

帕米尔雄鹰

پامیر بورکوتی

THE PAMIR EAGLE

朱光华 著

民族出版社



帕米尔雄鹰

پامىر بۈركۈتى

THE PAMIR EAGLE

朱光华 著

民族出版社

责任编辑：亚森·买买提
责任校对：海仁莎
装帧设计：刘家峰

图书在版编目(CIP)数据

帕米尔雄鹰：维吾尔文、汉文、英文/朱光华著. －北京：民族出版社，2000.6
ISBN 7－105－02822－X

Ⅰ.帕… Ⅱ.朱 … Ⅲ.纪实文学－中国－当代－维吾尔语、汉语、英语 Ⅳ.I 25

中国版本图书馆 CIP 数据(2000)第 62570 号

ISBN 7-105-02822-X
9 787105 028221 >

民族出版社出版发行
(北京市和平里北街 14 号 邮编 100013)
民族出版社微机照排　迪鑫印刷厂印刷
各地新华书店经销
2000 年 6 月第 1 版　　2000 年 6 月北京第 1 次印刷
开本：850×1168 毫米　1/32　印张：9.375
印数：0001—2000 册　定价：16.00 元

تاجيك خەلقىنىڭ غۇرۇرى، ياخشى

يەرزەنتى، پارسىگىز لىگىنىڭ جۇرىكى، جولداشى

ماھىرجان ئەمەتوف - پارتىيەمىزنىڭ ئىسلاھات ئېلىپ بېرىشى

سىياسىتىدىن پايدىلىنىپ ئۆتكەن خىسىي سودا قىلىپ ئۇزۇنغا

ھالال ئەمگىكى بىلەن باي بولدى. باي بولغاندا

تامىرات بېيتىم. بېيىسلارنى ئونتۇپ قالماي، ئۇلارغا

يارىدەم قىلىپ ئۆزىمۇ شۆھرەتلىك يازغۇچى، پىلىمىز ئالىمى ۋە داڭ

خاسىيە تالانت ئىگىسى بولدى. - جىگارلىق قوغداۋاتقان قەھرىمانلارغا

غەمخورلۇق قىلىپ، جىگارلىق قوغدىشىغا ھەسسە قوشقىنى

خەلق ئۈچۈن ھەرگىز ئونتۇپ قالمايدۇ. ماھىرجاننىڭ

جۇڭگۇ - ئىسلام ئىتتىپاقىغا قەدەر لىكە بولسۇن، تەلىشىپ ئىشلەپ بېيىسۇن

قەلبىمىزنى، ئۇ ھېسسىياتىنى ئەزىزلەيدۇ،

(خۇمۇردىن ئۇيغۇر)

مەسئۇل - يىل 4 - ئاينىڭ 1 - كۈنى

题 词

塔吉克人民的骄傲，帕米尔高原的雄鹰，优秀青年玛依尔江同志用智慧，依靠改革开放政策个体经商，用自己辛勤劳动发家致富。富裕之后没有忘记贫困和孤苦，帮助他们改善生活，提高知识水平，从事公益事业。关心边防部队，为保卫边疆做出了贡献。人民决不会忘记这些。玛依尔江的这些事迹是值得赞扬、歌颂、学习的。

铁木尔·达瓦买提

2000年4月1日

Inscription

Young entrepreneur Mayirjan, the pride of the Tajik people and the eagle over the Pamir Plateau, gets rich with the help of his own wisdom and hard working, on the reform and opening - up policies. After getting rich, he does not forget the poor, the helpless and the old. He sets about helping them improve their livelihood and raise their educational level. At the same time, Mayirjan is enthusiastic about financing public well - being projects. He cares about the border - guard troops and is doing something substantial for them. The people will never forget all this. Mayirjan's deeds are worth praising and learning from.

Tomur Dawamat

April 1, 2000.



作者简介

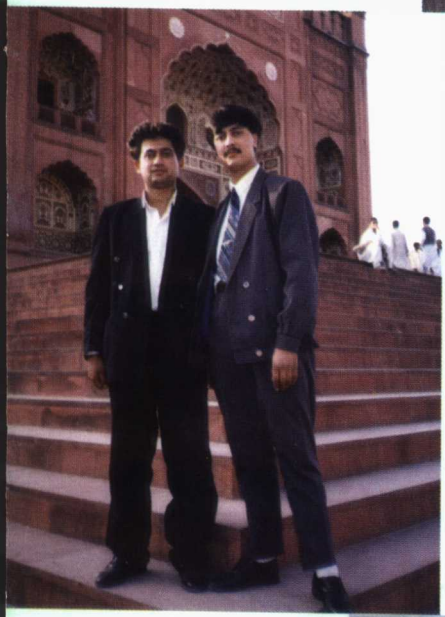
朱光华，男，1936 年 8 月生于四川省璧山县，1956 年从学校分配到新疆喀什地区工作，先任农技干部，后当叶城县县委秘书，1972 年调到喀什地委宣传部，兼任地区创作办公室副主任，1984 年任喀什地区文联副主席，1997 年任文联党组书记兼副主席。中国作家协会会员，中国电影家协会会员，文学创作二级职称（副高）。从 1959 年开始文学创作，先后发表文学作品 400 余万字，已在四川、北京、新疆出版了十本小说散文集、报告文学集和长篇纪实文学。同时，还从事影视剧本创作，担任编剧并投拍的有电影《边乡情》、电视剧《沙海天平》，担任首席编剧并投拍的有 8 集电视剧《被劫持的逃犯》、5 集电视剧《悠悠远乡情》。上述两部电视剧均获全国“骏马奖”。1993 年，朱光华与人合作的电影文学剧本《帕米尔雄鹰》获全国首届电影文学优秀奖。1999 年 9 月，《沙海天平》获全国“五个一工程奖”。



تۈركىيىدە.

在土尔其。

In Turkey.



پاكىستاندا.

在巴基斯坦。

In Pakistan.



سەئۇدى ئەرەبىستاندا.

在沙特阿拉伯。

In Saudi Arabia.



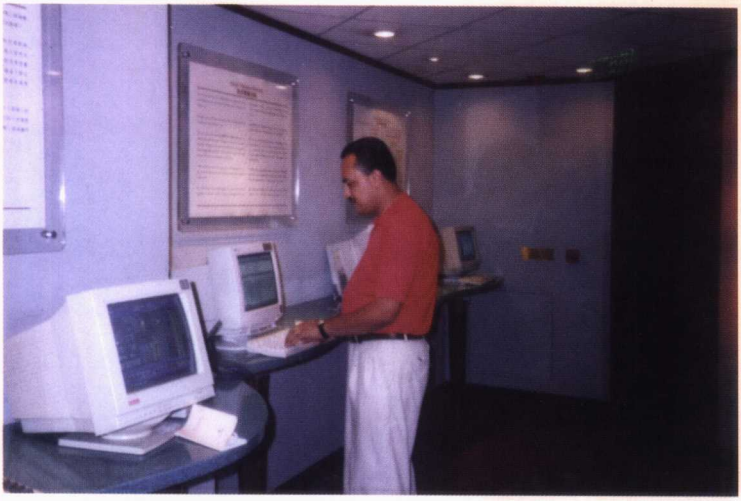
ئاۋمېندا.
在澳门。
In Macao.



كوۋەيتلىق سودىگەرلەر بىلەن بىللە.
与科威特商人在一起。
With Kuwaiti businessmen.



مالايسىيادا.
在马来西亚。
In Malaysia.



شياڭگاڭدىكى ئۆگىنىش مەزگىلىدە
كومپيوتېر مەشغۇلاتى ئۇستىدە.

香港学习期间。

In Hong Kong during his learning.



شياڭگاڭدىكى مەلۇم سودا سارىيىدا.

在香港某一商业大厦。

At a office tower in Hong Kong.



تاشقورغان ناھىيىسىنىڭ ۋەچە يېزىسىغا
ئىككى ئاپتومۇبىل تەقدىم قىلدى.

赠送给塔什库尔干县瓦恰乡两辆汽车。

Presenting two vehicles as gifts to Waqa Village, Tashkorgan County.



شېنجېندىكى ئۆگىنىش مەزگىلىدە
ساۋاقداشلىرى بىلەن بىللە.

深圳学习期间与同学在一起。

With classmates during his learning in Shenzhen.



تاشقورغان ناهيىسىنىڭ ئارىشاڭ يېزىسىدىكى ئامما
مىغا هال سوراش بۇيۇملىرىنى تەقدىم قىلماقتا.

慰问塔什库尔干县阿尔香乡群众，赠送礼品。

Visiting villagers of Arishang Village and presenting them with gifts.



كەمبەغەللەرگە يېڭى كىيىم كىيگۈزمەكتە.

给贫困牧民更换新衣。

New clothes for poor nomads.



ئىقتىسادىي جەھەتتىن ھۆددىگە ئالغان تاشقورغان ناھىيىسىنىڭ ۋەچە باشلانغۇچ مەكتىپىدە.

在经济上承担塔什库尔干县瓦恰小学的开支。

Economically supporting the Waqa Elementary School in Tashkorgan.



تاجىك قىزچاق زىلخۇمارنى ئۇنىۋېرسىتېتنى پۈتتۈرگەنگە قەدەر ئوقۇتۇشنى ھۆددىگە ئالدى.

承担塔吉克女孩孜丽胡玛接受义务教育的一切开销。

Covering all expenses of the Tajik girl Zilhumar in her compulsory education phase.



تاشقورغان ناهيىسىنىڭ رەھبەرلىرى بىلەن بىللە.

与塔什库尔干县领导在一起。

With leaders of Tashkorgan County.



تاشقورغان ناهيىلىك پارتكومىنىڭ مۇئاۋىن شۇجىسى روزى گۈلباي بىلەن بىللە يۇرتداشلىرىنى يوقلىدى.

与塔什库尔干县党委副书记肉孜·古力巴依一起看望乡亲们。

Visiting villagers, together with Vice－Party Secretary of Tashkorgan County Rozi Gulbay.



چېگرا مۇداپىئە مەلۇم قىسمىنىڭ
كوماندىر-جەڭچىلىرى بىلەن بىللە.

与边防军某部官兵在一起。

With border guards.



چېگرا مۇداپىئە مەلۇم قاراۋۇلخانىسىغا
رەڭلىك تېلېۋىزور تەقدىم قىلماقتا.

给边防军某部哨所赠送彩电。

Presenting color television set to border guards.



چېگرا مۇداپىئـه قىسـملىرىدىن هال
سوراش بۇيۇملىرىنى ئېلىپ كەلمەكتە.

为慰问边防军购物归来。

Returning from a shopping trip.
The goods bought are for border guards.



ئايالى رابىيەم بىلەن بىللە چېگرا مۇداپىئە مەلۇم
قىسـمىنىڭ باشلىقـلىرى بىلەن كۆرۈشـمەكتە.

与妻子热比亚一起会见边防军某部领导。

Meeting, together with his wife, with army officers of border guard.



شركەتنىڭ بىر قىسىم خىزمەتچىلىرى بىلەن بىللە.

与公司部分职员在一起。

With staff of his company



خونجىراپ چېگرا ئېغىزىنى ئېچىۋېتىش توغرىسىدىكى سۆھبەت يىغىنىدا تەرجىمانلىق قىلماقتا.

在开放红其拉甫口岸谈判中担任翻译。

Working as interpreter at the Honjirap Customs post.



ئايالى رابىيەم ۋە ئوغلى دىلەۋەرجان بىلەن بىللە.

与妻子热比亚、儿子地来吾尔江在一起。

With wife Rabiya and son Dilawerjan.



خىزمەت ئۈستىدە.

工作中。

At work



ئاتا-ئانىسى ئورنىدا ئۆزىنى بېقىپ چوڭ
قىلغان زۇلال ۋە شىكەرخان بىلەن بىللە.

与养父母祖拉力、西开尔汗在一起。

With adopted parents Zulal and Shikarhan.



مەزكۇر كىتابنىڭ
ئاپتورى جۇ گۇاڭخۇا
بىلەن بىللە.

与本书作者朱光华在一起。

Wth Zhu Guanghua,
author of the reportage.



مەملىكەتلىك خەلق قۇرۇلتىيى دائىمىي كومىتېتىنىڭ مۇئاۋىن باشلىقى تۇمۇر داۋامەت بىلەن بىللە.

与全国人大常委会副委员长铁木尔·达瓦买提在一起。

With Tomur Dawamat, vice－chairman of the Standing Committee of the National Peple's Congress.



دۆلەت كومىسسارى ئىسمائىل ئەھمەت بىلەن بىللە.

与国务委员司马义·艾买提在一起。

With State Councillor Ismail Ahmad.



سابىق مەملىكەتلىك سىياسىي كېڭەشىنىڭ مۇئا-
ۋىن رەئىسى سەيپىدىن ئەزىزى بىلەن پاكىستاندا.

与原全国政协副主席赛福鼎·艾则孜在巴基斯坦。

With Saypidin Azizi, former vice-chairman of the National Political Consultation Conference, in Pakistan.

前　言

米尔扎伊

在我国最西边有一个县，它就是塔什库尔干塔吉克自治县。该县位于帕米尔高原东部、昆仑山脉的西部，是名符其实的高山县。该县是我国通往中亚、西亚、西欧和北非的陆路通道，是古丝绸之路的重要关卡，也是“中巴友谊公路”的重要口岸。

塔什库尔干县总面积 2．5 万平方公里（不包括有争议地区），从地域方面讲它是一个大县，但从人口总数来看确是一个小县，全县总人口仅 2 万多，塔吉克族占 80％以上。塔什库尔干县是我国塔吉克族聚居区和发源地。

作为我国一个古老而伟大的少数民族——塔吉克族，不但有它悠久的历史，而且有它光辉灿烂的文化。除此之外，塔吉克族还是一个具有优秀道德品质的民族，他们虽然祖祖辈辈生活在边远、生产环境落后、经济不发达的山区，但是他们崇尚正直、诚实、和蔼、好客大方、人道品德，是一个心胸宽广的伟大民族。在漫长的历史长河中，他们在保卫祖国领土、维护民族团结、抗击外来侵略势力中作出了大无畏的牺牲，谱下了一曲曲动人的篇章。在日常生活中一贯反对违背社会道德的行为。他们把抢劫、偷盗、杀人、放火、强奸、通奸、卑劣、吸毒、赌博、造反和阴谋分裂看作民族最大的耻辱。他们热爱共产党和社会主义，热爱祖国，热爱故土，对未来充满美好的憧景。塔吉克族不因自己的家乡贫穷而出卖自己纯洁的灵魂，不因自己贫穷而羡慕别人的财富，不会玷污自己干净的双手。

我是一个塔吉克人，生长在塔什库尔干这片洁净的土地上。党和人民教育我，培养我成为一名国家干部、基层领导。过去我是塔什库尔干县县长，现在是喀什地区党委委员。这篇报告文学的主人公——塔吉克族年轻的企业家玛依尔江，是我同一民族的同胞、老乡和近邻，玛依尔江比我小 10 岁，是在我眼前长大成人的。正像前面说的一样，塔吉克族恶劣的生活条件、光辉的历史、优良的传统、高尚的品德在玛依尔江成长、前进、拼搏进取的过程中起了深远的作用，融汇到他的言行处世、与人交往、感人事迹、他所从事的崇高事业以及有关他的每一个神秘的故事中。

玛依尔江出生于一个普通牧民家庭，在他初入商海时，对经商之道一无所知，资本也不雄厚，全凭党的好政策和自己的奋力拼搏，终于步入企业家的行列，他最初从边远的塔什库尔干县开始，逐渐攻入喀什、乌鲁木齐，最后打入国际市场。玛依尔江是近几年初露锋芒的塔吉克青年代表。

玛依尔江 18 岁时从五块地毯开始，经过 13 年的努力奋斗，成为今天拥有五家跨县、跨地区、跨国公司的青年企业家，拥有较雄厚的资本。当然，这不是一件容易的事情。在 13 年经商历程中，他付出了大量心血，走过了漫长的艰苦里程，经历了无数艰辛困苦，战胜了重重困难，遇到了巨大的危险，几乎丧命，这些也许他自己不知道。但是，无论遇到什麽艰难困苦、酸甜苦辣，他都以大无畏的精神勇敢地战胜它们。这就是《帕米尔雄鹰》的崇高品德。

玛依尔江经商富裕起来之后，并没有忘本。他帮助乡亲们脱贫致富，把大家的事看作是自己的事，多次上山慰问保卫祖国边疆的解放军战士，这是《帕米尔雄鹰》的又一个高尚的品德！

玛依尔江在国内国外商战中，无论情况多麽复杂，无论在什麽场合下他都自始至终遵守法律法规，文明经商。他无时不刻都

把祖国记在心中，保卫国家的尊严。这是《帕米尔雄鹰》更为高尚的品德！

当然应当为这样的企业家著书立传，歌颂他们。喀什地区文联副主席、党组书记、作家朱光华以他敏锐的灵感、锋利的笔触写出了这篇报告文学。我反复仔细阅读了这篇文章，感到非常高兴，作家用真实的材料、细腻的描绘、大众喜闻乐见的语言塑造出主人公——一个塔吉克青年企业家的光辉形象。我借此机会对朱光华先生致以衷心的祝贺。

在各界的大力支持和帮助下，报告文学——《帕米尔雄鹰》即将出版、发行。这是一件好事，一件振奋人心的事。它会给广大读者留下无限回味。从另一方面讲，也有助于国内外加深对塔吉克族的了解，加深对中国的塔吉克、中国的青年、中国改革开放政策的了解。

我深信，玛依尔江的事业将会取得新的发展，在建设社会主义的事业中作出新的贡献！

我希望塔吉克民族中涌现出更多玛依尔江式的企业家，彻底改变塔吉克族的传统观念，为祖国的建设事业作出新的贡献！

1999 年 5 月 24 日于喀什

乔丰厚　译

报告文学

帕米尔雄鹰
——记塔吉克族青年企业家马依尔江

朱光华

园丁爱自己种下的花朵，
牧人爱自己放牧的羊群。

荣誉面前要象沙漠里的河流，
困难面前要象山涧里的洪水。

生长在花园里的花是美丽的，
生活在祖国里的人是自豪的。

雏鹰不能永在窝里取暖，
长满羽毛就要展翅飞翔。

智慧象穿不烂的皮裤，
知识象取不尽的矿藏。

一根梁架不起毡房，
百根梁能盖起高楼。

骏马吃饱后仍回到牧场上，
雄鹰高飞后仍落在高山上。

——摘自塔吉克族谚语

慕士塔格山上的雪莲啊，
有了温暖的阳光才能开放；
塔吉克族是鹰的传人啊，
骏马是他们坚强的翅膀。

山鹰飞得再高，
影子总是映在地面上；
山鹿跑得再远，
傍晚总要来到泉边；
塔吉克人不论走到何处，
身心都在祖国的怀抱。

把一辈子吃过的东西都忘了，
就是忘不了母亲的奶汁；
把一辈子听过的话都忘了，
就是忘不了共产党的恩情。

鹰笛的声音在山间荡漾，
激越的旋律扣人心房；
好像展翅翱翔的雄鹰，
在人心中掀起欢乐的波浪。
笛声带着塔吉克人的憧憬，
越过巍巍群山飞向远方；
笛声好像塔吉克人的心灵，
迎着太阳向美好的未来飞翔。

——摘自塔吉克族民歌

目　录

一、引　子 …… (1)
二、悲苦童年　炼就一位有志青年 …… (7)
三、初次经商　品尝着酸辣苦甜的滋味 …… (15)
四、时代新事　山沟孩子当上了外语翻译 …… (20)
五、异族婚配　体现了夫妻两人的执着追求 …… (24)
六、重大车祸　九死一生从来不后悔 …… (34)
七、商贸战场　成败都是严峻考验 …… (39)
八、上当受骗　精明的经理赔钱又吃官司 …… (43)
九、广阔天地　帕米尔雄鹰展翅飞翔 …… (53)
十、尾　声 …… (58)

本书中即为英文

The middle part of this book is English.

封面：塔吉克青年企业家马依尔江

引　子

1998年12月6日，新疆喀什地委和喀什行署召开民营企业家座谈会。会上，喀什地委书记姚永锋同志说："……我们要把地缘优势和资源优势转变为经济优势，就需要许许多多象马依尔江这样的企业家……"

大约半个多月以后，新疆电视台《人物追踪》栏目第122期，播放了15分钟的专题片《帕米尔雄鹰——塔吉克族青年企业家马依尔江》，在全疆和喀什地区都引起了强烈的反响。许多人第一次听说"马依尔江"这个名家，许多人第一次在荧屏中见到了马依尔江的形象。

喀什地委委员米尔扎依（塔吉克族）同志说："马依尔江是近几年涌现出来的塔吉克族青年的杰出代表。他是一个牧民家庭出身的孩子，刚开始他没有这方面的知识，也没有什么经济条件，全靠党的政策好，又靠他的艰苦努力，他首先从边远的塔什库尔干县闯进喀什、乌鲁木齐，后又打入国际市场。我作为塔吉克族干部，对这种可喜的变化感到非常高兴。我希望马依尔江把自己的事业越搞越好，同时希望在塔吉克族当中出现更多象马依尔江这样面向国内外市场的商人、企业家，使塔吉克族人的传统观念得到彻底改变，为祖国的建设事业做出新的贡献！"

塔什库尔干塔吉克自治县县委书记殷俊杰同志说："马依尔江从帕米尔高原走进城市，甚至打入国际市场经商，这是塔吉克族传统观念的大转变。我们有地缘优势、资源优势、口岸优势和

开放优势。自古以来，塔吉克族就和周边国家有来往，我们要发挥这方面的优势。马依尔江正是这样做的，获得了成功，取得了成绩……”

塔什库尔干塔吉克自治县县长肉孜·古力巴依（塔吉克族）同志说：“我衷心希望马依尔江进一步发挥自己的特长，带动更多的塔吉克族青年在市场经济中大显身手，做出更大贡献！”

这些信息，这些讲话，通过各种渠道一个接一个地传来了。我敏感地意识到，这位马依尔江，绝非一般的人物；他所干的事情，也绝非平凡的小事。我的脑海里，逐渐冒出六个问题：

第一，马依尔江在偏辟边远的高原山区土生土长，家里也很贫穷，他凭什么本事走出山谷，走向地区，走向首府，走向国外？

第二，马依尔江在国内和国外开办了五家公司，他哪有那么多资本进行投资呢？

第三，马依尔江在巴基斯坦和吉尔吉斯斯坦共和国都开办了公司，经常在这两个国家工作，同外国人打交道，那么，他懂这两个国家的语言吗？

第四，马依尔江办了那么多公司，聘了几十个员工，这个牧民出身的山民懂得经营管理吗？

第五，马依尔江才 31 岁，就成了远近闻名的青年企业家，难道他经商就那么一帆风顺吗？

第六，马依尔江经商致富以后，他对家人、对乡亲、对朋友、对政府、对国家的态度会出现什么变化呢？

我还有许许多多的问题想问问他。在我的心目中，马依尔江是一位非常神秘的人物，也好像是一位超凡的人物。于是，我决定去拜访他。

我通过种种关系，得到了设在喀什市的“喀什红其拉甫口岸管理委员会农牧民国际经济发展总公司”的电话号码。

“请问，您是农牧民国际经济发展总公司吗?”

“是的。请问您找谁?”

“我找马依尔江。”

“对不起，我们总经理不在……”

“请问他到哪里去了?”

“这几天总经理同外宾在宾馆洽谈商务，不在公司办公，请您过几天再打电话联系。”

一周之后，我抽时间打电话。

还是那位小姐回电话：“我们总经理昨天晚上飞乌鲁木齐了……”

“请问，总经理几时回喀什?”

“这个，我说不准，也不好说……”

“小姐，你们总经理的行踪也须保密吗?”

“不不不，请您不要误会。现在市场竞争很激烈，时机非常重要，所以总经理的日程经常发生变化。要不……”

“好吧，我过几天再联系。”

又过了一周之后，我再次打电话联系。

那位小姐叹了一声之后歉意地说：“真对不起，两个小时前总经理从巴基斯坦首都伊斯兰堡打来电话说，今天他同两位外宾从乌鲁木齐乘坐国际航班，直飞邻国巴基斯坦首都伊斯兰堡，住进宾馆后就给总公司打来了电话，所以……”

“所以只好过些日子再联系，是吗?”

“嘻嘻，只好这样罗……”

“小姐，你们总经理最近怎么这样忙呢?”

“我们总经理一年四季都是这样忙……”

我再三再四地联系，终于在喀什市的总公司办公室联系上了。我在电话上简要地作了自我介绍之后说：“马总，我……”

他用汉语爽朗地说：“您就叫我马依尔江吧……”

“那好！马依尔江同志，我想抽时间去拜访您，您看什么时候方便呀！”

“不不不！朱先生，不，朱书记，您千万不能这样。这第一次见面，一定是我去看望您。”

“您太客气了，您看……”

“不是客气。您是长辈，我是小辈，应该是小辈看望长辈嘛。您的工作很忙，您看什么时候见面比较好？”

“那……下午，北京时间 4 点，怎么样？”

“下午我要会见两位客户……不，朱书记，我个人的事另作安排，我和您就 4 点见面吧。请问您的住址……”

我们交谈了好一阵，虽然未曾见面，却似一见如故。

我看看墙上的圆形挂钟一分一秒地走过去了。现在，已是 4 点零 5 分，只听楼道响着上上下下、下下上上的脚步声，却未听到客人的敲门声。

“嘀……”屋角的电话铃响了。

我拿起话筒：“喂，您是……”

话筒里传来熟悉的声音：“朱书记，我是马依尔江呀……”

“喂，您现在在哪里？”

“我就在您住的单元的三楼楼道里，我忘了您住几楼了。”

“我住二楼左屋。”

“好好好，我马上到！”

等我们开房门时，他已下了楼梯站在我的屋门口了，身边还

有一位维吾尔族少妇。

“请进，请进！”

“这位是我的夫人热比娅！”

“请坐，请坐！”

他把胀鼓鼓的、沉甸甸的大塑料袋放在橱柜上，收好手机装进衣兜里，这才同美丽小巧的妻子坐在茶几旁的沙发上：“给您带了点巴基斯坦的土特产——一般的干鲜果！”

我一边端菜一边致谢：“我们能见面就非常好了，您们还讲客气送礼品啊！”

“东西不多，也不值钱，只是表示一点心意吧！”他的夫人说得一口流利的汉语普通话，既标准又清脆，而且略带北京腔。我敢说，比我说的汉语强得多。

我不由得问道：“热比娅，您的汉语说得非常好，是在……”

她莞尔一笑：“我在内地上了八年大学，还专门学习过汉语，在北京中医药大学学了6年……”

坐在左边的马依尔江笑了笑说：“她是我学习汉文汉语的老师……”

“叭！在长辈面前夸妻子，不怕别人笑话！嘻嘻……”她在他的肩臂上轻轻拍打一下，笑眯眯地说。

一阵闲聊和嘻笑之后，我才扭头注视着坐在我对面的马依尔江。哇！你看他一米八的个头，不胖不瘦的身材；椭圆形脸庞，双眼皮大眼；上嘴唇蓄有小胡子，头发抹了护发素，梳理得既光滑又光亮。随眼一看便知道是个精明能干又相当帅气的小伙子。再看他的高级西装、高级领带、高级皮鞋，真是一副地地道道的、当今常见的总经理形象。

我开始采访。我们好像混熟了，互相随便地交谈，随便地问

答。

有时，他同夫人一起回忆往事。

有时，他讲完之后妻子作了补充。

不到两小时，他右腰的BP机响了三次。总公司办公室打来电话说，有两位客户急等他回去在合同书上签字。无奈，我们只好另约采访时间。

我在一月之内，断断续续地采访了五次，又参观了他的公司和库房，还专门到他的家里小坐。

我的采访本记了半本子，马依尔江的家史、童年、学习、事业、婚姻等等都深深地留在了我的脑海里；他的酸辣和苦甜，他的失败和成功，他的教训和经验，他的风险和机遇，也都清清楚楚地记在了我的采访本里。

我闭目沉思，我原先想提出的一系列问题，现在都得到了圆满的解答。同时，又了解到更多的新情况、新问题、新故事。

马依尔江的故事，确实生动感人，确实催人奋进，而且带着传奇色彩，带着戏剧情节！

如果不信，请看我慢慢写来——

悲苦童年
炼就一位有志青年

1968年4月20日，塔什库尔干塔吉克自治县县城边一家贫困的塔吉克族牧民的一间破屋里，随着“哇哇”的啼哭声，一位男婴出世了。他就是马依尔江！

塔什库尔干，这是祖国最西部的县，位于帕米尔高原的东部，昆仑山的西部，喀喇昆仑山和兴都库斯山的北部。西面与塔吉克斯坦、吉尔吉斯斯坦接壤，南面与巴基斯坦和阿富汗毗邻。东西最长为480公里，南北最宽为329公里，总面积为6.7万平方公里。

这是名符其实的高原县。境内峻岭连绵，山峰高耸，河谷纵横。平均海拔高度为4000米以上，县城的海拔高度为3200米。位于东南的乔戈里峰，是世界第二高峰，海拔高度为8611米，终年积雪，周围遍布冰川，是我国著名的冰川区。号称“冰山之父”的慕士塔格峰，海拔高度为7546米，终年积雪，冰川覆盖，冰雪厚度达50—70米，冰川覆盖面积约200平方公里。此外还有干达克尔山、孜尔孜尼东山、喀拉拜特热克山、皮勒山、阿卡孜和热斯卡木山等。

塔什库尔干历史悠久。西汉宣帝神爵三年（公元前59年）设西域都护府，统辖帕米尔及天山南北各地区。东汉初期，帕米尔及其周围各部落建立“渴盘陀国”，隶属安西都护府，南北朝时期仍常派使臣向中原王朝进贡。唐高宗显庆二年（公元657

年），灭西突厥汗国，“渴盘陀国”为唐朝所辖，在唐玄宗开元年间（公元713～741年），设“葱岭守提所”。元朝时属察哈台王国所辖地；清顺治十七年（公元1660年）为准噶尔汗国所辖地；乾隆二十四年（公元1759年）设色勒库尔回庄，实行伯克制；光绪二十八年（公元1902年）改设蒲犁厅，属莎车府管辖；1912年改蒲犁厅为蒲犁县。民国时期属喀什行政长官公署管辖。1954年9月17日成立塔什库尔干塔吉克自治县，此后隶属喀什专署、南疆行署和现在的喀什地区行政公署。

这里是我国塔吉克族的聚居区和发祥地。从公元前五世纪开始，塔吉克族人民的先民就在这里居住。当时，不论是北方的草原牧民或是中原的汉族人民，都同塔吉克族先民有着密切的商贸关系和友好往来，特别是“丝绸之路”形成之后，这种友好关系更为加强，世界许多国家的官员、僧侣、商贾和游人都在这里融汇分流。日复一日，年复一年，世界三大宗教（佛教、基督教和伊斯兰教）、三大语系（汉藏语系、印欧语系和阿尔泰语系）和四大文化体系（中国文化体系、伊斯兰文化体系、印度文化体系和欧美文化体系）在这里交叉碰撞和相互融合。塔吉克族人民便在这些友好交往中，不断地得益于这些具有世界性文化的特殊影响。

这个县，从总面积来讲，它是一个地地道道的大县。可是从总人口来讲，它却是一个道道地地的小县。全县总人口2万多人，其中80%以上是塔吉克族，分布在11个乡和一镇一场。

塔吉克族，作为我国的一个古老而伟大的民族，不仅有自己的光辉历史，而且也有自己灿烂的文化。他们虽然祖祖辈辈生活在偏辟边远的高原山区，生产比较落后，经济不大发达，但是他们心地善良，为人正派，是一个重情谊有骨气的伟大民族。在历

史上，为保卫祖国领土，维护民族团结，反对外来侵略，付出了巨大的代价，做出了卓越的贡献。在日常生活中，塔吉克人历来反对各种社会犯罪，把抢劫、盗窃、杀人、放火、强奸、卖淫、吸毒、赌博、暴乱以及耍阴谋搞分裂等等，统统看作是本民族的奇耻大辱；他们热爱共产党、热爱社会主义、热爱祖国、热爱家乡，对自己的未来总是充满美好的信念。从不因为自己的家乡贫穷而出卖灵魂；更不会因为个人一贫如洗而去偷拿别人的东西。

这些艰苦环境，这些光辉历史，这些优良传统，这些崇高美德，都对马依尔江的成长和进步、奋斗与发展产生了极其深刻的影响，融进在他的言行里、处事里、待人里，也就融进在他的感人事迹里、辉煌事业里、传奇故事里……

马依尔江刚刚学会说话以后，父母亲和亲戚经常给他讲述家族的历史。长辈们只不过是随便讲一讲逝去的家史，过去的故事，也无意引导他长大后干什么、怎么干。可是，这对于幼小的马依尔江来说，却是一种难以忘怀的熏陶，十分有益的家教，为他往后的学习、生活、工作及事业都产生了巨大的影响。

马依尔江的曾祖（爷爷的父亲），名叫热西提伯克，本地塔吉克人，是这个大家族的首领，虽然没有什么官衔，可是在家族中威望很高，是全家族人人尊敬的祖先。这位祖先不断给后人传下祖宗的遗训：勤劳朴素，自食其力；以诚待人，和睦相处；爱国守土，保家卫国；善待朋友，救助乡亲……

曾祖生育了四个儿子：

老大，名叫克力甫，曾任县官，为群众办过不少好事、实事，至今还有人称他“好县长”。

老二，名叫吾力法迪夏，是一位大商人。他懂得维语、汉语和几种外语，经常组织运货的驼队、马队来往于内地和新疆，而

且把生意做到了苏联和巴基斯坦。当然，他是家财万贯的富人。

老三，既是农民，又是牧民。没有外财，生活清苦。

老四，名叫迪拉宛尔汗，也曾跟随二哥做过生意，挣了一些钱，生活比较富裕。这就是马依尔江的爷爷。

爷爷生育了三个儿子，一个女儿，也就是马依尔江的伯伯、姑姑和父亲：

大伯：继承祖父的名字，也叫热西提伯克，新疆医学院第一批医科大学毕业生，在和田地区防疫站工作。现已退休，开办诊所。

二伯：瓦坦夏，塔什库尔干乡布里古力村农民，健在。

姑姑：夏迪古丽，喀什库尔干乡农民，健在。

父亲：吾力法迪夏，塔什库尔干乡农民，现已 60 多岁。

马依尔江的母亲名叫亨佐，其父很富，人称布谷达伊巴依。

一个富家女，嫁给一个穷汉子，婚后的生活难免出现一些不习惯、不和谐、不愉快的事情。但是，这些都被新婚的新鲜感所掩盖了，仍然和和气气、平平淡淡地生活。

夫妻俩婚后生下一女儿，取名玛依古丽。按理说，两口子有了宝贝女儿，感情应该更深，生活应该更好。可是，在那只凭工分生活的时代，妻子要哺育女儿，无法参加集体生产劳动，全家三人依赖丈夫的工分过日子，生活越来越艰难，两口子时不时地发生口角。

再过两年之后的 1968 年 4 月 20 日，他们终于有了宝贝儿子。他就是本文的主人公马依尔江。有了儿子，就可以传宗接代了，确实给夫妻俩带来了欢乐，带来了幸福。然而，多一个“宝贝”，就多一份负担，多一份困难，也就多了一些争吵，多了一些矛盾。

马依尔江5岁时，父母的争吵越演越烈，矛盾越来越深。别看两口子都是高山上的农民，可是各有各的性格和脾气。终于到了无法调和，不可挽回，只好去乡政府办理了离婚手续。从此，姐姐随母，住在1大队；马依尔江随父，住在2大队。这两个大队相距两公里左右。

年幼的马依尔江不知道父母为什么要离婚，更不懂得离婚是什么意思，也不清楚妈妈和姐姐为什么不同他和爸爸一块吃住。但是，在他的心灵深处强烈地感到了寂寞，感到了孤独，感到了忧愁，感到了贫困。

童年的马依尔江，穿一身破旧的衣服，饱一顿饥一顿地过日子，经常是一双光脚丫子奔走在一大队和二大队的乡村小路上，有时到一大队同母亲、姐姐一起吃住几天，有时只好回到二大队爸爸的身边。在母亲那里，因为有外公外婆家的帮助，生活比较好；可是回到爸爸身边，经常缺吃少穿，有时吃了上顿没有下顿。这在马依尔江幼小的心灵里打上了一个深深的烙印：什么叫富裕？什么叫贫穷？

夏夜，头上的蓝天、繁星、明月，犹如一块庞大无边的兰宝石上镶着一颗颗闪闪发光的明珠。马依尔江独个坐在土屋外面的石头上，双手捧着小脸凝望着灿烂的夜空和神秘的世界。那四面高山之外，难道也是这么寂静吗？也是这么贫穷吗？

冬夜，父亲独自坐在一盏昏暗的酥油灯旁，无神的两眼望着跳动的灯光，眉毛和眼睛常常瘪在一起，看起来显得非常苍老。马依尔江依偎在父亲的身边，不知道该用什么话来安慰父亲，常常提出一些令人难以回答的问题：

“爸爸，我们家为什么这样贫穷？”

“爸爸，我们不能想办法富起来吗？”

不管马依尔江能不能听懂，爸爸总是不厌其烦地告诉他：

“孩子，我们家并不是祖祖辈辈都是贫穷人家。你大爷爷，也就是你爷爷的哥哥吾力法迪夏，是一个大商人，百万富翁，把生意做到了内地的大城市，甚至做到了苏联和巴基斯坦等外国……”

马依尔江问道：“爸爸，我们也出去做生意不行吗？将来我有了钱，让爸爸、妈妈、姐姐过好日子，还要修建一座非常漂亮的大庭院，让爸爸、妈妈都住在一起……”

“傻孩子，你当做生意挣钱就那么容易吗？”

“大爷爷能干的事，我也能干……”

“你呀，小孩子就爱幻想。你在外面去做生意，你懂汉语吗？你懂俄语吗？你懂英语吗？还有，巴基斯坦的乌尔都语你懂吗？”

“我像大爷爷那样，好好学习外语，学会好多好多外语，要跑遍全世界……”

“做生意要有很多很多本钱，你有吗？”

“我一块钱一块钱地挣，就像玩雪球那样，生意就会越做越大……”

“好孩子，有志气！不过，如今我们有许多人讨厌经商的人，说他们奸猾、骗人，谁经商谁就受白眼，谁就被冷落……”

“别人怎么看，我不管，我就是要像大爷爷吾力法迪夏那样……”

“好了好了，孩子别说开心的话，快睡觉吧！”

父子俩坐在土炕上，儿子突然冒出一个问题：“爸爸，您把妈妈接回来住吧！”

“胡说！”父亲顿时非常生气，瞪着两眼气冲冲地说：“别再说这话，再说我就打你的嘴巴——吐出来的痰咽不下去。闭嘴，

睡觉!”

马依尔江一提起父母复婚的事，爸爸就火气十足。他知道爸爸的脾气很倔，再也不敢当面提复婚的事了。但是，他时时刻刻都在盼望父母复婚，只不过把这话埋在心底里了。

也许是“穷人的孩子早当家”的缘故吧，马依尔江六七岁时就常常跟父亲一起下地劳动，为的是多挣几个工分；有时还同其他孩子一起牧放牛羊。他成了小农民、小牧童。

但是，马依尔江并不想当一辈子农民或牧民。眼看着其他的同龄孩子背着书包上学了，他也天天吵闹着要当学生。爸爸实在没法，只好去找亲戚商量。于是，马依尔江就来到住在本乡布里古力村的二伯瓦坦夏家吃住，跟随堂哥堂姐一起上学。

马依尔江在二伯家上完初中以后，又回到父亲的身边。他回家第一天，又向父亲提出了埋在心里好几年的话：“爸爸，您同妈妈复婚吧，我求您呀!”

“吐出来的痰咽不下去!”父亲还是固执地堵住了儿子的嘴巴。

一“事”不成，再提一“事”。马依尔江下定决心要为“童年梦”而努力奋斗。

一天晚上，父子俩坐在农家小院里看月亮、数星星。

“爸爸，我还想去学习……”

“什么？你不是已经初中毕业了，还想学什么？你都 12 岁了，好好在家学种地挣工分吧!”

“不，我要到外面去学习……”

“去哪里？学什么?”

“去泽普县，学习阿拉伯语、波斯语……”

“你到底想干啥?”

“像大爷爷吾力法迪夏那样，当个大商人，到国外去挣钱。”

“这……你怎么知道去泽普学习……”

“我的堂哥提拉江，他已经联系好了，我跟他一块去。”

“这……我……”

父亲思前想后，渐渐想通了，就同亲戚商量，给他筹集了一点生活费，就送儿子上路了。

教师善教，学生好学，马依尔江整整学了两年，算是毕业了，又回到父亲身边。他这次回来，主要目的是要完成自己的神圣使命：劝说父母复婚。

马依尔江穿梭般奔走在父亲、母亲家里，苦苦哀求他们复婚，破镜重圆。然而，不管儿子怎样奔波、怎样劝说，父亲母亲仍然不同意复婚。

这时14岁的马依尔江非常失望，便向父母最后摊牌：如果父亲母亲复婚，他愿意留下来孝敬老人，务农虽然受苦受穷，但能享受家庭的温暖；如果还是不同意复婚，他只好离家出走奔前程。

谁料，父母在不同的地方都同样的回答：“不!”

这期间，马依尔江已经通过书信向大伯讲了自己的想法。大伯名叫热西提伯克，新疆医学院第一批医科大学毕业生，在和田地区防疫站工作。他同意马依尔江去那里学习乌尔都语和波斯语，并从各方面给予支持和帮助。

于是，马依尔江来到了1000多公里以外的和田市。这是他人生之路的一个转折点，也是他立志实现“童年梦”的新起点!

初次经商
品尝着酸辣苦甜的滋味

和田市，是和田地区党政机关的所在地，位于塔里木盆地、塔克拉玛干沙漠西南部，南抵喀喇昆仑山，邻接西藏自治区。

这里是大漠边缘，有大片的绿洲，也是维吾尔族聚居的地区，跟马依尔江家乡的风光迥然不同。

这里盛产小麦、水稻、玉米、瓜果、棉花和蚕茧，特产有“和田玉”、“和田毯”、“和田绸”，也跟他的故乡大不一样。

马依尔江来到遥远的异乡，各方面都有些不习惯。但是，为了学习，为了前程，他下定决心住下来，学下去。他曾经在泽普县学习阿拉伯语、波斯语两年，为他这次初学乌尔都语、再学波斯语都打下了很好的基础。

许多人告诉他，与他家乡接壤的巴基斯坦国家，许多群众通用乌尔都语；只要学会了乌尔都语，就可以走遍巴基斯坦不会当哑巴，当聋子。于是，他克服了环境、生活及习惯上的种种困难，专心致志地在这所私办学校学习，成绩很好，进步很快，只用了一年多时间就可以用乌尔都语对话了。

这时，改革开放的春风已经吹到了和田，和田的三大特产也吸引着外宾。巴基斯坦的宾客和商人到和田参观、经商的人越来越多。同时，当地维吾尔族同胞同巴基斯坦经商的人也越来越多。

在这种新的情况下，就需要特殊的“桥梁”——翻译。这

样，学会了阿拉伯语、波斯语和乌尔都语的马依尔江，就成了中、巴商人聘用的对象，也是他施展才华和本事的大好时机。

马依尔江干了一年多的业余翻译，收获很大，可以说是一举五得：

他学了之后有了用武之地，他就更加努力地学习；

他担任“业余翻译”，等于是进行实地实习，纠正错误的，补充新鲜的，钻研实用的；

他在翻译中细心观察，亲身体会，慢慢学到了不少经商的绝技，经营的本事；

他认识了不少小商贩、大商人，有的同胞和外宾成了他的朋友，无形中成了他以后经商的“桥梁”；

他为别人付出了劳动，也相应地得到了应得的报酬，慢慢地积累了千元左右的资金。

马依尔江的腰包里，第一次有了这么多钱，而且是自己用劳动换来的钱，完全属于自己的钱。这些钱，就是他的资本，也就是他意欲实现童年梦的基石。

那么，这些钱做什么生意好呢？当地的特产是和田玉、和田毯、和田绸。这些，在外地都是走俏的商品。可他兜里只有千元左右，这第一步必须看准，一定要赚钱，否则，这一年多辛辛苦苦挣来的钱就像一颗小石子掉进河水里，一眨眼就消失得无影无踪了。

他经过市场调查，又向人询问家乡的市场情况，果断的决定购买 5 条和田地毯拉运到 1000 公里之外的家乡去出售。

这时是 1986 年 5 月，马依尔江 18 岁，学习即将结业的时候。

他在和田市的地毯市场看了又看，选了又选，购买了 5 条花

色各异、尺寸不同的地毯。他像打工仔那样把地毯扛回宿舍，自己装袋、打包。

他买好和田到喀什的班车车票以后，用手推车把地毯运到车站，亲自扛到车顶上。

一天之后，他到了喀什市。随后又到处找车，又把地毯扛到大卡车上，随车回到帕米尔高原的故乡。

两三天之内，5 条地毯全部出手，净赚 1200 元。当他坐在家里一遍一遍地数钱的时候，几天的辛苦、汗水和疲劳全都消失了，脸上露出胜利者的微笑。

7 月，马依尔江在和田市购买 20 条地毯，运到喀什和阿图什市出售，挣了 4000 多元。

8 月，他再到和田采购 50 条地毯，运到阿克苏市和乌鲁木齐市出售，挣了 20000 多元。

此时的马依尔江，是位高高大大、壮壮实实的大小伙子了。他的兜里装着两万多元，人还在乌鲁木齐，心却飞到了父母的身边。他时刻不忘他的神圣使命——劝说父母复婚。

第一次，他分别劝说父母，父母都没有堵他的嘴，也没有发脾气。

第二次，父母只是叹气。

第三次，父母勉强点头。

跨年之后，马依尔江又一次次地劝说父母复婚，最后把父母请到一起，他泪流满面地诉说着父母离开后双方的痛苦，给姐姐和他的心灵带来的莫大创伤，又憧憬着一家团聚后的幸福生活，并立下誓言将来如何孝敬父母。

儿子多年来的劝说和哀求，终于打动了父母的心，终于破镜重圆了！

1987年3月的一天，塔什库尔干乡2大队特别热闹，乡亲们从四面八方向马依尔江的家里走去。

这天，不光是天气晴朗，阳光明媚，而且，过去的破屋也焕然一新。特别是穿着新衣的父母亲，满面笑容地迎接乡亲们。

这些日子，马依尔江既兴奋又忙碌。他拿出1800元亲自去买羊、买米、买油、买菜，亲自向亲友和乡亲送去请柬。

这200多位前来祝贺的客人，把院里院外都挤得满满的。主人的招待既热情又丰厚，而且有条不紊，秩序井然，热闹非凡。

民间乐队卖力地弹奏、歌唱。在手鼓的伴奏下，独特的鹰笛吹奏着欢快的塔吉克乐曲。几位老中青男子情不自禁地高唱着塔吉克民歌：

蔚兰的天空里，
要有山鹰飞翔。

清清的湖水里，
要有鱼儿游荡。

茂盛的草原里，
要有奔驰的骏马。

山民的生活里，
要有亲人陪伴。

父母复婚以后，马依尔江又为姐姐玛依古丽的事情奔跑。他一连忙了一两个月，终于办成了几件大事：

把姐姐的农村户口转为城市户口；

他把姐姐安排在乡镇企业局缝纫社当裁缝；

他为姐姐和未来的姐夫举办了隆重的订婚仪式。

这一切，大家都看在眼里。

父母亲说，马依尔江这孩子有孝心，懂感情，将来一定有出息。

乡亲们说，马依尔江才满 18 岁就成了一个真正的男子汉，像大人办事那样有计划、有能力；年纪轻轻就会经商挣钱，将来也许比他的大爷爷更能干，更富有……

时代新事
山沟孩子当上了外语翻译

马依尔江从5岁到18岁的13年，也就是他父母从离婚到复婚的13年。

在这13年里，他从童年到少年，从少年到青年，经历了人生中的三个必然的发展阶段。

在这13年里，他从玩童变成了学生，又从学生变成了小贩，经历了人生中的一个大转折。

现在，他终于完成了父母复婚的神圣使命，又给姐姐的工作和婚事做好了安排，他就可以安安心心地、风风火火地去实现他的另一个宏大理想——经商致富！

1988年10月，他用2万元资本，在喀什、和田购买了一批白布、丝绸，用大汽车运往巴基斯坦的苏斯特镇，再用小汽车运往吉尔吉特市出售。这是他第一次出国，一切都感到非常生疏。但是，凭着他说得一口流利的乌尔都语、阿拉伯语和波斯语，能够同这一带不同民族的巴基斯坦人亲切地交谈。他具有独道的语言优势，因此销售货物非常顺利，净赚了2.3万元。当然，他这次销售顺利，可是运货却很困难。因为这时的马依尔江仅仅是位个体户，一切采购、包装、装车、卸车、雇车等等都必须亲自动手，常常是一身尘土，一身臭汗，完全是一副打工仔的形象。虽然苦一点、累一点，但是挣了一些钱，探出了一条路子，还结交了不少朋友。

以后，不少巴基斯坦商人到喀什经商，指名道姓地要求见到马依尔江，并说他是非常好的翻译。

于是，这位塔吉克族“马翻译”的名声就传出去了，不少国家机关、企业单位都纷纷前去聘请他当翻译。最后，他同意给喀什市公安局外事科当翻译，每月酬金 300 元；给油田经贸公司当翻译，每月酬金 600 元。

人们都说，如今山沟里的牧童当上了外语翻译，这真是新时代的新事情。

他当翻译，仅仅是临时雇用，作兼职工作，是在有外事活动的时候去翻话。这些活动，事先都有时间安排。也就是说，空闲的时候，他没有忘记经商之事。

1989 年 5 月，马依尔江又在喀什采购了一批白布，直接运到巴基斯坦首都伊斯兰堡去出售。在这 1000 公里左右的山路中，他既是老板，又是打工仔；既是押运员，又是搬运工；既是采购员，又是销售员。他一人身兼数职，确实非常劳累，非常辛苦。虽然在短短的 10 来天时间里，就能挣来一万多元的收入，可是这超负荷的劳作，忽热忽冷的天气，终于把这个雄心勃勃的壮汉累垮了——他患重感冒，住进了伊斯兰堡医院。为了节省住院费，他只住了 7 天就出院了，花去了 2200 元。在联系和采购回程货时，他为了节省开支，每天只吃两顿饭。早餐，喝茶吃干饼；晚饭，吃好一点，但不超过 6 元钱。这算是到当地出差和旅游者最低的伙食标准。

这期间，马依尔江仍然一边当翻译，又一边抽空经商。这时，他的资本渐渐多了，生意也渐渐做大了，经营的范围也渐渐拓宽了。

到了 1990 年 7 月，他积累了 10 来万元资本。他多次来往于

中巴两国的商场，以真诚和信誉赢得商界的好评，也就得到了许多商家的信任。他通过几年的市场调查，决定在中国采购一批陶瓷商品，包括碗、盘、碟、瓶等等。这一次，他试做期货贸易，向中国方面的陶瓷厂提取15万元的货物，先不付款，等到在巴基斯坦销售之后一次付清。就连一万元运费也是售后付款。这次，他购货开支10万元，销售共得24万元，净赚14万元。来回20天左右。从此，马依尔江开拓了又一条经商的路子。

随后，马依尔江又做了一笔大买卖。他购买30万元的陶瓷商品，运到巴基斯坦伊斯兰堡出售，卖得57万元，净赚27万元。

这时，不少商人见了眼红，蜂涌而上争做陶瓷生意，巴方市场很快出现疲软。

马依尔江早就看到了这一步，很快改做水泥生意。

1991年5月，马依尔江从喀什、阿克苏两个地区购买水泥200多吨，雇用六运司三队的20辆大卡车运到巴基斯坦，挣得2000美元。事前，他已同售货方、接货方及运输单位分别签订了合同，因而购货、运货、售货都非常顺利。这是他经商生涯中的新起点，也是他向“正规化”、“合法化”、“程序化”迈出的第一步。

再后，他又运去70车水泥，挣得7000美元，相当于5万多元人民币。

接着，马依尔江又一次次地组织砂糖、生姜、姜皮、尼龙布等货物出口，盈利也相当可观。

1991年12月，马依尔江在巴基斯坦吉尔吉特开办了一所宾馆——伊码丽亚宾馆。又去伊斯兰堡花8万元购买了一辆无级变速高级卧车。这时，他已学会了开车，办理了驾驶执照，亲自驾

车来往于吉尔吉特和伊斯兰堡之间。

马依尔江一边担任宾馆经理，一边继续经商。1992 年 12 月，他从巴基斯坦运回 6 车松子、八旦木、奶皮子在喀什出售，销路特好，赚钱也特多，一次就净赚 20 万元。

他在巴基斯坦经商办宾馆期间，又看到自己语言方面的不足：不懂英语。这里，英语几乎成了国语，不少报纸、杂志、资料都使用英文印刷。于是他自个上了英语夜校。苦学一年，基本学会了英文英语。

至此，年仅 24 岁的马依尔江已能说 7 种外语。包括：阿拉伯语、乌尔都语、波斯语、英语、波须托语（阿富汗语，自学而成）、瓦汗语（巴基斯坦的部分群众用语）、布尔歇西克语（亦是部分群众用语）。同时，他又自学俄语、日语、汉语。这就为今后的更大发展、跨国经商打下了坚实的、难得的语言基础。

以后，他又考上了新疆师范大学函授班，学习经济法律专业。经过 4 年学习，给他颁发了毕业证，过去的初中生变成大专生了。

异族婚配
体现了夫妻两人的执着追求

马依尔江经商的本事，语言的才华，很快在喀什地区传为佳话；再加上年轻力壮，一表人才，忠厚诚实，勤奋好学，不少国家机关都争先恐后地想把他吸收为自己的干部。但是由于当时体制上的种种原因，没有办法把这位个体户接纳为干部。

这时，南疆煤电公司下了最大决心把马依尔江吸收为正式职工。此时是1993年2月。南疆煤电公司在巴基斯坦成立了工达公司，马依尔江被任命为经理。

这年春天，马依尔江从喀什押送一车轮胎运往巴基斯坦。这时，帕米尔高原突降大雪，满山的积雪厚达70多公分，货车无法前进，只得停在巴方境内的高山上。

这批货物是按合同运送的，限定了时间，不能久停山上。

怎么办？最好的办法是去前面的苏斯特镇调动拖拉机牵引货车。司机是初次出国，在巴方没有熟人。

马依尔江只好自己去联系。

厚厚的积雪，掩盖了公路，稍不小心就有可能摔进山谷的雪窝，一切就完了。好在他熟悉道路，一步一步地往前赶路。积雪没过他的膝盖，每前进一步都十分困难。但是，他冒着严寒和风雪，咬着牙拼命往前闯。这几十公里的山路，他整整走了一天一夜又半天。

马依尔江领着拖拉机来了，大卡车也驶到目的地了，货物也

如期送到客户手里了。可是，马依尔江的两脚却落下了关节炎，一天比一天严重，有时疼的无法走路。

就这样，马依尔江住进了喀什维吾尔医院。这时是1993年11月。

医院指派年轻的维吾尔族女医生热比娅给他主医。

这位女医生，是一位刚刚毕业的名牌大学生，有一段非同一般的学历。

她生于1968年10月10日。他的父亲阿不力米提，曾是南建司的一位科长，1981年因患突发性心肌梗塞而去世。母亲依米丽罕，家庭妇女，一位勤劳的贤妻良母，哺育4女2男共6个孩子。

1985年，热比娅高中毕业后考进兰州西北民族学院，在预科班学习汉文汉语两年。

1987年，她被统一分配到北京中医药大学学习中医专业。

她在内地上了8年大学。1993年7月毕业，11月分配到喀什地区维吾尔医院工作。也就是说，她参加工作两个月之后，给马依尔江治病。

每天，她都给他扎针，特别细心，特别耐心。还关照他服药，甚至还照顾他的生活。

两人从认识到熟悉，经常在业余时间聊天。他俩从医生同病人的关系，逐渐变成了一般的朋友关系。

他身高1.80，她1.55米，他比她高25公分，比她大半岁。他对她就像哥哥对妹妹那样。

她是医生，他是病人，她像医生那样认真负责地为病人治病，又像妹妹对哥哥那样精细，那样心疼，那样爱护，那样关照。

他认为她责任心强，心眼很好，而且长得非常漂亮，是他心目中真正的美女。

她认为他事业心强，聪明能干，而且长得特别帅气，是她心目中真正的美男。

马依尔江身在医院住院，心里却牵挂着公司的事情，住院才20来天，见病情大有好转，便毅然出院。一个多月之后，他才到医院办理出院手续。

马依尔江住在亲戚家里。这里距离热比娅的家大约一公里，两人常常在假日或下午下班后相见。

他俩在林带里边走边谈。

他俩在集市上边看边走。

有时，他俩在月光下相见。

有时，他俩在花坛里交谈。

他们俩谈了很多很多，谈了过去谈现在，谈了现在谈未来；谈互相的好印象，谈离别后的思念。是的，他们开始谈恋爱了。

1994年4月的一天，他俩再一次在“老地方”约会。月夜中，两人越挨越近。这天，他俩正式确定恋爱关系。这时，他们都特别高兴，憧憬着美好的未来。

他们俩都异常兴奋地分别把这个特大喜讯告诉了亲人和亲戚，然后提出选择吉日举行婚礼。

“不，不行，不同意你们结婚，今后也不要来往！”双方的亲人和亲戚都异口同声地坚决反对。

男方的说法是：

“孩子啊，塔吉克和维吾尔，虽说都是少数民族，都信仰伊斯兰教，可是，风俗习惯不同，传统思想不同，将来怎么能生活在一起呢？”

“弟弟，你还年轻，许多事情不清楚。你可知道，维族女人都很厉害，她们在家里总想独揽家庭大权，尤其喜爱掌握财权，

把丈夫当成打工仔。这样的例子很多。前面已经有人跳进了泥坑，难道你还要往下跳吗?”

“老兄，有了钱戈壁滩上能买到肉汤，难道还发愁找不到老婆吗？塔吉克族里漂亮能干的姑娘多得很嘛，为什么非要找一个维吾尔族姑娘当老婆呢?”

女方的说法是：

“孩子，你生在城市，长在城市，从来没在农村、牧区吃过苦，你难道愿意嫁给山沟里的牧民、农民吗?”

“妹妹，你是8年的大学本科生，是个有文化、有工作、有地位的姑娘，要找对象至少也得大专生吧!”

“热比娅，你这人怎么越学越糊涂了，我们几百万、上千万维吾尔族人，难道你一个都看不上吗？实话告诉你吧，现在有好几个很帅的维吾尔小伙子在追求你，你难道真的不知道？既然知道，你为什么偏偏要嫁给一个塔吉克山里人呢?”

又一个月夜，他和她走在古城辟静的柳树林带路上，都在慢慢地埋头走路，谁也没有说话，可是他俩的心里却像汹涌的波涛在冲撞。他们互相交换了双方家庭的意见后，尤如五雷轰鸣，心里都非常难过。

两人站住了，马依尔江轻轻拉着她的手，俯视着她，轻声地问道：“热比娅，您说说心里话：您真心爱我吗?”

热比娅仰着小脸望着他，深情地说：“我爱您，我真心地爱您!”她的右脸贴在他的胸脯上，激动的热泪夺眶而出，随后抬起头来，仰脸望着他，亲切地说：“马依尔江，你爱我吗?”

