئارقىغا چىكىنىشكە باشلايدۇ. ئۇلارنىڭ قارىشىچە يېڭىلىق يارىتىش ناھايىتى خەتەرلىك ئىدى، ئۆزى يېڭىلىق يارىتىش بولسا تېخىمۇ خەتەرلىك ئەھۋالغا دۇچار قىلاتتى، ئەگەر مەغلۇب بولسىلا، يۇقىرى سوممىلىق تەتقىقات خىراجىتى بېكاردىن - بېكار ئىسراپ بولاتتى. خەتەرگە تەۋەككۈل قىلىپ يېڭىلىق يارىتىمىز دېگەندىن كۆرە، ئۆزىنىڭ ئەسلىدىكى تىجارىتىنى قىلغان تۈزۈك ئىدى.

ھالبۇكى لى ۋوشېڭنىڭ قارىشىچە، بۇندىن كىيىنكى تەرەققىيات جەريانىدا، يېڭىلىق ياراتماستىنلا كارخانىنىڭ رىقابەت كۈچىنى تېخىمۇ تۆۋەنلىتىۋېتەتتى.

شۇنداق قىلىپ لى ۋوشېڭ: «مەن مەبلەغ سالاي! مەن قىلاي!» دېدى.

ئۇنىڭدىن كىيىن لى ۋوشېڭ مۇتەخەسسسلەردىن: «ئۆزىمىز تەتقىق قىلىپ چىقساق قانچىلىك پۇل كېتىدۇ؟» دەپ سورايدۇ.

مۇتەخەسسس: «ئۈچ مىليون، ئەمما يەتمەسلىكىمۇ مۇمكىن.» دەيدۇ.

ئەينى ۋاقىتتا لى ۋوشېڭنىڭ ئومۇمىي مەبلەغى 10 مىليونغا يەتمەيتتى، بىراق ئۇ يەنىلا ئىككىلەنمەستىنلا قوشۇلدى.

لى ۋوشېڭ مۇناسىۋەتلىك مۇتەخەسسسلەر ۋە تېخنىكا خادىملارنى ئۆزىنىڭ شىركىتىگە تەكلىپ

قىلىپ تەتقىقاتنى باشلىدى. ئۆزى ھەر ۋاقىت تېخنىكا خادىملار بىلەن بىرگە بولۇپ، تەتقىقاتنىڭ يۈگۈزۈلۈشىگە دېققەت قىلدى. ئاخىرى، لى ۋوشېڭنىڭ تەتقىقاتى بۆسۈش خاراكتېرىگە غەلبىگە ئېرىشتى. 1995 - يىلى 4 - ئايدا، شىئەن دۆلەتلىك يۇقىرى بېسىملىق ئېلېكتىر ئەسۋابلىرىنى سىناش مەركىزىدە كەيۈەن شىركىتى ئۆزى تەتقىق قىلىپ چىققان بېسىم تىپىدىكى مەنپىي ئىئونلۇق ئۇزچات بىلەن پۈتۈن يەر شارىدىكى سېتىلىش مىقدارى بىرىنچى بولغان ئىتالىيە VEI شىركىتىنىڭ مەھسۇلاتى ئوخشاش ۋاقىتتا تەكشۈرۈشتىن ئۆتتى. يۆتكەلمە ئېلېكتىر ئېقىمىدىن ئىبارەت بۇ تېخنىكىدىن ئېلىپ ئېيتقاندا، كەيۈەن مەھسۇلاتلىرى VEI دىن ئېشىپ كەتتى. ئۇنىڭ يېڭىلىق ياراتقانلىقى سەۋەبىدىن ئۇنىڭ كارخانىسى ئىزچىل تەرەققىي قىلدى.

جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ سۈزى بويىچە بازار رىقابىتىنى مەھسۇلاتنىڭ رىقابىتى، تېخنىكىنىڭ رىقابىتى ۋە تالانتلىقلارنىڭ رىقابىتى دېسەك ۋە بۇ رىقابەتلەرنى جۇغلىساق، ھەممىسى يېڭىلىق يارىتىشتىكى رىقابەتتۇر. پەقەت جېجياڭ سودىگەرلىرىدەك يېڭىلىق يارىتىشقا ماھىر بولغاندىلا، ئاندىن يېڭى مەھسۇلاتلارنى ئىشلەپ چىقارغىلى بولىدۇ. جېجياڭ سودىگەرلىرى ئىزچىل يېڭىلىق يارىتىش ئىدىيىسى بويىچە يېڭى مەھسۇلاتلارنى ئىشلەپچىقىرىدۇ، پەقەت يېڭىلىق ياراتقاندىلا تالانتلىقلارنى ھەقىقىي تالانت ئىگىسىگە ئايلاندۇرغىلى بولىدۇ. پەقەت يېڭىلىق ياراتقاندىلا كارخانىنى ھەقىقىي يادرولۇق رىقابەت كۈچىگە ئىگە قىلغىلى بولىدۇ.

لى ۋوشېڭ: «يېڭىلىق يارىتىش خەتەرلىك، ئۆزى يېڭىلىق يارىتىش تېخىمۇ خەتەرلىك. بۇ ئەقىل - پاراسەتكە، جاسارەتكە مۇھتاج. تەتقىقاتچى خادىملاردىكى دۆلەت ھالقىپ تېخنىكا رىقابىتى قىلىدىغان روھ مەندىكى ھەرىكەتلەندۈرگۈچ كۈچنىڭ كېلىشى مەنبەسى.» دېگەن.

ۋاڭ جىيەنپىڭ ۋېنجۇلۇق ئادەم، ئۇ 29 ياش ۋاقتىدا ۋېنجۇ خېڭفېڭ ئاياغچىلىق زاۋۇتىنى قۇرغان، ئۇنىڭ ئاياغچىلىق زاۋۇتىنىڭ ئىشقا كىرىشى ئۇنىڭ بىلەن ئاياغ ئوتتۇرىسىدىكى ھاياتلىق قىسمىنى پۈتۈۋەتكەن.

يېشى ئەللىكتىن ئاشىدىغان ۋاڭ جىيەنپىڭ ئىزچىل يېڭىلىق يارىتىشنى كارخانا تەرەققىياتىدىكى

مۇھىم يول قىلغان. ئۇنىڭ كارخانىسى ئو نەچچە مېتىرلىق كىچىك كەپىدىن مەھسۇلاتلىرى دۇنيا بازىرىغا كىرگەن دۆلەت ھالقىغان شىركەتكە ئايلانغان؛ ئىتالىيەنىڭ داڭلىق ئاياغ زاۋۇتىنى سېتىۋالغان، دۆلەت سىرتىدىكى بازارنى توغرا پەرەز قىلغان... ئۇنىڭ تۈرتكىلىك كۈچىنىڭ مەنبەسى دەل توختىماستىن تەرەققىي قىلىش، يېڭىلىق يارىتىش.

جېجياڭدىكى بىر كارخانىچى مۇنداق دىگەن: «يېڭىلىق يارىتىش بىر خىل ئاكتىپ روھى ھالەت، بولۇپمۇ خەلق باشقۇرۇشىدىكى كارخانىلارنىڭ پاي تۈزۈمىنىڭ تۈزۈلمىسىدە تېخىمۇ شۇنداق. ئەسلىدە مەن يېڭىلىق ياراتقان، مېنىڭ دىگىنىم ھېساب ئىدى. بىراق ھازىر پايچېكلار سانىنىڭ ئېشىشىغا ئەگىشىپ، پايچېكلار ھەر خىل مەسىلىلەرنى ئوتتۇرىغا قويدىغان بولدى، بۇ مەسىلىلەرگە چوقۇم ئاكتىپ يۈزلىنىشىم كېرەك ئىدى. كارخانىنىڭ تەرەققىياتى جەريانىدا، بەزىدە ياخشى قىلالماي، سۈپەتتىن مەسىلە چىقىپ قالىدۇ. ئەگەر بۇنداق بېسىمنى كۆتۈرەلمىگەندە، كارخانىنىڭ نەتىجىسىمۇ تۆۋەنلەپ كېتىدۇ، شۇنىڭ ئۈچۈن روھى ھالەت ناھايىتى مۇھىم. ئۇنىڭدىن باشقا، يېڭىلىق يارىتىش كارخانىچىنىڭ داۋاملىق ئۆگىنىشىگە، ئۆگىنىش تىپىدىكى كوللىكتىپ قۇرۇپ چىقىشىغا باغلىق».

جېجياڭلىق سودىگەرلەرنىڭ قارىشىچە، يېڭىلىق يارىتىش دەل باشقىلارنىڭ مەغلۇبىيىتى ئاساسىدا يەكۈنلەپ چىققان نەتىجىدە. بۇ خىل نەتىجىدە ئېھتىمال ئازراق ئۆزگىرىشى مۇمكىن، ناھايىتى كىچىك ئۆزگىرىش بولۇشىمۇ مۇمكىن، بىراق بۇ خىل ئۆزگىرىش توختاپلا قالسا، ئۇنداقتا كارخانا نورمال تەرتىپتە تەرەققىي قىلالمايدۇ.

ئومۇمىي ۋەزىيەتنى كونترول قىلغان ئاساستا، ھەممىلا ئىشلارغا چېپىلىۋېلىشتىن ساقلىنىش كېرەك

ھەر بىر خىزمەتچىگە خوجايىنىغا ئايلىنىش پۇرسىتى بېرىش

كېرەك

باشقىلارنى خوجايىن قىلىپ قويۇش كېرەك، مەن پايدا ئۆلۈشىدىغان ۋاقىتتا ھازىر بولساملا بولدى! باشقىلارنىڭ ئەقىل - پاراسىتىدىن پايدىلىنىپ ئەركىن - ئازادە پۇل تېپىش، مانا بۇ ئەقىل دەپ ئاتىلىدۇ!» بۇ سۆزلەرنى جۇدىڭ كىسىم بىزەكلىرى شىركىتىنىڭ باش لېدىرى جوۋگوخۇڭ ئېيتقان.

تىجارەت چوڭايغاندىن كىيىن، ھەممە ئىشلارنى ئۆزى قىلىدىغان كۆز قارىشىنى ئۆزگەرتىش كېرەك، سودىگەرلەرگە نىسبەتەن ئېيتقاندا، بۇ ۋاقىت قولىدىكى ھوقۇقنى تاشلايدىغان ۋاقىت بولۇپ، جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ باشقۇرۇش ئىدىيىسىدىن ئۆرنەك ئېلىش كېرەك. جېجياڭ سودىگەرلىرىگە نىسبەتەن ئېيتقاندا، ئۇلار ئەزەلدىن خىزمەتچىلەرنى ئەگەشكۈچى قىلىپ تەربىيەلەيدۇ، بەلكى خىزمەتچىلەرنى خوجايىن قىلىپ تەربىيەلەيدۇ. پەقەت شۇنداق بولغاندىلا شىركەت تىز سۈرئەتتە تەرەققىي قىلىپ، رىقابەتچىلەرنىڭ ئالدىغا ئۆتكىلى بولىدۇ.

نەن سۇنخۇي «جۇڭگو كارخانىچىلىرى» ژورنىلىنىڭ زىيارىتىنى قوبۇل قىلغاندا: «ئەگەر قىلغىنى توغرا بولمىسا، ئىش ئورنىدا ياراتقان قىممەتكە قارىتا رىغبەتلەندۈرۈش سوممىسى بىرىش ياكى پايدا پىرسەنتى ئايرىشنى مەڭگۈلۈك قىلىشقىمۇ بولىدۇ.» دېگەن. ئىش ئورنى رىغبەتلەندۈرۈش پايدا سوممىسى ياكى پايدا پىرسەنتى بولسا خىزمەتچىلەر ئىش ئورنىدا مەلۇم قىممەت ياراتقان ۋاقىتتا ئۇلارغا بېرىلىدىغان مۇكاپات شەكلىدىكى ئۈنۈم ئىش ھەققى بولۇپ، خادىملار ئالاھىدە قىممەت

ياراتقان بولسا بۇنداق ئىش ھەققى ئۆلۈشىنى مەڭگۈلۈك بىرىشكىمۇ بولىدۇ. يەنى سىز شىركەتتىن ئايرىلسىڭىزمۇ، پىنسىيەگە چىقىسىڭىزمۇ بۇ ئۈنۈم ھەققى مەڭگۈ سىزنىڭ بولىۋېرىدۇ.»

نەنسۇنخۇينىڭ قارىشىچە، شىركەت نىزامنامىسىدە خىزمەتچىلەرنى ئېلھاملاندىرىدىغان ماددىلار كەم بولسا بولىمايدۇ. ئۇ: «بىز ھازىر يولغا قويۇۋاتقان ئىش ئورنى رىغبەتلەندۈرۈش ئۆلۈشى ۋە مەڭگۈلۈك ئۆلۈش بولسا قەرەللىك ھوقۇق ئۆقۇمىدۇر. مەسلەن: ئەڭ دەسلەپكى پاي بىر يۈەنگە بىر بولۇشى مۇمكىن، كىيىن بىر پاي بەش يۈەن، ئون يۈەن بولۇشىمۇ مۇمكىن، بۇ چاغدا پايچىكلەر ئاشقان قىسمىدىن بەھرەلەنسە بولىدۇ، مانا بۇ قەرەللىك ھوقۇق ئۆقۇمىدۇر.» دېگەن.

نەن سۇنخۇي: «تالانتلىقلارنىڭ خاتىرجەم ئىگىلىك يارىتىشىنى رىغبەتلەندۈرۈش ئۈچۈن چوقۇم ئەسلىدىكى پايىنى بۆلۈش تۈزۈمىنى بۆسۈپ ئۆتۈش كېرەك. بۆسۈپ ئۆتۈش شەكلى جەھەتتە، ئىشچىلارغا قىلغان ئىشىغا قاراپ مائاش بېرىلىشى، باشقۇرۇش قاتلىمىدىكىلەرگە ئورۇننىڭ ئوخشىماسلىقىغا ئاساسەن ئوخشىمىغان ئۆسۈلنى قوللىنىش كېرەك، بۇنىڭ مەقسىتى ئەسلىدىكى كۈنچە بۆلۈش تۈزۈمىنى ئىسلاھ قىلىشتىن ئىبارەت. ئەگەر سىز بىر پايچىك بولسىڭىز، سىز خىزمەت قىلىسىڭىزمۇ مەسلە يوق، مەن بۇ ئورۇننى باشقىلارنىڭ ئىشلىشىگە بەرسەم بولىدۇ. باشقىلار ئىش ئورنى رىغبەتلەندۈرۈش ئۆلۈشىدىن بەھرىمەن بولىدۇ، بۇ ئۆلۈش ھەتتا ئېشىشىمۇ مۇمكىن. ئادەتتىكى پايچىكلەر تىجارەتكە قاتناشمىسا، ئۇنىڭ ئادەم كۈچى كاپىتالىنى بۆلۈش ھوقۇقىدىن بەھرىمەن بولۇشىغا رۇخسەت يوق، ئەگەر ئۇ ئوزۇن مەزگىل قىلمىسا، ئۇ ھالدا ئۇنىڭ پاي ئۆلۈشى تۆۋەنلەپ كېتىشىمۇ مۇمكىن. ئەگەر ئادەتتىكى پايچىكلەرنىڭ سالاھىيىتى توشمىسا، كىيىنكى كۈنلەردىكى پايىنى تەقسىملەشكە قاتناشتۇرۇلمايدۇ.» دېگەن.

ئىش ئورنى ئېلھاملاندىرىۋېتىش ئۆلۈشىدە پاي ئىككى بۆلەككە بۆلۈنىدۇ، پاي تۈزۈمىمۇ جانلىقلىشىدۇ، پايچىكلەرمۇ ھەددىدىن زىيادە چارچاشتىن ساقلىنالايدۇ.

بۇنىڭدىن كۆرۈۋالغىلى بولىدۇكى، نەن سۇنخۇينىڭ پاي ئۆلۈشى نەزىرىيە جەھەتتىن تۆۋەنلەۋاتىدۇ، بىراق ئۇنىڭ بۇ خىل تىجارەت قارىشى خىزمەتچىلەرنىڭ ئىش ھەققىگە بولغان

ئاكتىپلىقنى قوزغاپ، ئۇلارنىڭ كارخانىغا بولغان ئىشەنچىسىنى ئاشۇرغان. باشقىچە قىلىپ ئېيتقاندا، خىزمەتچىلەرنىڭ خىزمەت قىزغىنلىقى ئاشقان ئەھۋال ئاستىدا، كارخانىنىڭ ئومۇمىي ئۈنۈمىمۇ يۇقىرى كۆتۈرۈلدى، ئۇنىڭ ئالدىدىن پايدىسى تۆۋەنلىمەيلا قالماستىن، ئەكسىچە تېخىمۇ يۇقىرى كۆتۈرۈلدى. ھەممە ئادەم بىلىدىغان «پىشاڭ پىرىنسىپى» نەن سۈنخۇي تەرىپىدىن كارخانىغا قوللىنىلدى ھەمدە كۆرۈنەرلىك نەتىجىگە ئېرىشتى.

كارخانىدا ئىختىساسلىق خادىملارنى تۇتۇپ قېلىشتا، «باھا جېڭى» گە تايانغانغىلا بولمايدۇ، چوقۇم خىزمەتچىلەرنىڭ تەمىناتىنى يۇقىرى كۆتۈرۈش، ھەر ۋاقىت خىزمەتچىلەرنىڭ كەلگۈسىنى ئويلاش، تەمىناتنىڭ، ئىشنىڭ، ھېسسىياتىنىڭ ۋە مەدەنىيەتنىڭ خىزمەتچىلەرنى تۇتۇپ تۇرۇشىنى ئەمەلگە ئاشۇرۇش كېرەك.

جېجياڭ خۇافا چاي ئېكسپورت زاۋۇتىنىڭ باش مۇدىرى يى شاۋمىڭنىڭ قارىشىچە، كارخانىنى تەرەققىي قىلدۇرۇشتا، ھەر بىر خىزمەتچىنىڭ ئۆز - ئارا ماسلىشىشىغا تايىنىش زۆرۈر. ئۇ ھەر بىر خىزمەتچىنىڭ ئاكتىپلىقىنى يۇقىرى كۆتۈرۈپ، ئۇلارنىڭ يېڭىلىق يارىتىش روھىنى ئۇرغۇتۇشنى ئۈمىد قىلاتتى. سىرتتىكى كىشىلەر «خۇافا» نىڭ مۇستەقىل مەبلەغىتىكى كارخانا ئىكەنلىكىنى بىلىدۇ، بىراق ئۇلار يى شاۋمىڭنىڭ مەبلەغىنىڭ %33 تىنى غوللۇق كەسپىي كادىرلارغا بەرگەنلىكىنى بىلمەيدۇ.

شۇنىڭدىن كۆرۈۋالغىلى بولىدۇكى، بايلىق ياراتقىلى بولىدىغان نەرسە، ئۇ ھەرگىز خىزمەتچىلەرنىڭ مائاشىدىن تېجەپ قالدىغان نەرسە ئەمەس. ئەقىللىق جېجياڭ سودىگەرلىرى بۇنى ئاللىقاچان ھېس قىلغان. بالدۇرراق بىر «پىشاڭ» ھاسىل قىلىپ، ئۆزى پىشاڭنىڭ ئاستىدا تۇرۇپ ۋەزىيەتنى كونترول قىلىش كېرەك، بايلىق يارىتىدىغان ئىشنى خىزمەتچىلەرگە قويۇپ بەرگەن ياخشى.

تالانتلىقلارغا ئىقتىدارنى ئەركىن جارى قىلدۇرىدىغان

پۇرسەت بېرىشى كېرەك

جىنىي گورۇھنىڭ باش مۇدىرى چېن جىنىي: «كارخانىچى بولۇشتا ئاۋۋال ئادەم ئىشلىتىش سەنئىتىنى بىلىش كېرەك. ئىلمىي باشقۇرۇش ئەمەلىيەتتە ئادەمنى مۇۋاپىق ئىشلىتىش توغرىسىدىكى ئىلىم. باشقىلارنىڭ يوشۇرۇن كۈچىنى قانداق جارى قىلدۇرۇشتا، بىز پەقەت باشقىلارنىڭ مەنپەئەتىگە تولۇق كاپالەتلىك قىلساقلا بولىدۇ، ھەمدە قارىشى تەرەپكە ھەم ياخشى ھەم چوڭ سەھنە تەمىنلەش كېرەك، شۇنداق قىلغاندىلا باشقىلارنىڭ رولىنى تېخىمۇ ئۈنۈملۈك جارى قىلدۇرغىلى بولىدۇ. قوزغىتىشقا بولىدىغان بارلىق ئاكتىپ ئامىللارنى قوزغىتىپ، غەلبىنى قولغا كەلتۈرۈش كېرەك.» دېگەن.

جېجياڭلىق سودىگەرلەرنىڭ تەرەققىي قىلىشى باشقىلارنىڭ ياردەملىشىشىدىن ئايرىلالمايدۇ. ئۇلار ئادەم ئىشلەتكەن ۋاقىتتا، ئىزچىل «ئادەم ئىشلىتىشتە باشقىلارغا ياخشى بولغان تەرەققىيات سەھنىسى ھازىرلاش كېرەك، تەرەققىيات سەھنىسى بىلەن تەمىنلەش تالانتلىقلارغا نىسبەتەن ئەڭ مۇھىم.» دېگەن پىرىنسىپتا چىڭ تۇرىدۇ.

بويانگ گورۇھنىڭ باش مۇدىرى روڭ جۈچۈەننىڭ كارخانا تىجارىتىدە، ئۇ ئۆزىنىڭ خىزمەتچىلىرىنى ئىزچىل تەرەققىيات پۇرسىتى بىلەن تەمىنلەيدۇ.

بىر نەچچە يىل بۇرۇن، روڭ جۈچۈەن غايەت زور مەبلەغ سالغان «تاڭشى» ئازادە كىيىملىرىنى ئۆزى بىر نەچچە قېتىملا كۆرۈپ باققان ۋۇ خۇيچۈنگە ئۆتكۈزۈپ بەرگەن. گەرچە تىجارەت جەريانىدىكى تارتقان زىيىنى ئىككى مىليوندىن ئېشىپ كەتكەن بولسىمۇ، روڭ جۈچۈەن ئۇنى ئالماشتۇرۇۋەتمەي، ئىزچىل ئىشلەتكەن. بۈگۈنكى كۈندە «تاڭشى» ئاللىقاچان داڭلىق ئازادە كىيىم ماركىسىغا ئايلاندى.

روڭجۈچۈنەنىڭ قارشىچە ، بىر كارخاننىڭ تەرەققىياتىدا ئىختىساسلىق خادىملار كەم بولسا بولمايدۇ ، گەرچە ئىختىساسلىقلارنىڭ كەمچىل بولۇش ھادىسىسى ئومۇميۈزلۈك مەسىلە بولسىمۇ ، بىراق ئىختىساس ئىگىلىرىنى قانداق قىلىپ تەرەققىيات پۇرسىتى بىلەن تەمىنلەش بولسا تېخىمۇ مۇھىم مەسىلە . شۇ سەۋەبتىن روڭ جۈچۈن : « ھازىرقى ئىختىساسلىقلارنىڭ كەمچىل بولۇشىنى ئىختىساسلىقلارنىڭ ئېشىپ قېلىشى كەلتۈرۈپ چىقارغان . چۈنكى ھازىرقى كىشىلەرنىڭ بازارغا تاقابىل تۇرۇش ئىقتىدارىمۇ كۈچلۈك بولۇپ ، باشقىلارنىڭ ئىشلىرىنىمۇ قىلالايدۇ . شۇنداق قىلىپ ، سىزنىڭ باشقىلارغا قالدۇرغان بوشلۇقىڭىز ناھايىتى تار بولغان ئىكەن ، باشقىلار تەبىئىيلا كىرەلمەيدۇ . شۇنىڭ ئۈچۈن بىز باشقىلارنىڭ تەرەققىياتى ئۈچۈن تېخىمۇ كۆپ تەرەققىيات سەھنىسى تەمىنلەشنى ئويلىشىشىمىز كېرەك ، ھەتتا ئۆزىمىزنىڭ سەھنىسىنى چۇۋۇۋەتسەكمۇ بولىدۇ . » دېگەن .

روڭ جۈچۈن يەنە : « مەسىلەن : سەككىز يىل بۇرۇن مەن « تاڭشى » كىيىملىرىنىڭ باش مۇدىرى قوشۇمچە باش مەشقاۋۇلى ئىدىم ، ۋۇ خۇيچۈن گورۇپپا باشلىقى ئىدى . ھازىر « تاڭشى » تېخىمۇ كۆپ ماركىلارنى ئوتتۇرىغا چىقىرالايدۇ ، شۇڭا مەن باش مۇدىرلىق ئورنىنى ئۇنىڭغا بەردىم . بىراق ئىشلىرىمىز تەرەققىي قىلغاندىن كىيىن ، ۋۇ خۇيچۈنمۇ F4 نىڭ باش لېدىرلىقىنى قوشۇمچە ئۈستىگە ئالسا بولمايدۇ . نېمىشقا ؟ F4 نىڭ باش لېدىرى ئەسلىدە « تاڭشى » نىڭ باش لايىھەلىگۈچىسى ئىدى ، ئەگەر سىز بۇ ۋەزىپىنى قوشۇمچە ئۈستىڭىزگە ئالسىڭىز ، ئۇنداقتا باش لايىھەلىگۈچىنىڭ نۇرغۇن تەپەككۈرى سىز تەرىپىڭىزدىن قالايمىقان قىلىۋېتىلىدۇ . چۈنكى رەھبەر ھەمىشە زىغىرلاپ تۇرىدۇ ، ئۇنىڭ تەپەككۈرى سىز قالايمىقان قىلىۋەتسىڭىزلا ، لايىھەلىگۈچى شۇ پېتى قېلىپ قېلىپ ، مەڭگۈ يۇقىرىغا ئۆرلىيەلمەيدۇ . بۇ بولسا نېمىشقا يۇقىرىدىكى كىشىلەر ئاكتىپلىق بىلەن ئۆزىنىڭ سەھنىسىنى چۇۋۇۋېتىشنىڭ سەۋەبى . ئەمەلىيەتتە ھەقىقىي چۇۋۇۋېتىش ئەمەس ، بەلكى سىزنى تېخىمۇ ئىگىز سەھنىگە ئېلىپ چىقىشتىن ئىبارەت .

ھازىرقى بويىڭ گورۇھىنىڭ تېخىمۇ تەرەققىي قىلىشىنى روڭ جۈچۈنەنىڭ خىزمەتچىلەرنىڭ تەرەققىي قىلىشىغا ئەھمىيەت بېرىشىدىن ئايرىپ قارىغىلى بولمايدۇ . تىجارەت بىلەن شۇغۇللانغاندا ،

بىر ئادەمنىڭ كۈچى ئاجىز بولىدۇ. يۇقىرى مائاش بىلەن ئەكەلگەن ئىختىساسلىق خادىملارغا نىسبەتەن، ئۇلار ئۆزىنىڭ ئىقتىدارىنى جارى قىلدۇرالمىسا ئاندىن ياخشى بولىدۇ، كارخانا ئۈچۈن پايىدلىق بولىدۇ. ئەگەر ئىختىساسلىق خادىملاردىن گۇمانلىنىپ، ئۇلارغا تەرەققىي قىلىدىغان سەھنە تەمىنلەپ بەرمىگەندە، ئۇلارنىڭ تەرەققىياتىنى بوغۇپ قويغاندا، ئۇلار ئۆزىنىڭ تالانتىنى جارى قىلدۇرۇشقا ئامالسىز قالىدۇ - دە، نارازىلىق كەيپىياتى تۇغۇلىدۇ، تېخىمۇ مۇھىمى بۇ كارخانىغا نىسبەتەن بىر چوڭ يوقىتىش بولۇپ ھېسابلىنىدۇ.

چېن جىنىي: «باشقىلار ئادەم ئىشلەتكەندە ئەخلاققا قاراش كېرەك دەيدۇ، مەن ئۇلارنىڭ تالانتىغا قاراش كېرەك دەيمەن. ئەخلاقنى قانداق ئۆلچەش كېرەك؟ پەقەت كارخانا ئۇنى ئۆلچەملىك ئۇسۇلدا باشقۇرسىلا، ھەمدە ئۇنىڭ مەنپەئەتتە كاپالەتلىك قىلىسلا، ئۇنى ئۆزى ئۈچۈن ئىشلەۋاتقاندەك ھېس قىلدۇرساقلا، مەن ئۇنىڭ كارخانىنى ئوغرىلاپ كېتىشىدىن ئەنسىرىمەيمەن.» دېگەن. پەقەت باشقىلارنىڭ كۈچىدىن پايدىلىنىشقا ماھىر بولغاندىلا، غەلبىنىڭ ئۇرۇقىنى چاچقىلى بولىدۇ.

تۇ ۋېنروڭ ئىگىلىك يارىتىشنىڭ دەسلەپكى مەزگىللىرىدە، ئۇنىڭ شىركىتىنىڭ قارىمىقىدىكى نۇرغۇن شىركەتلەرنى باش لېدىرلىرىنى باش شىركەت بىر قوللۇق تەربىيلىگەن. كىيىن كارخانىنىڭ چوڭىيىپ تەرەققىي قىلىشىغا ئەگىشىپ، نۇرغۇنلىغان يۇقىرى قاتلامدىكى باشقۇرغۇچىلار كارخانىنىڭ ئىچكى قىسمىدىن كېلىدىغان بولغان. يېڭى كەلگەن خىزمەتچىلەرگە نىسبەتەن، تۇ ۋېنروڭنىڭ ئۇسۇلى بولسا ئۇلارغا مۇھىم ۋەزىپىنى ئورۇنلاشتۇرۇش. باشقا كارخانىلارغا ئوخشاش بىر بۆلەك ۋاقىت سىنايدىغان ئىشنى قىلمايدۇ.

تۇ ۋېنروڭ: «كىشىلەرنىڭ كېلىشى بىر ئىش قىلىش ئۈچۈن، سىز ئاۋۋال ئۇنىڭغا ئىش قىلىدىغان سەھنىنى تەمىنلەپ بېرىشىڭىز، ئۇنىڭ ھەقىقىي ئىقتىدارىنى كۆرۈپ بېقىشىڭىز كېرەك، ئۇ ياخشى قىلالىسا بىزنىڭ غەلبىمىز، ئەگەر قىلالىمىسا ئۇنى ئىشتىن بوشاتساقمۇ كېچىكمەيمىز. ئەگەر سىز ئۇيان ئويلىنىپ بۇيان ئويلىنىپ ئىككىلەنسەڭىز، قارشى تەرەپكە ئىشەنمىسىڭىز، ئىختىساسلىقلارنى تۇتۇپ

قېلىش ناھايىتى تەسكە توختايدۇ.» دېگەن.

دەل تۇۋېنروڭنىڭ ئادەم ئىشلىتىشكە ماھىرلىقى، قول ئاستىدىكى خىزمەتچىلەرگە تالانتىنى جارى قىلدۇرىدىغان سەھنە تەمىنلەپ بېرىشى سەۋەبلىك، ئۇنىڭ قول ئاستىدىكى خىزمەتچى خادىملار ئۆز ئىقتىدارىنى جارى قىلدۇرۇپ، خېڭدىيەن گورۇھىدا ناھايىتى ياخشى بولغان نەتىجىنى قولغا كەلتۈرگەن. بۇنداق نەتىجە ھەر ئىككى تەرەپنى قانائەتلەندۈرىدۇ، بۇنىڭ بىلەن كارخانىمۇ روناق تاپىدۇ.

جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ ئەڭ چوڭ ئالاھىدىلىكى بولسا ئەمەلىيەتچىل، ئىلمىنى، تالانت ئىگىلىرىنى ھۆرمەتلەيدۇ، قولىنى ئوزۇن سۇنۇشقا، ئادەم ئىشلىتىشكە ماھىر كېلىدۇ. چۈەنخۇا گورۇھىدىكى تۇگۈەنجۈنىڭ قارىشىچە، ئەگەر سىز تالانت ئىگىلىرى ئۈچۈن تەرەققىيات پۇرسىتى تەمىنلىگەن بولسىڭىز، ئۇنداقتا قارشى تەرەپنىڭ ئىقتىدارىدىن گۇمانلانماڭ.

چۈەنخۇا گورۇھىنىڭ باش ئېنژېنېرى لى شېڭشەن ئىلگىرى مۇنداق بىر مىسالنى ئېيتقان: «كۆپچىلىك خىمىيە سانائەت مەھسۇلاتلىرىنىڭ مەھسۇلات رېتسىپى ۋە ھۈنەر - سەنئەتنىڭ بىر كارخانىنىڭ يادرولۇق مەخپىيەتلىكى ئىكەنلىكىنى بىلىدۇ. ھازىر بۇ كارخانىنىڭ يۈزدىن ئارتۇق مەھسۇلاتىنىڭ يۈزدىن ئارتۇق رېتسىپى بار، باش لېدىر بۇ ۋەزىپىنىڭ ھەممىنى ماڭا بەرگەن. مېنىڭ بىلىشىمچە، بۇ خىل خىزمەت باشقا ئورگانلارنىڭ ھەممىسىدە خوجايىنلارنىڭ ئورۇغ - تۇغقانلىرى تەرىپىدىن قىلىنغان، مەن بۇنىڭدىن ناھايىتى تەسلىرىلەندىم.» دېگەن.

لى شېڭشەن پروفېسسور چۈەنخۇا گورۇھى ئۈچۈن ناھايىتى چوڭ تۆھپىلەرنى قوشقان، بۇ دەل تۇگۈەنجۈنىڭ ئادەم ئىشلىتىشتىكى ماھىرلىقىغا بېرىلگەن جاۋاب ئىدى.

ھەر بىر ئادەمنىڭ كارخانا قۇرۇشى پايدا تېپىش ئۈچۈن، كارخانىمۇ پايدىغا مۇھتاج، خۇددى ئادەملەر ھاۋاغا مۇھتاج بولغاندەك؛ بىراق ئادەم ھاۋا ئۈچۈن ياشىمايدۇ، كارخانىمۇ پايدا ئۈچۈن تەرەققىي قىلمايدۇ. خىزمەتچىلەرگە چوقۇم ئۆزىنىڭ تالانتىنى جارى قىلدۇرىدىغان بوشلۇق بېرىش، ئۇلارنى ئۆزلىرى ياخشى كۆرىدىغان ئۇسۇل بۇيىچە نىشاننى ئەمەلگە ئاشۇرۇشقا رىغبەتلەندۈرۈش

كېرەك .

سىزنىڭ قول ئاستىڭىزدىكى خىزمەتچى خادىملار ئۆزلىرىنىڭ قابىلىيىتىنى تولۇق جارى قىلدۇرالىدىمۇ؟ سىزنىڭ كۈتكەن يېرىڭىزدىن چىقتىمۇ؟ خىزمەتچىلەرنىڭ ئىقتىدارى ۋە ئەقىل - پاراسىتىنى تولۇق جارى قىلدۇرۇش ئۈچۈن ، باشقۇرغۇچىلار چوقۇم خىزمەتچىلەرنىڭ قايسى جەھەتتە ئەۋزەللىكى بارلىقىنى ئېنىق بىلىۋېلىشى ، شۇ ئاساستا ، خىزمەتچىلەرنىڭ قابىلىيىتىنى جارى قىلدۇرىدىغان پۇرسەت بېرىش كېرەك .

جېجياڭ سودىگەرلىرى مۇشۇنداق قابىلىيەتكە ئىگە ، ئۇلار خىلمۇ - خىل كىشىلەر ئۈچۈن سەھنە تەمىنلەپ بېرەلەيدۇ ، خىلمۇ - خىل كىشىلەرنى ئەتراپىغا يىغىپ ئىگىلىك يارىتالايدۇ .



ئەقىدە مەرۋايىتىلىرى





TEL: 400-1010-434

بىر پەملىك رەھبەر بولۇش كېرەك

كارخانىنىڭ چوڭىيىپ تەرەققىي قىلىشىغا ئەگىشىپ، قول ئاستىڭىزدىكىلەرنىڭ ھەر بىر ئىشىنى ياخشى قىلىپ كېتەلىشى ناتايىن، ئەكسىچە سىزگە بەزى باش ئاغرىقلىرىنى تېپىپ بېرىشىمۇ مۇمكىن. بىر سودىگەر بولۇش سۈپىتىمىز بىلەن، چوقۇم مۇئەييەن رەھبەرلىك ئىقتىدارىغا ئىگە بولۇشىمىز، ئۆيىپىكىتىپ باشقۇرۇش خىزمەتلىرىنى باشقىلارغا قىلدۇرۇشىمىز كېرەك. جېجياڭدا كىچىك شىركەتلەر ناھايىتى كۆپ، شىركەت تەرەققىي قىلغانسىرى، شۇغۇللىنىدىغان كەسىپىمۇ مۇرەككەپلىشىدۇ، بۇ شىركەتنىڭ خوجايىنلىرى ئۆزلىرىنىڭ شىركەتتىكى تۈۋرۈكلۈك رولىنى ھېس قىلالايدۇ.

جېجياڭ سودىگەرلىرى تىجارەتتە قوللىنىدىغان بىر مۇھىم ئۇقۇم بولسا باشقىلارنىڭ كۈچىدىن پايدىلىنىش، ئىشنى باشقىلارغا قىلدۇرۇش، ئۆزى پەقەت مۇھىم ئىشلارنىلا قىلىش. ئۇلار ئۆزى ۋە باشقىلارنىڭ ئىقتىدارىنى بايقىيالايدۇ ھەمدە تولۇق جارى قىلدۇرالايدۇ، بۇ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنىڭ يولىنى تاپقانغا باراۋەردۇر.

جېجياڭ شىڭيۆ گورۇھى چەكلىك شىركىتىنىڭ باش لېدىرى خۇ جىروڭ: «مەن ھېچقانداق ئىشنى ئۇقۇمايمەن، ئەمما مەن ئادەم ئىشلىتىشنى بىلىمەن، مەن ھەرخىل كىشىلەرنى بىر يەرگە تەشكىللەپ، ئۇلارنىڭ ھەرقايسىسىنىڭ ئىقتىدارىدىن ئەپچىللىك بىلەن پايدىلىنالايمەن.» دىگەن.

بىر قېتىم، جېجياڭ شىڭيۆ گورۇھى شىركىتىنىڭ باش لېدىرى خۇ جىروڭ ئۆزىنىڭ قول ئاستىدىكى بىرەيلەننى باشقىلاردىن قەرز سۈيلىشكە ئەۋەتىپتۇ، ئەينى ۋاقىتتا، قول ئاستىدىكى ئۇ ئادەم كۆپ قېتىم خۇ جىروڭغا تېلپۇن قىلىپ يوليۇرۇق سورىغان.

خۇ جىروڭ: «بارلىق ھوقۇقنى ساڭا بەردىم، ئۆزۈڭگە بېسىم قىلما، قانۇنغا خىلاپلىق قىلمىغان ئەھۋال ئاستىدا قانداق بىر تەرەپ قىلساڭ بولىۋېرىدۇ!» دەپتۇ.

كېيىن بۇ خىزمەتچى بىر مىليون ئۈچ يۈز مىڭ يۈەننى تولۇق قايتۇرۇپ كەلگەن.

خۇ جىروڭنىڭ ئىش بېجىرىش ئۇسۇلىدىن كۆرۈۋېلىش تەس ئەمەسكى، ئۇ ھوقۇقنى خىزمەتچى خادىمغا تاپشۇرغاندىن كىيىن، خىزمەتچى ئۆزىنىڭ پۈتكۈل ئىقتىدارىنى تولۇق جارى قىلدۇرۇپ ئىشنى بېجىرگەن. خۇ جىروڭنىڭ ھوقۇق بېرىپ باشقۇرۇش ئۇسۇلى كارخانىنى باشقۇرغان چاغدا، قول ئاستىدىكىلەرنىڭ ئارتۇقچىلىقىنى توغرا تۇتۇۋالغان، ھوقۇقنى قول ئاستىدىكىلەرگە بۆلۈپ بېرىش ئارقىلىق، خىزمەتچىلەرنى ھوقۇق دائىرىسى ئىچىدە خىزمەتنى تېخىمۇ ياخشى قىلىش شارائىتىغا ئىگە قىلغان. بۇ خىزمەتچىلەرنىڭ پىشىپ يېتىلىشىگە پايدىلىق بولۇپلا قالماستىن، يەنە ئۈنۈملۈك ھالدا ئۆزىنىڭ بېسىمىنى يىنىكلەتكەن.

سودىگەرلەرچوقۇم باشقىلاردىن ئەقىل - پاراسەت، يېڭىلىق يارىتىش روھىغا ئېرىشىشنى ئۆگىنىۋېلىشى كېرەك، بۇ پۇلغا ئېرىشكەنگە قارىغاندا تېخىمۇ مۇھىم.

«ھېرىش» نۇرغۇنلىغان كىچىك كارخانىچىلارنىڭ ئورتاق ھېسىياتى، بىراق كارخانىنى زورايتقان كارخانىچىلار ئالدىراشلىق ۋە چارچاش ھېس قىلمايدۇ. چۈنكى ئۇلار مۇۋاپىق ئادەمنى تېپىپ ئىش قىلدۇرۇشنى، تىجارەت قىلدۇرۇشنى بىلىدۇ، بۇنداقتا ئۆزىمۇ پەم بىلەن «ئارام ئېلىۋالدۇ».

جېجياڭ خۇافا چاي ئېكسپورتى زاۋۇتىنىڭ باش مۇدىرى يى شاۋمىڭ: «نوختىلانمىغان ئات ھەمىشە نوختىلانغان ئاتتىن تىز يۈگۈرەيدۇ.» دىگەن. ئۇ ئادەم ئىشلەتكەندە «ئىشلەتكەن ئادەمدىن گۇمانلانماسلىق، گۇمانلانغان ئادەمنى ئىشلەتمەسلىك» پىرىنسىپىدا چىڭ تۇرغان.

يشاۋمىڭنىڭ باشقۇرۇشىدىكى «خۇافا» زاۋۇتىدا خىزمەتچىلەرنىڭ قاتتىق بولغان ئىشقا بېرىپ - كېلىش تۈزۈمى يوق، پەقەت خىزمەتچىلەر ئۆزىنىڭ خىزمىتىنى ياخشى قىلسلا، قايسى ۋاقىتتا ئىشتىن چۈشسە بولىۋېرىدۇ، بىراق بۇنىڭ شەرتى چوقۇم خىزمەتنى سۈپەتلىك ئورۇنداش كېرەك.

يشاۋمىڭنىڭ قارىشىچە، شىركەتتىكى خىلمۇ خىل قائىدە - تۈزۈملەر پەقەتلا بىر شەكىل، مۇھىمى خىزمەتنى ياخشى قىلىش. ئۇنىڭ كارخانىسىدىكى بۇ خىل يىنىك تۈزۈم خىزمەتچىلەرنى

ھورۇنلاشتۇرۇش ئۇياقتا تۇرسۇن، ئەكسىچە نۇرغۇنلىغان خىزمەتچىلەرنى كەسپنى تېخىمۇ ھۆرمەتلەپ، زاۋۇتنىڭ ئەھۋالىغا كۆڭۈل بۆلىدىغان، خىزمەت ۋەزىپىسى جىددى بولغان ۋاقىتلاردا كۆپچىلىك ئاكتىپلىق بىلەن ئىسمىنا قوشۇپ ئىشلەيدىغان بولغان. بۇنداق ئەھۋالغا قارىتا يى شاۋمىڭ: «باشقىلارغا ئىشنى قىلدۇرغان ئىكەنسىز، چوقۇم %100 ئۇنىڭغا ئىشىنىشىڭىز كېرەك، ھوقۇقنى %100 تاپشۇرىشىڭىز كېرەك.» دىگەن.

تەيپىڭنىياۋ گورۇھى چەكلىك شىركىتىنىڭ باش مۇدىرى جاڭ جىياڭپىڭ: «مەن ھازىر ناھايىتى ئازادە، چۈنكى ھەرقايسى بۆلۈملەرنىڭ شىركەتتىكى ۋەزىپىسى ئېنىق. بىر ھەقىقىي كارخانىچى ياخشى ئاماللارنى تېپىپ، ئۆزى بىر مەبلەغ سالغۇچى ھالەتتە تۇرۇپ، ئىشلارنى باشقىلارنىڭ باشقۇرۇشىغا تاپشۇرسىلا بولىدۇ.» دىگەن.

ئېھتىمال بەزىلەر ئىشلارنى باشقىلارغا تاپشۇرۇپ بەرگەندە، ئۇلار ئاسانلا ئىشنى ئاقىستىپ قويۇشى، قول ئاستىدىكىلەرگە ھوقۇقنى بەرگەندىن كىيىن ئاسانلا ھوقۇقنى قالايمىقان ئىشلىتىدىغان مەسىلە كېلىپ چىقىشى مۇمكىن دەپ قارىشى مۇمكىن. ئەمەلىيەتتە، بۇ خىل ئەنسىرەش تامامەن ئارتۇقچە.

تەيپىڭنىياۋ گورۇھى چەكلىك شىركىتىنىڭ باش مۇدىرى جاڭ جىياڭپىڭ بۇنىڭغا ئېنىقلىما بېرىپ: «سەن قول ئاستىدىكىلەر بىلەن بەك يېقىن بولۇپ كەتسەڭ، ئۇلار يەنە ساڭا بويسۇنمايدۇ؟ سەن قولۇڭنى بوشتاقانسىرى، ئۇلارنىڭ يۈرىكى كىچىكلەپ بېسىمى ئاشىدۇ؛ ئەگەر سەن ئىمزا قويۇش ھوقۇقىنى ئۆزۈڭدە ساقلاپ قالساڭ، ئۇنىڭدا يەنە قانداق بېسىم بولسۇن؟» دىگەن.

جېجىياڭ ۋەنشىياڭ گورۇھىنىڭ مۇدىرىيەت رەئىسى لۇ گۈنچىيۇنىڭ قارىشىچە، كەسپى تېخنىك خادىملارنى «جەلپ قىلىپ كىرگۈزۈپ» لا قالماستىن، يەنە ئۇلارنى «تۇتۇپ تۇرۇش، ياخشى ئىشلىتىش» كېرەك. جېجىياڭ تەۋەسىدىكى بىر كارخانىچىنىڭ ئېيتىشىچە، نۇرغۇنلىغان كارخانىلاردىكى خىزمەتچىلەرنىڭ ئوقۇش تارىخى، ساپاسى ئۆز رەھبىرىنىڭكىدىن يۇقىرى، بۇ ۋاقىتتا رەھبەرنىڭ ئىشلارغا چېپىلىۋېلىشىنىڭ ھاجىتى يوق، چوقۇم قول ئاستىدىكىلەرنىڭ خىزمەت

قىزغىنلىقىنى قوزغىتىش كېرەك. بىر ئىشنى ئۆزۈم قىلمىسام بولمايدۇ دەپ قاراپ شۇ ئىشنى ئۆزى قىلغاندا ئۆزى ئىشلەۋاتقان بولسۇ، بۇ ئىشنى باشقىلارغا قىلدۇرۇش بولسا باشقۇرۇش دەپ ئاتىلىدۇ. يەتتەكلەش خاراكتېرىدىكى باشقۇرۇش شەكلىدە، كولىكتىپنى يەتتەكلەش، ئادەم يېتىشتۈرۈپ چىقىشقا ماھىر بولغاندا ئاندىن ياخشى رەھبەر بولۇپ ھېسابلىنىدۇ.

قائىدىلەردە: «1000 ئادەمگە قوماندانلىق قىلىش 100 ئادەمگە قوماندانلىق قىلغانغا يەتمەيدۇ، 100 ئادەمگە قوماندانلىق قىلىش 10 ئادەمگە قوماندانلىق قىلغانغا يەتمەيدۇ، 10 ئادەمگە قوماندانلىق قىلىش بىر ئادەمگە قوماندانلىق قىلغانغا يەتمەيدۇ.» دېيىلگەن. پەقەت باشقىلارغا يەتتەكلەش ھوقۇق بەرگەندىلا ئاندىن ئىشنى ياخشى قىلغىلى بولىدۇ.

ئەقىللىق تىجارەتچىلەر قول ئاستىدىكى ھەر بىر خادىمنىڭ ئەۋزەللىكىنى تونۇپ يەتتەكلەيدۇ، ئۇلارغا يەتتەكلەش ھوقۇق بېرىپ، ئۇلارنى ھوقۇقنىڭ دائىرىسى ئىچىدە ئۆزىنىڭ قابىلىيىتىنى تېخىمۇ ياخشى جارى قىلدۇرۇشقا يەتتەكلەيدۇ.

كۆپرەك رەھبەرلىك قىلىپ، ئازراق باشقۇرۇش كېرەك

ئاتاقلىق ئىقتىسادشۇناس خۇ ئەنگاڭ: «ھاۋانىڭ سوغۇق بولۇشى شامالغا باغلىق؛ ئادەمنىڭ نامرات بولۇشى قەرزگە باغلىق؛ شىركەتنىڭ قالايىمقان بولۇشى باشقۇرۇشقا باغلىق. ياخشى باشقۇرۇلمىغاندا ياخشى ئۈنۈمگە ئېرىشكىلى بولمايدۇ.» دىگەن. جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ قارىشىچە، سودىنىڭ كىچىك ياكى چوڭ بولۇشىدا، چوقۇم بىر ئويۇن قائىدىسى بولۇشى كېرەك. ياخشى قائىدە بولمىغاندا، چوقۇم نورمال تەرتىپتىكى ئايلىنىش بولمايدۇ. سودىگەرلەر تىجارەت جەريانىدا ئىلمىي باشقۇرۇش ئۇسۇلىغا ئېھتىياجلىق. بىراق سودىگەر بولۇش سۈپىتى بىلەن، ئۆزىنىڭ كارخانىسىنى باشقۇرۇش جەريانىدا ئىمكانقەدەر ئاز باشقۇرۇش، ساز باشقۇرۇش كېرەك.

جېجياڭ شىگىيۆ گورۇھى چەكلىك شىركىتىنىڭ باش مۇدىرى خۇ جىروڭ: «ئىختىساس ئىگىلىرى شىركەتنىڭ بايلىقى. خوجايىن بولغانلارنىڭ ھەممىسى بىلىدۇكى، ئاچقۇچلۇق مەسىلە سىزنىڭ ئادەم ئىشلىتىشكە جۈرئەت قىلىش - قىلالىيلىقىڭىز، باشقىلارغا پايدا بېرىشكە قىيالىشىڭىزدا» دىگەن. بۇنىڭ ئۈچۈن خۇ جىروڭ ئۆزىنىڭ بىر بۆلۈك سەرگۈزەشتىسىنى سۆزلەپ بەرگەن. ئۇ ئوغرىدىن مۇداپىئەلىنىش ئۈسكۈنىسى تىجارىتىنى قىلىۋاتقانچا، ئۆزىنى ناھايىتى ئەركىن قويىۋەتكەن. ئۇ ناھايىتى كۆپ مەبلەغ سالغان بولسىمۇ، ئۆزىنىڭ يېپى ناھايىتى ئاز ئىدى، ھەمدە ئۇنىڭ قول ئاستىدىكى مۇھىم ئەزالار ناھايىتى ئاز مەبلەغ چىقىرىپ، ناھايىتى كۆپ ئۆلۈشنى ئىگەللىۋالغان ئىدى.

خۇ جىروڭ: «تېخنىكا، باشقۇرۇش ھەممىنى ئۇلارغا تاپشۇرۇپ بەرگەن ئىدىم؛ بىراق مەھسۇلاتنىڭ سۈپىتى ۋە ئۈنۈمى بىرىنچى ئورۇنغا قويۇلۇشى كېرەك ئىدى، بۇ بولسا مېنىڭ ئادەم ئىشلىتىش پىرىنسىپىم.» دىگەن. بۇ خىل شارائىت ئاستىدا، تېخنىكا خادىملار تىرىشىپ يېڭى مەھسۇلاتلارنى تەتقىق قىلغان، باشقۇرغۇچىلار كارخانىنىڭ ئىچكى قىسمىدىكى چىقىم سەرىپىياتىنى كونترول قىلغان، خىزمەتچىلەرمۇ پۈتۈن كۈچى بىلەن ئەمگەك قىلىپ، كارخانا كۆزلىگەن مەقسەتكە يەتكەن.

جېجەتەي گورۇھىنىڭ باش مۇدىرى نەن سۈنخۇيىنىڭ قارشىچە، كارخانا تىجارىتى داۋامىدا، نۇرغۇنلىغان كارخانىچىلاردا ناھايىتى ئاسانلا بىر خىل ئەھۋال كېلىپ چىققان: قول ئاستىدىكىلەرنىڭ مەسىلە ھەل قىلىش قابىلىيىتى ئۆزى ئويلىغان ئۆلچەمگە يەتمىگەندە ئۆزىلا قول سالغان. بۇنداق ئەھۋالنىڭ كەلتۈرۈپ چىقىرىدىغىنى بولسا، تېخنىكىدىكى كامالەتكە يەتكەنلەر پىنسىيەگە چىققان ۋاقىتتا، ئۇنىڭغا ۋارىسلىق قىلىدىغان بىر ئادەم چىقماستىن ئىبارەت.

كارخانا رەھبىرى بولۇش سۈپىتىڭىز بىلەن چوقۇم مۇۋاپىق ھالدا ھوقۇقنى بۆلۈشىڭىز، ھوقۇقنى قويۇپ بېرىشىڭىز كېرەك، بۇنداقتا قول ئاستىڭىزدىكىلەر شىركەتنىڭ ئېغىر - يىنىكىنى كۆتۈرۈپلا قالماستىن، يەنە خىزمەتچىلەرنىڭ ئاكتىپلىقىنى قوزغاپ، ئۇلارنىڭ ناھايىتى ئۈنۈملۈك ھالدا ئۆز ۋەزىپىسىنى ئورۇنلىشىغا تەسىر قىلغىلى بولىدۇ.

جېجىياڭدىكى بىر كارخانىچى ئىلگىرى: «ئازراق باشقۇرۇپ، كۆپرەك يىتەكلەش كېرەك، نىشانى ئېنىقلاپ، خىزمەتچىلەرنى ئۆزىنى - ئۆزىگە خوجا قىلىپ، ئىشنى ياخشى قىلغانلارنى جايدا مۇكاپاتلاش كېرەك.» دىگەن. ئېنىق نىشان بەلگىلەنگەندىن كىيىن، رەھبەرلەر ھەممىگە ئېسىلۋالماستىكى، ئىشتىن بۇرۇن خىزمەتچىلەرنىڭ خىزمىتىگە تەسىر يەتكۈزۈمەسلىكى كېرەك، ئەكسىچە خىزمەتچىلەرگە خىزمەتتىكى ئاكتىپلىق ھوقۇقىنى تۇتقۇزۇپ، ئۇنىڭ ئۆزىگە قارار بەلگىلەتكۈزۈش كېرەك. رەھبەرنىڭ ۋەزىپىسى پەقەت ۋاقىتتا «مۇكاپاتلاش» ۋە «مەسئۇل بولۇش» ئارقىلىق، خىزمەتنى توغرا قىلغان ياكى خاتا قىلغان خىزمەتچىلەرگە نىسبەتەن يوشۇرۇن كۈچىنى قېزىپ چىقىشقا ياردەم قىلىشى، ئۇلارنى ئۆز - ئۆزىگە خوجا بولۇش جەريانىدا توغرا ئىش قىلىشقا يىتەكلىشى كېرەك.

جېجىياڭدىكى نۇرغۇن كارخانىلاردا ئادەتتە مۇتەخەسسسىس، ئالىم ۋە تالانتلىقلاردىن تەشكىللەنگەن «ئەقىل - پاراسەت توپى» بولىدۇ، سودىگەر بولۇش سۈپىتىڭىز بىلەن باشقىلارنىڭ ئەقىل - پاراسىتىدىن پايدىلىنىشقا ماھىر بولۇشىڭىز، ئۇلارنى ئۆزىڭىزنىڭ پۇت - قوللىرىڭىزنى ئۇزارتىدىغان ياردەمچى قاتارىدا كۆرۈشىڭىز كېرەك.

جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ «كۆپرەك يىتەكلىشى» ھەرگىز باشقۇرما سىلىقنى كۆرسەتمەيدۇ، ئەكسىچە باشقۇرۇشقا تېخىمۇ كۆپ كۆڭۈل بۆلگەنلىكىنىڭ ئىپادىسى. بىراق ئادەتتىكى باشقۇرۇش بىلەن ئوخشىمايدىغان يېرى «بىر مىنۇتلۇق ئىدارە قىلغۇچى» شەكلىدىكى باشقۇرۇش بولسا يىتەكلەش خاراكتېرىدىكى باشقۇرۇش بولۇپ، ئۇنىڭ جان - تومۇرى جەلپ قىلىش ۋە يىتەكلەش، مەقسىتى بولسا ئۇنىڭ ئۆزىگە ئوخشاش لايىقەتلىك باشقۇرغۇچىلارنى يىتشتۈرۈپ چىقىشتىن ئىبارەت.

«بىر مىنۇتلۇق ئىدارە قىلغۇچى» ئۇقۇمى ناھايىتى ئېنىق، بىر گورۇپپىدا نەتىجىگىلا ئېتىبار بېرىپ ئادەمگە كۆڭۈل بۆلمەسلىكىگە بولمايدۇ، ھەمدە پەقەتلا ئادەمگە كۆڭۈل بۆلۈپ نەتىجىگە كۆڭۈل بۆلمەسلىكىگە تېخىمۇ بولمايدۇ. نەتىجە بولسا كارخانىنىڭ قوغلىشىش نىشانى، ئادەم بولسا نەتىجىگە كاپالەتلىك قىلىدىغان مەنبە. شۇنىڭ ئۈچۈن، باشقۇرغۇچىلار باشقىلارغا ياردەملىشىپ ئۇلارنى خۇشال قىلىشنىڭ تېخىمۇ كۆپ نەتىجىگە ئېرىشىشتىكى ئاچقۇچ ئىكەنلىكىنى بىلىۋېلىشى كېرەك.

ھەر بىر خىزمەتچىنىڭ مەسئۇل بولىدىغان خىزمىتى بولۇش كارخانىنىڭ ئەڭ ياخشى ھالىتى. تىجارەت قىلىشتا چوقۇم جېجياڭ سودىگەرلىرىگە ئوخشاش ھوقۇقنى قويۇۋېتىشنى، «كۆپرەك يىتەكلەپ، ئازراق باشقۇرۇش» نى بىلىش كېرەك. ئاز باشقۇرساقمۇ ساز باشقۇرۇشىمىز، كارخانىنىڭ ئىچكى قىسمىدا ئۆز ئېقىمىغا قويۇۋېتىپ باشقۇرىدىغان ھالەتنى شەكىللەندۈرۈشىمىز كېرەك.

تىجارەتنى ئەخلاق - پەزىلەتكە ئۇيغۇن قىلىش، قىلىشقا تېگىشلىك ئىشنى قىلىش، قىلماسلىققا

تېگىشلىكنى زادىلا قىلماسلىق كېرەك

ئىناۋەتنىڭ ئۈستىدىلا ئالتۇن خەتلىك لەۋھە تۇرىدۇ

نۇرغۇنلىغان جېجياڭلىق سودىگەرلەر سىرتلاردا سودا قىلىپ، ئىگىلىك يارىتىپ، ناتونۇش مۇھىتقا ئۇچرىغان ۋاقىتلاردا، ئۇلار بىر - بىرىدىن قالىتىس سودا رىۋايەتلىرىنى قالدۇرالايدۇ. جېجياڭلىق سودىگەرلەرنىڭ تەرەققىياتى نېمە سەۋەبتىن شۇنچىلىك تىز؟ ئۇلار نېمىشقا باشقىلارنى ھەيران قالدۇرىدىغان نەتىجىلەرنى قولغا كەلتۈرەلگەن؟

يېقىنقى يىللاردىن بۇيان جېجياڭلىق سودىگەرلەرنى تەتقىق قىلىدىغانلار كۆپەيدى، كىشىلەر جېجياڭلىق سودىگەرلەرنىڭ غەلبە قازىنىشىدىكى ئامىللارنى جاپا تارتىش، ئەركىن شەكىل ۋە ئۈنۈملۈك مەشغۇلاتتىن ئىبارەت بىر نەچچە نوقتىغا يىغىنچاقلىدى.

ئەلۋەتتە، مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشتا بۇ ئامىللار كەم بولسا بولمايدۇ، بىراق جېجياڭ سودىگەرلىرى ۋە باشقا جايلاردىكى سودىگەرلەرنى سېلىشتۇرۇش ئارقىلىق بايقىغىلى بولىدۇكى، جېجياڭلىق سودىگەرلەرنىڭ غەلبە قازىنىشىدىكى ئاچقۇچلۇق ئامىل بولسا ئۆز - ئارا ئىتتىپاقلىشىش ۋە ئىناۋەتكە ئەھمىيەت بېرىش.

كۆپچىلىكنىڭ قارىشىچە، جېڭ مېڭجۇ جېجياڭدىن خېلىلۇجىياڭغا كېلىپ سودا قىلغان ئۈلگە بولۇپلا قالماستىن، يەنە جېجياڭلىقلارنىڭ پەخرى!

جېڭ مېڭجۇ دائىم: «تىجارەتنى چوقۇم ئەخلاققا ئۇيغۇن قىلىش كېرەك، ياخشى ئادەم بولۇش، جەمئىيەت ئۈچۈن مەسئۇل بولۇش ۋە ئىستىمالچىلار ئۈچۈن مەسئۇل بولىدىغان ساغلام روھنى

تۇرغۇزۇش كېرەك.» دەيدۇ.

ئۇلارنىڭ «ۋۇتوك» ماركىسىدىكى گۈرۈچلىرىنىڭ سۈپىتى ياخشى، ئىشەنچلىك بولغاچقا، ئىشلەپچىقىرىش ئىزچىل ئېھتىياجىنى قاندۇرالمىدۇ. ئۇلار ئاللىقاچان پۈتۈن مەملىكەتتىكى 19 ئۆلكە - شەھەردە سېتىش نوقتىلىرىنى تەسىس قىلىش بىلەن بىر ۋاقىتتا ئۇلار ئوچۇق - ئاشكارە ۋەدە بېرىپ: «مەھسۇلاتنىڭ سۈپىتىگە، ئورالما مىقدارىغا كاپالەتلىك قىلىمىز، خېرىدار رازى بولمىسا قايتۇرۇپ ئالماشتۇرۇپ بېرىمىز.» دىگەن. ئۇلارنىڭ بىر قىسىم مەھسۇلاتلىرى دۆلەت سىرتىدىكى بازارلارغىمۇ كىرگەن.

ئۇلارنىڭ شىركىتىنىڭ تېمىدا ھەر ۋاقىت ئۇلارنى ئەسكەرتىپ تۇرىدىغان بىر لوزۇنكا بولۇپ، ئۇنىڭغا: «ئىناۋەت - ئەڭ ياخشى تونۇشتۇرۇش خېتى» دىگەن خەتلەر يېزىلغان. جېڭاڭ مىڭجۇ ئىناۋەتنى بىرىنچى ئورۇنغا قويۇشنى شوئار ئورنىدىلا كۆرۈپ قالماستىن، يەنە بۇ شوئارنى ئىشلەپچىقىرىشنىڭ ھەربىر ھالقىسىغا، خېرىدارلارنىڭ كۆڭلىگە قەدەر ئەمەلىيلەشتۈرگەن. بىر قېتىم، بىر خېرىدار شىركەتكە كېلىپ مال زاكاس قىلىدۇ، شىركەت ئۇنىڭ كونا خېرىدار ئىكەنلىكىنى كۆرۈپ، ئۇنى قاچىلاشنى نازارەت قىلغۇزىدۇ. بىراق خېرىدار ئۆيىگە كېلىپ بىر توننا گۈرۈچنىڭ كەم ئىكەنلىكىنى كۆرۈپتۇ، ئارقىدىنلا تەيفېڭ شىركىتىگە تېلپۇن قىلىپتۇ. بۇنداق ئەھۋالدا تەيفېڭ شىركىتى ئامبارنى تەكشۈرۈش، ھەقىقەتەن بىر توننا گۈرۈچنىڭ ئارتۇق ئىكەنلىكىنى بايقاپتۇ. ئەسلىدە خېرىدار ئۆزىنىڭ بىخەستەلىكى سەۋەبىدىن، بىر توننا گۈرۈچنى ماشىنىغا قاچىلاشنى ئۇنتۇپ قالغان ئىكەن.

