تىجارەت دەستۇرى



قەشقەر ۋىلايەتلىك يەككە ئەمگەكچىلەر جەمئىيىتى تۈزۈپ نەشر قىلدى

تىجارەت دەستۇرى

باش مۇھەررىرى: لیو خاسەك
مەسئۇل مۇھەررىرى: ئابدۇرۇسۇل ئۆمەر

قەشقەر ۋىلايەتلىك يەككە ئەمگەكچىلەر جەمئىيىتى
تۇزۇپ نەشر قىلدى

2000 - يىل 6 - ئاي

تىجارەت دەستۇرى

نەشر قىلغۇچى: قەشقەر ۋىلايەتلىك يەككە ئىگەكچىلەر جەمئىيىتى
(ئادرېسى: قەشقەر شەھرى قىزىلدۆڭە يولى، پوچتا نومۇرى: 844000)

شىنجاڭ «قەشقەر گېزىتى» مەتبەئەسىدە بېسىلدى
(ئادرېسى: قەشقەر شەھرى مەدەنىيەت يولى 19- نومۇر، پوچتا نومۇرى: 844000

چوڭ 32 كەسلەم باسما تاۋىقى: 5
تىراژى: 2000 — 1 2000 - يىل 6 - ئايدا بېسىلدى

ش ئۇ ئا ر ئىچكى ماتېرىيالنى بېسىشقا رۇخسەت قىلىش
كىتىشكە نومۇرى: (2000 - يىل) 157

كىرىش سۆز

بىلىم قۇرۇلمىسى توختىماستىن يېڭىلىنىۋاتقان بۈگۈنكى كۈندە، «بىلىم ئىگىلىكى» يېڭى دەۋرنىڭ ئالاھىدىلىكى بولۇپ قالماقتا. سود ا ـ تىجارەتتە يېڭىدىن ئىقتىسادىي ئۈنۈمگە ئېرىشىمىز دەيدىكەنمىز، جەزمەن بىلىمگە، ئۇچۇرغا، سىياسەتكە تايىنىشىمىز لازىم. بۈگۈنكى كۈندە بىلىم پەن ـ مەدەنىيەت، مائارىپ قاتارلىق تارماقلارغىلا زۆرۈر بولۇپ قالماي، بەلكى ھەممە ساھەگە، جۈملىدىن سودا ـ تىجارەت ئىشلىرىدىمۇ ئىنتايىن زۆرۈر. سودا ـ تىجارەت ئىشلىرىدىمۇ بىلىمگە، ئۇچۇرغا، سىياسەتكە تايانماي تۇرۇپ رونىق تاپقىلى بولمايدۇ. پەقەت قارامىلىق، تەۋەككۈلچىلىق بىلەن پۇل تېپىشنىلا كۆزلىگەندە، ئاخىرقى ھېسابتا لايىقەتلىك پۇخرا، لايىقەتلىك تىجارەتچى بولغىلى بولمايدۇ، مەدەنىيەتلىك يېڭى جەمئىيەتكە مۇناسىپ كېلىدىغان ساپا بولۇش لازىم. شۇنداقلا مەدەنىيەت، ئەخلاقنىڭ، بىلىم ـ كۈچنىڭ رولى، كۈچ سېھرىنى بىلەلەيمىز. شۇ ۋەجدىن، بىز سودا ـ تىجارەتچىلەرنى قانۇن ـ نىزام، سىياسەت، بەلگىلىمىلەرنىڭ روھى بىلەن قوراللاندۇرۇش مەقسىتىدە «تىجارەت دەستۇرى» دېگەن بۇ كىتابچىنى تۈزۈپ چىقتۇق. كىتابقا 20 نەچچە يىللىق خىزمەت ھاياتىنى سودا ـ سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش سېپىدە ئۆتكۈزگەن ھەم مول خىزمەت تەجرىبىسى ۋە يېزىقچىلىق سەۋىيىسىگە ئىگە بولغان يولداش ياسىن مۇھەممەتنىڭ يىللاردىن بۇيان گېزىت ـ

ژۇرنالىلاردا ئېلان قىلغان ئىلمى مۇھاكىمە ماقالىلىرىنى ئاساس قىلىپ، ئىلايەتلىك سودا - سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش ئىدارىسىنىڭ باشلىقى لىيو خاسىڭ ۋە «قەشقەر گېزىتى» ئىدارىسىنىڭ مۇئاۋىن باش مۇھەررىرى ئابدۇرۇسۇل ئۆمەرنىڭ ماقالىلىرىنى بىرلەشتۇرۇپ كىتاب قىلىپ تۈزۈپ، ھۆزۈرىڭلارغا سۇندۇق. كىتابقا كىرگۈزۈلگەن ماقالىلەرنىڭ پايدىلىنىش قىممىتى يۇقىرى بولۇپ، سودا - تىجارەتچىلەر يولۇققان تۈرلۈك مەسىلىلەرگە ھازىر جاۋاب بېرەلەيدۇ. بەزى ماقالىلەرنىڭ بىلىم، ئۇچۇر قىممىتى يۇقىرى بولۇپ، كۆپچىلىككە ئالاھىدە مەنپەئەت يەتكۈزۈش بەخش ئېتىدۇ، بەزى ماقالىلەردا قىسمەن ساقلىنىۋاتقان مەسىلىلەر تەنقىد قىلىنىپ، كۆپچىلىكنىڭ توغرا، خاتانى، سىياسەت چەك چېگرىسىنى ئاجرىتىۋېلىشىغا يول كۆرسىتىپ بېرىلىدۇ، بەزى ماقالىلاردا سودا - تىجارەتتىكى ياخشى تەرەپلەر بايان قىلىنغان بولۇپ، كۆپچىلىكنىڭ توغرا تەرەپنى قەتئىي داۋاملاشتۇرۇش ئىستىكىنى قوزغىتىدۇ. بەت ئارىلىقلىرىدىكى بوش قالغان جايلارغا ماقال - تەمسىللەر، ھېكمەتلەر، ھېكايەتلەردىن تاللانمىلار قىستۇرۇلۇپ، كىتابنىڭ مەزمۇنى، شەكلى، كۆركەملىكى ئاشۇرۇلدى.

بىراق، سەۋىيەمىز چەكلىك بولغاچقا، بەزى ماقالىلار بەزى سەۋەنلىكلەردىن خالىي بولالمىغان بولۇشى، بەزى ماقالىلاردا نۇقتىئىنەزەرلەر ئېنىق بولمىغان بولۇشى مۇمكىن. كۆپچىلىكنىڭ تەنقىدىي پىكىر بېرىشىنى ئۈمىد قىلىمىز.

— مۇھەررىردىن

مۇندەرىجە

لىو خاسلىق ماقالىلىرىدىن

جاڭسۇ ۋە شاڭخەي تەسىراتى 1
مۇلۇكچىلىك قۇرۇلمىسىنى تەكشەپ ۋە مۇكەممەللەشتۈرۈپ، ئىشلەپچىقىرىش كۈچلىرى تەرەققىياتىنىڭ ئۇنۇملۇك يولى ئۈستىدە ئىزدىنىيلى 15

ياسىن مۇھەممەت ماقالىلىرىدىن

پارتىيە 15-قۇرۇلتىيى روھىنى يېتەكچى قىلىپ، ئىلايىتىمىز-نىڭ يەككە - خۇسۇسىي ئىگىلىكىنىڭ تەرەققىياتىنى ئىلگىرى سۈرەيلى 35
سودا-سانائەتنى مەمۇرىي باشقۇرۇش خىزمىتىنى سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكىنىڭ ئېھتىياجىغا ئۇيغۇنلاشتۇرۇش توغرىسىدا ئويلىغانلىرىم 42
يەككە ۋە خۇسۇسىي ئىگىلىكنى تەرەققىي قىلدۇرۇش توغرىسىدا ئويلىغانلىرىم 47
يەككە، خۇسۇسىي ئىگىلىكنى تەرەققىي قىلدۇرۇشقا تۇسالغۇ بولۇۋاتقان مەسىلىلەر ۋە ئۇنى ھەل قىلىش توغرىسىدا..... 56
خۇسۇسىي كارخانىلار يېڭى باشقۇرۇش چارىسىنى يولغا قويۇشقا ئەھمىيەت بېرىش كېرەك..... 62
خۇسۇسىي كارخانىلار توغرىسىدا يۈزەكى قاراشلىرىم 66
ئېلىمىزدە بازار ئىگىلىكىنى يولغا قويۇش كاپىتالىستىك بازار ئىگىلىكى بىلەن شۇغۇللانغانلىق ئەمەس 74
يېزا - كەنت، مەھەللە ۋە ئىداره - ئورگانلار بازار قۇرۇش مۇلازىمىتى بىلەن شۇغۇللانغاندا نېمىلەرگە دىققەت قىلىش كېرەك؟..... 80

قانداق قىلغاندا خۇسۇسىي كارخانىلارنى جانلاندۇرغىلى بولىدۇ 84
بازار ئېھتىياجىغا قاراپ مەھسۇلات ئىشلەپچىقىرىش خۇسۇسىي كارخانىلارنى راۋاجلاندۇرۇشنىڭ مۇھىم يولى 90
ئىگىلىك باشقۇرغۇچىلار بازار ئۇچۇرىغا ئەھمىيەت بېرىشى زۆرۈر 94
تىجارەت قىلىشقا ماھىر بولۇش كېرەك 103
مال ساتقۇچى ماگنىتتەك بولسا، تۆمۈرەك خېرىدارنىمۇ جەلپ قىلالايدۇ 107
قاتناش - تىرانسپورت كەسپى بىلەن شۇغۇللىنىدىغان يەككە تىجارەتچىلەر كەسپىي ئەخلاققا ئالاھىدە ئەھمىيەت بېرىشى كېرەك 111
سودا - سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش خادىملىرى «توخۇ بېقىش» نىمۇ، «تۇخۇم ئېلىش» نىمۇ بىلىشى لازىم 115
كەسپىي ئەخلاق ئۇبراز تىكلەشنىڭ مۇھىم ئامىلى 120
ئىستېمالچىلار مال سېتىۋالغاندا نېمىلەرگە دىققەت قىلىشى كېرەك؟ 125
تىجارەتچىنىڭ قىممىتى نەدە؟ 128
ئىستېمالچىلار ئىستېمال ماجرالىرىنى ھەل قىلىشتا قانداق قىلغىنى تۈزۈك 129
سودا قىلىشقا پايدىسىز بولغان تەپەككۇر ئۇسۇلى 131
كىشىلەرنى مال سېتىۋېلىشقا ئۇندەيدىغان توققۇز تۈرلۈك ئۇسۇل 132
ئىستېمالچى، سىز قانداق قىلىپ «خۇدا» بولالايسىز؟ 134

ئابدۇرۇسۇل ئۆمەر ماقالىلىرىدىن

«شۇكرى» دەپ يۇرۇۋېرەيلى 136
ئىئانە ۋە جەريمانە توغرىسىدا 141
«تۇخۇمنى كۆپ ئېلىش ئۈچۈن، تۇخۇنى ئوبدان بېقىش» لازىم 144
دېھقانچىلىقىمۇ بىر خىل تىجارەت، دېھقانمۇ بىر تىجارەتچى 147
دانىشمەنلەرنىڭ ۋەز - نەسىھەتلىرىدىن 153

لیو خاسىڭ ماقالىلىرىدىن



ئاپتور: 1956 ـ يىلى 11 ـ ئايدا تۇغۇلغان 1975 ـ يىلى خىزمەتكە قاتناشقان. 1988 ـ يىلدىن باشلاپ قەشقەر شەھەرلىك، ۋىلايەتلىك سود ـ سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش ئىدارىلىرىدا مۇئاۋىن ئىدارە باشلىقى ۋە ئىدارە باشلىقى بولۇپ ئىشلىگەن. ئۇ، ھازىر ۋىلايەتلىك سودا ـ سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش ئىدارىسىنىڭ باشلىقى ۋە پارتكۇرۇپپىسىنىڭ شۇجىسى بولۇپ ئىشلەپ كەلمەكتە.

جاڭسۇ ۋە شاڭخەي تەسىراتى

بىز 1999 ـ يىلى 6 ـ ئايدا جاڭسۇ، شاڭخەي قاتارلىق جايلاردىكى 7 كارخانا، 5 ئىقتىسادىي پەن ـ تېخنىكا ئېچىش رايونى، 4 يېزا تەبىئىي كەنت، 2 مەكتەپ، 3 بازار، بىر رادىئو ـ تېلېۋىزىيە مەركىزى، بىر ئاكسىيە بازىرى قاتارلىق جايلارنى ئېكسكۇرسىيە قىلدۇق ھەم ئىقتىساد ۋە تەرەققىيات توغرىسىدىكى دوكلاتلارنى ئاڭلىدۇق. ئۇ جايلار بىزدە ئۇنتۇلغۇسىز ئەسلىمىلەرنى قالدۇردى ھەم ۋەتەندىن ئىبارەت بۈيۈك ئائىلىدىكى ھەرقايسى مىللەتلەر ئىتتىپاقلىق ۋە مېھرىبانلىقنى گەۋدىلەندۈردى. ۋەتىنىمىزنىڭ ھەرقايسى

جايلىرىدىكى خەلق شىنجاڭنىڭ ئىقتىسادىنىڭ گۈللىنىشىنى، جەمئىيەتنىڭ تەرەققىي قىلىشىنى، خەلقنىڭ بايلىقى بولۇشىنى، شىنجاڭنىڭ ئەتىسىنىڭ تېخىمۇ گۈزەل بولۇشىنى ئۈمىد قىلىدىكەن. جاڭسۇ، شاڭخەيلەردە بولغان كۆنلىرىمىزدە ئۇ جاينىڭ مەنزىرىسىنىڭ گۈزەل ئىكەنلىكىنى، ئىقتىسادىنىڭ گۈللەنگەنلىكىنى، جەمئىيەتنىڭ تەرەققىي قىلغانلىقىنى، خەلقنىڭ خاتىرجەم ياشاۋاتقانلىقىنى كۆردۈق. **ئىسلاھات، ئېچىۋېتىشنىڭ كۈچلۈك شەرق شامىلى جاڭسۇ، شاڭخەيلەرنى ئاجايىپ تېز تەرەققىيات يولىغا باشلىغان. بۇ قېتىمقى تەكشۈرۈش** ۋە ئۆگىنىشتىن ئالغان تەسىراتىمنى يېغىنچاقلىغاندا مۇنداق دېيىشكە بولىدۇ: «شاڭخەيدە ۋەتەننىڭ كۈچ قۇدرىتىنى كۆردۈق، جاڭسۇدا ئىنتايىن ياخشى تەجرىبىلەرنى ئۆگىنىۋالدۇق»، «ئۇنۇمى چوڭ، تەجرىبىلىرى ياخشى، ئىلھامى چوڭقۇر بولدى»، «ئىسلاھات، ئېچىۋېتىشنى چوڭقۇرلاشتۇرۇۋاتقان ئالدىنقى سەپ بازىرىدا ئېلىپ بارغان بىر قېتىملىق ئەملىي مەشىق بولدى.» بۇ قېتىمقى تەكشۈرۈش، ئۆگىنىش ئارقىلىق، ئىدىيىدە يېڭىۋە بىرقەدەم ئىلگىرىلەپ ئازاد بولدۇق. جۈڭگوچە سوتسىيالىزم قۇرۇش ئىشەنچىمىز، تەخىرسىزلىك، بۇرۇچ تۇيغۇمىز تېخىمۇ كۈچەيدى. قانداق قىلغاندا ئۆز يۇرتىمىزنى تېخىمۇ ياخشى گۈللەندۈرەلەيمىز. قانداق قىلغاندا «فەيەردە ئەمەل تۇتسا، شۇ يەرگە بەخت ـ سائادەت يارىتىش» ئىمكانىيىتىگە ئىگە بولغىلى بولىدۇ، دېگەن مەسىلىنى چوڭقۇر مۇھاكىمە قىلىپ كۆردۈق. تۆۋەندە مەن بۇ ھەقتىكى تەسىراتلىرىمنى قىسقىچە بايان قىلىمەن.

بىرىنچى، ئاساسلىق نەتىجىلەر: (1) نەزەر دائىرىمىز كېڭەيدى، بىلىمىمىز ئاشتى. ئىدىيىدە يېڭىۋە ئازاد بولدۇق، ئىشەنچىمىز قەتئىيلەشتى. مېڭىمىز ئىشلەيدىغان

بولدى. جاڭسۇ، شاڭخەيلەردە كۆرگەن - بىلگەنلىرىمىزدىن مۇنداق بىرقانچىسىنى ئەكس ئەتتى: ئىقتىسادىنىڭ تەرەققىي قىلىش سۈرئىتى بىلەن ئىدىيىنىڭ ئازاد بولۇش سۈرئىتى ئوڭ تاناسىپ بولىدۇ. شىنجاڭنىڭ تەرەققىيات سۈرئىتى دېڭىز بويلىرىدىكى رايونلاردىن ئاستا بولۇپ، ئۇنىڭدا، ئاساسلىقى ئوبيېكتىپ جەھەتتىكى ئامىللارنىڭ بولغانلىقىدىن باشقا، ئەڭ ئاساسلىقى يەنىلا سۇبيېكتىپ جەھەتتىكى ئامىللار مۇھىم سەۋەب. ئىدىيىنىڭ ئازاد بولۇش دەرىجىسى يېتەرلىك ئەمەس، ئېچىۋېتىش دائىرىسى كەڭ ئەمەس، ئىسلاھاتنىڭ چوڭقۇرلىشىش دەرىجىسىمۇ كۆڭۈلدىكىدەك ئەمەس. سوتسىيالىستىك يېڭى يېزىلارنىڭ ئىخچام كۆرۈنۈشى بولغان خوۋاشى كەنتىنى، تېز يۇكسىلىۋاتقان يېزا - بازار كارخانىسىنىڭ ئۆلكىسى خۇڭدۇ گۇرۇھىنى، زامانىۋى سانائەت كارخانىلىرىنىڭ يېڭىدىن يۇكسىلىش ئۆلگىسى بولغان شاڭخەي داجۇڭ، شاڭخەي باۋشەن كارخانىلىرىنى دۇنيانىڭ شەرقىدە قەد كۆتۈرۈپ تۇرغان نۇرلۇق مەۋايىت شاڭخەي شەھىرىنى كۆرۈپ، ئىسلاھات، ئېچىۋېتىشنىڭ غەلىبىسىگە تەنتەنە قىلدۇق.

(2) ئىقتىسادىي قۇرۇلۇشنى مەركەز قىلىشنىڭ چوڭقۇر قانۇنىيلىق ئىچكى مەزمۇنىنى يەنىمۇ ئىلگىرىلەپ چوڭقۇر تونۇپ ئالدۇق. ئىقتىسادىي بازىس ئۈستقۇرۇلمىنى بەلگىلەيدۇ. تەرەققىي تاپقان ئىقتىسادىي بازىس جەزمەن مەدەنىيەتلىك، گۈللەنگەن، باي، قۇدرەتلىك جەمئىيەتكە ئېلىپ بارىدۇ، دەيدىغان قارىشىمىز تېخىمۇ چوڭقۇرلاشتى. ئۇنىڭ بىر دۆلەتنىڭ، بىر رايونىنىڭ ئورنى ۋە ئىناۋىتىنى بەلگىلەيدىغانلىقىنى چوڭقۇر ھېس قىلدۇق. بۇ پەقەت ئىقتىساد يۇكسەلگەندىلا جۇڭگو ئاندىن گۈللەپ ياشنايدىغانلىقىنى، سىرتنىڭ تاجاۋۇزى ۋە بوزەك قىلىشىغا ئۇچرىمايدىغانلىقىنى

چوڭقۇر ھېس قىلدۇق. نېمە ئۈچۈن جاڭسۇ ۋە شاڭخەيلەرنىڭ ئىقتىسادىي تەرەققىياتى ئۇزاقتىن بۇيان مەملىكەت بويىچە ھەرقايسى ئۆلكىلەرنىڭ ئالدىنقى قاتاردا تۇرۇپ كېلىۋاتىدۇ؟ چۈنكى، ئۇلار ئىقتىسادىي قۇرۇلۇشنى مەركەز قىلىشتا باشتىن ئاخىر چىڭ تۇردى. يۇقىرى - تۆۋەن بىر نىيەتكە كېلىپ قەتئىي تەۋرەنمەستىن ئىقتىسادنى راۋاجلاندۇردى. ئۆزىنى روناق تاپقۇزدى ۋە ئۆزىنى زورايتتى.

(3) تەرەققىياتنىڭ ئۆزى چىڭ قائىدە، مۇقىملىق زۆرۈر ئالدىنقى شەرت، تەرەققىياتقا مۇقىملىق كاپالەتلىك قىلىشى لازىم. جەمئىيەتنىڭ مۇقىملىقى بولمىسا، ئىقتىساد تەرەققىي قىلالمايدۇ. كىشىلەر رايىنىڭ مۇقىملىقى بولمىسا، جەمئىيەتمۇ تەرەققىي قىلالمايدۇ، جاڭسۇ ۋە شاڭخەيلەردىكى 20 كۈنلۈك تەكشۈرۈشتە بىزگە ئەڭ ئاۋۋال چوڭقۇر تەسىر قالدۇرغىنى شۇ بولدىكى، ئۇلارنىڭ جەمئىيىتى مۇقىم بولغان. مۇقىم بولغان جەمئىيەتتە كىشىلەر پەقەت بىرلا ئىش ئۈچۈن ئالدىرايدىكەن، ئۇ بولسىمۇ، جان - دىل بىلەن ئىشلەپچىقىرىشنى راۋاجلاندۇرۇشتىن ئىبارەت. مۇقىم بولغان ئىجتىمائىي مۇھىت ئاساس بولغاچقا تەرەققىيات ئاندىن چىڭ قائىدە بولۇپ ئوتتۇرىغا چىققان. بىز تەكشۈرۈش ۋە ئۆگىنىش ئارقىلىق مانا مۇنداق بىرقائىدىنى چۈشىنىۋالدۇق، يەنى تەرەققىياتنىڭ ئۆزى چىڭ قائىدەئىكەن، مۇقىم بولغان ئىجتىمائىي مۇھىت كاپالەتلىك قىلىنسىلا، تەرەققىياتتىن ئىبارەت بۇ قائىدە ئاندىن ھەقىقىي يوسۇندا چىڭىيدىكەن.

(4) نەزەرىيە ئىجتىمائىيئەمەلىيەتنى مەنبە قىلىدۇ. نەزەرىيىنىڭ توغرا بولۇش - بولماسلىقى ئەمەلىيەت جەريانىدا سىنىلىدۇ. بۇ قېتىمقى تەكشۈرۈش ۋە ئۆگىنىش ــ ئەمەلىيەتتە بىزنى پارتىيە مەكتىپىدە ئۆگەنگەن نەزەرىيە بىلىملىرىمىزنى

ئەمەلىيەتتە قوللىنىش ئارقىلىق، جەمئىيەتنى كۆزىتىش، مەسىلىلەرنى تەھلىل قىلىش، راست بىلەن يالغانغا ھۆكۈم چىقىرىش ئىمكانىيىتىگە ئىگە قىلدى ھەمدە ئەمەلىيەت ئارقىلىق ئۇنى يەنمۇ چوڭقۇرلاشتۇرۇق. نەزەرىيە ئۆگىنىشكە بولغان چۈشەنچىمىز يەنمۇ ئاشتى. ئۆگەنگەن نەزەرىيە بىلىملىرىمىزنى تېخىمۇ ئىشەنچلىك ئەمەلىي ئاساسقا ئىگە قىلدۇق. بۇ قېتىمقى تەكشۈرۈش ۋە ئۆگىنىشتە ھاسىل قىلغان يەنە بىر نەتىجىمىز شۇ بولدىكى، تەكشۈرۈش ۋە ئۆگىنىش ئەمەلىيىتى ئارقىلىق نەزەرىيە بىلىمىمىز ھېسسى بىلىشتىن ئەقلىي بىلىش دەرىجىسىگە قاراپ تەرەققىي قىلدى.

ئىككىنچى، ئاساسىي تەجرىبىلەر: جاڭسۇ ۋە شاڭخەيلەردىكى ھەر قەدەملىك تەرەققىيات جاپالىق، ئەگرى-توقاي باسقۇچلارنى باشتىن كۆچۈرگەن. تەرەققىيات باسقۇچلىرىمۇ ئۇزلۇكسىز يەكۈنلىنىپ، مۇكەممەللىشىش باسقۇچى بولغان، تەرەققىيات جەريانىمۇ تەجرىبىلەرنى ئۇزلۇكسىز يەكۈنلەش، جۇغلاش جەريانى بولغان، ئۇلار ئۇزلۇكسىز ئىزدىنىپ مۇۋەپپەقىيەتلىك تەجرىبىلەرنى ھاسىل قىلغان. كونكرېتنى قىلىپ ئېيتقاندا، تۆۋەندىكىچە: ① جاڭسۇنىڭ ئىقتىسادى نېمە ئۈچۈن نەچچە ئون يىل ئىچىدە مەملىكەت بويىچە ئالدىنقى قاتاردا ماس ۋە يۇقىرى سۈرئەت بىلەن ئېشىشنى ساقلاپ كەلدى؟ بۇنىڭدىكى ئەڭ ئاساسلىق تەجرىبە شۇكى، ئۇلار ئۇزلۇكسىز تۇرىدە دۆلەت ئىچى ۋە خەلقئارادىكى ئىقتىسادىي تەرەققىياتنىڭ ئوخشاش بولمىغان دەرىجىسىگە ئاساسەن، يېڭى پىكىر يولىلىرى ئۈستىدە ئىزدىنىپ، تەرەققىيات ئىستراتېگىيىسىنى تەڭشەپ تۇرغان. دۆلىتىمىز قۇرۇلغاندىن بۇيان، جاڭسۇ «ئۆز كۈچىگە تايىنىپ ئېچىش، ئۆزىگەئۆزى خوجا بولغان ھالدا راۋاجلىنىش، سىرتقا كېڭىيىش، شەھەر بىلەن

يېزىنى بىرلەشتۈرۈش» تەك تەرەققىيات يولىنى ئاچقان. 80 ـ يىللارنىڭ ئوتتۇرىلىرىدا «پەن ـ تېخنىكىغا تايىنىپ ئۆلكىنى گۈللەندۈرۈش، سىرتقا قاراپ كېڭىيىش، قۇرۇلمىسىنى ئەلالاشتۇرۇش، تۈجۈپىلەپ ئىگىلىك باشقۇرۇش» تەك تەرەققىيات ئىستراتېگىيىسىنى يولغا قويغان. ئىسلاھات، ئېچىۋېتىش ئېلىپ بېرىلغان 20 نەچچە يىل مابەينىدە، ئۆلكە بويىچە ئىچكى ئىشلەپچىقىرىش ئومۇمىي قىممىتى يىلىغا ئوتتۇرا ھېسابىلەن 12.7% دىن ئېشىپ ماڭغان، ئومۇمىي مەھسۇلات قىممىتىدە مۇددەتتىن سەككىز يىل بۇرۇن ئىككى قاتلاشنىڭ ئەمەلگە ئاشۇرغان. كىشى بېشىغا توغرا كەلگەن ئومۇمىي مەھسۇلات قىممىتى مۇددەتتىن يەتتە يىل بۇرۇن ئىككى قاتلانغان. ئۆلكە بويىچە 64 ناھىيە (شەھەر) نىڭ 59ى ئاساسىي جەھەتتىن ھاللىق سەۋىيىنى ئىشقا ئاشۇرغان، 90 ـ يىللارنىڭ باشلىرىدا ئۇلار شاڭخەي پۇدۇڭ ئېچىۋېتىلگەن رايونىنىڭ ئېچىۋېتىلىش پۇرسىتىدىن پايدىلىنىپ، سىرتقا كېڭىيىش تېپىدىكى ئىقتىسادنى زور كۈچ بىلەن راۋاجلاندۇرۇشنى ئوتتۇرىغا قويغان. بۇنىڭ بىلەن جاڭسۇنىڭ ئىقتىسادى يەنە بىر بالداق ئۆرلىگەن. 1997 ـ يىلى خەلقئارادىكى ئىقتىسادنىڭ بىر گەۋدىلىنىشى، پۇل مۇئامىلىنىڭ يەرشارىلىشىشى ۋە سېتىش بازىرىنىڭ سېتىۋېلىش بازىرىغا قاراپ ئۆزگىرىشىگە ئاساسەن، ئىقتىسادىي قۇرۇلمىنى تەڭشەش كۈچىنى زورايتىشنى جاڭسۇ ئىقتىسادىنى تەرەققىي قىلدۇرۇشنىڭ پۇرسىتى قىلىش، كەسىپ قۇرۇلمىسىنىڭ دەرىجىسىنى ئاشۇرۇش ۋە قۇرۇلمىنى ئەلالاشتۇرۇشنى تېزلىتىش، جاڭسۇ ئىقتىسادىنىڭ رىقابەت كۈچىنى ئاشۇرۇش 21 ـ ئەسىرگە يۈزلەنگەن يېڭى ئۇستۇنلۇكنى ھاسىل قىلىشنى ئوتتۇرىغا قويغان. بۇ يىل يەنە ئەسىر ھالقىغان كەلگۈسى تەرەققىيات ئىستراتېگىيىسىنى ئوتتۇرىغا قويغان. ھەمدە «دېڭ شياۋپىڭ نەزەرىيىسى ۋە پارتىيىنىڭ ئاساسىي

لۇشيەننى يېتەكچى قىلىپ، تارىخىي پۇرسەتنى تۇتۇپ، خىرىسنى تەشەببۇسكارلىق بىلەن كۇتۇۋېلىپ، سېلىشتۇرما ئۇستۇنلۇكنى جارى قىلدۇرۇپ، پەلەمپەي شەكىللىك يۇكسىلىشنى ئىشقا ئاشۇرۇپ، پەن ـ تېخنىكىغا تايىنىپ ئۆلكىنى گۈللەندۇرۇش، ئىقتىسادنى خەلقئارالاشتۇرۇش، رايونلارنى ئورتاق ئېچىش ۋە سىجىل تەرەققىي قىلدۇرۇش» ئىستراتېگىيىسىنى ئوتتۇرىغا قويغان. جاڭسۇنىڭ ئىقتىسادىي تەرەققىيات جەريانى ماھىرلىق بىلەن ئىزدىنىش، ماھىرلىق بىلەن پۇرسەتنى تۇتۇش، تىرىشىپ پىكىر قىلىش، تىرىشىپ ئىسلاھات ئېلىپ بېرىش، مەڭگۇ ئالغا ئىلگىرىلەش روھى ۋە ئىستىلىنى جارى قىلدۇرۇش، جاڭسۇنىڭ ئىقتىسادىنى سىجىل تەرەققىي قىلدۇرۇش ۋە يۇقىرى سۈرئەت بىلەن ئېشىشنى ساقلاپ قېلىشتىن ئىبارەت ئەڭ تۇپ تەجرىبىنى ھاسىل قىلىش جەريانى بولغان.

(2) بىر ياخشى تەرەققىيات پىكىر يولى يەنىلا كۇچلۇك ئىستراتېگىيىلىك تەدبىر ئارقىلىق ئەملگە ئاشۇرۇلىدۇ. جاڭسۇ ئىقتىسادنى راۋاجلاندۇرۇش جەريانىدا باشتىن ئاخىر «ئىككى قولىدا تۇتۇش، ئىككى باشنى تۇتۇش» فاڭجېنىدا ۋە ئۇسۇلىدا چىڭ تۇرغان. يەنى تەرەققىيات پىكىر يوللىرىنى تۇزۇشنى ياخشى تۇتقان ھەم تەرەققىيات ئىستراتېگىيىسىنى پىلانلاشنى ياخشى تۇتقان. تېخنىمۇ مۇھىم بولغىنى ئىستراتېگىيىلىك تەدبىرنىڭ ئەملگە ئاشۇرۇلۇشىنىمۇ ياخشى تۇتقان. ئۆلكە بويىچە ئىقتىسادىي تەرەققىيات ئىستراتېگىيىسىدە «205» ئومۇمىي قۇرۇلمىسى شەكىللەنگەن. پۈتۈن ئۆلكە چاڭجياڭ دەرياسى بويىدىكى ئىقتىسادىي رايون ۋە خۇەيخەي ئىقتىسادىي رايونى دېگەن ئىككى چوڭ دائىرىگە ئايرىلغان. چاڭجياڭ دەرياسى قىرغىقىدىكى مەشئەل كەسپىنى ئېچىش بەلۋىغى ۋە شىمالىي جاڭسۇ ئۇچقۇن كەسپىنى ئېچىش بەلۋىغىدىن ئىبارەت ئىككى چوڭ بەلۋاغ بەرپا

قىلىنغان. شۇ شىچاڭ، مىڭ جىن، ياڭ تەي، تۆڭيەن شۇليەن، خۇەيپۇدىن ئىبارەت 4 شەھەر راۋاجلاندۇرۇلغان، نەنجىڭ، شاڭخەي تۆمۈر يولى بويلىرىدىكى يۈقىرى يېڭى تېخنىكا كەسپىي بەلۋىغى، بىنجاڭ يولى كەسپىي بەلۋىغى، شۇليەن ئىقتىسادىي بەلۋىغى، دېڭىز بويىدىكى ئىقتىسادىي بەلۋاغ ۋە ئۇلۇغ كانال ئىقتىسادىي بەلۋىغىدىن ئىبارەت 5 خىل كەسىپ جۇغلانغان بەلۋاغ ھاسىل قىلىپ، 9 كاتەگورىلىك ئىشلەپچىقىرىش كۈچى ئومۇمىي ئورۇنلاشتۇرۇش رامكىسى بارلىققا كەلتۈرۈلگەن، زامانىۋىلاشقان شەھەر ـ بازار سىستېمىسى ئورنىتىلغان. تۈرلەرگە ئايرىپ يېتەكچىلىك قىلىش، كۈچلۈكلىرى بىلەن ئاجىزلىرىنى پەرقلەندۈرۈش، سىلىشتۇرما ئۇستۇنلۇككە ئىگە كەسىپلىرىنى يۆلەش ۋە راۋاجلاندۇرۇش، تېخنىكا يۇقىرى قاتلاملار بويىچە ئەقىلغا مۇۋاپىق ئىش تەقسىماتىنى ئەمەلگە ئاشۇرۇپ، ماسلاشتۇرۇپ راۋاجلاندۇرۇش ئوتتۇرىغا قويۇلغان.

جاڭسۇ ئىقتىسادىنىڭ سىجىل تەرەققىياتىنى ساقلاپ مېڭىشى ئۇلارنىڭ ئىستراتېگىيىلىك تەدبىرلىرى بىلەن ئايرىلماس مۇناسىۋەتتى بار. ئۇلار ئۆلكە بويىچە ھەرقايسى رايونلارنىڭ ئۇستۇنلۇكىنى تولۇق جارى قىلدۇرغان، شۇنداقلا، ماسلاشتۇرۇپ ئورتاق راۋاجلىنىش نىشانىنى ئىشقا ئاشۇرغان، ئۇلارنىڭ تەجرىبىسىنى ياخشى ئۆگىنىشىمىزگە ئەرزىيدۇ. ئۇلار قوللانغان تۈرلەرگە ئايرىپ يېتەكچىلىك قىلىش فاكتورىنى ۋە ئۇسۇلىمۇ ئوخشاشلا بىزگە ماس كېلىدۇ. شىنجاڭنىڭ يېرى كەڭ، بايلىق مەنبەلىرىنىڭ جايلىشىشى تارقاق، كېلىمات پەرقى چوڭ، جۇغراپىيىلىك تۈپراقلىرى مۇرەككەپ بولۇش ئەھۋالىغا ئاساسەن، بىز ئۇلارنىڭ تەجرىبىلىرىدىن پايدىلىنىشىمىز لازىم.

(3) كارخانىلارنىڭ ئىسلاھ قىلىش كۈچ ـ قۇۋۋىتىنى ئاشۇرۇلغان. جاڭسۇ ـ شاڭخەيلەرنىڭ كارخانىلىرى نېمە ئۈچۈن بازار ئىگىلىكىنى دولقۇنىدا ئۆزلۈكسىز قەد كۆتۈرۈپ

راۋاجلىنالايدۇ؟ بۇنىڭدىكى ئەڭ تۈپ تەجرىبە شۇكى، ئۇلار كارخانىلارنىڭ ئىچكى قىسمىدىكى تۈرلۈك ئىسلاھاتنى ئەستايىدىل، ئۈزۈل ـ كېسىل ئېلىپ بارغان، كارخانا بىلەن دۆلەت، كارخانا بىلەن ئىشچى ـ خىزمەتچىلەرنىڭ ئىشلەپچىقىرىش ھوقۇقى ھەل قىلىنغان. مەسئۇلىيەت مۇناسىۋىتى كارخانىلارنى تامامەن بازارغا يۈزلەندۈرگەن. بىز جاڭسۇ ۋە شاڭخەيلەردە تەكشۈرۈش ئېلىپ بېرىش جەريانىدا، ئەڭ كۆپ ئاڭلايدىغان گەپنىڭ ئۆزىمۇ «ئىسلاھات» دېگەن سۆز بولدى. ئەڭ قىزغىن سۆز تېمىسىمۇ «ئىسلاھات» دېگەن سۆز بولدى. كۆرگەن نەتىجىلىمىزمۇ ئىسلاھاتنىڭ نەتىجىسى بولدى. بۇنىڭدا ئىسلاھاتتا ئىشلەپچىقىرىش كۈچلىرىنى راۋاجلاندۇرۇش ھەقىقىي يوسۇندا گەۋدىلەنگەن. شاڭخەي باۋشەن پولات تۆمۈر زاۋۇتىدىكى يولداشلار بىزگە ئەڭ كۆپ تونۇشتۇرغان نەرسىنىڭ ئۆزى ئىسلاھاتتىن ئىبارەت بولدى. ئۇلار ئىسلاھات ئېلىپ بارمىسا، كارخانىلارنىڭ تەرەققىيات ئىستىقبالى بولمايدۇ، دېيىشتى. كىشىنى ئەڭ تەسىرلەندۈرىدىغىنى شۇكى، ئىشەن شەھىرى لوشى كەنتى 1994 ـ يىلىدىن باشلاپ تۈزۈمنى ئىسلاھ قىلىش خىزمىتى سىناق نۇقتىسىنى نۇقتىلىق ياخشى تۈتۈشقا باشلىغان، 1995 ـ يىلى يىللىق مەھسۇلات قىممىتى بىر مىليون يۈەنگە يەتمەيدىغان كىچىك كارخانىلار 121 گە يېتىپ، ھەممىسى ئەخسىلەرنىڭ باشقۇرۇشىغا ئۆتكۈزۈپ بېرىلگەن. 1996 ـ يىلى پۈتۈن بازاردا كوللېكتىپ كارخانىغا نامى قوشۇۋېتىلگەن بولسىمۇ، ئەمەلىيەتتە ئەخسىلەر ھۆددىگە ئالغان «ئىككىنچى دەرىجىلىك قانۇن ئىلگىرى» كارخانىلىرى 89 غا يەتكەن. ئۇلارنىڭ ھەممىسى كوللېكتىپ كارخانىلار بىلەن بولغان مۇناسىۋىتىنى ئۈزگەن. 1997 ـ يىلىنىڭ ئاخىرىغا كەلگەندە تۈزۈمى ئۆزگەرتىلگەن كارخانىلار 211 بولۇپ، ئۇلكە دەرىجىلىك يېزا ـ بازار كارخانا گۇرۇھىدىن 4ى تەشكىللەنگەن. شەھەر

دەرىجىلىك گۈرۈھىدىن 3 ى تەشكىللەنگەن. لوشى بويىاقچىلىق فابرىكىسى ئالاھىدە تۈردىكى پولات تۈربا زاۋۇتى، تەيخۇ پار قازان زاۋۇتى، ياخشى موتسىكلىت زاۋۇتى قاتارلىق كارخانىلار بىرلىكتە «مەملىكەت بويىچە ئەڭ چوڭ بولغان 500 يېزا ـ بازار كارخانىسى» قاتارىغا كىرگەن، مەملىكەت بويىچە داڭ چىقارغان «خوڭدو» گۈرۈھى تولۇق ھايات كۈچ بىلەن ئىسلاھات ئارقىلىق كارخانا مېخانىزمىنى ئەلالاشتۇرغان. مەملىكەت بويىچەتۇنجى قېتىم «ئانا ـ بالا شىركەت تۈزۈمى، ئىچكى بازار يۈرۈشلەشتۈرۈش تۈزۈمى، ئىچكى قىسمدىكى پايچېكى ۋە جانلىق تەننەرق، جانسىز نىسبەت ئۇنۇمنى ھۆددىگە ئېلىش تۈزۈمى» نى ئاساس لىنىيە قىلغان «تۆت تۈزۈمدىكى بىرلەشمە ھەرىكەت» يۈرۈشلەشتۈرۈش مېخانىزمىنى بەرپا قىلىپ، ھازىرقى زامان كارخانا تۈزۈمىنىڭ تەلىپىگە ماسلاشقان. بۇنىڭ بىلەن سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكى داۋامىدا داۋاملىق، ساغلام، مۇقىم تەرەققىي قىلىشتەك تۈپ ئالدىنقى شەرتىنى ھازىرلىغان.

(4) بىر رايون، بىر كارخانا ئۇرغۇپ تۇرغان ئىقتىسادىي تەرەققىيات ئۇستۇنلۇكىنى ساقلاپ قېلىش ئۈچۈن جەزمەن ئىقتىسادىي قۇرۇلمىنى زور كۈچ بىلەن تەڭشەش، كەسىپ قۇرۇلمىسىنىڭ دەرىجىسىنى ئاشۇرۇش ۋە قۇرۇلمىنى ئەلالاشتۇرۇشنى ئىلگىرى سۈرۈشى، ئۇستۇن كارخانا، داڭلىق كۇزۇر ئىستراتېگىيىسىنى يولغا قويۇشىنى لازىم، شۇنداق قىلغاندىلا ئاندىن مۇشۇ رايون ۋە كارخانىنىڭ بازار ئىگىلىكىدىكى كۈچلۈك رىقابەت ئىقتىدارىنى ساقلاپ قالغىلى بولىدۇ. جاڭسۇ ئۆلكىسى كەسىپ قۇرۇلمىسىنى تەڭشەشنى ئىقتىسادىي تەرەققىياتنىڭ تارىخى خاراكتېرلىك ئىستراتېگىيىسى قىلغان، كەسىپ قۇرۇلمىسىدا چوڭقۇر ئۆزگىرىشلەر يۈز بېرىپ، ئىقتىسادنىڭ يۇقىرى سۈرئەت بىلەن راۋاجلىنىشىنى بارلىققا كەلتۈرگەن. 1998 ـ يىلى كىشى بېشىغا توغرا كەلگەن

ئوتتۇرىچە كىرىم 10.023 يۈەنگە، مالىيە كىرىمى 57 مىليارت 930 مىليون يۈەنگە يېتىپ، 12.9 پىرسەنتلىك ئېشىش سۈرئىتىنى ساقلاپ كەلگەن. سۈجۇ شەھىرى كەسىپ قۇرۇلمىسىنى تەڭشەش بىلەن بىر ۋاقىتتا، مۇلۇكچىلىك قۇرۇلمىسىنى تەڭشەشكىمۇ ئەھمىيەت بەرگەن، ئىسلاھات ئۈستۈنلۈكىنى باشلامچى قىلىپ، رايونلارنىڭ ئىختىساسلىق خادىملار ئۈستۈنلۈكىدىكى ئارتۇقچىلىقىنى جارى قىلدۇرغان. جاڭسۇ - شاڭخەينىڭ تەرەققىياتىدىن كارخانىلارنىڭ كۈزىر مەھسۇلاتلار ئىستراتېگىيىسىگە ئىنتايىن كۆڭۈل بۆلۈۋاتقانلىقىنى، مەشھۇر شەخسلەر ئۈنۈمگە ئىنتايىن ئەھمىيەت بەرگەنلىكىنى كۆرۈۋالغىلى بولىدۇ. كۈزىر مەھسۇلاتلاردا كارخانىلارنىڭ ئۆزىگە خاس ئىگىلىك باشقۇرۇش پەلسەپىسى يوشۇرۇلغان. كۈزىر مەھسۇلاتلار كارخانىلارغا ئىقتىسادىي ئۈنۈم ئېلىپ كەلگەن.

5) جاڭسۇ، شاڭخەينىڭ ئىقتىسادى بىر ئۇزاق جاپالىق جۇغلاش جەريانىنى باشتىن كۆچۈرگەن. جۇغلاش جەريانى بولمىسا، جاڭسۇ ئىقتىسادىنىڭ بۈگۈنكى كۈندىكىدەك يۈكسىلىشى بولمىغان بولاتتى. جۇغلاش بولمىغان بولسا، ئاساس ھازىرلايدىغان شاڭخەيگە ئوخشاش مانا مۇشۇنداق چوڭ شەھەر بولمىغان بولاتتى، كاپىتالنىڭ جۇغلىنىشى ئىقتىسادىي تەرەققىياتنىڭ غولى ھەم ئالدىنقى شەرتى ھېسابلىنىدۇ. تەرەققىيات جەريانىنىڭ ئۆزى جۇغلاش جەريانى ھېسابلىنىدۇ. ئۇلارنىڭ تەرەققىياتىدا بىر جاپالىق جۇغلاش جەريانىنىڭ بارلىقىنى كۆرگىلى بولىدۇ.. خۇددۇ گۈرۇھىنىڭ دەسلەپكى مەزگىلىدە بىرقانچە ئادەم جۇغلاپ ئوتتۇرىغا چىقارغان كاپىتال بىلەن ئىشلەپچىقىرىشنى باشلىغان. تەرەققىي قىلىپ بۈگۈنكى كۈنگە كەلگەندە ئۇلار 950 مىليون يۈەنلىك مۇلۇككە ئىگە كاتتا كارخانىغا ئايلانغان. جۇڭگودىكى بىرىنچى كەنت خۇاشى كەنتىنى

ئالساق، 1977 - يىلى سانائەت - يېزا ئىگىلىك ئومۇمىي مەھسۇلات قىممىتى پەقەت 893 مىڭ 500 يۈەن، پايدا - بېجى 459 مىڭ 800 مىڭ يۈەن، كوللېكتىپنىڭ مۇلكى 560 مىليون يۈەن بولغان بولسا، 1998 - يىلىغا كەلگەندە ئۇچ خىل كەسىپنىڭ ئومۇمىي مەھسۇلات قىممىتى 2 مىليارت 827 مىڭ يۈەنگە، پايدا - بېجى 360 مىليون يۈەنگە، كوللېكتىپنىڭ مۇلكى 961 مىليون يۈەنگە، كوللېكتىپنىڭ كىشى بېشىغا توغرا كېلىدىغان ئوتتۇرچە مۇلكى 1 مىليون 200 مىڭ يۈەنگە يەتكەن. ئۇلار مۇنداق بىر قائىدىنى چۈشەنگەن. جۇغلانمىغا ئەھمىيەت بېرىش، ماھىرلىق بىلەن جۇغلاشنىڭ ئۆزى كەسىپنى بارغانسېرى زورايتىدۇ، بارغانسېرى رونىاق تاپقۇزىدۇ، بارغانسېرى جانلاندۇرىدۇ. ئەكسىچە بولغاندا، بىرقەدەممۇ ئىلگىرىلىگىلى بولمايدۇ. ئىنتايىن پاسسىپ ئەھۋالغا چۈشۈپ قالىدۇ.

ئۈچىنچى، بىرقانچە تەسىرات: ئىسلاھات، ئېچىۋېتىش ئېلىپ بېرىلغان 20 يىلدا شىنجاڭنىڭ ئىقتىسادي تەرەققىياتىدا ناھايىتى زور ئۆزگىرىش بولدى. ئېچىكرىدىكى دېڭىز بويىدىكى رايونلارغا سېلىشتۇرغاندا خېلى زور پەرق بار. بۇخىل پەرق كىچىكلىمەستىن بەلكى تېخىمۇ زورىيىۋاتىدۇ. بۇ بىزنىڭ ئالدىمىزدىكى جانلىق رېئاللىق بولۇپ، بۇ قېتىم جاڭسۇ ۋە شاڭخەيگە بېرىپ تەكشۈرۈش ۋە ئۆگىنىش ئېلىپ بارغاندىن كېيىن، بۇخىل چۈشەنچەم تېخىمۇ گەۋدىلەندى. ئۇ بىزنىڭ مەسئۇلىيەتچانلىقىمىزنى، بۇرۇچ تۇيغۇمىزنى، تەخىرسىزلىكىمىزنى قوزغىماقتا. بىزنى بۇ مەسىلە ئۇستىدە ئويلىنىشقا يېتەكلىمەكتە. بىز تەكشۈرۈش ۋە ئۆگىنىش جەريانىدا بىر تەرەپتىن ئۆگىنىپ، بىر تەرەپتىن پىكىر قىلىپ، يەنە بىر تەرەپتىن خۇلاسىلەپ ماڭدۇق. جاڭسۇ ۋە شاڭخەينىڭ تەجرىبىلىرى، ئۇسۇللىرى بىزگە ئىنتايىن چوڭ ئىلھام بولدى، بىزگە شىنجاڭنىڭ ئۇلار بىلەن بولغان پەرقنى چوڭقۇر تونۇتتى.

ئاساسلىقى: ① ئىدىيىدە ئازاد بولۇش يېتەرلىك ئەمەس، كۆز قاراشنى ئۆزگەرتىش نۇقتىنەزەرى يېتەرلىك ئەمەس. ئىقتىسادىي قۇرۇلۇشنى مەركەز قىلىشىمىز يېتەرلىك ئەمەس. ئۇ ئاساسەن ئىدىيىنى ئازاد قىلىشتىكى پەرقتە ئىپادىلىنىدۇ. ئۇ ھەرقايسى تەرەپلەر ۋە يۇقىرى - تۆۋەندىن تارتىپ ئومۇمىي دائىرىگىچە ئىدىيىنى ئازاد قىلىش تېخىچە تولۇق شەكىللىنىپ بولالمىدى، پىلانلىق ئىگىلىكتىن بازار ئىگىلىككە ئۆتۈش قارىشى يېتەرلىك ئەمەس. بازار سىستېمىسىنىڭ شەكىللىنىش سۈرئىتى ئاستا، كىشىلەرنىڭ ئىدىيىسى بىلەن پىلانلىق ئىگىلىك ئوتتۇرىسىدىكى مۇناسىۋەت تېخى ئۇزۇلمىدى، كىشىلەر تېخى پىلانلىق ئىگىلىكنىڭ قېلىپى ۋە دائىرىسىدىن ھالقىپ چىقىپ كېتەلمىدى. ئۇ جەزمەن ئىقتىسادىي قۇرۇلۇشنى مەركەز قىلىدىغان ئىدىيىنىڭ جەمئىيەتنىڭ ھەرقايسى تەرەپلىرىدە گەۋدىلەنمەسلىكىنى كەلتۈرۈپ چىقىرىدۇ، شۇڭا، ئىدىيە جەھەتتىكى ئارقىدا قېلىش جەزمەن ئىقتىسادىي جەھەتتىكى ئارقىدا قېلىشنى كەلتۈرۈپ چىقىرىدۇ. ② تەرەققىيات چوڭ قائىدە، مۇقىملىق زۆرۈر ئالدىنقى شەرت، بۇ ئىككى جۈملە سۆز جاڭسۇ ۋە شاڭخەيلەردە ئىنتايىن ياخشى ئەمەلىيلىشىپتۇ. بۇ بىزگە ناھايىتى چوڭقۇر ئىلھام بەردى. مۇقىم بولغان ئىجتىمائىي مۇھىت ئالدىنقى شەرت قىلىنمىسا، ئىقتىسادىي تەرەققىياتتىن ئىبارەت چوڭ قائىدىنىڭ بولۇشى مۇمكىن ئەمەس. مۇقىم بولغان ياخشى ئىجتىمائىي مۇھىت ئىقتىسادنىڭ مۇقىم، ساغلام، سىجىل تەرەققىي قىلىشىدىكى ئاساس. تەرەققىياتنىڭ ئۆزى چوڭ قائىدە، بۇ خىل قائىدە چوڭ بولالمىسا، ئىقتىسادنىڭ زور دەرىجىدە تەرەققىي قىلىشى مۇمكىن ئەمەس، شۇڭا، قائىدىنىڭ «چوڭ كۆرسەتكۈچى بولۇشى، چوڭ قائىدىنىڭ يۇز - خاتىرە قىلمايدىغان، پەقەت ئۇنۇم بولغان كۆرسەتكۈچىنىڭ ئېتىراپ قىلىنىشى، چوڭ قائىدىنىڭ ئىقتىساد باشقۇرۇش ئىجتىمائىي

ئىشلارنىڭ ھەرقايسى تەرەپلىرىدە گەۋدىلىنىشىنى ئوخشاشلا مېخانىزم جەھەتتىمۇ گەۋدىلىنىشى زۆرۈر. بۇ چىڭ قائىدە بولغاندىلا ھەقىقىي يوسۇندا چىڭىيىدۇ. (3) كەسىپ قۇرۇلمىسىنى ئۇزلۇكسىز تەڭشەش ۋە مۇلۇكچىلىك قۇرۇلمىسىنى مۇكەممەللەشتۈرۈش كېرەك. بىرقەدەر ئۇستۇن بولغان ئىگىلىكنى راۋاجلاندۇرۇش جاڭسۇ - شاڭخەي ئىقتىسادي تەرەققىياتىنىڭ مۇۋەپپەقىيەتلىك تەجرىبىسى. شۇنداقلا 21 - ئەسىرگە يۈزلەنگەن خەلقئارا ئىقتىسادنىڭ يېرشارلىشىشىگە ماسلاشقان، يېڭىدىن ئۇستۇن ئورۇننى ئىگىلەپ، ئىستراتېگىيىلىك نىشانىنى ھاسىل قىلغان. ئىقتىسادي قۇرۇلمىنى تەڭشەش كۈچىنى ئاشۇرۇش، كەسىپ قۇرۇلمىسىنىڭ دەرىجىسىنى ئېشىشىنى ئىلگىرى سۈرۈش ۋە قۇرۇلمىنى ئەلالاشتۇرۇش 21 - ئەسىرگە يۈزلىنىدىغان تەشەببۇسكارلىق ھوقۇقىنى قولغا كەلتۈرىدىغان ئىستراتېگىيىلىك تەدبىر ھېسابلىنىدۇ.