“爱，爱，我真心地爱你，只爱你一个人!”他一下把她紧紧地搂在怀里，越搂越紧。

他们俩的爱情坚贞不谕。可是，双方的心里都承受着极大的

压力。有的亲人和亲戚就像监督做了错事的孩子那样，笑脸变成了冷脸，慧眼变成了白眼。有时在晚上或假日外出，都有人盘根问底："你去哪里？去干什么？你去找谁？有什么事呀？"

这一个月，他俩都像度日如年般难过，心情非常忧郁，互相来往也少了。但是，埋藏在他们心中的爱情就像种子冲出覆盖泥土那样，势不可挡地生长出来。

一天晚上，他和她又在"老地方"约会，再次表达了心中的爱情。同时，为了不让别人在他们婚后抓住什么"口实"、"把柄"，影响他们的双方感情，两人又进一步商谈。

他说："我们结婚以后，家里的财权，您看谁来掌管？"

她说："您是一家之长，又经常购货付款，还是您管钱吧！"

"我们结婚以后，我要尊重维吾尔族的传统和习惯……"

"我也会尊重塔吉克族的风俗和礼节。"

"这样就好了！"

"不过，我还不懂你们的风俗习惯……"

"我会教您！"

"我好好学！"

于是，她便在以后的几次约会中，他都反复地教给她一些塔吉克的礼仪和习俗，有时还边说边示范。

塔吉克人非常好客，见面时行吻礼。同辈妇女见面，要互相拥抱，互吻面颊；亲密者还要互吻嘴唇；幼辈吻长辈的手心，长辈可以吻幼辈的眼睛和面颊；男朋友相见，互相握手，并吻对方的手背。

客人进屋，在土炕的棉褥上坐定后，女主人便用盘子端来白面粉，用手撮一小撮，轻盈熟练地撒在客人的肩上。这是主人对客人的一种崇高的欢迎仪式，它表示主人对客人的真挚感情，祝

愿客人万事顺心，吉祥如意。

接待客人，一般只论年龄，不论职务，大都是年长者居首席，坐在土炕左边，其余以长幼排座，主人则坐在右下首的炕沿上作陪。

女主人在厨房里操劳，一边劳作一边吟唱《迎宾歌》。歌声很小，充满了对客人的欢迎之情。有一首迎宾歌是这样唱的：

肥美的草原离不开清泉，
欢唱的夜莺最爱明媚的春天；
友情是无形的千军万马，
要用千万个舌头把它称赞。

吹起鹰笛弹起热瓦甫琴，
欢迎您啊尊敬的客人；
赶快端上热蒸蒸的酥油茶，
快快把大尾巴羊羔宰杀。

见到了您啊尊敬的客人，
就像旅人在戈壁滩上见到了泉水；
听到了您啊那熟悉的声音，
就像高原迷路人听见了驼铃……

塔吉克的节日习俗中，“肉孜节”和“古尔邦节”同维吾尔族的这两个节日相同，另外还有不少本民族独特的节日，包括巴拉提灯节——很像汉族正月十五的灯节，俗称“拜火节”，在8月14日—15日两天的傍晚举行。

肖功巴哈尔节——春节，是帕米尔高原上别具特色的农时节日，都在3月21日庆祝。

兹完尔节——即引水节，每年春月举行。人们在破冰引水入渠之后，举行隆重的赛马、叨羊等游艺活动。

铁合木祖瓦提斯节——塔吉克语，意思是“播种节”，又称“耕种节”。

塔吉克人的婚俗趣闻很多，包括荷包传情、“媒团”求婚、闺中待嫁、击鼓祝福、净身试衣、迎娶新娘、借花献佛、舞场觅爱、离娘哭嫁、喜结良缘等等。

在这些婚恋活动中，有时要唱歌，有时要对歌。个别调皮的姑娘，为了试探对方，会将一个空荷包送给小伙子，让他朝思暮想，百思不解。这时，多情的姑娘会在月下唱起劝慰的情歌：

天鹅爱的是湖水，
山鹰爱的是蓝天，
云雀爱的是黎明，
山鹿爱的是冰山，
那个黑眼睛的姑娘啊，
送个空荷包把你考验……

有时，姑娘决意与小伙子中止秘密的恋爱关系，她会在牧场、山谷或村头，远望小伙子唱出断情歌：

假若你是一轮皎洁的明月，
我不会把你瞅；
假若你是一弯清澈的泉水，

我不会去洗手；
假若你是一朵盛开的玫瑰花，
我也绝不会把你别在胸口……

男方的“媒团”向女方求婚，女方会请来一位歌手在院内或毡房前反复吟唱情歌：

用金子可以买到成群的肥羊，
用金子可以买到奔驰的骏马；
情人的心是用金子买不来的，
要用一颗赤诚的心来交换……

男方的求婚者一听就知道，这是女方让他们表态。于是，男方“媒团”也扯开嗓子唱道：

珍珠恋着清泉水，
夜莺盼着红玫瑰，
姑娘啊，小伙子终日都在盼望你，
就是雪崩山塌也不后悔……

如果双方“媒团”同意这门亲事，“相面”时的男方母亲（姑妈或姨娘），就会上前亲吻姑娘的前额，然后给姑娘戴上耳环。这时，她们会同时唱起《订亲歌》：

夜空的美啊，
因为有星星和月亮；

草原的美啊，
因为有马群和羊群。
我爱那挤奶的姑娘啊。
因为她有一颗诚实的心……

“热比娅，我们已私自订亲了，我们也该唱《订亲歌》啊！”

“马依尔江，你给我讲了许多，我都记住了，以后就按塔吉克族的风俗习惯办吧，可我还不会唱这些歌……”

“我说的是塔吉克人一般的习惯、礼节，你懂得这些是必要的，但也不要为这些事情忧虑。”

“我既然愿意嫁给你，就是塔吉克家的人了，我当然应该遵守塔吉克的规矩啊！”

这对恋人下定决心永远相爱，不论千难万险不变心。他俩决定分别回去说服亲友，支持他们的婚事。

然而，双方的亲友都不表示支持，只是没有坚决反对罢了。

怎么办？

结婚！坚决结婚！尽快结婚！

7月13日，塔吉克族青年马依尔江同维吾尔族姑娘热比娅，在自己朴实的60来平米的新房里结婚了。婚礼虽然不太热闹，男方没有来人，女方只是母亲来了，但是，他们终于同自己心爱的人结婚了，而且互相都感到无比的甜蜜和幸福。

不久，马依尔江的姐姐玛依古丽结婚，这对异族新婚夫妻专程来到帕米尔高原的塔什库尔干县城，帮助姐姐操办婚事。

热比娅一切按照塔吉克的规矩去办，既勤快，又懂事，而且非常漂亮，非常纯朴。这时，不少塔吉克亲友渐渐露出了笑脸。

接着，马依尔江和热比娅又借机补办了婚礼，马依尔江的亲

友全来了，而且办得非常热闹。婚礼之后，马依尔江又领着热比娅去一家一户地拜见亲人。

至此，塔吉克人不但接纳了热比娅，而且高兴地说："马依尔江的妻子，比哪个民族的姑娘都好！"

以后，他们有了十分可爱的儿子迪拉乌尔江。

他和她都说：他们的幸福是经过奋斗冲破重重阻力之后才获得的！

马依尔江还说：他也要像追求爱妻那样去追求企业的更大发展！

重大车祸
九死一生从来不后悔

结婚，这是马依尔江家庭幸福生活的开始。

同样，他结婚以后，标志着他人生之旅迈进了一个新的阶段，也是他真正兴办企业的开始。

婚后，他没有迷恋幸福的小家庭，仍然执着地追求企业的新发展。

他同妻子商量，决定去国外施展才华。因为他认定自己有许多的优势。除了懂得7种外语，他还在好几个国家结交了不少朋友。

他结交几国朋友，来自一次难得的机遇。他抓住了这次机遇，也就抓住了发展的新路子。

那是他结婚7年前的1988年11月，全国人大副委员长赛福鼎同志访问巴基斯坦。这时，马依尔江被聘为油田经贸公司的翻译，在巴基斯坦做液化气生意。他得知祖国的国家领导人来了，便赶到巴基斯坦首都伊斯兰堡，通过中国驻巴使馆，终于在国宾馆见到了赛福鼎同志。

在异国他乡，两位祖国的新疆老乡相见，都感到格外亲切。两人越谈越亲。马依尔江熟悉巴基斯坦的情况，又懂得几种外语，比赛福鼎带来的翻译懂得多，翻得好。因此，赛福鼎同志请他随行，一起参观访问，担任他的翻译。

就这样，马依尔江跟随赛福鼎同志先后去了伊朗、阿联酋、

沙特阿拉伯、科威特。

他在这5个国家期间，结识了不少外国朋友。由于语言相通，他和外国朋友可以充分地交谈。这些朋友，也迫切希望了解中国的现状，了解中国的市场，因此纷纷邀请他去外国参观、旅游、作客，必要时也可以做点生意。他也利用这些机会，宣传祖国大家庭的温暖，宣传改革开放后的伟大成就。

于是，马依尔江待赛福鼎同志结束访问五国以后，他独自一人去了尼泊尔、不丹、泰国、马来西亚、俄罗斯、塔吉克斯坦、乌兹别克斯坦、吉尔吉斯斯坦等国家。他这次9国之行，不仅进行参观，大开眼界，而且考察市场，也同样大开眼界。此后，他就想兴办跨国的民营企业。

马依尔江结婚之后，决心实现这个宏大的理想。

1994年秋天，马依尔江来到巴基斯坦。

马依尔江去过巴基斯坦多次，几乎跑遍了大中城市。过去，只是买卖货物，停留十天半月就走了；这次，他是投资办企业，必须慎重考虑，各个方面都要进行一番研究。

苏斯特。这是巴方的边境口岸，距离中国最西部的古城喀什521公里，距离他的家乡塔什库尔干县城227公里，距离中巴边界大约100公里。这里是中国人进入巴基斯坦的必经之路，也是巴基斯坦及第三国的外宾从西路进入中国的必经之路。在中巴边境口岸开关至闭关的半年多时间里，这儿来来往往的旅客络驿不绝，不少旅客都要在这里食宿。所以，马依尔江决定在这里开办了“巴达克夏里”宾馆，兼营餐馆。

可是，苏斯特口岸将近5个月时间是淡季，旅客少，生意差。他还想在别的地方再办一个企业。

吉尔吉特。这是巴基斯坦北部地区首府，位于吉尔吉特河南

岸，地处苏斯特南面，距离苏斯特大约360公里。这儿，古时曾为佛教中心，现为巴基斯坦北部地区及克什米尔北部的经济和交通中心，是连接中巴两国的喀喇昆仑公路的中间站。这里海拔1453米，气候宜人。远处雪峰高耸，附近桃红杏白，柳丝低垂，风景秀丽。离吉尔吉特市6公里处的山崖上有石雕的释迦牟尼像；离城20公里处有建于700年前的莫卧儿王朝的凯旋纪念碑。高架在湍急的吉尔吉特河上的吊桥，长600英尺，宽6英尺，是亚洲最大的吊桥之一。1978年6月，在市东北角的小山村里，建立了一座中国烈士陵园，陵园长91米，宽100米，园中央的烈士纪念碑高两丈，上刻“中国援助巴基斯坦建设公路光荣牺牲同志之墓”，碑后两侧安葬着88位烈士和因公殉职的同志。巴基斯坦北部地区刚刚升格为省，吉尔吉特此时为北部地区省府。吉尔吉特又被称为“中国商品中心”，这里的商业街几乎有五分之四的铺面在展销中国商品。中国新疆南疆地区的大部分外贸和边贸公司的对巴贸易都是从这里开始的。因此，马依尔江决定在这里开办“喜马拉雅”宾馆，兼营中国风味餐馆。

此时的马依尔江，不是过去的打工仔了，也不是一般的生意人，而是堂堂正正的拥有两个宾馆的总经理。当然，既然当上了总经理，就应该有总经理的形象，天天都是西装革履加领带，头发也收拾得油光水亮。这仅仅是表面现象，关键是显示了总经理的商业头脑和管理才能，宾馆和餐馆都办得红红火火，在各方宾客中享有很高的信誉。

这两座宾馆相距300多公里，马依尔江只好经常乘坐班车来回奔跑，很不方便。后来，他下定决心去巴基斯坦首都伊斯兰堡，花了8万元购买了一辆日本生产的无级变速小卧车，并办理了驾驶执照，自己亲自驾驶，这给他的工作和生活带来了极大的

方便。

一次，他从伊斯兰堡前往吉尔吉特市的途中，卧车的电路出现故障，无级变速装置和刹车同时失灵。这时，小车正好行驶在1000米长的下坡路上，车轮越转越快。公路左边是几米深的沟，右边是几米深的河。

驾驶室左边座位上坐着一位34岁的巴基斯坦做液化气生意的朋友布尔布尔江。在这关键时刻，他想到的是朋友的安全："布尔布尔江，现在车速还不太快，你赶快打开车门跳车。"

这位朋友慌了，不知所措，两手发抖。

马依尔江伸手帮他打开车门，对方突然抓住马依尔江的手制止了："不行，还是你先跳车，我来掌舵碰碰运气。"

"不不，我的车我熟悉车性，你赶快跳车吧！"

"不，我也会开……"

"不，你是我的乘客，应该先保住你……"

"不，你是中国来宾，应该保住你……"

那位朋友不由分说，啪嗒一声帮他打开了车门："马依尔江，快跳车吧！"

马依尔江双手紧握方向盘，两眼注视着前方，公路左右的景物向后面一闪而过，前面还有几个弯道，他必须亲自驾车以求两人都安全，使劲把门关上："我们两位中巴朋友，要活一起活，要死一起死……"

车速越来越快，简直像一支离弦的箭，小车像飞一般俯冲下去。这时，公路上的一个小坑或小包，都能把小车腾飞起来。这样飞落几次之后，方向盘也不听使唤了。

"咚——"拐弯处小车飞出公路一头栽在公路左边的深沟里，小车翻了一个滚。他感到头破了，血流了。

“咚——”小车在乱石滩上又翻了一个滚。他感到手臂和腿不听使唤了，一点不觉疼——已经全身麻木了。

“咚——”马依尔江什么都不知道了。

他渐渐感到头疼、臂疼、腿疼、全身疼，而且越来越疼。这时，他意识到出了车祸。他的朋友在哪里？怎么样了？对了，翻车了，出事地点在公路旁的乱石河滩，可我怎么躺在软绵绵的床上，还盖着被子呢？这是什么地方呀？

他挣扎着渐渐睁开眼睛。

“哦，他终于苏醒了，苏醒了，太好了，太好了！”这是男人和女人用乌尔都语、英语惊喜地讲话。

原来，他出车祸以后，被巴方路过的汽车司机相救，送进了伊斯兰堡医院，整整抢救了三天三夜他才苏醒过来。

他的朋友的伤势不重，包扎后观察了一天就出院了。他的卧车也全部报废了。

这次严重的车祸，他的头顶和额头破了，分别缝合了 5 针、两针；他的左臂断了，右腿也断了，医生都及时地动了手术。

马依尔江在市医院住院一个多月，控制了伤势。随后，他被转院来到另一大城市拉瓦尔品第医院，在断臂、断腿里安装了不锈钢管。

他先后住院 6 个多月，可以下地走路了。住院费一共花去 4.8 万元。

商贸战场
成败都是严峻考验

一场严重的车祸，把马依尔江的人生之路推向了深深的低谷！

车毁了，钱赔了，人伤了！

这位刚刚起步的总经理在医院病床上躺了6个多月，自然无法对两个宾馆和餐馆亲自管理。因此，有的效益不好，有的开始赔钱。这对马依尔江来说，无疑是雪上加霜。

“怎么办？”别人问他。

“怎么办？”他问自己。

亲人在呼唤：“马依尔江，您赶快回来吧，在家养好伤再说。我们都盼您回来啊！”

朋友在劝说：“马依尔江，您在异国他乡，什么事情都很难，回国养好身体要紧啊！”

他的身体，异乎寻常地恢复得很快很好。也许是他全身心地配合治疗的结果吧。现在，他的断臂接好了，可以像常人那样抬举，也能拿动一般的生活用品；他的断腿也接好了，可以像常人那样走路，也能慢慢地跳动几下。从外表看，现在的马依尔江跟过去的马依尔江差不多，只是额头上还有一条不太明显的伤痕。其实，他的全部身心承受了多少痛苦，多少压力，只有他自己清楚。这种坚韧，这种毅力，就是他的性格，就是他的品德。

此时的马依尔江，没有豪言壮语，也没有高谈阔论，只是沉

默地走着、看着、干着。

这场车祸，使马依尔江损失了20多万元。要弥补这笔损失，只能兼做其他生意赚回来。

他再次进行市场调查，又通过电话同国内联系，一个个经济信息汇集起来了，这位总经理马上向朋友借了50万元，在巴基斯坦大批购买松子、巴旦姆、奶皮子，一共装了6卡车，运到喀什市，在一周之内脱手，净赚20余万元。

马依尔江为了再度发展，又在巴国花了9万元购买了一辆日本生产的兰色“巡洋舰”小汽车。他亲自驾车奔跑在苏斯特和吉尔吉特之间。这时，他完全忘记了受伤的身体，到处奔跑，如同一只雄鹰正在展翅高飞。

一次，他驾车返回苏斯特，途中突遇洪水，小车被困在河中。正巧，几米高的洪峰推动一块巨石，“轰隆”一声把“巡洋舰”砸坏了。

洪水过后，他设法把小车拉去修理，花了4万元。

以后，他把这辆小车卖了6万元。

这样算下来，这辆小车他亏了7万元。

“唉，马依尔江，你又亏了啊!”

“是呀，又亏了，再设法赚回来呗!”

是的，商场就是战场。战场上，胜败乃兵家常事；商场上，胜败都是严峻考验。

马依尔江有一个信条，那就是“盈不狂喜，亏不灰心!”这些年来，他就是在盈与亏交替着进行中不断地发展起来的。

有时，盈或亏，不以自己的意志为转移；

有时，盈或亏，体现了一位商家的品德。

一次，在巴基斯坦，一位同行悄悄地告诉他一个好消息：在

巴方购买茶叶，运到喀什等地出售，一公斤可赚3—5元。

几天之后，这位同行又来对他说："我采购的茶叶太多，找不到那么多货车运回喀什去，你的办法多、朋友多、当地熟人多，找车比较容易，我看在朋友的份上，可以用原价转让一批茶叶给你。"

几天之后，喀什方面的经济信息传来了。确实，一公斤茶叶至少可赚两三元。

马依尔江接收了35吨茶叶，付了现款，又组织车辆运到喀什。谁料，那位同行早在半月前就将100吨茶叶运到了，迅速占领了整个南疆市场。等到他的35吨茶叶运来时，茶叶市场早已"饱和"，卖不出去。他为了抽回投资，只好忍痛低价出售。结果，亏损24万元。

也就是说，这次马依尔江用24万元作学费，认清了商战时机的重要性，又领略了那位同行的心计。

是呀，害人之心不可有，防人之心不可无！

又一次，在古城喀什市，一位朋友找到马依尔江，真真实实地对他说：我在巴基斯坦购买了一大批奶皮子，再过半个月商品就过期了。我买得太多，恐怕一时难以销售出去，我可能赔个倾家荡产。希望老朋友能分购一些，以减少我的损失。您转购过去以后，也可能会亏本。

朋友一声声地恳求，马依尔江只好咬着牙答应了："分给我60吨吧！"那时，南疆市场的奶皮子已经"暴满"，他转购来的奶皮子销路很差，只好降价出售一部分。剩下的已经过期了，只能销毁，不能再卖。这一下，马依尔江亏损了30多万元。

这次马依尔江在经济上虽然亏损了，但是他在人品上却大大地"赚"了。此后，这个故事在中巴商界的朋友中传颂，都说马

依尔江是真朋友，好同行，值得大家钦佩。

以后，马依尔江的事业得到许许多多朋友的支持和帮助，最终他仍然是“赢家”、“盈家”！

上当受骗
精明的经理赔钱又吃官司

马依尔江这位青年企业家，在中巴两国商界的名声越来越大，朋友也越来越多。

因为，他有外语优势，他有经营本领，他有雄厚资本，他有崇高信誉。

一个夏天的下午，两位远道而来的大老板慕名而来，走进了马依尔江家的客房。

好客的夫妻俩热情接待，端来各种食品摆满了茶几，又送来了热茶，递上了高级香烟。

两张名片送到了马依尔江的手里。

他们两位是北京商贸公司的大老板，最近刚在喀什市设立办事处，准备在这里做大买卖，干跨国生意，而且有相当雄厚的资本。

坐在沙发左边那位，圆脸、稍胖，大约 38 岁，是刘老板。

坐在沙发右边那位，高个、较瘦，30 多岁，西装革履，很是气派，是毛老板。

“我们的办事处，暂时设在色满宾馆，才挂牌 10 来天。将来如果这里好发展，我们就在这里兴建一家办事处，再多派一些工作人员来！”

刘老板说完开场白之后，毛老板接着说：“我们来到喀什以后，就听说马依尔江经理是位很有前程的大商家，而且具有其他

任何人不能替代的优势和作用。因此，我们希望能同马依尔江先生合作经商，您的意向如何呢?”

马依尔江非常客气地说：“我是少数民族中的少数民族——塔吉克族，身居边疆，消息闭塞，眼界很窄，还希望两位大老板多多指点，多多关照。”

“那里那里，请马经理千万不要客气，将来好多事情还要依仗你呢!”两位老板表达了一个意思。

双方闲聊几句就算认识了，就算朋友了。

“好了，以后我们要加强联系，互相学习，互相支持……”客人站起来欲走。

“不不不，尊敬的客人来了，坐一会就走是不行的，一定要在这里吃晚饭……”

“这样吧，我们到一家清真餐馆去边吃边聊好了。”两位热情的老板一再邀请：“请把夫人也带上，带上!”

两位远客真的请主人去一家饭馆就餐。点的菜非常丰富，还有几种主食可以随意选用。

两天之后的晚上，马依尔江和热比娅又特意请他们到家里作客。气氛很好，无疑又加深了感情。

再一天傍晚，客人又请主人去一家餐馆赴宴，随后又请去歌舞厅跳舞。

一来二往，他们成了无话不说的朋友。

一天，一位客户找到马依尔江，请他采购一批钢板。

两位远方来客知道后，提出合作。马依尔江欣然答应了。

他们三方商定，各自投资3.6万元,共计10.8万元，从阿克苏买来苏联生产的42吨钢板，存放在地区农机厂库房，以便加工成水电站输水管道。

这次合作很愉快，也很顺利，特别是两位老板掏腰包时非常痛快。等到加工成管道之后，他们三方就轻而易举地净赚3万元，各得一万元。

一天晚上，两位老板又特意邀请马依尔江夫妇去附近的酒家作客，庆祝他们第一次合作的胜利。

酒足饭饱之后，两位老板提出去巴基斯坦做大生意，一切投资全由他们负责，只要他们给北京或上海打电话或电报，那么几天之后就可汇来几百万甚至上千万的资金。只是，他们没有去过巴基斯坦，又不懂话，所以邀请马依尔江先生合作，你可以作为技术投资。将来盈利以后可按三分之一的份额分红。为了互相信誉，为了依法办事，他们三方都必须签订合同。

几份正规的合同书摆在了马依尔江的面前。

“行！打算几时动身？”

“当然越快越好嘛！”

“这是出国，必须申办护照。”

“当然，我们忙着处理别的事情，对这里办手续又不熟悉，只好请你代劳啰。这是我们的身份证、照片。一切手续费，请你先垫上，以后一块结算，行吗？”

“好吧！”

五天之后，他们一行三人乘坐小汽车从喀什市出发，一直向着西南方向的巴基斯坦驶去。

滚滚车轮经过了塔什库尔干县城、皮拉力检查站、前哨班、中巴边界界碑，进入巴基斯坦国，再经过苏斯特、吉尔吉特，进入巴国的腹地，然后再去几个大中城市。

这近千公里的路途，一站一站地联系、过关，每天安排食宿，考察市场等等，马依尔江既是“导游”，又是“翻译”，还是

“主人”，日夜都很忙碌。

他们三人边走边看边了解信息，一直来到位于西部的皮沙乌尔市。这是一座繁华的国际贸易城市，好比中国的广州市。在这里，他们看准了从西部邻国的阿富汗进口的狐狸皮，真是质量上乘，价格便宜。

经过讨价还价，每张狐狸皮 400 元。

他们决定购买 2000 张，需付款 80 万元。

“刘老板，毛老板，货车我已联系好了，你们付款以后我就派车把货拉走。”

“马依尔江，我们只带了差费，没有带货款……”

“我们出发的时候，你们不是说带上货款了吗?”

“哎哎，我们带了一些，不够，还差得多哩。你也是做生意的，你也懂得共同的规矩，不能随身带大宗货款，以免遭杀身之祸，最后落个人财两空……”

“这，这怎么办？这批货还要不要?”

“马依尔江先生，请你别生气。我们有钱，有很多钱，等我们回到喀什的办事处以后，全部货款很快就会汇来的……”

“你们的钱只有到了喀什才能汇来，那么这些狐狸皮用啥购买呢？嗯？怎么是这样子呢？嗯？怎么是这样子呢?”

“马依尔江先生，你别生气，我们好好商量一下。我们听你说过，这里有人欠你的货款有好几十万……”

“还要交运费，交关税，一共需要 140 多万元，你们知道吗?”

“你说得对，说得好！还差几十万，我们相信凭你的威望和关系，你完全可以借来。你在这里把全部费用垫上，等到回到了喀什，我们就把全部垫款一次性给你，等到这些狐狸皮一出手，

我们就按合同规定，我们就给你三分之一的红利，大约四五十万元吧。哎，在20来天时间里你能争这么多，不算少吧？”

“你们说话算数？”

“我们是老朋友了，你还不相信？再说，我们签订了合同书，我们还给出据你垫付款的字据，你难道不放心吗？”

“我考虑考虑再说！”

晚饭后，马依尔江独自躺在宾馆的房间里睡觉。不，实际上他在闭目思考。因为，两位合作朋友要他一下子拿出140万元垫付出去，万一收不回来，岂不是吃了大亏吗？多年的心血不就白付了吗？

随着“嘭”的推门声，那位衣冠楚楚的毛老板喘着粗气跑进来：“马依尔江，快快，你的长途电话！”

马依尔江一下坐起来，瞪大两眼问道：“我家里的长途吗？出了什么事？”

“不，是上海的长途！”

“上海，谁呀？”

“我们公司的白老板，也叫白总经理，上海人，昨天回到上海了。我们同他谈了狐狸皮的事，也谈了请你垫款的事，你快去吧！”

他俩来到总服务台，马依尔江拿起电话话筒：“喂，您是白总经理吗？对，我是马依尔江……”

“哦，马依尔江，你好呀……谢谢您哇……麻烦您哇……”

他听了好一会，听不懂对方说的上海话，只听懂了上面几句话，便用手捂着话筒问毛板板：“哎哎，你们白总经理说的啥呀？”

毛老板充当义务翻译：“我们白总经理非常感谢你对我们的

关心和帮助。他说，购买狐狸皮的100多万元，请你先垫付，几天以后他飞到喀什，带来300万元汇票，取出现金以后就给你结算付款，一分不少，望你果断地办理，将来盈利以后一定多给你奖励……”

马依尔江又把毛老板刚才“翻译”的话再次询问白总经理，对方很肯定地回答“是是是”、“对对对”，最后是“谢谢您”、“过几天喀什见。”

马依尔江只得立即外出筹款。

他们一行三人押运货车回到喀什了。那么，这批货卸到哪里呢？

马依尔江说：“我家附近有三间大库房，院门有门卫，非常保险，就卸到这里吧。”

毛老板急忙说：“我在东湖边租了一个大库房，还有一个大院子。这批货用塑料编织袋包装的，都得拆开晾晒；还要防虫，需要喷药，还是卸在这里方便。”

马依尔江没有坚持，点头同意了。

第二天，两位老板特地租车接上马依尔江，一起来到东湖边的大库房。果然，2000张狐狸皮全都一张张晾晒在木杆上、铁丝上。

毛老板拍着马依尔江的肩臂说：“我办事你放心好了！”

马依尔江并不完全放心：“白总经理怎么还没到喀什呢？我垫付的140万怎么办呢？”

毛老板好像看清了别人的心思。这天下午，他特意带着一封加急电报来到马依尔江的家里，把电报递给他：“马依尔江，我们白总经理已于昨天飞到乌鲁木齐，有两笔生意正在洽谈，估计要等一周左右才能飞抵喀什。”

马依尔江细看电文，正是这样。

恰在这时，一位客户上门来了，一张狐狸皮的开价就是1000元，也就是说每张可赚600元。

毛老板直摇头。等到客户走了后，毛老板说："这样好的狐狸皮，在内地都是抢手货，每张至少可卖1500元。马依尔江，你是精明人，很会算帐嘛。卖这个价，每张能赚1100元，我们一共可赚220万元，每人可分得73万元，除押运费、关税，每人可净赚50万元，哈哈，你急什么呀！"

正在这时，马依尔江接到家乡的紧急电话，必须尽快带着妻子去塔什库尔干县为亲属操办婚事。他去找毛老板，毛老板为难地摸摸脑门："你看看，我们共同经营的生意，你最好等到处理完了之后再走。不过，你既然有急事，我们可以多操心，你就放心地走吧。对了，为了方便和安全，就让我们的司机小杜开车送你们去吧。"

这位小杜是喀什人，两位老板雇佣的职工，既是司机，也是职工。

马依尔江和妻子安安心心地去了，五天之后又平平安安地回来了。他心中有事，按原定计划提前两天回来了。

马依尔江回到家，放下提包就坐在沙发上给合作伙伴的办事处打电话，拨了三次没人接。他马上乘车赶到东湖边那晾晒狐狸皮的大库房，一下惊呆了，院里的狐狸皮不见了，库房门虚掩着，里面什么东西也没有。

一会，看门的老头提着裤子走来了。

他急问："大叔，那些狐狸皮呢？"

老头答："已经拉走几天了。"

"谁拉走的？"

“毛老板、刘老板带着一辆大卡车，全拉走了！”

“拉到哪里去了？”

“不知道。”

“两个老板呢？”

“不知道。”

“老板跟车走了吗？”

“不知道。”

看门人的三个“不知道”，着实让马依尔江心慌。他凝望大院片刻，立即驾车来到色满宾馆，一掌推开“办事处”的房间门，只见那位毛老板还躺在床上，紧紧地闭着两眼。屋里充满了烟酒的气味。马依尔江平时不喝酒，对酒气特别敏感。

他站在床边，推着毛老板左肩：“哎哎，毛老板，毛老板！”

毛老板慢慢睁开眼睛，“啊”的一声坐在床边，揉揉双眼，握住他的右手，眯着两眼随便地问道：“哦，您回来了！提前了嘛……”

马依尔江问道：“毛老板，咱们的狐狸皮呢？”

毛老板漫不经心地回答：“拉走了，已经几天了。”

“拉到哪里去了？”

“好，好消息告诉您呀，北京有位毛皮商人最近到乌鲁木齐找货，一开价就是每张狐皮 1400 元，经过讨价还价，以每张 1500 元成交。我们商量，请刘老板押车送货去了……”

“你们的白总经理怎么还不来喀什呢？”

“您真精明，问到点子上了。我们白总，真是商界的专家，他刚住进宾馆，就有不少客户跟在他的庇股后面要货。白总就同客户谈判，最后选定了北京这位客户……”

“你们白总几时来喀什？”

“快了，这批货出手就飞喀什。老弟呀，告诉你个好消息吧，

几天之后，白总就把你垫付的一切费用140万元，还有分红至少70万元，一共210万元，一分不少地送到你手上。哈哈哈，到时候你可要放血啊，请客啊！”

“拿到钱再说吧！”

毛老板说完“几天之后”的几天之后，他也悄悄地溜走了，无影无踪，去向不明。

一月过去了，一季过去了，半年也过去了，这两位老板没有任何消息。

马依尔江急了，就按两位老板的名片和合同书上的电话号码和地址打电话。他打了10多次，回答的内容只是两句话：

“我们这里不是什么公司，而是私人住宅，已迁来10多年了！”

“我们这里没有什么毛老板、刘老板，也没有什么毛经理、刘经理……”

这两人难道是骗子？他知道，如果真是骗子，而且数额巨大，那就应该追究其刑事责任。

他去了市公安局，地区公安处，自治区公安厅，又去了公安部，请求查找这两个经济诈骗人。随后又跟踪追迹去过几个省份，均一无所获，白白花去了25万元。

以后，各路朋友不断给他打来电话，写来书信，只有一个新情况：两个老板很可能去了新加坡！

他根据这个线索，立即电告公安部的有关部门。可是一等数月，仍无任何消息。

眼看这140万元垫付款渐渐变成肥皂泡，他自然想到三个合伙购买的钢板。一天，他来到农机厂，找到有关领导说明情况，办理了有关手续，取走了存放的钢板。

这些钢板，卖得 8 万元，只是弥补了一点点损失。

不久，马依尔江又去了巴基斯坦，继续组织各种货源进口、出口。

他省吃俭用，辛勤劳动，用汗水和心血换来 100 来万元，还清了支付垫款的所有借款。

还完欠债，他才舒了一口气。不料，喀什一个法院的传票几经周折送到了他的手里。

他赶紧返回喀什。

原来，喀什突然出现一位毛老板、刘老板的代理人，一纸诉状告发农机厂，要求他们赔偿保存的全部钢板，付给 8 万元。农机厂拿出马依尔江拿走全部钢板的证据，因此就把他给“传”到了法院。

于是，马依尔江坐在了被告席上。

马依尔江同他的代理律师当然要竭力申辩。

他激动地把千言万语汇成一句语：“既然有毛老板、刘老板的代理人，那很好，请问那两位老板在何时、何地给你签发委托书的……”

对方说不清楚，吱吱唔唔、吞吞吐吐。

马依尔江说出最后一句话：“我为了寻找这两位老板，在两年之中共花费了 25 万元。现在，如果有谁把两个老板请到喀什来，那 8 万元钢板款我全部付给，而且给他辛苦费 20 万元。我在众人面前说这话，说话算数，大家作证！”

马依尔江也向法院递交了告发两个老板的诉状。

这场官司还未了。

马依尔江，既是被告，又是原告，背着两个沉重的“包袱”，继续拼博，努力奋斗！

广阔天地
帕米尔雄鹰展翅飞翔

马依尔江，这位年轻的塔吉克族企业家，从18岁买卖5条地毯开始，到现在31岁登上了总经理的宝座，确实创造了一个奇迹。

在这短短的13年之中，他在国内国际的茫茫商海尝尽酸辣苦甜的滋味，也经历了种种失败和挫折，吃亏和受骗，患病和负伤，到底淌了多少汗，流了多少血，跑了多少路，吃了多少苦，就连他自己也说不清楚。

现在最能体现他业绩的，是拥有30位职工的5个公司：设在喀什市的总公司，设在乌鲁木齐市、塔什库尔干县的分公司，还有设在巴基斯坦、吉尔吉斯斯坦共和国两家跨国分公司。

如果要问他现在具有多么雄厚的资本，他自己不好说，别人也不清楚，只知道现在的五个公司共有固定资产大约几百万元。

马依尔江的经济实力，远远达不到“大款”的标准，但是他却干了许多“大款”想不到，做不到的事情。

这些年来，他在经商之中尽管经常出现大盈、大亏、有惊、有险。但是，他不论在任何情况下都没有忘记生他养他的父母，帮他护他的乡亲。

他在塔什库尔干县的城郊，特地为父母修建了一座宽敞舒适的庭院，精心地进行装修，具有浓郁的民族特色和地方特色，一共耗资25万元。这座庭院，看起来特别壮观，也特别显眼。它

等于向众人无声地宣布：

第一，马依尔江对父母是非常孝顺的，不仅千方百计地让父母复婚，还要让两位老人安度幸福的晚年！

第二，塔吉克人是勤劳勇敢、聪明能干的人民，也能在激烈竞争的商海中取胜，用自己的双手和智慧发家致富！

马依尔江，既是塔吉克人的骄傲，也是塔吉克人的榜样。

他对自己的父母很尊敬，对乡亲们也很亲。最近几年，当他开始富起来以后，就主动地、积极地对生活贫困的乡亲进行扶贫帮困。他先后给塔什库尔干县、瓦恰乡、塔合曼乡、提孜那甫乡、塔什库尔干乡的集体和农民、牧民送去了价值数十万元的大汽车、小汽车、电视机、录放机、发动机，以及大量的面粉、大米、煤炭、衣服、茶叶等等。

1998 年夏季和秋季，他领着汽车和驼队，翻越 8 座 4000—6000 米的高山，将面粉和大米运到散居的牧民家里。

这年 8 月，他来到瓦恰乡的群山之中，进行了一次特殊的买卖。那时，有不少商人来到山上，以每公斤 5 元的低价买走了一批牛羊，运到山下卖高价，使广大牧民吃了大亏。马依尔江知道后，特意进山购买牛羊。他以每公斤 9 元的价格购买了 30 多头耗牛、300 多只绵羊，运到山下的城市出售，亏了 18 万元。实际上，他等于给了这些牧民 18 万元扶贫款。他对当地的牧民说，谁要上山购买牛羊，价格就是每公斤 9 元；以后如果牛羊卖不出去，我就以这个标准价收购。他“抬高市价”之后，把那些损人的投机商堵住了，把实惠留给了广大牧民。他们异口同声地说：“还是牧民的孩子向着牧民啊！”

1999 年 3 年，马依尔江又根据瓦恰乡的需要，他又无偿送去了一辆大汽车和一辆 212 吉普车。

马依尔江的故乡，地处祖国的西大门，又是一个边境区，他从小就对边防军怀有深深的敬意。当他手里有了一些活动资金以后，就想到要为日夜守卫在高山上的边防军办些实事、好事。1999年元月15日，也就是农历除夕这天，他带去了价值数万元的22台VCD、300多册维汉双语学习书籍和一批光盘，在高山上走访了分散的22个站所，来回行程1800公里。近几年，他为边防军赠送近8万元的各种所需物品。

塔吉克人对祖国的热爱，具有光荣的传统和悠久的历史。他们的祖先，为了保卫祖国，抵抗侵略，不少英雄人物壮烈牺牲，后人又继续战斗，从来没有一人叛国投敌。马依尔江从小就在祖辈、父辈、长辈讲故事、唱民歌等等方式的熏陶下，他特别崇敬保卫祖国的军人，热爱祖国的人们，非常痛恨一小撮卖国、叛国的败类。

马依尔江经常在国外停留，常有素不相识的人来访，有时以吃喝玩乐交朋友，有时以提供信息称商友，等到渐渐熟悉的时候，有人就在他面前“倾诉”祖国、中国的坏话。

每当听到这种诬蔑之词的时候，他就针锋相对地反驳：“我的祖国，过去确实很落后，很贫穷。但是，解放以后，我们在各个方面都一天天好起来了。在“文革”期间，少数坏人捣乱，阻挡了祖国前进的步伐。自从开放以后，我们祖国迈开大步向前进了。我生活在中国，感到很幸福，很自由。你们都看见了，我随时都可以出国、回国，政府和组织上，对我的事业和前程都很关怀、照顾。如果谁说中国不好，祖国不好，他肯定是瞎了眼睛，或者心肠变黑了……”

马依尔江义正辞严的回答，把来人的嘴巴给堵住了。

不久，又有几个自称是好朋友的人来了，对他的生意异乎寻

常地“关心”：“哎，我说朋友，你辛辛苦苦地做生意，好不容易才赚点小钱，多费劲，多没有意思啊。你看我们，不费力，不出汗，兜里有花不完的钱，想吃啥有啥，想玩啥有啥，想住啥有啥，过着天堂一般的生活。朋友，你非常聪明，又懂得好几种外语，对中国的情况非常熟悉，还经常有机会出国，实在太好了，太方便了……”

马依尔江不耐烦地问道：“不用吞吞吐吐，你们到底想干啥?”

“很简单，很轻松！只要你及时地把中国，特别是新疆的秘密情况告诉我们，我们每个月就可以给你几万美元的报酬，干好了还可以加倍奖励……”

“先生，你看错了人，也打错了主意。现在你可以走了，我永远也不想见到你，你走吧！你告诉你们的同伙，也别来烦我，弄不好咱们都不愉快。再见——不，我们不再见了!”

马依尔江知道这伙人中不乏亡命之徒，但是他有许多真正的朋友给予各方面的帮助，特别是得到中国驻该国大使馆人员的支持和关怀，所以一直致力于经商业务。

在喀什，也有人在夜深人静的时候找他，恳求他在国外帮他们买这买那，而且愿出高价。

马依尔江非常明确地回答：“做人要有道德，经商要有商德，国家有政策、有法规，不该购进的东西，无论是谁给我一座金山也不干。好了，以后这样的事别再来找我，不然，对你也没有任何好处!”

这些年来，马依尔江组织进口、出口的货物有上千吨，从来没有一次违法违规，也从来没有一次偷税漏税。日久天长，口岸的检查人员对他组织的货物很放心，有时免检。

马依尔江想的、说的、做的，正如塔吉克族祖祖辈辈流传下来的民歌唱的那样：

我吸吮着您的乳汁成长，
对您的热爱充盈着我的胸膛。
有了您我生命的花朵才能开放，
祖国啊，我要一辈子把您歌唱。

您打开了幸福的大门，
给我们鼓舞和力量。
古老的荒原穿上了新装，
祖国啊，我要一辈子把您歌唱。

塔吉克人永远是您忠实的儿子，
在祖国的怀抱里迈步奔跑。
更加光辉灿烂的明天向我们招手，
祖国啊，我要一辈子把您歌唱。

尾　声

这次采访马依尔江，断断续续10来次，历时一个多月，采访本记了几十页，算是弄清了他的曲折经历，发展轨迹，处事态度，个人性格，以及他的思想意识，人格品德。

但是，在我的心中，还有一个个“谜”。现在是1999年3月底，也就是信仰伊斯兰教的群众一年一度的盛大节日。我同他已成为相好的朋友了，我一定要去给他拜年，同时进一步进行采访，以解我心中之“谜”。

他家住在南疆煤电公司的一栋住宅楼里。这是他被吸收为该公司职工之后分给的福利房，一室一厅，使用面积大概只有40平方米。

我几次去过他的家，总觉得这不是一位堂堂总经理的家。我想，他既然乐意投入巨资为父母兴建豪华的住房，也自愿拿出近百万元的资金对乡亲扶贫、慰问守卡的边防军，为什么不给自己盖一栋豪华的别墅呢？如今许多民营企业的经理、老板不都是这样干的吗？

马依尔江没有讲什么豪言壮语和崇高境界，只是笑了笑说：“我在这里只有3口人，这套住房足够了，环境和条件都是不错的，许多干部和职工不都住在这里吗？”过了一会又说，“再说，每个人都有懒惰性和享乐性。如果住房太舒适、太宽敞了，装修太豪华、太高贵了，就会像资本家那样脱离群众，就会象旧社会

的巴依、伯克那样只讲享受，不讲奉献。我既不当资本家，也不当巴依和伯克……。我现在要把有限的资金投入到企业里去，将来即使我熬成了亿万富翁，我也绝不讲排场、摆阔气，那我就会拿出更多的资金去扶贫，去支援文艺和教育事业的发展……”

原来，他的“思想根子”在这儿哩。

“马依尔江，您现在的身体状况怎么样？”

我想，他在几年前遭遇了那么严重的车祸，算是“胡达”保佑“捡”回来一条命，现在怎样呢？

他伸伸胳臂踢踢腿，说明已经康复。当然不敢像负伤前那样提重物、跳大步。

说着，他捺起衣袖和裤腿，我看见累累伤痕。我想，马依尔江为了经商挣钱，付出的确实太多太多了，甚至差点丢了宝贵的性命。可是，他一旦挣了钱之后，又能十分慷慨地帮助乡亲和边防军人。我这么一联想，顿觉面前的马依尔江更加崇高，更加光彩！

“马依尔江，那场官司怎么样了？”

他摇摇头叹口气说：“官司还挂着哩，有时法院还把我传去问一问，说一说，真有些烦人。实话对你说，我赔了 140 万元，还在乎那 8 万元吗？我总认为应该公道，应该有个说法。我知道，我在有些人的眼里好像只是一个个体户。唉，个体户难啊，太难啦！”

我完全理解他的心情，也完全理解他的处境。但是，他所说的、干的，都是实实在在的，看得见，摸得着，广大军民都有很好的评论。所以，我由衷地赞叹他的勇敢，佩服他的才智，崇敬他的精神！

“不不不！”马依尔江听了后急忙解释：“绝对不是我怎么能干，而是我的机遇好，赶上了好的时代，好的政策。说老实话，要不是

改革开放，我敢经商吗？我能出国吗？说不定刚刚开始买卖5条和田地毯，我就早被割掉资本主义'尾巴'了，哪有我马依尔江的今天呢？我每每想到党和政府对我那么关心，那么照顾，我只能正正规规地经商，一分不少地上税，给祖国建设出一份力，也就想到主动地去扶贫、慰问，给国家减轻一点负担吧……"

他真的想得很细，想得很深啊！

"马依尔江，你对今后有什么打算呢？"

谈起今后，他有点按奈不住激动的心情，拿出最近的报纸，眉飞色舞地对我说："太好了，太好了，我们新的机遇又来了。你都知道了，在全国人大九届二次会议上，修改了宪法，确定了非公有制经济的地位，我们的企业真是前途光明，大有奔头，就好像是一片兰天，任凭雄鹰展翅飞翔吧！"

他说得好，理解很深啊！

我完全相信，这"帕米尔雄鹰"一定会在祖国的兰天翱翔！

这时，我很自然地联想到一曲曲动听的、动情的塔吉克民歌。许多民歌，正好表达了我的所想、所说——

请听一曲《冰峰颂》

啊，美丽巍峨的冰峰，
你像白衣少女挺着酥胸；
潺潺流水辉映着白雪，
你的怀抱蕴藏着花的精美。

你世世代代捍卫着祖国，
你是神圣的化身坚定的象征；
宛若一柄寒光闪烁的利剑，

你腰缠白云舞着浩浩山风。

你庄重而且饱含智慧，
你的重山峻岭犹如万里长城；
你是不可撼动的坚强堡垒，
祖国的神圣和尊严都在你手中。

对敌人你是狂风怒号的酷冬，
对人民你是春日里的和风；
你是祖国母亲崇高的冰峰啊，
人民同你的呼吸息息相通。

再听一曲《鹰笛颂》

鹰笛的声音在山间回荡，
激越的旋律扣人心房；
好似展翅翱翔的雄鹰，
在人们心中掀起欢乐的波浪。

笛声带着塔吉克人的憧憬，
越过巍巍群山飞向远方；
笛声好似塔吉克人的心灵，
迎着太阳向美好未来飞翔。

一九九九年三月
采写于喀什噶尔

(A RERORTAGE)
THE PAMIR EAGLE

On The Young Tajik Entrepreneur MAYIRJAN

Originally By Zhu Guanghua

English Translation By Gülzar Talip

Profile of the author

Zhu Guanghua, male, was born in August, 1936, in Bishan County of Sichuan Province. He was assigned to Kashi Prefecture of the Xinjiang Uygur Autonomous Region in 1956, upon graduation from school. First he was agricultural technology official and then the secretary of the Party Committee of Yecheng. In 1972, he was transferred to the Kashi Prefecture literary creation office as vice – director. In 1997, he became vice – chairman of the Kash Literature and Arts Association. He is also a member of the Chinese Writers' Association. His literary creation career started in 1959. He has published more than a dozen of anthologies of reportage, essays and non – fiction pieces. At the same time, he is engaged in writing film scenarios. His works in this regard include film ''Return to Home Village,'' TV drama ''The Sky over the Sands,'' the eith – installment TV drama ''The Abducted Fugitive'' and the five – installment ''Homesick.'' The latter two TV dramas have won the natuional ''Steed Award.'' In 1993, Zhu, in collaboration with others, came up with the film scenario ''The Eagle over the Pamir Plateau'' and won the excellence award for film scenarios. In September, 1999, his ''The Sky over the Sands'' won the national award for fine TV dramas.

PREFACE

Mirzay

In the west most of the country is a county — — Tashkorgan Tajik Autonomous County. It is located at the eastern part of the Pamir Plateau and at the west tip of the Kunlun Mountains, a typical mountainous county. It is an overland traffic hub that leads to Central Asia, West Asia, Europe and North Africa; an important post on the ancient Silk Road and also an important point on the "China – Pakistan Friendship Highway."

Tashkorgan County covers an area of 25, 000 square kilometers (not including controversial border areas). It is a big county in terms of area but a small county in terms of population. There are only 20, 000 or so inhabitants in the county, of them Tajik people make up 80 per cent. Tashkorgan County is an important Tajik community and also the origin place of the Tajik people in China.

The Tajik nationality, as an old and great ethnic minority group in the country, has their own splendid culture as well as long history. Besides, the Tajik people are noted for their fine characters and high – standard morality. Although they have been living in remote and backward areas generation after generation, they are upright, honest, easy

to get along with and hospitable. They are a broad – minded people. In their long history, they have made tremendous sacrifices and written with their heroic deeds moving stories in defending the territories of the motherland and safeguarding unity of nationalities. In their everyday life, they are opposed to all behaviors that run counter to ethical codes. They regard robbery, stealing, murder, arson, rape, adultery, meanness, drug use, gamble, insubordination and sly separatists acts as the utmost shame. They love the Chinese Communist Party, socialism, the motherland and their homeland. They entertain beautiful hopes for the future. The Tajik people will never trade their integrity for a better life or envy others' wealth, much less stain their hands with dirty deeds.

I'm a Tajik, growing up on the pure land of Tashkorgan. The Party and the people make me a leader at the grass – roots level. I was magistrate of Tashkorgan County and am now the member of the Party Committee of Kashi Prefecture.

Mayirjan, the protagonist of this reportage, is 10 years my junior and grew up before my eyes. Just as mention previously, Tajik people's harsh conditions, glorious history, fine tradition and noble characters have had profound influence on Mayirjan's growing – up and struggling his way up. All this also finds expression in his words, behaviors,

dealing with people, his moving deeds and all the stories about his undertakings.

Mayirjan was born into a nomad family. When he first set his foot into the field of commerce, he knew little about business and had only a meager supply of capital. It is the Party's preferential policies and his own enterprising spirit that have made him among the ranks of entrepreneurs. Starting up in the remote Tashkorgan County, he has managed to expand his business to Kashi, then Urumuqi and eventually the world market. Mayirjan is a representative of the young Tajiks who are making themselves known in recent years.

Kick – starting with five carpets when he was 18 years old, Mayirjan, through 13 years of hard working, has become a young entrepreneur who owns a trans – county, trans – prefecture and trans – national company supported by sound capital. It is by no means easy. In the 13 years of commercial activities, he has devoted all his energy to the undertakings, trekked through unspeakable difficulties, experienced hardships, overcome numerous barriers, encountered risks and even paid his own life. Whatever comes, what he does is to overcome it. This is the noble spirit of "the Eagle over the Pamir Plateau."

When he gets rich, Mayirjan tries to help his fellow Tajiks get rid of poverty and become better off. Also, he

time and again goes to the visit soldiers stationed at the border outposts, bringing to them warmth and necessary materials.

Mayirjan is a law－abiding businessman. He is free of irregularities no matter how harsh the situations are or competition is intense.

Writer Zhu Guanghua, vice－chairman of the Literature and Arts Association of Kashi Prefecture, has come up with this reportage on Mayirjan's career. The author, with his minute description based on his incisive observation, brings out in relief the image of this young Tajik entrepreneur. Let me expression hearty congratulations here to Mr Zhu.

The reportage "The Eagle over the Pamir Plateau" is going to be published. It is a good thing to do, and also encourage. Among other things, it will help the country and the world better understand the Tajik people, the young people in China and China's reform and opening up undertakings.

I believe that Mayirjan's career will make still greater progress and he will make new contributions to the socialist cause.

I hope that more Tajik entrepreneurs life Mayirjan will emerge.

May 24th, 2000 Kashgar

TABLE OF CONTENIS

1 INTRODUCTORY REMARKS ····· (3)
2 GRIEF CHILDHOOD BRINGS ABOUT A YOUNG MAN OF ASPIRATIONS ····· (12)
3 FIRST TIME IN BUSINESS TASTING JOYS AND SORROWS OF LIFE ····· (26)
4 NEW THINGS OF THE TIME A BOY FROM A VALLEY BECAME AN INTERPRETER ····· (33)
5 MIXED MARRIAGES EMBODIED THE COUPLE'S PERSEVERING STRIVING ····· (40)
6 THE SERIOUS ACCIDENT A NARROW ESCAPE WITH NO REGRET ····· (55)
7 COMMERCE AND TRADE IS A FRONT SUCCESS AND FAILURE ARE BOTH RIGOROUS TESTS ····· (64)
8 A SHREWED MANAGER WAS FOOLED A TROUBLEWITH THE LAW AFTER LOSING MONEY ····· (70)
9 THE VAST WORLD FOR THE PAMIR EAGLE TO SOAR TO THE GREAT HEIGHTS ····· (86)
10 THE EPILOGUE ····· (94)
COVER: THE YOUNG TAJIK ENTREPRENEUR MAYIRJAN

Flowers are favoured by the gardeners,
While the sheep by herdsmen on the pastures.

Be the river on desert before a glory,
Be the flood in mountains to the difficulty.

The flowers in their own garden show all its beauty,
People within his nation earn their greatest dignity.

Young eagle shouldn't stay for warmness in birthplace,
Growing to plumage should it fly in vast space.

Wisdom is like a never—worn trousers,
Knowledge s like an endless resources.

A yurt can not be set up with a single roof beam,
Hundreds of them can set up a high building.

A full steed will come back to the pasture where it eats,
The eagle on whatever height will rest on the mountain peak.

——From the Tajik proverbs

Snow lotus on the Muztag Peak,
Come to bloom as the sun is warmly shining;
The eagle the symbol of Tajik,
Steeds are like their strong wings.

On whatever height the eagles fly,
Their reflections are below the sky;
However far the deers run,
After all, they will come back around;
Wherever we Tajik people are,
The first thing is their motherland they call to mind.

Everything eaten in yourlife might be forgotten,
But never the milk of mother be given;
All the words heard in your life might be forgotten,
But never the favours of our Party be given.

The sound of the flute rippled over the valley,
It is a loud and clear and exciting melody;
Like a full—spreaded wings of eagle,
Surged joyful waves in the heart of people;
It take the yearnings of all the Tajiks,
Over the lofty mountains with pleasure.
It is like the hearts of the Tajiks,
Hovering against the sun to their brightest future.

——From the Tajik folk songs.

1 Introductory Remarks

On December 6, 1998, Xinjing Kashghar Prefectural Party Committee and Kashghar Administrative Office convened a forum on a civil entrepreneur. During the forum, Yao Yongfeng, the secretary of kashghar Prefectural Party Committee said, "…If we want to transform the superiority of geography and resources into economic superiority, then we need lots and lots of entrepreneurs like Mayirjan."

About half a month later, there was a fifteen—minute special TV show on the 122nd session of TRACING THE FAMOUS FIGURES by Xinjiang TV Station, which subtitled as The Eagle Of The Pamirs——A Yong Tajik Entrepreneur MAYIRJAN. This show had strong repercussions all over the Kashghar Prefecture. It was the first time for many people in Kashghar to hear the name of MAYIRJAN. And it was also the time for many of them to see him on TV.

Mayirjan (Tajik), one of the committee members from Kashghar Prefecture, said, "MAYIRJAN is an outstanding representitive young man who has emerged in recent years from the TAJIK nationality. He was born in a family of a

herdsman. He didn't get any training at business, neither did he have any economic condition. Thanks to our Party's policies and his hard work, now he has hewed out his path on his own , first from remote area Tashkorgan to Kashghar, then to Urumqi, then to the international market. Being a cadre from Tajik background, I'm pleased to see this gratifying change. I hope that Mayirjan will get more and more success in what he is doing. I also hope, at the same time, there will be more and more businessmen and entrepreneurs to emerge from our Tajik nationality. We should give the people of Tajik traditional ideas a thorough change, so we can contribute to the construction of our country!"

Yin Junjie, the secretary of Taskorgan Tajik Autonomous County, said, "Mayirjan is from The Pamirs, now he has come to the city, and even to the international marker for trade. This speaks volumes of the great change of Tajiks' traditional idea. We have dominant position. We are rich in natural resources. And we also have the superiority of an open port and the open policy. From ancient times, the Tajik had contact with the neighbouring countries. We should make the most of this superiority. Mayirjan has done a good job in this way , and achieved success…."

Rouz Gulbai(Tajik), the county magistrate of Tashkorgan Tajik Aut onomous County, said, "I hope from the bot-

tom of my heart that Mayirjan can give a further scope to his dominant position, bring along more Tajik youth and give full play to their abilities in the market—oriented economy, to make an even greater contribation to our society!"

One after another, this news and the words has been spread by various media[' meddii:]. I sensitively realized that this so —called Mayirjan must be an unusual person. And what he has done was by no means a trival matter. Now there arose the following questions into my mind:

First, Mayirjan was born and brought up in a remote mountainous area, and lived in poverty. What on earth did he lean on for leaving the mountain valley and heading for the prefecture, then to the head prefecture Urumqi and , even to overseas?

Second, So far he has been running five companies. How could he have so much capital for the investment?

Third, Mayirjan is running corporations both in Pakistan and Kirghizstan. He has to be there from time to time. Then, while coming into contact with the people of two countries, could he speak their languages?

Fourth, Having been running so many corporations, having been employing dozens of staff, Iwonder if this herdsman—oriented hillman knows anything about management and administration.

Fifth, He is only 31 now, but has become such a popu-

lar young entrepreneur. Is it possible for him that everything has gone so smoothly during his trade?

Sixth. After being rich through his business affairs , what changes could appear on his attitude towards his family, his townsmen, his friends, his government and his country?

I have lots of questions to ask him. To me, Mayirjan seems to be a very mysterious and uncommon person. So I decided to pay a visit to his. I tried all means and got the telephone number of "Kashghar Hongqirap Pass Management Committee, The Head Office of The international Economy Development for Agriculturists and Livestock Farmers"in Kashghar.

"Hello. Is this the Head Office of The International Economy Development for Agriculturists and Livestock Farmers?"

"Yes. Who are you calling, please?"

"I want to speak to Mayirjan, please."

"I'm sorry, our general manger is not in…"

"Could you tell me where he's gone?"

"Our general manager is supposed to discuss some trade affairs with some foreign guests in the guesthouse these days, his office won't be here until several days later. You'd better contact him then."

A week later, I managed to make a telephone call.

Again it was lady who had answered the phone last time. She said, "The general manager flew to Urumqi last night…."

"Could I be told when the general manager would be back to Kashghar?"

"Oh, I'm not sure. It's hard to say…."

"Tell me , miss, do you keep your general manger's whereabouts a secret?"

"No, no, no. You're mistaking my meaning. You know now the competition for markets are intense, so the opportunity is extremely important. That's why the general manager's schedules are often changed. Maybe…."

"All right, I'll call him in a few days." I phoned again the next week.

That lady sighed with regret, "I'm terribly sorry about this. The general manager just made a call from Islamabad, the capital of Pakistan, two hours ago. He said that he made the call right after he had arrived in Islamabad by international flight with two forgign guests from Urumqi. Now he had settled in a guesthouse there. So…"

"So I'd better contact with him another few days latter, right?"

"Ah…Yes…, maybe you have to …."

"Miss why is your general manager so busy?"

"He is busy like this all year round…."

I had tried my best again and again and , at last, I found him in the Head Office in Kashghar. After a brief self—introduction on the telephone, I said, "General Manager Ma, I'm…"

"Just call me Mayirjan."He said heartily in Chinese.

"OK, Mayirjan. I've been thinking of paying a visit to you, Iwonder when it would be convenient for you."

"No, no, no! Mr. Zhu. Oh no, secretary Zhu. It won't do. This is the first time we'll meet. So it's better for me to pay a visit to you."

"You're being too modest. Listen…"

"No, not that. You're my senior, and I'm your junior. It should be I to call on you. Iknow you're busy. Could I ask when it'd be convenient for you?"

"Ahm… How about this afternoon, 4:00 o'clock at Beijing time?"

"I was going to meet with two of my guests…But, secretary Zhu, I can manage it at some other time. I'll go to see you at 4:00 o'clock this afternoon. Could you tell me your address? …"

We talked on the line for a long time. Though we haven't met before, we were just like old friends.

I found the circular clock on the wall passing by every second. Now the clock told us it's 4:05. Icould only hear the footsteps going up —and—down the stairs and vice ver-

sa, but not the knock by any guests.

"Dilingling…."The telephone at the corner rang.

I picked it up, "Hello. You are…"

A very familiar voice came from the other end, "Hello, Secretary Zhu. I'm Mayirjan…"

"Hi. Where are you now?"

"I'm just on the third floor in your unit. Iforget which is the floor you live."

"I'm in the left house on the second floor."

"All right. I'll be there right away."

Having opened the door, I found him at my doorstep, accmpanied by a young Uygur woman.

"Come in ,Come in!"

"This is my wife Rabia!"

"Please be seated. Be seated please!"

Having put a heavy plastic bag on the side board, and his mobilephone in his pocket, he sat down on the sofa with his lovely wife in front of the table. "Here are some local products from Pakistan—jusst some common dry fruits." I served them the dishes and thanked them, "It's agreat pleasure to see each other here. Why do you bother to bring so many gifts for me!"

"Just a little, and not very expensive. It's just a token of our regards."

His wife can speak an excellent and fluent Chinese,

(both)standard and clear, with a bit of Beijing accent. Idare say that her Chinese is much better than mine.

I couldn't help asking, "Pabia, you speak a really excellent Chinses. Did you…"

She couldn't help smiling and said, "I've received eight years' college education in an inland city. I've spent two years on Cinese language, and six years in Beijing University of Traditional Chinese Medicine."

Sitting at the left—side of his wife, Mayirjan said with smile, "She is my teacher in learning Chinese language…"

"Pah! Talking big about your own wife before our senior. Don't you feel ashamed? Uh—Uh…" She patted on his shoulder with a happy smile.

Chatting with happy laughter for a while, I then turned to gaze at Mayirjan who was sitting apposite me. Look! He is a man of 1.80 metre tall. He has a well—propotioned figure, ellipse—shaped face, big—eyes with double—eyelid. And he has a beautiful moustache.

His hair was tidy and shiny with hair conditioner. One know he is a fairly smart young man. Judging from his high—quality suits, high—quality tie, high—quality leather shoes, he has a typical image of a nowaday's general manager.

Now Ibegan my interview. It seemed to us that we are familiar with each other, so we started to talk(to each oth-

er)informally,as well as asking or answering questions.

Sometimes he recollected the past with his wife.

Sometimes hsi wife made some additional remarks.

Within two hours,the BP on his right waist rang three times. The head office(of the corporation)phoned him that there were two of his customers eagerly waiting for him to sign a contract. So we had no choice but to arrange our appointment some time later.

In that month,I interviewed him intermittently for five times. I also visited his corpo ration and his storehouse. Once I even made a special time to sit for a while in his house. All the interview took well over half of my note—book. Mayirjan's family history,his childhood,his study,his undertaking, his marriage, etc.. All these deeply Impressed me. His joys and sorrows ,failure and success,his morals nad experiences, his risk and oppotunity, ect.. All these have been clearly taken down in my note—book. I closed my eyes and was lost in thought. My questions to ask have all been given satisfactory answers. Moreover,I have found out many new things,new problems,and new stories.

Mayirjan's story is a vivid and touching one. It really urges you to be full of prospect. It is both marvellous and lengendary.

If you don's believe it,just follow the detailed story…

2 A GRIEF CHILDHOOD BRING ABOUT A YOUNG MAN OF ASPIRATIONS

On April 20, 1968, a boy was born in a tumbldown house of a poor Tajik herdsman family. That was in Tashkorgan Tajik Autnonmous County. This very baby was Mayirjan! Tashkorgan is a county farthest to the west of our country. It is at the east of Pamir Plateau, the west of Kunlun Mountains, the north of Karakunlun Mountains and Hindu Kush Mountains. Its west part borders on Tajikistan and Kirghizstan. Its south part borders on Pakistan and Afghanistan. Its longest part is 480 kilometres from east to west and its widest part is 329 kilometres from north to south. It covers a total area of 67 thousand square kilometres. It is in the real sense a highland county. The county is surrounded by continuous lofty mountains. The mountain peaks are towering into the sky. You may see rivers and valleys in length and breadth. It is more than 4,000 metres above sea level. Qogir Peak stands southeast of this county, which is the second highest peak in the world, at an elevation of 8,611 metres. It is perennially covered with snow, surrounded by glacier. It is a famous glacial area in our coun-

try. Muztag Peak with is called "The Father of Icy Mountains", is at an elevation of 7,56 metres. It is also perennially covered with snow and glacier. The ice and snow is 50～70 metres deep. The glacier—covered area is about 200 square kilometres. Besides, there are also other mountains, such as: Gandakir Mountain, Zerzendon Mountain, Karabedrak Mountain, Piel Mountain, Akaz Mountain and Raskarm Mountain, etc. …

Tashkorgan has a long history. During the Western Han Dynasty, the third year of Xuan Empire(59 B.C), they established The Administrative Office Of The Western Regions[Here 'the Westenr Regions' is a Han Dynasty term for the area west of Yumenguan(玉门关), including what is now Xinjiang(新疆)and parts of Central Asia]to govern the area of Pamir and parts of the north and south of Tianshan. In the early years of Eastern Han Dynasty, all the tribes of Pamir and its neighbourbood set up 'Kirpanto Kingdom,' which was under the control of The Anxi Administrative Office. Up to the Northern and Southern Dynasties, the kingdom kept sending ambassadors to pay tributes to the Empire of the Central Plains. During the second year fo Xianqing in the Tang Dynasty(657 A. D.), Tang Gaozong wiped out the Kingdom of Western Turks. And the "Kirpanto Kingdom" had been under the control of Tang Dynasty. In the year of Kaiyuan, Xuanzhong Empire of Tang

Dynasty(713—741 A.D.), they established"Tsonglin Military Administrative Station." During the Yuan Dynasty, it belonged to Chagtai Kingdom. In the 17th Shunzhi year, Qing Dynasty (1660), it became the territory of Zhungar Kingdom. During the 24th year of Qianlong Empire(1759), they set up Sarekoy Moslem State, carried out the Bek—controlling system policy. In the 28th year of Guangxu Empire(1992), they changed it to Puli State Office, which was under the command of shache Government. During the Republican years, it belonged to Kashghar Administative Government Office. On December 17, 1954, the government formally set up Tashkorgan Tajik Autononous County. From then on , it belonged to Kashgar Prefecture first, Southern Xinjiang Administrative Office afterwards, and now belongs to Kashar Prefectural Administrative Office.

Tashkorgan is the birthplace of Tajiks and a place where they thickly inhabited. Since the beginning of 500B. C., the ancients of Tajiks lived here. At that time, no matter the herdman from grassland or Hans form the central Plains (comprise the middle and lower reaches of the Huanghe River), they had very close commercial contacts and friendly exchanges with them. Especially after having " THE SILKROAD," this kind of friendship became much deeper than ever. Many officials, monks, merchants and tourists from different countries flocked here and parted from here.

Day after day, year after year, three world's greatest religions (Buddhism, Christianity and Islam), three world's greatest language families(Han—Tibet Language family, Indo—Eurpean Language family, Altaic Language family), four greatest Culture systems(Chinese Culture System, Islamic Culture System, Indian Culture System and Euro—American Culture System) met here and mixed together. Tajik people benefited a lot through these friendly exchanges and special worldwide impacts.

Acoording to the area it covered, it can be really called a large country. As for its population, it's very small. Its total population is over 20,000and 80 percent of which are Tajik. They are scattered into 11 villages and one town and one farm.

Tajik as an age—old and great people in our country, not only has its glorious history, but also has splendid culture. Though living in remote, high—mountain area from generations, backward in production, not very well—developed in economy, they are kind—hearted by nature. They are honest and upright. They are great people who value friendly sentiments. They are a nationality of integrity. In the past history, they have paid a great price in defending their motherland, upholding the unity of our various nationalities, fighting against the foreign invaders. And they have added a great contribution to our country. In daily life, they

have been constantly opposing social crimes. They regard all these crimes such as robbery, theft, murder, arson, rape, prostitution as galling and humiliating. They love the communist party. They love socialism. They have a firm faith in their glorious future. They will never sell their soul because of the poverty of their hometown. Neither do they steal other's things because of being penniless.

The difficult circumstance, glorious history, fine tradition, lofty virtue have made a deep impact to Mayirjan's growing up and improvement; striving and development. The impact has merged into what he said and did; into the way he dealt with things; into how he treated individuals. So it will surely be seen in his moving deeds, his glorious cause, and here in the legendary story···.

Since the time he had just learned to speak , his parents and relatives were always telling him his family history. The elders just talked casually aboutpast family history, old stories, without any intention of guiding him to what he should do or how he should do when he grows up. But to young Mayirjan, the words were unforgetable influences and useful family upbringing, which later on affected greatly on his learning, his life style, his work and his cause.

Mayirjan's great—grandfather(grand father's father) was Rixitbek. He was a local Tajik. He was the head of their family as well as the head of a thousand households. He had

a high prestige among his family.