تەيفېڭ شىركىتى تېلپۇندا ئۇنىڭ خالىغان ۋاقىتتا كېلىپ گۈرۈچنى ئېلىپ كېتىشىنى ئېيتىپتۇ. ئەينى ۋاقىتتا خېرىدار ناھايىتى تەسلىنىپ: «گۈرۈچ كۆپ بولمىسىمۇ، تەيفېڭ شىركىتىنىڭ سەمىمىيلىكى ئادەمنى تەسلىندۈرىدۇ.» دەپتۇ. خېرىدار ئىشتىن كىيىن بىر پارچە رەھىمەت خېتى يېزىپتۇ.

جېڭاڭ مىڭجۇ باشقۇرۇۋاتقان كارخانا ئىزچىل ئىناۋەتكە ئەھمىيەت بەرگەچكە ئىلگىرى - كىيىن بولۇپ «توختامغا، ئىناۋەتكە ئەھمىيەت بېرىدىغان ئورۇن» ۋە «ئۆلكە دەرىجىلىك

توختامغا، ئىناۋەتكە ئەھمىيەت بېرىدىغان ئورۇن» قاتارلىق شەرەپلەرگە ئېرىشتى. «ۋۇتوڭ» ماركىسىدىكى گۈرۈچ بازارغا، ئۆلكە ۋە دۆلەت دەرىجىلىك شەرەپلەرگە ئېرىشىپلا قالماستىن، يەنە خېرىدارلارنىڭ ئېتىراپ قىلىشىغا ئېرىشتى.

جېجياڭ سودىگەرلىرى تىجارەت جەريانىدا سەمىمىيلىكنى تەكىتلەپ، ئادىللىق بىلەن پايدىنى قولغا كەلتۈرگەچكە، بازاردا ياخشى بولغان ئىناۋەتكە ئېرىشتى. ماھىيەت جەھەتتىن ئېيتقاندا، جېجياڭ سودىگەرلىرى سەمىمىيلىكنى سودا ئەخلاقى قاتارىدا كۆرۈپ، ئادىل سودا قىلىپ، ئىناۋەتنى تەكىتلەپ، قاقتى - سوقتىلىقتىن يىراق تۇرۇپ، ساختا قىلمىشلاردىن ھەزەر ئەيلەش بولسا جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ سودا پىرىنسىپى.

ھازىرقى نۇرغۇن كارخانىلار سۈتخور كېلىدۇ، ئازراقلا مەنپەئەت ئۈچۈن ئۆزىنىڭ ئىناۋىتىنى يەرگە ئۇرۇشتىن يانمايدۇ. ئوخشاش كەسىپتىكىلەر ئوتتۇرىسىدىكى يامان غەرەزلىك رىقابەت، قۇرۇلۇشتا قۇرۇلۇش ماتېرىياللىرىنى قىسۇش ۋە ساختا ماللارنى سېتىش... قاتارلىقلارنىڭ ھەممىسى سودىگەرلەر قىلماسلىققا تېگىشلىك ئىشتۇر. سەمىمىيلىك ھەرقانداق جەمئىيەتتىكى سودا قىلىشنىڭ ئاساسى، جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ بۇ خىل روھى ھەر بىر تىجارەتچىنىڭ ئۆگىنىشىگە ئەرزىيدۇ. ئوۋكاڭ گورۇھىنىڭ باش مۇدىرى ۋاڭ جېنېياۋ: «بىر ئادەم مەيلى قانداق ئىش بىلەن شۇغۇللانغۇن، قىلىۋاتقان ئىشىدا غەلبە قازىنىش ئۈچۈن چوقۇم كىشىلىك مۇناسىۋەتكە، كەڭ مۇناسىۋەت تورىغا ۋە باشقىلاردىن كەلگەن ياردەمگە تايىنىش كېرەك. ھالبۇكى بۇلارنىڭ قولغا كېلىشى يەنىلا ئىشەنچنى ئاساس قىلىدۇ. بۇ دەل مۇۋەپپەقىيەتنىڭ ئاساسى» دېگەن.

«ئومۇمەن جېجياڭدىن چىققانلار ھەممىسى سەمىمىيلىكنى تەكىتلەيدۇ، مېنىڭچە بۇ جېجياڭ روھى.» بۇسۆزلەرنى چىڭ چۈنباۋ گورۇھىنىڭ باش مۇدىرى فېڭ گېنشىڭ دېگەن. ئۇنىڭ قارىشىچە ساختىپەزلىكتىن ھەزەر ئەيلەشنىڭ ئۆزى سەمىمىيلىك. ئۇ: «مەن 57 يىل خىزمەت قىلدىم، 30 يىلدىن ئارتۇق دۆلەت ئىگىلىكىدىكى كارخانىدا باش لېدىر بولدۇم، ئەزەلدىن سەمىمىيلىكنى تەكىتلەپ، كىشىلەرنى ئالدىمىدىم. مېنىڭچە بۇ ئەڭ ئاساسلىق جېجياڭ روھى» دېگەن.

كارخانا قۇرۇشتا ئىناۋەت بولۇشى كېرەك، ئادەم بولۇشتىمۇ ھەم شۇنداق. جېجياڭلىق سودىگەرلەر سەمىيلىكنىڭ مەنسىنى چوڭقۇر چۈشىنىدۇ، ئۇلارنىڭ قارىشىچە، پەقەت سەمىي بولغاندىلا ئاندىن چەكسىز بايلىققا ئېرىشكىلى بولىدۇ.

ۋەدىگە ئەھمىيەت بېرىپ، ئالىي جاناب سودىگەر بولۇش

كېرەك

جېجياڭلىق سودىگەرلەرگە نىسبەتەن ئېيتقاندا، سودا مەيدانلىرىدا سىزنىڭ پۇلىڭىز بولمىسا ھېچقىسى يوق، بىراق ئىناۋىتىڭىز بولمىسا بولمايدۇ، سەمىيلىكنى يوقىتىپ قويۇشقا تېخىمۇ بولمايدۇ. پۇلىڭىز بولسا سىزنىڭ سودىنى ياخشى قىلالىشىڭىز ناتايىن، بىراق ئىناۋىتىڭىز بولدىكەن باشقىلار سىز بىلەن ئۆزۈڭىزدىن سودا قىلىشنى خالايدۇ.

ئەقىللىق جېجياڭ سودىگەرلىرى سودا مەيدانلىرىدىكى ئىناۋىتىدىن پايدىلىنىشقا ماھىر كېلىدۇ. چۈنكى ئۇلارنىڭ قارىشىچە، تۇتقىلى، كۆرگىلى بولمايدىغان ئىناۋەت دەل بايلىقنىڭ كېلىشى مەنبەسى.

جېجياڭ كاڭنەي گورۇھىنىڭ باش مۇدىرى جېڭ شىيۇكاڭ ئۆزىنىڭ ئىناۋىتىنى جېنىدىن ئەزىز كۆرىدىغان ئادەم، دەل مۇشۇ سەۋەبتىن، ئۇنىڭ سەمىيلىك ئىستىلى ئۇنىڭغا غايەت زور مەنپەئەت يەتكۈزگەن.

بىر قېتىملىق كۆرگەزمىدە، جېڭ شىيۇكاڭ بىر تۈركۈم يېڭى ماتېرىياللارنى كۆرۈپتۇ. بىراق يېنىدا يېتەرلىك پۇل بولمىغاچقا، سېتىۋېلىش نىيىتىدىن ۋاز كېچىپتۇ. بىر سودىگەر جېڭ شىيۇكاڭنىڭ بۇ مالنى سېتىۋېلىش خىيالى بارلىقىنى بىلگەندىن كىيىن دەرھال: «سىز كاڭنەي شىركىتىدىكى نىسز، مەن سىلەرگە ئىشىنىمەن. پۇل بولمىسا ھېچقىسى يوق، مەن ئاۋۋال مال بەرسەم بولىدۇ.» دەپتۇ. ۋېنجۇغا قايتقاندىن كىيىن، جېڭ شىيۇكاڭ قەرزنى ۋاقتىدا قايتۇرۇپتۇ.

ھازىر جېڭ شىيۇكاڭ ئۆزىنىڭ ئىناۋەتكە ئەھمىيەت بېرىدىغان ئوبرازغا تايىنىپ، پەقەت ئىمزا

قويسىلا، رەنە قويۇشنىڭ، كېپىل بولۇشنىڭ ھاجىتى يوق ھالدا قۇرۇلۇش بانكىسىنىڭ بىرمىليارد يۈەنلىك ئىناۋەت قەرزىگە ئېرىشەلەيدۇ.

تىيەنجىڭ گورۇھىنىڭ باش مۇدىرى قوشۇمچە باش لېدىرى گاۋ تىيەنيۆ: «ئىناۋەتكە ئەھمىيەت بەرمىگەندە چوقۇم ئارقىدا قېلىپ زىيان تارتىدۇ. ئىناۋەت ياخشى بولغان ئوبرازنى تىكلەپلا قالماستىن، يەنە شەكىلسىز مەبلەغقە ئېرىشتۈرىدۇ. بۇ دەل كارخانا تەرەققىياتىدىكى ئەڭ مۇھىم نەرسە.» دىگەن.

كارخانا قۇرۇشتا ئىناۋەتنى تەكىتلەش كېرەك، ئادەم بولۇشتىمۇ ھەم شۇنداق، بۇ كارخانا قۇرۇشنىڭ ئاساسى. جېجياڭلىق سودىگەرلەرگە نىسبەتەن ئېيتقاندا، ئۇلار سەمىمىيلىكنىڭ مەنىسىنى چوڭقۇر چۈشىنىدۇ، ئۇلارنىڭ قارىشىچە سەمىمىيلىك ئۇلارغا چەكسىز بايلىق يارىتالايدۇ، ئىناۋەت بىر كارخانىنىڭ يەنە بىر كارخانا ئۈچۈن قىلغان ۋەدىسى ۋە مەسئۇلىتىدۇر.

رىقابەت جەريانىدا، ئەلۋەتتە بىر قىسىم ئىناۋەتكە ئەھمىيەت بەرمەيدىغان كارخانىلار قىسقا ۋاقىت ئىچىدە بازارنى ئىگەللەش ئۈچۈن ھەددىدىن زىيادە ۋەدىلەرنى بېرىپ ئەمەلگە ئاشۇرالايدۇ، شۇنىڭ بىلەن بىر ئاز ۋاقىتتىن كىيىنلا خېرىدارنىڭ ئىشەنچىسىدىن ئايرىلىپ قالىدۇ.

جېجىتەي گورۇھىنىڭ نۇرغۇنلىغان رىقابەتچىلىرىنىڭ ئارىسىدىن ئۆتۈپ چىقىشى ۋە توختىماستىن تەرەققىي قىلىپ، جۇڭگو تۆۋەن بېسىملىق ئېلېكتىر ئەسۋابلىرى ساھەسىدە بىرىنچى تۈركۈمدە دۆلەتنىڭ داڭلىق تاۋار ماركىسى شەرىپىگە ئېرىشىشىدىكى سەۋەب، ئۇلارنىڭ ۋەدىسىدە تۇرۇپ، ئالىيچانابالارچە ئىستىل بىلەن ئۆزلىرىنىڭ نەتىجىسىنى يارىتالغانلىقىدا.

جېجىياڭ جېجىتەي گورۇھىنىڭ باش مۇدىرى نەن سۇنخۇي: «ئىناۋەتنى قەدىرلەپ، ۋەدىگە ۋاپا قىلىش بولسا كارخانىنىڭ شەكىلسىز مۈلكى، ئىگىلىك تىكلەشنىڭ ئاساسى. بولۇپمۇ بازار ئىقتىسادى يۈكسىلىۋاتقان، خەلقئارا رىقابەت كۈنسىرى كەسكىنلىشىۋاتقان بۈگۈنكى كۈندە، ئىناۋەت ھەرقانداق ۋاقىتتىكىدىن مۇھىم.» دىگەن.

بىر قېتىم، دۆلەت سىرتىدىكى چوڭ خېرىدارلار نۇرغۇنلىغان مەبلەغنى ئېلىپ جېجىتەي گورۇھىنى

كۆزدىن كەچۈرۈشكە كەپتۇ. ئۇلار كېلىشىپ قالسا ھەمكارلىشىدىغانلىقىنى بىلدۈرۈپتۇ. شۇنداق قىلىپ جېجىتەي گورۇھىنىڭ باش مۇدىرى نەن سۇنخۇي ئۇلارغا شىركەتنىڭ تەرەققىيات ئەھۋالى قاتارلىق ئاساسىي ئەھۋاللارنى تونۇشتۇرۇشقا باشلاپتۇ.

كۆپچىلىك پاراڭلىشىۋاتقان ۋاقىتتا قارشى تەرەپنىڭ تەرجىمانى تۇيۇقسىز گەپنى ئۆزۈپ: «مەن بىرجۇڭگولۇق، جۇڭگو كارخانىسىنىڭ بۇ چوڭ زاكاسقا ئېرىشىشىنى ئۈمىد قىلىمەن. شۇڭا سىز كارخانىنىڭ ئەھۋالىنى كۆپتۈرۈپرەك سۆزلەڭ، ئۇلار ئىشىنىدۇ.» دەپتۇ.

بىراق نەن سۇنخۇي: «بۇنىڭ ھاجىتى يوق، قانچىلىك بولسا شۇنچىلىك دېيىش كېرەك. سودىنى قىلالىمىساق مەيلى، بىراق يۈز كەتسە بولمايدۇ.» دەپتۇ.

شۇنداق قىلىپ نەن سۇنخۇي قارشى تەرەپكە سەمىي ھالدا جېجىتەي گورۇھىنىڭ ئەۋزەللىكلىرىنى ئېيتىپ، ئىككى تەرەپنىڭ ھەمكارلىق ۋەزىيىتىنى تەكىتلەپتۇ، شۇنىڭ بىلەن بىر ۋاقىتتا نۆۋەتتە ساقلىنىۋاتقان مەسىلە ۋە كېلىپ چىقىشى مۇمكىن بولغان قىيىنچىلىقلارنى ئېيتىپتۇ.

بۇ سودا نەن سۇنخۇيىنىڭ سەمىيلىكى ۋە ئاقكۆڭۈللۈكى نەتىجىسىدە مۇۋەپپەقىيەتلىك بولۇپتۇ. چەتئەل سودىگەرلىرى نەن سۇنخۇيىنى ئىناۋەتنى قەدەرلەپ ۋە دىئىسىدە تۇرىدىغان سودىگەرگەن دەپ ماختاپتۇ.

جېجىتەي گورۇھىنىڭ «سەمىي، دۇرۇس» دەپ ئاتىلىشىنىڭ سەۋەبى دەل «سەمىيلىك، دۇرۇسلۇق» ئىدىيىسىنى ئىپادىلەش ئۈچۈندۇر. نەن سۇنخۇي: «تىجارەتتە توغرا يولدا مېڭىش، دۇرۇسلۇقنى تەكىتلەش، ئىشلەپچىقىرىشتا توغرىلىقنى، ئىناۋەتنى تەكىتلەش كېرەك.» دىگەن. بۇخىلدىكى «سەمىي، دۇرۇسلۇق» ئىدىيىسى ئىزچىل جېجىتەي گورۇھىنىڭ تەرەققىياتىغا تەسىر كۆرسەتمەكتە.

نىڭبۇلۇق سودىگەر باۋ يۇگاڭ: «ۋەدىگە ۋاپا قىلىش، سەمىي بولۇش كارخانىنىڭ ئۇل تېشى. قەغەز يۈزىدىكى توختامنى يىرتىۋەتكىلى بولىدۇ، ئەمما يۈرەكتىكى توختامنى يىرتىۋەتكىلى بولمايدۇ. ئادەملەر ئوتتۇرىسىدىكى دوستلۇق چوقۇم ئۆز - ئارا ئىشىنىش ئاساسىدا قۇرۇلۇشى كېرەك.» دەپ

قارىغان .

بىر كارخانىنىڭ تىجارىتىنىڭ باشلىنىشى ئىناۋەتنىڭ باشلىنىشىدىن دېرەك بېرىدۇ . ئىناۋەت بولغان ئىكەن ، تەبئىيلا پۇل تاپىدىغان پۇرسەت بولىدۇ ، بۇ چوقۇم ھازىرلاشقا تېگىشلىك سودا ئەخلاقى . ئادەم تىجارەت جەريانىدىمۇ ئوخشاشلا سەممىي ، دۇرۇس بولۇش كېرەك . ئۆزىمىزنىڭ ھەربىر ئېغىز گېپى ، ھەرىكىتىگە نىسبەتەن مەسئۇل بولۇشىمىز ، كۆڭلىمىزدە چىڭ ساقلاپ ، ئۇنى چوقۇم ئەمەلگە ئاشۇرۇشىمىز كېرەك . سىز ئۆزىڭىزنىڭ ئىناۋىتىنى تىكلەنگەندىن كىيىن ، بايلىق ۋە ئامەت ئۇنىڭغا ئەگىشىپلا كېلىدۇ .

لى جىياچېڭ بايلىقى كۆپ ، دەرىجىدىن تاشقىرى ئادەم بولۇپلا قالماستىن ، يەنە باشقىلار تەرىپىدىن ئىناۋەت تىكلەشتە دەرىجىدىن تاشقىرى ئادەم دەپ ئاتالغان .

جېجياڭ سودىگەرلىرى ئۆزلىرىنىڭ كەسپىي ھاياتىدا ئىزچىل «سۆزدە ئىشەنچ ، ھەرىكەتتە نەتىجە» بولۇشى كېرەك دىگەن ئىدىيە بۇيىچە ئىش قىلىدۇ ، ئالىيچانابالارچە ئىش - ھەرىكىتى ئارقىلىق ئۆزىنى تىزگىنلەپ تۇرىدۇ . شۇ سەۋەبتىن ، ئۇلار ئۆزلىرى ئۈچۈن ئىناۋەت ياراتقان ، ھەمدە بانكىنىڭ ئىشەنچىسىگە ئېرىشىپ كارخانا تەرەققىياتى ئۈچۈن كۈچلۈك ئىقتىسادىي تۈۋرۈك بەرپا قىلغان .

ئۆزىنىڭ پۇلىنى تېپىش، بايلىقىنىڭ ۋە سەۋەبىسىگە كىرمەسلىك كېرەك

يازمىلاردا «ئالىيجانابىلار باي بولۇشنى خالايدۇ، بىراق بايلىقىنى ئەدەب بىلەن تاپىدۇ» دېيىلگەن. مۇۋەپپەقىيەت قازانغان سودىگەرلەر توغرا يوللار ئارقىلىق ھالال پۇلنىلا تاپىدۇ. قارا كۆڭۈللۈك بىلەن تاپقان پۇل، قاقتى - سوقتى قىلىشقا تايىنىپ تاپقان پۇل ھەرقانچە كۆپ بولسىمۇ ھەرگىز بەرىكىتى بولمايدۇ. بايلىق ئۆزىگە تايىنىشتىن كېلىدۇ، پەقەت پۇل تاپىدىغان يول توغرا بولسا، تېپىلغان بايلىق ئاندىن سىزگە تىنچ - ئامانلىق ئېلىپ كېلىدۇ، خەجلىسىمۇ ئادەمگە ھوزۇر بېغىشلايدۇ.

سودىگەرلەر سەمىمىي بولۇشى، ئادەمگەرچىلىك پەزىلىتى بولۇشى لازىم، پەقەت شۇنداق بولغاندىلا باشقىلارغا ئىشەنچ تۇيغۇسى بېرەلەيدۇ، ھەمدە ھەمكارلىق مۇناسىۋىتى ئورنىتالايدۇ. خۇددى جېجياڭلىق سودىگەرلەرگە ئوخشاش، ئۇلارنىڭ مۇۋەپپەقىيىتى «سەمىمىيلىك» نى ئۆز ئىچىگە ئالغان، ئۇلار قىلچە ئىككىلەنمەستىن «ئەمەلىيەت» ۋە ئۆزىنى بىلگەن ئاساستىكى ئېغىر ئىجتىمائىي مەسئۇلىيەتنى ئۆز ئۈستىگە ئالغان.

خېۋىن جېجياڭنىڭ ۋېنجۇدا تۇغۇلغان، ئۇ كىچىكىدىن باشلاپ ئاتا - ئانىسىنىڭ تەسىرىگە ئۇچرىغاچقا، ناھايىتى كىچىكىدىلا تىجارەتكە نىسبەتەن قىزىقىش ۋە ھەۋەس پەيدا بولغان. كۈزىتىش ئارقىلىق ئۇ ئاياغ پارقىرىشتا ئىشلىتىدىغان لاتتا چاقنىڭ ناھايىتى بازارلىق ئىكەنلىكىنى، پايدىسىنىڭمۇ كۆپ ئىكەنلىكىنى ھېس قىپتۇ. قىلمەن دەپ دېگەننى قىلىدىغان خېۋىن تىرىشچانلىقى ئارقىلىق، ئائىلىسىدە لاتتا چاق ياسايدىغان كىچىك ئۇستىخانا قىپتۇ، ھەمدە ئۇزۇن ئۆتمەستىنلا مەھسۇلات ئىشلەپچىقىرىشقا باشلاپتۇ.

خېۋىن مەھسۇلاتنىڭ بازىرىنى ئېچىشنىڭ زۆرۈرلىكىنى ھېس قىلىپتۇ. شۇنىڭ بىلەن ئۇ ئۆزىنىڭ مەھسۇلاتلىرىنى ئېلىپ ھەرقايسى جايلاردا سېتىشقا باشلاپتۇ.

ئۇ بىر ئاياغ زاۋۇتىغا كېلىپ زاۋۇت مەسئۇلىنى تاپقاندىن كىيىن، ئۆزىنىڭ كېلىشتىكى مەقسىتىنى

ئېيتىپتۇ.

زاۋۇت مەسئۇلى مەھسۇلاتنى كۆرگەندىن كىيىن سۈپىتىنىڭ ياخشىلىقىنى، ھەمكارلاشسا بولىدىغانلىقىنى ھېسى قىپتۇ. بىراق ئۇ ئويلىنىش ئارقىلىق، بۇنىڭ دەسلەپكى ھەمكارلىق ئىكەنلىكىنى، خېۋېننىڭ ئىشەنچلىك ياكى ئەمەسلىكى ئايدىڭ بولمىغاچقا، سىناپ بېقىش پوزىتسىيىسىدە بىر كىچىك زاكاس توختامى تۈزۈپتۇ.

شۇنداق قىلىپ كۆپ قېتىملىق ھەمكارلىق ئارقىلىق خېۋېن بۇ زاۋۇتنىڭ باش لېدىرى بىلەن تونۇشۇپتۇ. ھەر قېتىملىق ھەمكارلىقتا، قارشى تەرەپ خېۋېنغا ئالدىن زاكالت پۇلى تاپشۇرىدىكەن.

شۇنداق قىلىپ، خېۋېن ئۆزىنىڭ سەمىمىيلىكى ۋە ساداقىتىگە تايىنىپ بازار ۋە خېرىدارغا ئىگە بوپتۇ. ئۇنىڭ كارخانىسىمۇ تەرەققىي قىلىپ 30 دىن ئارتۇق ئىشلەپچىقىرىش سېخىغا ئىگە بولۇپ، مەزكۇر جايدا خېلى داڭق چىقىرىپتۇ. ۋېنجۇدىكى خېۋېن تىلغا ئېلىنسا، كەسپداشلار ئارىسىدا بىلمەيدىغانلىرى يوق ئىدى.

بىر قېتىم دۆلەت سىرتىدىكى بىر مەبلەغ سالغۇچى سودىگەر خېۋېننى ئىزدەپ ئۇنىڭغا ئۆزىنىڭ جىددى پۇلغا ئېھتىياجلىق بولۇپ قالغانلىقىنى، ئۆزىدە بىر تۈركۈم ئېسىل خام ئەشيانىڭ بارلىقىنى، خېۋېن بۇ كەسىپتە خېلى نوپۇزى بولغاچقا، تۆۋەن باھادا ئۇنىڭغا سېتىپ بېرىدىغانلىقىنى ئېيتىپتۇ. خېۋېن بۇنى ئاڭلىغاندىن كىيىن: «ھەمكارلىشىش ناھايىتى ياخشى ئىش، پەقەت بىز كېلىشەلسەكلا، سىز نەچچە پۇل باھا قويسىڭىز مەن شۇ باھادا سېتىۋالىمەن.» دەپتۇ.

ئەمما خېۋېننىڭ سۆزىنىڭ تۈگىشىنى ساقلاپ تۇرمايلا قارشى تەرەپ ئالدىرىغىنچە: «بىراق مېنىڭ بىر شەرتىم بار، بىز ھەمكارلىشىشتىن بۇرۇن سىزنىڭ ئىناۋىتىڭىزدىن پايدىلىنىپ يەنە بىر جايدىكى بىر تۈركۈم مالنى سېتىشقا ياردەملەشسىڭىز، پايدىنى تەڭدىن بۆلۈشسەك.» دەپتۇ.

خېۋېن بۇنى ئويلىنىپ تۇرماستىنلا رەت قىپتۇ! ھەمدە ئەستايىدىللىق بىلەن: «مېنىڭ تىجارەتتە تايىنىدىغىنىم ئىناۋەت، مەن ھەرگىز بايلىقنىڭ ۋەسۋەسىگە كىرمەيمەن!» دەپتۇ. ئاقسۆزەتتە قارشى

تەرەپ سالىپايغان ھالدا قايتىپتۇ.

سوداچەمبىرىكىنىڭ ئىچىدە «ئۆز - ئۆزىنىڭ ئىناۋىتىنى ساقلىمايدىغان» بىر سودىگەرنىڭ باشقىلارنىڭ ھۆرمىتىگە ئېرىشىشى مۇمكىن ئەمەس، سودا مەيدانلىرىدا ئازراق نەتىجە يارىتىشىمۇ ناھايىتى تەس. خۇددى جېجياڭ جېتتەي گورۇھىنىڭ باش مۇدىرى نەن سۇنخۇي ئېيتقاندا، سودا قىلىشتا سەمىمىيەتكە بولۇش، ھەم ئادەمگە ھەم پايدىغا تەڭ ئېرىشىش كېرەك. ساختا مال پەقەت بىر قېتىم ئالدىيالايدۇ، بىر ئۆمۈر ئالدىيالايدۇ. ساختا مالغا تايىنىپ پايدىنى قولغا كەلتۈرمەكچى بولغاندا، تۆلەيدىغان بەدەل چوقۇم ناھايىتى كۆپ بولىدۇ.

جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ سودا ئەخلاقى: بىرىنچىسى ئىناۋەت، ئىككىنچىسى دۇرۇسلۇق، ئۈچىنچىسى بولسا پايدا. جېجياڭلىقلارنىڭ ئىناۋىتىنىڭ يۈكسىلىشىدىكى سەۋەب دەل قىسقا، كۆز ئالدىدىكى مەنپەئەتكە ئۆزىنى ئۇرماي، ئۆز ئىناۋىتىگە تايىنىپ ئۇزۇن مەزگىللىك خېرىدارلانى قولغا كەلتۈرۈشى بىلەن مۇناسىۋەتلىك.

مانا بۇ جېجياڭ سودىگەرلىرى! ئۇلار ھەمىشە ئەستايىدىل، چىنلىق بىلەن ئۆزىنىڭ سودىسىنى قىلىدۇ، ھەرگىز باشقىلارنىڭ قولىدىكى ئۆزىگە تەۋە بولمىغان پايدىنى تارتىۋېلىشقا كۈچىمەيدۇ. ئۇلار پەقەت سەمىمىيلىك ۋە ئەستايىدىللىق بىلەن سودا قىلغاندىلا ئۆزلىرىنىڭ تەقدىرىنىڭ ئۆزگىرىدىغانلىقىنى بىلىدۇ. كۆزگە نىللىكى بىر ئامەتنىڭ ئۇلارنى ھەقىقىي مەنىدىكى غەلبىگە ئېرىشتۈرەلىشى مۇمكىن ئەمەس.

جېجياڭلىق سودىگەرلەر ئۈچۈن ئەڭ مۇھىمى -

سودا ئەخلاقى

جېجياڭ چۈنخۇا خىمىيە گورۇھىنىڭ باش مۇدىرى تۇ گۈنچۇ: «سودىگەرلەردە ئاۋۋال سودا ئەخلاقى بولۇشى كېرەك، ئەخلاقسىز سودىگەرلەر سودا قىلالمايدۇ. سودا قىلىشتىكى تىجارەت پىرىنسىپى بىلەن ئادەم بولۇش پىرىنسىپى ئوخشاش، ئادەم بولۇشتىمۇ ئاۋۋال مۇھىم بولغىنى ئەخلاق ۋە ئادەمگەرچىلىك. تىجارەت جەريانىدا، سودا ئەخلاقى بولسا بىر سودىگەرنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشى ياكى قازىنالماسلىقىنى بەلگىلەيدىغان ئاچقۇچلۇق ئامىل.» دىگەن.

كارخانىنى قانداق قۇرۇشقا توغرا كەلگەندە، جېجياڭ سودىگەرلىرى بىردەك كارخانا قۇرۇشتا سودا ئەخلاقى بولۇش كېرەك، دەپ قارايدۇ.

سودا ئەخلاقى جېجياڭ سودىگەرلىرى تەرىپىدىن سودىنىڭ ئاساسى دەپ قارىلىدۇ. جېجياڭ سودا ئۇيۇشمىلىرىدا، سودا ئەخلاقى بولسا جېجياڭ مەھسۇلاتلىرىنىڭ ماركىسىنى يۈكسەلدۈرىدىغان، سەمىمىي كارخانا مەدەنىيىتى بەرپا قىلىدىغان يېڭى شەيئى.

ئەگەر جېجياڭ سودا ئۇيۇشمىسىدىكى ھەربىر ئەزانى جېجياڭ مەھسۇلاتلىرىنىڭ ماركىسىنى يارىتىدىغان ئامىل دەپ قارىساق، ئۇنداقتا، جېجياڭ مەھسۇلاتلىرىنىڭ ماركىسىنى جەۋلان قىلدۇرۇشتا، ئەڭ ئاخىرىدا يەنىلا سودا ئۇيۇشمىسىدىكى ھەربىر ئەزانىڭ ساپاسىنى ئۆستۈرۈش كېرەك. پايدا ۋە خالىسىنى بىرلەشتۈرۈش، ئەخلاق ۋە ھەرىكەتتە بىرلىككە كېلىش» - بولسا بېيجىڭدىكى جېجياڭ كارخانىلىرى ئۇيۇشمىسىنىڭ ئەزالارنىڭ سودا ئەخلاقىغا قويدىغان ئۆلچىمى ۋە تەلپى.

سودا ئۇيۇشمىسىنىڭ نىزامنامىسىدە ئېنىق قىلىپ: ئەزالار چوقۇم ئۇيۇشمىنىڭ قانۇنلۇق مەنپەئەتىنى ۋە نام - ئابرويىنى قوغدىشى كېرەك. سودا ئۇيۇشمىسىنىڭ كولىكتىپ مەنپەئەتى ۋە نام - ئابرويىغا دەخلى - تەرۇز يەتكۈزگەنلەرگە قارىتا، لېدىرلار ئۇيۇشمىسى كېڭىشىپ ئىسمىلىكتىن ئۆچۈرۈش جازاسى بېرىدۇ، دەپ بەلگىلەنگەن.

بېيجىڭدىكى جېجياڭ كارخانىلىرى ئۇيۇشمىسىنىڭ رەئىسى جوڭتاۋ ھاياجانلانغان ھالدا: «
 پايدا ۋە خالاسلىقنى بىرلەشتۈرۈش، سۆز ۋە ھەرىكەتتە بىردەك بولۇش» تەك سودا پىرىنسىپى
 جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ ئۆسۈپ يېتىلىشىگە نىسبەتەن ناھايىتى مۇھىم رول ئوينىدى، سودا
 ئۇيۇشمىسىمۇ ئۆزىنىڭ تەرەققىياتى جەريانىدا بىر تۈركۈم كارخانىچىلار ۋە كارخانىلاردا بەرگەن زور
 ئۆزگىرىشلەرگە شاھىت بولدى» دىگەن.

جېجياڭلىق سودىگەر ۋاڭ جېنبيياۋ ئىزچىل «ئايغ تىكىشىمۇ ئادەم بولۇشقا ئوخشايدۇ، ئاۋۋال
 ئادەم بولۇش ئاندىن ئايغ تىكىش كېرەك» دىگەن ئىدىيەنى كارخانىنىڭ ئۇل تېشى قاتارىدا
 كۆرگەن. مەيلى تىجارەتتە ياكى ئادەم بولۇشتا بولسۇن، ۋاڭ جېنبيياۋ ئىزچىل ئۆزىنىڭ يۇقارقى سودا
 پىرىنسىپىدا چىڭ تۇرغان.

بىر كارخانىنىڭ تەرەققىي قىلىشى ئۇنىڭ ئىناۋىتىنىڭ يۈكسىلىشىگە باشلىغانلىقىدىن دېرەك
 بېرىدۇ. ئىناۋەت بولغان ئىكەن، بازار تەبىئىي بولىدۇ، بۇ چوقۇم ھازىرلىنىشقا تېگىشلىك سودا
 ئەخلاقى. تىجارەت جەريانىدا خۇددى ئادەم بولۇشقا ئوخشاش، سەمىمىيلىك، دۇرۇسلۇق بولۇشى،
 ئۆزىنىڭ ھەربىر ئېغىز سۆزى ۋە ھەرىكىتىگە نىسبەتەن چوقۇم يۈرىكىدىن چىقىرىپ مەسئۇل بولۇشى
 ۋە ئۇنى قىلالىشى كېرەك. سىز ئۆزىڭىزنىڭ ياخشى بولغان ئىناۋىتىڭىزنى تىكلەنگەندىن كىيىن،
 مۇۋەپپەقىيەت ۋە پايدا شۇنىڭغا ئەگىشىپلا كېلىدۇ. جېجياڭلىق سودىگەرلەر پۇل - مال جەھەتتىكى
 دەرىجىدىن تاشقىرى ئادەم بولۇپلا قالماستىن، يەنە ئەخلاق - پەزىلەتتىكى گىگانىتلار دەپ
 تەرىپلىنىدۇ.

جېجياڭلىق سودىگەر لىسى يېقىندا شىماللىق بىر خېرىدار بىلەن ھەمكارلىشىپ يۇمران بۇغا
 مۇڭگۈزى سودىسى قىلىش بىلەن ئالدىراش بولغان. بىر نەچچە يىللىق ھەمكارلىق ئارقىلىق،
 لىسىنىڭ ئۆز ئىناۋىتىنى قوغدايدىغان يۈرۈش - تۇرىشى بۇ شىماللىق خېرىدارنىڭ ماختىشىغا سازاۋەر
 بولغان

ئۇنىڭ دېيىشىچە، تۇنجى قېتىم مال زاكاس قىلغان ۋاقىتتا، لىسى نۇرغۇن مالىنى زاكاس قىلغان.

ھەم پۇلنى بەلگىلەنگەن قەرەلدە دەل ۋاقتىدا قايتۇرغان . شۇ سەۋەبتىن شىماللىق بۇ خېرىدار لىسىنىڭ ناھايىتى سەمىمىي ئىكەنلىكىنى ھېس قىلىپ ، ئۇنىڭ بىلەن داۋاملىق ھەمكارلاشماقچى بولغان .

لىسى تىجارەت جەريانىدا «ئەدەب بىلەن ھەرىكەت قىلىش» نى پۇلدىنمۇ مۇھىم بىلگەن . ھەر قېتىم باشقىلار بىلەن سودا قىلغاندا ، لىسى بەلگىلەنگەن ۋاقتتىن بۇرۇن پۇلنى تۆلىگەن ، ھەرگىز ئارقىغا سۆرمىگەن . بۇنىڭدىن نۇرغۇنلىغان خېرىدارلار لىسىنى ناھايىتى سەمىمىي ھېس قىلدۇرغان . ئەڭ ئاخىرىدا ، لىسى مال ئالغاندا ئالدىن زاكالىت تۆلىشىنىڭ ھاجىتى يوق بولۇپ ، مالنى سېتىپ بولۇپ پۇلنى بەرسىمۇ بولىدىغان بولغان .

لىسى ئۆزىنىڭ ئىناۋىتى ۋە سەمىمىيلىكىگە تايىنىپ ، كەڭرى بازار ۋە كۆپ مىقداردىكى زاكاسقا ئېرىشكەن . ئۇنىڭچە بولغاندا ، تىجارەتتە چوقۇم «ئەدەب بىلەن ھەرىكەت قىلىش» نى تەكىتلەش كېرەك .

ئۇ: «ياخشى بولغان (سودا ئەخلاقى) ئۆزىمىزدىكى ساپا بولۇپلا قالماستىن ، يەنە قايتا - قايتا ئىشلەتكىلى بولىدىغان بايلىق .» دىگەن .

تىيەنجىڭ گورۇھىنىڭ باش مۇدىرى قوشۇمچە باش لېدىرى گاۋ تىيەنيۆ: «ئىناۋىتى يوقلار چوقۇم مەغلۇب بولىدۇ .» دىگەن .

بىر ئادەم قانداق ئادەم بولسا ، ئۇ شۇنداق كارخانىنى قۇرۇپ چىقىدۇ . گەرچە ئادەم كارخانىدا بىر قانۇنىي ئىگە ، ھەم بىر تەبىئىي ئادەم بولسىمۇ ، بىراق تىجارەت جەريانىدا ، كارخانا بىلەن كارخانا ئوتتۇرىسىدىكى مۇناسىۋەت ئادەم بىلەن ئادەم ئوتتۇرىسىدىكى مۇناسىۋەتكە ئوخشايدۇ . ئادەم بولۇشقا ماھىر ئادەم كارخانىمۇ ياخشى تەرەققىي قىلدۇرالايدۇ . ئادەم بولۇشقا ماھىر بولمىغان ئادەم ، سودا مەيدانلىرىدا تېخىمۇ چوڭ بەدەل تۆلەشكە توغرا كېلىدۇ . بۇ ئەمەلىيەت بىزگە مۇنداق بىر قانۇنىيەتنى ئەكسى ئەتتۈرۈپ بەردى: «ئادەمنى ياخشىلىساقتا ، ئىشلار ئۈزلۈكسىز ياخشى بولىدۇ .»

سودىگەرلەردە ئەخلاق بولۇشى كېرەك. يەنى ئىناۋەتنى، سۈپەتنى، ۋەدىسىنى، مۇلازىمەتنى بىرىنچى ئورۇنغا قويۇش، سودىنى چىنلىق بىلەن قىلىش، ھالال پۇل تېپىش كېرەك. سودىگەرلەردە ئەخلاق - پەزىلەت بولسالا مال - دۇنيا ئۆزۈڭدىن كېلىدۇ، ھەرگىزمۇ كۆز ئالدىدىكى مەنپەئەت سەۋەبلىك ئۆزىمىزنىڭ گۈزەل ئەخلاققا ئىگە بولغان قەدىمىمىزنى توختىتىپ قويساق بولمايدۇ.

لەۋزىدە تۇرمايدىغانلاردىن باشقىلارغا نىسبەتەن «ۋەدە

ئالتۇندىن قىممەت»

جېجياڭ ۋەنشىياڭ گورۇھىنىڭ باش مۇدىرى لۇ گۇەنچىيۇ: «ئېتىكا (ئەخلاق) سەمىمىيلىكى بولسا كارخانا سەمىمىيلىكىنىڭ ئەڭ يۇقىرى تەلپى، يەنە كېلىپ كارخانىنىڭ سەمىمىيلىك مەسلىسىنى ھەل قىلىدىغان ئەڭ ئۈنۈملۈك يول.» دىگەن. سودىگەر بولۇش سۈپىتىمىز بىلەن، ئەگەر ۋەدىمىزگە ۋاپا قىلىساق، ئاسانلا باشقىلارنىڭ بىزگە نىسبەتەن بولغان سەمىمىيىتىنى يوقىتىپ قويىمىز. سەمىمىيىتى يوق ئادەمنىڭ سودا مەيدانلىرىدا پۇت دەسسەپ تۇرىشى ناھايىتى مۇشكۈل. جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ سودىدا مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشىدىكى كۆپلىگەن ئامىللار سەمىمىيلىكتىن كەلگەن، گەرچە بەزىدە مەنپەئەت ۋە سەمىمىيلىك ئوتتۇرىسىدا زىددىيەت يۈز بەرسىمۇ، ئۇلار يەنىلا ۋەدىنى ئالتۇندىن قىممەت كۆرىدۇ. ئىشەنچنى ئىككى تەرەپ بىرلىكتە ۋۇجۇتقا كەلتۈرىدۇ، مەيلى خەتەرلىك بولسۇن ياكى قىيىن بولسۇن، ئىشەنچتىن ئىبارەت بۇ كۆۋرۈك بولغاندىن كىيىن ئىككى تەرەپ خاتىرجەم ئۆتۈپ كېتەلەيدۇ.

دۇنيا كىمە پادىشاھى، نىڭبۇلۇق سودىگەر باۋ يۇگاڭ ئىشەنچ ۋە سەمىمىيلىكنى ناھايىتى ياخشى چۈشەندۈرۈپ بەرگەن. ئۇ: «قەغەز يۈزىدىكى توختامنى يىرتىۋەتكىلى بولىدۇ، ئەمما يۈرەكتىكى توختامنى يىرتىۋەتكىلى بولمايدۇ، ئادەملەر ئوتتۇرىسىدىكى دوستلۇق چوقۇم ئۆز - ئارا ئىشەنچ ئۈستىگە قۇرۇلۇشى كېرەك.» دىگەن. باۋ يۇگاڭ تىجارەت جەريانىدا ئىزچىل «سۆزدە ئىشەنچ، ھەرىكەتتە نەتىجە» بولۇش كېرەكلىكىنى ئۆزىنىڭ پۇل تېپىشتىكى قائىدىسى قىلغان. دەل مۇشۇ

سەۋەبتىن، ئۇ باشقىلارنىڭ نەزىرىدە ئۆزىنىڭ ياخشى ئوبرازىنى تىكلەپ، بانكىنىڭ ئىشەنچىسىگە ئېرىشتى، ھەمدە كارخانىنىڭ تەرەققىياتى كۈچلۈك ئېھتىياجلىق بولغان ئىقتىسادىي تىرەككە ئىگە بولدى.

20-ئەسىرنىڭ 70 - يىللىرى باۋ يۇگاڭ ئۆي - مۈلۈكچىلىك كەسپىگە كىرىشنى قارار قىلدۇ. ئۆي - مۈلۈكچىلىكنىڭ پايدىسى ناھايىتى يۇقىرى بولسىمۇ، بىراق خەتەرىمۇ ناھايىتى چوڭ ئىدى.

1979 - يىلى، باۋ يۇگاڭ پۇرسەتنىڭ كەلگەنلىكىنى كۆرۈپ، ئەينى ۋاقىتتا ئەنگىلىيەلىكلەرگە تەۋە بولغان بازار جىئولوگىيەسىنى سېتىۋېلىشنى قارار قىلدى. ئۇ ئەينى ۋاقىتتا لى جىياچېڭ بىلەن كېلىشىم تۈزۈپ، ئۇ لى جىياچېڭنىڭ خۇاڭپۇنى سېتىۋېلىشىغا توسۇنلۇق قىلمايدىغان، لى جىياچېڭ ئۇنىڭ جىئولوگىيەسىنى سېتىۋېلىشىغا دەخلى - تەرۇز يەتكۈزمەيدىغان بولغان. ئۇنىڭدىن كېيىن، باۋ يۇگاڭ ئىككىنچى دەرىجىلىك بازاردا جىئولوگىيەنىڭ كۆپ مىقداردىكى پېيىنى سېتىۋېلىشقا باشلىغان. ئۇزۇن ئۆتمەستىن ئەنگىلىيەلىكلەر ئۇنىڭ ئۆيىنى بىلىپ قالغان، ئۇلار جىئولوگىيەنى باشقىلارنىڭ سېتىۋېلىشىنىڭ ئالدىنى ئېلىش ئۈچۈن، سېتىۋېلىشقا قارشى تەدبىر قوللىنىپ، جىئولوگىيەنىڭ پېيىنى ناھايىتى يۇقىرى باھاغا يەتكۈزگەن. ئاخىرىدا، باۋ يۇگاڭ 30 مىليارد قىممىتىدىكى پايىنى كونترول قىلىش پىلانىنى ئەمەلگە ئاشۇرۇش ئۈچۈن مەبلەغكە ئېھتىياجلىق بولغان. جىئولوگىيەنىڭ بىر نەچچە چوڭ پايچېكلىرىنىڭ قارشىچە، باۋ يۇگاڭدا 30 مىليارد پۇل يوق ئىدى، چۈنكى، بۇنىچىلىك پۇل ئاز پۇل ئەمەس ئىدى. ئۇ قىسقا ۋاقىتتا مۇنچىلىك كۆپ پۇلنى جۇغلاپ بولۇشقا ئامالسىز بولۇپ، جىئولوگىيەنى سېتىۋالدىغان ئۈمىدىمۇ يوققا چىقىدىغاندەك قىلاتتى، باۋ يۇگاڭمۇ قارىماققا سېتىۋېلىشتىن ئۈمىد ئۈزگەندەك قىلاتتى. ئۇ ھازىرقى پاي باھاسىنىڭ ناھايىتى يۇقىرى ئىكەنلىكىنى، سېتىۋېلىشنىڭ قىيىن ئىكەنلىكىنى، ئۆزىنىڭ سىرتلارغا چىقىپ ئوينايدىغانلىقىنى ئېيتىپ، راستىنلا ياۋروپاغا ساياھەتكە كەتكەن. ھەممەيلىن باۋ يۇگاڭنى سېتىۋېلىش پىلانىدىن ۋاز كەچتى دەپ قارىغان. ئويلىمىغان يەردىن، ئىككى كۈن ئۆتۈپ باۋ يۇگاڭ 30 مىليارد

پۇلنى كۆتۈرۈپ يەنە شاڭگاڭ پايچەك بازىرىغا كىرگەن، ھەمدە جىيۇلوگساڭنى سېتىۋېلىپ، جىيۇلوگساڭنىڭ بىرىنچى چوڭ پايچىكىگە ئايلىنىپ، سېتىۋېلىش پىلانىنى ئەمەلگە ئاشۇرغان. ئەسلىدە ئۇ پىلاندىن ۋاز كەچمىگەن بولۇپ، ئىككى كۈن ۋاقىتتىن پايدىلىنىپ بىر تۈركۈم بانكىلارنى تاماققا تەكلىپ قىلىپ، ئۇلار بىلەن ئىشەنچ مۇناسىۋىتى ئورنىتىپ، ئۇلاردىن 30مىليارد قەرز ئالغان ئىكەن.

«ئاتقان ئوق قايتىپ كەلمەس». سودا مەيدانلىرىدا بۇ خىل ئىشەنچ ئىككى تەرەپ چوقۇم رىئايە قىلىش كېرەك بولغان ئويۇن قائىدىسى. ئىلگىرى بىر داڭلىق كارخانىچى بىر سەمىمىي ياشقا: «گەرچە سىز ناھايىتى نامرات بولسىڭىزمۇ، بىراق نۇرغۇنلىغان كىشىلەر سىزنىڭ سەمىمىيىتىڭىزگە قاراپلا سىزگە پۇل بېرىپ تۇرۇشنى خالايدۇ، چۈنكى ئۇلار سەمىمىيلىكنىڭ ئەڭ ياخشى مەبلەغ ئىكەنلىكىنى بىلىدۇ. سىزگە ئوخشاش ساپاغا ئىگە بولغان ئادەملەر مىليونلاپ ئامېرىكا دوللىرى بولۇپ سەمىمىيىتى يوق كىشىلەرنى يەڭگەن.» دىگەن. ئەگەر ھەر بىر سودىگەر سەمىمىي بولسا، ئۇنداقتا ھەر بىر ئادەمگە پۇل تاپىدىغان پۇرسەت چىقىدۇ.

ئەلۋەتتە، ئىشەنچ ئىككى تەرەپنىڭ ھەمكارلىقى ئاساسىدا ئورنىتىلىدۇ، ئىشەنچلىك بولمىغان سودىگەرلەرگە نىسبەتەن، ئۇلارغا بەرگەن ۋەدىنى ئىشقا ئاشۇرۇش زۆرۈرىيىتىمۇ بولمايدۇ. شۇنىڭ ئۈچۈن، سودا قىلغاندا چوقۇم «ياخشى ئادەم» ۋە «يامان ئادەم» نى ئايرىش كېرەك، ئەگەر كىمىگىلا بولسا ئىشەنچ باغلاۋەرگەندە، چوقۇم چوڭ زىيان تارتىدىغان گەپ.

جېجياڭلىق بىر سودىگەر ئەمدىلا سودا ساھەسىگە قەدەم قويغاندا، بىر سودا كوچىسىدىكى دۇكان ئالدىنى ئىجارىگە ئېلىپ، مەخسۇس كۈمۈش بىزەكلىرى سودىسى قىپتۇ. ئۇ ئالاقە قىلىشقا ماھىر بولغاچقا، كۆپ ئۆتمەستىنلا ئۆزىنىڭ يېنىدىكى بىر نەچچە خوجايىن بىلەن ناھايىتى چىقىشىپ كېتىپتۇ. ئۈچ ئايدىن كىيىن ئۇنىڭ سودىسى تازا ياخشى بولماي قولىدىكى مەبلەغنى يۈرۈشتۈرۈپ بولالماپتۇ. ئۇ ئامالسىزلىقتىن يېنىدىكى دۇكان خوجايىنىدىن بەش تۈمەن قەرز سورىماقچى بوپتۇ. ئويلىمىغان يەردىن بۇ خوجايىن ناھايىتى كەڭ قورساق ئادەم بولۇپ، ئۇنىڭ

ئۈستىگە تونۇش بولغاچقا، گەپمۇ قىلماستىن مال كىرگۈزۈشكە تەييارلاپ قويغان بەش تۈمەننى بېرىپتۇ، ھەمدە ئۈچ ئايدىن كىيىن قايتۇرۇشنى ئېيتىپتۇ.

ئەمما ئۈچ ئايدىن كىيىن پۇل قەرز ئالغۇچى بىر ئېغىزمۇ تىنماپتۇ. بۇ ۋاقىتتا ھېلىقى دۇكان خوجايىنىغىمۇ پۇل لازىم بولۇپ، ئامالسىزلىقتىن بېرىپ سۈيلەپتۇ، بىراق بۇ ئادەم ئۇنداق ئىشنىڭ يوقلۇقىنى ئېيتىپتۇ. ئىسپاتى بولمىغاچقا، دۇكان خوجايىنى ئاچچىقتىن يېرىلاي دەپ قاپتۇ، بىراق ھېچقانداق ئامال قىلالماپتۇ. كىيىن بۇ ئىشنى پۈتكۈل سودا كوچىسىدىكى سودىگەرلەر ئاڭلاپتۇ، ھەمدە پۇل قەرز ئالغان سودىگەرگە باشقىچە كۆزدە قارايدىغان بوپتۇ. ئۇزۇن ئۆتمەستىن ئۇنىڭ دۇكانىنىڭ سودىسى ناچارلىشىپ، ئىجارە ھەققىنىمۇ تۆلىيەلمەيدىغان ھالەتكە كەپتۇ. ئاخىرىدا سالپايغىنىچە كېتىپ قاپتۇ. ھېلىقى زىيان تارتقان سودىگەر شۇنىڭدىن كىيىن بىر ساۋاققا ئىگە بولۇپتۇ، يەنى ئىش قىلغاندا ئېھتىياتچان بولۇپ، تونۇشمايدىغان كىشىلەرگە ئاسانلىقچە ئىشەنمەيدىغان بوپتۇ.

جېجياڭ فاپەي گورۇھىنىڭ باش مۇدىرى پېڭشىڭ: «سەمىي بولمىغاندا، سىز ئېرىشىشكە تىگىشلىك بولمىغانغا ئېرىشىسىز، يوقتىشقا تىگىشلىك بولمىغاننى يوقتىپ قويسىز.» دىگەن. ئىشەنچ بارلىق ئىشلارنىڭ ئاساسى. بىر سودىگەر بولۇش سۈپىتىمىز بىلەن، ئىشەنچنى چوقۇم ئىگىلىك تىكلەشنىڭ ئاساسى ئورنىدا كۆرۈشىمىز كېرەك. قارىشى تەرەپكە ئىشىنىش - ئىشەنمەسلىكتە، كىم بىلەن سودا قىلىۋاتقانلىقىمىزغا، كىم بىلەن بېرىش - كېلىش قىلىۋاتقانلىقىمىزغا قاراش كېرەك. سەمىي بولمىغان ئاشۇ كىشىلەرگە نىسبەتەن چوقۇم ئېھتىياتچان بولۇش، ئالدىنىپ قېلىشتىن ساقلىنىش لازىم.

يامان غەرەزلىك رىقابەتتىن ساقلىنىش كېرەك

مايۇن مۇنداق دەيدۇ: «مېنىڭچە ھەقىقىي رىقابەت ئۆزىمىز بىلەن بولىدۇ، شۇنىڭ ئۈچۈن بىز رىقابەتچىمىزنى تەتقىق قىلىپ ئولتۇرمايمىز. پەقەت كەلگۈسىنى تەتقىق قىلىش، ئۆزىنى تەتقىق قىلىش ۋە خېرىدارنى تەتقىق قىلىشلا ئاساس، ئالغا ئىلگىرىلەش بولۇپ ھېسابلىنىدۇ. رىقابەتچىمىزنى تەتقىق قىلىش ئۆزىمىزنى يارلاندىرغان بىلەن باراۋەر، چۈنكى سىز بۇ ئارقىلىق ئۆزىڭىزنىڭ ئەۋزەللىكىڭىزنى يوقىتىپ قويسىز».

جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ رىقابەت قارشى باشقا سودىگەرلەرگە نېپە ئىش قىلىشتىن قەتئىينەزەر مۇۋاپىق قىلىشنى، ئەستايىدىل ئويلاپ، يىراقنى كۆرۈش كېرەكلىكىنى ئېيتىپ بېرىدۇ. سودىگەر بولۇش سۈپىتىمىز بىلەن، كۆز ئالدىمىزدىكى مەنپەئەتنى كۆزلىسەكلا بولمايدۇ، ۋاقىتلىق مەنپەئەتنى دەپ كەسىپداشلىرىمىز بىلەن يامان غەرەزلىك رىقابەتنى قانات يايدۇرغاندا چوقۇم ناھايىتى ئېچىنىشلىق مەغلۇب بولىمىز.

بىر كوچىدا، كورىيەچە كىيىم - كىچەك سودىسى قىلىدىغان ئۈچ دۇكان بار ئىكەن. بىر مەزگىل بۇ ئۈچ دۇكاننىڭ سودىسى تازا ياخشى بولماپتۇ. بىرىنچى دۇكان تىجارەت سوممىسىنى ئاشۇرۇش ئۈچۈن باھاسنى چۈشۈرۈپ سېتىشنى يولغا قويۇپتۇ، شۇنىڭ بىلەن بۇ دۇكاننىڭ سودىسى ناھايىتى قىزىپ كېتىپتۇ. ئىككىنچى ۋە ئۈچىنچى دۇكانلارمۇ ئامالسىزلىقتىن باھاسنى چۈشۈرۈشكە مەجبۇر بولۇپتۇ، بۇنىڭ بىلەن ئۈچ دۇكاننىڭ سودىسى يەنە بىر - بىرىدىن پەرقلەنمەيدىغان بولۇپتۇ.

بىرىنچى دۇكان سودىنىڭ يەنە چۈشۈپ كەتكەنلىكىنى كۆرۈپ باھانى يەنە بىر قېتىم چۈشۈرۈپتۇ. ئىككىنچى دۇكانمۇ باھانى چۈشۈرۈپتۇ. ئۈچىنچى دۇكان بۇنداق قىلماي، ئۆزىنىڭ باھانى چۈشۈرگەندىن كىيىنكى زىيانغا چىداپ بولالمايدىغانلىقىنى، دۇكاننى تاقاشقا مەجبۇر بولغانلىقىنى جاكارلاپتۇ.

شۇنداق قىلىپ، بىرىنچى ۋە ئىككىنچى دۇكان ئۆز - ئارا رىقابەتلىشىپ باھانى قايتا -

قايتاچۈشۈرۈپتۇ. نەتىجىدە، ئۇلارنىڭ سودىسى ئىلگىرىكىدىن قىزىپ، خېرىدارلارمۇ مالنى توپ - توپ سېتىۋېلىشقا باشلاپتۇ. ئاخىرىدا ئۇلارنىڭ ماللىرى پۈتۈنلەي سېتىلىپ تۈگەپتۇ. ھېسابلاش ئارقىلىق ئۇلارنىڭ پۇل تاپمايلا قالماستىن، يەنە نۇرغۇن زىيان تارتقانلىقى مەلۇم بولپتۇ. شۇنىڭ بىلەن ئۇلار ئامالسىزلىقتىن بۇ كەسىپتىن چېكىنگەنلىكىنى جاكارلاپتۇ.

ئۇزۇن ئۆتمەستىن، ئۈچىنچى دۇكان يەنە سودىسىنى قايتا باشلاپتۇ. باھا يەنە ئەسلىدىكى ھالەتكە قايتىپلا قالماستىن، بۇ دۇكاننىڭ مال مەنبەسىمۇ بار بولۇپتۇ. بىرىنچى ۋە ئىككىنچى دۇكاننىڭ خوجايىنلىرى ئۈچىنچى دۇكانغا كېلىپ كۆرۈپ ناھايىتى ئاچچىقى كەپتۇ. ئەسلىدە ئۇلار باھاسىنى چۈشۈرۈپ ساتقان ماللارنىڭ ھەممىسى ئۈچىنچى دۇكاننىڭ خوجايىنى تەرىپىدىن سېتىپ ئېلىنغان بولۇپ، خېرىدارلارنىڭ ھەممىسىنى بۇ خوجايىن ياللىغان ئىكەن.

يۇقىرىدىكى ھېكايىدىن بىز كۆرۈۋالالايمىزكى، دۇرۇس بولمىغان رىقابەت ھەر ئىككى تەرەپكە نىچار ئاقىۋەت ئېلىپ كېلىدۇ. سودا قىلىشنىڭ ئاساسلىق مەقسىتى بولسا پايدا تېپىش، شۇڭا نۇرغۇنلىغان سودىگەرلەر زەھەر خەندىلىك بىلەن بازارنى ئۆزى ئىگەللەش رىقابىتى قىلىشقا ئۇرۇندۇ، «ئوخشاش كەسىپتىكىلەرنى دۈشمەن كۆرۈش» تېخىمۇ ئەۋجىگە چىقىرىلىدۇ. ئەمەلىيەتتە بۇ خىل ئوي خاتا، تىجارەت قىلىشتا چوقۇم بىر مۆتىدىل پىسخىك ساپا بولۇشى كېرەك. تىجارەتتە رىقابەتتىن قېچىپ قۇتۇلغىلى بولمايدۇ، بىراق سىز «ياندا تۇرۇپ ئويۇن كۆرىدىغان» ئۇسۇللار بىلەن رىقابەتچىڭىزنى قىستىماسلىقىڭىز، ئەكسىچە ئەقلىڭىزنى ئىشلىتىپ مەسلىنى ھەل قىلىشىڭىز كېرەك، بۇنداقتا ۋەزىيەت سىزنىڭ غەلبىڭىزگە قاراپ تەرەققىي قىلىدۇ.

20 - ئەسىرنىڭ 20 - يىللىرىدا، لىيۇ خوڭشېڭ ئىش باشلىغان شاڭخەي سېمونت زاۋۇتى زور غەلبىنى قولغا كەلتۈردى. ئەمدىلا ئىش باشلىغاندا، ئۇ ئۆزى خېيىي تاڭشەندىكى ئەينى ۋاقىتتا دۆلىتىمىزدىكى ئەڭ چوڭ سېمونت زاۋۇتى - خۇاشاڭ سېمونت زاۋۇتى، چىشىن سېمونت زاۋۇتىنى زىيارەت قىلدى، كىيىن يەنە ياپونىيەگە بېرىپ شاۋبېتىيەنىڭ سېمونت زاۋۇتىنى زىيارەت قىلىپ ئۆگەنمەكچى بولدى. بىراق، ياپونىيەلىك سودىگەرلەر جۇڭگولۇق سودىگەرلەرنىڭ چوڭ تىپتىكى

سېمونت زاۋۇتى قۇرۇپ ياپونىيە سېمونتلىرىنىڭ جۇڭگودىكى سېتىش مىقدارىغا تەسىر يېتىپ قېلىشتىن قورقۇپ، لىيۇ خۇڭشېڭنى رەت قىلدى، لىيۇ خۇڭشېڭ جاپا - مۇشەققەتلەرگە قارىماستىن ياۋروپاغا بېرىپ ئۆگىنىشكە بەل باغلىدى.

1923-يىلى، لىيۇ خۇڭشېڭنىڭ سېمونت زاۋۇتى شاڭخەيدە رەسمىي قۇرۇلدى ۋە ئىشقا كىرىشتۈرۈلدى. ئەينى ۋاقىتتىكى سېمونت بازىرىدىكى رىقابەت ناھايىتى كەسكىن بولۇپ، ياپونىيەلىك سودىگەرلەر دالىيەنگە قۇرغان زاۋۇت ئىشلەپچىقارغان «لوڭپەي» ماركىسىدىكى سېمونتلار بەك سېتىلىپلا قالماستىن، يەنە تاڭشەنگە قۇرۇلغان، دۆلەت ئىچىدىكى كۆلىمى ئەڭ چوڭ بولغان جۇڭگو مەبلەغىدىكى چىشىن سېمونت زاۋۇتى ئىشلەپچىقارغان «ماپەي» سېمونتلىرىمۇ خېرىدارلارنىڭ ياخشى تونۇشىغا ئېرىشكەن ئىدى. ئەمدىلا ئىش باشلىغان ۋاقىتتا، لىيۇ خۇڭشېڭ شاڭخەيگە قۇرغان سېمونت شىركىتى بۈكەسىپتىكى باھا جېڭىگە دۇچ كېلىپ، ناھايىتى قىيىن ئەھۋالغا دۇچ كەلدى. يامان غەرەزلىك رىقابەتنىڭ جۇڭگو مەبلەغىدىكى كارخانىنى بىردەمدىلا يوقىتىۋېتىشنىڭ ئالدىنى ئېلىش ئۈچۈن، لىيۇ خۇڭشېڭ دەرھال «خۇاشىيالىقلار بىرلىشىش» تەدبىرىنى ئوتتۇرىغا قويغان. ھەمدە ئۆزى تىيەنچىنگە بېرىپ چىشىن سېمونت زاۋۇتىنىڭ باش لېدىرى بىلەن سۆھبەت ئۆتكۈزگەن. ئىككى تەرەپ ئاخىرى ئورتاق تونۇشقا كېلىپ، ئۆزلىرىنىڭ بازار دائىرىسىنى بۆلۈشكەن. شاڭخەي سېمونت زاۋۇتى شاڭخەينى ئاساس قىلىپ شەرقى جۇڭگو ۋە جەنۇبى جۇڭگو بازىرىنى ئىگەللەپ، شۇ يىلى زىياننى پايدىغا ئايلاندۇرغان.