جاڭسۇ ۋە شاڭخەينىڭ كەسىپ قۇرۇلمىسىغا ئەھمىيەت بېرىشى، ئۇلارنىڭ ئىقتىسادي تەرەققىياتىنى نەچچە ئون يىللىق سىجىل ئېشىش، مەملىكەت بويىچە ئالدىنقى قاتارغا ئۆتۈشتەك قىممەتلىك تەجرىبىگە ئىگە قىلغان، بۇ بىزنىڭ شىنجاڭنىڭ يۈكسەك دەرىجىدە ئەھمىيەت بېرىشىمىزنى قوزغىدى، شىنجاڭ ئىقتىسادىنىڭ مېخانىزمى ئىسلاھ قىلىش كۈچ - قۇۋۋىتىنى ئاشۇرۇش، شىنجاڭنىڭ ئىقتىسادي تەرەققىياتىدىكى ئىستراتېگىيىلىك تەڭشەش كۈچىنى شىنجاڭنىڭ كەسىپ قۇرۇلمىسىنى ئەلالاشتۇرۇش كۈچىنى ئاشۇرۇش لازىم. شىنجاڭنىڭ ئىقتىسادي تەرەققىياتى شۇنداق قىلغاندىلا، ئاندىن جەزمەن بىر زۆرۈر يۈكسىلىشكە ئىگە بولالايدۇ. شىنجاڭنىڭ كەلگۈسى گۈزەل بولىدۇ.

مۇلۇكچىلىك قۇرۇلمىسىنى تەڭشەپ ۋە مۇكەممەللەشتۈرۈپ، ئىشلەپچىقىرىش كۈچلىرى تەرەققىياتىنىڭ ئۇنۇملۇك يولى ئۈستىدە تىرىشىپ ئىزدىنەيلى

(قەشقەرنىڭ ئىقتىسادىي تەرەققىياتىدىكى جاپالىق مۇساپىدىن بارلىققا كەلگەن ئوي ـ پىكىرلەر)

(1999 ـ يىل 6 ـ ئاينىڭ 16 ـ كۈنى)

ئىسلاهات، ئېچىۋېتىش ئېلىپ بېرىلغان 20 نەچچە يىلدىن بۇيان، جۇڭگونىڭ سوتسىيالىستىك زامانىۋىلاشتۇرۇش قۇرۇلۇشىدا بارلىققا كەلگەن ئەڭ گەۋدىلىك مەسىلە ـ ئىقتىسادىي تەرەققىياتنىڭ تەكشى بولماسلىق مەسىلىسىدىن ئىبارەت بولۇپ، نۆۋەتتە بۇ خىل تەكشىسىزلىك ئازايمايلا قالماستىن بەلكى كېڭىيىپ كېتىۋاتىدۇ، بۇ مەسىلىگە پارتىيە مەركىزي كومىتېتى، گوۋۇيۈەن ئىنتايىن زور دەرىجىدە ئەھمىيەت بەردى. رايونلار ئوتتۇرىسىدىكى تەرەققىيات پەرقىنى ھەل قىلىش ئىسلاهات ھەم تەرەققىياتىدىكى بىر

ئىستراتېگىيىلىك ۋەزىپە قىلىپ تۇتۇلدى. دۆلەت ئوتتۇرا - غەربىي رايونلارغا بولغان تاللاشنىڭ كۆچىنى ئاشۇرۇش ئۈچۈن، ئۇل ئەسلىھەلەر ۋە بايلىق مەنبەلىرىنى ئېچىش تۈرلىرىنى ئالدىنئالا ئورۇنلاشتۇرىدۇ. قىلىپلاشقان مالىيىنى پەيدىن - پەي يولغا قويۇپ، چېقىم قىلىش تۈزۈمىنى ئورنىتىپ، ئىچكى - تاشقى مەبلەغ سالغۇچىلارنى ئوتتۇرا - غەربىي رايونلارغا كۆپلەپ مەبلەغ سېلىشقا رىغبەتلەندۈردى، شەرقىي رايونلار بىلەن ئوتتۇرا - غەربىي رايونلار ئوتتۇرىسىدىكى كۆپ خىل شەكىللىك بىرلەشمە ھەمكارلىق يەنىمۇ ئىلگىرىلەپ راۋاجلاندۇرۇلدى. ئاز سانلىق مىللەت رايونلىرىنىڭ ئىقتىسادىنى راۋاجلاندۇرۇشقا تېخىمۇ كۆڭۈل بۆلدى ۋە ئۇنىڭغا ئاكتىپ ياردەم بەردى. كۆپ تەرەپلىمە تىرىشچانلىق كۆرسىتىلىپ، رايونلار تەرەققىياتىدىكى پەرقىنى پەيدىن - پەي ئازايتىش يولغا قويۇلماقتا. دۆلەت ئىقتىسادىي تەرەققىيات تەكشىسىزلىكى بىلەن ئاز سانلىق مىللەت رايونلىرىدىكى تەرەققىياتنى راۋاجلاندۇرۇشقا ياردەم بېرىش خىزمىتىنى مۇھىم ئىشلار كۈن تەرتىپىگە كىرگۈزدى. لېكىن، مەملىكىتىمىزنىڭ يېرى كەڭ، ئىقتىسادىي ئەمەلىي كۈچى چەكلىك، بېجىرىشكە تېگىشلىك ئىشلار ناھايىتى كۆپ، مەركەز مالىيىسىدىن پۇل ئاجرىتىپ بېرىشكە ۋە پۈتۈنلەي تەرەققىي تاپقان رايونلارنىڭ ياردەم بېرىشىگە تاينىۋالغاندا، بىر قەدەر قىسقا مەزگىل ئىچىدە كەڭ ئوتتۇرا - غەربىي رايونلارنىڭ قىياپىتىنى ئۆزىل - كېسىل ئۆزگەرتىش قىيىنغا توختايدۇ. ئۇنداقتا، قانداق قىلغاندا مۇشۇنداق رېئاللىق ئالدىدا ئۆز رايونىنىڭ ئىقتىسادىي تەرەققىياتىنى سەكرەپ ئىلگىرىلەش شەكلىدە تەرەققىي قىلدۇرۇپ، تەرەققىي تاپقان رايونلارنىڭ سەۋىيىسىگە يېتىشىۋالغىلى ھەتتا ئۇلاردىن ئېشىپ كەتكىلى

بولىدۇ. بۇ بىر ئىنتايىن جاپالىق مۇرەككەپ ئەمەلىي مەسىلە.

قەشقەر ۋەتىنىمىزنىڭ غەربىي چېگرىسىغا، شىنجاڭ ئۇيغۇر ئاپتونوم رايونىنىڭ غەربىي قىسمىغا جايلاشقان، 30 نەچچە مىللەت توپلىشىپ ئولتۇراقلاشقان يېزا ئىگىلىك چوڭ رايونى، شۇنىڭ بىلەن بىر ۋاقىتتا، شىنجاڭدىكى مۇھىم تاۋار ئاشلىق ئىشلەپچىقىرىش بازىسى، ۋە پاختا ئىشلەپچىقىرىش بازىسى هېسابلىنىدۇ. قەشقەر مول يېزا ئىگىلىك بايلىق مەنبەسىگە هەم مول كان بايلىق مەنبەسىگە ئىگە. ئۇنىڭ ئۈستىگە مەشھۇر يىپەك يولىدىكى سەيلە ـ سایاهەت مەنبەسى بار. يەنە، «قوغۇن ـ تاۋۇز، مېۋە ـ چېۋە» ماكانى دېگەن چىرايلىق نامىمۇ بار. مەشھۇر، سۈپەتلىك، ئالاهىدە ۋە كەم ئۇچرايدىغان مېۋىلەردىن پەيزاۋات قوغۇنى، بادام، ئۈرۈك، يانچاق، ئانار، مۇناقى ئۈزۈم، گىلاس، قاتارلىق قوغۇن ۋە مېۋە ـ چېۋىلىرى بار. ئۇلار ناهايىتى زور ئېچىش قىممىتىگە ۋە يوشۇرۇن كۈچىگە ئىگە.

ۋىلايەت «بىر تۈمەن يىل بەك ئۇزاقتۇر، بەك ئۇزاق، تۈتقۇلۇق هەربىر مىنۇتنى چاك تۈتۈپ» دېگەن روھ بويىچە پۈتۈن ۋىلايىتىمىزدىكى هەر مىللەت كادىرلىرى ۋە خەلق ئاممىسىنىڭ كۈچ قۇدرىتىنى توپلاپ، دېڭ شياۋپىڭ نەزەريىسى، 15 ـ قۇرۇلتاي روهىنى ئىخلاس بىلەن ئۆگىنىش، ئىدىيىنى ئازات قىلىش، هەقىقەتنى ئەمەلىيەتتىن ئىزدەشتە چىڭ تۇرۇشتەك ئىدىيۋى لۇشىيەننى بىر مۇھىم خىزمەت قاتارىدا تۈتۈپ، ناهايىتى زور نەتىجىلەرنى قولغا كەلتۈردى. مۇۋەپپەقىيەتلەر غايەت زور، تەرەققىياتلار بىر قەدەر تېز بولسىمۇ، بىراق، شەرقىي قىسمىدىكى دېگىز بويى رايونلىرىدىكى تەرەققىي تاپقان جايلارغا قارىغاندا يەرق كېچىكلىمەكتە يوق بەلكى زورىيىپ بارماقتا. ئىشلەپچىقىرىش كۈچلىرىنىڭ تەرەققىياتى كىشىلەرنىڭ كۈنسايىن

ئېشىپ بېرىۋاتقان ماددىي مەدەنىيەت تۈرمۇش ئېھتىياجىغا ماسلىشىپ كېتەلمەيۋاتىدۇ. 3 مىليون 200 مىڭ ئاھالە ئىچىدە يەنە، 110 مىڭ ئائىلىلەرنىڭ يېمەك - ئىچمەك، كىيىم - كېچەك مەسىلىلىرى تېخى ھەل بولمىدى. دېھقانلارنىڭ ئوتتۇرىچە كىرىمى شىنجاڭ بويىچە، 15 ۋىلايەت، شەھەرگە سېلىشتۇرغاندا 14 - ئورۇندا تۇرۇپ كەلمەكتە. مەسىلە زادى قەيەردە؟ ئوبيېكتىپ جەھەتتىن ئېيتقاندا، قەشقەر ۋىلايىتىدە ئوتتۇرا - غەربىي رايونلاردىكى نامرات رايونلاردا بولغان ئورتاق ئامىللاردىن باشقا، ئەڭ ئاساسلىقى يەنىلا سۇبيېكتىپ جەھەتتىكى ئامىل بولماقتا. ئىدىيىدە ئازات بولۇش دەرىجىسى يېتەرلىك ئەمەس، ئېچىۋېتىش كۆچى يېتەرلىك ئەمەس، ئىسلاھاتنىڭ چوڭقۇرلۇقى يېتەرلىك ئەمەس. ئۇ مۇقەررەر ھالدا بازار ئىگىلىكىنى تەرەققىياتنىڭ قالاقلىقى، بازار ئىگىلىكى ئارقىلىق تەڭشەش، يۇرۇشلەشتۇرۇش فۇنكسىيەسىنىڭ مۇكەممەل بولماسلىقى، ئىقتىسادىي قۇرۇلمىنىڭ بىر خىل بولۇشى، كەسىپلەشتۇرۇش دەرىجىسىنىڭ تۆۋەن بولۇشى، بولۇپمۇ يېزا ئىگىلىك ئۇنۇمىنىڭ تۆۋەن بولۇشى، يېڭى كەسىپلەر گەۋدىسىنىڭ بوشلۇقىنىڭ كەم بولۇشىنى كەلتۈرۈپ چىقاردى. بارلىققا كەلگەن يېڭى ئىقتىسادنىڭ ئېشىش نۇقتىسىدىكى شارائىتلار ئېغىر ھالدا چەكلىمىگە ئۇچرىماقتا. شۇڭا، بۇ خىل ۋەزىيەتنى مۇمكىن قەدەر تېز ئۆزگەرتىش ئۈچۈن مېنىڭچە، ئىقتىساد راۋاجلانمىغان رايونلاردا ئەڭ ئالدى بىلەن ئىشلەپچىقىرىش كۈچلىرىنىڭ تەرەققىياتىنى ئىنتايىن زور دەرىجىدە ئىلگىرى سۈرىدىغان مۇلۇكچىلىك شەكلىنى تېپىش لازىم. مۇلۇكچىلىك تۈزۈمى قۇرۇلمىسىنى تەڭشەش ۋە مۇكەممەللەشتۈرۈش تېخىمۇ كەڭ مۇلۇكنى جىپسلاشتۇرۇش يولىنى ئېچىش لازىم. شۇنداق

قىلغاندىلا ئاندىن سوتسىيالىستىك ئومۇمىي مۇلۈكچىلىك ۋە بازار ئىگىلىكىنى بىرلەشتۈرۈش نىشانى ئۇنۇملۇك ھالدا ئىشقا ئاشىدۇ. ھازىر خۇسۇسىي كارخانىلار 100 مىڭ ئائىلىدىن ئاشقان ئۆلكىلەردىن گۇاڭدۇڭ، جياڭسۇ، جىجياڭ ئۆلكىلىرى بار بولۇپ، ئۇلاردىكى خۇسۇسىي كارخانىلار ئايرىم - ئايرىم ھالدا 141مىڭ 400 ئائىلىگە، 107 مىڭ 700 ئائىلىگە، 100 مىڭ 200 ئائىلىگە يەتتى. ساپ ئېشىش جەھەتتە 10 مىڭ ئائىلىدىن ئېشىپ كەتكەن ئۆلكىلەردىن جياڭسۇ 39 مىڭ 800 ئائىلىگە، شاڭخەي 25 مىڭ 300 ئائىلىگە، شەنزۇڭ 21 مىڭ 400 ئائىلىگە، گۇاڭدۇڭ 21 مىڭ ئائىلىگە، خېبېي 14 مىڭ 700 ئائىلىگە ۋە شەنشى 10 مىڭ 600 ئائىلىگە يەتتى. ئېشىش ھەجمى ئەڭ چوڭ بولغان ئۆلكە يۇننەن ئۆلكىسى بولۇپ، 96.62% ئاشتى. يەككە سودا - سانائەتچىلەر ئومۇمىي سانى 1 مىليوندىن ئاشقان ئۆلكىدىن 14ى بار بولۇپ، ئۇلار شەنزۇڭ، خېبېي، خۇبېي، خەينەن، خۇنەن، سىچۈەن، جىجياڭ، گۇاڭشى، جياڭسۇ، گۇاڭدۇڭ، خلۇڭجىياڭ، ئەنخۇي، لياۇنىڭ، جىلىن بولۇپ، بۇنىڭ ئىچىدە شەنزۇڭ، خېبېي، خۇبېيدىن ئىبارەت ئۇچ ئۆلكىدە يەككە سودا - سانائەتچىلەر 2 مىليوندىن ئېشىپ كەتتى. ئايرىم - ئايرىم ھالدا 2 مىليون 881 مىڭ، 2 مىليون 766 مىڭ ئائىلە ۋە 2 مىليون 93 مىڭ 900 ئائىلە بولدى. يۇقىرىدا ئېيتىلغان خۇسۇسىي كارخانىلار ۋە يەككە سودا - سانائەتچىلەرنىڭ تەرەققىيات ئەھۋالىدىن شۇنى كۆرۈۋېلىش تەس ئەمەسكى، غەربىي رايونلاردىكى خۇسۇسىي كارخانىلار ۋە يەككە سودا - سانائەتچىلەرنىڭ تەرەققىيات سۈرئىتى شەرقىي رايون ۋە ئوتتۇرا قىسىم رايونلاردىن تېز بولغان. لېكىن، مۇتلەق سان بىلەن سېلىشتۇرغاندا پەرق ناھايىتى چوڭ.

بۇ ئاساسلىقى: مۇلۇكچىلىك قۇرۇلمىسىدىكى غەيرىي ئومۇمىي مۇلۇكچىلىكنىڭ ئىقتىسادىدىكى سالمىقىدا ئىپادىلىنىدۇ. بۇ سالماقنىڭ ئىگىلىنىشى ئىقتىسادى تەرەققىي تاپمىغان رايونلارنى ئومۇمىي مۇلۇكچىلىكنىڭ ئەملگە ئاشۇرۇش شەكلىدە تېخىمۇ كەڭ پىكىر قىلىش يولى بويىچە يېڭىلىق يارىتىشنى بەلگىلىگەن. شۇڭا، مۇلۇكچىلىك قۇرۇلمىسىنى تەڭشىگەن ۋە مۇكەممەللەشتۈرگەندە غەربىي رايونلاردىكى ئىشلەپچىقىرىش كۈچلىرى تەرەققىياتىنىڭ ئۇنۇملۇك يولىنى ئىزدەشكە بولىدۇ.

1. مۇلۇكچىلىك قۇرۇلمىسىنى تەڭشەش ۋە مۇكەممەللەشتۈرۈش ئىقتىسادى تەرەققىي تاپمىغان رايونلارغا نىسبەتەن ئالاھىدە ئەھمىيەتكە ئىگە

ئىقتىسادى تەرەققىي تاپمىغان رايونلار ئىشلەپچىقىرىش كۈچلىرى تەرەققىي تاپمىغان رايونلار بولۇپ ھېسابلىنىدۇ. ئىشلەپچىقىرىش تەرەققىياتىدا نۇرغۇنلىغان قېينىچىلىق ۋە سەۋەنلىكلەر بار، لېكىن، ئوخشاشلا بىر قىسىم تەرەققىي تاپقان رايونلاردا كەم بولغان ھەتتا پۈتكۈل مەملىكەتتە بولمىغان بىر قىسىم ئۆزىگە خاس ئۈستۈنلۈكلەرمۇ بار. مەسىلەن: يەر بايلىق مەنبەسىنىڭ مول بولۇشى، ئەمگەك كۈچلىرى بايلىقلىرىنىڭ تولۇق بولۇشى، كان بايلىقلىرى مەنبەسىنىڭ خىللىرىنىڭ كۆپ بولۇشى، زاپىسىنىڭ زور بولۇشى قاتارلىقلار، شۇنىڭ بىلەن بىر ۋاقىتتا يەنە، بىر قىسىم يېزا ئىگىلىكى جەھەتتە تەڭداشسىز بولغان ئورمانچىلىق، مېۋە ـ چېۋە بايلىق مەنبەسى بار. ئۇنىڭغا ئېچىۋېتىلگەندىن كېيىنكى بىر قىسىم كېيىن راۋاجلىنىش ئۈستۈنلۈكىنى قوشقاندا ئىقتىساد ئوخشاشلا بىر قەدەر تېز راۋاجلىنىدۇ ۋە راۋاجلىنىشى كېرەك. بۇنىڭدىكى ئاچقۇچ ــ ھۆكۈمەتنىڭ ئەملىي ئەھۋالغا قاراپ يېتەكلىشى، ئۈستۈنلۈكىنى

جاری قىلدۇرۇشى، سىياسەتنى كەڭ قويۇۋېتىشى، دادىل ئىسلاھ قىلىشى، پائال ئىزدىنىشى ۋە ئىقتىسادى تەرەققىي تاپمىغان رايونلارنىڭ ھازىرقى ئەھۋالىغا ئۇيغۇن كېلىدىغان ئىشلەپچىقىرىش كۈچلىرىنى ئىنتايىن زور دەرىجىدە ئازات قىلىدىغان ۋە راۋاجلاندۇرىدىغان بىر يول تېپىپ چىقىشىدا. بۇنىڭ ئۈچىدە، ئەڭ مۇھىم بولغىنى قەتئىي ئىرادىگە كېلىپ، زور كۈچ سەرپ قىلىپ، تەۋەككۇل قىلىپ، ھەقىقىي يوسۇندا ئىشلەش ئارقىلىق مۇلۇكچىلىك قۇرۇلمىسىنى يەنىمۇ ئىلگىرىلەپ تەڭشەپ ۋە مۇكەممەللەشتۈرۈپ، ئىشلەپچىقىرىش كۈچلىرىنىڭ تەرەققىياتىغا توسقۇنلۇق قىلىدىغان ۋە ئۇنى چۈشەپ قويىدىغان كونا تۈزۈلمىنى ئىسلاھ قىلىش، 15 - قۇرۇلتايدا ئوتتۇرىغا قويغان ئومۇمىي مۇلۇكچىلىكنى ئاساسىي گەۋدە قىلغان كۆپ خىل مۇلۇكچىلىك ئىقتىسادى ئورتاق راۋاجلىنىدىغان يېڭى تۈزۈلمىنى بەرپا قىلىش، ئوخشاش بولمىغان مۇلۇكچىلىك تۈزۈمىدىكى ئىقتىساتتا «قوزغىتىش ئۇنۇمى» ھاسىل قىلىپ، يوشۇرۇن ئۈستۈنلۈكنى قېزىش، چەكلىك مەبلەغنى ئىشقا سېلىپ، كىشىلەرنىڭ ئاكتىپچانلىقىنى جارى قىلدۇرۇش، ئادەم كۈچى، پەن - تېخنىكا، مەبلەغ، مۇلۈك، يەر مۇلۈك، كان مەھسۇلاتلىرى قاتارلىق ھەرقايسى جەھەتلەردىكى بايلىق مەنبەلىرى ئۈستۈنلۈكىنى يېڭىۋاشتىن تەشكىللەش ۋە ئەلالاشتۇرۇشتىن ئىبارەت. مۇشۇنداق قىلغاندا تەرەققىي تاپمىغان رايونلار ئوخشاشلا تېز تەرەققىياتى ئارقىلىق كەم قالغان جايلىرىنى تولۇقلىيالايدۇ، ئالدىنقىلىرىدىن ئېشىپ كېتەلەيدۇ. شۇڭا، مۇلۇكچىلىك قۇرۇلمىسىنى تەڭشەش، مۇكەممەللەشتۈرۈش، ئىشلەپچىقىرىش كۈچلىرىنىڭ تەرەققىياتىنى ئىنتايىن زور دەرىجىدە ئىلگىرى سۈرىدىغان

ئومۇمىي مۇلۇكچىلىكىنىڭ ئەملگە ئېشىش شەكلى ئۇستىدە تىرىشىپ ئىزدىنىش ــ «3كە پايدىلىق بولۇش» ئۇلچىمىگە ئۇيغۇن كېلىدىغان شەكىل بولۇپ، ئومۇمىي مۇلۇكچىلىك بىلەن بازار ئىگىلىكىنى بىرلەشتۇرۇش جەريانىدا تېخىمۇ ئۇنۇملۇك بولغان ئىقتىسادىي شەكىلنى يارىتىلى بولىدۇ. ئۇ ئىقتىسادى تەرەققىي تاپمىغان رايونلارغا نىسبەتەن تېخىمۇ زور ئالاھىدە ئەھمىيەتكە ئىگە.

2. مۇلۇكچىلىك قۇرۇلمىسىنى تەڭشەش ۋە مۇكەممەللەشتۇرۇشتە ئۇچ بۆسۈشنى ئىشقا ئاشۇرۇش، ئۇچ ھالقىنى ئىگىلەش لازىم

مۇلۇكچىلىك قۇرۇلمىسىنى تەڭشەش ۋە مۇكەممەللەشتۇرۇش نۇرغۇن تەرەپلەرگە چېتىلىدىغان سىستېما قۇرۇلۇشى بولۇپ، ئۇنىڭغا نىسبەتەن ئۇزاق مۇددەتلىك ئىدىيىۋى تەييارلىق بولۇشى لازىم. شۇنداقلا، ئىدىيىنى ئازات قىلىدىغان، قاراشنى ئۆزگەرتىدىغان ئەنئەنىۋى ئۇسۇلنى ياخشىلايدىغان بىر قېتىملىق زور ئىنقىلاب ئېلىپ بېرىش لازىم. شۇڭا، ئۇچنى بۆسۈشتە ھەم ئىدىيىنى زور دەرىجىدە ئازات قىلىش، كۆز ــ قاراشنى زور دەرىجىدە يېڭىلاش، ئەنئەنىۋى ئۇسۇلنى زور دەرىجىدە ئىسلاھ قىلىش كېرەك. شۇنىڭ بىلەن بىر ۋاقىتتا، «ئۇچ ھالقا»نى ياخشى ئىگىلەش كېرەك. (1) ئىدىيە ھەرىكەتنىڭ باشلامچىسى، ئىدىيىنى ئازات قىلىش بىر دائىملىق مەسىلە. ئالدىنقى يىللاردا بىز ئاساسەن سوتسىيالىزمنى؟ ياكى كاپىتالىزمنى؟ دەيدىغان ئىدىيىۋى تونۇش مەسىلىسىنى ھەل قىلدۇق، بۇ قېتىمقى ئىدىيىنى ھەل قىلىشتا ئاساسەن ئومۇمىي مۇلۇكچىلىكنى ياكى خۇسۇسىي مۇلۇكچىلىكنى؟ دېگەن مەسىلىنى ھەل قىلىمىز. ① ئومۇمىي مۇلۇكچىلىكنىڭ ئاساسىي گەۋدىلىك

ئورۇننى ئىگىلىشىدە پۈتۈن مەملىكەت بويىچە ئىپتىقاندا، بەزى جايلاردا پەرق بولسا بولىدۇ، ئاساسىي ئۆلچەيدىغان ئۆلچەم ئومۇمىي مۇلۇكچىلىكنى ئەمەلگە ئاشۇرۇش شەكلىنىڭ تېخىمۇ كەڭ پىكىر قىلىش يولىدا يېڭىلىق يارىتىشىغا يول قويۇش - قويماسلىقىدا بولۇش كېرەك. ② ئومۇمىي مۇلۇكچىلىكنىڭ ئەمەلگە ئېشىش شەكلىمۇ كۆپ خىل بولىدۇ. ئىجتىمائىيلاشقان ئىشلەپچىقىرىش قانۇنىيىتىنى ئەكس ئەتتۈرىدىغان بارلىق تىجارەت شەكلى ۋە تەشكىلىي شەكىللەردىن دادىللىق بىلەن پايدىلىنىش كېرەك. بۇنىڭدىكى مەقسەت ئىشلەپچىقىرىش كۈچلىرىنى ئازات قىلىش ۋە راۋاجلاندۇرۇش. غەيرىي ئومۇمىي مۇلۇكچىلىك ئىگىلىكىنى ئېلىمىزنىڭ سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكىنىڭ مۇھىم تەركىبىي قىسمى بولىدۇ، ئۇچكە پايدىلىق بولۇشقا ئۈيغۇن كېلىدىغان بايلىق مۇلۇكچىلىك شەكلىنى سوتسىيالىزم ئۇچۇن خىزمەت قىلىدۇرۇشقا بولىدۇ ياكى خىزمەت قىلدۇرۇش لازىم. بۇ ئارقىلىق ئوخشاش بولمىغان مۇلۇكچىلىكتىكى ئىقتىساد ئوتتۇرىسىدا «قوزغىتىش ئۇنۇمى» پەيدا قىلىپ، ئورتاق راۋاجلاندۇرۇش نىشانى ئەمەلگە ئاشۇرۇلىدۇ. شۇڭا، يۇزەكى ئەمەس بەلكى چوڭقۇر ھالدا، ئېغىزدا توختاپ قالماستىن ئىدىيىنىڭ چوڭقۇر قاتلىمىدا بۇ مەسىلىنى تونۇغان ۋە بىر تەرەپ قىلغاندىلا ئاندىن ھەقىقىي يوسۇندا ئىدىيە جەھەتتىكى ئازات بولۇش دەرىجىسىدە زور بىر بۆسۈش ھاسىل قىلغىلى بولىدۇ. بىزدىكى تۇرلۇك ئەندىشىلەر شۇنىڭ بىلەن تۇگەيدۇ. ئىدىيە جەھەتتىكى تۇرلۇك توسالغۇلار سۈپۈرۈلۈپ تاشلىنىدۇ، ھەرىكەتتىمۇ تېخىمۇ ئاڭلىق بولغىلى بولىدۇ. قارىشىمچە، ئىقتىساتنىڭ تەرەققىي قىلىشى بىلەن ئىدىيىنىڭ ئازات بولۇش دەرىجىسى ئوڭ تاناسىپ بولىدۇ. شۇڭا،

ئالاهىده كۆرسىتىپ ئۆتۈشكە تېگىشلىكى شۇكى، ئىقتىسادى تەرەققىي تاپمىغان رايونلاردا ئىدىيىنىڭ ئازات قىلىنىش قىيىنلىق دەرىجىسى تېخىمۇ زور بولىدۇ، دۇچ كېلىدىغان توسالغىمۇ كۆپ بولىدۇ. شۇڭا، بۇنىڭغا نىسبەتەن تولۇق ئەھمىيەت بېرىپ، ئىدىيە جەھەتتىن زور دەرىجىدە ئازات بولۇشىنى ئىشقا ئاشۇرۇپ، ئىدىيىنى ئازات قىلىشتىن ئىبارەت بۇ هالقىنى بوشاشماستىن ئۇزلۇكسىز ياخشى تۈتۈشى لازىم. (2) بۇرۇن كىشىلەردە دائىم مۇنداق بىر خىل ئادەتلەنگەن قاراش ساقلانغانىدى، ئۇ بولسىمۇ، سوتسىيالىزمنىڭ ئومۇمىي مۇلۇكچىلىك مۇناسىۋىتىنىڭ ئەمەلگە ئېشىش شەكلىنى بىر ئۇزلۇكسىز مۇكەممەللىشىدىغان جەريان دەپ قارىماسلىق، بۇ خىل ئەمەلگە ئېشىشنى پەقەت بىر قېتىملىق تۈزۈم جەھەتتىكى ياكى قانۇن جەھەتتىكى ھەرىكەت دەپ قاراشتىن ئىبارەت ئىدى. بۇنىڭدا شۇ مەزگىلدىكى نۇرغۇن ئاساسلىق هالقىلارغا سەل قارالغان. ئىدىيىنى ئازات قىلىش تۈپكى مەقسەت بولۇپ، دۇنيانى تونۇش هەم دۇنيانى ئۆزگەرتىشكە جەريان كېتىدۇ. ئىدىيىنى ئازات قىلىشتا ئۇنىڭ قانداق سۆزلىگىنىگە قارىماسلىق بەلكى ئۇنىڭ قانداق ئىشلىگىنىگە قاراش كېرەك. ئۇنىڭ پۇختىلىق بىلەن ھەرىكەتلىدە گەۋدىلەندۇرۇش، كونكرېتنى مەسىلىنى هەل قىلىشىدا گەۋدىلەندۇرۇش، ئىشلەپچىقىرىش كۈچلىرىنى ئازات قىلىش ۋە راۋاجلاندۇرۇشتەك ئەمەلىي ئۇنۇمدە گەۋدىلەندۇرۇش كېرەك. مانا بۇلار ئىدىيىنى ئازات قىلىش ئارقىلىق كۆز قاراشنى زور دەرىجىدە ئۆزگەرتىشنى، چىنلىققا ئىنتىلىپ ئەمەلىيەتچىل بولۇشنى، «ئۇچكە پايدىلىق بولۇش» ئۆلچىمى بويىچە ئەنئەنىۋى نەرسىلەرنى بۇزۇپ تاشلاپ، كونا رامكىلاردىن بۆسۈپ ئۆتۈپ، تۇرلۇك «بوخچا»لارنى چۆرۈپ تاشلاپ، بۆسۈپ ئۆتۈشىنى

ئالدىنقى ئورۇنغا قويۇپ، جۇرئەت قىلىش ئارقىلىق يول ئېچىپ، بىر قىسىم تەۋەككۇلچىلىك ئېكىنى تۇرغۇزۇپ، دادىل سىناقتىن ئۆتكۈزۈپ، دادىل ئۆتكەلدىن ئۆتۈپ، دادىل ئىشلەپ، يېڭىلىق يارىتىش ئېكىنى تىكلەپ، ماھىرلىق بىلەن ئىزدىنىپ، تىرىشچانلىق بىلەن ئىسلاھ قىلىپ، ماھىرلىق بىلەن پۇرسەتنى چىڭ تۇتۇپ، مەڭگۈ ئالغا ئىلگىرىلەش روھى بويىچە مېڭىشنى تەلەپ قىلىدۇ. بۇ ھالقىنى تۇتۇپ، ئىشلەپچىقىرىش‌كۈچلىرىنى ئازات قىلغان ھەم راۋاجلاندۇرۇغاندىلا ئاندىن ئۇ بىزنىڭ تۈپ چىقىش نۇقتىمىز ۋە ئاخىرقى نەتىجىمىز بولالايدۇ. (3) ئەنئەنىۋى جەھەتتىكى نەرسىلەر پۈت قويلىمىزنى ئېغىر دەرىجىدە بوغۇپ قويۇۋاتىدۇ، بىزنىڭ سىياسەت، ۋەزىپىلەر ۋە زىددىيەت جەھەتتىكى ھۆكۈملىرىمىزنى خاتا يېتەكلەۋاتىدۇ، بۇنىڭ بىلەن 90- يىللارنىڭ ئوتتۇرىلىرىدىن بۇيان ئوتتۇرىغا قويۇلغان چوڭلىرىنى تۇتۇپ، كىچىكلىرىنى قويۇۋېتىش قاتارلىق ئىسلاھات تەدبىرلىرى كۆپ قېتىم ئەيىپلىنىشقا ئۇچرىدى. دۆلەت ئىگىلىكىدىكى كارخانىلارنىڭ ئىسلاھات سۈرئىتى ئاستا بولدى. بولۇپمۇ ئىقتىسادىي راۋاجلانمىغان رايونلار ۋە ئاز سانلىق مىللەت رايونلىرىدىكى دۆلەت كارخانىلىرىنىڭ ئىسلاھات مەسلىسى تېخىمۇ گەۋدىلىك بولدى. يەنە ئىدىيىۋى تونۇش مەسلىسىمۇ بار، ئەنئەنىۋى مەسلىمۇ بار، ئىقتىساتنىڭ قالاقلىق مەسلىسىمۇ بار. ئاز سانلىق مىللەتلەرنىڭ ئالاھىدە مەسلىسىمۇ بار. شۇڭا، يۇكسەك دەرىجىدە ئەھمىيەت بېرىش، دادىللىق بىلەن ئىخچاملاش، ئاكتىپ، سالماقلىق بىلەن ئىلگىرىلەش ئۈسۈلىدا چىڭ تۇرۇش، كۈچلۈك تەدبىلەرنى قوللىنىپ، تىرىشىپ تۆۋەندىكى بىر قانچە جەھەتتە بۆسۈشنى ئىشقا ئاشۇرۇش كېرەك. ① دۆلەت ئىگىلىكىدىكى كارخانىلارنىڭ ئىسلاھاتىنى

كۆچەيتىش لازىم. ئىقتىسادى تەرەققىي قىلمىغان رايونلاردا دۆلەت كارخانىلىرىدا پىلانلىق ئىگىلىك تۈزۈلمىسىنىڭ داغلىرى ناھايىتى كۆچلۈك، ئىسلاھات تەدبىرلىرى ئېغىر دەرىجىدە ئەمەلىيلەشمەسلىك ئەھۋاللىرى مەۋجۇت. شۇڭا، ئىسلاھاتنى يەنمۇ ئىلگىرىلەپ، چوڭقۇرلاشتۇرۇپ مېڭىش كېرەك، ئۇنىڭدىن باشقا يول يوق. ئىسلاھاتتىكى ئاساسىي پىكىر يولى — «چوڭلىرىنى تۈتۈپ كىچىكلىرىنى قويۇۋېتىش»تىن ئىبارەت. چوڭلىرىنى تۈتۈش دېگىنىمىز: — ھازىرقى زامان كارخانا تۈزۈمىنى ئۆرنىتىش ئاساسىدا رايونلار، كەسىپلەر ۋە مۇلۇكچىلىك تۈزۈمى جەھەتتىكى چەك - چېگرىنى بۈزۈپ تاشلاش، بىرلەشتۈرۈشكە تېگىشلىكلىرىنى بىرلەشتۈرۈش، ئۆتۈنۈپ بېرىشكە تېگىشلىكلىرىنى ئۆتۈنۈپ بېرىش، مەبلەغنى بىرلەشتۈرۈشكە، شىركەلەشتۈرۈشكە تېگىشلىكلىرىنى شىركەلەشتۈرۈش، كارخانىلارغا نىسبەتەن قىلىپلاشقان پاي چېكى تۈزۈمى ئۆزگەرتىشنى يولغا قويۇش، دۆلەت ئىگىلىكىدىكى مۇلۇكنىڭ ئايلىنىشىنى يېڭى باشتىن تەشكىللىنىشىنى تېزلىتىش، ئومۇمىي مۇلۇكچىلىك تۈزۈمىنىڭ ئەمەلگە ئېشىش شەكلىنىڭ كۆپ خىل بولۇشىنى ئىلگىرى سۈرۈش لازىم. كىچىكلىرىنى قويۇۋېتىش دېگەنده: — كىچىك تېپتىكى دۆلەت كارخانىلىرىنى دادىللىق بىلەن قويۇۋېتىشنى كۆرسىتىدۇ. ئىقتىسادى تەرەققىي تاپمىغان رايونلارغا نىسبەتەن ئېيتقاندا، كىچىك كارخانىلارنى قويۇۋېتىش ۋە جانلاندۇرۇشتا ئاساسلىقى قوشۇۋېتىش، ئىجارىگە بېرىش، تالاشقا سېلىپ سېتىۋېتىش، ئىگىلىكنى ۋەيران قىلىش قاتارلىق ئۇسۇللارنى قوللىنىش، بۇ ئارقىلىق مەسىلىنى تۈپتىن ھەل قىلىش، ئىقتىسادى تەرەققىي تاپمىغان رايونلاردىكى ئەنئەنىۋى بىر خىل ئىگىلىك

قۇرۇلمىسىنى ئۆزگەرتىش لازىم. دۆلەت كارخانىلىرىنىڭ ئەسلىدىكى پەۋقۇلئاددە مۇقىم قۇرۇلمىسىنى ئۆزگەرتىشكە يېتەكلەش، مەبلەغ سېلىش ئاساسىي گەۋدىسىنى كۆپ مەنبەلەشتۈرۈش ئارقىلىق كارخانىلارنىڭ ئەنئەنىۋى كونا قېلىپىنى بۇزۇپ تاشلاش، كۆپ خىل پاي ھوقۇقى شەكلىدىكى تارقاق قۇرۇلمىلىق ئىقتىسادىي قېلىپنى راۋاجلاندۇرۇش كېرەك. مۇشۇ ھالقا تۇتۇلسىلا، مۇلۇكچىلىك قۇرۇلمىسىنى تەڭشەش ۋە مۇكەممەللەشتۈرۈش ئارقىلىق ئىشلەپچىقىرىش كۈچلىرى تەرەققىياتىنى ئىنتايىن زور دەرىجىدە ئىلگىرى سۈرىدىغان ئومۇمىي مۇلۇكچىلىكنىڭ ئەملگە ئېشىش شەكلىنى تاپقىلى بولىدۇ.

ئۈچىنچى، مۇلۇكچىلىك قۇرۇلمىسىنى تەڭشەش ۋە مۇكەممەللەشتۈرۈش ئۈچۈن زور كۈچ سەرپ قىلىپ، ھەقىقىي تەدبىر قوللىنىش لازىم

مۇلۇكچىلىك قۇرۇلمىسىنى تەڭشەش ۋە مۇكەممەللەشتۈرۈش ئۈچۈن ئىشلەپچىقىرىش كۈچلىرى تەرەققىياتىدىكى ئومۇمىي مۇلۇكچىلىكنىڭ ئەملگە ئېشىش شەكلىنى تىرىشىپ تېپىش لازىم. ئۇنىڭ ھالقىسى ــ سوتسىيالىزم جەمئىيىتىنىڭ ئىشلەپچىقىرىش كۈچلىرىنى راۋانلاندۇرۇشقا، سوتسىيالىستىك دۆلەتنىڭ ئۇنۇمىرسال كۈچىنى ئاشۇرۇشقا، خەلقنىڭ تۇرمۇش سەۋىيىسىنى يۇقىرى كۆتۈرۈشكە پايدىلىق بولۇشنى ئۆلچەم قىلىش، ئومۇمىي مۇلۇكچىلىك بىلەن بازار ئىگىلىكىنى بىرلەشتۈرۈش جەريانىدا، تېخنىمۇ ئۇنۇملۇك ئىگىلىك باشقۇرۇش ئۇسۇلى ۋە تەشكىللەش شەكلىنى يارىتىش لازىم.

(1) زور ئەجىر سىڭدۈرۈپ مەۋرىي جەھەتتىن تۇرتكە بولۇش لازىم. ئىقتىسادى تەرەققىي تاپمىغان رايونلاردا

مۇلۇكچىلىك قۇرۇلمىسىنى تەڭشەش ۋە مۇكەممەللەشتۈرۈشنىڭ قىيىنلىقى ئىقتىسادى تەرەققى تاپقان رايونلارغا قارىغاندا چوڭ بولىدۇ. شۇڭا، مەمۇرىي جەھەتتىن تۈرتكە بولۇش كۆچىنى ئاشۇرۇش لازىم. بۇ ئىقتىساتتا ئارقىدا قالغان رايونلارنىڭ ئىقتىسادىنى تېز راۋاجلاندۇرۇش ئومۇمىيلىققا بېرىپ تاقىلىدۇ. بۇنىڭ ئۈچۈن، بىرىنچىدىن، پارتكوم ۋە ھۆكۈمەت تارماقلىرى ئورتاق تونۇش ھاسىل قىلىپ، ئۇنى مۇھىم ئىشلار كۈنتەرتىپىگە كىرگۈزۈش، ئۇزاق مۇددەتلىك ۋە قىسقا مۇددەتلىك پىلانلارنى تۈزۈپ چىقىش كېرەك. ئىككىنچىدىن، سىياسەت ئۇستۇنلۇكىنى جارى قىلدۇرۇش كېرەك. سىياسەتكە تايىنىپ يېتەكلەش، سىياسەتكە تايىنىپ كاپالەتلىك قىلىش لازىم. ئۈچىنچىدىن، ھەقىقەتنى ئەمەلىيەتتىن ئىزدەشتە چىڭ تۇرۇش ھەمدە ئەمەلىيەتنى چىقىش قىلىپ، ئۆز جايىنىڭ ئەمەلىي ئەھۋالىغا يارىشا ئىش كۆرۈش لازىم. ۋىلايەتمىزنىڭ مۇلۇكچىلىك قۇرۇلمىسىنىڭ ئومۇمىي رامكىسىغا ئاساسەن، رامكىلىق قۇرۇلمىنىڭ بارلىققا كېلىشىنى ئىلگىرى سۈرىدىغان بىر قىسىم زور تەدبىرلەرنى مۇزاكىرە قىلىپ تۈزۈپ چىقىش كېرەك. تۆتىنچىدىن، ئاممىنىڭ ئىرادىسىنى تولۇق گەۋدىلەندۈرۈش، ئاممىنىڭ تاللىشى بويىچە ئاممىنىڭ ئاكتىپچانلىقىنى جارى قىلدۇرۇش، مۇلۇكچىلىك قۇرۇلمىسىنى تەڭشەش ۋە مۇكەممەللەشتۈرۈش نەتىجىلىرىگە نىسبەتەن ئۇنىڭ ئاممىنىڭ مەنپەئىتىگە پايدىلىق ياكى پايدىسىز ئىكەنلىكىگە قاراش، ئىشلەپچىقىرىش كۈچلىرىنى راۋاجلاندۇرۇشقا پايدىلىق ياكى پايدىسىز بولمىغانلىققا قاراش كېرەك. بەشىنچىدىن، ھەم ئاكتىپلىق بىلەن ئىلگىرى سۈرۈش ھەم ئاممىنىڭ بەرداشلىق بېرىش ئىقتىدارىنى نەزەردە تۇتۇش، ئاكتىپلىق بىلەن ئىشلەش،

تەرتىپ بويىچە پەيدىنپەي ئىلگىرىلەش كېرەك.