He was a respectable senior in his family. The old man constantly passed on the ancestorssteachings: "Be diligent but thrifty. Be self—supported. Be honest to people. Live in harmony. Love your own country and defend it. Treat your friends kindly and help your country—fellows whenever they need…."

Great—grandfater has four sons:

The eldest was Xirip. He was once a county magistrate. He has done many good things for his people. Up to now, some still call him "A Kind County Magistrate."

The secon son was named Urfadixah. He was a merchant. He knew Uygur(language), Chinese and several other foreign languages. He often formed a company of travelling—merchants armed with camels or horses, coming and going between Russia and Pakistan. No doube to say that he is an extremely wealthy man. For a while, he was the captain of Frontier Defence Unit.

The third son, he was both farmer and herdsman. Without any other income, he lived a poor life.

The youngest one was Dilaverhan. He once followed his second brother and tried to be a merchant. He also made some money. He led a well—to—do life. He is Mayirjan's grandfather.

Mayirjan's grandfather has three sons and a daughter.

They were: Mayirjan's two uncles, one aunt and Mayirjan's father.

The elder uncle, who inherited his grandfather' name, was Rixitbek. He was among the first group of graduates from Xinjiang Medical University. He once worked for Hotan Prefectural Epidemic Prevention Station. Now he has retired. And he has a clinic of his own.

The younger uncle was Watanxah. He is a farmer of Burigul village in Tashkorgan county. He is still alive.

Aunt Xadigul, also a farmer in a village of that county. She is still alive, too. Father Urfadixah, another farmer in this county. He is 60 years old now.

Mayirjan's mother's name is Henzo. Her father was very rich. Everyone called him Bugdaibay.

A girl from so rich a family married such a poor husband. No doubt there would be something which they can't get used to, something that can't be harmonious, and something unhappy. But these were covered by the freshness of their marriage. So they seemed to live in a polite and amiable way. They just lived an insipid life.

The husband and wife had a daughter later on, her name is Mayigul. As usual, they should have a deeper attachment for each. other and live a better life since they have a lovely daughter. But that was a time of living on workpoint (a unit indicating the quantity and quality of

labour performed in rural people's communes). The wife had to take care of the baby, so she couldn't take part in the collective producive labour. The whole family had to live on the husband's workpoints. The time became harder and harder. Thus they quarrelled from time to time.

Two years later, that was on April 20, 1968, they had the second baby. This time it was a son. It is the hero of this story——Mayirjan. Now the family has a male heir to continue their family line. This brought about real joy and happiness to the family. However, adding another 'precious' mouth, means adding another family burden. That means having another difficulty, having more quarrels and having more conflicts.

When our hero was five years old, the parents quarrelled more and more intensely. The conflicts became deeper. Though both of the parents are farmers from a high mountain area, they have their own characteristics and dispostitions. There seemed to be no more room for compromise, neither for retrieval. So they had to go to the county government for divorce. From then on, Mayirjan' selder sister lived with her mother. They were in Unit One(a department of a commune). Mayirjan lived with his father. They were in Unit Two. There are 2 kilometres between the two units.

Young Mayirjan didn't know why their parents di-

vorced, and he didn's even know what 'divorce' meant. He wondered why his mother and his elder sister didn't live and eat with him and his father. Deep in soul, he felt extremely lonely and solitary. He felt depressed and impoverished.

As a child, Mayirjan was wearing worn—out clothes. He was always left in hunger. Sometimes he would walk bare—footed on the country road between the Unit One and the Unit Two. He sometimes went to spend several days with his mother and his sister, and had good meals with them. But sooon he had to go back to his father's place. While staying with his mother, he could have a better life. As for his father's, they ofter had nothing to wear or eat . Some days they they could only have one simple meal for a day, let alone the other two meals. So Mayirjan's young heart was deeply branded by these questions: What is wealth? What is poverty?

One winter night, his father was sitting by the dim light of an oil lamp, gazing at the flashing light expressionlessly, with his eyes and brows knitting together. He looked much older than before. Mayirjan leaned closely to his father. He didn't know how to comfort his father. So he raised some difficult—to—answer questions.

"Dad, why is our family so foor?"

"Dad, why shouldn't we try to be rich?"

Without caring whether his son could understand or not, the father would talk on end as followings:

"Honey, our family wasn't poor from generations. Your eldest grandfather, that is your grandfather's brother Urfadixah, was a successful merchant. He was a milllionaire. He expanded his businesses into the big cities of inland. He even made it possible to do it in Russia and Pakistan", etc….

Mayirjan asked, "Dad, why shouldn't we also go out for business? If I had money, I would let you, mom and sister live a better life. I will build a very big and beautiful house with big garden in it . I would let my mom live with you…."

"Don's be foolish, dear. Do you think that it is so easy to make money by doing business?""Since the eldest grandfather could do it, I surely can…."

"Lister. You are always daydreaming. You want to do business outside. But do you know Chinese? Do you know Russian? Can you speak English? And, how about Urdu language of Pakistan?"

"I will be like my eldest grandfather, try to learn foreign languages, the more the better. I will go all over the world…."

"Starting a business needs much capital. Do you have it?"

"I can earn it dollar by dollar, like rolling on a snow—ball, Then I will enlarge my business bit by bit…""Good, my boy! You're so aspiring! Nevertheless, those who are in business are strongly opposed by many people. People engaged in business are considered treacherous and deceitful. They treated businessmen with disdain and coldness."

"I don't care what other people think or say. I will be like my eldest grandfather Fadixah…"

"Now, now, don't kid, Go to your bed."

The father and son were sitting on the edge of the kang (炕). Suddenly, the son asked. "Dad, could you allow mom to come back and live with us?"

"Nonsense!" Father flew into a rage, glared at his son with widely—opened eyes furiously. "Dare you say it once more, I will give you a slap on your cheek. Broken mirror can't be joined together. That's impossible! Shut up your mouth and sleep!"

Whenever Mayirjan mentioned the remarriage of his parents, it will make his father angry very much. He knew his father has an unbending temper, so he had never mentioned it again. However, deep in his heart, he eagerly hope that his parents remarry some day. But he didn't speak out. It might be that the children of the poor are forced to be in charge of the family earlier than they could. The same as the case of Mayirjan. He ofter went to do farmwork with his fa-

ther when he was only 6～7 years old, so that they can get more workpoints. Sometimes he was a shepherd and sometimes he was a cownerd like other children. Thus he became a child herdsman.

But Mayirjan didn's want to be a peasant or a herdsman for life—long. Seeing other children in his age going to school with schoolbag on their backs, he began to keep talking to his father about his dream of going to school. No other choice, his fater had to talk it over to his relatives. Soon Mayirjan came to his second uncle Watanxah's home and live with them, so that he could study together with his cousins.

After finishing his junior middle school in his uncle's, he went back to his father again. On the first day he came back, he asked the question which was kept deeply in his heart for several years, "Dad, please remarry my mother. I beg you!"

"I told you that broken mirror can't be rejoined" Father stopped his son again stubbornly.

He failed in one thing, then tried another. Mayirjan was determined to strive for realizing his "dream of his childhood."

One night, the father and the son was sitting in their courtyard, enjoying the moon and counting the stars.

"Dad, I want a further study…."

"What? Haven't you just finished your junior middle school?. What else do you want to learn? You are already 12 years old. Be a good farmer and work for more work-points!"

"I'm sorry. But I want to go outside here to learn something…."

"Go where? And learn what?"

"I want to go to Poskam(泽普)to learn Arabic and Persian…."

"What on earth do you want to do?"

"Like my eldest grandfather, to be a wealthy merchant and make money abroad."

"Then…How do you know that if you go to Poskam (泽普)to study……"

"My cousin Tillajan has got in touch with the related places. I'm going to go with

"Hh…Ahmm…."

Father gradually straightened out his thinking after some ideological struggle. Then he got some money from their relatives and sent his son away.

The teacher taught well and the student was eager to learn. After 2 years' hardworking, Mayirjan finished language courses fruitfully. He came back to his father again. This time he has a sacred mission to fullfil: Persuade his parents into remarrying each other.

Mayirjan was shuttling back and forth between his father and mother, imploring them urgently to remarry. However, no matter how hard he tried, how much he persuaded, the parents still disagreed.

This made 14—year—old Mayirjan very disappointed. Atlast he declared: If they agree to remarry, then he would stay and fulfil his filial duty to the parents. Farming involves suffering from hardship though, he can enjoy family happinesss. If they still disagree with it, he would leave home and head for his own cause.

To his great surprise, they are in different placs but gave him the same answer firmly: "NO ! "

While persuading his parents, he wrote a letter to his uncle Rixitbek who was the first group graduate from Xinjiang Medical Institute. Rixitbek was wkrking for Hotan Prefectural Epidemic Prevention Statiion. He agreed Mayirjan's plan of going there to learn Urdu(language)and Persian, and tried his best to support him and help him both in learning and everyday life.

Thus Mayirjan came to Hotan city which is over 1000 kilometres from his hometown. This is a turning point in his life, and also a new starting point of being determined to realize his dream which he has been longing for since he was a child!

3 FIRST TIME IN BUSINESS TASTING JOYS AND SORROWS OF LIFE

Hotan city is where the Hotan Prefectural Party and the Government Administration located. It lies at the southwest part of Tarim Basin and Taklamakan Desert. Its south part stretches to the foot of the Kardkunlun Mountains and borders upon Tibet.

This is the edge of the desert, but has a large area of oasis. It is also where Uygur people are thickly inhabited. It is utterly different from where Mayirjan lived before.

Hotan abounds in wheat, rice, corn, fruits and melon, cotton and silkworm. Its special local products are "Hotan Jade", "Hotan Carpet", "Hotan Silk". These are not entirely the same as those in his hometown.

Mayirjan came from faraway, so he didn't get used to being there at first. But he soon adjusted himself to the place and decided to stay there for his learning, for his future. He studied further. He once learned Arabic and Persian in Poskan, this had laid a good foundation for his learning Urdu for the first time and studying Persian again. Many people told him that the neighbourhood country Pakistan,

which borders on his hometown, commonly uses Urdu. If one knows Urdu, he can communicate with anyone throughout Pakistan. Then he is no longer deaf an dumb there. So he overcame all kinds of difficulties such as in condition, daily life and customs, etc.. He devoted himself fully in learning languages. He did a very good job in this private school, and improved rapidly in language learning. Only after one year's study, he could talk to others in Urdu(language).

At that moment, the wind of reform and open policy blew in Hotan. The three special local products have drawn many foreign quests' attention. The guests and businessmen came to visit Hotan. People engaged in business began to increase day by day. Thus the natives of Hotan started to get in touch with Pakistanis, and their numbers are increasing.

In this new circumstance, we need a special "bridge"——interpreter. Now, Mayirjan, who knows Arabic, Persian and Urdu, became a prospective person employable both by Chinese and Pakistan businessmen. This is also a golden opportunity for him to show his ability and talent.

Being more than one year's nonprofessional interpreter, he benefited greatly. He killed five birds with one stone:

Firstly. Using what he learned right away made him study much harder than before.

Secondly. while being an interpreter, he is actually hav-

ing an on—the—spot practice. He can correct his mistakes, add up new knowledge and make an intensive study on practical language.

Thirdly. He has made a careful observation during his interpreting, so he gained a first hand experience. Gradually he has learned some unique skills used in business and the ability in management.

Fourthly. He has been associated with many peddlers and merchants. Some of the compatriots and foreign guests have become friends with him. These friends will be the "bridge" for his later—on trade affairs.

Fifthly. His labour was paid accordingly in return. Day by day, he accumulated nearly 1000 yuan.

This is the first time that Mayirjan has got so much money in his pocket. And it is the money he earned through his own effort, the money fully belonged to himself. This is his capital, a cornerstone to achieve the dream of his childhood.

OK. Now what kind of business should I start with this money? The special local products here are Hotan Jade, Hotan Carpet and Hotan Silk. They are all well—sold goods in other places. But he only has about 1000 yuan. in his pocket. So the first step is very important to him. He must make a profit Otherwise, the money earned by one year's hard work will be like a drop of water permeated into the

desert——disppears in a second.

By a careful market research and the concerning the market quotations of his hometown, he resolutely decided to buy 5Hotan carpets. He was going to sell it in his hometown which was 1000 kilometres away from Hotan.

That was May of 1986. He was 18. He was going to complete his course. He bought 5 different—coloured and different—sized carpets in Hotan carpet—selling market after looking around it again and again and making painstaking selection.

He carried all those carpets on his shoulder as a manual worker did. And did all the packing himself.

Having bought the bus ticket from Hotan to Kashghar, he transported those carpets by a handcart. And he put all of them on the top of the bus by himself.

He arrived in Kashghar the next day. He was looking for another bus to his hometown. At last he found a truck. He put the carpets on the top of it and went to hometown on it.

Within several days, he sold out all of them and cleared 1200 *yuan*. When he sat down at home calculating his money time and time again, all the tiredness, sweat and fatigue of these days disappeared completely. He smiled like a winner.

In July, Mayirjan bought another 20 carpets in Hotan

and sold them out it Kashghar and Artux. This time he made a net profit of 4000 *yuan*.

In August , he came to Hotan again and this time he bought 50carpets. He took them to Aksu and Urumqi to sell. And the net profit was over 20,000 *yuan*.

Mayirjan is a tall and matured young man now. He has 20thousand *yuan*. in his pocket. Though he was still in Urumqi himself, his heart had already flown to his parents. He couldn't forget his sacred mission——persuade his parents to remarry each other.

The first time. He gave them advice seperately. This time neither of them got angry, and neither of them lost their temper.

The second time. They only sat sighing.

The third time. Father and mother agreed grudgingly.

A year later, Mayirjan advised them again and again to remarry. At alst, he invited them together. With tears gushing from his eyes, he recounted the bitterness of both sides after departure; the psychic trauma brought to his sister and himself. He also yearned for the future happiness they will have after reunion. Then he promised to fulfil the filial duty to his parents after family reunion in future.

Bothe of them were touched at long last by their son's many years of persuasion and entreatment. The broken mirror has been rejoined at last!

One day in March, 1987, the Unit Two in Tashkorgan county was bustling with happy noise and excitement. Al the villagers nearby headed their way to Mayirjan's house.

That day, not only was the day so fine and bright with sunshine, but also the house looked brand—new. Especially their parents who were at their best. They were receiving their guests with happy smile.

These days, Mayirjan was both excited and busy. He took out 1800 *yuan*. and bought meat , rice, oil and vegetables himself. He also delivered all the invitations by himself.

Over 200 guests came to congratulate the family reunion. The whole courtyard was crowded with guests. The host entertained their guests warmly and generously. The whole ceremony was systematically arranged and the guests all had a lively day.

The folk band were playing their music and singing songs heartily. Accompanied by the small drum, the special Tajik bamboo flute played some cheerful Tajik music. All the men couldn's help singing loudly the following Tajik folk songs:

Up above the blue sky,
Eagles spread wings and fly.
Clear water ing the lake,
Bring swimming fish a gay.
Sturdy steeds galloping,

On the grassland flourishing.
In the life of mountain people,
Without relatives is unbearable.

Settling the parents's remarriage, Mayirjan began to be busy running about for his sister Maygul. After nearly 2 months' efforts, he succeeded in doing following major issues:

1. He changed his sister's registered permanant residence from rural area to the city.

2. He arranged his sister to work as a tailor in a tailoring shop of the Village and Township Enterprises Bureau.

3. He held a brand engaging ceremony for his sister and the would—be—sister—in—law.

People have seen all these with their own eyes.

His parents said that Mayirjan was really a son of filial sentiments, and a sensible boy. He must have a bright future.

The local people said that Mayirjan had become a real man even though he was only 18 (years old). He could do things with careful planning and with capability like an experienced adult. Being so young but can make money through business. He might be much more capable than his eldest grandfather. He might be more wealthy than him, too.

4 NEW THINGS OF THE TIME A BOY FROM A VALLEY BECAME AN INTERPRETER

The 13 years from Mayirjan's 5～8, are the years of his parents' divorce to remarry.

These 13 years, from his childhood to his early youth and to his youth, he experienced the three growing stages of his lifetime.

These 13 years, he became a student from a naughty boy. He became a peddlar from a student. He experienced a great turning—point in his life.

Now he has completed his sacred mission. He has arranged his sister's job and marriage. So what he is going to do next is to keep his mind on his great aspirations, go hustling and bustling to realize his dream—Be wealthy through business!

In October of 1998, with his 20 thousand *yuan* as capital, he bought some plain white cloth and some silk cloth in Kashghar and Hotan. He transported it to Sust(苏斯特镇) (a name of a town in Pakistan) in a truck. Then he took it in a car to Gilgit(吉尔吉特) to sell it. It was the first time for

him to go abroad. Everything seemed strange to him. But he could speak fluent Urdu, Arabic and Persian. He could communicate intimately with the different nationalities in this area of Pakistan. He has a distinctive superiority in languages, so selling goods went smoothly. He cleared 23 thousand *yuan*. The selling was successful. However, the transportation was rather difficult for him to do, for he was self—employed. So all the purchasing, packing, shipping, unloading and hiring(car, etc.) had to be done by himself. He was always seen dusty and sweaty from head to feet. It was a sheer image of manual worker. For him, thougt it was hard and tiredsome, he did make some money. He found out a way. Besides, he has made a lot of friends.

As days went by, lots of Pakistan businessmen came to Kashghar fo business. They especially mentioned Mayirjans name to meet him. They said he was an excellent interpreter.

So the name of this Tajik"Interpreter Ma"has spreaded out. Many state organs, enterprise units were eager to invite him to be their interpreter in successions. At last, he agreed to be an interpreter for The Foreign Affairs of Kashghar Public Security Bureau. They pay him 300 *yuan* each month. He also agreed to be an interpreter for The Oilifeld Economic and Trade Company. They pay him 600 *yuan* each month.

People said that a once—herdsman has now become an interpreter for foreign languages, which was the new thing of the time.

Being an interpreter was only his part—time job. It was one of his concurrent jobs. He only did it when there were external public functions. As for these affairs had been previously arranged, he could still use his spare time to be in his business.

In May of 1989, Mayirjan bought some more plain white cloth in Kashghar. He took it straight ahead to Islamabad, Pakistan, to sell it. During this 1000—mile journey, he was a boss as well as a manual worker. He was an escort as well as a porter. He was a purchasing agent as well as a seller. He had concurrent duties of jobs. It was really tire some and full of hardship. However, within ten days, he made over ten thousand *yuan*. At last, the overload and the now—cold—now—hot weather made this ambitious and strong young man wear out. He had caught a very bad cold, and went to the hospital in Isalmabad. In order to save his money, he only stayed 7 days in hospital and then went out. It had cost him 2200 *yuan*. In the contact and purchase of goods for return, he only had two meals a day. For breakfast, he only had tea with pancake. For supper, he had something better but no more than six *yuan*. This was the lowest standard for the local people on business trip or for the

tourists.

During this period of time, Mayirjan continued to do his interpretation as well as his business. His capital gradually became more. His business has been enlarged. The range of his business has grown wider than before.

Up to July of 1990, he accumulated 100 thousandu *yuan*. He constantly made his business trip between China and Pakistan. He had earned himself a higher status commercial circles with his honesty and prestige. Thus he was trusted by many business companies. Through many years of market research, he decided to buy some pottery and porcelain in China including bowls, plates, dishes, vases, and so on. This time he started to deal in futures. He picked up 150 thousand yuan's worth of goods from a pottery in China without paying for it. They agreed that he could pay the money after all the pottery has been sold out in Pakistan, including 10 thousand *yuan* transportation expenses. The total expenses of purchasing was 100 thousand, the total money of selling was 240 thousand. He made a net profit of 140 thousand *yuan*. Thereupon Mayirjan had opened up another way in business.

Thereafter, Mayirjan succeeded in doing another business. He bought 300 thousand yuan's worth of pottery and took it to Islamabad in Pakistan and sold out successfully. The total selling sum was 570 thousand(yuan), he made a

net profit of 270 thousand(yuan).

Then some businessmen turned with covetable eyes and swarming forward to engage in the pottery trade. So the market in Pakistan soon weakened on that.

Mayirjan had already forseen this, so he quickly headed for cement selling.

In May, 1991, Mayirjan purchased 200 tons of cement from Kashgar and Aksu. He hired 20 trucks from Unit Three of No. 6 Transport Comany. He sold the cement in Pakistan and cleared 2000 American dollars. Before starting this business, he had signed a contract with the seller, buyer and the transport unit. So everything was all right in purchasing , transporting, and selling. This is a new start in his business life. It was the first step he took to "standardization," "legalization", and "being in order."

After that, he transported 70 trucks of cement and cleared 7000 dollars, that is more than 50 thousand *yuan* in Chinese currency.

Followed by that was the exporting of granulated sugar, fresh ginger, dried ginger, nylon, etc.. The profit was considerably great.

In December, 1991, Mayirjan managed a hotel in Gilgit in Pakistan—"Yimarye" Hotel. Then he went to Islamabad and bought a luxurious car with stepless speed changing device. He had learned to drive, and got a driving licence. He

himself drove the car coming and going between Gilgit and Islamabad.

Mayirjan was working as a hoter manager and at the same time, he continued with other businesses. In December, 1992, he purchased six trucks of pine nuts, Badam(八旦木) and (milk) cream from Pakistan and sold them in Kashghar. They sold so well and the gain was also considerable. He netted a profit of 200 thousand *yuan* at a time.

While running his hotel and doing his businesses in Pakistan, he found out an inadequateness: he didn't know English. In Pakistan, English had almost become their national language. Many newspapers, magazines and documental materials are in English. So he went to a night school. After one year's hardwork, he began to have the ability to communicate in English.

Up to now, this 24—year—old Mayirjan could speak 7 foreign languages. They are: Arabic, Urdu, Persian, English, Boxto (of Afghanistan. Self—educated), Wahan (of Pakistan), Burxik(of Pakistan). At the same time, he educated himself with Russian, Japanese, Chinese. This has laid a firm and rare basis of language for his rapid development in future and overseas business affairs.

Later on, he took the correspondence course in Xinjiang Normal University. He majored in economical law. After four years' study, he became a graduate of a college(for pro-

fessional training)out of a junior student. He has got a graduation certificate.

5 MIXED MARRIAGES EMBODIED THE COUPLE'S PERSEVERING STRIVING

Mayirjan's capability in businesses, the literary talent in languages have become a favourite topic among the people in Kashghar. Moreover, he is young and vigorous. He is a man of striking appearance. He is so kind and honest. He is diligent in his study. For these, all the state organs tried to be the first to recruite him as their cadre. Because of the various reasons in structures at that time, it was impossible for them to recruit him as a cadre.

Then Southern Xinjiang Coal And Power Corporation made its greatest resolution and accepted him as a regular. That was in February, 1993. This corporation founded Gongda Corporation in Pakistan and he was appointed manager to it.

That spring Mayirjan was sent to escort a truck of tyre from Kashghar to Pakistan. Suddenly, there was such a large amount of snow on Pamir Plateau that the truck couldn't move a single step further. The whole mountains were covered with a 70cm—deep pile of snow, so they had to stop within the boundaries of Pakistan.

This truck of goods was to be transported according to the contract. So there was a time limitation for it. That is to say, they couldn't be held up too long.

What to do next? the best way to solve the problem was to bring a tractor here to draw the truck. It was the first time for the driver to go abroad, so he had no acquaintance here.

Mayirjan had to contact them himself.

Deep snow had covered the road. The slightest carelessness would make you fall into the deep snow valley. That would sureley end it all. Luckily enough, he had got very familiar with all the ways to anywhere, so he walked(actually he had no other choice than moving forward by walk), with great difficulty of course. The depth of the snow was over his knees. However, braving the severe coldness and the snow storm, he gritted his teeh and dashed forward. Several dozens kilometres of mountain road took him more than one day (nearly 30 hours).

At last there came with him a tractor. The truck arrived at its destination, and the goods were sent to its buyer on time. But from then on, he had got arthritis in his feet. It got more and more serious as time went by. Sometimes he couldn't even walk because of pain.

Thus he was hospitalized in Kashghar Traditional Uygur Uygur Hospital. That was in December of 1993.

The hospital appointed the young woman doctor Rabia as a doctor—in—charge.

This woman doctor was a newly—graduated—student from a prestigious medical university, and had outstanding academic credentials.

She was born on October 10, 1968. Her father is Ablimit. He was formerly a section chief in Southern Xinjiang Construction Corporation. Unfortunately he died of a sudden myocardial infection in 1981. Her mother Yimilihan is a housewife. She is diligently a good wife and loving mother. She has altogether six children: four daughters and two sons.

She was admitted to Lanzhou Northwest Institute for Nationalities. And studied two years' of Chinese language in a preparatory course(That was from 1985—1987).

In 1987, she went to study in Beijing University of Traditional Chinese Medicine by unified distribution and majored in traditional Chinese medicine.

She has studied for a good eight years in an inland university, and graduated in July, 1993. In Septemper, she went to work in Kashghar Traditional Uygur Hospital. That is to say, she was in charge of Mayirjan in treatment two months after her being a doctor.

She gave him an acupuncture treatment (a term for Chinese medicine) everyday. She was so careful and patient.

She told him to take medicine on time and often took care of him in everyday life.

The two young people, from getting to know each other to being familiar with each other, often chatted in their spare time. First they were only doctor and patient, now they are becoming friends with each other.

He is 180cm and she is 155cm. He is 25cm taller than her, and half a year older than her. He treated her as an elder brother treats a younger sister.

She is a doctor while he is a patient. As a doctor, she treated her patient with full responsibility. At the same time, she treated him like a younger sister treats an elder brother, so meticulous, so loving, so carful and so helpful.

He regarded her as a responsible, good—hearted, very pretty, and a really beautiful woman in his thought.

She considered him as an ambitious, clever and capable, very smart, and a really handsome young man.

Lying in bed in hospital, he was actually worrying about the business affairs in his corporation. It has been 20 days since he was in hospital. He felt he had got much better than before, so he left there determinedly. It was a month later that he came back to the hospital for settling the bill.

Mayirjan has been staying with one of him realtives which is only about one kilometre away from Rabia's home. He and she often dated with each other on their

day—off or after workhours.

They walked in the woods together, chatting.

They went to the market place together, sightseeing.

Sometimes they met with each other under moonlight.

Sometimes chatted on the flower—surrounded terrace.

They have talked lots and lots about themselves. They've talked about their past, their present and their future. They've talked about the good impressions left to each other, their longing for each other after leaving.

Apparently they began to fall in love with other.

One day in April of 1994, they met with each other at "the old place". Under the beautiful moonlight, they sat gradually close to each other. That night he formally proposed marriage to her. Both of them were very happy when looking forward to their better and brighter future.

Both of them told this excellent news to their parents and relatives with great excitement, and asked for an auspicious day for their marriage.

"No! Never! We don't agree. Stop getting touch with each other right now!" Both sides' relatives firmly opposed in one voice.

The boy's relatives:

"Honey, Tajik and Uygur are both of minority nationalities, that's true. And they have the same religious belief1 Islam. But they have different customs and habits.

They have different traditional ideas. How could you live with the same agreement in future?"

"My younger brother, you are too young to realize some things. You know all the Uygur girls are so stern that they always want to arrogate all powers to themselves, especially the financial power. They take their husbands just as a manual worker. There have been so many examples for that. Some of them have already got stuck in the mud. Do you want to be another one?"

"Hey, my friend! Money can do everything for you. Don't worry. Every Jack has his Jill. There are great many beautiful and capable girls in our Tajik, why on earth you've chosen that Uygur girl as your spouse?"

The girl's relatives:

"Dear. You were born in city and was brought up in city. You've never tasted the bitter life in rural or pastoral area. How could you be willing to be married to a man from a family of herdsman and peasant?"

"My younger sister, you have studied in a university for eight years. You are so well—educated. You have a regular job, high social status. Your spouse should at least be a graduate from a professionally—trained college."

"Rabia, why did you become more and more confused after so many years' higher education? There are millions of young Uygur men, isn't there any one who is to your taste?

To tell you the truth, there is a dozen of them who are fond of you. Don't you know that? If yes, then why on earth you are willing to be married to the Tajik guy?"

Another moonlit night. They were walking under the willows slowly and silently. The old city and the silent night were listening to the two young hearts rolling with waves. After exchanging their parents's opinions, they were both shocked as if struck by a bolt from the blue. They felt extremely depressed.

Both of them stopped. Mayirjan took her hands and looked down at her, asking, "Rabia, tell me the truth, do you really love me?"

She looked up to him with deep feelings, and said, "Yes, I love you, from the bottom of my heart!" With her right cheek leaning on his chest, she was so excited that her tears couldn't help dropping down her faces. Then she slowly looked up at him and said, "Mayirjan, do you love me?"

"Sure of course. I love you with all my heart. No one other than you!" Then he hugged her tightly, and more tightly.

Both of them were faithful in love, but with great pressure in their mind. Parents and relatives looked at them like a fault—finding inspector who were inspecting a child. Smiling faces changed into cold faces. The look with insight changed into a supercilious one. Sometimes, if they saw him

or her go out in the evening or on his or her day—off, they would ask everything in detail, "Where are you going? What are you going to do? Who are you going with? what is the matter?"

The days dragged on like one year to them this month. They felt extremely melancholy. They lessened the times of their meetings. Nevertheless, deep in their hearts, the love grew irresistibly like a seed sprouting from the covered soil.

One evening, they met at "the old place." Once more they expressed their true love. In order not to give other people a 'handle' or let them 'pick holes' after their marriage, which will affect their feeling to each other, they decided to have a further conference with each other.

He said, "After our marriage, who do you think should be in charge of the finance?"

She replied, "You are the head of the family, and you always have to pay for the goods in purchase. It's better you be in charge of it."

"After marriage, I'll try my best to respect the habits and the customs of Uygur people…."

"I will show respect to Tajik's customs and habits."

"That'll be fine."

"But I don't know your customes and habits…."

"You will know."

"I'll surely be pleased to learn them!"

Later on , whenever they were meeting, he would let her know some customs and habits of Tajiks. Sometimes he would even demonstrate some by himself.

Tajik people are very hospitable. When they meet, they kiss each other as greeting. When women at the same age meet, they hug each other and give a kiss on each other's lips. Juniors kiss seniors' centre of their palm while seniors can kiss juniors either on eyes or cheeks. Male friends simply shake hands or kiss each other's back of their hands.

After the guests are in, and sit on the cotton—padded-mattress on the *kang*, the hostess will bring some wheat flour, pick up a little between her finger and her thumb, then scatter it on her guests' shoulders skillfully. They do this to show their warmest welcome and highest respect to their guest. They wish that everything of their guests will be all right and they could always be of good luck.

They serve their guests not according to their social status, but according to their ages. The eldest will be in the seat of honour—the left side of the *kang*. The rest will be seated in an age order from the eldest to the youngest, and from the left side to the right side. The host should sit at the right side of the *kang* to accompany his guests.

The hostess will be busy preparing meals in kitchen, singing for the guests A TUNE OF WELCOME while doing preparation. She would sing it in a soft voice to show her

heartfelt welcome to her guests. One of them is as following:

Rich pastures due to cool spring,
Merry nightingales fond of radiant spring.
Shapeless friendship, but a mighty force,
Needs praise from mouths upon mouths.
Play the flute and play the Rawap,
Welcome my guests with all spirits up.
Soon I'll serve you with hot buttered—tea,
And bigltailed lamb butchered especially for thee.
Seeing you my distinguished guests,
As a traveller finding spring water in desert.
Hearing your familiar voice my distinguished guests,
As a lost—man on the plateau hearing camel bells.

Besides ROZA and KURBAN festivals, which are shared by Uygur nationality as well as people of other nationalities believing in Islam, the Tajiks also celebrate their own festival. The BARAT FESTIVAL is something like the Latern Festival celebrated by the Han in China(on the night of the 15th of the first lunar month). Its popular name is FIRE WORSHIP FESTIVAL, celebrated on the 14th and 15th night of Angust.

XAWGONBAHAR FESTIVAL—means spring festi-

val. This is a festival of a unique style on Pamir Plateau during the farming season which is celebrated on the 21st of March.

ZIVER FESTIVAL—a water channelling festival. It is celebrated during the spring months. After breaking the ice and channelling the water into the river, they will hold some recreational activities such as horse racing and lamb tussling, etc..

TIHIMZUWA FESTIVAL—A transliteration in Tajik, which means "Seeding Festival", or "Farming Festival."

Tajik has many interesting incidents about marriage. For example, using a kind of small embroidered bag to express love and sending matchmaker party" to have a proposal. The bride has to sit in her own room waiting for the bridegroom and his escorting party. Beating drums as a congratulations for the newly—wed couple. Taking a bath before trying on the wedding dress. Before escorting the bride to the bridegroom's home, the bride would hug her mother and cry loudly and then say goodbye to her. Kowtow in thanks to the chief withess of the wedding ceremony. And then comes the happy match.

During these marital affairs, people sometimes sing chorus, sometimes sing in an antiphonal style. Some naughty girls, in order to sound the young man out about his love to

her, will give him an empty pouch to make him think of her from dawn to dusk and make him perplexed. Then the affectionate girl will sing a lovely song of comfort unde the moonlight:

Swan loves the lake water.
Eagle loves blue sky forever.
Skylark loves the daybreak.
While reindeer loves the iceberg.
Black—eyed girl sent you her
Empty pouch to test you further…

Sometimes if the girl wants to end their love relationship, she will sing a song of parting:

I would never glance at the moon,
Though it's bright and clear.
I would never touch it though,
It is limpid spring water.
Nor would i pin it on my breast,
Though the rose is flourished.

If the "matchmaker party" of the bridegroom come for the proposal, then the bride's side will invite a singer to sing a love song over and over at the courtyard or outside the

door of the yurt:

Gold makes it possible to buy thriving herds.
And also possible to buy sturdy steeds.
But not possible for the heart of your dear.
Only to exchange it with absolutely sincere.

The matchmaker representing the boys side will soon realize that they have to commit themselves. So one of the mathchmakers will sing immediately:

Pearls favour the clear water,
Nightingales favour the red rose.
Girl, he is longing for you,
Never regret facing avalanche through···

If both sides of the "matchmaker party" come to an agreement, then the mother (or any of his aunts) will go to the girl and kiss the girl's forehead and wear for her a pair of earrings as a gift. After this, all the women will sing together AN ENGAGING SONG:

Beautiful is the night sky
For shining stars and moon.
The beauty of the pasture land

For running flocks of herds.
I love my milkmaid
For her heart of gold

"Rabia, since we have promised each other for marringe privately, we should sing The Engaging Song, too."

"Mayirjan, I have kept in mind all you've told me. Let's arrange our marital affairs according to the way of Tajik people do. But I can't sing these songs…."

"What I said are only those common customs and courtesy. They are essential for you to know, but don't bother to worry too much about them."

"As I'm willing to marry to you, that means I'm a member of you Tajiks. So we'd better keep the rules of Tajik."

The two lovers made up their mind to love each other foever. Even myriad hardships andhazards can't stop their love. They both decided to persuade their parents into agreeing their marrying each other.

But neither side of the parents did show any sign of support. Nor did they show resolute opposition.

What should we do next?

Marry! Surely marry! The sooner the better!

On the 13th of July, the young Tajik man Mayirjan married Uygur girl Rabia, in their 60—square—metre new

house. Without a scene of bustle and excitement, without his father's participating, ony her mother attended the ceremony. To their comfort, they have, after all, married the person they loved. Both of them felt extremely happy.

Soon after their marriage, Mayirjan's sister was going to get married. So this newly—married couple from different nationalities made a special trip to Tashkorgan County to help manage their sister's marital affairs.

Rabia did everything according to Tajik customary rules. She was both diligent and intelligent. She was a very beautiful girl. She was honest. All the Tajik relatives began to put on smiling faces now.

Thereafter, Mayirjan and Rabia held a formal wedding ceremony as a makeup. This time all of Mayirjan's relatives attended, and it was full of joy and excitement. After the ceremomny, Mayirjan took Rabia to all his relatives' homes one after another.

So far, not only have all his Tajik relatives accepted Rabia, but also said with delight, "Mayirjan's wife is the best girl out of all!"

The couple said: Their happiness was gained after breaking through one barrier after another.

Mayirjan also promised that he will keep on seeking further development of his enterprise with the efforts he had used when he was chasing his lovely wife!.

6 THE SERIOUS ACCIDENT A NARROW ESCAPE WITH NO REGRET

For Mayirjan, marriage was the beginning of a happy family life.

Marriage was another mark of the new time of period in his life—long journey.

He didn't cling to his happy family. He was still striving perseveringly for further development of his enterprise.

He talked over with his wife that he wanted to go abroad to put his ability to good use, for he had realized that he had got many superiorities. Beside knowing seven foreign languages, he has made many friends in several countries. His luck of making those foreign friends followed by a rare chance. He grasped it, and so grasped the new way of development.

That was seven years before his marriage, December of 1988, the vice—chairman of Standing Committee of the National People's Congress Seypidin (赛福鼎) visited Pakistan. At the moment, Mayirjan was sent to Pakistan by Oilfield Economic and Trade Corporation as an interpreter. He was engaged in the business of LPG (Liquefied Petroleum

Gas). Hearing that the state leader from the motherland was coming, he hurried to Islamabad, the capital of Pakistan. With the help of the Chinese Embassy in Pakistan, he was able to see Seypidin at last.

Meeting in a foreign country, the two countryfellows from Xinjiang felt extremely cordial. The more they talked, the closer they felt. Mayirjan was familiar with Pakistan and he knew several foreign languages. He knwe better and did a better job than the interpreter Seypidin took with. So Seypidin asked Mayirjan to go with them and to be his part—time interpreter during their visit.

Thus Mayirjan followed Seypidin during their visit to Iran, The United Arab Emirates, Saudi Arabia and Kuwait.

During the time of being in these five countries, he made friends with many people. As he knew their hanguages, he could talk easily with those foreigners. The foreigners were also eager to know about China's current situation and about Chinese markets. So they asked him to go to their country for a visit. If necessary, they said, he could do his business there. As for him, he made the best of the chance to publicize the warmness of his own country, and to disseminate the great achievements after the reform and opening policies.

Having finished the visit to the five countries with Seypidin, Mayirjan went to Nepal, Bhutan, Thailand, Malaysia,

Russia, Tajikistan, Uzbekistan, Kirghizstan. The visits not only enabled him go sightseeing and broaden his mind, but also made him possible to do market investigation which is also good for him to open his eyes. It was since then that he began to set up a transnational civil enterprise.

What he longed to do after marriage was to achieve this lofty dream.

In the fall of 1994, Mayirjan came to Pakistan.

He had been to Pakistan many times, and had visited almost all the main cities. Formerly, he went there only for buying and selling, and came back after 10 days or so. This time, he would invest money for setting up an enterprise, so he felt that everything should be done with caution. Everything should be well—investigated.

Sust. This is a boundary pass of Pakistan. It is 521km away from Gucheng; the farthest west of China; 227km away from his hometown Tashkorgan; 100km away from the China—Pakistan border. It is the only way for Chinese to enter Pakistan, and also the road people of the third country from the west must take to come to China. During a half year's time of opening and then closing the China—Pakistan pass, there is a continuous flow of visitors coming and going through this pass. And many of them board and lodge here. So Mayirjan ran a hotel named Badakxar Hotel which included a resturant.

But there are five months of off seasons in Susk Pass during which there are very few visitors and customers, the business won't be profitable. So he wanted to set up another enterprise somewhere else.

Gilgit. This is a capital city for the northern part of Pakistan, on the south bank of Gilgit River, south of Susk. It is 360km away from Susk. It had once been the central place for Buddhism. Now it is the economic and transporting centre of northern Pakistan and northern Kashmir, which is a transfer station to connect the Karakunlun Road between China and Pakistan. It is at an elevation of 1453 metres. The weather there is pleasant. The distant snow—covered mountain peak forms a sharp contrast with the red peach flowers white apricot flowers and green willows. It's really full of scenic beauty. There is a carved stone statue of Sakyamuni on the cliff which is 6km away from Gilgit city. There is a Trumphal Monument of Movor Dynasty 20km away from Gilgit, which was built 700 years ago. The drawbridge built over the swift Gilgit River is 600 feet long and 6 feet wide. It is one of the biggest drawbridges in Asia. I June of 1978, in the mountain village northeast to the city, Martyrs' Park was built, which is 91metres long and 100 metres wide. In the centre of the park, there was a monument to the martyrs, which is 2 *zhangs* high ($6\frac{2}{3}$ metres). There, carved on it is the inscription "The Mausoleum Of Chinese

Who Sacrificed Their Lives For Building Roads For Pakistan In Help."Behind the monument there lied the bodies of 88 martyrs and those who died at their posts. The northern part of Pakistan has recently upgraded the city(Gilgit)to the capital of the northern province. Gilgit is also called"The Centre of Chinese Production", for four fifths of the shops in that commercial centre are displaying and selling goods manufactured by China. Most of the bussineses of the foreign trade and frontier trade companies of Southern Xinjiang of China to Pakistan started from here. So Mayirjan decided to run the Himalaya Hotel and a Chinese restaurant simultaneously.

Mayirjan is no longer a manual worker, nor is he an ordinary businessman. He is now a dignified general manager running two hotels. As a general mananer, he dressed himself up. Wearing suits with tie and leather shoes. His hair is shiny all the time. But this is only a superficial phenomenon. What is most significant is his sense of commerce and the capability of management. Both his hotels and restaurant were a great success, and enjoyed a high prestige among the visitors from different parts of the world.

It is over 300km between Himalaya Hotel and Yimarye Hoter, so Mayirjan always had to go between the places by regular bus, which was really inconvenient for him. Later he made up his mind and bought a car with 80 thousand *yuan*,

which was made in Japan. The car was equipped with a stepless speed changing device. He learned to drive and got a driving license. Thus he coule go to his work in his own car, which brought about a great convenience for his business.

Once on his way from Islamabad to Gilgit, there was something wrong with the electric circuit of the car, both the stepless speed changing device and the brakes were out of order. Right at the moment, the car was on its way of 1000—metre—long downgrade slope. Then the car was running down at its full speed. The left side of the road was a several—metre—deep valley, while its right side was a several—metre—deep river.

On the left side of the driver's cab, there was a friend of his from Pakistan who was in the business of LGP(Liquefied Petroleum Gas). His name was Bulbuljan. At that crucial moment, the first thing he thought was his friend's safety. He said, "Bulbuljan before the car runs at its fastest speed, open the door and jump out."

His friend was scared out of his wits, with his hands trembling.

Mayirjan stretched out his hand to open the door for him, but his friend suddenly held Mayirjan's hand up and stopped him, "No, better you jump off first. See if I am skillful enough to operate the steering wheel."

"No, no. I am familiar with my own car. Hurry up and

jump"

"Oh, no. I can also drive…."

"No, you are my passenger. It's my duty to save you …."

"No, you are my guest from China. I should save you …."

Before Mayirjan could say anything more, he opened the door quickly, said: "Hurry up, Mayirjan, be quick!"

Mayirjan was still holding the steering wheel, with his eyes gazing at the front. All the things outside the car passed in a flash. There were still some more crooked roads a head of them, so he must drive the car by himself to keep safety. He closed the door of the car, "We should go through thick and thin together."

The car went faster and faster, like an arrow off the string. The car kept forging a head at full speed. Any slightest roughness of the road now will make the car fly swifly upward. After several times of jolting, the steering wheel of the car wouldn't work any more.

"Dong—" The car was thrown away at a turning point, and headed in the deep valley to the left of the road. The car rolled about. His head was badly bumped and was bleeding.

"Dong—" The car rolled again. Both his hands and feet went numb, and they couldn't follow his order.

"Dong—" This time he was unconscious.

...

He gradually felt that the ache covered all over his body: his head, his arms, his legs. The whole body. He felt more and more painful. Now he realized that there must have been a car accident. "Where is my friend? How about him?" He wondered. "Oh—yeah, my car turned upside—down. But it happened on a flooded part of a roadside. How could I be on such a comfortable bed, and the quilt. Where am I?" He thought.

He struggled to open his eyes.

"Oh, look! He has come round. He has regained his consciouness. Oh, my god, that's great!" These are the words of surprise in Urdu by some men and women.

As a matter of fact, when he was in that accident, he was lucky enough to be saved by a driver who happened to pass by. The kind—hearted driver sent him to a hospital in Islambad. After having been given emergency treatment for 3 days and 3nights, he finally came to his consciousness.

His friend Bulbuljan's condition wasn't serious. After being bound up and observed for a day, he left hospital. Mayirjan's car was reduced to scraps.

In this serious accident, the top of his head and his forehead was badly injured. The forehead required 2 stitches, and the top of his head needed 5. His left arm was broken, so was his right leg. And the doctors did the operation

for him without delay.

He was hospitalized for more than a month, so the contition of his injury was controlled. Then he was transfered to the hospital of Rawalpindi. The doctors there fixed stainless steel into his broken arm and broken leg.

After 6 months of hospitalization he could get up and move about a bit. It cost him 48 thousand for hospitalization.

7 COMMERCE AND TRADE IS A FRONT SUCCESS OR FAILURE ARE BOTH RIGOROUS TESTS

The terrible accident pushed him into an all—time low in his life—long journey.

His car was completely wrecked. His money was lost. He himself was seriously injured!

This general manager in his beginning stage stayed more than six months in hostipal. That means he had no time to manage his two hotels and the restaurant. So some of them didn't get good economic results and one even began to lose money. To Mayirjan, this really meant snow—plus—frost.

"What are you going to do next?"Some asked.

"Yes, what shall I do next?"He asked himself.

All his family members were calling him, "Mayirjan, come back home and we'll nurse your injuries at home. We are all eager to see you!"

"Mayirjan, everything is so difficult in a foreign country. Come back and heal yourself first. This is the most important thing for you to do."His friends persuaded.

To his delight, he recovered so quickly. This was because he had cooperated very well with the doctors during the treatment. Now he can lift some things as normal people do. He can take some daily necessities with his hand. His broken leg has been well set. He can walk as other normal people do, and can even jump gently. From his outward appearance, he looked just like what he had been, except the undistinct scar on his forehead. Actually deep in his heart, only he himself knew how much bitterness, how much pressure he had suffered from. This tenacity, and this willpower was his nature and moral character.

Now he had no brave words or empty talks. He was only meditating, observing and keeping on what he was doing.

The total lose in this accident was more than 200 thousand *yuan*. In order to make up this loss, he had to do other businesses (other than running his hotel and restaurant) which might benefit him.

He made a very careful market research. He gathered all the information and analysed it thoroughly. Then he borrowed 500 thousand *yuan* from his friends and purchased 6 trucks of pine nut, Badam and (milk) cream. He transported them to Kashghar, sold them all and netted a profit of more than 200 thousand *yuan*.

In order to make further improvement, he bought a blue Japanese—made car"巡洋舰". (じゆんようかん) in

pakistan which cost him 90 thousand *yuan*. He came and went between Sust and Gilgit with with his car. He has forgotten all about his injuries and was doing his business wherever beneficial. He was like an eagle soaring to great heights.

Once on his way back to Sust, he was caught in a flood on the road. It happened that a several—metre flood peak pushed a huge rock and his"巡洋舰"was smashed by it.

After the flood, he managed to take his car for a repair which cost him 40 thousand *yuan*. After the repair he sold this car at a price of 60 thousand *yuan*. Thus he has lost 70 thousand in this car.

"Hey, Mayirjan, you've lost money again!"

"Yes, I've lost money again. But I'll try to make it again!"

Yes, commerce and trade is a front. It's quite common for the soldier to win or lose on a battlefield. On the commerce, both success and failure are rigorous tests.

Mayirjan has a belief: "Don't be overexcited when you get profit; Don't be depressed when you lose money." These years, he has developed on basis of the transition between gain and lose.

Sometimes, the gain or the loss reflects is independent of one's will.

Sometimes, the gain or the loss reflects a moral charac-

ter of a businessman.

Here is a true story about the moral character of a businessman. Once a friend who was in the same trade told Mayirjan some good news secretly; that if he bought tea from Pakistan and sold it in Kashghar or other places, then he could clear 3—5*yuan* from each kilogram.

Several days later, this man came to Mayirjan again and said, "I've purchased too much tea and couldn't find so many trucks to transport it to Kashghar. I know you are resourceful, and you have many friends and acquaintances here. You must have the idea of how to manage trucks. Since we are friends, can I transfer some to you at the original price."

A few days later, the infromatiom came from Kashghar. It was true that he can clear at least 2—3*yuan* from each kilogram.

Mayirjan took over 35 tons of tea and paid in cash. He shipped it and took it to Kashghar. To his disappointment, that guy had already transported 100 tons of tea to Kashghar and had occupied the whole market of southern Xinjiang. So when his 35 tons arrived, the tea market had already reached saturation point. He wasn't able to sell it. However, in order to draw his money back, he had to sell it at lower price however painful it was. It tuuned out that he had lost 240 thousand *yuan*.

He has drawn a good lesson from the loss of 240 thousand *yuan*. He has clearly realized how significant the time is in business affairs. At the same time, he has clearly realized what kind of a friend that guy was.

That is to say, we shouldn't do harm to others. But prevention is better than cure!

Here is another story. Once in Kashghar, a friend came to Mayirjan and said honestly, "I've purchased a large amount of (milk) cream in Pakistan. But it's going to be overdue. The problem is I've purchased too much to sell all in such a short time. I might be reduced to ruin. I wonder if you could take some over as a help. This might reduce my loss. The painful truth is that you might also suffer from loss."

His friend implored again and again. Mayirjan agreed at last. "Let me take 60tons." The fact at the time was, (milk) cream market had been fully occupied, so it didn't sell well. He had to cut its price for some of them. As it was the time the rest of them were overdue, he stopped selling them out of market place. Thus he has lost 300 thousand *yuan*.

Though Mayirjan suffered a loss economically, but he was a winner in moral quality. After this happened, the story was told from mouth with approbation among the business circles between Pakistan and China. They all regarded him as a true friend, a good fellow, a man worthy of respect.

Later, he in return was supplied and helped by many friends. So, after all, he is a "winner" and a "wealthy man" both spiritually and economically.

8 A SHREWED MANAGER WAS FOOLED A TROUBLE WITH THE LAW AFTER LOSING MONEY

The young entrepreneur Mayirjan became more and more famous in the commercial circles between China and Pakistan. He began to have more and more friends.

He has the superiority in foreign languages. He is capable in management. He has abundant funds. He has high prestige.

One afternoon in summer, there were two bosses out of admiration for Mayirjan. and They came to his home.

The hospitable couple received their visitors warmly with foods, hot tea and high—quality cigarettes.

Both of them passed their cards into Mayirjan's hands.

They said they were managers of a Commerce and Trace Corporation in Beijing. They had just set up an agency in Kashghar. They were going to do big business. They were going to do transnational business. They had rich resources.

The man sitting at the left—hand sofa was a round—faced man, a little bit fat, at the age of about 38. He was called Manager Liu.

The man sitting at the rigth—hand sofa was a tall, thin man, at the age of about 30. He dressed himself in suits and leather shoes, looked very smart. He was called Manager Mao.

"Our office is temporarily at Zaman Hotel. It has only been 10 days since we began. If everything goes on smoothly in future, we're going to establish an agency and send more clerks here."

Manager Lin's opening was followed by Mao's words, "As soon as we came to Kashghar, we heard that you are a very prospective manager in business. And you have the unique superiority and capability which no —one else can't match. So that's why we came here to you for cooperation in business. What do you think of that?"

Mayirjan answered politely, "I'm the minority out of the minorities—Tajik. I live in a remote area, illinformed, with unopened—eyes. So I hope you two managers here could kindly give me your advice and take care of me a bit."

"You are being too modest. We have many things to depend on you in future." The two managers spoke in one voice.

After the chat, they seemed to be familiar with each other, and treated each other like friends.

"OK, let's keep in touch frequently. Let's learn from each other, support each other…." They were about to go

when Mayirjan suddenly said,

"Oh, no, please stay and have supper with us. It won't do to leave so soon. Join us for supper."

"Listen. Let's go to a Muslim Restaurant and we can chat while eating." The two hospitable managers suggested, "Please bring your wife with you."

The two who came from afar really did what they proposed. The table was full with various kinds of dishes. There were several main courses to select.

Two days later, the couple invited the two managers to their home as their guests. The air was lively, and they deepened their impressions of each other.

As they went on, they became close friends.

One day, a guest came to Mayirjan for purchasing some steel plate.

The two visiting managers learned this and put forward that they wanted to cooperate. Mayirjan gladly consented.

The three sides have agreed that each side invest 36 thousand *yuan*, that was in total of 108 thousand, to buy 42 tons of Russian—made steel board from Asku. They put in the storehouse of the Agricultural Machinery Factory, so it would be convenient for them to refine it into water piping for the Hydropower Station.

It was cheerful cooperation. It was successul, too. Especially the two managers, they were so generous when they

paid the money. After refining the steel board into water piping, each side easily netted a profit of 10 thousand *yuan*.

One evening, the two men specially invited Mayirjan and his wife to have dinner together in a restaurant nearby, for the celebration of their successful cooperation for the first time.

After dinner, the two men proposed to do big business in Pakistan. They promised to bear all the investment. They said that if they sent a telegram or make a call to Beijing or Shanghai for money they needed then several million *yuan* or a dozen of that would be sent within a few days. Their problem was that they had never been to Pakistan, neither did they know its language. So they asked Mayirjan for cooperation. They said that Mayirjan could invest for techniques. After netting a profit Mayirjan should take one—third of it. For the sake of credit, and to be more legal, they must sign a contract.

They put several copies of standard contract forms in front of Mayirjan.

"OK. When are you going to leave?"

"Surely, the sooner the better."

"You are going abroad, You must apply for a passport."

"Sure. We have been busy with other things. And we are not very familiar with through the formalities. Would

you do this for us? Here are our ID cards and photos. Would you pay the service charges for us first, we will pay you back later. What do you think of that?"

"All right."

Five days later, they left in a car from Kashghar, heading for Pakistan which is southwest of Kashghar.

They passed through Tashkorgan county; Pirali check point; the advance guards; the boundary tablet of China—Pakistan and arrived in Pakistan. Then they covered Sust, Gilgit and the central part of Pakistan. Thereafter they went to some other cities of Pakistan.

During this journey which covered about 1000km, they all depended on Mayirjan for the contact stop by stop, on passing through the customs. He arranged their board and lodging, he observed the market. He became their "four guide", their interpreter and also their "host". He was busy day and night.

The three men went on as they collected information. Now they came to Peshawar(白沙瓦或皮沙瓦尔)city. This is a busy international trade city, like Guangzhou in China. Here they took a fancy to the fox fur imported from the western neighbouring country Afghanistan, which were of high quality and cheap price.

They bargained, at last cut the price down to 400 *yuan* each.

They were determined to purchase 2000 and needed 800 thousand *yuan*.

"Manager Liu and Manager Mao, I have contacted the goods vans. You can transport the commodities afterwards."

"Mayirjan, we've only taken with us business allowance, we've got no payment for goods…."

"But you told me before leaving that you had bought some?"

"Ah… Yes, we've got only small amout of it. But it's far from the amount we need. You are also engaging in business. You know the rules that we can't take too much money with us on the journey. It's so dangerous. We might meet with misfortune. Then we will lose both our lives and money."

"But… but… how it could be like this? Then do you still want these commodities?"

"Mayirjan, don't be angry. We do have money, a lot of money. when we go back to our agency in Kashgar, all the payment for goods will be remitted at once."

"Your money can only be remitted after going back to Kashgar. But the problem is, with what should we buy the fox fur? Eh? How could it be so? Eh How could things be like this?"

"Mayirjan, calm down please. We can make a discus-

sion. We've heard that someone had owed you some hundred thousand *yuan*."

"But do you know that we have to pay for the transportation expenses and the customs duty. We need altogether 1.4 million…."

"You're right. You're right. We know that we still need some hundred thousand for the goods. We also believe that with your credit and your relationship with others, you are sure to manage that. You pay all the payment for us and we will pay you back completely at a time after going back to Kashgar. When all these furs are sold up, we will let you share the profits by one—third according to the contract we've signed. It might be around 40～50 thousand *yuan*. Hey, you can earn such a lot of money within 20 days. Isn't that enough?"

"Are you sure what you said is true?"

"Oh, being an old friend, don't you trust us? What's more, we've signed a contract. We would give you a pledge for the money you've paid for us. Don't you trust us?"

"Let me think it over."

After supper. Mayirjan was lying in bed of the guesthouse, sleeping. Actually, he was think of all the things happened just now. These two fellows asked me to pay for them first. But what if they won't pay me back later? Then I will suffer a great loss. My years' of painstaking labour

would be wasted then.

Suddenly, this well—dressed Manager Mao rushed into the room and gasped for breath. He said, "Mayirjan, a long—distance call for you. Hurry up!"

Mayirjan quickly rose and asked with eyes opened widely, "From my home? What's wrong?"

"NO. It's from Shanghai!"

"Shanghai? From whom?"

"Mr. Bai, our general manager. He is a Shanghainese. He came back to Shanghai last night. We've mentioned about the fox furs to him. And also about the money you will pay for us. Be quick."

They came to the reception desk. Mayirjan picked up the receiver, "Hello. Are you general manager Bai? Yes, I'm Mayirjan…."

"Oh, yes, Mayirjan. How do you do? …. Thank you …. It's very kind of you…."

Mayirjan couldn't underatand those words spoken in Shanghai dialect. Only understood the words above. Then he covered the receiver with one hand and asked Manager Mao, "Hey—, what is your general mannager saying?"

Mao began to interprete them voluntarily, "Our general manager Bai felt so grateful for your help and support. He said you'd better pay the money for the fox fur . He would fly to Kashghar a few days latter with a 3—million - yuan

money order. Then he would draw out all the money we owed you. We hope you make a resolute decision. You will be rewarded after we gain."

Mayirjan consulted what Mao interpreted to him with Bai again. Bai answered firmly "Yes, yes", "Right, sure, of course." and so on. And ended his talk with "see you a few days later in Kashghar."

Thus Mayirjan went out to raise funds.

The three men escorted their goods to Kashghar. Then came the problem of "Where should we place them?"

Mayirjan suggested, "I have three big storehouses near my home. And they have guardman for them. Let's unload them there."

Mao said hurriedly, "I rented a big storehouse beside the east lake. It has got a very big court. All the goods are packed in a plastic bag. So they need to be dried in the sun. And they should be protected against insects. We should spray insectide. So it's more convenient to unload them here."

Mayirjan didn't insist but agreed.

The next day, the two managers hired a car especially to take him to the big storehouse beside the east lake. As expected, 2000 fox fur were all displayed on the timbers and on the iron wires.

Mao patted on Mayirjan's shoulder and said, "You can

just rest assured for what I have done!"

But Mayirjan couldn't set his mind at ease at all. "Why hasn't Bai arrived in Kashghar yet? How about my 1.4 million?"

It seemed that Mao had seen through what he was worrying about. That afternoon, Mao came to Mayirjan's home with an emergency telegram. He gave it to Mayirjan and said, "Mayirjan, our general manager Bai arrived in Urumqi by flight. He was discussing about a business affair. He won't be free until a week later."

He read through the telegram. It was true.

Right at the monment, there came a guest who wanted to buy each fox fur for 1000 *yuan*. That is to say, they can net a profit of 600 yuan from each.

Mao shook his head. When the guest left, Mao said, "Such a high—quality fox fur is in great demand inland. Each can be sold at a price of at least 1500 *yuan*. Mayirjan, you are so bright, and you are so quick at accounts. If we sell at this price, then we can clear 1100 *yuan* per each, and 2.2 million in total. Each of us can share 730 thousand *yuan*. Subtracting the expenses of escorting, customs duty, we can still net a profit of 500 thousand. Hah, hah, hah. What on earth are you worrying about?"

At that time, Mayirjan received an urgent long—distance call, it was from his hometown. He had to take his

wife to attend a wedding ceremony of one of their relatives. He went to Mao and told him about this. He felt it an awkward situation. He said, "In my own opinion, this is a cooperation of us three. You'd better go after it has been finished. However, since it's urgent, we can take much care of it. You just set your mind at rest. Ah, yes. In order to be safe, Let our driver Mr. Du send you home."

Du is a Kashgharnese. He was employed by the two men. He was their driver. He himself was a clerk.

The couple went away with their minds rest assured. Five days later, they returned in relief. Having something to worry about, Mayirjan came back two days ahead of time.

He called the agency of his cooperators as soon as he was back. But there was on one to answer the telephone. He kept dialing for three times. Still no one answered it. He hurried to the place where the fox fur had been dried. He was astonished to find out that all the furs disappeared! The door of the storehouse was left unlocked. Looking into the door, there was nothing!

At that moment, the doorkeeper came with his trousers in his hand.

Mayirjan asked eagerly, "Uncle, where are those fox fur?"

"They were all taken away several days ago." The old man said.

"Who did that?"

"Manager Mao and manager Liu. They came with a big truck and put all the furs on it."

"To where?"

"I don't know."

"What about the bosses?"

"I don't know."

"Did they go with the truck?"

"I don't know."

Hearing the three 'I don't know' from the old man, Mayirjan's heart began to palpitate with fear. He fixed his eyes on the big court for a moment, hurried to the Seaman Hotel. He pushed open the door of the 'agency' and found that the manager Mao was still in bed with his eyes closed. The room was filled with the smell of smoke and alcohol. He was so sensitive to the smell as he never drinks.

Standing beside the bed, he was waking Mao up by pushing on his left shoulder, "Manager Mao, wake up, Manager Mao!"

Mao opened his eyes slowly, "Ah—" he yawned and raised himself up. Having rubbed his eyes, he held Mayirjan's right hand and asked casually, "So you're back. You have come before your time."

"Mr. Mao, where are our fox fur?"

Mao answered indifferently, "They were been taken

away several days ago."

"To where?"

"OK. Some good news for you. A fur businessman from beijing came to Urumqi who demanded fox fur and asked for a price of 1400*yuan* each We agreed at the price of 1500 *yuan* after bargaining. He asked Manager Liu to escort the goods after discussion."

"Why hasn't your general manager Bai come to Kashghar yet?"

"That's very clever of you. You're right on the point. Our general manager is really an expert in business. The moment he stepped into his room of the guesthouse, he was followed by many customers who are demanding for these goods. After the negotiations with his customers, he came to an agreement with that man from Beijing…"

"When will your general manager come to Kashghar?"

"Very soon, right after selling up these goods. Listen, my brother, the good news for you is that general manager Bai is going to pay you back 2.1 million——1.4 million for the goods and 700 thousand for the profits. Ah, ah, ah. You should give us a dinner party then!"

"It won't be possible until I get my money back!"

Several days after "the several days" that Mao promised, Liu sneaked away, too. He simply disappeared without a trace. No one knew where he was.

A month passed, a season passed, half a year passed, there wasn't any news from these two bosses.

Mayirjan became impatient. He began to make a telephone call to the numbers the two men left on the contract and the cards they had given him. For more than 10 times, he had got the same two answers:

"Sorry, this is not a corporation. This is a private house. We've been here for more than 10 years."

"Sorry, we haven't got any person called Mao or Liu, nor even manager Mao or manager Liu…."

"Are they swindlers?" He wondered, "If they really are, and they swindled a great amount of money out of me, they should be investigated for criminal responsibilities."

He went to the Public Security Bureau of the city, of the prefecture, of the province, and even to the Ministry of Public Security. He asked them to help him find out the two cheats. He also followed their trace to several other provinces, but with no result at all. All this cost him 250 thousand *yuan*.

Later on , many of his friend informeds him by telephone or letter that, the two men might have probably gone to Singapore!

According to this clue, he immediatey sent a telegram to the Ministry of Public Security. He waited for several more months, still no result.

Looking on passively that his 1.4 million *yuan* gradually became a nought, he then thought of the steel boards they had bought in cooperation. One day, he came to the Agricultural Machinery Factory. He went to the manager's office and stated everything in detail. After certain formalities, he took away all the steel boards stored there.

He sold all the steel boards at the price of 80 thousand *yuan*, only enough to make up a small part of his loss.

Soon he went to Pakistan again. He went on opening up new resources of goods for import and export.

By living in frugality and diligence, by painstaking efforts, he had made more than one million, with which he had paid off all the debts he borrowed for paying the money he had used for the fox fur.

Having paid off the debts, he began to feel free from worry. To his surprise, a summon issued by a court of Kashgar was served on him after a lot of bother.