1928-يىلى، نەنجىڭگە جايلاشقان جۇڭگو سېمونت زاۋۇتى ۋۇشى ۋە تەيخۇدىكى ئىككى سېمونت زاۋۇتىنى سېتىۋېلىپ، ئىشلەپچىقىرىشنى تىز سۈرئەتتە كېڭەيتكەن، ھەمدە ئەۋزەللىكىنى تىز سۈرئەتتە جارى قىلدۇرۇپ، سېمونت بازىرىنى يېڭى رىقابەت ۋەزىيىتىگە دۇچار قىلغان. لىيۇ خۇڭشېڭ ئىلگىرىكى ساۋاقلارنى يەكۈنلەپ، ئۈچ شىركەت بىرلىشىپ ئىشلىش تەكلىپىنى ئوتتۇرىغا قويغان. تىرىشىش ئارقىلىق، جۇڭگو سېمونت شىركىتى ئۈچ تەرەپنىڭ كېلىشىم ھاسىل قىلىشىغا قوشۇلۇپ، ئەڭ ئاخىرىدا بىردەكلىك ھاسىل قىلغان. شۇنىڭدىن كىيىن، ئۈچ شىركەت بىرلىكتە ئىش باشلاپ، پۈتۈن

مەملىكەتنىڭ سېمونت ئىشلەپچىقىرىش كۆلىمىنىڭ %85 نى ئىگەللىگەن، ھەمدە ياپونىيە سېمونتىنىڭ جۇڭگو بازىرىدىكى كېڭىيىشىنى ئۈنۈملۈك كونترول قىلغان.

سۈنۈ: «ئۇرۇش ئەڭ يۇقىرى ئىستراتېگىيە، ئۇرۇشتا ئاۋۋال دۈشمەننىڭ قەستىنى بەربات قىلىشىمىز كېرەك؛ ئۇنىڭدىن كىيىن دۈشمەننىڭ دېپلوماتىيە مۇناسىۋىتىنى بەربات قىلىپ، ئۇنى يېتىم قالدۇرۇش، ئىتتىپاقسىز قويۇش كېرەك؛ ئەڭ ئاخىرىدا دۈشمەنگە زەربە بېرىپ، دۈشمەن قوشۇنىنى كونترول قىلىش كېرەك، دۈشمەننىڭ سېپىل - خەندەكلىرىنى قورشاش بولسا دۇنيادىكى ئەڭ پەسىز ئۇسۇل بولۇپ ھېسابلىنىدۇ.» دىگەن. گەرچە بۇ خىلدىكى رىقابەتلىشىپ بىرلىشىش شەكلى قارشى تەرەپنى ئازراق پايدىغا ئېرىشتۈرسىمۇ، بىراق مۇشۇ خىلدىكى توغرا رىقابەت شەكىللا بازارنىڭ تەرەققىياتىنى ئىلگىرى سۈرەلەيدۇ. سودا دېڭىزىدا رىقابەتچىگە يولۇقۇش بولسا ناھايىتى ئادەتتىكى ئىش. ئەقىللىق سودىگەرلەر قارشى تەرەپ بىلەن ئادىل رىقابەتلىشىپ، كەڭ قورساق بولۇشقا يۈزلىنىدۇ، بۇ ئارقىلىق ئۆز - ئارا پايدا يەتكۈزۈپ، ئورتاق غەلبىنى قولغا كەلتۈرەلەيدۇ.



ئەقىدە مەرۋايىتىلىرى





TEL: 400-1010-434

ئۆزۈڭنى ئەر چاغلانساڭ، ئۆزۈڭنى شەر چاغالا. ھەقىقەتەن كۆپ پۇل تېپىپ كەتكەندىمۇ

ئابروپپەرەسلىك قىلىشتىن ساقلان

قانائەت ھاسىل قىلغان ۋاقىتتىمۇ كۆرەڭلىمە سىلىك كېرەك،

كەمتەرلىك بىر سودىگەرنىڭ خىسلىتى

تىجارەتتە ئىش قىلىش ئۈسۈلى چوقۇم ياخشى بولۇشى كېرەك. ئۆزىنى كونترول قىلىش جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ ئۆزىگە خاس ئالاھىدىلىكى. ئۇلار ئاخبارات ۋاسىتىلىرىنىڭ ئۆزىنى زىيارەت قىلىشنى ياخشى كۆرمىگەچكە، ئاۋامنىڭ ئالدىدا ناھايىتى ئاز كۆرۈنىدۇ. نەچچە مىليارد، ھەتتا نەچچە ئون مىليارد سېتىش سوممىسى بولغان چوڭ شىركەتلەرنىڭ خوجايىنىمۇ شەخسىي زىيارەت قىلىنىشىنى ياخشى كۆرۈمەيدۇ. جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ بۇ ئىشى ھەرگىزمۇ سىرتىمەس، نورمال بولۇش، كونكېرت، ئەمەلىي بولۇش جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ ھەقىقىي تەسۋىرى.

جېجياڭدىكى داڭلىق كارخانىچى لۇ جىنيەن ئىلگىرى: «كەمتەر بولۇش بىر سودىگەرنىڭ خىسلىتى، قولدا ھوقۇقى، مال - مۈلكى بولغان كىشىلەرنىڭ كۆپ قىسمى كەمتەر بولۇپ، سىز ئۇلارنىڭ ھەقىقىي ئىقتىدارىنى كۆرەلمەيسىز.» دىگەن.

جېن گوجۈن ئەپەندى جېجياڭ ئۆلكىسىنىڭ نىڭبو شەھىرىدە تۇغۇلغان، ھازىر جۇڭگو يىنتەي مەبلەغ سېلىش چەكلىك شىركىتىنىڭ باش مۇدىرى قوشۇمچە باش لېدىرى. يىنتەي تۈرلۈك ماللار گورۇھى چەكلىك شىركىتىنىڭ مۇدىرىيەت رەئىسى، ھەمدە پارتىيە مەركىزى ئىقتىسادى خىزمەت كومىتېتىنىڭ مۇئاۋىن رەئىسى.

جېن گوجۈن ياش ۋاقىتلىرىدىلا ئاتا - ئانىسىدىن ئايرىلىپ قالغان، جاپالىق تۇرمۇش ئۇنى

توختىماستىن كۆرەش قىلىشقا ئۈندىگەن، شۇنداق قىلىپ كەمتەرلىك ئۇنىڭ تۇرمۇشتىكى ئادىتىگە ئايلانغان. مەيلى سودىدا ياكى باشقىلار بىلەن بولغان بېرىش - كېلىشتە بولسۇن، ئۇ ھەمىشە ناھايىتى كەمتەر. خۇددى بىر گۈلنىڭ باشقىلارغا خۇشاللىق بېغىشلاپ ئۆزى ئۇن - تىنسىز تۇرغىنىغا ئوخشاش، بۇ ئۇنىڭ باشقىلارغا ئوخشىمايدىغان تەرىپى.

گەرچە سودا دۇنياسىدا يۈرگىلى ئۇزۇن بولغان جېن گوجۇنىڭ باشقىلارنىڭ نەزىرىدە ئوبرازى يۇقىرى بولسىمۇ بىراق ئۇ: «بەزى ۋاقىتتا ئۆزۈمنى خۇددى ئارقىدا قالغاندەك ھېس قىلىمەن.» دىگەن. ئۇ كىشىلەرگە ياش ۋاقتىدا كۆپرەك بىلىم ۋە ماھارەت ئۆگىنىۋېلىشنى تەۋسىيە قىلىدۇ. كىيىن كارخانا باشقۇرسىمۇ چوقۇم ۋاقىت چىقىرىپ ئۆگىنىش كېرەك، چۈنكى مۇئەييەن كۆلەمدىكى كارخانىنى باشقۇرۇش ئادەمدىن تەجىربە ۋە تېخنىكا تەلەپ قىلىدۇ. دەل بۇ خىلدىكى كىشىلىك ھايات پىلانى بولغاچقا، ئۇ سودا دۇنياسىدا كەمتەرلىك بىلەن ئالغا قاراپ ماڭماقتا.

«كەمتەرلىك» سۆزى بىلەن جېن گوجۇنى سۈپەتلەش ناھايىتى مۇۋاپىق، «تېپىك جېجىياڭ سودىگىرى» بولغان جىن گوجىن دائىم ئاق كۆڭلەك، گۈرۈچ رەڭلىك كاستوم، پادىچىلار ئىشتىنى ۋە ئاق تەنتەربىيە ئايىقى كىيىپ يۈرۈيدىغان بولۇپ، ۋۇجۇدىدىن ئاددى - ساددىلىق ۋە ياشلىق باھارى ئۇرغۇپ تۇرىدۇ. ئۇ ئىزچىل ئۆزىنىڭ بىرسودىگەر ئەمما كارخانىچى ئەمەسلىكىنى تەكىتلەپ: «ھازىر بۇ جەمئىيەتمىزدە كارخانىلار ناھايىتى كۆپ. مەن بىر سودىگەر، كۆپچىلىكنىڭ نەزىرىدە ياخشى سودىگەر بولالساملا مەن ناھايىتى خۇش.» دىگەن. ئۇ ئىزچىل ئۆز ئۆزىگە ۋە باشقىلارغا «كۆرەڭلەيدىغان ھېچنەمە يوق.» دەيدۇ.

جېجىياڭ سودىگەرلىرىنىڭ مۇۋەپپەقىيەت يولى دەل كەمتەر ۋە ئەمەلىيەتچانلىقتا، كەمتەرلىك بىلەن تەرەققىياتنى قولغا كەلتۈرۈش، ئەمەلىي ئىش قىلىش بولسا ئۇلارنىڭ مۇۋەپپەقىيەت كاتالىزاتورى.

سودا قىلىشتا پۇلغا ھەددىدىن زىيادە ئەھمىيەت بېرىشىڭىزگە بولمايدۇ: سىز نەتىجە قازانغاندا باشقىلارغا رەھمەت ئېيتىشىڭىز، ئۇلار بىلەن ئورتاقلىشىشىڭىز كېرەك؛ ئەگەر سىز پۇل تېپىپ باشقىلارنى

كۆزگە ئىلمىسىڭىز ، ھامان بىر كۈنى چوقۇم يالغۇز قالسىز! ئېسىڭىزدە بولسۇن ، پۇل - مالغا زىيادە بېرىلىش خاھىشى كىشىلىك ھاياتتىكى چوڭ دۈشمەن .

شۇڭا باشقىلارغا مۇئامىلە قىلغاندا كەمتەر بولۇش ، پۇل تاپقاندا كۆرەڭلىمەسلىك سىزنى بايلىققا تېخىمۇ يېقىنلاشتۇرىدۇ .

بايلىقنى داۋراڭ قىلىشتىن ساقلىنىش كېرەك

نەنجىڭ يىدى يۇقىرى پەن - تېخنىكا ئوقۇتقۇچىلىك چەكلىك شىركىتىنىڭ باش لېدىرى چىنچۇن: «جېجياڭ سودىگەرلىرى ئەزەلدىن كۆرەڭلىمەسلىك ياختۇرمايدۇ ، بىز مال - دۇنيارىمىز بىلەن كىشىلەرنىڭ ئالدىدا ماختانمايمىز . كەمتەرلىك بىلەن ئادەم بولۇش ، ئىشنى ياخشى قىلىش بىز جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ قائىدىسى .» دىگەن .

جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ ئاۋامنىڭ ئالدىدا مال - دۇنياسى بىلەن كۆرەڭلىمەسلىكتەك ئالاھىدىلىكىگە نىسبەتەن ، بىر گېزىتخانىنىڭ مۇخبىرى ئىلگىرى زارلىنىپ: «جېجياڭدىكى خوجايىنلار خۇددى «قېپىغا كىرىۋالغان تاشپاقا»غا ئوخشايدۇ ، ئۇلار كۆپچىلىكنىڭ نەزىرىگە چۈشۈپ قېلىشنى خالىمايدۇ .» دىگەن .

بىر گېزىتخانىنىڭ مۇخبىرى جېجياڭلىق سودىگەرلەرگە مۇناسىۋەتلىك بىر مەخسۇس تېپىلىق خەۋەر يازغان بولۇپ ، مەخسۇس جېجياڭدىكى ئالدىنقى ئون كۈچلۈك كارخانىنى مەخسۇس زىيارەت قىلىپ ، ئۇلارنىڭ خوجايىنلىرىنىڭ تۇرمۇش ۋە خىزمەتتىكى ئالاھىدىلىكلىرىنى سۆزلەش ۋە مۇۋەپپەقىيەت تەجىربىلىرىنى كۆپچىلىك بىلەن ئورتاقلىشىش ئىكەن .

بىراق بۇمۇخبىرنىڭ چۈشەنەلمىگىنى ، ئۇ بۇ كارخانىنىڭ مەسئۇللىرىنى ئاكتىپلىق بىلەن تەكلىپ قىلغاندا ، ئۇلاردىن ئاغزاكى رەت قىلىنمىغان ، بەلكى ئىشك سىرتىدا قالدۇرۇلۇپ ، كارخانىلارنىڭ يۇقىرى قاتلام رەھبەرلىرىنى كۆرەلمىگەن ، پەقەت ئۇچىرىشالغىنى دېرىكتور دەرىجىسىدىكى كىشىلەر بولغان .

بۇ مۇخبىر كۆڭلىدە: «مەن ئۇلارغا پايدىلىق خەۋەر بېرەي دەۋاتسام، ئۇلار نېمىشقا بۇنچە تەس كېلىدىغان پۇرسەتتىن ۋاز كېچىدۇ؟ زىيارەتنىڭ باشقا مەقسىتى يوق، پەقەت ئۇلارنىڭ كارخانىسى ئۈچۈن بىر قېتىملىق ھەقسىز تەشۋىقات بولۇپ ئۇلارغىمۇ پايدىسى بار تۇرسا!» دەپ ئويلاپتۇ. ئەگەر بۇ مۇخبىر جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ كەمتەرلىكىنى تولۇق چۈشەنگەن بولسا، بۇنداق ئەھۋالغا يۈز بەرمىگەن بولاتتى، ئەلۋەتتە.

جېجياڭدا مۇنداق ئۆزىنى ئاشكارلىمايدىغان كارخانىچىلارنىڭ سانى كۆپ. كۆپچىلىك ئۇلارنى بىلمەيدۇ، بىراق ئۇلارنىڭ يىللىق سېتىش سوممىسى ئالدىنقى نەچچىنىڭ ئىچىگە كىرىپ، باشقىلار تەرىپىدىن «يوشۇرۇن پالۋانلار» دەپ ئاتالغان.

جېجياڭدا كۆپچىلىكنىڭ ئالدىدا مال - مۈلكىدىن كۆرەنمەشنى ياخشىمايدىغانلار ناھايىتى كۆپ، جېجياڭ شاۋشىڭدىكى نۇرغۇن خوجايىنلار تېخىمۇ گەۋدىلىك بولۇپ، شاۋشىڭلىقلارنىڭ كەمتەر پوزىتسىيىسى، ئىش قىلىشتىكى ئەمەلىيەتچانلىقى كىشىلەرگە چوڭقۇر تەسىر قالدۇرغان. بۈگۈنكى شاۋشىڭلىقلار ئۆزىنى سەھنىلەردە كۆرسەتسە، كەڭرى سودا سەھنىلەردە ئۆزىنىڭ تالانتىنى نامايەن قىلسا بولىۋېرىدۇ، بىراق ئۇلارنىڭ ھەممىسى سودا كەمتەرلىك بىلەن ئىش قىلىش ئەنئەنىسىگە ۋارىسلىق قىلىنغان. بۇخىلدىكى جانلىقلىق ۋە كەمتەرلىك ئۇلارنىڭ ئىشلىرىنى ئەۋلادمۇ - ئەۋلاد نەتىجىگە ئېرىشتۈرگەن.

جېجياڭ شاۋشىڭ سودا ئۇيۇشمىسىنىڭ باش كاتىپى يۈ ماچاۋ: «كەمتەرلىك ۋە ئەقلىيلىق جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ ھەقىقىي تەسۋىرى. بولۇپمۇ كەمتەرلىك ئۇلارنىڭ تۇرمۇش مەدەنىيىتىدىن ھالقىغان ئەڭ يارقىن ئالاھىدىلىكى.» دىگەن.

جېجياڭ كارخانىلىرىنىڭ ئىچىدە ئۈنۈپۇرسال ئەمەلىي كۈچى ناھايىتى كۈچلۈك بولغان بىر قىسىم شىركەت - گورۇھلار مەيدانغا كەلگەن، مەسىلەن: ۋەنشىياڭ گورۇھى، ياگېر گورۇھى ۋە نائەيسى گورۇھى قاتارلىقلار. بۇ كارخانا رەھبەرلىرىنىڭ ئورتاق ئالاھىدىلىكى بولسا كەمتەرلىك بىلەن ئىش قىلىش.

يۈماچاۋ مۇنداق دەيدۇ: كەمتەرلىك قىلغاندا گەرچە ئىلگىرىلەش ناھايىتى ئاستا بولسىمۇ، بىراق كارخانىنىڭ خەتىرىنى ئەڭ تۆۋەن چەككە چۈشۈرگىلى بولىدۇ، بۇ ئۇنىڭ ئاكتىپ تەرىپى. ئەلۋەتتە پايدىسىز تەرىپىمۇ بار، ئىلگىرىلەش چوڭ بولماي، بىر قىسىم تەرەپلەردە تېز ئىلگىرىلەش ۋە بۆسۈپ ئۆتۈشكە جۈرئەت قىلالماستىكە ئەھۋال يۈز بېرىدۇ.

جېجياڭ ئەينەكچىلىكى - شاۋشىڭدىكى پۇقراۋى كارخانىلارنىڭ بىرى. 2001 - يىلى 12 - ئايدا ئۇلارنىڭ شاڭگاڭ ئالاھىدە مەمۇرىي رايونىدا توپلىغان مەبلەغى بەش مىليارد شاڭگاڭ پۇلىغا تەڭ بولۇپ، چوڭ قۇرۇقلۇقتىكى H پايچېكىنى شاڭگاڭدا تارقاتقان تۇنجى كارخانا بولۇپ قالدى. بۇنىڭغا نىسبەتەن، شىركەت خوجايىنى خوڭ گۇاڭچېڭ ئەزەلدىن ئاكتىپلىق بىلەن ئاخبارات ۋاستىلىرىدىن تەشۋىق قىلىشنى تەلەپ قىلىمىغان. ئەنە شۇنداق كەمتەرلىك ھاسىل قىلغان ئوبىيكتىپ ئۈنۈم كىشىلەرنى جېجياڭ كارخانىلىرىنىڭ ئومۇمىي ھالىتىگە تېخىمۇ كۆڭۈل بۆلىدىغان قىلغان، مۇنداق كۆڭۈل بۆلۈش ھەرگىزمۇ ئايرىم كارخانا ۋە بايلارغا دىققەت قىلىش باسقۇچىدا تۇرۇپ قالمايغان. بۇ خىلدىكى مۇھىت ئاستىدا خەلق باشقۇرۇشىدىكى جېجياڭ كارخانىلىرى تولۇپ - تاشقان روھ بىلەن تەرەققىيات ئۈچۈن ئۆزىنى بېغىشلىغان. ئاۋازچىلىقلار ئازلىغاندىلا، جېجياڭ سودىگەرلىرى ئاندىن كۈنكېرىت ۋە ئەمەلىي ھەرىكىتى ئارقىلىق ئوقەت قىلىشقا كىرىشكەن - بۇ ئېھتىمال جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ سۈبېيكتىپ تەلپى بولۇشى مۇمكىن.

ئامېرىكا «بايلىق» ژورنىلىنىڭ خەنزۇچە نەشرى ئىلگىرى چوڭ قۇرۇقلۇقتىكى سەككىز سودىگەرنى باھالاپ چىققان، ئالدىنقى رەتتىكى بولسا خۋالى گورۇھنىڭ خوجايىنى ۋاڭ لىچېڭ بولۇپ، بۇنىڭدىن بۇرۇن دۆلەت ئىچىدە ئۇنىڭ ئانچە نامى چىقمىغان ئىدى. بىراق خۋالى گورۇھنىڭ 2001 - يىلىدىكى سېتىش سوممىسى 28 مىلياردقا يېتىپ، پايدىسى x مىليارد بولغان. نۇرغۇن قېتىم جۇڭگو ئېلېكتىر سانائىتىدىكى ئالدىنقى يۈزنىڭ ئىچىدە تۇرغان.

جېجياڭلىق بىر كارخانىچى: «بىز جېجياڭلىقلارنىڭ كەمتەرلىكىنى بىر خىل ساپا دېيىشكە، يەنە < بىر خىل كۈچلۈك ئىستراتېگىيەلىك قورال > دېيىشكىمۇ بولىدۇ. ئىستراتېگىيەلىك ۋاستىنى

چۈشەندۈرسەك، بىر قىسىم كارخانىلار ئىشلەپچىقارغان مەھسۇلاتلارنىڭ تېخنىكىلىق تەلپى بەك يۇقىرى ئەمەس، كىشىلەرنىڭ ئۆلچىمىمۇ ناھايىتى ئاددىي. كەسكىن بازار رىقابىتى ۋە «قېچىش مۇمكىن بولمىغان» تەقىلدى قىلىش ئىقتىدارىغا دۇچ كەلگەندە، ئۇلار ئۆزلىرىنىڭ كەسپىي تەرەققىياتى ، يېڭى مەھسۇلاتلىرى ۋە تەتقىقات مېخانىزىمىنى ئاخبارات ۋاسىتىلىرىنىڭ تەشۋىقات قىلىشى بىلەن ئۆزلىرىگە يېڭى رىقابەتچى تېپىۋېلىشنى خالىمايدۇ، بۇنداقتا پايدىمۇ تۆۋەنلەپ كېتىدۇ، شۇڭا ئۇلار پەردە ئارقىسىدا تۇرۇپ پۇل تېپىشنى ياخشىرىدۇ.» دىگەن.

جېجاڭ سودىگەرلىرى پۇل تېپىشتا كەمتەر ۋە ئازادە. ئۇلارنىڭ ئۆزگىچە تەپەككۈر شەكلى ۋە ئىش قىلىشتىكى ئەستايىدىللىقى نۇرغۇنلىغان زەردار كارخانىچىلارنى بارلىققا كەلتۈرگەن.

ئىشنى ساز قىلىش، گەپنى ئاز قىلىش - قىلغانلىرىنى

سۆزلىمە سىلىك

جېجياڭ خۋالى گورۇھىنىڭ باش مۇدىرى ۋاڭ لىچېڭ ئىلگىرى: «بىز تىجارەت قىلىشتا <گەپنى ئاز قىلىش، ئىشنى ساز قىلىش> نى ئۆزىمىزگە قىبىلنامە قىلغان.» دىگەن. كارخانىنىڭ پۇل ئىئانە قىلىش پائالىيەتلىرىدە ئۇلار پەقەت ۋەكىل ئەۋەتىپ قاتناشتۇرىدۇ؛ يۇقىرى دەرىجىلىك رەھبەرلەر كارخانىنى كۆزدىن كەچۈرگەندە، ئۇلارنىڭ ھەمراھ بولالىشى ناتايىن.

جېجياڭ كارخانىچىلىرىنىڭ توپىدا، نۇرغۇنلىغان كەمتەر كارخانىچىلار بار. ھەممە جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ قەلبىدە شۇنداق بىر پىرىنسىپ بار: ئىشنى ساز قىلىپ، گەپنى ئاز قىلىش. ئۇلار ياندا قاراپ تۇرىدىغانلارنى ياخشۇرمايدۇ، ئاممىۋىي سورۇنلاردا كۆرۈنۈپ كېتىشىنى ياخشۇرمايدۇ، ئۆزىنىڭ ئىشلىرىنى ئۇن - تىنسىز ياخشىراق قىلىشنىلا ئويلايدۇ. مەبلەغنىڭ جۇغلىنىشى ۋە كارخانىنىڭ كېڭىيىشىگە ئەگىشىپ، ماركىنىڭ مۇھىملىقى ئاللىقاچان ئۇلارنىڭ كۆڭلىگە سىڭىپ كەتكەن. ماركا ۋە كارخانغا ئەۋزەللىك يارىتىش ئۈچۈن، ئۇلارنىڭ تەبىئىي تاللىغان ئۇسۇلى بولسا «ئىشنى ساز قىلىپ، گەپنى ئاز قىلىش» دىن ئىبارەت.

ئۇلارنىڭ شان - شەرەپ خاتىرىسىنى ئاچساق، ئۇلارغا بېرىلگەن ئىزناكارلارنىڭ ناھايىتى كۆپ ئىكەنلىكىنى كۆرىمىز؛ ئۇلار كارخانىنىڭ مەسئۇلى بولۇپلا قالماستىن، يەنە ھەرخىل ئىجتىمائىي تەشكىلاتلارنىڭ مەسئۇلى. بىراق جېجياڭلىق سودىگەرلەرگە نىسبەتەن، ئۇلار پەقەت دېھقانچىلىقتىن كېلىپ چىققان سودىگەرلەر خالاس، يۈزەكى ھالدىكى نام - ئاتاقلارنىڭ ئۇلارغا پايدا ئېلىپ كېلىشى ناتايىن، كەمتەرلىك بىلەن ئۆزىنىڭ ئەسلىدىكى ھالىتىنى ساقلاشلا ئۇلارنى ھەقىقىي ئەمەلىيەتچىل كۆرسىتىدۇ.

جېجياڭ سودىگەرلىرى ئومۇميۈزلۈك ھالدا ئىپادىلەشكە ماھىر ئەمەس، ئۇقۇم ھاسىل قىلىش ۋە يېڭى ئىسىملارنى ياساشمۇ ئۇلارنىڭ قابىل تەرەپلىرى ئەمەس. جېجياڭ سودىگەرلىرى مەشغۇلات قىلىشقا،

ئەقلىلىك بىلەن ئىش قىلىشقا ماھىر كېلىدۇ.

جېجياڭ ئۆلكىسى تەيجۇ شەھەرلىك فۇلىڭ سۇلياۋ چاپلىما ماتېرىيال چەكلىك شىركىتىنىڭ باش مۇدىرى جاڭ گۈالەن ئىلگىرى ئىككىنچى نۆۋەتلىك «جېجياڭ ئۆلكىسىدىكى ئون چوڭ تۆھپىكار ئايال» دىگەن شەرەپكە نائىل بولغان. 2010 - يىلى 1 - ئايدىن 7 - ئايغىچە، شىركەتنىڭ تاشقى پىرېنۇتى 18 مىليون 190 مىڭ ئامېرىكا دوللىرىغا يىتىپ، 2009 - يىلىدىكى پۈتۈن يىللىق سودا سوممىسىدىن ئېشىپ كەتكەن. كىيىنكى يېرىم يىلدا ئامېرىكا Wendys شىركىتىنىڭ %40 زاكاس تالونغا ئېرىشكەن.

جاڭ گۈالەن بىر ئىشتىن بوشتىلغان ئايالدىن سودا سوممىسى مىلياردتىن ئاشىدىغان كارخانىنىڭ خوجايىنى، بىر دېھقان ئايالدىن دۇنيادىكى داڭلىق يىمەكلىك گوروھى كىنتاكنىڭ جۇڭگو رايونىدىن تاللىغان بىردىنبىر تەمىنلىگۈچى سودىگىرى بولغان. ئۇ ئۆزىنىڭ قەيسەر، كەمتەر ۋە «ئىشنى ساز قىلىپ، گەپنى ئاز قىلىدىغان» خاراكتېرىگە تايىنىپ «فۇلىڭ» نىڭ يېڭى سەھىپىسىنى ئاچقان.

ئەمدىلا ئىش باشلىغان جاڭ گۈالەن يۇقىرى ئۆسۈملۈك قەرزگە تايىنىپ ئۆزىنىڭ زاۋۇت ئۆيىنى قۇرۇپ چىققان ۋاقىتتا، ئۆزىنىڭ كىيىنكى تۇرمۇشىنىڭ قانداق بولىدىغانلىقىنى بىلمەيتتى. مەبلەغ، تېخنىكا ۋە مۇناسىۋەت تورى يوق شارائىتتا، جاڭ گۈالەن بىر نەچچە كونا سۇلياۋ ماشىنىسىغا تايىنىپ ئىش باشلىغان. يېڭى ئىش باشلىغاندا ئۇ بېلىقچىلار ئىشلىتىدىغان مۇز قۇتىسى ئىشلەپ چىقارغان، بىراق بازىرى ياخشى بولمىغاچقا كەسپىنى ئۆزگەرتىپ كىيىم جاھازىسى ئىشلەپ چىقارغان.

ئىگىلىك يارىتىشنىڭ دەسلەپكى باسقۇچىدا، جاڭ گۈالەن 40 مىڭ يۈەن پۇل ئارقىلىق باشقىلارنىڭكىدىن كۆپ كىچىك بولغان كۆرگەزمە ئورنىنى ئاچقان، دەل مۇشۇ كۆرگەزمە جاڭگۈالەننىڭ ئىككى قېتىملىق سودىسىنى پۈتتۈرگەن.

ئوزۇن ئۆتمەستىن، بىر قېتىملىق فاكسىنىڭ كېلىشى ئۇنىڭ تەقدىرىنى تۈپتىن ئۆزگەرتكەن. بۇفاكسى شىمالى ئامېرىكىدىن كەلگەن بولۇپ، جاڭ گۈالەننىڭ غەربچە تاماق يېيىشتە ئىشلىتىدىغان

سۇلياۋ پىچاق، ۋېلكا ۋە قوشۇق ئىشلەپ چىقىرايلىدىغان - چىقىرالمىدىغانلىقىنى سۈرۈشتۈرگەن ئىدى. جاڭ گۈالەن «قىلالايمىز!» دەپ جاۋاب بەردى.

كېيىنكى كۈنلەردە، جاڭ گۈالەن ئۆزى بىر قوللۇق تەقلىد مەھسۇلاتلارنى ۋە ئەۋرىشكىلەرنى لايىھەلەپ، ناھايىتى تىزلا ئامېرىكا بازارلىرىغا مال تەمىنلەشكە باشلىدى.

ئەينى ۋاقىتتا جاڭ گۈالەن ئۆزىنىڭ مالنى كىمىنىڭ ئىشلىتىشى ئۈچۈن تەمىنلەپ بېرىۋاتقانلىقىنى بىلمەيتتى. ئەسلىدە، جاڭ گۈالەندىن ئۇ مالنى زاكاس قىلغىنى كىنتاكى گوروهىنىڭ ئاشخانا سايمانلىرىنى تەمىنلەيدىغان سودىگەر بولۇپ، ئۇ شىركەت باشقا ئەرزىنراق ئىشلەپچىقىرىدىغان كارخانىلارنى تېپىپ ئاشخانا سايمانلىرىنى ئىشلەپچىقىرىپ، ئاندىن ئۆزىنىڭ ماركىسىنى چاپلاپ كىنتاكى گوروهىغا ئۆتكۈزۈپ بەرگەن ئىدى. ئۇ شىركەتنىڭ بۇ خىل تەدبىرى جاڭ گۈالەنگە پۇرسەت يارىتىپ بەرگەن.

كىنتاكى گوروهى ئۇ شىركەتنىڭ مال سانىدىكى تاپشۇرۇلغاندىن كېيىن، بەزى سانىدىقلارنىڭ قاچىلىنىشىنىڭ ناھايىتى رەتلىك، بەزىلىرىنىڭ ناھايىتى رەتسىز ئىكەنلىكىنى ھېس قىپتۇ. كېيىن ئۇلار رەتلىك قاچىلانغان ماللارنىڭ ۋېنلىگىدىن كەلگەنلىكىنى بايقىپتۇ.

كىنتاكى گوروهىنىڭ باش شىتابى بۇ خەۋەرنى بېيجىڭدىكى كىنتاكى شۆبىسىگە خەۋەر قىپتۇ، شۇنىڭ بىلەن بېيجىڭدىكى كىنتاكى شىركىتى ئادەم ئەۋەتىپ جاڭ گۈالەننىڭ زاۋۇتىنى زىيارەت قىپتۇ. دەسلەپتە نۇرغۇن سەۋەبلەر تۈپەيلىدىن، ئۇلار كىنتاكىنىڭ سۈپەت تەكشۈرۈشىدىن ئۆتەلمەپتۇ. بىرھەپتىدىن كېيىن، جاڭ گۈالەن تىرىشش ئارقىلىق تېخنىكىنى ئىسلاھ قىلىپ، كىنتاكى شىركىتىنىڭ 50 دىن ئارتۇق تەكشۈرۈش تۈرلىرىنىڭ ھەممىسىدىن ئۆتۈپتۇ.

2003 - يىلىنىڭ ئاخىرىدا ئۇلارنىڭ زاۋۇتى ئىشلەپچىقارغان مال ئامېرىكىغا يۆتكىلىپ، ئۇزۇن ئۆتمەستىنلا ئۇلار 12 مىليون ئامېرىكا دوللىرىلىق زاكاسنى قوبۇل قىپتۇ، شۇنىڭدىن كېيىن كىنتاكى گوروهى بىلەن ھەمكارلىشىشقا باشلاپتۇ.

سانسىزلىغان ئەمەلىيەت ئىسپاتلىدىكى، بىر مۇۋەپپەقىيەت قازانغان ئادەمگە ئايلىنىش ئۈچۈن

چوقۇم بىر قەدەم - بىر قەدەمدىن كېلىش، ئىشنى ساز، گەپنى ئاز قىلىش، چوڭ - كىچىك ھەممىگە كەمتەرلىك بىلەن يۈزلىنىپ، ئۆزىنىڭ كەلگۈسى تەرەققىياتى ئۈچۈن مۇستەھكەم ئاساس سېلىش كېرەك. خۇددى ئۆي سالغاندا ئاساسنى ياخشى سېلىۋالغانغا ئوخشاش، ئاساس ياخشى سېلىنسا تەرەققىيات تىز بولىدۇ، چوڭ بىنالارمۇ ئاساسنى ياخشى سېلىشتىن ۋۇجۇدقا كەلگەن.

ئۈمىد گورۇھىدىكى لىيۇ يوڭخاۋ: «مەندە دۇنيادىكى 500 كۈچلۈك كارخانىغا كىرىدىغان پىلان يوق ئىدى، پەقەت كونكرېت، ئەستايىدىللىق بىلەن ئىلگىرىلىدىم خالاس.» دىگەن. ئەمەلىيەتتە ھەرقانداق ئىش ئەستايىدىللىق بىلەن قىلىشقا، ئىشتىن بۇرۇن ئۆزىنىڭ يەتمەكچى بولغان نىشانىنى ئويلىۋېلىشقا مۇھتاج. بۇ جەرياندا ئۆزى ئۈچۈن پىلان تۈزۈپ، بىر قەدەم - بىر قەدەمدىن كېلىش ناھايىتى مۇھىم. ھەرقانداق شەكىلدىكى بىر قەدەمدە ئاسمانغا چىقىشنى ئويلايدىغان ئىدىيە خەتەرلىك بولۇپ، سىزنىڭ نىشانىڭىزنى ئەمەلگە ئاشۇرۇشىڭىزغا ياردەم قىلالمايدۇ.

سوغۇققان، ئەقلى تىپتىكى كارخانىچىلار شۇنىڭغا چوڭقۇر ئىشىنىدۇكى، كارخانا ئەڭ ئاخىرىدا ئۆزىنىڭ ئەمەلىي نەتىجىسىگە قاراپ سۆزلىشى كېرەك، ئەستايىدىللىق بىلەن ئىش قىلىش، كۆپرەك نەتىجە قازىنىش، قۇرۇق گەپنى ئاز قىلىش كېرەك، بۇنىڭدا ھەممەيلەننىڭ ئۆزگۈڭلىدە چوت بولىدۇ.

نۇرغۇن پۇلىڭىز بولسىمۇ، نام چىقىرىشقا ئالدىراپ كەتمەڭ

جېجياڭلىق سودىگەر جاڭ جىيۈەن ئىلگىرى: «جېجياڭدىكى نۇرغۇنلىغان سودىگەرلەر پۇلىسى بولسىمۇ، نام چىقىرىشقا ئالدىراپ كەتمەيدۇ، ئۇلار پەقەت ئون - تىنسىز پۇل تاپىدۇ. جېجياڭلىقلار نىسبەتەن ئىچىمچەز بولۇپ، ئۆزلىرىنى تېخى يۇقىرى پەللىگە چىقىرىپ دەپ قارىسا، ئۇلار ھەمىشە كەمتەر ھالىتىنى ساقلايدۇ. ئەگەر ئۇلار پۇرسەتنىڭ پىشىپ - يىتىلگەنلىكىنى بىلسە، ئۇنداقتا قانداق مەغرۇرلىنىشىمۇ بىلىدۇ.» دىگەن.

جېجياڭ سودىگەرلىرى جۇڭگودىكى «بىرىنچى سودىگەرلەر توپى» دەپ ئاتالغان. «لىياڭجاننىڭ كەمتەرلىكى» دىگەن ھېكايە ئۇلارغا نۇرغۇنلىغان نەپ ئەكەلگەن. گەرچە ئۇلارنىڭ ھەممىسى ناھايىتى پۇلدار بولسىمۇ، بىراق ھەرگىز كۆز - كۆز قىلمايدۇ. ئەگەر كەسپى سىتاتىستىكىلار بولمىسا، ئۇلارنىڭ ئىچىدىكى نۇرغۇنلىرى ئاۋامنىڭ دىققىتىنى تارتىشى خالاپ كەتمەيدۇ، چۈنكى ئۇلار ئەزەلدىن «نام - ئاتاق» نى ئۆزىنىڭ كۈرەش نىشانى قىلمايدۇ.

جېجياڭدا ئىجتىمائىي پاراۋانلىق تىپىدىكى تەشكىلاتتىن 200 گە يېقىن بولۇپ، جېجياڭلىقلار ئىجتىمائىي ئىشلىرىنىمۇ ياخشى قىلىدۇ، مەسىلەن: مەملىكىتىمىزدىكى تۇنجى ئومۇمىي مۈلۈكچىلىك خاراكتېرىنى ئالىمىغان پاراۋانلىق ئورنى جېجياڭنىڭ يوڭجياڭدا قۇرۇلغان.

ۋۇ ئەپەندىم بولسا جۇڭگو تەبەسسۇم خىزمەت ئەترىتىنىڭ خاڭجۇدىكى ئىش بېجىرىش ئورنىنىڭ مەسئۇللىرىدىن بىرى. ئۇ: «بۇ خىلدىكى مەخسۇس تۈردىكى پاراۋانلىق ئىشلىرىنىڭ ئۈنۈمى ناھايىتى ئاسان كۆرۈلگەچكە، ئاستا - ئاستا جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ دىققەت - ئىتىبارىغا ئېرىشتى. نۆۋەتتە 30 دىن ئارتۇق كارخانا بۇ ھەرىكەت پىلانغا قاتناشتى. ئىئانە قىلغان سوممىسى بىر - ئىككى تۈمەن بولسىلا، بىر بالغا ياردەم قىلىپ ئوپىراتسىيىنى ئوڭۇشلۇق تاماملىغىلى بولىدۇ. ئۈچ يىلدا 5000 دىن ئارتۇق ئائىلە بۇنىڭدىن مەنپەئەتلەنگەن.» دىگەن.

ۋۇ ئەپەندىم ئاشكارىلاپ: «ئىئانە قىلىش مەيدانىدا ئەڭ كۆپ ئىئانە قىلىنغان پۇل بىر قېتىمدا

بەشىۈز مىڭ يۈەن بولغان بولۇپ، يۇخاڭدىكى بىر ئۆي - مۈلۈكچىلىك شىركىتى ئىئانە قىلغان. بۇ كارخانا خوجايىنىنىڭ شەرتى ھەرقانداق مۇراسىمغا قاتناشماسلىق، ھېچقانداق تەشۋىقات قىلماسلىق بولۇپ، پەقەت ئىئانگە مۇھتاج بالىنىڭ ماتېرىيالنى تاپشۇرۇۋالسىلا بولىدىغانلىقىنى ئېيتقان. نۇرغۇنلىغان كارخانىلارنىڭ ئۆزلىرىنىڭ ئىئانە ھەرىكەتلىرىنى ئاشكارىلىماسلىقىدىكى سەۋەب، ئۇلار ئۆزىگە ئاۋارىچىلىق تېپىۋېلىشتىن قورقۇدۇ» دىگەن.

تەيجۇدىكى بىر داڭلىق كارخانىچى: «بىر ئادەم مەيلى تىجارەت قىلسۇن ياكى قىلمىسۇن نىشان ۋە ئىرادىدىن ئايرىلىپ قالسا بولمايدۇ. كۆرەش نىشانى بولغان ئىكەن، ئۇنى يۈرىكىمىزنىڭ چوڭقۇر قاتلاملىرىغا كۆمۈشمىز كېرەك. چۈنكى بەزى ۋاقىتلاردا سىزگە نىسبەتەن پايدىلىق بولغان نەرسە، باشقىلارغا نىسبەتەن ياۋايىلىق ۋە تەھدىت بولۇشى، ئويلىمىغان ئاۋارىچىلىقلارنى كەلتۈرۈپ چىقىرىشى مۇمكىن، بولۇپمۇ سودا مەيدانلىرىدا تېخىمۇ شۇنداق.» دىگەن.

سودا مەيدانلىرىدىكى كىشىلەرگە نىسبەتەن، خىزمەت ۋە تۇرمۇشتا بولسۇن قىلغان ئىشنى داۋراڭ قىلىش، كۆرەڭلەش ئاسانلا باشقىلارنىڭ ياكى ئوخشاش كەسپتىكى كەسىپداشلىرىنىڭ ھەستىنى قوزغاپ قويدۇ. كۆپچىلىكنىڭ ئالدىدا بىر ئىرادىسى بار ئەمما ئاچكۆزلۈكى بولمىغان ئادەم كۆرۈنسە بولىدۇ. گەرچە سىزدە پۇل بولسىمۇ، بىراق «نام - ئاتاقلىق كىشىلەرگە باشقىلار ھەسەت قىلىدۇ» دىگەن قائىدىنى بىلىشىڭىز كېرەك.

خۇبىڭ بولسا ۋېنجۇ شەھىرى ۋېنچېڭ ناھىيىسىدىن. 1998 - يىلى ئۆي مۈلۈكچىلىكىنى ئاساس قىلغان جۇڭجوۋ گورۇھىنى قۇرۇپ چىققان. نۆۋەتتە بۇ شىركەت مەبلىغى تولۇق، پاي باشقۇرۇش شەكلىدىكى ئوندىن ئارتۇق بالا شىركەتكە ئىگە. بىراق يەنىلا ناھايىتى كەمتەر ۋە سىرلىق. ماتېرىياللاردا كۆرسىتىلىشىچە، ھەشەمەتلىك ئۆي ۋە ساياھەت ئۆي مۈلۈكچىلىكى ئۇلارنىڭ كۈچلۈك تۈرى، مەسىلەن: شاڭخەي دىڭشەن تېغىدىكى خۇجۇاڭيۈەن، گوڭچىياۋ جۇڭ گۈللىكى قاتارلىقلار. بۇ كەسپتىكى ئالارقىدار كىشىلەرنىڭ تەھلىلىچە،

خۇ بىڭنىڭ «چاقماق تىزلىكىدە سېتىۋالغان» ۋە دۆلەت ئىچىدىكى بازارلاردا ئوزۇندىن بۇيان

توپلىغان تەجرىبىسى ۋە بايلىقى بولۇپ، ھەتتا ئەرەب بىرلەشمە خەلىپىلىكىدىكى ئىسسىق رايون ئۆي - مۈلۈكچىلىكى بىلەنمۇ مۇناسىۋەتلىك ئىكەن. ئۇ شۇنچە باي بولسىمۇ، بىراق ئىش قىلىشتا يەنىلا ناھايىتى كەمتەر بولۇپ، نام چىقىرىشنى تېخىمۇ خالىمايدىكەن.

جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ پۇلىسى كۆپ بولسىمۇ بىراق نام چىقىرىشقا ئالدىرىماسلىقى بىر خىل كۈچنىڭ يەنى سودىگەرلەرنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشىدا كەم بولسا بولمايدىغان ئەقىل - پاراسەتنىڭ ئىپادىسى. بىر مۇۋەپپەقىيەت قازانغان سودىگەرچوقۇم ئۆزىنىڭ كەيپىياتى ۋە ھەرىكىتىنى تىزگىنلەيدىغان ئىقتىدارغا ئىگە بولۇشى كېرەك. مەغرۇرلىنىپ كۆرەنمەشتىن پەرھىز قىلىش كېرەك، ئازراق پۇل تېپىپلا تەرەپ - تەرەپتە داۋراڭ سېلىشقا بولمايدۇ، بۇ تىجارەتنىڭ ۋە ئادەم بولۇشنىڭ ئاساسى قانۇندىسى.

پۇل كۆپ بولغانسىمۇ شۇنچە تىجەش كېرەك

بەلكىم نۇرغۇن كىشىلەر پۇل تاپقاندىن كىيىن سۈدەك خەجلىسەك بولىدۇ دەپ قارىشى مۇمكىن. ئەمەلىيەتتە بايلارنىڭ تۇرمۇشىنىڭ راھەت - پاراغەتلىك بولۇشى ناتايىن. مىلياردتىن ئارتۇق پۇلى بار جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ تۇرمۇشتىكى ئاددى - ساددىلىقىدىن بىزھېس قىلالايمىزكى، تىجەشچانلىق پۇل كەمچىل ۋاقىتتىكى گۈزەل ئەخلاق بولۇپلا قالماستىن، ئۇ يەنە بىر ئەقىل ئىگىسىنىڭ تۇرمۇشتىكى ئەقىل - پاراسىتى.

سۇمۇرغ قانلىنىڭ خوجايىنى لىيۇ چاڭيۈنىڭ مۇنداق بىر سۆزى بار: «پۇلنى ئاز خەجلىپ ئىش قىلىش، پۇل خەجلىمەيمۇ ئىش قىلىش، ئەڭ ياخشى باشقىلارنىڭ پۇلىنى خەجلىپ ئۆزىنىڭ ئىشىنى قىلىش كېرەك.» تىجەشچانلىق بۈگۈنكى جېجياڭ سودىگەرلىرىدە تېخىمۇ كۈچلۈك ئىپادىلەنگەن، كاڭنەي گورۇھىنىڭ باش لېدىرىنىڭ قىزى جېڭ سەيلى ناھايىتى تىجەشچان ئايال.

جېڭ سەيلى ئوقۇش پۈتتۈرگەندىن كىيىن دادىسى ئۇنى كاڭنەي ئاياغچىلىق زاۋۇتىغا ئورۇنلاشتۇرغان، بىراق ئۇ ھەرگىزمۇ ئۆزىنىڭ ئالاھىدە سالاھىيىتى تۈپەيلىدىن ئىشخانىدا ئولتۇرمىغان، بەلكى سېختا ئاياغ تىككەن.

بۇ ئەتىۋارلىق قىزنىڭ قوللىرى ئاياغ تىككەندە ئىشلىتىدىغان پىچاقتا تىلىنىپ قاپرىپ كەتكەن. بىر پىشقىدەم ئۇستا بۇنى كۆرۈپ ناھايىتى ئىچى ئاغرىپ، ئۇنىڭ دادىسىدىن ئۆتۈنگەن بولسىمۇ، ھېچقانداق نەتىجىگە ئېرىشەلمىگەن.

جېڭ سەيلى ئۆزىنىڭ ئىقتىدارىغا تايىنىپ مۇئاۋىن لېدىرلىق ئورنىغا چىقتى، بۇ جەرياندا ئۇ باشقا «بەگزادىلەر» گە پۈتۈنلەي ئوخشىمىدى. چۈنكى ئۇ ئىشلىرىدا مۇۋەپپەقىيەت قازانغاچقا بۇنىڭ راھىتىنى كۆردى، بىراق ئۇ ئىزچىل جاپا - مۇشەققەتكە چىدايدىغان، تىجەشچان ئىستىلىنى ئۆزگەرتىمىدى.

جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ تىجەشلىك تۇرمۇش شەكلى ياش، جىنىس ۋە بايلىقنىڭ چەكلىمىسىگە

ئۇچرىمايدۇ. نۇرغۇنلىغان مۇۋەپپەقىيەت قازانغان كارخانىچىلار يەنە ئۆزلىرىنىڭ خىزمەتچىلىرى بىلەن كارخانا ئاشخانىسىنىڭ تامىقىنى يەيدۇ، شىركەتنىڭ كىيىمىنى كىيىدۇ. ئىقتىسادچانلىق ئويۇن كۆرسىتىش ياكى قەستەن كۆرسىتىپ قويۇش ئەمەس، بەلكى بىر خىل ياخشى ئادەت.

20- ەسىرنىڭ 40 - 50 - يىللىرىدىكى بىر ئەۋلاد پىشقەدەم جېجياڭ سودىگەرلىرىدىن تارتىپ 60 - 70 - يىللاردىكى جېجياڭلىق ياش سودىگەرلەرگىچە تىجەشچانلىق ئۇلارنىڭ تۇرمۇش پوزىتسىيىسى، يەنە كېلىپ تۇرمۇشتىكى بىر خىل قوغلىشىشى بولۇپ، گۈزەل ئەخلاق سۈپىتىدە تارقىلىپ كەلمەكتە.

نۇرغۇنلىغان جېجياڭلىق سودىگەرلەرنىڭ تۇرمۇشىدىن بايقىغىلى بولىدۇكى، جېجياڭدىكى نۇرغۇنلىغان

بايلار ئادەتتىكى كىشىلەردەك تۇرمۇش كەچۈرىدۇ. ئۇلار سىرتتا ئادەتتىكى مېھمانخانىلاردا تۇرىدۇ، ئادەتتىكى كىيىملەرنى كىيىدۇ، كۆپ قىسىم زىيارەت ئويىپىكتىلىرى بولغان كارخانىچىلار ئۆزلىرىنىڭ چۈشلۈك تامىقىنى شىركەتتەلا ھەل قىلىدۇ، خىزمەتچىلەر بىلەن ئوخشاش تاماق يەيدۇ.

كاڭنەي گورۇھىنىڭ باش مۇدىرى جېجياڭ شىيۇكاڭنىڭ كۈندىلىك يىمەك - ئىچمىكى ناھايىتى ئاددى بولۇپ، خىزمەتچىلىرىگە ئوخشاش ئىككى خىل سەي بىر شورپا بولسىلا بولىدۇ. ئۇ: «پەقەت مېھماندارچىلىقنىڭ زۆرۈرىنى بولمىسىلا، مەن شىركەت ئاشخانىسىدا تاماق يەيمەن.» دېگەن.

خىزمەتچىلەرنىڭ نەزىرىدە باش مۇدىر جېجياڭ شىيۇكاڭ شۇنداق كەمتەر، ئەمەلىيەتچىل ۋە تىجەشچان. گەرچە كارخانىنىڭ تەرەققىياتى ناھايىتى تىز بولۇۋاتسىمۇ، بىراق جېجياڭ شىيۇكاڭنىڭ تۇرمۇش ئادىتى ئەسلىدىكى ھالىتىنى ئۆزگەرتىمىگەن. ئەتىگەنلىك ناشتىلىقنى ئۆيىنىڭ يېنىدىن بىر قاچا ئۆگرە ئىچىش، چۈشلۈك تاماقنى كۆپىنچە ھاللاردا شىركەت ئاشخانىسىدا خىزمەتچىلەر بىلەن بىرگە يېيىش، كەچلىك تاماقنى ئۆيگە قايتىپ يېيىش - ئۇنىڭ دائىملىق ئادىتى.

جېجياڭ شىيۇكاڭنىڭ بىر مۇئاۋىن لېدىرى بىر نەچچە يىل بۇرۇن باش مۇدىر بىلەن كاماندېروپكىغا

چىقىپ، ئىككىسىنىڭ بىر ياتاققا تۇرغانلىقىنى؛ ھازىرمۇ ئىككى يىلەن كاماندېروپكىغا چىقسا يەنىلا بىر ياتاققا تۇرىدىغان بولسىمۇ، بىراق باش مۇدىرنىڭ ئەزەلدىن ئالاھىدە ياتاققا تۇرمايدىغانلىقىنى ئېيتقان. جېجاڭ شىيۇكاڭنىڭ تەسىرى ئاستىدا، ئۇنىڭ كارخانىسىدىكى خىزمەتچىلەرنىڭ يىمەك - ئىچمەك ۋە يۈرۈش تۇرۇش جەھەتتە ئەزەلدىن تەلپى يۇقىرى ئەمەس.

جېجاڭ شىيۇكاڭنىڭمۇ ئۆزىنىڭ تۇرمۇشىغا نىسبەتەن تەلپى يۇقىرى ئەمەس، بىراق باشقىلار ئۇنى ياردەم قىلىشقا تەكلىپ قىلسا، ئۇ دائىم ياردەم قىلىدۇ. ئۇنىڭ خىزمەتچىلىرى ئۆي سېتىۋالغاندا، نۇرغۇن كىشى ئۇنىڭدىن قەرز سورىغان؛ بىر ئادەتتىكى خىزمەتچىنىڭ بالىسى ئاغرىپ قېلىپ پۇل بولمىغاندا، ئۇ ئاكتىپلىق بىلەن يېنىدىن پۇل چىقىرىپ بالىنىڭ كېسىلىنى داۋالاتقان، ھەمدە خىزمەتچىلەرنى بۇ خىزمەتچىگە پۇل ئىئانە قىلىشقا سەپەرۋەر قىلغان.

جېجاڭ شىيۇكاڭ: «مەن بىر موزدودىن مۇشۇ كۈنگە كەلگەن، ياش ۋاقتىدا نۇرغۇن جاپالارنى تارتقان، پۇل تېپىشنىڭ تەسلىكىنى، ئاۋام خەلقنىڭ دەردىنى چۈشىنىمەن. ئالىي دەرىجىلىك ماشىندا ئولتۇرۇش، ھەشەمەتلىك تۇرالغۇدا تۇرۇش، يەپ - ئىچىپ كۈلۈشنىڭ ماڭا نىسبەتەن ھېچقانداق ئەھمىيىتى يوق. ئاددى - ساددا تۇرمۇش مېنى تېخىمۇ ئازادە قىلىدۇ، ئەگەر مېنىڭ بەدەل تۆلىشىم نۇرغۇن كىشىلەرنىڭ تۇرمۇشىنى ياخشىلىيالىسا، بۇمۇ مېنى پەخىرلەندۈرىدىغان ئىش» دىگەن.

جېجياڭلىق بىر كارخانىچى خىزمەتچىلەرنى ئاگاھلاندۇرۇپ: جېجياڭلىق سودىگەرلەرنىڭ پۇت دەسسەپ تۇرىشىدىكى سەۋەب ئۇلارنىڭ ئىزچىل مال - دۇنيانى ئۆتكۈنچى نەرسە سۈپىتىدە كۆرگەنلىكى ۋە تىجەشچانلىقىنى ئىگىلىك تىكلەش ۋە كەسپىنى تەرەقىي قىلدۇرۇشنىڭ گۆھىرى قاتارىدا كۆرگەنلىكىدە.» دىگەن.

جېجياڭ سودىگەرلىرىگە نىسبەتەن، تىجەش ھەرگىزمۇ بېخىللىق ئەمەس، بەلكى بىر خىل گۈزەل ئەخلاق. كېلىپ چىقىشى دېھقان بولغان جېجياڭ سودىگەرلىرىگە نىسبەتەن، تىجەشلىك بولۇش بىر خىل ئادەت. ئۇلار پاراۋانلىق ئىشلىرىغا پۇل ئىئانە قىلغاندا، مىليونلاپ، ئون مىليونلاپ پۇلنى ئىئانە

قىلدۇ. تىجەشچانلىق بولۇش ئاللىقاچان ئۇلارنىڭ ئۆزگەرتكىلى بولمايدىغان تۇرمۇش پوزىتسىيىسىگە ئايلانغان. ئۇلارنىڭ بۈگۈنكى غەلبىسى ئۇلارنىڭ بۇ خىل تۇرمۇش پوزىتسىيىسى بىلەن زىچ مۇناسىۋەتلىك.



ئەقىدە مەرۋايىتىلىرى





TEL: 400-1010-434

مۇئەييەن تەۋەككۈل قىلىش روھى بولمىغاندا، ھېچقانداق ئىشنى باشقا ئېلىپ چىقىشقا بولمايدۇ

سودا قىلىشتىكى ئەڭ چوڭ خەتەر بولسا خەتەرگە تەۋەككۈل قىلىماسلىق

شېڭدا تورنىڭ قۇرغۇچىسى چېن تىيەنچياۋ: «سودا قىلىشتا خەتەرگە تەۋەككۈل قىلىشتىن ئۆزىمىزنى قاچۇرالمىمىز، سودا قىلىشتىكى ئەڭ چوڭ خەتەر - خەتەرگە تەۋەككۈل قىلىشقا جۈرئەت قىلالماسلىقتىن ئىبارەت.» دىگەن.

بىر سودىگەر بولۇش سۈپىتىمىز بىلەن، ئەگەر بىزدە يىتەرلىك خەتەرگە تەۋەككۈل قىلىش روھى بولمىسا، زىيانغا چىدىيالمىساق، جاپا تارتىشتىن قورقساق ئۇنداقتا ئىشىمىز ئالغا باسمايدۇ. جېجاڭ سودىگەرلىرىدە ئەزەلدىن خەتەرگە تەۋەككۈل قىلىش روھى كەم بولمايدۇ. ئۇلارنىڭ ھەممىسى جاسارەتلىك كىشىلەر ھېسابلىنىدۇ، ئويلاشقا، قىلىشقا جۈرئەت قىلالايدۇ. گەرچە ئىگىلىك يارىتىش جەريانىدا توختىماستىن مەغلۇب بولۇپ تۇرسىمۇ، ئەمما خۇددى مەغلۇبىيەت غەلبىنىڭ ئانىسى دىگەندەك، ئۇلار مەغلۇبىيەتتىن ئۆزىنى قانداق قاچۇرۇشنى ئۆگىنىۋېلىپ، ئەڭ ئاخىرىدا غەلبىنى قولغا كەلتۈرگەن.

جاڭ جۈنيى بولسا دۈبەيدىكى مۇساپىرلىقتىن باش كۆتۈرۈپ چىققان ياش. ئەينى ۋاقىتتا ئۇ شاڭخەي قۇرۇلۇش تېخنىكا ئۇنىۋېرسىتېتىنى پۈتتۈرگەندە ئارانلا 25 ياش بولۇپ، باشقىلارغا ئەگىشىپ دۈبەيگە كەلگەن. ئۇنىڭغا نىسبەتەن ئېيتقاندا، سودا قىلىشتىكى ئەڭ چوڭ خەتەر - خەتەرگە تەۋەككۈل قىلالماسلىق.

دۈبەيگە يېڭى كەلگەندە، جاڭ جۈنيىنىڭ ھېچنەمىسى يوق ئىدى. ئەمما ئۇ ئۆزۈڭدىن ئىش

باشلاپ، تىرىشىش ئارقىلىق باش كۆتۈرۈپ چىققان. ئالىي مەكتەپنى پۈتتۈرگەن ئوقۇغۇچى بولۇش سۈپىتى بىلەن، ئۇنىڭ باشقىلارغا ئوخشىمايدىغان بىر ئەۋزەللىكى بار ئىدى، يەنى ئۇ ئېنگىلىزچە بىلەتتى. ئۇ ئۆزىنىڭ بۇ ئەۋزەللىكىدىن پايدىلىنىپ شۇ يەردىكى خوجايىنلارنىڭ دۈكىنىغا قارىشىپ بەرگەن، باشقىلار بىلەن ھەمكارلىق ئورناتقان، كىيىن جۇڭگو يىنىك سانائەت شەھەرچىسىگە كېلىپ ئۆزىنىڭ تۈرلۈك ماللار شىركىتىنى ئاچقان.

ئۆتكەندىن بىر - بىرلەپ ئۆتۈش ئارقىلىق، ئۇ ئاخىرى تىجارەت قىلىشنىڭ يولىنى تېپىۋالغان. شۇنىڭ بىلەن ئۇ قاپ يۈرەكلىك بىلەن 100 كۋادىرات مېتىردىن ئارتۇق كۆلەمدىكى تاللا بازىرىنى ئېچىپ، ئەرەبلەر ۋە دۇنيانىڭ باشقا جايلىرىدىكى خېرىدارلار بىلەن بىۋاسىتە سودا قىلىشقا باشلىغان. بۇ ۋاقىتتا ئۇ يەنە ۋېنجۇ تېلېۋىزىيە ئىستانسىسىنىڭ دۇبەيدىكى تەكلىپلىك مۇخبىرىغا ئايلانغان.

جاڭ جۈنىي ھېچنىمىدىن قورقمايدىغان روھنى ئۆزىگە ھەمراھ قىلىپ، چېن جىيۈەن ئۇيۇشما رەئىسىنىڭ يىتەكچىلىكىدە يۈرۈكى تېخىمۇ چوڭايغان. ئۇ: «مەن كىچىك ئىشلارنى قىلىشنى خالىمايتتىم، ھەمىشە چوڭنى قىلىسام دەپ ئويلايتتىم.» دىگەن.

بازار تەكشۈرۈش ئارقىلىق، ئۇ دۇبەي بازىرىدىكى بىر بوشلۇقنى بايقاپتۇ، يەنە دۇبەي بازىرىدا ئۇۋۇلاش ئورۇندۇقى يوق ئىدى. شۇنىڭ بىلەن ئۇ سودىدىكى بىۋاسىتە سەزگۈسىگە تايىنىپ بۇ ئىش ناھايىتى ئاقىدىكەن دەپ ئويلاپتۇ، ھەمدە ۋېنجۇدىن بىر تۈركۈم مال كىرگۈزۈپ، ئۇۋۇلاش ئورۇندۇقىنى مەخسۇس ساتىدىغان بىر دۇكان ئېچىپتۇ، سودىسىمۇ ناھايىتى ياخشى بولپتۇ. مۇشۇنداق شارائىتتا ئۇ دۆلەت سودا ئىشلىرى مېنىستىرلىكىنىڭ دۇبەيگە داڭلىق «لوڭچېڭ» سودا بازىرى سېلىش پىلانىدىن خەۋەر تېپىپتۇ. ئۇ بولسا دۇبەيدىكى تۇنجى قېتىم بەلگىلەنگەن ئالاھىدە چوڭ تىپتىكى بازار ئىدى. ئۇ بۇ سودا پۇرسىتىنى چىڭ تۇتۇپ دوستىنىڭ ياردىمى ئاستىدا، ۋاقىتنىچە ئىجارىسى كۆتۈرۈۋېتىلگەن بىر دۇكان ئورنىغا ئېرىشىپتۇ. شۇنداق قىلىپ، ئۇ بۇنى كۆزىگە كۆرۈپ، «لوڭچېڭ» نىڭ ئالدىدا بىر سودا دۇكىنى، يەنە باشقا تەرەپلەردە ئۈچ سېتىش نوقتىسى بولغان

ئۇۋۇلاش ئورۇندۇقى مەخسۇس سېتىش دۇكىنى تەسىس قىپتۇ.

قىسقىغىنە نەچچە يىل تىرىشىش ئارقىلىق، جاڭ جۈنىي يۆتكەش قولايىسىز بولغان ئۇۋۇلاش ئورۇندۇقلىرىنى ئوتتۇرا شەرق بازىرىدىن جەنۇبى ياۋروپا، شىمالىي ئامېرىكا قاتارلىق ئەللەرگىچە كېڭەيتىپ، باشقىلار تەرىپىدىن «ئۇۋۇلاش ئورۇندۇقى پادىشاھى» دەپ ئاتىلىپتۇ.