2. ھازىرقى زامان بازار ئىگىلىكى يولىنىشىدە دۆلەتنىڭ مۇلۇكچىلىك تۈزۈمىدىكى كۆپ دەرىجىلىك ۋاكالەتلىك مۇناسىۋىتى مۇقەررەر ھالدا بىر قەدەر يۇقىرى نازارەت تەننەرخىنى كەلتۈرۈپ چىقىرىدۇ. بۇ ئىقتىسادى ئۈنۈمنىڭ ئۆسۈشىگە تەسىر يەتكۈزىدۇ. ئادەتتىكى رىقابەتتە پايدا ئېلىش خاراكتېرلىك ساھەلەردە ئۇ ئانچە كۆپ ئۇستۇنلۇككە ئىگە بولمايدۇ. شۇڭا، ھازىرقى باسقۇچتا، دۆلەت ئىگىلىكى يەنىلا خەلق ئىگىلىكىدە يېتەكچىلىك ئورۇننى ئىگىلىمەكتە. لېكىن، ئۇ ھەممە ساھەلەرگە ئومۇميۈزلۈك باب كېلىۋەرمەيدۇ. سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكىدە تەلەپ قىلىنغان ئەڭ غايىلىك شەكىلمۇ ئەمەس. شۇڭا، ھەقىقىي تەدبىر قوللىنىپ، مۇلۇكچىلىك تۈزۈمىي قۇرۇلمىسىنى تەڭشەش ۋە مۇكەممەللەشتۈرۈش، ئومۇمىي مۇلۇكچىلىكنىڭ ئەمەلگە ئېشىش شەكلىنى تېخىمۇ كەڭ بولغان پىكىر يولى ئاساسىدا يېڭىلىق يارىتىپ مېڭىش، بولۇپمۇ ئىقتىسادى تەرەققىي تاپمىغان رايونلاردىكى مۇلۇكچىلىكنىڭ يېڭىلىق يارىتىش جەريانىدا تېخىمۇ زور ھەقىقىي ھەرىكەت ئىلغارقىلىق ئالغا ئىلگىرىلەش 15 ـ نۆۋەتلىك مەركىزىي كومىتېت 3 ـ ئومۇمىي يىغىنىنىڭ روھى بويىچە مۇلۇكچىلىك تۈزۈمىنى تەڭشەش ۋە مۇكەممەللەشتۈرۈش جەريانىدا پاي چېكى تۈزۈمى ۋە پاي چېكى ھەمكارلىق تۈزۈمى قاتارلىق ئىگىلىك باشقۇرۇش ئۇسۇللىرىنى قوللىنىپ، يېزا ئىگىلىكىنى دادىللىق بىلەن ئېچىش، بولۇپمۇ ئەمەلىي ھەرىكىتىگە ئايلاندۇرۇش كېرەك. يېزا ئىگىلىكىنى كەسىپلەشتۈرىدىغان پايدىلىق پۈرسەتنى چىڭ تۇتۇش لازىم. ① دادىللىق بىلەن چەت

ئەلگە، باشقا رايونلارغا ياكى باشقا كەسىپلەرگە، شۇنداقلا، شەخسىيلەرگە نىسبەتەن سودىگەر چاقىرىپ مەبلەغ جەلىپ قىلىشنى ئىشقا ئاشۇرۇش، دېھقانلارنىڭ شىركىلىشىپ پايچېك بولۇشىغا ئاكتىپ ئىلھام بېرىش، تېخنىكا جانلىق، تېخنىكا دادىل بولغان بىر قىسىم تەدبىرلەرنى قوللىنىش لازىم. مەسىلەن: يەرلەرنى پاي چېكىگە قاتناشتۇرۇش، «4 قاقاسلىق» نى تالاشتۇرۇپ سېتىش، پاي چېكى قوشۇپ سۇ ئىنشائاتى بىلەن شۇغۇللىنىش، پاي چېكى قوشۇپ يېزا ئىگىلىكىنى ئېچىش، پاي چېكى قوشۇپ باغۇەنچىلىكنى راۋاجلاندۇرۇش قاتارلىقلار يېزا ئىگىلىك بايلىق مەنبەلىرىنى ئېچىش كەڭلىكىنى ۋە چوڭقۇرلۇقنى ئاشۇرۇپ، يېزا ئىگىلىكىنىڭ كەسىپلىشىشىنى ئىشقائاشۇرۇش، يېزىلاردىكى «ئىككىنچى قەدەملىك ئىسلاھات قەدىمى»نى تېزلىتىش كېرەك. ② 15 - نۆۋەتلىك مەركىزي كومىتېت 3 - ئومۇمىي يىغىنىنىڭ تەلىپى بويىچە «دېھقانلارنىڭ ئەمگەك بىرلەشمىسى ۋە دېھقانلارنىڭ كاپىتال بىرلەشمىسى ئاساس گەۋدە قىلىنغان كوللېكتىپ ئىگىلىكىنى راۋاجلاندۇرۇشقا تېخنىكا ئىلھام بېرىش» لازىم. شۇنىڭ بىلەن بىر ۋاقىتتا، هازىرقى زامان كارخانىلىرىنىڭ پاي چېكى تۈزۈمى ۋە پاي چېكى هەمكارلىق تۈزۈمىنى ئىسلاھ قىلىشنى يەنمۇ تېزلىتىش لازىم. بۇ ئىقتىسادى تەرەققىي تاپمىغان رايونلارنىڭ يېزا - بازار كارخانىلىرىنىڭ مەمۇرىيەت بىلەن كارخانىنى ئايرىلماسلىق، ئۇنۇمى يۇقىرى بولماسلىق، سېلىنغان مەبلەغ يېتەرلىك بولماسلىقنى هەل قىلىشىدىكى ئەڭ ئۇنۇملۇك ئۇسۇل هېسابلىنىدۇ. يېزا - بازار كارخانىلىرىنىڭ ئىسلاھاتىدا «چوڭلىرىنى تۇتۇپ، كىچىكلىرىنى قويۇۋېتىش» مەزمۇنىنى

چوڭقۇر گەۋدىلەندۈرۈش كېرەك. ③ غەيرىي ئومۇمىي مۇلۇكچىلىك ئىقتىسادىنى زور كۈچ بىلەن راۋاجلاندۇرۇشنى مۇھىم يېڭى ئىقتىسادنىڭ ئېشىش نۇقتىسى قىلىپ تۇتۇش لازىم. ئىقتىساد تەرەققىي قىلمىغان رايونلاردا غەيرىي ئومۇمىي مۇلۇكچىلىك ئىقتىسادىنى راۋاجلاندۇرۇش ئەڭ مۇۋاپىق، بولۇپمۇ، يەككە - خۇسۇسىي ئىگىلىككە تېخىمۇ باپ كېلىدۇ. ئۇ دۆلەتنىڭ مەبلەغ سېلىشىغا، دۆلەتنىڭ باشقۇرۇشىغا مۇھتاج ئەمەس. پەقەت ياخشى سىياسەت مۇھىتى يارىتىلسىلا، زور كۈچ بىلەن تەرەققىي قىلدۇرغىلى بولىدۇ. ئۇ سىياسەت خاراكتېرلىك ئىقتىسادقا مەنسۇپ. غەيرىي ئومۇمىي مۇلۇكچىلىك ئىقتىسادنىڭ تۈپ ئالاھىدىلىكى شۇكى، ئۆز ئىقتىسادى مەنپەئىتىنىڭ ھەرىكەتلەندۈرۈشىنى ناھايىتى ئاسان قوبۇل قىلىدۇ. ① پايدا قوغلىشىش غەيرىي ئومۇمىي مۇلۇكچىلىك ئىقتىسادنىڭ بىۋاستە مەقسىتى. ② ئۇ ناھايىتى ئاسانلا بازار ئىگىلىكى بىلەن جىپسىلىشالايدۇ. قەيەردە پايدا بولسا، شۇ يەرگە مەبلەغ سالىدۇ. قايسى كەسپتە پۇل تاپقىلى بولسا، شۇ كەسپنى تاللايدۇ. ③ يېڭى بىلىم، يېڭى تېخنىكىنى تېز قوبۇل قىلىدۇ. چۈنكى بىلىم ئىگىلىكى يارانقان قىممەت ئەڭ يۇقىرى بولىدۇ. شۇڭا، غەيرىي ئومۇمىي مۇلۇكچىلىك ئىقتىسادىنى زور كۈچ بىلەن راۋاجلاندۇرۇش ھەم دۆلەتكە پايدىلىق ھەم خەلقە پايدىلىق، بولۇپمۇ ئىقتىسادى تەرەققىي تاپمىغان رايونلاردا غەيرىي ئومۇمىي مۇلۇكچىلىكنىڭ ئىقتىسادىنى زور كۈچ بىلەن تەرەققىي قىلدۇرۇش تېخىمۇ مۇھىم. شۇڭا، كۈچ - قۇۋۋەتنى ئاشۇرۇپ، مۇلۇكچىلىك تۈزۈلمە قۇرۇلمىسىنى تەڭشەش ۋە مۇكەممەللەشتۈرۈش، غەيرىي ئومۇمىي مۇلۇكچىلىك

ئىقتىسادنىڭ تەرەققىي قىلىش بوشلۇقىنى ئەڭ زور چەكلىمىدە يارىتىش كېرەك. غەيرىي ئومۇمىي مۇلۇكچىلىك ئىقتىسادىنىڭ مۇناسىۋەتلىك ھەرقايسى ساھەلىرى، بولۇپمۇ ئىقتىسادى تەرەققىي قىلمىغان رايونلارغا ئاكتىپ ئىلھام بېرىش، غەيرىي ئومۇمىي مۇلۇكچىلىك ئىقتىسادىنىڭ يېزا ئىگىلىكىنى ئېچىش، كەسىپنى ئەلالاشتۇرۇش، يېزا ئىقتىسادىنى تەڭشەش ۋە 2 ـ خىل كەسىپلەرنى راۋاجلاندۇرۇش قاتارلىقلارغا قاتنىشىشقا ئىلھام بېرىش، غەيرىي ئومۇمىي مۇلۇكچىلىك ئىقتىسادىنىڭ رىقابەت خاراكتېرلىك، پايدا ئېلىش خاراكتېرلىك، ئېچىش خاراكتېرلىق، پەن ـ تېخنىكا خاراكتېرلىك ھەرقايسى كەسىپلەردە ئۆزىنىڭ ئاكتىپ رولىنى جارى قىلدۇرۇشقا قاتناشتۇرۇش لازىم. بۇ ئارقىلىق دۆلەت ئىگىلىكىدىكى كارخانىلارنى زېھنى قۇۋۋىتىنى مەركەزلەشتۈرۈپ، ئۆز ئورۇنىنى توغرا تاللاپ، ئاممىۋى پاراۋانلىق ئىشلىرى، ئېكولوگىيىلىك مۇھىت، ئاساسىي كەسىپ ۋە مونوپول خاراكتېرلىق كەسىپلەردە يەنمۇ كۈچلۈك يېتەكچىلىك رولىنى جارى قىلدۇرۇش ئىمكانىيىتىگە ئىگە قىلىش لازىم. 3. ئىقتىسادى تەرەققىي تاپمىغان رايونلاردا مۇلۇكچىلىك تۈزۈمى ئىقتىسادىي قۇرۇلمىنى تەڭشەش ۋە مۇكەممەللەشتۈرۈش ئارقىلىق ئەڭ زور چەكلىمىدىكى ئىشلەپچىقىرىش كۈچلىرىنى ئازاد قىلىش ۋە راۋاجلاندۇرۇشنى قولغا كەلتۈرۈش، نامراتلىقتىن قۇتۇلۇش ۋەزىيىتىنى يارىتىش، ئەڭ ئۈنۈملۈك ئۇسۇللار ئارقىلىق ئۆز جايىنىڭ ئەمەلىي ئەھۋالىغا يارىشا ئىش كۆرۈپ، ئۆز كۈچىگە تايىنىپ ئىش كۆرۈپ، پايدىلىنىشقا بولىدىغان بارلىق كۈچلەرنى

سەپەرۋەر قىلىپ، ئۆزىنى روناق تاپقۇزۇش ئىگىلىكىنى راۋاجلاندۇرۇش لازىم. 15 - قۇرۇلتاي دوكلاتىدا مۇنداق كۆرسىتىلدى: «غەيرىي ئومۇمىي مۇلۇكچىلىك ئىگىلىكى ئېلىمىزنىڭ سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكىنىڭ مۇھىم تەركىبى قىسمى» بۇرۇن ئېيتقاندەك «پايدىلىق»، «زۆرۈر»، «تولۇقلىمىسى» ئەمەس. دېمەك بۇ يەردە بىزنىڭ ئۇزاقتىن بۇيان شەكىللەنگەن غەيرىي ئومۇمىي مۇلۇكچىلىككە بولغان تۇرلۇك خاتا قاراشلىرىمىز ياكى بىر تەرەپلىمە تونۇشلىرىمىز ئۇزۇل - كېسىل تۈگىتىلگەن، يەككە - خۇسۇسىي ئىگىلىكنى راۋاجلاندۇرۇشتا ئومۇمىي تەلەپ ئىلغارلارنى كۆپرەك قوللاش، بولۇپمۇ ئىقتىسادى تەرەققىي تاپمىغان رايونلاردىكى ئومۇمىيۈزلۈك مەۋجۇت بولۇپ تۇرۇۋاتقان «ئۆلۈك باشقۇرىدىغان، جانلاندۇرۇشنى بىلمەيدىغان»، «كىچىكلىرىنى باشقۇرۇشنى بىلمەيدىغان، چوڭلىرىنى باشقۇرۇشنى بىلمەيدىغان» ھالەتنى تۈگىتىش، ئۇلارغا قاراتقان مۇلازىمەت ئېچىنىش يۇقىرى كۆتۈرۈش، ھەقىقىي يوسۇندا ئۇنى يېزىلارنى گۈللەندۇرۇش، كەنتلەرنى گۈللەندۇرۇش، ناھىيىنى گۈللەندۇرۇشتىكى بىر ئىستراتېگىيىلىك تەدبىر قىلىش، مۇھىم يېڭى ئىقتىسادنى ئېشىش نۇقتىسى قىلىپ تۇتۇش كېرەك. ئىقتىسادى تەرەققىياتىدىكى تەرەققىي قىلالمىغان رايونلاردا مۇلۇكچىلىك تۈزۈلمىسى قۇرۇلمىسىنى تەڭشەش ۋە مۇكەممەللەشتۈرۈش ئارقىلىق يەككە خۇسۇسىي ئىگىلىكنى ئاكتىپ يېتەكلەش، ئۇچىنچى خىل كەسىپنى زور كۈچ بىلەن راۋاجلاندۇرۇش بۇ ئارقىلىق 1-، 2 - خىل كەسىپنىڭ تەرەققىياتىغا ئىلھام بېرىش

ۋە ئۇنى يېتەكلەش، پۈتكۈل رايون ئىگىلىكىنىڭ تەرەققىياتىغا تۈرتكە بولۇش كېرەك. شۇڭا، مۇلۇكچىلىك تۈزۈلمىسى قۇرۇلمىسىنى تەڭشەش ۋە مۇكەممەللەشتۈرۈشتىن ئىبارەت مۇشۇ پۈرسەتنى تۇتۇپ، ئىشلەپچىقىرىش كۈچلىرىنى ئازاد قىلىش ۋە راۋاجلاندۇرۇشتىن ئىبارەت ئۇنۇملۇك يول ئۇستىدە ئىزدىنىش كېرەك. شۇنداق قىلغاندىلا، «تېز تەرەققىي قىلغانلىرى ئارقىلىق ئارقىدا قالغانلارنى تولۇقلاش»، ئارقىدا قالغانلار ئالدىن كەتكەنلەرگە يېتىشۇۋېلىش، ھەتتا تەرەققىي تاپقان رايونلارنىڭ ئىقتىسادىدىن ئېشىپ كېتىشنى جەزمەن ئىشقا ئاشۇرغىلى، «ئىقتىسادى قالاق» دېگەن قالپاقنى چۆرۈپ تاشلاپ، ئۇلۇغۋار 21 ـ ئەسىرگە ئاتلانغىلى بولىدۇ.

ھېكمەتلىك سۆزلەر

△ ھەربىر كىشى ئاتىسىنىڭ، بوۋىسىنىڭ كۆرگەنلىرى ۋە بىلگەنلىرىگە قارىغاندا كۆپرەك كۆرۈشى ۋە بىلىشكە ئىنتىلىشى كېرەك.

△ ھېچقاچان، ھەرقانداق شارائىتتا ئۆزۈڭگە مەنمەنلىكنى ۋە تەكەببۇرلۇقنى ئىختىيار قىلما.

△ شۇنداق شارائىتتا ياشاش كېرەككى، ئەمگەك زۆرۈرىيەتكە ئايلانسۇن، ئەمگەكسىز ساپ ۋە شادىيانە ھايات بولۇشى مۇمكىن ئەمەس.

ـ ئا. پ چېخوف



ئاپتور: 1945 ـ يىلى قەشقەر كونىشەھەر ناھىيە سەمەن يېزا تۇغ كەنتىنىڭ ساراي مەھەللىسىدە تۇغۇلغان.
1963 ـ يىلى خىزمەتكە قاتناشقان.
1980 ـ يىلىدىن ھازىرغا قەدەر ۋىلايەتلىك سودا ـ سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش ئىدارىسىدا مەمۇرىي خادىم ۋە بۆلۈم باشلىقى بولۇپ ئىشلەپ كەلمەكتە.

پارتىيە 15 ـ قۇرۇلتىيى روھىنى يېتەكچى قىلىپ، ۋىلايىتىمىزنىڭ يەككە ـ خۇسۇسىي ئىگىلىكىنىڭ تەرەققىياتىنى ئىلگىرى سۈرەيلى

باش شۇجى جياڭ زېمىن پارتىيە 15 ـ قۇرۇلتىيىدا بەرگەن دوكلاتىدا: «ئومۇمىي مۇلۇكچىلىكتىن باشقا ئىگىلىك ئېلىمىز سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكىنىڭ مۇھىم تەركىبى قىسمى. ئومۇمىي مۇلۇكچىلىكتىن باشقا يەككە ـ خۇسۇسىي ئىگىلىككە ئوخشاش ئىگىلىكلەرگە داۋاملىق ئىلھام بېرىپ ۋە يول كۆرسىتىپ، ئۇنىڭ ساغلام راۋاجلاندۇرۇش كېرەك. بۇنداق

قىلىش كىشىلەرنىڭ كۆپ خىللاشتۇرۇش ئېھتىياجىنى قاندۇرۇپ، ئىشقا ئورۇنلاشتۇرۇش نىسبىتىنى كۆپەيتىپ، خەلق ئىگىلىكىنىڭ تەرەققىياتىنى ئىلگىرى سۈرۈشتە مۇھىم رول ئويناىدۇ» دەپ كۆرسەتتى ھەمدە ئومۇمىي مۇلۇكچىلىكتە بولمىغان ئىگىلىكىنىڭ سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكىدىكى ئورنىنى توغرا بېكىتىپ، ئۇزۇندىن بۇيان كىشىلەرنىڭ ئىدىيىسىنى قايمۇقتۇرۇپ كەلگەن نۇرغۇن مۇجىمەل قاراشلارنى ئايدىڭلاشتۇرۇپ، يەككە - خۇسۇسىي ئىگىلىكنىڭ تەرەققىياتى ئۈچۈن ئېنىق يۆنىلىش كۆرسىتىپ بېرىپ، سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكى نەزەريىسىنىڭ مەزمۇنىنى بېيىتتى. جياڭ زېمىننىڭ مۇلۇكچىلىك تۈزۈمى توغرىسىدىكى مۇپەسسەل بايانى سوتسىيالىستىك مۇلۇكچىلىك نەزەريىسى جەھەتتىكى زور ئىلگىرىلەش بولۇپ، ئۇ، ئومۇمىي مۇلۇكچىلىكتىن باشقا ئىگىلىكلەرنىڭ يېڭى تەرەققىيات باسقۇچىغا قەدەم قويغانلىقىدىن دېرەك بېرىدۇ.

ئومۇمىي مۇلۇكچىلىكتىن باشقا ئىگىلىكلەرنى تەرەققىي قىلدۇرۇش — ئاممىنىڭ كۆپ خىل ئېھتىياجىنى قاندۇرۇش، ئىشقا ئورۇنلىشىش يوللىرىنى كېڭەيتىش، خەلق ئىگىلىكىنىڭ سىجىل، مۇقىم، تېز، ساغلام تەرەققىي قىلىشىنى ئىلگىرى سۈرۈش، مالىيە كىرىمىنى ئاشۇرۇش، نامۇۋاپىق مۇلۇكچىلىك تۈزۈلمىسىنىڭ ئىشلەپچىقىرىش كۈچلىرىگە بولغان چەكلىمىسىنى تۈگىتىش، بازار بازار ئىگىلىكىنى مۇستەھكەملەپ، دۆلەت ئىگىلىكىدىكى كارخانىلارنىڭ ئىسلاھاتىنى تېزلىتىپ، كۆپ خىل مۇلۇكچىلىك ئىگىلىكىنى تەرەققىي قىلدۇرۇش قاتارلىق جەھەتلەردە مۇھىم ئەھمىيەتكە ئىگە. پارتىيە 11 - نۆۋەتلىك مەركىزىي كومىتېت 3 - ئومۇمىي يىغىنىدىن بۇيان، بولۇپمۇ

ئاپتونوم رايونلۇق خەلق ھۆكۈمىتىنىڭ «يەككە - خۇسۇسي ئىگىلىكىنى راۋاجلاندۇرۇش توغرىسىدىكى بىر قانچە بەلگىلىمە» ھەققىدىكى پەرمانى ۋە ئاپتونوم رايونلۇق خەلق ھۆكۈمىتىنىڭ «يەككە - خۇسۇسي ئىگىلىكنى راۋاجلاندۇرۇش نىزامى» ئېلان قىلىنىپ، بىرقاتار ئېتىبار بېرىش سىياسەتلىرى يولغا قويۇلغاندىن كېيىن، ۋىلايەتىمىزدە ئومۇمىي مۇلۇكچىلىكتە بولمىغان ئىگىلىكنى تەرەققىي قىلدۇرۇشقا ئائىت سىياسەتلەر ئىزچىل ئىجرا قىلىنىپ، ئومۇمىي مۇلۇكچىلىكنى ئاساسىي گەۋدە قىلىش، كۆپ خىل ئىگىلىك تەركىبلىرىنى ئورتاق تەرەققىي قىلدۇرۇش فائىجىنىدا چىڭ تۇرۇش ئاساسىدا، كۆپ خىل تەدبىرلەر قوللىنىلىپ، ئومۇمىي مۇلۇكچىلىكتە بولمىغان ئىگىلىكنىڭ تەرەققىياتى ئۈچۈن يول ئېچىپ بېرىلدى. بۇنىڭ بىلەن، قەشقەر ۋىلايىتىنىڭ ئومۇمىي مۇلۇكچىلىكتە بولمىغان ئىگىلىكى تەرەققىي قىلىپ، 1997 - يىلىنىڭ ئاخىرىغا كەلگەندە، شەھەر - يېزىلاردىكى يەككە سودا - سانائەتچىلەر 45 مىڭ 970 ئائىلىگە، ئىگىلىك بىلەن شۇغۇللىنىۋاتقان ئادەم سانى 66 مىڭ 185 كىشىگە، تىزىمغا ئالدۇرغان مەبلىغى 282 مىليون 820 مىڭ يۈەنگە يەتتى. بىر ياكى بىرقانچە ئائىلە بىرلىشىپ قۇرغان خۇسۇسي كارخانا ۋە چەكلىك مەسئۇلىيەت شىركەتلىرى 273 ئائىلىگە، ئىشلەۋاتقان ئادەم سانى 2649 كىشىگە، تىزىمغا ئالدۇرغان مەبلىغى 62 مىليون 540 مىڭ يۈەنگە يەتتى. يەككە سودا - سانائەتچىلەرنىڭ پارچە سېتىش سوممىسى 499 مىليون 350 مىڭ يۈەنگە يېتىپ، ئىجتىمائي تاۋارلارنىڭ پارچە سېتىلىش سوممىسىنىڭ 30 پىرسەنتىنى ئىگىلىدى. يەككە سودا - سانائەتچىلەر ۋە خۇسۇسي

كارخانچىلارنىڭ دۆلەتكە تاپشۇرغان بېجى 71 مىليون 180 مىڭ يۈەن بولۇپ، ۋىلايىتىمىزنىڭ يەككە، خۇسۇسىي ئىگىلىكى ئىقتىسادىنىڭ يېڭى ئېشىش نۇقتىسى بولۇش سۈپىتى بىلەن سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكىنىڭ مۇھىم تەركىبىي قىسمىغا ئايلاندى. لېكىن، ۋىلايىتىمىزنىڭ ئومۇمىي مۇلۇكچىلىكتە بولمىغان يەككە - خۇسۇسىي ئىگىلىكنىڭ كۆلىمى، سەۋىيىسى، دەرىجىسى، نىسبىتىنى تەرەققىي قىلغان رايونلارنىكىگە بىلەن سېلىشتۇرغاندا ھەمدە قېرىنداش ۋىلايەت، ئوبلاست ۋە باشقا ئورۇنلارنىكىگە بىلەن سېلىشتۇرغاندا پەرق خېلىلا چوڭ. بۇ، نۆۋەتتە ۋىلايىتىمىزنىڭ مۇلۇكچىلىك تۈزۈلمىسىدىكى ئاساسلىق مەسىلە بولۇپ، بۇ خىل ئەھۋالنى ھەر تەرەپلىمە تىرىشچانلىق كۆرسىتىپ، تېزدىن ئۆزگەرتىشىمىزگە توغرا كېلىدۇ. شۇڭا، بىز ئالدى بىلەن پارتىيە 15 - قۇرۇلتىيى روھىنى تىرىشىپ ئۆگىنىپ ۋە ئىزچىللاشتۇرۇپ، «كاپىتالىزم» مۇ ياكى «سوتسىيالىزم» مۇ؟ دەيدىغان ئىدىيىنىڭ ئاسارىتىدىن ئۇزۇل - كېسىل قۇتۇلۇپ، «ئۇچكە پايدىلىق بولۇش» نى ھەق - ناھەق ۋە پايدا - زىيانىنى ئۆلچەيدىغان ئۆلچەم قىلىپ، يەككە - خۇسۇسىي ئىگىلىكنىڭ تەرەققىياتىنى تېزلىتىش ئۈچۈن تۆۋەندىكىدەك خىزمەتلەرنى چىڭ تۇتۇپ ئىشلىشىمىز كېرەك:

1. ئىدىيىدە يەنمۇ ئىلگىرىلىگەن ھالدا ئازاد بولۇپ، كۆز قاراشنى يېڭىلاپ، سۆز - ھەرىكىتىمىزنى 15 - قۇرۇلتاي روھى بويىچە بىرلىككە كەلتۈرۈپ، يەككە - خۇسۇسىي ئىگىلىكنىڭ تەرەققىياتىنى زور كۈچ بىلەن تېزلىتىشىمىز لازىم. بۇنىڭ ئۈچۈن، 15 - قۇرۇلتاي روھىنى ئۆگىنىش ۋە ئىزچىللاشتۇرۇشقا بىرلەشتۈرۈپ، «ئومۇمىي مۇلۇكچىلىك» ۋە

«خۇسۇسىي مۇلۇكچىلىك» توغرىسىدىكى كونا ئىدىيە، كونا كۆز قاراشلارنى چۆرۈپ تاشلاپ، «ئۇچۇقە پايدىلىق بولۇش» ئۆلچىمىدە چىقىش تۇرۇپ، ئومۇمىي مۇلۇكچىلىكتىن باشقا ئىگىلىكلەرنى چەتكە قاقمىدىغان، چەكلەيدىغان قاراشلارنى ئۆزگەرتىپ، يەككە - خۇسۇسىي ئىگىلىك سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكىنىڭ مۇھىم تەركىبىي قىسمى، دەيدىغان قاراشنى مۇستەھكەم تۇرغۇزۇشىمىز كېرەك. مۇلۇكچىلىك قۇرۇلمىسىغا قاراپلا ياخشى - يامان، توغرا - خاتا دەپ ھۆكۈم چىقىرىشتىن ساقلىنىپ، نىسبىتىگە قارىماي ئۇنۇمىگە قارىشىمىز، تەركىبىگە قارىماي، تۆھپىسىگە قارىشىمىز، خاراكتېرىگە قارىماي رولىغا قارىشىمىز، يەككە - خۇسۇسىي ئىگىلىكنى تەرەققىي قىلدۇرۇشنى دۆلەت ئىگىلىكىدىكى كارخانىلارنى تەرەققىي قىلدۇرۇش بىلەن ئوخشاش ئورۇندا قويۇشىمىز لازىم.

2. سىياسەت جەھەتتە يەنىمۇ كەڭ بولۇپ، يەككە - خۇسۇسىي ئىگىلىكنىڭ تېز، ساغلام راۋاجلىنىشىغا ئىلھام ۋە مەدەت بېرىشىمىز كېرەك. بۇنىڭ ئۈچۈن، ئومۇمىي مۇلۇكچىلىكتە بولمىغان ئىگىلىكلەرنى ھەرخىل مۇلۇكچىلىكتىكى ئىگىلىكلەرنىڭ بازار رىقابىتىگە تولۇق قاتناشتۇرۇش ئۈچۈن ياخشى شارائىت، ياخشى مۇھىت، ياخشى تەرتىپ يارىتىشىمىز، يەككە - خۇسۇسىي ئىگىلىكنىڭ تىجارەت دائىرىسى ۋە تىجارەت ئۇسۇلىنى يەنمۇ كەڭرەك دائىرىدە قويۇپ بېرىپ، يەككە سودا - سانائەتچىلەر ۋە خۇسۇسىي كارخانىچىلارنىڭ بىرخىل كەسىپنى ئاساس قىلغان ھالدا ئۇنۇمۇبرسال تىجارەت قىلىشىغا، توپ تارقىتىپ، پارچە سېتىشىغا، ۋاكالىتەن يۆتكىشىگە، ۋاكالىتەن ساقلاپ بېرىش،

ۋاكالىتەن پىششىقلاپ ئىشلەش قاتارلىق كەسىپلەرنىڭ يولغا قويۇشىغا ئىلھام بېرىشىمىز ھەمدە رايون، كەسىپ ۋە مۇلۇكچىلىك ھالقىغان ھالدا بىرلىشىپ تىجارەت قىلىشىغا، دۆلەت ئىگىلىكىدىكى ۋە كوللېكتىپ ئىگىلىكىدىكى كارخانىلارنى ئۆزگەرتىپ تەشكىللىشىگە، تۈزۈلمىسىنى ئىسلاھ قىلىشىغا، ھۆددىگە ئېلىشىغا، ئىجارىگە ئېلىشىغا، قوشۇۋېلىشىغا ۋە سېتىۋېلىپ تىجارەت قىلىشىغا مەدەت بېرىشىمىز كېرەك.

3. ھۆكۈمەتنىڭ مالىيە، باج، پۇل مۇئامىلە تارماقلىرى يەككە - خۇسۇسىي ئىگىلىككە قارىتا ئىناۋەتلىك قەرز سىياسىتى جەھەتتە ئومۇمىي مۇلۇكچىلىكتىكى كارخانىلارغا ئوخشاش مۇئامىلە قىلىشى كېرەك. شەھەر قۇرۇلۇش، يەر باشقۇرۇش تارماقلىرىمۇ يەككە سودا - سانائەتچىلەر ۋە خۇسۇسىي كارخانچىلارنىڭ زاۋۇت قۇرۇش، تىجارەت ئورنىنى كېڭەيتىش ئۈچۈن يەرگە بولغان ئېھتىياجىنى قانۇن بويىچە تەمىنلىشى، قانۇن بويىچە تەستىقلاپ كۆرسىتىپ بېرىلگەن ئىشلەپچىقىرىش، تىجارەت ئورۇنلىرىنى بانا - سەۋەب كۆرسىتىپ، خالىغانچە ئېلىۋالماسلىقى، چېقىۋەتمەسلىكى كېرەك. دۆلەت ئېھتىياجى ۋە يول قۇرۇلۇشى ئۈچۈن يۆتكەش توغرا كەلسە، مۇۋاپىق بىر تەرەپ قىلىش لازىم.

4. ھەر دەرىجىلىك پارتكوم ۋە خەلق ھۆكۈمەتلىرى ئىشلەپچىقىرىشقا ئەھمىيەت بېرىپ، ئوبوروتقا سەل قارايدىغان ئادەتنى ئۆزگەرتىپ، يەككە - خۇسۇسىي ئىگىلىكنىڭ تەرەققىياتىنى ئۆز جايىنىڭ خەلق ئىگىلىكى تەرەققىيات ئومۇمىي پىلانىغا كىرگۈزۈشى كېرەك.

5. «قالايمىقان ھەق ئېلىش، قالايمىقان سېلىق چېچىش،

قالايمىقان جەرىمانە قويۇش» قاتارلىقلارنى چىكىلىپ، يەكىكە سودا - سانائەتچىلەر ۋە خۇسۇسىي كارخانىچىلارنىڭ قانۇنىي ھوقۇق - مەنپەئىتىنى قوغدىشىمىز كېرەك. ھازىر ۋىلايىتىمىزدە خۇسۇسىي ئىگىلىك بىلەن شۇغۇللانغۇچىلارنىڭ سانى ئاز، ياراتقان مەھسۇلات قىممىتى تۆۋەن. مۇشۇنداق ئەھۋالدا ئۇلارنى ھەر تەرەپلىمە قىسىش ئەمەس، بەلكى كەڭرەك بولغان ئېچىۋېتىش سىياسىتىنى يولغا قويۇپ، يەككە - خۇسۇسىي ئىگىلىكنىڭ تەرەققىياتىغا ئىلھام بېرىش ئىنتايىن زۆرۈر. شۇڭا، ھەر دەرىجىلىك سودا - سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش ئورۇنلىرى دۆلەتنىڭ قانۇن - نىزاملىرى ۋە ھۆججەتلەردە ئېنىق بەلگىلەنگەن ھەق ئېلىش تۈرلىرىدىن باشقا يەرلىك تۈرلەرنى مۇۋاپىق ئەمەلدىن قالدۇرۇشى، سىياسەت، بەلگىلىمىنى قايرىپ قويۇپ، ئۆزى بىلگەنچە ئىش قىلغانلارنى سۈرۈشتە قىلىشى كېرەك.

ماقال - تەمسىللەر

△ كەمبەغەل بولاي دېسەڭ نەق ئېلىپ نېسى سات، ئاغرىنماي ئۆلەي دېسەڭ، ئەسكى تام تۇۋىدە يات.

△ كىشىدىكى پۇل چۈشتىكى پۇل.

△ ئۆتنە - يېرىم.

△ پايدا بىلەن زىيان بىر تۇغقان.

△ پۇلنىڭ بىر ئۇچى بىلەكتە، بىر ئۇچى يۈرەكتە.

△ بازارغا چىق، بەختىڭنى كۆر.

سودا ـ سانائەتنى مەمۇرىي باشقۇرۇش خىزمىتىنى سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكىنىڭ ئېھتىياجىغا ئۇيغۇنلاشتۇرۇش توغرىسىدا ئويلىغانلىرىم

سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكى تۈزۈلمىسىنى بەرپا قىلىش ـ ئىقتىسادىي بازىس ۋە ئۈستقۇرۇلمىنىڭ نۇرغۇن جايلىرىغا چېتىلىدۇ. سودا ـ سانائەتنى مەمۇرىي باشقۇرۇش ئۈستقۇرۇلمىغا مەنسۇپ بولغانلىقى ئۈچۈن، ھازىرقى شارائىتتا ئۇنىڭ ئاساسلىق ۋەزىپىسى سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكى تۈزۈلمىسىنى بەرپا قىلىش ئۈچۈن خىزمەت قىلىشتىن ئىبارەت. سودا ـ سانائەتنى مەمۇرىي باشقۇرۇش خىزمىتىنى سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكىنى بەرپا قىلىشنىڭ ئېھتىياجىغا ئۇيغۇنلاشتۇرۇشنىڭ چىقىش يولى ئىدىيىنى ئازاد قىلىپ، كۆز قاراشنى ئۆزگەرتىپ، ئۆزى ئۈستىدىكى ئىسلاھاتنى چوڭقۇرلاشتۇرۇپ، باشقۇرۇش فۇنكسىيىسىنى تەڭشەشتىن ئىبارەت. سودا ـ سانائەتنى مەمۇرىي باشقۇرۇش ئورگانلىرى ھەم ئىقتىسادقا نازارەت قىلغۇچى، ھەم مەمۇرىي جەھەتتىن قانۇننى

ئىجرا قىلغۇچى ئورگان بولغانلىقى ئۈچۈن، خىزمەتنىڭ مۇھىم نۇقتىسىنى ھەرخىل ئىقتىسادىي گەۋدىلەرنى بىر تۇتاش تىزىملاپ باشقۇرۇش، تۇرلۇك بازارلارنى يېتىلدۈرۈش، بازارلارنىڭ تىجارەت ھەرىكەتلىرىنى قېلىپلاشتۇرۇش، تاۋار ئىشلەپچىقارغۇچىلار ۋە ساتقۇچىلارنى نازارەت قىلىپ باشقۇرۇشنى كۈچەيتىپ، بازار ئىگىلىكىنىڭ تەرەققىياتىنى ئىلگىرى سۈرۈشكە يۆتكىشى، بازار ئىگىلىكى تۈزۈلمىسىنى بەرپا قىلىشنىڭ ئېھتىياجىغا ماسلىشىش ئۈچۈن، بازار ئىگىلىكى تۈزۈلمىسىنى بەرپا قىلىشقا ئۇيغۇن كېلىدىغان تەدبىرلەرنى قوللىنىشى، كارخانىلارنى ۋە شەھەر ـ يېزا سودا بازارلىرىنى ياخشى باشقۇرۇشى ھەم يەككە، خۇسۇسىي ئىگىلىكنى تەرەققىي قىلدۇرۇشنىڭ يېڭى چارە ـ ئۇسۇللىرىنى ئىزدەپ تېپىشى لازىم. كونكرېت ئېيتقاندا تۆۋەندىكى خىزمەتلەرنى چىڭ تۇتۇپ ئىشلىشى لازىم.

1. يولداش دېڭ شياۋپىڭنىڭ جەنۇبنى كۆزدىن كۆچۈرگەندە قىلغان مۇھىم سۆزىنى، پارتىيە 14 ـ نۆۋەتلىك مەركىزىي كومىتېتى 3 ـ ئومۇمىي يىغىنىنىڭ قارارىنى ئۆگىنىشكە بىرلەشتۇرۇپ، ئاپتونوم رايونىنىڭ كارخانىلارنىڭ ئىگىلىك باشقۇرۇش مېخانىزمىنى ئۆزگەرتىش ھەم يەككە، خۇسۇسىي ئىگىلىكنى راۋاجلاندۇرۇشقا دائىر بەلگىلىمىلىرىنى تىرىشىپ ئۆگىنىپ ۋە ئىزچىللاشتۇرۇپ، سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكى تۈزۈلمىسىنى بەرپا قىلىش تەلىپىگە ماس كېلىدىغان يېڭى ئىدىيە ۋە يېڭى كۆز قاراشنى تىكلەپ، دۆلەت ئىگىلىكىدىكى، كوللېكتىپ ئىگىلىكىدىكى ۋە خۇسۇسىي ئىگىلىكتىكى كارخانىلارنىڭ ئىشلەپچىقىرىشنى ئىلگىرى سۈرۈشى، ئىگىلىكنى

جانلاندۇرۇشى ئۇچۇن ياخشى شارائىت يارىتىپ بېرىش لازىم.

2. پىلانلىق ئىگىلىك ئۇچۇن خىزمەت قىلىش كۆز قارىشىنى سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكى ئۇچۇن خىزمەت قىلىش قارىشىغا ئۆزگەرتىش لازىم. يەنى باشقۇرۇشنىلا بىلىپ، مۇلازىمەت قىلىشنى بىلمەيدىغان، زاۋۇت، كان - كارخانىلارنىڭ، جۇملىدىن خۇسۇسىي كارخانىلارنىڭ ئىگىلىكىنىڭ جانلانغان - جانلانمىغانلىقى، ئىشلەپچىقىرىشىنىڭ ئىلگىرى سۇرۇلگەن - سۇرۇلمىگەنلىكى ۋە يەككە تىجارەتچىلەر تىجارىتىنىڭ روناق تاپقان - تاپمىغانلىقىغا بىلەن كارى بولمايدىغان، ئىشخانىدا ئولتۇرۇپلا بازار باشقۇرىدىغان باشقۇرۇش ئۇسۇلىنى ئۆزگەرتىپ، كارخانىلار ئىشلەپچىقىرىشىنىڭ ئىلگىرى سۇرۇلۇشى، ئىگىلىكىنىڭ جانلىنىشى، يەككە، خۇسۇسىي ئىگىلىك تىجارىتىنىڭ روناق تېپىشىغا ئۇچۇن مۇلازىمەت قىلىدىغان كۆز قاراشنى تىكلەش لازىم. بولۇپمۇ زاۋۇت، كان - كارخانىلار، جۇملىدىن خۇسۇسىي كارخانىلارغا بېرىپ، يەككە سودا - سانائەتچىلەر بىلەن ئۇچرىشىپ، ئۇلارنىڭ ئەھۋالىنى پات - پات ئىگىلەپ تۇرۇش، قىينىچىلىقلارنى ھەل قىلىشىغا يېقىندىن ياردەم بېرىش، ئىشلەپچىقىرىشنى ئىلگىرى سۇرۇش، ئىگىلىكنى جانلاندۇرۇش جەھەتلەردە مەسلىھەت بېرىش ۋە ئۇلارنى ئۇچۇر بىلەن تەمىنلەش لازىم. مەبلەغ يېتىشمەسلىك تۇپەيلىدىن ئىگىلىكنى جانلاندۇرالمايۋاتقان، ئەمما ئىستىقبالى بار كارخانا، يەككە سودا - سانائەتچىلەرگە ئۆزلىرىنىڭ پۇل مۇئامىلە تارماقلىرى بىلەن بولغان ئالاقىسىنىڭ قويۇقلۇقىدىن پايدىلىنىپ كېپىللىك قىلىپ پۇل قەرز ئېلىپ بېرىش ئارقىلىق ئۇلارنىڭ قىيىن ئۆتكەلدىن ئۆتۈۋېلىشىغا يېقىندىن ياردەم بېرىش لازىم.

3. سوتسىيالىستىك بىرلىككە كەلگەن چوڭ بازارلارنى نازارەت قىلىپ باشقۇرۇش كۆز قارىشىنى تىكلەش لازىم. سودا - سانائەتنى مەمۇرىي باشقۇرۇش ئورگانلىرى شەھەر - يېزا سودا بازارلىرىنى زور كۆچ بىلەن راۋاجلاندۇرۇش ئاساسىدا، تۇرلۇك شەكىلدىكى توغرا لىنىيىلىك ئىقتىسادىي بىرلەشمىلەرنى پائال قوللىشى، تاۋار ئوبوروتىدا رايونلار قامال قىلىۋالىدىغان ئەھۋاللارنى تۇگىتىپ، جايلارنىڭ تاۋار ئىگىلىكىنى راۋاجلاندۇرۇشىدا توساق - چازا بولمىغان، ھەر تەرەپكە تۇتاشقان، ئۆزئارا ئالاقىسى بولغان، ئۆزئارا تەسىر كۆرسىتىدىغان بىرلىككە كەلگەن سوتسىيالىستىك چوڭ بازار سىستېمىسىنى شەكىللەندۇرۇشى، دۆلەتنىڭ ئىقتىسادىي سىياسەتلىرى ۋە پىلانلىرى بويىچە ئىستېمال بۇيۇملىرى بازىرى، ئىشلەپچىقىرىش ۋاستىلىرى بازىرى، پۇل مۇئامىلە بازىرى، ئەمگەك مۇلازىمەت بازىرى، تېخنىكا بازىرى، ئۇچۇر بازىرى، ئۆي - جاي بازىرى قاتارلىق بازارلارنى يېتىلدۇرۇپ، ئۇلارنى ئاشكارا رىقابەتلىشىش سورۇنىغا ئايلاندۇرۇشى، شۇنىڭ بىلەن بىللە، توغرا رىقابەت تەرتىپىنى ھەقىقىي ۋە ئۇنۇملۇك قوغداش ئارقىلىق، بازار مېخانىزمى رولىنىڭ جارى قىلدۇرۇلۇشىغا كاپالەتلىك قىلىشى لازىم.

4. بازار باشقۇرۇشتا، ئېلىمىزدىكى ئەنئەنىۋى نازارەت قىلىپ باشقۇرۇش ئۇسۇلى ۋە شەكلى بىلەن چەكلىنىپ قالىدىغان ئەھۋالنى ئۆزگەرتىپ، خەلئارادا بىر تۇتاش قوللىنىۋاتقان باشقۇرۇش ئۇسۇللىرىنى كۆپلەپ ئەينەك قىلىشقا ئەھمىيەت بېرىش لازىم. سودا - سانائەتنى مەمۇرىي باشقۇرۇش ئورگانلىرى دۆلەت سىرتىدىكى بازالارنىڭ ئەھۋالىنى تەتقىق قىلىپ ۋە

ئىگىلەپ، خەلقئارا ئادەتلەرگە ماسلىشىش قارىشىنى تۈرغۇزۇشى، چەت ئەللەرنىڭ ئىلغار باشقۇرۇش چارىلىرىنى يۇرەكلىك بىلەن قوبۇل قىلىپ، جۈڭگوچە ئالاھىدىلىككە ئىگە بازار باشقۇرۇش قائىدە - تۈزۈملىرىنى تۈزۈپ چىقىشى، شۇ ئارقىلىق سىرتقا قارىتا ئېچىۋېتىشنى ئىلگىرى سۈرۈپ، دۆلەت ئىچى ۋە سىرتىدىكى بازارلارنىڭ تاۋار ئوبوروت يوللىرىنى پائال راۋانلاشتۇرۇشى، بازارلارنىڭ خەلقئارا رىقابەتكە قاتنىشىش ئىقتىدارىنى كۈچەيتىپ، ئېلىمىزنىڭ ئىگىلىكىنى خەلقئارالىق ئىقتىسادىي ئايلىنىشقا كىرگۈزۈشى لازىم.

5. سودا - سانائەتنى مەمۇرىي باشقۇرۇش ئورگانلىرى ئۆزى ئۈستىدىكى ئىسلاھاتنى چوڭقۇرلاشتۇرۇپ قوشۇن قۇرۇلۇشىنى كۈچەيتىشى لازىم. سودا - سانائەتنى مەمۇرىي باشقۇرۇش ئورگانلىرى سودا - سانائەتنى مەمۇرىي باشقۇرۇش سىستېمىسىدا ئىشلەۋاتقان خادىملارنى جۈڭگوچە سوتسىيالىزم قۇرۇش نەزەرىيىسى، بازار ئىگىلىكى نەزەرىيىسى قاتارلىق نەزەرىيىلەرنى ئۆگىنىشكە تەشكىللەپ، ئۇلارنى بازارلاردىكى تاۋار ئوبوروتى پائالىيەتلىرىگە نازارەت قىلىشتا كونا ئەنئەنىۋى نازارەت قىلىپ باشقۇرۇش ئۇسۇللىرىنى ئۆزگەرتىشكە، كونا رامكىلارنى بۇزۇپ تاشلاپ، يېڭىلىق يارىتىشقا، ئىسلاھات، ئېچىۋېتىش دولقۇنىغا ماسلىشىپ، بازار ئىگىلىكى ئۇچۇن ئەمەلىي خىزمەت قىلىشقا يېتەكلىشى لازىم. شۇنىڭ بىلەن بىرگە، پاكلىق قۇرۇلۇشىنى چىڭ تۇتۇپ، توغرا ئىشلارنى قوللاپ، ناچار خاھىشلارغا قارشى كۈرەش قىلىپ، پارتىيە ۋە خەلق بەرگەن ھوقۇقنى توغرا ئىشلىتىپ، سودا - سانائەتنى مەمۇرىي باشقۇرۇش خادىملىرىنىڭ ياخشى ئوبرازىنى ۋە پەزىلىتىنى تىكلىشى لازىم.

يەككە ۋە خۇسۇسىي ئىگىلىكنى تەرەققىي قىلدۇرۇش توغرىسىدا ئويلىغانلىرىم

باش شۇجى جياڭ زېمىن پارتىيە 14 ـ قۇرۇلتىيىدا بەرگەن سىياسىي دوكلاتىدا: «سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكى تۈزۈلمىسى سوتسىيالىزمنىڭ تۈپ تۈزۈمى بىلەن بىرلەشتۈرۈلگەن بولىدۇ. مۇلۇكچىلىك قۇرۇلمىسىدا ئومۇمىي مۇلۇكچىلىك جۈملىدىن ئومۇمىي خەلق مۇلۇكچىلىكى ۋە كوللېكتىپ مۇلۇكچىلىكى ئاساسىي گەۋدە قىلىنىدۇ، يەككە ئىگىلىك ۋە خۇسۇسىي ئىگىلىك، چەت ئەل مەبلىغى ئىگىلىكى تولۇقلىما قىلىنىدۇ، كۆپ خىل ئىگىلىك تەركىبلىرى ئۈزاق مۇددەتكىچە ئورتاق راۋاجلاندۇرۇلىدۇ...» دەپ ئېنىق ئوتتۇرىغا قويدى. بۇنىڭدىن شۇنى كۆرۈۋالغىلى بولىدۇكى، نۆۋەتتە يەككە ئىگىلىك ۋە خۇسۇسىي ئىگىلىكنى راۋاجلاندۇرۇش ئىنتايىن زۆرۈر.

بازار ئىگىلىكىنى چىقىش قىلىش، بازار ئىگىلىكىنى تەتقىق قىلىش، بازار ئىگىلىكىگە يۈزلىنىش ھەممە ئادەم كۆڭۈل بۆلىدىغان مۇھىم تېما بولۇۋاتقان بۈگۈنكى كۈندە ئاپتونوم رايونىمىزنىڭ يەككە ئىگىلىك ۋە خۇسۇسىي ئىگىلىك تەرەققىياتى جەھەتتە ئۆتكەنكىنى ئەسلەپ، كەلگۈسىگە نەزەر تاشلاپ، تەجرىبە ـ ساۋاقلارنى يەكۈنلەش مۇھىم ئەھمىيەتكە ئىگە.

ئىشلەپچىقىرىش كۈچلىرىنىڭ تەرەققىياتى بىر قەدەر ئاستا بولغان تاۋار ئىگىلىكى تازا دېگەندەك تەرەققىي قىلمىغان، ئىقتىسادىي ئاساسى ناھايىتى ئاجىز بولغان ئاپتونوم رايونىمىزدا ئومۇمىي خەلق مۇلۈكچىلىكىدىكى ۋە كوللېكتىپ مۇلۈكچىلىكىدىكى ئىگىلىكنى زور كۈچ بىلەن راۋاجلاندۇرۇش بىلەن بىللە، يەككە ۋە خۇسۇسىي ئىگىلىكنىڭ تەرەققىياتىنى ئىلگىرى سۈرۈش نۆۋەتتىكى ئىقتىسادىي ۋەزىيەتنىڭ تەقەززاسى، سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكى تۈزۈلمىسىنى بەرپا قىلىشنىڭ ئېھتىياجى. پارتىيە 11 - نۆۋەتلىك مەركىزىي كومىتېت 3 - ئومۇمىي يىغىنىدىن بۇيان پارتىيە مەركىزىي كومىتېتى ۋە گوۋۇيۈەن يەككە ۋە خۇسۇسىي ئىگىلىكنى راۋاجلاندۇرۇش ۋە خۇسۇسىي كارخانىلارنى تەرەققىي قىلدۇرۇشقا دائىر بىر قاتار لۇشىيەن، فاڭجېن، سىياسەتلەرنى ئوتتۇرىغا قويۇپ، قانۇن - نىزام، بەلگىلىمىلەر ۋە ئېتىبار بېرىش سىياسەتلىرىنى تۈزۈپ چىقتى. بۇ لۇشىيەن، فاڭجېن، سىياسەت، قانۇن - نىزاملارنىڭ تۈرتكىسىدە ئاپتونوم رايونىمىزنىڭ شەھەر - يېزىلىرىدا يەككە ئىگىلىك ۋەخۇسۇسىي ئىگىلىك بىلەن شۇغۇللانغۇچىلار ئارقا - ئارقىدىن مەيدانغا كەلدى ۋە تەرەققىي قىلدى. 1992 - يىلىنىڭ ئاخىرىسىغا كەلگەندە يەككە سودا - سانائەت بىلەن شۇغۇللانغۇچىلار 214 مىڭ 700 ئائىلىگە، 593 مىڭ 700 ئادەمگە، ئۇلارنىڭ رويخەتكە ئالدۇرغان مەبلىغى 990 مىليون يۈەنگە؛ خۇسۇسىي كارخانىلار 1359 غا، مەبلەغ سالغۇچىلار 3262 كىشىگە، ئۇنىڭدا ئىشلەۋاتقان ئادەم 23 مىڭ 65 نەپەرگە، ئۇلارنىڭ رويخەتكە ئالدۇرغان مەبلىغى 248 مىليون يۈەنگە يېتىپ، ئاپتونوم رايونىمىزنىڭ ئىشقا ئورۇنلىشىش يوللىرىنى كېڭەيتىش، تىنچ - ئىتتىپاق بولۇش، ئىگىلىكنى

راۋاجلاندۇرۇش ۋە گۈللەندۇرۇش قاتارلىق جەھەتلەردە ئىجابىي روللارنى ئويناندى. بۇنى مۇئەييەنلەشتۇرۇش كېرەك، ئەلۋەتتە. لېكىن، ئاپتونوم رايونىمىزدا ساقلىنىۋاتقان يەككە ۋە خۇسۇسىي ئىگىلىكىنىڭ تەرەققىياتىغا ئىلھام بەرمەسلىك، ئېتىبار بېرىش سىياسەتلىرىنىڭ ئەمەلىيلەشمەسلىكى، كەسىپتىكى ناتوغرا ئىستىللار، «قالايمىقان ھەق ئېلىش، قالايمىقان سېلىق چېچىش، قالايمىقان جەرىمانە قويۇش» قاتارلىق سۇنئىي ئامىللار ۋە ئاپتونوم رايونىمىزنىڭ تەبىئىي شارائىتىنىڭ بىر خىل بولماسلىقى، مىللىي ئۆرۈپ ئادەتنىڭ ئوخشىماسلىقى، قاتنىشىنىڭ قولايسىزلىقى قاتارلىق تەبىئىي ئامىللار ئاپتونوم رايونىمىزنىڭ يەككە ۋە خۇسۇسىي ئىگىلىكىنىڭ تەرەققىياتىغا زور تەسىر كۆرسەتمەكتە.

ئاپتونوم رايونىمىزنىڭ يەككە ۋە خۇسۇسىي ئىگىلىكىنىڭ تەرەققىياتىنى تېزلىتىش، يەككە سودا - سانائەتچىلەر ۋە خۇسۇسىي ئىگىلىك كارخانىلىرىغا بولغان نازارەتچىلىك ۋە باشقۇرۇشنى كۈچەيتىپ، ئۇلارنىڭ قانۇنىي ھوقۇق - مەنپەئىتىنى قوغداپ ئاپتونوم رايونىمىزنىڭ ئىگىلىكىنى تېخىمۇ گۈللەندۇرۇش ئۈچۈن تۆۋەندىكى خىزمەتلەرنى چىڭ تۇتۇپ ئىشلەش لازىم:

1. ئىدىيىدە تېخىمۇ ئازاد بولۇپ، كۆز قاراشنى ئۆزگەرتىپ، كاللىنى يېڭىلاپ، سۆز - ھەرىكىتىمىزنى سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكى قېلىپىغا ماسلاشتۇرۇپ، يەككە ۋە خۇسۇسىي ئىگىلىكىنىڭ تەرەققىياتىنى ئىلگىرى سۈرۈشىمىز لازىم. بۇنىڭ ئۈچۈن ئالدى بىلەن يولداش دېڭ شياۋپىڭنىڭ جەنۇبنى كۆزدىن كۆچۈرگەندە قىلغان سۆزى ۋە 14 - قۇرۇلتاي ھۆججەتلىرىنى ئۆگىنىشكە بىرلەشتۇرۇپ، «شىنجاڭ ئۇيغۇر

ئاپتونوم رايونىمىز يەككە ۋە خۇسۇسىي ئىگىلىكىنى راۋاجلاندۇرۇشقا دائىر بىر قانچە بەلگىلىمىسى»نى ئىزچىللاشتۇرۇپ، يەككە ۋە خۇسۇسىي ئىگىلىكنىڭ تەرەققىياتىنى تېزلىتىش ۋە نامراتلىقتىن قۇتۇلۇپ ئورتاق بېيىشنى ئىشقا ئاشۇرۇش جەھەتتىكى ئىجابىي رولىنى تولۇق جارى قىلدۇرۇش لازىم.

2. سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكى تۈزۈلمىسىنى بەرپا قىلىش تەلىپىگە ماس كېلىدىغان يېڭى ئىدىيە ۋە يېڭى قاراشنى تىكلەپ، سىياسەتتە يەنىمۇ كەڭرەك بولۇپ، يەككە ۋە خۇسۇسىي ئىگىلىككە بولغان نازارەتچىلىك ۋە باشقۇرۇشنى كۈچەيتىش لازىم. سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكى تۈزۈلمىسىنى بەرپا قىلىش تەلىپىگە ماس كېلىدىغان يېڭى ئىدىيە ۋە قاراشنىڭ بولماسلىقى ۋە سىياسەتتە كەڭرەك بولماسلىق، يەككە سودا - سانائەتچىلەر ۋە خۇسۇسىي ئىگىلىك كارخانىلىرىغا قارىتا نازارەتچىلىك ۋە باشقۇرۇشنىڭ چىڭ بولمىغانلىقى ئاپتونوم رايونىمىزنىڭ يەككە ۋە خۇسۇسىي ئىگىلىكىنىڭ تەرەققىياتىنى چەكلەپ تۇرۇۋاتقان مۇھىم ئامىللار ھېسابلىنىدۇ. ئاپتونوم رايونىمىزنىڭ يەككە ۋە خۇسۇسىي ئىگىلىكىنىڭ تەرەققىياتىدا زور نەتىجىلەر قولغا كەلگەن بولسىمۇ، لېكىن، قېرىنداش ئۆلكە ۋە ئاپتونوم رايونلاردىكى يەككە ۋە خۇسۇسىي ئىگىلىكنىڭ تەرەققىياتى بىلەن سېلىشتۇرغاندا پەرق ناھايىتى زور. بۇنىڭ ئۈچۈن ھەر دەرىجىلىك سودا - سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش تارماقلىرى بىر قولدا يەككە ۋە خۇسۇسىي ئىگىلىكنى تەرەققىي قىلدۇرۇش، بىر قولدا يەككە ۋە خۇسۇسىي ئىگىلىككە قارىتا نازارەت قىلىپ باشقۇرۇشنى چىڭ تۇتۇپ، يەككە ۋە خۇسۇسىي

ئىگىلىكنى تەرەققىي قىلدۇرۇشتا ئۆز ۋىلايىتى، ئۆز ناھىيىسى، ئۆز يېزىسىنىڭ تەبىئىي شارائىتى، بايلىق ئۇستۇنلۇكى، جۇغراپىيىلىك ئورنى، مەدەنىيەت، دىنىي ئەھۋالى ۋە مىللەتلەرنىڭ ئۆرپ - ئادىتى قاتارلىقلارغا ئاساسەن ئەملىيەتنى چىقىش قىلىش، «ئالدى بىلەن قويۇۋېتىپ، ئاندىن قېلىپلاشتۇرۇش»، «ئالدىن تىجارەت قىلدۇرۇپ، ئاندىن ئەملىي ئەھۋالغا ئاساسەن باشقۇرۇش ھەققىي ئېلىش»، ئىشلەپچىقىرىش ۋە ئوبوروت ساھەسىگە مەبلەغ سالغان يەككە سودا - سانائەتچىلەر ۋە خۇسۇسىي ئىگىلىك كارخانىلىرىدىن تۇرلۇك خىراجەتلەرنى ئىمكان قەدەر تۆۋەن باھادا ئېلىش قاتارلىق چارە - ئۇسۇللارنى قوللىنىپ، يەككە ۋە خۇسۇسىي ئىگىلىكنىڭ تەرەققىياتىنى قوللاش لازىم. يەككە ۋە خۇسۇسىي ئىگىلىكنى مەبلەغ ئاز كېتىدىغان، ئۇنۇمى يۇقىرى بولغان ئىشلەپچىقىرىش ۋە خەلقنىڭ تۇرمۇش ئېھتىياجى ئۈچۈن بىۋاستە مۇلازىمەت قىلىدىغان كەسىپلەر بىلەن شۇغۇللىنىشقا پائال يېتەكلەش لازىم.