He hurried back to Kashgar.

It turned out that there suddenly appeared a deputy for Mao and Liu. He filed a plaint at court to report that the Agricultural Machinery Factory should compensate for the loss of 80 thousand *yuan* in place of all the steel boards they kept in their storehouse.

The Agricultural Machinery Factory showed the deputy the pledge which proved that Mayirjan had taken all

the steel boards away. That's why the court summoned him: Thus Mayirjan was pushed to the defendant's seat.

Apparently Mayirjan would try to defend himself, with the help of his procurator.

He was so excited that he said only one sentence: "All right. Since there is a deputy for Mao and Liu, then, WHEN and WHERE did the two managers sign the power of attorney?!"

The deputy couldn't give any explanations, simply humming and hawing.

Mayirjan declared, "In order to find out where these two managers are, I have already spent 250 thousand *yuan*. Now if there is anyone here who can make the two men come to Kashghar, then I will pay the 80 thousand for the steel boards, besides, I will pay him another 200 thousand for his efforts. I say this before this large audience. I promise you: I mean what I say. All of you here can give evidence for this!"

At the same time, Mayirjan also filed a plaint to court to report the two managers.

The lawsuit didn't end.

Mayirjan became both defendant and plaintiff. He has tow heavy millstones round his neck. He kept on struggling hard. He was trying his best to win!

9 THE VAST WORLD FOR THE PAMIR EAGLE TO SOARTO THE GREAT HEIGHTS

Mayirjan, a young Tajik entrepreneur, starting his business by buying and selling the five Hotan carpets at 18 to being a general manager at his 31, really created a miracle.

Within 13 years, he has experienced all the joys and sorrows of life while being in the national and transnational business circles. He has also experienced all kinds of failures as well as successes. He suffered from loss and deceit, illness and injuries. Even he himself couldn't tell how much sweat he had dripped, how much blood he had lost.

The most significant thing for him, which can speak volumes for his outstanding achievement, is that he has owned 5 corperations with 35 clerks in total. They are: The Head office in Kashghar, The branch corporations in Urumqi, in Tashkorgan and the two transnational branch corporations in Pakistan and Kirghistan.

It't embarrassing to tell by himself how abundant his capital is, neither do others know about that. We only know that the fixed assets are about 2 million. Though Mayirjan's economic strength is far from the standard criteria of a "ty-

coon", he has actually done what many "tycoons" haven't thought of and haven't done.

During his business years, he has gained a lot and has a lot. They were alarmingly dangerous. But whatever cirumstances he was in, he has never fogotten his parents who brought him up and the townsmen who had once given him help.

In the countryside of Tashkorgan county, he had built a very big, beautiful and comfortable house with a large courtyard. He has decorated the rooms with a strong flavour of Tajik nationality and tural ilfe. He spent 250 thousand *yuan* for that. It is so grand and conspicuous that it stated as following:

1. Mayirjan is a son of filial sentiments. Not only did he try to persuade them into remarrying, but also made them spend their remaining years in happiness and peaceful ness!

2. Tajiks are a nationality of diligence, braveness and capabilities. They can also achieve success in competitive business circles. They can also build up a family fortune by their own hands and wisdom!

Mayirjan is not only the pride of Tajiks, but also a fine example of them.

He is so filial to his parents, and so intimate to his townsmen. In recent years, as he began to be wealthy, he often aided the poor of his own accord. He had given trucks,

cars, TV sets, tape—recorders, engines, and great amount of flour, rice, coal, clothes and tea to Tashkorgan county, Waqia village, Tahman Village, Tiznap village, tashkorgan village and so on.

In the summer and autumn of 1998, he led a motorcade and a camel team to give flour and rice to those inhabitants living scattered on the high mountains at an elevationof between 400～6000metres.

In the August of this year, he came to the central part of the mountains in Waqia village and did a special deal. At that time, many merchants came here to buy sheep and cows at a price of six *yuan* pet kilogram. They sold it at a much higher price right under the mountains, which brought about a great loss to the herdsman. Having known that, Mayirjan made a special trip to that place and bought 30 yaks and more than 300 sheep at a price of nine *yuan* per kilogtam. He took these animals to the city at the foot of the mountains and sold them at a very cheap price. He has lost 180 thousand in it. Actually, we can say that he gave the 180 thousand to those poor. He told the herdsmen whoever came to buy their herd, the fixed price was 9 *yuan* per kilogram, no less than that. If they couldn't sell well, then he would purchase them all. So when he raised the price, other profiteers could no longer make a profit through the herdsmen. This was really beneficial to the herdsmen. They all said in

one voice, "After all, he is a son from a herdsman family, he sides with herdsmen!"

In March off 1999, according to the need of Waqia village, Mayirjan gave another truck and a jeep to that village.

Mayirjan's hometown stands to the east gate of country, and it is a border area. So he has a deep feeling to frontier force since he was a child. As he had liquid capital in his hands, he was planning to do some favours for the armymen. On January 15th, 1999, the New Year's Eve on the lunar calender, he had given them 22VCD$_s$, more than 300 Uygur—Chinese books of languages, and some disks. He journeyed 22 scattered frontier guard posts which was more than 1800km.

In recent years, he has sent the army presents worth of more than 80 thousand *yuan*.

The love of Tajiks to the country has a glorious tradition and a long history. In order to defend our country and resist aggression, many of their brave ancestors had died a hero's death; and their generations kept on fighting for defence. There had never appeared anyone who betrayed the country. Starting from his childhood, having been nurtured by the stories and the folk songs told and sung by his forfathers, father and the people of father's generation, he has a great respect for the armymen, who are in defence of our country; he loves all the people who love our country. He ut-

terly detests those who are a handful of the traitors and the scum of the nation.

During the time of his being abroad, there were often-strangers who visited him. Some of them wanted to make friends with him just to while away the time. Some of them would come with an excuse of providing him with information about business. As getting familiar with each other, some would start to make some irresponsible remarks about our country.

Whenever hearing these words of slander, he will give a tit—for—tat opposition, "It's true that my country was very backward and poor in the past. But everything is getting better since 1949. During the cultural revolution, our country's develop ment had been halted for a while because of sabotage by some evil doers. Since the reform and opening, China began to develop rapidly. Now I feel very happy and free about living in China. As you have seen, I can go abroad and come back whenever I like to. The government and the state organs have been taking a good care of my cause and my future. Whoever talks bad of China my motherland, he must be blind, a black—hearted person."

Hearing his speech with the force of justice, those persons' gossiping mouths.

Before long, a person who called himself the friend of Mayirjans came to him and showed a special "care" to him,

"Hey, my friend, what is the use of making so little money by such a great effort. I can show you a good way of making a huge sum of money which you needn't do any hardwork, without dripping a drop of sweat, just like us, spending money on whatever you want to buy, eating whatever you want to eat, entertaining yourself with whatever you enjoy living wherever you like. You will live a life of paradise. My friend, you are so clever, and know several foreign languages. You are very familiar with the things happening in China. You have so many chances of going abroad. Everything is all right and convenient to you…."

Mayirjan stopped him impatiently, "You've got to speak up clearly. No humming and hawing. What on earth do you want to say?"

"Very simple and light work! All you have to do is leak us in time some state secrets, especially the top—secret of Xinjiang, then we will pay you some 10 thousand American dollars a month. And maybe some extra reward if you do a good job…."

"Listen sir, you are talking to the wrong person for that. You're daydreaming. You may go now. I hope I will never see you again. Get out of here! Tell your friends not to bother me either. Otherwise, I will teach them a lesson! See you—Oh, no. I don't want to see you any more!"

Mayirjan knew that some of them were simply desper-

adoes. But he has got some true friends who will help him with all their might, especially the Chinese ambassadors in Pakistan, who have always been helpful and caring to him. That's why Mayirjan can always devote himself to his business.

In Kashghar there was also someone who came to him and asked him to buy this and that for them from abroad. They offered a high price for that.

He denied definitely, "Be ethical as a human being. We businessmen have our own moral prestige. A state has its own laws and rules. I would never buy anything which is forbidden by law, even if you give me a gold mountain. Be sure not to visit me any more or you will regret it."

These years Mayirjan has been in charge many times of the import and export of several thousand tons of goods. None of them was illegal. Neither had he evaded any taxation. So as time went by, all the frontier inspectors of the customs office trusted him. Sometimes, they simply let him pass without checking his goods.

What he had thought, he had said and done can be inferred from the following, which is passed down by the ancestors of Tajiks:

I am nursing at my mother's breast,
My chest is filled with love of my dearest.

You made my life come into bloom more than ever,
Mother, I will sing a praise of you forever.

You opened to us the door of happiness,
And made us strong and courageous.
Age—old wilderness put on a new dress,
Mother, shouldn't I present you a song of praise?

Tajiks are your faithful son forever,
Going ahead in your embrace needed wherever.
Waving to us is the glorious and magnificent future,
Mother, I will sing a praise of you forever.

10 THE EPILOGUE

Up to now, it took me more than a month to interview Mayirjan for more than 10 times. I've written several dozen pages. Now we've gained a clear idea of the tortuous road he has covered, the development of his business, his attitude of dealing with things, his personality, his ideogogy and his noble character.

But deep in my heart, something still remains a "mystery" to me. Now it's the march of 1999, a grand festive occasion for Muslim people. We've already been good friends, so I'm going to pay him a visit, thus I can make a further interview which might help me get the result of this "mystery."

He lives in a residential building of Southern Xinjiang Coal and Power Corporation. This is a wellfare, given to him after he was accepted by the corporation which has only one bedroom and one living—room. It is only about 40 square metres.

I've been to his house several times. It doesn't look a general manager's house at all. I wondered, as he was so willing to build a beautiful house with so much money, so

generous to take out nearly 1 million to aid the poor and salute the army. Why doesn't he think of builting a luxurious house for himself? Many managers and bosses of private enterprises nowadays have the same idea.

Mayirjan didn't say any grand words or talk about any lofty ideal. He only answered with a smile, "We have only three people in our family ,that is enough for us three. Both the surroundings and the conditions are good. Ther are many other people who are also living in this buiding." A moment later, he continued, "What's more, everyone has the nature of laziness and pleasure—seeking. If I live in a house which is too comfortable, too large, too lavishly decorated, too expensive, I might be too faraway from the ordinary people, just like rich people such as capitalists, Bay (Uygur term for a wealthy man) and Beg (Uygur term for the most wealthy people in a certain area.) who cut themselves off from the masses. Even if I had become a billionare, I would never waste my money for ostentation and extravagance. I would use more capital to the aid—the—poor programme, literature and art, and to help the development of education."

Now I have found the root of his thought.

"Mayirjan, what about your health now?"

I asked this because he had come across a terrible accident a few years ago. However, he was lucky enough that

"Allah" had blessed him and he had a narrow escape. But how is he now?

He straightened his arms and legs to indicate that he is vell now. But of course he couldn't lift heavy things up, nor could he jump like what he did before.

Now when he rolled up his sleeves and trouser legs I found so many scars. I was lost in deep thought; he had really paid a lot in order to make money in his business affairs. He almost lost his life for that. But after the gain, he had helped the poor and saluted the army so generously. At the moment, I felt that Mayirjan is more sublime and honourable than ever!

"Mayirjan how about that lawsuit?"

He sighed with disappoinment and said, "It is still an outsanding question. Sometimes the court summoned me for questioning. It 's really disgusting. To tell you the truth, I have already lost 1.4 million, and I won't mind another 80 thousand. Only I hope it should be settled with justice. There should be an excuse. I know that in some people's eyes, I'm nothing but a self—employed labourer. Ehm··· It's not easy to be self—em—ployed. Really difficult!"

I fully understand his feeling now. I also understand what his situation is. Though, what he said and what he did are by all means really—can—be—seen facts. All the soldiers and civilians have a high opinion of him. So I gasped in

admiration of his courage, his intelligence and his spirit from the bottom of my heart!

"Oh, I wouldn't say that." He explained, "Not that I'm so capable, I think that I have always been lucky. I am living in a good time, I'm supported by good policies. If it hadn't been for the reform and opening, dare I engage in business? Can I go abroad? Maybe, when I bought and sold the 5 Hotan carpets, decided to cut off my way to wealth. They might say that my business affair was a "tail of the capitalist." Then I can't imagine my life today. Can I live a life of today? Whenever I think of the care of my government to me, I can't help but be in my business in the right way; I can't help but pay taxes according to the laws. Thus I might add to the contribution to the contruction of our country. I'm willing to aid the poor, to salute the soldiers so as to lessen the heavy burden of our country…."

He is really considerate. He is really thoughtful.

"Mayirjan, what are you going to do next?"

Hearing this, he couldn't help getting excited. He showed me the latest newspaper and told me with extreme delight, "Isn't that great, you see, another new opportunity is being presented to us. You've already known that they have agreed to amend the Constitution; they have given a definite place to the non—public ownership of economy on the second meeting of the Ninth National People's

Congress. Our enterprises are full of prospects. Our future is bright. Now we have a vast space for the eagle to soar in the heights!"

Wonderful speech! He does understand what the newspaper says.

I fully believe that this "Pamir Eagle" will surely fly high in the sky of his motherland!

Now my mind slipped into those beautiful and touching Tajik folk songs. Many of them just expressed what I thought and what I wanted to say——

Please listen to DOE TO THE ICEBERG:

Oh, the beauutiful and towering icy mountain,
Looking like the breast of a graceful maiden.
Murmuring streams reflect the white snow,
Within your hold are all flowers' shadow.

You defended the nation from generations,
A symbol of sacredness and standardization.
Like a sharp sword with a dazzling gleam,
Twining the white cloud and waving the forceful wing.

ئاپتورنىڭ قىسقىچە تەرجىمىھالى

جۇ گۇاڭخۇا ، ئەر ، 1936-يىلى 8-ئايدا سىچۈەن ئۆلكىسىنىڭ بىشەن ناھىيىسىدە تۇغۇلغان . 1956-يىلى 12-ئايدا سىچۈەن نەنجۇڭ مەكتىپىنى پۈتتۈرۈپ ، جۇڭگونىڭ ئەڭ غەربىدىكى شىنجاڭ قەشقەر رايونىغا خىزمەتكە تەقسىم قىلىنغان ، ھازىر ئۇ جۇڭگو يازغۇچىلار جەمئىيىتىنىڭ ئەزاسى ، ئاپتونوم رايونلۇق يازغۇچىلار جەمئىيىتىنىڭ ئەزاسى ، قەشقەر ۋىلايەتلىك ئەدەبىيات-سەنئەتچىلەر بىرلەشمىسى پارتكۇرۇپپىسىنىڭ شۇجىسى ۋە مۇئاۋىن رەئىسى . ئەدەبىي ئىجادىيەت بويىچە ئىككىنچى دەرىجىلىك ئۇنۋان (دوتسېنتقا باراۋەر)غا ئىگە . 1956-يىلدىن ئېتىبارەن ئەدەبىي ئىجادىيەت بىلەن شۇغۇللىنىشقا باشلىغان ، ئىلگىرى-كېيىن بولۇپ ، ۋىلايەتلىك ، ئاپتونوم رايونلۇق ۋە دۆلەت ئىچىدىكى گېزىت-ژۇرناللاردا تۆت مىليون خەتتىن ئارتۇق كىتابخان ھەرخىل ئەدەبىي ئەسەرلەرنى نەشر قىلدۇرغان . شىنجاڭ ، سىچۈەن ۋە بېيجىڭدىكى نەشرىياتلاردا ھېكايە ، نەسر ، ئەدەبىي ئاخبارات ۋە ھەقىقىي ئىشلار خاتىرىسى بولۇپ ، جەمئىي ئون توپلام چىقارغان . شۇنىڭ بىلەن ئۇ يەنە كىنو-تېلېۋىزىيە سېنارىيىسى «ياقا يۈرتقا مۇھەببەت» ، تېلېۋىزىيە تىياتىرى سېنارىيىسى «قۇملۇقتىكى تارازا» ، سەككىز قىسىملىق تېلېۋىزىيە تىياتىرى سېنارىيىسى «تۇتقۇن قىلىنغان قاچقۇن» ، بەش قىسىملىق تېلېۋىزىيە تىياتىرى سېنارىيىسى «يىراق يۈرتقا مۇ-

ھەببەت»نى يېزىپ چىقتى . بۇلار كىنو فىلىمى ياكى تېلېۋىزىيە تىياتىرى قىلىنىپ ئىشلىنىپ ، كەڭ تاماشىبىنلار بىلەن يۈز كۆرۈشتى . ئاپتور كۆپ قېتىم مەملىكەت ۋە ئاپتونوم رايون دائىرىسىدە مۇكاپاتقا ئېرىشكەن . ئۇنىڭ نامى ۋە قىسقىچە تەرجىمىھالى كۆپ لۇغەت ۋە قامۇسلارغا كىرگۈزۈلگەن .

كىرىش سۆز

مىرزاي دوسمۇھەممەد

ۋەتىنىمىزنىڭ ئەڭ غەربىي چېتىدە بىر ناھىيە بار ، ئۇنىڭ مۇبارەك نامى— تاشقورغان تاجىك ئاپتونوم ناھىيىسىدۇر . بۇ ناھىيە پامىر ئېگىزلىكىنىڭ شەرقىي قىسمىغا ، كوئىنلۇن تاغ-لىرىنىڭ غەربىي قىسمىغا جايلاشقان بولۇپ ، ئىسمى-جىسمىغا لايىق ئېگىز تاغلىق ناھىيىدۇر ، ئۇ پاكىستان ، تاجىكىستان ۋە ئافغانىستان بىلەن چېگرىلىنىدۇ . بۇ ناھىيە ئېلىمىزنىڭ ئوتتۇرا ئاسىيا ، غەربىي ئاسىيا ، غەربىي ياۋروپا ۋە شىمالىي ئافرىقىغا بېرىپ-كېلىشتىكى قۇرۇقلۇق يولى ، قەدىمكى يىپەك يولىنىڭ مۇقەررەر ئۆتۈشىمىسى ، «جۇڭگو-پاكىستان دوستلۇق يولى»نىڭ مۇھىم ئۆتكىلى ھېسابلىنىدۇ .

تاشقۇرغان ناھىيىسىنىڭ ئومۇمىي كۆلىمى 25 مىڭ كۋاد-رات كىلومېتىر (تالاش-تارتىشتىكى رايوننى ئۆز ئىچىگە ئالماي-دۇ) بولۇپ ، كۆلەم جەھەتتىن چوڭ ناھىيە ھېسابلىنىدۇ . لېكىن نوپۇس جەھەتتىن ئېيتقاندا ، ئۇ كىچىك ناھىيە ھېسابلە-نىدۇ . پۈتۈن ناھىيىنىڭ نوپۇسى ئاران 20 مىڭدىن ئارتۇق بولۇپ ، تاجىكلار 80%تىن كۆپرەكىنى ئىگىلەيدۇ .

تاشقورغان ناھىيىسى ئېلىمىز تاجىكلىرىنىڭ توپلاشقان را-

يونى ۋە ئانا تۇپرىقى .

ئېلىمىزنىڭ بىر قەدىمكى ۋە ئۇلۇغ مىللىتى بولغان تاجىك-لار شان-شەۋكەتلىك تارىخقا ئىگە بولۇپلا قالماستىن ، يەنە پارلاق ۋە سەلتەنەتلىك مەدەنىيەتكىمۇ ئىگە ، بۇلاردىن باشقا ، تاجىكلار يەنە يۇكسەك ئەخلاق-پەزىلەتكە ئىگە بىر مىللەت ، ئۇلار گەرچە ئەۋلادتىن-ئەۋلادقىچە چەت ، تاغلىق رايوندا ياشىغان ۋە ئىشلەپ-چىقىرىش شارائىتى قالاق ، ئىقتىسادى تەرەققىي قىلمىغان بول-سىمۇ ، لېكىن ئۇلار ئاق كۆڭۈل ، سەمىمىي ، مۇلايىم ، كىشى-لەرگە سېخىي ۋە مېھرىبان ، دوستلۇق ۋە ئىنسانىي پەزىلەتنى قەدىرلەيدىغان ، كۆكسى-قارنى كەڭ بولغان بىر بۇيۇك مىللەت . ئۇزاق تارىخىي مۇساپىدە ، ئۇلار ۋەتەن زېمىنىنى قوغداش ، مىل-لەتلەر ئىتتىپاقلىقىنى قەدىرلەش ، چەت ئەل تاجاۋۇزچى كۈچ-لىرىگە قارشى تۇرۇش جەريانىدا ، ئاجايىپ بىقىياس قۇربانلارنى بېرىپ ، تىللاردا داستان بولغۇدەك تۆھپىلەرنى ياراتتى . كۈندە-لىك تۇرمۇش مىزانىدا ، تاجىكلار ھەر تۇرلۇك ئىجتىمائىي جىنايەتلەرگە ئىزچىل قارشى تۇرۇپ كەلمەكتە . ئۇلار بۇلاڭچى-لىق ، ئوغرىلىق ، قاتىللىق ، ئوت قويۇش ، باسقۇنچىلىق ، زىنا-خورلۇق ، قارا يۇزلۇك ، زەھەرلىك چېكىملىك چېكىش ، قىمار-ۋازلىق ، توپىلاڭچىلىق ۋە سۈيىقەستچىلىك-بۆلگۈنچىلىكنى ئۆز مىللىتىنىڭ ئەڭ زور ئار-نومۇسى دەپ قارايدۇ . ئۇلار كومپار-تىيىنى ، سوتسىيالىزمنى قىزغىن سۆيىدۇ ، ۋەتەننى قىزغىن سۆيىدۇ ، يۇرت-دىيارىنى قىزغىن سۆيىدۇ ، ئۇلار ئۆزلىرىنىڭ كېلەچىكىگە تولۇپ تاشقان ئۈمىدۋارلىق بىلەن قارايدۇ . تاجىك-لار ئۆز يۇرتىنى نامرات دەپ ، ئۆزلىرىنىڭ پاك روھىنى نابۇت

قىلمايدۇ . نامراتمەن دەپ ، بىراۋنىڭ نەرسىسىگە كۆزقىرىنى سالمايدۇ ، پاك قولىنى بۇلغىمايدۇ .

مەن تاجىك مىللىتىدىن ، تاشقورغانىنىڭ پاك تۇپرىقىدا تۇغۇلۇپ ئۆستۈم . پارتىيە ۋە خەلق مېنى تەربىيىلەپ ، دۆلەت كادىرى ، ئاساسىي قاتلام رەھبىرى قىلىپ يېتىشتۈرۈپ چىقتى . مەن ئىلگىرى تاشقورغان ناھىيىسىنىڭ ھاكىمى بولغانىدىم ، ھازىر قەشقەر ۋىلايەتلىك پارتكومنىڭ ھەيئىتى بولۇپ ئىشلەۋاتىمەن .

ئۇشبۇ ئەدەبىي ئاخباراتنىڭ باش پېرسونازى— ياش تاجىك كارخانىچى ماھىرجان بولسا ، مېنىڭ بىر مىللەت قېرىندىشىم ، يۇرتدىشىم ۋە يېقىن قوشنام ، ماھىرجان مەندىن ئون ياش كىچىك . ئۇ مېنىڭ كۆز ئالدىمدا چوڭ بولۇپ ئۆسۈپ يېتىلدى . خۇددى ئالدىدا كۆرسىتىپ ئۆتكىنىمىزدەك ، تاجىك مۇھىتى— جاپالىق شارائىت ، شەرەپلىك تارىخ ، ئېسىل ئەنئەنە ، يۇكسەك ئەخلاق-پەزىلەت ماھىرجانىنىڭ ئۆسۈپ-يېتىلىشىگە ، ئالغا ئىلگىرىلىشىگە ، تىرىشىپ ئىزدىنىشىگە ، رونىق تېپىشىغا ئاجايىپ چوڭقۇر تەسىر كۆرسەتتى ، ئۇنىڭ ھەربىر گەپ-سۆزلىرىگە ، يۈرۈش-تۇرۇشىغا ، ئىش بېجىرىشىگە ، كىشىلەرگە مۇئامىلە قىلىشىغا ، تەسىرلىك ئىش-ئىزلىرىغا ، نۇرانە كەسپىگە ، ئۇ توغرۇلۇق تارقالغان سىرلىق ھېكايەتلەرگە سىڭىپ كىرگەن ۋە ئەبەدىيلىك ئورۇن ئالغان .

ماھىرجان ئاددىي بىر چارۋىچى ئائىلىسىدىن كېلىپ چىقىقان ، ئۇ دەسلەپتە تىجارەتكە قەدەم قويغاندا ، ئۇنىڭ تىجارەت توغرىسىدا ھېچقانچە بىلىمىمۇ يوق ئىدى ، ئىقتىسادىي شارائىتىمۇ

مۇ ناچار ئىدى ، ئۇ پۈتۈنلەي پارتىيىنىڭ ياخشى سىياسىتىگە تايانىدى ، ئۇنىڭدىن قالسا ، ئۆزىنىڭ جاپالىق تىرىشىشىغا تايانىدى . شۇنداق قىلىپ ، ئۇ كارخانىچىلار قاتارىغا كىردى ، ئۇ ئەڭ ئاۋۋال چەت-ياقا تاشقورغان ناھىيىسىدىن ئىشنى باشلاپ ، ئاندىن تەدرىجىي ھالدا قەشقەر ، ئۈرۈمچىگە بۆسۈپ كىردى ، ئۇنىڭدىن كېيىن خەلقئارا بازارغا كىردى . ماھىرجان يېقىنقى يىللاردىن بۇيان باش كۆتۈرۈپ چىققان تاجىك ياشلىرىنىڭ ئاتاقلىق ۋەكىلى .

ماھىرجان 18 يېشىدا تىجارىتىنى بەش پارچە گىلەم سېتىش بىلەن باشلىغان ئىدى ، 13 يىللىق جاپالىق تىرىشىش ئارقىلىق ھازىر ئۇ ناھىيە ، رايون ۋە دۆلەتتىن ھالقىغان بەش شىركەتكە ئىگە ياش كارخانىچى بولۇپ يېتىشىپ چىقتى ، خېلىلا زور مەبلەغ توپلىدى . ھالبۇكى ، بۇ ئاسان ئەمەس . 13 يىللىق جاپالىق تىجارەت مۇساپىسىدە ، ئۇ ناھايىتى زور مىقدارداقان-تەر ئاققۇزدى ، ئىنتايىن ئۇزۇن مۇساپىلەرنى باستى ، بىقىياس جاپا-مۇشكۈلاتلارنى كۆردى ، كۆپ قېتىنچىلىقلارنى يەڭدى ، زور خەتەرلەرگە يولۇقتى ، ھەتتا قىممەتلىك ھاياتىدىن ئايرىلىشقا تاس-تاس قالدى ، بۇلارنى ئۇ ئۆزىمۇ بىلمەسە كېرەك . لېكىن ، مەيلى قانداق مۇشكۈلاتلار ، خەتەرلەر ، ئاچچىق-چۈچۈكلەر ۋە ئىسسىق-سوغۇقلارغا يولۇقسۇن ، ئۇ ھەممىسىگە تەۋەككۈل قىلىپ ، ئۇلارنى قەيسەرلىك بىلەن يېڭىپ كەلدى . مانا بۇ «پامىر بۇركۈتى»نىڭ بىباھا روھى !

ماھىرجان تىجارەت بىلەن بېيىغاندىن كېيىن ، ئۆزىنىڭ مەرد-سېخىيلىقىنى نامايان قىلدى . ئۇ يۇرتداشلىرىنىڭ نامراتلى-

لىقتىن قۇتۇلۇشىغا ياردەم بەردى ، ئومۇمىي ئىشلارغا ئىئانە قىلدى ، كۆپ قېتىم ئېگىز تاغ قاراۋۇلخانىلىرىغا بېرىپ ، چېگىرىنى قوغداۋاتقان ئازادلىق ئارمىيىسىدىن ھال سورىدى ، بۇ «پامىر بۇركۇتى»نىڭ يەنە بىر قىممەتلىك روھى !

ماھىرجان دۆلەت ئىچى ۋە خەلقئارالىق سودا جېڭىدە ، ئەھۋال ھەرقانچە مۇرەككەپ بولسىمۇ ، ھەرقانداق ئورۇن ۋە سورۇندا تۇرسىمۇ ، ئۇ باشتىن-ئاخىر قانۇن-ئىنتىزامغا رىئايە قىلىپ تىجارەت قىلدى ، ئۇ ۋەتەننى ئىزچىل قەلبىدە ساقلاپ ، دۆلەتنىڭ ئىززەت-ھۆرمىتىنى قوغداپ كەلدى . بۇ «پامىر بۇركۇتى»نىڭ تېخىمۇزور بىباھا روھى !

بۇنداق كارخانىچى توغرۇلۇق داستان يېزىش ، ئۇنى مەدھىيىلەش ھەقلىق ئەلۋەتتە . قەشقەر ۋىلايەتلىك ئەدەبىيات-سەنئەتچىلەر بىرلەشمىسىنىڭ مۇئاۋىن رەئىسى ۋە پارتكۇرۇپپىسىنىڭ شۇجىسى يازغۇچى جۇ گۇاڭخۇا ئۆزىنىڭ سەزگۈ نەزىرى ۋە پىشقان قەلىمى بىلەن بۇ ئەدەبىي ئاخباراتنى يېزىپ چىقتى . مەن بۇ ئەدەبىي ئاخباراتنى قايتا-قايتا ئەستايىدىللىق بىلەن كۆرۈپ چىقىپ ، ناھايىتى خۇشال بولدۇم ، يازغۇچى ھەقىقىي ماتېرىيال ، ئەستايىدىل تەپەككۇر ، ئاممىباپ تىل بىلەن ئوبيېكتىپ تەسۋىرلەپ ، بىر ياش تاجىك كارخانىچىنىڭ ھەيۋەتلىك ئوبرازىنى نامايەن قىلدى . مەن كىرىش سۆز يېزىش پۇرسىتىدىن پايدىلىنىپ ، جۇ گۇاڭخۇا ئەپەندىگە چىن دىلىمدىن سەمىمىي تەشەككۇر ئېيتىمەن .

ھەرقايسى تەرەپلەرنىڭ قوللىشى ۋە ياردەم بېرىشى ئارقىسىدا ، ئەدەبىي ئاخبارات— «پامىر بۇركۇتى» پات ئارىدا نەشر

قىلىنىپ تارقالماقچى . بۇ بىر ياخشى ئىش ، خۇشاللىنارلىق ئىش . ئۇ كىشى ئوقۇرمەنلەر ئارىسىدا كۆچلۈك تەسىر قوزغايدۇ . ئۇ يەنە بىر جەھەتتىن مەملىكەت ئىچى ۋە سىرتىدىكىلەرنىڭ تاجىكلارنى يەنمۇ ئىلگىرىلىگەن ھالدا چۈشىنىشىدە ، جۈڭگو تاجىكلىرىنى بىلىۋېلىشىدا ، جۈڭگو ياشلىرىنى ، جۈملىدىن جۈڭگونىڭ ئىسلاھات-ئېچىۋېتىش سىياسىتىنى تېخىمۇ ئىلگىرى-لىگەن ھالدا چۈشىنىشىدە مۇھىم ئەھمىيەتكە ئىگىدۇر .

شۇنىڭغا چوڭقۇر ئىشىنىمەنكى ، ماھىرجانىڭ كەسپى چو-قۇم يېڭى تەرەققىياتقا ئېرىشىدۇ ، ئۇ سوتسىيالىستىك قۇرۇلۇش ئىشلىرىغا چوقۇم يېڭى تۆھپىلەرنى قوشىدۇ !

مەن تاجىك خەلقى ئىچىدىن ماھىرجانغا ئوخشاش تېخىمۇ كۆپ سودىگەر-كارخانىچىلارنىڭ بارلىققا كېلىشىنى ، تاجىكلار-نىڭ ئەنئەنىۋى كۆز قارىشىنىڭ ئۆزۈل-كېسىل ئۆزگىرىشىنى ، ئۇلارنىڭ ۋەتەننىڭ قۇرۇلۇش ئىشلىرىغا يېڭى تۆھپىلەرنى قو-شۇشنى ئۈمىد قىلىمەن !

1999-يىل ، 24-ماي ، قەشقەر .

ئەدەبىي ئاخبارات

پامىر بۇركۇتى

—ياش تاجىك كارخانىچى ماھىرجان توغرىسىدا

جۇ گۇاڭخۇا

باغۇەن تېرىغان گۈلى بىلەن مەستان،
پادىچى باققان پادىسى بىلەن مەستان.

شانۇ شەۋكەت ئالدىدا قۇملۇقنى كېسىپ ئۆتىدىغان دەريادەك بول،
مۇشكۈلات ئالدىدا تاغنى بۆسۈپ ئۆتىدىغان كەلكۈندەك بول.

نەۋقىران بۇركۇت ئۇۋۇسىدىلا تۇرماي، يىراقلارغا قا-
راپ پەرۋاز قىلىدۇ.

ئەقىل قېرىماس، بىلىم تۈگىمەس.

بىر تال تۈۋرۈك ئۆيىنى تۇتۇپ تۇرالمايدۇ،
كۆپ تۈۋرۈك ئېگىز بىنانى تۇتۇپ تۇرالايدۇ.

ئات ئايلىنىپ ئوقۇرىنى تاپار،
بۇركۇت ئايلىنىپ كوھىستانىنى تاپار.

— تاجىك خەلق ماقال-تەمسىللىرىدىن.

مۇز تاغدا ئېچىلغان لەيلىگۈل كۆركەم ،
ئىللىق نۇر دائىمىي بۇگۈنگە ھەمدەم .
تاجىكتىن مىراستۇر نەۋقىران بۇركۇت ،
قانىتى تۇلپاردۇر ، مۇستەھكەم-مەزمۇت .
قىلىدۇ شۇ بۇركۇت ئاسماندا پەرۋاز ،
سايىسى زېمىندا چالىدۇ داپ-ساز .
كېيىكلەر چاپسىمۇ يىراق-يىراققا ،
ئايلىنىپ كېلەر ئۇ ھامان بۇلاققا .
بارسىمۇ تاجىكلار ئالەم چېتىگە ،
تەلپۈنەر يۇرىكى ئەزىز ۋەتەنگە .
يېيىلگەن تاماللار ئۇنتۇلار بىر كۈن ،
ئانا سۈت ئۇنتۇلماس ، دىللاردا مۆھۈر .
قىلىنغان سۆز-سۆزەن ئۇنتۇلار ھامان ،
پارتىيە شەپقىتى دىللاردا قالۇر .
بۇركۇت نەي ئاۋازى ئەجەبمۇ ياڭراق ،
تەشنالىق دىللارغا ئۇ چەشمى-بۇلاق .
بۇركۇت كۆك قەھرىدە ئەيلىسە پەرۋاز ،
زېمىندا كىشىلەر قىلار ناۋا-ساز .
بۇركۇت نەي ئاۋازى— تاجىك ساداسى ،
لەرزىگە سالۇر ئۇ مەغرىپ-مەشرىقنى .
بۇركۇت نەي ساداسى— پاك تاجىك دىلى ،
بۇ دىلدا ئىزھاردۇر ئىستەك-كەلگۈسى .

— تاجىك خەلق ناخشىسىدىن .

مۇندەرىجە

1. مۇقەددىمە ..... (1)
2. جاپالىق بالىلىق ھايات ئىرادىلىك بىر ياشىنى
يېتىلدۇردى ..... (12)
3. دەسلەپكى سودىدا جاپالىق ئەجىرنىڭ تەمىنى تېتىپ
بېقىش ..... (28)
4. زامان كارامىتى— تاغ بالىسى چەت ئەل تىلى تەرجىمانى بولدى ..... (36)
5. قېرىنداش مىللەت قىزى بىلەن توي قىلىش ئەرخوتۇنىنىڭ ئورتاق ئىستىكى ..... (43)
6. ئېغىر ماشىنا ھادىسىسى، ئۆلۈم ئالدىدىمۇ پۇشايمان قىلماسلىق ..... (61)
7. سودا جېڭىدە، غالىبىيەت ۋە مەغلۇبىيەتنىڭ جىددىي سىنىقىغا دۇچ كېلىش ..... (71)
8. ئالدام خالتىغا چۈشۈش. ئەقىللىق دىرېكتورنىڭ تۆلەم ۋە ئەرز ئالدىدىكى شىجائىتى ..... (77)
9. پامىر بۇركۇتى بىپايان كۆكتە پەرۋاز قىلماقتا ..... (97)
10. خاتىمە ..... (107)

بۇ كىتابنىڭ ئوتتۇرىسىدا: ئىنگلىزچە.

The middle part of this book is English.

مۇقاۋىدا: ياش تاجىك كارخانىچى ماھىرجان.

مۇقەددىمە

1998-يىل 6-دېكابىر ، شىنجاڭ قەشقەر ۋىلايەتلىك پارتكومى ۋە ۋالىي مەھكىمىسى خۇسۇسىيلار ئىگىلىكىدىكى كارخانىچىلار بىلەن سۆھبەت يىغىنى ئۆتكۈزدى . يىغىندا قەشقەر ۋىلايەتلىك پارتكومنىڭ شۇجىسى يولداش ياۋ يۈنفېڭ مۇنداق دەپ كۆرسەتتى : " . . .بىز گېئوگرافىيىلىك ئەۋزەللىكى بىلەن بايلىق ئەۋزەللىكىنى ئىقتىسادىي ئەۋزەللىككە ئايلاندۇرۇشتا ، ماھىرجانغا ئوخشاش نۇرغۇنلىغان كارخانىچىلارغا موھتاجمىز . . . " .

ئاردىدىن يېرىم ئاي ئۆتكەندىن كېيىن ، شىنجاڭ تېلېۋىزىيە ئىستانسىسى «پېرسونالارنىڭ ئىزىدىن» پروگراممىسىنىڭ 122-قىسمىدا «پامىر بۇركۇتى— ياش تاجىك كارخانىچى ماھىرجان توغرىسىدا» دېگەن 15 مىنۇتلۇق مەخسۇس تېمىلىق فىلىمنى كۆرسەتتى . بۇ فىلىم پۈتۈن شىنجاڭ ۋە قەشقەر ۋىلايىتىدە كۇچلۇك ئىنكاس قوزغىدى . نۇرغۇن كىشىلەر تۇنجى قېتىم "ماھىرجان" دېگەن بۇ نامنى ئاڭلىدى . تالاي كىشىلەر ئېكرانداتۇنجى قېتىم ماھىرجاننىڭ مۇبارەك ئوبرازىنى كۆردى .

قەشقەر ۋىلايەتلىك پارتكومنىڭ ھەيئىتى يولداش مىرزايى (تاجىك) مۇنداق دېدى : "ماھىرجان يېقىنقى يىللاردىن بۇيان

باش كۆتۈرۈپ چىققان تاجىك ياشلىرىنىڭ ئاتاقلىق ۋەكىلى . ئۇ بىر چارۋىچى ئائىلىسىدىن كېلىپ چىققان ، دەسلەپتە ئۇنىڭدا تىجارەت توغرىسىدا بىلىمىۋ يوق ئىدى ، ئىقتىسادىي شارائىتى تېخىمۇ ناچار ئىدى . ئۇ پۈتۈنلەي پارتىيىمىزنىڭ ياخشى سىياسىتىگە تايانىدى ، ئۇنىڭدىن قالسا ، ئۆزىنىڭ جاپالىق تىرىشىشىغا تايانىدى . ئۇ ئەڭ ئاۋۋال چەت-ياقا تاشقورغان ناھىيىسىدىن قەشقەر ، ئۈرۈمچىگە بۆسۈپ كىردى ، ئۇنىڭدىن كېيىن خەلقئارا بازارغا كىردى . مەن بىر تاجىك كادىرى بولۇش سۈپىتىم بىلەن بۇ خىل خۇشاللىنارلىق ئۆزگىرىشتىن تولىمۇ خۇشال بولدۇم . مەن ماھىرجاننىڭ ئۆز ئىشىنى تېخىمۇ ياخشى قىلىشىنى ئۈمىد قىلىمەن ، شۇنىڭ بىلەن يەنە تاجىكلار ئىچىدىن ماھىرجانغا ئوخشاش دۆلەتنىڭ ئىچكى ۋە تاشقى بازىرىغا يۆزلەنگەن تېخىمۇ كۆپ سودىگەرلەرنىڭ ، كارخانىچىلارنىڭ چىقىشىنى ، تاجىكلارنىڭ ئەنئەنىۋى كۆز قارىشىنىڭ ئۆزۈل-كېسىل ئۆزگىرىشىنى ، ئۇلارنىڭ ۋەتەننىڭ قۇرۇلۇش ئىشلىرىغا يېڭى تۆھپە قوشۇشىنى ئۈمىد قىلىمەن !"

تاشقورغان تاجىك ئاپتونوم ناھىيىسىنىڭ ناھىيىلىك پارتكومىنىڭ شۇجىسى يولداش يىڭ جۇنجى مۇنداق دېدى : "ماھىرجان پامىر ئېگىزلىكىدىن شەھەرلەرگە ، ھەتتا خەلقئارا بازارلارغا كىرىپ سودا قىلماقتا . بۇ تاجىك مىللىتىنىڭ ئەنئەنىۋى قارىشىنىڭ زور بۇرۇلۇشى . بىزدە گېئوگرافىيىلىك ئۆزەللىك ، بايلىق ئۆزەللىكى ، سىرتقا ئېچىۋېتىلگەن ئېغىز ئۆزەللىكى ۋە ئېچىۋېتىش ئۆزەللىكى بار . تارىختىن بۇيان ، تاجىك خەلقى ئەتراپتىكى دۆلەتلەر بىلەن بېرىش-كېلىش قىلغان . بىز بۇ

جەھەتتىكى ئەۋزەللىكىنىمۇ نامايان قىلىشىمىز لازىم . ماھىرجان دەل مۇشۇنداق قىلىپ ، مۇۋەپپەقىيەت قازاندى ، نەتىجىلەرگە ئېرىشتى" .

تاشقورغان تاجىك ئاپتونوم ناھىيىسىنىڭ ھاكىمى يولداش روزى گۇلباي(تاجىك) مۇنداق دېدى : "ماھىرجاننىڭ ئۆز ئالا-ھىدىلىكىنى تېخىمۇ جارى قىلدۇرۇپ ، تېخىمۇ كۆپ تاجىك ياشلىرىنى بازار ئىگىلىكى رىقابىتىگە باشلاپ ، زور نەتىجە قازا-نىشىنى چىن قەلبىمدىن ئۈمىد قىلىمەن" .

بۇ خىل ئۇچۇر-مەلۇماتلار ، بۇ خىل سۆز-نۇتۇقلار ، ھەر-خىل يوللار ئارقىلىق بىر-بىرىگە ئۇلانما ھالدا كەڭ تارقالدى . مەن سەگەكلىك بىلەن دەرھال شۇنى ھېس قىلدىمكى ، ماھىر-جان ھەرگىزمۇ ئادەتتىكى شەخس ئەمەس ، ئۇنىڭ قىلغان ئىشلە-رىمۇ ھەرگىز كىچىك ئىشلار ئەمەس . شۇ ئەسنادا ، تەپەككۇر خىيالىمدىن ئالتە خىل مەسىلە ئارقا-ئارقىدىن ئۆتۈشكە باشلە-دى :

بىرىنچى ، ماھىرجان چەت-ياقا ، ئېگىز تاغدا تۇغۇلۇپ ئۆسكەن ، ئائىلىسى نامرات تۇرۇقلۇق ، ئۇ قانداق ماھارەتكە تايىنىپ تاغدىن چىقىپ ۋىلايەتكە ، ئاپتونوم رايون مەركىزىگە ، ھەتتا چەت ئەللەرگە يۈزلىنەلىدى ؟

ئىككىنچى ، ماھىرجان مەملىكەت ئىچى ۋە سىرتىدا بەش شىركەت قۇرۇپتۇ . ئۇ شۇنچىلىك مەبلەغنى نەدىن تاپقاندۇ ؟

ئۈچىنچى ، ماھىرجان پاكىستان ۋە قىرغىزىستان جۇمھۇ-رىيىتىدە شىركەت قۇرۇپ ، دائىم بۇ ئىككى دۆلەتتە خىزمەت قىلىدىكەن . چەت ئەللىكلەر بىلەن ئالاقىلىشىدىكەن ، ئۇنداقتا ،

ئۇ ، بۇ ئىككى دۆلەتنىڭ تىلىنى بىلەرمۇ ؟

تۆتىنچى ، ماھىرجان شۇنچە كۆپ شىركەت قۇرۇپتۇ ، نەچچە ئون خىزمەتچى ئىشلىتىپتۇ . چارۋىچى ئائىلىسىدىن كېلىپ چىققان بۇ كىشىلەر تىجارەت باشقۇرۇشنى بىلەمدىغاندۇ ؟

بەشىنچى ، ماھىرجان ئەمدىلا 31 ياشقا كىرىپتۇ . لېكىن ، ئۇ يېقىن-يىراقتا داڭ چىقارغان نامدار ياش كارخانچىغا ئايلىنىپتۇ . ئۇنىڭ تىجارىتى شۇنچىۋالا ئوڭۇشلۇق بولغانمىدۇ ؟

ئالتىنچى ، ماھىرجان سودا قىلىپ باي بولغاندىن كېيىن ، ئۇنىڭ ئائىلىسىگە ، يۇرتداشلىرىغا ، دوستلىرىغا ، ھۆكۈمەتكە ۋە دۆلەتكە بولغان پوزىتسىيىسىدە قانداق ئۆزگىرىشلەر بولغاندۇ ؟

مېنىڭ يەنە ئۇنىڭدىن سورايدىغان نۇرغۇن سوئاللىرىم بار . مېنىڭ نەزىرىمدە ماھىرجان ناھايىتى سىرلىق شەخس ، ئادەتتىن تاشقىرى شەخس . شۇنىڭ بىلەن ، مەندە ئۇنى زىيارەت قىلىش ئىستىكى شەكىللەندى .

مەن خىلمۇ خىل مۇناسىۋەتلەر ئارقىلىق قەشقەر شەھىرىدە تەسىس قىلىنغان «قەشقەر خونجىراپ ئېغىزى باشقۇرۇش كومىتېتى دېھقان-چارۋىچىلارنىڭ خەلقئارا ئىقتىسادىي تەرەققىيات سودا باش شىركىتى»نىڭ تېلېفون نومۇرىنى ئىزدەپ تاپتىم .

— سىز دېھقان-چارۋىچىلارنىڭ خەلقئارا ئىقتىسادىي تەرەققىيات سودا باش شىركىتىمۇ ؟

— شۇنداق ، سىز كىمنى ئىزدەيتتىڭىز ؟

— مەن ماھىرجاننى ئىزدەيتتىم .

— كەچۇرۇڭ ، بىزنىڭ باش دىرېكتورىمىز ھازىر يوق .

— ئۇنىڭ نەگە كەتكەنلىكىنى دەپ بېرەرسىزمۇ ؟

— بۇ بىر نەچچە كۈندىن بۇيان باش دىرېكتورىمىز مېھمانخا-
نىدا چەت ئەللىك سودىگەرلەر بىلەن سودا توغرۇلۇق پۈتۈشۈۋا-
تىدۇ . ئادەتتە شىركەتتە بولمايدۇ ، سىز بىرقانچە كۈندىن كې-
يىن تېلېفون ئارقىلىق ئالاقىلەشسىڭىز .

بىر ھەپتىدىن كېيىن ، مەن يەنە بىر قېتىم تېلېفون بەر-
دىم . ھېلىقى قىز يەنە تېلېفوننى ئالدى :

— بىزنىڭ باش دىرېكتورىمىز تۇنۈگۈن كەچتە ئۇرۇمچىگە
ئۇچۇپ كەتتى . . .

— باش دىرېكتورۇڭلارنىڭ قەشقەرگە قاچان قايتىپ كېلە-
دىغانلىقىنى دەپ بېرەلەمسىز ؟

— بۇ توغرۇلۇق مەن ئېنىق بىر نېمە دېيەلمەيمەن ھەم
دېيىشىم ئەپسىز .

— خانقىز ، سىلەرنىڭ باش دىرېكتورۇڭلارنىڭ يۇرۇش-تۇ-
رۇشىمۇ بىر خىل مەخپىيەتلىكمۇ ؟

— ياق ، ياق ، ئۇنداق ئەمەس ، باشقىچە چۈشىنىپ قالمالڭ .
ھازىر بازار رىقابىتى بەك كەسكىن ، پەيت ناھايىتى قىممەتلىك .
شۇڭا ، باش دىرېكتورىمىزنىڭ كۈندىلىك مەشغۇلىيىتىدە دائىم
ئۆزگىرىش بولۇپ تۇرىدۇ ، بولمىسا . . .

— ئۇنداقتا ، مەن يەنە بىرقانچە كۈندىن كېيىن ئالاقىلە-
شاي .

يەنە بىر ھەپتە ئۆتتى . مەن يەنە تېلېفوننى قولۇمغا ئالدىم .
ھېلىقى قىز بىر ئېغىز تىندى-دە ، سەممىيلىك بىلەن :

— راستتىنلا كەچۈرۈڭ ، ئىككى سائەت ئىلگىرى باش
دىرېكتورىمىز پاكىستاننىڭ پايتەختى ئىسلام ئاباد تىن تېلېفون

بەردى . بۇگۈن ئۇ ئىككى چەت ئەللىك خېرىدار بىلەن بىللە ئۇرۇمچىدىن خەلقئارا ئاۋىئاتسىيە ئايروپىلانى بىلەن پاكىستان-غا پايتەختى ئىسلام ئابادقا يېرىپتۇ . مېھمانخانىغا ئورۇنلا-شىپ بولغاندىن كېيىن باش شىركەتكە تېلېفون بەرمەكچى . شۇڭا . . . ، — دېدى .

— شۇڭا ، بىرقانچە ۋاقىتتىن كېيىن ئالاقىلەشسەم بولغۇ-دەك ، شۇنداقمۇ ؟

— ئەمدى ، پەقەت مۇشۇنداق قىلمايمۇ . . .

— خانقىز ، سىلەرنىڭ باش دىرېكتورۇڭلار يېقىندىن بېرى نېمانچە ئالدىراش ؟

— باش دىرېكتورىمىز يىل بويى مۇشۇنداق ئالدىراش . مەن يەنە كۆپ قېتىم ئالاقىلىشىش ئارقىلىق ، ئاخىر قەش-قەر شەھىرىدىكى باش شىركەتنىڭ ئىشخانىسى بىلەن ئالاقىلىشا-لىدىم . مەن تېلېفوندا ئۆزۈمنى قىسقىچە تونۇشتۇرغاندىن كې-يىن ، دېدىم :

— باش دېرىكتور ماھىرجان ، مەن . . .

ئۇ خەنزۇچە ئوچۇق-يورۇق ھالدا :

— سىز مېنى "ماھىرجان" دەۋېرىڭ ،- دېدى .

— ئۇنداقتا ، مەيلى ، يولداش ماھىرجان ، ۋاقىت يار بەر-سە ، مەن سىزنى زىيارەت قىلماقچى ، قاچان ۋاقتىڭىز باركىن ؟

— جۇ ئەپەندى ، ياق ، جۇ شۇجى ، ھەرگىز ئۇنداق دېمەڭ . بۇ ئىككىمىزنىڭ بىرىنچى قېتىم تېلېفوندا كۆرۈشۈشىمىز ، ئاۋ-ۋال مەن بېرىپ سىزنى يوقلاپ كېلەي .

— سىز بەك تەكەللۇپ قىلىۋاتىسىز ، سىزچە . . .

— تەكەللۇپ قىلغىنىم يوق ، سىز دېگەن چوڭ ، مەن دېگەن كىچىك ، كىچىكلەر چوڭلارنى يوقلىشى لازىم . سىزنىڭ خىزمەتىڭىز بەك ئالدىراش ، سىزچە ، سىز بىلەن قاچانراق كۆرۈشسەم ئەپلىك بولىدۇ ؟

— ئۇنداقتا ، چۈشتىن كېيىن ، بېيجىڭ ۋاقتى سائەت تۆتتە بولسا ، قانداق ؟

— چۈشتىن كېيىن ئىككى مېھمان بىلەن كۆرۈشەتتىم ، ياق ، جۇ شۇجى ، شەخسىي ئىشىمنى ئايرىم ۋاقىتتا ئورۇنلاشتۇرىمەن ، سىز بىلەن سائەت تۆتتە كۆرۈشىمەن . سىزنىڭ ئادرېسىڭىز . . .

تېلېفوندا بىز خېلى بىر ھازاغىچە پاراڭلاشتۇق . تۇنجى قېتىم كۆرۈشۈشىمىز بولسىمۇ ، خۇددى كونا قەدىناسلاردەك مۇڭداشتۇق .

مەن تام سائىتىگە قارىدىم . مىنۇت-سېكۇنتلار بىر-بىرىنى قوغلاشماقتا ئىدى . ھازىر سائەت تۆتتىن بەش مىنۇت ئۆتتى . كارىدوردا ئاياغ ئاۋازى ئاڭلىنىشقا باشلىدى . لېكىن ئىشىكنى بىرەرسى چەكمىدى .

ئۆينىڭ بۇرجىكىدىكى تېلېفون جىرىڭلىدى .

مەن تېلېفونىنى ئېلىپ ، "ۋەي ، سىز كىم ؟" دېدىم . تېلېفوندىن تونۇش ئاۋاز ئاڭلاندى :

— جۇ شۇجى ، مەن ماھىرجان ، كېلىپ بولدۇم .

— ماھىرجان ، سىز ھازىر قەيەردە ؟

— مەن ھازىر سىز تۇرۇۋاتقان ئىشكىنىڭ ئۈچىنچى قەۋىتىدە ، نەچچىنچى قەۋەتتە تۇرىدىغانلىقىڭىز ئېسىمدىن چىقىپ

قاپتۇ .

—مەن ئىككىنچى قەۋەت سول قول تەرەپتىكى ئۆيدە .

—بىلدىم ، بىلدىم ، مەن ھازىرلا كىرىمەن .

بىز ئىشىكنى ئېچىپ بولغۇچە ، ئۇ ئىشىك ئالدىغا كېلىپ بولۇپتۇ . ئۇنىڭ يېنىدا بىر ئۇيغۇر قىزى تۇراتتى .

—مەرھەمەت ، ئۆيگە كىرىڭلار .

—بۇياق مېنىڭ ئايالىم رابىيە بولىدۇ .

—ئولتۇرۇڭلار ، ئولتۇرۇڭلار .

ئۇ لىققىدە توشقان يوغان سۇلياۋ خالتىنى ئۈستەل ئۈستىگە قويدى ، يانفونىنى يانچۇقىغا سېلىپ قويدى ، ئاندىن گۈزەل ، شوخ ئايالى بىلەن ئۈستەل يېنىدىكى ساپادا يانمۇ يان ئولتۇردى .

—سىزگە پاكىستانىنىڭ يەرلىك مەھسۇلاتىدىن— ئادەتتىكى قاقتىن ئازراق ئالغاچ كەلدىم .

مەن ئۇلارغا چاي قۇيغاچ ، زەھمىتىمنى ئېيتتىم :

—كۇرۇشكىنىمىزنىڭ ئۆزى بەك بەلەن ئىش بولدى ، سەلەر يەنە كايىپ سوۋغات ئېلىپ كەپسىلەرغۇ ؟

—سوۋغىتىمىز چاغلىق ، ھېچقانچە پۇلغا ئەرزىمەيدۇ ، لېكىن بۇ بىزنىڭ ئازراق بولسىمۇ كۆڭلىمىز .

ماھىرجانىنىڭ ئايالى خەنزۇ تىلىنى ناھايىتى راۋان سۆزلەيەلەيدىكەن ، ئۇنىڭ سۆزلىرى ھەم ئۆلچەملىك ، ھەم ئېنىق ئىكەن ، يەنە كېلىپ بېيجىڭ پۇرىقىنى چىقىرالايدىكەن . ئۇ خەنزۇچىدا مېنىڭدىن ياخشىكەن . مەن ئىختىيارسىز ھالدا سورىدىم :

—رابىيە ، سىز خەنزۇچىنى ناھايىتى ئوبدان سۆزلىيەلەيسىز ،

دىكەنسىز ، سىز قەيەردە . . .

ئۇ ئوماققىنە كۈلۈپ :

— مەن ئىچكىرىدە سەككىز يىل ئالىي مەكتەپتە ئوقۇدۇم ، خەنزۇ تىلىدا مەخسۇس ئوقۇدۇم ، بېيجىڭ جۇڭگو تېببىي ئۇنى-ۋېرسىتېتىدا ئالتە يىل ئۆگەندىم ، — دېدى .

ئۇنىڭ سول يېنىدا ئولتۇرغان ماھىرجان كۈلۈپ تۇرۇپ :

— ئۇ مېنىڭ خەنزۇ تىلىنى ئۆگىنىشىمدىكى ياخشى ئوقۇتۇ-قۇچى . . . ، — دىدى .

— ھاي ، چوڭلارنىڭ ئالدىدا خوتۇنىڭىزنى ماختاۋاتامسىز ، باشقىلارنىڭ زاڭلىق قىلىشىدىن قورقمامسىز ! — ئۇ ئېرىنىڭ مۇرىسىگە يېنىك بىرنى ئۇردى كۈلۈپ تۇرۇپ .

بىر دەملىك كۈلكە-چاقچاقتىن كېيىن ، مەن بۇرۇلۇپ ئالدىمدا ئولتۇرغان ماھىرجانغا سەپسېلىپ قارىدىم . ئۇنىڭ بويى 180 سانتىمېتىر ئەتراپىدا بولۇپ ، سېمىزمۇ ئەمەس ، ئورۇقمۇ ئەمەس قەددى-قامەتكە ئىگە ئىدى . يۈزلىرى يۇمىلاق ، كۆزلىرى يوغان ، بۇرۇت قويۇڭالغان ، چاچلىرىنى مايلاپ ، چىرايلىق تارىغان بولۇپ ، قىياپىتىدىن ئۇنىڭ ئەقىل-پاراسەتلىك ۋە كىشىلىكەن يېگىت ئىكەنلىكى چىقىپ تۇراتتى . يەنە ئۇنىڭ ئۇچىسىدىكى ئالىي دەرىجىلىك كاستۇم-بۇرۇلكا ، بوينىدىكى ئالىي دەرىجىلىك گالستۇك ۋە پۇتىدىكى ئالىي دەرىجىلىك شىبلىتتىن ئۇنىڭ ئىسمى-جىسمىغا مۇناسىپ ھازىرقى زامان دىرېكتورلىرىنىڭ ئوبرازىنى كۆرۈڭالغىلى بولاتتى .

مەن زىيارىتىمنى باشلىدىم . بىز خۇددى تونۇش ئادەملەر-دەكلا ئازادە سۆزلەشتۇق ، ئەركىن دىئالوگ قىلىشتۇق .

بەزىدە ئۇ رەپىقسى بىلەن ئۆتكەن ئىشلارنى ئەسلىشەتتى .
ئىككى سائەتكە بارمىغان ۋاقىت ئىچىدە ئۇنىڭ ئوڭ بېلىدە-كى BP ئاپپاراتى ئۇچ قېتىم سايرىدى . باش شىركەتتىن كەلگەن تېلېفوندا ئېيتىلىشچە ، ئىككى سودىگەر توختامنامىغا قول قو-يۇش ئۈچۈن ماھىرجاننى ساقلاۋېتىپتۇ . بىز ئامالسىزلىقتىن زىيارەتنى كېيىنكى مۇۋاپىق پەيتكە ئورۇنلاشتۇرۇپ قويدۇق .
مەن بىر ئاي ئىچىدە ، ئىلگىرى-كېيىن بولۇپ ، ئۇنى بەش قېتىم زىيارەت قىلدىم . ئۇنىڭ شىركىتى ۋە ئىسكىلاتىنى ئېكس-كۇرسىيە قىلدىم . يەنە مەخسۇس ۋاقىت چىقىرىپ ، ئۇنىڭ ئۆيى-گىمۇ باردىم .
مېنىڭ زىيارەت خاتىرەم تېخى ئەمدىلا يېرىمىغىلا بارغاند-دى ، ماھىرجاننىڭ ئائىلە تارىخى ، بالىلىق دەۋرى ، ئۆگىنىشى ، ئىش-ئوقىتى ، نىكاھ ئىشى قاتارلىقلار مېنىڭدە چوڭقۇر تەسىر قالدۇردى . ئۇنىڭ ئاچچىق-چۈچۈك تۇرمۇش سەرگۈزەشتىلىرى ، ئىش-ئوقىتىدىكى مۇۋەپپەقىيەت ۋە مەغلۇبىيەتلىرى ، ئاچچىق ساۋاق ۋە تەجرىبىلىرى ، ئۇنىڭ خەۋپ-خەتەر ۋە پەيتكە نىسبەتەن تەۋەككۇل قىلغانلىقى ، ئىشقىلىپ ، بۇلارنىڭ ھەممىسى مېنىڭ زىيارەت خاتىرەمدە ئېنىق ئورۇن ئالدى .
مەن كۆزۈمنى يۇمۇپ ، چوڭقۇر خىيال دېڭىزىغا پاتتىم . مەن ئىلگىرى ئويلىغان بىر يۈرۈش سوئاللار تولۇق يېشىلدى . شۇنىڭ بىلەن بىللە مەن يەنە نۇرغۇن يېڭى ئەھۋاللارنى ، يېڭى مەسىلىلەرنى ۋە يېڭى ھېكايەتلەرنى ئىگىلىۋالدىم .
ماھىرجان ھەققىدىكى ھېكايەتلەر ھەقىقەتەنمۇ كىشىنى تە-سىرلەندۈرىدۇ ، كىشىنى ئالغا بېسىشقا ئۈندەيدۇ . ئۇنىڭ ئوس-

تىگە ئۇ ھەقتىكى ھېكايىلەر ئاجايىپ-غارايىپ ۋە سۈزۈت خا-
راكتېرىگە ئىگە !

ئەگەر ئىشەنمىسىڭىز ، مېنىڭ زىيارەت خاتىرەمگە نەزەر
سېلىڭ .

جاپالىق باللىق هايات ئىرادىلىك بىر ياشنى يېتىلدۇردى

1968-يىل 20-ئاپرېل ، تاشقورغان تاجىك ئاپتونوم ناھىيە-سى ناھىيە بازىرىنىڭ يېنىدا بىر نامرات تاجىك چارۋىچىنىڭ ئەسكى ئۆيىدە "ئىگە-ئىگە" ئاۋازى بىلەن بىر بوۋاق دۇنياغا كەلدى . ئۇ ئەسىرىمىنىڭ باش پېرسوناژى ماھىرجاندۇر !

تاشقورغان ، بۇ تىلسىمات يۇرت— ئېلىمىزنىڭ ئەڭ غەربىي چېتىدىكى ناھىيە بولۇپ ، پامىر ئېگىزلىكىنىڭ شەرقىي قىسمى-غا ، كوئىنلۇن تاغلىرىنىڭ غەربىگە ، قاراقۇرۇم ۋە ھىندىقۇش تاغلىرىنىڭ شىمالىغا جايلاشقان . ئۇنىڭ غەربىي قىسمى تاجى-كىستان ، قىرغىزستان بىلەن ، جەنۇب تەرىپى پاكىستان ، ئاف-غانىستان بىلەن تۇتىشىدۇ . ناھىيىنىڭ شەرقتىن غەربكىچە بول-غان ئارىلىقى (ئۇزۇنلۇقى) 480 كىلومېتىر ، جەنۇبتىن شىمال-غىچە بولغان ئارىلىقى (كەڭلىكى) 329 كىلومېتىر ، ناھىيىنىڭ ئومۇمىي كۆلىمى 67 مىڭ كۋادرات كىلومېتىر كېلىدۇ .