جېجياڭلىق سودىگەر بولۇش سۈپىتى بىلەن، ئۇلار نېمىنى ئويلىسا شۇنى قىلىشقا جۈرئەت قىلالايدۇ، گەرچە ئۆزىنىڭ تىرىشچانلىقى ئارقىلىق مەقسىتىگە يىتەلمىسىمۇ، ئۇلار ھېچقانداق ئەپسۇسلۇق ھېس قىلمايدۇ. بىراق بىر قىسىم كىشىلەر ياخشى ئۇسۇللارنى ئويلاپ چىقالسىمۇ، سىناپ كۆرۈشكە جۈرئەت قىلالماي، مەڭگۈ ئەپسۇسلىنىش ئىچىدە ياشايدۇ. بۇ شۇنى چۈشەندۈرىدۇكى، پۇرسەتكە يولۇققاندا چوقۇم دەرھال ھەرىكەتلىنىش لازىم، ئەگەر ۋاقتىدا ھەرىكەت قوللانمىسىڭىز، بۇ سىزدە جاسارەتنىڭ كەمچىل ئىكەنلىكىنى ئىسپاتلايدۇ، جاسارەتلىك بولۇش سودىدىكى ئاچقۇچلۇق مەسىلە بولۇپ ھېسابلىنىدۇ. جاسارەتلىك بولۇشقا جۈرئەت قىلالماسلىق سىزنى مۇۋەپپەقىيەتنىڭ يېنىدىن تۇيدۇرماي ئۆتكۈزۈپتەتدۇ، ھەمدە سىزگە ئۆمۈرلۈك پۇشايمان قالدۇرىدۇ.

چاشقانلارخەتەر ئالدىدا قورققانلىقى سەۋەبلىك ناھايىتى تەملىك بولغان پىشلاقىن ئايرىلىپ قالدۇ. پەقەت يېڭى پۇرسەتلەرنى تېپىشقا جۈرئەت قىلغان ئاشۇ سودىگەرلەرلا مەڭگۈ يېڭى «پىشلاق» لارنىڭ ئىگىسىگە ئايلىنالايدۇ.

ئىنقىلاۋى قىزىل بۇيۇملارنى يىغىپ ساقلىغۇچى فەن ۋۇچىياڭ جېجياڭ ۋىنجۇلۇق. ئۇ ئىش باشلاشتىن بۇرۇن، بىر قېتىم خوتۇنى ۋە بالىلىرىنى ئېلىپ بېيجىڭغا ساياھەت قىلغىلى بارىدۇ. ئۇلار بىر ئائىلە كىشىلىرى تىيەننەنەنەنەن مەيداندىن ئۆتكەندە، ناھايىتى سەزگۈر بولغان بۇ سودىگەر كۆڭلىدە، ئەگەر تىيەننەنەنەنەن مەيداندىكى بىنا دا ماركسىزم - لېنىنىزم توغرىلۇق كىتابلار بولغان بىر كىتابخانا ئېچىلسا، سودىسى چوقۇم ياخشى بولار كەن دەپ ئويلايدۇ. شۇنداق قىلىپ، ئۇ تىيەننەنەنەنەن مەيدانى بىنالارنى باشقۇرۇش ئورنىغا بارىدۇ. نەتىجىدە، باشقۇرۇش ئورگىنىدىكىلەر

تىزلا قوشۇلىدۇ، ھەمدە بۇ «قىزىل لاگىر» غا بولغان ھۆرمىتىنى ئىپادىلەش ئۈچۈن، كىتابخاننىڭ ئىجارسىنى بىكار قىلىۋېتىدۇ.

جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ ئىچىدىكى نۇرغۇن كىشىلەر ئاددى دېھقاندىن ئاستا - ئاستا چوڭ تىپتىكى كارخانىلارنىڭ خوجايىنلىرىغا ئايلانغان. بۇ جەرياندا تۈرتكىلىك رول ئوينىغان بىرئامىل بولسا ئۇلارنىڭ ئاخىرىغىچە داۋاملاشتۇرۇش، خەتەرگە تەۋەككۈل قىلىش روھى. گەرچە ئوخشىمىغان ۋاقىتلاردا ئۇلارنىڭ خەتەرگە تەۋەككۈل قىلىش روھىنىڭ ئۇقۇمى ئوخشاش بولمىسىمۇ، بىراق سودا مەيدانلىرىدىكى خەتەرگە تەۋەككۈل قىلىش روھى ئاللىقاچان ئۇلارنىڭ سودا پۇرسىتى ئىزدەشتىكى ئەڭگۈشتەرىگە ئايلاندى.

شاڭخەي سىشەنفۇ تۇنجى نۆۋەتلىك پويىزنىڭ مۇكاپات بېرىش ھوقۇقى كىمئارتۇق قىلىپ سېتىلغاندا، جېجياڭنىڭ خەلق باشقۇرۇشىدىكى كارخانىسى شىنخۇ ئۆي - مۈلۈك گورۇھى بىلەن شاڭخەي ھەممىباب گورۇھى سېتىۋېلىشتىكى رىقابەتچىلەرگە ئايلانغان، نەتىجىدە، شىنخۇ گورۇھى ئىككى مىليون 90 مىڭ يۈەنلىك باھا بىلەن بۇ ھوقۇقنى سېتىۋالغان.

شاڭخەي ھەممىباب گورۇھى بىلەن سېلىشتۇرغاندا، شىنخۇ گورۇھىنىڭ ئەمەلىي كۈچى ھەرگىز ئۇنىڭغا يەتمەيدۇ. شاڭخەي ھەممىباب گورۇھىنىڭ ئومۇمىي مەبلەغى 20 مىلياردتىن ئاشىدىغان بولۇپ، ھەريىلى ئىككى مىلياردتىن ئارتۇق ساپ كىرىم قىلىدۇ، بىراق شىنخۇ گورۇھى رەقىبىنىڭ كۈچلۈك ئىكەنلىكى بىلەن كارى بولمىغان. شۇنىڭدىن كۆرۈۋالغىلى بولىدۇكى، جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ قاپ يۈرەكلىكىنى ئادەتتىكى كىشىلەر بىلەن سېلىشتۇرغىلى بولمايدۇ. ئۇلار ئىزچىل «سودا قىلىشتىكى ئەڭ چوڭ خەتەر دەل خەتەرگە تەۋەككۈل قىلالماسلىقتۇر.» دىگەننى ئۆزىگە قىبىلنامە قىلغان.

كىرىزىس - خەتەر ۋە پۇرسەتتۈر

جېجياڭلىق كارخانىچى دۈن شېڭخۇا: «ھەرقانداق سودا پۇرسىتىدىن ۋاز كېچىشكە بولمايدۇ، خەتەر ئىچىدىنمۇ سودا پۇرسىتى تاپالايدىغان كۆز بولۇش كېرەك.» دىگەن. جېجياڭلىق سودىگەرلەرنىڭ قارىشىچە، ئۇلار ئۇچرىغان ھەربىر سودا خەتەرنىڭ ئىچىدە بايقاش تەس بولغان پۇرسەت بار، ھەمدە خەتەر قانچە چوڭ بولسا، پۇرسەتمۇ شۇنچە چوڭ بولىدۇ.

كىرىزىس ئالدىدا، قانداق قىلىپ خەتەردىن قۇتۇلۇپ چىقىشقا كېرەكلىك بولغان ئەقىل - پاراسەت ھەربىر جېجياڭلىق سودىگەرنىڭ كاللىسىدا پىشىپ ۋايىغا يەتكەن. بىر مۇنەۋۋەر سودىگەر بولۇش سۈپىتىمىز بىلەن، چوقۇم قانداق قىلىپ خەتەرگە تاقابىل تۇرۇشنى ئۆگىنىۋېلىش بىلەنلا قالماستىن، يەنە جېجياڭ سودىگەرلىرىگە ئوخشاش خەتەرنىڭ ئىچىدىن سودا پۇرسىتىنى بايقىيالايدىغان، «خەتەر» ئاقىلىق «پۇرسەت» كە ئېرىشەلەيدىغان بولۇشىمىز كېرەك.

جېجياڭ فېييۆ گورۇھىنىڭ باش مۇدىرى شى جىباۋ فېييۆ گورۇھىنى قۇرۇشقا باشلىغان ۋاقىتتا، بىر نەچچە يۈز يۈەندىن ئىش باشلاپ 15 يىل تىرىشىش ئارقىلىق بۇ كارخانىنى مەبلەغى 10 مىليارد يۈەنگە يەتكەن، چوڭ تىپتىكى زامانىۋىلاشقان، خەلق باشقۇرۇشىدىكى دۆلەت ھالقىغان كارخانا قىلىپ قۇرۇپ چىقتى ھەمدە ئۆز كەسپىدىكى سەركىگە ئايلاندۇردى.

ئەينى ۋاقىتتا فېييۆ گورۇھى لاتىن ئامېرىكىسىدىكى بازارنى ئەمدىلا ئاچقان ۋاقىتتا، مېكسىكا ئىقتىسادىي كىرىزىسىنىڭ يىتىپ كېلىشى فېييۆ گورۇھىنىڭ لاتىن ئامېرىكىسىدىكى سېتىش سوممىسىغا زور دەرىجىدە تەسىر كۆرسەتكەن. كۆپچىلىك نېمە قىلارنى بىلمەي قالغان چاغدا، شى جىباۋ بۇ قېتىملىق ئىقتىسادىي كىرىزىسنىڭ ئارقىغا يوشۇرۇنغان نەرسىنى كۆرۈپ قالغان. بازارنىڭ ئۆزگىرىشى ۋە ئېچىنىشلىق رىئاللىق ئالدىدا، شى جىباۋ ئۆزىنى يوقىتىپ قويماي سوغۇققانلىق بىلەن ۋەزىيەتنى تەھلىل قىلغان. ئۇ «ئىقتىسادىي كىرىزىس سودىمىزغا زەربە بېرىپ بۇ رايوننىڭ پۇلىسىنى پاخاللاشتۇردى، ئەمما دۆلىتىمىزنىڭ خەلق پۇلى ناھايىتى مۇقىم، ھەمدە دۆلىتىمىز يۇقىرى تېخنىكا

ئىمپورت قىلىشقا نىسبەتەن ئېلېمېنت بېرىش سىياسىتىنى يۈرگۈزۈۋاتىدۇ، بۇ يۇقىرى تېخنىكا كىرگۈزۈلدىغان، تېخنىكىدا چوڭ جەھەتتە ئىسلاھات ئېلىپ بارىدىغان ياخشى پۇرسەت ئىكەن دەپ قارىغان.

ئويلىنىپ بولغاندىن كىيىن دەرھال ھەرىكەتكە كەلگەن شى جىياۋ ياپونىيەنىڭ كىچىك تىپتىكى بىر زاۋۇتىنى سېتىۋېلىپ، نۇرغۇنلىغان مۇتەخەسسسى ۋە تېخنىكا خادىملارنى يۇقىرى تېخنىكىلىق مەھسۇلات تەتقىق قىلىپ چىقىشقا ياللىغان؛ يەنە بىر تەرەپتىن، تېخنىكىنى ئىسلاھ قىلىشقا زور مەبلەغ سېلىپ، ئامېرىكا، كورىيە ۋە تەيۋەن رايونىدىن نەچچە يۈزلىگەن يۇقىرى تېخنىكىلىق ئەسۋابلارنى كىرگۈزگەن. بۇ ئىككى مۇھىم تەدبىرنىڭ يۈرگۈزۈلۈشى فېيىۋ گورۇھىنى بىردىنلا يېڭى تەرەققىيات باسقۇچىغا ئېلىپ كىرگەن. پۇرسەتنى چىڭ تۇتۇپ، يۇقىرى تېخنىكىنى كىرگۈزگەچكە، كارخانا مۇددەتتىن بۇرۇن ئاپتوماتلىشىشنى ئىشقا ئاشۇرۇپلا قالماستىن، يەنە مىليونلىغان مەبلەغنى تىجەپ قالغان.

جېجياڭ سودىگىرى شى جىياۋنىڭ مۇۋەپپەقىيىتى بولسا، ئۇ كەسكىن بازار رىقابىتىگە دۈچ كەلگەندە، بولۇپمۇ خەتەر يىتىپ كىلىشىنىڭ ئالدىدىكى پەيتلەردە، ئۇ «خەتەر» ئارقىلىق «پۇرسەت» نى تۇتۇۋېلىپ، تېخنىكىنى يېڭىلىغان، ھەمدە كارخانىنىڭ راۋان تەرەققىي قىلىشىنى قولغا كەلتۈرگەن.

«ئەلى بابا» نىڭ باش مۇدىرى مايۈن ئىلگىرى: «ئەگەر سىز بۇنى خەتەر دەپ قارىسىڭىز، خەتەر ئاللىقاچان يىتىپ كەلدى؛ ئەگەر سىز بۇنى پۇرسەت دەپ قارىسىڭىز، پۇرسەت يىتىپ كىلىش ئالدىدا تۇرىدۇ.» دىگەن. مايۈن شۇنىڭغا چوڭقۇر ئىشىنىدۇكى، ياخشى كارخانا قىيىن مۇھىتتىمۇ باش كۆتۈرۈپ چىقالايدۇ، مۇنەۋۋەر كارخانىچىلار چوقۇم بۇ خىل مۇھىتقا ماسلىشىشنى باشقىلارغا قارىغاندا بالدۇر ئۆگىنىۋېلىشى كېرەك، كىم ئاۋۋال ماسلاشسا پۇرسەت شۇنىڭ بولىدۇ. كارخانا تەرەققىياتىدا بەش - ئون يىللىق ئويلىنىش، ئىككى - ئۈچ يىللىق خەتەر ھېچ گەپ ئەمەس، ئەكسىچە پۇرسەتنى تۇتۇۋالدىغان ياخشى پۇرسەت ھېسابلىنىدۇ.

جۇڭگودىكى ئەڭ چوڭ تور سودىسى كارخانىسىغا يىتەكچىلىك قىلىۋاتقان مايۇن جۇڭگونىڭ بىر قىسىم كىرىمىغا تاقابىل تۇرۇش ئۇسۇللىرىغا ناھايىتى قايىل . ئۇ كۆرسىتىپ: «جۇڭگو ھۆكۈمىتى دەل ۋاقىتدا ھەرىكەتكە كېلىدۇ، ئىچكى ئېھتىياجنى راۋاجلاندۇرىدىغان ئون تۈرلۈك تەدبىرنى قوللىنىش، ئىككى ئاي ئىچىدە تۆت قېتىم ئۆسۈمنى تۆۋەنلىتىش، بۈكەلگۈسىدىكى ئىقتىسادنىڭ قايتا گۈللىنىشى ئۈچۈن مۇستەھكەم ئاساس سالغان.» دىگەن .

ئەينى ۋاقىتتا، سودىگەر چاقىرىش بانكىسىنىڭ بانكا باشلىقى ما ۋېيخۇا بىلەن مايۇننىڭ كۆز - قارىشى ئوخشاش چىقىپ ئۆز - ئارا قوللىغان . ما ۋېيخۇا ئەمدىلا «كارخانىنى قۇتقۇزۇش ئۆزىنى قۇتقۇزۇش بىلەن باراۋەر» دەپ تۇرىشىغا، مايۇن ئارقىدىنلا «ئەگەر بانكا ئۆزگەرتىمىسە بىز بانكىنى ئۆزگەرتىمىز، مەن ئۈچ يىلدىن كىيىن، بۇ دۆلەت ۋە بۇ دۇنيانىڭ ئوتتۇرا - كىچىك كارخانىلار ئۈچۈن تېخىمۇ ياخشى بولغان قەرز سىستېمىسى ئورنىتىدىغانلىقىغا ئىشىنىمەن، بىز تىزلىنىپ قالساقمۇ، ئاخىرىغىچە ماڭمىز» دىگەن .

مايۇن ئۆز نۇقتىدا تەكرارلاپ، جۇڭگو كارخانىچىلىرى چوقۇم كىرىمىنىڭ ئىچىدىن دەس تۇرىشى، كارخانىچىلار روھىنى ئۇرغۇتۇپ، خەتەرنىڭ ئارقىدىكى سەۋەبىنى بايقاشقا ماھىر بولۇشى، ئۆز - ئارا كېپىل بولۇپ، ئورتاق تاقابىل تۇرىشى كېرەك دىگەن .

مايۇن يەنە: «2000 - يىلدىكى تورنىڭ كۆپۈكلەش كىرىمى مەزگىلىدىكى چاقىرىقىم - (مەن ئەڭ ئاخىرقى يىقىلغۇچىغا ئايلىنىمەن) دىيشتىن ئىبارەت ئىدى . ئۇنىڭ ئۈستىگە مەن ئۇ ۋاقىتتا مېنىڭمۇ قىيىنچىلىقىم بار، باشقىلارنىڭ قىيىنچىلىقى مەندىنمۇ ئېغىر دىگەنگە ئىشىنەتتىم؛ مەن ئازابلانسام، رەقىبىم مەندىنمۇ بەك ئازابلانغانىتى، كىم ئاخىرىغىچە بەرداشلىق بەرسە شۇ ئوتتۇپ چىقىدۇ . ۋاز كېچىش ئاڭ ئېچىنىشلىق مەغلۇبىيەت، ئەگەر سىز ئۆزىڭىزنىڭ زاۋۇتىنى، كارخانىڭىزنى تاقىۋەتسىڭىز، مەڭگۈ قايتا باش كۆتۈرىدىغان پۇرسەت يوق.» دىگەن .

مايۇن ئارقىدىنلا يەنە: «ئون يىلدىن كىيىن بۇ جەمئىيەت يېڭى باسقۇچقا كىرگەندە، بازار تېخىمۇ روناق تاپىدۇ . 21 - ئەسردىكى تۇنجى كىرىمىمىز بىزگە تېخىمۇ ئوچۇق بولغاندا، بىز تېخىمۇ

ئۈمىدۋار بولغاندىلا، ئاندىن كىرىمىنىڭ ئىچىدىن پۇرسەتنى بايقىغىلى، تېخىمۇ يىراققا ماڭغىلى بولىدۇ.» دىگەن.

ھەرقېتىم كىرىمىنى يىتىپ كىلىشنىڭ ئالدىدا، سودىگەرلەرگە ناھايىتى چوڭ بېسىم ئەكېلىدۇ. ئەگەرسىز قۇتۇلۇپ چىقىشنى ئويلاپ، ئۆزىڭىزنى پانسىپ ھالدا قاچۇرسىڭىز، بۇنىڭ بىلەن ئاكتىپ ھۇجۇمغا ئۆتۈلگەن ھوقۇقتىن ۋاز كەچسىڭىز، ئۇنداقتا ئاخىرىدا سىز خەتەر تەرىپىدىن يېپىلىپ كېتىسىز. جېجياڭ سودىگەرلىرىگە ئوخشاش مەسىلىگە يۈزلىنىش كەيپىياتىنى ساقلاش كېرەك، خەتەرنى پۇرسەتكە ئايلاندۇرۇشقا ماھىر بولۇش، ئەپچىللىك بىلەن خەتەر ئىچىدىن پۇرسەتنى قېزىپ چىقىشقا جۈرئەت قىلىش كېرەك.

زۈلمەت بولمىسا، سۈبھىنىڭ بولۇشى مۇمكىن ئەمەس! خەتەرنىڭ ئىچىگە پۇرسەت يوشۇرۇلغان، پۇرسەت پەقەت تەييارلىقى بار، ئۇنى بايقاشقا ماھىر كىشىلەرگە مەنسۇپ. كالۋا ئادەملەر ھەمىشە پۇرسەتنى ئۆتكۈزۈۋېتىپ تەقدىرنىڭ ئادالەتسىزلىكىدىن زارلىنىدۇ.

جاسارەت ۋە پاراسەت نەزەر دائىرىگە باغلىق

جېجياڭدا مۇنداق بىر گەپلەر تارقىلىپ يۈرمەكتە، يەنى يىۋۇ كىيىم - كېچەك، يىمەك - ئىچمەك قاتارلىق «ئۇششاق» تاۋارلار سودىسى ئارقىلىق داغلىق بولغان؛ ۋىنجۇ ۋە تەيجۇ بولسا «ئاۋۋال قول سېلىشقا ماھىر بولۇپ» داغلىق چىقارغان؛ ھالبۇكى، پۈتكۈل جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشىدىكى سەۋەب بولسا ئەقىل - پاراسەت ئارقىسىدىكى ئۆتكۈر نەزەردىن ئىبارەتتۇر.

خۇددى دىڭشى ئېيتقاندا: «ئەقىل - پاراسەت جېجياڭلىق سودىگەرلەردە بولۇشقا تىگىشلىك ساپا. ئەگەر ئەقىل - پاراسەت كەمچىل بولىدىكەن، جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ توختىماستىن يېڭىلىق يارىتىپ ئالغا ئىلگىرىلىشىنى تەسەۋۋۇر قىلىش تەس.»

جېجياڭ سودىگەرلىرىدە «ئاۋۋال قول سېلىشقا جۈرئەت قىلىدىغان» روھ تولۇپ - تاشقان بولسىمۇ، بىراق ئۇلار ھەرگىزمۇ قارىغۇلارچە ئىش قىلمايدۇ. ئەكسىچە ئۇلار ئۆزلىرىنىڭ بىلىمى ۋە تەجربىسىنى ئارقا تىرەك قىلىپ تۇرۇپ، ئۆزلىرىنىڭ يىراقنى كۆرەلەيلى ۋە كەسكىن روھىغا تايىنىپ، ئەمەلىيەتنى چىقىش قىلغان ئاساستا غەلبە قىلىدۇ.

ئىگىلىك يارىتىش جەريانىدا جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ بىر گەۋدىلىك ئالاھىدىلىكى بولسا، قىلىشقا ۋە ئويلاشقا جۈرئەت قىلىش بىلەن بىر ۋاقىتتا يەنە تەپەككۈر قىلىشقا ۋە قارار چىقىرىشقا ماھىر. زوڭ چىڭخۇ شىزى كۆلى بۇيىدىكى بىر ئاددى ئائىلىدە تۇغۇلغان. دادىسى ئۇنىڭغا - زوڭ چىڭخۇ دەپ ناھايىتى مەنىلىك ئىسىم قويۇپ، ئائىلىنى گۈللەندۈرۈشنى، خۇشاللىق ۋە بەركەت ئېلىپ كىلىشنى ئۈمىد قىلغان.

ئەينى ۋاقىتتا ئۇنىڭ ئائىلە شارائىتى ياخشى بولمىغاچقا، زوڭ چىڭخۇ تولۇقسىزنى پۈتتۈرگەندىن كىيىن دەنەشەنگە بېرىپ ئىشلەمچىلىك قىلغان. ئۇ دەنەشەندە دېڭىزنى قورشاپ ئېتىز بەرپا قىلىش خىزمىتى بىلەن شۇغۇللانغان.

بىر يىلى باھار پەسلىدە، مائارىپ ئىدارىسى بىرىپىتىش بۆلۈمىنى تەسىس قىلغان بولۇپ، بىر دېرىكتورغا ئېھتىياجلىق ئىدى. يىغىن ئېچىلىپ كۆپچىلىكنىڭ رايى سىناپ بولسىمۇ، بىراق ماس كېلىدىغان ئادەم چىقمايدۇ. بۇنى ئادەم چىقىمىدى دىگەندىن كۆرە، بېسىم ئېغىر بولدى دىگەن تۈزۈك ئىدى. چۈنكى ئۇ چاغدا تۇنجى يىلىلا 40مىڭ يۈەن كىرىم قىلىش تەلەپ قىلىنغان بولۇپ، قۇرۇلغان ئىكەن چوقۇم ئۇنى باشقۇرۇش ھەم پايدا يارتىش كېرەك ئىدى.

ئەڭ ئاخىرىدا دېرىكتورلۇق ئورنى زوڭ چىڭخۇنىڭ قولىغا ئۆتۈپتۇ.

زوڭ چىڭخۇ: «بولسۇ، مەن قىلاي! مۇشۇ يىلىدا 40مىڭ يۈەن پايدا ئېلىشقا كاپالەتلىك قىلىمەن.» دەپتۇ. مەيداندىكى كىشىلەرنىڭ ھەممىسى ئۇنىڭ ئادەتتىكىچە ئەمما ئىشەنچلىك سۆزلىرىدىن تەسىرلىنىپتۇ.

كۆپچىلىكنىڭ ھەممىسى ئۇنى ئادەتتە ناھايىتى ئەستايىدىل ئادەم دەپ قارايتتى. ئەجىبا ئۇ ساراڭ بولغانىدۇ؟ پۇل دەرەختىن چۈشەيدىغان تۇرسا، ئۇنىڭ خىيالى قۇرۇق خىيالىدە!

زوڭ چىڭخۇ بىردەملىك قىزىقچىلىققا تايىنىپلا ئۆزىنىڭ نىشانى ئەمەلگە ئاشۇرالمىدىغانلىقىغا بىلەتتى. شۇڭا مۇۋاپىق تەييارلىق ۋە ئىلمىي ھۆكۈم بولۇشى، باشقىلارنىڭ تەجرىبىسى ئارقىلىق ئۆز كەمچىلىكىنى تولۇقلىشى كېرەك ئىدى. ئەگەر قارىغۇلارچە قىلسا، بۇ «ئۆزىنى نابۇت قىلغان» بىلەن باراۋەر بولاتتى، بىراق ئۇ ئۆزىنىڭ بىر قېتىملىق پۇرسەتكە ئېھتىياجلىق ئىكەنلىكىنى بىلەتتى. 40 يىلدىن بۇيان ئۇ ئىزچىل تەقدىر تەرىپىدىن باشقۇرۇلۇپ كەلدى. بۈگۈنكى كۈندە، پۇرسەت ئۇنىڭ ئالدىغا كەلگەن ئىكەن، ئۇنى ئۆتكۈزۈۋېتىشكە بولمايدۇ، ھەممىنى بىر ياققا قايرىپ قويۇپ، پۇرسەت بىلەن بىر قېتىملىق ھايات - ماماتلىق جەڭ قىلىش كېرەك.

ھېچكىممۇ ھەتتا زوڭ چىڭخۇنىڭ ئۆزىمۇ ئويلاپ باقمىغان. ئۇ دېرىكتورلۇق بىلەن قوشۇمچە ئۈچ چاقلىق موتوسىكىلىنىڭ شۆپۈرى، يۈك چۈشۈرگۈچى ۋە كەسپىي خادىم بولۇپ كۈندە باشقىلار ئۈچۈن مەھسۇلات سېتىپ بېرىۋاتقان چاغدا، ئۇ غەلبىگە قاراپ كېتىۋاتاتتى.

تەيجۇدىكى بىر كارخانىچى: «كالا بولۇپ سىناشقا جۈرئەت قىلالمايلىق، سىناشقا جۈرئەت قىلىپ كالىسىنى ئىشلەتمەسلىك ھەممىسى سودىگەرچىلىكنىڭ دۈشمىنى. چوقۇم ئىككىسىنى ئۆز - ئارا بىرلەشتۈرۈش كېرەك، شۇنداق بولغاندىلا ئەقىل - پاراسەت ئىپادىلىنىپ چىقىدۇ.» دىگەن. ھازىر شەنشى گورۇھىنىڭ باش مۇدىرلىقىنى قوشۇمچە باش لېدىرلىقىنى ئۆز ئۈستىگە ئالغان جېڭاڭ يوڭگاڭ بولسا جۇڭگو كىيىم - كىچەك جەمئىيىتىنىڭ مۇئاۋىن مۇدىرىيەت رەئىسى، مەزكۇر شىركەتنىڭ 20250 دانە پېيىغا ئىگىدارچىلىق قىلىدۇ.

ئەينى ۋاقىتتا ئۇ نىڭبو يوڭگاڭ كىيىم - كىچەك زاۋۇتىنى ئۆتكۈزۈۋالغان چاغدا، زاۋۇتتىكى خىزمەتچىلەرنىڭ سانى 300 گە يەتمەيتتى. سودا سوممىسى تۆۋەن بولۇپلا قالماستىن، يەنە نۇرغۇن قەرزى بار ئىدى. ھالبۇكى، بۈگۈنكى شەنشى گورۇھى ئاللىقاچان كىيىم - كىچەك سانائىتىدىكى سەردارغا ئايلاندى.

ئەينى ۋاقىتتا، كىيىم - كىچەك كارخانىسىنىڭ بىر قىسىم ئىلغار ئەسلىھىلىرى بار بولسىمۇ، بىراق پەقەت دۆلەت سىرتىدىكى كارخانىلارنىڭ مەھسۇلاتىغا ئىش قوشۇپ بېرەتتى، ئۆزىنىڭ ماركىسىدىكى مەھسۇلاتلار يوق ئىدى. جېڭاڭ يوڭگاڭنىڭ رەھبەرلىكى ئاستىدا، ئۇ زاۋۇت «شەنچېن» ماركىسىنى تىزىمغا ئالدۇردى. مەبلەغ يېتىشمىگەندە، ئۇ پۇل قەرز ئېلىپ دۆلىتىمىزنىڭ ھەرقايسى جايلىرىدا تەشۋىقات قىلدى. باشقىلارنىڭ نەزىرىدە ئۇ پۇلنى بىكارغا خەجلەۋاتتى. بىراق بازارنى چۈشىنىدىغان جېڭاڭ يوڭگاڭ ئۇنداق قارىمايتتى. ئۇ ئۆزىنىڭ بىردەملىك ھېسپىياتقا تايىنىپ سىناپ باقمايۋاتقانلىقىنى، تەجىربە ۋە ئەقىل - پاراسەتكە تايىنىپ، «شەكىلسىز مەبلەغ تىجارەت قارشى»، «مەملىكىتىمىزدىكى ئەڭ چوڭ سېتىش سىستېمىسى قارشى» ۋە «كارخانا ئوبرازىنى تونۇشتۇرۇش سىستېمىسىغا كىرىش قارشى» بۇيىچە ئىش قىلىۋاتقانلىقىنى بىلەتتى. ئەسلىدىكى ياساشتىن يېڭىلىق يارىتىشقا ئۆتۈش، ئۆزىنىڭ ماركىسىنى يارىتىش ۋە ئوبرازىنى تىكلەش كارخانا مەدەنىيىتى جەريانىدا ناھايىتى مۇھىم ئىدى. ئەڭ ئاخىرىدا ئۇنىڭ شىركىتى جۇڭگونىڭ كىيىم - كىچەك ساھەسىدە تۇنجى بازارغا كىرگەن شىركەتكە ئايلاندى، تېخىمۇ چوڭ تەرەققىيات بوشلۇقىغا

ئېرىشىش ئۈچۈن ئۇ شىركەتنىڭ باش شىتابىنى نىڭبودىن شاڭخەيگە كۆچۈرۈپ ئەكەلدى .

مالىيە - ئىقتىساد يازغۇچىسى ۋۇ شاۋبونىڭ قارىشىچە ، جېجىياڭلىقلارنىڭ ھەرقايسى جايلاردىكى مۇۋەپپەقىيىتى ۋە تەرەققىياتى ماھىيەت جەھەتتىن ئوخشاش بولۇپ ، ئۇلار ئاساسلىقى ئىسلاھات - ئېچىۋېتىشتىكى پۇرسەتنى تۇتۇۋېلىشقا ماھىر بولغان ، ئۆزىنىڭ جۈرئەتلىك ۋە چوڭقۇر ئەقىل - پاراسىتى بىلەن باش كۆتۈرۈپ چىققان . ئەڭ مۇھىمى بولسا نېمىنىڭ «ئەقىل - پاراسەت» ، نېمىنىڭ «بىلىمسىزلىك» ئىكەنلىكىنى ئېنىق ئايرىغان .

پاراسەت ۋە بىلىمسىزلىكنىڭ پەرقى ھەمىشە بىرتۈز سىزىق ئۈستىدە كۆرۈلىدۇ ، شەخسنىڭ سودىغا بولغان كۆز - قارىشى ئوخشاش بولمىسا ، ئوخشىمىغان ئىككى خىل نەتىجە كېلىپ چىقىدۇ . «جاسارىتى بولۇپ ئەقلى بولمىسا يەنىلا قاراملىق ، ئەقلى بولۇپ جاسارىتى بولمىسا يەنىلا قورقۇنچاقلىق» سودا قىلىشتا %100 چۈشۈشنىڭ بولۇشى ناتايىن . خەتەرگە تەۋەككۈل قىلىش روھى بولۇش ئالدىنقى شەرتى ئاستىدا ، سوغۇققانلىق بىلەن تەدبىر بەلگىلەش بىلەن بىر ۋاقىتتا ، يەنە ئەقىل - پاراسىتىمىزنىڭ كېپىللىكى بولۇشى لازىم .



ئەقىدە مەرۋايىتىلىرى



阿克达和田玉
淘宝店: taobao.uyhqt.com
TEL: 400-1010-434



阿克达和田玉
淘宝店: taobao.uyhqt.com
TEL: 400-1010-434



阿克达和田玉
淘宝店: taobao.uyhqt.com
TEL: 400-1010-434

TEL: 400-1010-434

ئۇچۇرلاردىكى پۇرسەتنى بايقاپ، كەسكىن قول سېلىش كېرەك

جېجياڭ ئۆلكىسى خەلق باشقۇرۇشىدىكى خۇسۇسىي كارخانىلار ئۇيۇشمىسىنىڭ باش كاتىپى فەن لىشىڭ: «جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ بازارغا بولغان كۆز قارىشى ئۆزگىچە. ھازىر دۆلىتىمىزنىڭ ئېنىرگىيە مەنبەسى بىر قەدەرقىس، شۇڭا بۇ ساھەگە ئاۋۋال قول سالغاندا چوقۇم ياخشى نەتىجىگە ئېرىشكىلى بولىدۇ.» دىگەن.

پۇرسەت ھەمىشە ھەرخىل ئۇچۇرلارنىڭ ئارىسىغا يوشۇرۇنغان بولىدۇ، ئەقىل ئىگىلىرى بۇ خىل ئۇچۇرلارنىڭ ئىچىگە يوشۇرۇنغان پۇرسەتنى بايقاشقا، كەسكىن قارار چىقىرىپ ھەرىكەتكە ئۆتۈشكە ماھىر، ئۇلار شۇ ئارقىلىق غەلبىگە ئېرىشىدۇ. بەزىلەر مۇنەۋۋەر كارخانىچىلارنى بېشىدىن ئايىقىغىچە، كۆزىدىن مېڭىسىغىچە، بۇرىدىن قۇلغىغىچە ئۇچۇرلارغا ناھايىتى سەزگۈر بولغان «ئۇچۇرمەخلۇقى» دەپ تەسۋىرلەيدۇ.

ۋاڭ جۇنياۋ بولسا جېجياڭ ئۆلكىسى ۋېنجۇ شەھىرى ساڭنەن ناھىيىسى دايۋ بازىرىدىن. ئۇ كىچىك ۋاقتىدىلا ئوقۇشتىن توختاپ سودا دېڭىزىغا قەدەم قويغان بولۇپ، يېڭىلىق يارىتىشقا بولغان جاسارىتى، ئىگىلىك يارىتىشتىكى جاپادىن قورقمايدىغان روھىغا تايىنىپ، بىر ئادەتتىكى ئادەمدىن بازار ئىگىلىكىنىڭ پايدىسىنى كۆرگەن مۇنەۋۋەر كارخانىچىغا ئايلانغان.

1998 - يىلى، ئۇنىڭ يۇرتى ۋېنجۇدا كىرا ماشىنىسىنىڭ تىجارەت ھوقۇقى ناھايىتى يۇقىرى باھادا كىم ئارتۇق قىلىپ سېتىلدى. بۇنىچىلىك يۇقىرى باھا كىشىلەرنىڭ تامامەن ئويلىمىغان يېرىدىن چىققان ئىدى. بىراق ۋاڭ جۇنياۋنىڭ نەزىرىدە ۋېنجۇغا كەلگەن ھەربىر كىشىگە ئاۋۋال «جۇنياۋ» ماركىسىنى كۆرسىتىش بىر خىل شەكىلسىز بايلىق يارىتىش بولۇپلا قالماستىن، يەنە ناھايىتى تەستە ئېرىشكىلى بولىدىغان پۇرسەت ئىدى.

ئۇزۇن ئۆتمەستىن ۋاڭ جۇنياۋ كەسكىن قارار چىقىرىپ، ھەربىر ماشىنىنىڭ باھاسى ئوتتۇرا ھېساب بىلەن 800 مىڭ يۈەنلىك باھادا يۈزدانە ماشىنىنىڭ تىجارەت ھوقۇقىنى سېتىۋالغان.

سودا پۇرسىتى يېنىمىزدا تۇرىدۇ، ئەگەر ھەر بىر ئادەمنىڭ ئۇنى ئېتىراپ قىلىشىنى ساقلاپ تۇرساق، ئۇ ھالدا ناھايىتى كېچىككەن بولىمىز! جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ مۇۋەپپەقىيىتىدە بىر ئورتاق نوقتتا بار، يەنى ئۇلار سودا قىلغاندا ھەمىشە باشقىلارنىڭ بىر قەدەم ئالدىدا مېڭىپ پۇرسەتنى تۇتۇۋالدى، ھەمدە كەسكىن ھەرىكەت قوللىنىدۇ. جېجياڭلىقلارغا نىسبەتەن، توغرا مۆلچەرلەش، تىز قول سېلىش كېرەك، بۇ تىجارەت قىلىشنىڭ قائىدىسى. ئۇلارنىڭ ھېس قىلىشىچە، سىز ئەگەر ئۆمىد بار دەپ ئويلىسىڭىز، بىراق قول سېلىشقا جۈرئەت قىلالىمىسىڭىز، ئۇ ھالدا پۇرسەت غايىپ بولۇپ كېتىدۇ - دە، غەلبە قازىنىشتىن ئۆمىد كۈتكىلى بولمايدۇ.

جېجياڭ ۋېنجۇدىكى بىر چىش دوختۇرى شاڭخەيگە كاماندېروپكىغا كەلگەن ۋاقىتتا، ھەمىشە كىشىلەرنىڭ كوچىلاردا ناھايىتى يوغان ھۆججەت سومكىلىرىنى كۆتۈرۈپ يۈرگەنلىكىنى بايقاپتۇ. ئۇ بۇنىڭغا ناھايىتى قىزىقىپ، بىر مەدەنىيەت بۇيۇملىرى دۇكىنىغا كىرىپ ئەھۋال ئىگەللىمەكچى بولتۇ. ئەسلىدە، ئەينى ۋاقىتتا شاڭخەيدىكى نۇرغۇن كارخانىلاردا ئومۇميۈزلۈك رەتلەش ئېلىپ بېرىۋاتقان بولۇپ، ئەسلىدىكى بارلىق ھېسابات دەپتەرلىرىنى ئالماشتۇرۇش كېرەك ئىكەن. چىش دوختۇرى بۇنى بىر قېتىملىق سودا پۇرسىتى دەپ قارايتۇ. ئۇ ئۆزى ئەگەر ھەر بىر كارخانا ۋە ئورگانلارغا ماس كېلىدىغان باشقۇرۇش جەدۋىلى، ھېسابات دەپتىرى لايىھەلەپ چىقالسا، ئۇنداقتا پايدا ئۆزلۈكىدىن كېلىدۇ دەپ ئويلايتۇ.

ئويلىنىپ بۇ جايغا كەلگەندە، چىش دوختۇرى بىرقانچە پارچە جەدۋەل ۋە ھېسابات دەپتېرىنىڭ نۇسخىسىنى ئېلىپلا مېڭىپتۇ.

يۇرتى جېجياڭ ۋېنجۇغا قايتقاندىن كىيىن، ئۇمالييە، ئارخىپ قاتارلىق بىر قاتار ماتېرىياللارنى ئۆز ئىچىگە ئالغان كارخانا باشقۇرۇشتا قوللىنىلىدىغان جەدۋەل لايىھەلەشكە كىرىشىپتۇ. ئارقىدىن ئۇ بۇ جەدۋەللەرنى كۆپەيتىپ چىقىرىپتۇ، ھەمدە شاڭخەي كارخانىلار تىزىملىكىدە كۆرسىتىلگەن ئورۇن نامى، ئورۇن ئادرېسى بۇيىچە ھەرقايسى كارخانىلارغا بېرىپ سېتىشقا باشلاپتۇ. ئۇ جەمئىي نەچچە مىڭ پارچە زاكاس قوبۇل قىلىش خېتى تارقىتىپتۇ، پەقەت پوچتا ھەققىغا نەچچە مىڭ يۈەن

خەجلەپتۇ، ئەينى ۋاقىتتىكى ئىقتىسادىي سەۋىيىدىن ئېلىپ ئېيتقاندا، بۇ ئاز پۇل ئەمەس ئىدى. ئۇ زارىقىپ كۈتۈۋاتقاندا، 1000 دىن ئارتۇق كارخانىدىن كەلگەن زاكاس تالونلىرى ئۇنىڭ قىلغانلىرىنىڭ توغرا ئىكەنلىكىنى ئىسپاتلاپتۇ. زاكاس تالونلىرىدىكى مال مىقدارى ئۇنى نەق ئىككى ئاي ئالدىراشلىققا چۆمدۈرۈپ، جەمئىي نەچچە ئون مىڭ يۈرۈش مال تارقىتىپتۇ، ھەمدە پايدىسى 60 مىڭ يۈەندىن ئېشىپتۇ.

ئۇنىڭدىن كىيىن، ئۇ ھېچقانداق قانائەت ھاسىل قىلماستىن 60 مىڭ يۈەن كىرىمىنى دەسىمى قىلىپ شىركەت كۆلىمىنى كېڭەيتىپ، ئەسۋابلارنى سېتىۋېلىپ، مەدەنىيەت بۇيۇملىرى زاۋۇتى قۇرۇپتۇ.

بۈگۈنكى كۈندە ئۇنىڭ كارخانىسى ئاللىقاچان ئەينى ۋاقىتتىكى كىچىك كۆلەملىك ئۈستىخانلاردىن تەرەققىي قىلىپ مىليون يۈەنلىك مۇقىم مۈلكى بار بولغان كارخانىغا ئايلانغان، يىللىق سېتىش سوممىسىمۇ مىليوندىن ئاشقان.

جېجياڭ خاڭجۇدىكى بىر كارخانىچى: «يۈزەكى قارىغاندا رىقابەت ناھايىتى كۈچلۈك، قول تىقىلى بولمايدىغاندەك كۆرۈنىدىغان بازاردا، ئەمەلىيەتتە پۇرسەت ناھايىتى كۆپ، يەنىلا پايدىلىنىدىغان يوقۇقلار بار. ئاچقۇچلۇق مەسىلە سىزنىڭ ئۆتكۈر كۆزىڭىزنىڭ، سىزىمچان بۇرۇڭىزنىڭ ۋە كەسكىن قارار قىلالايدىغان ئەقىل - پاراسەت، ئەمەلىي كۈچىڭىزنىڭ بار - يوقلۇقىدا.» دىگەن.

پۇرسەت ھەممىلا جايدا بار، بىراق ئۇ ھەرخىل ئۇچۇرلارنىڭ ئارىسىغا يوشۇرۇنغان بولىدۇ، كىم بىر قەدەم ئاۋۋال بۇ ئۇچۇرلارنى بايقىسا، شۇ ئاخىرقى يەڭگۈچىگە ئايلىنىدۇ.

يۈرىكىمىز قانچىلىك چوڭ بولسا، بىز ئېرىشىدىغان سەھنىمۇ

شۇنچە چوڭ بولىدۇ

جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ تەۋەككۈلچىلىكىنى ھەممەيلەن بىلىدۇ. پەقەت بىر پىرسەنت ئۈمىد بولسالا، ئۇلار پۈتۈن كۈچى بىلەن تىرىشىپ، ئاۋۋال قول سېلىشقا جۈرئەت قىلالايدۇ، ھەمدە باشقىلار قىلىشقا پېتىنالمىغان ئىشلارنى قىلالايدۇ؛ شۇنىڭ بىلەن بىر ۋاقىتتا، ئۇلار يەنە باشقا تىپتىكى سودىلارنىمۇ قىلىپ، بازار ئېقىمىنى يىتەكلەپ ماڭىدۇ.

جېجياڭ سودىگەرلىرىدە تۇغما «چىمپىيۇن بولىدىغان» روھ بار، ئەگەر ئۇلاردا مەبلەغ ۋە تېخنىكا كەمچىل بولسىمۇ، ئۇلار ھەمىشە ناھايىتى ئۈمىدۋار. بىراق، ئۇلار دائىم ئۆزى ئۈچۈن يىراق مەزگىللىك نىشان بېكىتىۋالىدۇ، ھەمدە ئەستايىدىللىق بىلەن تىرىشىپ كۆرەش قىلىپ، بىر قەدەم - بىر قەدەمدىن ئۆز نىشانىنى ئەمەلگە ئاشۇرىدۇ.

سۇلىمەن بولسا ۋېنجۇ رۇيئەندىكى بىر سودىگەر. ئۇ ئىلگىرى كىيىم - كىچەك، ئاياغچىلىق ۋە چىراق سايىمانلىرى سودىسىنى قىلىپ باققان. كىيىن سۇلىمەن ۋېنجۇلۇقلارنىڭ پىششىق يىمەكلىكلەرنى يېيىشنى ياقىتىدىغانلىقىنى، نۇرغۇنلىغان پىششىق يىمەكلىك دۇكانلىرىنىڭ بارلىقىنى كۆرۈپ، ۋېنجۇلۇقلارنىڭ بۇ ئادىتىنى نېمىشقا باشقا جايلارغا ئاپارمايمىز؟ ئوخشاشلا كارخانا بولسىمۇ، نېمىشقا كىنتاكى يىمەكلىك گورۇھىدەك قىلالايدۇ؟ دىگەنلەرنى ئويلاپتۇ. بۇلارنى ئويلاپ، ئۇ ئۆزىنىڭ ئىگىلىكىنى باشلاپتۇ.

1998 - يىلى، سۇلىمەن چاڭچۈندە جىلىن ئۆلكىسى ئامەن يىمەكلىك چەكلىك شىركىتىنى قۇرۇپ، پىششىق گۆش مەھسۇلاتلىرىنى ئاساس قىلىپ تۇرۇپ، سودىگەرلەر بىلەن بىرلىشىپ مەخسۇس «ئامەن» مەھسۇلاتلىرىنى ساتىدىغان پۈكەيلەرنى تەسىس قىپتۇ. ئۇنىڭ شىركىتى ئىشلەپچىقارغان «ئامەن» مەھسۇلاتلىرى مەزكۇر جايدىكى كىشىلەرنىڭ بەكمۇ ياخشى تۇرۇشىغا ئېرىشىپتۇ.

كېيىن «ئامەن» يېمەكلىكى بىلەن چاڭچۈن شەھىرى ياۋرو - ئاسىيا گورۇھى بىرلىشىپ، مەھسۇلاتلىرى تېخىمۇ بازار تېپىپتۇ.

سۇلىمەن: «ۋېنجۇلۇقلار پىششىق يېمەكلىكلەرنى يېيىشنى ياخشىلىدى، بۇ خىل كەسىپ بىلەن شۇغۇللىنىدىغان كارخانىلارمۇ خېلى كۆپ، بىراق ئۇلار نېمىشقا سودىدا تېخىمۇ يۈكسەلمەيدۇ؟ ئەكسىچە كىنئاكى گورۇھىنىڭ بازىرى نېمىشقا شۇنچە چوڭ بولىدۇ؟» دىگەنلەرنى ئويلىغان.

سۇلىمەن كىنئاكىدەك تىجارەتنى كۆلەملەشتۈرۈشكە بولغان روھنى ئۆزىگە ھەمراھ قىلىپ، 2002 - يىلى 8 - ئايدا، «ئامەن» يېمەكلىك شىركىتىنىڭ تۇنجى زەنجىرىسىمان مەخسۇس سېتىش دۈككىنى چاڭچۈندە قۇرۇپ چىققان. شۇنىڭدىن كېيىن، «ئامەن» ماركىسى جىلىن ئۆلكىسى ۋە چاڭچۈن شەھىرىنىڭ داڭلىق تاۋار ماركىسى بولۇپ قالغان.

نۆۋەتتە، «ئامەن» يېمەكلىك شىركىتىنىڭ شەرقى شىمال رايونىدىكى مەخسۇس سېتىش دۈككىلىرى 60 قا يەتكەن بولۇپ، كۆلىمى چوڭ بولغان كارخانىغا ئايلانغان.

سودا مەيدانلىرىدا، جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ يۈرۈكى ناھايىتى چوڭ بولۇپ، كارخانىنىڭ تەرەققىياتىغا نىسبەتەن ئۇزۇن مەزگىللىك پىلانى بار. ئۇلارنىڭ قارىشىچە، شىركەت چوقۇم تەرەققىي قىلىشى، ئۆزىنىڭ ئەمەلىي كۈچىنى چوڭايتىشى كېرەك. قانداق قىلغاندا شىركەتنىڭ كۈچىنى يۇقىرى كۆتۈرگىلى بولىدۇ؟ بۇنىڭدا ئۆزىنىڭ كۈچىگە تايىنىپلا قالماستىن، يەنە سىرتنىڭ كۈچىدىنمۇ پايدىلىنىش لازىم، ئىككىسىنى بىرلەشتۈرۈپ سېتىۋېلىش قاتارلىق شەكىللەر ئارقىلىق ئۆزىنى تىزىۋېتىشكە كۈچلەندۈرۈش كېرەك. بۇنداقتا، تۆمۈر ناھايىتى تىزلا تۈزۈلۈپ پولاتقا ئايلىنىپ چىقىدۇ.

جېجياڭلىق كارخانىچى سۇ ئەپەندىم: «بازارنىڭكى دەل <كۈچلۈكلەر ئاجىزلىرىنى يەيدىغان> ئىگىلىك، پىل ياكى يىلان بولسۇن، ئەڭ مۇھىمى يەنىلا ئەمەلىي كۈچ. پەقەت ئەمەلىي كۈچ بولسا، يىلاننىڭ پىلىنى يۇتۇۋېتىشى ناھايىتى نورمال. ئەكسىچە، ئەقىل - پاراسەت كەمچىل بولغاندا، ياخشى بولغان تىجارەت شەكلى بولمىغاندا، پىلدەك بەستىلىك بولساقمۇ، كىچىككىنە

يىلاننى يېگەلشىمىز مۇمكىن ئەمەس.» دىگەن.

2004-يىلى، جېجياڭ ۋېنجۇدىكى خەلق باشقۇرۇشىدىكى كارخانا جۇڭگو فېدىياۋ ئېلېكترونلۇق ئەسۋابلار گورۇھى 50 يىللىق تەرەققىيات ئارقا كۆرۈنۈشىگە ئىگە بولغان ئىتالىيە تام ئۇزچات كارخانىسى ELIOS نى سېتىۋالدى، بۇ تارىختىن بۇيانقى خەلق باشقۇرۇشىدىكى ۋېنجۇ كارخانىسىنىڭ تۇنجى قېتىم چەتئەل كارخانىسىنى سېتىۋېلىشى ئىدى. فېدىياۋ گورۇھى غايەت زور مەبلەغ بىلەن ELIOS شىركىتىنىڭ %90 پېيىنى سېتىۋالدى. باشقىلارنىڭ نەزىرىدە مۇمكىن بولمايدىغان بۇنىڭدا فېدىياۋ گورۇھى غەلبە قازانغان ئىدى.

فېدىياۋ ئېلېكترونلۇق ئەسۋابلار گورۇھىنىڭ باش مۇدىرى تۇ يىجوڭ: «مەن ئىتالىيەگە بېرىپ تەكشۈرۈش ئېلىپ بارغاندىن كىيىن، ELIOS شىركىتىنى سېتىۋېلىشنىڭ ناھايىتى مۇۋاپىق ئىكەنلىكىنى ھېس قىلدىم. ELIOS شىركىتىنىڭ مۇقىم مەبلەغى 12 مىليون ياۋرودىن كۆپرەك بولۇپ، يىللىق ئىشلەپچىقىرىش قىممىتى سەككىز مىليونغا يېتىدۇ.» دىگەن.

تۇ يىجوڭ: «ELIOS شىركىتىنى سېتىۋالغاندىن كىيىن، فېدىياۋ ئېلېكترونلۇق ئەسۋابلار شىركىتى ياۋو - ئامېرىكا بازىرىغا كىرەلەيدىغان بولدى. ئىلگىرى فېدىياۋ ئېلېكترونلۇق ئەسۋابلىرى ياۋرو - ئامېرىكا بازارلىرىغا كىرىشكە ئامالسىز ئىدى، ئاساسلىق سەۋەب مەھسۇلاتلىرىمىز ياۋرو - ئامېرىكا بازارلىرىنىڭ ئۆلچىمىگە يەتمەيتتى. ELIOS شىركىتى بولغاندىن كىيىن، ياۋروپا - ئامېرىكىنىڭ زاكاس ماللىرىنى ئىتالىيەدە ئىشلەپچىقارغىلى بولىدۇ، ئۇلارنىڭ ئۆلچىمىگە يېتىپلا قالماستىن، يەنە توشۇش ھەققى ۋە ۋاقىتنى تىجەپ قالغىلى بولىدۇ.» دىگەن.

ۋېنجۇ ئۇنىۋېرسىتېتىنىڭ پروفېسسورى ماجىنلوڭ: «ۋېنجۇدىكى خەلق باشقۇرۇشىدىكى كارخانىلار تىز سۈرئەتتە خەلقئارا بازارغا كىرمەكچى بولسا، فېدىياۋ گورۇھىغا ئوخشاش، دۆلەت سىرتىدىكى ئوتتۇرا - كىچىك تىپتىكى بىر كارخانىسىنى سېتىۋېلىپ خەلقئارا بازارغا كىرىشتىكى سەكرەش تاختىسىغا ئايلاندۇرۇشى كېرەك. بۇ بىر ياخشى ئامال، يەنە كېلىپ ۋېنجۇدىكى كارخانىچىلار ئەڭ مۇھىم دەپ قارايدىغان نوقتتا» دىگەن. بۇ دەل «يۈرىكىمىز قانچىلىك چوڭ بولسا، بىز ئېرىشىدىغان

سەھنىمۇ شۇنچە چوڭ بولىدۇ» دىگەنلىكتۇر.

كارخانىچى جوۋ شىڭسېڭ ئىلگىرى: «(بۆسۈپ ئۆتۈش) دەل يېڭىلىق يارىتىش، يەنى يېڭىلىق يارىتىش ئۇقۇمى، يېڭىلىق يارىتىش تەپەككۈرى ۋە يېڭىلىق يارىتىش ئىقتىدارىنىڭ بىرىكىشى. تۈزۈمدە يېڭىلىق يارىتىش بولسا تۇپراق، ئۇسۇلدا يېڭىلىق يارىتىش بولسا يامغۇر ۋە شەبنەم، تېخنىكىدا يېڭىلىق يارىتىش بولسا مېۋە، ھەمدە بۇلار ھەممىسى «بۆسۈپ ئۆتۈش» دىن ئىبارەت بۇ ئاساسى ئۇرۇقنىڭ رولىدىن ئايرىلالمايدۇ.» دىگەن.

ئېھتىمال بەزىلەر ئىش قىلىشتا چوڭ - كىچىك، ياخشى - يامان دەپ ئايرىماسلىق كېرەك، كىچىك ئىشلارنى ياخشى قىلالىساقمۇ ناھايىتى قالتىس بولىدۇ، ئەمەلىيەتچىل بولمىغان ئىشلارنى قىلماسلىق كېرەك دەپ قارىشى مۇمكىن. بىراق جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ قارىشىدا، گېنېرال بولۇشنى ئويلىمايدىغان ئەسكەر، ياخشى ئەسكەر ئەمەس. مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشىشتە، بولۇپمۇ چوڭ غەلبىلەرنى قولغا كەلتۈرۈشتە، ئاۋۋال ئۇزاق مەزگىللىك نىشان بەلگىلەش ئاندىن ئەستايىدىللىق بىلەن ئىشلەش ئارقىلىق نىشانغا قاراپ ئىلگىرىلەش كېرەك. نىشان ئۇلۇغۋار بولۇش، ئىش قىلغاندا ئەستايىدىل بولۇش غەلبە قازىنىشنىڭ كاپالىتى، بۇ جېجياڭ سودىگەرلىرىدىننىڭ غەلبە قازىنىشىدا كەم بولسا بولمايدىغان بىر خىل روھ..

خەتەر ئىچىدە سالماقلىقنى ساقلاش، ئۆزىگە چىقىش يولى قالدۇرۇش كېرەك

خەتەردىن قورقما سىلىق كېرەك، قورقۇشقا تىگىشلىكى

بىخەستەلىك

شىنخېچاڭ پاي چەكلىك شىركىتىنىڭ باش مۇدىرى خۇبوفەن: «سودا دەل پۇرسەت دىمەكتۇر، ئۇ خەتەر بىلەن سەگەكلىك ئوتتۇرىسىدىكى كۆرەش» دىگەن.

جېجياڭدىكى بىر كارخانىچى ئىلگىرى «تجارەت جەريانىدا ھەر ۋاقىت خەتەر مەۋجۇت، پەقەت ھەربىر ئىشنىڭ ھەر بىر ھالقىسىغا قەدەر ياخشى قىلغاندىلا، ياخشى ئويلىنىپ، تىزدىن ھەرىكەت قوللانغاندىلا، شىركەتنى تېخىمۇ چوڭ، تېخىمۇ قۇدرەتلىك ۋە تەرەققىيات ۋاقتىنى تېخىمۇ ئۇزۇن قىلغىلى بولىدۇ. ئۇنداق بولماي بىر قەدەم خاتا كېتىپ قالىدىكەن، چوقۇم ئارقىدا قالدۇ» دىگەن. ئۇششاق ئىشلار مەغلۇبىيەتنىڭ يىتەرلىك شەرتى، بىز دەيدىغان «قىلدىن كەتسەڭ، قىرىقتىن كېتسەن» دەيدىغان ھېكمەت دەل مۇشۇ ئۇششاق ئىشلارغا سەل قاراشقا قارىتىلغان. كەسكىن رىقابەت مۇھىتىدا جان ساقلاش ئۈچۈن، چوقۇم كىچىك ئىشلاردىمۇ ناھايىتى سەگەك بولۇش كېرەك، چۈنكى كىچىككىنە بىخەستەلىك پۈتۈنلەي مەغلۇب بولۇشنى كەلتۈرۈپ چىقىرىشى مۇمكىن.

جېڭ روڭچاڭ جېجياڭنىڭ شاۋشىڭ شەھىرىدىن. ئۇ باشقۇرۇۋاتقان خوڭياڭ گورۇھى بولسا قۇرۇلۇش ئېنېرگىيەسىغا تايىنىپ باش كۆتۈرۈپ چىققان چوڭ شىركەت. بىراق ئۇلار كۆپ خىللاشقان تىجارەت يولىدا ماڭغاندىن تارتىپ، ئىزچىل زىيان تارتىش ھالىتىدە تۇرغان.

ئىلگىرى بەزىلەر باش لېدىر جېڭ روڭچاڭنى تىجارەت قۇرۇلمىسىنى ئۆزگەرتىشنى، تۈرلۈك ماللار سودا شەكلىنى ساغلاملىق، يىمەك - ئىچمەك مۇلازىمىتى قاتارلىق كەسىپلەرگە تەڭشىگەندە،

ھاياتلىق يولى تېپىش مۇمكىنچىلىكىنى ئېيتىپ ئاگاھلاندۇرغان .

باش لېدىر جېچاڭ روڭچاڭ بۇ تەكلىپنى ئاڭلىغاندىن كىيىنمۇ كۆڭلىنى توختىتالماي: بۇ يولدا ماڭغىلى بولامدۇ؟ دەپ ئويلايدۇ. يىغىن ئېچىلغان ۋاقىتتا، ئۇنىڭ قول ئاستىدىكىلەر بۇ تەكلىپ لايىھىسىنى يەنە بىر قېتىم ئوتتۇرىغا قويدۇ، تىجارەتنىڭ ئېپىنى بىلىدىغان كىشىلەرنىڭ ھەممىسى بۇ تەكلىپنىڭ ئورۇنلۇق ئىكەنلىكىنى ھېس قىلغاندا، باش لېدىر يەنە بىر قېتىم بۇنى رەت قىلغان . جېچاڭ روڭچاڭ: «بۇ تەكلىپ ياخشىكەن، بىراق كۆپچىلىك تېخى يىتەرلىك تەكشۈرۈش ئېلىپ بارمىغان . يەنە كېلىپ مەن تۇنجى قېتىم بۇ تەكلىپنى ئاڭلىغان ۋاقىتىدا، ئادەم ئەۋەتىپ بازارنى تەپسىلىي تەكشۈرگۈزدۈم . بازار تەكشۈرۈش سانلىق مەلۇماتلىرىدا كۆرسىتىلىشىچە، ئەگەر مەزكۇر رايوندىكى نوپۇسنىڭ ئوتتۇرىچە يېشى 70 - 60 ياشقىچە بولغان ۋاقىتتا، بۇ چېنىقىش ساغلاملىقى كەسپىنىڭ راۋاجلىنىشىغا پايدىسىز . تەرەققىيات ئىستىقبالى تازا ياخشى بولمىغان ئىكەن، چوقۇم مەلۇم چەكلىمىلىكلەر بولىدۇ.» دىگەن .

ئۇنىڭدىن كىيىن، جېچاڭ روڭچاڭ ھەربىر تەكلىپكە قارىتا تەپسىلىي، سالماق ۋە مەخپىي ھالدا تەھلىل يۈرگۈزۈپ خۇلاسە چىقىرىدۇ .

ئاخىرىدا جېچاڭ روڭچاڭ: «خەتەرگە تەۋەككۈل قىلى روھىنىڭ بولۇشى ناھايىتى ياخشى ئەھۋال، بىراق خەتەرنىڭ ئارقىسىدىكى سانلىق مەلۇماتلار بۇنىڭغا ئاساس بولۇشى كېرەك، ئالدىراپ - سالدراپلا قىلىنغان تەكشۈرۈش سىزنى خاتا يولغا باشلاپ قويدۇ.» دىگەن .

ۋېنجۇلۇق بىر سودىگەر: «بىر ئادەمنىڭ سالماق بولالىشى تەس ئەمەس، تەس يېرى شۇكى ھەر ۋاقىت سالماقلىقىنى ساقلاش . بولۇپمۇ بىر ئادەم مۇۋەپپەقىيەت قازانغاندىن كىيىن، نەتىجىدىن مەغرۇرلىنىپ كېتىدىغان، ئۆز - ئۆزىدىن قانائەتلىنىدىغان ئەھۋال چوقۇم كېلىپ چىقىدۇ . دۇنيادا نۇرغۇنلىغان ھەسەتخور كىشىلەر بولۇپ، باشقىلارنىڭ ئۆزىدىن كۈچلۈك بولۇپ كېتىشىنى ياخشى تۇرمايدۇ، بۇ خىل كىشىلەرنىڭ ئۆزلىرى ئىش قىلالمايدۇ، بىراق باشقىلارنىڭ قىلغانلىرىنى بۇزۇش قابىلىيىتى ناھايىتى كۈچلۈك؛ شۇنداق بولغانىكەن، سىزنىڭ ئۆزىڭىزدىن مەغرۇرلىنىپ كېتىشىڭىز

ئۆزىڭىزنىڭ مەغلۇب بولۇشىنى كەلتۈرۈپ چىقىرىدۇ.» دىگەن.