3. «قالايمىقان ھەق ئېلىش، قالايمىقان سېلىق سېلىش، قالايمىقان جەرىمانە قويۇش» قاتارلىقلارنى قەتئىي چەكلەپ، يەككە سودا - سانائەتچىلەر ۋە خۇسۇسىي كارخانىلارنىڭ ھوقۇق - مەنپەئىتىنى قەتئىي قوغداش لازىم. «قالايمىقان ھەق ئېلىش، قالايمىقان سېلىق سېلىش، قالايمىقان جەرىمانە قويۇش» ئاپتونوم رايونىمىزنىڭ يەككە ۋە خۇسۇسىي ئىگىلىكنىڭ تەرەققىياتىنى چەكلەپ تۇرۇۋاتقان مۇھىم ئامىللارنىڭ بىرى. ھازىر ئاپتونوم رايونىمىزدا يەككە ۋە خۇسۇسىي ئىگىلىك بىلەن شۇغۇللانغۇچىلارنىڭ سالمىقى ئاز، ياراتقان مەھسۇلات قىممىتى

تۆۋەن، مۇنداق ئەھۋالدا يەككە ۋە خۇسۇسىي ئىگىلىككە نىسبەتەن كەڭرەك بولغان ئېچىۋېتىش سىياسىتىنى يولغا قويۇپ، يەككە ۋە خۇسۇسىي ئىگىلىكنىڭ تەرەققىياتىغا ئىلھام بېرىش ئىنتايىن زۆرۈر. شۇڭا، ھەر دەرىجىلىك سودا - سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش ئورگانلىرى گوۋۇيۈەننىڭ «شەھەر - يېزىلاردىكى يەككە سودا - سانائەتچىلەرنى باشقۇرۇشنىڭ ۋاقىتلىق نىزامى» دىكى بەلگىلىمىلەر بويىچە ئۆز مەيلىچە ھەق ئالغان ياكى ھەق ئېلىش ئۆلچىمىنى ئۆستۈرۈۋالغانلارنى قاتتىق توسۇشى، چەكلىشى ـ ھەمدە يەككە سودا - سانائەتچىلەرنىڭ قانۇنىي ھوقۇق - مەنپەتلىرىگە چېقىلىدىغان ئەھۋاللارنى ئۆز ۋاقتىدا يۇقىرىغا مەلۇم قىلىپ، قاتتىق بىر تەرەپ قىلىشى لازىم. يەككە سودا - سانائەتچىلەر ۋە خۇسۇسىي كارخانىلار دۆلەت قانۇنىغا، ئۆلكىلىك، ئاپتونوم رايونلۇق ۋە بۈاستە قاراشلىق شەھەرلىك خەلق ھۆكۈمەتلىرىنىڭ بەلگىلىمىلىرىگە ئاساسەن باج ۋە باشقۇرۇش ھەققى تۆلىگەن ھەمدە مائارىپنى قوللاش يۈزىسىدىن ھەر ئايدا بىر يۈەندىن پۇل تاپشۇرغاندىن باشقا، ھەر قانداق ئورۇن ۋە ھەر قانداق تارماقنىڭ ئۇلاردىن ھەر قانداق نام ۋە ھەر قانداق باھانە - سەۋەبلەر بىلەن قالايمىقان ھەق ئېلىشىغا يول قويماسلىق كېرەك. يەككە سودا - سانائەتچىلەردىن ۋە خۇسۇسىي كارخانىلاردىن ھەق ئېلىشتا مال باھا تارماقلىرى بەرگەن «ھەق ئېلىش ئىجازەتنامىسى» بولۇشى، ئەگەر ئىشانە توپلاش زۆرۈر بولۇپ قالسا، يەككە سودا - سانائەتچىلەر ۋە خۇسۇسىي كارخانىلارغا قارىتا تەشۋىقى تەربىيىنى كۈچەيتىپ، ئۇلارنى ئۆز ئالدىلقىغا ۋە ئىختىيارلىقى بىلەن ئىشانە توپلاشقا سەپەرۋەر قىلىشى لازىم.

4. ئىشلەپچىقىرىشقىلا ئەھمىيەت بېرىپ، ئوبوروتقا سەل قارايدىغان كۆز قاراشنى ئۆزگەرتىش لازىم. بازار ئىگىلىكى بىلەن شۇغۇللىنىپ يەككە ۋە خۇسۇسىي ئىگىلىكنى تەرەققىي قىلدۇرۇپ، ئىقتىسادىي تەرەققىياتنى تېزلىتىمىز دەيدىكەنمىز، ئەلۋەتتە ئىشلەپچىقىرىشقىلا ئەھمىيەت بېرىپ، ئوبوروتقا سەل قارايدىغان كۆز قاراشنى ئۆزگەرتىشىمىز، پارتىيە ۋە دۆلەتنىڭ يەككە ۋە خۇسۇسىي ئىگىلىكنى راۋاجلاندۇرۇش توغرىسىدىكى لۇشيەن، فاڭجېن، قانۇن - نىزام ۋە ئېتىبار بېرىش سىياسىتى قاتارلىقلارنى ئىزچىل ئىجرا قىلىشىمىز لازىم. بۇ ئارقىلىق دېھقان - چارۋىچىلارنىڭ تاۋار ئىگىلىكى ئېڭى، بازار ئىگىلىكى كۆز قارىشىنى تۈرگۈزۈپ، ئۇلارنى بازار ئېھتىياجىغا قاراپ ئىشلەپچىقىرىش بىلەن شۇغۇللىنىشقا يېتەكلەش بىلەن بىرگە ئوبوروتقا قاتنىشىش، تاۋار سودىسىغا قاتنىشىشقا پىلانلىق ھالدا تەشكىللىشىمىز لازىم. شۇنداق قىلغاندىلا، دېھقان، چارۋىچىلارنىڭ بازارغا يۈزلىنىشىگە ياردەم بەرگىلى ھەم دېھقان - چارۋىچىلارنىڭ كىرىمىنى كۆپەيتىپ ھالىق سەۋىيىگە قاراپ مېڭىشىغا ياردەم بەرگىلى بولىدۇ.

5. پارتىيىنىڭ ۋە دۆلەتنىڭ تۈرلۈك ئېتىبار بېرىش سىياسەتلىرىنى قەتئىي ئىزچىل ئىجرا قىلىش لازىم. پارتىيىنىڭ تۈرلۈك ئېتىبار بېرىش سىياسەتلىرىنىڭ ئىزچىللاشماسلىقى يەككە ۋە خۇسۇسىي ئىگىلىكنىڭ تەرەققىياتىنى چەكلەپ تۇرۇۋاتقان يەنە بىر مۇھىم ئامىل. پارتىيىنىڭ تۈرلۈك ئېتىبار بېرىش سىياسەتلىرىنىڭ ئىزچىللىشىشى ياكى ئىزچىللاشماسلىقى ئىگىلىكىمىزنىڭ گۈللىنىش - گۈللىنەلمەسلىكىگە مۇناسىۋەتلىك زور ئىش. ھەر دەرىجىلىك پارتىيە، ھۆكۈمەت

ئورگانلىرى بولۇپمۇ، سودا - سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش تارماقلىرى پارتىيە ۋە دۆلەتنىڭ نامرات رايونلارغا قارىتىلغان سىياسەتلىرىنى، مېيىپ - ئاجىز، قىيىنچىلىقى بار ئائىلىلەرگە قارىتىلغان ئېتىبار بېرىش سىياسەتلىرىنى ۋە ئائىلە قوشۇمچە كەسىپ مەھسۇلاتلىرىنى توشۇپ سېتىشقا ئائىت سىياسەت - بەلگىلىمىلىرىنى قەتئىي ئىزچىل ئىجرا قىلىشى لازىم.

6. تۇرلۇك بازارلارنى قۇرۇلۇش ۋە راۋاجلاندۇرۇشنى چىڭ تۇتۇش لازىم. تاۋار ئالماشتۇرۇش سورۇنلىرىنىڭ تار ھەم قىس بولۇشى، بازار قۇرۇلۇشى ئەسلىھەلىرىنىڭ يۇرۇشلەشمەسلىكىمۇ ئاپتونوم رايونىمىزنىڭ يەككە ۋە خۇسۇسىي ئىگىلىكىنىڭ تەرەققىياتىنى چەكلەپ تۇرۇۋاتىدۇ. ئاپتونوم رايونىمىزنىڭ شەھەر - يېزىلىرىدىكى ھازىرقى بازارلارنىڭ كۆلىمى كىچىك، ئىگىلىگەن ئورنى ئاز، قۇرۇلۇش ئەسلىھەلىرى ئاددىي بولۇپ، يەككە سودا - سانائەتچىلەرنىڭ، خۇسۇسىي كارخانىلارنىڭ ئېھتىياجىنى قاندۇرالمايۋاتىدۇ. بۇنىڭ ئۈچۈن ھەر دەرىجىلىك سودا - سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش ئورگانلىرى ئىدىيىدە ئازاد بولۇپ، ئۆز جايىنىڭ ئەمەلىيىتىگە ئۇيغۇن كېلىدىغان، تېرىقچىلىق، باقمىچىلىق كەسپىنىڭ تەرەققىياتىغا ئۇيغۇن كېلىدىغان، ھۆكۈمەت بىر تۇتاش پىلانلايدىغان، كۆپ تەرەپلىمە مەبلەغ سېلىنىدىغان، سودا - سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش ئورگانلىرى بىر تۇتاش باشقۇرىدىغان تۇرلۇك بازارلارنى، كۆپلەپ قۇرۇشى ھەمدە ھەر تۇرلۇك ئېتىبار بېرىش تەدبىرلىرىنى قوللىنىشى لازىم. يېڭىدىن قۇرۇلغان بازارلارنى بولۇپمۇ دېھقانچىلىق، چارۋىچىلىق رايونلاردا ھەم نامرات رايونلاردا قۇرۇلغان بازارلارنى «ئالدىبىلەن يۇرۇشلەشتۇرۇش، كېيىن

باشقۇرۇش، ئالدى بىلەن ئاۋاتلاشتۇرۇپ، كېيىن يېتەكلەش، ئالدى بىلەن راۋاجلاندۇرۇپ، كېيىن قېلىپلاشتۇرۇش» پرىنسىپى بويىچە راۋاجلاندۇرۇش لازىم.

7. كەسىپتىكى ناتوغرا ئىستىللارنى تۈزىتىش لازىم. كەسىپتىكى ناتوغرا ئىستىللار ۋە نامۇۋاپىق قائىدە - تۈزۈملەر ئاپتونوم رايونىمىزنىڭ يەككە ۋە خۇسۇسىي ئىگىلىكىنىڭ تەرەققىياتىنى چەكلەپ تۇرماقتا. ھەر دەرىجىلىك سودا - سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش ئورگانلىرى ھەم ئىقتىسادقا نازارەت قىلغۇچى ئورگان، ھەم مەمۇرىي جەھەتتىن قانۇننى ئىجرا قىلغۇچى ئورگان بولۇپ، ئۇنىڭ مۇھىم تارمىقى بولغان بازار باشقۇرۇش ئورنى شەھەر - يېزا سودا بازارلىرىدىكى تاۋار ئالماشتۇرۇش پائالىيەتلىرىگە قارىتا مەمۇرىي باشقۇرۇشتىن ئىبارەت مۇھىم ۋەزىپىنى ئۆز ئۈستىگە ئالغان. بازار باشقۇرۇش خادىملىرىنىڭ پاك - دىيانەتلىك بولۇش - بولماسلىقى، سودا - سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇشنىڭ فۇنكسىيىلىك رولىنى ئۇنۇملۇك جارى قىلدۇرۇش - قىلدۇرماسلىققا، يەككە ۋە خۇسۇسىي ئىگىلىكنىڭ تەرەققىياتىنى ئىلگىرى سۈرۈش - سۈرەلمەسلىككە مۇناسىۋەتلىك زور ئىش. شۇڭا، بازار باشقۇرۇش خادىملىرى خىزمەتتىكى قولايلىقىدىن پايدىلىنىپ، لازىمەتلىكلەرنى بىكارغا ئىلىۋالىدىغان، يەككە سودا - سانائەتچىلەرنى قاقتى - سوقتى قىلىدىغان ناتوغرا ئىستىللارنى تۈزىتىپ، سودا - سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش ئورگانلىرىنىڭ ئىناۋىتىنى يۇقىرى كۆتۈرۈشى لازىم. شۇنداق قىلغاندىلا، يەككە ۋە خۇسۇسىي ئىگىلىكنىڭ تەرەققىياتىنى ئىلگىرى سۈرگىلى بولىدۇ.

يەككە، خۇسۇسي ئىگىلىكىنى تەرەققي قىلدۇرۇشقا توسالغۇ بولۇۋاتقان مەسىلىلەر ۋە ئۇنى ھەل قىلىش توغرىسىدا

«شىنجاڭ ئۇيغۇر ئاپتونوم رايونىنىڭ يەككە ۋە خۇسۇسي ئىگىلىكىنى راۋاجلاندۇرۇش توغرىسىدىكى بىر قانچە بەلگىلىمىسى» ھەققىدىكى 31 - نومۇرلۇق پەرمانى ئېلان قىلىنىپ، ئارقىدىنلا «شىنجاڭ ئۇيغۇر ئاپتونوم رايونىنىڭ يەككە ۋە خۇسۇسي ئىگىلىكىنى راۋاجلاندۇرۇش نىزامى» ئېلان قىلىنىدى. بۇ پەرمان ۋە نىزامدا يەككە سودا - سانائەت ۋە خۇسۇسي كارخانىلارنىڭ تەرەققىياتىنى تېزلىتىشكە پايدىلىق بولغان ياخشى چارە - تەدبىرلەر ئوتتۇرىغا قويۇلدى. بۇنىڭغا ئاساسەن، قەشقەر ۋىلايىتىدىكى ئالاقىدار تارماقلارمۇ پائال ھەرىكەت قوللىنىپ، تۇرلۇك ئېتىبار بېرىش تەدبىرلىرىنى يولغا قويدى، ۋىلايەتلىك سودا - سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش ئىدارىسى ئەمەلىيەتنى چىقىش قىلىپ، توققۇز ماددىلىق ئېتىبار بېرىش سىياسىتىنى تۈزۈپ يولغا قويدى ھەمدە رەسمىيەت بېجىرىشنى ئاددىيلاشتۇرۇپ، يەككە، خۇسۇسي ئىگىلىكىنى جانلاندۇرۇشتا «ئالتىدە چەك قويماسلىق» سىياسىتىنى يۈرگۈزدى. بۇنىڭ بىلەن بازارغا كىرىپ تىجارەت بىلەن شۇغۇللىنىدىغان دېھقان -

چارۇنچىلار تىز كۆپەيدى، بازار جانلاندى، ئىگىلىك گۈللەندى. ئەپسۇسكى، قەشقەر ۋىلايىتىنىڭ ئايرىم جايلىرىدا يەنىلا يەككە، خۇسۇسىي ئىگىلىكنىڭ تەرەققىياتىغا توسالغۇ بولۇۋاتقان بەزى مەسىلىلەرمۇ ساقلانماقتا:

1. يەككە، خۇسۇسىي ئىگىلىكنىڭ تەرەققىيات يۆنىلىشىگە سۈنئىي يوسۇندا توسالغۇ بولۇش مەسىلىسى. ھەممىزگە مەلۇم، قەشقەر ۋىلايىتى دېھقانچىلىقنى ئاساس قىلىدىغان، چارۇنچىلىقنى قوشۇمچە قىلىدىغان نامرات رايونلارنىڭ بىرسى. ھازىر قەشقەرۋىلايىتىدە خېلى كۆپ كىشى نامرات ھالەتتە تۇرماقتا. ئۇلارنى نامراتلىقتىن قۇتۇلدۇرۇش ئۈچۈن، يەككە، خۇسۇسىي ئىگىلىك بىلەن شۇغۇللىنىشقا جەلپ قىلىشقا توغرا كېلىدۇ. لېكىن، تېرىلغۇ يەر ئاز، ئادەم كۆپ بولغان ئەھۋال ئاستىدىمۇ، ئايرىم جايلاردىكى رەھبىرىي يولداشلارنىڭ بازار ئىگىلىكى كۆز قارىشى‌تۆۋەن بولغانلىقتىن، دېھقان - چارۇنچىلارنى بازارغا يۈزلەندۈرۈش بىلەن دېھقانچىلىق ئىشلەپچىقىرىشىنىڭ مۇناسىۋىتىنى توغرا بىرتەرەپ قىلالماي، ھەدىسە، يەر تېرىشقا زورلاپ، بازارغا كىرىپ تىجارەت بىلەن شۇغۇللىنىشىغا چەك قويۇۋاتىدۇ. يەنە تېخى، تىجارەت قىلماقچى بولغان ئادەم رۇخسەت ئالغان تەقدىردىمۇ، مەھەللە تەشكىلى بىلەن جامائەت فوندى، پاراۋانلىق فوندى، داۋالىنىش فوندى، ئىجتىمائىي تەرەققىيات فوندى ۋە باشقا فوندلارنى تولۇق تاپشۇرۇش توختىمى تۈزۈشكە زورلىنىۋاتىدۇ، ئەمگەك - ئىشقا ئورۇنلاشتۇرۇش تارماقلىرى بازارغا كىرىپ تىجارەت بىلەن شۇغۇللىنىدىغان دېھقان - چارۇنچىلاردىن ئىشقا ئورۇنلاشتۇرۇش پۇلى ئېلىۋاتىدۇ. يەنە ئايرىم دېھقانلار ناھىيە - شەھەر بازارلىرىغا كىرىپ ھۇنەر - كەسىپ تىجارەت بىلەن شۇغۇللانغان

بولسىمۇ، ئۇلارنىڭ تېرىلغۇ يېرى زىممىسىدە بولغانلىقتىن ئۇستىگە بازاردىكى ئورنى قانۇنىي كاپالەتكە ئىگە بولالمىغانلىقتىن، غەم - ئەندىشىدىن خالى بولالمايۋاتىدۇ. بۇلاردىن باشقا، قىسمەن كارخانا، كەسىپي ئورۇنلار پېنسىيىگە، دەم ئېلىشقا چىققان خادىملارنىڭ يەككە ئىگىلىك بىلەن شۇغۇللىنىشىغا ئىزچىل چەك قويۇۋاتىدۇ. ئۇلار سودا - تىجارەت بىلەن شۇغۇللانماقچى بولسا، ئۆز ئورنى ئۈندىقلارغا قاتتىق بەلگىلىمىلەرنى تۈزۈپ، يۇقىرىدا دېھقانلارغا قىلىنغان مۇئامىلىدىنمۇ قاتتىق مۇئامىلىدە بولۇۋاتىدۇ. «شىنجاڭ ئۇيغۇر ئاپتونوم رايونىنىڭ شەھەر - يېزا سودا بازارلىرىنى باشقۇرۇش نىزامى»دا دېھقان - چارۋىچىلار ئۆزلىرى ئىشلەپچىقارغان دېھقانچىلىق ۋە قوشۇمچە كەسىپ مەھسۇلاتلىرىنى ئۆزى ساتسا، بازار باشقۇرۇش ھەققى ئېلىنمايدۇ دەپ كۆرسىتىلگەن بولسىمۇ، لېكىن، بىر قىسىم سودا - سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش ئىدارىلىرى بۇنى ئىجرا قىلماي ھەق ئېلىۋاتىدۇ. قەشقەر ۋىلايەتلىك سودا - سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش ئىدارىسى نامرات جايلارنى ھاللاندۇرۇش ئۈچۈن، شۇ جايلاردا سودا - تىجارەت بىلەن شۇغۇللانغۇچىلارغا يېشىل تاشلىق گۈۋاھنامە تارقىتىپ، ئۇچ يىلغىچە بازار باشقۇرۇش راسخوتىنى كەچۈرۈم قىلىش ئۇقتۇرۇشىنى تارقاتقان بولسىمۇ، ئايرىم جايلار ئۇنى تارقىتىشقا كۆزى قىيماي، ئارقىغا سۆرەۋاتىدۇ.

2. يەككە، خۇسۇسىي ئىگىلىكنىڭ ئۆز - ئۆزىنى تەرەققىي قىلدۇرۇشىغا توسالغۇ بولۇش مەسىلىسى. ئۆز - ئۆزىنى تەرەققىي قىلدۇرۇش يەككە، خۇسۇسىي ئىگىلىكنىڭ مەۋجۇت بولۇپ تۇرۇشىنىڭ ئالدىنقى شەرتى. ئالدىنقى بىر قانچە يىلدا «ئۈچ قالايمىقان»غا ياتقىغان قىلمىشلار باش كۆتۈرۈپ، يەككە، خۇسۇسىي ئىگىلىكنىڭ مەنپەئىتىنى زىيانغا ئۇچراتقانىدى.

مەركەز، گوۋۇيۇەن ۋە ئاپتونوم رايون «ئۇچ قالايمىقان» غا چەك قويغاندىن كېيىن، خېلى ياخشى نەتىجىلەر قولغا كەلدى. لېكىن، يېقىندىن بۇيان، بىر قىسىم تارماقلار سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكىگە توغرا مۇئامىلە قىلماي، ھەممىدە پۇلنى كۆزلەپ، ھەممىنى پۇل بىلەن چېتىلدۇرۇپ، ئۆز ئورنىنىڭ كەم راسخوتىنى ھەل قىلىۋېلىش ئۈچۈن، خىزمەتچى خادىملارنى زورمۇ زور قانۇنسىز كىرىم كەلتۈرۈشكە مەجبۇرلاپ، ھەق ئېلىش دائىرىسىگە كىرمەيدىغان يەككە × سودا - سانائەتچىلەردىن ھەق ئېلىپ، يەككە، خۇسۇسىي كارخانىچىلارنى، سودا - سانائەتچىلەرنى قاقتى - سوقتى قىلماقتا × ناھىيىلىك يېزا - بازار كارخانىلىرىنى باشقۇرۇش ئىدارىسى يەككە سودا سانائەتچىلەر ۋە خۇسۇسىي كارخانىچىلاردىن 200 يۈەندىن 500 يۈەنگىچە يېزا - بازار كارخانىلىرىنى باشقۇرۇش راسخوتى ئالغان، ئاپتونوم رايون يولغا قويغان «نىزام» نىڭ 23 - ماددىسىدا «يەككە سودا - سانائەتچىلەر ۋە خۇسۇسىي كارخانىچىلاردىن گوۋۇيۇەن، ئاپتونوم رايونلۇق خەلق ھۆكۈمىتى، شۇنىڭدەك مال باھا، مالىيە تارماقلىرى بەلگىلىگەن ھەق ئېلىش تۈرلىرى ۋە ھەق ئېلىش ئۆلچىمى بويىچە ھەق ئېلىنىشى ھەمدە ھەق ئېلىش ئىجازەتنامىسى ۋە ھەق ئېلىش كارتوچكىسى تۈزۈمى يولغا قويۇلۇشى كېرەك. ھەر قايسى تارماقلارنىڭ ھەق ئېلىش تۈرلىرىنى ۋە ھەق ئېلىش ئۆلچىمىنى ئۆز ئالدىغا بەلگىلىشىگە بولمايدۇ، يەككە سودا - سانائەتچىلەرنىڭ قانۇنغا خىلاپ ھەقنى تۆلىمەسلىك ۋە بۇ ھەقتە ئەرز سۇنۇش ھوقۇقى بار» دەپ ئېنىق ئوتتۇرىغا قويۇلغان بولسىمۇ، × ناھىيىلىك خەلق ھۆكۈمىتى بۇلتۇر شەھەر قۇرۇلۇشىنى ياخشىلاش باھانىسى بىلەن ناھىيىلىك سودا - سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش ئىدارىسىغا 300 مىڭ يۈەن يېغىش

ۆەزىپىسىنى بەرگەن، ئۇلار ئائىلاج ھەر بىر يەككە تىجارەتچىدىن 150 يۈەندىن يىغىپ ۆەزىپىنى ئادا قىلغان، مۇشۇنىڭغا ئوخشاش مىسالالار خېلى كۆپ، ئۇنىڭ ئۈستىگە، قالايمىقان ئېلىنىدىغان مۇشۇنىڭغا ئوخشاش ھەقنىڭ نىسبىتىمۇ يىلدىن يىلغا ئاشقان، بازار باشقۇرۇش، يەر باشقۇرۇش ۆە ئىجارە ھەققىمۇ ئۆستۈرۈلگەن. «نىزام» دىكى بەلگىلىمىگە ئاساسەن، يەككە سودا - سانائەتچىلەر، خۇسۇسىي كارخانچىلار بۇ ھەقلەرنىڭ قانۇنغا خىلاپ ھالدا ئېلىنغانلىقىنى ئېيتقاندا، پوپوزنىغا ئۇچرىغان، ئەرز سۇنسا، يۇقىرى دەرىجىلىك كەسپىي، مەمۇرىي باشقۇرغۇچى ئورگانلاردا ئىگە بولىدىغانغا ئادەم چىقماي قالغان.

قەشقەر ۋىلايىتىنىڭ قىسمەن جايلىرىدا ساقلىنىۋاتقان بۇ مەسىلىلەر ۋاقتىدا تۈزىتىلمەي، ئۆز مەيلىچە قويۇپ بېرىلسە، يەككە، خۇسۇسىي ئىگىلىكنىڭ تەرەققىياتى ۆە جەمئىيەتنىڭ مۇقىملىقىغا ئېغىر ھالدا تەسىر كۆرسىتىدۇ. شۇڭا، بۇنى ئەتراپلىق تەتقىق قىلىپ، ئۇنۇملۇك ھەل قىلىش لازىم. بۇنىڭ ئۈچۈن مۇنداق بىر قانچە ئىشنى قىلىشقا توغرا كېلىدۇ:

1) ھەر دەرىجىلىك پارتىيە، ھۆكۈمەت ئورگانلىرى ئاپتونوم رايون ئېلان قىلغان «نىزام» ۆە 31 - نومۇرلۇق پەرمانىنى شەرتسىز، تولۇق ئىجرا قىلىشى، «ئۇچ قالايمىقان» بىلەن شۇغۇللانغان ئورگان ۆە كەسپىي خادىملارنى قانۇن ئىزىغا سېلىشى كېرەك. ئارتۇق ئەمگەك كۈچلىرىنىڭ بازارغا يۈزلىنىپ، بازار ئىگىلىكى بىلەن شۇغۇللىنىشىغا شەرت - شارائىت يارىتىپ بېرىشى لازىم. يۇقىرى دەرىجىلىك مەمۇرىي، كەسپىي تارماقلارمۇ ئىچكى نازارەتچىلىك مېخانىزمىنى مۇكەممەللەشتۈرۈپ، ئۆز - ئۆزىنى چەكلەش تەدبىرلىرىنى تۈزۈپ، دۆلەت، خەلق مەنپەئىتىگە پايدىسىز ئىشلارنىڭ باش كۆتۈرۈپ چىقىشىغا ۆە تەرەققىي قىلىشىغا يول قويماسلىقى

كېرەك.

2) مال باھار تارماقلىرى مەمۇرىي، كەسپىي ئورۇنلارنىڭ ھەق ئېلىش تۈرلىرىنى داۋاملىق ئېنىقلاپ ۋە تەرتىپكە سېلىپ، ئەمەلدىن قالدۇرۇشقا تېگىشلىكلىرىنى ئەمەلدىن قالدۇرۇش، ھەق ئېلىش كىنىشكىسى ۋە گۇۋاھنامىسى تارقىتىشتا ئېھتىياتچان بولۇشى، يېڭى ھەق ئېلىش تۈرلىرىنى يولغا قويۇشقا چەك قويۇشى، چەكتىن ئاشۇرغانلارغا قارىتا قاتتىق بولۇپ، قاتتىق بىر تەرەپ قىلىش، جازالاش لازىم.

3) سودا - سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش، باج، كارانتىن قىلىش ئورگانلىرى باشقۇرۇش ھەققى، باج، كارانتىن ھەققى ئالغاندىن باشقا قالايمىقان ھەق ئالماسلىقى كېرەك، باشقىلار ئۈچۈن ۋاكالىتەن ھەق ئېلىپ بەرمەسلىكى، تىجارەتچىلەرگە چەك قويۇلغان، قانۇنىي ئاساسى بولمىغان ۋاستىلارنى قوللانماسلىقى كېرەك.

4) ھەر دەرىجىلىك سودا - سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش ئورگانلىرى يەككە، خۇسۇسىي سودا - سانائەتچىلەردىن كىنىشكىسى يوق تۇرۇپ ھەق ئېلىشقا ئۇرۇنغان تارماقلارغا ۋاقتىدا ئاگاھلاندۇرۇش بېرىپ، ھەق ئېلىشنى چەكلىشى كېرەك. يەككە ئەمگەكچىلەر جەمئىيىتى، خۇسۇسىي كارخانىچىلار جەمئىيەتلىرىنىڭ رولىنى جارى قىلدۇرۇپ، جەمئىيەت ئەزالىرىغا قانۇن - تۈزۈم تەرىبىسىنى كۈچەيتىشى، كەسپىي ئەخلاق تەرىبىسى ئېلىپ بېرىشى، يەككە سودا - سانائەتچىلەرنىڭ ئۆزىنى قوغداش، تەرەققىي قىلدۇرۇش ئاڭلىلىقىنى ئۆستۈرۈپ، يەككە، خۇسۇسىي ئىگىلىكنىڭ ساغلام راۋاجلىنىشىنى تېزلىتىش لازىم.

خۇسۇسىي كارخانىلار يېڭى باشقۇرۇش چارىسىنى يولغا قويۇشقا ئەھمىيەت بېرىشى كېرەك

سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكىنى كۇندىن - كۇنگە مۇكەممەللىشۇاتقان شارائىتتا، خۇسۇسىي كارخانىلار سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكىنىڭ تەلىپى ۋە ئېھتىياجىغا ماسلىشىش ئۈچۈن يېڭى مەھسۇلات ئىشلەپچىقىرىش بىلەن بىرگە، يېڭى تۇر، يېڭى تېخنىكا، يېڭى باشقۇرۇش چارىسىنى يولغا قويغاندىلا ئاندىن رونىق تاپالايدۇ. بۇنىڭ ئۈچۈن تۆۋەندىكى بىر قانچە تەرەپلەرگە ئەھمىيەت بېرىش زۆرۈر:

خۇسۇسىي كارخانىلار ئاساسىي گەۋدىلىك رولغا ئىگە بولۇشى كېرەك

سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكى تېگى - تەكتىدىن ئېيتقاندا، تاۋار ئىگىلىكىنىڭ تەرەققىي قىلغان شەكلى بولغانلىقى ئۈچۈن ئەسلىدىكى پىلانلىق ئىگىلىكتىن زور دەرىجىدە پەرقلىنىدۇ. سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكى شارائىتىدا خۇسۇدىي كارخانىلار ئۆزلىرى مۇستەقىل ئىگىلىك باشقۇرۇش، پايدا - زىيانغا ئۆزى مەسئۇل بولۇش، خېيىم - خەتەرنى ئۆزى ئۈستىگە ئېلىش، ھەرىكىتى جانلىق بولۇشتەك ئالاھىدىلىككە ئىگە بولۇپ، سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكى تۇزۇلمىسىنى بەرپا

قىلىش ۋە مۇكەممەللەشتۇرۇشتە مۇھىم رول ئويناپدۇ، شۇنداقلا، ئىشلەپچىقىرىش، سېتىپ چىقىرىش، مەبلەغ سېلىش، باها قويۇش، ئىشچى ئىشلىتىش، مۇكاپاتلاش، ئىش ھەققى تۇرغۇزۇش جەھەتلەردە خوجايىنلىق رولىغا ئىگە. شۇڭا، خۇسۇسىي كارخانىلار مۇشۇنداق ئاساسىي گەۋدىلىك رولىنى تېخىمۇ ياخشى جارى قىلدۇرغاندىلا، ئاندىن سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكىنىڭ تەلىپىگە ۋە ئېھتىياجىغا ئۇيغۇنلىشىپ رونақ تاپالايدۇ.

خۇسۇسىي كارخانىلار ئوچۇق ئىگىلىك بىلەن شۇغۇللىنىش رولىنى ياخشى جارى قىلدۇرۇشى كېرەك

سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكى ئوچۇق ئىگىلىك بولۇپ، يۇكسەك دەرىجىدە ئېچىۋېتىش ئالاھىدىلىكىگە ئىگە. بۇنداق ئالاھىدىلىك رايونلار، تارماقلار، كەسىپلەر ئارىسىدىكى توساقلارنى بۇزۇپ تاشلاپ، دادىللىق بىلەن يول ئېچىپ ئىلگىرىلەشتە ئىپادىلىنىدۇ. شۇڭا، خۇسۇسىي كارخانىلار ئۆزى ئىشلەپچىقارغان مەھسۇلاتلارنى قىسمەن دائىرە ئىچىدىلا سېتىش بىلەن چەكلىنىپ قالماستىن، بەلكى رايون ئاتلاپ، ئۆلكە ئاتلاپ، دۆلەت ئىچى ۋە دۆلەت سىرتىدىكى بازارلارغا يۇزلىنىشى لازىم. ئەگەر خۇسۇسىي كارخانىلار رايون ھالقىغان، دۆلەت ھالقىغان خەلقئارا بازارغا يۇزلەنمىسە، خۇسۇسىي كارخانىلارنىڭ ئىقتىسادىي پائالىيەت دائىرىسى مەلۇم دەرىجىدە كەسىپ چەكلىمىسىگە ئۇچراپ، ئۇلارنىڭ ئىشلەپچىقىرىشى تازا دېگەندەك راۋاجلىنالماي كارخانا ۋەيران بولۇشتەك ئەھۋاللار يۈز بېرىدۇ. شۇڭا، خۇسۇسىي كارخانىلار خەلقئارا بازارلارغا يۇزلىنىشكە ئەھمىيەت بېرىشى لازىم.

خۇسۇسىي كارخانىلار ئىختىساس ئىگىلىرىنىڭ ئىشلىتىشكە ماھىر بولۇشى لازىم

سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكى خۇسۇسىي كارخانىلارنىڭ ئىشلەپچىقارغان مەھسۇلاتلىرىنىڭ سۈپىتىنىڭ ياخشى بولۇشىنى، كارخانا باشقۇرغۇچىلارنىڭ ۋە كارخاندىكى ئىشچى - خىزمەتچىلەرنىڭ سەۋىيىسىنىڭ ۋە ئىقتىدارىنىڭ يۇقىرى بولۇشىنى تەلەپ قىلىدۇ. شۇڭا، خۇسۇسىي كارخانىلاردىكى باشقۇرۇش خادىملىرى ئۆزلىرىنىڭ بىلىم سەۋىيىسىنى ۋە ئىگىلىك باشقۇرۇش ئىقتىدارىنى ئۆستۈرۈشكە ئەھمىيەت بېرىشى، ئىگىلىك باشقۇرۇش بىلىملىرىنى تىرىشىپ ئۆگىنىشى، شۇنىڭ بىلەن ئىشچى - خىزمەتچىلەرنىڭمۇ بىلىم سەۋىيىسىنى ئۆستۈرۈشكە ئەھمىيەت بېرىشى لازىم. خۇسۇسىي كارخانىلار يەنە، ئىختىساس ئىگىلىرىنى تەكلىپ قىلىپ ئىشلىتىشكە ئەھمىيەت بېرىشى، ئەڭ مۇھىمى ئۆزىدە ئەسلىدە بار بولغان ئىختىساس ئىگىلىرىنى قەدىرلىشى، ئۇلارغا ئىشىنىشى ھەمدە دۆلەتنىڭ ئىختىساس ئىگىلىرىگە قارىتىلغان ئېتىبار بېرىش سىياسەتلىرىنى ئىزچىللاشتۇرۇپ، ئىختىساس ئىگىلىرىنىڭ خىزمەت، ئۆگىنىش، تۇرمۇش شارائىتىنى پائال ياخشىلاپ بېرىشى كېرەك. ئىختىساس ئىگىلىرىنى ئەتىۋارلاپ ئىشلەتكەندىلا، ئاندىن خۇسۇسىي كارخانىلار رىقابەت داۋامىدا پۇت تىرەپ تۇرالايدۇ ھەم سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكىنىڭ تەلىپىگە ماسلىشالايدۇ.

خۇسۇسىي كارخانىلارنىڭ رىقابەت ئىختىيارىغا ئىگە بولۇشى لازىم

سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكى يۇقىرى ئۈنۈم ۋە زور پايدىغا ئېرىشىشنى مەقسەت قىلىدىغان بىر خىل ئىگىلىك بولغاچقا، بۇنداق يۇقىرى ئۈنۈم ۋە زور پايدا، خام ئەشيا رىقابىتى، پەن - تېخنىكا رىقابىتى، بازار رىقابىتى، ئىختىساس

ئىگىلىرى رىقابىتى، مەھسۇلات سۈپىتى رىقابىتى، باھا رىقابىتى، ئۇچۇر رىقابىتى قاتارلىق رىقابەتلەر داۋامىدا ئۈتۈپ چىققاندىلا، ئاندىن قولغا كەلتۈرىدۇ. شۇنداق بولغانىكەن، سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكى خۇسۇسىي كارخانىلاردىن رايون، كەسىپ، تارماق ھالقىغان، دۆلەت ھالقىغان ئېچىۋېتىلگەن يېڭى شارائىت بەرپا قىلىشنى تەلەپ قىلىدۇ. خۇسۇسىي كارخانىلار بۇ تەلەپنى قاندۇرۇش ئۈچۈن ئىلگىرىكى كونا، قاتمال ئىشلەپچىقىرىش مېخانىزمىنى بۇزۇپ تاشلاپ، كارخانا باشقۇرۇش مېخانىزمىنى ئۆزگەرتىپ، ناچارلىرىنى شاللىۋېتىپ، يېڭىلىرىنى ھەم ياخشىلىرىنى قوبۇل قىلىپ، ئىلغار ئىشلەپچىقىرىش مېخانىزمىنى تۇرغۇزۇشى لازىم.

خۇسۇسىي كارخانىلاردا خەتەردىن قورقماسلىق روھى بولۇشى كېرەك.

سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكى شارائىتىدا خۇسۇسىي كارخانىلاردا ئىشلەپچىقارغان مەھسۇلاتلىرىنى سېتىپ چىقىرىش، ئىشچى قوبۇل قىلىش ۋە ئىختىساس ئىگىلىرىنى تالىشىپ ئىشلىتىش، مەبلەغ سېلىش، بازار تالىشىش قاتارلىق جەھەتلەردە سىرتتىكى بىسىمغا ئۇچراشتەك ئەھۋاللار تۇپەيلىدىن ئىشلەپچىقىرىش توختاپ قېلىش، ئىشلەپچىقارغان مەھسۇلاتلار سېتىلماي زىيان تارتىشتەك بەزى خەتەرلىك ئەھۋاللار يۈز بېرىپ تۇرىدۇ. بۇنداق شارائىتتا خۇسۇسىي كارخانىلار خەتەردىن قورقماسلىقى، ئۆزىنى تەمكىن تۇتۇشى، تەجرىبە - ساۋاقلارنى يەكۈنلەپ ئىگىلىك باشقۇرۇش مېخانىزمىنى ئۆزگەرتىپ، يېڭى تۇر، يېڭى تېخنىكىلارنى كىرگۈزۈپ، يېڭى مەھسۇلاتلارنى ئىشلەپچىقىرىپ، رىقابەتكە تاقابىل تۇرۇشى لازىم. بىرخەتەر تۇرلەرگە مەبلەغ سېلىشقا ئەھمىيەت بېرىپلا قالماستىن، بەلكى خەتەرلىك تۇرلەرگىمۇ مەبلەغ سېلىشقا جۈرئەت قىلىشى لازىم. شۇنداق قىلغاندىلا ئاندىن «تەۋەككۈلچىلىك» ۋە رىقابەت ئارقىلىق زىيانىنى پايدىغان ئايلاندۇرغىلى بولىدۇ.

خۇسۇسىي كارخانىلار توغرىسىدا يۇزەكى قاراشلىرىم

«جۇڭخۇا خەلق جۇمھۇرىيىتىنىڭ خۇسۇسىي كارخانىلارنى باشقۇرۇش ۋاقىتلىق نىزامى»نىڭ 3 - ماددىسىدا «خۇسۇسىي ئىگىلىك: - سوتسىيالىستىك ئومۇمىي خەلق مۇلۈكچىلىكىنى تۇزۇمىدىكى ئىگىلىكنىڭ تولۇقلىمىسى. دۆلەت خۇسۇسىي كارخانىلارنىڭ قانۇنىي ھوقۇق - مەنپەئىتىنى قوغدايدۇ. خۇسۇسىي كارخانىلار دۆلەتنىڭ قانۇن نىزام ۋە سىياسەتلىرىدە بەلگىلەنگەن دائىرە ئىچىدە پائالىيەت ئېلىپ بېرىش كېرەك» دەپ بېكىتكەن. بۇ يېڭىدىن مەيدانغا كېلىپ تەرەققىي قىلىۋاتقان خۇسۇسىي ئىگىلىكنىڭ قانۇنىي ئورنى ۋە مەنپەئىتىنىڭ تۇپ كاپالىتى. خۇسۇسىي ئىگىلىكنىڭ مەۋجۇت بولۇپ تۇرۇشىغا يول قويۇش ۋە ئۇنىڭ تەرەققىياتىغا ئىلھام بېرىش، پارتىيىمىزنىڭ سوتسىيالىزمنىڭ تۆۋەن باسقۇچىدىكى ئۇزاق مۇددەتلىك فاكتجېنى.

دۆلىتىمىزدە سوتسىيالىستىك ئومۇمىي خەلق مۇلۈكچىلىك تۇزۇمىنى ئاساسىي گەۋدە قىلىشتا چىڭ تۇرۇش ئالدىنقى شەرتى ئاستىدا، دۆلەتنىڭ سىياسىتى ۋە قانۇن - نىزام بەلگىلىمىلىرى دائىرىسىدە خۇسۇسىي ئىگىلىكنى تەرەققىي قىلدۇرۇشقا يول قويۇلىدۇ. بۇ جەزمەن چىڭ تۇرۇشقا تېگىشلىك سىياسەت. شۇڭا، بىز نۆۋەتتە خۇسۇسىي ئىگىلىككە قارىتا تونۇش ۋە

سىياسەت مەسىلىسىدە بەزى چۈشەنچىلەرنى ئايدىڭلاشتۇرۇۋېلىشىمىز ئىنتايىن مۇھىم. «نىزام» نىڭ 2 - مادىدىسىدا «خۇسۇسىي كارخانا دېگىنىمىز: - كارخانا مال - مۈلكى شەخسىنىڭ ئىگىدارچىلىقىدا بولغان، سەككىزدىن ئارتۇق ئىشچى يالالانغان، پايدا ئېلىش خاراكتېرىدىكى ئىقتىسادىي تەشكىلاتنى ئىبارەت» دەپ كۆرسىتىلگەن. خۇسۇسىي ئىگىلىك كارخانىلىرى ئىجتىمائىي ئىشلەپچىقىرىش تەرەققىي قىلىپ، مەلۇم باسقۇچقا كەلگەندە، ۋۇجۇتقا كەلگەن بولۇپ، ئۇششاق يەككە ئىشلەپچىقىرىش ئاساسىدا بارلىققا كەلگەن ۋە راۋاجلانغان. ئۇ ئەمگەك كۈچلىرىنىڭ تاۋارغا، پۇلنىڭ كاپىتالغا ئايلىنىشىغا ئەگىشىپ، بەرپا بولغان بولۇپ، خۇسۇسىي ئىگىلىكنىڭ ئەڭ يۇقىرى قاتلامدىكى شەكىلدىن ئىبارەت.

خۇسۇسىي كارخانىلار شەكىللىنىش جەريانىدا بىر قانچە خىل ئامىلنى بېشىدىن كۆچۈردى.

(1) يول ئېچىشقا جۈرئەتلىك بولغان زور بىر تۈركۈم كارخانىلار ۋە يەككە كارخانچىلار مەيدانغا كېلىپ، يەككە ئىگىلىكنىڭ دەسلەپكى تەرەققىيات باسقۇچىنى باشتىن كۆچۈرگەندىن كېيىن، ئۆزلىرىنىڭ ئىقتىسادىي، تىجارەت ئامىلى، مەبلەغ قاتارلىقلارنى بىر تەرەپ قىلالىغۇدەك ئەھۋالغا ئاساسەن، ھەر خىل شەكىلدىكى خۇسۇسىي كارخانىلارنى قۇرىدۇ. بۇ كارخانىلارنىڭ بەزىلىرى سانائەت مەھسۇلاتلىرىنى بېۋاستە تاللاپ ئىشلەپچىقىرىپ، ئۆزلىرىنىڭ ئۇستۇنلۇكىنى تىجارىتى ئارقىلىق جارى قىلدۇرىدۇ. بەزىلىرى دۆلەت ۋە كوللېكتىپ ئىگىلىكىدىكى كارخانىلار ئىشلەپچىقىرىشنى خالىمايدىغان ئۇششاق تاۋارلارنى ئىشلەپچىقىرىپ سېتىپ، بازارلارنىڭ كەم قىسمىنى تولۇقلاپ، ئۆزىنىڭ مەۋجۇت

ئىكەنلىكىنى ماماياڭ قىلىپ، ئۆز - ئۆزىنى تەرەققىي قىلدۇرىدۇ. يەنە بەزىلىرى تېخنىكا جەھەتتە توغرا لىنىيە بويىچە بىرلىشىشنى، ئىقتىسادىي جەھەتتە ئۆز ئارا ھەمكارلىشىپ، مەبلەغ سېلىپ، بىرلىكتە باشقۇرىدىغان، پايدا زىيانغا بىرلىكتە مەسئۇل بولىدىغان كارخانىلارنى قۇرۇپ، ئونتۇرا ۋە يۇقىرى دەرىجىلىك ۋە ئەلا سۈپەتلىك تاۋارلارنى ئىشلەپچىقىرىدۇ. ياكى بولمىسا مەلۇم تەلەپ بويىچە ئىشلەپچىقىرىش، تىجارەت ۋە مۇلازىمەت پائالىيەتلىرىنىڭ ھەرقايسى ھالقىلىرىدىكى كىشىلەرنى تەشكىللەپ، مەقسەتلىك، تەرتىپلىك ھالدا ئىش تەقسىماتى بويىچە ئىشلەپچىقىرىش، تىجارەت ۋە مۇلازىمەت بىلەن شۇغۇللىنىپ، ئەمگەك كۈچلىرىنىڭ پائالىيىتىنى تەشكىلىي ھالەتكە ئىگە قىلىدۇ. (2) سىرتقى جەھەتتە ئىقتىسادىي مۇھىتنىڭ ئۆزگىرىشى، ئىچكى جەھەتتە بازار قۇرۇلمىسى ئىسلاھاتىنىڭ مۇكەممەللىشىدىن كېلىپ چىققان پايدىلىق شارائىتنىڭ تەسىرىگە ئۇچرايدۇ.

نەزەرىيە جەھەتتىكى يېتەكچىلىك نىشانى تۆۋەندىكىچە:

1) يەككە ئىگىلىكنىڭ تەرەققىي قىلىشىغا ئەگىشىپ، خۇسۇسىي ئىگىلىك كارخانىلىرىنىڭ بارلىققا كېلىشىنى ۋە تەرەققىي قىلىشى، ئوبيېكتىپ ئىقتىسادىي تەرەققىياتنىڭ توسۇپ قالغىلى بولمايدىغان يۈزلىنىشى ۋە كىشىلەرنىڭ سۇبيېكتىپ ئارزۇسىغا بېقىنمايدىغان بىر خىل ئوبيېكتىپ ئېھتىياجىغا باغلىق بولغان، ئىشلەپچىقىرىش كۈچلىرى تەرەققىياتىنىڭ مۇقەررەر تەلىپى.

2) خۇسۇسىي ئىگىلىك كارخانىلىرىنىڭ مەلۇم دەرىجىدە مۇۋاپىق تەرەققىي قىلىشى سوتسىيالىزمنىڭ تۆۋەن باسقۇچىدا: ① پارچە - پۈرات تارقاق ماددىي ئەشيالاردىن ۋە تەبىئىي بايلىق

مەنبەلىرىدىن پايدىلىنىپ، يوشۇرۇن ئىشلەپچىقىرىش كۆچلىرىنى رىئال ئىشلەپچىقىرىش كۆچلىرىگە ئايلاندۇرۇشقا پايدىلىق. ② تاۋار مۇئامىلىسىنى ئىلگىرى سۈرۈپ، بازار ئىگىلىكىنى جانلاندۇرۇپ، خەلقنىڭ تۇرمۇش ئېھتىياجىنى قاندۇرۇپ، ئاز بىلەن كۆپنى تولۇقلاش رولىنى ئويناشقا پايدىلىق. ③ ئەنئەنىۋى ھۈنەر ـ تېخنىكىنى راۋاجلاندۇرۇپ ۋە ئۇنىڭغا ۋارىسلىق قىلىپ، ئالاھىدە كەسپىي خادىملارنى يېتىشتۈرۈپ، تۇرلۇك ھۈنەر ـ سەنئەت بۇيۇملىرىنى پىششىقلاپ ئىشلەشكە پايدىلىق. ④ شەھەر ـ بازارلاردىكى ئىش كۈتۈپ تۇرغان ياشلارنى ئورۇنلاشتۇرۇشقا ۋە يېزىلاردىكى ئېشىنچە ئەمگەك كۈچلىرىنى ئورۇنلاشتۇرۇشقا، جەمئىيەتنىڭ تىنچ ـ ئىتتىپاق بولۇشىنى ئىلگىرى سۈرۈپ، دېھقانچىلىق، چارۋىچىلىق رايونلىرىنىڭ نامراتلىقتىن قۇتۇلۇپ بېيىش قەدىمىنى تېزلىتىشقا پايدىلىق. ⑤ مالىيە كىرىمىنى كۆپەيتىشكە پايدىلىق.

3) ئومۇمىي خەلق مۇلۇكچىلىك تۈزۈمىنى ئاساسىي گەۋدە قىلىشتا چىڭ تۇرۇش شەرتى ئاستىدا، خۇسۇسىي ئىگىلىكنى تەرەققىي قىلدۇرۇش، دۆلىتىمىزنىڭ سوتسىيالىزمنىڭ تۆۋەن باسقۇچىدىكى ئىشلەپچىقىرىش كۈچلىرىنىڭ تەرەققىيات سەۋىيىسىگە ۋە ئوبيېكتىپ ئېھتىياجىغا ماس كېلىدۇ.