تاشقورغان ئىسمى-جىسمىغا لايىق ئېگىز تاغلىق ناھىيە ، ناھىيە دائىرىسىدىكى تاغلار ئۆزئارا گىرەلىشىپ كەتكەن ، ئېگىز تاغ چوققىلىرى كۆككە تاقاشقان ، دەريا ئېقىنلىرى تەرەپ-تەرەپ-كە سوزۇلغان . پۈتۈن ناھىيىنىڭ دېڭىز يۈزىدىن ئېگىزلىكى تەخمىنەن 4000 مېتىردىن ئاشىدۇ ، ناھىيە بازىرىنىڭ دېڭىز

يۇزىدىن ئېگىزلىكى 3200 مېتىر كېلىدۇ ، ناھىيىنىڭ شەرقىي جەنۇبىدا چوگىر چوققىسى بار ، ئۇ دۇنيا بويىچە ئىككىنچى ئېگىز چوققا بولۇپ ، دېڭىز يۇزىدىن 8611 مېتىر ئېگىز ، چوگىر چوققىسى قار-مۇزلار بىلەن قاپلانغان ، ئەتراپى مۇزلۇقلار بولۇپ ، ئېلىمىزنىڭ مەشھۇر مۇزلۇق رايونى ھېسابلىنىدۇ . "تاغلارنىڭ بوۋىسى" دەپ ئاتالغان مۇزتاغ ئاتا چوققىسى دېڭىز يۇزىدىن 7546 مېتىر ئېگىز بولۇپ ، يىل بويى قار-مۇزلار بىلەن قاپلىنىپ تۇرىدۇ . بۇ تاغدا مۇزلۇقلار بىقىياس زور بولۇپ ، مۇزلۇقلارنىڭ ئومۇمىي كۆلىمى تەخمىنەن 200 كۋادرات كىلومېتىر كېلىدۇ . قار-مۇزلارنىڭ قېلىنلىقى 50-70مېتىر ئەتراپىدا . بۇلاردىن باشقا بۇ ناھىيىدە يەنە گەندەقىر تاغلىرى ، زەرزەندۇن تاغلىرى ، قارابەدراق تاغلىرى ، پىل تاغلىرى ، ئاكاز ۋە راسكام تاغلىرى بار .

تاشقورغاننىڭ ئىجتىمائىي تارىخى ناھايىتى ئۇزۇن . غەربىي خەن سۇلالىسى شۇەندى شىنجۇ 3-يىلى (مىلادىدىن ئىلگىرىكى 59-يىلى) غەربىي يۇرتتا قورۇقچىبەگ مەھكىمىسىنى تەسىس قىلىپ ، پامىر ھەمدە تەڭرىتاغنىڭ جەنۇبى ۋە شىمالىدىكى ھەرقايسى جايلارنى بىۋاستە باشقۇرغان . شەرقىي خەن سۇلالىسىنىڭ دەسلەپكى مەزگىلىدە ، پامىر ۋە ئۇنىڭ ئەتراپىدىكى قەبىلىلەر «قىرپانە بەگلىكى»نى قۇرغان . «قىرپانە بەگلىكى» غەربىي يۇرتنى تىنچلاندۇرۇش قورۇقچىبەگ مەھكىمىسىگە قارىغان . جەنۇبىي ۋە شىمالىي سۇلالىلەر دەۋرىدە مەزكۇر بەگلىك دائىم ئوتتۇرا تۇزلەڭلىككە ئەلچى ئەۋەتىپ ، خانلىققا سوۋغا-سالام تارتۇق قىلغان . تاڭ سۇلالىسىنىڭ گاۋزۇڭ شەنچىڭنىڭ 2-يىلى

(مىلادىيە 657-يىلى) غەربىي تۈرك خانلىقى ھالاك بولغاندىن كېيىن، «قىرپانە بەگلىكى» تاك خاندانلىقىغا قارام بولغان. تاك سۇلالىسى شۇەنزۇك كەيىۋەن يىللىرى (مىلادىيىنىك 713 — 741يىللىرى) «قىرپانە بەگلىكى» يوقالغاندىن كېيىن، بۇ يەردە «سۇئىلىك ھەربىي كەنتى» («پامىر بوقالى» دەپمۇ ئاتىلىدۇ) تەسىس قىلىنغان. يۇەن سۇلالىسى دەۋرىدە تاشقورغان خانلىقى چاغاتاي خانلىقى ھۆكۈمرانلىقىغا قارىغان. چىك شۇنجىنىك 17-يىلى (مىلادىيىنىك 1660-يىلى) بۇ يەر جۇئىغار خانلىقىغا قارام بولغان. چىەنلۇئىنىك 24-يىلى (مىلادىيىنىك 1759-يىلى) تاشقورغان رايونىدا «سەرىكوي مۇسۇلمانلار» مەھكىمىسى تەسىس قىلىنىپ، بەگلىك تۈزۈمى يولغا قويۇلغان. گۇاڭشۇيىنىك 28-يىلى (مىلادىيىنىك 1902-يىلى) بۇ يەردە «پۇلى ۋازارىتى» قۇرۇلۇپ، يەكەن ئامبىلىغا قارىغان. 1912-يىلى «پۇلى ۋازارىتى»، «پۇلى ناھىيىسى» قىلىپ ئۆزگەرتىلگەن. گومىنداڭ دەۋرىدە تاشقورغان رايونى قەشقەر مەمۇرىي ئامبال مەھكىمىسىگە قارىغان. 1954-يىلى 9-ئاينىك 14-كۈنى تاشقورغان تاجىك ئاپتونوم ناھىيىسى قۇرۇلغان. شۇنىڭدىن ئېتىبارەن بۇ ناھىيە قەشقەر ۋالىي مەھكىمىسى، جەنۇبىي شىنجاڭ مەمۇرىي مەھكىمىسى ۋە ھازىرقى قەشقەر ۋىلايەتلىك مەمۇرىي مەھكىمىگە تەۋە بولۇپ كەلمەكتە.

تاشقورغان رايونى ئېلىمىز تاجىكلىرى توپلىشىپ ئولتۇراقلاشقان رايون، بۇ يەر تاجىكلارنىك ئانا يۇرتى. مىلادىدىن بۇرۇنقى 5-ئەسىردىن باشلاپ تاجىك ئەجدادلىرى بۇ يەردە ئولتۇراقلاشقان. ئەينى چاغلاردىن ئېتىبارەن، مەيلى شىمالدىكى يايلاشقان ياكى جەنۇبىي تاغلىق رايونلاردا بولسۇن، ئۇلار ئۆزلىرىنى «تاجىك» دەپ ئاتاپ كەلگەن. ئۇلار ئۆزلىرىنى «تاجىك» دەپ ئاتىغان. ئۇلار ئۆزلىرىنى «تاجىك» دەپ ئاتىغان.

ئلاق مىللەتلىرى بولسۇن ، مەيلى ئوتتۇرا تۇزلەڭلىكتىكى خەنزۇ خەلقى بولسۇن ، تاجىك ئەجدادلىرى بىلەن قويۇق سودا-سېتىق مۇناسىۋىتى ۋە دوستانە باردى-كەلدى ئالاقىسىدە بولغان . بولۇپ-مۇ ، «يىپەك يولى» ئاپىرىدە بولغاندىن كېيىن بۇ خىل مۇناسىۋەت تېخىمۇ قويۇقلاشقان . دۇنيادىكى نۇرغۇن ئەللەرنىڭ ئەمەل-دارلىرى ، راھىب-ئۆلىمالىرى ، كارۋانلىرى ۋە زىيارەتچى-سا-ياھەتچىلىرى توختاۋسىز ھالدا بۇ يەرگە مۇبارەك قەدىمىنى تاشلىغان . دەۋر-زامانلارنىڭ تەدرىجىي ئۆتۈشى بىلەن دۇنيادىكى ئۇچ چوڭ دىن (بۇددا دىنى ، خرىستىئان دىنى ۋە ئىسلام دىنى) ، ئۇچ چوڭ تىل سىستېمىسى (خەنزۇ-زاڭزۇ تىللىرى سىستېمىسى ، ھىندى-ياۋروپا تىللىرى سىستېمىسى ، ئالتاي تىللىرى سىستېمىسى) ۋە تۆت چوڭ مەدەنىيەت سىستېمىسى (جۇڭگو مەدەنىيەت سىستېمىسى ، ئىسلام مەدەنىيەت سىستېمىسى ، ھىندى مەدەنىيەت سىستېمىسى ۋە ياۋروپا-ئامېرىكا مەدەنىيەت سىستېمىسى) بۇ رايوندا ئۆزئارا ئۇچراشقان ۋە يۇغۇرۇلغان . تاجىك خەلقى بۇ خىلدىكى دوستانە باردى-كەلدى جەريانىدا دۇنياۋى مەدەنىيەتنىڭ ئالاھىدە تەسىرىدىن بەھرىمەن بولۇپ ۋە پايدا ئېلىپ ، ئۆز مەدەنىيىتىنى تېخىمۇ بېيىتقان .

تاشقورغان ناھىيىسى كۆلەم جەھەتتىن ئالغاندا كاتتا ناھىيە ھېسابلىنىدۇ . ئائىلە-نوپۇس جەھەتتىن ئالغاندا ناھايىتى كىچىك ناھىيە ھېسابلىنىدۇ . پۈتۈن ناھىيىنىڭ ئومۇمىي نوپۇسى ئاران 20 مىڭدىن ئاشىدۇ . بۇنىڭ 80 پىرسەنتتىن ئارتۇقىنى تاجىكلار ئىگىلەيدۇ . ئۇلار ناھىيىنىڭ 11 يېزا ، بىر بازار ۋە بىر مەيدانغا ئولتۇراقلاشقان .

تاجىك مىللىتى ئېلىمىزدىكى بىر قەدىمىي ئۇلۇغ مىللەت . ئۇلار شانۇشەۋكەتلىك تارىخقا ئىگە بولۇپلا قالماستىن ، يەنە پار-لاق سەلتەنەتلىك مەدەنىيەتكىمۇ ئىگە . ئۇلار ئەۋلادتىن-ئەۋلاد-قىچە گەرچە چەت-ياقا تاغلىق رايوندا ياشىسىمۇ ، ئىشلەپچىقە-رىش شارائىتى قالاق ، ئىقتىسادىي تەرەققىي قىلمىغان بولسە-مۇ ، لېكىن ئۇلار ئاق كۆڭۈل ، سەمىمىي ۋە مۇلايىم . كىشىلەر-گە سېخىي ، مېھرىبان ، دوستلۇق ۋە ئىنسانىي خىسلەتنى قەدىر-لەيدىغان ، قارنى-كۆكسى كەڭ بولغان بۇيۇك بىر مىللەت . ئۇزاق تارىخىي مۇساپىدە ئۇلار ۋەتەن تۇپرىقىنى قوغداش ، مىل-لەتلەر ئىتتىپاقلىقىنى قەدىرلەش ، چەت ئەل تاجاۋۇزچىلىرىغا قارشى تۇرۇش جەريانىدا ، سانسىز قۇربانلارنى بېرىپ ، ئاجايىپ تۆھپىلەرنى ياراتتى . كۇندىلىك تۇرمۇش مىزانىدا تاجىكلار ھەر خىل ، ھەر قىسما ئىجتىمائىي جىنايەتلەرگە ئىزچىل قارشى تۇرۇپ كەلمەكتە . ئۇلار بۇلاڭچىلىق ، ئوغرىلىق ، قاتىللىق ، ئوت قويۇش ، باسقۇنچىلىق ، زىناخورلۇق ، قارا يۇزلۇك ، زە-ھەرلىك چېكىملىك چېكىش ، قىمارۋازلىق ، توپىلاڭچىلىق ۋە سۇيىقەستلىك بۆلگۈنچىلىكنى ئۆز مىللىتىنىڭ ئەڭ زور ئار-نۇ-مۇسى دەپ قارايدۇ . ئۇلار كومپارتىيىنى قىزغىن سۆيىدۇ ، سوتسىيالىزمنى قىزغىن سۆيىدۇ ، ۋەتەننى قىزغىن سۆيىدۇ ، ئۆز يۇرت-دىيارىنى قىزغىن سۆيىدۇ . ئۇلار ئۆزلىرىنىڭ كەل-گۈسىگە تولۇپ تاشقان ئۈمىدۋارلىق بىلەن قارايدۇ . تاجىكلار ئۆز يۇرتىنى نامرات دەپ ، ئۆزلىرىنىڭ پاك روھىنى نابۇت قىلمايدۇ ، ئۆزىنى مەن كەمبەغەل دەپ بىراۋنىڭ نەرسىسىگە كۆز قىرىنى سالمايدۇ ، پاك قولىنى بۇلغىمايدۇ .

بۇ خىل مۇشكۇل مۇھىت ، بۇ خىل نۇرانە تارىخ ، بۇ خىل ئېسىل ئەنئەنە ، بۇ خىل يۇكسەك ئەخلاق-پەزىلەت ماھىرجاننىڭ ئۆسۈپ-يېتىلىشىگە ، ئالغا ئىلگىرىلىشىگە ، تىرىشىپ ئىزدىنىشىگە ، روناق تېپىشىغا ئاجايىپ چوڭقۇر تەسىر كۆرسىتىپ ، ئۇنىڭ گەپ-سۆزلىرىگە ، يۇرۇش-تۇرۇشىغا ، ئىش بېجىرىشىگە ، كىشىلەرگە مۇئامىلە قىلىشىغا ، ئۇنىڭ تەسىرلىك ئىش-ئىزلىرىغا ، نۇرانە كەسپىگە ، ماھىرجان توغرىسىدا تارقالغان سىرلىق ھېكايەتلەرگە سىڭىپ كىرگەن ۋە ئەبەدىيلىك ئورۇن ئالغان .

ماھىرجان تۇغۇلۇپ ، تىلى چىققاندىن كېيىن ، ئۇنىڭ ئا-تا-ئانىسى ، ئۇرۇق-تۇغقانلىرى دائىم ئۇنىڭغا ئائىلىسىنىڭ تا-رىخىنى سۆزلەپ بېرەتتى . بىراق ئۇنىڭ ئەجدادلىرى ئۇنىڭغا پەقەت ئائىلىسىنىڭ ئۆتمۈش تارىخىنى ، ئۆتكەن ئىشلارنىلا ھې-كايە قىلاتتى . ئۇنىڭ چوڭ بولغاندىن كېيىن نېمە ئىشلارنى قىلىشى ، قانداق ئىش قىلىش لازىملىقى ھەققىدە تۇرۇك بىر نەرسە دېمەيتتى . شۇنداق بولسىمۇ ، ئائىلىسىنىڭ ئۆتمۈش تارى-خى گۈزەك ماھىرجانغا نىسبەتەن ئېيتقاندا يەنىلا ئۇنتۇلغۇسىز ئىشلار ئىدى . پايدىلىق ئائىلە تەربىيىسى ئۇنىڭ كېيىنكى چاغلا-ردىكى ئۆگىنىشىگە ، تۇرمۇشىغا ، خىزمىتىگە ۋە كەسپىگە غايەت زور تەسىر كۆرسەتكەن ئىدى .

ماھىرجاننىڭ چوڭ بوۋىسى رەشىدبەگ(تاجىك) بولۇپ ، ئۇ بۇ ئائىلىنىڭ سەركەردىسى ، ئەينى دەۋردە تاشقورغاندا مىڭبېشى بولغان بولۇپ ، ئۇ ئۆز جەمەتىدە يۇكسەك ئابرويغا ۋە ھۆرمەتكە ئىگە ئىدى . رەشىدبەگ ئەۋلادلىرىغا ئۆز جەمەتىنىڭ تۆۋەندىكى

دەك ھېكمىتىنى مىراس قالدۇرغان :

جاپاغا چىداپ ئاددىي-ساددا ياشاش ، ئۆزىنىڭ مېھنىتىگە تايىنىپ ياشاش ، باشقىلارغا سەمىمىي مۇئامىلە قىلىش ، ئىناق-ھەمدەم ئۆتۈش ، ۋەتەن ۋە يۇرتنى قوغداش ، دوست-يارانلارغا راستچىل بولۇش ، يۇرتداشلارغا ياردەم بېرىش . . .

رەشىدبەگدىن تۆت ئوغۇل قالغان :

چوڭىنىڭ ئىسمى شەرىپ بولۇپ ، ئۇ ھۆكۈمەت ئىمتىھانىدا بەگ ئەۋلادلىرىنى يېڭىپ ناھىيىنىڭ ھاكىمى بولغان . ئۇ ئۆز يۇرتىغا ، خەلقىگە نۇرغۇن پايدىلىق ئىشلارنى قىلغانلىقتىن ، خەلق ئارىسىدا تا ھازىرغا قەدەر ئۇنىڭ "ياخشى ھاكىم" دېگەن نامى ساقلىنىپ كەلمەكتە .

ئىككىنچى ئوغلىنىڭ ئىسمى ئۇلۇپەتشاھ بولۇپ ، ئۇ تاشقورغان تارىخىدا بىر چوڭ سودىگەر ، ئۇ ئانا تىلىدىن باشقا يەنە ئۇيغۇرچە ، خەنزۇچە ۋە بىرقانچە خىل چەت ئەل تىلىنى بىلەتتى . ئۇ كارۋان بېشى بولۇپ ، شىنجاڭ دائىرىسى ۋە ئىچكىرىگە قاتناپ يۈرگەن ، سابىق سوۋېت ئىتتىپاقى ۋە پاكىستان قاتارلىق ئەللەرگە بېرىپ سودا قىلغان ئىدى . ئۇ يۈرت تارىخىدا مال-مۈلكى ھەددى-ھېسابسىز باي ھېسابلىناتتى .

ئۇچىنچى ئوغلى دېھقان-چارۋىچى بولۇپ ، تۇرمۇشى نامرات ئۆتكەن ئىدى .

تۆتىنچى ئوغلىنىڭ ئىسمى دىلاۋەرخان بولۇپ ، ئۇ ئاكىسى ئۇلۇپەتشاھقا ئەگىشىپ سودا-سېتىق بىلەن شۇغۇللانغان . پۇل تاپقان ، تۇرمۇشى بایاشات ئۆتكەن .

ئۇلۇپەتشاھ ماھىرجاننىڭ ئۆز بوۋىسى(دادىسىنىڭئاتىسى) ،

ئۇلپەتشاھتىن ئۇچ ئوغۇل ، بىر قىز قالغان . بۇلار ماھىرجاڭ-
نىڭ تاغلىرى ، ھاممامچىسى ۋە دادىسىدۇر .

چوڭ تاغىسى رەشىدبەگ(بۇرۇنقى بوۋىسى رەشىدبەگنىڭ نامىغا ۋارىسلىق قىلغان) بولۇپ ، ئۇ شىنجاڭ تېببىي ئىنستىتۇ-تىنىڭ تۇنجى قارار ئوقۇغۇچىسى . ئوقۇش پۈتتۈرگەندىن كېيىن خوتەن ۋىلايەتلىك يۇقۇملۇق كېسەللىكلەرنىڭ ئالدىنى ئېلىش پونكىتىدا كادىر بولۇپ ئىشلىگەن ، ھازىر پېنسىيىگە چىققان بولۇپ ، خۇسۇسىي داۋالاش ئورنى تەسىس قىلغان . ئىككىنچى تاغىسى ۋەتەنشاھ ، تاشقورغان يېزىسى بورغول كەنتىنىڭ چارۋە-چىسى ، ھازىر تېخى ھايات . ھەدىسىنىڭ ئىسمى شادگۇل تاش-قورغان ناھىيىسىدە دېھقان ، ھازىر تېخى ھايات . دادىسىنىڭ نامى ئۇلپەتشاھ (بوۋىسىنىڭ نامىغا ۋارىسلىق قىلغان) ، تاش-قورغان ناھىيىسىدە دېھقان ، ھازىر 60 ياشتىن ئاشقان .

ماھىرجاننىڭ ئانىسىنىڭ ئىسمى خىنزۇ بولۇپ ، دادىسى كاتتا باي ، خەلق ئىچىدە ئادەتتە "بۇغدايباي" دەپ سۆيەتلىنىدۇ .

بىر باي قىز بىلەن بىر نامرات يىگىت توي قىلسا ، ئۇلار-نىڭ تۇرمۇشىدا كۆنەلمەسلىك ، ئىناقسىزلىق ، كۆڭۈلسىز ئىش-لارنىڭ يۈز بېرىشى تەبىئىي ئەھۋال . لېكىن ۋاقىتنىڭ ئۆتۈشى بىلەن بەزى يېڭىلىقلار تۇيۇلىدىن ئۇلارنىڭ تۇرمۇشى بارا-بارا ئىزىغا چۈشىدۇ ، ئۇلار ئىناق ۋە نورمال ياشاشقا باشلايدۇ .

ئەر-خوتۇن تۇنجى قېتىم بىر قىز پەرزەنت كۆرىدۇ . قائىدە بويىچە ، ئەر-خوتۇن بىر قىز پەرزەنتكە ئېرىشكەندىن كېيىن ، ئۇلارنىڭ ھېسسىياتى تېخىمۇ چوڭقۇرلىشىشى ، تۇرمۇشى تېخى-مۇ كۆڭۈللۈك ئۆتۈشى لازىم ئىدى . بىراق ، ئاشۇ كوممۇنا

نومۇرىغا تايىنىپ كۈن كەچۈرىدىغان زامانىدا خوتۇنى بالا بېقىش بىلەن بولۇپ كېتىپ كوللېكتىپ ئىشلەپچىقىرىش ئەمگىكىگە قاتنىشالمايدۇ . ئۆيدىكى ئۇچ جان پەقەت ئېرىنىڭ ئەمگەك نومۇ-رىغا تايىنىپ جان باقىدۇ . ئۇلارنىڭ تۇرمۇشى تېخىمۇ نامراتلە-شىپ كېتىدۇ . ئەر-خوتۇن ئوتتۇرىسىدا پات-پات جېدەل-ماجە-را چىقىپ تۇرىدۇ .

ئىككى يىلدىن كېيىن ، يەنى 1968-يىلى 4-ئاينىڭ 20-كۈنى ئۇلار ئاخىر بىر يۇرەك پارىسى— ئوغۇل پەرزەنتكە ئېرە-شىدۇ . بۇ پەرزەنت بۇ ئەسەرنىڭ باش پېرسوناژى ماھىرجا-دۇر . ئوغۇل پەرزەنت بولغاندىن كېيىن ، ژارىسلىق قىلغۇچى بار بولدى دېگەن گەپ . ماھىرجاننىڭ تۇغۇلۇشى ئەر-خوتۇنغا ھەقىقەتەن مۇ شادلىق ۋە بەخت ئېلىپ كەلدى . لېكىن ، بىر "قوزا"نىڭ ئارتۇق بولۇشى ئۇلارغا بىر ئۇلۇش يۈك ، بىر ئۇلۇش قىيىنچىلىق ئېلىپ كېلىدۇ . شۇنىڭ بىلەن جېدەل-ما-جىرا ۋە زىددىيەتلەرمۇ كۆپىيىدۇ .

ماھىرجان بەش ياشقا كىرگەن يىلى ئاتا-ئانىسىنىڭ جې-دەل-ماجىراسى تېخىمۇ ئەۋجىگە چىقىدۇ ، زىددىيەتمۇ بارغانسې-رى كەسكىنلىشىدۇ . ئەر-خوتۇن ئىككىسى تاغلىق رايون دېھە-قانلىرى بولسىمۇ ، لېكىن ئۇلارنىڭ ھەرقايسىسىنىڭ ئۆزىگە خاس مىجەز-خۇلقى بار . ئۇلار ياراشماق ئۇياقتا تۇرسۇن ، ئەكسىچە تېخىمۇ يىراقلىشىپ ، ئاخىر يېزىلىق ھۆكۈمەتكە بېرىپ ئاجرىشىش رەسمىيىتىنى بېجىرىدۇ . شۇنىڭدىن ئېتىبارەن ، قە-زى ئانىسى بىلەن 1-ئەترەتتە ، ماھىرجان دادىسى بىلەن 2-ئەتە-رەتتە تۇرۇشقا مەجبۇر بولىدۇ . بۇ ئىككى ئەترەتنىڭ ئارىلىقى

ئىككى كىلومېتىر كېلەتتى .

كىچىك ماھىرجان ئاتا-ئانىسىنىڭ نېمە ئۈچۈن ئاجرىشىپ كېتىدىغانلىقىنى بىلمەيدۇ . ئۇ ھەتتا ئاجرىشىشنىڭ نېمىلىكىنى- مۇ بىلمەيدۇ . ئۇ ئانىسى بىلەن ھەدىسىنىڭ نېمە ئۈچۈن دادىسى ۋە ئۆزى بىلەن بىللە تۇرمايدىغانلىقىنىڭ سەۋەبىنىمۇ ئاڭقىرال- مايدۇ . لېكىن ، ئۇ يۇرەكنىڭ چوڭقۇر قېتىدا تەنھالىق ، يېتىم- لىك ، غەمكىنلىك ۋە قىينىچىلىقلارنى چوڭقۇر ھېس قىلىدۇ .

كىچىك ماھىرجان بىر كونا يىرتىق چاپاننى كىيىپ ، ئاچ-يالىڭاچ كۈن كەچۈرىدۇ . دائىم يالاڭ ئاياغ 1-ئەترەت بىلەن 2-ئەترەت ئارىلىقىدا قاتناپ يۈرىدۇ . بەزىدە 1-ئەترەتكە بېرىپ ، ئاپىسى ، ھەدىسى بىلەن بىرلىكتە بىرقانچە كۈن تۇرۇپ قالىدۇ ، بەزىدە 2-ئەترەتكە قايتىپ كېلىپ دادىسى بىلەن بىللە تۇرىدۇ . ئۇ ئاپىسىنىڭ يېنىغا بارغاندا مومىسىنىڭ ياردىمى بولغاچقا ، بىرقانچە كۈنى يامان ئەمەس ئۆتىدۇ . دادىسىنىڭ يېنىغا كەلگەندە قورسىقى توپغۇدەك بىر نېمە تاپالماي ، كۈنى ناھايىتى تەسكە قالىدۇ . بۇ خىل ھالەت ماھىرجاننىڭ قەلبىگە چوڭقۇر ئىز قالدۇرىدۇ : بايلىق دېگەن نېمە ؟ نامراتلىق دېگەن نېمە ؟ بۇ سوئاللار ئۇنىڭ كاللىسىنى قاپلىۋالىدۇ .

ياز كۈنلىرى كېچىسى ، تاشقورغاننىڭ ئاسمىنى ئادەتتىكىدىن تاشقىرى سۈزۈلۈپ كېتىدۇ . بېپايان كۆپكۆك ئاسماندىكى يۇلتۇزلار ، يوپيورۇق تولۇن ئاي خۇددى يوغان بىر پارچە كۆك قاشتېشىغا ئويۇلغان گۈھەردەك نۇر چېچىپ تۇرىدۇ . ماھىرجان ئۆزىنىڭ ئىشكى ئالدىدىكى چوڭ تاش ئۈستىدە ئولتۇرۇپ ، ئىككى قولىنى ئېڭىكىگە تىرەپ ، ئۇزۇنغىچە بېپايان ئاسمان

مەنزىرىسىگە ، سېھىرلىك تەبىئەت دۇنياسىغا قارايتتى . تۆت تاغ ئارىسىدىكى تاشقورغاندىن باشقا جايلارمۇ مۇشۇنداق تىمتاسما-دۇ ؟ ئۇ جايلارمۇ شۇنداق نامراتمىدۇ ؟ ئۇنىڭ خىيال دۇنياسى سوئاللار بىلەن تولغان ئىدى .

قىش كۈنلىرى كېچىسى ، ماھىرجاننىڭ دادىسى ئۇزۇن-دىن-ئۇزۇن جىنچىراغنىڭ يېنىدا ئولتۇرۇپ ، نۇرسىز كۆزلىرى بىلەن چىراغ نۇرىغا تىكىلىپ قارايتتى ، ئۇنىڭ قاش ۋە كۆزلىرى دائىم بىر يەرگە يىغىلىپ ، ناھايىتى قېرىپ كەتكەن-دەك كۆرۈنەتتى . ماھىرجان دادىسىنىڭ يېنىدا ئولتۇرۇپ ، دادىسىغا نېمىدەپ تەسەللى بېرىشنى بىلمەيتتى . ئۇ دائىم جاۋاب بېرىش ناھايىتى قىيىن بولغان سوئاللارنى سورايتتى :

— دادا ، بىزنىڭ ئائىلىمىز نېمە ئۈچۈن مۇشۇنداق نامرات ؟

. . .

— دادا ، بىز بىر ئامال تېپىپ بېيىساق بولمامدۇ ؟

ماھىرجان چۈشىنەمدۇ-يوق ، ئىشقىلىپ ، دادىسى زېرىكمەستىن ئۇنىڭ سوئاللىرىغا جاۋاب بېرەتتى :

— بالام ، جەمەتىمىز ئەزەلدىن نامرات ئۆتكەن ئەمەس ، سېنىڭ چوڭ بوۋاڭ ئۇلپەتشاھ بىر چوڭ سودىگەر ، كاتتا باي ئىدى . ئۇ ئىچكىرىدىكى چوڭ شەھەرلەردىلا ئەمەس ، ھەتتا سوۋېت ئىتتىپاقى ، پاكىستان قاتارلىق ئەللەردىمۇ سودا قىلاتتى . . .

ماھىرجان سورايتتى :

— دادا ، بىزمۇ چىقىپ سودا قىلساق بولمامدۇ ؟ كەلگۈسىدە مېنىڭ جىق پۇلۇم بولغاندا ، دادام ، ئاپام ۋە ھەدەمنى ياخشى

كۆنگە ئېرىشتۈرىمەن ، يەنە چوڭ ۋە ئازادە ھويلا-ئارام ياساپ چىقىپ ،دادام بىلەن ئاپامنى بىر يەردە تۇرىدىغان قىلىمەن...

— نادان بالىدە ، سەنچە سودا قىلىپ پۇل تېپىش شۇنچە ئاسانمۇ ؟

— بوۋام قىلالىغان يەردە ، مەن قىلالمايمەنمۇ ؟

— سەنزە ، كىچىك بالا دېگەن خىيالچان كېلىدۇ ، سەن سىرتلارغا چىقىپ سودا قىلىمەن دەيسەن ، سەن خەنزۇچىنى بىلەمسەن ؟ رۇسچىنى بىلەمسەن ؟ ئىنگلىزچە سۆزلىيەلەمسەن ؟ پاكىستاننىڭ ئوردۇ تىلىنى بىلەمسەن ؟

— مەن بوۋامغا ئوخشاش چەت ئەل تىلىنى ئۆگىنىمەن ، كۆپ چەت ئەل تىلىنى ئىگىلەپ پۈتۈن دۇنيانى ئايلىنىپ چىقىمەن . . .

— سودا قىلىش ئۇچۇن كۆپ دەسمايە بولۇش كېرەك ، سەندە دەسمايە بارمۇ ؟

— مەن بىر يۇەن ، بىر يۇەندىن يېغىش قىلىمەن ، قار توپنى ئوينىغانغا ئوخشاش ، سودا قىلغانسېرى رونىاق تاپىدۇ .

— ئوبدان قوزام ، سېنىڭدە غەيرەت-جاسارەت بار . لېكىن ھازىر نۇرغۇن كىشىلەر تىجارەتچىلەردىن بىزار ، ئۇلار تىجارەت-چىلەرنى "قويمىچى" ، "ئالدامچى" دەپىشمەكتە . كىم سودا قىلسا ، ئۇنىڭغا ئالىيىشىدۇ ، ئۇنىڭغا سوغۇق مۇئامىلە قىلىشىدۇ . . .

— باشقىلار نېمە دېسە ، دېسۇن ، كارىم يوق ، مەن چوڭ بوۋام ئۇلپەتشاھقا ئوخشاش . . .

— بولدىلا جېنىم بالام ، ئاغزىڭنى تاتلىق ئەتمە ، تېز ئۇخ-

لمؤالغن .

ئاتا-بالا پەگاھ لېۋىدە ئولتۇرغاندا ، بالىسى تۇيۇقسىزلا دا-دىسىغا :

— ئاپامنى ياندۇرۇپ ئەكىلىۋالسىڭىز ، — دەيدۇ .

— قالايمىقان سۆزلىمە ، — دادىسىنىڭ نېرۋىسى ئۆرلەپ كېتىدۇ ، ئۇ كۆزلىرىنى ئالايتىپ غەزەپ بىلەن دەيدۇ :

— بۇ گەپنى قايتا ئاغزىڭدىن چىقارغۇچى بولما ، ئەگەر يەنە دېسەڭ ، ئاغزىڭغا سالىمەن ، تۇكۇرگەن تۇكۇرۇكنى قايتا ئېغىز-غا ئالغىلى بولمايدۇ ، ئاغزىڭنى يۇم ، بار ، تېز ئۇخلا !

ماھىرجان ئاتا-ئانىسىنىڭ يارىشىش ئىشىنى تىلغا ئېلىۋىدى ، دادىسى غەزەپلەندى . ئۇ دادىسىنىڭ تەرسا مىجەزىنى بىلەتتى ، شۇڭا ، يارىشىش ئىشىنى قايتا ئېغىزغا ئېلىشقا جۇرئەت قىلالمىدى . لېكىن ئۇ ھەمىشە ئاتا-ئانىسىنىڭ قايتىدىن يارىشىشىنى ئارزۇ قىلاتتى ، لېكىن ئۇ ، بۇ گەپنى دىلىدىلا ساقلاپ قالدى .

" نامراتنىڭ بالىسى تېز قاتارغا قوشۇلىدۇ" دېگەن بۇ ھېكمەتلىك سۆز راست بولسا كېرەك ، ماھىرجان ئالتە-يەتتە ياشلارغا كىرگەن يىللىرى دادىسىغا ئەگىشىپ ، كوممۇنا ئەمگەكگە قاتنىشىشقا باشلىدى . بۇنىڭدىكى مەقسەت ئازراق بولسىمۇ نومۇر ئېلىپ پۇل تېپىش ئۈچۈن ئىدى . بەزىدە ئۇ باشقا بالىلار بىلەن بىللە مال باقاتتى . ئۇ كىچىككىنە تۇرۇپلا كىچىك دېھقان ، كىچىك پادىچى بولۇپ قالدى .

لېكىن ، ماھىرجان ئۆمۈرۋايەت دېھقان ياكى چارۋىچى بولۇشنى خالىمايتتى . ئۇ ئۆزى بىلەن تەڭ ياشتىكى بالىلارنىڭ

كىتاب سومكىسىنى كۆتۈرۈپ مەكتەپكە كېتىۋاتقانلىقىنى كۆر-گەندە ئۇنىڭدا تاقەت دېگەن نېمە قالمايتتى . ئۇ دادىسى بىلەن جېدەل قىلىپ مەكتەپكە كىرىشنى تەلەپ قىلاتتى . دادىسى كۆپ ئويلاپ ، ئاخىر ئاكىسىنى ئىزدەپ مەسلىھەت قىلدى . شۇنىڭ بىلەن ماھىرجان بورغول كەنتىدە تاغىسى ۋەتەنشاھنىڭ ئۆيىدە تۇرۇپ ، ئۇنىڭ بالىلىرى بىلەن بىللە مەكتەپتە ئوقۇشقا باشلا-دى . ئۇنىڭ ئوقۇغۇچى بولۇش ئىستىكى ئاخىر ئەمەلگە ئاشتى .

ماھىرجان تاغىسىنىڭ ئۆيىدە يېتىپ-قوپۇپ ، تولۇقسىز ئوتتۇرىنى تۈگەتتى ، ئاندىن يەنە دادىسىنىڭ يېنىغا قايتىپ كەل-دى . ئۇ ئۆيگە قايتىپ كەلگەن بىرىنچى كۈنىلا دادىسىغا يۈرەك-ىنىڭ چوڭقۇر قېتىدا ساقلاپ يۈرگەن گەپنى ئېيتتى :

—دادا ، ئاپام بىلەن يارىشىپ قالسىڭىز ، مەن سىزدىن ئۆتۈنۈپ قالاي !

—تۈكۈرگەن تۈكۈرۈكنى ئېغىزغا ئالغىلى بولمايدۇ ، مەن ساڭا بىر نەچچە قېتىم دېدىمغۇ ؟ —دادىسى تەرسالىق بىلەن بالىسىنىڭ ئاغزىنى ئەتتى .

بىر ئىش ئەپلەشمىسە ، يەنە بىر ئىشنى ئېيتىش كېرەك . ماھىرجان قەتئىي نىيەتكە كېلىپ ، ئۆزىنىڭ"بالىلىق چۈشى" ئۈچۈن كۈرەش قىلىشقا ئاتلاندى .

بىر كۈنى كەچتە ، ئايدىڭدا ئاتا-بالا ئىككىيلەن ئېغىلدا تۇرۇپ ئاسماندىكى ئاي ۋە يۇلتۇزلارنى كۆرۈۋاتاتتى . ماھىرجان تۇيۇقسىزلا دادىسىغا : "دادا ، مەن يەنە ئوقۇماقچى" دېدى .

—نېمە ، سەن ھازىر تولۇقسىز ئوتتۇرىنى تۈگەتتىڭغۇ ، يەنە نېمىنى ئۆگەنمەكچى ؟ سەن ھازىر 12 ياشقا كىردىڭ ، ئەمدى

ئۆيده تۇرۇپ تېرىقچىلىقنى ئوبدان ئۆگىنىۋال .

— ياق ، مەن باشقا يەرلەرگە بېرىپ ئوقۇي دەيمەن .

— قەيەرگە بارماقچى ؟ نېمىنى ئۆگەنمەكچى ؟

— پوسكامغا بېرىپ ئەرەبچە ، پارسچە ئۆگەنمەكچى .

— سەن زادى نېمە خىياللارنى قىلىۋاتىسەن ؟

— بوۋام ئۇلپەتشاهقا ئوخشاش چوڭ سودىگەر بولماقچى ، چەت ئەلگە چىقىپ سودا قىلىپ پۇل تاپماقچى .

— بۇ . . . ، سەن پوسكامغا بېرىپ ئوقۇشنى نەدىن بىلىۋالـ دىڭ ؟

— نەۋرە ئاكام تىللاجان پوسكام بىلەن ئالاقىلىشىپ قويۇپـ تۇ ، مەن ئۇنىڭ بىلەن بىللە بېرىپ ئوقۇپ كېلەيمىكىن دەيـ مەن .

— بۇ . . . ، مەن . . .

دادىسى ئۇيان ئويلاپ ، بۇيان ئويلاپ ، ئاخىر بالىسىنىڭ پوسكامغا بېرىپ ئوقۇشىغا قوشۇلدى . ئۇ تۇغقانلىرى بىلەن مەسلىھەتلىشىپ ، ئازراق پۇل يىغىش قىلىپ ، بالىسىنى پوسـ كامغا ئوقۇشقا يولغا سالدى .

ئۇستاز بەلەن بولسا ، ئوقۇغۇچىسى ساز بولىدۇ . ماھىرجان تولۇق ئىككى يىل ئوقۇپ ، ئوقۇشنى تۈگەتتى . ئۇ يەنە دادىسـ نىڭ يېنىغا قايتىپ كەلدى . ئۇ ، بۇ قېتىم قايتىپ كېلىپ ، ئۆزىنىڭ مۇقەددەس بۇرچىنى ئادا قىلىشنى كۆڭلىگە پۈكتى ، ئۇ بولسىمۇ ئاتا-ئانىسىنى قايتا ياراشتۇرۇش ئىدى .

ماھىرجان ئاتا-ئانىسىنى ياراشتۇرۇش ئۈچۈن ، ئىككى ئاـ رىلىقتا سانسىز قېتىملاپ قاتراپ يۈردى . ئۇ ھەرقانچە تىرىشقان

بولسىمۇ ، قانداق نەسىھەت قىلغان بولسىمۇ ، جاھىل ئاتا-ئانا-سى يارىشىشقا زادى قوشۇلمىدى . بۇ ئىش 14 ياشقا كىرگەن ماھىرجاننى تولىمۇ ئۈمىدسىزلەندۈردى . ئامالسىز قالغان ما-ھىرجان ئاتا-ئانىسىغا ئاخىر مۇنداق بىر شەرتنى قويدى :

- ئەگەر ئىككىڭلار يارىشىپ قالساڭلار ، مەن پەرزەنتلىك بۇرچۇمنى ئادا قىلىپ سىلەرنى باقمەن ، تېرىقچىلىق ئىشى جاپالىق بولسىمۇ ، مەن ئائىلە ئىللىقلىقىدىن بەھىر ئالىمەن . ئەگەر ئىككىڭلار ياراشمىساڭلار ، مەن سىلەردىن ، يۇرتۇمدىن ئايرىلىپ يىراق يەرلەرگە كېتىپ قالىمەن .

كىم بىلسۇن ، ئۇنىڭ ئاتا-ئانىسىدىن ئالغان جاۋابى ئوخ-شاشلا بىر سۆز—بولمايدۇ ،بولمايدۇ ،دېگەندىن ئىبارەت بولدى .

بۇ چاغدا ماھىرجان ئۆزىنىڭ خوتەندىكى تاغىسى رەشىدبەگ-كە خەت يېزىپ ، ئۆزىنىڭ ئۇنىڭ يېنىغا بارىدىغانلىقىنى خەۋەر قىلدى . رەشىدبەگ شىنجاڭ تېببىي ئىنستىتۇتىنىڭ تۇنجى قا-رارلىق ئوقۇغۇچىسى بولۇپ ، خوتەن ۋىلايەتلىك يۇقۇملۇق كې-سەللىكلەرنىڭ ئالدىنى ئېلىش پونكىتىدا ئىشلەيتتى . ئۇ ماھىر-جانىنىڭ ئۆز يېنىغا كېلىپ ئوردۇچە ، پارسچە ئۆگىنىشىگە قو-شۇلغانىدى . ئۇ ماھىرجانغا ھەر جەھەتتىن مەدەت ۋە ياردەم بېرىدىغانلىقىنى بىلدۈرگەن ئىدى .

شۇنداق قىلىپ ماھىرجان 1000 كىلومېتىر يىراقلىقتىكى خوتەن شەھىرىگە قاراپ يولغا چىقتى . بۇ ئەمەلىيەتتە ئۇنىڭ ھاياتىدىكى بىر بۇرۇلۇش نۇقتىسى ئىدى ، شۇنداقلا ئۇنىڭ "بالىلىق چۈشى"نى ئەمەلگە ئاشۇرۇش ئىرادىسىنىڭمۇ باشلا-نىش نۇقتىسى ئىدى .

دەسلەپكى سودىدا جاپالىق ئەجىرنىڭ تەمىنى تېتىپ بېقىش

خوتەن شەھىرى—خوتەن ۋىلايەتلىك پارتىيە ، ھۆكۈمەت ئورگانلىرى تۇرۇشلۇق جاي . ئۇ تارىم ئويمانلىقى ، تەكلىماكان قۇملۇقىنىڭ غەربىي جەنۇب قىسمىغا جايلاشقان ، ئۇنىڭ جەنۇبىي تەرىپى قاراقۇرۇم تېغىغا تۇتىشىپ ، شىزاڭ ئاپتونوم رايونى بىلەن چېگرىلىنىدۇ .

بۇ يەر چوڭ قۇملۇقنىڭ چېتىدىن ئورۇن ئالغان بولسىمۇ ، يەنە چوڭ بوستانلىقلارمۇ بار . خوتەن ئۇيغۇرلار توپلىشىپ ئولـ تۇراقلاشقان رايون بولۇپ ، ماھىرجانىنىڭ ئانا يۇرتى بىلەن زور دەرىجىدە پەرقلىنىدۇ .

خوتەندە بۇغداي ، شال ، قوناق ، مېۋە-چېۋە ، پاختا ، ھەسەل ھەرىسى مول بولۇپ ، «خوتەن قاشتېشى» ، «خوتەن گىلىمى» ، «خوتەن ئەتلىسى» ئالاھىدە يەرلىك مەھسۇلات ھېسابلىنىدۇ . ماھىرجانىنىڭ يۇرتىغا زادى ئوخشىمايدۇ .

ماھىرجان يىراق يات يۇرتقا كەلگەندىن كېيىن ، ھەر قايسى جەھەتلەردە تازا كۆنۈپ كېتەلمەيدۇ . لېكىن ئۇ ئۆگىنىش ۋە ئىستىقبالى ئۈچۈن ، بۇ يەردە قەتئىي تۇرۇش نىيىتىگە كېلىدۇ . ئۇ ئىلگىرى پوسكامدا ئەرەب تىلى ، پارس تىلىنى ئىككى يىلدەك ئۆگەنگەن ئىدى . بۇ ئۇنىڭ خوتەندە ئوردۇ تىلىنى ئۆگىنىش ،

پارس تىلىنى داۋاملىق ئۆگىنىشىگە پۈختا ئاساس سالغان ئىدى .

نۇرغۇن كىشىلەر ماھىرجانغا "سېنىڭ يۇرتۇڭ پاكىستان بىلەن چېگرىداش ، نۇرغۇن يۇرتداشلىرىڭ ئوردۇچىنى بىلىدۇ . سەن ئوردۇچىنى ئازراق ئۆگەنسەڭلا ، پاكىستانغا چىقساڭ ، گاس-گاچىلىق ھېس قىلمايسەن" دەيدۇ . بۇ گەپلەر ماھىرجانغا مەدەت بېرىدۇ . شۇنىڭ بىلەن ئۇ مۇھىت ، تۇرمۇش ۋە ئۆرپ-ئادەت جەھەتتىكى توسالغۇ-قىيىنچىلىقلارنى يېڭىپ ، خوتەندىكى خۇسۇسىي مەكتەپتە پۈتۈن زېھنى بىلەن تىل ئۆگىنىدۇ . ئۇ تېز ئىلگىرىلەيدۇ ، نەتىجىسىمۇ ئالاھىدە ياخشى بولىدۇ . بىر يىللىق ئۆگىنىش ئارقىلىق ئۇ ئوردۇچىدا سۆزلەش ئىقتىدارىنى يېتىلدۇرىدۇ .

بۇ چاغلاردا ، ئىسلاھات-ئېچىۋېتىش باھار شامىلى خوتەن دىيارىغا يېتىپ كەلگەن ئىدى . خوتەننىڭ ئۇچ چوڭ يەرلىك ئالاھىدە مەھسۇلاتلىرىمۇ چەت ئەللىك خېرىدارلىرىنى ئۆزىگە جەلپ قىلغان ئىدى . پاكىستانلىق مېھمانلار ۋە سودىگەرلەر خوتەنگە بېرىپ ، ئېكسكۇرسىيە ۋە زىيارەت قىلىۋاتاتتى . سودىگەرلەرنىڭ سانىمۇ بارغانسېرى كۆپىيىۋاتاتتى . يەرلىك ئۇيغۇر سودىگەرلىرىمۇ پاكىستانلىقلار بىلەن بارا-بارا سودا قىلماقتا ئىدى .

بۇ خىل يېڭى ئەھۋالدا "ئالاھىدە كۆزۈڭ"— تەرجىمانىڭ بولۇشى ۋەزىيەت تەقەززاسىغا ئايلاندى . شۇنداق قىلىپ ، ئەرەبچە ، پارسچە ۋە ئوردۇچىنى بىلىدىغان ماھىرجان جۇڭگو-پاكىستان سودىگەرلىرىنىڭ تەكلىپ ئوبيېكتىغا ئايلاندى . ماھىرجانىڭ ئۆز ماھارىتىنى ، ھۈنەر كارامىتىنى نامايان قىلىدىغان

پەيت كەلدى .

ماھىرجان بىر يىلدىن كۆپرەك ۋاقىت ئىچىدە ئىشتىن سىرت تەرجىمانلىق قىلىپ مول ھوسۇلغا ئېرىشتى . ئۇ ئەمەلىيەتتە بىر چالمىدا ئىككى پاختەكنى ئەمەس ، بەلكى بەش پاختەكنى سوقتى .

بىرىنچىدىن ، ئۇ ئۆگەنگەنلىرىنى ئەمەلىيەتتە ئىشلىتىش ئىمكانىيىتىگە ئېرىشتى ، ئۇ تېخىمۇ تىرىشىپ ئۆگىنىدىغان بولدى .

ئىككىنچىدىن ، ئۇ "ئىشتىن سىرتقى تەرجىمان" بولدى ، بۇ ئەمەلىيەتتە ماھىرجان ئۈچۈن ئەمەلىي پراكتىكا بولۇپ ، تىل جەھەتتە تۇزىتىش ، يېڭىلاش ۋە تىرىشىپ تەدبىقلاش ئەۋزەللىكىگە ئىگە بولدى .

ئۈچىنچىدىن ، ئۇ تەرجىمانلىق جەريانىدا ، كۆڭۈل قويۇپ كۆزەتتى ، ئەمەلىي تەسىرانقا ئېرىشتى ، تىجارەت قىلىشنىڭ ماھارىتىنى ، باشقۇرۇش ئىقتىدارىنى بارا-بارا يېتىلدۈردى .

تۆتىنچىدىن ، ئۇ نۇرغۇن بايلار ، سودىگەرلەر بىلەن تونۇشۇپ چىقتى . نۇرغۇن يەرلىك ۋە چەت ئەللىك سودىگەرلەرنى دوست تۇتتى . بۇلار ئۇنىڭ كېيىنكى سودىگەرچىلىك ئىشلىرىدا مۇھىم "كۆۋرۈك" بولۇپ قالدى .

بەشىنچىدىن ، ئۇ باشقىلار ئۈچۈن ئەجىر سىڭدۈردى ، شۇنىڭ بىلەن ئۆزىمۇ مۇناسىپ ئىش ھەققىگە ئېرىشتى . ئۇنىڭ يىقىن پۇلى مىڭ يۈەندىن ئاشتى .

ماھىرجاننىڭ چۆنتىكىگە بىرىنچى قېتىم شۇنچىلىك كۆپ پۇل كىردى . يەنە كېلىپ بۇ پۇل ئۇنىڭ ھالال ئەمگىكىنىڭ

مېۋىسى ، ھەممىسى ئۆزىگە مەنسۇپ . بۇ پۇل ئەمەلىيەتتە ئۇنىڭ دەسمايىسى ، شۇنداقلا ئۇنىڭ "بالىلىق چۈشى"نى ريئاللىققا ئايلاندۇرۇشنىڭ ئۇلى بولدى .

ئۇنداقتا ، بۇ پۇل بىلەن نېمە تىجارەت قىلىش كېرەك ؟ خوتەننىڭ يەرلىك مەھسۇلاتلىرىدىن قاشتېشى ، گىلەم ۋە ئەتلەسنىڭ سىرتتا بازىرى بار بولسىمۇ لېكىن ، ئۇنىڭ پەقەت مىڭ يۈەن ئەتراپىدىلا پۇلى بار ئىدى . تۇنجى قېتىملىق بۇ تىجارەت جەزمەن جايىدا بولۇشى ، پايدىلىق بولۇشى كېرەك . ئۇنداق بولمىغاندا ، ئۇنىڭ بىر يىلدىن ئارتۇق جاپالىق ئەجرى بەدىلىگە كەلگەن بۇ پۇل خۇددى بىر تامچە سۇ دېڭىزغا قوشۇلغاندەك ، كۆزنى يۇمۇپ ئاچقۇچە غايىب بولۇپ كېتەتتى .

ئۇ بازار ئەھۋالىنى ئىگىلىدى ، يەنە باشقىلاردىن يۇرتنىڭ بازار ئەھۋالىنى سورىدى . ئاخىرىدا ئىككىلەنمەستىن ، خوتەن گىلىمىدىن بەشنى سېتىۋېلىپ ، 1000 كىلومېتىر يىراقلىقتىكى تاشقورغانغا ئېلىپ چىقىش قارارىغا كەلدى . بۇ 1986-يىل مايى ئېيى بولۇپ ، ماھىرجان 18 ياشقا كىرگەن چاغ ئىدى . ئۇنىڭ خوتەندىكى ئۆگىنىشىمۇ ئاياغلىشاي دەپ قالغان ئىدى .

ئۇ خوتەن بازىرىدا گىلەملەرنى قايتا-قايتا كۆرۈپ ، ئەستايىدىل تاللىدى . ئاخىرىدا نۇسخىلىق ، چوڭ-كىچىكلىكى ئوخشىمايدىغان بەش گىلەمنى ئېلىپ يۇدۇگىنىچە ياتقىغا ئېلىپ كېلىپ ، ئۇنى چىرايلىق يۆگەپ قاچىلىدى .

ئۇ خوتەندىن قەشقەرگە بارىدىغان ئاپتوبۇس بېلىتى سېتىۋالدى-دە ، گىلەمنى ھارۋىسىغا سېلىپ ، ئاپتوبۇس يېنىغا ئېلىپ بارىدى ، ئاپتوبۇس ئۇستىگە چىقىپ ئۇنى ئۆز قولى بىلەن

ئورۇنلاشتۇردى .

بىر كۈنلۈك مۇساپىدىن كېيىن ، ئۇ قەشقەر شەھىرىگە يېتىپ كەلدى . ئۇ تەرەپ-تەرەپكە چېپىپ يۈرۈپ ، تاشقورغانغا چىقىدىغان يۈك ماشىنىسىدىن بىرنى تاپتى . گىلەملەرنى ماشىنىغا بېسىپ ، پامىر ئېگىزلىكىدىكى ئانا يۇرتىغا يېتىپ باردى . ئۇ ئىككى-ئۈچ كۈن ئىچىدىلا بەش گىلەمنى سېتىپ بولدى . ئۇ ئۆيدە ئولتۇرۇپ ، گىلەم سودىسىدا تاپقان پۇلىنى بىر-بىر-لەپ ساناپ چىقتى ، نەتىجىدە 1200 يۈەن ساپ پايدىغا ئىگە بولدى . بۇ چاغدا ، بىر نەچچە كۈنلۈك جاپا ، تەر ۋە ھارغىنلىق ئۇنىڭ جىسمىدىن بىراقلا غايىب بولدى . ئۇنىڭ چىرايىدا غالىبلارغا خاس تەبەسسۇم يۈگۈرۈشكە باشلىدى .

7-ئايدا ، ماھىرجان خوتەن شەھىرىدىكى گىلەم بازىرىدىن 20 پارچە گىلەم ئېلىپ ، قەشقەر ۋە ئاتۇشقا ئەكىلىپ سېتىپ ، 4000 يۈەندىن ئارتۇق ساپ پايدا ئالدى .

8-ئايدا ، ئۇ يەنە بىر قېتىم خوتەنگە بېرىپ ، 50 پارچە گىلەم سېتىۋالدى . ئۇ ، بۇ گىلەملەرنى ئاقسۇ ، ئۈرۈمچىگە ئېلىپ بېرىپ سېتىپ ، 20 مىڭ يۈەندىن ئارتۇق پايدا ئالدى .

بۇ چاغلاردا ، ماھىرجان قەددى-قامەتلىك يارامليق بىر يىگىت بولۇپ قالغان ئىدى . ئۇنىڭ يانچۇقىدا ئىككى تۈمەندىن ئارتۇق پۇل بار بولدى . يەنە كېلىپ ، ئۇ ئۈرۈمچىدە تۇراتتى . لېكىن ، ئۇنىڭ قەلبى يەنىلا ئاتا - ئانىسىنىڭ يېنىدا ئىدى . ئۇ ئۆز بۇرچى— ئاتا-ئانىسىنى ياراشتۇرۇشنى زادىلا ئۇنتۇپ قالمىدى .

ئۇ بىرىنچى قېتىم ئاتا-ئانىسىغا نەسىھەت قىلغاندا ، ئۇلار

ئۇنىڭغا ئىلگىرىكىدەك گەپمۇ ياندۇرمىدى ، ئاچچىقلىنىپمۇ كەتمىدى .

ئىككىنچى قېتىم سۆزلەشكەندە ، ئۇلار ئەپسۇسلىنىدىغانلىقلىرىنى بىلدۈرۈشتى . ئۇچىنچى قېتىم ئاتا-ئانىسى ئۇنىڭغا يارىشىشنى خالايدىغانلىقىنى ئاران بىلدۈرۈشتى .

يىل ئۆرۈلگەندە ، ماھىرجان يەنە بىر قېتىم ئاتا-ئانىسىغا تەزرەك يارىشىشنى دەۋەت قىلدى . ئۇ ئەڭ ئاخىرى ئاتا-ئانىسىنى بىر يەرگە ئەكىلىپ ، كۆز يېشى قىلغاچ ، ئاتا-ئانىسىنىڭ ئاجراشقاندىن كېيىنكى ئازاب سەرگۈزەشتىسىنى ئاڭلىدى ، ئۇلارغا ئاچىسى ۋە ئۆزىگە كەلتۈرۈپ بەرگەن يۈرەك ئازابىنى سۆزلەپ بەردى . ئۇ يەنە ئۇلارغا ياراشقاندىن كېيىنكى بەختلىك تۇرمۇشنى ، ئۆزىنىڭ ئاتا-ئانىسىنى باقىدىغانلىقىنى قايتا-قايتا ئېيتتى . ئوغلىنىڭ ئۇزۇن يىللىق نەسىھەتى ۋە يېلىنىشى ئاخىر ئاتا-ئانىسىنىڭ قەلبىنى لەرزىگە سالدى . شۇنداق قىلىپ ئۇلار يېڭىۋاشتىن يارىشىپ قالدى . 1987-يىل 3-ئاينىڭ بىر كۈنى تاشقورغان يېزىسىنىڭ 2-كەنتى قاينامغا چۆمدى . يۈرتداشلار تەرەپ-تەرەپتىن ماھىرجاننىڭ ھۇجرىسىغا يىغىلىشتى . بۇ كۈنى ھاۋا زىيادە ئوچۇق بولۇپلا قالماستىن ، تېخى ناھايىتى ئىللىق ئىدى . ئۇلارنىڭ مەرىكە ئۆيىمۇ پۈتۈنلەي يېڭىلىق تۈسىگە كىرىگەن ئىدى . بولۇپمۇ يېڭىۋاشتىن يارىشىپ قالغان ئەر-خوتۇن يېڭى جامە-كىيىملەرنى كىيىپ ، خۇش تەبەسسۇم بىلەن مېھمانلارنى كۈتۈۋالماقتا ئىدى . بۇ كۈنلەردە ، ماھىرجان ھەم ناھايىتى خۇشال ، ھەم بەك ئالدىراش ئىدى . ئۇ بىر مىڭ 800 يۈەن پۇل خەجلەپ ، قوي ، گۈرۈچ ، مای ، كۆكتات ، شاراپ سېتىۋالغ-

دى ، دوست-يارانلىرى ۋە يۇرتداشلىرىغا ئۆزى توي باغىقى تار-قاتتى .

مۇبارەكلەشكە قەدەم تەشرىپ قىلغان 200 دىن ئارتۇق مېھ-مان هويلا-ئارامغا توشۇپ كەتتى . ساھىبخان مېھمانلارنى قىز-غىن كۈتۈۋالدى . مۇبارەك توي هەم تەرتىپلىك ، هەم قائىدە-لىك ، هەم شاد-خۇرام هالدا ئۆتتى .

ئەل ئەغمىچىلىرى ساز چېلىپ ، ناخشا ئېيتىپ ، ئۇسسۇل ئويناپ ، تويىنى راسا قىزىتتى . بولۇپمۇ داپ ۋە بۇركۈت ئەي ئاۋازى پۈتۈن مەھەللە ۋە كەنتنى لەرزىگە سالدى . تاجىكلارنىڭ توي-مەرىكە مۇزىكىلىرى كىشى قەلبىنى هاياجانغا سالماقتا ئىدى . ياشانغانلار ، ئوتتۇرا ياشلىقلار ۋە ياشلاردىن تەركىب تاپقان ناخشىچىلار ئاۋازىنى بولۇشىغا قويۇپ بېرىپ ، تاجىك ئەل ناخ-شىلىرىنى ئوقۇماقتا ئىدى :

بىپايان كۆك قەھرىدە ،
پەرۋاز ئەيلەر بۇركۈتلەر .
كەۋسەر سۈزۈك كۆللەردە ،
ئۇزىشىدۇ بېلىقلار .
گۈلچىمەنلىك ياياقتا ،
چېپىشىدۇ تۇلپارلار .
گۈزەل تۇرمۇش مەنزىلىدە ،
هەمدەم بولۇر هەمراهلار .

ئاتا-ئانىسى ياراشقاندىن كېيىن ، ماهىرجان يەنە ئاچىسى

ماھىگۈلىنىڭ ئىشىغا چېپىشقا باشلىدى . ئۇ بىر-ئىككى ئاي يول مېڭىپ ، ئاچىسىغا تۆۋەندىكى ئىشلارنى قىلىپ بەردى :

بىرىنچىدىن ، ئاچىسىنىڭ نوپۇسىنى يېزىدىن شەھەر نوپۇسىغا يۆتكىدى .

ئىككىنچىدىن ، ئاچىسىنى يېزا-بازار تىككۈچىلىك كارخانىسىغا ئورۇنلاشتۇرۇپ قويدى .

ئۈچىنچىدىن ، ئاچىسى بىلەن يىگىتىگە چاي ئىچكۈزۈش مۇراسىمىنى ئۆتكۈزۈپ بەردى .

بۇ ئىشلارنىڭ ھەممىسىنى كۆپچىلىك ئۆز كۆزى بىلەن كۆردى .

شۇڭا ، ماھىرجاننىڭ ئاتا-ئانىسى تەسىرلەنگەن ھالدا : "بۇ بالا بەك ۋاپادار ، ئادەم قەلبىنى چۈشىنىدۇ ، كەلگۈسىدە چوقۇم يارىملىق ئادەم بولۇپ چىقىدۇ" دېيىشتى .

يۈرتداشلارمۇ بىر ئېغىزدىن : "ماھىرجان 18 ياشتىلا دۇرۇس ، مەرد يىگىت بولۇپ چىقتى . ئۇنىڭ ئىشلىرى خۇددى چوڭ ئادەملەرنىڭكىدەك ، پىلانلىق ، تەرتىپلىك ئىكەن . ئۇ ناھايىتى ئىقتىدارلىق ، ياش تۇرۇپلا سودا قىلىپ پۇل تاپتى . ئۇ كەلگۈسىدە چوڭ بوۋىسى ئۇلۇپەتشاھدىنمۇ قابىل ، ئىقتىدارلىق ۋە باي بولۇپ قالغۇدەك" دېيىشتى .

زامان كارامىتى
تاغ بالىسى چەت ئەل تىلى
تەرجىمانى بولدى

ماھىرجان بەش ياشتىن 18 ياشقىچە بولغان 13 يىل ئىچىدە ، (يەنى ئاتا-ئانىسى ئاجرىشىشتىن ياراشقۇچە بولغان مەزگىل ئىچىدە) ئاجايىپ ئىشلارنى بېشىدىن ئۆتكۈزدى . ئۇ ، بۇ 13 يىل ئىچىدە ، بالىلىقتىن ئۆسمۈرلۈككە ، ئۆسمۈرلۈكتىن ياشلىققا ئۆتۈش جەريانىدا ، ئۇچ مۇقەررەر باسقۇچنى بېشىدىن ئۆتكۈزدى . 13 يىل ئىچىدە ئۇ ئويۇنچى بالىدىن ئوقۇغۇچىغا ئايلاندى . ئوقۇغۇچىلىقتىن يەنە تىجارەتچىگە ئايلاندى . بۇ ئۇنىڭ ھاياتىدىكى بىرىنچى چوڭ بۇرۇلۇش نۇقتىسى بولدى .

ھازىر ئۇ ئاتا-ئانىسىنى ياراشتۇرۇشتىن ئىبارەت مۇقەددەس بۇرچىنى ئادا قىلدى . ئاچىسىنىڭ خىزمىتى ۋە نىكاھ ئىشىنى ھەل قىلدى . ئەمدى ئۇ خاتىرجەم ۋە غەم-قايغۇسىز ھالدا ئۆزىنىڭ يەنە بىر ئۇلۇغۋار غايىسى— سودا قىلىپ باي بولۇشنى ئەمەلگە ئاشۇرۇشقا ئاتلاندى .