تېجارت قىلىشتا مەبلەغ خەتىرى ئوبىيكتىپ مەۋجۇت، تېخىمۇ چوڭ مۇۋاپپەقىيەتنى، تېخىمۇ چوڭ پايدىنى قولغا كەلتۈرۈش ئۈچۈن، چوقۇم خەتەرنىڭ ئىچىدە جان ساقلاشقا جۈرئەت قىلىش كېرەك. بىراق تەۋەككۈلچىلىك دوغا تىكىش ئەمەس، سىز قارىغۇلارچە خەتەرگە تەۋەككۈل قىلىشىڭىز بولمايدۇ. رېئال تۇرمۇشتا، نۇرغۇنلىغان كىشىلەر خەتىرى چوڭ بولغان پۇل ئويۇنغا قاتنىشىشنى ياخشى تۇرىدۇ، بىراق قارىغۇلارچە خەتەرگە تەۋەككۈل قىلغاچقا، دائىم مەغلۇب بولىدۇ. سۈن جىيەنشۇ بىر ئوقۇتقۇچى. ئەينى ۋاقىتتىكى جەمئىيەتنىڭ يۈزلىنىشىدە، ئۇ ھەر بىر ئادەمنىڭ سودا دېڭىزىغا شۇغىمغانلىقىنى، كىرىمىنىڭمۇ كۆپ ئىكەنلىكىنى كۆرۈپ، ئۆزىنىڭ سودا قىلىش خىيالىنى باشلىغان.

سۈن جىيەنشۇ تۇرغان شەھەر بولسا «جۇڭگودىكى ئۈچ چوڭ تونۇر» نىڭ بىرى چۇڭچىڭ ئىدى. بۇ ۋاقىتتا بىر كارخانا ياز پەسلىدىكى تېمپېراتۇرا نى تۆۋەنلىتىدىغان بىر خىل تۆشەكنى تەتقىق قىلىپ چىقىپ، چۇڭچىڭ بازىرىدا قارشى ئېلىشقا ئېرىشىپ سېتىشنى ناھايىتى ياخشى بوپتۇ. شۇنىڭ بىلەن سۈن جىيەنشۇ خەيكۇ شەھىرىنىڭ سۈبتروپىك بەلۋاغقا جايلاشقانلىقىنى، ياز پەسلىنىڭ ئۇزۇن، تېمپېراتۇرىنىڭ يۇقىرى ئىكەنلىكىنى نەزەردە تۇتۇپ، بۇ خىل تۆشەكنىڭ ئۇ جايدا قارشى ئېلىشقا ئېرىشىدىغانلىقىنى جەزملەشتۈرۈپتۇ.

شۇنداق قىلىپ، سۈ جىيەنشۇ ھېچقانداق بازار تەكشۈرۈشى ئېلىپ بارمىغان ئەھۋال ئاستىدا 150 مىڭ يۈەن قەرز جۇغلاپ، ئون مىڭ دانە تۆشەك سېتىۋېلىپ، ئايالى بىلەن خەيكۇغا كەپتۇ. ئۇلار 150 مىڭ يۈەنلىك تۆشەكلەرنى 300 مىڭ يۈەنگىچە ساتالايدىغانلىقىنى، ھەرخىل چىقىملىرىنى چىقىرىۋەتكەندە، يەنە نۇرغۇن پايدا قالىدىغانلىقىنى پەرەز قىپتۇ. ھالبۇكى، خەيكۇغا كەلگەندىن كىيىن بۇ خىل تۆشەكلەر ئۇلار تەسەۋۋۇر قىلغاندەك قارشى ئېلىشقا ئېرىشمەپتۇ. ئۇلار مەزكۇر جايدىكى بازار ئەھۋالىنى تەكشۈرگەندىن كىيىن بايقاپتۇكى، خەيكۇ دېڭىزغا ياندىشىپ تۇرغاچقا، گەرچە تېمپېراتۇرىسى ناھايىتى يۇقىرى بولسىمۇ، بىراق كەچ بولۇشى ھامانلا ناھايىتى سالقىن

بولدىكەن. ھەمدە خەيكۇ شەھەر ئاھالىسى ئاساسلىقى ئىككى خىل بولۇپ، بىرى يەرلىك كىشىلەر، يەنە بىرى پۈتۈن مەملىكەتنىڭ ھەرقايسى جايلىرىدىن بۇ جايغا كېلىپ سودا قىلىۋاتقان سودىگەرلەر ئىكەن، ئۇلار ياكى كۈندە ھاۋا تەڭشىگۈچ ئورنىتىلغان ئىشخانلاردا ئولتۇرىدىكەن، ياكى ھەر كۈنى ئۇيان - بۇيان چېپىپ يۈرۈپ سودا قىلىدىكەن، شۇڭا بۇنداق تېپىراتۇرنى تۆۋەنلىتەلەيدىغان تۆشەككە قىلچە ئېھتىياجى يوق ئىكەن!

كىيىن ۋاقتنىڭ ئۆزى كېتىشى، تېپىراتۇرنىڭ ھەددىدىن زىيادە يۇقىرى بولۇشى قاتارلىق سەۋەبلەر تۈپەيلىدىن سۈن جىيەنشۇ يۆتكەپ ئەكەلگەن تۆشەكلەرنىڭ چاپلىقىنىڭ كۆنرەپ، ئۆز - ئارا چاپلىشىپ قېلىشىنى كەلتۈرۈپ چىقىرىپتۇ - دە، ئامالسىزلىقتىن يىغىۋېلىنىدىغان ئەخلەت قاتارىدا سېتىۋېتىپتۇ. ئۇ ئۆزىنىڭ 150 مىڭ يۈەن پۇلىنىڭ بىر دۆۋە ئەخلەتكە ئايلىنىپ قالغانلىقىنى كۆرۈپ، پۇشايماننى ئالىدىغان قاچاقچىلارغا قاپتۇ.

تەۋەككۈل قىلىشتا ئېھتىياتچان بولۇش كېرەك. ھەر بىر ئادەمدە تەۋەككۈلچىلىك قىلىشتا چوقۇم يەتەرلىك تەييارلىق قىلىش، خۇددى جېجياڭ سودىگەرلىرىدەك «تەييارلىقسىز ئۇرۇشنى قىلماسلىق» كېرەك. تەكشۈرۈپ چۈشىنىش ھاسىل قىلغاندىن كىيىن ئاندىن قول سېلىش، بەھۋە چىقىمىلاردىن ساقلىنىش كېرەك.

جېجياڭ سودىگەرلىرى «سەگەكلىك» تىن ئىبارەت دورا ئارقىلىق مەغلۇبىيەت يارىلىرىنى تەلتۈكۈس داۋالىغان، ھەمدە مەغلۇبىيەتنى كەلتۈرۈپ چىقىرىدىغان «ۋىروس» لارنى پۈتۈنلەي يوقاتقان. ئېھتىيات قىلىش قورقۇش ياكى خەتەرگە تەۋەككۈل قىلىش روھىنىڭ يوقلۇقى ئەمەس، سىز مەغلۇبىيەتتىن قانچە قورقسىڭىز، مەغلۇبىيەت شۇنچە تىز سىزنى ئىزدەپ كېلىدۇ. شۇڭا ئېھتىياتسىزلىقتىن بىرەر قېتىم مەغلۇب بولساقمۇ، بىراق «سەگەكلىك» تىن ئىبارەت بۇ دورا ئارقىلىق بۇ خىل خاتالىقنى ئىككىنچى تۆتكۈزمەسلىك كېرەك.

تىجارەتتە ئېغىر - بېسىق بولۇش، ئاۋۋال مۆلچەرلەپ ئاندىن قول سېلىش كېرەك

جېجياڭ خاڭجۇ ۋاخاخا شىركىتىنىڭ باش مۇدىرى زوڭ چىڭخۇ ئىلگىرى: «جېجياڭلىقلار سودا قىلىشتا ئاۋۋال كۆڭلىدە سان پەيدا قىلىپ ئاندىن قول سېلىشنى، مەسىلىلەرنى يىراقى كۆزلىگەن ئاساستا تەپەككۈر قىلىشنى ياخشى كۆرىدۇ.» دىگەن.

ھازىرقى زامان سودا شەكلىنىڭ يۈرگۈزۈلۈش شەكلى ئەسلىدىكى سودا شەكلىگە قارىغاندا كۆپ مۇرەككەپ، شۇڭلاشقا تىجارەت قىلىش جەريانىدا «يەتتە ئۆلچەپ بىر كېسىش» كېرەك، ئەتراپلىق ۋە تەپسىلىي پىلان تۈزۈمەستىنلا بېرىپ ئىشقا كىرىشىش ئىلمىي تىجارەت ئۇسۇلى ئەمەس. خۇددى جېجياڭ سودىگەرلىرى ئېيتقاندا: «ئىشتىن كىيىن تىزگىنلەش ئىشتىن بۇرۇن تىزگىنلەشكە يەتمەيدۇ.» ئەپسۇسلىنارلىقى شۇكى، نۇرغۇنلىغان سودىگەرلەر بۇ جۈملە سۆزنىڭ ھەقىقىي مەنىسىنى ھېس قىلىپ باقمىغان، ئۇلار پەقەت خاتا تەدبىر قوللىنىپ مەغلۇب بولغاندىن كىيىنلا بۇنىڭ ئورنىنى تولۇقلىماقچى بولىدۇ.

«ئېلېكتىر قەھەتچىلىكى» ھادىسىسىنىڭ كېلىپ چىقىشى توك ئېلېكتىر ئىستانسىسىلىرىنىڭ يېڭى مەبلەغ تۈرى بولۇشنى ئىلگىرى سۈردى، ئۇچۇرغا نىسبەتەن ناھايىتى سەزگۈر بولغان جېجياڭ سودىگەرلىرى بۇنداق ياخشى پۇرسەتنى قولدىن بېرىشنى خالىمىغان.

«ئۇ ۋاقىت مېنىڭ تۇنجى قېتىم يايلاققا بېرىشىم ئىدى، مەن ئەسلىدە گەنسۇنىڭ جەنۇبىنى بىر قاقاسلىق دەپ ئويلايتتىكىنمەن، ئويلىمىغان يەردىن ئۇ يەر ناھايىتى چىرايلىق بولۇپ، نۇرغۇنلىغان دەريالار بار ئىدى، سۇ ئېقىمىمۇ تىز ئىدى.» بۇ چاڭچېڭ گورۇھىنىڭ باش لېدىرى يې شىڭتاۋنىڭ 2004 - يىلى گەنسۇنىڭ جەنۇبىدىكى ئېگىزلىككە بارغان چاغدىكى ئەسلىمىسى، بۈگۈنگە قەدەر بۇ گەپ چىقىسا ئۇ ناھايىتى ھايانلىنىدۇ.

جېجياڭ ۋېنجولۇق بۇ سودىگەر ھەرگىزمۇ مەنزىرىلەردىن ھوزۇرلىنىش ئۈچۈن ئۇ جايغا

بارمىغان، ئۇنىڭ بىۋاسىتە تۇيغۇسى ئۇنىڭغا ئېيتىپ: «ئۇ جاي ئېلېكتىر زاۋۇتى قۇرۇشقا، توك تارقىتىشقا ماس كېلىدۇ.» دىگەن.

«ئېلېكتىر تارقىتىش زاۋۇتى قۇرۇش ياخشى ئىش.» بۇ نۇرغۇنلىغان كىشىلەرنىڭ بىردەك قارىشى. ئېلېكتىر كۈچى مەنبەسى كەمچىل بولغان مۇھىتتا، سۇ ئېلېكتىر كۈچىگە مەبلەغ سېلىشنىڭ يوشۇرۇن كۈچى ناھايىتى زور ئىدى. گەرچە خەلق باشقۇرۇشدىكى كارخانىلارنىڭ مەبلەغى بەش چوڭ ئېلېكتىر تارقىتىش گورۇھى بىلەن رىقابەتلىشەلمىسىمۇ، بىراق ئۇلار بىرقىسىم ئوتتۇرا - كىچىك سۇ ئېلېكتىر تورلىرىگە مەبلەغ سالسا بولاتتى.

يې شىياڭتاۋ تەھلىل قىلىپ، گەنسۇنىڭ توك باھاسى ناھايىتى تۆۋەن، ھەر بىر كلوۋات توكنى 0.22 يۈەندىن ھېسابلىساقمۇ، 8 - 7 يىلدا سالغان دەسىمنى قايتۇرۇپ ئەكىلەلەيمىز. گەرچە ئالدىنقى مەزگىلدىكى سېلىنما ناھايىتى كۆپ بولسىمۇ، بىراق قۇرۇلۇپ بولغاندىن كىيىن بىر نەچچە ئادەم بېرىپ باشقۇرسالا بولىدۇ دەپ قارىغان.

ئەتراپلىق پىلانلاش ۋە ھېسابلاش ئارقىلىق، ئۇ ئېلېكتىر كۈچى كەسپىگە مەبلەغ سېلىشنى قاراقىلدى. ئەڭ ئاخىرىدا ئۇنىڭ غەلبىسى ئۇنىڭغا، ئەتراپلىق پىلان ۋە يىتەرلىك تەييارلىقنىڭ بولۇشى يېرىم مۇۋەپپەقىيەت قازانغانغا باراۋەر ئىكەنلىكىنى ئېيتىپ بەردى.

بىر كارخانىنىڭ تەرەققىياتىدا ئەڭ مۇھىم ئامىل بولسا بازارنىڭ ئېھتىياجىغا ماسلىشىش. بازار ئاساس، بازاردىن ئايرىلىپ قالىدىكەنمىز، «بارسا كەلمەس يولغا ماڭغانغا» باراۋەر. بازارغا ماسلىشىشتا چوقۇم بازار تەكشۈرۈشى ئېلىپ بېرىش لازىم.

بازار تەكشۈرۈشنىڭ رولى ناھايىتى مۇھىم، شۇنداق دېيىشكە بولىدۇكى، ئەتراپلىق بازار تەكشۈرۈش بىر كارخانىنىڭ ھاياتلىقىغا مۇناسىۋەتلىك. بىر پارچە ئۈنۈملۈك بازار يەكشۈرۈش دوكلاتى كارخانىنىڭ تەدبىر بەلگىلىشىدە يول كۆرسىتىش خاراكتېرلىك رول ئوينايدۇ. ئەگەر بىر كارخانىچى ئەزەلدىن بازار تەكشۈرۈشى ئېلىپ بارمىسا، بازار ئەھۋالىنى چۈشەنمىگەن ھالەتتە قارىغۇلارچە تەدبىر بەلگىلىسە، ئاخىرى بازارغا ماسلىشالماسلىق كېلىپ چىقىدۇ - دە، مەغلۇب

بولدۇ.

بىرسودىگەرگە نىسبەتەن ئېيتقاندا، ئىشتىن بۇرۇنقى تەييارلىق ۋە تەھلىل سودىدا مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش ياكى مەغلۇب بولۇشنى بەلگىلەيدۇ، مەغلۇب بولۇپلا قالسا، كارخانىدىكى ئادەم كۈچى، ماددى كۈچ ۋە بايلىقنىڭ ئىسراپ بولۇشنى كەلتۈرۈپ چىقىرىدۇ. تەھلىل قىلىشقا ماھىر جېجياڭ سودىگەرلىرى ئۆزىنىڭ ئالدىنقى مەزگىلدىكى ئومۇملاشتۇرۇپ تەھلىل قىلىش ئىقتىدارىنى مەشىق قىلدۇرۇشقا ناھايىتى ئېتىبار بېرىدۇ.

جېجياڭنىڭ تەيجۇ شەھىرىدە بىر ئائىلە جابدۇقلىرى زاۋۇتى بولۇپ، يېقىندا مالايسىياغا ئائىلە جابدۇقلىرى ئېكسپورت قىلىشقا تەييارلىق قىلىۋاتاتتى. مەزكۇر شىركەتنىڭ تەدبىر بەلگىلىگۈچى رەھبىرى دۆلىتىمىز خەلقنىڭ ئەنئەنىۋىي ياخشۇرۇش تەلپىگە ئاساسەن، ئېكسپورت قىلىنىدىغان جابدۇقلارغا بىردەك قىزىل رەڭ ئىشلىتىپ، ئۇلارنىڭ ياخشى كۆرۈشىگە ئېرىشمەكچى بولغان. ئەمما مەھسۇلاتنىڭ مالايسىيەدا سېتىلىشى راۋان بولماي، چوڭ خېرىدار تاپالمىغان.

سەۋەبىنى تەكشۈرۈش ئارقىلىق بايقالدىكى، ئەسلىدە يەرلىك كىشىلەر پەقەت قۇتقۇزۇش ماشىنىسىغا قىزىل رەڭ ئىشلىتىلىدۇ، قىزىل رەڭ ئادەمگە جىددىيلىك تۇيغۇسى بېرىدۇ دەپ قارايدىكەن. ھەمدە مالايسىيالىقلار قىزىل رەڭ قاننىڭ سۈرى، قىزىل رەڭلىك ئائىلە جابدۇقلىرى كىشىلەرگە قانغا مىلنىپ كەتكەندەك تۇيغۇ بېرىپ، قۇتلۇق بولمىغاندەك تەسىر بېرىدۇ دەپ قارايتتى. ھەمدە ناھايىتى ئىسسىق بولغان ھاۋا رايىدا، قىزىل رەڭلىك ئائىلە جابدۇقلىرى ئۆيگە قويۇلسا خۇددى قىزىل رەڭلىك گۈلخانغا ئوخشاش تەسىر بېرىپ، ئادەمنى ناھايىتى زىرىكتۈرۈپتەتتى. بۇنداقتا، بۇ ئائىلە جابدۇقلىرىنىڭ سېتىلىش سوممىسى ئېنىقلا يۇقىرى كۆتۈرۈلمەيتتى.

كىيىن بۇ شىركەت كۈلرەڭ، كۈمۈش رەڭنى ئىشلىتىپتۇ، بىراق يەنىلا بازارنى ئاچالمىپتۇ. چۈنكى مالايسىيادا ئادەم ئۆلگەندە پالپال قەغەز كۆيدۈرۈش ئارقىلىق ئۇنىڭ روھىنى ئۆزىتىپ قوياتتى. ئۇلارنىڭ قارىشىچە، كۈلرەڭ كۈمۈش رەڭگى پالپال قەغەزنىڭ رەڭگىگە ئوخشاش بولۇپ، بۇ

خىلدىكى ئائىلە جابدۇقلىرىنى ئۆيگە قويسا ئاپەت ۋە جىن - شاياتۇنلارنى باشلاپ كېلىپ خاتىرجەملىك بولمايتتى.

ئۇنداقتا زادى قانداق رەڭ مالايسىيالىقلارغا ماس كېلىدۇ؟ ئوخشاش كەسىپ بىلەن شۇغۇللىنىدىغان يەنە بىر شىركەت ناھايىتى پەملىك ئۇسۇل ئىشلەتكەن. ئۇلار گۈزەل - سەنئەت لايىھىلىگۈچى كىشىلەرنى تاياندا تەكشۈرۈشكە ئەۋەتتى، تەبىئەت دۇنياسىدىن جاۋاب ئىزدىمەكچى بولغان؛ يەنە بىر تەرەپتىن تاياندىكى يەنە بىر سۈرۈشتۈرۈش شىركىتى بىلەن ھەمكارلىشىپ خىزمەتچى خادىملارنى تەشكىللەپ خەلق ئارىسىدا تەكشۈرۈش ئېلىپ بېرىش ئارقىلىق، مالايسىيالىقلارنىڭ كۆك رەڭنى ياخشى كۆرىدىغانلىقىنى بىلىپتۇ. شۇنداق قىلىپ، بۇ زاۋۇت توختىماستىن ئىزدىنىش ئارقىلىق، ئائىلە جابدۇقلىرىنىڭ رەڭگىنى قېنىق كۆرەلەيدىغان تۈز كۆكى رەڭگىگە ئۆزگەرتىپ، ئەڭ ئاخىرىدا مالايسىيالىقلارنىڭ ياقتۇرۇشىغا ئېرىشكەن، بۇ خىلدىكى ئائىلە جابدۇقلىرىنى تەدبىرىي ھالدا مالايسىيا بازارلىرىدا بازار تېپىشقا باشلىغان.

ۋېنجۇدىكى بىر داڭلىق كارخانىچى: «كارخانا ئىشقا كىرىشىۋاتقان چاغدا، ئالدىنقى مەزگىللىك تەييارلىق ۋە تەكشۈرۈش شىركەتنىڭ تەدبىرىنى بەلگىلەيدۇ.» دىگەن. شۇ سەۋەبتىن، قانداق ئىش قىلىشتىن قەتئىينەزەر چوقۇم «يەتتە ئۆلچەپ بىر كىسىش» كېرەك، سودامەيدانلىرىدىمۇ ھەم شۇنداق. بىر كارخانا بولۇش سۈپىتى بىلەن، «كىمە كىچىك بولسا ئاسان ئايلانغىلى بولىدۇ» دىگەنگە ھەددىدىن زىيادە ئىشىنىشكە بولمايدۇ.

جېجياڭلىق سودىگەرلەر ھەمىشە ئۆزىنى ئاساس قىلىپ، ھەرخىل ئامىللارنى مەسلىھەت مەبلەغ، ئەسلىھە، تېخنىكا، خىزمەتچىلەرنىڭ ساپاسى، ھەمدە بازار ۋە مۇناسىۋەتلىك ئىشلەپچىقىرىش تەجىربىسى قاتارلىقلارنى نەزەرگە ئېلىپ، ئاندىن سەگەكلىك بىلەن ئۆزىنىڭ قايسى مەھسۇلاتنى ئىشلەپچىقىرىدىغانلىقىنى، نېمە تىجارەت بىلەن شۇغۇللىنىدىغانلىقىنى قارار قىلىدۇ. ئۆزىنىڭ ئالاھىدىلىكى ۋە ئارتۇقچىلىقىنى جارى قىلدۇرۇپ، ئۆزى قىلغان تۈرلەرگە مەبلەغ سېلىشتىن ساقلىنىدۇ. دەل مۇشۇ سەۋەب تۈپەيلىدىن، جېجياڭ سودىگەرلىرى زۆرۈر بولمىغان خەتەردىن ئۆزىنى

قاچۇرۇپ ئالغا ئىلگىرىلىيەلەيدۇ ھەم غەلبىگە ئېرىشەلەيدۇ.

سىز ئەڭ مەپتۇن بولغان ۋاقىت - سىزنىڭ ئۆزىڭىزنى ئەڭ

بېسىۋالدىغان ۋاقىتىڭىزدۇر

جېجياڭ جۇدىڭ قۇرۇلۇش بىزەكچىلىك چەكلىك شىركىتىنىڭ باش مۇدىرى جوۋگوخۇڭ: «سودىگەرلەرنىڭ ئەڭ ئاسان ئۆتكۈزىدىغان خاتالىقى بولسا پايدىغا بېرىلىپ كىتىپ ئىلگىرىلەشنى ياكى چېكىنىشنى بىلەلمەسلىك، ئەڭ ئاخىرىدا بازارنىڭ جازاسىغا ئۇچراش» دىگەن. پايدا ئادەمنى ناھايىتى جەلپ قىلىدۇ. سودىگەر بولۇش سۈپىتىڭىز بىلەن، باشقىلار ئاچكۆزلۈك قىلغان ۋاقىتتا سەگەك بولۇشنى، باشقىلار قورققان ۋاقىتتا جۈرئەتلىككە بولۇشنى ئۆگىنىۋېلىشىڭىز كېرەك. قولى سۇنسىلا ئېرىشكىلى بولىدىغان پايدا ئالدىدەمۇ تەمكىن بولۇش، بۇ پايدىنى ئېلىشقا كېتىدىغان بەدەل ۋە ئاقىۋىتىنى ياخشى ئويلىشىش كېرەك. ھەقىقەتەن ئېرىشكىلى بولىدىغان پايدىغا نىسبەتەن ئەتراپلىق پىلان تۈزۈش، ئېھتىياتچانلىق بىلەن ئىش قىلىش، ئەڭ كىچىك بەدەل بىلەن ئەڭ چوڭ پايدىغا ئېرىشىشكە تىرىشىش لازىم.

جېجياڭ گورۇھىنىڭ مۇدىرىيەت رەئىسى قوشۇمچە پارتىيە شۇجىسى ئىسلاھات - ئېچىۋېتىشتىن بۇيانقى جۇڭگو خەلق باشقۇرۇشىدىكى كارخانىچىلارنىڭ تىپىك ۋەكىلى. ئۇ ناھايىتى ئىنچىكە ئايرىلغان بۇ ساھەدىكى مىللىي ئىگىلىك - ۋەنشىياڭ گورۇھىنى بارلىققا كەلتۈردى.

ئۇ: «كارخانىنىڭ مۇقىم بولۇشى ئۈچۈن مۇھىم بولغان تەرەپ بولسا «مۇۋاپىق» بولۇشتىن ئىبارەت. خاتالىقنى ئەڭ تۆۋەن چەككە چۈشۈرۈشتە، چوقۇم ھەقىقەتنى ئەمەلىيەتتىن ئىزدەش، ئۆزىنىڭ ئىقتىدارىدىن ئېشىپ كېتىدىغان ئىشلارنى قىلىشتىن ساقلىنىش لازىم. ۋەنشىياڭنىڭ تەرەققىياتى كۆپ خىللاشقان تىجارەت قىلىشتىن باشلانغان، ئەينى يىللىرى ئىقتىسادىي قىسچىلىق مەزگىللىرى بولغاچقا، بازار ۋە پۇرسەت بار بىلەن يوقنىڭ ئارىلىقىدا بولۇپ، ۋەنشىياڭ ناھايىتى تەستە تەرەققى قىلغان. بىراق ئەينى يىللىرى ۋەنشىياڭنىڭ ئەمەلىي كۈچى ئاجىز بولغاچقا، قوشقان

تۆھپىسى چوڭ بولمىغان .

80- يىللارغا كەلگەندە ، ئەينى ۋاقىتتىكى رىقابەت ۋەزىيىتىگە ماسلىشىش ئۈچۈن ، ۋەنشىياڭ كۆپ خىل مەھسۇلاتلارنى ئىشلەپچىقىرىشتىن توختىتىپ ، پۈتۈن زېھنىنى بىر مەھسۇلاتنى ياخشى قىلىش ، كەسىپلىشىش ۋە كۈچلۈك قىلىشقا قارىتىپ ، مەھسۇلات تەننەرخىنى چۈشۈرگەن . كىيىن دۆلەت مەھسۇلات ئۆلچىمىنى ئېلان قىلغاندا ، بىز دۆلەتنىڭ ئۆلچىمىگە ئاساسەن ھەر قايسى جەھەتلەردىن خېرىدارلارنى رازى قىلىشقا كۈچىدۇق ، كەسىپلىشىش ۋەنشىياڭنىڭ تەرەققىياتىنى ئىلگىرى سۈرۈپ ئۇنى ئوخشاش كەسىپلەر ئىچىدە بىرىنچى ئورۇنغا ئۆتكۈزدى .» دىگەن .

لۇ گۈەنچىيۇ ئىلگىرى : «كارخانا تىجارىتى جەريانىدا ، ھەمىشە بىر قىسىم قىزىقتۇرۇشلارغا دۇچ كېلىمىز ، ئەگەر ئۆزىمىزنىڭ ئىستىكىنى تىزگىنلىيەلمىسەك ، بەلكى خاتالىق ئۆتكۈزۈپ قۇيىشىمىز مۇمكىن . ئىدىيەنىڭ چېگرىسىدىن ھالقىپ ئۆتۈشكە بولىدۇ ، روھنى تېخىمۇ يۈكسەلدۈرگىلى بولىدۇ ، بىراق ئەمەلىي كۈچتىن ھالقىپ ئۆتۈشكە بولمايدۇ ، بۇنى چوقۇم ئېنىق ئايدىڭلاشتۇرۇش لازىم .» دىگەن .

لۇ گۈەنچىيۇ يەنە : «مەن ئەزەلدىن مۇقىم بولۇشنى تەكىتلەپ كەلدىم . كارخانا مۇقىم بولغاندىلا ئاندىن قىلماقچى بولغان ئىشلىرىنى قىلالايدۇ . مۇقىملىق كۆپ تەرەپلىمە بولىدۇ ، خىزمەتچىلەر مۇقىم بولۇشى ، مەھسۇلات مۇقىم بولۇشى كېرەك . ئاساسى باشقۇرۇش شەكلى دەۋر بىلەن تەڭ ئىلگىرىلەپ ماڭالىشى كېرەك . ئادەم كۆپ ۋاقىتلاردا بىر خىل ئويۇشۇش قائىدىسى تۈزۈشمۇ ناھايىتى مۇھىم .» دىگەن .

«ئاسماندىكى غازنىڭ شورپىسىغا نان چىلاپ يىيش» كە بولمايدۇ ، پەقەت ئۆزىگە تايىنىش كېرەك ، مەلۇم جۇغلىنىش بولغاندا ئاندىن تەرەققىيات بولىدۇ . سودا قىلغاندا جېجىياڭ سودىگەرلىرىگە ئوخشاش ئۆزىنى تۇتۇۋېلىشنى بىلىشى كېرەك . مۇددىئا ئېنىق بولغان شەرت ئاستىدا ئېنىق تەھلىل قىلىش ، ۋەزىيەت ئېنىق بولمىغاندا كۆز ئالدىدا غايەت زور مەنپەئەت بولسىمۇ ، ئالدىراپ تەدبىر بەلگىلىمەسلىك كېرەك ، سەۋىرچانلىق بىلەن ئۆزىنىڭ كەيپىياتىنى كونترول قىلىپ ، ۋەزىيەتتە

ئۆزگىرىش بولغان چاغدا، ئەھۋال ئېنىق بولغان ۋاقىتتا قول سېلىش كېرەك، شۇنداقلا ئاندىن بىردەملىك مەنپەئەت ئېلىپ كەلگەن مەغلۇبىيەتتىن ساقلانغىلى بولىدۇ.

سۇن دېلىياڭ جېجياڭنىڭ شاۋشەندە تۇغۇلغان. ھازىر جېجياڭ ۋاڭشىپىڭ سودا گورۇھى چەكلىك شىركىتىنىڭ باش مۇدىرى قوشۇمچە باش لېدىرى، جۇڭگو ئېلېكترونلۇق سودا ساھەسىدىكى گەۋدىلىك شەخس ۋە جۇڭگو ئىنتېرنىت تورىنىڭ دەسلەپتە بارلىققا كەلتۈرگۈچىلىرىنىڭ بىرى.

سودامەيدانلىرىدا سۇن دېلىياڭ خۇددى ياندا تۇرۇپ كۈزىتىۋاتقان پەيلاسوپلاردەك تەمكىن ۋە سوغۇققان. مۇنداق روھى ھالەت بۇ خىل كەسىپنىڭ ۋە بۇ دەۋرنىڭ ئەڭ گۈزەل ئەخلاقى. «سوغۇققان بولۇش» ۋە «كەمتەر» بولۇش ئوخشىشىپ قالىدۇ، بىراق ئانچە - مۇنچە پەرقى بار، كەمتەرلىك كۆپىنچە ھالدا كەيپىياتنى، روھنى كۆرسىتىدۇ، ھەرگىز ھالەتنى كۆرسەتمەيدۇ، ئۇ ئىچكى دۇنيارىمىزنىڭ تىنچلىقى ۋە خاتىرجەملىكى.

سۇن دېلىياڭ ئىلگىرىكى بىر قېتىملىق مۇھاكىمىدە كۆپچىلىك بىلەن ئۆزىنىڭ تەسىراتىنى، يەنى «پۇرسەت نەزىرىسى» بىلەن «ئۈچ خىل كۈچ ۋە ئۈچ قالايمىقان ئۇقۇمى» نى ئورتاقلاشقان. ئۇنىڭچە مۇنەۋۋەر جېجياڭ سودىگەرلىرى چوقۇم «ئۈچ كۈچ» - «قىيىنچىلىق ئالدىدىكى كۈچلۈك ئىرادە، قىزىقتۇرۇش ئالدىدىكى پەرقلىندۈرۈش كۈچى، چوڭ ئىشلاردىكى شىجائەت كۈچى» - نى ھازىرلاش كېرەك. ھەمدە يەنە «ئۈچ قالايمىقان» - قالايمىقان مەبلەغ سېلىش، قالايمىقان پۇل خەجلەش، قالايمىقان ئادەم ئىشلىتىش» - دىن ساقلىنىش كېرەك.

سۇن دېلىياڭنىڭ مۇۋەپپەقىيىتى ئۇنىڭ تىجارەت پەلسەپىسىنى مەركەزلىك ئەكس ئەتتۈرۈپ بەردى: ئۇنىڭ پەلسەپەسى - «بىر خىل خەتەر» دەپ ئاتىلىدىغان پۇرسەت بار، يەنە «پۇرسەت» دەپ ئاتىلىدىغان خەتەر بار» دىن ئىبارەت.

ئۇنىڭچە، ھەرگىزمۇ قىزىقتۇرۇشنىڭ ئالدىدا پۇرسەتنى كەلدى دەپ ئويلىماسلىق كېرەك. كالا قىزىپ كېتىپ ھاياجانلىنىپ كېتىشكە بولمايدۇ؛ يەنە كىرىمىنىڭ ئالدىدا ھەقىقەتەن خەتەرگە كەلدى دەپ ئويلىماسلىق، ئۇنىڭغا يوشۇرۇنغان پۇرسەتنى تاپقىچە چېكىنمەسلىك كېرەك.

ئەينى ۋاقىتتا پايچەك بازىرى قىزىغان ۋاقىتتا، سۇن دېلىياڭنىڭ بىر دوستى ئۇنىڭغا ئۆزىنىڭ ئەللىك مىليون پۇلنى پايچەك بازىرىغا مەبلەغ قىلىپ سالغانلىقىنى، ئۈچ ئايدىلا ئىككى مىليارد پۇل تاپقانلىقىنى، ئۇنىڭمۇ بېرىپ سىناپ بېقىشىنى ئېيتىپتۇ. دوستىنىڭ قىزىقىپ چۈشەندۈرۈشلىرى سۇن دېلىياڭغا ھېچقانداق تەسىر قىلماي، ھېچقانداق ئىپادە بىلدۈرمەپتۇ. گەرچە ئۇنىڭ مەبلەغى يەتتەلىك بولسىمۇ، ئەزەلدىن پايچەك ئوينىمايدىكەن، يەنە باشقىلارنىڭ ئۆي - مۈلۈك كەسپىگە مەبلەغ سېلىپ تاپقان پۇلغىمۇ كۆز قىزارتمايدىكەن. باشقىلار نېمە دېيىشىدىن قەتئىينەزەر، سۇن دېلىياڭ پۇلنى بانكىغا قويۇپ ئۆسۈمنى خەجلەشكە رازىكەنكى، ئەزەلدىن پايچەك ئوينىمايدىكەن، ئۆي - مۈلۈك كەسپىنىمۇ قىلمايدىكەن. ئۇنىڭچە ئۇنداق قىلىش پۇلنى ناھايىتى تىز دومىلىتىش بولۇپ، ئەللىك مىليوننىڭ ئىككى مىلياردقا ئايلىنىشى ناھايىتى ئاسان، لىكىن مەبلەغنى بېسىۋالدىغان بولۇپ، ئۇنىڭغا بىرمۇنچە ئاۋارە بولۇش كېرەك ئىدى.

سۇن دېلىياڭنىڭ ئېزىقتۇرۇش ئالدىدىكى ئۆزىنى تۇتۇۋېلىشىنى ئادەتتىكى ئادەملەر قىلىپ بولالمايدۇ. بىراق ئۆزىنى تۇتۇۋالغاندا، مۇۋاپىق بولمىغان ئىستەكلەردىن قۇتۇلغىلى، ئېزىقتۇرۇش كۈچىنىمۇ يوقاتقىلى بولىدۇ.

سودىگەرلەر سودا قىلغان ۋاقىتتا چېكىنىشىنىمۇ، ئىلگىرىلەشنىمۇ بىلىش ئۈچۈن، چوقۇم ئۆزىنىڭ قۇرۇق خىياللىرىدىن، ئاچكۆزلۈكىدىن ۋاز كېچىشى، پايدىنى كۆرگەندىمۇ قىزىققانلىق قىلماسلىقى كېرەك. خۇددى جېجياڭلىق سودىگەرلەرگە ئوخشاش، گەرچە ئۇلار پايدا - مەنپەئەت قوغلىشىدىغان سودا توپى بولسىمۇ، بىراق ئۇلار پەقەت ئۆزى ئېرىشمەكچى بولغان پايدىنى قوغلىشىدۇ، ئۆزىگە تەۋە بولمىغان بايلىقلارغا ئاچكۆزلۈك قىلمايدۇ، ئازدۇرۇش كۈچى كۈچلۈك بولغان پايدىغا باشتىن - ئاخىرى يەتتەلىك بولغان پەرقلەندۈرۈش كۈچى بىلەن يۈزلىنىدۇ.

پايدا گەرچە كۈچلۈك بولغان قىزىقتۇرۇش كۈچىگە ئىگە بولسىمۇ، بىراق يۈرۈكىنى توختىتىپ تۇرۇپ يۈزلىنىش كېرەك. ئېزىقتۇرۇش ئالدىدا قارىغۇلارچە ھەرىكەتلەنمەسلىك، پۇرسەت كۈتۈشنى بىلىش كېرەك.

ئەڭ يامان ئاقىۋەتنى «دىلغا پۈكۈش» كېرەك

تىجارەت قىلىشىمۇ مەبلەغ سېلىشنىڭ بىر خىل شەكلى. گەرچە نۇرغۇن پايدا بىلەن قايتۇرۇپ كېلىنگەن مەبلەغ بولسىمۇ، بىراق خاتالىق كىلىپ چىقىشتىن ساقلىنىش تەس، ھەمدە دائىم پايدا بىلەن خەتەر بىلەن بىرگە مەۋجۇت بولۇپ تۇرىدۇ. شۇنىڭ ئۈچۈن تىجارەتنى باشلىغان ۋاقىتتا، چوقۇم ھەممە تەرەپنى ئەستايىدىل ئويلىشىش كېرەك، بولۇپمۇ تەدبىر بەلگىلىگەن ۋاقىتتا، كېلىپ چىقىش ئېھتىماللىقى بولغان ئەڭ ناچار ئاقىۋەتنىمۇ ئويلىشىپ قويۇش كېرەك.

جۇڭگو سوڭچىڭ گورۇھىنىڭ باش مۇدىرى خۇاڭ چىياۋلىڭ: «بىز ئىشلىرىمىزنى مۇنداق يۈرۈشتۈرگەن، مەن ھەرقانداق ئىشنى قىلىشتىن بۇرۇن ئەتراپلىق ئويلىنىپ، ئەگەر بۇ ئىشتا پۈتۈنلەي ۋەيران بولساق شىركەتكە نىسبەتەن قانداق تەسىرى بولىدىغانلىقىنى تەھلىل قىلىمەن. بىز ئەڭ ناچار نەتىجىنى ئويلىشىپ، شىركەتكە تەسىرى بولسىمۇ، ئەمما بىزگە ئەجەللىك زىنىنى بولمىسلا، بىز قىلىشنى باشلايمىز.» دېگەن.

2005 - يىلىنىڭ بېشىدا، خەلق ۋەكىللەر قۇرۇلتىيىنىڭ يىغىن زالىدا جېجياڭ شىنگۇاڭ بىزەك بۇيۇملىرى شىركىتىنىڭ باش مۇدىرى جوۋ شاۋگۇاڭ «2004 - يىللىق ئىقتىسادتىكى كۈچلۈك ئون ئايال شەخس» شەرىپىگە ئېرىشتى.

جوۋ شاۋگۇاڭ 17 ياش ۋاقتىدىلا قەرز ئالغان نەچچە ئون يۈەن پۇل بىلەن ئۆزىنىڭ ئىگىلىك تىكلەش سەپىرىنى باشلىغان. ئەينى ۋاقىتتا ئۇ گۈل نۇسخىسى كەشتىلەش تىجارىتى بىلەن شۇغۇللىناتتى.

جوۋ شاۋگۇاڭ: «بىزنىڭ كەنتتىن ناھىيىگە بارغىچە 40 چاقىرىم يول مېڭىشقا توغرا كىلەتتى، 100 جىڭچە كېلىدىغان نەرسىلەرنى كۆتۈرۈپ چىقىپ كەتسەك، يىۋۇدىن شاڭخەيگە باردىغان پويىزدا ئورۇن يوق ئۆرە تۇرۇپ باراتتۇق، بەزىدە خار بىنىغىمۇ باراتتۇق. ئۇ ۋاقىتتا ئەڭ قىيىن ئىش نىشاننىڭ يوقلۇقى ئىدى، مەن بۇ 100 جىڭچە كېلىدىغان نەرسىلەرنى بىلەن نەگە بېرىپ قانداق قېلىشىمىزنى

بىلمەيتتىم. مەن مېھمانخانغا قايتقاندا، يايىمنى ئەتە نەگە ئېچىشىمنى بىلمەيتتىم. ئۇ ۋاقىتلاردا مەن كېچىلىرى يوتقانغا پۈركىنىپ يىغلايتتىم، يىغلاپ بولۇپلا ئەتسى يەنە ئورنۇمدىن تۇرۇشۇم كېرەك ئىدى، ھەمدە سودا قىلىدىغان جاي ئىزدەشكە باشلايتتىم.» دىگەن.

1995 - يىلى جوۋشاۋگۇاڭ نەر - ئايال يەتتە مىليون پۇل چىقىرىپ بىر بىزەك بۇيۇملىرى زاۋۇتى قۇردى، شۇنىڭدىن كىيىن مەھسۇلاتلىرى پۈتۈن مەملىكەتكە داڭلىق بولغان يەنە بىر بىزەك بۇيۇملىرى ئىشلەپچىقىرىش بازىسى كۆپەيدى.

جوۋشاۋگۇاڭ ئەسەپ: «ئۇ ۋاقىتتا ناھايىتى زىددىيەتلىك ئەھۋالدا قالغان ئىدىم، بۇنچە جاپادا تاپقان پۇلىمىزدا زىيان تارتساق قانداق قىلىمىز دەپ ئويلايتتىم. بۇ ۋاقىتتا ئېرىم مېنى ئېلھاملاندۇرۇپ، بىزنىڭ نۇرغۇن تەجىربىمىز بار، ئەگەر زىيان تارتساقمۇ قايتىدىن باشلىساق بولىدۇ. كىيىن مەن كۆكتات ساتساممۇ، مېۋە ساتساممۇ، چوقۇم سىلەرنى بېقىپ كېتىمەن دىدى.» «ئۇ ۋاقىتلاردا بۇنداق قارار چىقىرىش ناھايىتى چوڭ جاسارەتنى تەلەپ قىلاتتى، ئەگەر زاۋۇتىمىز يۈرۈشمەي قالسا بىزنىڭ بارلىق دەسىمىمىز كۆپۈككە ئايلىناتتى. بىراق، ئىككىمىزنىڭ ئۇ ۋاقىتتا ھېچنىمىز قالمىغان بولۇپ، تەرەققىي قىلالىمىساق يەنە قايتىدىن باشلايتتۇق.»

ئېھتىمال بەزىلەر يېڭى باشلىغاندا ئەڭ ناچار ئاقىۋەتنى ئويلاپ قويۇش بۇ ئۆزىگە بولغان ئىشەنچنىڭ كەمچىللىكى دېيىشى مۇمكىن. ئەمەلىيەتتە ئۇنداق ئەمەس. جېجياڭلىق سودىگەرلەرنىڭ تىجارەت قائىدىسى گەرچە مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشقا بولۇپ، مەغلۇب بولۇشقا بولمىسىمۇ، بىراق بۇنىڭ ئالدىنقى شەرتى چوقۇم ئەڭ يامان ئاقىۋەتنى ئويلاپ قويۇش كېرەك.

مەغلۇبىيەت بولمىغان ئۈمىد ناھايىتى گۈزەل، ھەر بىر سودىگەر ئۆزىنىڭ سالغان ھەربىر مەبلەغىنىڭ غەلبىلىك بولۇشىنى ئۈمىد قىلىدۇ. بىراق «ئۆيدىكى ھېساب بازارغا توغرا كەلمەپتۇ» دىگەندەك، نۇرغۇنلىغان ۋاقىتلاردا سىرتنىڭ تەسىرى سىزنىڭ قارار بەلگىلىشىڭىز ۋە ئىشلىرىڭىزغا تەسىر يەتكۈزىدۇ، مەسىلەن: تەبئىي ئاپەت، سىياسەتنىڭ ئۆزگىرىشى ۋە ئىقتىسادىي كاساتچىلىق قاتارلىقلار.

بۇ ئامىللارنىڭ بىر ئادەمنىڭ ئىرادىسىگە بويىسۇنۇشى مۇمكىن ئەمەس. بۇنداق ئەھۋال يۈز بەرگەن ۋاقىتتا، ئەگەر سىز ئەڭ يامان ئاقىۋەتنى ئويلىشىپ قويىمىغان بولسىڭىز، ئاۋۋال سىز بۇنى كۆڭلىڭىزدىن قوبۇل قىلالمايسىز، شۇنىڭ بىلەن روھى جەھەتتىكى قالايمىقانلىشىش كېلىپ چىقىپ، ھەتتا سىزنىڭ قول ئاستىدىكىلىرىڭىزگە تەسىر كۆرسىتىپ، پۈتكۈل كوللىكتىپنىڭ خەتەرگە تاقابىل تۇرۇش ئىقتىدارىنىڭ كەمچىل بولۇشىنى كەلتۈرۈپ چىقىرىشى مۇمكىن.

سىزنىڭ تەييارلىقىڭىز يىتەرلىك بولماسلىقى سەۋەبلىك، تۈرلۈك - تۈمەن ئۆزگىرىپ تۇرىدىغان بۇ جەمئىيەتتە ۋاقىتتا قۇتقۇزۇش تەدبىرىنى قوللىنىشقا ئامالسىز قېلىپ، مەسىلە ھەل قىلىشنىڭ ئەڭ ياخشى ئۇسۇلىنى يوقىتىپ قويۇشىڭىز، ھەمدە تېخىمۇ چوڭ زىيان كېلىپ چىقىشى مۇمكىن.

2001 - يىلى ئەلى بابا «80 يىللىق كارخانا قۇرۇپ چىقىش» چاقىرىقىنى ئوتتۇرىغا قويغاندا، مايۇن يەنە بىر قېتىم كەسىپداشلىرى تەرىپىدىن «ئاجايىپ - غارايىپ ساراڭ» دەپ ئاتالغان. كۆپچىلىكنىڭ گۇمانىغا ئۇچرىغان ۋاقىتتا، مايۇن بۇنىڭغا پەرۋا قىلمىغان، ئۆزىنىڭ قارارىنى تېخىمۇ ئۆزگەرتىمىگەن. ئەكسىچە، ئۇ ئۆزىنىڭ ھەمراھلىرى بىلەن بىرلىكتە ئۆز ئىشلىرى ئۈچۈن كۆرەش قىلىشنى توختاتمىغان. ئەڭ يامان ئاقىۋەتنى ئويلىشىپ بولغاندىن كىيىن، ئۇلار ئەركىن - ئازادە ھالدا يۈزلەنگەن.

چۈنكى ئۇلار ئۆزلىرى پەرەز قىلغان ئەڭ يامان ئاقىۋەتكە ئۇچرىمىغان، شۇڭا ئۇلار ئىزچىل ئاكتىپ روھى ھالىتىنى ساقلىيالىغان.

جۇڭگو سوڭچېڭ گورۇھىنىڭ باش مۇدىرى خۇاڭ چىياۋلىڭ سوڭچېڭنى قۇرۇشنى باشلىغان ۋاقىتتا، ئۇنىڭغا قارىشى تۇرىدىغانلار كۆپ، قوللايدىغانلار ئاز ئىدى. بىراق خۇاڭ چىياۋلىڭ ئۆزىگە خاس ئەقىل - پاراستى بىلەن ئىشلىرىنى ئىزچىل داۋاملاشتۇرغان.

ئۇنىڭ قارىشىچە، مىڭ يىللىق ئۇسلۇبقا ئىگە سۇڭ مەدەنىيىتى تېپا قىلىنغان باغچا جەزمەن ساياھەتچىلەرنىڭ ياخشى كۆرۈشىگە ئېرىشەتتى.

ئويلىمىغان يەردىن، باغچا ئېچىلغان تۇنجى كۈنى 60 مىڭ نەپەر ساياھەتچىنى كۈتۈۋالغان، يىل

ئاخىرىغىچە ، سۇڭچېڭنىڭ ساياھەت كىرىمى 40 مىليونغا يەتكەن . ئۆزىنىڭ ساياھەتچىلىك كەسپىگە بولغان سەزگۈرلۈكىگە تايانغان خۇاڭ چىياۋلىڭ «ئەلى بابا» نىڭ يوشۇرۇن بايلىقىدىن پايدىلىنىپ ، سۇڭچېڭ گورۇھىنى ئىلگىرى كۆرۈلمىگەن غەلبىگە ئېرىشتۈردى .

بۇ دۇنيادا ھەرقانداق ئىشنىڭ يۈز بېرىش مۇمكىنچىلىكى بار . ئەگەر تىجارەت قىلىشنى جېچىياڭلىق سودىگەرلەردىن ئۆگەنسەڭىز ، ھەمىشە ئەڭ يامان ئاقىۋەتنى كۆڭلىڭىزگە پۈكەلسەڭىز ، ئاندىن پۈتۈن كۈچىڭىز بىلەن تىرىشىسىڭىز ، ئۇنداقتا ، نەتىجە ياخشى تەرەپكە يۈزلىنىپ ، زور غەلبىنى قولغا كەلتۈرەلەيسىز .

بۇنىڭدىن كۆرۈۋالغىلى بولىدۇكى ، ئەڭ يامان ئاقىۋەتنى ئويلاپ قويۇش ھەرگىزمۇ بۇ ئاقىۋەت بىزنىڭ بېشىمىزغا كېلىدۇ ، دىگەنلىك ئەمەس ، بۇ ئەمەلىيەتتە بىر خىل جاھاندارچىلىق پوزىتسىيىسى ، خەتەرگە تەۋەككۈل قىلىش ، ھەم ئۆزىگە چېكىنىش يولى قالدۇرۇش كېرەك ؛ كەسكىن ئالغا ئىلگىرىلەشتە تاقابىل تۇرىدىغان ئۇسۇللارنى بالدۇر ئويلىنىپ قويۇش كېرەك ، بۇ خىل تىجارەت پوزىتسىيىسى ئەمەلىيەتتە سىزنىڭ سودا يولىڭىزغا قىلىنغان كاپالەت بولۇپ ھېسابلىنىدۇ .



ئەقىدە مەرۋايىتلىرى





TEL: 400-1010-434

ئادەم ئىشلەتكەندە ئورۇق - تۇغقان، يات دەپ ئايرىماي، ئىقتىدارغا قاراپ ئىشقا قويۇش كېرەك

مۇۋاپىق كىشىلەر بىلەن ھەمكارلىشىش، مۇۋاپىق بولمىغان

كىشىلەر بىلەن ھەمكارلاشماڭ

«ئەلى بابا» نىڭ قۇرغۇچىسى مايۇن: «ئادەم ئىشلىتىشتە ئۇلارنىڭ كەمچىلىكىنى ئازايتىشقا ئەمەس، مۇھىمى ئۇلارنىڭ ئارتۇقچىلىقىنى جارى قىلدۇرۇشقا كۆڭۈل بۆلۈش كېرەك، ھەمدە ئۇنى مۇۋاپىق ئورۇنغا قويۇش كېرەك. ئۆزىمىزنىڭ رولىنى قانداق جارى قىلدۇرۇۋاتقانلىقىمىزغا ئەمەس، مۇھىمى ئەتراپىمىزدىكى كىشىلەرنىڭ بىر - بىرى بىلەن قانداق ماسلىشىپ ئۆز رولىنى قانداق جارى قىلدۇرۇۋاتقانلىقىغا كۆڭۈل بۆلىشىمىز كېرەك» دېگەن.

بىر كارخانىنىڭ تەرققىياتى ئېھتىياجلىق بولغان تالانت ئىگىلىرى كۆپ خىل بولۇش بىلەن بىر ۋاقىتتا، ھەر بىر ئادەمنىڭ پەقەت بىر تەرەپتە ياكى بىرنەچچە تەرەپتە ئىقتىدارى گەۋدىلىك بولىدۇ، ھەممە تەرەپتە ناھايىتى ئىقتىدارلىق بولۇشى مۇمكىن ئەمەس. شۇنىڭ ئۈچۈن، ئەقىللىق كارخانىچىلار ئادەم ئىشلەتكەندە ئالاھىدىلىكىدىن پايدىلىنىشقا، كەمچىلىكىدىن ساقلىنىشقا ماھىر بولۇشى كېرەك، پەقەت مۇۋاپىق ئادەمنى مۇۋاپىق ئورۇنغا قويغان ۋاقىتتا ئادەمنى ھەيران قالدۇرىدىغان ئۈنۈمگە ئېرىشكىلى بولىدۇ.

بۈگۈنكى جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشىدىكى مۇھىم ئامىل ئۇلار ئادەم ئىشلىتىشكە، كارخانىدىكى تالانت ئىگىلىرىنىڭ ئىقتىدارىنى جارى قىلدۇرۇپ تېخىمۇ يۇقىرى قىممەت يارىتىشقا ماھىر، بۇ ئارقىلىق كارخانىمۇ توختىماستىن ئالغا قاراپ ئىلگىرىلىگەن.

چېن ئەيلىيەن جېجياڭدىكى ئەقىل - پاراسەتلىك، گۈزەل ئايال سودىگەر. ئۇ «شەخسنىڭ

ئىقتىدارى چەكلىك، كوللىكتىپنىڭ كۈچى چەكسىز» دىگەن ئىدىيەگە تايىنىپ، قىسقىغىنە 15 يىلدا ئۆز كەسپى دائىرىسىدە 112 - ئورۇندا تۇرىدىغان كارخانىنى مەزكۇر كەسپنىڭ پۈتۈن يەر شارىدىكى سەردارىغا ۋە خەلقئارا ئۆلچەمنىڭ ئۆزگەرتكۈچىسىگە ئايلاندۇرغان.

ھەر قېتىم نەتىجىنىڭ گېپى چىقسا، چېن ئەيلىيەن ئۇنى كوللىكتىپنىڭ كۈچىگە باغلاپ، ئۆزىنىڭ ھەمراھلىرىدىن پەخىرلىنىدۇ. ئۇنىڭ شىركىتىدە ئۆلچەم تۈزگۈچى مۇتەخەسسسىس، سۈپەت باشقۇرغۇچى مۇتەخەسسسىس ۋە مەبلەغ يۈرۈشتۈرگۈچى مۇتەخەسسسىس... قاتارلىقلار بولۇپ، گەرچە ئۇلارنىڭ ئوقۇش تارىخى يۇقىرى بولمىسىمۇ، بىراق ھەربىر ئادەمنىڭ ئىقتىدارى ناھايىتى كۈچلۈك بولغاچقا، ھەممەيلىن ھەمكارلىشىپ ئىش قىلسىلا، ھەمىشە غەلبە قىلىدۇ.

چېن ئەيلىيەن «ھەرقانداق ئادەم تالانت ئىگىسىگە ئايلانالايدۇ» دىگەن قاراشقا ئىشىنىدۇ، مۇھىمى ئادەمنى قانداق ئىشلىتىشتە. ئۇ ياش كادىرلارنى يىتىشتۈرۈشكە ناھايىتى كۆڭۈل بۆلىدىغان بولۇپ، ئۇنىڭ شىركىتىنىڭ قارىمىقىدىكى نۇرغۇن بالا شىركەتلەرنىڭ باش لېدىرىنىڭ ئوتتۇرىچە يېشى پەقەتلا 30 ياش. ئۇنىڭ قارىشىچە ئادەم ئىشلىتىشتە ئوقۇش تارىخىغا، تېخىمۇ مۇھىمى ئىقتىدارغا قاراش كېرەك، يات - يېقىن دەپ ئايرىماي، قوشقان تۆھپىسىگە قاراش كېرەك. بەزى خىزمەتچىلەرنىڭ ئوقۇش تارىخى يۇقىرى ئەمەس، بىراق ئۇلارنىڭ ئۆگىنىش ئىقتىدارى ناھايىتى كۈچلۈك. چېن ئەيلىيەن مۇۋاپىق كېلىدىغان تالانتلىقلارغا مۇھىم ۋەزىپىلەرنى ئورۇنلاشتۇرىدۇ، مۇۋاپىق كەلمەيدىغانلارغا قارىتا ھەرگىز كۆڭلى يۇمشاقلىق قىلمايدۇ.

ئۇ ئېنىق قىلىپ: «شىركەتتە سىز مېنىڭ تۇغقىنىم ئەمەس، بەلكى بىر خىزمەتچى، سىزدە ئالاھىدە ھوقۇق يوق، سىزنىڭ بىردىنبىر قىلالايدىغىنىڭىز خىزمىتىڭىزنى ياخشى ئىشلەش. خىزمىتىڭىزنى ياخشى قىلالىمىسىڭىز باشقىلارغا ئوخشاشلا ئورۇننى بوشتىپ بېرىسىز، ئىقتىدارلىق كىشىلەر بۇ ئورۇنغا كېلىدۇ.» دىگەن.

نىڭبو شىشى كىيىم - كىچەك چەكلىك شىركىتىنىڭ باش دىرېكتورى جاڭ شىشى ئىلگىرى: «ئىگىلىك ياراتقاندا چوقۇم مۇۋاپىق ئادەملەرنى ئىشقا قويۇش، مۇۋاپىق كەلمەيدىغانلارنى ئىشتىن

بوشتىش كېرەك. ئۇنداق بولمايدىكەن، قالايمىقانچىلىق كەپ چىقىدۇ.» دىگەن.

«ئارتۇقچىلىق بار يەردە كەمچىلىكى بولىدۇ». ھەربىر ئادەمدە ئارتۇقچىلىق ۋە كەمچىلىك بولىدۇ. كارخانا رەھبەرلىرى باشقىلارنىڭ كەمچىلىكىگە قارىتىلغان بولسا بولمايدۇ، بەلكى باشقىلارنىڭ ئارتۇقچىلىقىدىن پايدىلىنىشقا ماھىر بولۇشى كېرەك. ئادەم ئىشلىتىشكە ماھىر بولغاندا ھەرىكەت ئۆز قابىلىيىتىنى كۆرسىتەلەيدۇ. پەقەت مۇۋاپىق ئادەمنى مۇۋاپىق ئورۇنغا قويغاندىلا ئاندىن ھەرىكەتنىڭ ئۆز قابىلىيىتىنى نامايان قىلىشنى ئەمەلگە ئاشۇرغىلى بولىدۇ.

بىر قېتىم، جېجياڭ ۋىنجۇدىكى بىر كارخانىدا دىرېكتور بىر ۋەزىپىنى شىركەتتىكى بىر نەچچە خىزمەتچىگە تاپشۇرۇپ، ئۇلارنىڭ ھەمكارلىشىپ ئورۇندىشىنى تەلەپ قىپتۇ. نەتىجىدە ھېچكىم بۇنىڭغا مەسئۇل بولۇشنى خالىماي، ئىشتىن چۈشىدىغان ۋاقىت بولغاندا ھەممىسى بالدۇرلا ئىشخانىدىن ئايرىلىپتۇ. كىيىن دىرېكتور بۇ ۋەزىپىنى ئانچە كۆڭۈل بۆلۈشكە ئېرىشەلمىگەن بىر خىزمەتچىگە تاپشۇرۇپتۇ، بۇ خىزمەتچى كېچىلەپ ئىشلەپ ۋەزىپىنى پۈتتۈرۈپتۇ.

بۇ ئىشتىن كىيىن، كارخانىنىڭ رەھبىرى ئىش ئورۇنلىرىنى قايتا تەكشۈشكە باشلاپتۇ. خىزمەت ئورنىنىڭ خاراكتېرى بويىچە ئىش ئورۇنلاشتۇرۇپ، ھەربىر ئادەمنىڭ ئۆزىنىڭ قابىلىيىتىنى جارى قىلدۇرۇشنى ئىشقا ئاشۇرۇشقا كۈچەپتۇ. شىركەتنىڭ كۆلىمى ئانچە چوڭ بولمىسىمۇ، بىراق نەچچە مەركەز ۋە ئون نەچچە كىچىك خىزمەت گورۇپپىسىغا بۆلۈنۈپتۇ، نەتىجىدە ھەربىر ئادەم مەلۇم بىر ئىش ئۈچۈن مەسئۇل بولالايدىغان بولپتۇ.

مەزكۇر كارخانىدىكى بىر مەسئۇل خادىم «ھەربىر خىزمەتچىنىڭ ئۆزىگە خاس ئالاھىدىلىكى، خاسلىقى بولىدۇ. كارخانا باشقۇرۇشتا ئىقتىدارلىقلارنى بايقاشقا ماھىر بولۇپلا قالماستىن، يەنە ماسلاشتۇرۇشقا ئۇستا بولۇش كېرەك. مۇۋاپىق خىزمەتچىلەرگە مۇۋاپىق خىزمەت بېرىش، مۇۋاپىق كەلمەيدىغانلارغا نىسبەتەن ھەر قانچە يۇقىرى ئوقۇش تارىخى بولسىمۇ تەكشۈش كېرەك. مۇشۇ ئاساستا، بىر باشقۇرغۇچى ئۆزىنىڭ خادىملىرىغا ئۆزىنىڭ خېرىدارى سۈپىتىدە مۇئامىلە قىلىشى ۋە باشقۇرۇشى كېرەك، ئەستايىدىللىق بىلەن ھەربىر ئادەمنىڭ قىزىقىشى ۋە خاراكتېرىنى ئىگەللەش

لازم» دىگەن .

بىر سودىگەر جېجياڭلىق سودىگەرلەردەك ئادەم ئىشلىتىشكە ماھىر بولماقچى بولدىكەن ، ئاۋۋال «ئادەمنى بايقاش» قا ماھىر بولۇشى ، ئاندىن ئۇنىڭ رولىنى تولۇق جارى قىلدۇرۇشى كېرەك . ئېھتىياجغا ئاساسەن ۋەزىپە تەڭشەش پىرىنسىپى بۇيىچە ، بارلىق ئادەم كۈچىنىڭ ھەر قايسى بۆلۈم ۋە ئورۇنلار ئوتتۇرىسىدا مۇۋاپىق بۆلۈنۈپ ئەلالاشتۇرۇلۇشىنى ئەمەلگە ئاشۇرۇشى كېرەك . شۇندىلا ئاندىن خىزمەتچىلەرنىڭ ئەڭ ياخشى خىزمەت ھالىتىنى ساقلىغىلى ، ئۇلارنىڭ ئاكتىپلىقىنى ، ئىجادكارلىقىنى يىتەرلىك قوزغاپ ، شۇ ئارقىلىق ئوخشىمىغان خىزمەت ئورۇنلىرىدا ئۇلارنىڭ ئىقتىدارىنى ئەڭ يۇقىرى چەكتە جارى قىلدۇرغىلى بولىدۇ .

***ئائىلە ئەزالىرى - ئەڭ ياخشى ھەمراھ

يەنيۇ كىيىم - كىچەك گورۇھىنىڭ باش دىرېكتورى فەن يەنيۇ ئىلگىرى: «تېجارت قىلىشتا ئەڭ ئىشەنچلىك ھەمراھ بولسا ئائىلە ئەزالىرى . ئائىلە ئەزالىرى چوڭ ئىشلارنى قىلالايدۇ» دىگەن . تارىختىن بۇيان ، جەمەت مەدەنىيىتى جۇڭگونىڭ ئىقتىسادىي قۇرۇلمىسىغا چوڭقۇر تەسىر كۆرسىتىپ كەلدى . ئائىلە جەمئىيەتنىڭ ئەڭ ئاساسىي بىرلىكى . نۇرغۇنلىغان جېجياڭ سودىگەرلىرى ئىگىلىك يارىتىشنىڭ دەسلەپكى قەدىمىدە ئائىلە ئۈستىخانسى شەكلىنى قوللانغان . جېجياڭ ئىقتىسادىنىڭ تەرەققىي قىلىپ بۈگۈنگە كېلىشى ئائىلە ئىگىلىكىدىن باش كۆتۈرۈپ چىققان ۋەزىپەنى ياراتقان . بىز ۋېنجۇدىكى ھەرقانداق بىر كارخانىغا كىرسەك جەمەت ئىزنالىرىنى كۆرەلەيمىز .