بەزى كىشىلەر، سوتسىيالىزم جەمئىيىتىدە مەۋجۇت بولۇپ تۇرۇۋاتقان خۇسۇسىي ئىگىلىكنى «كاپىتالىستىك خۇسۇسىي ئىگىلىك» دەۋاتىدۇ. ھەتتا خۇسۇسىي ئىگىلىكنى تەرەققىي قىلدۇرۇش توغرا ئەمەس دېيىشمەكتە، ئېنىق قىلىپ ئېيتقاندا، خۇسۇسىي ئىگىلىكتە كاپىتالىستىك ئىگىلىكنىڭ قىسمەن بەزى خۇسۇسىيەتلىرى بار. ئۇنى ئىنچىلىك بىلەن تەھلىل قىلىپ

كۆرگىنىمىزده، ئۇ ھەرگىزمۇ مۇكەممەل شەرتلىرىنى ئالغان كاپىتالىستىك ئىگىلىك ئەمەس. دۆلىتىمىزنىڭ ھازىرقى باسقۇچىدىكى خۇسۇسىي ئىگىلىكى گەرچە خۇسۇسىي مۇلۇكچىلىك ئىگىلىكىدە تۇرغان، ئىشچى يوللاپ تىجارەت قىلىش ئەھۋالى ساقلىنىۋاتقان بولسىمۇ ئەمما ئۇنى كاپىتالىزمنىڭ خۇسۇسىي مۇلۇكچىلىك ئىگىلىكى ۋە ئەمگەك كۈچلىرىنى يوللاش تۈزۈمى بىلەن بىر ئورۇندا قويۇشقا بولمايدۇ.

خۇسۇسىي ئىگىلىك كارخانىلىرىنىڭ ئالاھىدىكى مۇنداق:

بىرىنچى، ھازىرقى باسقۇچتىكى خۇسۇسىي ئىگىلىك يېڭىدىن ئۆسۈپ مەيدانغا كەلگەن بىر خىل ئىگىلىك تەركىبى بولۇپ، ئۇ كونا خۇسۇسىي ئىگىلىك بىلەن ھېچ قانداق ۋارىسلىق مۇناسىۋىتى يوق.

ئىككىنچى، خۇسۇسىي ئىگىلىكنىڭ پەقەت مەبلىغى ئاز، تېخنىكا كۈچى تۆۋەن، سالغان مەبلىغىنىڭ قايتۇرۇۋېلىنىشى ناھايىتى تېز بولۇپ، سودا، ئۇششاق مۇلازىمەت ۋە كىچىك تىپتىكى سانائەت تۈرلىرى قاتارلىق سەھەلەرگە جۇغلانغان.

ئۈچىنچى، ھازىرقى باسقۇچتىكى خۇسۇسىي ئىگىلىكنىڭ كۆپ قىسمى، يەككە ئىگىلىك ئاساسىدا تەرەققىي قىلغان بولۇپ، خۇسۇسىي ئىگىلىك بىلەن شۇغۇللانغۇچىلار تىجارەت قىلىشقا ماھىر، تىجارەتنىڭ يولىنى بىلىدۇ، تاۋار ئىگىلىكى بىلىملىرىدىن ئاز تولا خەۋىرى بار. ۋەھاكازا.

يۇقىرىدىكى ئالاھىدىلىكلەردىن شۇنى چۈشىنىۋېلىشقا بولىدۇكى، خۇسۇسىي ئىگىلىك پەقەت سوتسىيالىستىك ئومۇمىي خەلق مۇلۇكچىلىك تۈزۈمىدىكى ئىگىلىكنىڭ تولۇقلىغۇچىسى بولالايدۇ، خالاس. شۇڭا، خۇسۇسىي ئىگىلىكنىڭ ئىشلەپچىقىرىشىنى ئىلگىرى سۈرۈش، جەمئىيەتنىڭ بايلىقىنى

كۆپەيتىش، بازارلارنىڭ كەم قىسمىنى تولۇقلاپ، خەلقنىڭ تۇرمۇش ئېھتىياجىنى قاندۇرۇش، دۆلەتنىڭ ئىشقا ئورۇنلاشتۇرۇش جەھەتتىكى يۈكىنى يەڭگىللىتىش، بازارنى جانلاندۇرۇش، ئوبوروتنى تېزلىتىش، باج ئارقىلىق دۆلەتنىڭ مالىيە كىرىمىنى ئاشۇرۇش، يېڭى كارخانىچىلارنى يېتىشتۇرۇپ چىقىش جەھەتتىكى ئاكتىپ رولىنى جارى قىلدۇرۇشىمىز كېرەك.

شۇنىمۇ ئېنىق كۆرۈشىمىز كېرەككى، خۇسۇسىي ئىگىلىك كارخانىلىرىنىڭ تەرەققىياتىدا بىرقىسىم ئاز بولمىغان مەسىلىلەر ۋە پاسسىپ تەرەپلەرمۇ ساقلانماقتا، خۇسۇسىي ئىگىلىك كارخانىلىرىدا ساقلىنىۋاتقان مەسىلىلەر ۋە پاسسىپ تەرەپلەرنى تۈگىتىش ئۈچۈن، بىرىنچىدىن خۇسۇسىي ئىگىلىك كارخانىلىرىنى دۆلەت رۇخسەت قىلغان دائىرىدە تەرەققىي قىلدۇرۇشقا رىغبەتلەندۈرۈش. ئىككىنچىدىن، يېتەكلەش، نازارەت قىلىپ باشقۇرۇش كۈچەيتىپ، ئارتۇقچىلىقنى جارى قىلدۇرۇپ، يېتەرسىلىكنى تۈگىتىشنى ئىشقا ئاشۇرۇشىمىز لازىم.

بۇنىڭ ئۈچۈن تۆۋەندىكى ئىشلارغا ئەھمىيەت بېرىشىمىز لازىم.

(1) ئالدى بىلەن خۇسۇسىي ئىگىلىك كارخانىلىرىنىڭ سوتسىيالىزمنىڭ تۆۋەن باسقۇچىدا مەۋجۇت بولۇپ تۇرۇش ۋە تەرەققىي قىلىش جەھەتتىكى ئەھمىيىتىنى، مۇھىملىقىنى، زۆرۈرلۈكىنى نەزەريە جەھەتتىن ئايدىڭلاشتۇرۇۋېلىشىمىز ھەمدە خۇسۇسىي ئىگىلىك كارخانىلىرىغا دائىر سىياسەت، قانۇن ـ نىزاملارنى ئىزچىل ئىجرا قىلىشىمىز لازىم.

(2) سودا ـ سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش تارماقلىرى خۇسۇسىي ئىگىلىككارخانىلىرىغا بولغان يېتەكلەش، نازارەت

قىلىش، باشقۇرۇشنى كۈچەيتىپ، خۇسۇسىي ئىگىلىك كارخانىلىرىنى دۆلەت ۋە خەلقنىڭ تۇرمۇش ئېھتىياجىغا ماس كېلىدىغان كەسىپلەر بويىچە تەرەققىي قىلدۇرۇشقا مەسلىھەت بېرىشى لازىم.

(3) ئەمگەك تارماقلىرى خۇسۇسىي ئىگىلىك كارخانىلىرىنىڭ ئەمگەك، ئىش ھەققى قاتارلىق مەسىلىلەرنى قاتتىق ھەم توغرا باشقۇرۇشى، باشقۇرۇش تۈزۈملىرىنى تۈزۈپ چىقىشى، كارخانا ئىگىلىرى ئىشچى يالللىغاندا ياكى خادىملارنى تەكلىپ قىلغاندا چوقۇم يازما توختام تۈزۈشى، تۈزۈلگەن توختام (توختام مۇددىتى، ئەمگەك شارائىتى، ئەمگەك ھەققى، سۇغۇرتا، پاراۋانلىق تەمىنات، ئەمگەك ئىنتىزامى، ئەمگەك ئىنتىزامىغا خىلاپلىق قىلغۇچىلار ئۆز ئۈستىگە ئېلىشىغا تېگىشلىك مەسئۇلىيەت) قاتارلىقلارنى ئۆز ئىچىگە ئېلىشى ۋە مۇۋاپىق بولغان قائىدە - تۈزۈملەر تۈرغۇزۇلۇشى، مالىيە تۈزۈملىرى تۈزۈلۈپ چىقتىلىشى، ھەر يىلى بىر قېتىم تەكشۈرۈش تۈزۈملىرى تۈرغۇزۇلۇشى ۋە مۇستەھكەملىنىشى، باج تارماقلىرى خۇسۇسىي ئىگىلىك كارخانىلىرىنىڭ مالىيىسىگە بولغان نازارەتنى كۈچەيتىشى، بانكا ئورۇنلىرى خۇسۇسىي ئىگىلىك كارخانىلىرى ئۈچۈن ئاسانلىق تۇغدۇرۇپ بېرىشى، ئۇلارغا قارىتا ھېساب ئېچىپ، چەك ئارقىلىق ھېساب يۈرگۈزۈپ بېرىشى لازىم.

(4) ھەر دەرىجىلىك پارتكوم ۋە خەلق ھۆكۈمەتلىرى ۋە مۇناسىۋەتلىك تارماقلار، خۇسۇسىي ئىگىلىك كارخانىلىرىنى پائال قوللىشى ۋە مەدەت بېرىشى، ئىشلەپچىقىرىش، مۇلازىمەت، تىجارەت، تۈرالغۇ جاي قاتارلىق قىيىنچىلىق ئۈچۈن، يەر، ئورۇن ھەل قىلىپ بېرىشى، خۇسۇسىي ئىگىلىك كارخانا

ئىشچى ـ خىزمەتچىلىرىنى تەربىيىلەش مەركىزى قۇرۇپ، دۆلەتنىڭ سىياسەت، قانۇن ـ نىزام بىلگىلىمىلىرىنى بىلدۈرۈشى، تېخنىكا جەھەتتىن تەربىيىلىشى، مەدەنىيەت بىلىملىرىدىن دەرس ئۆتۈپ بېرىشى، غايىلىك، ئەخلاقلىق، مەدەنىيەتلىك، ئىنتىزامچان، يېڭى كارخانچىلارنى تەربىيىلەپ، مەدەنىيەتلىك سودا قىلىش، ئەلا سۈپەتلىك مۇلازىمەت قىلىش پائالىيىتىنى قانات يايدۇرۇش ھەمدە ئۇلارنىڭ پىكىر تەلەپلىرىنى ئىخلاس بىلەن ئاڭلاپ، يولۇققان قىينىچىلىق مەسىلىلەرنى ۋاقتىدا ھەل قىلىپ بېرىشى، ئىشلەپچىقىرىش، تىجارەت پائالىيەتلىرىنى قانۇنىي يوسۇندا تەرتىپكە سېلىپ، نازارەت قىلىپ باشقۇرۇشنى كۈچەيتىپ كارخانىلاردا ساقلىنىۋاتقان قانۇنسىز ھەرىكەتلەرنى ۋاقتىدا چەكلەپ، خۇسۇسىي ئىگىلىكنىڭ ساغلام راۋاجلىنىشى ئۈچۈن كۈچ قوشۇشى لازىم.

ماقال ـ تەمسىللەر

△ يەر دېگەن ئالتۇن قوزۇق، ساتسا پۇل، ئىشلەتسە قۇل.

△ مىلى يوق دەپ ئەردىن قاچما، چۆپى يوق دەپ يەردىن.

△ يەر يامان ئەمەس، ئىشلىمىگەن ئەر يامان.

△ تويغان يەردىن تۇغۇلغان يەر ياخشى.

△ يۇرتى باينىڭ ئۆزى باي.

△ ئاتاڭمۇ يەر، ئاناڭمۇ يەر.

△ يەر خەزىنە، سۇ ـ ئالتۇن.

△ يەر تويۇندۇرار، ئوت ئىسىندۇرار.

ئىلمىزده بازار ئىگىلىكىنى يولغا قويۇش كاپىتالىستىك بازار ئىگىلىكى بىلەن شۇغۇللانغانلىق ئەمەس

باش شۇجى جياڭ زېمىن پارتىيە 14 ـ قۇرۇلتىيىدا بەرگەن دوكلاتىدا، ئىلىمىزنىڭ ئىقتىسادىي تۈزۈلمە ئىسلاھاتىنى نىشانىنىڭ سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكى تۈزۈلمىسىنى بەرپا قىلىش ئىكەنلىكىنى ئېنىق ئوتتۇرىغا قويدى. بۇ، يولداش دېڭ شياۋپىڭنىڭ 1992 ـ يىل ئەتىيازدا جەنۇبىي جۇڭگونى كۆزدىن كۆچۈرگەندە قىلغان مۇھىم سۆزىنىڭ شەرھلىنىشى ۋە راۋاجلاندۇرۇلىشىدۇر.

سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكى تۈزۈلمىسى يولغا قويۇلغاندىن كېيىن، بەزى كىشىلەر «سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىك تۈزۈلمىسى ئاخىرقى ھېسابتا كاپىتالىستىك بازار ئىگىلىكى تۈزۈلمىسى بولۇپ قالارمۇ؟» دېگەندەك ئەندىشىلەردە بولماقتا. بۇ ئەندىشىلەر ھەم سەل قاراشقا بولمايدىغان، ھەم ئەمەلىي پاكىتلار ئارقىلىق ھەل قىلىشقا تېگىشلىك بولغان مۇھىم مەسىلە.

سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكى تۈزۈلمىسىنىڭ ئوتتۇرىغا قويۇلۇشى ئۇزاق مۇددەتلىك، جاپالىق ئىزدىنىش ۋە ئىجابىي ـ سەلبىي جەھەتلەردىكى تەجرىبىلەرنى يەكۈنلەشنىڭ نەتىجىسى. دۆلىتىمىز يېڭى قۇرۇلغاندا، پارتىيىمىزنىڭ ئالدىغا قويۇلغان

مەركىزىي ۋەزىپە - ئىقتىسادىي ۋە مەدەنىيەتنى بىر قەدەر ئارقىدا قالغان ھالەتتىكى جۇڭگودا قانداق قىلىپ ئىگىلىكىنى يۇكسەلدۈرۈشتىن ئىبارەت بولغانىدى. پارتىيەمىز بۇ ۋەزىپىنى ئورۇندىش ئۈچۈن، نۇرغۇنلىغان ئەگرى - توقاي مۇساپىنى بېسىپ ئۆتتى. 1 - بەش يىللىق پىلانىنىڭ ئاخىرقى مەزگىلدە يولغا قويۇلغان ئىقتىسادىي تۈزۈلمە سابىق سوۋېت ئىتتىپاقىدىن ئەينەن كۆچۈرۈپ كېلىنگەن، ھەددىدىن زىيادە مەركەزلەشتۈرۈلگەن پىلانلىق ئىگىلىك تۈزۈلمىسى بولۇپ، ئۇ ئەينى ۋاقىتتا بەلگىلىك ئىجابىي رول ئويناغانىدى، لېكىن، كېيىنكى ۋاقىتلاردا بۇ تۈزۈلمىدە ھەددىدىن زىيادە مەركەزلەشتۈرۈش، باشقۇرۇش ئۆلۈك ۋە قاتتىق بولۇش، مەمۇرىيەت بىلەن كارخانىنىڭ ھوقۇقى، مەسئۇلىيىتى ۋە مەنپەئەت مۇناسىۋىتى ئېنىق ئايرىلماسلىق، قىممەت قانۇنىيىتىگە سەل قاراش، مۇلۇكچىلىك قۇرۇلمىسى بىر خىلا بولۇش، تەقسىماتچىلىق قىلىش قاتارلىق ئىللەتلەر كۆرۈلۈشكە باشلىدى، ئىشلەپچىقىرىش كۈچلىرىنىڭ تەرەققىياتى ئېغىر دەرىجىدە بوغۇلۇپ قالدى. نەتىجىدە، پارتىيە 11 - نۆۋەتلىك مەركىزىي كومىتېتى 3 - ئومۇمىي يىغىنى ھارپىسىغچە بولغان 20 نەچچە يىلدا خەلق ئىگىلىكىنىڭ تەرەققىياتى ئاستا بولدى. ھەتتا بىر ئىزدا توختاپ قالدى. پارتىيە 11 - نۆۋەتلىك مەركىزىي كومىتېتى 3 - ئومۇمىي يىغىنىدا: «پارتىيە خىزمىتىنىڭ مۇھىم نۇقتىسىنى ئىقتىسادىي قۇرۇلۇشقا يۆتكەش»، «ئىقتىسادىي قانۇنىيىتى بويىچە ئىش قىلىشنى قەتئىي يولغا قويۇش، قىممەت قانۇنىيىتىنىڭ رولىغا ئەھمىيەت بېرىش» ئېنىق كۆرسىتىلدى. شۇنداقلا، ئىدىيىدە ئازاد بولۇش تەكىتلەندى. نەتىجىدە، ئالدى بىلەن، يېزىلاردا مەھسۇلاتقا بىرلەشتۈرۈپ ئائىلىلەرگىچە ھۆددىگە بېرىش مەسئۇلىيىتى تۈزۈمى يولغا قويۇلۇپ، يېزا ئىقتىسادىي ئىسلاھاتىدا دەسلەپكى ئۇنۇم قولغا كەلتۈرۈلدى.

پارتىيە 12 ـ قۇرۇلتىيىدا «پىلانلىق ئىگىلىكنى ئاساس، بازار ئارقىلىق تەڭشەشنى فوشۇمچە قىلىش» پرىنسىپى ئوتتۇرىغا قويۇلۇپ، بازار ئىگىلىكى بىلەن شۇغۇللىنىشقا «يېشىل چىراغ» يېقىپ بېرىلدى. پارتىيە 12ـنۆۋەتلىك مەركىزىي كومىتېتنىڭ 3ـئومۇمىي يىغىنى ئۆتكەن بىر نەچچە يىللىق تەجرىبەـساۋاقلارنى يەكۈنلەپ: «تاۋار ئىگىلىكىنى تولۇق راۋاجلاندۇرۇشـ ئىجتىمائىي ئىتتىسادىي تەرەققىياتتا ھالقىپ ئۆتۈپ كېتىشكە بولمايدىغان باسقۇچ، جۇڭگونىڭ ئىگىلىكنى راۋاجلاندۇرۇشنىڭ زۆرۈر شەرتى» دەپ كۆرسەتتى. بۇنىڭ بىلەن دۆلىتىمىزنىڭ ئىقتىسادىي ئىسلاھاتىنىڭ نىشانى ــ سوتسىيالىستىك پىلانلىق تاۋار ئىگىلىكنىبەرپا قىلىش ئىكەنلىكى ئايدىڭلاشتى. پارتىيىنىڭ 13 ـ قۇرۇلتىيى پىلانلىق تاۋار ئىگىلىكى يېڭى تۈزۈلمىسىنى «پىلان ۋە بازارنى ئۆز ئىچىگە ئالغان تۈزۈلمە» دەپ يىغىنچاقلىدى ھەمدە بۈيرۇق خاراكتېرلىك پىلانلىنىشنىڭ دائىرىسىنى تەدرىجىي قىسقارتىپ، «دۆلەت بازارنى تەڭشەش، بازار كارخانىنى يېتەكلەش» تىن ئىبارەت مېخانىزمنى ئورنىتىشنى ئوتتۇرىغا قويدى. پارتىيە 13 ـ نۆۋەتلىك مەركىزىي كومىتېتى 4 ـ ئومۇمىي يىغىنىدىن كېيىن، پىلانلىق تاۋار ئىگىلىكى تەرەققىياتىغا ئۈيغۇن كېلىدىغان، پىلانلىق ئىگىلىك بىلەن بازار ئارقىلىق تەڭشەش ئۆزئارا بىرلەشتۈرۈلگەن ئىقتىسادىي تۈزۈلمە ۋە ئايلىنىش مېخانىزمىنى بەرپا قىلىش كېرەكلىكى ئوتتۇرىغا قويۇلدى.

يۇقىرىدىكىلەردىن شۇنى كۆرۈشكە بولىدۇكى، ئېلىمىزنىڭ 40 نەچچە يىللىق تەرەققىيات تارىخى پىلانلىق ئىگىلىكتىن پىلانلىق تاۋار ئىگىلىكىگە، پىلانلىق تاۋار ئىگىلىكىدىن سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكىگە قاراپ تەرەققىي قىلغان تارىخ بولدى.

بازار ئىگىلىكى تۈزۈلمىسىنى يولغا قويۇش قانداقتۇر بىر خىل

شەخسىنىڭ سۈبيېكتىپ ئارزۇسى ئەمەس، بەلكى ئىقتىسادىي ۋەزىيەتنىڭ تەقەززاسى. ئىسلاھات ئېلىپ بېرىلغان، ئىشىك ئېچىۋېتىلگەن ئون نەچچە يىلدىن بۇيانقى ئەمەلىيەت شۇنى ئىسپاتلىدىكى، بازارنىڭ رولىنى بىر قەدەر تولۇق جارى قىلدۇرغان جايلارنىڭ ئىقتىسادىي ھاياتىي كۈچى بىر قەدەر كۈچلۈك بولدى، تەرەققىيات ۋەزىيىتىمۇ بىر قەدەر ياخشى بولدى. شۇڭا، ئىقتىسادىمىزدا قۇرۇلمىنى سەرخىللاشتۇرۇش، ئۇنۇمنى ئۆستۈرۈش، تەرەققىياتنى تېزلىتىش، خەلقئارا رىقابەتكە قاتنىشىش ئۈچۈن، بازار مېخانىزمىنىڭ رولىنى داۋاملىق كۈچەيتىش لازىم.

ئېلىمىزدا بازار ئىگىلىكىنى يولغا قويۇش ھەرگىز كاپىتالىستىك بازار ئىگىلىكى بىلەن شۇغۇللانغانلىق بولمايدۇ. بۇ مەسىلىدە يولداش جياڭ زېمىن ئېنىق قىلىپ مۇنۇلارنى كۆرسەتتى: «ئېلىمىزنىڭ ئىقتىسادىي تەرەققىياتىنى تېزلىتىش ئۈچۈن، ئىدىيىمىزنى ۋە پۈت-قوللىمىزنى بۇ (سوتسىيالىزم)، ئۇ (كاپىتالىزم) دەيدىغان بەزى ئابستراكت تالاش - تارتىشلار بىلەن بوغۇپ قويماي، ئىدىيىدە يەنمۇ ئازاد بولۇپ، ئىسلاھات - ئېچىۋېتىش قەدىمىنى تېزلىتىشىمىز كېرەك. سوتسىيالىزمنى كاپىتالىزمغا سېلىشتۇرغىدەك ئەۋزەللىككە ئىگە قىلىش ئۈچۈن، دۇنيا ئەللىرىنىڭ، جۈملىدىن تەرەققىي تاپقان كاپىتالىستىك دۆلەتلەرنىڭ ئىجتىمائىيلاشقان زامانىۋى ئىشلەپچىقىرىش بىلەن تاۋار ئىگىلىكىنىڭ ئومۇمىي قانۇنىيىتىنى ئەكس ئەتتۈرىدىغان بارلىق ئىلغار تىجارەت ئۇسۇلىنى ۋە باشقۇرۇش ئۇسۇلىنى دادىل قوبۇل قىلىش ۋە ئەينەك قىلىش كېرەك. چەت ئەللەرنىڭ مەبلىغى، بايلىقى، تېخنىكىسى، ئىختىساسلىق كىشىلىرىدىن، شۇنىڭدەك پايدىلىق تولۇقلىما بولغان خۇسۇسىي ئىگىلىكتىن سوتسىيالىزم ئۈچۈن پايدىلىنىش كېرەك. بەلكى پايدىلانغىلى

بولىدۇ. ھاكىمىيەت خەلقنىڭ قولىدا، ئۇنىڭ ئۈستىگە بىرزە قۇدرەتلىك ئومۇمىي مۇلۇكچىلىك ئىگىلىكىسى بار، شۇنداق ئىكەن، بۇنداق قىلىش سوتسىيالىزمنىڭ تەرەققىياتىغا پايدا يەتكۈزىدۇكى، زىيان يەتكۈزمەيدۇ».

بىز يولغا قويۇۋاتقان بازار ئىگىلىكى جۇڭگوچە سوتسىيالىزم قۇرۇشتىن ئىبارەت يېتەكچى ئىدىيە ئاساسىدا ئوتتۇرىغا قويۇلغان، ماكرولۇق باشقۇرۇلىدىغان بازار ئىگىلىكى بولۇپ، ئۇ، ئەركىن كاپىتالىزمنىڭ ستىخىلىك بازار ئىگىلىكىدىنمۇ پەرقلىنىدۇ، ئۇ، سوتسىيالىستىك ئومۇمىي مۇلۇكچىلىك ئاساسىدىكى بازار ئىگىلىكى. يولداش دېڭ شياۋپىڭ: «پىلانلىق ئىگىلىك سوتسىيالىزمغا باراۋەر ئەمەس، كاپىتالىزمدىمۇ پىلان بولىدۇ؛ بازار ئىگىلىكى كاپىتالىزمغا باراۋەر ئەمەس، سوتسىيالىزمدىمۇ بازار بولىدۇ. پىلانمۇ، بازارمۇ ئىقتىسادىي ۋاستە. پىلاننىڭ كۆپرەك بولۇشى ياكى بازارنىڭ كۆپرەك بولۇشى سوتسىيالىزم بىلەن كاپىتالىزمنىڭ ماھىيەتلىك پەرقى ئەمەس» دەپ كۆرسەتتى. بۇ مۇپەسسەل ھۆكۈم ماركسىزمنىڭ ئىقتىسادىي تەرەققىي توغرىسىدىكى نەزەريىسىنىڭ بېيىتىلىشى، شۇنداقلا بىزنىڭ بۇنىڭدىن كېيىنكى خىلى ئۇزاق بىر مەزگىل ئىچىدە ئىسلاھات ئېلىپ بېرىشىمىز، ئىشكىنى ئېچىۋېتىشىمىز ۋە زامانىۋىلاشتۇرۇش قۇرۇلۇشىمىزنىڭ يېتەكچى ئىدىيىسى.

بىز بازار ئىگىلىكى تۈزۈلمىسىنى يولغا قويۇشتا، «سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكى» دېگەن ئاتالغۇنى قوللاندۇق. چۈنكى، ئېلىمىزدىكى بازار ئىگىلىكى تۈزۈلمىسى ئېلىمىزنىڭ تۈپ ئىجتىمائىي تۈزۈمى بولغان سوتسىيالىزم پرىنسىپى بىلەن بىرلەشكەن بولىدۇ. مۇلۇكچىلىك قۇرۇلمىسىدا ئومۇمىي مۇلۇكچىلىك، كوللېكتىپ مۇلۇكچىلىكتىكى ئىگىلىك ئاساسىي

گەۋدە قىلىندۇ، يەككە ئىگىلىك، خۇسۇسىي ئىگىلىك، چەت ئەل مەبلىغى ئىگىلىكى تولۇقلىما قىلىندۇ؛ تەقسىمات تۈزۈمىدە ئەمگەكنىڭ قاراپ تەقسىم قىلىش ئاساسىي گەۋدە، باشقا تەقسىمات شەكىللىرى قوشۇمچە قىلىنىپ، ئىككىسى قۇتۇپقا بۆلۈنۈپ كېتىشنىڭ ئالدى ئېلىنىدۇ؛ باشقۇرۇش جەھەتتە، دۆلەت ئوبيېكتىپ ئىقتىسادىي قانۇنىيەتنىڭ تەلىپىگە ئاساسەن، ئىقتىسادىي سىياسەت، ئىقتىسادىي قانۇن، نىزام ۋە بەلگىلىمىلەر بويىچە زۆرۈر بولغان، پىلانلىق باشقۇرۇشنى يولغا قويىدۇ.

دېمەك، سوتسىيالىزم تۈزۈمى شارائىتىدا بارلىققا كەلگەن ۋە راۋاجلانغان بازار ئىگىلىكى سوتسىيالىزمغا پايدىلىق بولغان، ئۇنىڭ ئەۋزەللىكىنى جارى قىلدۇرىدىغان بازار ئىگىلىكى بولۇپ، ھەرگىزمۇ كاپىتالىستىك بازار ئىگىلىكى تۈزۈلمىسىنى شەكىللەندۈرمەيدۇ ھەم شەكىللەندۈرەلمەيدۇ.

ھېكمەتلەر

△ قېرىنىنىمىزدىمۇ خۇددى ياش چېغىمىزدىكىدەك خۇشچاقچاق بولايلى، ياش چېغىمىزدا تۇرغاندەك تاڭ قوشقىنى كۆيلىسەك، قېرىغاندا خۇددى بۇلبۇلدەك كەچ ناۋاسىنى چالايلى. ــ ك. بوئۇۋى

△ قېرىلىق ئەخمەقلار ئۈچۈن ئېغىر يۈك، جاھىل كىشىلەر ئۈچۈن قىش، ئىلىم ئەھلى ئۈچۈن مول ھوسۇل دەۋرىدۇر. ــ ف. ۋولتېر

△ قېرىغاندا مۇھىمى ھۇرۇنلۇق ۋە ئىشسىزلىقتىن ئېھتىيات قىلىش كېرەك. ــ گيوتى

يېزا، كەنت، مەھەللە ۋە ئىدارە ـ ئورگانلار بازار قۇرۇش مۇلازىمىتى بىلەن شۇغۇللانغاندا نېمىلەرگە دىققەت قىلىش كېرەك؟

سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكىنىڭ تەرەققىي قىلىشىغا ئەگىشىپ بازار قۇرۇش مۇلازىمىتى بىلەن شۇغۇللىنىدىغانلار كۆپەيمەكتە. بىر قىسىم يېزا، كەنت، مەھەللە ۋە ئىدارە ـ ئورگانلار ئۆزلىرىنىڭ شەھەر، ناھىيە، يېزا ـ بازارلىرىغا يېقىن بولۇش ئەۋزەللىكىدىن پايدىلىنىپ، تېرىلغۇ يەر، تاشلاندۇق يەر، بوش ـ بىكار يەرلەرنى ئاجرىتىپ. دۇكان سېلىپ، سۇپا، لاپاس ياساپ، سودا ـ سېتىق قىلغۇچىلارنى ئاشكارا چاقىرىپ بازار قۇرماقتا.

بازار قۇرۇش مۇلازىمىتى بىلەن شۇغۇللانغاندا، بىرىنچىدىن، بىر قەدەر يۇقىرى ئىقتىسادىي ئۈنۈمگە ئېرىشكىلى بولىدۇ. ئىككىنچىدىن، دۆلەت ئىگىلىكىدىكى، كوللېكتىپ ئىگىلىكىدىكى كارخانىلارنىڭ، يەككە سودا ـ سانائەتچىلەرنىڭ ۋە خۇسۇسىي كارخانچىلارنىڭ ئادىل رىقابەتلىشىشى ئۈچۈن ياخشى شارائىت يارىتىپ بەرگىلى بولىدۇ. ئۈچىنچىدىن، تاۋار ئىشلەپچىقىرىشىنى تېزلىتىپ، ئوبوروتنى جانلاندۇرغىلى، ئاممىغا قولايلىق يارىتىپ بېرىپ، مالىيە كىرىمىنى ئاشۇرغىلى

بولىدۇ. تۆتىنچىدىن، ئىشقا ئورۇنلىشىش يوللىرىنى كېڭەيتىپ، دۆلەتنىڭ يۈكىنى يەڭگىللەتكىلى، ئىگىلىكنىڭ تەرەققىياتىنى ئىلگىرى سۈرۈپ، خەلق ئاممىسىنىڭ كۆپ خىل ئېھتىياجىنى قاندۇرغىلى، يېزىلارنىڭ ئىقتىسادىي قۇرۇلمىسىنى تەڭشەپ، ئىقتىسادىي تەرەققىياتىنى ئىلگىرى سۈرگىلى ھەمدە دېھقان - چارۋىچىلارنى بازارغا يۈزلەندۈرۈپ، نامراتلىقتىن قۇتۇلدۇرغىلى بولىدۇ. مەن بازار ئارىلاپ ئەھۋال ئىگىلەش ئارقىلىق بازار قۇرۇش مۇلازىمىتى بىلەن شۇغۇللىنىۋاتقان ئورۇنلارنىڭ تۆۋەندىكى بىرقانچە جەھەتتىكى مەسىلىلەرگە دىققەت قىلىشىنىڭ زۆرۈر ئىكەنلىكىنى ھېس قىلدىم:

1. ئىدىيىنى يەنمۇ ئازاد قىلىپ، كۆز قارىشىنى يېڭىلاش لازىم. يېزا، كەنت، مەھەللە ۋە ئىدارە - ئورگانلارنىڭ بازار قۇرۇش مۇلازىمىتى بىلەن شۇغۇللىنىپ بازار قۇرۇشى ۋە ئېچىشى ئىسلاھات، ئېچىۋېتىش سىياسىتى يولغا قويۇلغاندىن كېيىنكى بىر يېڭى شەيئىي بولۇپ، بازاردىن تولۇق پايدىلىنىپ، كۆپرەك ئىقتىسادىي ئۇنۇمگە ئېرىشمەكچى بولىدىكەنمىز، بازار باشقۇرۇشقا دائىر بىلىملەرنى پۇختا ئىگىلىگەندىن باشقا، ئىدىيىدە تېخىمۇ ئازاد بولۇپ، كۆز قاراشنى يېڭىلاپ، بازار ئىگىلىكى قانۇنىيەتلىرى بويىچە ئىش قىلىش لازىم. شۇنىڭ بىلەن بىللە بازارنىڭ رولى، ئەھمىيىتى، مۇھىملىقىنى چۈشىنىپ، بازارنى ئالدىن مۆلچەرلەپ، بازار ئەھۋالىنى ۋاقتىدا ئىگىلەپ، دادىللىق بىلەن يول ئېچىپ ئىلگىرىلەشكە جۈرئەت قىلىپ، تۈزۈملەرنى مۇكەممەللەشتۈرۈش لازىم.

2. تىجارەتچىلەرنى چاقىرىشتا كۆپ خىل ئىقتىسادىي تەركىبلەر تەڭ مەۋجۇت بولۇپ تۇرۇش پىرىنسىپىدا چىڭ تۇرۇش لازىم. ھازىر بازار قۇرۇش مۇلازىمىتى بىلەن شۇغۇللىنىۋاتقان

بىر قىسىم ئورۇنلار سودىگەر چاقىرىشتا يەككە سودا - سانائەتچىلەر گىلا ئەھمىيەت بېرىپ، دۆلەت ئىگىلىكىدىكى، كوللېكتىپ ئىگىلىكتىكى كارخانىلارنىڭ ۋە خۇسۇسىي كارخانىلارنىڭ بازارغا كىرىپ تىجارەت قىلىشىغا ئەھمىيەت بەرمەيۋاتىدۇ. بۇ خىل ئەھۋال كۆپ خىل ئىقتىسادىي تەركىبلەرنىڭ ئادىل، توغرا رىقابەتلىشىشىگە توسالغۇ بولۇۋاتىدۇ. كۆپ خىل ئىقتىسادىي تەركىبلەرنىڭ ئادىل رىقابەتلىشىشىگە ئىلھام بېرىش، كۆپ خىل ئىگىلىك تەركىبلىرىنى باراۋەر رىقابەتلەشتۈرۈش، ئورتاق تەرەققىي قىلدۇرۇش كېرەك دەيدىغان يېڭى قاراشنى ئېنىق تەكلەش لازىم ھەمدە كىمنىڭ بازارغا كىرىپ تىجارەت قىلىشى ھەققىدە رامكا بەلگىلەپ بەرمەي، كۆپ خىل ئىقتىسادىي تەركىبلەرگە ئوخشاش مۇئامىلىدە بولۇپ، بىر خىل كۆزدە قاراش لازىم.

3. بازار قۇرۇش مۇلازىمىتى بىلەن شۇغۇللىنىۋاتقان ئورۇنلار بازاردا تىجارەت قىلىۋاتقانلارنى «خوجايىن» دەپ بىلىشى لازىم. بەزى ئورۇنلار بازار قۇرغاندا ۋە بازار ئاچقاندا پەقەت ھەقلىق ئىشلىتىدىغان ئورۇن بىلەن يەككە سودا - سانائەتچىلەر ۋە خۇسۇسىي كارخانچىلارنى تەمىنلەيدۇ - يۇ، بازار ئىگىلىكىنى ھەرىكەتلەندۈرۈشنىڭ ئاساسىي گەۋدىسى بولغان يەككە سودا - سانائەتچىلەر ۋە خۇسۇسىي كارخانچىلارنى «خوجايىن» دەپ قارىمايدۇ، ئۇلارنىڭ قانۇنىي ھوقۇق - مەنپەئىتىنى قوغدىمايدۇ. مۇۋاپىق تەلەپ، پىكىر - ئىنكاسلىرىنى ئاڭلىمايدۇ، ئاڭلىماسقا سالىدۇ ياكى ئاڭلاپ قويۇپ يۇقىرىغا ۋە مۇناسىۋەتلىك ئورۇنلارغا ئىنكاس قىلمايدۇ، تىجارەتچىلەرنىڭ قىيىنچىلىقلىرىنى ھەل قىلىپ بەرمەيدۇ. بۇنىڭ بىلەن تىجارەتچىلەرنىڭ يۆتكىلىپ

كېتىشىگە سەۋەبچى بولۇپ، بازارنىڭ ئىجتىمائىي ۋە ئىقتىسادىي ئۇنۇمىگە تەسىر يەتكۈزىدۇ.

4. «بىلىق بېقىش ئۇچۇن ئالدى بىلەن كۆلچەككە سۇ قويۇش» ئىدىيىسىنى تىكلەش لازىم. ئورۇنلار بازار قۇرغاندا ئىقتىسادىي مەنپەئەتكە كۆپرەك ئېرىشىشنى ئويلاپ، تىجارەت ئورنىنىڭ ئىجارە ھەققىنى يۇقىرى بېكىتىپ، تىجارەتچىلەرنى ئاسما قوزۇقلا ئېسىپ قويىدىغان ئەھۋاللار مەۋجۇت بولۇپ، ئىجارە ھەققىنىڭ يۇقىرى بولۇشى بەزى تىجارەتچىلەرنىڭ بازاردىن چېقىپ كېتىشىگە سەۋەب بولماقتا. شۇڭا، ئىجارە ھەققى ئېلىشتا تەكشۈرۈپ تەتقىق قىلىشنى كۈچەيتىش، ھەق ئېلىش ئۆلچىمىنى ياخشى ئىگىلەش، ئۆزىمۇ پايدا ئالالايدىغان ئەقىلگە مۇۋاپىق ئىجارە ھەققى ئېلىش لازىم.

5. ئۆز جايىنىڭ ئالاھىدىلىكىگە ئىگە بازار قۇرۇش ۋە ئېچىش لازىم. بازارنىڭ ئاۋات بولۇش - بولماسلىقى كۆپ تەرەپلىمىلىك ئامىللارغا باغلىق. ئۇ، ھەم تىجارەتنىڭ مەزمۇنى ۋە شەكلى بىلەن، ھەم باشقۇرۇش سەۋىيىسى بىلەن مۇناسىۋەتلىك بولىدۇ. بازار قۇرغاندا بازار جايلاشقان ئورۇننىڭ جۇغراپىيىلىك ئەھۋالىغا دىققەت قىلىش، بازارنى ئادەم توپلاشقان، قاتنىشى راۋان، ئىستىقبالى بار ئورۇنلارغا قۇرۇش لازىم. بازارنى جۇغراپىيىلىك ئورنى ياخشى ئورۇنغا قۇرغاندىلا ئاندىن تىجارەتچىلەرنى جەلپ قىلغىلى بولىدۇ. شۇنىڭ بىلەن بازار كۇندىن - كۇنگە ئاۋاتلىشىپ، بازارنىڭ ئىقتىسادىي ئۇنۇمى ئېشىپ، كۆپرەك ئىقتىسادىي نەپكە ياكى مەنپەئەتكە ئېرىشكىلى بولىدۇ.

قانداق قىلغاندا خۇسۇسىي كارخانىلارنى جانلاندۇرغىلى بولىدۇ

باش شۇجى جياڭ زېمىن پارتىيىنىڭ مەملىكەتلىك 14 ـ قۇرۇلتىيىغا بەرگەن سىياسىي دوكلاتىدا: «ئېلىمىزنىڭ ئىقتىسادىي تۈزۈلمە ئىسلاھاتىنىڭ نىشانى ـ سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكى تۈزۈلمىسىنى بەرپا قىلىش» دەپ ئوتتۇرىغا قويدى. ھازىر مەملىكەت بويىچە بازار ئىگىلىكىنى تەتقىق قىلىش، بازار ئىگىلىكىگە يۈزلىنىش كەيپىياتى دولقۇنغا كۆتۈرۈلۈۋاتقان پەيتتە، ئۆتكەنكىنى ئەسلەپ، كەلگۈسىگە نەزەر تاشلاپ، تەجرىبە ـ ساۋاقلارنى يەكۈنلەش ھەر بىر ئىگىلىك باشقۇرغۇچىلار، ھەر بىر كارخانا، ھەر بىر كىشى ئۈچۈن ئىنتايىن مۇھىم ئەھمىيەتكە ئىگە. پارتىيە 11 ـ نۆۋەتلىك مەركىزىي كومىتېتى 3 ـ ئومۇمىي يىغىنىدىن بۇيان، پارتىيە مەركىزىي كومىتېتى ۋە گوۋۇيۈەن يەككە، خۇسۇسىي ئىگىلىكنى راۋاجلاندۇرۇش ۋە خۇسۇسىي كارخانىلارنى تەرەققىي قىلدۇرۇشقا دائىر بىر قاتار قانۇن ـ نىزام ۋە سىياسەتلەرنى تۈزۈپ چىقتى. بۇ قانۇن ـ نىزام ۋە سىياسەتلەرنىڭ تۇرتكىسىدە، ئاپتونوم رايونىمىزنىڭ شەھەر ـ يېزىلىرىدىكى بىر قىسىم كىشىلەر ئۆز ئالدىغا مەبلەغ سېلىش ياكى شېرىكلىشىپ مەبلەغ سېلىش ئۇسۇللىرىنى قوللىنىپ قۇرغان سانائەت كەسپى، بىناكارلىق كەسپى، قاتناش ـ تىرانسپورت كەسپى، سودا كەسپى،

رېمونتچىلىق كەسپى، پەن - تېخنىكا مەسلىھەتچىلىكى كەسپى قاتارلىق تۈرلەر بويىچە بىر تۈركۈم خۇسۇسىي كارخانىلار يامغۇردىن كېيىنكى بامبۇكتەك ئارقا - ئارقىدىن مەيدانغا كېلىپ، ئاپتونوم رايونىمىزنىڭ ئىگىلىكىنى گۈللەندۈرۈشكە ناھايىتى زور تۆھپىلەرنى قوشتى. بۇنى مۇئەييەنلەشتۈرۈشكە تېگىشلىك، ئەلۋەتتە. لېكىن، بەزى خۇسۇسىي كارخانىلاردا مالىيە بوغالتىرلىق باشقۇرۇش ئۇسۇلى ناھايىتى ئاددىي بولۇش، مۇقىم مۇلۇككە سېلىنغان مەبلەغ ۋە قەرز ئېلىنغان پۇللارنىڭ ئۆسۈمى، تاپشۇرۇشقا تېگىشلىك باج، تارقىتىشقا تېگىشلىك ئىش ھەققى، سېتىۋالغان خام ئەشيا، ئاجرىتىشقا تېگىشلىك نىسبەت، سېتىپ چىقىرىلغان مەھسۇلاتلارنىڭ كىرىمى قاتارلىقلار بوغالتىرلىق ھېسابات تەلىپى بويىچە توغرا، ئېنىق، تەپسىلىي ھېسابلانماسلىق، مەبلەغنى دەل جايىدا ئىشلەتمەسلىك، ئىشلەپچىقىرىش ئېھتىياجىنى ئاساس قىلماسلىق، مۇقىم مۇلۇككە سالغان مەبلەغنى كۆپەيتىۋېتىپ، تەكرار ئىشلەپچىقىرىشقا مەبلەغ قالماسلىق، ئۆزىنىڭ ئەمەلىي ئىقتىدارىغا قارىماي، بىرلا ۋاقىتتا بىر قانچە خىل ئىشلەپچىقىرىش تۈرلىرىنى يولغا قويۇپ، ئادەم كۆچى، تېخنىكا كۆچى، مالىيە كۆچى، مەبلەغ كۆچى قاتارلىقلارنى يېتىشتۈرەلمەي، ئاخىرى بېرىپ ۋەيران بولۇش، مۇناسىۋەتلىك ئورۇنلارنىڭ قوللىشى بىلەن ناھايىتى تەسلىكتە ھەل قىلغان بىر بۆلەك مەبلەغنى قىسمەن پايدا - مەنپەئەتنى دەپ مەبلەغ باشقۇرۇش پرىنسىپىغا خىلاپ ھالدا بەزى ئورۇن ياكى شەخسلەرگە ھېچ قانداق رەسمىيەت ئۆتىمەستىنلا قەرز بېرىۋېتىش، ئىقتىسادىي ئۈچۈرغا ئەھمىيەت بەرمەسلىك، ياش قورامىغا يەتمىگەنلەرنى ئىشچىلىققا قوبۇل قىلىش، دۆلەتنىڭ

ئەمگەك مۇھاپىزىتىگە ئائىت بەلگىلىمىلىرى بويىچە ئىشلەپچىقىرىش ۋە تىجارەت بىلەن شۇغۇللانماسلىق، كىشىلەرنىڭ سالامەتلىكى ۋە ھاياتىغا مۇناسىۋەتلىك كەسپىلەر ياكى ئىش تۈرى بىلەن شۇغۇللىنىۋاتقان ئىشچى ـ خىزمەتچىلەرنى دۆلەتنىڭ بەلگىلىمىسى بويىچە ستراخوانىيىگە قاتناشتۇرماسلىق، ئىختىساس ئىگىلىرىگە ئەھمىيەت بەرمەسلىك، توغرا لىنىيىلىك بىرلىشىشنى تەشەببۇس قىلماسلىق، ھەشەمەتچىلىك قىلىش، سوۋغا تەقدىم قىلىش، مېھمان چاقىرىش بىلەن شۇغۇللىنىپ، كۆپ يەپ ـ كۆپ ئىچىش، ھېچ قانداق ئىش باشلىماي تۇرۇپلا مەبلەغنى يوق قىلىۋېتىش ھادىسىلىرى ساقلانماقتا. بۇ خىل ئەھۋاللاردىن ساقلىنىش ئۈچۈن، خۇسۇسىي كارخانىلار پىلانلىق تاۋار ئىگىلىكىدىن سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكىگە ئۆتۈشى، ئىشلەپچىقىرىشنىڭ ئاساسى نىشانىنى بازار ئېھتىياجىغا يۈزلەندۈرۈشى كېرەك. بازارنىڭ ئېھتىياجى ـ باھانىڭ ئاساسى، بازارنىڭ تارازىسى ئىقتىسادىي ئۇنۇم. باھانىڭ بازار ئۆزى شەكىللەندۈرىدۇ ۋە تەڭشەپ تۇرىدۇ. تاۋار ئېھتىياجىدىن ئېشىپ كەتسە باھا چۈشۈپ كېتىدۇ. شۇڭا، بازار ئېھتىياجى بويىچە مەھسۇلات قۇرۇلمىسىنى تەڭشەپ، بازار نېمىگە ئېھتىياجلىق بولسا شۇنى ئىشلەپچىقىرىش، شۇنى يۆتكەپ كېلىش لازىم. خۇسۇسىي كارخانىلار بازار ئېھتىياجىغا يۈزلەنگەن ئىكەن، بازار رىقابىتىگە ئۇچرايدۇ. بازار رىقابىتىگە ئۇچرىغان ئىكەن، رىقابەتلىشىش جەريانىدا بەزى خۇسۇسىي كارخانىلار غەلىبە قىلىپ كۆپ پايدىغا ئىگە بولىدۇ، بەزىلىرى ئاز پايدىغا ئىگە بولىدۇ، بەزىلىرى زىيان تارتىدۇ، بەزىلىرى ھەتتا ۋەيران بولىدۇ. دېمەك، بازارنىڭ ئەھۋالى خۇسۇسىي كارخانىلار ئىگىلىكىنىڭ جانلىنىشىنىمۇ، ۋەيران بولۇشىنىمۇ بەلگىلەيدۇ. شۇنداق

بولغاچقا، خوسۇسىي كارخانىلار بازاردىكى رىقابەت جەريانىدا پۇت تىرەپ تۇرۇش ۋە ئىگىلىكىنى گۈللەندۈرۈش ئۈچۈن، تۆۋەندىكى خىزمەتلەرنى چىڭ تۇتۇپ ئىشلىشى لازىم.

1. خوسۇسىي كارخانىلار مۇكەممەللەشكەن ئىگىلىك باشقۇرۇش تۈزۈملىرىنى تۇرغۇزۇپ، كىرىم - چىقىم ھېسابات باشقۇرۇش ئوسۇلىنى مۇكەممەللەشتۈرۈشى، يەنى ئىش ھەققى باشقۇرۇش، پايدا - زىيان، تاۋارلارنىڭ تەننەرخىنى ھېسابلاش، ئامبار قالدۇقى، مۇقىم مۇلۇك، خام ئەشيا زاپىسى، تۆلىنىدىغان بانكا ئۆسۈمى، قايتۇرۇشقا تېگىشلىك تۇرلۇك قەرز، تەكرار ئىشلەپچىقىرىشقا ئاجرىتىلغان مەبلەغ، تاپشۇرۇشقا تېگىشلىك باج ۋە باشقۇرۇش ھەققى، ئاجرىتىشقا تېگىشلىك ھەر تۇرلۇك نىسبەت قاتارلىقلارنىڭ ھېساباتلىرى ئېنىق، توغرا، ھەقىقىي، تەپسىلى بولۇشى لازىم.

2. خوسۇسىي كارخانىلار ھەر قايسى ئىشلەپچىقىرىش ۋە سېتىش ھالقىلىرىغا مۇۋاپىق خادىملارنى بېكىتىپ، ئىشچى - خىزمەتچىلەرنىڭ كەسپى ساپاسىنى ئۆستۈرۈشكە ئەھمىيەت بېرىشى، ئىشلەپچىقىرىش ۋە سېتىش ھالقىلىرىغا ماس كەلمەيدىغان خادىملارنىڭ كەسپى ساپاسى تۆۋەن بولۇش قاتارلىق مەسىلىلەرنى ئەستايىدىللىق بىلەن ياخشى ھەل قىلىشى لازىم.

3. خوسۇسىي كارخانىلار ئىختىساس ئىگىلىرىگە ئەھمىيەت بېرىپ، ئۆزىدە بار بولغان ئىختىساس ئىگىلىرىنى مۇقىملاشتۇرۇپ، ئىختىساس ئىگىلىرىنىڭ ئاكتىپلىقى ۋە ئىجادچانلىقىنى تولۇق جارى قىلدۇرۇشى لازىم. ئىختىساس ئىگىلىرىنىڭ ئاكتىپلىقى ۋە ئىجادچانلىقىنى تولۇق جارى قىلدۇرۇش ياكى جارى قىلدۇرالماسلىق خوسۇسىي كارخانىلارنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشى ياكى مەغلۇب بولۇشىدىكى

ئاچقۇچ هېسابلىنىدۇ. ئىختىساس ئىگىلىرى مەيلى چوڭ جەھەتتىن ئالغاندا، سودا ئارقىلىق چېگرا رايونىنى گۈللەندۈرۈشتە بولسۇن ياكى كىچىك جەھەتتىن ئالغاندا، كارخانىلارنىڭ ئىگىلىكىنى گۈللەندۈرۈشتە بولسۇن، ئىنتايىن مۇھىم ئورۇندا تۇرىدۇ. شۇڭا، خۇسۇسىي كارخانىلار ئىختىساس ئىگىلىرىگە ئەھمىيەت بېرىشتە ئالدى بىلەن هازىر ئۆزىدە، بار بولغان ئىختىساس ئىگىلىرىنى مۇقىملاشتۇرۇشتىن باشقا، يەنە ئىختىساس ئىگىلىرىنى كىرگۈزۈشكە ئەھمىيەت بېرىشى، ئەڭ مۇھىمى ئۆزىدە ئەسلى بار بولغان ئىختىساس ئىگىلىرىنى قەدىرلىشى، ئۇلارغا ئىشىنىشى هەمدە دۆلەتنىڭ ئىختىساس ئىگىلىرىگە قارىتىلغان ئېتىبار بېرىش سىياسىتىنى قەتئىي ئىجرا قىلىپ، ئىختىساس ئىگىلىرىنىڭ خىزمەت، ئۆگىنىش ۋە تۇرمۇش شارائىتىنى پائال تۇردە ياخشىلىشى، كۆرۈنەرلىك تۆھپە ياراتقانلارنى مۇكاپاتلىشى لازىم.