1988-يىل 10-ئايدا ، ئۇ 20 مىڭ يۈەن مەبلەغ سېلىپ ، قەشقەر ، خوتەن قاتارلىق جايلاردىن ئاق شايى ، تاۋار سېتىۋېلىپ ، ئۇنى يۈك ئاپتوموبىلى بىلەن پاكىستانىنىڭ سۇست بازىرىغا ئېلىپ باردى . ئۇ يەنە كىچىك ماشىنا كىرا قىلىپ ، بۇ

مالىارنى گىلگىت بازىرىغا ئېلىپ بېرىپ ساتتى . بۇ ئۇنىڭ تۇنجى قېتىم چەت ئەلگە چىقىشى ئىدى . ئۇنىڭ سودىسى ناھايىتى ئوڭۇشلۇق بولدى . چۈنكى ، ئۇ ئوردۇ تىلىنى راۋان سۆزلەيەلەيتتى . ئەرەبچە ، پارسچىنىمۇ بىلەتتى . ئۇ ئوخشىمىغان تىلىق پاكىستانلىقلار بىلەن ئەركىن ، ئازادە سۆزلەشتىن ئىبارەت تىل ئەۋزەللىكىگە ئىگە ئىدى . مۇشۇ سەۋەبلىك ، مېلى تېزلا سېتىلىپ ، 23 مىڭ يۈەن پايدا ئالدى . دەرۋەقە ، ئۇنىڭ بۇ قېتىملىق چەت ئەل سودىسى ئوڭۇشلۇق بولغان بولسىمۇ ، لېكىن ماھىرجان يەنە بەدەلمۇ تۆلىدى . چۈنكى ، مال يۆتكەش ناھايىتى قىيىن ئىدى . بۇ چاغلاردا ماھىرجان تېخى شەخسىي تىجارەتچى بولغاچقا ، پۈتكۈل مال سېتىۋېلىش ، ئوراش ، قاچىلاش ، چۈشۈرۈش ، يۆتكەش قاتارلىق ئىشلارنىڭ ھەممىسىنى ئۆزى قول سېلىپ ئىشلەيتتى . ئۇنىڭ ئۈستۈبشى چاڭ-توزانلار بىلەن ، پۈتۈن بەدىنى تەر بىلەن قاپلانغان ئىدى . ئۇنىڭ بۇ ھالىتى كىشىگە مەدىكارنىڭ ئوبرازىنى ئەسلىتەتتى . شۇنداقتىمۇ ، ئۇ بىر ئاز جاپا تارتقان ، ھېرىپ چارچىغان بولسىمۇ ، لېكىن ئەجرىگە لايىق پۇل تاپتى ، سودا يولىنى بىلىۋالدى ، نۇرغۇن دوستلارنىمۇ تاپتى .

كېيىن نۇرغۇن پاكىستانلىق سودىگەر قەشقەرگە كېلىپ سودا قىلىشقا باشلىدى . ئۇلار ئەڭ ئاۋۋال ماھىرجاننى ئىزدەپ تاپتى . ئۇلار ماھىرجاننى ئەڭ ياخشى تەرجىمان دەپ ھېسابلايتىتى . شۇنىڭدىن باشلاپ ، بۇ تاجىك تەرجىمانىنىڭ نامى تەرەپ-تەرەپكە تارالدى . دۆلەت ئورگانلىرى ۋە نۇرغۇن كارخانىلار ماھىرجاننى تەرجىمانلىققا تەكلىپ قىلىشقا باشلىدى . ئاخىرىدا ئۇ

قەشقەر شەھەرلىك جامائەت خەۋپسىزلىكى ئىدارىسى تاشقى ئىشلار بۆلۈمىنىڭ تەرجىمانى بولۇپ ، ئېيىغا 300 يۈەن ئىش ھەقى ، نېپىت سودا شىركىتىنىڭ تەرجىمانى بولۇپ ، ئېيىغا 600 يۈەن ئىش ھەققى ئالىدىغان بولدى . نۇرغۇن كىشىلەر ئاپىرىن نەزىرى بىلەن بۇ تاغ بالىسىنىڭ چەت ئەل تىلى تەرجىمانى بولۇشىنى يېڭى دەۋرنىڭ يېڭىلىقى ، دەپ تەرىپلەشتى .

ئۇنىڭ تەرجىمان بولۇشى ژاقىتلىق ۋە قوشۇمچە ئىش ئىدى . تاشقى مۇناسىۋەت ئىشلىرى چىقىپ قالسا ، بېرىپ تەرجىمانلىق قىلاتتى . ئەگەر ئۇنداق ئورۇنلاشتۇرۇش بولمىسا ، ئۇ ئۆزىنىڭ تىجارىتى بىلەن شۇغۇللىناتتى .

1989-يىل 5-ئايدا ، ماھىرجان قەشقەردىن خېلى زور مىقداردا ئاق شايى سېتىۋېلىپ ، ئۇنى بىۋاستە پاكىستانىنىڭ پايتەختى ئىسلام ئابادقا ئېلىپ بېرىپ ساتتى . بۇ 1000 كىلومېتىرلىق ئۇزۇن كوھىستان يولىدا ، ئۇ ھەم سودىگەر ھەم ئىشلەمچى ، ھەم سېتىۋالغۇچى ھەم ساتقۇچى بولدى . ئىشقىلىپ چوڭ-كىچىك ، ئېغىر-يەڭگىل ئىشلارنىڭ ھەممىسىنى ئۇ ئۆزى يالغۇز قىلاتتى . ئۇنىڭ ئىشى ھەقىقەتەن ناھايىتى جاپالىق ۋە مۇشكۈل ئىدى . گەرچە ئۇ ئون نەچچە كۈن ئىچىدە 10 مىڭ يۈەن پايدا ئالغان بولسىمۇ ، لېكىن جاپالىق مەشغۇلات ، ئىسسىق-سوغۇق ھاۋا كېلىماتى ئاخىر بۇ قەيسەر ئەزىمەتنى يېقىتتى . ئۇ ئېغىر زۇكام بولۇپ قېلىپ ، ئىسلام ئابادتىكى دوختۇرخانىغا كىرىپ ياتتى . ئۇ داۋالىنىش راسخوتىنى تىجەپ قېلىش ئۈچۈن ، بالىنىستا يەتتە كۈنلا ياتتى . بۇنىڭ ئۈچۈن 2220 يۈەن پۇل خەجلىدى . ئۇ قايتىش ئالدىدا مال زاكاز قىلىش ، ئالاقىلىشىش

ئىشلىرى ئۇچۇن پۇل خەجلىمىسە بولمايتتى . چىقىمنى ئازايتىش ئۇچۇن ، ئۇ كۇندە ئەتىگەن ۋە كەچتە ئىككى ۋاق تاماق يەيتتى . ئەتىگەندە چاي بىلەن نان يېسە ، كەچتە ياخشىراق تاماق يەيتتى . كۇنلۇك تاماق چىقىمى ئالتە يۇەندىن ئاشمايتتى . بۇ شۇ جايدا كامانىروپكا ۋە سايامەت ئىشىدا ئەڭ تۆۋەن ئۇلچەم ھېسابلىناتتى .

بۇ مەزگىللەردە ، ماھىرجان بىر تەرەپتىن تەرجىمانلىق قىلسا ، بىر تەرەپتىن ۋاقىت چىقسىلا تىجارەت قىلدى . ئۇنىڭ بۇ چاغلاردىكى دەسمايىسى خېلىلا كۆپەيگەن ، تىجارەت دائىرىسى مۇ خېلى زورايغان ئىدى .

1990-يىل 7-ئايغا كەلگەندە ، ئۇنىڭ دەسمايىسى 100 مىڭ يۇەنگە يەتتى . ئۇ كۆپ قېتىم جۇڭگو بىلەن پاكىستان بازارلىرىدا قاتناپ يۇردى . ئۇ ئۆزىنىڭ راستچىل ، سەمىمىيلىكى ۋە ئىزىزەت-ئابرويى بىلەن سودا ساھەسىدىكىلەرنىڭ ماختىشىغا ۋە ئىشەنچىسىگە ئېرىشتى . كۆپ يىللىق بازار ئۇچۇرىنى ئىگىلەش ئارقىلىق ، ئۇ جۇڭگونىڭ فارفور بۇيۇملىرى(لېگەن ، تەخسە ، چىنە ، چۆگۈن ، لوڭقا قاتارلىقلار)نى چەت ئەلگە ئېلىپ چىقىش قارارىغا كەلدى . ئۇ قەرەللىك ھالدا مال ئېلىپ سودا قىلىشنى سىناق قىلدى . ئۇ جۇڭگونىڭ فارفور زاۋۇتىدىن 150 مىڭ يۇەنلىك مالنى نېسىگە ئېلىپ ، ئۇنى پاكىستاندا ساتقاندىن كېيىن ، پۇلنى زاۋۇتقا تاپشۇرۇشنى ، ھەتتا كىرا ھەققىنىمۇ مال سېتىلىپ بولغاندىن كېيىن بىراقلا تاپشۇرۇشنى زاۋۇت بىلەن توختاملاشتى . ئۇ بىرىنچى قېتىم 100 مىڭ يۇەنلىك مالنى 240 مىڭ يۇەنگە سېتىپ ، زاۋۇت پۇلىنى قايتۇرغاندىن كېيىن 140

مىڭ يۈەن ساپ پايدىغا ئىگە بولدى . بۇنىڭغا جەمئىي 20 نەچچە كۈن ۋاقىتلا سەرپ قىلىندى . شۇنىڭدىن كېيىن ، ماھىرجان يەنە يېڭى سودا يولىنى تاپتى .

ئارقىدىنلا ، ماھىرجان يەنە بىر چوڭ سودىغا تەۋەككۈل قىلدى . ئۇ 300 مىڭ يۈەنلىك فارفور بۇيۇملارنى ئېلىپ ، پاكىستاننىڭ ئىسلام ئاباد شەھىرىگە ئاپىرىپ ساتتى . 570 مىڭ يۈەنلىك سودىدىن 270 مىڭ يۈەن ساپ پايدىغا ئېرىشتى . بۇ چاغدا ، نۇرغۇن سودىگەرلەرنىڭ كۆزى قىزاردى ، ئۇلار قارامىلىق بىلەن فارفور بۇيۇملىرى سودىسىغا ئۆزىنى ئاتقان بولسىمۇ لېكىن بۇ چاغلاردا پاكىستان بازارلىرىدا فارفور سودىسى كاساتلاشقان ئىدى .

پاراسەتلىك ماھىرجان بۇ تاماشىنى كۆرگەندىن كېيىن ، سودىسىنى دەرھال سېمونت تىجارىتىگە ئۆزگەرتىۋالدى .

1991-يىل 5-ئايدا ، ماھىرجان قەشقەر ۋە ئاقسۇدىن 200 تونىنىدىن ئارتۇق سېمونت سېتىۋېلىپ ، قەشقەر 6-تىرانسپورت شىركىتى 3-ئەترىتىنىڭ 20 يۈك ماشىنىسىنى كىرا قىلىپ ، پاكىستانغا ئېلىپ بېرىپ سېتىپ ، 2000 ئامېرىكا دوللىرى نەق پايدا ئالدى . ئۇ ئىشتىن ئىلگىرى مال ساتقۇچى ، مال ئالغۇچى ۋە تىرانسپورت شىركىتى بىلەن ئايرىم-ئايرىم توختام تۈزگەچكە ، سېتىۋېلىش ، توشۇش ، ئۆتكۈزۈۋېلىش ئىشلىرى قەرەل ئىچىدە ئوڭۇشلۇق بولدى ، ھەممە تەرەپ رازى بولۇشتى . بۇ قېتىملىق سودا ئۈنۈمى ھاياتىدىكى يېڭى باشلىنىش نۇقتىسى ، شۇنداقلا ئۈنۈمى سودىسىنىڭ "مۇنتىزىملىشىش" ۋە "قائىدىلىشىش"قا قاراپ تاشلانغان تۈنجى قەدەمى ھېسابلىنىدۇ .

يەنە بىر قېتىم ماھىرجان 70 ماشىنا سېمونت يۆتكەپ ، 7000 ئامېرىكا دوللىرى پايدا ئالىدۇ . بۇ 50 نەچچە مىڭ يۈەن خەلق پۇلىغا باراۋەر كېلىدۇ .

ئۇنىڭ تىجارەت دائىرىسى بىر خىللىقتىن كۆپ خىللىققا قاراپ تەرەققىي قىلدى . ئۇ ئارقا-ئارقىدىن شېكەر ، خام زەنجىر-ۋىل ، نىلۇڭ رەخت قاتارلىق مالىلارنى چەت ئەلگە چىقىرىپ ، كۆرۈنەرلىك پايدىغا ئېرىشتى .

1991-يىل 12-ئايدا ، ماھىرجان پاكىستانىنىڭ گىلگىت شەھىرىدە «ئىسمائىلىيە مېھمانخانىسى»نى ئاچتى . ئۇ يەنە ئىسلام ئابادقا بېرىپ ، 80 مىڭ يۈەنگە تېز سۈرئەتلىك ئالىي دەرىجىلىك ماشىنىدىن بىرنى سېتىۋالدى . ئۇ تېز مۇددەت ئىچىدە ماشىنا ھەيدەشنى ئۆگىنىۋالدى . شوپۇرلۇق كىنىشكا رەسمىيىتى بېجىردى . شۇنىڭ بىلەن ئۇ ئۆز ماشىنىسى بىلەن گىلگىت-ئىسلام ئاباد ئارىلىقىدا قاتنايدىغان بولدى .

ماھىرجان مېھمانخانىنىڭ دىرېكتورى بولغاندىن كېيىن ، بىر تەرەپتىن مېھمانخانىنىڭ تىجارىتىنى تۇتتى ، يەنە بىر تەرەپتىن باشقا سودا بىلەن شۇغۇللاندى . 1992-يىل 12-ئايدا ، ئۇ پاكىستاندىن ئالتە ماشىنا قارىياغاچ ئۇرۇقى ، بادام ، قايماق ئېلىپ كېلىپ ، قەشقەر قاتارلىق جايلاردا ساتتى . مال تېزلا سېتىلىپ ، بىر قېتىمدىلا 200 مىڭ يۈەن پايدا چىقتى .

ئۇ پاكىستاندا سودا قىلىش جەريانىدا ، ئۆزىنىڭ تىل جەھەتتىكى يېتەرسىزلىكىنى ھېس قىلدى . بولۇپمۇ ئۇ ئىنگلىز-چىنى بىلمەيتتى . پاكىستاندا ئىنگلىز تىلى دۆلەت تىللىرىنىڭ بىرى سانىلىدۇ . بۇ يەردە گېزىت-ژۇرناللار ئىنگلىز تىلىدا

نەشر قىلىنىدۇ . ئىنگلىزچىنى بىلمەيدىغان ئادەم بازار ئۇچۇرد-
ىدىن خەۋەرسىز قالىدۇ . مۇشۇ ئېھتىياج تۈپەيلى ، ماھىرجان
ئىنگلىز تىلى كەچ كۇرسىغا كىرىپ ئوقۇشقا باشلىدى . بىر
يىللىق جاپالىق ئۆگىنىش ئارقىلىق ، ئۇ ئىنگلىزچىدىن ياخشى
ئاساس سېلىۋالدى . شۇنداق قىلىپ 24 ياشلىق ماھىرجان يەتتە
خىل چەت ئەل تىلىنى ئىگىلىگەن بولدى . بۇ يەتتە خىل تىل :
ئەرەب تىلى ، ئوردۇ تىلى ، پارس تىلى ، ئىنگلىز تىلى ، پۇشتۇ
تىلى(ئافغان تىلى ، ماھىرجان ئۆزلۇكىدىن ئۆگەنگەن) ، ۋاخان
تىلى(پاكىستاننىڭ بىر قىسىم يەرلىرىدە قوللىنىلىدۇ) ، بور-
شېك تىلى(پاكىستاننىڭ بىر قىسىم جايلىرىدا قوللىنىدۇ)
لاردىن ئىبارەت . ئۇ يەنە رۇس تىلى ، ياپون تىلى ، خەنزۇ تىلى
قاتارلىقلارنىمۇ ئۆزلۇكىدىن ئۆگەندى . بۇ تىللارنى ئىگىلىشى
ئۇنىڭ بۇنىڭدىن كېيىنكى سودىسىنىڭ تېخىمۇ رونىق تېپىشىغا ،
تېخىمۇ كۆپ دۆلەتلەرنىڭ بازىرىغا كىرىشىكە پۇختا ۋە تېپىلغۇ-
سىز تىل ئاساسى يارىتىپ بەردى .

كېيىنكى چاغلاردا ، ماھىرجان شىنجاڭ پېداگوگىكا ئۇنى-
ۋېرسىتېتىنىڭ خەت-چەك ئارقىلىق ئوقۇش سىنىپىغا كىرىپ ،
ئىقتىسادىي قانۇن كەسپىنى ئۆگەندى . تۆت يىللىق ئۆگىنىش
ئارقىلىق ، ئۇ ئالىي كۇرس دىپلومىنى ئالدى . شۇنىڭ بىلەن ،
ئۇ تولۇقسىز ئوتتۇرا مەكتەپ ئوقۇغۇچىسىدىن ئالىي مەكتەپ
ئوقۇغۇچىسىغا ئايلاندى .

قېرىنداش مىللەت قىزى بىلەن توي قىلىش ئەر-خوتۇنلۇق ئورتاق ئىستىكى

ماھىرجاننىڭ تىجارەت قىلىشتىكى ماھارىتى ، تىل جەھەتتىكى قابىلىيىتى قەشقەر رايونىدا ئېغىزدىن-ئېغىزغا تارىلىپ ، قىزىق نۇقتىغا ئايلاندى . ئۇنىڭ ئۇستىگە ، ئۇنىڭ كېلىشكەن قەددى-قامىتى ، سەمىمىي-راستچىللىقى ، ئۆگىنىشتىكى تىرىشچانلىقى ، نۇرغۇن ئورۇنلار ۋە شەخسلەرنىڭ دىققىتىنى ئۆزىگە تارتتى . دۆلەتنىڭ نۇرغۇن ئورگانلىرى ئۇنى ئۆز شتاتىغا ئالماقچى بولدى . لېكىن ، ئەينى چاغدىكى تۇزۇلمە جەھەتتىكى خىلمۇخىل قىيىنچىلىقلار بۇ خۇسۇسىي(يەككە) تىجارەتچىنىڭ دۆلەتنىڭ شتاتلىق كادىرى بولۇشىغا ئىمكانىيەت بەرمىدى .

شۇ چاغدا ، جەنۇبىي شىنجاڭ كۆمۈر-ئېلېكتر شىركىتى ئەڭ زور تىرىشچانلىق كۆرسىتىپ ، ماھىرجاننى ئۆزىنىڭ رەسمىي خىزمەتچىلىكىگە قوبۇل قىلدى . بۇ 1993-يىل 2- ئايدىكى ئىش ئىدى . جەنۇبىي شىنجاڭ كۆمۈر-ئېلېكتر شىركىتى پاكىستاندا گۇڭدا شىركىتى قۇرۇپ ، ماھىرجاننى مەزكۇر شىركەتنىڭ دىرېكتورلۇقىغا تەيىنلىدى .

شۇ يىلى ئەتىيازدا ، ماھىرجان قەشقەردىن بىر ماشىنىغا ماشىنا چاقى بېسىپ ، پاكىستانغا يولغا چىققان ئىدى . ئويلىمىغان يەردىن ، پامىر ئېگىزلىكىدە تۇيۇقسىز قېلىن قار ياغدى .

قارنىڭ قېلىنلىقى 70 سانتىمېتىردىن ئېشىپ كەتكەن ئىدى . ماشىنا ئارا يولدا قالدى . بۇ مالنى قەرەل ئىچىدە يەتكۈزۈپ بېرىش زۆرۈر ئىدى . چۈنكى ، توختامدا شۇنداق بەلگىلەنگەن ئىدى . شۇڭا ، بۇ مال تاغدا ئۇزۇن تۇرۇپ قالسا بولمايتتى . قانداق قىلىش كېرەك ؟ ئەڭ ياخشى چارە شۇ ئىدىكى ، پاكىستان- نىڭ سۈست بازىرىغا بېرىپ ، تراكتور كىرا قىلىش ئىدى . تراكتور يول باشلىسا ماشىنا ماڭالايتتى . شوپۇر تۇنجى قېتىم پاكىستانغا چىققان بولغاچقا ، ھېچنېمىنى بىلمەيتتى . شۇڭا ما- ھىرجان ئۆزى بېرىشقا توغرا كەلدى .

قار ناھايىتى قېلىن ياغقاچقا ، يولنى پەرق ئەتكىلى بولمايت- تى . ئازراق دىققەت قىلمىسا ، ھاڭغا چۈشۈپ كېتىش خەۋپى بار ئىدى . ئۇ يولغا تونۇش بولغاچقا ، داۋاملىق بىخەتەر ئىلگىرى- لىدى . قار تىزغا كەلگۈدەك قېلىن بولغاچقا ، مېڭىشمۇ ناھايىتى تەسكە توختايتتى . لېكىن ، قەيسەر ماھىرجان قاتتىق سوغۇققا ، شۇنىرغانغا بەرداشلىق بېرىپ ، مېڭىبىر مۇشكۈلات بىلەن نەچچە ئون كىلومېتىر مۇساپىنى بىر يېرىم سوتكىدا مېڭىپ تۈگەتتى .

ماھىرجان بىر تراكتورنى كىرا قىلىپ ئەكەلدى . تراكتور- نىڭ قارنى كېسىپ يول باشلىشى بىلەن ماشىنا ئاخىر مەنزىلگاھ- قا يېتىپ باردى . يۈك ئۆز قەرەلىدە خېرىدارنىڭ قولىغا تەگدى . لېكىن ماھىرجاننىڭ پۈتلىرى قاردا ئۇششۇپ قالغاچقا بوغۇم ياللۇغى بولۇپ قالدى . ئۇ بەزىدە ئاغرىق ئازابىدىن يول ماڭال- مايتتى . ئۇ ئاخىر قەشقەرگە قايتىپ ، قەشقەر ئۇيغۇر تىبابىتى دوختۇرخانىسىدا بالنىستا ياتتى . بۇ ۋەقە 1993-يىل 11-ئايدا بولغان ئىدى .

دوختۇرخانا ياش ئۇيغۇر قىزى رابىيەنى داۋالاشقا مەسئۇل قىلغان ئىدى . بۇ ياش دوختۇر مۇنتىزىم ئالىي مەكتەپنى پۈتتۈرگەن بولۇپ ، ئوقۇش تارىخى ئادەتتىكىچە ئەمەس ئىدى .

رابىيە 1968-يىل 10-ئاينىڭ 10-كۈنى تۇغۇلغان . ئۇنىڭ دادىسى ئابلىمىت جەنۇبىي شىنجاڭ بىناكارلىق شىركىتىنىڭ بۆلۈم باشلىقى ئىدى . 1981-يىلى تۇيۇقسىز يۈرەك مۇسكۇلى تىقىلمىسى كېسىلىگە گىرىپتار بولۇپ ئالەمدىن ئۆتكەن ئىدى . ئانىسى ئىمىنخان ئائىلە ئايالى بولۇپ ، تىرىشچان ، مېھرىبان ئايال ئىدى . ئۇ تۆت قىز ، ئىككى ئوغۇلنى بېقىپ تەربىيىلىدى .

1985-يىل رابىيە تولۇق ئوتتۇرا مەكتەپنى پۈتتۈرگەندىن كېيىن ، لەنجۇدىكى غەربىي شىمال مىللەتلەر ئىنستىتۇتىغا ئوقۇشقا بارغان بولۇپ ، ئۇ ، بۇ يەردە ئىككى يىل مەخسۇس خەنزۇ تىلىنى ئۆگەندى .

1987-يىلى رابىيە بېيجىڭ جۇڭگوچە داۋالاش تېببىي ئۇنىۋېرسىتېتىغا ئوقۇشقا ئەۋەتىلىپ ، جۇڭگوچە داۋالاش كەسپىدە ئوقۇدى .

ئۇ ئىچكىرىدە سەككىز يىل ئۇنىۋېرسىتېتتائوقۇدى . 1993-يىلى 7-ئايدا ئوقۇش پۈتتۈرگەندىن كېيىن قەشقەرگە قايتىپ كېلىپ ، شۇ يىلى 11-ئايدا قەشقەر ۋىلايەتلىك ئۇيغۇر تېبابەتى دوختۇرخانىسىغا خىزمەتكە تەقسىم قىلىندى . ئۇ خىزمەتكە قاتنىشىپ ، ئىككى ئاي ئۆتكەندىن كېيىن ، ماھىرجانىڭ كېسىلىنى داۋالىغان ئىدى .

ئۇ ھەر كۈنى ئەستايىدىللىق بىلەن ماھىرجاننى يېڭىنە بىلەن

داۋالىدى ، ئۇنىڭغا دورا ئىچكۈزدى ، ھەتتا ئۇنىڭ تۇرمۇشىدىنمۇ خەۋەر ئالدى .

راييە بىلەن ماھىرجان تونۇشقاندىن كېيىن ، دائىم ۋاقىت چىقىرىپ ، ئۆزئارا مۇڭداشتى ، ئۇلارنىڭ مۇناسىۋىتى بىمار بەلەن داۋالىغۇچى ئوتتۇرىسىدىكى مۇناسىۋەتتىن بارا-بارا دوستلار ئوتتۇرىسىدىكى مۇناسىۋەتكە ئايلاندى .

ماھىرجاننىڭ ئېگىزلىكى بىر مېتىر 80 سانتىمېتىر ، راۋىيەنىڭ بويى بىر مېتىر 55 سانتىمېتىر . ماھىرجاننىڭ بويى راۋىيەنىڭكىدىن 25 سانتىمېتىر ئېگىز . ياش جەھەتتە ماھىرجان راۋىيەدىن يېرىم ياش چوڭ ئىدى . ماھىرجان راۋىيەنى ئۆز سىڭلىسىدەك بىلەتتى .

راۋىيە دوختۇر ، ماھىرجان بىمار . راۋىيە دوختۇرلۇق بۇرچى بىلەن ماھىرجاننى داۋالايتتى . ئۇ ماھىرجانغا ئۆز قېرىندىشىدەك مۇئامىلە قىلاتتى . ئۇنىڭغا غەمخورلۇق قىلاتتى .

ماھىرجاننىڭ نەزىرىدە راۋىيەقىز مەسئۇلىيەتچانلىقى كۈچلۈك ، ئاق كۆڭۈل ۋە پەرىزات كەبى ساھىبجامال ئىدى .

راۋىيەنىڭ نەزىرىدە ماھىرجان كەسىپچانلىقى كۈچلۈك ، ئەقىل-پاراسەتلىك ۋە كىلىشكەن يىگىت ئىدى .

ماھىرجاننىڭ جىسمى دوختۇرخانىدا بولسىمۇ ، ئەس-يادى شىركەتنىڭ ئىشلىرىدا ئىدى . ئۇ بالىنىستا 20 كۈن يېتىپلا ، سالامەتلىكىنىڭ خېلى ئەسلىگە كەلگەنلىكىنى ھېس قىلىپ ، بالىنىستىن چىقتى . بىر ئاي ئۆتكەندىن كېيىن ئاندىن كېلىپ بالىنىستىن چىقىش رەسمىيىتىنى بېجىردى .

ماھىرجان بىر تۇغقىنىنىڭكىدە تۇراتتى . بۇ يەر راۋىيەنىڭ

ئۆيىدىن بىر كىلومېتىر يىراقتا ئىدى . ئۇلار دەم ئېلىش كۈنلىرى ياكى كەچقۇرۇن ئىشتىن چۈشكەندە ، دائىم بىر-بىرىنى ئىزدىشىپ پاراڭلىشاتتى . ئۇلار بەزىدە دەرەخزارلىق ئىچىگە كىرىپ سەيلە قىلغاچ مۇڭدىشاتتى . بەزىدە بىللە چىقىپ تاماشا كۆرگەچ پاراڭلىشاتتى . بەزىدە ئۇلار ئايدىڭ كېچىلەردە بىللە بولاتتى . يەنە بەزىدە ئۇلار گۈلزارلىق ئىچىگە كىرىپ ، دىللىرىنى ئىزھار قىلىشاتتى . ئۇلارنىڭ پاراڭ تېمىسى ناھايىتى كەڭ بولۇپ ، ئۆتكەنكى ، ھازىرقى ۋە كەلگۈسىدىكى ئىشلارنى ئۆز ئىچىگە ئالاتتى . ئۇلار ئۆزئارا بىر-بىرىگە قالدۇرغان تەسىراتلىرىنى ئالماشتۇراتتى . ئايرىلغان چاغلاردىكى سېغىنىشلىرىنى ئېيتىشاتتى . شۇنداق قىلىپ ئۇلار بىر جۈپ ئاشىق-مەشۇققا ئايلاندى .

1994-يىل 4-ئاينىڭ مەلۇم بىر كۈنى ، ئۇلار ئالدىن كېلىشىپ قويغان "ھېلىقى جاي"دا ئۇچراشتى . ئۇلار بىر-بىرىگە چاپلىشىپ ئولتۇرغان ئىدى . بۇ كۈن ئۇلارنىڭ رەسمىي مۇھەببەت باغلىغان كۈنى ھېسابلىناتتى . ئۇلار بىقىياس خۇشال بولۇشتى . ئۇلار ئۆزلىرىنىڭ كەلگۈسى توغرىسىدا مەسلىھەتلەشتى .

ئۇلار بۇ خۇش خەۋەرنى ئۆزلىرىنىڭ ئاتا-ئانىسىغا ۋە يار-بۇرادەرلىرىگە يەتكۈزۈشتى . ئۇلار مۇبارەك توي كۈنىنى مەسلىھەتلىشىپ بېكىتتى .

—بولمايدۇ ، زادى بولمايدۇ ، بىز زادىلا قوشۇلمايمىز ، سىلەر بۇنىڭدىن كېيىن ھەرگىزمۇ بېرىش-كېلىش قىلماڭلار !

—دېيىشتى ئىككى تەرەپنىڭ ئۆيدىكىلىرى ۋە ئۇرۇق-تۇغقانلىرى .

ری .

ماهىرجان تەرەپتىكىلەرنىڭ ئاساسى مۇنداق ئىدى :

— بالام ، تاجىك بىلەن ئۇيغۇر ھەر ئىككىلىسى ئاز سانلىق مىللەت بولسىمۇ ، ھەر ئىككىلىسى ئىسلام دىنىغا ئېتىقاد قىلـ ىسىمۇ ، لېكىن ، ئىككى مىللەتنىڭ ئۆرپ-ئادىتى ، ئەنئەنىۋى ئىدىيىسى بىر-بىرىگە ئوخشىمايدۇ ، شۇنداق تۇرۇقلۇق ئىككىڭـ لار قانداقمۇ ئۆي تۇتالايسىلەر ؟

— ئىنىم ، سىز تېخى ياش ، نۇرغۇن ئىشلارنى بىلمەيسىز ، شۇنى بىلىشىڭىز كېرەككى ، ئۇيغۇر قىزلىرى شوخ كېلىدۇ ، ئۇلار ئۆينىڭ خوجايىنى بولۇشقا ئامراق ، بولۇپمۇ ئۇلار پۇلغا بەك ئامراق بولۇپ ، ئېرىنى كۆپرەك ئىشلىتىشنى ئويلايدۇ . بۇ ھەقتە مىساللار ناھايىتى كۆپ . مىللىتىمىزدىن بىر قىسىم كىشىلەر مۇشۇنداق قىلتاقا چۈشكەن ئىدى . سىزمۇ شۇنداق پاتقاقا ئۆزىڭىزنى ئاتماقچىمۇ ؟

— ئاكا ، پۇل بولسا ، جاڭگالدا شورپا دەپتىكەن ، شۇنچە كۆپ پۇلىڭىز تۇرۇپ ، خوتۇن ئېلىش غېمىدە يۈرۈۋاتامسىز ؟ تاجىكلار ئارىسىدا چىرايلىق ، ئىقتىدارلىق قىزلار ناھايىتى كۆپ ئەمەسمۇ ؟ نېمە ئۈچۈن بىر ئۇيغۇر قىز بىلەن توي قىلمىسىز ؟

رابىيە تەرەپتىكىلەرنىڭ ئاساسى مۇنداق ئىدى :

— قىزىم ، سىز شەھەردە تۇغۇلغان ، شەھەردە چوڭ بولدىـ ڭىز . سىز يېزا-قىشلاقلاردا جاپالىق كۈننى كۆرمىگەن . شۇنداق تۇرۇقلۇق سىز بىر تاغلىق يىگىت بىلەن توي قىلىپ ، دېھقان ياكى چارۋىچى بولماقچىمۇ ؟

— سىڭلىم ، سىز سەككىز يىللىق ئالىي مەكتەپ ئوقۇغۇـ

چىسى ، سىز مەدەنىيەتلىك ، خىزمەت ئورنىڭىز ۋە ئىجتىمائىي ئورنىڭىز بار قىز ، سىز ھېچبولمىغاندا ئالىي تېخنىكۇمدا ئوقۇغان يىگىت تېپىڭ .

— رابىيە ، سىز ئوقۇغانسېرى دۆتلىشىپ قالدىڭىزمۇ ؟ بىز ئۇيغۇرلار نەچچە مىليون ، ھەتتا ئون مىليونلۇق مىللەتمىز ، ئەجەبا سىزگە بىرەرسىمۇ يارىمىدىمۇ ؟ راستىنى ئېيتسام ، ھازىر بىر نەچچە كېلىشكەن ئۇيغۇر يىگىتلىرى سىزگە كۆز تىكىۋاتىدۇ . بۇنى تېخىچە بىلمىدىڭىزمۇ ؟ بىلگەن ئىكەنسىز ، نېمە ئۈچۈن قاراپ تۇرۇپ بىر تاغلىق تاجىككە تەگمەكچى بولىسىز ؟

يەنە بىر ئايىنىڭ ئايدىڭ كېچىسى ، ماھىرجان بىلەن رابىيە بۇ قەدىمىي شەھەرنىڭ باغچىسىدىكى خىلۋەت دەرەخزارلىق ئىچىدە باشلىرىنى ساڭگىلاتقان ھالدا بىللە ماڭاتتى . دەسلەپ ھېچكىم زۇۋان سۈرمىدى . لېكىن ، ئۇلارنىڭ يۈرىكى دولقۇن كەبى سوقاتتى . ئۇلار ئاۋۇال ئۆيدىكىلەرنىڭ پىكىرىنى بىر-بىرىگە يەتكۈزۈشتى . بۇ چاغدا گۈلدۈرماما چاققاندەك ، ئۇلارنىڭ كۆڭلى ناھايىتى بىئارامىلىققا چۆمدى .

ئۇلارنىڭ پۈتلىرى مېڭىشتىن توختىدى . ماھىرجان رابىيەنىڭ قولىنى ئاستا تۇتۇپ ، ئۇنىڭغا تىكىلگەن ھالدا ، پەس ئاۋازدا سورىدى :

— رابىيە ، سىز يۈرەك سۆزىڭىزنى دەڭا ، سىز مېنى چىن دىلىڭىزدىن سۆيەمسىز ؟

رابىيە ئىللىق چىراي بىلەن ماھىرجانغا قاراپ ، چوڭقۇر مېھرى بىلەن :

— مەن سىزنى سۆيىمەن ، چىن دىلىمدىن سۆيىمەن ، —

دېدى . ئۇ ئوك يۇزىنى ماھىرجاننىڭ كۆكسىگە قويۇپ ، ھايا-
لانغانلىقىدىن ئىسسىق ياش تۆكتى . ئاندىن بېشىنى كۆتۈرۈپ ،
ھۆرمەت نەزىرى بىلەن ماھىرجانغا قاراپ ، سەمىمىيلىك بىلەن
سورىدى :

— ماھىرجان ، سىز مېنى ياخشى كۆرەمسىز ؟

— ياخشى كۆرىمەن ، بەك ياخشى كۆرىمەن ، چىن دىلىمدىن
ياخشى كۆرىمەن ، پەقەت سىزنىلا ياخشى كۆرىمەن .

ئۇ يۈرەك سۆزىنى ئېيتتى-دە ، رابىيەنى قۇچىقىغا مەھكەم
باستى .

ئۇلارنىڭ مۇھەببىتى چىن ، سەمىمىي ۋە تەۋرەنمەس ئىدى .
لېكىن ، ئىككىسى قاتتىق بېسىم ئاستىدا قالغان ئىدى . ئۇلار-
نىڭ ئۆيدىكىلىرى ۋە تۇغقانلىرى ئۇلار خۇددى خاتا ئىش قىلىپ
قويغاندەك ، ئۇلارنى يوشۇرۇن نازارەت قىلاتتى . ئۇلارنىڭ ئىك-
كىسىگە بولغان پوزىتسىيەسىمۇ پۈتۈنلەي ئۆزگەرگەن ئىدى .
تەبەسسۇم ۋە ئىللىق نەزەردىن ئەسەر قالمىغان ئىدى . دەم
ئېلىش ۋە كەچقۇرۇنلۇقى ئۇلار سىرتقا چىقىپ كەتسە "نەگە
بارىسەن ؟" ، "نېمىشقا بارىسەن" ، "كىمنى ئىزدەيسەن ؟" ،
"نېمە ئىشىڭ بار ئىدى ؟" دېگەندەك تۇگمەس سوئاللار ئۇلارغا
قويۇلاتتى .

بۇ بىر ئاي ئىچىدە ئۇلار بىئاراملىق ۋە دىل ئازابى ئىچىدە
ئۆتتى . ئۇلارنىڭ باردى-كەلدىسىمۇ ئازايدى . لېكىن ، مۇھەببەت-
نىڭ كۈچى تەڭداشسىز ، ئۇ ئۇرۇقلا ئوخشاش يەرنى تېشىپ
چىقىدۇ . ئۇنى توسۇۋېلىش مۇمكىن ئەمەس .

بىر كۈنى ئاخشام ، ئۇلار يەنە ئالدىن كېلىشكەن جايدا

ئۇچراشتى . ئۇلار يەنە بىر قېتىم ئۆزئارا دىل رىشتىلىرىنى ئىزھار قىلىشتى . شۇنىڭ بىلەن يەنە ، ئۇلار تويدىن كېيىن باشقىلارنىڭ ھەر خىل باھانە-سەۋەبلەر بىلەن ئۇلارنىڭ مۇھەببەتىگە تەسىر يەتكۈزۈش ئېھتىمالى بولىدىغانلىقى توغرۇلۇق كەڭ-كۆشادە پاراڭلاشتى .

—توي قىلغاندىن كېيىن ، سىزچە ئۆينىڭ خوجايىنى كىم بولىدۇ ؟ —سورىدى ماھىرجان .

—سىز دېگەن ئۆينىڭ تۆۋرۈكى ، يەنە كېلىپ دائىم سودا قىلىپ ، پۇل بىلەن ھەپىلىشىسىز ، شۇڭا ، ئۆينىڭ خوجايىنى سىز بولۇڭ ، —دېدى جاۋابەن رابىيە .

—بىز توي قىلغاندىن كېيىن ، مەن ئۇيغۇرلارنىڭ ئەنئەنىسى ۋە ئادەتلىرىگە ھۆرمەت قىلىمەن .

—مەنمۇ تاجىكلارنىڭ ئۆرپ-ئادىتى ۋە قائىدە-يوسۇنلىرىغا ھۆرمەت قىلىمەن .

—مۇشۇنداق قىلساق ، ناھايىتى بەلەن ئۆتەلەيمىز .

—بىراق ، مەن تاجىكلارنىڭ نۇرغۇن ئۆرپ-ئادەتلىرىنى تېخى بىلمەيمەن . . .

—بۇنىڭ كارايىتى چاغلىق ، مەن سىزگە ئۆگىتىپ قويىمەن .

—مەن چوقۇم ياخشى ئۆگىنىپ كېتەلەيمەن .

شۇنىڭدىن كېيىن ، بىرقانچە قېتىملىق ئۇچرىشىشتا ، ماھىرجان تاجىكلارنىڭ بىر قىسىم ئۆرپ-ئادەتلىرى ۋە قائىدە-يوسۇنلىرىنى رابىيەگە قايتا-قايتا سۆزلەپ بەردى . بەزىدە ھەتتا بىر تەرەپتىن سۆزلەپ بەرسە ، بىر تەرەپتىن كۆرسىتىپ بېرەتتى .

تاجىكلار زىيادە مېھماندوست كېلىدۇ . ئۇلارنىڭ ئۆزئارا كۆرۈشۈش ئادەتلىرى ئۆزگىچە . تەڭ دېمەتلىك ئايالار كۆرۈش-كەندە ، ئۆزئارا قۇچاقلىشىدۇ ، بىر-بىرىنىڭ يۈزلىرىگىچە سۆ-يۈپ قويۇشىدۇ . يېقىن ئايالار كۆرۈشكەندە ، بىر-بىرىنىڭ لەۋ-لىرىگىچە قىزغىن سۆيۈپ كۆرۈشىدۇ ، ياش ئايالار چوڭ ئايال-لارنىڭ قولىغا سۆيۈپ كۆرۈشىدۇ ، چوڭ ئايالار ياش ئايالار-نىڭ كۆزى ياكى پېشانىسىگە سۆيۈپ كۆرۈشىدۇ . ئەر دوستلار كۆرۈشكەندە ، ياكى قول ئېلىشىپ سالاملىشىدۇ ، ياكى بىر-بە-رىنىڭ قولىغا سۆيۈشۈپ كۆرۈشىدۇ .

مېھمانلار ئۆيگە كىرگەندە ، كاڭ ئۇستىگە كۆرپە سېلە-نىپ ، مېھمان ئولتۇرۇشقا مەرھەمەت قىلىنىدۇ . مېھمان ئول-تۇرۇپ بولغاندىن كېيىن ، ساھىبخان ئايال كىچىك پەتنۇستا ئۇن ئېلىپ كېلىپ ، ئۇنىڭدىن بىزە ئېلىپ ، مېھمانىنىڭ ئوڭ مۇرىسىگە ئازراق چېچىپ قويىدۇ . بۇ مېھماندارچىلىقتا ئالىي ئېھتىرام بىلەن قارشى ئېلىش رەسمىيىتى ھېسابلىنىدۇ ، شۇ-نىڭ بىلەن ساھىبخانىنىڭ مېھمانغا بولغان سەمىمي مېھىر-شەپ-قىتى ۋە ياخشى ئارزۇ-تىلىكى ئىپادىلىنىدۇ .

مېھمانلارنى كۈتۈشتە نام-مەنسەپ ئاساس قىلىنماي ، ياش قوراملا ئاساس قىلىنىدۇ . ئادەتتە ياشانغانلار سول تەرەپ كاڭ-نىڭ باش تۆرىدىن ئورۇن ئالىدۇ . قالغانلىرى يېشىغا قاراپ قاتار ئورۇن ئالىدۇ . ساھىبخانلار ئوڭ تەرەپتىكى كاڭنىڭ لېۋە-دىن ئورۇن ئېلىپ ، مېھمانلارغا ھەمراھ بولىدۇ .

ساھىبخان ئايالار ئادەتتە ئاشخانىدا ئالدىراش بولىدۇ . ئۇلار بىر تەرەپتىن تاماق ھازىرلىسا ، بىر تەرەپتىن "خۇش

كەپسىز مېھمان" دېگەن ناخشىسىنى غىڭشىپ ئېيتىدۇ . ناخشىنىڭ ئاۋازى پەس بولسىمۇ ، ئۇنىڭدا مېھمانلارغا بولغان سەمىمىي ھېسسىيات ئىپادىلىنىدۇ .

"خۇش كەپسىز مېھمان"نىڭ تېكىستى مۇنداق :

گۈلچىمەن يايلاقلار بۇلاققا ئامراق ،
خۇش ناۋا بۇلبۇللار باھارغا ئامراق .

دوستلۇقنىڭ مېھرى ئۇ بىقىياس بۇيۇك ،
شۇڭا ئۇ غەزەل ھەم داستاندا پۈتۈك .

ياڭرىغاي بۇركۈت نەي ، راۋاب ساداسى ،
يايرىغاي مېھماننىڭ دىل ، يۈرەك ، قەلبى .

تېز تۇتقىن مېھمانغا ئەتكەن چېيىڭدىن ،
تېز تارتقىن مېھمانغا دۇمبە-جىگەردىن .

تەشرىپ قىپ كېلىپسىز قەدىناس مېھمان ،
دىدارىڭ كۆرۈشكە تەشنادۇق ھامان .

مۇبارەك ئاۋازىڭ بېرىدۇ لەززەت ،
تەڭ كەلمەس ئاڭا ئۇ قەنت-گېزەك ، شەربەت .

تاجىكلارنىڭ ئەنئەنىۋى ھېيت-ئايەملىرى ئىچىدە ، «روزى

هېيت» بىلەن «قۇربان هېيت» ئۈيغۇرلارنىڭ مۇشۇ ئىككى هېيتىغا ئوخشاپ كېتىدۇ . ئۇلارنىڭ يەنە ئۆز مىللىتىگە خاس مىللىي ئايەملىرىدىن «بارات ئايىمى»(خەنزۇلارنىڭ پانۇس بايرىمىغا ئوخشاپ كېتىدۇ) بار ، ئادەتتە «پىلىك هېيت» دەپ ئاتىلىدۇ . ۋاقت جەھەتتىن ، ئادەتتە هىجرىيە كالىندارى بويىچە ، ئاۋغۇست ئېيىنىڭ 14- ، 15-كۈنلىرى ئىككى ئاخشام «ئۆي پىلىكى» ۋە «قەبرە پىلىكى» نامى بىلەن دەپدەپىلىك هالدا ئۆتكۈزۈلىدۇ .

«شاۋگۇن باهار هېيتى»(باهار بايرىمى) پامىر ئېگىزلىكىدە ئۆزگىچىلىككە ئىگە بىر خىل پەسىل بايرىمى بولۇپ ، ئۇ ئادەتتە قىش ئۆتۈپ ، باهار كەلگەن ، كۈن بىلەن تۇن تەڭلىشىدىغان خاسىيەتلىك كۈن 3-ئاينىڭ 21-كۈنى ئۆتكۈزۈلىدۇ . «زۇۋۇر هېيتى»(سۇ باشلاش هېيتى) ھەر يىلى باهارىستان مەۋسۇمىدە ئۆتكۈزۈلىدۇ . كىشىلەر كەنت-مەھەللىلەرگە سۇ باشلاپ كېلىپ ، تەنتەنە قىلىشىدۇ . ئارقىسىدىن داغدۇغىلىق ئوغلاق تارتىشىش ، ئات بەيگىسى ۋە ئەلنەغمە پائالىيەتلىرى ئۆتكۈزۈلىدۇ . «تېغىم زۇۋاست بايرىمى»(تېرىلغۇ بايرىمى) مۇ ئەتىياز پەسلىدە تېرىلغۇ باشلىنىدىغان كۈنى داغدۇغا بىلەن ئۆتكۈزۈلىدۇ .

تاجىكلارنىڭ توي-تۆكۈن ئادىتى بىر سېھرىي مەدەنىيەت . ئۇنىڭ مەزمۇنى ۋە شەكىل دائىرىسى ناهايىتى كەڭ بولۇپ ، خەت-خالتا ئەۋەتىش ئارقىلىق مۇھەببەت باغلاش ، ئەلچىلەر ئۆمىكىنى ئەۋەتىپ قۇدىغا چۈشۈش ، كېلىن بولغۇسىنىڭ بېشىغا رومال چېگىش ، ئالدىغا داپ قويۇپ هازىرلارنىڭ كۆڭلىنى

ئېلىش ، يۇيۇندۇرۇپ تويلۇق كىيىمىنى كىيگۈزۈش ، قىز كۆ-چۈرۈش ، نىكاھ مۇراسىمى ، ئەل نەغمە ئۆتكۈزۈش ، ئوغلاق تارتىشىش ، ئات بەيگىسى ، كېلىننى ئۆزىتىش ، پەدەرخان(نىكاھ ئاتىسى) نى تىكلەش قاتارلىقلارنى ئۆز ئىچىگە ئالىدۇ . بۇ خىلدە-كى توي-تۆكۈن پائالىيەتلىرىدە ، بەزىلەر ناخشا ئېيتىپ ، ئۇس-سۇل ئويناشىدۇ . بەزىلىرى ئۆزئارا ناخشا تەقدىم قىلىدۇ . ئايرىم شوخ قىزلار بۇ پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ ، ئۆزى ياخشى كۆرىدىغان يىگىتكە رومال ياكى كەشتىلەنگەن ياغلىقلارنى تەقدىم قىلىپ ، ئۆز مۇھەببىتىنى ئىزھار قىلىشىدۇ . بەزىلىرى ئۆز مۇھەببىتىنى ناخشا ئارقىلىق ئىپادىلىشىدۇ :

ئۆردەكلەر ئۇزۇشەر سۇزۇك كۆللەردە ،
بۇركۈتلەر ئۇچۇشار پەرۋازقىپ كۆكتە .

قۇچقاچلار سايرىشار سۇبھى-سەھەردە ،
ئارقارلار يايرىشار مۇزتاغ باغرىدا .

قېنى سەن ، دىلخۇمار قارا كۆزپەرى ،
قىلمامسەن تەقدىم سەن ، سۆيگۈ بەلگىسى .

بەزىدە قىز بىلەن يىگىتنىڭ مۇھەببىتى چاك كەتسە ، قىز خىلۋەت يايلاقلاردا ، دەريا بويلىرىدا ياكى تەنھا جايدا يىگىتكە قارىتىپ مۇنداق ناخشىنى ئېيتىدۇ :

ئاي بولۇپ ، يورۇتساڭ جىمى ئالەمنى ،
سالمايمەن كۆز قىرىم ، ساڭا ئەبىدى .

تەشنالىق بۇلاق بوپ ، گەرزەمزەم كەبى ،
بىلىپ قوي ، ئۆلسەممۇ بارمايمەن نېرى .

ئەتىرگۈل بولۇپ سەن ، چاچساڭ خۇش پۇراق ،
گەر كۆرسەم بىر تالنى ،تاشلايمەن يىراق .

يىگىت تەرەپنىڭ ئەلچىلىرى قۇدىغا چۈشكەندە ، قىز تەرەپ تەكلىپ قىلغان ناخشىچى هويلىدا ياڭراق ئاۋازدا مۇنۇ ناخشىنى ئېيتىدۇ :

ئالتۇنغا ئالغىلى بۇلۇر قوي-قوچقار ،
ئالتۇنغا ئالغىلى بولۇر ئات-تۇلپار .
ئالتۇنغا ئالغىلى بولماس مۇھەببەت ،
مۇھەببەت باهاسى— مېهىر-ساداقەت .

يىگىت تەرەپنىڭ ئەلچىلىرى بۇ ناخشىنى ئاڭلىغاندىن كېيىن ، ئۇنىڭ قىز تەرەپنىڭ يىگىت تەرەپنىڭ پوزىتسىيىسىنى بىلىش نىيىتىدە ئىكەنلىكىنى بىلىۋالىدۇ . شۇنىڭ بىلەن ، يىگىت تەرەپنىڭ ئەلچىلىرى ناخشا ئارقىلىق ئۆز پوزىتسىيىسىنى بىلدۈرىدۇ :

ئابىچەشمە مېھرىنى گۆھەر بىلمدۇ ،
ئەتىرگۈل پەيزىنى بۇلبۇل بىلمدۇ .
قىزچاقنىڭ ئوتىدا تۆگەشتى يىگىت ،
گەر يەتسە مۇرادقا ، دېمەيدۇ ئىسىت .

ئەگەر ئىككى تەرەپ ئەلچىلىرى قۇدىلىق ئىشىدا پۈتۈشۈپ قالسا ، يىگىت تەرەپنىڭ ئانىسى ياكى ئاچىسى ئىچكىرىدىكى قىز ھۇجرىسىغا كىرىپ ، ئۇنىڭ پېشانىسىگە سۆيۈپ قويىدۇ ، ئاندىن ئۇنىڭ قۇلىقىغا ھالقا سېلىپ قويىدۇ . بۇ چاغدا خۇشاللىق كەيپىياتىغا چۆمگەن قۇدىلار بىرلىكتە مۇنۇ ناخشىنى ئېيتىدۇ :

زەپ گۈزەل بۇ كېچە پامىر ئاسمىنى ،
ئۇينىشار يۇلتۇزلار ، نۇرىستان ماھى .

زىيادە كۆركەمدۇر پامىر يايلىقى ،
يايرىشار ئۇندا قوي ، تۈلپار پادىسى .

چىن دىلدىن سۆيىمەن سىغىنچى قىزنى ،
بەرگەچ ئۇ ماڭا ئۆز يۈرەك-دىلىنى .

— رابىيە ، بىز توي ۋاقتىمىزنى ئۆزىمىز بېكىتىۋالدۇق ، بىزمۇ «چاي ئىچكۈزۈش ناخشىسى»نى بىرلىكتە ئېيتايلى .
— ماھىرجان ، سىز ماڭا نۇرغۇن نەرسىلەرنى سۆزلەپ بەردىڭىز . مەن ھەممىنى ئېسىمدە ساقلاۋاتىمەن ، تويىمىزنى تاجىك-

لارنىڭ ئەنئەنىسى بويىچە ئۆتكۈزەيلى ، بىراق ، مەن تېخى بۇ ناخشىلارنى ئېيتالمايمەن .

— مەن سىزگە تاجىكلارنىڭ ئادەتتىكى ئۆرپ-ئادىتى ۋە قا-ئىدە-يوسۇنلىرىنى سۆزلەپ بەردىم ، بۇلارنى بىلىشىڭىز بەك زۆ-رۈر . لېكىن سىز بۇ ئىشلاردىن بەكمۇ غەم قىلىپ كەتمەڭ .

— مەن سىزگە تەگمەكچى بولغان ئىكەنمەن ، تاجىك ئائىلە-سىنىڭ ئادىمى بولۇپ قالدىم دېگەن گەپ . شۇڭا ، تاجىكلارنىڭ قائىدە-يوسۇنلىرى بويىچە ئىش قىلىشىم كېرەك-تە !

بۇ بىر جۈپ ئاشىق-مەشۇق مەڭگۈلۈك بىر-بىرىنى سۆيۈش-كە ۋەدىلەشتى . ئۇلار ھەر قانداق ئەھۋالدا ئۆزگەرمەيدىغانلىقى ھەققىدە ئۆزئارا قەسەم ئىچىشتى . ئۇلار ئۆز ئۇرۇق-تۇغقانلە-رىنى قايىل قىلىپ ، ئۇلارنىڭ قوللىشىنى قولغا كەلتۈرۈشكە ئىرادە باغلىدى .

لېكىن ، ئۇلار ھەرقانچە ئورۇنغان بولسىمۇ ، ئۇلارنىڭ ئۆ-يىدىكىلىرى ۋە تۇغقانلىرى ئۇلارنى بەك قوللاپ كەتمىدى . شۇڭ-داقتىمۇ ئۇلار ئانچە قارشى تۇرۇپمۇ كەتمىدى .

قانداق قىلىش كېرەك ؟

توي قىلىش كېرەك ، قەتئىي توي قىلىش كېرەك ، قانچە بالدۇر توي قىلساق ، شۇنچە ياخشى . ئۇلار ئاخىر مۇشۇ قارارغا كېلىشتى .

7-ئاينىڭ 13-كۈنى ، ياش تاجىك يىگىت ماھىرجان ئۇيغۇر قىزى رابىيە بىلەن توي قىلدى . توي مەرىكىسى 60 كۋادرات مېتىرلىق يېڭى ، ئەمما ئاددىي سىلىنغان ئۆيدە ئۆتكۈزۈلدى . توي مەرىكىسى بەك قىزىپ كەتمىدى . چۈنكى ماھىرجاننىڭ

ئۇرۇق-تۇغقانلىرى تويغا كەلمىگەن ئىدى . رابىيەنىڭ پەقەت ئانىسىلا تويغا كەلدى . لېكىن ، بۇ ئىككى ياش ئاخىر مۇرادىغا يېتىپ تۇي قىلىشتى . ئۇلار ئۆزلىرىنى چەكسىز لەززەتلىك ۋە بەختلىك ھېس قىلىشاتتى .

ئۇزۇن ئۆتمەي ، ماھىرجاننىڭ ئاچىسى ماھىگۈل توي قىلىدى . بۇ چاغدا قېرىنداش مىللەت قىزى بىلەن توي قىلغان ماھىرجان ئايالى رابىيە بىلەن بىرلىكتە پامىر ئېگىزلىكىدىكى تاشقورغان ناھىيە بازىرىغا كېلىپ ، ماھىگۈلنىڭ توي ئىشىغا ياردەملەشتى .

رابىيە بارلىق ئىشلارنى تاجىكلارنىڭ قائىدە-يوسۇنى بويىچە قىلدى . ئۇنىڭ ئىش-ھەرىكىتى ھەم تېز ھەم قائىدىلىك ئىدى . ئۆزى ناھايىتى چىرايلىق بولسىمۇ ، ناھايىتى كەمتەر ، سەمىمىي ئىدى . بۇنى كۆرگەن نۇرغۇن تاجىكلارنىڭ چىرايىغا بارا-بارا تەبەسسۇم يۈگۈرۈشكە باشلىدى .

ئارقىدىنلا ، ماھىرجان بىلەن رابىيە مۇشۇ پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ ، تاشقورغاندا توي چېيىنى بەردى . ماھىرجاننىڭ بارلىق ئۇرۇق-تۇغقانلىرى چاي مەرىكىسىگە قاتناشتى . توي چېيى ناھايىتى دەبدەبىلىك ئۆتتى . توي چېيىدىن كېيىن ، ماھىرجان ئايالى رابىيە بىلەن ھەممە ئۇرۇق-تۇغقىنىنىڭ ئۆيىگە بېرىپ ، ئۇلارنى يوقلىدى . بۇ چاغدا تاجىكلار رابىيەنى كېلىنلىككە قوبۇل قىلدى ھەم خۇشاللىق بىلەن :" ماھىرجاننىڭ ئايالى ، بىزنىڭ كېلىنىمىز رابىيە ھەرقانداق مىللەتتە تېپىلماس ياخشى قىز ئىكەن" دەيىشتى .

كېيىن ، ئۇلار ئارزۇلۇق بىر ئوغۇل پەرزەنت كۆردى .

ئۇلار ئۇنىڭغا دىلاۋەرجان ، دەپ ئات قويدى .

ماھىرجان بىلەن رابىيە ئۆز سەرگۈزەشتىلىرىنى ئەسلەپ ، بىر ئېغىزدىن : "بىزنىڭ بەختلىك تۇرمۇشىمىز خىلمۇخىل توسالغۇلار بىلەن كۆرەش قىلىش نەتىجىسىدە بارلىققا كەلدى ، بىز ئۇنى قەدىرلىشىمىز لازىم" دېيىشتى .

ماھىرجان يەنە مۇنداق دېدى : "مەن مۇھەببەتتە مۇرادىمغا يەتكىنىمگە ئوخشاش ، كارخانامنى تېخىمۇ راۋاجلاندۇرۇشتىن ئىبارەت غايەمگە چوقۇم يېتىمەن" .

زور ماشىنا ھادىسىسى ئۆلۈم خەۋپى ئالدىدىمۇ پۇشايمان قىلماسلىق

توي قىلىش ، بۇ ماھىرجان ئائىلىسىنىڭ بەختلىك تۇرمۇشىنىڭ باشلىنىشى ئىدى . شۇنداقلا بۇ ئۇنىڭ ھەقىقي كىشىلىك ھايات مۇساپىسىغا يېڭى قەدەم تاشلىغانلىقىنىڭ ئىپادىسى ، ھەم ئۆز كارخانىسىنى ھەقىقي گۈللەندۈرۈشنىڭمۇ دەسلەپكى قەدىمى ئىدى .

توي قىلىپ ئۈزۈن ئۆتمەيلا ، ئۇ كىچىك يېڭى ئائىلىسىنىڭ بەختىدىن ھۇزۇر ئالماي ، ئۆز كارخانىسىنىڭ يېڭى تەرەققىياتىغا ئىستەك باغلىدى .

ئۇ رابىيە بىلەن مەسلىھەتلىشىپ ، چەت ئەلگە چىقىپ ، ئۆز ماھارىتىنى نامايان قىلىش قارارىغا كەلدى . چۈنكى ، ئۇ بۇ جەھەتتە نۇرغۇن ئەۋزەللىكلەرگە ئىگە . بىرى ، ئۇ يەتتە خىل چەت ئەل تىلىنى بىلىدۇ . يەنە بىرى ، ئۇنىڭ بىرقانچە دۆلەتتە نۇرغۇن دوستلىرى بار .

ئۇ بىرقانچە دوستىنىڭ تونۇشتۇرۇشى بىلەن بىر قېتىملىق ئاز ئۇچرايدىغان پۇرسەتكە ئېرىشتى . ئۇ بۇ پۇرسەتنى چىڭ تۇتۇپ ، تەرەققي قىلىشنىڭ يېڭى يولىنى تاپتى .

بۇ ، ئۇ توي قىلىشتىن يەتتە يىل ئىلگىرى ، يەنى

1988 -يىل 11 -ئايدا بولغان ئىش ئىدى . مەملىكەتلىك خەلق قۇرۇلتىيى دائىمىي كومىتېتىنىڭ مۇئاۋىن باشلىقى يولداش سەيپىدىن ئەزىزى پاكىستاندا زىيارەتتە بولدى . بۇ چاغدا ماھىر- جان نېپىت سودا شىركىتىنىڭ تەرجىمانلىقىغا تەكلىپ قىلى- نىپ ، پاكىستاندا سۇيۇقلاندۇرۇلغان گاز سودىسىنى قىلىۋاتا- تى . ئۇ ۋەتەندىن دۆلەت رەھبىرىنىڭ كەلگەنلىكىنى ئاڭلاپ ، پاكىستان پايتەختى ئىسلام ئابادقا باردى . ئۇ جۇڭگونىڭ پاكىس- تاندا تۇرۇشلۇق باش ئەلچىخانىسى ئارقىلىق ئاخىر دۆلەت مېھ- مانخانىسىدا يولداش سەيپىدىن ئەزىزى بىلەن كۆرۈشىدۇ .

يات ئەلدە ، شىنجاڭلىق ئىككى ۋەتەنداش ھەم يۇرتداش ئۆزئارا كۆرۈشۈپ ، ئادەتتىن تاشقىرى خۇشال بولۇشىدۇ ۋە ناھايىتى يېقىملىق ھېس قىلىشىدۇ . ئىككىسى ئۇزۇنغىچە مۇڭ- دىشىدۇ . ماھىرجان پاكىستانىنىڭ ئەھۋالىنى پىششىق بىلگەچ- كە ، ئۇنىڭ ئۇستىگە كۆپ تىلنى بىلگەچكە ، سەيپىدىن ئەزىزى بىلەن بىللە كەلگەن تەرجىماندىن كۆپ نەرسىنى ئارتۇق بىلەت- تى ، تەرجىمىسىمۇ ياخشى ئىدى . شۇڭا ، يولداش سەيپىدىن ئەزىزنىڭ تەكلىپى بىلەن ، ماھىرجان ئۇنىڭ بىلەن بىرلىكتە ئېكسكۇرسىيە ۋە زىيارەتتە بولدى ھەمدە ئۇنىڭغا تەرجىمانلىق قىلدى .

شۇنداق قىلىپ ، ماھىرجان يولداش سەيپىدىن ئەزىزى بە- لەن بىللە ئىلگىرى-كېيىن بولۇپ ، ئىران ، ئەرەب بىرلەشمە خەلىپىلىكى ، سەئۇدى ئەرەبىستانى ۋە كۇۋەيت قاتارلىق ئەللەردە زىيارەتتە بولدى .

ئۇ بۇ بەش دۆلەتتە زىيارەتتە بولۇش جەريانىدا ، كۆپ چەت

ئەللىك كىشىلەرنى دوست تۇتتى . ئۇ تىل بىلگەچكە ، كۆپ چەت ئەللىك دوستلار بىلەن كەڭ-كۇشادە سۆزلەش ئىمكانىيىتىگە ئىگە ئىدى . بۇ چەت ئەللىك دوستلارمۇ جۇڭگونىڭ ھازىرقى ئەھۋالىنى ، جۇڭگونىڭ بازار ئەھۋالىنى بىلىشنى تولىمۇ ئارزۇ قىلاتتى . شۇڭا ، نۇرغۇن چەت ئەللىكلەر ماھىرجاننى ئېكسكۇرسىيە قىلىشقا ، سايا‌ھەتكە ، مېھمان بولۇشقا ، مۇمكىن بولسا ، ئازراق سودا قىلىشقا تەكلىپ قىلدى . ئۇمۇ مۇشۇ پۇرسەتلەردىن پايدىلىنىپ ، ۋەتەن چوڭ ئائىلىسىنىڭ ئىللىقلىقىنى ، ئىسلاھات-ئېچىۋېتىشنىڭ ئۇلۇغ مۇۋەپپەقىيەتلىرىنى تەشۋىق قىلدى .