پارىژ فېيتىيەن شىركىتىنىڭ باش دىرېكتورى جاڭ يۈەنلىياڭ ئەسلىپ: «مەن ئىش باشلىغان دەسلەپكى ۋاقىتلاردا ئىجارىگە ئالغىنىم بولسا ئەڭ ئەرزان بولغان 30 كۋادرات مېتىرلىق بالكوندەك ئۆي ئىدى ، بىر ماشىنا ھەر كۈنى ئىشقا كىرىشتۈرۈلەتتى ، يەنە بىر ئۈستەل بولۇپ ، كېچىسى ئۈستىدە ئۆخلىسام ، كۈندۈزى ھۈنەر قىلىشتا ئىشلىتەتتىم . ئىشچىلار بولسا يۇرتۇمدىن كەلگەن ئورۇغ - تۇغقانلار ئىدى . پارىژغا كەلگەن ۋېنجۇلۇقلارنىڭ ھەممىسى شۇنداق ، دائىم يۇرتىدىكى ئورۇغ - تۇغقانلارنى ئەپچىقپ بىرلىكتە قىلدۇ ، شۇڭا نۇرغۇنلىغان كىشىلەر يېڭى كەلگەندە ئۆزى يالغۇز

بولسا، يۇرتىغا تۇغقان يوقلاشقا بارغاندا بولسا خوتۇن - بالىلىق بولۇپ، ئورۇغ - تۇغقانلىرىمۇ ئون نەچچىگە يېتىدۇ. بىز دەسلەپتە ئىش باشلىغاندا ھەتتا يەھۇدىيلار تاشلىۋەتكەن پارچە رەخت، تېرىلەرنى تىرىۋېلىپ، ئاندىن كىچىك پۇل قاپچۇقى ياساپ ساتاتتۇق. ئوخشاش بىر تېرە قاپچۇقنى باشقىلار 25 يۈەن ساتسا، مەن 20 يۈەنگە ساتاتتىم. دەسىمى ۋە باھا تۆۋەنلىگەچكە، بازار ناھايىتى تىزلا روناق تاپتى. «دېگەن.

كارخانىنىڭ دەسلەپكى مەزگىلىدىكى تەرەققىياتىدا ئائىلە ئەزالىرى ناھايىتى مۇھىم رول ئوينايدۇ. ئائىلە ئەزالىرىنىڭ ئۆزىنى چەكلەش كۈچى باشقىلارنىڭكىدىن چوڭ، ئۇلارنىڭ قۇربان بېرىش روھى باشقىلارنىڭكىدىن يۇقىرى بولۇپ، بۇ كارخانىنىڭ ئۆيۈشۈشىغا پايدىلىق. ئوخشاش بىر جەمەتنىڭ باشقۇرۇلۇشىدا يۇقىرى - تۆۋەن بىردەك بولۇپ، قارار بەلگىلەشمۇ ناھايىتى ئاسان. پەقەت ئائىلە باشلىقى ئوتتۇرىغا چىقسلا مەسىلە تىزلا ھەل بولىدۇ، بۇ كارخانىنىڭ تەرەققىياتىدا ناھايىتى ئاكتىپ رول ئوينايدۇ.

لىفەن گورۇھىدىكى يى مىڭشەن ئىلگىرى خۇلاسەلەپ مۇنداق دەيدۇ: «ئىگىلىك يارىتىشنىڭ دەسلەپكى مەزگىلىدە، ساداقەت ھەرقانداق نەرسىدىن مۇھىم، شۇڭا بىز چوقۇم ئورۇغ - تۇققانلىرىمىزنى ئىشلىتىمىز، بۇ ئۇسۇلدا تۇغقانلار ئوتتۇرىسىدىكى مۇناسىۋەت ئىقتىداردىن يۇقىرى تۇرغاچقا، كارخانىنىڭ مەڭگۈ چوڭايىماسلىقىنى كەلتۈرۈپ چىقىرىدۇ. كىيىن مەن ئاستا - ئاستا ئىقتىدارلىقلار بىلەن ئورۇغ - تۇققانلىرىمنى بىرلەشتۈرۈپ پايدىلىنىشنى ئۆگىنىۋالدىم. ئورۇغ - تۇغقانلارنى ئىشلىتىش بولسا ئامانلىق ۋە مۇقىملىق ئۈچۈن، ئىقتىدارلىقلارنى ئىشلىتىش بولسا تەرەققىيات ئۈچۈن ئىدى. جەمەت خاراكتېرلىك باشقۇرۇشنىڭ ئىستىقبالى جۇڭگودا ئەللىك يىلغىچە ئۆزگەرمەيدۇ».

20 - ئەسىرنىڭ 80 - يىللىرىدا قۇرۇلغان ۋېنجۇ يەنيۇ گورۇھى بىر تىپىك جەمەت خاراكتېرلىك كارخانا. 2000 يۈەن بىلەن ئىش باشلىغان بۇ كارخانىنىڭ ھازىر نەچچە مىليارد مۈلكى بار. يەنيۇ گورۇھىنىڭ ئىچىدىكى بارلىق مۇھىم ئورۇنلارنى يەن جەمەتلىكلىرى ئىگەللىگەن. فەن يەنيۇ

باش مۇدىر، ئۇنىڭ ئايالى تۇۋىنچىڭ ئىشخانا مۇدىرى، چوڭ قىزى فەن پېيسوڭ باش لېدىر، ئوغلى فەن يېلېي مۇئاۋىن باش لېدىر قوشۇمچە تېخنىك مەسئۇلى، ئىككىنچى قىزى فەن پېيىفاڭ مالىيە لېدىرى، ئىككىنچى كۈيۈغۇلى لىنشاۋ بولسا سېتىش دېرىكتورى. شىركەتنىڭ باشقۇرۇش قاتلىمىغا كىرمىگەن چوڭ كۈيۈغۇل بولسا ئۆزىنىڭ ئاتا - بالىلار شىركىتىنىڭ باش لېدىرى. پۈتكۈل ئائىلىنىڭ تىرىشىپ كۆرەس قىلىش نەتىجىسىدە، ئۇلارنىڭ كارخانىسى بارغانسېرى تەرەققىي قىلغان.

فاڭتەي ئاشخانا سايىمانلىرى چەكلىك شىركىتىنىڭ باش مۇدىرى ماۋلى چۈشەندۈرۈپ مۇنداق دەيدۇ: «خەلق باشقۇرۇشىدىكى كارخانىلار جەمەت تۈزۈمىنى قوللانمىسا بولمايدۇ، پۈتۈنلەي جەمەتلەشتۈرۈۋېتىلسە تېخىمۇ بولمايدۇ، بىزنىڭ ماڭدىغىنىمىز نورمال بولغان جەمەتلەشتۈرۈش يولى».

ئۇلارنىڭ كارخانا قۇرۇلمىسىدا بەزىلىرى ئەر - ئايال، بەزىلىرى ئاكا - ئۇكا، بەزىلىرى ئاچا - سىڭىل، يەنە بەزىلىرى بولسا يۇرتداش، ئائىلىدىكى كىچىك ئۆستىخانلارنىڭ بارغانسېرى چوڭىيىشىغا ئەگىشىپ، ئۇلارنىڭ جەمەت كۈچىمۇ بارغانسېرى يۇقىرى كۆتۈرۈلگەن. ئەڭ ئاخىرىدا، كىچىك ئۆستىخانلار جەمەت خاراكتېرلىك كارخانىلارغا ئايلانغان.

ۋېنجۇنىڭ شەھەرلىك كومىتېتىنىڭ سابىق رەئىسى دوڭ چاۋلىنىڭ قارىشىچە، ۋېنجۇلۇقلار قىلغىلى بولىدىغان سودىنى كۆرسىلا ئۈسكۈنىلەرنى ئەكىلىپ قىلىشقا باشلايدۇ، ئۈسكۈنىلەرنى ئاۋۋال ئۆيىگە ياكى دوستىنىڭ ئۆيىگە قويۇپ تۇرۇپ، ئاندىن زاۋۇت ئۆيىنى قۇرىدۇ، روناق تاپقاندا ئاندىن باشقۇرغۇچى خادىملارنى تەكلىپ قىلىپ ئەكىلىدۇ، باشقا جايلاردا بۇنداق قىلىشنىڭ مۇمكىنچىلىكى ناھايىتى ئاز.

جىنخۇدىكى بىر كارخانىچى «ئىگىلىك يارىتىشنىڭ دەسلەپىدە ئەڭ ئىشىنىشكە بولىدىغان ھەمراھلار ئائىلە ئەزالىرى، ئىگىلىك يارىتىشتىكى ئەڭ ياخشى ھەمراھلار يەنىلا ئائىلە ئەزالىرى. مەنپەئەت مۇناسىۋىتى بىزنى بىرىگە ئەكىلىپ، پۈتۈن كۈچىمىز بىلەن كارخانا ئۈچۈن تىرىشىش ئىمكانىيىتىگە ئىگە قىلىدۇ، بۇنداقتا غەلبە قىلماي قالمايمىز.» دېگەن.

جېجياڭ سودىگەرلىرى قاپ يۈرەكلىك بىلەن ئائىلە ئەزالىرىنى قوزغىتىپ ئۆزلىرىنىڭ ئىشىدا نەتىجە قازىنىدۇ. ئائىلە ۋە ئىختىساس ئىگىلىرى بىرلەشكەندە روناق تاپقىلى بولىدۇ، ئۆزىمىزنىڭ كارخانىسىنى روناق تاپقۇزۇش ئۈچۈن، ئاۋۋال ئۆزىمىزنىڭ ئائىلىسىنى ئىتتىپاقلاشتۇرۇشىمىز كېرەك.

دېپلومغا ئەمەس، سەۋىيىسىگە قاراش كېرەك

ۋەن شياڭ گورۇھىنىڭ باش مۇدىرى لۇ گۈەنچىيۇ ئىلگىرى: «دېپلوم بىزنىڭ نەزىرىمىزدە بىر پارچە قەغەز خالاس، ھېچكىم ئۇنىڭغا قاراپ كەتمەيدۇ. مۇھىمى سىزدە ئىقتىدار بولۇشى، قوللىنىدىن ئىش كېلىشى كېرەك. ئادەم ئىشلىتىشتە ئادەمنىڭ ئوقۇش تارىخىنىڭ يۇقىرىلىقىغا قارىمىسلىق، ئۇ ئادەمنىڭ ئىقتىدارىنى قانداق جارى قىلدۇرۇشقا كۆڭۈل بۆلۈش كېرەك، ئۇنىڭ ھەقىقىي سەۋىيىسىنىڭ قانچىلىك ئىكەنلىكىگە قاراش كېرەك.» دىگەن.

جېجياڭ سودىگەرلىرى ئادەم ئىشلىتىش جەھەتتە ناھايىتى ئۆزگىچە، ئۇلار دۇنيادىكى باشقا داڭلىق كارخانىلارنىڭ باشقۇرۇش تۈزۈمى ۋە ئادەم ئىشلىتىش تۈزۈمىدىن ئۆرنەك ئېلىشقا ماھىر بولۇپ، ئەزەلدىن ئوقۇش تارىخىغا ئىشەنمەيدۇ.

جېجياڭ ئۆلكىسى دوڭياڭ شەھىرى خېڭدىيەن ناھىيىسىدىكى خېڭدىيەن گورۇھى بولسا پۈتۈن مەملىكەت بويىچە تۇنجى قېتىم دۆلەت ئىشلىرى مەھكىمىسى تەرىپىدىن تەستىقلانغان يېزا - بازار كارخانىسى بولۇپ، ئۇنىڭ باش كارخانىسىنىڭ ئومۇمىي مەبلەغى ئوخشاش تىپتىكى كارخانىلارنىڭ ئالدىنقى قاتارىدا تۇرىدۇ.

خېڭدىيەننىڭ باش مۇدىرى تۇ ۋېنروڭ ئادەم ئىشلىتىش جەھەتتە ئىختىساسلىقلارنى تاللاشقا ناھايىتى ئەھمىيەت بېرىدۇ. خېڭدىيەن گورۇھىنى تېخىمۇ تەرەققىي قىلدۇرۇش ئۈچۈن، ئۇ ھەرقايسى ئۆلكە - شەھەرلەردىن مۇتەخەسسسى ۋە مەسلىھەتچىلەرنى، پۈتۈن مەملىكەتكە داڭلىق ئىقتىسادشۇناسلارنى، تېخنىك ۋە باشقۇرغۇچى خادىملارنى ۋە نەزىرىيە ساھەسىدىكى، ئاخبارات ساھەسىدىكى نوپۇزلۇق كىشىلەرنى تەكلىپ قىلىپ ئەكەلگەن.

تۇ ۋېنروڭنىڭ قارشىچە: «ئادەم ئىشلىتىشتە بىر خىل ئۇسلۇب بىلەنلا چەكلىنىپ قالماسلىق، تالانتلىقلارغا ئوقۇش تارىخى، كەسپى قاتارلىقلارغا قاراپ باھا بەرمەسلىك، مۇكەممەل بولۇشنى تەلەپ قىلماسلىق، ھەتتا ھازىرقى ئىپادىسى ۋە كەسپى نەتىجىسىگە قارىماسلىق، پەقەت ئۇ ئادەمنىڭ ھەقىقىي ئىقتىدارىغا قاراش كېرەك».

خىزمەت سىتازى بولغان كىشىنىڭ چوقۇم مۇئەييەن ئىقتىدارى بولىدۇ، بىراق خىزمەت سىتازى پەقەت ئىلگىرىكى خىزمەت ئىپادىسىنىلا ئەكسى ئەتتۈرۈپ بېرەلەيدۇ، ھەرگىزمۇ كىيىنكى تەرەققىياتقا ۋەكىللىك قىلالايدۇ. ئۇنىڭ ئۈستىگە، بەزى كىشىلەرگە نىسبەتەن ئېيتقاندا، خىزمەت سىتازى ئۇنىڭ خىزمەت ۋاقتىنىڭ ئۇزۇن - قىسقىلىقىغا ۋەكىللىك قىلىپ، ئۇنىڭ خىزمەت نەتىجىسىنىڭ قانداق ئىكەنلىكىگە ۋەكىللىك قىلالايدۇ».

تۇ ۋېنروڭ: «نۇرغۇنلىغان كارخانىچىلار تالانتلىقلارنى ئىزدىگەندە ئاسانلا بىر خاتا چۈشەنچىگە كېلىپ قالىدۇ، يەنى ئوقۇش تارىخى يۇقىرى تالانت ئىگىلىرى بولسا مۇۋاپىق تالانت ئىگىسىدۇر. ئەمەلىيەتتە، ھەقىقىي تالانت ئىگىلىرى ھەرگىزمۇ ئاشۇ ئوقۇش تارىخى يۇقىرى، ئىش قىلىشقا ماھىر كىشىلەر ئەمەس، بەلكى كارخانا مەدەنىيىتىگە ماسلىشالايدىغان، خىزمەت ئورنىغا ماس كېلىدىغان ئادەم» دىگەن.

بۈگۈنكى كۈندە جېجياڭدىكى نۇرغۇنلىغان كارخانىلار ئاللىقاچان ئوقۇش تارىخى، خىزمەت سىتازى قاتارلىقلارغا ئېسىلىۋالمايدىغان بولدى، ئەسلىدىكى «قايىسى مەكتەپنى پۈتتۈرگەن؟»، «قانداق كىشىلەرنى ئالغان؟» دىگەن سۇئاللاردىن ئاستا - ئاستا «خىزمەت تەجربىڭىز بارمۇ؟...» دىگەن سۆزلەرگە ئۆتتى. جۇڭگونىڭ «ئۇنۋان نەزىرىيىسى» كارخانىلارنىڭ تالانتلىقلارنى قوبۇل قىلىشىغا تەسىر كۆرسەتتى، شەخسىي ئىقتىدارنىڭ ئىپادىلىنىشى چوقۇم بىر قەۋەت ئوقۇش تارىخىدىن تون كىيىدىغان بولدى. بىراق جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ قارشىچە، ئوقۇش تارىخى ئېتىراپ قىلغان ئىقتىدار بىلەن كارخانا ئېتىراپ قىلغان ئىقتىدار ئوخشامايدۇ. ئۇلار مەلۇم بىر يۇقىرى ئوقۇش تارىخى بار ئادەمنىڭ مەلۇم ۋاقىت ياكى ئالاھىدە

بەلگىلەنگەن مەزگىلدىكى مەلۇم بىر جەھەتتىكى ئىقتىدارىنى ئەكس ئەتتۈرۈپ بېرىدۇ، دەپ قارايدۇ.

جېجياڭ ۋاخاخا گورۇھىنىڭ باش مۇدىرى زوڭ چىڭخۇ بۇ مەسىلىگە نىسبەتەن: «ئۆزىمىز ئۈچۈن ياراملىق ئادەملەرنىڭ ھەرخىل ئىقتىدارىدىن پايدىلىنالساق، ئۇ ھالدا كارخانا تەرەققىي قىلىدۇ.» دىگەن. ۋاخاخا گورۇھى ئادەم ئىشلىتىشتە دەل بۇ پىرىنسىپتىن پايدىلىنىدۇ. زوڭ چىڭخۇنىڭ ۋاخاخا گورۇھى تۇنجى قېتىم پۈتۈن مەملىكەت دائىرىسىدە «ئوقۇش تارىخىغا قارىماي، ئىقتىدارىغا قاراش» تەك ئادەم ئىشلىتىش پىرىنسىپىنى يۈرگۈزگەن. ھەقىقەتەن، «تالانتلا پايدىلىقتۇر» دىگەن قائىدىنىڭ پايدىلىق تەرىپى ناھايىتى ئاسانلا كۆرۈنىدۇ، بىر ئەقىللىق رەھبەر چوقۇم مۇشۇنداق قىلىش كېرەك. بىر پىشقان سودىگەر ئىختىساسلىقلارنى جەلپ قىلغاندا پەقەت ئۇنىڭ ئوقۇش تارىخىغا قارىماسلىق، بەلكى ئۇنىڭغا «كەسپى نەتىجىسى بىلەن گەپ قىلىش» پۇرسىتى بېرىشى، ئەمەلىيەتكە قاراش لازىم. بىر ئادەمنى تاللىغاندىن كىيىن ئۇنىڭ ئوقۇش تارىخىنىڭ قانداق بولۇشىغا قارىماستىن ئۇنى ئىشلىتىشكە جۈرئەت قىلىش كېرەك.

جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ كۆپىنچىسى قۇرۇق قول ئىگىلىك تىكلىگەن، ئۇلاردا ھېچقانداق ئوقۇش تارىخى يوق، بەزى كارخانىچىلار ھەتتا ئەزەلدىن مەكتەپتە ئوقۇپ باقمىغان. بىراق ئۇلار سودا مەيدانلىرىدا يەنىلا پۈت دەسسەپ تۇرۇپ، شان - شەرەپلەرنى قولغا كەلتۈرگەن، بۇنىڭ سەۋەبى ئۇلار ئۆزىنىڭ ئەمەلىي خىزمەت نەتىجىسى ئارقىلىق بىر ئادەمنىڭ خىزمەت سەۋىيىسىنىڭ «گەپ قىلالمايدىغان» دىپلومغا قارىغاندا مۇھىم ئىكەنلىكىنى ئىسپاتلاپ بەرگەنلىكىدە.

قوللىدىن ئىش كېلىش ئەڭ مۇھىم

جېجياڭ ۋەنشىياڭ گورۇھىنىڭ باش مۇدىرى لۇگۇەنچىيۇ كۆپ قېتىم خىزمەتچىلەرگە تەكىتلەپ: «قوللىدىن ئىش كېلىدىغان ئادەمنى تاللايمىز، باشقۇرالمىدىغان ئادەمنى تاللىمايمىز، بىزگە سەرخىللار كېرەك، بىراق بىز ئەستايىدىللىق بىلەن ئىشلەيدىغان كىشىلەرگە تېخىمۇ مۇھىتاج. بىزنىڭ ئادەم ئىشلىتىش پىرىنسىپىمىز بولسا ياتلارنى چەتكە قاقماسلىق، ئورۇغ - تۇققانلاردىن قاچماسلىق، ئەمەلىي خىزمەت قىلىش ئەڭ مۇھىم.» دىگەن.

كارخانىلار ئادەم ئىشلەتكەن ۋاقىتتا، نۇرغۇنلىغان كىشىلەر تالانتلىقلارنىڭ قولىدىن قانچە ئىش كەلسە شۇنچە ياخشى، يۇقىرى ئوقۇش تارىخى، تېخنىكا سەۋىيىسى ۋە يۇقىرى كەسپى مەلۇماتقا ئىگە كىشىلەرلا ئەڭ ياخشى بولۇپ ھېسابلىنىدۇ دەپ قارايدۇ. بىراق جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ قارىشىچە، ئەڭ ياخشى ئىختىساسلىقلار خىزمەت ئورنىغا ماسلاشقان بولۇشى كېرەك، خىزمەت ئورنىغا ماس كەلگەن ئىختىساس ئىگىسىلا ئەڭ ياخشى ھېسابلىنىدۇ، پەقەت خىزمەتنىڭ ھۆددىسىدىن چىقالغان خىزمەتچىلا ئەڭ ئىختىساسلىق بولۇپ ھېسابلىنىدۇ.

جېجياڭ جىڭتەي گورۇھىدا ۋۇ جىجيا ئىسمىلىك بىر لېدىر مەسلىھەتچىسى بار بولۇپ، ئۇنىڭ كېلىشى جېڭتەينى سېتىش ئىشلىرىدا زور نەتىجىگە ئېرىشتۈرگەن، شۇڭا ئۇ جېڭتەي گورۇھىدىكى كىشىلەر تەرىپىدىن «بايلىق ئىلاھى» دەپ تەرىپلەنگەن.

ئەينى ۋاقىتتا، يۆچىڭ مالىيە باجخانىسىدا 39 يىل جان تىكىپ خىزمەت قىلغان ۋۇجىجيا پىنسىپىگە چىقىدۇ. نەن سۇنخۇي بۇنى ئاڭلاپ ئۇنى ئىزدەپ بارىدۇ.

نەن سۇنخۇي ئۇنىڭدىن جېڭتەي گورۇھىغا ياردەملىشىشنى سەمىمىيلىك بىلەن ئۆتۈنۈپ: «جېڭتەي دەل سىزدەك ئىختىساسلىقلارغا مۇھىتاج، مەن سىزنىڭ جېڭتەيگە قوشۇلۇشىڭىزنى، جېڭتەينىڭ تەرەققىياتى ئۈچۈن ياردەم قىلىشىڭىزنى ئۈمىد قىلىمەن.» دەيدۇ.

ۋۇجىجيا كۈلۈپ: «تالانت ئىگىسى؟ مەن تالانت ئىگىسى بولۇشقا مۇناسىپ ئەمەس. ئەمما مەن

سىزگە بىر ئادەمنى تونۇشتۇرۇپ قويماي، ئۇ ھەقىقىي تالانت ئىگىسى» دەيدۇ.

شۇنداق قىلىپ ۋۇجىجيا نەن سۇنخۇيغا جوۋ جىڭدوڭنى تونۇشتۇرۇپتۇ، نەن سۇنخۇي بۇنى ئاڭلىغاندىن كىيىن ناھايىتى خۇشال بولۇپ: «ماڭا جوۋ ئىدارە باشلىقىمۇ، سىزمۇ لازىم!» دەيدۇ. نەن سۇنخۇي نىڭ سەمىمىي تەكلىپ قىلىشى ئارقىسىدا، ۋۇجىجيا ئاخىرى ئۇنىڭ تەكلىپىگە كۆنۈپتۇ. كىيىن جوۋ جىڭدوڭ ئىدارە باشلىقىمۇ جىڭتەي گورۇھىغا قوشۇلۇپتۇ. ۋۇجىجيا مالىيە بۆلۈمىنىڭ دىرېكتورى نامىدا جېڭتەي گورۇھىغا كىرىپ، كىيىن ئۆزىنىڭ سېتىش بۆلۈمىنى تەسىس قىلىشنى، پۈتۈن جۇڭگودا، ھەتتا پۈتۈن دۇنيادا تورلاشقان سېتىش نوقتىسى قۇرۇشنى تەشەببۇس قىپتۇ.

نەن سۇنخۇي بۇ ئۆيىنىڭ ناھايىتى ئورۇنلۇق ئىكەنلىكىنى ھېس قىلىپ، بۇنىڭغا قوشۇلۇپتۇ. شۇنداق قىلىپ ۋۇجىجيا سېتىش خىزمىتىگە مەسئۇل بولۇپ، شىركەت ئۈچۈن ناھايىتى چوڭ تۆھپە قوشۇپتۇ.

جېجياڭلىقلارنىڭ تىجارەتتە كۆڭۈل بۆلىدىغىنى بولسا ئۈنۈم. پۇل تاپسۇن ياكى تاپالمىسۇن، ئۇلار ۋاقىت ئۈنۈمىگە تېخىمۇ كۆڭۈل بۆلىدۇ. مەلۇم ئادەمنىڭ مەلۇم كەسىپتىكى سەرخىل ئىختىساس ئىگىسى ئىكەنلىكىگە ناھايىتى ئاز دىققەت قىلىدۇ. جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ قارشىچە، سەرخىلارنىڭ پايدا ئەكىلەشنى ناتايىن، بىراق قوللىدىغان ئىش كېلىدىغان بىر تالانت ئىگىسى چوقۇم پۇل تاپالايدىغان سەرخىل بولىدۇ.

جېجياڭلىقلارنىڭ قارشىچە، مۇۋاپىق كەلگەنلىرى تالانت ئىگىسى. بۇ ھازىرقى زامان باشقۇرۇش تۈزۈمىدىكى بىر خىل يېڭى ئىدىيە، قارىغۇلارچە ئوقۇش تارىخىنى قوغلىشىش تالانتلىقلارنىڭ ئىسراپ بولۇشىنى، تالانتلىقلارنىڭ سوغۇق مۇئامىلىگە ئۇچراشتەك مەنپىي تەسىرنى كەلتۈرۈپ چىقىرىدۇ. پەقەت ئادەمنى بىر مۇۋاپىق ئورۇنغا ئورۇنلاشتۇرالساق، قانداق ئادەم بولۇشىدىن قەتئىينەزەر ئۆزىنىڭ ئارتۇقچىلىقىنى جارى قىلدۇرالايدۇ.

جېجياڭ چۈنچېڭ قۇلىپچىلىق چەكلىك شىركىتىنىڭ باش لېدىرى جىياپېڭ بولسا تېخى 30

ياشقىمۇ كىرمىگەن ياش . جىياپېڭ شىركەتكە ئەمدىلا كىرىپ خىزمەت قىلغان ۋاقىتتا ، ئىش ھەققى ناھايىتى تۆۋەن بولۇپ ، سېخىلاردىكى ئۇششاق ئىشلارنى قىلدى . بىراق جىياپېڭ ئۆزىنىڭ خىزمىتىنى ناھايىتى ئەستايىدىل قىلىدىغان بولۇپ ، ئۆزىنىڭ خىزمىتىنى ياخشى قىلىش بىلەن بىر ۋاقىتتا ، بوش ۋاقتى چىقسىلا باشقا سېخىلارغا بېرىپ «ھۈنەر ئوغرىلايدىكەن» ، ئۇزۇن ئۆتمەستىن ئۇ قۇلپچىلىق زاۋۇتىنىڭ بارلىق باشقۇرۇش ھالقىلىرىنى بىلىۋاپتۇ .

شىركەت تەرەققىياتى جەريانىدا ، مەيلى قانچىلىك كۆپ خەتەرگە دۇچ كەلسۇن ، جىياپېڭ باشتىن - ئاخىر شىركەتكە سادىق بولغاچقا ، شىركەتنىڭ باش مۇدىرى ۋۇشياۋخەي ئۇنى تەربىيەلەپ يىتىلدۈرۈشكە باشلاپتۇ . جىياپېڭمۇ توختىماستىن ھەرقايسى جەھەتلەردىكى بىلىملەرنى ئۆگىنىپتۇ . بۈگۈنگە كەلگەندە ، يىللىق ئىشلەپچىقىرىش قىممىتى مىليارد يۈەندىن ئاشىدىغان بۇ شىركەت جىياپېڭنىڭ باشقۇرۇشى ئاستىدا .

ۋۇشياۋخەي ئىلگىرى جىياپېڭغا قاراپ كۈلۈپ تۇرۇپ : «ئەگەر بىر كۈنى سەن تۇيۇقسىز شىركەتتىن ئايرىلساڭ ، مەن ئون مىليون خەجلەپ ئەرز قىلىپمۇ بولسا سېنى ماڭغىلى قويمايمەن .» دىگەن . جېجىياڭدىكى بىر كارخانىچى ئىلگىرى : «كارخانىدا پۇل بولسا پايدىسى يوق ، ئادەم بولۇشى كېرەك ؛ ئۆزى چۈشەنمىسە ھېچقىسى يوق ، پەقەت چۈشىنىدىغانلارنى ھۆرمەتلەش كېرەك ؛ ئىشلەتكەن ئادەمنىڭ قابىلىيىتى بولمىسىمۇ ، بىراق ئىشلەتكۈچى ئادەمنىڭ ياخشى نامى چىقسىلا ، قولدىن ئىش كېلىدىغانلار ئۆزلۈكىدىن كېلىدۇ . پەقەت قولدىن ئىش كېلىدىغان ئادەم بولسا ، مۇئاشنى يۇقىرى بېرىپ تەكلىپ قىلىش كېرەك . سىز ئۇنىڭغا بىر - ئىككى تۈمەن بەرسىڭىز ، ئۇ سىزگە مىليونلاپ پۇل تېپىپ بېرەلەيدۇ ، بۇنداقتا يەنە قانداق قاملاشمىغان يىرى بولسۇن ؟» دىگەن .

كاڭنەي گورۇھىنىڭ باش مۇدىرى جېڭ شىيۇكاڭ ئىلگىرى : «مېنىڭ ئادەم ئىشلىتىش پىرىنسىپىم ناھايىتى ئېنىق ، يەنى سىزنىڭ قانچىلىك ئىقتىدارىڭىز بولسا ، مەن سىزگە شۇنچىلىك چوڭلۇقتىكى ئىقتىدارىڭىزنى جارى قىلدۇرىدىغان سەھنە تەمىنلەپ بېرىمەن .» دىگەن .

پەقەت خىزمەت ئورنىنىڭ تەلپىگە ماس كەلسىلا ، شەرتسىز خىزمەت قىلىشقا بولىدۇ . جېجىياڭ

سودىگەرلىرىنىڭ كارخانىلىرىدا ، بۇ خىلدىكى ھەر تەرەپلىمە ئادەم ئىشلىتىش ئۇسۇلى نۇرغۇنلىغان كىشىلەرنى خىزمەت ئورنى بىلەن تەمىنلەپلا قالماستىن ، يەنە بۇكارخانىلارنى خىزمەتچىلەرنىڭ ئىشەنچىسىگە ئېرىشتۈرۈپ ، كارخانىنىڭ مۇقىم تەرەققىياتى ئۈچۈن ئاساس سالغان .

تجارەتتە ئەمەلىيەتچىل بولۇپلا قالماستىن ، قابىلىيەتلىكلەرنى تاللاشتىمۇ ئەستايىدىل ، ئەمەلىيەتچىل بولۇش كېرەك . سىرتقى قىياپەتتىكى يۈزەكى قىزىقتۇرۇشلارنىڭ ئېزىقتۇرۇشىغا ئۇچراشتىن ساقلىنىش ، جېجياڭ سودىگەرلىرىگە ئوخشاش ، ئۆزىنىڭ ئېھتىياجىغا ئاساسەن مۇۋاپىق ئىختىساسلىقلارنى تاللاش كېرەك . ياراملىق بولۇش ، قولدىن ئىش كېلىش تاللاشنىڭ ئۆلچىمى بولۇش كېرەك ، ھەرگىزمۇ سىرتقى قىياپەتتىكى «توختىماستىن نۇر چىقىرىۋاتقان» بىر قەۋەت قاسراق - پەردە تەرىپىدىن ئالدىنمىسلىق كېرەك .



ئەقىدە مەرۋايىتلىرى





TEL: 400-1010-434

تىجارەتنىڭ ئۆزىگە خاس يولى بولىدۇ، توغرا يولدا ماڭغاندىلا ئاندىن غەلبە يولىنى تاپقىلى بولىدۇ

سودا قىلىشتا ئەمەلىي ھەرىكەت قوللىنىش بىلەن بىر ۋاقىتتا،

ئانچە - مۇنچە ئۆزىنى كۆرسىتىشكە تايىنىش كېرەك

خۇددىكىلىق سودىگەر خۇشۇشى ئىلگىرى: «سودا قىلىشتا ئىش قىلىش بىلەن بىر ۋاقىتتا، يەنە ئۆزىنى ئانچە - مۇنچە كۆرسىتىپ قويۇش كېرەك. سودا قىلىشتا ئۆزىگە چۈشلۈك سۆلتى بولۇش كېرەك، سۆلەت قانچە چوڭ بولسا سودىمۇ شۇنچە ياخشى بولىدۇ.» دىگەن.

جېجياڭلىق سودىگەرلەر «بازار ۋەزىيىتى يارىتىش» تەدبىرىنى قوللىنىشقا ناھايىتى ماھىر، ئۇلار ئۆزىنىڭ ئەقىل - پاراسىتى ۋە كۈچىگە تايىنىپ ئۆزىگە پايدىلىق بولغان ۋەزىيەت، ھالەت ۋە يۆنىلىشنى يارىتىدۇ. سودا مەيدانلىرىدا «جاراڭلىق ئاۋاز ياڭرىتىپ»، رىقابەتتىكى ئەۋزەللىكىنى كۈچەيتىدۇ.

جېجياڭ سودىگەرلىرى ئېلان - تەشۋىقات ئىشلىرىغا يۈكسەك نەزەر بىلەن قارايدىغان بولۇپ، ئۇلارچە ئېلان - تەشۋىقات مەھسۇلاتنىڭ بازارنىڭ قوبۇل قىلىشىغا ئېرىشىشىدىكى مائىك بولۇپ ھېسابلىنىدۇ.

1996 - يىلى، ئوۋكاڭ گورۇھىدىكى ۋاڭ جېنېياۋ مەركىزى تېلېۋىزىيە ئىستانسىسى ئارقىلىق ئۆزىنىڭ مەھسۇلاتلىرىنى تەشۋىق قىلماقچى بوپتۇ. «ئوۋكاڭ ئاياغلىرىنى كىيىپ، ھەرتەرەپنى كىزىش» دىگەن تېمىدىكى ئېلان مەركىزى تېلېۋىزىيە ئىستانسىسىدا قويۇلغاندا، ئوۋكاڭ گورۇھىنىڭ بۇنىڭغا خەجلىگەن ئېلان چىقىمى مىليونغا يەتكەن ئىدى.

بۈگۈنكى كۈندە، ۋېنجۇنىڭ ئاياغچىلىق ۋە كىيىم - كىچەك كارخانىلىرىنىڭ مەركىزى تېلېۋىزىيە

ئىستانسىسىنىڭ ئېلان ھەققىگە خەجلەيدىغان پۇلى مىلياردقا يېقىنلىشىدۇ، بۇنىڭ ئىچىدە جۇاڭجى ۋە باۋشنىياۋنىڭ ئېلان چىقىمى 10 مىليوندىن ئاشىدۇ،

مېيىتىس. باڭگۇبىنىڭ ئېلان چىقىمى 20 مىليونغا يىتىپ، مەركىزىي تېلېۋىزىيە ئىستانسىسىنىڭ چوڭ ئېلان خېرىدارىغا ئايلانغان.

ۋېنجۇ رايونىغا بولغان يۈكسەك دىققەت - ئېتىبارنى چىقىش قىلىپ، مەركىزىي تېلېۋىزىيە ئىستانسىسى مەخسۇس گورۇپپا تەشكىللەپ ۋېنجۇغا كىلىپ ئېلان ئىستىراتىگىيىسى مۇھاكىمە يىغىنى ئۆتكۈزۈپ، ئېلان خېرىدارلىرىغا نىسبەتەن زىيارەت ئېلىپ بارغان.

ھازىر جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ ئېلان بېرىشى تېخىمۇ ئەقلىيەشتى، ئۇلار مەھسۇلاتنىڭ سۈپىتىگە ئەھمىيەت بېرىپلا قالماستىن، يەنە نومۇرلارنىڭ كۆرۈلۈش نىسبىتىگە تېخىمۇ كۆڭۈل بۆلىدىغان بولدى. قايسى نومۇرنىڭ كۆرۈلۈش نىسبىتى يۇقىرى بولسا، ئۇلار شۇ نومۇرغا نەزىرىنى ئاغدۇراتتى؛ ئېلاننىڭ قايسى خىل قويۇلۇش شەكلىنىڭ ئۈنۈمى يۇقىرى بولسا، ئۇلار شۇ خىل قويۇلۇش شەكلىنى تاللايتتى.

ۋېنجۇدىكى بىر كارخانىچى: «سودا قىلىشتا ئانچە - مۇنچە رەڭگۈزۈلۈش قىلىش كېرەك، >جاندىن كەچمىگۈچە جانانغا يەتكىلى بولماس< دىگەندەك، پايدا تېپىشتا ئاۋۋال ئازراق بەدەل تۆلەش كېرەك. ئىشنى ياخشى قىلغان كىشىلەر مۇ باشقىلارنىڭ بۇ ئىشنى ئۆزى قىلغانلىقىنى بىلمەي قېلىشىدىن ئەنسىرەيدۇ. شۇڭا تېخىمۇ كۆپ كىشىلەرگە ئۆزىڭىزنىڭ مەھسۇلاتىنى تونۇشتۇرۇش ئۈچۈن، چوقۇم بازاردا ئانچە - مۇنچە سۈر كۆرسىتىپ، باشقىلارغا ئۆزىڭىزنىڭ مەۋجۇتلىقىنى بىلدۈرۈپ قويىشىڭىز كېرەك.» دىگەن.

مېيىتىس. باڭگۇبى گورۇھىنىڭ باش مۇدىرى قوشۇمچە باش لېدىرى جوۋچېڭجىيەن ئىلگىرى: «ئۆيدىكى ئالتۇنلارنى تەشۋىق قىلىمىسىڭىز، باشقىلار بۇنى بىلمەيدۇ؛ ئۆيدە تاش بولۇپ، بۇنى ئالتۇن دەپ ئېلان بەرسىڭىز، بۇ چوقۇم ئەكس تەسىر ئەكېلىدۇ.» دىگەن.

جوۋچېڭجىيەن بولسا بىر ئۆزىنى كۆرسىتىش مۇتەخەسسسى. مېيىتىس. باڭگۇبى ئىشلەپچىقىرىشقا

كىرىشكەن دەسلەپكى مەزگىلدە، بازارنىڭ ئېچىلىشى ناھايىتى كىچىككەن. بۇنداق ئەھۋال ئاستىدا، باش مۇدىر جوۋچېڭجىيەن سېتىشنى ئىلگىرى سۈرىدىغان، كارخانىنىڭ سۈرىنى ئانچە - مۇنچە كۆرسىتىپ قويدىغان ئامالنى ئويلاپ چىققان. بۇ خىلدىكى تەشۋىقات شەكلىگە تايىنىپ، مېپىتس. باڭۋېينىڭ سېتىش بازىرى ئۈزلۈكسىز كېڭىيىپ، ئاستا - ئاستا دۆلەت ئىچىدىكى داڭلىق ئازادە كىيىم ماركىسى قاتارىدىن ئورۇن ئالغان.

ئېلان - تەشۋىقاتنى ياخشى ئىشلەش ئۈچۈن، مېپىتس. باڭۋېي مەخسۇس 10 مېتىر ئۇزۇنلۇقتىكى شاماللىق كىيىمنى تىكىپ چىققان. بۇ شاماللىق كىيىم يەرلىكتىكى ئاخبارات ۋاستىلىرىنى جەلپ قىلىپلا قالماستىن، يەنە ئۆلكە - شەھەرلەردىكى تېلېۋىزىيە ئىستانسىسى، گېزىتخانىلاردىكى مۇخبىرلارنىڭ كۆزىدىن قېچىپ قۇتۇلالمايغان، ھەتتا مەركىزىي تېلېۋىزىيە ئىستانسىسى «شەرقتىكى زامان ۋە ماكان» پروگراممىسىمۇ كېلىپ مەخسۇس زىيارەت ئېلىپ بارغان. شۇنداق قىلىپ 10 مېتىر ئۇزۇنلۇقتىكى شاماللىق كىيىم ۋە مېپىتس. باڭۋېي گورۇھىنىڭ باش مۇدىرى جوۋچېڭجىيەن بىرلىكتە تېلېۋىزور ئېكرانىدا پەيدا بولغان.

ئەڭ ئاخىرىدا بۇ شاماللىق كىيىم «شاڭخەي دۇنيا جىنىس رىكورتى» قامۇسىغا كىرگۈزۈلۈپ، «ئۆزىنى كۆرسىتىش» كە ماھىر جوۋ چېڭجىيەنمۇ نامى چىققان «شاماللىق كىيىم پادىشاھى»غا ئايلانغان. بۇ ئېلاننىڭ تەسىرى مېپىتس. باڭۋېيغا نۇرغۇن ئىقتىسادىي كىرىم يارىتىپلا قالماستىن، يەنە بۇ كارخانىنىڭ بازاردىكى ئوبزورنى يۇقىرى كۆتۈردى.

خۇددى جېجياڭ سودىگەرلىرى قىلغانغا ئوخشاش، ئىشنى ياخشى قىلغانلارمۇ باشقىلارنىڭ ئۆزىنى بىلمەي قېلىشىدىن ئەنسىرەيدۇ. تىجارەتتە ھەرگىز ئون - تىنسىز بولۇشقا بولمايدۇ، مۇۋاپىق پەيتتە ئۆزىنىڭ مەھسۇلاتلىرىنى تەشۋىق قىلىپ، ئىستىمالچىلارنىڭ سېتىۋېلىش ئىستىكىنى قوزغاش ناھايىتى مۇھىم.

باشقىچە ئېيتقاندا، ئەگەر مەھسۇلاتنىڭ ئېلانى ھەقىقىي بولمىسا، چوقۇم ياخشى بولىمىغان تەسىر ئەكىلىدۇ. مەھسۇلات سۈپىتىنىڭ ئەلا بولۇشى داڭلىق ماركىلىق مەھسۇلاتلارنىڭ تۈپكى

كاپالىتى بولۇپ ھېسابلىنىدۇ. ئەگەر بىر مەھسۇلاتنىڭ سۈپىتى لايىقەتسىز ياكى مۇقىم بولمىسا، تەشۋىقاتقا خەجلىگەن پۇلمۇ بېكارغا كېتىدۇ. خېرىدار ئەڭ ياخشى باھا بەرگۈچى. سىزنىڭ مەھسۇلاتىڭىزنىڭ سۈپىتى ياخشى بولسا، ئىستىمالچى سىزنى يۈكسەلدۈرەلەيدۇ؛ ئەگەر مەھسۇلاتىڭىزنىڭ سۈپىتى ناچار بولسا، خېرىدار يەنە سىزنى ۋەيران قىلىۋىتەلەيدۇ.

زىيان تارتىش قورقۇنچىلۇق ئەمەس، قورقۇنچىلىقى توختاپ

قېلىش

جېجياڭ خەيلىياڭ گورۇھىنىڭ مۇدىرىيەت رەئىسى ئىلگىرى: «جېجياڭ سودىگەرلىرى زىيان تارتىشتىن قورقمايدۇ، سودا قىلىشتا دائىم زىيان تارتىش بولۇپ تۇرىدۇ. بىزنىڭ قورقىدىغىنىمىز بولسا سەرماينىڭ يۈرۈشمەسلىكى، توختاپ قالساڭلا تۈگەشكىنىمىز شۇ!» دېگەن.

جېجياڭلىقلار تىجارەت قىلغاندا، ئۆزىنىڭ سەرمايسىنى توختىماستىن يۈرۈشتۈرۈش، جانلىق ئايلىندۇرۇش ئۈچۈن، ۋاقىتلىق زىيان چىقىدىغان ئىش بولسىمۇ، قولىدىكى سودىنى توختاتمايدۇ. ئۇلارنىڭ قارىشىچە، زىيان چىقسا يەنە ئورنىنى تولدۇرۇۋالغىلى بولىدۇ، بىراق تىجارەت توختاپلا قالسا پۇل تاپىدىغان پۇرسەتكىمۇ ئېرىشكىلى بولمايدۇ.

جېجياڭ ۋېنجۇدىكى خۇلىمىڭ بولسا ئەڭ بۇرۇن جەنۇبى ئافرىقا بازىرىنى ئاچقان جېجياڭلىق سودىگەر. ئۇ ئەينى ۋاقىتتا جۇڭخۇامېن سودا بازىرىنى جەنۇبى ئافرىقىغا ئېلىپ كىرگەن. گەرچە ئۇ ۋاقىتتا جۇڭخۇامېن سودا بازىرى مەغلۇبىيەت بىلەن ئاياغلاشقان بولسىمۇ، بىراق خۇلىمىڭ قەتئىي توختاپ قالمىغان.

خۇلىمىڭ: «پۇل يوق ۋاقىتتا جان تىكىپ پۇل تېپىش كېرەك، پۇل بولغاندىن كىيىن قېرىنداشلار ئۈچۈن ئازراق ياخشى ئىش قىلىپ بېرىش كېرەك.» دەيدۇ. خۇلىمىڭ ۋېنجۇ سودىگەرلىرىنىڭ «زىيان تارتىشىمۇ، توختاپ قالماسلىق» دېگەن ئىدىيىسى بۇيىچە، جەنۇبى ئافرىقىدا توختىماستىن سودا پۇرسىتى ئىزدىدى ھەمدە زور غەلبىگە ئېرىشتى.

ئەينى ۋاقىتتا، ئۇلار ئافرىقا بازارلىرىدا باش كۆتۈرۈپ چىقماقچى بولغان، بىراق ئويلىمىغان يەردىن ئىش ئۇلار ئويلىغاندەك ئاسان بولمىغان. ئەينى ۋاقىتتا ئۇ جەنۇبى ئافرىقا بازىرىنى چۈشەنمىگەچكە، ھەمدە باشقۇرۇش تەجربىسىنىڭ كەمچىللىكى قوشۇلۇپ، جۇڭخۇامېن سودا شەھەرچىسىنىڭ روناق تاپالماسلىقىنى كەلتۈرۈپ چىقارغان. ئۇ جاپا - مۇشەققەتتە جۇغلانغان مىليوندىن ئارتۇق مەبلەغىمۇ كەلمەسكە كەتكەن.

خۇلىمىڭ: «بىز زىيان تارتىشتىن قورقمايمىز. جېجياڭدا بىر قەدىمىي ئىبارە بولۇپ، بىز سودىگەرلەر زىيان تارتىشتىن قورقمايمىز، پەقەت توختاپ قېلىشتىن قورقۇمىز. توختاپ قالساقلا تۈگىشىمىز، زىيان تارتساق يەنە سودا پۇرسىتىنى ئىزدەسەك بولىدۇ» دىگەن.

بىر يىلدىن كىيىن ئۆتتۈرۈلگەن تەن بەرمەيدىغان خۇلىمىڭ ۋە يەنە بىر توپ كۆرەشچان جېجياڭ سودىگەرلىرى بىرلىكتە، شەھەر مەركىزىدىن نەچچە كىلومېتىر كېلىدىغان جايغا يەنە بىر جۇڭگو توپ ۋە پارچە سېتىش بازىرىنى قۇرۇپ چىققان. بازار تەكشۈرۈش ئېلىپ بارغاچقا، سودىسىمۇ ناھايىتى ياخشى بولغان.

ئۇلارنىڭ يىتەكلىشى ئارقىسىدا بىر توپ جېجياڭ سودىگەرلىرى جەنۇبى ئافرىقىغا كىلىپ سودا قىلىشنى باشلىغان. نۆۋەتتە جەنۇبى ئافرىقىدا تەخمىنەن بەش مىڭچە جېجياڭلىق سودىگەر بولۇپ، كۆپ قىسمى ئاياغچىلىق، كىيىم - كىچەك ۋە تۈرلى ماللار سودىسى بىلەن شۇغۇللىنىدۇ.

جېجياڭلىقلارنىڭ كارخانىنى تەرەققىي قىلدۇرۇش ئۇسۇلى دەل مۇشۇنداق، گەرچە ۋاقىتچە ئۇلارنىڭ سودىسى تازا ياخشى بولمىسىمۇ، بىراق ئۇلار ھەرگىز ئۆزىنىڭ زاۋۇتى ۋە كارخانىلىرىنى ئىشتىن توختىتىپ قويمايدۇ. ئەقىللىق جېجياڭ سودىگەرلىرى شۇنى بىلىدۇكى، ئەگەر ئىشتىن توختاپلا قالسا، قول ئاستىدىكى خىزمەتچىلەرنىڭ كەيپىياتىغا تەسىر كۆرسىتىدۇ، شۇڭا ئۇلار زىيان تارتىشىمۇ ئىشلەپچىقىرىشنى توختاتمايدۇ.

جېجياڭ نىڭبۇدىكى بىر كارخانىچى ئىلگىرى: «بىز جېجياڭلىقلارنىڭ ئىشلىرىنىڭ شۇنچىلىك روناق تېپىشىدىكى سەۋەب، جاپا - مۇشەققەتتىن قورقمايدىغانلىقىمىزدىن باشقا، يەنە بىزنىڭ

قېنىمىزدىكى چىدامچانلىق، ئىزچىللىقتىن ئىبارەت.» دىگەن.

ۋەنكى گورۇھنىڭ باش مۇدىرى ۋاڭ شىسېڭ ئىزچىللىقنىڭ مۇھىملىقىنى مۇنداق تەسۋىرلىگەن: «تاغقا چىقىش مەلۇم جەھەتتىن بۇ ھاياتنىڭ قىسقارتىلمىسى ۋە ئوخشىشى. باشلانغاندا دائىم نىشان ئۇزاق، مۇشەققەتلىك بىلىنىدۇ، چۈنكى تاغقا چىقىش جەريانى ناھايىتى جاپالىق، مەنسىز، سىز ھەردائىم ۋاز كېچىشنى ئويلايسىز. تاغقا چىقىشتىكى ئەڭ مۇھىم ھالقا ئىزچىللىق. تۇرمۇشۇ دەل شۇنداق، نۇرغۇنلىغان ئىشلاردا بىز ئىزچىللىق بىلەن داۋاملاشتۇرالمىمىز، مۇۋەپپەقىيەت ۋە مەغلۇبىيەت پۈتۈنلەي تۇرمۇشقا تەڭداش ئەمەس. تاغقا چىقىشتىكى نىشانمۇ ناھايىتى ئاددى، يەنى چىقالمىساق چۈششىمىز لازىم. بىراق تۇرمۇش ئوخشىمايدۇ، ئۇنىڭدا نۇرغۇنلىغان تاللاش بار، ئېزىتقۇلارمۇ كۆپ، بۇ دەل كىشىلىك ھاياتنىڭ قىسقارتىلمىسى.» دىگەن. ئاخىرىغىچە داۋاملاشتۇرۇشنىڭ ئۆزى غەلبە. بىراق ئاخىرىغىچە داۋاملاشتۇرالايدىغان كىشىلەر ناھايىتى ئاز. شۇ سەۋەبتىن، پەقەت ئاز ساندىكى كىشىلەرلا غەلبە قازىنالايدۇ، كۆپ قىسىم كىشىلەر مەغلۇبىيەت بىلەن ھاياتىنى تۈگەللەيدۇ. جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ تەپەككۈرىدا، شىجائەت ئاللىقاچان ئۇلارنىڭ پوزىتسىيىسىگە ۋە تۇرمۇش شەكلىگە ئايلىنىپ كەتكەن. ئۇلار ئۆز كارخانىسىنىڭ يۈرۈشۈش ئەھۋالىنى بىلىدۇ، بىراق مەسئۇلىيەتنى ئۈستىگە ئېلىپ، جاسارەت بىلەن مەسلىنى ھەل قىلىشنى خالايدۇ.

نىڭبو بوداۋ پاي چەكلىك شىركىتىنىڭ باش مۇدىرى قوشۇمچە باش لېدىرى تۇلخۇا: «مېنىڭ ھەرقانداق ئادەمدىن كۈچلۈك بولۇشۇم ناتايىن، بىراق مەلۇم جەھەتتە ئىزچىللىقم باشقىلارنىڭكىدىن ئۇزۇن بولۇشى مۇمكىن، بەلكى بۇ مېنىڭ غالبىلاردىن بولۇشۇمنىڭ سەۋەبى» دىگەن.

تىجارەت قىلىش جەريانى ئەمەلىيەتتە جاسارەت ۋە شىجائەت بىلەن ئالغا ئىلگىرىلەش جەريانى. ئەمەلىيەتتە تىجارەتتە ھېچقانداق مەخپىيەتلىك يوق، پەقەت ئىزچىل داۋاملاشتۇرۇش، ھەرگىز توختاپ قالماسلىق كېرەك. ۋاقىتلىق زىيانلارغا ئېرەن قىلماسلىق

كېرەك، شۇنداقلا تېخىمۇ كۆپ نەرسىلەرگە ئېرىشكىلى بولىدۇ.

بازار چاققاننىڭ، شۇڭا يولنى تىزراق مېڭىش كېرەك

كاڭنەي گورۇھىنىڭ باش مۇدىرى جېڭ شىيۇكاڭ ئىلگىرى: «سودا قىلىشتا مۆلچەر توغرا، قول سېلىش تىز بولۇشى، ھەممە ئىشتا ئالدىدا مېڭىشقا جۈرئەت قىلىش، كونكرىت بولۇپ، ھەر بىر قەدەمنى پۇختا بېسىش، ئېھتىياج بەرپا قىلىپ، جەمئىيەتكە بەخت يارىتىش كېرەك» دېگەن. كۆپچىلىك ھەممىسى «چوڭ بېلىق كىچىك بېلىقنى يەيدۇ» نىڭ بازار رىقابىتىدىكى ئومۇمىي قائىدىسى ئىكەنلىكىنى بىلىدۇ. ھالبۇكى، بازاردىكى تىجارەت يولنى چوڭقۇر چۈشەنگەن جېجياڭ سودىگەرلىرى بىر يېڭى بازار ئۇقۇمىنى ئوتتۇرىغا قويغان:

بۈگۈنكى ئىقتىساد دەۋرىدىكى رىقابەت (چوڭ بېلىقنىڭ كىچىك بېلىقنى يېيىشى) دە ئەمەس، بەلكى «تىز بېلىقنىڭ ئاستا بېلىقنى يەيدىغان» لىقىدا. جېجياڭلىقلاردا دەل مۇشۇ خىل «تىز بېلىق» روھى بولغاچقا، ئۇلار جېجياڭنىڭ تەرەققىيات سۈرئىتىنى ياراتقان.

جېجياڭ خۇيۈەنۇۋ توقۇمىچىلىق چەكلىك شىركىتىنىڭ باش دىرېكتورى جۇ شىيۇرېننىڭ مۇنداق بىر كەچۈرمىشى بولغان. بىر قېتىم ئۇ لىشۈي شەھىرىنىڭ سودىگەر چاقىرىش ئۆمىكىگە ئۇچراپ قاپتۇ، ئۇ ئۇلارنىڭ ئىچىدىكى خىزمەتچى خادىمدىن: «ئەگەر مەن لىشۈيگە بېرىپ كارخانا قۇرسام، تەكشۈرۈش - تەستىقلىتىشقا قانچىلىك ۋاقىت كېتىدۇ؟» دەپ سوراپتۇ.

خىزمەتچى خادىم ئۇنىڭغا جاۋاب بېرىپ: «قىسقا ۋاقىت ئىچىدىلا سىزنىڭ كارخانىڭىزنىڭ تەكشۈرۈش - تەستىقلاش ئىشلىرىنى تۈگەتكىلى بولىدۇ، سىز بىر تەرەپتىن تەكشۈرتۈپ، بىر تەرەپتىن زاۋۇت ئۆيلىرىنى سالىسىڭىز بولىدۇ.» دەپتۇ.

جۇ شىيۇرېن ئۇلاردىن يەنە: «ئەگەر كارخانىدا مەبلەغ يېتىشمەي ئىشلەپچىقىرىشقا ئامالسىز قالسا، قانچىلىك ۋاقىتتا ھەل قىلغىلى بولىدۇ؟» دەپ سوراپتۇ.

«دەرھال ھەل قىلغىلى بولىدۇ!»

ياخشى! سىلەرنىڭ ئىش بېجىرىش سۈرئىتىڭلار مېنى قانائەتلەندۈردى. مەن جېجياڭ ۋېنجۇلۇق، بىز ئىشلارنى تىزىمگە بېجىرىشنى، «ۋېنجۇ سۈرئىتى» نى تەكىتلەيمىز، ھەرگىزمۇ ۋاقتىنى سوزمايمىز! مەن سىلەرنىڭ ئۇ جايغا بېرىپ كارخانا قۇرىمەن، دەرھال ماڭا 60 مويە بېرىڭلار!» دەپتۇ.

دەرھال ئىشنى باشلاش كېرەك. ئۇ كۈدە - كۆپىسى ۋە شىركەتتىكى بىر قىسىم كىشىلەرنى باشلاپ تىزىمگە لىشۈي شەھەرلىك ئىقتىسادىي تەرەققىيات رايونىنىڭ شۈيگې سانائەت رايونىغا كىرىپ ئورۇنلىشىپتۇ. ئۇ ئۆزىنىڭ خىزمەتچىلىرىگە «ماماتلىق بۇيرۇقى» چۈشۈرۈپ: «بىز چوقۇم «ۋېنجۇ» سۈرئىتىنى لىشۈيگە ئېلىپ بېرىشىمىز، ئالتە ئاينىڭ ئىچىدە سېمونت - خىش قۇرۇلمىلىق زاۋۇت ئۆيىنى پۈتكۈزۈپ، شۈيگې سانائەت رايونىدىكى باشقا كارخانىلاردىن بۇرۇن ئىشلەپچىقىرىشقا كىرىشىشىمىز كېرەك.» دەپتۇ.

قۇرۇلۇش قىلىنىۋاتقان مەزگىلدە، ئۇ ھەر كۈنى قۇرۇلۇش خىزمەتچىلىرى بىلەن ياتاق - تاماق، ئەمگەكتە بىرگە بولۇپ ناھايىتى ئالدىراش بولىدىكەن.

ئۇ ئۆزىنىڭ خىزمەتچىلىرىگە: «كارخانا بىر كۈن ئىشلەپچىقىرىشقا كىرىشىسە، بىر كۈن بۇرۇن ئىقتىسادىي ئۈنۈم يارىتىدۇ، بىر كۈن ۋاقتىنى زايە قىلىش پۇلىنى ئىسراپ قىلغانلىققا باراۋەر! بىر كارخانىنىڭ يېرىم يىل بالدۇر ئىشقا كىرىشىكىنى بىلەن بىر يىل كىيىن ئىشقا كىرىشىكىنىڭ ئاسمان - زىمىن پەرقى بار. بىز ۋېنجۇلۇقلار چوقۇم «ۋېنجۇ سۈرئىتى» نى لىشۈيگە ئەكىلىشىمىز، ئىش قوشۇپ ئىشلەپ، بارلىق ۋاقىتتىن ئۈنۈملۈك پايدىلىنىپ زاۋۇت ئۆيىنى بالدۇر پۈتتۈرۈپ چىقىشىمىز كېرەك...» دىگەن.

قىش مەزگىلىدە لىشۈيىنىڭ ھاۋاسى ناھايىتى سوغۇق ئىدى. قۇرۇلۇش خىزمىتىنىڭ يۈرۈشۈشىگە كاپالەتلىك قىلىش ئۈچۈن، جۇ شىيۈرېن ھەر كۈنى ناھايىتى سەھەر ئورنىدىن تۇرۇپ يىغىلىپ قالغان قارنى تازىلايتتى. 2003 - يىل 4 - ئاينىڭ بېشىدا، زاۋۇت ئۆيىنىڭ ئۆگزىسى تېخى پۈتمەستىنلا، ئۇ ئىشچىلارغا يىتەكچىلىك قىلىپ زاۋۇت ئۆيىگە كىرىپ زاۋۇت ماشىنىلىرىنى قۇراشتۇرۇشقا باشلايدۇ.

ئۇ ۋاقتتا دەل سىم - سىم يامغۇرلىق كۈن بولۇپ، ئۇ ۋە ئىشچىلار يامغۇرنى كۆرگەندىن كىيىن ئالدىراپ قۇراشتۇرۇشقا باشلىدى. ئەگەر يامغۇر چوڭىيىپ قۇراشتۇرۇشقا ئامال بولمىسا، ئۇلار ماشىنا - ئۈسكۈنىلەرنى يېپىپ قويۇپ، باشقا ئىشلارنى قىلاتتى.

ئۇزۇن ئۆتمەستىن زاۋۇت قۇرۇلۇشى پۈتتى. لىشۈي شەھىرىنىڭ مۇئاۋىن شەھەر باشلىقى جېن رېنتاڭ جېجياڭ خۇگۇيۈەنۇ توپۇمچىلىق چەكلىك شىركىتىنىڭ ئىش باشلاش مۇراسىمىغا قاتناشقان. ئۇ ھاياجانلانغان ھالدا جۇشۇيۈرېنىڭ قولىنى سىقىپ: «ناھايتى قالىتىس! سىلەر بەش ئايدىلا زاۋۇت ئۆيىنى پۈتتۈردۈڭلار، ھەقىقەتەن ئىسىمى - جىسىمىغا لايىق (ۋېنجۇ سۈرئىتى) ئىكەن.» دىگەن.

جېجياڭ ۋېنجۇدىكى بىر كارخانىچى: «تىز بېلىققا ئايلىنىشتا، چوقۇم ئىدىيىنى تازىلاش، پۇرسەتنى چىڭ تۇتۇپ، مۇھىم نۇقتىنى تۇتقا قىلىش، خەتەرگە تەۋەككۈل قىلىشقا، خاتالىق ئۆتكۈزۈشكە جۈرئەت قىلىش لازىم. رىقابەت دەۋرىدە رىقابەتنىڭ چېگراسى ئاستا - ئاستا يوقىلىدۇ، سودا مەيدانى سودا دېڭىزىغا ئايلىنىدۇ، جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ كەلگۈسى ئۇلارنىڭ (تىز بېلىق ئاستا بېلىقنى يەيدىغان) رىقابەت مۇھىتىدا غەلبىنى قولغا كەلتۈرۈش - كەلتۈرەلمەسلىكىگە باغلىق.» دىگەن.

ھەرىكەتلىنىش ھاياتلىقنى ساقلىغانغا باراۋەر، تىز سۈرئەتتە ھەرىكەتلىنىش ھاياتلىقنى پۈتۈنلەي ساقلىغانغا باراۋەر. ئەگەر سىزنىڭ سۈرئىتىڭىز تىز بولمىسا، ھەمدە ئۆزگىرىشكە ماسلىشالمىسا، ئۇ ھالدا سىز چوقۇم ئاجىزلاردىن بولىسىز. دۇنيادا ھەر بىر دۆلەتتىكى ھەر بىر كارخانىغا نىسبەتەن بۇ مۇتلەق توغرىدۇر.