4. خۇسۇسىي كارخانىلار مادارىغا قاراپ ئىش كۆرۈپ، ئىشلەپچىقىرىش كۆلىمىنى كېڭەيتىشى لازىم. كارخانا مەلۇم تۇردە تەرەققىي قىلىپ مەلۇم ئاساسقا ئىگە بولغاندىن كېيىن، تەرەققىي قىلغان تۇرلەرنى تۇتۇش بىلەن بىرگە، ئۇنىڭغا يېقىن كېلىدىغان ۋە بېقىنىدىغان تۇرلەرنىمۇ بىرگە تۇتۇش لازىم. چۈنكى، ئاساسلىق تۇرلەرگە بېقىنمايدىغان تۇرلەر بىلەن شۇغۇللانغاندا، تېخنىكا كۆچى، ئادەم كۆچى قاتارلىق جەھەتلەردە يېتىشەلمەسلىك ئەھۋاللىرى كېلىپ چىقىدۇ.

5. خۇسۇسىي كارخانىلار هەشەمەتچىلىك بىلەن مېهمان چاقىرىپ، سوۋغا تەقدىم قىلىپ، كارخانىنىڭ ئىقتىسادىنى بۇزۇپ - چاچماسلىقى كېرەك. مېهمان چاقىرىش، سوۋغا تەقدىم قىلىش ئارقىلىق ئەقىلغا مۇۋاپىق بولغان مەقسەتكە يەتكىلى بولمايدۇ. ئەڭ مۇھىمى بازار ئېهتىياجى ئۈچۈن سۇپەتلىك

مەھسۇلاتلارنى ئىشلەپچىقىرىپ ۋە سېتىپ ئىناۋەتنى تىكلىگەندىلا، ئاندىن ئىقتىسادىي ئۈنۈمنى ئۆستۈرۈپ، ئەقىلغا مۇۋاپىق بولغان مەقسەتكە يەتكىلى بولىدۇ.

6. خۇسۇسىي كارخانىلار بازار ئۇچۇرىغا ئەھمىيەت بېرىشى لازىم. خۇسۇسىي كارخانىلارنىڭ تەقدىرى ئاساسەن تېخنىكا ۋە بازار ئىقتىسادىي ئۇچۇرىنى ۋاقتىدا ئىگىلەش ۋە ئۇنىڭدىن ۋاقتىدا پايدىلىنىشقا باغلىق. ئىقتىسادىي ئۇچۇرنى ۋاقتىدا ئىگىلەش - ئىگىلىيەلمەسلىك ئىشلەپچىقىرىشنى تەرەققىي قىلدۇرۇش - قىلدۇرالماسلىق بىلەن مۇناسىۋەتلىك بولغان مۇھىم مەسىلە ھېسابلىنىدۇ. خۇسۇسىي ئىگىلىك كارخانىلىرى بازار ئىقتىسادىي ئۇچۇرىنىڭ رولىدىن تولۇق پايدىلىنىپ، ھەر خىل ئۇچۇرلارنى ۋاقتىدا ئىگىلەشكە ۋە ئۇنى تارقىتىشقا ئەھمىيەت بېرىدىكەن، دەۋرنىڭ تەلىپىگە ماسلىشىپ، ئوڭۇشلۇق ھالدا تەرەققىي قىلالايدۇ، ئەكسىچە بولغاندا مەغلۇبىيەتكە ئۇچرايدۇ. شۇڭا، خۇسۇسىي كارخانىلار تەشەببۇسكارلىق بىلەن ئۇچۇر تورلىرىغا قاتنىشىشى ھەمدە بازار ئىقتىسادىي ئۇچۇرىنى ئىگىلەشكە مەخسۇس ئادەم بېكىتىشى، شۇنىڭ بىلەن بىرگە، سۈپەت ئۆتكىلىنى قاتتىق ئىگىلەپ، مەھسۇلاتنى ئاز ئىشلەپچىقارسىمۇ سۈپەتلىك ئىشلەپچىقىرىپ، ئىناۋەت تىكلەپ بازار تېپىش ئۇچۇن تىرىشىشى لازىم، شۇنداق قىلغاندىلا خۇسۇسىي كارخانىلار ئىگىلىكىنى جانلاندۇرالايدۇ.

تەرمىلەر

△ مالسىزلىقتىن ئاڭسىزلىق يامان.

△ ياخشىلىقنى ئۆگىنىش تاغقا چىققاندەك قىيىن ۋە ئاستا، يامانلىقنى ئۆگىنىش سۇغا سەكرىگەندەك ئوڭاي ۋە تېز بولىدۇ.

△ قەيەردە ھۆرۈنلار، بىكار تەلەپلەر كۆپ بولسا، شۇ جايدا قۇرۇق گەپ، غەيۋەت - شىكايەت كۆپ بولىدۇ.

بازار ئېهتىياجىغا قاراپ مەھسۇلات ئىشلەپچىقىرىش خۇسۇسىي كارخانىلارنى راۋاجلاندۇرۇشنىڭ مۇھىم يولى

سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكىنىڭ راۋاجلىنىشىغا ئەگىشىپ، بازار ئېهتىياجىغا قاراپ مەھسۇلات ئىشلەپچىقىرىشتەك تىجارەت ئۇسۇلى بارغانسېرى كۆپىيىپ، خۇسۇسىي كارخانىلارنى خېلى زور نەپكە ئىگە قىلماقتا. كۆپلىگەن خۇسۇسىي كارخانىلارنىڭ ئىشلەپچىقارغان مەھسۇلاتلىرى بازار ئېهتىياجىغا مۇۋاپىق كەلگەچكە تېز سېتىپ چىقىرىلىپ، كارخانىلار زور پايدىغا ئېرىشمەكتە، جەمئىيەت ئۈچۈنمۇ پايدىلىق بولماقتا. لېكىن، بىر قىسىم خۇسۇسىي كارخانىلارنىڭ ئىشلەپچىقارغان مەھسۇلاتلىرى تازا دېگەندەك بازار تاپالمايا ئامبارىدا بېسىلىپ قېلىپ، ئامبار قالدۇقى يىلدىن - يىلغا ئېشىپ كەتكەچكە، خۇسۇسىي كارخانچىلار نېمە قىلىشىنى بىلەلمەي روھى جەھەتتىن چۈشكەنلۈككە ئۇچرىماقتا. قارىماققا بۇنداق قىيىنچىلىقنى ھازىرقى بازار ئەھۋالىدىكى ئۆزگىرىش كەلتۈرۈپ چىقارغاندەك قىلسىمۇ، ماھىيەتتە بۇنى خۇسۇسىي كارخانىلارنىڭ بازار ئېهتىياجىغا ماسلىشالمىغانلىقى ۋە ماسلىشىش ئىقتىدارىنىڭ تۆۋەن بولغانلىقى كەلتۈرۈپ چىقارغان. بۇنداق شارائىتتا خۇسۇسىي كارخانىلار قانداق قىلىشى كېرەك؟

بىرىنچىدىن، قىيىنچىلىقتىن قورقماسلىقى، ئىككىنچىدىن، تەجرىبە - ساۋاقلارنى يەكۈنلىشى، ئۈچىنچىدىن، غەيرىتىنى يەنمۇ ئاشۇرۇپ، قىيىنچىلىققا نىسبەتەن ئىلمىي پوزىتسىيە تۇتۇشى لازىم.

ھازىرقى بازارلاردا بولۇۋاتقان ئۆزگىرىش خۇسۇسىي كارخانىلار ئۈچۈن ئىپتىقاندا، ۋاقتىلىق، قىسمەن ئەھۋال بولۇپ، بۇ خىل ئەھۋال گەرچە خۇسۇسىي كارخانىلارغا مەلۇم قىيىنچىلىقلارنى ئېلىپ كەلگەن بولسىمۇ، لېكىن خۇسۇسىي كارخانىلارنىڭ ئومۇمىي تەرەققىيات ئەھۋالىدىن ۋە كەلگۈسى ئىستىقبالىدىن قارىغاندا، بازاردىكى بۇ خىل ئۆزگىرىش خۇسۇسىي كارخانىلارغا زور تەسىر كۆرسىتەلمەيدۇ، بەلكى خۇسۇسىي كارخانىلارنىڭ بۇ ئۆزگىرىشكە ماسلىشىپ بازار ئېھتىياجىغا قاراپ مەھسۇلات ئىشلەپچىقىرىش ئىقتىدارىنى يۇقىرى كۆتۈرۈشىگە، تېخنىكىسىنى يېڭىلاپ ئىشلەپچىقارغان تاۋارلارنىڭ سۈپىتىنى ئۆستۈرۈشىگە ۋە رونىق تېپىشىغا پايدىلىق بولغان شەر - شارائىتلارنى يارىتىپ بېرىدۇ. شۇڭا، خۇسۇسىي كارخانىلار بازارنىڭ ئۆزگىرىش ئەھۋالىدىن ئانچە چوڭ غەم قىلماسلىقى لازىم.

خۇسۇسىي كارخانىلار قانداق قىلغاندا رونىق تاپالايدۇ؟ بۇنىڭدىكى ئەڭ مۇھىم مەسىلە ئىگىلىك باشقۇرۇش مېخانىزمىنى ئۆزگەرتىش ھەمدە بازارنىڭ ئۆزگىرىش ئەھۋالىغا ئاساسەن تىجارەت قىلىش ستراتېگىيىسىنى ۋاقتىدا تەڭشەپ، بازار ئېھتىياجىغا قاراپ ئەلا سۈپەتلىك مەھسۇلات ئىشلەپچىقىرىش ئىقتىدارىنى ئۆستۈرۈشتىن ئىبارەت. تىجارەت قىلىش ستراتېگىيىسىنى تەڭشەش خۇسۇسىي كارخانىلار ئۈچۈن ئېپتىقاندا مۇھىم مەسىلە بولۇپ، ئۇلارنىڭ بازار ئەھۋالىغا ۋە ئۇنىڭغا

مۇناسىۋەتلىك بولغان باشقا ئەھۋاللارغا ئاساسەن ئۆز ۋاقتىدا مۇناسىپ كېلىدىغان زۆرۈر تەدبىرلەرنى قوللىنىش - قوللىنالماسلىقىغا بىۋاستە مۇناسىۋەتلىك. شۇڭا، خۇسۇسىي كارخانىلار تىجارەت ستراتېگىيىسىنى تەڭشەشتە، مۇھىمى، ئىشلەپچىقارغان مەھسۇلاتنىڭ سۈپىتىنى ئۆستۈرۈشنى مۇھىم نۇقتا قىلىشى لازىم.

بىر نەچچە يىلدىن بۇيانقى بازار ئەھۋالىدىكى ئەملىي پاكىتلار شۇنى ئىسپاتلىدىكى، ئەلا سۈپەتلىك، چىداملىق، رەڭدار، كۆركەم تاۋارلارنىڭ بازىرى ئىتتىك، سۈپەتسىز، چىدامسىز، رەڭسىز تاۋارلارنىڭ بازىرى كاسات بولىدۇ. بەزى ۋاقىتلاردا بىر قىسىم ئەلا سۈپەتلىك تاۋارلارمۇ ئىستېمالچىلارنىڭ پەرق ئېتىش ئىقتىدارىنىڭ تۆۋەنلىكى تۈپەيلىدىن، بازار تاپالماي ئامباردا بېسىلىپ قېلىشىمۇ مۇمكىن. بۇ، قىسمەن ئەھۋال بولۇپ، ئىستېمالچىلار ئىشلىتىپ كۆرۈش، سېلىشتۇرۇپ كۆرۈش ئارقىلىق راست - يالغان تاۋارلارنى تونۇپ يەتكەن چاغدا بۇنداق تاۋارلار تېز سېتىلىدۇ. تاۋار سۈپىتىنىڭ ياخشى - يامانلىقى، بازار تاپقان - تاپمىغانلىقىغا ئىستېمالچىلارنىڭ بىردەملىك تالىشىپ سېتىۋالغان قىزغىنلىقىغا قاراپلا باھا بەرمەسلىك لازىم. بەزى ۋاقىتلاردا ئىستېمالچىلار يالغان، ساختا تاۋارلارنى سۈپەتلىك تاۋارلار قاتارىدا تالىشىپ سېتىۋالىدىغان ئەھۋاللارمۇ بولىدۇ.

خۇسۇسىي كارخانچىلار كارخانىنىڭ رونىق تاپقۇزۇپ، ئىقتىسادىي مەنپەئەتكە ئېرىشىمەن دەيدىكەن، چوقۇم مەۋقەنى ئىشلەپچىقىرىدىغان مەھسۇلاتنىڭ سۈپىتىنى ئۆستۈرۈشكە قويۇشى لازىم. بۇنىڭ ئۈچۈن، بىرىنچىدىن، ئىشچى - خىزمەتچىلەر ئارىسىدا «سۈپەت بىرىنچى» دەيدىغان ئىدىيىنى مۇستەھكەم

تىكلەش؛ ئىككىنچىدىن، ئىشلەپچىقىرىدىغان مەھسۇلات سۈپىتىنى ياخشىلاشنىڭ تېخنىكىلىق تەدبىرلىرىنى تۈزۈپ چىقىش؛ ئۇچىنچىدىن، مەھسۇلاتنىڭ سۈپەت ئۆتكىلىنى چىڭ تۇتۇش بىلەن بىرگە بازار مېخانىزمىنىڭ رولىغامۇ سەل قارىماسلىق؛ تۆتىنچىدىن، مەخسۇس ئادەم ئاجرىتىپ، بازار ئۇچۇرىنى ۋاقتى - ۋاقتىدا ئىگىلەش؛ بەشىنچىدىن، ئىشلەپچىقىرىلغان مەھسۇلاتلارنىڭ سۈپىتىنى چىڭ تۇتۇش بىلەن بىرگە كارخانا باشقۇرۇش سەۋىيىسىنىمۇ ئۆستۈرۈش؛ ئالتىنچىدىن، ئۆز كارخانىسىنىڭ ئەمەلىي ئەھۋالىغا ئويغۇن كېلىدىغان بىر قاتار قائىدە - تۈزۈملەرنى تۈزۈپ چىقىپ ۋە ئەمەلىيلەشتۈرۈپ، ئىشلەپچىقىرىشنىڭ نورمال ئېلىپ بېرىلىشىغا شەرت - شارائىت يارىتىش كېرەك.

ھېكمەتلەر

△ كىشىلىك ھاياتنىڭ ئۆزى بىر شاھمات، بىرقەدەم خاتا بېسىلىدىكەن، مەغلۇبىيەتكە ئېلىپ بارىدۇ، بۇ ھەقىقەتەن ئادەمنىڭ كۆڭلىنى يېرىم قىلىدۇ. ئەمما ئادەمنىڭ ھاياتى شاھماتقىمۇ يەتمەيدۇ. چۈنكى، ئۇنى قايتا ئويناشقا ۋە تىنىۋېلىشقا بولمايدۇ.

— خروئىد (ئەنگلىيە روھىي كېسەللىكلىرى دوختۇرى)

△ خاتىرجەملىكنى ئېلىپ كېلىدىغان ئىككى خىل كۈچ — قانۇن بىلەن ئەدەپتۇر.

— گىيوتى (گېرمانىيە شائىرى)

△ قانۇن — ئەركىنلىك قۇلۇبىنى ئاچىدىغان ئاچقۇچ.

△ قانۇن - ئىنتىزامغا بويسۇنغۇچىلار— ھېچقانداق چەكلىمىگە ئۇچرىمايدىغان كىشىلەردۇر.

△ ھەرقانچە باي ئادەمنىمۇ ئۆزىنىڭ ئۆتمۈشىنى سېتىۋالالمايدۇ. — ئوسكار ۋىلىد

ئىگىلىك باشقۇرغۇچىلار بازار ئۇچۇرىغا ئەھمىيەت بېرىشى زۆرۈر

پارتىيە 11 - نۆۋەتلىك مەركىزىي كومىتېتنى 3 - ئومۇمىي يىغىنىدىن كېيىن، بولۇپمۇ ئىسلاھات، ئېچىۋېتىش، جانلاندۇرۇش سىياسىتى يولغا قويۇلغان ئون نەچچە يىلدىن بۇيان، ئاپتونوم رايونىمىزنىڭ ھەر قايسى كەسىپ، ھەرقايسى ساھەلىرىدە زور بىر تۈركۈم ئىگىلىك باشقۇرغۇچىلار، شۇنداقلا خۇسۇسىي كارخانىلارنى باشقۇرغۇچى خادىملار يېتىشىپ چىقىپ، سوتسىيالىستىك زامانىۋىلاشتۇرۇش قۇرۇلۇشى جەريانىدا ئۆزلىرىنىڭ تېگىشلىك رولىنى جارى قىلدۇرۇپ، جەمئىيەت ئۇچۇن كۆپلىگەن تۆھپىلەرنى قوپشماقتا. لېكىن، بەزى ئىگىلىك باشقۇرغۇچى خادىملارنىڭ، شۇنداقلا خۇسۇسىي ئىگىلىك باشقۇرغۇچىلارنىڭ تەشكىللەش ئىقتىدارىنىڭ تۆۋەن بولۇشى تۈپەيلىدىن رىقابەت جەريانىدا ئالغا بېسىشى بىر قەدەر ئاستا بولماقتا. بۇنىڭدىكى ئاساسىي سەۋەبلەر ھەر خىل بولسىمۇ، ئاساسلىقى بازارنىڭ ئىقتىسادىي ئۇچۇرغا ئەھمىيەت بەرمىگەنلىكى مۇھىم سەۋەبلەرنىڭ بىرىدۇر. بۇ يەردە دېيىلمۇاتقان ئىقتىسادىي ئۇچۇر، ئىشلەپچىقىرىش، تەقسىمات، ئالماشتۇرۇش ۋە ئىستېمال بىلەن مۇناسىۋەتلىك بولغان بارلىق ئىقتىسادىي پائالىيەت ئۇچۇرلىرىنى ئۆز ئىچىگە ئالىدۇ. يەنى تەدبىر بەلگىلەش، پىلان، تەشكىللەش، مەھسۇلات ئۇنۇمىگە قوماندانلىق

قىلىشقا دائىر ئۇچۇرلارنىڭ ھەممىسى ئىقتىسادىي ئۇچۇر كاتېگورىيىسىگە كىرىدۇ. شۇڭا، ئىگىلىك باشقۇرغۇچىلار ۋە خۇسۇسىي ئىگىلىك باشقۇرغۇچى خادىملارنىڭ بىلىۋېلىشىغا تېگىشلىك بولغان ئىقتىسادىي ئۇچۇرلارنىڭ دائىرىسى ئادەتتە ناھايىتى كەڭ بولسىمۇ، لېكىن، بۇلارنىڭ ئىچىدە بازار ئۇچۇرىنى ئىگىلىۋېلىش ناھايىتى مۇھىم ئورۇندا تۇرىدۇ.

بازار ئۇچۇرى بېيىشنىڭ ۋاستىسى بولۇپ، مەيلى دۆلەت ئىگىلىكىدىكى كارخانىلار ياكى كوللېكتىپ ئىگىلىكىدىكى كارخانىلار ۋە ياكى خۇسۇسىي ئىگىلىكتىكى كارخانىلار بولسۇن بۇلارنىڭ تەقدىرى ئاساسىي جەھەتتىن تېخنىكا ۋە بازار ئىقتىسادىي ئۇچۇرىنى ۋاقتىدا ئىگىلەپ، بازار ئىقتىسادىي ئۇچۇرىدىن ۋاقتىدا پايدىلىنىشقا باغلىق. مەيلى دۆلەت ئىگىلىكىدىكى كارخانىلار ياكى كوللېكتىپ ئىگىلىكىدىكى كارخانىلار ۋە ياكى خۇسۇسىي ئىگىلىكىدىكى كارخانىلار بولسۇن، بازار ئىقتىسادىي ئۇچۇرىنىڭ رولىدىن تولۇق پايدىلىنىدىكەن ھەمدە ھەر خىل ئۇچۇرلارنى ۋاقتىدا ئىگىلەشكە ۋە ئۇنى ۋاقتىدا تارقىتىشقا ئەھمىيەت بېرىدىكەن، شۇ كارخانا دەۋرنىڭ تەلىپىگە ماسلىشىپ، ئوڭۇشلۇق ھالدا ئالغا ئىلگىرىلەيدۇ ۋە راۋاجلىنالايدۇ ھەم رونىق تاپالايدۇ. ئەكسىچە بولغاندا مەغلۇبىيەتكە ئۇچرايدۇ، ئەلۋەتتە. شۇڭا، زامانىۋىلاشقان يېرىك ئىشلەپچىقىرىش ئېلىپ بېرىلىۋاتقان، ئىش تەقسىماتى كۇندىن - كۇنگە ئىنچىكىلىشىۋاتقان، باشقۇرۇش قاتلاملىرى بارغانسېرى كۆپپىيىۋاتقان، ئىشلەپچىقىرىش مەخسۇسلىشىپ ئىجتىمائىيلىشىۋاتقان، رىقابەت كۇندىن - كۇنگە كەسكىنلىشىۋاتقان بۇگۇنكى شارائىتتا، بازار ئۇچۇرىغا ئەھمىيەت بېرىش ئىنتايىن زۆرۈر. مەيلىدۆلەت ئىگىلىكىدىكى كارخانىلار

ياكى كوللېكتىپ ئىگىلىكىدىكى كارخانىلار ۋە ياكى خۇسۇسىي ئىگىلىكىدىكى كارخانىلار بولسۇن، بۇلارنىڭ ئىگىلىكىنى باشقۇرۇش پائالىيەتلىرى بازار ئارقىلىق تەڭشىلىدۇ. كارخانىلارنىڭ هاياتىي كۈچىنى ئاشۇرىمىز، خۇسۇسىي كارخانىلارنى تەرەققىي قىلدۇرىمىز دەيدىكەنمىز، ئالدى بىلەن ئىگىلىك باشقۇرغۇچىلار ۋە خۇسۇسىي كارخانىلارنى باشقۇرغۇچى خادىملار بازارنى تەكشۈرۈپ تەتقىق قىلىشى هەمدە بازاردىكى ئىشلەپچىقىرىش، سېتىش، تەمىنلەش ئېهتىياجى هەمدە بازارلاردىكى سېتىۋېلىش ئوبيېكتلىرىنىڭ ئەھۋالى ۋە بازارنىڭ ئۆزگىرىش ئەھۋالىغا دائىر ئىقتىسادىي ئۇچۇرلارنى ئىلمىي ئۇسۇلدا سىستېمىلىق توپلىشى، خاتىرىلىشى ۋە تەھلىل قىلىشى، بازاردا ئىگىلىگەن ئۇچۇرغا ئاساسەن كارخانىلارنىڭ ئىقتىسادىي جەھەتتىكى تەدبىرلىرىنى بەلگىلەشكە ئاساس يارىتىشى لازىم.

بازار ئادەتتە تاۋار ئىگىلىكى كاتېگورىيىسىگە مەنسۇپ بولۇپ، قەيەردە تاۋار ئىشلەپچىقىرىش بولىدىكەن، شۇ يەردە بازار بولىدۇ. بازار: تاۋار ئالماشتۇرۇش سورۇنى، مۇناقىچە قىلىپ ئېيتقاندا، بازار تاۋار ئالماشتۇرۇش مۇناسىۋىتىنىڭ يىغىندىسى بولۇپ، خەلق ئىگىلىكىنىڭ ئومۇملاشقان ئىنكاسى. بازارنىڭ رولى هەر تەرەپلىمە بولۇپ، ئۇ، ئاساسلىقى ئالماشتۇرۇش رولى ۋە تەڭشەش رولىدىن ئىبارەت ئىككىگە بۆلۈنىدۇ. بازارنىڭ ئالماشتۇرۇش رولى ۋە تەڭشەش رولى، بازارنىڭ ئىقتىسادى ئارقىلىق (ئالماشتۇرۇش ئىقتىسادى، قايتۇرۇش ئىقتىسادى، باهالاش ئىقتىسادى، تەڭشەش ئىقتىسادى) ئەمەلگە ئاشىدۇ.

بازارنىڭ ئالماشتۇرۇش رولى: بىرىنچىدىن، سانائەت، يېزا ئىگىلىك ئىشلەپچىقىرىشنى راۋاجلاندۇرۇشنىڭ مۇهىم شەرتى

بولۇپ، ئىجتىمائىي تەكرار ئىشلەپچىقىرىشنىڭ ئەھمىيلىگە ئالماشتۇرۇش ئىقتىدارى ئارقىلىق تاۋارلارنى پۈتۈنلەي ئايلاندۇرىدۇ ھەمدە ئىشلەپچىقارغۇچى تارماقلارنى ۋە ئىشلەپچىقارغۇچىلارنى ئىشلەپچىقىرىش ۋاستىلىرى ۋە تۇرمۇش ۋاستىلىرى بىلەن تەمىنلەپ، تەكرار ئىشلەپچىقىرىشنىڭ ئوڭۇشلۇق ئېلىپ بېرىلىشىنى كاپالەتلەندۈرىدۇ ھەمدە مەھسۇلاتلارنى ئەھمىيلەشتۈرۈش ۋە تولۇقلاش مەسلىسىنى ھەل قىلىدۇ. تاۋار ئىگىلىكى شارائىتىدا مەھسۇلات تاۋار سۈپىتىدە ئىشلەپچىقىرىلىپ، بازار ئارقىلىق قىممەت يارىتىدۇ. قىممەت يارىتىلغاندىن كېيىن ئىشلەپچىقىرىش جەريانىدا سەرپ قىلىنغان ئىشلەپچىقىرىش ۋاستىلىرى ۋە تۇرمۇش ۋاستىلىرىنى تولۇقلۇۋلىشىغا توغرا كېلىدۇ. ئەگەر بازار بولمىسا بۇ خىل مەقسەتلەرگە يەتكىلى بولمايدۇ، ئەلۋەتتە. ئىككىنچىدىن، بازاردىكى تاۋار ئوبوروتىنىڭ سۈرئىتى ئىجتىمائىي تەكرار ئىشلەپچىقىرىشنىڭ سۈرئىتىگە بىۋاستە تەسىر كۆرسىتىدۇ. بازارلاردىكى تاۋارلارنىڭ ئوبوروت قىلىنىش ۋاقتى قانچىكى قىسقا بولسا، ئىجتىمائىي تەكرار ئىشلەپچىقىرىشنىڭ ۋاقتى شۇنچە قىسقا بولۇپ، ئىشلەپچىقىرىشنىڭ ئۈسۈش، ئېشىش سۈرئىتى شۇنچە تېز بولىدۇ. ئەكسىچە بازارلاردىكى تاۋارلارنىڭ ئوبوروت قىلىنىش ۋاقتى قانچىكى ئۇزۇن بولسا، تەكرار ئىشلەپچىقىرىشنىڭ ۋاقتى ئۇزىراپ كېتىدۇ - دە، ئىشلەپچىقىرىشنىڭ ئېشىشىغا پايدىسىز تەسىرلەرنى كۆرسىتىدۇ. شۇڭلاشقا، تاۋارلارنىڭ ئوبوروت ۋاقتىنىڭ ئۇزۇن ياكى قىسقا بولۇشى، تەكرار ئىشلەپچىقىرىش ۋاقتىنىڭ ئۇزۇن ياكى قىسقا بولۇشىغا بىۋاستە تەسىر كۆرسىتىدۇ. ئوچىنچىدىن، ئىشلەپچىقىرىشنىڭ نەتىجىسىنى ئۆز ۋاقتىدا تەكشۈرۈپ،

ئىشلەپچىقارغۇچىلارنىڭ ئىگىلىك ياشقۇرۇش سەۋىيىسىنىڭ يۇقىرى كۆتۈرۈلۈشىنى ئىلگىرى سۈرىدۇ. ئىشلەپچىقارغۇچىلارنىڭ ئىشلەپچىقارغان مەھسۇلات تۈرلىرىنىڭ مىقدارىنىڭ توغرا ياكى توغرا ئەمەسلىكى، ئۆلچەملىك ياكى ئۆلچەملىك ئەمەسلىكى، سۈپىتىنىڭ ياخشى ياكى ناچارلىقى، باھاسىنىڭ مۇۋاپىق ياكى مۇۋاپىق ئەمەسلىكى، ئوبوروت قىلىنىش ۋاقتىنىڭ تېز ياكى تېز ئەمەسلىكى پەقەت بازارلاردا سېلىشتۇرۇش ئارقىلىقلا ئىسپاتلىنىدۇ. ئومۇمەن قىلىپ ئېيتقاندا، بازارلاردا سېلىشتۇرۇش ئارقىلىق تېخنىكىسىنىڭ ئىلغارلىقى، سۈپىتىنىڭ ياخشىلىقى، كۆركەملىكى، رەڭدارلىقى، چىدامچانلىقى كۆچلۈك بولۇپ باھالانغان تاۋارلار جەمئىيەتنىڭ ئېتىراپ قىلىشىغا ئىگە بولغان بولىدۇ ـ دە، بۇنىڭ بىلەن كۆپرەك مەنپەئەتكە ۋە پايدىغا ئىگە بولغىلى بولىدۇ. ئۇنىڭ ئەكسىچە، سۈپىتى ناچار، رەڭسىز، كۆركەمسىز، باھاسى يۇقىرى تاۋارلار بازاردىن شاللىۋېتىلىدۇ ـ دە، بۇنىڭ بىلەن ئىشلەپچىقارغۇچى ئورۇنلارنى تىرىشىپ بازار ئېھتىياجى بويىچە ئىشلەپچىقىرىشنى ئورۇنلاشتۇرۇشقا، ئىگىلىك ياشقۇرۇش سەۋىيىسىنى يۇقىرى كۆتۈرۈشكە، تېخنىكىنى ياخشىلاپ، سۈپىتىنى ئۆستۈرۈش ئارقىلىق ئىشلەپچىقىرىش تەرەققىياتىنى ئىلگىرى سۈرۈشكە مەجبۇرلايدۇ.

بازارنىڭ تەڭشەش رولى: بىرىنچىدىن، بازار ئىقتىسادىنى تەرتىپكە سېلىش، ئىشلەپچىقىرىشنى ياخشىلاش ۋە راۋاجلاندۇرۇش ئۈچۈن ئۈچۈر بىلەن تەمىنلەيدۇ ھەمدە خەلق ئىگىلىكىنىڭ ھەرقايسى تارماقلىرى ئارىسىدىكى ئىشلەپچىقىرىش بىلەن ئىستېمال ئوتتۇرىسىدىكى ماس كېلىش ياكى ماس كەلمەسلىك ئەھۋاللارنى سەزگۈرلۈك بىلەن ئىنكاس قىلىپ، ئىقتىسادنى تەرتىپكە سېلىشنى ئۈچۈر بىلەن تەمىنلەيدۇ. ئەگەر

بازاردىكى تەمىنلەش بىلەن ئېھتىياجنىڭ مۇناسىۋىتى ئاساسەن تەڭپۇڭ بولسا، بۇ خىل ئىگىلىكنىڭ ھەرقايسى تارماقلىرى ئوتتۇرىسىدىكى تەرەققىيات نىسبىتىنىڭ ماسلاشقانلىقىنى ئىسپاتلاپ بېرىدۇ. ئەگەر بازارلاردا تاۋارلار ئۇزۇن مۇددەت بېسىلىپ قېلىپ سېتىپ چىقىرىلمىسا، يەنە بىر تەرەپتىن، بازىرى ئىنتىك بولغان تاۋارلار ئۇزۇن مەزگىل ئۆكسۈپ قېلىپ تەمىنلەش ئېھتىياجىنى قاندۇرۇپ كېتەلمەسە، بۇ خەلق ئىگىلىكى نىسبىتىنىڭ ناھايىتى ماس ئەمەسلىكىنى ئىسپاتلاپ بېرىدۇ، بۇ نىسبەتنىڭ بۇزۇلغانلىقى چۈشەندۈرىدۇ. بازار ئۆزىنىڭ قايتۇرۇش ئىقتىدارى ئارقىلىق بازاردىكى بۇنداق ئەھۋاللارنى ئىشلەپچىقىرىش ئورۇنلىرى ۋە كارخانا ئورۇنلىرىغا قايتۇرىدۇ. بۇنىڭ بىلەن ئىشلەپچىقىرىش ئورۇنلىرى ۋە كارخانا ئورۇنلىرى تەدبىرلەرنى تۈزۈپ بازار ئۇچۇرى تەمىنلىگەن ماتېرىياللارغا ئاساسەن ئۆز ۋاقتىدا ئىشلەپچىقىرىش ۋە ئوبوروتنى تەڭشەيدۇ. ئىككىنچىدىن، بازار ئىجتىمائىي تەكرار ئىشلەپچىقىرىشنى ئۇچۇر بىلەن تەمىنلەيدۇ، قىممەتنى ھېسابلايدۇ، يېتەكچىلىك قىلىدۇ ۋە ئورۇنلاشتۇرىدۇ. كونكرېتنى قىلىپ ئېيتقاندا، تاۋار بازار ئۇچۇن ئىشلەپچىقىرىدۇ. لېكىن، تاۋار ئىشلەپچىقارغۇچى ئورۇن ۋە كارخانىلار بازار قايسى خىل تاۋارغا قانچىلىك ئېھتىياجلىق، جەمئىيەت قايسى خىل تاۋارغا قانچىلىك ئېھتىياجلىق ئىكەنلىكى قاتارلىق مەسىلىلەرنى ئادەتتە تولۇق مۆلچەرلەپ كېتەلمەيدۇ. پەقەت بازارلاردىكى ئېلىم ـ سېتىم ئارقىلىقلا ئاندىن ئىقتىسادىي ئۇچۇرغا ئېرىشەلەيدۇ.

ئەگەر بازاردا مەلۇم بىر خىل تاۋار تەمىنلەش ئېھتىياجنى قاندۇرالمىغان ۋاقتىدا باھا ئۆرلەپ كېتىپ ئىستېمال ئېھتىياجى

ئازىيدۇ. ئەگەر مەلۇم بىر خىل تاۋار بىلەن تەمىنلەش ئېھتىياجدىن ئېشىپ كەتسە، باھا تۆۋەنلەپ كېتىپ، بىر تەرەپتىن ئىستېمالنىڭ ئېشىشىنى كەلتۈرۈپ چىقارسا، يەنە بىر تەرەپتىن ئىشلەپچىقىرىش ئورۇنلىرى ۋە ئىشلەپچىقىرىش كارخانىلىرى پايدا ئالالمايدىغانلىقىنى ھېس قىلىپ، بۇ خىل تاۋارلارنى ئىشلەپچىقىرىشنى ئازايتىدۇ - دە، ئىشلەپچىقىرىشنى توختىتىشقا مەجبۇر بولىدۇ. شۇنىمۇ ئېيتىپ ئۆتۈش كېرەككى، تاۋارلار بازاردا ناھايىتى تىز سېتىلسا، باھا ئۆرلەپ كەتسە، بۇ تەمىنلەشنىڭ ئېھتىياجىنى قاندۇرالمىغانلىقتىن دېرەك بېرىدۇ. ئەكسىچە تاۋارلار بازارلاردا تىز سېتىلمىسا، باھا تۆۋەنلەپ كەتسە، بۇ تەمىنلەشنىڭ ئېھتىياجىدىن ئېشىپ كەتكەنلىكىدىن دېرەك بېرىدۇ. دېمەك مۇشۇ مەنىدىن ئېيتقاندا، بازارنىڭ ئىجتىمائىي تەكرار ئىشلەپچىقىرىشنىڭ «تەڭشىگۈچى ئەسۋابى» دېيىشكە بولىدۇ.

بازارلاردا تەمىنلەش بىلەن ئېھتىياجنىڭ مۇناسىۋىتىگە تەسىر كۆرسىتىدىغان ئامىللار ناھايىتى كۆپ، شۇڭا، ئىگىلىك باشقۇرغۇچىلار بازارلارنى تەكشۈرۈشتە ئەڭ مۇھىمى ئالدى بىلەن تۆۋەندىكى بىر قانچە نۇقتىنى ئىگىلىشى ۋە تەكشۈرۈشى زۆرۈر.

(1) خەلق ئىگىلىكىنىڭ قۇرۇلمىسىنى تەكشۈرۈش: بۇنىڭدا ئاساسلىقى مىللىي دارامەتنىڭ جۇغلانمىسى بىلەن ئىستېمالنىڭ نىسبىتى، يېزا ئىگىلىك، يېنىك سانائەت، ئېغىر سانائەت ئوتتۇرىسىدىكى نىسبەتنى تەكشۈرۈش، چۈنكى بۇ خىل قۇرۇلمىدىكى ئۆزگىرىش بازاردىكى تاۋارلارغا بولغان ئېھتىياجنىڭ مىقدارى ۋە قۇرۇلمىسىغا بىۋاستە تەسىر كۆرسىتىدۇ ھەمدە بازارلاردىكى تەمىنلەش بىلەن ئېھتىياج ئوتتۇرىسىدىكى مۇناسىۋەتنىڭ ئۆزگىرىشىنى بەلگىلەيدۇ.

(2) ئىستېمال بۇيۇملىرىنىڭ ئىشلەپچىقىرىش ئەھۋالىنى تەكشۈرۈش: بازارلاردىكى تاۋارلار بىلەن تەمىنلەش تاۋارلارنىڭ مىقدارى ۋە سۈپىتىگە باغلىق. مەھسۇلات مىقدارىنىڭ ئاز - كۆپ بولۇشى ئۆز نۆۋىتىدە خىلمۇ خىل ئامىللارنىڭ چەكلىمىسىگە ئۇچرايدۇ. ئاساسلىقى چەكلەش ئامىلى يەنىلا دەسلەپتە بار بولغان ئىشلەپچىقىرىش ئىقتىدارى، ماتېرىيال مەنبەسى، خام ئەشيا، تېخنىكا سەۋىيىسىدىن ئىبارەت بولۇپ، بۇلارنىڭ ھەممىسى دېھقانچىلىق، چارۋىچىلىق مەھسۇلاتلىرىنىڭ تاۋارغا ئايلىنىش نىسبىتىنى ھەم يېنىك سانائەت ئىشلەپچىقىرىشىنىڭ سۈرئىتىنى تەكشۈرۈشنىڭ پۈتۈن دائىرىسى، ئىشلەپچىقىرىش كارخانىلىرى ۋە خۇسۇسىي ئىگىلىك كارخانىلىرىنىڭ يېمەكلىك سانائىتى قاتارلىق ئىستېمال بۇيۇملىرىنى ئىشلەپچىقىرىشنى راۋاجلاندۇرۇشقا تۈرتكە بولىدۇ.

(3) سېتىۋېلىش كۈچى سەۋىيىسىنى تەكشۈرۈش: بۇنىڭدا ئاساسلىقى ئىگىلىك باشقۇرغۇچىلار ۋە خۇسۇسىي ئىگىلىك باشقۇرغۇچىلار جەمئىيەتنىڭ نوپۇس قۇرۇلمىسى، ئىگىلىك قۇرۇلمىسى، ئىشچى - خىزمەتچىلەرنىڭ ئىش ھەققى سەۋىيىسى، دېھقان - چارۋىچىلارنىڭ كىشى بېشىغا توغرا كەلگەن كىرىم ئەھۋالى ھەمدە سېتىۋېلىش ئوبيېكتلىرىنىڭ ئەھۋالى، ئىستېمال قىلىش ئۆرپ - ئادىتى، باھانىڭ ئۆزگىرىش ئەھۋالى قاتارلىقلارنى ئىگىلەش ۋە تەكشۈرۈش كېرەك.

(4) ئېھتىياجنىڭ ئېشىش ياكى كېمىيىش ئەھۋالىنى تەكشۈرۈش: كىشىلەرنىڭ قايسى خىل، قايسى رەڭلىك تاۋارلارغا قايسى ۋاقىت، قايسى پەسلىدە جىددىي ئېھتىياجلىق، قايسى خىل تاۋارغا قايسى ۋاقىت، قايسى پەسلىدە ئېھتىياجنىڭ جىددىي ئەمەسلىكىنى تەكشۈرۈش ۋە ئىگىلەش ھەمدە كىشىلەرنىڭ

هەرخىل، ھەرياڭزا ئۆزگىرىشچان ئېھتىياجنى قانداق قىلغاندا قانداق ئۆرگىلى بولمىدىغانلىقىنى تەتقىق قىلىشى ھەمدە قايسى خىل، قايسى رەڭدىكى تاۋارلارنىڭ تېز سېتىلىدىغانلىقىنى ئىگىلىشى لازىم.

(5) رىقابەتكە دائىر ئەھۋاللارنى تەكشۈرۈش: دۆلەت ئىگىلىكى ياكى كوللېكتىپ ئىگىلىكى ۋە ياكى خۇسۇسىي ئىگىلىكىدىكى كارخانىلار بولسۇن، بازارلاردا ئۆزى بىلەن ئوخشاش تۈردىكى مەھسۇلاتلارنى ساتىدىغان ئۆزىگە ئوخشاش كارخانىلارنىڭ مەھسۇلاتىنىڭ مىقدارى، سۈپىتى، رەڭگى، خىللىرى، باھاسى قاتارلىق جەھەتلەردىكى مەسىلىلەرنى ئىگىلەش ياكى ئۆزى ئىشلەپچىقارغان مەھسۇلاتلارنى ئۆزى بىۋاستە سېتىپ چىقىرامدۇ؟ ياكى باشقا ۋاستىلەر ئارقىلىق سېتىپ چىقىرامدۇ؟ بۇ مەسىلىلەرنىمۇ تەكشۈرۈش ۋە ئىگىلەش كېرەك.

(6) ئىگىلىك باشقۇرغۇچى خادىملار ۋە خۇسۇسىي ئىگىلىك باشقۇرغۇچى خادىملار بازارلارنى تەكشۈرۈشتە بىر خىللا ئۇسۇلنى قوللىنىپ تەكشۈرۈپلا قالماستىن، بەلكى كۆپ خىل تەكشۈرۈش ئۇسۇلىنى قوللىنىشى ھەمدە كۆزىتىش، تەكشۈرۈش، سىناق قىلىش ئۇسۇللىرىنىمۇ بىرلىكتە قوللىنىشى كېرەك. ئومۇمەن قىلىپ ئېيتقاندا، ئىگىلىك باشقۇرغۇچىلار ۋە خۇسۇسىي ئىگىلىك باشقۇرغۇچىلار بازارنى ئىلمىي ئۇسۇلدا تەكشۈرۈشنىڭ مۇھىم نۇقتىلىرى ۋە ئۇنۇملۇك چارە ئۇسۇللىرىنى پۈختا ئىگىلەپ، مەقسەتلىك ۋە تەرتىپلىك ھالدا بازارنىڭ ئومۇمىي ئەھۋالىنى تولۇق تەكشۈرگەندىلا، ئاندىن ئىگىلىك باشقۇرۇش پائالىيىتىگە پايدىلىق بولغان ئىقتىسادىي ئۇچۇرلارغا ئىگە بولالايدۇ ۋە ئىشلەپچىقىرىش تىجارەت پائالىيىتىدە رىقابەتكە تاقابىل تۇرالايدۇ ھەم بەرداشلىق بېرەلەيدۇ.

تىجارەت قىلىشقا ماھىر بولۇش كېرەك

سودا بازىرىغا كىرىش ــ جەڭ مەيدانىغا كىرگەنلىك بولۇپ، ئۇ ھەرگىزمۇ نازاكەتلىك، راھەتلىك ئىش، سەيلە ـ ساياھەت ئەمەس، بەلكى ھايات ـ ماماتلىق ئىلىشىشقا تەۋەككۇل قىلىشتۇر. شۇڭا، تىجارەت قىلغۇچىلار سودا بازىرىدا غالىپ ئورۇندا تۇرىمەن دەيدىكەن، چوقۇم تىجارەت قىلىشقا ماھىر بولۇشى لازىم. بۇنىڭ ئۈچۈن تۆۋەندىكى ئىشلارغا دىققەت قىلىش كېرەك:

1. بازار ئۇچۇرىنى ئىگىلەشكە ماھىر بولۇش لازىم.

تىجارەت قىلغۇچىلارنىڭ تەقدىرى بازاردىكى ئىقتىسادىي ئۇچۇرنى ۋاقتىدا ئىگىلەپ، بازار ئۇچۇرىدىن ئوبدان پايدىلىنىشقا باغلىق. شۇڭا، تىجارەت قىلغۇچىلار بازارلارنى تەكشۈرۈپ تەتقىق قىلىشى، بازارلاردىكى ئىشلەپچىقىرىش، سېتىش، تەمىنلەش، ئېھتىياج ئەھۋالىنى، كىشىلەرنىڭ قايسى پەسىل، قايسى ۋاقىتتا قايسى خىل، قايسى رەڭ، قايسى پاسوندىكى تاۋارلارغا ئېھتىياجلىق ئىكەنلىكىنى ئىگىلەپ، ئىستېمالچىلارنىڭ ئېھتىياجىغا قاراپ يېڭى مەھسۇلاتلارنى كىرگۈزۈشى، مال تۇرىنى كۆپەيتىشى لازىم.

2 «ئاز پايدا ئېلىپ كۆپ سېتىش» ئۇسۇلىنى قوللىنىش لازىم.

«ئاز پايدا ئېلىپ كۆپ سېتىش» ــ ھازىرقى بازار ئەھۋالى بويىچە تەھلىل قىلغاندا ماسلىشىشچانلىققا ئىگە بىر خىل سېتىش ئۇسۇلى بولۇپ، تىجارەتچىلەر بۇ ئۇسۇلنى قوللانغاندا، كۆپ پايدىغا ئېرىشىپ پۇلنى كۆپ تاپالايدۇ. كونىلاردا «بىر تىيىن ئۇچۇن ياشاشقا بولىدۇكى، ئىككى تىيىننى دەپ جاننى بېرىشكە بولمايدۇ»، «ئۇچ تىيىن پايدىغا رازى بولغانلار پايدا ئالىدۇ، يەتتە تىيىن پايدا ئالمەن دېگەنلەر دەسمايىسىنى يەپ بولىدۇ» دېگەن گەپ بار. بۇنىڭدىن كۆرۈۋېلىشقا بولىدۇكى، پايدىنى كۆپ ئالمەن دەپ بىرقانچە كۈن سودا قىلماي ئولتۇرغاندىن كۆرە ئاز پايدا ئالسىمۇ سودا ــ سېتىق قىلىپ تۇرغان ياخشى. مەن ئوخشاش خىلدىكى باش ياغلىق تىجارىتى بىلەن شۇغۇللىنىدىغان ئىككى تىجارەتچى بىلەن ئايرىم ــ ئايرىم ھالدا سۆزلىشىپ ئەھۋال ئىگىلەپ كۆرسەم، ئۇلارنىڭ بىرى بىر دانە باش ياغلىقنى بىر يۈەن پايدا قىلسىلا سېتىۋېتىپتۇ. يەنە بىرسى بىر دانە باش ياغلىقنى بىر يۈەن ئەللىك پۇلدىن ئىككى يۈەنگىچە پايدا قىلمىسا ساتماپتۇ. ھەر ئىككى تىجارەتچىنىڭ مال سېتىۋېلىش باھاسى ئوخشاش ئىكەن، كۆرۈنۈشتە ئالدىنقىسى ئاز پايدا ئالغاندەك، كېيىنكىسى كۆپ پايدا ئالغاندەك كۆرۈنسىمۇ، ئەمەلىيەتتە ئالدىنقىسىنىڭ خېرىدارى كۆندىن ــ كۈنگە كۆپەيىپ ھەر كۈنلىكى 30 دانىدىن 50 دانىغىچە باش ياغلىقنى توپ ۋە پارچە سېتىپ، 30 يۈەندىن 50 يۈەنگىچە پايدا ئېلىپتۇ، كېيىنكىسى بولسا كۆپ پايدا ئېلىشنى كۆزلىگەنلىكى ئۈچۈن خېرىدارى كۈندىن ــ كۈنگە ئازلاپ كېتىپ، بىر قانچە كۈندىمۇ بىر ــ ئىككى دانە باش ياغلىق ساتالماپتۇ. ھەتتا بىرەر ھەپتىگىچە سودا قىلالمىغان كۈنلىرىمۇ بوپتۇ. بۇنىڭ بىلەن دەسمايىسى كۆندىن ــ كۈنگە ئازلاشقا باشلاپتۇ. ئىستېمالچىلار نەرسە ــ كېرەك سېتىۋالماقچى بولسا بازار ئايلىنىپ، تاۋارلارنىڭ باھاسىنى سېلىشتۇرۇپ كۆرۈپ، قەيەردە سۈپەتلىك، باھاسى

ئەرزان تاۋار بولسا شۇنى سېتىۋالىدۇ ھەمدە ئۇلار ئالدىغا ئۇچرىغانلىكى ئادەملەرگە سېتىۋالغان تاۋىرىنىڭ سۈپەتلىك، باھاسى مۇۋاپىق ئىكەنلىكىنى ۋە قايسى ئورۇن، قايسى دۇكاندىكى تىجارەتچىدىن سېتىۋالغانلىقىنى سۆزلەپ بېرىدۇ، نەتىجىدە، باشقىلارمۇ شۇ يەرگە بارىدۇ. تىجارەتنىڭ ياخشى - يامان بولۇشى زور تۇرکۇمدىكى خېرىدارلارنىڭ قايتا كېلىپ مال سېتىۋېلىشىغا باغلىق. سودا - سېتىق بىلەن شۇغۇللىنىۋاتقان سودا - سانائەتچىلەر تىجارەتتە گۇللىنەي دەيدىكەن، چوقۇم ئۇزاق مۇددەتلىك پايدىنى كۆزلىشى لازىم.

3. ئەپلىك، مەدەنىيەتلىك تىجارەت قىلىشقا ماھىر بولۇش لازىم.

خېرىدارلارغا ئەدەپلىك مۇئامىلە قىلىپ، مەدەنىيەتلىك تىجارەت قىلىش يەككە سودا - سانائەتچىلەر بىلەن خېرىدارلار ئوتتۇرىسىدىكى مۇناسىۋەتنى قويۇقلاشتۇرىدىغان مۇھىم ئامىللارنىڭ بىرى. سوتسىيالىستىك جەمئىيىتىمىزدە ھەممە كىشى مۇلازىمەت ئوبيېكتى، ھەممە كىشى مۇلازىمەت قىلغۇچىلاردۇر. شۇڭا، يەككە سودا - سانائەتچىلەر خېرىدارلارغا قىزغىن، ئەدەپلىك مۇئامىلە قىلىشى، خېرىدارلارنى سۈپەتلىك، باھاسى مۇۋاپىق تاۋارلار بىلەن تەمىن ئېتىشى، مۇلازىمەت سۈپىتىنى ئۈزلۈكسىز ئۆستۈرۈشى لازىم. قانداق خېرىدار بولۇشىدىن قەتئىينەزەر ھەممەيلەنگە ئوخشاش مۇئامىلە بولۇشى، ئادەمگە قاراپ ئىش كۆرمەسلىكى، كىچىك بالىلارنى بوزەك قىلماسلىقى، دېھقانلارنى كەمسىتمەسلىكى، قېرىلارغا قوپال، زىتىغا تېگىدىغان چاقچاقلارنى قىلماسلىقى لازىم. تىجارەتچىلەر خېرىدارلارغا سوغۇق مۇئامىلە قىلسا، خېرىدارلارنىڭ زىتىغا تەگسە، ئۇ ھالدا خېرىدارلار تىجارەتچىدىن رەنجىيدۇ - دە، مال سېتىۋالماي كېتىپ قالىدۇ. تىجارەتچى بولغان كىشى شۇنى بىلىشى كېرەككى، ھازىر بازارلاردا ئوخشاش

خىل، ئوخشاش رەڭ، ئوخشاش پاسوندىكى تاۋارلار ۋە كىيىم - كېچەكلەرنى ساتىدىغان تىجارەتچىلەر ماڭدامدا بىر بولغانلىقى ئۈچۈن كىمكى خېرىدارغا سوغۇق مۇئامىلە قىلسا، خېرىدار ئۇنىڭدىن سېتىۋالماي، ئۇنداق تىجارەتچى خېرىدارىدىن قۇرۇق قالىدۇ.

4. ساختا، ناچار، سۈپەتسىز تاۋار بولماسلىقنى ئىشقا ئاشۇرۇش لازىم.