يولداش سەيپىدىن ئەزىزىنىڭ بەش دۆلەتكە قىلغان زىيارىتى ئاياغلاشقاندىن كېيىن ، ماھىرجان ئۇزى يالغۇز نېپال ، بۇتان ، تايلاند ، مالايسىيا ، رۇسىيە ، تاجىكىستان ، ئۆزبېكىستان ۋە قىرغىزىستان قاتارلىق دۆلەتلەردە سايا‌ھەتتە بولدى . ئۇ ، بۇ توققۇز دۆلەتتە ئېكسكۇرسىيىدە بولۇپ ، كۆزىنى تېخىمۇ ئېچىپلا قالماستىن ، يەنە بازارلارنى تەكشۈرۈش ئارقىلىقمۇ كۆزىنى كەڭ ئاچتى . شۇنىڭدىن كېيىن ، ئۇ دۆلەتتىن ھالقىغان خۇسۇسىي باشقۇرۇشىدىكى كارخانا قۇرۇش نىيىتىگە كەلدى .

ماھىرجان توي قىلغاندىن كېيىن ، ئۆزىنىڭ بۇ ئۇلۇغۋار غايىسىنى ئەمەلگە ئاشۇرۇشقا ئىرادە باغلىدى .

1994-يىل كۈزدە ماھىرجان پاكىستانغا باردى .

ئۇ پاكىستانغا كۆپ قېتىم قاتىرغانلىقتىن ، چوڭ-ئوتتۇرا شەھەرلەرنىڭ ھەممىسىگە بارغان ئىدى . ئىلگىرى ئۇ تىجارەتلا قىلغاچقا ، 10-15كۈن تۇرۇپلا كېتىپ قالاتتى . بۇ قېتىم ئۇ مەبلەغ سېلىپ ، كارخانا قۇرماقچى . چوقۇم ئەستايىدىل ئويلى-

مىسا ، ھەر قايسى جەھەتلەردە بىر قۇر تەتقىق قىلمىسا بولمايتى .

سۇست ، بۇ پاكىستان تەرەپتىكى چېگرا ئېغىزى . ئۇنىڭ جۇڭگونىڭ غەربىي قىسمىدىكى قەدىمىي شەھەر قەشقەر بىلەن بولغان ئارىلىقى 521 كىلومېتىر ، ماھىرجانىنىڭ يۇرتى تاشقورغان ناھىيە بازىرى بىلەن بولغان ئارىلىقى 227 كىلومېتىر ، جۇڭگو-پاكىستان چېگرىسى بىلەن بولغان ئارىلىقى تەخمىنەن 100 كىلومېتىر كېلىدۇ . بۇ يەر جۇڭگولۇقلارنىڭ پاكىستانغا كىرىشىدىكى مۇقەررەر ئېغىز ، شۇنداقلا پاكىستان ، ھەمدە ئۇچىنچى دۆلەت مېھمانلىرىنىڭ غەربىي يولدىن جۇڭگوغا كىرىشىدىمۇ مۇقەررەر ئۆتكەل . جۇڭگو-پاكىستان چېگرا ئېغىزلىرى ئېچىلىشتىن تاقالغۇچە بولغان يېرىم يىلدىن كۆپرەك ۋاقىت ئىچىدە ، بۇ يەرگە (سۇستقا) كېلىپ-كېتىدىغانلارنىڭ ئايىغى ئۈزۈلمەيدۇ . نۇرغۇن يولۇچىلار بۇ يەردە تاماق يەيدۇ ، قونۇپ قالىدۇ . شۇڭا ماھىرجان بۇ يەردە «بەدەخشال» مېھمانخانىسى ۋە قوشۇمچە ئاشخانا ئاچتى .

لېكىن سۇست ئېغىزىدا بەش ئايغا يېقىن ئارىسالدى مەزگىل بولغاچقا ، يولۇچىلار ئازىيىپ تىجارەت ناچارلاشتى . بۇ ئەھۋالغا ئاساسەن ماھىرجان باشقا يەردە يەنە بىر كارخانا قۇرۇش قارارىغا كەلدى .

گىلگىت— پاكىستانىنىڭ شىمالىي رايونىنىڭ مەركىزى ، ئۇ گىلگىت دەرياسىنىڭ جەنۇبىي قىرغىقىدىن ئورۇن ئالغان . بۇ يەر سۇستنىڭ جەنۇبىي تەرىپىدە بولۇپ ، سۇست بىلەن بولغان ئارىلىقى 360 كىلومېتىر كېلىدۇ . بۇ يەر قەدىمكى دەۋرلەردە

بۇددا دىنىنىڭ مەركىزى ئىدى . ھازىرقى كۇنده پاكىستاننىڭ شىمالىي رايونى ، جۇملىدىن كەشمىر شىمالىي رايونىنىڭ ئىقتىساد ۋە قاتناش مەركىزى ، جۇڭگو بىلەن پاكىستاننى تۇتاشتۇرۇپ تۇرىدىغان قاراقۇرۇم يولىنىڭ ئوتتۇرا مۇساپه بېكىتى ھېسابلىنىدۇ . بۇ يەر دېڭىز يۈزىدىن 1453 مېتىر ئېگىز بولۇپ ، كېلىماتى ئادەمگە ماس كېلىدۇ . بۇ يەردىن يىراققا نەزەر تاشلىغاندا ، ئېگىز قارلىق چوققىلار قەد كۆتۈرۈپ تۇرىدۇ . يېقىن ئەتراپىدا ئۆرۈك ، شاپتۇل قاتارلىق مېۋە-چېۋىلەر ، مەجنۇن تاللار كىشىنى مەپتۇن قىلىدۇ . مەنزىرىسى بۆلەكچە گۈزەل ، گىلگىت شەھىرىدىن ئالته كىلومېتىر يىراقلىقتا ئېگىز تاغ يۈزىده ساكيامۇنىنىڭ تاش ھەيكىلى بار . شەھەردىن 20 كىلومېتىر يىراقلىقتا بۇنىڭدىن 700 يىل ئىلگىرى سەلتەنەت سۈرگەن مۇغۇل خانلىقىنىڭ خاتىره ئابىدىسى بار . گىلگىت دەرياسىدا ئۇزۇنلۇقى 600 ئىنگلىز چىسى ، كەڭلىكى ئالته ئىنگلىز چىسى كېلىدىغان ئاسما كۆۋرۈك بار بولۇپ ، بۇ كۆۋرۈك ئاسىيادىكى مەشھۇر ئاسما كۆۋرۈكلەرنىڭ بىرى بولۇپ ھېسابلىنىدۇ . 1978-يىل 6-ئايدا ، گىلگىت شەھىرىنىڭ شەرقىي شىمال بۇرجىكىدىكى بىر تاغلىق كەنتته جۇڭگولۇق ئىنقىلابىي قۇربانلارنىڭ قەبرىستانلىقى ياسالغان . ئۇنىڭ ئۇزۇنلۇقى 91 مېتىر ، كەڭلىكى 100 مېتىر كېلىدۇ . قەبرىستانلىقنىڭ ئوتتۇرىسىغا ئېگىز قىلىپ خاتىره تاش ئورنىتىلغان بولۇپ ، ئۇستىگه : "جۇڭگونىڭ پاكىستانىنىڭ يول قۇرۇلۇشىغا ياردەم بېرىش جەريانىدا قۇربان بولغان يولداشلارنىڭ قەبرىستانلىقى" دېگەن خەتلەر ئويۇلغان . خاتىره تاشنىڭ ئىككى تەرىپىده قۇربان بولغان

88 ئەزمەت ۋە خىزمەت ئۇستىدە ۋاپات بولغان يولداشلارنىڭ قەبرىسى بار .

پاكىستاننىڭ شىمالىي رايونى ئەمدىلا ئۆلكە دەرىجىسىگە كۆتۈرۈلدى . گىلگىت شىمالىي رايونىنىڭ مەركىزى بولۇپ قالـدى . گىلگىت يەنە "جۇڭگو مەھسۇلاتلىرىنىڭمەركىزى" دەپمۇ ئاتىلىدۇ . بۇ يەرنىڭ سودا بازارلىرىدىكى مالالارنىڭ بەشتىن تۆت قىسمىنى دېگۈدەك جۇڭگو مالالىرى ئىگىلەيدۇ .

جۇڭگو شىنجاڭنىڭ جەنۇبىي شىنجاڭ رايونىدىكى مۇتلەق كۆپ سانلىق سودا شىركەتلىرى ۋە چېگرا سودا شىركەتلىرىنىڭ پاكىستان بىلەن بولغان سودىسى مۇشۇ يەردىن باشلانغان . شۇـ ڭا ، ماھىرجان گىلگىتتا «ھىمالايا مېھمانخانىسى» قوشۇمچە ، جۇڭگو تاۋارلىرى رېستورانىنى قۇرۇش قارارىغا كەلدى .

بۇ چاغدىكى ماھىرجان بۇرۇنقىدەك ئىشلەمچى ئەمەس ، ئادەتتىكى سودىگەرمۇ ئەمەس ، بەلكى ئىسمى-جىسمىغا لايىق ئىككى مېھمانخانىنىڭ باش دىرېكتورى ئىدى . باش دىرېكتور ئىكەن ، ئۇ ئەلۋەتتە باش دىرېكتورنىڭ ئوبرازىنى نامايان قىلىشى لازىم . شۇڭا ، ئۇ ھەر كۈنى كاستۇم-بۇرۇلكا كىيىپ ، گالىستۇك تاقايىتتى . چاچلىرىنى پارقىرىتىپ ، مايلاپ تارايتتى . دەرۋەقە ، بۇلار كۆرۈنۈشتىكى ھادىسىلەر ئىدى . مۇھىمى ئۇنىڭدا باش دىرېكتورلۇققا خاس سودا ئېڭى ۋە باشقۇرۇش ئىقتىدارى بار ئىدى . مېھمانخانا ۋە رېستوران ناھايىتى ئوبدان باشقۇرۇلغاچقا ، شۇ رايوندىكى مېھمانخانىلارنىڭ ئىچىدە زور ئابرۇي ۋە ئىناۋەت تىكلىدى .

بۇ ئىككى مېھمانخانىنىڭ ئارىلىقى 300 كىلومېتىردىن ئا-

شاتتى . ماهىرجان دائىم كىرا ماشىنىلىرى بىلەن ئىككى مېھ-مانخانا ئارىلىقىدا قاتراپ يۈرەتتى . بۇ ناھايىتى كۆپ قۇلايسىز-لىقلارنى كەلتۈرۈپ چىقىراتتى .

كېيىن ئۇ قەتئىي نىيەتكە كېلىپ ، پاكىستاننىڭ ئىسلام ئاباد شەھىرىدىن 80 مىڭ يۈەنگە ياپونىيەنىڭ يۇقىرى سۈرئەتلىك ئالىي دەرىجىلىك ماشىنىسىدىن بىرنى سېتىۋالدى ، شوپۇرلۇق كىنىشكىسى ۋە باشقا رەسمىيەتلەرنى تولۇق بېجىرىپ ، ماشىنە-نى ئۆزى ھەيدەپ ، ئۆز خىزمىتى ۋە تۇرمۇشىغا غايەت زور قۇلايلىق يارىتتى .

بىر قېتىم ماھىرجان ئىسلام ئاباداتىن گىلگىت شەھىرىگە سەپەر قىلغاندا ، ماشىنىنىڭ توك يولىدىن چاتاق چىقىدۇ . سۈر-ئەت ئۆزگەرتكۈچ بىلەن خوت ئۆز رولىنى يوقىتىدۇ . ماشىنا مىڭ مېتىر ئۇزۇنلۇقتىكى ئېگىزلىكتىن پەسكە قاراپ مېڭىۋا-تاتتى . ماشىنا سۈرئىتى بەك تېز ئىدى . يولنىڭ ئوڭ تەرىپى چوڭقۇر ھاك ، سول تەرىپىدە نەچچە مېتىر چوڭقۇرلۇقتىكى دەريا بار ئىدى . كابىنكىدا يەنە 34 ياشلار چامىسىدىكى گاز سودىگىرى بۇلبۇلجان ئولتۇرغان ئىدى . بۇ ئاچقۇچلۇق پەيتتە ، ماھىرجان ئۆز بىخەتەرلىكىنى ئەمەس ، بەلكى دوستى بۇلبۇلجا-نىڭ بىخەتەرلىكىنى ئويلايتتى . ئۇ بۇلبۇلجانغا : "ھازىر ماشە-نىنىڭ سۈرئىتى زىيادە تېز ئەمەس ، سىز كابىنكا ئىشىكىنى ئېچىپ ، ماشىنىدىن سەكرەپ چۈشۈۋېلىڭ" دېدى . بۇلبۇلجان قورققىنىدىن نېمە قىلارىنى بىلەلمەي قوللىرى تىترەيتتى . ما-ھىرجان ئۇنىڭغا يارەملىشىپ ، كابىنكا ئىشىكىنى ئاچماقچى بولغاندا ، بۇلبۇلجان ماھىرجاننىڭ قولىنى تۇتۇپ : "بولمايدۇ ،

سىز سەكرەپ چۈشۈپ كېتىڭ ، ماشىنىنى مەن ھەيدەي ، ئەجەل ئالدىدا مەن بىر تەۋەككۈل قىلاي" دېدى .

—ياق ، ماشىنا مېنىڭكى ، ماشىنىنىڭ خاراكتېرىنى مەن ئوبدان بىلىمەن ، سىز تېز سەكرەپ چۈشۈڭ .

—بولمايدۇ ، مەنمۇ ماشىنا ھەيدىيەلەيمەن .

—ياق ، بولمايدۇ ، سىز دېگەن مېنىڭ خېرىدارىم ، سىزنىڭ ئامانلىقىڭىزنى قوغدىشىم كېرەك !

—ياق ، سىز دېگەن جۈڭگودىن كەلگەن مېھمان ، سىزنىڭ ئامانلىقىڭىزنى مەن قوغدىشىم كېرەك .

بولبۇلجان سۆزلەۋېتىپ ، كابىنكا ئىشىكىنى جالاقلىدە ئېچىۋېتىپ :

—ماھىرجان تېز سەكرەپ چۈشۈڭ ، —دېدى .

ماھىرجان ئىككى قولى بىلەن رولنى چىڭ تۇتۇپ ، ئالدى تەرەپكە قارايتتى . يولنىڭ ئىككى چېتىدىكى مەنزىرىلەر شىددەتلىك دولقۇندەك تېز ئۆتۈۋاتاتتى . ئالدى تەرەپتىن ئايلانمىلار بىرىنىڭ ئارقىسىدىن بىرى كېلىۋاتاتتى . ئۇ ماشىنىنى ئۆزى ھەيدەپ ، ئامالىنىڭ بارىچە ھەر ئىككى ئادەمنىڭ ئامان-ئېسەن قېلىشىنى ئويلايتتى . ئۇ كابىنكا ئىشىكىنى دەرھال يېپىۋېتىپ :

—ئىككىمىز ئىككى دۆلەتلىك دوستلار . ھايات قالساقمۇ تەڭ قالايلى ، ئۆلسەكمۇ تەڭ ئۆلەيلى ، —دېدى .

ماشىنىنىڭ سۈرئىتى ئوق كەبى تېز بولۇپ ، ئۇچقاندەك پەسكە قاراپ ماڭماقتا ئىدى . يولدىكى كىچىككىنە ئازگال ياكى باشقا ئېگىز-پەسلىكلەر ماشىنىنى تېخىمۇ سەكرىتەتتى . تېز سۈرئەت ، ئېگىز-پەس سىلكىنىشلەر تۆپەيلى ، ماشىنىنىڭ رولى

مۇ گەپ ئاڭلىماس بولۇپ قالغان ئىدى .

بىر ئايلانمىدا "داڭ" قىلغان ئاۋاز ئاڭلاندى ، ماشىنا يولـ
ىدىن چىقىپ كېتىپ ، يولنىڭ ئوڭ تەرىپىدىكى بىر چوڭقۇرلۇققا
چۈشۈپ ، ئاغدۇرۇلۇپ كەتتى . ماھىرجان بېشىنىڭ يېرىلغانلـ
قىنى ھېس قىلدى . قان ئېقىشقا باشلىدى ، ماشىنا قۇرام تاشلار
ئارىسىدا يەنە بىر قېتىم دومىلاپ كەتتى . ئۇ پۈت-قوللىرىنىڭ
كارىدىن چىقىپ كەتكەنلىكىنى سەزدى . بىر ئازدىن كېيىن ،
پۈتۈن بەدىنى سەزمەس بولۇپ قالدى . ماشىنا يەنە بىر قېتىم
دومىلاپ كەتتى . ماھىرجان ئەمدى پۈتۈنلەي شۇڭ ھالىتىگە
چۈشۈپ قالغان ئىدى .

ئۇ بارا-بارا بېشى ، پۈت-قوللىرى ۋە پۈتۈن بەدىنىنىڭ
ئاغرىۋاتقانلىقىنى ، بارغانسېرى قاتتىق ئاغرىۋاتقانلىقىنى ھېس
قىلدى . بۇ چاغدا ئۇ ماشىنا ھادىسىسىنىڭ يۈز بەرگەنلىكىنى
بىلدى . ئۇنىڭ دوستى بۇلبۇلجان قەيەردە ؟ ئۇ قانداق بولغاندۇ ؟
توغرا ، ماشىنا ئاغدۇرۇلدى ، ماشىنا ھادىسىسى يول بويىدىكى
قۇرام تاشلار ئارىسىدا يۈز بەرگەن ئىدى . مەن قانداقسىگە بۇ
يۇمشاق كارىۋاتتا يېتىپ قالدىم ، ئۇنىڭ ئۈستىگە ، ئاستىمدا
كۆرپە ، ئۈستۈمدە يوتقان تۇرىدۇ ، بۇ زادى قەيەردۇ ؟

ئۇ مىڭ تەستە كۆزىنى ئاچالىدى .

—بەلەن بولدى ، ئۇ ئېسىگە كەلدى ، بەك ياخشى بولدى ،
خۇداغا شۈكۈر ، —بىر ئەر بىلەن بىر ئايال ئوردۇ ۋە ئىنگلىز
تىللىرىدا خۇشاللىق بىلەن سۆزلىشۋاتاتتى .

ئەسلىدە ماشىنا ھادىسىسى يۈز بەرگەندىن كېيىن ، بەختكە
يارىشا پاكىستانىنىڭ بىر ماشىنىسى كېلىپ قېلىپ ، شوپۇر ئۇـ

لارنى قۇنقۇزۇپ ئىسلام ئاباد دوختۇرخانىسىغا ئېلىپ كەلگەن ئىدى . ئۇچ كېچە-كۈندۈز جىددىي قۇنقۇزۇش ئارقىلىق ، ما-ھىرجان ئاخىر ھوشىغا كەلدى . ئۇنىڭ دوستى بۇلبۇلجان ئانچە ئېغىر يارىلانمىغانىدى . ئۇ تېڭىق بىلەن بالىنستا بىر كۈنلا يېتىپ چىقىپ كەتكەن ئىدى . ماھىرجاننىڭ ماشىنىسى پۈتۈنلەي كاردىن چىققان ئىدى . بۇ قېتىملىق ماشىنا ھادىسىسىدە ماھىر-جاننىڭ بېشى ۋە پېشانىسى يارىلانغان بولۇپ ، بەش يېرىلىق ۋە ئىككى يېرىلىق قىلىپ تىكىلگەن ئىدى . ئۇنىڭ سول بىلىكى ۋە ئوڭ پۇتى سۇنۇپ ، دوختۇرخانىدا ئوپېراتسىيە قىلىنغان ئىدى .

ماھىرجان دوختۇرخانىدا بىر ئايدىن ئارتۇقراق ياتتى . ئۇ-نىڭ يارىسى خېلى تىزگىنلىنىۋالغان ئىدى . ئۇ كېيىن يەنە بىر چوڭ راۋالپىندى دوختۇرخانىسىغا يۆتكىلىپ ، سۇنغان بىلىكىگە ۋە پۇتىغا دات باسماس پولات نەيچىسى ئورۇنلاشتۇرۇلدى .

ئۇ ئىلگىرى-كېيىن بولۇپ ، دوختۇرخانىدا ئالتە ئايدىن كۆپرەك ياتتى . كېسىلى خېلى ساقىيىپ كارىۋاتتىن چۈشەلەيدە-غان بولدى . دوختۇرخانا چىقىمى 48 مىڭ يۈەندىن ئاشتى .

سودا جەڭىدە مۇۋەپپەقىيەت ۋە مەغلۇبىيەت سىنىقىغا دۇچ كېلىش

بىر قېتىملىق ماشىنا ھادىسىسى ماھىرجاننى كىشىلىك ھايات مۇساپىسىدە چوڭقۇر جىلغىغا ئىتتىرىۋەتتى . ماشىنا ۋەيران بولدى ، پۇلدا زىيان چەكتى ، ئۆزى بولسا يارىلاندى .

ئەمدىلا باش دىرېكتورلۇققا قەدەم قويغان ماھىرجان ئالتە ئايدىن ئارتۇق بالىنستا ياتتى ، ئۇنىڭ ئىككى مېھمانخانا ۋە رېستورانىنى باشقۇرۇشقا ئامال بولمىدى . شۇڭا ، بەزىدە تىجارەتى ئانچە ياخشى بولمىدى ، بەزىدە زىيان چەكتى . ماھىرجانغا نىسبەتەن ئېيتقاندا ، بۇ ئۆلمەكنىڭ ئۈستىگە تەپمەك دېگەندەك بىر ئىش ئىدى .

— قانداق قىلماقچىسىز ؟ — باشقىلار ئۇنىڭغا شۇنداق سوئال قويۇشاتتى .

— قانداق قىلىش كېرەك ؟ — ئۇ ئۆزىگە-ئۆزى سوئال قوياتتى . خوتۇنى رابىيە : "ماھىرجان ، تېز قايتىپ كېلىڭ ، ئۆيدە ئوبدان داۋالىنىپ ساقىيىڭ ، قالغان ئىشنى مۇشۇ يەردە دېيىشەيلى ، قايتىپ كېلىشىڭىزنى تۆت كۆزىمىز بىلەن كۈتىمىز" دېسە ، دوستلىرى ئۇنىڭغا : "ماھىرجان ، سىز يات ئەلدە تۇرۇۋاتىسىز ، ئۇ يەردە نۇرغۇن ئىشلارنى قىلىش ئاسانغا چۈشۈ-

مەيدۇ ، ۋەتەنگە قايتىپ كېلىپ داۋالىنىڭ ، سالامەتلىك ھەمدە-
دىن مۇھىم" دەپ نەسىھەت قىلاتتى .

ئۇ پۈتۈن ۋۇجۇدى بىلەن داۋالىنىشقا ماسلاشقانلىقىدىن بولسا كېرەك ، ئۇنىڭ سالامەتلىكى ھەيران قالارلىق ھالدا تېز ۋە ئوبدان ئەسلىگە كەلدى . ھازىر ئۇنىڭ سۇنۇق بىلىكى تۈتۈپ ، نورمال ئادەملەردەك ، ئادەتتىكى تۇرمۇش بۇيۇملىرىنى كۆتۈرۈپ يۆتكىيەلەيدىغان بولۇپ قالدى . ئۇنىڭ سۇنۇق پۈتىمۇ تۈتۈپ ، نورمال ئادەملەردەك ماڭالايدىغان ، ئانچە-مۇنچە سەكرىيەلەيدىغان دەرىجىگە يېرىپ قالدى . تاشقى قىياپەتتىن قارىغاندا ، ھازىرقى ماھىرجان بۇرۇنقى ماھىرجاندەك ھالەتكە كەلدى . پەقەت پېشانە-سىدىلا ئازراق يارا تاتۇقى بار ئىدى . ئەمەلىيەتتە ، ئۇزىنىڭ جىسمانىي ۋە روھىي جەھەتتىن قانچىلىك ئازاب چەككەنلىكى ، قانچىلىك تەقىبلەنگەنلىكى ئۆزىگە ناھايىتى ئايان ئىدى . ئۇنىڭ-دىكى بۇ خىل قەيسەرلىك ، قەتئىيلىك ماھىيەتتە ئۇنىڭ خىسلە-تى ۋە پەزىلىتى ئىدى .

بۇ چاغلاردا ماھىرجان يوغان ، لاپ گەپلەرنى قىلمايتتى . ئارتۇقچە چوڭ پاراڭلارغىمۇ ئارىلاشمايتتى . ئۇ ئېغىر بېسىقلىق بىلەن ماڭاتتى ، كۆزىتەتتى ۋە ئىشلەيتتى .

بۇ قېتىملىق ماشىنا ھادىسىدە ، ماھىرجان 200 مىڭ يۈەن زىيان تارتتى . بۇ زىياننى تولدۇرۇش ئۈچۈن ، ئۇ يەنە قوشۇمچە باشقا تىجارەت بىلەن شۇغۇللىنىشى كېرەك ئىدى .

بۇنىڭ ئۈچۈن ، ئۇ يەنە بازار ئۈچۈرلىرىنى تەكشۈرۈشكە كىرىشتى . ئۇ تېلېفون ئارقىلىق شىنجاڭدىكى بازار ئەھۋالىنى ئىگىلەپ ، بىرمۇنچە ئىقتىسادىي ئۇچۇر-مەلۇماتلارنى توپلىدى .

باش دىرېكتور ماھىرجان دوست-ئاغىنىلىرىدىن 500 مىڭ يۈەن پۇل قەرز ئېلىپ ، پاكىستان بازارلىرىدىن خېلى كۆپ مىقداردا قارىغاي ئۈرۈقى ، بادام ، قايماق ئېلىپ ، ئۇنى ئالتە ماشىنا بىلەن قەشقەرگە ئېلىپ كېلىپ ، بىر ھەپتە ئىچىدە سېتىپ ، 200 مىڭ يۈەن ئەتراپىدا نەق پايدا ئالدى .

ماھىرجان يەنىمۇ روناق تېپىش ئۈچۈن ، پاكىستان بازىرى-دىن 90 مىڭ يۈەنگە ياپونىيىنىڭ كۆك رەڭلىك «شۇنياڭجىيەن» ماركىلىق كىچىك ئالىي دەرىجىلىك ماشىنىسىدىن بىرنى سېتىۋالدى . ئۇ ماشىنىنى ئۆزى ھەيدەپ ، سۈست بىلەن گىلگىت ئارىلىقىدا قاتناپ يۈردى . بۇ چاغدا ئۇئۇزىنىڭ ماشىنا ھادىسىسىدە يارىلانغانلىقىنى پۈتۈنلەي ئۇنتۇپ قالغان ئىدى . ئۇ بەئەينى نەۋقىران بۇركۈت كەبى ھەممە يەرگە پەرۋاز قىلاتتى .

بىر قېتىم ئۇ سۈستقا مېڭىۋاتقىنىدا ، تۇيۇقسىز كەلكۈنگە ئۇچراپ ، ماشىنىسى سۇ ئىچىدە قېپقالدى . كېلىشىمەسلىك كەلسە نە ئىلاج ، يوغان بىر تاش نەچچە مېتىر ئېگىزلىكتىن گۈپپىدە چۈشۈپ ، ئۇنىڭ ماشىنىسىنى ۋەيران قىلىۋېتىدۇ . كەلكۈن ئۆتۈپ كەتكەندىن كېيىن ، ئۇ بىر ئامالالار بىلەن ماشىنىسىنى يۆتكەپ 40 مىڭ يۈەن بىلەن رېمونت قىلدۇرىدۇ . كېيىن ئۇ بۇ ماشىنىنى 60 مىڭ يۈەنگە ساتتى . شۇنداق بولغاندا ، بۇ قىممەت باھالىق ماشىنىمۇ ئۇنىڭغا 70 مىڭ يۈەندەك زىيان ئېلىپ كەلدى .

— ئەي ، ماھىرجان ، يەنە زىيان تارتتىڭ .

— يەنە زىيان تارتتىڭ ، ئامال قىلىپ بۇ زىياننىڭ ئورنىنى تولدۇرۇۋال .

شۇنداق ، سودا مەيدانىمۇ بىر خىل جەڭ مەيدانى . ئۇرۇش مەيداندا يېڭىش-يېڭىلىش دائىم بولۇپ تۇرىدۇ ، سودا جېڭىدىمۇ غەلىبە قىلىش ياكى مەغلۇپ بولۇش دائىم كۆرۈلۈپ تۇرىدۇ . ئۇمۇ بىر خىل قاتتىق سىناق .

ماھىرجاندا بىر خىل ئەقىدە ھېكمىتى بار . ئۇ بولسىمۇ : "پايدا چىققاندا ، بەك خۇشال بولۇپ كەتمەسلىك كېرەك ، زىيان تارتقاندا ، بەك چۈشكۈنلىشىپ كەتمەسلىك كېرەك" تىن ئىبارەت . بىر نەچچە يىلدىن بۇيان ، ئۇ پايدا بىلەن زىياننىڭ كۆرىشى جەريانىدا ئۆزلۈكسىز راۋاجلاندى .

سودىدا بەزىدە پايدا بىلەن زىيان سودىگەرنىڭ ئارزۇسىغا باغلىق بولمايدۇ . بەزىدە پايدا بىلەن زىيانغا قانداق مۇئامىلە قىلىش سودىگەرنىڭ پەزىلىتىنى ئەكس ئەتتۈرىدۇ .

بىر قېتىم پاكىستاندا ، بىر كەسىپداش ماھىرجانغا ئاستا بىر سودا ئۇچۇرىدىن خۇش خەۋەر بېرىدۇ : "پاكىستانىنىڭ چېيىنى قەشقەردە ساتسا ، بىر كىلوگرامدا ئۇچ يۈەندىن بەش يۈەنگىچە پايدا ئالغىلى بولىدىكەن" .

بىر نەچچە كۈن ئۆتكەندىن كېيىن ، بۇ كەسىپداش يەنە ماھىرجاننى ئىزدەپ ئۇنىڭغا : "مەن ناھايىتى كۆپ چاي سېتىۋالىتىمەن ، ئۇنى قەشقەرگە يۆتكەشكە ماشىنىمۇ تاپالمايۋاتىمەن ، سېنىڭ ئامالىڭ كۆپ ، دوستۇڭمۇ كۆپ ، يەرلىكتە تونۇش-بىلىشىڭمۇ تولا ، ماشىنا تېپىش ساڭا تەسكە توختىمايدۇ . مەن دوستلۇقنىڭ يۈزىنى قىلىپ ، بۇ چاينىڭ بىر قىسمىنى ئەسلى باھا بويىچە ساڭىلا ئۆتكۈزۈپ بېرەي" دەيدۇ .

بىر قانچە كۈن ئۆتكەندىن كېيىن ، قەشقەردىن كەلگەن

ئۇچۇرنى تاپشۇرۇۋالىدۇ . ھەقىقەتەن ، قەشقەردە بىر كىلوگرام چايدىن ئىككى-ئۈچ يۈەندىن نەق پايدا قالىدىكەن .

ماھىرجان دەرھال 35 تونىنا چاينى ئۈنىڭدىن ئېلىپ ، پۇلنى نەق تاپشۇرىدۇ . ئاندىن ماشىنا كىرا قىلىپ ، چاينى قەشقەرگە يۆتكەيدۇ . كىممۇ بىلمەيدۇ ، ھېلىقى كەسپىدىشى يېرىم ئاينىڭ ئالدىدا 100 تونىنا چاينى بۇرۇنلا قەشقەرگە يۆتكەپ بولغان ئىكەن . پۇتۇن جەنۇبىي شىنجاڭ بازىرى چايغا تولغان ئىكەن ، ماھىرجان 35 تونىنا چاينى يۆتكىگەن چاغدا ، چاي بازىرى ئاللىقاچان كاساتلىشىپ بولغان ئىكەن . شۇنداق قىلىپ ئۇ چاينى ساتالمايدۇ . ئۇ دەسمايىسىز بولۇپ قالماسلىقى ئۈچۈن ، چاينى تۆۋەن باھادا باشقىلارغا ئۆتكۈزۈپ ، ئاخىرىدا 240 مىڭ يۈەن زىيان تارتىدۇ . ماھىرجان بۇ قېتىم 240 مىڭ يۈەننى ئۆگىنىش-ساۋاق ئېلىش راسخوتى قىلىپ ، بىرى ، بازار پۇرسىتىنىڭ مۇھىملىقىنى بىلىۋالدى ، يەنە بىرى ، ھېلىقى دوستىنىڭ ئالا كۆڭۈل ئىكەنلىكىنى تونۇۋالدى . ھەقىقەتەن كونىلارنىڭ دېگىنىدەك ، ھايۋاننىڭ ئالىسى تېشىدا ، ئادەمنىڭ ئالىسى ئىچىدە بولىدىكەن !

يەنە بىر قېتىم قەدىمىي شەھەر— قەشقەردە ماھىرجاننى بىر دوستى ئىزدەپ كېلىدۇ . ئۇ ماھىرجانغا سەمىمىيلىك بىلەن : "مەن پاكىستاندىن زور مىقداردا قايماق ئەكىرىپتىمەن ، يەنە يېرىم ئاي ۋاقىت ئۆتۈپ كەتسە ، بۇ قايماقنىڭ قەرەلى ئۆتۈپ كېتىدۇ . ھەقىقەتەن كۆپ كىرگۈزۈپتىمەن ، ئۆز ۋاقتىدا ساتالماي ، بىراقلا ۋەيران بولۇپ كېتىدىغاندەك قىلىمەن . سەن مېنىڭ قەدىناس دوستۇم ، سەن بىر قىسمىنى ئېلىپ ، زىيىنىمنى

ئازراق بولسىمۇ يەڭگىللىتىپ بەرسەك ، سەن مېڭدىن بىر قىسمىنى ئېلىپ ساتساڭمۇ ، زىيان تارتىشىڭ تۇرغان گەپ ، شۇنداقتىمۇ ياردەم قىلساڭ" دەيدۇ .

ماھىرجان دوستىنىڭ قايتا-قايتا يېلىنىشىغا تاقەت قىلالمايدۇ . ئۇ چىشىنى چىشلەپ ، ئامالسىزلىقتىن : "بولىدۇ ، 60 تونىنى ماڭا ئايرىپ بەر" دەيدۇ . ئۇ چاغدا ، پۇتۇن جەنۇبىي شىنجاڭ بازارلىرى قايماق بىلەن توشۇپ كەتكەن ئىدى . ئۇ قايماقنى ساتالماي ، ئاخىر باھاسىنى چۈشۈرۈپ ، بىر قىسمىنى ساتتى . قالغىنىنى مۇددىتى ئۆتۈپ كەتكەنلىكى سەۋەبىدىن كۆيدۈرۈۋەتتى . بۇ قېتىم ماھىرجان 300 مىڭ يۈەن زىيان تارتتى .

ماھىرجان بۇ قېتىملىق قايماق سودىسىدا گەرچە زىيان تارتقان بولسىمۇ ، لېكىن پەزىلەت جەھەتتە زور پايدىغا ئېرىشتى . قايماق سودىسى ھەققىدىكى بۇ گەپلەر جۇڭگو-پاكىستان سودىگەرلەر ساھەسىدە ئېغىزدىن-ئېغىزغا ، قۇلاقتىن-قۇلاققا تارقىلىپ يۈرۈپ ، بىر تەسىرلىك ھېكايىگە ئايلاندى . كىشىلەر-نىڭ ھەممىسى ماھىرجاننى دوستلۇققا ، يار-بۇرادەرلىككە يارايدىكەن ، دەپ ئۇنى بىردەك ماختاشتى ، ئۇنىڭغا ئاپىرىن ئوقۇشتى .

كېيىنكى چاغلاردا ، ئۇنىڭ نۇرغۇن ئىشلىرى كۆپلىگەن دوستلىرىنىڭ قوللىشىغا ، ياردىمىگە ئېرىشتى . ئاخىرىدا ئۇ ھەم "مەغلۇپ بولغۇچى" ھەم "غالىبكار" بولۇپ قالدى .

ئالدام خالتىغا چۈشۈش
ئەقىللىق دىرېكتورنىڭ تۆلەم ۋە ئەرز ئالدىدىكى شىجائىتى

ياش كارخانىچى ماھىرجاننىڭ نامى جۇڭگو-پاكىستان سودا ئەھلى ئارىسىدا بارغانسېرى كەڭ تارقىلىشقا باشلىدى ، ئۇنىڭ دوستلىرىمۇ كۈنسېرى كۆپەيگىلى تۇردى . چۈنكى ، ئۇ تىل شارائىتىغا ، سودا قىلىش ئىقتىدارىغا ، مول مەبلەغ ئاساسىغا ۋە يۇكسەك ئىززەت-ئابرۇيغا ئىگە ئىدى .

مەلۇم بىر ياز كۈنى ، دەم ئېلىشتىن كېيىن ، يىراقتىن كەلگەن ئىككى نەپەر سودىگەر خوجايىن ماھىرجاننىڭ ئۆيىدە پەيدا بولدى .

مېھماندوست ئەر-خوتۇن بۇ ئىككى خوجايىننى مېھمانخانىغا باشلاپ ، ئۇلارنى ھەر خىل ئېسىل يېمەكلىك ، مېۋە-چېۋە ۋە ئالىي پاپۇرۇسلار بىلەن قىزغىن كۈتۈۋالدى .

بۇ ئىككى خوجايىن ئۆز نام كارتىلىرىنى ئىككى قوللاپ ماھىرجانغا سۇنۇپ بېرىدۇ .

بۇ ئىككى خوجايىن بېيجىڭ سودا شىركىتىنىڭ چوڭ خوجايىنلىرى بولۇپ ، يېقىندىلا قەشقەر شەھىرىدە ئىش باشقۇرۇش ئورنى تەسىس قىلغان ئىكەن . ئۇلارنىڭ دېيىشىچە ، ئۇلار بۇ

يەردە چوڭ سودا بىلەن شۇغۇللىنىدىكەن ، دۆلەتتىن ھالقىغان سودىنىمۇ قىلىشىدىكەن ، ئۇلارنىڭ مەبلىغى ئىنتايىن زور ئىكەن .

يۇمشاق ساپانىڭ ئوڭ تەرىپىدە ئولتۇرغىنى يۇمىلاق يۈزلۈك ، سەل سېمىز ، 38 ياشلار چامىسىدا بولۇپ ، نامشەرىپى لىيۇ خوجايىن ئىكەن . ساپانىڭ سول تەرىپىدە ئولتۇرغىنى ئېگىز بويلۇق ، ئورۇقراق ، 30 ياشلار چامىسىدا بولۇپ ، نامشەرىپى ماۋ خوجايىن ئىكەن .

— ئىش باشقۇرۇش ئورنىمىز ۋاقتىنچە سەمەن مېھمانخانىسىدا تەسىس قىلىنىدى . ۋېۋىسكا ئاسقىنىمىزغا تېخى ئون كۈن بولدى . ئەگەر بۇ يەردىكى ئىشىمىز روناق تاپسا ، بىز رەسمىي ئىش باشقۇرۇش بىناسىنى ياساپ ، كۆپرەك خىزمەتچىلىرىمىزنى بۇ يەرگە ئەكىلىۋالىمىز .

لىيۇ خوجايىن سۆھبەت مۇقەددىمىسىنى ئاچقاندىن كېيىن ، ماۋ خوجايىن ئېغىز ئاچتى :

— بىز قەشقەرگە كەلگەندىن كېيىن ، دىرېكتور ماھىرجانىڭنىڭ مۇبارەك نامىنى ، ئىستىقباللىق چوڭ سودىگەر ، باشقىلاردا بولمىغان ئەۋزەللىككە ۋە چوڭ رول ئويناش ئىقتىدارىغا ئىگە ئىكەنلىكىنى ئاڭلىدۇق . شۇڭا ، بىز ماھىرجان ئەپەندى بىلەن سودىدا ھەمكارلىشىشنى بەكمۇ ئۈمىد قىلىمىز ، سىزنىڭ پىكرىڭىز قانداقكىن ؟

ماھىرجان ناھايىتى ئەدەپ-قائىدە بىلەن :

— مەن ئاز سانلىق مىللەت ئىچىدىكى تېخىمۇ ئاز سانلىق مىللەت بولغان تاجىك مىللىتىدىن بولىمەن . چەت-ياقا يۇرتتا

ياشايمەن . بۇ يەر بېكىنمە ھالەتتە بولغاچقا ، ئۇچۇر-مەلۇمات ناھايىتى ئاز ، كۆزىمىز تولۇق ئېچىلمىغان ، شۇڭا ، يەنىلا ئىكىكى خوجايىننىڭ كۆپرەك ئەقىل كۆرسىتىشىنى ، بەكرەك كۆز-قۇلاق بولۇشىنى ئۈمىد قىلىمەن ،— دېدى .

— نەدىمۇ ئۇنداق ئىش بولسۇن ، ماھىرجان سىز بەك كەمەتەرلىك قىلىپ كەتتىڭىز ، كەلگۈسىدە نۇرغۇن ئىشلاردا بىز سىزگە تايىنىمىز . ئىككى خوجايىن ئوخشاش تەلەپپۇزدا ئۆز ئىستىكىنى ئىپادىلەشتى .

ئىككى تەرەپ بىر مەھەل سۆھبەت ئارقىلىق يېقىن تونۇش ، كونا دوستلاردەك بولۇپ كېتىشتى .

— بەك بەلەن بولدى ، بۇنىڭدىن كېيىن بىز ھەمكارلىقىمىزنى كۈچەيتىپ ، ئۆزئارا ئۆگىنىپ ، بىر-بىرىمىزنى قوللىشىمىز لازىم ، — ئىككى مېھمان ئورۇنلىرىدىن تۇرۇپ كېتىشكە تەمشەلدى .

— ياق ، ياق ، بىردەم تەخىر قىلىڭلار ، ئەزىز مېھمانلار بۇ يەرگە كەلگەن ئىكەنسىلەر ، بىردەم ئولتۇرۇپ كېتىڭلار ، كەچلىك تائامنى بىزنىڭكىدە يەڭلار .

— ئۇنداق بولسا مۇنداق قىلايلى ، بىز بىر مۇسۇلمانلار رېستورانىغا بېرىپ ، شۇ يەردە غىزالانغاچ پاراڭلىشايلى .

ئىككى خوجايىن قىزغىنلىق بىلەن ماھىرجاننى تەكلىپ قىلدى .

— خانىمىڭىزنىمۇ ئېلىپ بېرىڭ ، چوقۇم ئېلىپ بېرىڭ .

ئىككى خوجايىن ماھىرجان ئەر-خوتۇن ئىككىسىنى رېستورانغا ئېلىپ باردى . ناھايىتى مول قورۇمىلارنى بۇيرۇدى . ئاساس-

سىي تاماملىنمۇ بىر نەچچە خىل كەلتۈرۈلدى .

ئىككى كۈن ئۆتكەندىن كېيىن ، ماھىرجان بىلەن رابىيە ئىككى خوجايىننى جاۋابەن ئۆز ئۆيىدە بىرۋاق كەچلىك غىزاغا تەكلىپ قىلىشتى . داستىخاندىكى كەيپىيات ناھايىتى قىزغىن بولدى ، ھېسسىياتمۇ بارغانسېرى قويۇقلاشتى .

يەنە بىر كۈنى كەچقۇرۇن ، ئىككى خوجايىن ماھىرجان ئەر-خوتۇننى رېستورانغا زىياپەتكە چىللىدى . زىياپەتتىن كې-يىن ، ئۇلار بىرلىكتە تانسىخانىغا بېرىپ تانسا ئويناشتى .

بىر نەچچە قېتىملىق باردى-كەلدى ئارقىلىق ئۇلار ئەمدە-لىكتە قىل سىغماس قەدىناس دوستلاردىن بولۇپ قېلىشتى .

بىر كۈنى ، بىر خېرىدار ماھىرجاننى ئىزدەپ كېلىپ ئۇ-نىڭدىن بىر يۈرۈش پولات تاختاي سېتىۋېلىشنى تەلەپ قىلدى . ئىككى خوجايىن بۇ ئىشتىن خەۋەر تاپقاندىن كېيىن ، ماھىرجانغا ھەمكارلىشىش تەلىپىنى ئوتتۇرىغا قويۇشتى . ماھىرجان دوست-لارنىڭ ياخشى كۆڭلىنى دەپ ماقۇل بولدى .

ئۇچ تەرەپ مەسلىھەتلىشىپ ، ھەرقايسى تەرەپ 36 مىڭ يۈەندىن جەمئىي 108 مىڭ يۈەن چىقىرىپ ، ئاقسۇدىن سوۋېت ئىتتىپاقىدا ئىشلەپچىقىرىلغان پولات تاختايدىن 42 تونىنا سېتى-ۋالدى . ئۇلار بۇ پولات تاختايلاردىن سۇ ئېلېكتر ئىستانسىلىرىدا ئىشلىتىلىدىغان ، سۇ تارتىپ چىقىرىدىغان تۇرۇبا ياساش ئۈچۈن ئۇنى قەشقەر دېھقانچىلىق سايمانلىرى زاۋۇتىنىڭ ئىسكىلاتىغا بېسىپ قويدى .

بۇ قېتىملىق ھەمكارلىق ناھايىتى كۆڭۈللۈك ۋە ئوڭۇشلۇق بولدى . بولۇپمۇ ئىككى خوجايىن بېلىدىكى پۇل قاپچۇقىدىن

پۇلنى چىقارغاندا ، ناھايىتى ئازادىلىك ۋە خۇشاللىق ھېس قىلىشتى . چۈنكى سۇ تۇرۇبىسى پۈتكەنده ، ئۇچ تەرەپ بىردەمدىلا جەمئىي 30 مىڭ يۈەن ، ھەر بىرسى ئون مىڭ يۈەندىن نەق پايدىغا ئېرىشىدۇ .

بىر كۈنى ئاخشام ، ئىككى خوجايىن ماھىرجان ئەر-خوتۇن-نى يېقىن ئەتراپتىكى بىر مەيخانىغا تەكلىپ قىلىپ ، ئۆزلىرى-نىڭ تۇنجى قېتىملىق ھەمكارلىقىنىڭ غەلىبىسىنى تەبرىكلە-دى . مەي زىياپىتىدىن كېيىن ، ئىككى خوجايىن ماھىرجانغا ئۆزلىرىنىڭ پاكىستانغا چىقىپ چوڭراق سودا قىلىدىغانلىقىلا-رىنى بىلدۈرۈشتى . ئۇلار پۈتكۈل مەبلەغگە بىز مەسئۇل ، بېيە-جىڭ ياكى شاڭخەيگە تېلېفون ياكى تېلېگرام بەرسەكلا ، بىر نەچچە كۈن ئىچىدىلا نەچچە مىليون ھەتتا ئون نەچچە مىليون پۇل قولىمىزغا يېتىپ كېلىدۇ ، دېيىشتى . ئۇلار يەنە ماھىرجا-نغا ، بىز پاكىستانغا چىقىپ باقمىغان ، تىل ئۇقمايمىز ، شۇڭا ماھىرجان ئەپەندىنىڭ ھەمكارلىششىنى ، ئۇچۇقراق ئېيتقاندا ، تېخنىكا مەبلىغى بولۇشىنى ئۈمىد قىلمىز دېيىشتى . ئۇلار يەنمۇ ئىلگىرىلىگەن ھالدا : كەلگۈسىدىكى پايدا ئۈچتىن بىر ئۆلۈش بويىچە تەقسىم قىلىنىدۇ . ئۆزئارا ئىشىنىش ، قانۇن بويىچە ئىش كۆرۈش ئۈچۈن ، ئۇچ تەرەپ جەزمەن ھەمكارلىق توختىمى تۈزۈپ چىقمىز ، دەپ ئىپادە بىلدۈرۈشتى . بىرقانچە پارچە رەسمىي توختامنامە ماھىرجانىنىڭ ئالدىغا قويۇلدى .

—بولىدۇ ، قاچان يولغا چىقماقچى ؟

—قانچە تېز بولسا ، شۇنچە ياخشى .

—بۇ دېگەن چەت ئەلگە چىقىش ، پاسپورت بېجىرمىسەك

بولمايدۇ .

— ئەلۋەتتە ، بۇنى بىز ئېنىق بىلىمىز . بىز ھازىر باشقا ئىشلار بىلەن ئالدىراش بولۇۋاتىمىز ، يەنە كېلىپ بىز بۇ يەرنىڭ رەسمىيەت بېجىرىش پرىنسىپىنى تازا بىلمەيمىز . پاسپورتنى سىز بىزگە بېجىرىپ بەرسىڭىز ، ماۋۇ بىزنىڭ سالاھىيەت كە-نىشكىمىز ۋە رەسىملىرىمىز ، بارلىق رەسمىيەت ھەققىنى سىز ھازىرچە ئۆزىڭىزدىن چىقىرىڭ ، كېيىن بىراقلا ھېسابلىشايلى ، شۇنداق بولسا بولامدۇ ؟

— ماقۇل ، شۇنداق بولسۇن .

بەش كۈندىن كېيىن ، ئۇلار ئۇچ كىشى بىر كىچىك ماشە-نىغا ئولتۇرۇپ قەشقەردىن يولغا چىقىپ ، غەربىي جەنۇب مەنزە-لىنى بويلاپ پاكىستانغا قاراپ سەپەرگە چىقتى .

ماشىنا تېز سۈرئەت بىلەن مېڭىپ ، تاشقورغان ناھىيە ، ناھىيە بازىرى ، پىلال تەكشۈرۈش پونكىتى ، ئالدىنقى قاراۋۇلخا-نا ، جۇڭگو-پاكىستان چېگرىسىدىكى چېگرا تاش ئابىدىسى قاتار-لىق جايلاردىن ئۆتۈپ ، پاكىستان دائىرىسىگە كىردى . ئۇلار سۈست ، گىلگىت قاتارلىق جايلاردىن ئۆتۈپ ، پاكىستاننىڭ كىندىكىگە ، ئۇ يەردىن يەنە بىر قانچە چوڭ-ئوتتۇرا شەھەرلەرگە باردى .

1000 كىلومېتىرلىق بۇ ئۇزۇن سەپەر مۇساپىسىدە ، ھەر بىر ئۆتكەلدە ئالاقىلىشىش ، تاموژنىدىن ئۆتۈش ، كۈندىلىك يې-مەك-ئىچمەك ، يېتىپ-قوپۇش ، بازارلارنى تەكشۈرۈش ، ئىشقە-لىپ چوڭ-كىچىك ئىشلارنىڭ ھەممىسىدە ، ماھىرجان ھەم يول-باشلىغۇچى ، ھەم تەرجىمان ، ھەم يەنە ساھىبخان بولغاچقا ، ئۇ

زىيادە ئالدىراش ئىدى .

ئۇچ كىشى بىر تەرەپتىن سەيلە-سايا‌ھەت قىلسا ، يەنە بىر تەرەپتىن ئۇچۇر ئىگىلەيتتى . ئۇلار ماڭە-ماڭە ، ئاخىر پاكىستان-نىڭ غەربىدىكى پىشاۋۇر شەھىرىگە يېتىپ كەلدى . پىشاۋۇر ئاۋات ۋە كاتتا خەلقئارا بازار شەھىرى بولۇپ ، جۇڭگونىڭ گۇاڭ-جۇ شەھىرىگە ئوخشايدۇ . ئۇلار بۇ يەردە پاكىستانىنىڭ غەربىدە-كى قوشنىسى ئافغانىستاندىن كىرگۈزۈلگەن تۇلكە تېرىسىنى كۆرۈپ ، ئۇنىڭغا بەكرەك قىزىقىپ قېلىشتى . چۈنكى بۇ تۇلكە تېرىلىرى ھەقىقەتەنمۇ ھەم سۈپەتلىك ، ھەم ئەرزان ئىدى . ئۇلار باھا تالىشىپ يۈرۈپ ، ئاخىر ھەر بىر تۇلكە تېرىسىنى 400 يۈەندىن ئېلىشنى كېلىشتى . ئۇلار قايتا-قايتا مەسلىھەتلىشىپ جەمئىي 2000 تۇلكە تېرىسىنى ئالماقچى بولۇشتى . بۇنىڭغا 800 مىڭ يۈەن تاپشۇرۇش كېرەك ئىدى .

—لىيۇ خوجايىن ، ماۋ خوجايىن ، كىرا ماشىنىنى مەن ئالاقىلىشىپ بولدۇم ، سىلەر تېرىنىڭ پۇلىنى تاپشۇرغان ھامان مەن ماشىنىنى ئېلىپ كېلىپ مالنى بېسىپ ئەكىتىمەن .

—ماھىرجان ، بىز پەقەت كاماندىروپكا پۇلىنى ئېلىپ كەل-گەن ، مال ئېلىشقا پۇل ئەكەلمەپتىمىز .

—بىز يولغا چىققاندا ، سىلەر "بىز مال سېتىۋېلىشقا ناھا-يىتى كۆپ پۇل ئالدۇق" دېگەنتىڭلارغۇ ؟

—ئەي ، بىز بىر ئاز پۇل ئېلىپ كەلگەن ، بۇ يېتىشمەيدۇ ، سىزمۇ سودىگەر ، بۇ قائىدىلەرنى بىلىسىز ، كۆپ پۇلنى يانغا سېلىپ يۈرۈش ئەپسىز ، ئەگەر بىرەر پالاكەتچىلىك يۈز بېرىپ قالسا ، ھەممىدىن قۇرۇق قالىدىغان گەپ .

—بۇ ، بۇ قانداق گەپ ، بۇ مالنى ئالمىزمۇ-يوق ؟

—ماھىرجان ئەپەندى ، سىز بەك رەنجىپ كەتمەك ، بىزدە پۇل بار ، بولغاندىمۇ ناھايىتى كۆپ پۇل بار . قەشقەر ئىش باشقۇرۇش ئورنىغا بارساقلا ، ھەممە پۇل بىرەمدىلا تەييار بولىدۇ .

—سىلەرنىڭ پۇلۇڭلار قەشقەرگە بارغاندىن كېيىن پەيدا بولىدىكەن ، ھازىر بۇ تۇلكە تېرىسىنى نېمىگە ئالماقچى ؟ ئەي ، سىلەرنىڭ بۇ قىلغىنىڭلار بولماپتۇ ، مۇشۇنداق ئىش قىلغانمۇ بارمۇ ؟

—ماھىرجان ئەپەندى ، خاپا بولماڭ ، بىز بۇ ئىشتا ئوبداراق مەسلىھەتلىشۇالايلى ، ئاڭلىشىمىزچە ، بۇ يەردىكىلەردىن نۇرغۇن كىشىلەر سىزگە نەچچە يۈز مىڭ يۈەن پۇلغا قەرزدار ئىكەن . . .

—يەنە كىرا پۇلى ، تاموژنا بېجى بار ، جەمئىي بىر مىليون 400 مىڭ يۈەن كېتىدۇ ، بۇنى بىلەمسىلەر ؟

—توغرا ئېيتتىڭىز ، ناھايىتى توغرا ئېيتتىڭىز ، يەنە نەچچە يۈز مىڭ يۈەن پۇل كەم ، بىز سىزنىڭ ئۆز ئىززەت-ئابرۇيۇڭە مۇناسىۋەتلىگىزگە تايىنىپ ، بۇ پۇلنى ھەل قىلىشىڭىزغا پۈتۈنلەي ئىشىنىمىز . سىز بۇ يەردە بۇ پۇلنى تاپشۇرۇپ تۇغدىتىڭ ، قەشقەرگە بارغاندىن كېيىن بىز بىر قېتىمدىلا پۇلىڭىزنى سىزگە قايتۇرۇپ بېرىمىز . بۇ تېرىلەر سېتىلغاندىن كېيىن ، بىز توختامنامە بويىچە ، سىزگە ئۈچتىن بىر ئۆلۈشىنى بېرىمىز . بۇ پايدا تەخمىنەن 450 مىڭ يۈەنگە بارىدۇ . 20 نەچچە كۈن ئىچىدە بۇنچىۋالا ساپ پايدىغا ئېرىشىمىسىڭ ، بۇنى ئاز دېگىلى

بولماس ؟

— لەۋزىكلەردە تۇرىدىغانسىلەر ھە ؟

— بىز كونا دوستلاردىن بولۇپ قالدۇق ، سىز تېخى بىزگە ئىشەنمەمسىز ؟ يەنە كېلىپ ، ئارىمىزدا توختامنامە بار تۇرسا . بۇ يەردە سىز تاپشۇرىدىغان پۇلغا قارىتا بىز يەنە سىزگە ھۆججەت يېزىپ بېرىمىز ، سىز يەنە خاتىرجەم بولالمايۋاتامسىز ؟

— مەن ئوبدان ئويلىنىۋېلىپ ، ئاندىن سىلەرگە بىر نېمە دەي . كەچلىك تاماقتىن كېيىن ، ماھىرجان يەككە-يېگانە ھالدا مېھمانخانىدا كارىۋاتتا يېتىپ ناھايىتى ئۇزۇنغىچە قايتا-قايتا ئويلىدى ، پىكىر يۈرگۈزدى . چۈنكى ئىككى خوجايىن دوستى ئۇنىڭدىن تېرە ئۈچۈن بىر مىليون 400 مىك يۈەننى تاپشۇرۇشنى تەلەپ قىلدى . ناۋادا بۇ پۇل كېيىن قايتۇرۇۋېلىنمىسا ، ناھايىتى زور زىيان چىقاتتى . نەچچە يىللىق قان-تەر بەدىلى كۆزنى يۇمۇپ ئاچقۇچە يوق بولۇپ كېتەتتى .

ئىشىك چېكىلىش بىلەن تەڭ ئېچىلدى ، ئادەتتە پۇزۇر ياسىنىۋېلىپ يۈرىدىغان ھېلىقى ماۋ خوجايىن ھاسىرىغان ھالدا كىرىپ كەلدى .

— ماھىرجان ، تېز بولۇڭ ، سىزگە ئۇزۇن يوللۇق تېلېفون كەپتۇ .

ماھىرجان ئورنىدىن دەس تۇرۇپ ، خوجايىنغا تىكىلىپ : ئۆيۈمدىن كەلگەن تېلېفونمۇ ، نېمە ئىش بوپتۇ ؟ — دەپ سورىدى .

— ياق ، شاڭخەيدىن كەلگەن تېلېفون .

— شاڭخەيدىن ، كىم بېرىپتۇ .

— شىركىتىمىزدىن بەي خوجايىن بېرىپتۇ . بىز ئۇنى باش دىرېكتور بەي خوجايىن دەيمىز . ئۇزى شاڭخەيلىك ، تۇنۇگۈن شاڭخەيگە قايتىپ بېرىپتۇ . بىز ئۇنىڭغا بۇ يەردىكى تۇلكە تېرە-سى سودىسىنىڭ ئىشىنى ئېيتتۇق ، پۇلنى سىزنىڭ ۋاقتىنچە ئۆزىڭىزدىن چىقىرىدىغانلىقىڭىزنىمۇ ئۇنىڭغا ئېيتتۇق ، چاققان بېرىپ تېلېفونىنى ئېلىڭ .

ئۇ ئىككىسى باش مۇلازىمەت پۈكىيىگە كەلدى . ماھىرجان تېلېفونىنى ئالدى :

— ۋەي ، سىز باش دىرېكتور بەي خوجايىنمۇ ؟

— شۇنداق ، سىز ماھىرجانمۇ ؟

— ھەئە ، مەن ماھىرجان ، ياخشىمۇ سىز ؟

— سىزگە مىڭ تەشەككۈر . . . ، سىز بەك ئاۋارە بولۇپ كايىپ كېتىپسىز . . .

ماھىرجان شۇنداق ئاڭلىسىمۇ ، قارشى تەرەپنىڭ شاڭخەيچە گەپلىرىنى چۈشىنەلمىدى . "تەشەككۈر" ، "كايىپ كېتىپسىز" دېگەنلەرنىلا ئاران-ئاران چۈشىنەلىدى . ئۇ تېلېفون تۇرۇپكىسى-نى تۇتقان پېتى ماۋ خوجايىنغا :

— ئەي ، سىلەرنىڭ بەي خوجايىنىڭلار نېمىلەرنى دەۋاتىدۇ ، ھېچنېمىنى ئۇقالمىدىم ، — دېدى .

ماۋ خوجايىن تېلېفونىنى ئېلىپ ، ماھىرجانغا تەرجىمانلىق قىلغىلى تۇردى :

— بىزنىڭ بەي خوجايىن سىزنىڭ بىزگە قىلغان غەمخورلۇ-قىڭىز ۋە ياردەمڭىزگە ناھايىتى كۆپ رەھمەت ئېيتتى . ئۇ تۇلكە تېرىسىگە يېتەرلىك بىر مىليوندىن ئارتۇق پۇلنى ھازىرچە

سىزنىڭ ئۆز يېنىڭىزدىن چىقىرىپ تۇرۇشىڭىزنى ، بىرقانچە كۈندىن كېيىن ئۇچ مىليون يۈەن پۇل ئېلىپ قەشقەرگە ئۇچۇپ كېلىدىغانلىقىنى ، سىزنىڭ پۇلىڭىزنى بىر تىيىنمۇ كەم قىلماي ، تولۇق قايتۇرۇپ بېرىدىغانلىقىنى ، سىزنىڭ ئارىسالدى بولماسلىقىڭىزنى ، كەلگۈسىدە پايدىدىن باشقا يەنە كاتتا ئىنئام بېرىدىغانلىقىنى . . . ئېيتتى .

ماھىرجان تېلېفوننى قويۇغا ئېلىپ ، بايىقى ماۋ خوجايىن تەرجىمە قىلغان گەپلەرنى يەنە بىر قېتىم بەي خوجايىندىن سورىدى . بەي خوجايىن ناھايىتى كەسكىن ھالدا " تامامەن شۇنداق" ، "توغرا ، شۇنداق" ، ئەڭ ئاخىرىدا "رەھمەت سىزگە ، بىر قانچە كۈندىن كېيىن قەشقەردە كۆرۈشەيلى" دېدى .

ماھىرجان دەرھال سىرتقا چىقىپ ، پۇل ھازىرلاپ مالنىڭ پۇلىنى تاپشۇرۇۋېتتى .

ئۇچەيلەن كىرا ماشىنىسى بىلەن قەشقەرگە يېتىپ كەلدى .

— ئۇنداقتا ، بۇ مالنى قەيەرگە چۈشۈرىمىز ؟

— ئۆيىمىزگە يېقىن جايدا ئۇچ ئېغىزلىق چوڭ ئىسكىلات بار . قورۇ ئىشىكىدە دېجورنى تۇرىدۇ ، ناھايىتى ئىشەنچلىك ، مالنى شۇ يەرگە چۈشۈرەيلى ، — دېدى ئاۋۇال ماھىرجان . ماۋ خوجايىن دەرھال ئېغىز ئاچتى :

— مەن شەرقىي كۆل بويىدا بىر چوڭ ئىسكىلاتنى ئىجارىگە ئالغان ، ئۇ يەردە بىر چوڭ قورۇمۇ بار . بۇ تېرىلەر سۈلياۋ خالتىغا قاچىلانغان ، بۇلارنى ۋاقتى-ۋاقتىدا ئاپتاپقا قاقلاشقا ، قۇرت چۈشۈشنىڭ ئالدىنى ئېلىشقا ، دورا چېچىشقا توغرا كېلىدۇ ، شۇڭا ، ئاشۇ يەرگە چۈشۈرەيلى .

ماهىرجان ئۆز پىكرىدە چىڭ تۇرۇۋالماي ، ماقۇل بولدى .
ئىككىنچى كۈنى ، ئىككى خوجايىن تاكسى بىلەن ماهىرجان-نى شەرقىي كۆل بويىدىكى چوڭ ئىسكىلاتقا ئېلىپ كەلدى . دېگەندەك ، ئۇ يەر بەك ئازادە بولۇپ ، 2000 پارچە تۇلكە تېرىسى ياغاچ ۋە سىملارغا ئارتىلىپ ئاپتاپقا سېلىندى .
ماۋ خوجايىن ماهىرجانىنىڭ مۇرىسىگە ئۇرۇپ :
— مەن ئىش قىلسام ، سىز خاتىرجەم بولۇڭ ، — دېدى .
ماهىرجان ئانچە خاتىرجەم ئەمەس ئىدى . ئۇ :
— باش دىرېكتور بەي خوجايىن تا هازىرغا قەدەر قەشقەرگە كەلمىدى . مېنىڭ بىر مىليون 400 مىڭ يۈەن پۇلۇمنى قانداق قىلىمىز ؟ — دېدى .
ماۋ خوجايىن باشقىلارنىڭ قورسىقىدىكىنى ناهايىتى تېز-لىك بىلەن پەملەش ئىقتىدارىغا ئىگە ئىدى . شۇ كۈنى چۈشتىن كېيىن ، ئۇ بىر تېلېگراممىنى ئالايىتەن ماهىرجانىنىڭ ئۆيىگە ئېلىپ كەلدى . ئۇ تېلېگراممىنى ماهىرجانغا بېرىپ مۇنداق دېدى :
— بىزنىڭ باش دىرېكتورىمىز بەي خوجايىن تۇنۈگۈن ئۇ-رۇمچىگە يېتىپ كەپتۇ . ئىككى تۇرلۇك مۇهىم سودا ئىشى بىلەن بەنت بولۇپ قاپتۇ ، دىرېكتورىمىز بىر هەپتە ئۆپچۆرىسىدە قەشقەرگە يېتىپ كېلىدىكەن .
ماهىرجان تېلېگراممىغا تەپسىلىي كۆز يۈگۈرتتى . هەقىقە-تەنمۇ شۇنداق مەزمۇن يېزىقلىق ئىدى .
دەل مۇشۇ چاغدا بىر خېرىدار كىرىپ كەلدى . بىر تۇلكە تېرىسىنى 1000 يۈەنگە ئالىمىز ، هەر بىر تۇلكە تېرىسىدە سە-

لەرگە 600 يۈەن نەق پايدا قالىدۇ ، دېدى .