جېجياڭ سودىگەرلىرى ئەقەدە قىلىۋاتقان ئىدىيە ئىزچىل «بىر قەدەمنى ئاۋۋال ئالسا، مەغرەبىتىن - مەشرىققىچە كەزگىلى بولىدۇ. بىر قەدەم ئارقىدا قالسا، ئازراقمۇ ئىلگىرى باسالمايدۇ» دىگەن قاراشتىن ئىبارەت. جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ يۈرۈش - تۇرۇشى، گەپ - سۆزلىرىدىن بىر خىل «تىز سۈرئەت» ئىپادىلىنىپ تۇرىدۇ.

«شۋاڭشىڭ دادىلار كىيىمى»، «شۋاڭشىڭ ئانىلار كىيىمى» 2002 - يىللىرى دۆلەت ئىچىدە

خېلى چوڭ بازارنى ئىگەللىگەن. باشقا ئايغ تىكىش كارخانىلىرى ئوخشاش مەھسۇلاتلارنىڭ ماركىسىدا ياخشى ئىسىملارنى ئاۋۋال ئالالمىغان ۋاقىتتا، شۇاڭشىڭ ئۆزىنىڭ خۇرۇم ئايغلىرىغا «ياخشى دادىلار ئايغى»، «ياخشى ئانىلار ئايغى» قاتارلىق ئىسىملارنى قوبۇپ بازاردىكى ئورنىنى مۇقىملاشتۇرغان، دەل مۇشۇ خىلدىكى «ئاۋۋال قول سېلىش» بولغاچقا، ئۇلار بىر قەدەر چوڭ بازارغا ئېرىشىپ، مۆلچەرلىگىنىدىنمۇ كۆپرەك پايدىغا ئېرىشكەن.

ئاۋۋال قول سېلىش ئىستراتېگىيىسىنىڭ مەنىسى «ئاۋۋال» دا، قىممەتلىك يېرى بولسا «قول سېلىش» تا، چۈنكى سودا پۇرسىتى ۋاقىتلىق، چەكلىك بولىدۇ، بەزىدە ھەتتا كۆزنى يۈمۈپ - ئاچقۇچە يوقىلىپ كېتىدۇ.

ئاۋۋال بىرقەدەر ئالغاندا، باشقىلارنىڭ ئالدىغا نۇرغۇن قەدەر ئۆتكىلى بولىدۇ؛ ئاۋۋال بىرقەدەر ئالغاندا، پۇلىنىمۇ ئاۋۋال تاپقىلى بولىدۇ. ھازىرقى زامان سودىسى سۈرئەتكە ناھايىتى ئېتىبار بېرىدۇ، تىز سۈرئەتتە ھەرىكەتلىنىپ باشقىلارنىڭ ئالدىدا ماڭىدىغان ئۇسۇل ھەرگىزمۇ دەۋر تەرىپىدىن تاشلىنىپ قالمايدۇ.

بىر داڭلىق كارخانىچى ئىلگىرى: «سودىنىڭ سۈرئىتى ئۇچۇر تارقىلىش مۇھىتىنىڭ چەكلىمىسىگە ئۇچرايدۇ. بىراق رەقەملىك ئەسۋابلارنى ئىشلىتىپ بۇ ئۇچۇرلارنى نۇر تىزلىكىدە يەتكۈزگەندە، بىردىنبىر چەكلىمىلىك سىزنىڭ ئۆز بىلىمىڭىزدىن قانداق پايدىلىنىش، يۈز بەرگەن ئىشلارغا نىسبەتەن بولغان ئىنكاسىڭىزدا كۆرۈلىدۇ. سىز چوقۇم ئۆزىڭىزنىڭ بارلىق ئىقتىدارىدىن پايدىلىنىپ توغرا ئۇسۇل بىلەن يېڭى مەھسۇلات لايىھەلىگەنلىكىڭىزگە كاپالەتلىك قىلىشىڭىز كېرەك» دېگەن ئىدى.

«تېز بېلىق ئۇسۇلى» جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ غەلبە قازىنىشىدا كەم بولسا بولمايدىغان تىجارەت ۋاستىسى، ئۇلارنىڭ بازار رىقابىتىدىكى ئەڭ ئاخىرقى غالىپ بولۇشىدىكى مۇھىم ئالدىنقى شەرت.

تەجىربە - پۇل تېپىشتىكى «تۇزاق»

جېجياڭ سودىگەرلىرى تىجارەتتە تەجىربىگە ناھايىتى ئېتىبار بېرىدۇ. تارىختىن بۇيان جېجياڭ سودىگەرلىرى ناھايىتى قوللىنىشچان سودا ماقال - تەمسىللىرى ۋە تەجىربىلىرىنى خۇلاسەلەپ چىققان، بۇ تەجىربىلەر پۈتۈنلەي جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ ئۆز بېشىدىن ئۆتكۈزۈشى ئارقىلىق ئېرىشىلگەن. بۇ قىممەتلىك تەجىربىلەر سودىگەرلەرنى يول تېپىشقا ۋە ئاۋازچىلىقتىن ساقلىنىشقا يېتەكلەپ تۇرىدۇ.

بىراق جېجياڭ سودىگەرلىرى بۇ تەجىربىلەرگە ھەددىدىن زىيادە تايىنىۋالمايدۇ، ئۇلار كونا قائىدىلەرگە ئېسىلۋالماستىن توغرىسىدىكى قائىدىلەرنى بىلىدۇ. جېجياڭلىق بىر كارخانىچى ئىلگىرى: «سودىگەرلەر بازارنىڭ ئۆزگىرىشىگە ئەگىشىپ ئۆزگىرىشكە ماھىر بولۇشى، پۇرسەتنى ئالدىن ئىگەللەشنى ئۆگىنىۋېلىشى كېرەك. ئۆزگىرىش يۈز بېرىشتىن بۇرۇن ھۆشيارلىق بىلەن ئىشنىڭ تەرەققىيات يۆلىنىشىنى ئىگەللەپ، باشقىلاردىن بىر قەدەر بۇرۇن تەييارلىق قىلىش كېرەك. تەجىربىگە قارىغۇلارچە تايىنىۋېلىش ئاقىلانلىك ئەمەس، تەجىربىمۇ بەزىدە تىجارەتتىكى قىلتاقتا ئايلىنىپ قالىدۇ.» دىگەن.

يېقىنقى يىللاردىن بۇيان، ئاياللارنىڭ بىزەك بۇيۇملىرى دۇكىنى ئىستىمالچىلارنىڭ قىزغىن قارشى ئېلىشىغا ئېرىشتى، بازاردىمۇ ناھايىتى چوڭ تەرەققىيات بوشلۇقى بار ئىدى. ئەمما جېجياڭدىكى ئايالچە ئىسىم قويۇلغان فۇشۇگاڭدا بىرەيلەن مەخسۇس ئەرەنچە بىزەك بۇيۇملىرى دۇكىنى ئاچتى. دۇكان ئىگىسىنىڭ قارىشىچە، ئەرەنچە بىزەك بۇيۇملىرىنىڭ تىجارەت بوشلۇقى تېخىمۇ چوڭكەن. ئىلگىرى نۇرغۇنلىغان كىشىلەر ئۆزىنىڭ تىجارەتتىكى تەجىربىسىگە تايىنىپ تۈرلەرنى تەرەققىي قىلدۇرغان بولۇپ، تەجىربە بولمىسا تۈر ئېچىشتا ناھايىتى ئاسان غەلبە قىلغىلى بولىدۇ دەپ قارايدىكەن. دەل مۇشۇ خىلدىكى تەجىربىلەرنىڭ چەكلىمىلىكى تۈپەيلىدىن دەۋر بىلەن تەڭ ئىلگىرىلىيەلمەي، تىجارەت كۆز - قارىشىنى يېڭىلىماسلىقنىڭ زىيىنى ناھايىتى چوڭ ئىكەن.

بىر يېرىم ئايلىق تىجارەت ئارقىلىق، بۇ كىچىك دۇكاننىڭ بىر قىسىم چۆپقەتلىرىمۇ پەيدا بولۇپتۇ، ئۇنىڭدىن باشقا، يەنە نۇرغۇنلىغان ئاياللار دۇكانغا كېلىپ سوۋغاتلىق ئەرەنچە بىزەك بۇيۇملىرىنى سېتىۋالدىغان بولۇپتۇ. دۇكان ئىگىسى: «مېنىڭ ھازىر ئىشەنچەم ئاشتى، ئەمدى مۇۋاپىق بىر سودا سارىيىدىن مەخسۇس دۇكان ئېلىشنى ئويلىشىۋاتىمەن، ئىشقىلىپ ھازىر بۇ كەسىپنى قىلىدىغانلار كۆپ ئەمەس.» دىگەن.

نۇرغۇنلىغان سودىگەرلەر ئاياللار ۋە بالىلار مەھسۇلاتلىرى سودىسىدا پۇلنى ئاسان تاپقىلى بولىدىغانلىقىنى بىلگەچكە، كۆپ قىسىم تىجارەتچىلەر مۇشۇ ئىككى خىل ئادەمنى ئاساس قىلىپ ئىش باشلايدۇ. بىراق بۇ خىل سودىنى قىلىدىغانلارنىڭ كۆپىيىشىگە ئەگىشىپ، بازارمۇ تويۇنۇپ كەتكەن. تىجارەتچىلەر كۆپ بولسا، پايدىمۇ ئازىيىپ كېتىدۇ. شۇنىڭ بىلەن ئەقىللىق دۇكان خوجايىنى يېڭى چىقىش يولى ئىزدەپ، ئەر ئىستىمالچىلار توپىغا دىققەت - نەزىرىنى ئاغدۇرغان، چۈنكى ئەرلەر ئائىلە ئىقتىسادىنىڭ ئەڭ ئاساسلىق كېلىش مەنبەسى. ئەرلەر تاۋار تاللىغاندا ناھايىتى ئەقلى بولىدۇ، ئۇلار «ئاز بولۇش، ساز بولۇش پىرىنسىپى» ئاساسىدا تاۋار سېتىۋالىدۇ. بۇ نوقتتا ئەقىللىق سودىگەرلەرنى «قول سېلىش نوقتىسى» بىلەن تەمىنلىگەن، يەنى ئۇلار سۈپىتى ياخشى، يۇقىرى باھالىق مەھسۇلاتلارنى كىرگۈزگەن.

بۇنداقتا، گەرچە ئەر ئىستىمالچىلار سان جەھەتتە ئايال ئىستىمالچىلارغا يەتمەسەمۇ، بىراق بىرلىك تاۋارنىڭ پايدىسى ناھايىتى يۇقىرى ئىدى. بۇ دۇكان خوجايىنىنىڭ ئۆزگىچە تەپەككۈر شەكلىنى ئىپادىلەپ بەرگەن.

«قولۇققا بەلگە سېلىپ خەنجەر ئىزدەش» قائىدىسىنى ھەممەيلى بىلىدۇ، زامان ۋە ماكاننىڭ ئۆزگىرىشى شەكىل ۋە ئىشلارنىڭ ئۆزگىرىشىنى كەلتۈرۈپ چىقىرىدۇ. سودا قىلىشتىمۇ ئوخشاشلا پىرىنسىپ، يەنى شەكىل ۋە ئىشلارنىڭ ئۆزگىرىش شەرتى ئاستىدا، ئەسلىدىكى ئۇسۇل بۇيىچە ھەل قىلىش چارىسىنى ئىزدەش، قانچىلىك ياخشى ئامال بولۇشىدىن قەتئىينەزەر، ئادەمنىڭ كۈچىنى خورىتىدۇ، ۋاقىتنى ئىسراپ قىلىدۇ.

جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ قارشىچە، تىجارەتتە تەجرىبىگە تايانغاندا ئۆزىنىڭ مۇقىم تەرەققىياتىغا كاپالەتلىك قىلغىلى بولىدۇ، بىراق سودىنىڭ قائىدىسى دائىم ئۆزگىرىپ تۇرىدۇ، بۇرۇنقى تەجرىبىلەر ئېھتىمال بۈگۈنكى جەمئىيەتنىڭ تەرەققىياتىغا ماسلاشماسلىقى مۇمكىن. بۈگۈنكى كۈندە، «ئاستىلاپ، بىر قاراش، ئاندىن ئۆتۈش» تەك سودا ئۇسۇلىنى قايتا قوللىنىشقا بولمايدۇ. جېجياڭ سودىگەرلىرى تەجرىبىگە ئەھمىيەت بېرىدۇ، بىراق قائىدىلەرگە ئېسىلىۋالمايدۇ، مۇۋاپىق دەرىجىدىكى «بۆسۈپ ئۆتۈش» ئۇلارنىڭ غەلبە قازىنىشتىكى چارىلىرىنىڭ بىرى.

جوۋ دافۇ ئۈنچە - مەرۋايىت چەكلىك شىركىتىنىڭ رەئىسى جېڭ يۈتوڭ ئىلگىرى: «تەجرىبە سودىدا غەلبە قازىنىشتىكى بىر ئەڭگۈشتە. بىراق ئۇنىڭغا قارىغۇلارچە تايىنىشقا بولمايدۇ، چۈنكى تەجرىبىمۇ سودىدىكى قىلتاققا ئايلىنىپ قېلىشى مۇمكىن. باشقۇرغۇچىلارنىڭ تەدبىر بەلگىلىشى كۆپ سانلىق كىشىلەرنىڭ پىكىرىنى ئاڭلاش، ئاز سانلىق كىشىلەر بىلەن مەسلىھەتلىشىش ۋە ئۆزى قارار قىلىش ئارقىلىق شەكىللەنگەن» دىگەن.

ئەقىللىق جېجياڭ سودىگەرلىرى تەجرىبىگە ئەھمىيەت بېرىدۇ، بىراق تەجرىبىگە تايىنىۋالمايدۇ. ئۇلار تەجرىبىدىن بۆسۈپ ئۆتۈشكە جۈرئەت قىلىپ، بازار ئەھۋالىنىڭ ئۆزگىرىشىگە ئەگىشىپ تەجرىبىگە قارىتا تەڭشەش ئېلىپ بېرىشقا ماھىر كېلىدۇ.

سوددا سودنىڭ گېپى بولۇش، تىجارەتنى تىجارەتتەك قىلىش كېرەك

باج ئوغرىلاپ، باج يوشۇرۇشقا بولمايدۇ، بىراق باجدىن مۇۋاپىق پاناھلىنىشنى ئۆگىنىۋېلىش كېرەك

ئىلگىرى بەزىلەر: «ئادەم ئىككى ئىشتىن ئۆزىنى قاچۇرۇشقا ئامالسىز، بىرىنچىسى ئۆلۈم، يەنە بىرى بولسا باج تۆلەش.» دىگەن. باج تىجەش كىرىمىنى ئاشۇرۇش بولۇپ، ھەرگىزمۇ باج ئوغرىلاش، باج يوشۇرۇشقا كىرمەيدۇ.

كارخانا تەرەققىياتىدىكى باج ئىشلىرىغا ئەستايىدىل مۇئامىلە قىلىشقا توغرا كېلىدۇ. ئازراقلا بىخەستەلىك قىلىنسا ئېھتىمال سىزنىڭ كارخانىڭىز قايتا چىقىش يولى تاپالماسلىقى مۇمكىن، دۆلەت ئىچى - سىرتىدا بۇ خىلدىكى نەس بېسىشقا ئائىت مىساللار ناھايىتى كۆپ. جېجياڭ سودىگەرلىرى ئىزچىل تىجارەت قىلىشتا باج ئوغرىلاش، باج يوشۇرۇش قىلمىشلىرىدىن ساقلىنىشى، بىراق مۇۋاپىق بولغان باجدىن پاناھلىنىشنى تەشەببۇس قىلىدۇ.

2007 - يىلى جېجياڭ سودىگەرلىرى «بايلىق ماشىنىسى» رۇبىئەنگە كەلگەندە، ۋېنجۇ رۇبىئەن خەلق باشقۇرۇشىدىكى كارخانىچىلار ئۇيۇشمىسى 300 گە يېقىن كارخانىنى بۇ قېتىمقى تەربىيەلەشكە قاتنىشىشقا ئورۇنلاشتۇردى. باج ئىشلىرى مۇتەخەسسسى ۋاڭ دۇچياڭ پروفېسسور نەق مەيداندىكى كارخانىچىلار ۋە مالىيە خادىملىرىغا بىر مەيدان سەرخىل نۇتۇق سۆزلىدى.

ئۇ: «مۇۋاپىق باجدىن پاناھلىنىشنى چوقۇم باج ئوغرىلاش، باج يوشۇرۇش قىلمىشلىرىدىن ئايرىش كېرەك، چوقۇم قانۇنلۇق يولدا مېڭىش كېرەك.» دىدى. ۋاڭ پروفېسسور ئۆزىنىڭ كۆپ يىللىق باج ئىشلىرى ئوقۇتۇشى ۋە باج مەسلىھەتچىلىكى تەجىربىسىگە تايىنىپ، نۇتۇق باشلانغان ھامان

مەيداندىكى بارلىق كارخانىچىلار ۋە مالىيە خادىملىرىدىن بۇ مەسىلىنى سورىدى. ئۇ دۆلەتنىڭ نەچچە يىلدىن بۇيانقى باج تۈزۈلمىسىنىڭ ئۆزگىرىش ھادىسىسىدىن قول سېلىپ، تەدبىرىجىي ھالدا ماكرولۇق ۋەزىيەتنى تەھلىل قىلىپ، ھەرقايسى تۈرلەر بۇيىچە نۇتۇقنى باشلىدى.

كارخانىلارنىڭ باج قانۇنىنىڭ تەپسىلاتىنى ئەستايىدىل تەھلىل قىلىشنى ئوتتۇرىغا قويۇپ، ھەر بىر تىجارەت ۋە مەبلەغ سېلىش ھالقىسىدا باجىدىن مۇۋاپىق پاناھلىنىشنىڭ ئۇسۇللىرىنىڭ بارلىقىنى، مەسىلەن: پايچەك پايدىسىنى ئايرىغاندا نەق پۇل پايچەك نىسبىتى ئارقىلىق ئەمەس بەلكى پايچەك پايدا نىسبىتى ئارقىلىق باجىدىن پاناھلىنىشنى، كارخانىنىڭ مەبلەغ سالغۇچىلىرى مەبلەغ سالغاندا ئانا - بالا شىركەتنىڭ مۇناسىۋىتى ئارقىلىق باجىدىن پاناھلانسا بولىدىغانلىقىنى ئوتتۇرىغا قويدى.

نەچچە يىلدىن بۇيانقى ماكرولۇق مۇھىتنىڭ تەسىرى تۈپەيلىدىن، كارخانىنىڭ سىرتقا قارىتا تەرەققىي قىلىشىغا ئىزچىل كۆڭۈل بۆلۈۋاتقان كارخانىچىلار مالىيە - باج ئىشلىرى قاتارلىق مۇھىم ئىچكى ئىشلارنىڭ باشقۇرۇلۇشىغا نىسبەتەن ئاسانلا بىخەستەلىك قىلىدۇ. ھالبۇكى، سىرتقى مۇھىتنىڭ ئۆزگىرىشىگە نىسبەتەن ناھايىتى سەزگۈر بولغان جېجياڭ سودىگەرلىرىدە ئاللىقاچان «تاغ يامغۇرى بوراندىن شەپە برەر» دىگەندەك بىشارەتلەرگە ئىگە بولدى. كارخانىنىڭ مالىيە - باج ئىشلىرى تەدبىرىجىي ھالدا نۇرغۇنلىغان كارخانىلار ئۆگىنىشكە تېگىشلىك قىزىق نۇقتا بولۇپ قالدى.

ۋېنجۇلۇق بىر كارخانىچى ئىلگىرى: «بىر ئەقىللىق ئادەم كەلگۈسىدىكى ئۈچ يىلدىن بەش يىلغىچە بولغان ۋاقىتنى پەرز قىلالايدۇ، بىراق ئۇنىڭ كەلگۈسىدىكى 50 - 30 يىلنى كۆرەلەشى ناتايىن. شۇنىڭ ئۈچۈن سۇغۇرتا بىر خىل يىراق مەزگىللىك ئورۇنلاشتۇرۇش. مىراس بېجىنىڭ يىغىلىشىمۇ پەقەتلا ۋاقىت مەسىلىسى، خالاس. باشقىلارنىڭ نەزىرىدە مەن ناھايىتى باي، بايلىقىم كۆپ. ئەمەلىيەتتە ھەقىقىي تۈردە ماڭا مەنسۇپ بولغان پۇلۇمغا ئۆزۈم ۋە ئائىلەمدىكىلەر ئۈچۈن سۇغۇرتا سېتىۋالدىم.» دىگەن. جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ بىز ئۆزىمىز ئالىدىغان ئەقىل - پاراستى يەنە كۆپ.

شۇنىڭ ئۈچۈن كارخانىنىڭ تىجارىتى جەريانىدا تاپشۇرۇشقا تىگىشلىك باجنى چوقۇم تاپشۇرۇش،

بىراق مۇۋاپىق پاناھلىنىشقا بولىدىغان باجدىن چوقۇم پاناھلىنىش كېرەك. باج ئوغرىلىماسلىق، باج يوشۇرماستىن بىر كارخانىچىنىڭ قىلىشقا تىگىشلىك ئىشى، باجدىن مۇۋاپىق پاناھلىنىش بولسا بىر ئەقىللىق سودىگەر ئۆگىنىپ قويۇشقا تىگىشلىك ئىش.

مۇۋاپىق پايدا بوشلۇقىنى قوغلىشىش لازىم

سودا قىلىش پۇل تېپىش ئۈچۈندۇر، بۇنى ئەيىبلىگىلى بولمايدۇ. رىقابەتچىلىرى بىلەن ئېلىشىۋاتقان ۋاقىتتا: ئالدىنقى مۇۋاپىق مەنپەئەت بولسا ئارقىغا سۆزىمەستىن چوقۇم ئېرىشىش كېرەك. پەقەت شۇنداق قىلغاندىلا سودىنى ئاندىن ياخشى قىلغىلى بولىدۇ. جېجياڭلىق سودىگەرلەر تىجارەتتە قارام كۈچنى ناھايىتى ئاز ئىشلىتىدۇ، بىراق مۇۋاپىق پايدا بوشلۇقىنى قوغلىشىدۇ.

جېجاڭ جىيەنخەي - جېجياڭ ۋېنجۇدىكى بىر ئۆي - مۈلۈك سودىگىرى. ئۇ ئىلگىرى: «مېنىڭ شەخسى تەرەققىياتىم ۋە كارخانىنىڭ تەرەققىياتى ئۆز - ئارا بىرلەشكەن، يوللۇق بولمىغان ۋاقىتلار ئارقىلىق ئېرىشكەن پايدا جەزمەن يوللۇق بولمىغان ئۇسۇللار ئارقىلىق يوقىلىپ كېتىدۇ. بۇ ئاددى ھالدىكى پايدا مەسىلىسى بولۇپلا قالماستىن، بەلكى كارخانىنىڭ ئىناۋىتى ۋە بازاردىكى تەسىرى مەسىلىسى» دىگەن.

ئۇنىڭچە يوللۇق ئۇسۇللار ئارقىلىق ئېرىشكەن كىرىم ھەرگىز كېمەيمەيدۇ، ئۇ بىر خىل يىراق مەزگىللىك ئىقتىسادىي ۋە ئىجتىمائىي ئۈنۈم.

ئۇ: «بىز مۇۋاپىق بولغان تۈر ۋە بازار ئېچىش ئارقىلىق رىقابەت كۈچىمىزنى ئاشۇرىمىز، يامان غەرەزدە (ئۆي سودىسى قىلىدىغان) سودىگەرلەرگە قارىغاندا تېخىمۇ مۇۋاپىق بولۇشىمىز كېرەك. چۈنكى بىزنىڭ قوغلىشىدىغىنىمىز بولسا ئەڭ زور بولغان، ئۇزۇن مەزگىللىك پايدا. ئۇنداقتا ئەڭ چوڭ كىرىم نەدىن كېلىدۇ؟ ئۇ چوقۇم مۇۋاپىقلاشقان ئاساستىن كېلىدۇ» دىگەن.

ھازىرغا قەدەر يەتتە - سەككىز يىل ۋاقىت ئۆتۈپ كەتتى. بىراق ئۇ بازارغا سالغان ئولتۇراق مەھەللىلەرنىڭ ئولتۇراقلىشىش سۈپىتى ئۈزۈنغىچە ئىزچىل يېڭىلانغاچقا، ھەمىشە بىرخىل جانلىنىش

مەنزىرىسى بارلىققا كەلدى. مەھەللىلەرگە 1:1 نىسبەت بۇيىچە ئورۇنلاشتۇرۇلغان ماشىنا ئىسكىلات ئەسلىھەلىرى ۋە ئازادە - بىخەتەر بولغان مەھەللىلەر مەنزىرىسى ئۆي سېتىۋالغۇچىلارنى جەلپ قىلىدىغان بىر ئامىل بولۇش بىلەن بىر ۋاقىتتا، يەنە شىجىياڭ شەھەر گۈللۈك ئولتۇراق رايونىدىكى ئۆيلەرنىڭ قىممىتى بارغانسېرى ئېشىپ، كونا ئولتۇراقلاشقۇچىلارنىڭ قايتا ئۆي سېتىۋېلىش نىسبىتى %50 گە يەتكەن. مۇۋاپىق پايدا ئېلىش كارخانا ۋە ئىستىمالچىلارغا قوش ئۈنۈم ياراتقان.

داغلىق سودىگەر خۇ شۆشى ئىلگىرى: «سودا قىلىشتا چوقۇم ئۆزىنىڭ قائىدىسى بۇيىچە مۇۋاپىق پايدىنى قوغلىشىش كېرەك، بۇنداقتا ئاندىن تېخىمۇ ئۇزۇن مەزگىل تەرەققىي قىلغىلى بولىدۇ. سودىنىڭ ئۆزىگە خاس قائىدىسى بار، سودا قىلىدىغان كىشىلەر چوقۇم بۇ قائىدىلەرگە ئەمەل قىلىشى كېرەك. بۇ قائىدىلەر يول قويغان دائىرە ئىچىدە، مۇۋاپىق پايدا تېپىشنى ئۆگىنىش كېرەك. ھەر ئىشنىڭ ئۆزىگە يارىشا قائىدىسى بارلىقىنى ھەرگىز ئۇنتۇپ قېلىشقا بولمايدۇ.» دىگەن.

سودىگەرلەر ئاچكۆزلۈك قىلىشقا، ناتوغرا ئۇسۇللار بىلەن ئېلىشقا تىگىشلىك بولمىغان پايدىغا ئېرىشىشكە بولمايدۇ؛ شۇنىڭ بىلەن بىر ۋاقىتتا، يوللۇق پايدىغا ئېرىشىشنى كېچىكتۈرۈشكە بولمايدۇ. ئېرىشىشكە تىگىشلىك بولغانى چوقۇم ئېلىش كېرەك، بولمىسا سودىنى داۋاملىق قىلىشقا ئامالسىز قالمىز.

ھەر بىر كارخانا ئەڭ چوڭ پايدىنى قوغلىشىدۇ، جېجىياڭ سودىگەرلىرىگە ئوخشاش پايدىنى ئەڭ چوڭ ئېلىشنى قوغلىشىش بىلەن بىر ۋاقىتتا، «مۇۋاپىق بولۇش» ئارقىلىق بۇنىڭغا كاپالەتلىك قىلىش كېرەك، شۇنداق بولغاندا، پايدا قوغلىشىش تېخىمۇ مەنلىك بولىدۇ.

ۋاڭ كۈنچېڭ - نىڭبۇلۇق سودىگەر. ئىلگىرى نىڭبۇ يوغۇپىڭ چوشقىچىلىقىدا شاگىرت بولغان، كىيىن جاڭشا كوچىسى يۈەنجى سەرراپخانسىدا مال تارقىتىش خىزمىتى بىلەن شۇغۇللانغان. ئۇنىڭ ئادەمگەرچىلىكى كۈچلۈك، تىجارەت قىلغاندا مۇۋاپىق پايدىنى قوغلاشقا چىكىشىلەرنىڭ ماختىشىغا سازاۋەر بولغان.

بۇرۇن ۋاڭ كۈنچېڭ نىڭبۇنىڭ نىڭيەنتوۋدا باشقىلار بىلەن شىرىكلىشىپ ئۇن تىجارىتى بىلەن

شۇغۇللىنىپ ئۆزۈن ئۆتمەي، ئۇنىڭ تارماق دۇكانلىرى نۇرغۇنلىغان جايلارغا تارقالغان.

كېيىن ئۇ شاڭخەيگە بېرىپ شاڭخەي ئۆقەتچىلىك دۇنياسىدا داڭقى بار لى كاڭنىيەن بىلەن ھەمكارلىشىپ جۇڭگو سائەتچىلىك زاۋۇتىنى قۇرغان ھەمدە زاۋۇتنىڭ باش دېرىكتورلۇقىنى ئۈستىگە ئالغان. «سەنئەت» ماركىلىق مەسھۇلاتلارنى بازارغا سېلىپ، سۈپىتىگە قاتتىق كاپالەتلىك قىلىپ، مۇۋاپىق رىقابەتلەشكەچكە، داڭقى دۆلەت سىرتىغىمۇ تارقالغان.

سودا دۇنياسىدا مۇنداق بىر جۈملە گەپ بار: «كارخانا تىجارىتىنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش - قازانماسلىقىدىكى بىرىنچى ئامىل ئادەم، ئىككىنچىسى سۈپەت، ئۈچىنچىسى بولسا مۇۋاپىقلاشقان تىجارەت ۋە باشقۇرۇش.»

خۇددى جېجياڭ سودىگەرلىرى ئېيتقاندەك، مۇۋاپىق پايدا يارىتىش ئىگىلىك تىكلەشنىڭ ئاساسى، ھەمدە ئادەم بولۇشنىڭ ئاساسى. سەمىي بولماسلىق ۋە «بىردەملىك پايدىنى قوغلىشىش» قاتتىق بولمايدۇ، چوقۇم «ئۆزۈن مەزگىللىك پايدا» يارىتىشىنى ئۆگىنىش كېرەك.

سودىغا ھېسسىياتنى ئارلاشتۇرۇشقا بولمايدۇ، دوست بىلەن پۇلنىڭ ئوتتۇرىسىدا چېگرا بولۇشى كېرەك

«سودىدا سۇرۇنىدا سودىنىڭلا گېپى بولۇش» - بولسا تىجارەتتىكى ماياك. تېپىشقا تىگىشلىك بولغان پۇلنى تېپىش، قىلىشقا تىگىشلىك بولغان ئىشنى پۈتۈن كۈچ بىلەن قىلىش كېرەك. جېجىياڭ سودىگەرلىرىنىڭ قارىشىچە، ھېسسىيات بىلەن سودا ئىككىسى ئايرىم ئىككى ئىش، ھەرگىزمۇ «ھېسسىيات» قا تايىنىپ «ئەمەلگە ئاشۇرۇشقا بولمايدىغان» ئىشنى قىلىشقا بولمايدۇ. جېجىياڭ سودىگەرلىرىنىڭ قارىشىچە، بازار ئەمەلىيەتچى بولىدۇ، ھېسسىياتقا تايىنىپ ئىش قىلىپ كىيىن باش ئاغرىقى بولۇپ قېلىشتىن ساقلىنىش كېرەك. خاڭجۇدىكى بىر سەزگۈر كارخانىچى ئىلگىرى مۇنداق دىگەن: قۇرۇق خىيالغا بېرىلگەن، ھېسسىياتچان، ئۆزىنى كۆرسىتىشكە ئامراق، تاشقى مەجەز كىشىلەرنىڭ ناھايىتى خۇشال يۈرىشى تەبئىي، بىراق ئۇ بىر مەبلەغ سالغۇچى بولۇشقا ھەرگىز ماس كەلمەيدۇ. بىر مۇۋەپپەقىيەت قازانغان مەبلەغ سالغۇچى ئۆزىنىڭ ھېسسىياتى ۋە خام خىيالىنى قايرىپ قويۇپ تۇرۇپ سودا قىلالايدۇ.

جاڭشى مالىيە - ئىقتىساد ئۈنۈپىرىستىتى بوغالتىرلىق فاكولتېتىنى پۈتتۈرگەن ۋاڭ ۋېنجىڭ ھۆكۈمەت ئورگانلىرىدا ئىشلەشكە بۆلۈنگەن. ئۇ جايدا ئۇ شامىن ئۈنۈپىرىستىتى بوغالتىرلىق فاكولتېتىنى پۈتتۈرۈپ ئۆزى بىلەن بىر بۆلۈمگە بۆلۈنگەن، ئۆزىدىن ئىككى ياش چوڭ سۇ چىچىياڭ بىلەن تونۇشىدۇ. ئىككىيلەن سىرتتىن بېيجىڭغا بۆلۈنۈپ كەلگەچكە، ناھايىتى چىقىشىپ قالىدۇ. كىيىن ئىككىيلەن خىزمەتتىن ئىستىپا بېرىپ، «يوڭيوۋ مالىيە يۇمشاق دېتاللار جەمئىيىتى» نى قۇرىدۇ. ۋاڭ ۋېنجىڭ: «مەن ۋە سۇ چىچىياڭ ئىككىمىز دەسلەپتە بىر خېرىداردىن ئەللىك مىڭ يۈەن قەرز ئېلىپ، بىر «چاڭچېڭ» كومپيۇتېرى سېتىۋالدۇق. كۈندۈزلىرى چىقىپ يۇمشاق دېتاللارنى ساتاتتۇق ياكى خېرىدارلارنىڭ ئۆيىگە بېرىپ مۇلازىمەت قىلاتتۇق، كەچتە قايتىپ پروگرامما

تۈزەتتۇق.» دىگەن .

ئىككىيلەننىڭ ئورتاق تىرىشچانلىقى ئارقىسىدا يوڭيوۋ ناھايىتى تىز تەرەققىي قىلىدۇ. 1993 - يىلى ، شېرىك بولغان بۇ ئىككىيلەن «شېرىكەت تىجارىتىنى كۆپ خىللاشتۇرۇش» مەسلىسىدە زىددىيەتلىشىپ ، شېرىكەت پالاكەتكە يولۇقىدۇ .

سودا مەيدانلىرىدا دائىم پايدا - مەنپەئەت سەۋەبىدىن شېرىكلەر ئوتتۇرىسىدا ئۆز - ئارا ئايرىلىش كۆرۈلىدۇ ، بىراق ئۇلارنىڭ «ئايرىلىشى» ئادەمنىڭ خىيالىغا كىرىپ چىقمايدىغان دەرىجىدە تىنچ بولغان . ئۇلارنىڭ ئايرىلىشىنىڭ بۇنچە تىنچ بولۇشىدا ئۇلارنىڭ ئىگىلىك تىكلەشنىڭ دەسلىپىدە قوللانغان «ھېسابلىق دوست ئايرىلماس» لىقتەك ئۇسۇلى ناھايىتى ئۈنۈملۈك رول ئوينىغان .

ئۇلار شېرىكەت قۇرغان ۋاقىتتا ، ھەركىمنىڭ پاي نىسبىتىنى بەلگىلىگەن بولۇپ ، نىسبىتى ناھايىتى توغرا ئىدى . تېخىمۇ مۇھىمى ئۇلار شېرىكەت قۇرغان دەسلەپكى ۋاقىتتا ھامان بىر كۈنى ھەرقايسى ئۆز يولىغا ماڭدىغانلىقىنى بىلەتتى . پۇل ھەققىدە تەن مۇھىم ، بىراق تېخىمۇ مۇھىمى ئىشەنچ ؛ دوستلۇق ئورتاق نەتىجە ، بىراق مال - مۈلۈك كىمگە تەۋە بولسا شۇ ئېلىشى كېرەك .

سودا مەيدانلىرىدا ، مۇئەييەن شارائىت ئاستىدا پايدا - مەنپەئەت دوستلۇق قاتارلىق ئامىللاردىن ئۈستۈن تۇرۇپ كىشىلەرنىڭ ھەرىكىتىگە قوماندا نلىق قىلىدۇ . دوستىڭىز ئىلگىرى سىزنىڭ قانچىلىك ئىشەنچ قىلىشىڭىزغا ئېرىشكەن بولۇشىدىن قەتئىينەزەر ، ئەمەلىيەت ھامان شۇنداق بولىدۇ . شۇنىڭ ئۈچۈن بىز جېجياڭلىق سودىگەرلەرگە ئوخشاش ئەقلىلىك بىلەن بۇ مەسلىگە يۈزلىنىپ ، تىجارەت جەريانىدا دوست بىلەن پۇلنىڭ چېگراسىنى ئېنىق ئايرىشىمىز كېرەك . ھەرگىزمۇ تىجارەتتە «قېرىنداشلاردەك ئاپئاق - چاپاق بولۇشۇپ» ئارقىدىن «تەتۈر قارىشىپ دۈشمەنلىشىدىغان» ئەھۋالنىڭ كېلىپ چىقىشىغا يول قويماسلىقىمىز كېرەك .

پۇل، كۈچ، نەرسە قەرز ئېلىش، قەرز ئېلىشقا بولىدىغان ھەممە نەرسىنى قەرز ئېلىش كېرەك

باشقىلارنىڭ كۈچىدىن پايدىلىنىشقا ماھىر بولۇپ، يوقنى بار

قىلىش كېرەك

داڭلىق ئىقتىسادشۇناس يۈ گۇاڭيۈن مۇنداق دىگەن: ئادەم ئۈچ خىل بولىدۇ، بىرى تۇغما ئىقتىدارلىق ئادەم، ئىككىنچىسى تالانتلىق ئادەم، ئۈچىنچىسى بولسا ھاماقەتلەر. كۆپ پۇل خەجلەپ ئاز ئىش قىلغانلار ھاماقەت؛ ئاز پۇل خەجلەپ كۆپ ئىش قىلغانلار تالانت ئىگىسى؛ پۇل خەجلىمەي چوڭ ئىشلارنى قىلغانلار تۇغما تالانتلىقلاردۇر. جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ كۆپ قىسمى ھېچنىمىسى يوق ھالەتتە تەرەققىي قىلغان. ئۆزىنىڭ بايلىقىدىن ياخشى پايدىلىنىش، باشقىلارنىڭ بايلىقىدىن پايدىلىنىشقا ماھىر بولۇش، بۈگۈنكى بايلىقتىن ياخشى پايدىلىنىش، ئەتىدىكى بايلىقنى ئۈنۈملۈك ئىشلىتىش كېرەك.

بۇ خىل قاراشنىڭ يىتەكچىلىكى ئاستىدا، نۇرغۇنلىغان جېجياڭ سودىگەرلىرى ھېچقانداق مەبلەغى يوق شارائىتتە تەرەققىي قىلالىغان. ئۇلار ئاز پۇل خەجلەپ كۆپ ئىش قىلىدۇ، پۇل خەجلىمەيمۇ ئىش قىلىدۇ، باشقىلارنىڭ پۇلىنى خەجلەپ ئۆزىنىڭ ئىشىنى بېجىرىدۇ، شۇ ئارقىلىق نامراتلىقتىن بايلىققا ئۆتۈشتەك ھالقىشنى، «يوقنى بار» قىلىشتەك بايلىق رىۋايىتىنى ياراتقان. ۋۇ چۈنتىڭ خانىم بولسا جېجياڭ ۋېنجۇلۇق. شاڭخەي چۈنتىڭ كىيىمچىلىك شىركىتىنىڭ قۇرغۇچىسى. ئۇ تولۇق ئوتتۇرىنى پۈتتۈرگەندىن كىيىن باشقىلارغا ياللىنىپ ئىشلىگەن، بەلگىلىك تېخنىكا ئىگەللىگەندىن كىيىن ئۆز ئالدىغا ئىش باشلىغان.

ئىگىلىك يارىتىشنىڭ دەسلەپكى مەزگىلىدە ئۇ ئۆزىنىڭ شىركىتىنى تىزىمغا ئالدۇرمىغان، پەقەت باشقىلارنىڭ شىركىتى ئارقىلىق ئۆزىنىڭ سودىسىنى قىلغان. بۇ ئۇنى ناھايىتى ھاردۇرۇۋەتكەن بولسىمۇ، بىراق ئۇ ھەممىگە بەرداشلىق بەرگەن. كىيىن ئۇنىڭ ئۆزىنىڭ شىركىتى بولغان، ھەمدە شاڭخەيدىن نەچچە ئون مو يەر سېتىۋېلىپ، خىزمەتچىلىرىمۇ بارغانسېرى كۆپىيىشكە باشلىغان. جېجياڭدىكى نۇرغۇن كارخانىلار ئىشنى يېڭى باشلىغان ۋاقىتلىرىدا باشقىلارغا ياردەملىشىپ مەسئۇلات ئىشلەپ بېرىش بىلەن شۇغۇللانغان ياكى ئۆزىنىڭ ماركىسىنى چاپلاپ باشقىلارغا ئىشلەپ چىقارغۇزغان. باشقىلارنىڭ كۈچىگە تايىنىپ، بەلگىلىك مەبلەغ توپلىغاندىن كىيىن، ئۇلار ئۆزىنىڭ ماركىسىنى يارىتىپ، ئاستا - ئاستا چوڭايغان، كۈچەيگەن.

ئىقتىسادىي كىرىس مەزگىلىدىمۇ جېجياڭلىق سودىگەرلەر قەرز پۇلغا تايىنىپ داۋاملىق تەرەققىي قىلغان. ئۇلار ھەتتا ھاۋالە، رەنە، شەخسى فوندى ۋە قەرز ۋاستىچىلىكى قاتارلىق ھەرخىل يېڭى ئىقتىسادىي تىپتىكى پۇل - مۇئامىلە ئۇسۇللىرىدىن پايدىلانغان.

«باشقىلارنىڭ پۇلىنى خەجلەپ ئۆزىنىڭ ئىشنى قىلىش» بولسا جېجياڭ سودىگەرلىرى ئارىسىدا بارغانسېرى ئېقىۋاتقان ئۇسۇل. مەبلەغ ناھايىتى جىددى ئەھۋال ئاستىدا، جانلىق، قولايلىق بولغان خەلق ئارىسىدىكى قەرز ئوتتۇرا - كىچىك كارخانىلارنىڭ مەبلەغ مەسىلىسىنى مۇئەييەن دەرىجىدە ھەل قىلدى.

ۋاڭخەينىڭ مۇنداق بىر كەچۈرمىشى بولغان. بىر كۈنى ئۇنىڭغا بىر تېلېفون كەپتۇ. قارىشى تەرەپ ئۇنىڭغا: «ئون مىنۇت ۋاقتىڭىزنى چىقارسىڭىز، بىز پاراڭلاشقان بولساق»، دىگەندىن كىيىن ئۆزىنىڭ مەقسىتىنى ئېيتىپتۇ. ئەسلىدە قارىشى تەرەپنىڭ ئىسمى ۋاڭ جىنشياڭ بولۇپ، شۇاڭشىڭ مەھسۇلاتلىرىنى تەپسىلىي تەتقىق قىلغاندىن كىيىن ۋاڭخەي بىلەن ھەمكارلاشماقچى بولغان ئىكەن. شۇنداق قىلىپ ۋاڭخەي ئۇنىڭ بىلەن يۈز تۇرانە سۆزلىشىشكە كېلىشتى.

ئىككىيلەن كۆرۈشكەندىن كىيىن، ۋاڭ جىنشياڭ ۋاڭخەيگە: ««شۇاڭشىڭ» ماركىسى كاۋچۇك ئاياغ، ساياھەت ئايىغى قاتارلىق جەھەتلەردە ناھايىتى داڭلىق، بىراق خۇرۇم ئاياغ جەھەتتە ئۇنىڭ

ئەۋزەللىكى ناھايىتى ئاز. نۆۋەتتە «شۋاڭشىڭ» خۇرۇم ئاياغلىرىنىڭ بازار ئىگەللەش نىسبىتى ناھايىتى تۆۋەن بولۇپ، «شۋاڭشىڭ» نىڭ كەلگۈسىنى توسۇپ قويىۋاتىدۇ.» دىدى.

بۇ ۋاقىتتا ۋاڭ جىنشياڭ دەۋاتقان ئاتالمىش «شېركەت» تە پەقەت ئۆزى يالغۇزلا بولۇپ، زاۋۇت، ئىشلەپچىقىرىش لىنىيىسى، خىزمەتچى ۋە سېخ دىگەنلەرنىڭ ھېچقايسىسى يوق ئىدى، ئۇنىڭدا بارى پەقەت «يېڭىلىق يارىتىش ئىدىيىسى» ئىدى.

كارخانا تىجارىتىدىكى بۇ خىل تەپەككۈر شەكلى ۋاڭخەينى تەسىرلەندۈرگەن. شۇنداق قىلىپ ۋاڭخەي ئۇنى ئىگىلىك يارىتىشتىكى تالانت ئىگىسى، كەلگۈسىدە چوقۇم نەتىجە قازىنالايدۇ دەپ قارىغان. كىيىن ئۇ ۋاڭ جىنشياڭنىڭ «شۋاڭشىڭ» تاۋار ماركىسىنىڭ تىجارەت ھوقۇقىغا ئىگە بولۇشىغا قوشۇلغان.

ۋاڭخەي ۋاڭ جىنشياڭغا : ««شۋاڭشىڭ» ئازغىنا پۇلغا قاراپ ئولتۇرمايدۇ، ئەگەر بىز خۇرۇم ئاياغ ماركىسىنى ساتساق، پەقەت بىر رايوننىڭ تىجارەت ھوقۇقىلا نەچچە ئون مىليونغا بارىدۇ. «شۋاڭشىڭ» نىڭ كۆڭۈل بۆلىدىغىنى سىزنىڭ ئالتە يىلدىن كىيىن «شۋاڭشىڭ» ماركىسىنىڭ قىممىتىنى ئاشۇرۇش - ئاشۇرالماسلىقىڭىز.» دىگەن.

قىسقىغىنە تۆت ئايدىن كۆپرەك ۋاقىتتا، ۋاڭ جىنشياڭ بۇ خىلدىكى تەقلىدىي تىجارەت ئۇسۇلىدىن پايدىلىنىپ، بىر قاتار تەدبىرلەرنى قوللانغان: ئاۋۋال ئۇ ۋېنجۇغا قايتىپ شېركەت تىزىمغا ئالدۇرغان، كىيىن «شۋاڭشىڭ» خۇرۇم ئاياغلىرىنىڭ سېتىش تورىنى قۇرۇپ چىققان. ھەمدە ئۆزىنىڭ زاۋۇت ئۆيىنى باشقىلارغا ئىجارىگە بېرىۋېتىپ، ئوخشىمىغان خۇرۇم ئاياغ تىپىغا ئاساسەن 20 دىن كۆپ خۇرۇم ئاياغ زاۋۇتىنىڭ ۋاكالىتىن ئىشلەپ بەرگەن ئاياقلىرىغا «شۋاڭشىڭ» ماركىسىنى چاپلاپ بازارغا سالغان.

قىسقىغىنە تۆت يىلدا ئۇ ئۆزىنىڭ تىجارەت رايونى ئىچىدە 20 دىن كۆپرەك ۋەكالىتچى سودىگەر ۋە 16 تارماق ئورگانغا ئىگە بولغان، ھەمدە مەزكۇر جايدىكى بىر خۇرۇم ئاياغ ئىشلەپچىقىرىش لىنىيىسىنى سېتىۋېلىپ، نەچچە ئون مىڭ جۈپ خۇرۇم ئاياغ سېتىپ چىقارغان. ئۆزىمۇ ۋېنجۇ خۇرۇم

ئاياغ بازىرىدىكى مەشھۇرلاردىن بولۇپ قالغان.

ئىقتىسادىي ساھەدىكى گىگانىت شەخس مورگان ئىلگىرى: «جەمئىيەتنىڭ تەرەققىي قىلىشىنى ئىلگىرى سۈرىدىغىنى سىياسەت ياكى قانۇن ئەمەس، بەلكى پۇل!» دىگەن.

جېجياڭ ئىقتىسادىنىڭ شۇنچە تەرەققىي قىلىشى دەل جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ پۇل ۋە ئىقتىسادتىن پايدىلىنىشقا ماھىرلىقى، باشقىلارنىڭ كۈچى ۋە نەرسىسىنى قەرز ئېلىش روھى بىلەن مۇناسىۋەتلىك، بۇ جېجياڭ ئىقتىسادىنىڭ تەرەققىياتىنى ھەممىلا ساھەدە زور تەرەققىياتقا ئېرىشتۈرگەن.

جېجياڭ سودىگەرلىرى «قورال، توپ ئوقى بولمىسا، دۈشمەن بىزگە ياساپ بېرىدۇ.» دىگەن كونا قاراشنى ئۆزگەرتتى ۋە ئۇنىڭ ئورنىغا «پۇل، بايلىق بولمىسا، بىز بازاردىكىنى ئىشلەتسەك بولىدۇ» دەيدىغان يېڭى قاراشنى ئالماشتۇردى. ئۇلار ئۆزىنىڭ ئەقىل - پاراستىگە تايىنىپ قەرز ئالغان «توخۇ» دىن پايدىلىنىپ نۇرغۇنلىغان «ئالتۇن تۇخۇم» لارنى ھاسىل قىلغان، شۇ ئارقىلىق «يوقلۇقتىن بارلىققا كېلىش» تەك ھالقىشنى، «يوقنى بار قىلىش» تەك بايلىق رىۋايىتىنى ياراتقان.

قايتا قەرز ئېلىشقا ئاسان بولۇشى ئۈچۈن، قەرزنى ۋاقتىدا

قايتۇرۇش كېرەك

جېجياڭ خانجۇ ۋاخاخا گورۇھىنىڭ باش مۇدىرى زوڭ چىڭخۇ ئىلگىرى: «سودا قىلىشتا قەرز ئالغان پۇلنى ھامان قايتۇرۇش كېرەك، قەرزنى ۋاقتىدا قايتۇرغاندا قايتا قەرز ئېلىش ئاسان بولىدۇ. قەرز ئالغان پۇل بىر تىيىن بولسىمۇ، مەن قەرزنى ۋاقتىدا قايتۇرۇشقا ئالدىرايمەن. چۈنكى باشقىلار ئۇنى جىددى ئىشلىتىپ قېلىشى مۇمكىن، بۇمۇ ئادەم بولۇشنىڭ بىر پېرىنسىپى» دىگەن.

جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ تىجارىتىدە بىر ئالاھىدىلىك بار، يەنى ئۇلارنىڭ مەبلەغ يۈرۈشتۈرۈش ئىقتىدارى ناھايىتى كۈچلۈك. ئىلگىرى بەزىلەر جېجياڭلىق سودىگەرلەرنىڭ مەبلەغ يۈرۈشتۈرۈش ئىقتىدارىنىڭ نېمىشقا شۇنچە كۈچلۈك بولىدىغانلىقىنى تەتقىق قىلىپ مۇنداق بىر ئالاھىدىلىكنى بايقىغان. بۇ ئالاھىدىلىك - ئۇلارنىڭ مەبلەغنىڭ زور كۆپ قىسمى خەلق ئارىسىدىن، يەنى ئورۇغ - تۇغقان دوست بۇرادەرلىرىنىڭ قوللىشىدىن كەلگەن ئىكەن.

نۇرغۇنلىغان سودىگەرلەر خەلق ئىچىدىكى مەبلەغنى ئىشلىتىپ، سودا مەبلەغىنى يۈرۈشتۈرۈپ پۇل تاپقاندىن كىيىن، ئاۋۋال ئويلايدىغىنى بولسا قەرزنى قايتۇرۇش، يەنى «قەرزنى ۋاقتىدا قايتۇرغاندا، قايتا ئېلىش ئاسان بولىدۇ.» ئۇلار سودىدا زىيان تارتىپ كەتسىمۇ، «پۇل بولمىسا، جاننىڭ كېرىكى يوق» دىگەندەك ئىشنى ھەرگىز قىلمايدۇ.

جېجياڭ سودىگەرلىرى قەرزنى ۋاقتىدا ئېلىپ ۋاقتىدا قايتۇرۇش ئۇسۇلى ئارقىلىق ئۆزىنىڭ مەبلەغىنى يۈرۈشتۈرۈپ، ئۆزىنىڭ مەبلەغ ئەمەلىي كۈچىنى يۇقىرى كۆتۈرۈپلا قالماستىن، يەنە ئۆزىنىڭ نەقچوت ئىقتىدارىنى ئاشۇرۇپ، بۇ ئارقىلىق رىقابەتچىلىرىنى ئازايتقان.

شۇنىڭ بىلەن بىر ۋاقىتتا، كارخانىنىڭ ئىچكى قىسمىدىكى ئىناۋىتىنى يۇقىرى كۆتۈرۈپ، مەھسۇلاتنىڭ سېتىش يوللىرىنى كېڭەيتىپ، بازار ئىگەللىش نىسبىتىنى يۇقىرى كۆتۈرگەن. جېجىتەي گورۇھىنىڭ باش مۇدىرى نەن سۇنخۇي: «قەرز ئېلىشتىكى ئىشلارنى ياخشى بىر تەرەپ

قىلىش كېرەك. بىلىم، تالانت ئىگىسى، ئەقىل - پاراسەت ۋە مەبلەغ قەرز ئېلىش مېنىڭچە ھەقىقەتەن ياخشى ئۇسۇل.» دىگەن.

جوۋجاڭ بولسا جېجياڭ جىنخۇادىكى بىر كارخانىچى. جوۋجاڭ بالىلىق ۋاقتلىرىدا، ئۇنىڭ ئائىلىسى نامرات بولغاچقا ئوقۇيالمىغان. ئۇ 20 ياشتىن ئاشقاندا ۋىنجۇ بىلەن فۇجۇنىڭ ئارلىقىدا بېرىپ - كېلىپ سودا قىلغان.

بىر قېتىم، جوۋجاڭ نەچچە تۈمەن نەق پۇلنى ئېلىپ فۇجۇغا مال يۆتكىگىلى باردى. ماشىنىدا بىر ھازا قاقمىغا چۈشۈپ نىشانغا يېتىپ بارغاندىن كىيىن، ئۇلار مال ئېلىشنى باشلاپتۇ. ھەممە ئىش ئادەتتىكىگە ئوخشاش نورمال ئېلىپ بېرىلىۋاتقان شارائىتتا ئويلىمىغان يەردىن مال ئالىدىغان پۇل ئۈستۈمۈتۈ غايىپ بولۇپ كېتىپتۇ، شۇنىڭ بىلەن ئەسلىدىكى پىلان بۇيىچە مال تاللاشقا ئامال بولماپتۇ. بۇ ۋاقىتتا كۆپچىلىك ناھايىتى جىددىيلىشىپ كېتىپتۇ، ئۇلار يوقىغان پۇل ئاز بولسىمۇ، بىراق بۇ قېتىمقى مالنىڭ ناھايىتى جىددى ئىكەنلىكىنى بىلىدىكەن. چۈنكى خېرىدارلار بىلەن ئاللىقاچان توختام ئىزىلانغان بولۇپ، بەلگىلەنگەن ۋاقىتقا تەسىر يەتسە توختامغا خىلاپلىق قىلىش ئەھۋالىنىڭ كۆرۈلۈش مۇمكىنچىلىكى بار ئىكەن.

كۆپچىلىك نېمە قىلارنى بىلمەيۋاتقان چاغدا، جوۋجاڭ ئېغىر - بېسىقلىق بىلەن: «بۇ جايدا يۇرتداشلار بارمۇ - يوق قاراپ باقايلى، ئەگەر بولسا ئۇلاردىن قەرز سوراپ تۇرۇپ، ئۆيگە قايتىپ پۇل توپلىغاندىن كىيىن قايتۇرۇۋىتەيلى.» دەپتۇ.

بەختكە يارىشا بۇ جايدىن يىراق بولمىغان ئورۇنغا بىر ۋىنجۇنىڭ نومۇرى ئېسىلغان يۈك ماشىنىسى توختىتىلغان بولۇپ، جوۋجاڭ بېرىپ ئۆزىنىڭ ئەھۋالىنى ئۇلارغا ئېيتىپ، ياردەم قىلىشنى ئۆتۈنۈپتۇ. ئىككى تەرەپ سۆزلىشىش ئارقىلىق، جوۋجاڭ ئۇلارنىڭمۇ ئۆزىگە ئوخشاش سودا قىلىدىغانلىقىنى، بىراق ئۇلارنىڭ پەقەت مال ساتماقچىلىقىنى، ئىشلەپچىقارمايدىغانلىقىنى بىلىپتۇ.

جوۋجاڭنىڭ سەمىمىي پوزىتسىيىسىنى كۆرۈپ، قارشى تەرەپ ئۇنىڭغا پۇل قەرز بېرىشكە ماقۇل بوپتۇ، ھەمدە پۇلنى ئۇنىڭغا بېرىپتۇ، بۇ ۋاقىتتا جوۋجاڭ ناھايىتى ھاياجانلىنىپتۇ. شۇنداق قىلىپ

جوۋجاڭ مالنى ناھايىتى تېزلا يۆتكەپ بويۇتۇ.

ئىككىنچى كۈنى جوۋجاڭ ئائىلىسىدىكى پۇللارنى جۇغلانغاندا ئازراق كېلىشىمەسلىك بولۇپ، پەقەت بىر قىسىم پۇلنى ھەل قىپتۇ. ئۇ تۈنۈگۈن پۇلنى چوقۇم ۋاقتىدا قايتۇرۇشقا ۋەدە بەرگەن، بىراق بۈگۈن پۇلنى ۋاقتىدا قايتۇرۇشقا ئامال بولماپتۇ.

ئويلاپ بۇ جايغا كەلگەندە، جوۋجاڭ دەرھال بۇيرۇق چۈشۈرۈپ تۈنۈگۈن قاچىلىنىپ بولغان مالنى چۈشۈرۈشنى ئېيتىپتۇ، ئۇ: «بۇ مالنى ساتمىساق ساتمايلى، توختامغا خىلاپلىق قىلغان پۇلنى خېرىدارلارغا بەرسەك بېرەيلىكى، خەقتىن قەرز ئالغان پۇلنى چوقۇم ۋاقتىدا قايتۇرايلى» دەپتۇ. بۇ ۋاقتتا كۆپچىلىك ھېچنىمىنى چۈشەنمەپتۇ.

جوۋجاڭغا قەرز بەرگەن ئادەم بۇ ئىشنى ئاڭلاپ ناھايىتى تەسىرلىنىپتۇ. ئۇ تەشەببۇسكارلىق بىلەن جوۋجاڭ بىلەن ھەمكارلىشىپ، مەبلەغ جەھەتتىكى قىيىنچىلىقنى ئۆز - ئارا ياردەملىشىپ ھەل قىلىدىغان بويۇتۇ. ئوخشىمايدىغان يېرى، مەيلى پۇلنى قارىشى تەرەپكە ياكى باشقىلارغا قەرز بەرسۇن، ئۇلار چوقۇم ۋاقتىدا قايتۇرىدىكەن.

خۇددى جوۋجاڭ ئېيتقاندەك: «تىجارەت قىلىدىغانلارنىڭ مەلىغىنىڭ يۈرۈشى دەل پايدىدۇر. ھەركىم مەبلەغ يۈرۈشمەيدىغان ۋاقىتلارغا دۇچ كېلىپ قالدۇ، بۇ چاغدا باشقىلاردىن ياردەم سورىساق چوقۇم ۋاقتىدا قايتۇرۇش كېرەك، چۈنكى بۇنداقتا ياخشى بولغان ئوبراز تىكلىگىلى بولۇپلا قالماستىن، يەنە شەكىلسىز مەبلەغكە ئېرىشكىلى بولىدۇ، بۇ دەل كارخانا تەرەققىياتىدىكى ئەڭ مۇھىم نەرسە. تىجارەتتە قەرزنى ۋاقتىدا قايتۇرۇش بىر سودىنى پۈتتۈرگەنگە قارىغاندا ئادەمگە تېخىمۇ كۆپ پۇل تېپىپ بېرىدۇ.»

تىجارەتتە ساختىلىق ئىشلىتىش، «ساماننىڭ تەكتىدىن سۇ يۈگۈرتۈش»، قەرزنى ئارقىغا سۆرەش پەقەتلا ۋاقىتلىق نەپەرەتچىلىك خالاس. ئۇزۇن مەزگىللىك تەرەققىياتنى كۆزلىگەندە، كۆز ئالدىمىزدىكى مەنپەئەتنىڭ ئېزىقتۇرۇشىدىن ساقلىنىشىمىز كېرەك، سەمىمىيلىك بولغاندىلا بازارغا ئېرىشكىلى بولىدۇ.

ۋېنجۇلۇق كارخانىچى رېن ئەپەندىم: «سەمىيلىك كارخانىنىڭ كارخانىغا بەرگەن مەسئۇلىيىتى. رىقابەت جەريانىدا ھەمىشە سەمىيلىككە ئېتىبار بەرمەيدىغان شىركەتلەر ۋاقىتنىچە بازارنى ئىگەللەش ئۈچۈن، ھەددىدىن زىيادا ۋەدىلەرنى بېرىپ، ئەمەلگە ئاشۇرۇشقا ئامالسىز قالىدۇ، شۇنىڭ بىلەن مەلۇم ۋاقىتتىن كىيىن خېرىدارلارنىڭ ئىشەنچىسىدىن ئايرىلىپ قالىدۇ.» دىگەن.

جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ بازاردا پۈت دەسسەپ تۇرىشى ھەم تەرەققىي قىلالىشىدىكى سەۋەب، ئۇلارنىڭ سەمىيلىك بىلەن كارخانا ئۈچۈن ئىناۋەت تىكلەش ۋە بازارغا ئېرىشىش پىرىنسىپىدا چىڭ تۇرغانلىقىدا.



ئەقىدە مەرۋايىتلىرى





TEL: 400-1010-434

قەرز ئېلىپ ئىشلىتىلەيدىغان بولۇش كېرەك، ئۆز - ئارا تولۇقلاپ، مەنپەئەت يەتكۈزۈش بولسا ئەڭ ياخشى چارە

جېجياڭ ۋىنجۇدىكى كىيىم - كىچەك توپ تارقىتىش سودىسى بىلەن شۇغۇللىنىدىغان بىر كارخانىچى: «تجارەتتە بىر ئادەمنىڭ ئەقىل - پاراستى ۋە ئىقتىدارى چەكلىك بولىدۇ، ئەگەر كۆپچىلىكنىڭ ئەقىل - پاراستىنى جارى قىلدۇرۇپ، ھەر قايسى تەرەپلەرنىڭ ئالاھىدىلىكىدىن پايدىلىنىپ، ئوخشاش كەسىپتىكىلەرنى ئۆزىنىڭ ھەمراھلىرىغا ئايلاندۇرغاندا، ئۆز - ئارا مەنپەئەتلىنىشى، مەبلەغىتىن ئورتاق پايدىلىنىشى، تېخنىكىدا بىر - بىرىنى تولۇقلاشنى ئەمەلگە ئاشۇرغاندا بىر قۇدرەتلىك كۈچ ھاسىل قىلغىلى بولىدۇ - دە، ھەر بىر ئادەمنى توختىماستىن تەرەققىي قىلدۇرغىلى بولىدۇ.» دىگەن.

كۆپچىلىك ھەممەيلەن جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ «ئۆز - ئارا تولۇقلاش» ئېڭىنىڭ ناھايىتى كۈچلۈك ئىكەنلىكىنى بىلىدۇ. ئۇلار ئۆز - ئارا تولۇقلاش، مەنپەئەت بېرىشتەك تىجارەت شەكلىنى قوللىنىپ، ئۆزىنىڭ ئىشلىرىدا شانلىق نەتىجىلەرنى قولغا كەلتۈرىدۇ.