تىجارەتچى بولغان كىشى سەممىي، ئىشەنچلىك بولۇشى، تاۋارلىرىنىڭ سۈپىتى ياخشى، باھاسى مۇۋاپىق بولۇشىنى ئىشقا ئاشۇرۇشى لازىم. تاۋارلارنى ساتقاندا ئىستېمالچىلارنىڭ مەنپەئىتىنى ئاساس قىلىپ تاۋارلارنىڭ سۈپىتى، مىقدارىغا كاپالەتلىك قىلىشى، ساختا، يالغان، ناچار، سۈپىتى ئۆزگەرگەن تاۋارلارنى ساتماسلىقى، سۈپەتلىك ياخشى تاۋارلارغا ساختا، يالغان، ناچار سۈپەتسىز تاۋارلارنى ئارىلاشتۇرۇپ قويماسلىقى، ئۆلچەمدە ئادىل بولۇشى، خېرىدارلار سېتىۋالغان تاۋارلارنىڭ سۈپىتىدە مەسىلە كۆرۈلسە ياكى ئۇ تاۋار خېرىدارنىڭ كۆڭلىگە ياقمىسا، دەرھال ئالماشتۇرۇپ بېرىشى، رېمونت قىلىپ بېرىشى، پۇلىنى قايتۇرۇپ بېرىشى لازىم. تاۋارنىڭ سۈپىتى ياخشى، باھاسى مۇۋاپىق بولۇشىنى ئىشقا ئاشۇرۇش ئۈچۈن، سۈپەتلىك مالالارنى كىرگۈزۈش ئۆتكىلىنى چىڭ ئىگىلىشى، ساختا، سۈپەتسىز تاۋارلارنى كىرگۈزمەسلىكى، پايدا - مەنپەئەتنى كۆزلەپ، ئىنساپنى يوقاتماسلىقى، ناچار، سۈپەتسىز تاۋارلارنى ئەپلەپ - سەپلەپ قولدىن چىقىرىپ ئىستېمالچىلارنى قاقتى - سوقتى قىلماسلىقى، سۈپەتكە تايىنىپ بازار تېپىشى، سۈپەتكە تايىنىپ ئوبراز تىكلىشى لازىم.

مال سانتۇچى ماگنىتتەك بولسا، تۆمۈردەك خېرىدارنىمۇ جەلپ قىلالايدۇ

ھازىر، بازارلار ئاۋاتلاشتى، سودا - سېتىق توختاۋسىز جانلاندى ۋە تەرەققىي قىلدى. بۇنىڭغا ئەگىشىپ، بازارلاردا ئوخشاش تۈردىكى تاۋارلارنى ساتىدىغانلار كۆندىن - كۈنگە كۆپەيدى. ئەپسۇسكى، ئۇلارنىڭ بەزىلىرى تاۋارلىرىنى ۋاقتى - ۋاقتىدا ساتسا، يەنە بەزىلەر بازار تاپالمايمىز، سېتىپ چىقىرالمايمىز، زىيان تارتىپ بېشى قېتىپ، روھى چۈشۈپ نېمە قىلارىنى ئۇقالمايدىغان قىلىۋاتىدۇ. ئوخشاش تۈردىكى تاۋار ماللارنى تېز سېتىپ چىقارغۇچىلاردا قانداق سېھرى كۈچ بار؟

ئۇلاردا بىر قانچە خىل ئالاھىدىلىك ۋە ئورتاقلىق بار. ئەگەر سىز بىرمال سانتۇچى - تىجارەتچى بولسىڭىز، مۇنداق قىلىپ كۆرۈڭ.

1. خېرىدارلارغا تولۇپ تاشقان قىزغىنلىق بىلەن مۇئامىلە قىلىپ، ئۇلارنى مال سېتىۋېلىشقا قىزىقتۇرۇش كېرەك. تىجارەتچى بولغان كىشى يېقىملىق، خۇشخۇي، قىزغىن، ئەستايىدىل پوزىتسىيىدە بولۇپ، خېرىدارلارنى ئىلاجى بار ئۆزىگە جەلپ قىلىپ، قۇرۇق قول قايتۇرماسلىققا تىرىشىشى كېرەك، چۈنكى، خېرىدار ھەر ۋاقىت مال سانتۇچىنىڭ يۇقىرىقىدەك

مۇئاملىدە بولۇشىنى تەلەپ قىلىدۇ، بولۇپمۇ، قىز - چوكانلار كىيىم - كېچەك، رەخت تاللاشقا ئالاھىدە ئەھمىيەت بېرىدۇ. ئۇلار سېتىۋالماقچى بولغان تاۋارنىڭ چىرايلىق، باھاسىنىڭ مۇۋاپىق بولۇشىنى، باشقىلارنىڭ شۇ تاۋارنى ماختىشىنى ياخشى كۆرىدۇ ۋە قىزىقىپ سېتىۋالىدۇ. شۇڭا، مال ساتقۇچى خېرىدارغا قارىتا «بۇ كىيىم ئۇستىخىنىڭىزغا بەك ماس كەلدى. مۇشۇنداق رەختتىن كىيىم كەيسىڭىز بەك يارىشىدىكەن، مال تاللاشقا ھەقىقەتەن ئېپىڭىز بار ئىكەن» دېگەندەك سۆزلەرنى قىلىپ، ئۇلارنىڭ شۇ مالنى سېتىۋالغانلىقىنىڭ دەل جايىدا بولغانلىقىنى ھېس قىلدۇرۇش كېرەك. تىجارەتچى ھەممىلا خېرىدارغا ئوخشاش، ئىللىق مۇئاملىدە بولۇپ، ئۇلارنىڭ رەخت ۋە باشقا مىللارنى تاللىشىغا يېقىندىن ھەمدەم بولۇش كېرەك. بۇخىل مۇئامىلە خېرىدارنى جەلپ قىلىدۇ ۋە سۆيۈندۈرىدۇ - دە، مالنى سېتىۋالىدۇ.

2. ئۆزى سېتىۋاتقان مالغا قارىتا ئۆزىدە ئىشەنچ ۋە پەخىرلىنىش تۇيغۇسى بولۇشى كېرەك. تىجارەتچى ئۆزى سېتىۋاتقان مالغا ئۆزىدە ئىشەنچ بولۇشى، سۈپىتىگە، ئۆلچىمىگە، مىقدارىغا كاپالەتلىك قىلالايدىغان بولۇشى كېرەك. تىجارەتچىدە، «ئەگەر مەن بىر خېرىدار بولغان بولسام، چوقۇم مۇشۇ مالنى ئۆزۈم سېتىۋالغان بولاتتىم» دېيەلەيدىغان ھېسسىيات بولۇشى كېرەك. مال ساتقۇچى چوقۇم «بۇ مال مەملىكەت بويىچە ئەڭ ئىشەنچلىك، ئەڭ داڭلىق، ئەڭ سۈپەتلىك تاۋار» دەيدىغان ئىشەنچكە ئىگە بولۇشى كېرەك. ئەمەلىيەتتىمۇ شۇنداق بولۇشى كېرەك. بۇ خېرىدارلارنى مال سېتىۋېلىشقا جەلپ قىلىشتىكى مۇھىم ھالقا. ئۇ مالنى تېز سېتىپ چىقىرىشتىكى مۇھىم ئاساس.

3. تاۋار مالىلارنىڭ سۈپىتىگە ئېتىبار بېرىش ئارقىلىق، خېرىدارلارنىڭ مال سېتىۋېلىش قىزغىنلىقىنى قوزغاش كېرەك. خېرىدارلار مال سېتىۋالغاندا سېتىۋالغان تاۋارلىرىنىڭ پاكىز، تازىلىق ئۆلچىمىگە ئۇيغۇن بولۇشىنى ئارزۇ قىلىدۇ. ئايرىم مال ساتقۇچىلار ساتقان مالىلارنى تازىلىق ئۆلچىمىگە يەتمەيدىغان پاسكىنا قەغەز، پاسكىنا نەرسىلەرگە ئوراپ بېرىدۇ، يېمەكلىكلەرنى قولى بىلەن تۇتۇپ جىڭلاپ بېرىشتەك ئەھۋاللار مەۋجۇت. مال ساتقۇچى بۇ خىل ھالەتتىن ساقلىنىشى، ساتقان مالنى تازىلىق ئۆلچىمىگە ئۇيغۇن كېلىدىغان سۈلياۋ خالتا ياكى باشقا بۇيۇملار بىلەن ئوراپ ياكى يۆگەپ بېرىش، يېمەكلىكلەرنى قىسقۇچ بىلەن تۇتۇپ جىڭلاپ بېرىشى كېرەك. بۇنداق قىلغاندا، خېرىدارلارنىڭ مال سېتىۋېلىش قىزغىنلىقىنى قوزغىغىلى ۋە قايتا كېلىپ مال سېتىۋېلىشنى قولغا كەلتۈرگىلى بولىدۇ.

4. خېرىدارلارغا ساتقان مالنىڭ ئىشلىتىش ئۈسۈلى، تېخنىكىسى، ئاسراش بىلىملىرىنى تونۇشتۇرۇش، چۈشەندۈرۈش ئىشىنى زىرىكمەي ئىشلەش كېرەك. بۇ خىل ئۇسۇل خېرىدارلارنىڭ ناچار، سۈپەتسىز، ساختا تاۋارلارنى پەرق ئېتىش ئىقتىدارىنى ئاشۇرىدۇ - دە، مال ساتقۇچىدىن نەرسە - كېرەك سېتىۋېلىشقا قىزىقىدىغان بولىدۇ.

5. خېرىدارلارغا ئازادە مال تاللاش، سېتىۋېلىش، سىناپ كۆرۈش مۇھىتى يارىتىپ بېرىش ئارقىلىقمۇ ئۇلارنىڭ مال سېتىۋېلىش قىزغىنلىقىنى ئاشۇرغىلى بولىدۇ.

6. ھەقسىز مۇلازىمەت تۈرلىرىنى يولغا قويۇش، يەنى ۋېلىسىپىتلىرىنى، سېتىۋالغان مالىلارنى ساقلاپ بېرىش، مالىلارنى ئۆيلىرىگە ئاپىرىپ بېرىش، قاچىلاپ بېسىپ بېرىش قاتارلىق ئىشلارنى خالىس قىلىپ بېرىش ئارقىلىقمۇ،

خېرىدارلاردا ھۆرمەت، ئىشەنچ تۇيغۇسى تۇرغۇزۇپ، كېيىنكى قېتىممۇ مال سېتىۋېلىشقا كېلىش قىزغىنلىقىنى قوزغىغىلى بولىدۇ.

7. خېرىدارلار سېتىۋالغان مالنىڭ سۈپىتىدە مەسىلە كۆرۈلسە ياكى خېرىدار سېتىۋېلىپ كۆڭلىگە ياقماي قالسا، قايتۇرۇپ بېرىش ياكى دەرھال ئالماشتۇرۇپ بېرىشى كېرەك. بۇمۇ خېرىدارلارنى جەلپ قىلىشنىڭ يەنە بىر ياخشى يولى.

8. ساتماقچى بولغان مالغا باھانى مۇۋاپىق قويۇش كېرەك. ئايرىم تىجارەتچىلەر ھە دېگەندە يۇقىرى پايدىسى كۆزلەپ، ساتماقچى بولغان مالغا زىيادە يۇقىرى باھا قويىدۇ. يۇقىرى باھا خېرىدارنى ھامان مەيۈسلەندۈرىدۇ. شۇڭا، يۇقىرى باھانىسى سېتىپ چىقىرىش، سېتىشنىڭ ئۇلچىمى قىلىشتىن ساقلىنىش، مۇۋاپىق باھانى بىرلىك قىلىش كېرەك.

9. تىجارەت قىلىش ۋاقتىنى ئۇزارتىش، خېرىدارلارنىڭ پىكىر، ئىنكاسلىرىنى ئاڭلاپ، تۇزىتىش يولىنى تېپىپ چىقىش كېرەك.

ھېكمەت

△ بىر ئىخلاسمەن ئادەمنىڭ جەمئىيەتكە كۆرسەتكەن كۈچى شەخسىي مەنپەئەتىنى كۆزلەيدىغان توقسان توققۇز ئادەمنىڭ كۈچىدىن ئارتۇق ــ جونسۇن

△ كىتاب بولمىغان ئۆي خۇددى دېرىزىسى بولمىغان ئۆيگە ئوخشايدۇ. ــ توماس مان

△ تېجەشلىك بىلەن تىرىشچانلىق ئىنسانىيەتنىڭ ئىككى دوختۇرىدۇر.

ــ لۇبو (گېرمانىيە پەيلاسوپى)

قاتناش - ترانسپورت كەسپى بىلەن شۇغۇللىنىدىغان يەككە تىجارەتچىلەر كەسپىي ئەخلاقا ئالاھىدە ئەھمىيەت بېرىشى كېرەك

ھەرقانداق كەسپىنىڭ ئۆزىگە خاس كەسپىي ئەخلاقى بولىدۇ. كەسپىي ئەخلاق شۇ كەسىپتە ئىشلىگۈچىلەرنىڭ ئوبرازىنى تىكلەشتە مۇھىم ئەھمىيەتكە ئىگە. قاتناش - ترانسپورت كەسپىمۇ بۇنىڭدىن خالى ئەمەس.

قاتناش - ترانسپورت كەسپى خەلق ئىگىلىكىدىكى مۇھىم كەسىپلەرنىڭ بىرى بولۇپ، ئۇ، خەلقنە بۇاستە خىزمەت قىلىدىغان كەسىپلەرنىڭ بىرى. پارتىيە 11 - نۆۋەتلىك مەركىزىي كومىتېت 3 - ئومۇمىي يىغىنىدىن كېيىن، بولۇپمۇ سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكى تۈزۈلمىسى ئورنىتىلىشقا باشلىغاندىن بۇيان، ۋىلايىتىمىزدە يەككە قاتناش - ترانسپورت كەسپى بىلەن شۇغۇللىنىدىغانلار تېز كۆپەيىپ، 1997 - يىلى ئاخىرىغىچە 2558 ئائىلىگە يەتتى. يەككە قاتناش - ترانسپورت كەسپى بىلەن شۇغۇللىنىدىغانلارنىڭ خېلى بىر قىسمى كەسپىي ئەخلاققا ئالاھىدە ئەھمىيەت بېرىپ، خەلق ئۈچۈن ئەلا مۇلازىمەت قىلىۋاتىدۇ. لېكىن، يەنە بىر قىسىم يەككە قاتناش - ترانسپورت

كەسپى بىلەن شۇغۇللىنىدىغانلارنىڭ كەسپىي ئەخلاق قارىشى ياخشى بولمىغانلىقتىن، قاتناش قائىدىسىگە خىلاپ ھالدا ھاراق ئىچىپ ئاپتوموبىل ھەيدەپ، خەلقنىڭ ھاياتى، مال ـ مۈلكىنى زىيانغا ئۇچرىتىدىغان، يولۇچىلارنى تىللايدىغان، ئادەمگە قاراپ مۇئامىلە قىلىدىغان ئەھۋاللارنى سادىر قىلىۋاتىدۇ. پەقەت 1997 ـ يىلى ۋىلايىتىمىزدە 719 قېتىم قاتناش ھادىسىسى يۈز بېرىپ، 302 كىشى ھاياتىدىن ئايرىلدى. 544 كىشى يارىدار بولدى، بىۋاستە ئىقتىسادىي زىيان 3 مىليون 469 مىڭ 802 يۈەنگە يەتتى. قاتناش ھادىسىلىرىنىڭ يۈز بېرىش نىسبىتى بارغانسېرى ئېشىپ، خەلقنىڭ ھاياتى ۋە مال ـ مۈلكى زور دەرىجىدە زىيانغا ئۇچرىغانلىقتىن، بەزى يولۇچىلار يەككە قاتناش ـ تىرانسپورت كەسپى بىلەن شۇغۇللىنىدىغانلارنىڭ ئاپتوموبىللىرىغا ئولتۇرۇپ سەپەر قىلىشتىن ئەنسىرىمەكتە. قاتناش ھادىسىلىرىنىڭ يۈز بېرىش سەۋەبلىرى كۆپ بولسىمۇ، لېكىن، بۇنىڭدىكى تۈپ سەۋەب ـ ئۇلارنىڭ كەسپىي ئەخلاققا ئەھمىيەت بەرمىگەنلىكىدە. قاتناش ـ تىرانسپورت بازارلىرىدا رىقابەت كەسكىن بولۇۋاتقان بۇگۈنكى كۈندە، يەككە قاتناش ـ تىرانسپورت كەسپى بىلەن شۇغۇللىنىدىغانلار كەسپىنى رونىق تاپقۇزۇش ئۈچۈن، تۆۋەندىكى بىرقانچە مەسىلىگە ئالاھىدە ئەھمىيەت بېرىشى كېرەك.

1. بىخەتەر قاتناشقا ھەقىقىي تۈرتە كاپالەتلىك قىلىش لازىم. بىخەتەر قاتناشقا كاپالەتلىك قىلىش ـ يەككە قاتناش ـ تىرانسپورت كەسپى بىلەن شۇغۇللىنىدىغانلارنىڭ باش تارتىپ بولمايدىغان مۇقەددەس بۇرچى. يەككە قاتناش ـ تىرانسپورت كەسپىنىڭ مۇلازىمەت ئوبيېكتى ئادەم ۋە يۈك توشۇش. شۇڭا،

يەككە قاتناش - ترانسپورت كەسپى بىلەن شۇغۇللىنىدىغانلار بىخەتەر قاتناشقا كاپالەتلىك قىلىشى ھەمدە يولغا چىقىشتىن بۇرۇن ئاپتوموبىلنىڭ ئومۇميۈزلۈك تەكشۈرۈپ، كۆرۈلگەن كاشىلىلارنى ئوڭشاپ، ئاندىن يولغا چىقىشى، ئاپتوموبىلنى بەلگىلەنگەن ئورۇندا توختىتىپ، يولۇچىلارنىڭ ئاپتوموبىلغا چىقىشىغا ۋە يۈك قاچىلىشىغا ئوڭايلىق تۇغدۇرۇپ بېرىشى لازىم؛ بولۇپمۇ قاتناش قائىدىسى ۋە مەشغۇلات قائىدىسىگە ئەمەل قىلىپ، ياشانغان، مېيىپ، ئاجىز كىشىلەر ۋە نارىسىدە بالىلارغا ئېتىبار بېرىشى، يول ئۈستىدە ئاپتوموبىلدىن كاشىلا چىقسا، يولۇچىلارنى مۇۋاپىق ئورۇنغا ئورۇنلاشتۇرۇپ، ئاپتوموبىلنى ئوڭشاپ، ئاندىن يولغا چىقىشى لازىم.

2. مەدەنىي مۇلازىمەت قىلىشنى ئادەتكە ئايلاندۇرۇش لازىم. يەككە قاتناش - ترانسپورت كەسپى بىر مۇلازىمەت كۆزنىكى بولۇپ، بۇ كۆزنەكتە ياخشى، مەدەنىي مۇلازىمەت قىلىش - قىلالماسلىق - يەككە ترانسپورت كەسپى بىلەن شۇغۇللىنىدىغانلارنىڭ كەسپىنى رونىق تاپقۇزۇش - تاپقۇزالماسلىقى بىلەن زىچ مۇناسىۋەتلىك. يەككە ترانسپورت كەسپىي بىلەن شۇغۇللىنىدىغانلارنىڭ تىلى گۈزەل بولۇشى، مۇئامىلىدە ئادەپلىك بولۇشى، يولۇچىلار ئاپتوموبىلغا چىققاندا ياكى چۈشكەندە، ئۇلارغا ئىللىق مۇئامىلە قىلىشى لازىم. بولۇپمۇ جان - دىل بىلەن خەلق ئۈچۈن خىزمەت قىلىش ئىدىيىسىنى تۇرغۇزۇپ، تۇرلۇك ناچار ئىدىيىلەرنىڭ تەسىرىنى تۇگىتىپ، ئۆزى بىلەن يولۇچىلار ئوتتۇرىسىدىكى مۇناسىۋەتنى توغرا بىر تەرەپ قىلىشى لازىم.

3. قائىدە - نىزام بويىچە قاتناشقا كاپالەتلىك قىلىشى

لازىم. قاتناش ـ تراڭسپورت كەسپىدە ياخشى تەرتىپ ئورنىتىشنى ئىشقا ئاشۇرۇش ئۈچۈن، ئالدى بىلەن قاتناش ـ تراڭسپورت كەسپى بىلەن شۇغۇللىنىدىغان يەككە تىجارەتچىلەر شوپۇر تەربىيىلەش مەكتىپىدە مۇنتىزىم تەربىيىلىنىپ، لاياقەتلىك شوپۇرلۇق كىنىشكىسى ئالغاندىن كېيىن، ئاندىن ئاپتوموبىل ھەيدىشى لازىم. ئۇلار يول يۈرگەندە، قاتناش قائىدىسىگە قاتتىق ئەمەل قىلىپ، قاتناش ساقچىلىرى ۋە تاشيول باشقۇرغۇچى خادىملارنىڭ تەكشۈرۈشىگە بويسۇنۇپ، قاتناش تەرتىپىنى قوغدىشى، خەلقنىڭ ھاياتى ۋە مال ـ مۈلكىنىڭ بىخەتەرلىكىگە كاپالەتلىك قىلىشى لازىم. بولۇپمۇ، قاتناش قائىدىسىگە رىئايە قىلىپ، مۇلازىمەت سۈپىتىنى ئۈزلۈكسىز ئۆستۈرۈپ، خەلق ئۈچۈن جان ـ دىل بىلەن خىزمەت قىلىشى لازىم.

ھېكمەت

△ ئىلىم ـ مەرىپەت ئابى ھاياتقا ئوخشاشتۇر، ئۇنى ئىچكەن ئۆلۈمدىن نىجات تاپىدۇ.

ـ مۇھەممەت بىننى ئابدۇللا خارابى

△ جاپا چېكىپ ئىلىم ئىگىلىسەڭ، كىتابنىڭ ھەر بېتىدىن ساڭا جەننەتنىڭ ئىشكى ئېچىلىدۇ.

ـ ئەھمەت خوجامنىياز ئوغلى فىسۇرى

△ ئەدەپنىڭ تونىنى كەي. كىشىگە ئەدەپتىن ياخشى زىننەت يوق، كىمكى بىئەدەپ بولسا، ئۇنىڭدا پەزىلەتمۇ بولمايدۇ.

ـ ئابدۇللا شېرىپ ئوغلى خەستە

سودا ـ سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش خادىملىرى «توخۇ بېقىش» نىمۇ، «تۇخۇم ئېلىش» نىمۇ بىلىشى لازىم

بىرقانچە يىلدىن بۇيان ئاپتونوم رايونىمىزنىڭ سودا ـ سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش خادىملىرى شەھەر ـ يېزا سودا بازارلىرىنىڭ ئىجتىمائىي ئىگىلىك تەرتىپىنى قوغداش ھەم بازارنى باشقۇرۇش يولىدا ھارماي ـ تالماي جاپالىق ئىشلىمەكتە. لېكىن، بازار ئىگىلىكى تۇزۇلمىسى بەرپا قىلىنىۋاتقان يېڭى ۋەزىيەتتە، سودا ـ سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش خادىملىرىنىڭ بازار راسخوتى ۋە يەككە سودا ـ سانائەتچىلەرنى باشقۇرۇش ھەققىنى يېغىۋېلىش بىلەنلا شۇغۇللىنىشى كۇپايە قىلمايدۇ. ئۇلار يەنە بازار ئىگىلىكى تۇزۇلمىسىنى بەرپا قىلىشقا، بازار ئىگىلىكىنى راۋاجلاندۇرۇشقا ئۇيغۇن كېلىدىغان، شەھەر ـ يېزا سودا بازارلىرىنىڭ ئىجتىمائىي ئىگىلىك تەرتىپىنى ياخشى قوغدىغىلى، دۆلەت ئىلكىدىكى، كوللېكتىپ ئىگىلىكىدىكى، خۇسۇسىي ئىگىلىكتىكى كارخانىلارنىڭ ئىشلەپچىقىرىشىنى ئىلگىرى سۈرگىلى، يەككە سودا ـ سانائەتچىلەرنىڭ تىجارىتىنى روناق تاپقۇزغىلى، بازار باشقۇرۇش راسخوتى ۋە يەككە سودا ـ سانائەتچىلەرنى باشقۇرۇش ھەققىنى يېغىۋېلىش مەنبەسىنى كۆپەيتكىلى بولىدىغان چارە ئۇسۇللارنى تېپىپ چىقىشى لازىم.

بۇنىڭ ئۈچۈن تۆۋەندىكى خىزمەتلەرنى ياخشى ئىشلەشكە توغرا كېلىدۇ.

1. ھەر دەرىجىلىك سودا - سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش تارماقلىرى شىنجاڭ ئۇيغۇر ئاپتونوم رايونلۇق خەلق ھۆكۈمىتىنىڭ «يەككە، خۇسۇسىي ئىگىلىكنى راۋاجلاندۇرۇش نىزامى»نى تىرىشىپ ئۆگىنىپ، ئىدىيىنى تولۇق ئازاد قىلىپ، يېڭى ئىدىيە، يېڭى كۆز قاراشنى تىكلەپ، شەھەر - يېزىلاردىكى يەككە، خۇسۇسىي ئىگىلىكنىڭ تەرەققىياتىغا تۈرتكە بولىدىغان، شەھەر - يېزا بازار سودىسىنىڭ گۈللەپ ياشنىشى ۋە ئىگىلىكنىڭ گۈللىنىشى ئۈچۈن ياخشى مۇھىت، ياخشى شارائىت، ياخشى تەرتىپ يارىتىدىغان ئۇسۇلنى تېپىپ چىقىشى لازىم.

2. سودا - سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش خادىملىرى بازار باشقۇرۇش راسخوتى ۋە يەككە سودا - سانائەتچىلەرنى باشقۇرۇش ھەققى ئېلىشتا ھەم مۇلازىمەت قىلغۇچى ھەم نازارەت قىلىپ باشقۇرغۇچى بولۇشى لازىم. بۇنىڭ ئۈچۈن يىللاردىن بۇيانقى بازار باشقۇرۇش راسخوتى ۋە يەككە سودا - سانائەتچىلەرنى باشقۇرۇش ھەققى ئېلىشنىلا بىلىپ، مۇلازىمەت قىلىشنى بىلمەيدىغان، زاۋۇت، كان - كارخانىلارنىڭ جۇملىدىن يەككە سودا - سانائەتچىلەرنىڭ ئىشلەپچىقىرىشىنىڭ ئىلگىرى سۈرۈلگەن - سۈرۈلمىگەنلىكى، ئىگىلىكىنىڭ جانلانغان - جانلانمىغانلىقى بىلەن كارى بولمايدىغان ئۇسۇلنى ئۆزگەرتىشى لازىم.

3. سودا - سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش خادىملىرى زاۋۇت، كان - كارخانىلار ۋە يەككە سودا - سانائەتچىلەرنىڭ كۈندىلىك ئىشلەپچىقىرىشى، تىجارەت - سودا ئەھۋالىنى ۋاقتى - ۋاقتىدا ئىگىلەپ تۇرۇشى، يولۇققان قىيىنچىلىقلىرىنى بىلىپ تۇرۇشى

ۋە ۋاقتىدا ھەل قىلىشىغا ياردەم بېرىشى، ئىشلەپچىقىرىشنى يۇكسەلدۈرۈش، تىجارىتىنى روناق تاپقۇزۇش ئۈچۈن ئۇلارغا ئەقىل كۆرسىتىدىغان مەسلىھەتچى، توغرا لىنىيىلىك بىرلىشىشنى ئىلگىرى سۈرىدىغان ۋاستىچى، ئۇچۇر بىلەن تەمىنلەيدىغان خەۋەرچى، قىيىنچىلىقىنى يېڭىشتە مەدەتكار بولۇشى لازىم. شۇنداق قىلغاندىلا، ئاندىن زاۋۇت، كان - كارخانىلارنىڭ، يەككە سودا - سانائەتچىلەرنىڭ تىجارىتى، سودا ئوبوروتى تېزلىشىپ، پايدىسى كۆپىيىدۇ، شۇنىڭ بىلەن ئۇلار سودا - سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش خادىملىرىنى ھۆرمەتلەپ، ئۇلار كەلسە «سىرداش دوستلىرىمىز كەلدى» دەپ خۇشال بولۇپ، ئۇلارنى ئالدىغا چىقىپ قارشى ئالىدۇ ھەمدە ئوبوروت سوممىسىنى ئۆز ئەينى بويىچە مەلۇم قىلىپ، بازار باشقۇرۇش راسخوتىنى بەلگىلىمە بويىچە ئۆز ۋاقتىدا تولۇق تاپشۇرىدۇ. سودا - سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش خادىملىرى بىلەن تاكاللىشىپمۇ يۈرمەيدۇ. ئەگەر ئۇلار ئۇنداق قىلماي، ئۇلارنىڭ ئازغىنە قىلغان سودا ئوبوروت خەۋىرىنى ئاڭلاپلا پالاقلاپ بېرىپ، «بازار باشقۇرۇش رەسمىيىتى ھەققى ئالىمەن» دەپ تالون يازغىلى تۇرسا، بازارغا كىرىپ يېڭىدىن دۇكان ياكى يايما ئاچقان يەككە سودا - سانائەتچىلەر ۋە بىر - ئىككى تاغار قوغۇن - تاۋۇز، بىرەر ھارۋا كۆكتات، بىر ئىككى سېۋەت مېۋە - چېۋە ياكى 30-40 دانە تۇخۇمنى ئېلىپ كېلىپ سانقىلى تۇرغان دېھقان - چارۋىچىلاردىن «بازار باشقۇرۇش راسخوتى تاپشۇر» دەپ تالون يازغىلى تۇرسا، ئۇلار بازار باشقۇرغۇچىلارنى «تەييارغا ھەييار بولغۇچىلار كەلدى» دەپ ھاقارەتلەيدۇ. شۇڭا، سودا - سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش خادىملىرى بازار باشقۇرۇش رەسمىيىتى ئېلىشتىن بۇرۇن زاۋۇت، كان، كارخانىلار، يەككە

سودا ـ سانائەتچىلەر، دېھقان ـ چارۋىچىلار قايسى تەرەپتىن ياردەمگە مۇھتاج بولسا، ئۇلارغا شۇ تەرەپتىن ياردەم بېرىشى، ئىگىلىكىنى جانلاندۇرۇشى، ئوبوروتنى تېزلەتىش ۋە مەھسۇلاتلىرىنى سېتىش جەھەتلەردە مەسلىھەت بېرىشى، ئۇچۇر بىلەن تەمىنلىشى لازىم.

4. سودا ـ سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش خادىملىرى بازار باشقۇرۇش رەسمىيىتى ئېلىشتا ئىقتىسادىي ئاساسى ئاجىز كارخانىلار ۋە ئىقتىسادىي ئاساسى ئاجىز يەككە سودا ـ سانائەتچىلەرگە قارىتا ئاۋۋال يۆلەپ، ئاندىن رەسمىيەت ھەققى ئېلىش ئۇسۇلىنى قوللىنىشى لازىم. ھازىر بىر قىسىم زاۋۇت، كان، كارخانىلار ۋە يەككە سودا ـ سانائەتچىلەر ئۆي، دۇكان ئىجارىسىنىڭ مۇۋاپىق بولماسلىقى، دەسمايىسىنىڭ يېتىشمەسلىكى، ئورۇن، يەر، سۇ، توك قاتارلىقلارنى ھەل قىلىشنىڭ تەس بولۇشى، «ئۈچ قالايمىقان»نىڭ ھەددىدىن زىيادە كۆپ بولۇشى تۈپەيلىدىن ئىگىلىكىنى تازا دېگەندەك راۋاجلاندۇرالمايۋاتىدۇ. سودا ـ سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش خادىملىرى ئۇلار بىلەن بولغان ئالاقىسىنى كۈچەيتىپ، ئۇزلىرىنىڭ پۈل مۇئامىلىسى، يەر باشقۇرۇش، شەھەر قۇرۇلۇشى، بېزا ـ بازار كارخانىلىرى، كېسەللىكنىڭ ئالدىنى ئېلىش پونكىتى قاتارلىق ئورۇنلار بىلەن بولغان مۇناسىۋىتىنىڭ قويۇقلۇقىدىن پايدىلىنىپ، ئىستىقبالى بار، روناق تېپىش ئىمكانىيىتى زور بولغان كارخانا ۋە يەككە سودا ـ سانائەتچىلەرگە ئاممىنى ھەرىكەتلەندۈرۈپ ياردەم بېرىشى، بانكىدىن پۈل قەرز ئېلىشىغا كېپىللىك قىلىشى، سۇ، توك، ئورۇن ھەل قىلىپ بېرىشكە ياردەملىشىشى ۋە «قالايمىقان ھەق ئېلىش»نى توسۇش ئارقىلىق ئۇلارنىڭ قىيىن ئۆتكەلدىن ئۆتۈۋېلىشىغا يېقىندىن

ياردەم بېرىشى لازىم.

سودا ـ سانائەت مەھۇرىي باشقۇرۇش خادىملىرى ھەرگىزمۇ «تۇخۇم»نى دەپ «توخۇ»نى ئۆلتۈرۈپ قويماسلىقى ھەم «توخۇ بېقىش»نى بىلىشى، «ھەم تۇخۇم ئېلىش»نى بىلىشى لازىم. «توخۇيۇم تۇغسىكەن، دان يېمىسىكەن»، «كارخانىلار، يەككە سودا ـ سانائەتچىلەر ھەق تاپشۇرسىكەن، قىيىنچىلىقلىرىنى ئېيتمىسىكەن» دەپ قاراپ، ئۇلارنىڭ پىكىر ـ تەلەپلىرىگە قۇلاق سالمىسا، ساقلانغان مەسىلىلەرنى ۋاقتىدا ھەل قىلمىسا، مەسىلىلەرنى ئاڭلاپ تۇرۇپ ۋاقتىدا يۇقىرىغا مەلۇم قىلىپ، ۋاقتىدا ھەل قىلىنىشىغا ياردەم بەرمىسە، سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكى تۈزۈلمىسىگە پايدىلىق بولغان بازار باشقۇرۇش رەسمىيىتىنى ئېلىش ۋەزىپىلىرىنى تولۇق ئادا قىلغىلى، بازارلارنىڭ ئىجتىمائىي ئىگىلىك تەرتىپىنى ياخشى قوغدىغىلى، جەمئىيەت تەرتىپىنى ئۈزلۈكسىز ياخشىلاپ، مۇقىملىقىنى ئىلگىرى سۈرگىلى بولمايدۇ.

قانۇن ھەققىدە تەرىملەر

△ خاتىرجەملىكنى ئېلىپ كېلىدىغان ئىككى خىل كۆچ ـ قانۇن بىلەن ئەدەپتۇر.

ـ گىيوتى (گېرمانىيە شائىرى)

△ قانۇن ئەخلاقنىڭ كۆرۈنۈشى، ئەخلاق يوشۇرۇن قانۇنىدۇر.

ـ لىنكولىن (ئامېرىكىنىڭ سابىق زۇڭتۇڭى)

△ جىنايەت بىلەن تاپقان ھەرقانداق پايدا روھىي زەئىپلىكنىڭ ئورنىنى باسالمايدۇ. ـ گ. فىلدىڭ

△ كىمىكى جىنايەتنىڭ ئالدىنى ئېلىشقا ئىمكانىيىتى بار تۇرۇغلۇق ئۇنى چەكلىمىسە، ئۇ جىنايەتنى رىغبەتلەندۈرگۈچىدۇر. ـ سېنكا

كەسپىي ئەخلاق ئوبراز تىكلەشنىڭ مۇھىم ئامىلى

ھەرقانداق كەسىپنىڭ ئۆزىگە خاس كەسپىي ئەخلاقى بولىدۇ، كەسپىي ئەخلاق شۇ كەسىپتە ئىشلىگۈچىلەرنىڭ ئوبراز تىكلىشىدە مۇھىم ئورۇن تۇتىدۇ. سودا ـ سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇشىمۇ بۇنىڭدىن مۇستەسنا ئەمەس. سودا ـ سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش تارماقلىرىدا ئىشلەۋاتقان يولداشلار ئۆزلىرىنىڭ جەمئىيەتتىكى ياخشى ئوبرازىنى تىكلەش ئۈچۈن، كەسپىي ئەخلاققا رىئايە قىلىشى ۋە ئۇنى جارى قىلدۇرۇشى لازىم. سودا ـ سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش كەسپىي ئەخلاقى سودا ـ سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش خىزمىتى بىلەن شۇغۇللانغۇچى خادىملارنىڭ ئۆز مەجبۇرىيىتىنى ئادا قىلىش جەريانىدا، ئىدىيە ۋە ھەرىكىتىدە رىئايە قىلىشقا تېگىشلىك بولغان، دۆلەت ۋە خەلقنىڭ ئىرادىسىنى گەۋدىلەندۇرەلەيدىغان ئەخلاق ئۆلچىمى ۋە مىزاندىن ئىبارەت. سودا ـ سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش ئورگانلىرى بازارنى نازارەت قىلىپ باشقۇرغۇچى ۋە مەمۇرىي جەھەتتىن قانۇن ئىجرا قىلغۇچى ئورگان بولۇپ، بىر تەرەپتىن، سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكى قانۇن سىستېمىسىنى مۇكەممەللەشتۈرۈش، بازار سۇبېيېكتلىرىنىڭ سالاھىيىتىنى دەللىلەش، كۆپ مەنبەلەشكەن بازار سۇبېيېكتلىرىنى شەكىللەندۈرۈش، بازار ھەرىكىتىنى قېلىپلاشتۇرۇش،

ئىقتىسادىي قانۇن - تۇزۇملەرگە خىلاپلىق قىلىش دەلولىرىنى تەكشۈرۈپ بىر تەرەپ قىلىش، ياخشى ئىقتىسادىي مۇھىت ۋە بازار تەرتىپىنى قوغداشتەك مۇھىم ۋەزىپىلەرنى ئۆز زىممىسىگە ئالغان؛ يەنە بىر تەرەپتىن، بازار ئىگىلىكىسى جەريانىدا فۇنكسىيىلىك رولىنى جارى قىلدۇرۇش ئارقىلىق ئىقتىسادىي تەرەققىياتنى ئىلگىرى سۈرۈش ۋە ئۇنىڭغا مۇلازىمەت قىلىش ۋەزىپىسىنى زىممىسىگە ئالغان. سودا - سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش ئورگانلىرى ئۆز زىممىسىگە ئالغان بۇ ۋەزىپىلەرنى ئورۇنداش ئۈچۈن، سودا - سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش سىستېمىسىدانا توغرا رىقابەتكە قارشى تۇرۇش، ئىشلەپچىقارغۇچىلار، ئىستېمالچىلارنىڭ قانۇنىي ھوقۇق - مەنپەئىتىنى قوغداش مۇھىم نۇقتا قىلىنغان «ئادىل سودىنى قوغداش ــ قانۇن ئىجرا قىلىش يىلى» ۋە ساپاسى يۇقىرى بولغان سودا - سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش خادىملىرىنى تەربىيىلەش ۋە يېتىلدۇرۇش نىشان قىلىنغان «سودا - سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش قوشۇننىڭ ئوبرازىنى تىكلەش يىلى» پائالىيىتى قانات يايدۇرۇلدى. بۇ «ئىككى يىل» پائالىيىتى جەريانىدا سودا - سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش خادىملىرى ئەنئەنىۋى پىلانلىق ئىگىلىك تۇزۇلمىسىدىن سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكى تۇزۇلمىسىگە بۇرۇلۇش، ئىقتىسادنى ئاشۇرۇش شەكلىدىكى يىرىك ئىگىلىك باشقۇرۇشتىن تۇجۇپىلەپ ئىگىلىك باشقۇرۇشقا بۇرۇلۇشنى ئىشقا ئاشۇرۇش ئۈچۈن، مۇلازىمەت قىلىش ئېڭىنى ئۆستۈرۈپ، ئىككى بۇرۇلۇش ئۈچۈن خىزمەت قىلىشى، ئالدى بىلەن كۆز قاراش جەھەتتە بىر چوڭ بۇرۇلۇش ھاسىل قىلىشى، شۇ ئارقىلىق پارتىيىنىڭ سىياسەتلىرىنى ۋە دۆلەتنىڭ قانۇن - نىزام، بەلگىلىمىلىرىنى ئىزچىل ئىجرا

قىلىپ، سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكىنىڭ تەرەققىياتىنى پائال قوللاپ ۋە قوغداپ، بازار ئىگىلىكىنىڭ راۋاجلىنىشىنى ئىلگىرى سۈرۈپ، تاۋار ئوبوروت يوللىرىنى راۋاجلاندۇرۇشى لازىم. بۇ مەقسەتكە يېتىش ئۈچۈن، سودا ـ سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش خادىملىرى تۆۋەندىكى كەسپىي ئەخلاق ئۆلچىمىگە ئەمەل قىلىشى لازىم:

1. سودا ـ سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش خادىملىرى خەلق ئاممىسىنى ئۆزىنىڭ «خوجايىنى»، ئۆزىنى بولسا خەلقنىڭ «چاكىرى» دەپ بىلىشى، ئۆز ۋەزىپىسىنى تولۇق ئادا قىلىشى، سەممىي ـ سادىق بولۇشى، راست گەپ قىلىپ، ئەمەلىي ئىش قىلىشى، ساختىپەزلىك، ئالدامچىلىق قىلماسلىقى، خەلق ئىشلىرىغا قارىتا يۈكسەك مەسئۇلىيەتچان بولۇشى، سوتسىيالىستىك بازار ئىگىلىكىنىڭ تەرەققىياتىنى تولۇپ تاشقان قىزغىنلىق بىلەن قوللاپ ۋە قوغداپ، ئىسلاھات ۋە ئېچىۋېتىشنىڭ ئىلگىرى سۈرگۈچىلىرىدىن بولۇشى، دۆلەتنىڭ قانۇن ـ نىزام، بەلگىلىمىلىرىنى ۋە تۈرلۈك سىياسەتلىرىنى قەتئىي تەۋرەنمەستىن نەمۇنىلىك بىلەن ئىجرا قىلىشى، خەلق بەرگەن ھوقۇقنى خەلق ئۈچۈن خىزمەت قىلىشقا ئىشلىتىشى، قوللىدىكى ھوقۇق ئارقىلىق دۆلەت مەنپەئىتى، كوللېكتىپ مەنپەئىتى، ئىشلەپچىقارغۇچىلار، تىجارەتچىلەر ۋە ئىستېمالچىلار مەنپەئىتىنى قوغدىشى. ئۆز نەپسىگە چوڭ تارتماسلىقى، تەشەببۇسكارلىق بىلەن ئاممىنىڭ پىكرىنى ئاڭلاپ، ئاممىنىڭ تەنقىدى ۋە نازارىتىنى قوبۇل قىلىشى لازىم.

2. سودا ـ سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش خادىملىرى ئۆزىنىڭ تۈرلۈك باشقۇرۇش ۋەزىپىلىرىنى ئىجرا قىلغاندا، چوقۇم پاك ـ دىيانەتلىك بولۇشى، باشقۇرۇش ئوبيېكتلىرىنى

قاقتى - سوقتى قىلماسلىقى، پارا قوبۇل قىلماسلىقى، سوۋغا ئالماسلىقى، ئىقتىسادىي جەھەتتە قانۇنغا خىلاپلىق قىلغۇچىلار بىلەن بىر ئېقىمدا بۇلغانماسلىقى، دۆلەت قانۇنىنى ئادىل، ھەققانىي ئىجرا قىلىشى، پرىنسىپتا چىكى تۇرۇپ يۇز خاتىرە قىلماسلىقى، قانۇنىنى ئىجرا قىلىش ئۈچۈن ئالدى بىلەن قانۇنىنى ئۆگىنىشى، قانۇنىنى بىلىشى، قانۇنىنى چۈشىنىشى، شەخسىي ھېسسىياتنى سىياسەت ئورنىدا قويماسلىقى، قانۇن ئىجرا قىلىشتا «قانۇن ئالدىدا ھەممە ئادەم باراۋەر بولۇش» نى ئىشقا ئاشۇرۇشى، يۇقىرىغا خوشامەت قىلىپ، تۆۋەندىكىلەرنى بوزەك قىلماسلىقى، بېجىرىپ بېرىشكە بولمايدىغان ئىشنى كىم بولۇشىدىن قەتئىينەزەر چوقۇم بېجىرىپ بەرمەسلىكى، بېجىرىپ بېرىشكە تېگىشلىك ئىشلارنى ئادەتتىكى ئامما بولسىمۇ ئارقىغا سۈرەپ يول ماڭدۇرماسىتىن، قىزغىن، تەشەببۇسكارلىق بىلەن ئۆز ۋاقتىدا بېجىرىپ بېرىشى لازىم.

3. سودا - سانائەت مەھسۇلىي باشقۇرۇش خادىملىرى باشقۇرۇش ئوبيېكتىنى ھۆرمەت قىلىشى لازىم. چۈنكى باشقۇرۇش خادىملىرى بىلەن باشقۇرۇش ئوبيېكتى ئوتتۇرىسىدا باشقۇرۇش بىلەن باشقۇرۇلۇش، نازارەت قىلىش بىلەن نازارەت قىلىنىش مۇناسىۋىتى مەۋجۇت. بۇ مۇناسىۋەت يولداشلىق مۇناسىۋەت بولۇپ، ئۇلار ئوتتۇرىسىدىكى پەرق پەقەت ئىجتىمائىي ئىش تەقسىماتىدىكى پەرقتىنلا ئىبارەت. شۇڭا، باشقۇرغۇچىلار باشقۇرۇلغۇچىلارنىڭ كىشىلىك قەدىر - قىممىتىگە، ئەمگىكىگە، ھەققانىي ئارزۇسىغا ھۆرمەت قىلىشى ھەمدە ئۇلارنىڭ قانۇنىي ھوقۇق - مەنپەئىتىنى قوغدىشى، باشقۇرۇلغۇچىلارغا قارىتا قىزغىن - سەمىمىي، مۇلايىم پوزىتسىيىدە بولۇشى، يۇرۇش - تۇرۇشتا ئۆزىنى چوڭ تۇتماسلىقى، ھەرگىزمۇ كۆرەڭلەپ

كەتمەسلىكى، سودا - سېتىق قىلغۇچىلارنى بوزەك قىلماسلىقى، ئىشلەپچىقارغۇچىلار، تىجارەتچىلەرنى ئۇرماسلىقى، تىللىماسلىقى، باشقۇرۇش خىزمىتىدە ئادالەت يولىدا پىداكارلىق كۆرسىتىشى، باشقىلارغا ياردەم بېرىشنى خۇشاللىق دەپ بىلىشى، ئىشلەپچىقارغۇچىلار ۋە تىجارەتچىلەرنىڭ ۋاقىتلىق قىينىچىلىقلىرىنى ھەل قىلىۋېلىشىغا يېقىندىن ياردەم بېرىشى لازىم.

4. سودا - سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش خادىملىرى كىيىم - كېچەكنى رەتلىك، پاكىز كىيىشى لازىم. سودا - سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش خادىملىرى ھەر ساھە، ھەر كەسىپ ۋە ھەر تەرەپتىن كەلگەن ئىشلەپچىقارغۇچىلار، تىجارەتچىلەر ۋە ئىستېمالچىلار بىلەن ئالاقىلىشىدۇ ۋە ئۇچرىشىپ تۇرىدۇ. سودا - سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش خادىملىرىنىڭ ھەربىر سۆز - ھەرىكىتى، تەقى - تۇرقى ۋە سىرتقى كۆرۈنۈشى كىشىلەرگە يا ئۇنداق، يا مۇنداق تەسىر كۆرسىتىدۇ. شۇنىڭ ئۈچۈن سودا - سانائەت مەمۇرىي باشقۇرۇش خادىملىرى تۇرلۇك خىزمەتلەرنى باشقۇرۇش ۋە ۋەزىپە ئىجرا قىلىش جەريانىدا، چوقۇم دۆلەت بىر تۇتاش تارقاتقان سودا - سانائەت خىزمەت كىيىمىنى رەتلىك، پاكىز كىيىشى، يۈرۈش - تۇرۇشى، تەقى - تۇرقىنىڭ راۋرۇس بولۇشىغا دىققەت قىلىشى، چىرايلىق كىيىنىشى، ياسانچۇقلۇق قىلماسلىقى، خىزمەت كىيىمى كىيگەندە ھاراق ئىچىپ مەس بولۇۋالماسلىقى، مەيلى قانداق جاي، قانداق ئورۇندا بولسۇن، «مەن قانۇن ئىجرا قىلغۇچى، شەپكەمدىكى دۆلەت گېربى» دېگەننى ئويلىشى، ئۆزىنىڭ ھەربىر سۆز - ھەرىكىتىنىڭ سىرتقى دۇنياغا ۋە ئاممىغا كۆرسىتىدىغان تەسىرىنى ئويلىشى لازىم.

ئىستېمالچىلار مال سېتىۋالغاندا نېمىلەرگە دىققەت قىلىشى كېرەك؟

هازىر يېڭى، داڭلىق، سۈپەتلىك تاۋارلار بازارغا سېلىنىپ، هېچقانچە ۋاقىت ئۆتمەيلا شۇخىل تاۋارلارنىڭ ساختا، ناچارلىرى بازارغا سېلىنىدىغان، خېرىدارلار ئالدىنىپ قالىدىغان ئەھۋاللار دائىم كۆرۈلۈپ تۇرۇۋاتىدۇ. ئۇنداقتا، ئىستېمالچىلار بۇ خىل تاۋارلارنىڭ ياخشى، ناچارلىقىنى پەرق ئېتىش ۋە ئايرىشتا قانداق قىلسا بولىدۇ؟

1. سېتىۋالغان مالغا چوقۇم تالون يازدۇرۇۋېلىشى كېرەك. مال ساتقۇچىدىن تالون ئالغاندا سېتىۋالغان تاۋارنىڭ سۈپىتىدە مەسىلە كۆرۈلسە، تالونغا ئاساسەن مال ساتقۇچى شەخسى ياكى مال ساتقۇچى ئورۇنغا بېرىپ ئالماشتۇرۇش، رېمونت قىلىپ بېرىشنى تەلەپ قىلغىلى بولىدۇ ھەمدە تالونغا ئاساسەن، ساتقۇچى ئۈستىدىن ھەر دەرىجىلىك ئىستېمالچىلار جەمئىيىتىلىرىگە ئەرز قىلغىلى بولىدۇ. تالون بولمىسا، بۇ خىل ئىشلارنى قىلغىلى بولمايدۇ-دە، خېرىدار ئۆزى زىيانغا ئۇچرايدۇ.

2. ماركىسىغا دىققەت قىلىش كېرەك. مۇبادا سىز پىششىقلاپ ئىشلەنگەن يېمەكلىكلەرنى سېتىۋالماقچى بولسىڭىز، ئۇنىڭ ماركىسىنىڭ دۆلەت بەلگىلىگەن ئومۇمىيۈزلۈك قوللىنىشقا بولىدىغان ماركا ئۆلچىمىگە لايىق كېلىدىغان - كەلمەيدىغانلىقىنى تەكشۈرۈپ كۆرۈشىڭىز كېرەك. هازىر يېمەكلىكنى قالايمىقان

ئىشلەپچىقىرىش خاھىشى ئومۇميۈزلۈك ساقلانماقتا. شۇڭا، نامى، ماركىسى، ئىشلەپچىقارغان ۋاقتى، ساقلىنىش مۇددىتى ئېنىق بولمىغان يېمەكلىكلەرنى، ئاغزى ھىم ئېتىلمەي سۈپىتى ئۆزگىرىپ كەتكەن يېمەكلىكلەرنى سېتىۋېلىشتىن قاتتىق ساقلىنىش كېرەك.

3. مەسئۇلىيەت توختامنامىسى بار تاۋارلارنى تاللاش كېرەك. چىداملىق بولغان ئىستېمال بۇيۇملىرىنى سېتىۋالغاندا، مەسىلە كۆرۈلسە ئالماشتۇرۇش، رېمونت قىلىشقا كاپالەتلىك قىلامدۇ - يوق؟ «ئۈچ ھۆددە» سى بارمۇ - يوق؟ دېگەنلەرگە ئالاھىدە دىققەت قىلىش كېرەك. بۇخىل تاۋارلارنى سېتىۋالغاندا، نەق مەيداندا سىناش، ئاندىن يۆتكەش كېرەك. «ئۈچ ھۆددە» سى، رېمونت قىلىش نۇقتىلىرى بولمىغان تاۋارلارنى ئىمكان بار سېتىۋالماسلىق كېرەك.