ماۋ خوجايىن بېشىنى لىڭشىتىپ قويدى . خېرىدار كەلگەن-دىن كېيىن ، ماۋ خوجايىن : "بۇنداق ئېسىل تۈلكە تېرىسىنى ئىچكىرىدە تالىشىپ سېتىۋالىدۇ ، ھەر بىر تېرىنى ئاز دېگەندە 1500 يۈەنگە ساتقىلى بولىدۇ . ماھىرجان سىز بىر ئەقىل ئىگە-سى ، ھېساب-كىتابنى راۋرۈس بىلىسىز ، بىز ھەربىر تېرىنى 1500 يۈەندىن ساتساق ، ھەر بىر تېرىدە بىزگە 110 يۈەن پايدا قالىدۇ . بىز بۇ تېرىلەردىن جەمئىي 2 مىليون 200 مىڭ يۈەنگە ئېرىشىمىز ، ھەر بىر ئادەمگە 730 مىڭدىن تېگىدۇ . كىرا ھەق-قى ، تامۇزنا بېجى قاتارلىقلارنى چىقارغاندىمۇ ، ھەر بىر ئادەم نەق 500 مىڭغا ئىگە ئىگە بولىدۇ . ئۇ قاقاقلاپ كۈلۈپ ماھىرجان سىز نېمىگە ئالدىرايسىز" دېدى .

دەل مۇشۇ چاغدا ، ماھىرجاننىڭ يۈرتىدىن كەلگەن بىر جىددىي تېلېفوننى تاپشۇرۇۋالدى . تېلېفوندا ئۇنىڭ ئايالىنى ئې-لىپ تېزلىك بىلەن تاشقورغانغا چىقىپ ، بىر توغقىنىنىڭ توي مەرىكىسىگە قاتنىشىش تەلەپ قىلىنغان ئىدى . ماھىرجان ماۋ خوجايىننى ئىزدەپ باردۇ . ماۋ خوجايىن ناھايىتى تەڭقىس ھالەتكە چۈشكەن قىياپەتتە : "قاراڭ ماھىرجان ، بىز بىرلىكتە چوڭ سودا قىلىۋاتىمىز ، مېنىڭچە سىز ئەڭ ياخشىسى سودا ئىشىمىز پۈتكەندىن كېيىن بارسىڭىز ، بىراق ، سىزنىڭ ئىش-ئىڭىز بەك زۆرۈر بولسا بۇيتۇ ، بۇ يەردىكى ئىشلارغا بىز كۆپرەك چاپىمىز ، سىز خاتىرجەم بېرىۋېرىڭ ، توغرا ، ئوڭاي ۋە بىخەتەر بولسۇن ئۈچۈن ، بىزنىڭ شوپۇرىمىز شياۋدۇ سىلەرنى ئاپىرىپ قويسۇن" ، دېدى .

شياۋدۇ ئەسلى قەشقەرلىق بولۇپ ئىككى خوجايىن ئۇنى ياللاپ ئىشلىتىۋاتاتتى . ئۇ ھەم ئۇلارنىڭ شوپۇرى ، ھەم خىزمەتچىسى ئىدى .

ماھىرجان بىلەن ئايالى خاتىرجەم ھالدا تاشقورغانغا چىقتى . بەش كۈندىن كېيىن يەنە قەشقەرگە قايتىپ چۈشتى . ئۇنىڭ كۆڭلى بىر نېمىنى تۈيۈپ بولدى بولغاي ، ئۇ ئەسلىي پىلانىدىن ئىككى كۈن ئىلگىرى قەشقەرگە چۈشتى .

ماھىرجان ئۆيگە قايتىپ كېلىپلا ، قولىدىكى سومكىنى ساپا ئۈستىگە قويدى-دە ، ھەمراھلىرىنىڭ ئىش باشقۇرۇش ئورنىغا تېلېفون بەردى . ئۇ ئۇچ قېتىم تېلېفون بەرگەن بولسىمۇ ، قارشى تەرەپتىن ھېچكىم تېلېفونىنى ئالمىدى . ئۇ دەرھال ماشىنا بىلەن شەرقىي كۆل بويىدىكى تۈلكە تېرىسى چۈشۈرۈلگەن ئىسكىلاتقا باردى-دە ، ئۇ ھەيران بولغىنىدىن قېتىپلا قالدى . ھويلا ئىچىدە بىرەر تېرىمۇ كۆرۈنمەيتتى . ئىسكىلاتنىڭ ئىشىكى يېپىلغان بولۇپ ، ئىچىدە ھېچنىمە يوق ئىدى .

بىر دەمدىن كېيىن ئىشىك باقار ياشانغان كىشى بىر ئىشتاننى كۆتۈرگەن پېتى پەيدا بولدى .

ماھىرجان ئالدىراپ سورىدى :

— چوڭ تاغا ، ھېلىقى تۈلكە تېرىلىرى كۆرۈنمەيدىغۇ ؟

— ئەكەتكىلى بىر نەچچە كۈن بولدى ، — دېدى ئىشىك باقار .

— كىم ئەكەتتى ؟

— ماۋ خوجايىن ، لېۋ خوجايىن بىر چوڭ كىرا ماشىنىنى ئەكىلىپ تېرىلەرنىڭ ھەممىنى بېسىپ ئەكەتتى .

— نەگە ئەكەتكەنلىكىنى بىلەمسىز ؟
— بىلمەيمەن .
— ئىككى خوجايىن قەيەردە ؟
— بىلمەيمەن .
— خوجايىنلار شۇ ماشىنا بىلەن بىللە كەتتىمۇ ؟
— بىلمەيمەن .

ئىشىك باقارنىڭ ئۇچ قېتىملىق "بىلمەيمەن" دېگىنى ما-
ھىرجاننىڭ يۈرىكىنى مۇجىغاندەك بولدى . ئۇ قورۇ ئىچىگە بىر
قۇر سەپسېلىپ قارىدى-دە ، دەرھال ماشىنا بىلەن سەمەن مې-
مانخانىسىغا كەلدى . ئۇ ئىش باشقۇرۇش ئورنىنىڭ ئىشىكىنى
ئىتتىرىپ كىردى ، ئۇ ماۋ خوجايىننىڭ كارىۋاتتا تېخىچە ياتقا-
لىقىنى ، ئىككى كۆزىنى مەھكەم يۇمۇۋېلىپ خۇرەك تارتىۋاتقا-
لىقىنى كۆردى . پۈتۈن ئۆي ئىچى ھاراق پۇرىقى بىلەن توشۇپ
كەتكەن ئىدى . ماھىرجان ئادەتتە ھاراق ئىچمەيتتى . مۇشۇ
تاپتىكى ھاراق پۇرىقى ئۇنىڭ كۆڭلىنى ئىلەشتۇرۇۋەتتى .

ئۇ كارىۋاتنىڭ يېنىغا كېلىپ ، ماۋ خوجايىننىڭ بىلىكىنى
سىلكىپ :

— ئەي ، ماۋ خوجايىن ، ماۋ خوجايىن ئۇيقۇڭىزنى ئىچىڭا !
دېدى .

ماۋ خوجايىن ئاستا-ئاستا كۆزىنى ئاچتى ، ئاندىن ئالدىرا-
ماي قوپۇپ كارىۋاتتا ئولتۇردى ، ئۇ كۆزلىرىنى ئۇۋۇلاپ ، ما-
ھىرجاننىڭ ئوڭ بىلىكىدىن تۇتۇپ ، ئۇنىڭغا تىكىلىپ :

— قايتىپ كەپسىز-دە ، مۇددەتتىن بۇرۇن قايتىپسىزغۇ ،
دېدى ، ماھىرجان : "ماۋ خوجايىن بىزنىڭ تېرىلەر قېنى" دەپ

سوربدی .

ماڭ خوجايىن قىلچە ھودۇقماستىن جاۋاب قايتۇردى : "ئەكەتتى ، بىر نەچچە كۈن بولۇپ قالدى" .

— نەگە ئەكەتتى ؟

— خۇش-خەۋەر ، خۇش خەۋەرنى ھازىرلا سىزگە دەپ بېرەيمەن . بېيجىڭدا بىر چوڭ تېرە خوجايىنى بار ، ئۇ يېقىندا ئۇرۇمچىگە مال ئىزدەپ كەپتىكەن . ئۇ ھەش-پەش دېگۈچە بىر تېرىگە 1400 يۈەن باھا قويدى . بىز باھا تالىشىپ يۈرۈپ ، ئاخىر بىر تېرىنى 1500 يۈەندىن سودىلاشتۇق . بىز مەسلىھەتلىشىپ ، لېيۇ خوجايىنىڭ تېرىلەرنى ئېلىپ بېرىشىنى ئېلىپ بېرىشنى قارار قىلدۇق .

— سىلەرنىڭ باش دىرېكتور بەي خوجايىن نېمىشكە تا ھازىرغا قەدەر قەشقەرگە دەسسىمەيدۇ ؟

— سىز بەك دانىشمەن ، گەپنى نەق يېرىدىن سورايسىز ، بىزنىڭ بەي خوجايىن ، دەل سودا ساھەسىنىڭ مۇتەخەسسىسى . ئۇ مېھمانخانىغا كىرىشىگىلا نۇرغۇن خېرىدارلار ئۇنىڭغا سايىغا ئوخشاش چاپلىشىۋالغان گەپ . بەي خوجايىن خېرىدارلار بىلەن سۆھبەتلىشىپ ، ئاخىرىدا مۇشۇ بېيجىڭلىق سودىگەرنى تاللىۋاپتۇ .

— سىلەرنىڭ بەي خوجايىن قەشقەرگە زادى قاچان كېلىدۇ ؟

— ئاز قالدى . مۇشۇ مالنى قولدىن چىقىرىۋەتسىلا قەشقەرگە ئۇچۇپ كېلىدۇ . ئىنىم ، سىزگە بىر مۇبارەك خىزمەت خەۋەرنى ئېيتاي ، بىر قانچە كۈندىن كېيىن بەي خوجايىن سىزنىڭ بارلىق چىقىمىڭىز 1 مىليون 400 مىڭ يۈەننى ، يەنە 700

مىڭ يۈەن پايدىنى ، جەمئىي 2 مىليون 100 مىڭ يۈەننى ئۆز قولى بىلەن قولىگىزغا تۇنقۇزۇپ قويىدۇ . بىر تىينمۇ كەم قىلمايدۇ .

ئۇ قاقاقلاپ كۈلۈپ كەتتى ، ئارقىدىنلا يەنە :

— شۇ چاغدا مۇرادىگىزغا يېتىسىز ، بىزلەرنى مېھمان قىلىشنى ئۇنتۇپ قالماڭ جۇمۇ ، — دېدى .

— قېنى پۇلنى ئالغاندا بىر گەپ بولار .

ماۋ خوجايىن دېگەن "بىر قانچە كۈندىن كېيىن" نىڭ بىر قانچە كۈندىن كېيىن ئۇ ئىز-دېرەكسىز يوقاپ كېتىدۇ . ئۇنىڭ قەيەرگە كەتكەنلىكىنى ھېچكىم بىلمەيتتى .

بىر ئاي ئۆتۈپ كەتتى ، بىر يەسىل ئۆتۈپ كەتتى ، يېرىم يىلمۇ ئۆتۈپ كەتتى . بۇ ئىككى خوجايىندىن ھېچقانداق خەۋەر كەلمىدى .

ماھىرجانىڭ سەۋر-تاقىتى قالمىدى . ئۇ ئىككى خوجايىن بەرگەن ئىسىم كارتۇچكىسى ۋە توختامنامىدىكى تېلېفون نومۇرى ۋە ئادرېس بويىچە ئون نەچچە قېتىم تېلېفون بەردى . تېلېفوندىن كەلگەن جاۋاب پەقەت ئىككى ئېغىزلا گەپتىن ئىبارەت بولدى :

— بىزنىڭ بۇ جاي بىر نېمە شىركەت ئەمەس . بەلكى شەخسىي ئۆي . بىزنىڭ بۇ يەرگە كەلگىنىمىزگە ئون نەچچە يىل بولدى .

— بىزنىڭ بۇ يەردە ماۋ خوجايىن ، لىيۇ خوجايىن دېگەنلەر يوق ، ماۋ دىرېكتور ، لىيۇ دىرېكتور دېگەنلەرمۇ يوق .

— بۇ ئىككى كىشى ئالدامچىمىدۇ ؟ ئۇ ئەمدى ئۇلارنىڭ ھەقىقىي ئالدامچى ئىكەنلىكىنى بىلىۋالدى . شۇنچە كۆپ پۇلنى

ئالداپ ئەكەتتى . ئۇلارنىڭ جىنايى قىلمىشىنى سۈرۈشتۈرۈش كېرەك .

ماھىرجان قەشقەر شەھەرلىك جامائەت خەۋپسىزلىكى ئىدارىسى ، ژىلايەتلىك جامائەت خەۋپسىزلىك باشقارمىسى ، ئاپتونوم رايونلۇق جامائەت خەۋپسىزلىكى نازارىتىغا باردى ، مائائەت خەۋپسىزلىكى مىنىستىرلىكىگىمۇ باردى . ئۇ ھەر دەرىجىلىك جامائەت خەۋپسىزلىكى ئورۇنلىرىدىن بۇ ئىككى زور ئالدامچىنى تەكشۈرۈپ تېپىپ بېرىشنى تەلەپ قىلدى . ئۇنىڭدىن كېيىن ، ئۇ ئىز قوغلاپ يۈرۈپ بىرقانچە ئۆلكىگىمۇ باردى ، لېكىن ئۇلارنى زادىلا تاپالمىدى . بۇ جەريانىدا ئۇ 250 مىڭ يۈەن چىقىم تارتتى .

كېيىن ماھىرجاننىڭ ھەر قايسى جايلاردىكى دوست-بۇرادەرلىرى تېلېفون بېرىپ ياكى خەت يېزىپ ، يېڭى بىر مەلۇماتنى ئۇنىڭغا يەتكۈزدى ، ئۇ بولسىمۇ : ھېلىقى ئىككى خوجايىن سىنگاپورغا قاچقان بولۇشى مۇمكىن . بۇ يېڭى يىپ ئۇچىغا ئاساسەن ، ماھىرجان جامائەت خەۋپسىزلىكى مىنىستىرلىكىنىڭ مۇناسىۋەتلىك تارماقلىرىغا تېلېفون بېرىپ ئەھۋالنى مەلۇم قىلدى . لېكىن بىر قانچە ئاي ئۆتكەن بولسىمۇ ، ئۇ ھېچقانداق خەۋەرگە ئېرىشەلمىدى .

كۆز ئالدىدا بىر مىليون 400 مىڭ يۈەن پۇل ئىز-دېرەكسىز يوقاپ كەتتى ، بۇ پۇلدىن ئۈمىدمۇ قالمىدى . بۇ چاغدا ماھىرجان شۇ ئىككى خوجايىن بىلەن ھەمكارلىشىپ ئالغان پۇلات تاختايلىرىنى ئېسىگە ئالدى . بىر كۈنى ئۇ قەشقەر دېھقانچىلىق سايمانلىرى زاۋۇتىغا كېلىپ ، مۇناسىۋەتلىك رەھبەرلەرنى تېپىپ ،

ئۇلارغا ئەھۋالنى ئەينەن ئىنكاس قىلدى . مۇناسىۋەتلىك رەسمىي يەتلەرنى بېجىرىپ ، ئىسكىلاتتىكى پولات تاختايلارنى يۆتكەپ ئەكەتتى .

ئۇ بۇ پولات تاختايلارنى 80 مىڭ يۈەنگە ساتتى . ھېسابتا زىيانىنى ئازراق بولسىمۇ تولدۇرۇۋالدى .

ئۇزۇن ئۆتمەي ماھىرجان پاكىستانغا چىقىپ ئىمپورت-ئېكسپورت سودىسى بىلەن شۇغۇللاندى . ئۇ جاپالىق ئىشلەپ ، پۇلنى تېجەپ ئىشلىتىپ ، قان-تەر بەدىلىگە بىر مىليون يۈەن ئەتراپىدا پۇل تېپىپ ، تۇلكە تېرىسى ئۈچۈن ئالغان قەرز پۇلنىڭ ھەممىسىنى قايتۇرۇۋەتتى .

ئۇ قەرزلەرنى تۈگىتىپ ، ئەمدى كۆڭلى ئارامىغا چۈشەي دېگەندە ، ئويلىمىغان يەردىن ، قەشقەردىكى بىر سوت مەھكىمىسىنىڭ بىر جىددىي چاقىرىق قەغىزىنى تاپشۇرۇۋالدى . ئۇ دەرھال قەشقەرگە قايتىپ كەلدى .

ئەسلىدە قەشقەردە تۇيۇقسىزلا ماۋ خوجايىن بىلەن لىيۇ خوجايىننىڭ ۋاكالەتچىسى پەيدا بولۇپ ، ئۇ قەشقەر دېھقانچىلىق سايمانلىرى زاۋۇتىنىڭ ئۈستىدىن ئەرز قىلىپ ، ئۇلاردىن ئىسكىلاتقا ساقلاشقا بەرگەن بارلىق پولات تاختايلار ئۈچۈن 800 مىڭ يۈەن پۇلنى تۆلەپ بېرىشنى تەلەپ قىلغان ئىدى . دېھقانچىلىق سايمانلىرى زاۋۇدى ماھىرجانىنىڭ پولات تاختايلارنى يۆتكەپ ئەكەتكەنلىك ئاساسىنى كۆرسىتىپ بەرگەنلىكى سەۋەبىدىن سوت مەھكىمىسى ماھىرجاننى سوتقا چاقىرتقان ئىكەن .

ماھىرجان سوتتا جاۋابكار ئولتۇرىدىغان يەردىن ئورۇن ئالغان ئىدى . ئۇنىڭ ئادۋوكاتى پۈتۈن كۈچى بىلەن ئۇنى ئاقلاۋا-

تاتتى .

ماهمرجان هاياجانلانغان هالدا ئىچىدىكى پۇتۇن گەپنى بىر توچكىغا مەركەزلەشتۈرۈپ :

—ماۋ خوجايىن بىلەن لىيۇ خوجايىننىڭ ۋاكالەتچىسى كەلگەن بولسا ناھايىتى ياخشى بوپتۇ . ئۇنداقتا ، ئىككى خوجايىن سەن بىلەن قاچان ، قەيەردە ۋاكالەتنامە تۈزگەن ئىدى ،— دەپ سورىدى .

ۋاكالەتچى دۈدۈقلاپ ئېنىق جاۋاب قايتۇرالمىدى . ماهمرجان ئاخىرىدا يەنە :

—مەن بۇ ئىككى خوجايىننى توپتوغرا ئىككى يىل ئىزدەپ ، 250 مىڭ يۈەن زىيان تارتتىم . هازىر شۇنى جاكارلايمەنكى ، ئەگەردە كىمدە-كىم شۇ ئىككى خوجايىننى قەشقەرگە چاقىرىپ ئەكىلەلىسە ، هېلىقى 80 مىڭ يۈەنلىك پولات تاختايلارنىڭ پۈلىنى مەن تولۇق قايتۇرۇپ بېرىمەن ، ئۇنىڭدىن باشقا شۇ ئادەمگە مەن 200 مىڭ يۈەن تاپان هەققى بېرىمەن . مەن خالايىق ئالدىدا بۇ گەپنى قىلدىم . مېنىڭ گېپىم گەپ ، كۆپچىلىك گۇۋاھ بولىدۇ ،— دېدى .

ماهمرجان يەنە ئىككى خوجايىن ئۈستىدىن سوت مەھكىمىسىگە ئەرز سۇندى .

بۇ ئەرزنىڭ ئاخىرى تېخى چىقمىدى .

ماهمرجان هەم ئەيىبلەنگۈچى ، هەم ئەيىبلىگۈچى . ئۇ ، بۇ ئىككى ئېغىر بوپىنى كۆتۈرۈپ داۋاملىق ئالغا ئىلگىرىلىمەكتە ۋە تىرىشىپ كۈرەش قىلماقتا .

پامىر بۇركۇتى بىپايان كۆكتە پەرۋاز قىلماقتا

ماھىرجان ، بۇ ياش تاجىك كارخانىچىسى 18 يېشىدا تىجارەتنى بەش پارچە گىلەم سېتىش بىلەن باشلىغان ئىدى . 31ياشلىق ماھىرجان ھازىر باش دىرېكتور تەختىدە ئولتۇرماقتا . ئۇ ھەقىقەتەنمۇ بىر مۆجىزە يارىتتى .

بۇ قىسقىغىنە 13 يىل ئىچىدە ، ئۇ دۆلەت ئىچى ۋە سىرتىدا تىجارەت قىلىپ يۈرۈپ ، سودىنىڭ شېرىن لەززىتىنىمۇ تېتىدى ، ھەر قىسما مەغلۇبىيەت ، ئوڭۇشسىزلىق ، زىيان تارتىش ، ئالدام خالتىغا چۈشۈش ، كېسەل بولۇپ قېلىش ، يارلىنىش قاتارلىقلارنىڭ ئاچچىق تەمىنىمۇ راۋرۇس تېتىدى . ئۇ بۇ جەريانىدا ، قانچىلىك تەر ئاققۇزدى ، قانچىلىك قان تۆكتى ، قانچىلىك مۇساپە يۈردى ، قانچىلىك مۇشكىلات تارتتى ، بۇلارنى ئۇ ئۆزىمۇ دەپ بېرەلمەيدۇ .

ھازىر ئۇنىڭ كۆزىگە چېلىقارلىق نەتىجىسى شۇكى ، ئۇنىڭ قول ئاستىدا 30 خىزمەتچى ، بەش شىركەت بار . بۇ شىركەتلەر قەشقەر شەھىرىدىكى باش شىركەت ، ئۈرۈمچى ۋە تاشقورغاندىكى شۆبە شىركەتلەر ، ھەمدە پاكىستان ۋە قىرغىزىستاندا تەسىس قىلىنغان دۆلەتتىن ھالقىغان ئىككى شۆبە شىركەتتىن ئىبارەت .

هازىر ماھىرجاندا زادى قانچىلىك مەبلەغ بارلىقىنى سورا-
سىڭىز ، ئۇ ئۆزىمۇ ئېنىق بىر نېمە دەپ بېرەلمەيدۇ ، باشقىلارمۇ
ئېنىق بىر نېمە دەپ بېرەلمەيدۇ . نىسبەتەن ئېنىق بولغىنى
شۇكى ، ئۇنىڭ بەش شىركەتتىكى تۇراقلىق مەبلىغى ئىككى
مىليۇن يۈەندىن ئېشىپ كېتىدۇ .

ماھىرجاننىڭ ئەملىي ئىقتىسادىي كۈچى"زور مەبلەغ"
ئۆلچىمىدىن ناھايىتى يىراق تۇرىدۇ .لېكىن ئۇ "زور مەبلەغ"
خوجايىنلىرى ئويلىيالمىغان ۋە قىلالمايدىغان ئاجايىپ نۇرغۇن
ئىشلارنى قىلىپ كەتتى .

بۇ بىر قانچە يىللاردىن بۇيان ، ئۇ قىلغان سودىلاردا بىر
تۇرۇپ چوڭ پايدا ئالدى ، بىر تۇرۇپ كارامەت زىيان تارتتى ،
بىر تۇرۇپ خۇشاللىقنىڭ پەيزىنى سۈردى ، بىر تۇرۇپ خەتەر-
نىڭ تەمىنى تېتىدى . لېكىن مەيلى قانداق ئەھۋال يۈز بەرسۇن ،
ئۇ ئۆزىنىڭ مېھرىبان ئاتا-ئانىسىنى ، ئۆزىگە ياردەم قىلغان ۋە
مېھىر-شەپقەت كۆرسەتكەن يۇرتداشلىرىنى بىر دەممۇ ئېسىدىن
چىقىرىپ قويمىدى .

ئۇ تاشقورغان ناھىيىسىنىڭ ناھىيە بازىرىغا يېقىن بىر
جايدا ئاتا-ئانىسىغا ئاتاپ بىر ئازادە كەڭ ھويلا سېلىپ بەردى .
ئۆينى چىرايلىق بىزىدى ، بۇ ھويلا ھەم مىللىي پوسۇنغا ، ھەم
يەرلىك پاسونغا ئىگە بولۇپ ، 250 مىڭ يۈەنگە پۈتتى . بۇ ھويلا
ناھايىتى ھەشەمەتلىك ۋە كۆزگە چېلىقارلىق ، ماھىرجان بۇ
ئارقىلىق خالايىققا شۇنى دېمەكچى بولدىكى :

بىرىنچىدىن ، ماھىرجان ئاتا-ئانىسىغا ئىنتايىن ۋاپادار بو-
لۇپ ، ئۇ مىڭبىر ئامالالار بىلەن ئاتا-ئانىسىنى قايتىدىن ياراشتۇ-

رۇپلا قالماستىن ، يەنە ئاشۇ ياشانغان ئاتا-ئانىسىغا ئۆمرىنىڭ ئاخىرىنى بەختلىك ۋە راھەتتە ئۆتكۈزۈش ئۈچۈن ئەۋزەل تۇرار جاي شارائىتىنى ھازىرلاپ بەردى .

ئىككىنچىدىن ، تاجىك خەلقى ئەمگەكچان ، باتۇر ، پاراسەتلىك خەلق . ئۇلار كەسكىن رىقابەتلىك سودىدىمۇ ئۇزۇپ چىقىش ئىقتىدارىغا ئىگە . ئۇلار ئۆزلىرىنىڭ ئىككى قولى ۋە ئەقىل-پاراسىتى بىلەن ئۆزلىرىنى بېيىتالايدۇ .

ماھىرجان تاجىكلارنىڭ پەخرى ، شۇنداقلا تاجىكلارنىڭ ئۆرنەك-ئۈلگىسى .

ماھىرجان ئۆز ئاتا-ئانىسىنى ناھايىتى ھۆرمەتلەيدۇ . يۇرتداشلىرىغىمۇ ناھايىتى مېھرىبان . بۇ بىرقانچە يىل ئىچىدە ، بېيىشقا قاراپ قەدەم تاشلىغاندىن كېيىن ، ئۇ نامرات يۇرتداشلىرىغا پائال ۋە ئاكتىپلىق بىلەن ياردەم قىلدى . ئۇ ئىلگىرى-كېيىن بولۇپ ، تاشقورغان ناھىيىسىنىڭ ۋەچا يېزىسى ، تاغارما يېزىسى ، تېزناپ يېزىسى ، تاشقورغان يېزىسىغا ھەمدە كوللېكتىپ ۋە شەخس دېھقان-چارۋىچىلارغا 100 مىڭ يۇەن قىممىتىدىكى چوڭ ماشىنا ، كىچىك ماشىنا ، تېلېۋىزور ، رادىئو ، ماتۇر ۋە خېلى كۆپ مىقداردىكى ئۇن ، گۈرۇچ ، كۆمۈر ، كىيىم-كېچەك ، چاي قاتارلىق بۇيۇملارنى خالىسانە تەقدىم قىلدى .

1998-يىل ياز ۋە كۈزدە ، ئۇ ماشىنا ۋە تۆگە بىلەن ئۇن ، گۈرۇچ يۆتكەپ ، ئېگىزلىكى 4000 مېتىردىن 6000 مېتىرغىچە كېلىدىغان سەككىز داۋان-تاغلاردىن ئېشىپ ،تارقاق چارۋىچىلارنىڭ ئۆيلىرىگە ئېلىپ بېرىپ تارقاتتى .

1998-يىل 8-ئايدا ، ئېگىز تاغلار ئارىسىدىكى ۋەچا يېزىسى-

غا كېلىپ ، بىر قېتىملىق ئالاھىدە سودا بىلەن شۇغۇللاندى . ئۇ چاغلاردا ، نۇرغۇن سودىگەرلەر يايلاقلارغا چىقىپ ، نۇرغۇن قوي ، كالا ، قوتازلارنى بىر كىلوگرامىنى بەش يۈەندىن تۆۋەن باھا بىلەن سېتىۋېلىپ ، شەھەرگە ئېلىپ بېرىپ يۇقىرى باھا بىلەن سېتىۋېتىدى . بىچارە چارۋىچىلار ناھايىتى زىيان تارتقاندى . ماھىرجان بۇ ئىشتىن خەۋەر تاپقاندىن كېيىن ، بۇ يەرگە كېلىپ چارۋا سېتىۋالدى . ئۇ تىرىك ئېغىرلىقى بويىچە ھەر كىلوگرامنى توققۇز يۈەندىن ئېلىپ ، جەمئىي 30 نەچچە قوتاز ، 300 دىن ئارتۇق قوي سېتىۋېلىپ ، ئۇنى بازارغا ئېلىپ بېرىپ سېتىپ ، 180 مىڭ يۈەن زىيان تارتتى . ئۇ ئەھلىيەتتە نامرات چارۋىچىلارغا 180 مىڭ يۈەن پۇل ياردەم قىلغان بولدى . ئۇ يەرلىك چارۋىچىلارغا : "كىم بۇ يەرگە كېلىپ مال سېتىۋالسا ، ھەر كىلوگرامىنى توققۇز يۈەن باھا بويىچە ئالسۇن ، ئەگەر مېلىڭلارنى ساتالمىساڭلار ، مەن مۇشۇ باھا بويىچە سىلەردىن سېتىۋالىمەن" دېدى .

ئۇ يۇقىرى باھا بېكىتكەندىن كېيىن ، ھېلىقى باشقىلارغا زىيان سېلىش ھېسابىغا پايدا ئالىدىغان قاراڭغۇ بازار سودىگەرلىرى توسۇپ قېلىنىدى . ماھىرجان مۇشۇنداق قىلىش ئارقىلىق ئەھلىي پايدىنى چارۋىچىلارغا قالدۇردى . شۇڭا ، چارۋىچىلار بىر ئېغىزدىن ماختاپ : "يەنىلا پادىچىنىڭ بالىسى چارۋىچىلارنىڭ غېمىنى يەيدىكەن" دېيىشتى . 1999-يىل 3-ئايدا ، ماھىرجان ۋەچا يېزىسىنىڭ ئېھتىياجىغا ئاساسەن ، ئۇلارغا بىر چوڭ ماشىنا ۋە بىر كىچىك جىپ ماشىنا ھەقسىز ياردەم قىلدى .

ماھىرجاننىڭ ئانا يۇرتى تاشقورغان ۋەتىنىمىزنىڭ غەربىي

چوڭ دەرۋازىسىدىن ئورۇن ئالغان ، بۇ يەر يەنە كېلىپ چېگرا رايون . ئۇ كىچىكىدىنلا چېگرا مۇداپىئە قىسىملىرىغا قارىتا چوڭقۇر ھۆرمەت بىلەن قارايتتى . ئۇنىڭ قولىغا بىر ئاز مەبلەغ كىرگەندىن كېيىن ، ۋەتەننىڭ ئېگىزلىكىنى كېچە-كۈندۈز قوغداۋاتقان چېگرا مۇداپىئە قىسىملىرىغا ئازراق بولسىمۇ ئەمەلىي ئىش ، ياخشى ئىش قىلىپ بېرىشنى ئويلايتتى . 1999-يىل 1-ئاينىڭ 15-كۈنى ، يەنى دېھقانلار كالىندارىنىڭ يېڭى يىل ھارپا كۈنى ، ئۇ 40 مىڭ يۈەن قىممىتىدىكى 22 دانە VCD ، 300 پارچىدىن ئارتۇق ئۇيغۇرچە-خەنزۇچە قوش تىللىق ئوقۇش قوللانمىلىرى ۋە بىر يۈرۈش پىلاستىنكا ئېلىپ ، ئېگىز تاغ ئارىلىرىدىكى 22 پونكىت-قاراۋۇلنى يوقلىدى . بېرىش-كېلىش مۇساپىسى 1800 كىلومېتىردىن ئېشىپ كەتتى . يېقىنقى يىللار-دىن بۇيان ، ئۇ چېگرا مۇداپىئە قىسىملىرىغا 80 مىڭ يۈەنلىك ھەر خىل تۇرمۇش بۇيۇملىرىنى تەقدىم قىلدى .

تاجىكلار ۋەتەننى قىزغىن سۆيۈش جەھەتتە شەرەپلىك ئەنە ئۆ ئۇزاق تارىخقا ئىگە خەلق . ئۇلارنىڭ ئەجدادلىرى ئىچىدىن ۋەتەننى قوغداش ، تاجاۋۇزچىلىققا قارشى تۇرۇش جەريانىدا نۇرغۇن قەھرىمان-باتۇرلار مەيدانغا كېلىپ مەرتلەرچە قۇربان بولغان ، ئۇلارنىڭ ئەۋلادلىرى داۋاملىق باتۇرانە كۈرەش قىلىپ كەلمەكتە . تاجىكلار ئىچىدىن ۋەتەنگە خائىنلىق قىلىپ ، ئۆزىنى دۇشمەننىڭ قوينىغا ئاتىدىغانلاردىن بىرەرسىمۇ چىقمىغان . ما-ھىرجان كىچىكىدىن تارتىپلا بوۋىسى ، دادىسى ۋە چوڭلارنىڭ ئېيتىپ بەرگەن تەسىرلىك ھېكايىلىرى ، خەلق ناخشا-قوشاقلا-رىدىن ئىلھام ۋە تەربىيە ئالغان . ئۇ ۋەتەننى قوغداۋاتقان قىسىم-

لىرىغا ئالاھىدە ھۆرمەت نەزىرى بىلەن قارايدۇ ، ۋەتەننى قىز-
غىن سۆيەر خەلقىگە ئالاھىدە ھۆرمەت نەزىرى بىلەن قارايدۇ .
ئاز ساندىكى ۋەتەن خائىنلىرى ۋە ۋەتەن ساتقۇچلىرىغا ئۆچمەن-
لىك بىلەن قارايدۇ . تاجىك مۇھىتى ئۇنى مۇشۇنداق قىلىپ
يېتىشتۇرگەن .

ماھىرجان دائىم چەت ئەللەردە تۇرىدۇ . يات خەلقلەر بىلەن
باردى-كەلدى قىلىدۇ . بەزىدە ئۇلار بىلەن ھەمداستىخان بولى-
دۇ ، ئۇلارنى دوست تۇتىدۇ . بەزىدە سودا ئۈچۈرى ئۈچۈن سودا-
گەرلەردىن ھەمراھ ئىزدەيدۇ . بۇ كىشىلەر بىلەن تونۇشقاندىن
كېيىن ، ئۇ بەزى كىشىلەرنىڭ ۋەتەننى ئەيىبلەيدىغان ، جۇڭگو-
نىڭ يامان گېپىنى قىلىدىغانلاردىن ئىكەنلىكىنى بايقايدۇ . بۇنى-
داق چاغلاردا ، ئۇ ھاقارەت بىلەن تولغان بۇ گەپلەرنى ئاڭلىغان-
دا ، ئۇ قىلچە يۈز خاتىرە قىلماستىن ئۇلارغا رەددىيە بېرىپ :
"مېنىڭ ۋەتىنىم ئىلگىرى ھەقىقەتەنمۇ بەك ئارقىدا قالغان ،
ناھايىتى نامرات ئىدى . لېكىن ئازادلىقتىن كېيىن ، بىز ھەر
جەھەتلەردە كۈنسېرى ياخشىلىنىپ كەتتۇق . مەدەنىيەت ئىنقىلا-
بى مەزگىلىدە ، ئاز سانلىق يامان كىشىلەر پاراكەندىچىلىك سې-
لىپ ، ۋەتەننىڭ ئالغا بېسىش قەدىمىنى ئاستىلاتتى . ئىسلا-
ھات-ئېچىۋېتىش يولغا قويۇلغاندىن بۇيان ، بىزنىڭ ۋەتىنىمىز
زور قەدەملەر بىلەن تېز ئالغا ئىلگىرىلىدى . مەن جۇڭگودا
ياشاۋاتقانلىقىمدىن ئۆزۈمنى ناھايىتى بەختلىك ۋە ئازادە ھېس
قىلىمەن . سىلەرمۇ كۆرۈپ تۇرۇۋاتىسىلەر ، مەن ھەرقانداق
چاغدا چەت ئەلگە چىقالايمەن ، ۋەتەنگە قايتالايمەن . ھۆكۈمەت
ۋە تەشكىل مېنىڭ كەسپىمگە ، ئىستىقبالىمغا ناھايىتى كۆڭۈل

بولىدۇ ، ئېتىۋار بېرىدۇ . ئەگەر كىمكى جۇڭگونىڭ يامان گې-
پىنى ، ۋەتەننىڭ غەيۋىتىنى قىلسا ، سۆزسىزكى ، ئۇ ئادەم ياكى
كۆزى ئوچۇق قارغۇ ، ياكى يامان نىيەت بەتبەخت" .

ماھىرجاننىڭ ھەققانىيەتكە تولغان رەددىيىلىرى غەيۋەت-
شىكايەتچىلەرنىڭ ئاغزىنى بېسىقتۇراتتى .

بۇنىڭدىن سەل ئىلگىرى ، ئۆزلىرىنى ماھىرجاننىڭ ياخشى
دوستلىرى دەپ ئاتىۋالغان بىرقانچە كىشى يەنە ئۇنى ئىزدەپ
كېلىدۇ . ئۇلار ماھىرجاننىڭ سودا ئىشىغا ئالاھىدە كۆڭۈل
بۆلۈپ : "ئەي ، مەن ساڭا دەپ قويايي دوستۇم ، سەن ناھايىتى
جاپالىق تىجارەت بىلەن شۇغۇللىنىۋاتىسەن ، مىڭبىر جاپا بىلەن
ئازراق پۇل تېپىۋالدىڭ . سېنىڭ كۇنۇڭ نېمىدېگەن جاپالىق ،
نېمىدېگەن مەنىسىز-ھە ! بىزگە قارا ، جاپا دېگەننى تارتمايمىز ،
تەر-قان ئاققۇزمايمىز ، يانچۇقتا تۇگىمەس پۇل بار . نېمىنى
يېگۈمىز كەلسە ، شۇنى يەيمىز ، قانداق ئويىنىغىمىز كەلسە ،
شۇنداق ئويىنايمىز ، قانداق يەردە ياتىمىز دېسەك ، ياتالايمىز . بىز
جەننەتتە ياشىغاندەك ياشاۋاتىمىز . دوستۇم ، سەن دېگەن ئەقىل-
لىق ، يەنە بىر قانچە خىل چەت ئەل تىلىنى بىلىسەن ، جۇڭگو-
نىڭ ئەھۋالىمۇ ساڭا بەش قولدەك ئايان . سەن يەنە داۋاملىق
چەت ئەلگە چىقىش پۇرسىتىگە ئىگە . پۇرسىتىڭ ھەقىقەتەن بەك
ياخشى ۋە ئوڭاي" دېيىشىدۇ .

ماھىرجان ئۇلارنىڭ سۆزىنى ئاڭلاپ بىتاقەتلىك بىلەن :

—تىلىڭلارنى چاينىماي ، ئوچۇق گەپ قىلىڭلار ، سىلەر
زادى نېمە دېمەكچى ؟— دەپ سورايدۇ .

—بۇ ناھايىتى ئاددىي ۋە ناھايىتى ئاسان . سەن پەقەت

جۇڭگونىڭ بولۇپمۇ شىنجاڭنىڭ مەخپىي ئەھۋاللىرىنى بىزگە ۋاقتى-ۋاقتىدا يەتكۈزۈپ بەرسەڭلا ، بىز ھەر ئايدا ساڭا ئىش ھەققىڭ ئۇچۇن نەچچە ئون مىڭ ئامېرىكا دوللىرى بېرىمىز ، بۇ ئىشنى تېخىمۇ ئوبدان قىلىپ كەتسەڭ ، تېخى ھەسسىلەپ مۇكاپات بېرىمىز .

— ئەپەندىلەر ، سىلەر مېنى خاتا تونۇپ قاپسىلەر ، چوتنى خاتا سوقۇپسىلەر ، ھازىر سىلەر قايتساڭلار بولىدۇ ، مېنىڭ سىلەرنى مەڭگۈ كۆرەر كۆزۈم يوق ، دەرھال كېتىڭلار ، باشقا شېرىكىڭلارغىمۇ دەپ قويۇڭلار ، مېنى ئىزدەپ ئاۋارە بولمەسۇن ، دېققەت قىلمىساڭلار ، كۆڭۈلسىزلىكلەر يۈز بېرىپ قالىدۇ . خوش ئەمىسە ، قايتا دىدارلاشقۇچى بولمايلى .

ماھىرجان بۇ كىشىلەرنىڭ يامان نىيەتلىك كىشىلەر ئىكەنلىكىنى ناھايىتى ئېنىق بىلەتتى . لېكىن ماھىرجاننىڭ نۇرغۇن ھەقىقىي دوستلىرى بار بولۇپ ، ئۇلار ئۇنى ھەممە جەھەتتىن قوللايتتى . بولۇپمۇ جۇڭگونىڭ پاكىستاندا تۇرۇشلۇق ئەلچىخانىسىدىكى خادىملار ماھىرجاننى ھەر جەھەتتىن قوللايتتى ، ئۇنىڭغا غەمخورلۇق قىلاتتى . مۇشۇ سەۋەبلىك ، ماھىرجان پۈتۈن كۈچى بىلەن تىجارەت قىلالىدى .

قەشقەردىمۇ نۇرغۇن كىشىلەر يېرىم كېچە بولغاندا ماھىرجاننى ئىزدەپ كېلەتتى . ئۇنىڭدىن چەت ئەلدە ئۇنى-بۇنى سېتىشقا ياردەم قېلىشنى ، ھەتتا يۇقىرى باھادا سېتىشقا ياردەم قىلىشنى تەلەپ قىلاتتى .

ماھىرجان ئۇلارنىڭ تەلىپىنى ئاڭلىغاندىن كېيىن ، ناھايىتى ئېنىق قىلىپ : " ئادەم بولۇش ئۈچۈن ، ئادەمدە ئەخلاق-پەزىلەت

لەت بولۇشى كېرەك ، سودىدىمۇ سودا ئەخلاقى بولۇشى كېرەك . دۆلەتنىڭ سىياسىتى ۋە قانۇنى بار . چەكلەنگەن مالالار سودىسىدا ، كىم بولۇشىدىن قەتئىينەزەر ماڭا تاغدەك ئالتۇن بەرسىمۇ ، ھەرگىز قىلمايمەن . مۇشۇنداق بولسۇن ، بۇنىڭدىن كېيىن بۇنداق ئىشلارتوغرىلىق ھەرگىزمۇ مېنىئىزدىگۈچى بولماڭلار... بولمىسا ، بۇنداق قىلىشنىڭ سىلەرگە ھېچقانداق پايدىسى يوق ، ئەكسىچە زىيىنى بار ."

بۇ بىر قانچە يىلدىن بۇيان ، ماھىرجاننىڭ ئىمپورت-ئېكسپورت قىلغان مالالىرى 1000 تونىدىن ئېشىپ كەتتى . لېكىن دۆلەتنىڭ قانۇنىغا خىلاپ كېلىدىغان ئىشلاردىن بىرەرسىمۇ كۆرۈلمىدى . ئۇ بىرەر قېتىممۇ باج تاپشۇرمايدىغان ، باجدىن قاچقان ، باج يوشۇرىدىغان ئىشنى قىلمىدى . مۇشۇنداق بولغاچقا ، كۇنلەرنىڭ ئۆتۈشىگە ئەگىشىپ ، چېگرا سودا ئېغىزىدىكى تەكشۈرگۈچى خادىملارمۇ ئۇنىڭدىن خاتىرجەم بولۇپ ، بەزىدە تەكشۈرۈشنى كەچۈرۈم قىلىۋەتتى .

ماھىرجاننىڭ ئويلىغىنى ، دېگىنى ۋە قىلغىنى خۇددى تاجىك ئەجدادلىرىدىن مىراس قالغان بىر خەلق ناخشىسىدا تەسۋىرلەنگەنگە ئوخشاپ كېتىدۇ :

سۈت بېرىپ ئۆستۈردۈڭ جانا ئانا مېنى ،
يالقۇنجاپ قەلبىمدە ئانا سۆيگۈسى .

جان ئانا سەن بولغاچ ، ئېچىلدى گۈلۈم ،
ۋەتەننىڭ ئارزۇسى— مەنزىلىم ، يولۇم .

كەك ئاچتىك مەن ئۇچۇن بەخت ئىشىكى ،
دىلىمنى يورۇتتۇك نۇرىستان كەبى .

تون كىيدى لىباستىن قەدىمىي يايلاق ،
ۋەتەننى كۆيلەيمەن ناخشامدا ياڭراق .

ۋاپادار پەرزەنتىك شادىمان تاجىك ،
ھالاۋەت-جاپادا ئۇ ساڭا شېرىك .

قىلماقتا ئىشارەت پارلاق كەلگۈسى ،
ۋەتىنىم بىر ئۆمۈر كۆيلەيمەن سېنى .

خاتىمە

مېنىڭ ماھىرجانىنى قىلغان زىيارىتىم ئىلگىرى-كېيىن بو-لۇپ ئون نەچچە قېتىم ، ۋاقىت جەھەتتە جەمئىي بىر ئايدەك داۋام قىلدى . زىيارەت خاتىرىسى نەچچە ئون بەتكە يەتتى . ئۇنىڭ ھەر قىسما سەرگۈزەشتىسى ، تەرەققىيات ئىزناسى ، ئىش بېجە-رىش پوزىتسىيىسى ، مىجەز-خۇلقى ، ئىدىيىۋى ئېڭى ۋە ئەخ-لاق-پەزىلىتى ئاساسەن ئايدىڭلاشتى .

لېكىن ، مېنىڭ يۇرىكىمنىڭ چوڭقۇر قېتىدا يەنىلا بىر "سىر" ساقلانماقتا . ھازىر 1999-يىل 3-ئاينىڭ ئاخىرى ، يەنى ئىسلام دىنىغا ئېتىقاد قىلغۇچى خەلقلەرنىڭ يىلدا بىر قېتىم كېلىدىغان كاتتا ئايىمى . مەن ماھىرجان بىلەن قەدىناس دوست-لاردىن بولۇپ قالدىم . مەن ھېيت ئايىمىدە چوقۇم ئۇنى مۇبا-رەكلەپ بارىمەن ، ھەمدە ئۇنى داۋاملىق زىيارەت قىلىمەن . شۇ ئارقىلىق يۇرەكنىڭ چوڭقۇر قېتىدىكى "سىر"نى يېشىپ چىقە-مەن .

ماھىرجاننىڭ ئۆيى جەنۇبىي شىنجاڭ كۆمۈر-ئېلېكتر شىر-كىتىنىڭ بىر ئائىلىكلەر بىناسى ئىچىدە . ئۇ ، بۇ شىركەتنىڭ خىزمەتچىلىكىگە قوبۇل قىلىنغاندىن كېيىن ، مەزكۇر ئۆي ئۇ-نىڭغا تەقسىم قىلىنغانىدى . ئىككى ئېغىزلىق بۇ ئۆينىڭ ئىشلە-

تىلىش كۆلىمى تەخمىنەن 40 كۋادرات مېتىرغا ئاران يېتىدۇ .

مەن ھەر قېتىم ئۇنىڭ ئۆيىگە بارغىنىمدا ، كاللامدا بۇ ئۆي نامى بار بىر دىرېكتورنىڭ ئۆيى ئەمەس ، دېگەن ئوي پەيدا بولاتتى . مەن دائىم ماھىرجان چوڭ مەبلەغ سېلىپ ، ئاتا-ئانا-سىغا كاتتا ئۆي-ھويلا سېلىپ بەردى ، بىر مىليون يۈەنگە يېقىن پۇل چىقىرىپ ، يۇرتداشلىرىنىڭ نامراتلىقتىن قۇتۇلۇشىغا يار-دەم قىلدى ، چېگرا مۇداپىئە قىسىملىرىنىڭ پونكىت-قاراۋۇل-خانىلىرىغا بېرىپ ، ئۇلاردىن ھال سورىدى ، ئۇ نېمە ئۈچۈن ئۆزىگە بىر ھەشەمەتلىك داچا-قورۇ سالمايدىغاندۇ ؟ ھازىرقى يەككە تىجارەتچىلەرنىڭ كارخانىلىرىنى باشقۇۋاتقان دىرېكتورلا-ر ، خوجايىنلارمۇ شۇنداق قىلىۋاتامدىغاندۇ ؟ دەپ ئويلايتتىم .

ماھىرجان ھەشەمەتلىك سۆز-جۈملىلەر ۋە يوغان نەزەرىيە-ۋى گەپلەردىن چۈشمەي ، ئەكسىچە ئاددىي تەبەسسۇم بىلەنلا : "بىز تېخى ئۇچ جانلا ئادەم ، مۇشۇ ئۆي بىزگە يېتىپ ئاشىدۇ ، بۇ يەرنىڭ مۇھىتى ۋە شارائىتىمۇ خېلى ياخشى ، نۇرغۇن كادىر-لار ۋە ئىشچى-خىزمەتچىلەر مۇشۇ يەردە تۇرۇۋاتامدۇ ؟" دېدى . ئۇ ئارقىسىدىن ئۇلاپلا سۆزىنى يەنە داۋاملاشتۇرۇپ مۇنداق دې-دى : "ئۇنىڭ ئۈستىگە ، ھەربىر ئادەمنىڭ ئۆزىگە خاس ھە-ۋەس-ئارزۇسى ۋە راھەتچىلىك قارشى بولىدۇ . ئەگەر تۇرار جاي بەك ھۇزۇرلىنارلىق ، كەڭ ۋە ئازادە بولسا ، ئۇنى بېزەشكە توغرا كېلىدۇ . ئۇنداقتا ، ئۇنىڭغا كېتەرلىك مەبلەغمۇ شۇنچە زور بولىدۇ . بۇنداق ھۇجرىلاردا ئولتۇرغاندا ، ئادەم كاپىتالىست-لارغا ئوخشاش ئاممىدىن ئايرىلىپ قالىدۇ ، قەدىمكى باي ، بەگ-لەرگە ئوخشاش راھەت-پاراغەتكە بېرىلىپ ، خالىسانە خەيرى-

ساخاۋەت قىلمايدىغان بولۇپ قالىدۇ . مەن كاپىتالىست بولۇش-
نىمۇ خالىمايمەن ، باي-بەگ بولۇپ كېتىشنىمۇ خالىمايمەن .
مەن ھازىرقى چەكلىك مەبلىغىمنى كارخانا ئىشلىرىغا سەرپ
قىلىمەن ، كەلگۈسىدە ناۋادا تىرىلىيونېر بولۇپ كەتسەممۇ ، ھەر-
گىزمۇ مەمەدانلىق ، ھاكاۋۇرلۇق قىلمايمەن . قولۇمدىن كەلسە-
لا ، كۆپرەك خەير-ساخاۋەت كۆرسىتىپ ، كۆپرەك مەبلەغ ئاج-
رىتىپ يۇرتداشلىرىمنىڭ نامراتلىقتىن قۇتۇلۇشىغا ياردەم قىلە-
مەن ، ئەدەبىيات-سەنئەت ۋە مائارىپ ئىشلىرىنىڭ تەرەققىياتىغا
ياردەم قىلىمەن" .

ئەسلىدە ئۇنىڭ "ئىدىيە يىلتىزى" مۇشۇنداق يەردە ئىكەن--
دە !

—ماھىرجان ، ھازىر سالامەتلىك ئەھۋالىڭىز قانداقراق ؟
چۈنكى سىز نەچچە يىلنىڭ ئالدىدا ئېغىر قاتناش ھادىسىسىگە
يولۇقتىڭىز ، خۇدا سىزنى ئۆلۈم گىردابىدىن قۇتقۇزۇپ قالدى .
ھازىر ئۆزىڭىزنى قانداقراق ھېس قىلىۋاتىسىز ؟

ئۇ ئىككى بىلىكىنى كېرىپ ، پۇتلىرى بىلەن يەرگە بىر
نەچچىنى تەپتى ، بۇ ئارقىلىق ئۆز سالامەتلىكىنىڭ ئەسلىگە
كەلگەنلىكىنى نامايەن قىلدى . ئۇ يەنە بۇرۇنقىدەك ئېغىر نەرسە-
لەرنى كۆتۈرەلمەيدىغان ، يوغان-يوغان دەسسەپ يۇگۈرەلمەيدە-
غانلىقىنىمۇ ئەسكەرتىپ قويدى . ئۇ سۆزلەۋېتىپ ، كۆڭلەك ۋە
ئىشتىنىنى تۇرۇپ ، بەدىنىنى ماڭا كۆرسەتتى . پۇتۇن بەدىنىنى
يارا ئىزلىرى قاپلاپ كەتكەن ئىدى . شۇ چاغدا ئويلىدىمكى ،
ماھىرجان سودا قىلىپ پۇل تاپىمەن دەپ ، ناھايىتى زور بەدەل
تۆلەپتۇ ، ھەتتا قىممەتلىك ھاياتىدىن ئايرىلىپ قالغىلىمۇ

تاس-تاس قاپتۇ . لېكىن ئۇ پۇل تاپقاندىن كېيىن ، يەنە مەردلىك بىلەن يۈرتداشلىرىغا ، چېگرا مۇداپىئە قىسىملىرىغا خالىسانە ياردەم قىلىپتۇ . مۇشۇلارنى ئويلىغىنىمدا ، ئالدىمدا ئولتۇرغان ماھىرجاننىڭ تېخىمۇ ئالىيجاناپ ، تېخىمۇ نۇرانە ئىكەنلىكىنى ھېس قىلدىم .

— ماھىرجان ، ھېلىقى ئەرزىگىزنىڭ نەتىجىسى قانداقراق بولدى ؟

ئۇ بېشىنى چايقاپ ، ئېغىر بىر تىندى ، ئاندىن : " ئەرز تېخى شۇ پېتىچە تۇرۇۋاتىدۇ ، بەزىدە سوت مەھكىمىسى مېنى چاقىرىپ ، ئۇنى-بۇنى سورايدۇ ، تولىمۇ زېرىكىشلىك . راست گەپنى قىلسام ، مەن بىر مىليون 400 مىڭ يۈەننى قاراپ تۇرۇپ زىيان تارتتىم . بۇ پۇل ئالدىدا 80 مىڭ يۈەن قانچىلىك نېمىتى ؟ مەن دائىم ئادىل ، ھەققانىي ۋە قايىل قىلارلىق ئىش بولسا ئىكەن ، ھېچبولمىغاندا بىر جاۋاب بولسىكەن ، دەپ ئويلايمەن . مەن شۇنى ھېس قىلدىمكى ، بەزى كىشىلەرنىڭ نەزىرىدە مەن پەقەت بىر يەككە تىجارەتچى ، خالاس . ئەمدى بىلدىمكى ، يەككە تىجارەتچى بولماق تەس ئىكەن ، بەكمۇ تەس ئىكەن" دېدى .

مەن ئۇنىڭ كۆڭلىنى پۈتۈنلەي چۈشەندىم ، ئۇنىڭ قېيىن ئەھۋالغا چۈشۈپ قالغانلىقىنىمۇ تولۇق ھېس قىلدىم . لېكىن شۇنى دېگۈم كېلىۋاتىدۇكى ، ماھىرجاننىڭ ئېيتقانلىرى ، قىلغانلىرى ، ھەممىسى راست ، ھەقىقىي ئەھۋال ، پاكىت ھەرقانداق مۇنازىرىدىن ئۈستۈن . كەڭ ئارمىيە ۋە خەلق ئۇنىڭغا ناھايىتى ئوبېيېكتىپ باھا بەردى . شۇڭا ، مەن چىن ۋۇجۇدۇمدىن ئۇنىڭ قەيسەرلىكىنى مەدھىيلەيمەن ، ئۇنىڭ ئەقىل-پاراسىتىگە

ئاپىرىن ئوقۇيمەن ، ئۇنىڭ ئالىيجاناپ روھىغا ھۆرمەت-ئېھتىرام بىلدۇرىمەن .

ئۇ سۆزلىرىمنى ئاڭلىغاندىن كېيىن ، دەرھال يەشمە بەرىپ :

—ياق ، ياق ، ئۇنداق ئەمەس ، مەندە ئۇ دەرىجە ئىقتىدار يوق ، مېنىڭ تەلىيىم ئوڭدىن كەلدى ، مەن ياخشى پۇرسەتكە ، بەلەن زامانغا ، ئوبدان سىياسەتكە ئېرىشتىم . راستىنى ئېيتسام ، ئىسلاھات-ئېچىۋېتىش يولغا قويۇلمىغان بولسا ، مەن سودا بىلەن شۇغۇللىنالايتتىممۇ ؟ چەت ئەلگە چىقالايتتىممۇ ؟ كىم بىلىدۇ ، مەن ئەڭ دەسلەپتە بەش پارچە گىلەم ئېلىپ ساتقىنىمدا ، مېنى كاپىتالىزمنىڭ "قۇيرۇقى" دەپ ئاللىبۇرۇن كېسىپ تاشلايتتى-دە ، ئۇنداقتا ، نەدىمۇ مەن ماھىرجانىڭ بۇگۈنكى كۈنى بولسۇن ؟

مەن ھەر قېتىم پارتىيە ۋە ھۆكۈمەتنىڭ ماڭا قىلغان شۇنچە غەمخورلۇقى ۋە ئېتىبارىنى ئويلىغىنىمدا ، شۇ ئىرادىگە كېلىمەنكى ، مەن جەزمەن قائىدە-قانۇنىيەتلىك تىجارەت قىلىمەن ، باجنى بىر تىيىنمۇ كەم قىلماي تولۇق تاپشۇرىمەن ، ۋەتىنىمىزنىڭ قۇرۇلۇش ئىشلىرىغا بىر ئۇلۇش كۈچ چىقىرىمەن ، شۇڭا ، مەن ئاكتىپلىق بىلەن نامراتلىقتىن قۇتۇلۇشقا يارىدىم قىلدىم ، چېگرا مۇداپىئە جەڭچىلىرىدىن ھال سورىدىم . دۆلەتنى يۈكسىنى ئازراق بولسىمۇ يەڭگىللىتىشكە تىرىشتىم ، —دېدى .

ئۇ ھەقىقەتەن ئەتراپلىق ۋە چوڭقۇر ئويلاپتۇ .

—ماھىرجان ، سىزنىڭ بۇنىڭدىن كېيىنكى پىلانىڭىز قانداقراق ؟ بەك بىلگۈم كېلىۋاتىدۇ .

بۇنىڭدىن كېيىنكى ئىشلار تىلغا ئېلىنىۋېدى ، ئۇ ئۆز ھايا-جىنىنى باسالماي ، ئەڭ يېڭى بىر گېزىتنى قولىغا ئېلىپ ، ئۇنىڭغا كۆز يۈگۈرتۈپ دېدى :

— بەك بەلەن بولدى ، ناھايىتى ئوبدان بولدى . بىزگە يەنە يېپىيېڭى پۈرسەت كەلدى ، سىزمۇ بىلگەنسىز ، مەملىكەتلىك 9 -نۆۋەتلىك خەلق قۇرۇلتىيى 2-ئومۇمىي يىغىنىدا ئاساسىي قانۇنغا تۈزىتىش كىرگۈزۈلدى ، ئۇنىڭدا غەيرىي ئومۇمىي مۇ-لۇكچىلىك ئىگىلىكىنىڭ ئورنى مۇقىملاشتۇرۇلدى ، بىزنىڭ كارخانىمىزنىڭ كەلگۈسى ئىستىقبالى پارلاق بولغۇسى . بىز خۇددى نەۋقىران بۇركۈتنىڭ بىپايان كۆكتە ئەركىن پەرۋاز قىلغىنىغا ئوخشاش ، سودا مەنزىلىدە پەرۋەز قىلىمىز .

ئۇنىڭ ئېيتقىنى ناھايىتى بەرھەق ، ئۇقۇم چۈشەنچىسىمۇ ئىنتايىن ئەتراپلىق ۋە چوڭقۇر .

مەن بۇ "پامىر بۇركۈتى"نىڭ ۋەتىنىمىزنىڭ بىپايان كۆك ئاسمىنىدا جەزمەن پەرۋاز قىلىدىغانلىقىغا تولۇق ئىشىنىمەن .

بۇ چاغدا ، مېنىڭ تەپەككۇر خىيالىم ئىختىيارسىز ھالدا تەسىرلىك ، يېقىملىق ۋە چوڭقۇر مەنىلىك تاجىك خەلق ناخشا-لىرى دۇنياسىغا قاراپ ئۇچتى . دېمىسىمۇ ، تاجىك خەلق ناخشا-لىرىنىڭ نۇرغۇنلىرىدا مېنىڭ ئويلىغانلىرىم چوڭقۇر ئەكس ئېتىلگەن . «مۇزتاغقا مەدھىيە» نامىلىق ناخشىغا قۇلاق سېلىڭ :

ئاق قار-مۇزدىن تاجى كىيگەن ،
«مۇزتاغ ئاتا»نىڭ چوققىسى .
ئەسلىتىدۇ قىياپىتى ،
ئاق شايلىق ھۆر-پەرىنى .

كەۋسەر سۈزۈك سۈلىرىدا ،
ئەكس ئېتەر كۈللى ئالەم ،
باغرى تولغان گۈل-چىمەنگە ،
چەۋلان قىلار زىبا-كۆركەم .
ئەلمىساقتىن ۋەتەن ئۈچۈن ،
پىدا قىلىڭ ئەزىز جانىنى ،
قامۇسلاردا نامىڭ ئۇلۇغ ،
قەيسەرلىكىڭ سىمۋولى .
ھاۋايىڭنى دېيىشەر خەق ،
بەكمۇ سوغۇق ، نەشتەر ئۆزى .
مەن ئۈچۈن ، ئۇ ، بۆلەك ھوزۇر ،
جانىم تۈتقان نەپەس خۇددى .
تۈتاش كەتكەن تاغ-داۋىنىڭ ،
گويا كى ئۇ سەددىچىن سېپىل .
قەد-قامىتىڭ شۇنچە ھەيۋەت ،
مەۋجۇت سەندە چەكسىز ئەقىل .
تەۋرەتكىلى سېنى بولماس ،
سەن بەئەينى پولات قورغان .
ۋەتەن بىلەن تەقدىرداش سەن ،
قوغدا ئۇنى ھەرۋاق-زامان .
مۇزتاغ ئاتا ، بۇيۇك ئاتا ،
ۋەتىنىمنىڭ سەردارى سەن ،
نەپەس ئالار خەلقىم سەندىن ،
ئانا كەبى غەمگۇزار سەن .

يەنە «بۇركۇت نەيگە مەدھىيە» ناملىق خەلق ناخشىسىدىن ھۆزۈر ئېلىنىڭ :

ئېگىز تاغدا سايرىغان بۇركۇت نەينىڭ ئاۋازى ،
بېغىشلايدۇ يۇرەككە شۇنچە لەززەت-خۇشاللىق .
كۆڭۈل زوققا تولغاندا دىلدا ئىلھام قاينايدۇ ،
بۇركۇت نەينىڭ ئاۋازى شۇنچىلىك شوخ جارانگلىق .

بۇ بەختىيار زاماندا راست قىزىتىپ يايلاقنى ،
خۇشال ئۇسسۇل ئويناينمىز ، بۇركۇت نەينى ياڭرىتىپ .
يېڭى بەيگە قىلىنمىز تۇلپار مىنىپ تاغ ئارا ،
تاجىك خەلقى قىز-يىگىت بۇركۇتتەك پەرۋاز قىلىپ .

1999-يىل 3-ئاي ، قەشقەردە يېزىلدى .