جېڭ يۈەنجوڭ بولسا جۇاڭجى گورۇھىنىڭ قۇرغۇچىلىرىنىڭ بىرى. ئۇ ئىسلاھات - ئېچىۋېتىشنىڭ دەسلەپكى مەزگىلىدىكى ۋىنجۇنىڭ داڭلىق «ئېلىكتىر ئەسۋابىلار پادىشاھى» شەرىپىگە ئېرىشكەندىن كىيىن، كىيىم - كىچەك كەسىپىنى تاللاپ، بىر كىيىمچىلىك شىركىتى قۇرغان، بىراق ئىزچىل تەرەققىي قىلىپ كۈچلەنمىگەن.

بىر قېتىملىق تاسادىپىي پۇرسەتتە جېڭ يۈەنجوڭ ئوخشاشلا كىيىم - كىچەك سودىسى بىلەن شۇغۇللىنىدىغان چېنىك بىلەن تونۇشقان. ئىككىيلەن بىر ئاز پاراڭلاشقاندىن كىيىن، ئىككىسىنىڭ بالدۇرراق تونۇشۇشى كېرەكلىكىنى ھېس قىلغان. شۇنداق قىلىپ ئىككىيلەن مەسلىھەتلىشىش ئارقىلىق ۋىنجۇ جۇاڭجى كىيىمچىلىك چەكلىك شىركىتىنى قۇرغان.

ئوزۇن ئۆتمەي ۋۇباڭدوڭمۇ ئۇلارنىڭ سېپىگە قوشۇلغان. ئۈچەيلەن ئۆزلىرىنىڭ ئىقتىدارىنى جارى

قىلدۇرۇپ، شىركەتنى ئورتاق باشقۇرغاچقا، كەسىپداشلىرى تەرىپىدىن «ئالتۇن ئۈچ بۇرجەك» دەپ تەرىپلەنگەن.

ئەينى ۋاقىتتا كىمىنىڭ باش مۇدىر بولۇش مەسلىسىگە نىسبەتەن، ئۈچەيلەن ناھايىتى ئاقىلانلىك بىلەن مۇئامىلە قىلغان. پاي نىسبىتى بۇيىچە قارىغاندا، جېڭ يۈەنجوڭ باش مۇدىر بولۇشقا مۇناسىپ. بىراق ئۇ چېنىڭنىڭ باش مۇدىر بولۇشىدا چىڭ تۇرغان.

چۈنكى، جېڭ يۈەنجوڭ ئېيتقاندەك: «كىيىمچىلىكنى كىيىم كىچەكنى چۈشىنىدىغان ئادەم كېلىپ قىلىشى كېرەك. چېنىڭ ئەينى ۋاقىتتىكى ۋېنجۇ كىيىمچىلىك ساھەسىدە بارماق بىلەن سانغىدەك تالانت ئىگىسى، ھەمدە كىيىمچىلىك سودا ئۇيۇشمىسىنىڭ مۇئاۋىن ئۇيۇشما باشلىقى، ئۈچىمىزنىڭ ئارىسىدا ئۇ ھەممىدىن بەك ماس كېلىدۇ، ھەم ياش.»

ئۈچەيلەن باشلىنىشتا مۇشۇنداق ئۇيۇشقان. ھەمكارلىق جەريانىدا ئۇلار ئۆز - ئارا تەجرىبىلەردىن ئۆرنەك ئېلىپ، ئۆز - ئارا تولۇقلىغان. شۇنىڭ بىلەن بىر ۋاقىتتا ئۇلار بىر - بىرىنىڭ تىجارەت قارشى، باشقۇرۇش شەكىللىرىنى ئىگەللەشكە ماھىر بولۇپ، شۇ ئارقىلىق ئاخىرىدا ئىشلىرىنى تېخىمۇ زورايتقان.

ھەمكارلىشىپ ئۆز - ئارا مەنپەئەت يەتكۈزۈش جەريانىدا، جېجياڭ سودىگەرلىرى ھەرقايسى تەرەپلەرنىڭ مەنپەئەت ۋە ھېسسىيات تەلپىنى قاندۇرۇشنى بىلىدۇ، ھەمدە ھەمكارلىشىپ بېقىشنى خالايدۇ.

ۋېنجۇلۇق بىر سودىگەر: «ئەگەر ئىككى دوست ھەمكارلىشىپ سودا قىلسا، ھەر قېتىمدا 1000 يۈەنلىك پايدا تاپقىلى بولسا، ئۇلارنىڭ ئەمگىكىنى ئوخشاش بولغان دەپ پەرەز قىلساق. ئۇلار چوقۇم تەڭدىن بۆلۈشىشى كېرەك. بىراق بىر تەرەپ 600 يۈەن ياكى ئۇنىڭدىن كۆپ پۇلنى ئېلىپ كەتتى، بىرەر - ئىككى قېتىم شۇنداق بولسا ھېچقىسى يوق. ئەگەر بۇنداق ئىش تەكرارلىنىۋەرسە چوقۇم يەنە بىر تەرەپنىڭ رازى بولماسلىقىنى كەلتۈرۈپ چىقىرىدۇ. ھەمدە ئاخىرىدا ھەمكارلىق مۇناسىۋىتىمۇ بۇزۇلۇشقا قاراپ يۈزلىنىدۇ، بۇ ئەلۋەتتە ئىككى تەرەپكە پايدىلىق بولغان نەتىجە

ئەمەس. « دىگەن .

ئەينى ۋاقىتتا، 21 ياشلىق سۈجىيەنخۇا نەچچە مىڭ يۈەننى ئېلىپ ۋېنجۇدىن جىنخۇاغا كېلىپ كۆزئەينەك سودىسىنى باشلىغان. ئۇ ئاۋۋال ئىككى مال تەكچىسىنى ئىجارىگە ئېلىپ كۆزئەينەك ساتقان، بىراق سودىسى ئىزچىل ئادەتتىكىچە بولغان.

دۆلەت ئىگىلىكىدىكى دۇكانلارنىڭ رىقابىتىگە نىسبەتەن، ئۇ ئەينى ۋاقىتتا جىنخۇادا ئەڭ ئىلغار بولغان كۆزنىڭ كۆرۈش قۇۋۋىتىنى كومپيۇتېردا تەكشۈرۈش ئەسۋابىنى كىرگۈزگەن. بۇنىڭ ئۈچۈن ئۇ 80 مىڭدىن كۆپرەك قەرز ئالغان بولۇپ، ھەرتايلىق ئۆسۈمۈمۇ ئۇنى ھالسىرىتىپ قوياتتى.

بىر قېتىم ئۆي ئىجارىسى تاپشۇرىدىغان پۇلى بولمىغاچقا، كۆز ئەينەك دۈكىنىڭ توك مەنبەسى مەجبۇرىي ئۈزۈۋىتىلگەن.

مەبلەغنىڭ بېسىمى ئاستىدا سۈجىيەنخۇا چېكىنىمگەن، ئەكسىچە بېشىنى كۆتۈرۈپ ئالغا قاراپ ئىلگىرىلىگەن. تىجارەتنىڭ ئەڭ قىيىنچىلىق ۋاقىتلىرىدا، ئۇ يۇرتدېشىنىڭ ياردىمىدە يەنە پۇل قەرز ئېلىپ ئېلان تەشۋىقاتى ئېلىپ بارغان.

شۇنىڭ بىلەن بىر ۋاقىتتا، ئۇ ئوزۇن مەزگىل بۇ كەسىپ بىلەن شۇغۇللانغاچقا، ئوخشاش كەسىپتىكى نۇرغۇن كىشىلەر بىلەن تونۇشۇپ كەتكەن ئىدى. ئۇ بۇلارنىڭ ئىچىدىكى نۇرغۇن كىشىلەرنىڭ دۇكان ئورنى بولسىمۇ، بىراق تېخنىكىسى بولمىغاچقا، سودىنىڭ ياخشى بولمىغانلىقىنى، كىشىلەرنىڭ ئۇلارغا قاراپمۇ قويمىدىغانلىقىنى بايقاپتۇ.

سۈجىيەنخۇا ئۆزىدە كەم بولۇۋاتقىنىنىڭ دۇكان ئورنى، ئۇلاردا كەمچىل بولۇۋاتقىنىنىڭ قاتتىق سىناقلىرىنىڭ ھۆددىسىدىن چىقالايدىغان تېخنىكا ئىكەنلىكىنى ھېس قىپتۇ. ئەگەر بىر نەچچە يىلەن ھەمكارلىشىپ تىجارەت كۆلىمىنى كېڭەيتسە، «بىر چالىمدا ئىككى پاختەكنى سوققان» دەك ئىش بولاتتى. بۇلارنى ئويلىغاندىن كىيىن ئۇ ئاكتىپلىق بىلەن بۇ ئىشنىڭ پىيىگە چۈشتى.

شۇنداق قىلىپ ئۇ بىر يىللىق يۇقىرى سوممىدىكى قەرزنىڭ پالاكتىدىن قۇتۇلغاندىن كىيىن، كۆز ئەينەك دۈكىنىڭ جىنخۇادا خېلى داڭقى چىقىپ، سودىسىمۇ بارغانسېرى قىزىشقا باشلىدى.

جېجياڭلىقلار ئۆزىنىڭ ئەقىل - پاراستىگە تايىنىپ، ئۆز - ئارا مەنپەئەت يەتكۈزۈپ، ياردەم قىلىدىغان تىجارەت قارىشىنى ئەمەلىيەتتىن ئۆتكۈزگەن، ھەمدە كەسىپتىكى زور غەلبىنى قولغا كەلتۈرگەن.



ئەقىدە مەرۋايىتلىرى



阿克达和田玉
淘宝店: taobao.uyhqt.com
TEL: 400-1010-434



阿克达和田玉
淘宝店: taobao.uyhqt.com
TEL: 400-1010-434



阿克达和田玉
淘宝店: taobao.uyhqt.com
TEL: 400-1010-434

TEL: 400-1010-434

ئىقتىسادچانلىق - سودىدىكى ئەڭگۈشتەر، بىر تىپىن پۇلمۇ ئورۇنلۇق خەجلىنىشى كېرەك

ئىقتىسادچانلىق - جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ تۆۋەن تەننەرخ بىلەن بازارنى قولغا كەلتۈرۈشىدىكى «ئۆتكۈر قورال»

ئىقتىسادشۇناسلىقتا مەڭگۈ ۋاقتى ئۆتمەيدىغان «كىرىمنى ئاشۇرۇپ، چىقىمنى تېجەش» تىن ئىبارەت بىر قائىدە بار. باشقىلار ئېھتىمال بۇ ھازىرقى ئىقتىسادىي پىرىنسىپقا ماس كەلمەيدۇ دەپ ئويلىشى مۇمكىن، بىراق جېجياڭ سودىگەرلىرى ئىزچىل باشقىلار ۋاقتى ئۆتتى دەپ قارايدىغان تېجەش روھىنى تىجارەتنى راۋاج تاپتۇرۇشتىكى ئەڭگۈشتەر قىلىپ كەلمەكتە. ئۇلار تىجارەت قىلغاندا ھېسابنى چوڭ قىلىدۇ، بىراق ھېساباتنىڭ تەپسىلىي بولۇشىغا ۋە كىچىك ھېساباتلارغا تېخىمۇ كۆڭۈل بۆلىدۇ.

مىلياردتىن ئارتۇق مەبلەغى بار جېجياڭلىق بىر سودىگەر ئىشخانىدىكى خىزمەتچىلەرگە: «ئون دانە سۈپۈرگە سېتىۋالغاندىمۇ توپ تارقىتىش ئورۇنلىرىغا بارماپسەن، چوڭ ئىسراپچىلىق بوپتۇ.» دىگەن. جېجياڭ سودىگەرلىرى ھەر بىر كىچىك چىقىمغىمۇ ناھايىتى سەزگۈر، ھېسابلىق بولغاچقا، ئۇلار كەسكىن بازار رىقابىتىدە ئەڭ ئاز دەسىمى بىلەن بازارنى قولغا كەلتۈرۈپ، ئۆزلىرىنىڭ بازاردىكى خوجايىنلىق ئورنىنى مۇستەھكەملىگەن.

جاڭخۇا - جېجياڭ سودا دۇنياسىدا ناھايىتى داڭقى بار سودىگەر. ئۇنىڭ داڭقىنى چىقارغىنى ئۇنىڭ تىجارەتتىكى ئىپى بولۇپلا قالماي، تېخىمۇ مۇھىمى ئۇنىڭ تۇرمۇش ۋە خىزمەتتىكى تىجەش روھىدۇر.

جاڭخۇانىڭ ئىشخانىسىدىكى كومپيۇتېر خىزمەتتىكى زۆرۈر لازىمەتلىك بولغاندىن تاشقىرى، باشقا

ئېلېكتىر سايمانلىرىنىڭ ھەممىسى خىزمەتداشلىرى ئىلگىرى ئىشلەتكەن كونا بۇيۇملار. خىزمەتدىشى ئۆي كۆچىدىغان ۋاقىتتا ئۇنىڭغا بىر كونا كىرنالغۇ بەرگەن. بىراق ئۇ قىشتا ئۇنىڭدىن پايدىلىنىپ چوڭراق نەرسىلەرنى يۇيغاندىن باشقا، ياز پەسلىدە ئىزچىل قولدا كىرىۋېتىدۇ. ئۇنىڭ شىركىتىدىكى خىزمەتچىلەر ھەممىسى ئۇنىڭ بىر ئادىتىنى بىلىدۇ، يەنى ھەر قېتىم شىركەتتە يىغىن ئېچىلىپ بولغاندىن كىيىن، بارلىق توك مەنبەسىنى ئېتىۋېتىپ، ھەممىنىڭ ئاخىرىدا يىغىن مەيدانىدىن ئايرىلىدۇ. جاڭخۇا چۈشەندۈرۈپ: «بۇ پەقەت بىر ئادەت. بۇ ھەرگىز كىچىككىنە توك پۇلىنى تېجەش ئۈچۈن ئەمەس، بەلكى بايلىقتىن پايدىلىنىش كېرەك، ھەرگىز ئۇنى قالايمىقان ئىشلەتمەسلىك كېرەك.» دىگەن.

«قارا ئاشلىقنىمۇ تېجەش» جاڭخۇاغا نىسبەتەن كىچىككىنە چىقىمىنى تېجەشتىن دېرەك بەرمەيدۇ. ئۇنىڭ قارىشىچە، تەبئىي يېمەكلىك بىلەن ئۇزۇقلىنىش ساغلاملىققا كۈچلۈك بۆلگەنلىك ھېسابلىنىدۇ.

ھەر كۈنى مىنىپ ئىشقا بېرىپ - كېلىدىغان ۋېلىسىپىتىنى ئۇ ئەڭ ساغلام، ئەڭ قولايلىق قاتناش قورالى سۈپىتىدە كۆرىدۇ. ئۇنىڭ قارىشىچە، مۇنداق بولغاندا پۇلنى تېجەپلا قالماستىن، يەنە چېنىققىلى بولىدۇ، ماشىنا توسۇلۇپ قېلىشتىن قورقۇشنىڭ ھاجىتى يوق.

ئۇنىڭ قارىشىچە، بىر كلوۋات توك، بىر پارچە قەغەزنىڭمۇ ئېنىق ھېسابى بار. بىراق بەزى ۋاقىتتا ئۇنىڭمۇ پۇلنى چوڭ خەجلەيدىغان يەرلىرى بولىدۇ. ئۇنىڭ كۈندىلىك تۇرمۇشتا ئەڭ كۆپ پۇل خەجلەيدىغان ئىشلىرى بولسا سۇ ئۈزۈش ۋە تىياتىر كۆرۈش.

«ساغلاملىقنى پۇلغا سېتىۋالغىلى بولمايدۇ.» ئۇ سۇ ئۈزۈش ئۈچۈن ھەر ئايدا نەچچە يۈز يۈەننى سۇ ئۈزۈش كۆلچىكىگە خەجلىۋىتىدۇ. ھەر قېتىم داڭلىق تىياتىر ئۆمەكلىرى خاڭجۇغا كېلىپ ئۇيۇن قويغاندا، پەقەت ئۇنىڭ ۋاقتى بولسلا كۆرۈش پۇرسىتىنى ئۆتكۈزۈۋەتمەيدۇ. ئادەتتىكى كىشىلەر بېلەت باھاسىنى قىممەت دەپ قارىسىمۇ، بىراق ئۇ پۇل تۆلىگەندە ئىككىلىنىپ ئولتۇرمايدۇ.

تېجەشكە تىگىشلىكنى تېجەش، خەجلەشكە تىگىشلىكنى خەجلەش كېرەك. جاڭخۇانىڭ

قارشىچە، تېجەشلىك تۇرمۇش بولسا بىر خىل خاراكتېرچانلىقى كۈچلۈك تۇرمۇش. كارخانا تىجارىتىدە، ھەر بىر قېتىملىق تېجەش - كېتىدىغان تەنەرخنى تۆۋەنلىتىدۇ، تەنەرخ تۆۋەنلىگەن ئىكەن، پايدىمۇ تەبئىيلا يۇقىرى كۆتۈرۈلىدۇ.

جېجياڭلىق داڭلىق سودىگەر باۋيۇگاڭ: «تىجارەتتە بىر تىيىن تېجىلىپ قالسا، ئالدىدىن پايدىمۇ بىر تىيىن يۇقىرىلايدۇ، تېجەش ۋە پايدا ئوڭ تاناسىپلىق مۇناسىۋەتتە. دەسى 10% تۆۋەنلىسە، پايدا 20% يۇقىرىلايدۇ.» دىگەن.

كارخانا تىجارىتىدە بىز چوقۇم جېجياڭلىق سودىگەرلەرگە ئوخشاش دەسىنى تېجەشنى ئۆگىنىۋېلىشىمىز، بۇ ئارقىلىق پايدىنى ئەڭ يۇقىرى ھالەتكە يەتكۈزۈشىمىز كېرەك. كارخانىغا نىسبەتەن ئېيتقاندا، تېجەش پايدا ياراتقانغا باراۋەر. بىر تىيىن تېجەلسە، پايدا بىر تىيىن يۇقىرى ئۆرلەيدۇ. ئىقتىسادچانلىق بىلەن كارخانىدىكى ھەربىر ئادەمنىڭ جانىجان مەنپەئەتى زىچ باغلىنىشلىق. ئىقتىسادچانلىق بىر خىل ئەخلاقىي قاراش ۋە قىممەت قارىشى بولۇپلا قالماستىن، يەنە بىر خىل رىقابەت كۈچى. تېجەشنى بىلىدىغان كارخانا بازاردا پۈت دەسسەپ تۇرالايدۇ، جانلىق ھالىتىنى ساقلىيالايدۇ؛ كارخانا ئۈچۈن تېجەپ بېرەلەيدىغان خىزمەتچى ئۆز خىزمىتىدە ئاۋارىچىلىككە ئۇچرىمايدۇ، ئىزچىل ئالغا ئىلگىرىلەيدۇ.

جېجياڭ ئاۋكاڭ ئاياغلىرىنى مىسالغا ئالساق، ھەربىر جۈپ ئاياغنىڭ تولۇق پۈتۈپ چىقىشى 50 تىن ئارتۇق ئىش ھالقىسىدىن ئۆتىدۇ، پەقەت ھەربىر ئىش ھالقىسىدا ئىككى تىيىن تېجىلىپ قالسا، بىر جۈپ ئاياغنىڭ ئىشلەپچىقىرىلىشىدا بىر يۈەندىن ئارتۇق تېجەپ قالغىلى بولىدۇ، شۇنداق قىلىپ ئوۋكاڭ ھەر يىلى ھېچ كۈچىمەيلا 15 مىليون پايدىغا ئىگە بولىدۇ. شۇنىڭ ئۈچۈن ئوۋكاڭ ئىزچىل «ئىقتىسادچىللىق بىلەن ئىشلەپچىقىرىش» نى تەشەببۇس قىلىپ، تەنەرخ جەھەتتىكى ئەۋزەللىككە ئىگە بولغان.

جېجياڭ تەيجۇدىكى كارخانىچى ۋۇ ئەپەندىم ئىلگىرى: «كارخانا مال يىغقاندا، جەزمەن يۈرگۈزۈشكە بولىدىغان بىر پىلان بولۇشى كېرەك. سېتىۋېلىشقا تىگىشلىكنى چوقۇم سېتىۋېلىش،

سېتىۋېلىشقا تىگىشلىك بولمىغاننى قالايمىقان سېتىۋالماسلىق كېرەك. بىرچىقىم تەپسىلاتى جەدۋىلى تۈزۈش بولسا ناھايىتى ئۈنۈملۈك نازارەت قىلىش ئۇسۇلى. ھەرئايدا سېتىۋالماقچى بولغان كۈندىلىك تۇرمۇش بۇيۇملىرىنى سېلىشتۇرۇپ چىقىشىڭىزلا، سىز قايسىلىرىنى سېتىۋېلىشنىڭ ھاجىتى يوقلۇقىنى بايقايسىز. بۇ ئارقىلىق ئۆزىڭىزنى داۋاملىق ئەسكەرتىپ تۇرىشىڭىز، سىز چوقۇم تەننەرخنى تېجەپ، ئىقتىسادچىللىق بىلەن چىقىم قىلىش مەخسەتتە يېتەلەيسىز.» دىگەن.

تەننەرخنى ھەر بىر تېمىنىڭچە كونترول قىلالىغاندىلا، پايدىنى

ئەڭ يۇقىرى چەككە يەتكۈزگىلى بولىدۇ

جېجياڭ جىلى ماشىنىسازلىق شىركىتىنىڭ قۇرغۇچىسى لى شۇفۇ ئىلگىرى: «تەننەرخنى تېجەپ چىقىم قىلغاندا، تەننەرخنى ھەر بىر تېمىنىڭچە كونترول قىلغاندا، مەھسۇلاتنىڭ سېتىلىش باھاسى تۆۋەنلەيدۇ. بۇ بولسا كارخانىنىڭ رىقابەت ئىقتىدارىنى يۇقىرى كۆتۈرىدىغان، تىجارەتنى ياخشىلايدىغان ئاچقۇچلۇق يول. پۇلنى كۆپرەك تېپىشنىڭ يولى كۆپ سېتىش ئەمەس، بەلكى باشقۇرۇش ھەققىنى تۆۋەنلىتىش.» دىگەن.

تاۋار تەننەرخىنىڭ يۇقىرى - تۆۋەن بولۇشى كارخانىنىڭ پايدىسىغا بىۋاسىتە تەسىر كۆرسىتىدۇ. جېجياڭدا مەيلى چوڭ ياكى كىچىك كارخانىلار بولسۇن، تەننەرخنىڭ كونترول قىلىنىشىغا ناھايىتى كۆڭۈل بۆلىدۇ. جېجياڭ سودىگەرلىرى تەننەرخنى كونترول قىلىشنى بىر خىل پۇل تېپىش سەنئىتى كۆرىدۇ. قانداق قىلىپ ھەر بىر تېمىنىمۇ ئورۇنلۇق خەلەش، ھەر بىر بايلىقنى ئەڭ ئېھتىياجلىق جايلارغا ئىشلىتىش بولسا ئۇلارنىڭ ئۆزىگە خاس بولغان تىجارەت ۋاسىتىسى.

جېجياڭ ئۆلكىسى جىنخۇا شەھىرىدە بىر سالىاركا ماتور زاۋۇتى بولۇپ، زاۋۇت باشلىقى ۋەزىپىگە تەيىنلەنگىنىگە ئۇزۇن بولمىغان يىۋۇلۇق سۈنۈپى دىگەن ئادەم.

سۈنۈپى زاۋۇتقا يېڭى كەلگەندە بۇ جايدىكى خىزمەتچىلەرنىڭ تەننەرخ قارىشىنىڭ ناھايىتى تۆۋەن ئىكەنلىكىنى كۆرۈپتۇ. خىزمەتچىلەر سايمانلارنى يىغىشتۇرۇۋاتقاندا، يېرىمى ئىشلىتىلىپ

بولۇنغان مىخ قاپلىرىنى خالىغانچە تاشلىۋىتىدىكەن.

بۇنداق ئەھۋالغا قارىتا سۈنۈپى: «ھازىرقى بازار رىقابىتى ناھايىتى كەسكىن، ئەگەر تەننەرخنى كونترول قىلىشقا سەل قارىساق، ئۇنداقتا بىزنىڭ رىقابەتتىكى ئەۋزەللىكىمىز بارغانسېرى كىچىكلەيدۇ.» دەپتۇ.

شۇنداق قىلىپ سۈنۈپى «مالىيە بۆلۈمى رىئايە قىلىشقا تىگىشلىك ئۈچ نىزام» نىڭ ئىچىگە «كارخانىنىڭ ئومۇمىي تەننەرخىنى تەپسىلىي ھېسابلاش، تەننەرخنى كونترول قىلىشنى ھەربىر بۆلۈملەرگىچە ئەمەلىيلەشتۈرۈش» دىگەن نىزامنى قوشۇپتۇ.

كىيىنكى كۈنلەردە ئۇ تەننەرخ باشقۇرۇش چەكلىمە سىزىقى لايىھەلەپتۇ:

بىرىنچى، مەھسۇلات لايىھەلەشنىڭ تەننەرخ چەكلىمە سىزىقى. ئۇ لايىھەلىگۈچىلەردىن ئانچە - مۇنچە ئىقتىساد بىلىملىرىنى ئۆگىنىشنى تەلەپ قىلىپ، تېخنىكا بىلەنلا چەكلىنىپ قالماستىن ئېيتىپتۇ. ھەمدە «بازارخامچوتىدىن ئېشىپ كەتكەن، پايدا ئېلىش مۇمكىنچىلىكى يوق لايىھەلەرنى بىر بېلەتتە رەت قىلىش» نى ئوتتۇرىغا قويۇپتۇ. بۇ بىر قاتار تەدبىرلەر «قۇلاقنى ئېتىۋېلىپ سىرتقا قارىمايدىغان» لايىھەلىگۈچى خادىملارنى بازار ئەھۋالىغا دىققەت قىلىشقا مەجبۇر قىپتۇ. سۈنۈپى تېخنىكا خادىملارنى لايىھەلەنگەن مەھسۇلاتنىڭ قوشۇمچە قىممىتىنى ئاشۇرۇپ، بازاردىكى پايدىنى قولغا كەلتۈرۈشكە ئېلھاملاندىرۇپتۇ. نەتىجىدە لايىھە بۆلۈمى ۋە مالىيە بۆلۈمى ئوتتۇرىسىدا بىر خىل ئاكتىپ ھەمكارلىق شەكىللىنىپ ئۈنۈم يۇقىرى كۆتۈرۈلۈپتۇ.

ئىككىنچى، سېتىۋالغان ماتېرىياللارنىڭ تەننەرخ چەكلىمە سىزىقى. ماتېرىيال تەننەرخى ئومۇمىي تەننەرخنىڭ %75 دىن كۆپرەكىنى ئىگەللەيدىغان بولۇپ، شۇ سەۋەبتىن سېتىۋېلىش ھالقىسىغا سەل قاراشقا بولىمايدۇ. ئۇمال سېتىۋالغۇچىلاردىن مال سېتىۋالغاندا ئىنچىكىلەپ تاللاشنى، سۈپەتلىك ھەم باھاسى مۇۋاپىق ماللارنى تاللاشنى، ھەر قايسى بۆلۈملەر بىلەن، ھەتتا سىرتقى ئورگانلار بىلەن ئالاقىلىشىپ ماتېرىيال سېتىۋېلىپ، بۇ ئارقىلىق كۆلەملەشكەن ئۈنۈمنى قولغا كەلتۈرۈشنى تەلەپ قىلدى.

ئۈچىنچى، ئىشلەپچىقىرىش خوربىنىڭ چەكلىمە سىزىقى. خىزمەتچىلەرنىڭ تەننەرخ قارىشىنى تۇرغۇزۇش ئۈچۈن، مالىيە بۆلۈمى خىزمەت تەرتىپى ۋە تەننەرخ كونترول چەكلىمىسىگە ئائىت قوللانمىدىن بىرنى تۈزگەن. ئېلھاملاندىرۇش ۋە باشقۇرۇشنى كۈچەيتىش ئارقىلىق، خىزمەتچىلەرنىڭ تەننەرخ قارىشى يۇقىرى كۆتۈرۈلگەن، خىزمەتتىكى ئاكتىپلىقىمۇ ناھايىتى يۇقىرى بولغان.

مەيكنىش ئىلگىرى جۇڭگو كارخانىلىرىغا باھا بېرىپ: «تەننەرخ ئەۋزەللىكىنىڭ سەردارلىرى ئەكسىچە تەننەرخ باشقۇرۇشنىڭ پەتەكلىرىگە ئايلىنىپ قالغان.» دىگەن.

جېجياڭ سودىگەرلىرى تەننەرخنى كونترول قىلىشنى پۇل خەجلەش سەنئىتى قاتارىدا كۆرۈپ، پۇل تېجەشتىن پەرقلىنىدۇ. ئۇلارنىڭ قارىشىچە، توغرا يۆنىلىش مۇۋەپپەقىيەتنىڭ يېرىمىغا تەڭ بولۇپ، تەننەرخنى كونترول قىلىشىمۇ شۇنىڭغا ئوخشاش. ئەمەلىيەتتە كارخانىنىڭ تەننەرخنى چۈشۈرۈش يولى دەل كارخانىنىڭ رىقابەت كۈچىنى يۇقىرى كۆتۈرۈشىدىكى مائىيا بولۇپ ھېسابلىنىدۇ.

شېنجېن شەھەرلىك كارخانا باشقۇرۇش جەمئىيىتى ۋە دۆلەت ئىچى سىرتىدىكى كارخانىچىلار ئۇيۇشمىسى ئالاھىدە تەكلىپ قىلغان مەسلىھەت بېرىش مۇتەخەسسسى، يۇقىرى دەرىجىلىك بوغالتىرچېن گاڭمىڭنىڭ قارىشىچە، باشقۇرغۇچى ۋە خىزمەتچىلەردە ئۇزۇن ۋاقىتتىن بېرى شەكىللىنىپ قالغان تار دائىرىلىك تەننەرخ قارىشى سەۋەبلىك، كارخانىلار «ئادەمنى ئاساس قىلىش» نى تولۇق چۈشەنمىگەن، شۇ سەۋەپتىن «تەننەرخ تۈزىقى» غا چۈشۈپ قالغان. بۇ تەننەرخنىڭ كونترول سىز ھالەتتە تۇرۇشنى كەلتۈرۈپ چىقىرىپ، ئاخىرىدا كارخانا پايدىسى ۋە ئادەم تەننەرخنىڭ تەڭپۇڭلۇقىنى يوقىتىشنى كەلتۈرۈپ چىقارغان. بۇ ھال كارخانا باشقۇرغۇچىلارنىڭ بېشىنى ئاغرىتىدىغان مەسلىگە ئايلانغان.

چېنرۇ بولسا جېجياڭ ئۆلكىسىدىكى «سىرتقاچىقىپ كەتكەن» كارخانىچىلارنىڭ بىرى. تەننەرخنى كونترول قىلىشقا نىسبەتەن، ئۇنىڭ ئۆزىگە خاس كۆز - قاراشلىرى بار.

ئۇ ئىلگىرى: «ئىقتىسادىي ئەھۋال ياخشى بولمىغاندا، كارخانا دائىم خادىملارنى قىسقارتىش ئارقىلىق تەننەرخنىڭ تېجىلىشىنى ئەمەلگە ئاشۇرماقچى بولىدۇ. بۇ ۋاقىتتا بەزى كارخانىلار خاتا

يولغا كىرىپ قېلىپ، ئىش ھەققى بىر قەدەر يۇقىرى بولغان خىزمەتچىلەرنى قىسقارتىش ئارقىلىق، ئەڭ تىز سۈرئەتتە تەننەرخنى تېجەش مەقسىتىگە يەتمەكچى بولىدۇ. ئەمەلىيەتتە ئەگەر بۇنداق ئۇسۇلنى قوللانغاندا، كارخانىنىڭ ئىقتىسادىي ئەھۋالى ياخشىلانغاندىن كىيىن، ئىلگىرىكىگە ئوخشاش بولغان خىزمەت ئۈنۈمىگە يېتىش ئۈچۈن تېخىمۇ كۆپ بولغان ئەمگەك كۈچى تەننەرخى بەدىلى تۆلەشكە مەجبۇر بولىدۇ. شۇنىڭ ئۈچۈن كارخانا ھەقىقەتەن ئادەم قىسقارتىشقا ئېھتىياجلىق بولغاندا، چوقۇم خىزمەتچىلەرنىڭ قىممىتى ۋە خىزمەت كۆرسىتىش نىسبىتىنى كارخانىنىڭ ئوزۇن مەزگىللىك تالانتلىقلارغا بولغان ئېھتىياجى بىلەن بىرلەشتۈرۈپ تۇرۇپ كارخانا خىزمەتچىلىرىگە قارىتا زۆرۈر بولغان قىسقارتىش ئېلىپ بېرىش كېرەك. ئادەم قىسقارتىش ھەرگىزمۇ قىسقا مەزگىللىك تەننەرخنى تېجەش ئۈچۈن بولۇپ قالماستىن كېرەك، ئوزۇن مەزگىللىك پايدىنى قۇربان قىلىشقا تېخىمۇ بولمايدۇ.» دىگەن.

چېنرۇ: « خادىملارغا يۇقىرى مۇئاش بېرىش بىلەن بىر ۋاقىتتا، ئەمگەك كۈچى تەننەرخنى ئەڭ تۆۋەن چەككە چۈشۈرۈشنىڭ جەزمەن مۇمكىنچىلىكى بار. گەرچە مۇئاش يۇقىرى كۆتۈرۈلسىمۇ، ئومۇمىي ئىشلەپچىقىرىش ئۈنۈمىنىڭ ئۆسۈش نىسبىتى مۇئاشنىڭ ئۆسۈشىدىن يۇقىرى بولغاندا، ئەمگەك كۈچى تەننەرخنىڭ ئومۇمىي ئىشلەپچىقىرىش قىممىتىگە بولغان نىسبىتىمۇ تۆۋەنلەيدۇ » دىگەن.

ئۇنىڭ قارىشىچە، شىركەتنىڭ ھەرقايسى بۆلۈملىرىدىكى خىزمەت فۇنكسىيىسىنىڭ تەكرارلىنىپ كېتىش ھادىسىسىنىڭ بار - يوقلۇقىنى تەكشۈرۈپ تەكشۈرۈپ چىقىشقا، بۇ ئارقىلىق ئەمگەك كۈچى تەننەرخنىڭ ئىسراپ بولۇشىنىڭ ئالدىنى ئېلىشقا بولىدۇ. تەكرارلىنىپ كەتكەن خىزمەت فۇنكسىيىلىرىنى ئۆز ئارا بىرىكتۈرگەندە، ئورتاق بەھىرلىنىدىغان مەشغۇلات ياكى مۇلازىمەت ئارقىلىق ئەمگەك كۈچى تەننەرخنى چۈشۈرگىلى بولىدۇ.

تىجارەت جەريانىدا جېجياڭ سودىگەرلىرىگە ئوخشاش تەننەرخنى كونترول قىلىشنى بىلىش كېرەك. نەزىرىمىزنى يىراقلارغا تىكىش بىلەن بىر ۋاقىتتا، بىر تىيىن پايدىغىمۇ سەل قاراشقا بولمايدۇ.

ھەربىر ھالقىدىكى تەننەرخنى تېجىگەندە، ئۆزىنىڭ ئىشلەپچىقىرىش تەننەرخىنى تېخىمۇ تېجەپ قالغىلى بولىدۇ.

كېچىك ھېساباتلارنى قىلالىغاندا، كېچىك پايدىغىمۇ

ئېرىشكىلى بولمايدۇ

سودا مەيدانلىرىدا تىجارەت قىلىشنىڭ مەقسىدى پۇل تېپىش، بىر تىپىن بولسىمۇ تېپىش كېرەك. كېچىك ھېساباتلارنى قىلالىغاندا، كېچىك پايدىلار ئارقىلىق بازارنى چوڭايتقىلى، بايلىققا ئېرىشكىلى بولىدۇ.

ئىسپانىيەدىكى ۋېنجۇ يۇرتداشلار ئۇيۇشمىسىنىڭ مۇئاۋىن رەئىسى لى شىنتۇ: «ھەرقانداق ئىشنى قىلىشتا كېچىكتىن باشلاش كېرەك. بىر قەدەمدە ئاسمانغا چىقىش مۇمكىن ئەمەس» دىگەن. ۋېنجۇلۇقلار بۇ پىرىنسىپنى سودىدا ئىشلىتىپ «كېچىككە پايدىنىمۇ كۆزلەش» تىن ئىبارەت قائىدىنى يەكۈنلەپ چىققان.

«كېچىككە پايدىنى كۆزلەش» بولسا ئۇزۇن مەزگىللىك بايلىق يولى. جېجياڭ شۇاڭتوڭ شۈمۈرگە شىركىتىنىڭ لېدىرى جاڭ گوجۇن: «تەننەرخ رىقابىتىدە پايدىنى كۆزلەش كېرەك. سودىگەرلەر پۇل تېپىشتا، تەننەرخنى چۈشۈرۈش بىلەن بىر ۋاقىتتا، ئاز پايدا ئېلىپ، كۆپ سېتىشقا، ئاز - ئازدىن بايلىق توپلاشقا ئەھمىيەت بېرىشى كېرەك» دىگەن.

يۇۋۇ شەھەرلىك شۇاڭتوڭ شۈمۈرگە شىركىتىنىڭ مۇئاۋىن باش لېدىرى جاڭ گوجۇن مۇنداق دەيدۇ: «شىركەت بەش يىل بۇرۇنلا ئېكسپورت سودىسى بىلەن شۇغۇللىناتتى، ھازىرمۇ %90 تىن كۆپرەك شۈمۈرگىنى سىرتلارغا سېتىش بىلەن شۇغۇللىنىدۇ، بىر يىللىق ئىشلەپچىقىرىش مىقدارى پۈتۈن يەر شارى شۈمۈرگە ئېھتىياجىنىڭ %25 دىن كۆپرەكىنى ئىگەللىگەن بولۇپ، شۇاڭ توك ماركىسىدىكى شۈمۈرگە (نەپچە) لەر دۇنيانىڭ ھەر قايسى جايلىرىدا ئىشلىتىلمەكتە» .

جاڭ گوجۇن بىر ھېساباتنى ھېسابلاپ: «شۈمۈرگىنىڭ ئوتتۇرىچە سېتىش باھاسى ھەر بىرى

8.5 - 8 تىيىنغىچە بولىدۇ. بۇنىڭ ئىچىدە خام ئەشيا تەننەرخى %50، ئەمگەك كۈچى تەننەرخى %20 - %15، ئەسۋابلارنىڭ ئۇپراش ھەققى قاتارلىقلار %15، ساپ پايدا %10 بولىدۇ، يەنى بىر شۈمۈرگىنىڭ ساپ پايدانىسى 0.85 - 0.8 تىيىن ئارىلىقىدا بولىدۇ. دىگەن. تەننەرخى تېجەش ئۈچۈن شىركەت ئىشلەپچىقىرىشنىڭ ھەر بىر ھالقىسىدا ناھايىتى ئېھتىيات قىلىدۇ. مەسىلەن: توك تەننەرخى تېجەش ئۈچۈن، شىركەت توك خوروشى يۇقىرى بولغان ئاقما لىنىيىنى كېچىدە ئىشلىتىدۇ؛ شۈمۈرگە ئىشلەپچىقىرىش ھۈنەر - سەنئىتى سوۋۇتۇشقا مۇھتاج بولغاچقا، ئىشلەپچىقىرىش لىنىيىسى تۇرپا سۈيىدىن پايدىلىنىپ سوۋۇتۇش ئۇسۇلىنى لايىھەلىگەن... بۇنداق شارائىت ئاستىدا، ئۇلار ئىشلەپچىقارغان مەھسۇلاتلارنىڭ سۈپىتىدە قىلچە تۆۋەنلەش كۆرۈلىمىگەن.

جاڭ گوجۈن: «مۇشۇنداق قىلماقتىن باشقا ئامال يوق. ھېساباتنى كىچىكتىن باشلاپ قىلمىساق، بىز كىچىك پايدىغىمۇ ئېرىشەلمەيمىز.» دىگەن. باشقىلار كىچىك مەھسۇلاتنى نەزىرىگە ئالمايدۇ، ئەكسىچە «شۋاڭتوك» شىركىتى كىچىك مەھسۇلاتتىن چوڭ كىرىم قىلدى! بۈگۈنكى كۈندە شىركەت ھەر كۈنى ئۆلچەملىك ئىككى تاموژنا ساندۇقىدا تەخمىنەن سەككىز توننا مەھسۇلاتنى دۇنيانىڭ ھەرقايسى جايلىرىغا ماڭدۇرىدۇ.

سەككىز توننا مەھسۇلاتنى قانداق چۈشىنىمىز؟ شىركەتنىڭ مۇناسىۋەتلىك خادىملىرى: «بۇ تەخمىنەن 15 مىليون دانىدىن كۆپرەك شۈمۈرگە بولىدۇ.» دىگەن. بىزنىڭ مۆلچەرىمىزگە ئاساسلانغاندا، شۈمۈرگە شىركىتىنىڭ ھەر ئايلىق پايدىسى 400 مىڭ يۈەن بولۇپ، بازىرىمۇ ناھايىتى مۇقىم بولغان. ھازىر «شۋاڭتوك» شىركىتى سۇلياۋ ئىستاكى قاتارلىق كۆزگە ئېلىنىپ كەتمەيدىغان ساھەلەرگە يۈزلەندى. تىجارىتى ئوخشاشلا ناھايىتى راۋان بولماقتا.

نۆۋەتتە، دۆلىتىمىزدىكى نۇرغۇنلىغان كارخانىلارنىڭ تەرەققىيات بوشلۇقى شۋاڭتوك شىركىتىدىن ئېشىپ كەتكەن. ھالبۇكى مالىيە باشقۇرۇش سەۋىيىسىنىڭ تۆۋەن بولۇشى سەۋەبىدىن ناھايىتى تۆۋەن بولغان تەرەققىيات بوشلۇقىمۇ كاپالەتلىك قىلالىمىغان.

ۋېنجۇلۇقلارنىڭ قارشىچە، پۇلنى ئاز تېپىشتىن قورقماستىن، تاپالماسلىقتىن قورقۇش كېرەك. پەقەت ئەمەلىيەتچىل بولۇپ، بىرقەدەم - بىر قەدەمدىن تاپقاندا، تېپىلغان پۇلۇم بارغانسېرى كۆپىيىپ بارىدۇ. «كىچىككىنە پايدىنىمۇ كۆزلەش» بولسا نۇرغۇنلىغان ۋېنجۇلۇقلارنىڭ پۇل تېپىش شەكلى.

ۋېنجۇدا «تەلىم ئالغان» شاڭخەيلىك خوجايىن: «ۋېنجۇدىكى بىر خوجايىنغا يېرىم كۈن ئىش قىلىپ بەردىم، مەن ئۇنىڭ نەچچە مىڭ يۈەنلىك توپ سودىنىمۇ قىلىدىغانلىقىنى، نەچچە يۈەنلىك سودىنىمۇ قولدىن چىقارمايدىغانلىقىنى بايقىدىم، ئۇ نەچچە يۈەنلىك بۇ سودىنىمۇ توپ باھادا مال بېرەتتى. خوجايىننىڭ قارشىچە، سودا كىچىك بولسىمۇ، سودا بولىمىغانغا قارىغاندا ياخشى ئىدى.» دىگەن. ئۇ ھاياتچانلانغان ھالدا، ئىلگىرى ئۆزىنىڭمۇ كىچىك تاۋارلارنىڭ توپ سودىسىنى قىلىپ باققانلىقىنى، توپ ئالغان «چوڭ خېرىدار» لارغا ناھايىتى قىزغىن بولۇپ، پەقەت «مال ئىلغاش» نى بىلىدىغان كىچىك خېرىدارلارغا ئېرەن قىلىپ كەتمەيدىغانلىقىنى، ئۇ ۋاقىتتا كۆڭلىدە ئۆزىنىڭ جاپا تارتىپ شۇنچە يىراقتىن ئېلىپ كەلگەن ماللىرىنى تۆۋەن باھادا سېتىۋەتسە ھېچنىمىگە ئەرزىمەيدۇ دەپ ئويلايدىغانلىقىنى سۆزلەپ بەرگەن. ئۇ يەنە ھازىر كاللامدىن ئۆتتى، چوڭ سودىلارنىڭمۇ نۇرغۇنلىغان كىچىك سودىلاردىن بارلىققا كەلگەنلىكىنى بىلىۋالدىم. چوڭ سودىنىڭ كېلىشىنى ساقلاپ تۇرغاندىن كۆرە، ۋېنجۇلۇق سودىگەرلەرگە ئوخشاش ھېسابنى تەپسىلىي قىلىپ، كىچىك سودىنى كەتكۈزمەي، كىچىككىنە پايدىنىمۇ قولدىن بەرمىگەن تۈرۈك.

سودىدا - مېھنەت قىلىش ۋە تېجەشچان بولۇشنىڭ بىرى كەم بولسا بولمايدۇ

جېجياڭ خاڭجۇ ۋاخاخا شىركىتىنىڭ باش مۇدىرى زوڭ چىڭخۇ مېھنەت قىلىش ۋە تېجەشچان بولۇش ھەققىدە توختىلىپ: «ئەمەلىيەتتە ناھايىتى ئاسان، (ئائىلە ئىقتىسادچىلىق بىلەن گۈللەپ - ياشنايدۇ)، بىراق ئۇنى قىلىش ناھايىتى تەس.» دىگەن.

جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ تېجەشچانلىقى پۈتۈن جۇڭگوغا داڭلىق. ھەرقايسى جايلاردا تىجارەت قىلىپ، ئىگىلىك تىكلىگەن جېجياڭلىقلار ھەمىشە ناھايىتى تېجەشلىك. ئىلگىرى بەزىلەر بۇ توغرىدا ئەجەپلىنىپ: «ئۇلارغا ئوخشاش بىر تۈرگە سالغان مەبلەغلا نەچچە ئون مىليونغا يېتىدىغان كارخانىچىلار يەپ - ئىچىشكە ئەھمىيەت بېرىشتە بىزنىڭ بۇ كىچىك يەردىكى ئادەتتىكى كىشىلەرگىمۇ يەتمەيدىكەن، شۇنچە پۇلى تۇرۇپ، ئىشچىلارغا ئوخشاش تاماق يەيدىكەن، ئىسىمنا قوشۇپ ئىشلەيدىكەن. خام ئەشيا، ئەسۋاب ۋە ئادەم كۈچىنىمۇ ناھايىتى تەپسىلىي ھېسابلايدىكەن.» دىگەن.

تېجەشلىك بولۇپ، تىرىشىپ ئىشلەش بولسا ئۇچقاندەك تەرەققىي قىلىۋاتقان ھازىرقى زامان ئىقتىسادىدىكى كەسكىن رىقابەت مۇھىتىدا تۇرىۋاتقان ئوقەتچىلەردە كەم بولسا بولمايدىغان ساپا. يەنە جېجياڭ ئەنئەنىۋى مەدەنىيىتىدىكى رىئايە قىلىنىدىغان گۈزەل ئەخلاقنىڭ بىرى. ئۇنىڭ ئۈستىگە تېجەش ۋە تىرىشىش ئەزەلدىن بىر - بىرىدىن ئايرىلمايدۇ، ئەگەر بىر ئادەم پۇل تېپىشنىڭ جاپا - مۇشەققىتىنى ھەقىقىي ھېس قىلىپ باقمىغان بولسا، ئېھتىمال پۇل تېجەشنى ھەقىقىي تۈردە ئۆگىنىشى ناھايىتى تەس بولۇشى مۇمكىن.

فېيۋو گورۇھىنىڭ باش مۇدىرى شى جىباۋ ئائىلىسىدىكىلەر بىلەن ھازىرغىچە شىركەتنىڭ ئامبىرىدا تۇرىدۇ. كىشىلەرنىڭ نەزىرىدە بۇ بىر ئادەمنىڭ ئىشەنگۈسى كەلمەيدىغان ئىش. ھالبۇكى شى جىباۋ بۇنىڭغا ئىپادە بىلدۈرۈپ: «ياش ۋاقتىدا پۇل تېپىپ قەدىر ئەھۋال ياشاش ئۈچۈن، مەن ۋېلىسپىتتە

كىراكەشلىك قىلاتتىم، يەنە بېيجىڭدا ئۈچ يىل ئاياغ يامىدىم. ئەمما ھازىرچۇ؟ پۇل ماڭا نىسبەتەن ئېيتقاندا پەقەتلا بىر بەلگە، بىر سان خالاس، باشقا ھېچقانداق مەنىسى يوق. مېنىڭ ھازىرقى پۈتۈن خىيالىم دۇنياۋى ئىلغار سەۋىيەدىكى تىكىش ماشىنىسى ياساش كارخانىسىنى تېز سۈرئەتتە قۇرۇپ چىقىش بولۇپ، ماددى ھەشەمەتتىن ھوزۇرلىنىشقا قەتئىي ۋاقتىم يوق. تاماق يېيىشىمۇ قورساقنى توپىغۇرۇش ئۈچۈن، ئۇخلاشۇنچى چىققان نېرۋىلارنى ئەسلىگە كەلتۈرۈش ئۈچۈن خالاس. بۇ نوقتىدا نامراتلار ۋە بايلارنىڭ پەرقى يوق.» دىگەن.

لۇ گۈەنچىيۇنىڭ ئۆزىگە قويغان تەلپى بولسا: مېھنەتكارچىلىققا بارماسلىق، سىرتلاردا قونماسلىق. كۈندۈزى خوجايىن بولۇش، كەچتە قاتتىق كارۋاتتا ئۇخلاش. بۇلارنىڭ ھەممىسى جېجياڭلىق چوڭ بايلارنىڭ تۇرمۇشىنىڭ ھەقىقىي تەسۋىرى.

تېجەشنى بىلىدىغان ئادەم توختىماستىن بايلىق توپىلايدۇ، تېجەشنى بىلمەيدىغان ئادەمنىڭ ۋاقتىنچە بايلىقى كۆپ بولسىمۇ، بىراق ئۇنىڭ بايلىقى ئاستا - ئاستا غايىپ بولىدۇ. ئىگىلىك تىكلەش تەس، ئىگىلىكنى تەرەققىي قىلدۇرۇش تېخىمۇ تەس. ئىگىلىك تىكلەپ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنى ئويلايدىغان ئادەم چوقۇم «ئۇجۇر - بۇجۇرگىچە ھېساب قىلىش» نى ئۆگىنىۋېلىشى كېرەك. بىز دائىم ئازراقلا نەتىجە قازانسا «چوڭىيىپ ئىشتىنغا پاتىماي قالىدىغان» كىشىلەرنى ئۇچرىتىمىز، ئۇلار ئۇزۇن ئۆتمەستىنلا ئەسلىدىكى ھالىتىگە قايتىدۇ. جېجياڭلىق بىر سودىگەر دائىم خىزمەتچىلەرنى ئاگاھلاندۇرۇپ مۇنداق دەيدىكەن: جېجياڭ سودىگەرلىرىنىڭ سودا دۇنياسىدا پۇت دەسسەپ تۇرالىشىدىكى سەۋەب، ئۇلار ئىزچىل مال - دۇنيانى ئۆتكۈنچى نەرسە قاتارىدا كۆرۈپ، تېجەشلىك بولۇشنى ئىگىلىك تىكلەشتىكى گۆھەر قاتارىدا كۆرىدۇ.

ئىقتىسادچانلىق ئىنچىكە ھالقىلاردا ئىپادىلىنىدۇ

ۋاخا شىركىتىنىڭ باش مۇدىرى زوڭ چىڭخۇ: «ئەگەر سەن ئەمەل قىلمىساڭ ئىقتىسادچان بولۇش، دىگەن بۇ سۆز پەقەتلا بىر شۇئار خالاس. ئىقتىسادچانلىق ھەمىشە نۇرغۇنلىغان كىچىك ئىشلاردا ئىپادىلىنىپ چىقىدۇ. ھەر كۈنى ئەيىش - ئىشرەتكە پۇل خەجلەيدىغان سودىگەرنىڭ كۈنلىرى چوقۇم ئۇزۇنغا بارمايدۇ. ھەقىقىي خوجايىنلارنىڭ ھەممىسى ئىقتىسادچىل، ئاددى - ساددا كېلىدۇ.» دىگەن.

زوڭ چىڭخۇ ئىگىلىك تىكلەشنى باشلىغان ۋاقىتتا، شىركەتنىڭ ماشىنا كىرا چىقىمىنى تېجەش ئۈچۈن، دائىم ئۈچ چاقلىق ۋېلېسىپىنى مىنىپ، كېچىنى كېچە، كۈندۈزنى كۈندۈز دىمەستىن مەكتەپلەرگە مال يەتكۈزەتتى. دەل مۇشۇنداق بىر تىيىن - بىر تىيىندىن تېجەش بولغاچقا، ۋاخانىڭ بۈگۈنكى ھەيۋەتلىك بىنالىرى ۋە زاۋۇت ئۆيلىرى بولغان. ئۇ ئۆزىنىڭ خىزمەتچىلىرىگە: «ۋاخانى ئىلگىرىكىلەر بىزگە قالدۇرمىغان، ئۇنى بىز ئۆزىمىز بىر جۈپ بىلكىمىزگە تايىنىپ قۇرۇپ چىققان. ئون دانە سۈپۈرگە سېتىۋالماقچى بولساق ئەرزان ئېلىش ئۈچۈن توپ تارقىتىش بازىرىغا بېرىپ، بىر ساندۇق چوكا مۇز ساتساق بىر تىيىندىن پايدا ئېلىپ قۇرۇپ چىققان.» دەيدۇ.

ھەقىقەتەن، تىجارەتتە ھەر بىر تىيىن پۇلنى چىڭ تۇتۇش كېرەك، بۇنداق قىلغاندا ئاندىن پۇلنى كۆپ تاپقىلى بولىدۇ، بۇ بايلىققا تۇتىشىدىغان يول. جېجياڭ سودىگەرلىرى دەل بۇ خىل ئىقتىسادچىل بولۇپ، تىرىشىپ ئىشلەشكە تايىنىپ بۈگۈنكى غەلبىنى قولغا كەلتۈرگەن.

ۋاڭ يوڭچىڭنىڭ گەرچە مىلياردلاپ پۇلى بولسىمۇ، بىراق ئۇنىڭ ئۆمرى ئاددى - ساددىلىق ئىچىدە ئۆتكەن، ئەزەلدىن پۇل - مالنى بۇزۇپ چاچمىغان. ئۇ گۈرۈچ دۈكىنى تىجارىتىنى ئەمدىلا باشلىغان ۋاقىتتا، ھەر كۈنى ئىشتىن چۈشكەندە پۈتۈن بەدىنى مەينەت بولۇپ كېتەتتى، باشقىلار ئىسسىق سۇدا يۈنۈش ئۈچۈن ئۈچ تىيىن خەجلىسە، ئۇ قىش بولۇشىدىن قەتئىينەزەر سوغۇق سۇدا

يۇيۇناتتى، بۇ ئۇنىڭ باشقىلارغا قارىغاندا ئۇچ كۈرە گۈرۈچنى كۆپ ساتقىنىغا باراۋەر ئىدى. ئۇنىڭ ئاز ئازدىن ئىقتىساد چۇغلايدىغان روھى ئۇنى بۈگۈنكى بايلىققا ئېرىشتۈرگەن.

ھازىر ئۇ ئىسمى - جىسىمغا لايىق بايغا ئايلانغان بولسىمۇ، لېكىن يەنىلا ناھايىتى ئىقتىسادچىل، ئاددى - ساددا. ۋاڭ يوڭچىڭ ھەر ھەپتىدە دىگۈدەك پەرزەنتلىرىگە خەت يازىدۇ. پوچتا ھەققىنى تىجەش ئۈچۈن، ئۇ بىرخىل ناھايىتى نىپىز بولغان قەغەزنى ئىشلىتىپ، قەغەزنىڭ ئالدى - كەينى يۈزىنى ئۇششاق خەتلەر بىلەن تولدۇرىدۇ. ئۇ ھەر قېتىم قارىمىقىدىكى مېھمانساراي، مېھمانخانا ۋە كارخانىلارنى كۆزدىن كەچۈرۈشكە بارغاندا، چوقۇم قول يۇيۇش ئۆيىگە بېرىپ ئىچىدىكى ئەخلەت ساندۇقىدا ئىشلىتىپ بولماي تۇرۇپلا تاشلىۋەتكەن سوپۇن پارچىلىرىنىڭ بار - يوقلۇقىغا قارايدۇ. ئەگەر بولسا ئادەم چاقىرىپ سوپۇن پارچىلىرىنى ئالغۇزۇپ، ئۇلارنى بىر قىلىپ داۋاملىق ئىشلىتىدۇ. قەھۋە ئىچكەن ۋاقىتتا، ئۇ سۈت پاراشوكىنى قەھۋەگە تۆككەندىن كىيىن، سۈت پاراشوكى قېپىنىڭ ئىچىگە ئازراق قەھۋە تۆكۈپ سۈت پاراشوكىنىڭ قالدۇقلىرىنى قايتا ئېلىشتۇرۇپ قەھۋەگە تۆكۈپ، ئىسراپ بولمىغانلىقىنى جەزملەشتۈرگەندىن كىيىن ئاندىن قەھۋەدىن ھوزۇرلىنىشقا باشلايدۇ.

ۋاڭ يوڭچىڭ ئۆزى ئىقتىسادچىل بولۇپلا قالماستىن، يەنە ئائىلىسىدىكىلەرنىڭ پۇل خەجلىگەندە بەتخەجلىك قىلماسلىقىنى تەلەپ قىلىدۇ. بىر قېتىم ۋاڭ يوڭچىڭنىڭ كىچىك قېيىن ئاغىسى شاڭگاڭدىن ئېلىپ كەلگەن ئىككى دانە گالىستۇكىنى ئۇنىڭغا ھەدىيە قىپتۇ. گالىستۇكىنىڭ ئەسلى باھاسى 1200 يۈەن بولۇپ، ئۇ ۋاڭ يوڭچىڭنىڭ ئىسراپ قىپسەن دەپ تىللىشىدىن قورقۇپ، باھاسىنى يالغاندىن 120 يۈەن دەپ قويۇپتۇ. ئويلىمىغان يەردىن بىر كۈن ئۆتۈپ بىرئەتىگە نىلىكى ۋاڭ يوڭچىڭ قېيىن ئاغىسىنى ئىشخانىغا چاقىرتىپ گۇمان بىلەن: «جەنۇبىي ئاسىيادا ئىشلەنگەن گالىستۇكىنىڭ بىرى ئارانلا 40 يۈەن، نېمىشقا شاڭگاڭدىن 120 يۈەنگە ئەكىلسەن؟» دەپ يېرىم سائەتتىن كۆپرەك سۆزلەپتۇ.

تەيسۇ گورۇھىنىڭ قارىمىقىدىكى كارخانا، زاۋۇتلارمۇ ۋاڭ يوڭچىڭنىڭ ئىقتىسادچىل ئىستىلىدىن

ئۆرنەك ئالغان. ھەر بىر پارچە قەغەزنىمۇ قالايمىغان تاشلىۋېتىشكە بولمايدۇ، ئالدى - ئارقا ئىككى تەرەپنى ئىشلىتىپ بولغاندىن كىيىن ئاندىن تاشلىۋېتىشكە بولىدۇ. ئىشچىلار كەيگەن پەلەينىمۇ كۆپ قېتىم ئىشلىتىش كېرەك. بىر قېتىم، شىركەتتىكى بىر ئالىي باشقۇرغۇچى ۋاڭ يوڭچىڭنىڭ ئىشخانىسىدىكى گېلەمنىڭ ناھايىتى كونا پارچە كەتكەنلىكىنى كۆرۈپ، 1000 ئامېرىكا دوللىرى خەجلەپ يېڭىغا ئالماشتۇرۇپتۇ. نەتىجىدە ۋاڭ يوڭچىڭ كۆرگەندىن كىيىن ناھايىتى تىرىكىپ، ئىزچىل باشقىلارغا مۇلايىم مۇئامىلە قىلىدىغان ۋاڭ يوڭچىڭ بۇ باشقۇرغۇچىغا ئاچچىقلاغىلى تاسلا قاپتۇ.

جېجىڭ سودىگەرلىرىنىڭ ئىقتىسادچىل بولۇپ، تىرىشىپ ئىشلىشى پۇلنىڭ يوقلۇقىدىن ئەمەس، بەلكى ئۇلارنىڭ پۇلنىڭ قانچىلىك جاپا - مۇشەققەتتە تېپىلدىغانلىقىنى بىلگەنلىكىدە. باۋيۇگاڭنىڭ يېنىدا ئۇزۇن مەزگىل خىزمەت قىلغان بىر يۇقىرى دەرىجىلىك خىزمەتچى ئۇنىڭغا باھا بېرىپ: «مەن ئۇنىڭ خىزمىتىنى قىلغان كۈنلەردە، ئۇ ماڭا بەرگەن خىزمەت كۆرسەتمىلىرىنىڭ ھەممىسى قەغەزگە قولدا يېزىلىپ ئەۋەتىلگەن. بۇ قەغەزلەرنىڭ ھەممىسى سۈپىتى ناچار، نېپىز بولغان ئاق قەغەز بولۇپ، ئەگەر بىر قۇر خەت يېزىلغان بىر كىچىك قەغەزچە بولسا، ئۇ يېزىلغان خەتلەرنى تېخىمۇ كىچىك پۈتۈكچە ھالەتتە يىرتىپ چىقىرىۋەتكەن. بۇنداق بولغاندا، بىر سالام خەت قەغىزى چوڭلۇقتىكى ئاق قەغەزگە ئۈچ - تۆت پارچە (ئەڭ يۇقىرى كۆرسەتمە) يازغىلى بولاتتى.» دىگەن. شۇنىڭ ئۈچۈن، ھەر كۈنى ئازراقتىن تېجەۋاتقان كىشىلەرگە نىسبەتەن ھەرگىز تەرىمىزنى تۈرۈپ مۇئامىلە قىلىمىز كېرەك، چۈنكى ئاشۇ «كىچىك» پۇللار جۇغلانسا، چوقۇم «چوڭ» پۇلغا ئايلىنىدۇ - دە، سىزنىڭ ئىگىلىك تىكىلىشىڭىز ئۈچۈن سەل قارىغىلى بولمايدىغان رول ئوينايدۇ. باي بولۇشنى ئويلايدىغان ھەر بىر ئادەم چوقۇم بايلارنىڭ پۇل تېجەش ئۇسۇلىنى ئۆگىنىش كېرەك، ھەمدە ئۇنى ئەمەلىي ھەرىكىتىگە ئايلاندۇرۇشى لازىم، شۇنداقلا ئۇ چوقۇم ئەڭ ئاخىرقى غالبىيەتچىگە ئايلىنالايدۇ.

ئەقىدە يۈرۈشلىك ئېلىكتاپلىرى



- 1 مایۇننىڭ ئىگىلىك تىكلەش دەرىخانىسى
 - 2 نامراتلار قوي تەبىئەتلىك، بايلار بۆرە تەبىئەتلىك بولسۇ (بىرىنچى قىسىم)
 - 3 نامراتلار قوي تەبىئەتلىك، بايلار بۆرە تەبىئەتلىك بولسۇ (ئىككىنچى قىسىم)
 - 4 جېجياڭ سودىگەرلىرىنى غەلبىگە باشلىغان 22 تۈرلۈك سودا قائىدىسى
 - 5 ۋېنجو سودىگەرلىرىنىڭ ئۆزگىچە تەپەككۈرى
 - 6 خوتەن قاش مەدەنىيىتى
- 
WWW.UYQT.COM | 400-1010-434
 