4. باھاسى چۈشۈرۈلگەن ماللارنى سېتىۋالغاندا ئالاھىدە دىققەت قىلىش كېرەك. باھاسى چۈشۈرۈلگەن تاۋارلارنى سېتىۋالسا، سۈپەتتە مەسىلە كۆرۈلسە، ساتقۇچى ئىگە بولمايدۇ، ئىستېمالچىلار جەمئىيەتلىرىمۇ بۇخىل تاۋارلار ئۈستىدىكى ئەرزلەرنى قوبۇل قىلمايدۇ. شۇڭا، باھاسى چۈشۈرۈلگەن تاۋارلارنى سېتىۋېلىشقا توغرا كەلسە، تولىمۇ ئېھتىياتچان بولۇش كېرەك. بۇ خىل تاۋارلارنى سېتىۋالسىڭىز، خۇددى «ئەرزان گۆشنىڭ شورپىسى يوق» بولۇپ قالىدۇ.

5. راست بىلەن يالغان، ساختا، ناچار سۈپەتسىز تاۋارلارنى پەرق ئېتەلەيدىغان بولۇش كېرەك.

يالغان ساختا، ناچار، سۈپەتسىز تاۋارلارنىڭ بازارلارنى قاپلاپ كېتىشى ئىستېمالچىلارنىڭ قانۇنلۇق مەنپەئىتىنى زىيانغا ئۇچرىتىدىغان ئومۇميۈزلۈك ئامىل. شۇڭا، ئىستېمالچىلار پۇل

خەجلەپ نەرسە - كېرەك سېتىۋالىدىغان چاغدا «ئاشكارا ئىستېمال» مەقسىتىگە يېتىش ئۈچۈن ھەممىدىن ئاۋۋال راست بىلەن يالغان، ساختا ناچار، سۈپەتسىز تاۋارلارنى پەرقلەندۈرۈشنى بىلىشى كېرەك. ھەرخىل يوللار بىلەن تاۋارلارنىڭ راست ياكى يالغان، سۈپەتسىز ناچار تاۋار ئىكەنلىكىنى پەرقلەندۈرۈشكە ئائىت ئېلىپبېنتلارنى ئۆگىنىشى، شۇنىڭ بىلەن بىر ۋاقىتتا، «ئىستېمالچىلارنىڭ قانۇنىي ھوقۇق مەنپەئىتىنى قوغداش قانۇنى» دا كۆرسىتىلگەن ئەھۋالنى بىلىش ھوقۇقىدىن تولۇق پايدىلىنىپ، مال سېتىۋېلىشتا تاۋار ياكى مۇلازىمەتنىڭ ھەقىقىي ئەھۋالىنى بىلدۈرۈشنى ئاكتىپ تەلەپ قىلىپ، ناچار، تاۋارلارنى شاللاپ تاشلىۋېتىپ، ياخشىسىنى تاللاپ سېتىۋېلىپ، «ئاشكارا ئىستېمال» مەقسىتىنى ئەمەلگە ئاشۇرۇش كېرەك!

پەزىلەتكە دائىر ھېكمەتلەر

△ ئىلىمدىن، تەربىيەدىن، سېخىلىقتىن، ياخشى ئىش ھەرىكەتتىن خەۋىرى يوقلار ئىنسان شەكلىدىكى ھايۋاندۇر، يەر يۈزىگە يۈك بولۇپ تۇرغان كېرەكسىز نەرسىلەردۇر.

△ بىر كىشىنىڭ گۈزەللىكىگە قارىما، خىسلىتىگە قارا، سىرتقى تۇرقىغا قارىما، خاراكتېرىگە قارا، بىلىمىگە قارىما، نەتىجىسىگە قارا، مال - مۈلكىگە قارىما، ئىرادىسىگە قارا.

△ باي بولۇش ئاسان، ئەمما پەزىلەتلىك بولۇش قىيىندۇر.

— كامال جاغداش

تىجارەتچىنىڭ قىممىتى نەدە؟

تىجارەتچىنىڭ قىممىتىنىڭ بولۇش - بولماسلىقى ئۇنىڭ خېرىدارلارنى ئەلا سۈپەتلىك مۇلازىمەت بىلەن رازى قىلغان - قىلمىغانلىقى بىلەن زىچ مۇناسىۋەتلىك. مەيلى تىجارەت قىلغۇچى مال ئالغىلى بارسۇن، مەيلى خېرىدار مال سېتىۋالغىلى تىجارەتچىنىڭ ئالدىغا كەلسۇن، ئالدى بىلەن ھاجەتنى راۋا قىلغۇچى كىشىنىڭ مۇئامىلىسىنىڭ ياخشى، سەممىي، قىزغىن بولۇشىنى ئارزۇ قىلىدۇ. دەل مۇشۇ نەرسە نامايان بولسىلا، خېرىدار ئۇنىڭدىن خۇرسەن بولىدۇ ۋە ئۇنىڭغا بىر خىل ئىشەنچ باغلاپ، ئىمكان بار سودا قىلىشقا تىرىشىدۇ. مانا بۇ ماھىيەتتە، تىجارەتچىنىڭ قىممىتىنىڭ خېرىدار قەلبىدە نامايان بولۇشى بولۇپ ھېسابلىنىدۇ. بۇخىل تىجارەتچىلەر ھەقىقىي تىجارەتچىلەرنىڭ تۈركۈمىگە كىرىدىغان بولۇپ، ئۇنداقلارنىڭ دۇكىنىنىڭ بېزىلىشى ھەشەمەتلىك، تاۋارلىرى كۆپ، ھەرخىل بولمىسمۇ، خېرىدار دائىم كېلىپ مال سېتىۋېلىشنى خۇشاللىق دەپ بىلىدۇ؛ ھەقىقىي تىجارەتچى باشقىلارنى رازى قىلىپلا قالماستىن، ئۆزىمۇ خېرىدارلارنىڭ رازىلىقى ۋە خۇشاللىقىنى ھېس قىلىپ ھۇزۇر ئالالايدۇ. ئۇ، خېرىدارلار بىلەن تىجارەتچى ئوتتۇرىسىدا روھىي دۇنيانىڭ ئالماشتۇرۇلۇشى جەريانىدىكى رازى قىلىشتىن رازى بولۇش، خۇشال قىلىشتىن خۇشال بولۇشتىكى ھېسسىيات بولۇپ، خۇشاللىقتىن باشقىلار بىلەن بىللە بەھرىمەن بولۇشنى ئىشقا ئاشۇرىدۇ.

ئىستېمالچىلار ئىستېمال ماجرالىرىنى ھەل قىلىشتا قانداق قىلغىنى تۈزۈك؟

ھازىر سودا ـ سېتىق بازارلىرىدا ھەمىشە دېگۈدەك ھەرخىل ئىستېمال ماجرالىرى يۈز بېرىپ تۇرۇۋاتىدۇ. بەزىلەر بۇخىل ماجرالارنى توغرا ھەل قىلسىمۇ، يەنە بەزىلەر ھەل قىلىش يوللىرىنى تاپالمايۋاتىدۇ، بۇنىڭدا بىرقانچە خىل سەۋەب بار. ئاساسلىقى، ئىستېمال ماجرالىرىنى ھەل قىلىش توغرىسىدىكى بەلگىلىمە، چارىلەرنىڭ توغرا ئىزچىللاشتۇرۇلمىغانلىقى بولۇپ، بۇخىل بەلگىلىمە، چارىدىن نۇرغۇن كىشىلەرنىڭ خەۋىرى يوق. «جۇڭخۇا خەلق جۇمھۇرىيىتىنىڭ ئىستېمالچىلارنىڭ ھوقۇق ـ مەنپەئىتىنى قوغداش قانۇنى»دا تاۋار سېتىۋېلىش، تاۋار ئىشلىتىش ياكى مۇلازىمەتنى قوبۇل قىلىش سەۋەبىدىن ئىستېمالچىلارنىڭ ھوقۇق ـ مەنپەئىتى زىيانغا ئۇچراپ ئىستېمال ماجراسى يۈز بەرگەندە، مۇنداق بەش خىل ئۇسۇل بىلەن ھەل قىلسا بولىدۇ، دەپ بەلگىلەنگەن:

1. تىجارەتچىلەر بىلەن كېڭىشىپ ھەل قىلىش كېرەك.

2. ئىستېمالچىلار جەمئىيىتىنىڭ مۇرەسسە قىلىشىنى تەلەپ قىلىش كېرەك.

3. مۇناسىۋەتلىك مەمۇرىي تارماقلارغا ئەرز قىلىش يولى بىلەن ھەل قىلىش كېرەك.

4. تجارەتچىلەر بىلەن ئاساسەن كېسىم قىلىش ئورگانلىرىنىڭ كېسىم قىلىشىغا سۈنۈش كېرەك.

5. خەلق سوت مەھكىمىسىگە ئەرز قىلىش كېرەك.

ئادەتتىكىچە ئەھۋال بولغاندا، ئىستېمالچىلارنىڭ مەنپەئىتىگە زىيان يەتكۈزىدىغان قىلمىش يۈز بەرگەندىن كېيىن، ئىستېمالچى ئاۋۋال ئىشلەپچىقىرىش، تىجارەت ئورۇنلىرى بىلەن سۆزلىشىپ، كېڭىشىپ ھەل قىلىش كېرەك. ئەگەر ھەل قىلالمىسا، ئەرز قىلىش، ئەرز سۈنۈش ۋە شىكايەت قىلىش قاتارلىق ئۇسۇللارنى قوللانسا بولىدۇ.

پەزىلەتكە دائىر ھېكمەتلەر

△ ئالىملارنىڭ ئېيتقىنىغا قارىغاندا، ئىجادىيەتچىلەرگە ھېسداشلىق قىلغان، سەۋرى تاقەتلىك بولغان، ئىرادىلىك بولغان، ئۆز تۇرمۇشىدىن مەمنۇن بولغان، دوستلارغا ھۆرمەتتە بولغان ئادەمنىڭ ئۆمرى ئۇزۇن بولىدۇ.

△ دۇنيادا ئەڭ پايدىلىق نەرسە نېمە؟ پەزىلەت. قانداق كىشىلەر ساپ ئادەم بولىدۇ؟ پاك نىيەتلىكلەر. قانداق كىشى ئەقىللىق بولىدۇ؟ توغرا بىلەن خاتانى پەرق ئەتكەنلەر.

△ پەزىلەتسىز كىشىلەر ھايات بولسىمۇ ئۆلۈك ھېسابلىنىدۇ، پەزىلەتلىك كىشىلەر ئاللىبۇرۇن دۇنيا بىلەن ۋىدالاشقان بولسىمۇ، كىشىلەر قەلبىدە ياشايدۇ، مەڭگۈ ھايات تۇرىدۇ.

ـ كامال جاغداش

سودا قىلىشقا پايدىسىز بولغان تەپەككۇر ئۇسۇلى

(1) كىچىك ھېسابات قىلىپ، چوڭ ھېسابات قىلماسلىق، كۆڭلى ـ كۆكسى تار بولۇش؛ (2) پەقەت يېقىنىلا ھېسابات قىلىپ، يىراقنى ھېسابات قىلماسلىق، يىراقنى كۆزلەمەسلىك؛ (3) ئۆزىنىڭ ھېساباتىنىلا قىلىپ، باشقىلارنىڭ ھېساباتىنى قىلماسلىق، مەنپەئەتپەرەسلىك قىلىش؛ (4) پەقەت بىر تەرەپنىڭلا ھېساباتىنى قىلىپ، كۆپ تەرەپنىڭ ھېساباتىنى قىلماسلىق، سۆبيېكتىپ كۆز قاراش؛ (5) چېقىنىلا ھېسابات قىلىپ، پايدىسىنى ھېسابات قىلماسلىق، ھېسابات ئېنىق بولماسلىق؛ (6) پەقەت پايدىنىڭ ھېساباتىنىلا قىلىپ، چېقىنىڭ ھېساباتىنى قىلماسلىق، كۆڭلىدە ئېنىق سان بولماسلىق؛ (7) تۇرغۇن ھېساباتنى قىلىپ، كۆچمە ھېساباتنى قىلماسلىق، زامانىۋى تاۋار ئېڭى تۆۋەن بولۇش؛ (8) تار دائىرىلىك ھېساباتقا ئېسىلۋېلىپ، چوڭ دائىرىلىك ھېساباتقا ئەھمىيەت بەرمەسلىك، سىياسەت سەۋىيىسى تۆۋەن بولۇش؛ (9) شەخسىي ھېساباتىنىلا قىلىپ، كوللېكتىپنىڭ ھېساباتىنى قىلماسلىق، سىياسىي ساپاسى تۆۋەن بولۇش؛ (10) رەھبەرلىكنىڭ ھېساباتىنى قىلىپ، ئاممىنىڭ ھېساباتىنى قىلماسلىق، شەخسنىڭ رولىنى كۆپتۇرۇش؛ (11) ئىقتىسادىي ھېساباتنى قىلىپ، سىياسىي ھېساباتنى قىلماسلىق، قانۇن ـ تۈزۈم ئېڭى ئاجىز بولۇش؛ (12) ئۆز دۆلىتىنىڭلا ھېساباتىنى قىلىپ، چەت ئەللەرنىڭ ھېساباتىنى قىلماسلىق، ستراتېگىيىلىك مەۋقەسى يېتەرسىز بولۇش.

كىشىلەرنى مال سېتىۋېلىشقا ئۇندەيدىغان توققۇز تۈرلۈك ئۇسۇل

1. بۇيۇمنى ئوراشتا سۈپىتىگە ئالاھىدە ئېتىبار بېرىش ئارقىلىق خېرىدارنىڭ قىزىقىشىنى قوزغاش.

2. تاۋارنىڭ ئىشلىتىلىشى، ئىشلىتىش تېخنىكىسى، ئاسراش قائىدىسى قاتارلىقلارنى خېرىدارلارغا تونۇشتۇرۇش.

3. تاۋارلارنىڭ باھاسىنى تۆۋەنلىتىش، تۆۋەنلىگەن باھا، ئەسلى باھاسىنى خېرىدارغا ئوقتۇرۇپ، ئۇلارنىڭ ئىشەنچىسىگە ئېرىشىش.

4. بازار ئەھۋالىنى ۋاقتى - ۋاقتىدا ئىگىلەپ، ئىستېمالچىلارنىڭ تەلىپىگە قاراپ يېڭى مەھسۇلاتلارنىڭ تۈرىنى كۆپەيتىش.

5. خېرىدارلارغا ئازادە مۇھىت يارىتىپ بېرىش، تاۋارلارنى تاللاش، سىناش، ئازادە مال سېتىۋېلىش مۇھىتى يارىتىپ بېرىش.

6. ئىستېمالچىلارنىڭ ئوخشاش بولمىغان تەلەپلىرىگە ماسلىشىپ، ئوخشاش بولمىغان پوكەي تەسىس قىلىش، خېرىدارلارغا قىزغىن مۇئامىلە قىلىش.

7. ھەقسىز مۇلازىمەت تۈرلىرىنى يولغا قويۇش. مەسىلەن:

خەرىدارنىڭ ۋېلىسىپىتىنىڭ ساقلاپ بېرىش، ئورايدىغان، قاچىلايدىغان بۇيۇم بىلەن تەمىنلەش، چوڭراق نەرسىلەرنىڭ خەرىدارلارنىڭ ئىشكى ئالدىغىچە يەتكۈزۈپ بېرىش.

8. خەرىدارلار سېتىۋالغان تاۋارلارنىڭ سۈپىتىدە مەسىلە كۆرۈلسە ياكى ئۇلارنىڭ كۆڭلىگە ياقمىسا قايتۇرۇپ بېرىش ياكى ئالماشتۇرۇپ بېرىش.

9. خىزمەت ۋاقتىنى مۇۋاپىق ئۇزارتىش، خەرىدارنىڭ پىكرىنى ئېلىش، سۈپەتسىز مال كىرگۈزۈش ۋە باشقا ئورۇن ياكى شەخسلەرنىڭ بەزى تاۋارلىرىنى ۋەكالىتەن سېتىشتىن ساقلىنىش.

هېكمەتلىك بايانلا

△ — ئادەمنىڭ تەبىئىتى غەلىتە، — دەپتۇ بىر پەيلاسوپ؛ — دۆلىتى قولىدىن كەتسە قايغۇرىدۇ، ئەمما ئۆمرى ئۆتۈپ كېتىۋاتسا پەرۋا قىلمايدۇ.

△ كىشىلەر دىئوگېندىن:

— ئالەمدە ئەڭ مۇشكۈل ئىش نېمە؟ — دەپ سورىشىپتۇ.

— ئۆزىنى بىلىش ۋە سىر ساقلاشتىن مۇشكۈلرەك ئىش يوق، — دەپ جاۋاب بېرىپتۇ.

△ بىر كىشى دىئوگېندىن:

— سېنىڭ مال - مۈلكۈڭ، سېنىڭ يېر - سۇيىڭ نەدە؟ — دەپ سورىغانىكەن، ئۇ، ئۆز شاگىرتلىرى ۋە هاميلىرىغا قاراپ:

— مانا بۇ كىشىلەر، — دەپتۇ ئۇلارغا بەرگەن بىلىملىرىنى نەزەردە تۇتۇپ.

(گېزىتتىن ئېلىندى)

ئىستېمالچى، سىز قانداق قىلىپ «خۇدا» بولالايسىز

كارخانىچىلار، سودىگەرلەر ئىستېمالچىلارنى «خۇدا» دەپ بىلىپ، پۈتۈن ۋۇجۇدى بىلەن، ئىستېمالچىلار ئۈچۈن تەلتۆكۈس خىزمەت قىلىدىغانلىقىنى بىلدۈرىشىدۇ. ئىستېمالچىلار بولسا، كۆڭلىگە ياقىدىغان تاۋار ۋە ئەلا مۇلازىمەتتىن بەھرىمەن بولۇشنى ئۈمىد قىلىدۇ. ئۇنداقتا، سىز ئىستېمالچى بولۇپ قالسىڭىز، قانداق قىلىپ كارخانىچىلار، سودىگەرلەر ئېيتقاندەك «خۇدا» بولالايسىز؟

بىرىنچىدىن، بازار ئۇچۇرىدىن تېز خەۋەر تېپىشىڭىز، كۆپىنى كۆرگەن ۋە بىلىدىغان بولۇشىڭىز كېرەك. سىز قايسى تاۋارنى سېتىۋالماقچى بولسىڭىز، شۇ تاۋارنىڭ ماركىسى، چۈشەندۈرۈشى، رېمونت قىلىپ بېرىشكە كاپالەتلىك قىلىش تالونى ۋە باشقا قوشۇمچە يازما ماتېرىياللارنى تەپسىلىي كۆرۈپ چىقىپ، مېڭىڭىزنى قوراللاندۇرۇشىڭىز كېرەك.

ئىككىنچىدىن، تاۋارنى سېتىۋالغاندا، مالنى سېلىشتۇرۇپ كۆرۈپ ياخشىسىنى تاللاپ سېتىۋېلىشىڭىز كېرەك، بىرقانچە سودا دۇكانلىرىغا بېرىپ، مىللارنىڭ سۈپىتى، باھاسى ئىقتىدارىنى سېلىشتۇرۇپ كۆرۈپ باقسىڭىزمۇ زېيىنى بولمايدۇ. ئەگەر ئاۋارىچىلىقتىن قېچىپ، زاۋۇت، سودا ئورۇنلىرىدىكى خوجايىنلار ۋە مۇلازىمەتچىلەرنىڭ مالىنىڭ سۈپىتى ئۇنداق ياخشى، باھاسى بۇنداق ئەرزان، دېگەن گەپلىرىگىلا ئىشىنىپ، پۇلنى ئۇلارغا بېرىۋەتسىڭىز، ئالدىنىپ قېلىشىڭىز مۇمكىن.

ئۇچىنچىدىن، پىسخىك جەھەتتە، بۇ ئەڭ مۇھىمى، ئۆزىڭىزنىڭ «خۇدا» ئىكەنلىكىڭىزنى ھەرگىز ئېسىڭىزدىن چىقارماسلىقىڭىز، باشقىلاردىن ئىچ ئاغرىتىش ۋە مەردلىك قىلىشنى تىلىمەسلىكىڭىز كېرەك، كۆچلۈكلەردىن بولىمەن دەيدىكەنسىز، ھەرقانداق سودىگەر، شىركەت، سودا ماگنىتى ياكى مۇلازىمەت ئاپپاراتلىرىغا مۇسابىقە ئېلان قىلىشىڭىز، مۇرەسسە قىلماسلىقىڭىز، سىرتتىن تېڭىلغان شەرتنى قوبۇل قىلماسلىقىڭىز كېرەك.

تۆتىنچىدىن، ئۈسۈل جەھەتتە، «قەتئىي بولۇش، ئاستا - ئاستا بولۇش، ئاشكارىلىماسلىق، بۇراش» تىن ئىبارەت تەرتىپنى ياخشى ئىگىلەش كېرەك. قەتئىي بولۇش دېگەنلىك، باھانى قەتئىي قىرقىش دېگەنلىك، بۇ، بىرىنچى قەدەم بولۇپ، بىرىنچى جۈملە سۆز ناھايىتى مۇھىم. تۆكۈرگەن تۆكۈرۈكنى قايتا ئېغىزغا ئالغىلى بولمايدۇ، بىرىنچى قېتىمدا ئازراق قىرقىپ، يەنە كۆپرەك قىرقىمەن دېگەن بىلەن بولمايدۇ؛ ئاستا - ئاستا بولۇش دېگەنلىك، ئاستا - ئاستا يول قويۇش دېگەنلىك. سودا ئورۇنلىرى چوڭراق يول قويغان تەقدىردىمۇ، ئۇنى يېنىكلىك بىلەن قوبۇل قىلماسلىقىڭىز كېرەك. چۈنكى تەشەببۇسكارلىقنى ئۆز قولىدا تۇتقاندا، ئىشنى ئىشەنچلىك قىلغىلى بولىدۇ؛ ئاشكارىلىماسلىق دېگەنلىك، ئۆزىڭىزنىڭ تاۋارغا بولغان «تەققىزا» لىقىڭىزنى ئاشكارىلىماسلىق دېگەنلىك، ئوندىق بولمىغاندا، سودا ئورۇنلىرى قەستەن بىر خىل قىياپەتكە كىرىۋېلىپ، سىزنىڭ ھەۋىسىڭىزنى ئۆزىگە قارىتىۋالىدۇ؛ بۇراش دېگەنلىك، سودا ئورۇنلىرىنىڭ دىققەت ئېتىبارىنى بۇراش دېگەنلىك، ئۇلارنى ھەقىقىي مۇددىئايىڭىزنى بىلەلمەيدىغان قىلىپ قويۇپ، ئارقىدىن تۈيۇقسىزلا سۆزنى نىشانغا بۇرىسىڭىز، كۆپىنچە ھاللاردا تېزلىكتە مەقسەتكە يېتەلەيسىز.

ئابدۇرۇسۇل ئۆمەر ماقالىلىرىدىن



ئاپتور: 1946 ـ يىلى تۇغۇلغان. 1967ـيىلى خىزمەتكە قاتناشقان. 1977 ـ يىلىدىن بۇيان «قەشقەر گېزىتى»دە ئاخبارات خىزمىتى بىلەن شۇغۇللىنىپ كەلمەكتە.

ئۇ، هازىر كاندىدات باش مۇهەررىر-لىك ئۇنۋانى بىلەن «قەشقەر گېزىتى» نىڭ مۇئاۋىن باش مۇهەررىرى بولۇپ ئىشلەپ كەلمەكتە.

«شۇكرە» دەپ يۇرۇۋەرمەيلى

ئېلىمىز ئازاد بولغان 50 يىلدىن بۇيان ئالەمنى زىلزىلىگە سالغان نۇرغۇن ئۆزگىرىشلەر بولدى. بۇنىڭ ئىچىدە كىشىلەرگە يەنە بىر قېتىم يېڭى هايات تۇيغۇسى بەخش ئەتكەن ئىش پارتىيە 11 ـ نۆۋەتلىك مەركىزىي كومىتېتى 3 ـ ئومۇمىي يىغىنىدىن كېيىنكى ئۆزگىرىشلەر بولسا كېرەك. هەممىگە ئايانكى، 3 ـ ئومۇمىي يىغىنىدىن كېيىن، ئېلىمىز زور بۇرۇلۇش ۋە گۈللىنىش دەۋرىگە قەدەم قويدى. شۇنىڭ بىلەن هەرقايسى جايلار، ئورۇنلار، كىشىلەر ئۆز ئارتۇقچىلىقلىرىنى، ئەۋزەللىكلىرىنى جارى قىلدۇرۇپ بېيىش يولىغا مېڭىش ئىمكانىيىتىگە ئىگە بولدى. راستىنى ئېيتقاندا، كىشىلەر

ئىلگىرى مۇشۇنداق بىر ۋەزىيەتنىڭ بارلىققا كېلىشىنى تەسەۋۋۇر قىلىپمۇ باقمىغانىدى.

بىراق، رايونىمىزدىكى خېلى بىر قىسىم جايلار ۋە كىشىلىرىمىز، بولۇپمۇ دېھقانلىرىمىز مەملىكەت بويىچە ئالدىنقى قاتاردا كېتىۋاتقان جايلارنىڭ تەرەققىياتىغا زادىلا يېتىشىپ ماڭالمىدى. بەلكى ئۇلاردىن خېلىلا ئارقىدا قالدى، بولۇپمۇ بازار ئىگىلىكى تۈزۈلمىسى بەرپا قىلىنىۋاتقان بۇگۈنكى كۈندە بۇ ھالەت تېخىمۇ روشەن ئىپادىلىنىشكە باشلىدى. خېلى بىر قىسىم كادىرلىرىمىزنىڭ ۋە دېھقانلىرىمىزنىڭ تاۋار ئىگىلىكى ئېڭى يەنىلا ناھايىتى تۆۋەن ھالەتتە تۇرۇپ كەلمەكتە. ئىلگىرى جاپا تارتسىمۇ، ھەرقانچە قىينالسىمۇ، ئۇن ـ تىنسىز ئىشلەپ كۆنگەن كىشىلىرىمىز بۇگۈنكى كۈندە بىرقانچە تۈياق چارۋامال بېقىپ، ئۇششاق يېزا ئىگىلىك ماشىنا ـ سايمانلىرىنى ئىشقا سېلىپ، بىرنەچچە مو يەرنى تېرىش ئارقىلىق قورسقىنى تويغۇزۇش، كىيىم ـ كېچەكنى غەملىۋېلىشنى «قالتىس ئىش» دەپ قاراپ، شۇ كۈنگە «مىڭ شۈكرى» دەپ، قانائەتلىنىپ يۈرمەكتە. بۇ، ئىلگىرىكى يىل بويى ئىشلەپمۇ قورسقىنى باقالمىغان ئاشۇ يىللاردىكىدىن كۆپ ياخشى بولسىمۇ، بىراق ھازىرقى دەۋرنىڭ تەلىپىدىن ناھايىتى يىراق، دېھقانلىرىمىز ھېلىمۇ ئەنئەنىۋى تېرىقچىلىق ھالىتىدىن قۇتۇلۇپ كېتەلمەيۋاتىدۇ، ھازىرقى تۇرمۇش ھالىتىنى يۇقىرى سەۋىيە دەپ قاراۋاتىدۇ. لېكىن، بۇنى باشقا جايلارنىڭ ھال ـ كۈنى، ئىش ـ ئوقەتلىرى، تۇرمۇش سەۋىيىسى بىلەن سېلىشتۇرساق پەرق ناھايىتى چوڭ، ھەقىقەتەن چوڭ. رايونىمىز دېھقانلىرىنىڭ ئىشلەپچىقىرىش قورالىلىرى يەنىلا قالاق، ئىشلەپچىقىرىش كۈچلىرىنىڭ سەۋىيىسى تۆۋەن، دائىم كۆرۈلۈپ تۇرىدىغان ھەرخىل تەبىئىي ئاپەتلەردىن

مۇداپىئەلىنىش ئىقتىسادى ناچار بولغاچقا، ئۇلار يىل بويى تىنىم تاپماي ئىشلىگەندەك قىلسىمۇ، تېرىغان يەر كۆپ، ھوسۇلى ئاز، ئىقتىسادىي ئۇنۇم تۆۋەن بولۇپ، نامراتلىق قىياپىتىنى ئۆزۈل - كېسىل ئۆزگەرتەلمىدى. بۇ ھال داۋاملىشىۋەرسە رايونىمىزنىڭ قىياپىتىنى ئۆزگەرتىپ، ھاللىق سەۋىيىگە يېتىشىمىز قىيىنغا توختايدۇ. كەلگۈسىدە ئەۋلادلىرىمىزمۇ بىزدىن ئاغرىنىپ قالىدۇ.

دېڭ شياۋپىڭ مۇنداق دېگەن: «ئەگەر سوتسىيالىزم نامرات كېتىۋېرىدىغان بولسا، ئاياغ بېسىپ تۇرالمايدۇ»، «نامراتلىقنى سوتسىيالىزم دېگىلى بولمايدۇ.» (3 - توم 459 - بەت) دەرۋەقە ئىش شۇنداق. بۇنى دەۋر ئەمەلىيىتى ئۇزلۇكسىز ئىسپاتلىماقتا. ماركسىزمنىڭ قارىشى بويىچە ئېيتقاندىمۇ، سوتسىيالىزم يۇقىرى ماددىي مەدەنىيەت يارىتىش، ئىشلەپچىقىرىش كۈچلىرىنى زور دەرىجىدە راۋاجلاندۇرۇشى كېرەك. دېڭ شياۋپىڭنىڭ سۆزى بويىچە ئېيتقاندا: «سوتسىيالىزم نامراتلىقنى تۈگىتىدۇ» دېگەن ئىشەنچ بىلەن مەيلى كادىرلىرىمىز بولسۇن، مەيلى دېھقانلىرىمىز بولسۇن، ئالدى بىلەن ئىدىيىنى ھەقىقىي ئازاد قىلىپ، نەزەر دائىرىسىنى كېڭەيتىپ، كونا ئەنئەنىۋى قاراشلاردىن ئادا - جۇدا بولۇپ، ئىسلاھات، ئېچىۋېتىش، تەرەققىيات يولىغا مېڭىشى، بازار ئىگىلىكى تۈزۈلمىسىگە ئېغىزدا ئەمەس، بەلكى ئەمەلىيەتتە ئارقىلىق ماسلىشىشى لازىم. ھەممە كىشىنى يەرگىلا بەنت قىلىۋالماي، بىر قىسىم كىشىلەرنى يەردىن ئازاد قىلىشىمىز لازىم. ھەركىم، ھەر جاي ئۆز ئالاھىدىلىكى، ئۆز ئەۋزەللىكىگە ئاساسەن، يېڭى تۈر، يېڭى ھۈنەرلىرىنى ئوتتۇرىغا چىقىرىشى كېرەك. ئالايلى، ھازىر بىر قىسىم كىشىلىرىمىز «شۆكرى»

دېگىنىچە، ئۆز ئۆيى، ئۆز مەھەللىسىنى ئابلىنىپ يۈرگىنى بىلەن، ئىلگىرى قەدىمكى يىپەك يولىدا شائلىق مەنزىرە ئاچقان ئەجدادلىرىمىزنىڭ جاسارىتىگە ۋارىسلىق قىلغان ئۆز دىيارىمىزنىڭ بىر قىسىم كىشىلىرى ئاللىقاچان ئۇيقۇسىنى ئېچىپ، خېلى بۇرۇنلا تەڭرىتاغلىرىدىن ھالقىپ، ئىچكى جايلار، دېڭىز بويلىرى، چاڭجياڭ دەرياسىنىڭ جەنۇبىدا ئىش - ئوقەتلىرىنى روناق تاپقۇزۇۋاتىتى. بەزىلىرى ھەتتا دۆلەت دەرۋازىسىدىن ئۆتۈپ، ئەقىل ئىشلىتىپ، ھەرخىل ئېسىل ھۈنەرلىرىنى ئىشقا سېلىپ تىجارەت بىلەن شۇغۇللانماقتا، بەزىلىرى جۇڭگونىڭ يىپەك - چۇچىنچىلىرىنى ئېلىپ ۋېنگرىيە قاتارلىق دۆلەتلەرگە ئاپىرىپ سېتىپ، تۈركىيە قاتارلىق دۆلەتلەردىن زىبۇ - زىننەت بۇيۇملىرىنى سېتىۋېلىپ، ئۇنى سىپرۇس، ئىران، مىسىر، پاكىستان قاتارلىق دۆلەتلەرگە ئاپىرىپ ساتماقتا ۋە ئۇ يەردىن مال ئېلىپ كەلمەكتە. ئېلىمىزدىكى كۆپ قىسىم جايلار ۋە بىر قىسىم كىشىلەر بازار ئىگىلىكىگە ماسلىشىپ، زامانغا ماسلىشىپ، ئۆزلىرى بىلگەنچە «ئىش تەۋرىتىۋاتىدۇ»، دەۋر ئۆزگىرىۋاتقان، ھەممە كىشى ماددىي، مەنىۋى تۇرمۇشىنى ئۆستۈرۈشكە ئىنتىلىۋاتقان بۈگۈنكى كۈندە، يەنىلا تۇنۈگۈنكى كۈنگە «شۇكرە» قىلىپ يېتىۋەرسەك بولمايدۇ، بىز يەنىلا كۆتۈپ تۇرماسلىقىمىز، ھۇرۇنلۇق قىلماسلىقىمىز، يۆلىنىۋالماسلىقىمىز، ياخشى پۇرسەتنى ھەرگىز قولدىن بېرىپ قويماسلىقىمىز لازىم. كونىلار «مىڭ يىل ياشايدىغاندەك تىجارەت قىل، ئەتىگىنچىلا ياشايدىغاندەك ئىبادەت قىل» دەپ ناھايىتى توغرا ئېيتقان. بىز ئۇششاق ناتۇرال دېھقان ئىگىلىكى، كونا قاراشلاردىن قۇتۇلۇپ، يۇقىرى ماددىي تۇرمۇشقا ئىنتىلىشىمىز لازىم. بۇنىڭ ئۈچۈن، جاپاغا چىداپ

تىرىشىپ ئىشلىشىمىز، ئەقىل - پاراسىتىمىزنى ئىشقا سېلىشىمىز لازىم. دېھقانچىلىق قىلالايدىغانلار دېھقانچىلىق بىلەن، سودا - سېتىققا ئېپى بارلار سودا - سېتىق بىلەن شۇغۇللىنىشى، قايسى ئىشقا ئېپىمىز بولسا، شۇنى قىلىشىمىز، پۇل تېپىشنىڭ يولىنى تېپىشىمىز لازىم. كادىرلارمۇ دەۋرنىڭ تەلىپى، زامانىنىڭ يۈنىلىشىنى ئىگىلەپ، ئۆزلىرى ئۆلگە بولۇپ، دېھقانلارنى يېتەكلىشى، مۇھىمى شارائىت يارىتىپ بېرىشى، ئۇلارنى ھەقىقىي قوللىشى، چىن نىيىتى بىلەن ياردەم بېرىشى لازىم. تەرەققىياتنى، توققۇزى تەل يېگى تۇرمۇشنى ھۇججەت چۈشۈرۈش، شۇئار توۋلاش، قۇرۇق گەپ بىلەن ئىشقا ئاشۇرغىلى بولمايدۇ. خەلقنى نامراتلىقتىن قۇتۇلدۇرالمىسا، سوتسىيالىزمنىڭ ئەۋزەللىكى بولمايدۇ. خەلق نامراتلىقتىن قۇتۇلالمايدىكەن، «ئومىچى يوق مازاردىن شەيخ قېچىپتۇ» دېگەندەك كادىرلاردىن ۋە سوتسىيالىزمدىن بىزار بولىدۇ. نامراتلىقنى تۈگىتىش سوتسىيالىزمنىڭ تۈپ تەلىپى، خەلقنىڭ ئورتاق ئارزۇسى. بۇ ئارزۇنىڭ ئىشقا ئېشىشى ئۈچۈن، ھەممە كىشى ئورتاق تىرىشىشى لازىم.

تاغدىن - باغدىن

△ مۇلايىم بولۇش، كەمتەر بولۇش، قائىدە - يوسۇنلۇق بولۇش — ياخشىلىقنى زىيادە بولۇشنىڭ ئالامىتىدۇر. تەرسالىق، بېشىمىلىق، ھاكاۋۇرلۇق — پېشكەللىكنىڭ ئىپادىسىدۇر.

ئىئانە ۋە جەرىمانە توغرىسىدا

جەمئىيەتكە ئەقىل - پاراسىتى بىلەن نەزەر سالىدىغان كىشىلەر جەمئىيەتتە، بولۇپمۇ يېزا - كەنت، مەكتەپلەردە ئىئانە بىلەن جەرىمانىنىڭ كۆپىيىپ كېتىۋاتقانلىقىنى ھەم ئۇنىڭ شەكلى، خاراكتېرى، قىممىتىنىڭ ئۆزگىرىپ كېتىۋاتقانلىقىنى ھېس قىلماي قالمايدۇ.

ئىئانە بىرەر خاسىيەتلىك، ئەھمىيىتى زور بولغان ئۇلۇغ ئىشلارنى قىلىشقا توغرا كېلىپ، ئىقتىساد يېتىشمەي قالغاندا ئىختىيار قىلغان جامەئەتنىن توپلىنىدىغان پۇل، ماددىي نەرسىلەرنى ئۆز ئىچىگە ئالىدۇ. مەسىلەن: خەلقئارا، مەملىكەت بويىچە ئېلىمىزدە، ئاپتونوم رايونىمىزدا ئۆتكۈزۈلىدىغان تەنھەرىكەت مۇسابىقىلىرىنىڭ تەييارلىق ئىشلىرىغا ياردەم بېرىش (ئاسىيا تەنھەرىكەت يىغىنىغا ئوخشاش)، دۆلەتنىڭ ئېغىر زىيانغا ئۇچرىغان مۇھىم ئەسلىھەلىرىنى قۇتقۇزۇش، ئۇلۇغ ئالىملارنىڭ مەقبەرىسىنى ياساپ ئەسلىگە كەلتۈرۈش، يوقىتىش خاراكتېرلىك ئېغىر ئاپەتكە ئۇچرىغان ئورۇنلارنىڭ ئىشلەپچىقىرىش، تۇرمۇش ئىشلىرىنى ئەسلىگە كەلتۈرۈش قاتارلىق ئىشلاردا ئاممىنى ئىئانە قىلىشقا سەپەرۋەر قىلسا، ئاممىمۇ زۆرۈركەن دەپ ھېس قىلىدۇ، چىن قەلبىدىن ياردەم بېرىدۇ. بۇ خىل ئىشلارغا پۇل ئىئانە قىلىشتا ھېچكىممۇ قول قوشتۇرۇپ قاراپ تۇرغۇسى كەلمەيدۇ. بۇ يىل يازدا ئىچكى ئۆلكىلەردىكى كەلكۇن ئاپىتىگە ئۇچرىغان ئورۇنلارغا ھەممە

كىشىنىڭ بەس - بەستە پۈل ئىئانە قىلىشى بۇ نۇقتىنىڭ ئىسپاتلايدۇ. بۇ خىل ئىشلارغا ئىئانە توپلانسا ئورۇنلۇق بولىدۇ. كىشىلەرگىمۇ ئېغىر تۇيۇلمايدۇ. كىشىلەر تاپقىنىنى، بارلىقىنى ئاتا قىلىدۇ. لېكىن، ھازىر ئىئانىنىڭ بارغانسېرى قىممىتى چۈشۈپ كېتىۋاتىدۇ. ئىختىيارلىق بىلەن بولىدىغان ئىش مەجبۇرىي ئاساستا بولىدىغان بولۇپ قالدى. مەسىلەن: بىرەر ئورۇن تەنھەرىكەت يېغىنى، بايرام پائالىيىتى، زېھىن سىناش مۇسابىقىسى ئۆتكۈزسىمۇ، مەدەنىيەت ئۆيى، كۆل، كۆۋرۈك ياساش، ھەتتا بىرەر ھاجەتخانا ياساشقىمۇ ئاممىنى پۈل ئىئانە قىلىشقا ھەرىكەتلەندۇرىدىغان، ھەتتا، «ئەمىسە مانچە پۈل تاپشۇرسەن» دەپ مەجبۇرلايدىغان بولۇۋالدى. مەكتەپ، پارتىيە ھۆكۈمەتنىڭ ھەرقايسى ئورگانلىرىدا ماڭاشتىن تۇتۇۋالىدىغان ھالەت شەكىللىنىپ قالدى. بۇنىڭغا كىشىلەر كۆڭلىدە ئىتىراز بىلدۇرگىسى كەلسىمۇ، تېشىغا چىقىرالماي، ئىچىدە غۇدۇرىماقتا. بۇ خىل پۈل جۇغلاشنى قانداقمۇ ئىئانە دېگىلى بولسۇن! ئىئانىنىڭمۇ قەدىر - قىممىتى، ئەتىۋارى بولغىنى: ئىئانە توپلاشقا تېگىشلىك ئىشلار بولىدىكەن، ئاممىنىڭمۇ رازىمەنلىك بىلەن كۆڭۈل - كۆڭسىدىن چىقىرىپ پۈل ئىئانە قىلغىنى ياخشى. جەرىمانە ــ خەلق سوت مەھكىمىلىرى، جامائەت خەۋپسىزلىكى ئورگانلىرى، باج، تاموژنا، سودا - سانائەتنى مەمۇرىي باشقۇرۇش تارماقلىرى تەرىپىدىن قانۇن، مەمۇرىي باشقۇرۇش نىزاملىرىغا خىلاپلىق قىلغان كىشىلەرگە بېرىلىدىغان قانۇنىي ۋە مەمۇرىي جازانى كۆرسىتىدۇ. بىراق ھازىر جەرىمانىنىڭمۇ دائىرىسى كېڭىيىپ، خاراكتېرى ئۆزگىرىپ، بارغانسېرى بىر ئادەتتىكى ئىشقا ئايلىنىپ، كىشىلەرنىڭ كۆڭلىنى پاراكەندە قىلىدىغان بولۇپ قالدى.

مەسىلەن: مەكتەپلەردە ئوقۇغۇچىلار كېچىكىپ كەلسە، بۇرۇن قايتىپ كەتسە، ئوقۇغۇچىلار ئۆزئارا جىدەللىشىپ قالسا، ناپاكچىلىق ئىشلىسە، دېھقانلار خالىسانە ئەمگەكنى بارالمىسا ياكى كېچىكىپ بارسا جەرىمانە ئېلىپ مەسىلە ھەل قىلىدىغان بولۇۋالدى. بۇ خىل جەرىمانىگە ئۆچرىغۇچى كىشىلەر خىجالەت پەگاسىدا تۇرۇپ پۇشايمان، تۆۋە قىلىش ئىپادىلىرىنى بىلدۈرۈپ يالۋۇرسىمۇ سۆزىنى ھېچكىم تىڭشىمايدۇ، جەرىمانىنى ۋاقتىدا تاپشۇرمىسىمۇ جەرىمانىنىڭ ئۆسۈمى ئېشىپ «ئۆلمەكنىڭ ئۈستىگە تەپمەك» قىلىنىدۇ.

جەرىمانە مۇشۇ تەرىقىدە ئومۇملىشىپ كېتىۋەرسە ياخشى بولمايدۇ. يەنە بىر تەرەپتىن ئوقۇغۇچىلار، دېھقانلار بولۇپمۇ ياشلارنىڭ قەلبىگە «پۇل ھەممىگە قادىر ئىكەن» دېگەن تامغا بېسىلىپ قالىدۇ ـ دە، سەۋەنلىك، گۇناھ سادىر قىلىساق كارايىتى چاغلىق ئىكەن، جەرىمانە تۆلىسەكلا گۇناھ گەدىنىمىزدىن ساقىت بولىدىكەن، دەپ قاراپ، خاتالىق سادىر قىلىشتىن قورقمايدىغان بولۇپ قالىدۇ.

ھېكايەتلەردىن

△ ئارىستوتېل شاگىرتلىرىغا نەسىھەت قىلىپ:

ـ توغرا سۆزلەپ، توغرا ئىشلەپ ۋاپات بولۇش يالغانچى بولۇپ ئۇزاق ياشىغاندىن خەيرلىكتۇر؛ ـ دېگەنىكەن.

△ ئارىستوتېل بىر باي كىشىگە:

ـ مەئىشەتكە، يېتەرلىك دۆلەتكە ئىگە بولغان كىشى ئۇنىڭدىن ئارتۇقىنى تەلەپ قىلمىسۇن، ئارتۇقچە تەلەپ قىلغان كىشى ئېغىر قايغۇ-ئەلەملەرگە گىرىپتار بولىدۇ؛ ـ دېگەنىكەن.

«تۇخۇمنى كۆپ ئېلىش ئۈچۈن، توخۇنى ئوبدان بېقىش» لازىم

مىكىلىغان، ئون مىكىلىغان باج خادىملىرى يىل بويى شەھەر - بازار، زاۋۇت، كان - كارخانا، يېزا - كەنتلەردە چېپىپ يۈرۈپ، قانۇن بويىچە باج يىغىپ، دۆلەتكە بايلىق توپلاش يولىدا جاپالىق ئىشلىمەكتە. ئۇلارنىڭ بۇ روھى ھەقىقەتەن قەدىرلەشكە ئەرزىيدۇ.

بىراق، چېپىپ يۈرۈپ ئىشلەشلا كۇپايە قىلمايدۇ. ئىسلاھات، ئېچىۋېتىش دولقۇنىغا ماسلىشىپ، باج مەنبەئىنى كۆپەيتىشنىڭ ھەرخىل يوللىرى ئۈستىدە ئىزدىنىش كېرەك. يەنى، ئىدىيىنى ئازاد قىلىپ، ئەقىلنى ئىشقا سېلىپ، يىللاردىن بۇيان داۋاملىشىپ كېلىۋاتقان ئېلىشىنىلا بىلىدىغان ئەنئەنىۋى باج ئېلىش ئۇسۇلىنى ئۆزگەرتىپ، ئىشلەپچىقىرىش، سودا - تىجارەتنى راۋاجلاندۇرۇش ئارقىلىق باج كىرىمىنى كۆپەيتىدىغان كۆز قاراشنى تىكلەش لازىم بۇ، «توخۇنى ئوبدان بېقىپ، تۇخۇمنى كۆپ ئېلىش» ئۇسۇلى بولۇپ ھېسابلىنىدۇ. كارخانا، شىركەتلەرنىڭ ئىگىلىكى، شەخسلەرنىڭ تىجارىتى روناق تاپسا، باجغا بارىدىغان كىرىمۇ كۆپىيىدۇ، ئىشلەپچىقىرىش راۋاجلانمىسا، تىجارەت جانلانمىسا، باج كىرىمىنى ئاشۇرغىلى بولمايدۇ. شۇڭا، باج خادىملىرى باج يىغىشتىن باشقا ئىشلارنىمۇ قوشۇمچە ئىشلىشى، يەنى، كارخانا، شىركەت، يەككە سودا -

سانائەتچىلەر ئارىسىغا چۈشكۈپ، ئۇلارنىڭ ئىشلەپچىقىرىش، تىجارەت ئەھۋالىنى ئۇقۇشۇپ تۇرۇشى، قايسى جەھەتتە قىيىنچىلىققا يولۇقۇۋاتقانلىقىنى بىلىپ تۇرۇشى، ئۇلارنىڭ ئىگىلىكىنى راۋاجلاندۇرۇشىغا ياردەم بېرىشى لازىم.

ھازىر بەزى كارخانا، شىركەتلەرنىڭ ئىگىلىكى، ئىشلەپچىقىرىشى ناھايىتى رونىق تېپىۋاتىدۇ، ئۇلارنىڭ دۆلەتكە تاپشۇرىدىغان بېجىمۇ يىلمۇيىل كۆپىيىۋاتىدۇ. بەزى يەككە سودا ـ سانائەتچىلەرمۇ ئالغان پايدىسىنىڭ كۆپىيىشىگە ئەگىشىپ دۆلەتكە كۆپ باج تاپشۇرماقتا. بىراق، بەزى كارخانا، شىركەتلەر مەبلەغ يېتىشمەسلىك تۈپەيلىدىن ئىگىلىكى رونىق تاپالمايۋاتىدۇ. بەزى يەككە سودا ـ سانائەتچىلەردە دەسمايە كەم بولۇش، مال مەنبەئى ئاز بولۇش قاتارلىق تۈرلۈك سەۋەبلەر تۈپەيلىدىن ئىگىلىكىنى جانلاندۇرالمايۋاتىدۇ. باج خادىملىرى بۇنداق كارخانا، يەككە سودا ـ سانائەتچىلەر بىلەن زىچ مۇناسىۋەت باغلاپ، ئۆزلىرىنىڭ پۇل مۇئامىلە تارماقلىرى بىەن بولغان ئالاقىسىنىڭ قويۇقلۇقىدىن پايدىلىنىپ، ئىستىقبالى بار، رونىق تېپىش ئىمكانىيىتى زور كارخانا، شەخسلەرگە ئەقىل كۆرسىتىش، قەرز پۇل ئېلىپ بېرىش قاتارلىق ئۇسۇللارنى قوللىنىپ، ئۇلارنىڭ قىيىن ئۆتكەلدىن ئۆتۈۋېلىشىغا ياردەم بېرىشى لازىم. بۇ، «ئاۋۋال يۆلەپ، ئاندىن ئېلىش» ئۇسۇلى بولۇپ، باج كىرىمىنىڭ كۆپىيىشىنى ئىلگىرى سۈرىدۇ. ئۇنىڭدىن باشقا، ئىقتىسادىي ئاساسى ئاجىز كارخانا، شىركەت، يەككە سودا ـ سانائەتچىلەرگە قارىتا بىر تەرەپتىن يۆلەپ، بىر تەرەپتىن ئېلىش، ھېچ بولمىسا، ئاۋۋال ئېلىپ، ئاندىن يۆلەش ئۇسۇلىنى قوللانسىمۇ بولىدۇ. بۇ يۆلىمەگەندىن، كارى بولماسلىقتىن ياخشىراق. باج خادىملىرى كارخانا، شىركەتلەرنىڭ

بىر نەچچە تۈر، بىرنەچچە ئىشنى ياردەم قولىنى سۇنۇپ، ئۇلارغا ئەقىل كۆرسىتىدىغان «مەسلىھەتچى»، تۇغرا لىنىيىلىك بىرلىشىنى ئىلگىرى سۈرىدىغان «ۋاستىچى»، ئۇچۇر بىلەن تەمىنلەشتە «خەۋەرچى»، قىيىنچىلىقلارنى يېڭىشتە «مەدەتكار» بولۇشى لازىم. بۇنداق بولغاندا كارخانا، شىركەتلەرنىڭ، شەخسلەرنىڭ پايدىسى كۆپىيىدۇ. باج كىرىمىنىڭ ئېشىشىنى ئىلگىرى سۈرىدۇ. باج خادىملىرى ئەنە شۇنداق كارخانا، شىركەت، يەككە سودا ـ سانائەتچىلەرنىڭ ئاۋۇال ئىگىلىكىنى راۋاجلاندۇرۇپ، كىرىمىنى ئاشۇرۇشىغا ياردەم بەرسە، كارخانا، شىركەت، يەككە سودا ـ سانائەتچىلەر ئۇلارنى «سىرداش دوستىمىز» دەپ خۇشال بولىدۇ، پىلان تۈزگەندە، يېڭى تۈرلەرنى يولغا قويغاندا، يېڭىدىن تىجارەت يوللىرىنى تاپقاندا، ئۇلار باج خادىملىرىنى تەكلىپ قىلىپ، ئۇلارنى ئۆز ئادىمى قاتاردا كۆرۈپ، ئۆزلىرى قىلىۋاتقان، قىلماقچى بولغان ئىشلىرىنى ئۇلارنىڭ مەسلىھەتىگە سېلىپ، ئۇلار بىلەن بولغان مۇناسىۋەتنى ياخشىلايدۇ، باجنىمۇ تولۇق تاپشۇرىدۇ.

ھېكمەتلەر

△ ئىنسان كىم بولۇشىدىن قەتئىينەزەر، ئەمگەك قىلىشى، تەرگە چۆمۈلۈپ ئىشلىشى كېرەك. ئۇنىڭ ياشاش مەقسىتى، بەخت ۋە ھاياجانلىرىمۇ ئەنە شۇ ئەمگەككە مۇجەسسەملەشكەن.

△ ئىنساندا ھەممە نەرسە: يۈزمۇ، كىيىممۇ، قەلبمۇ، پىكرىمۇ گۈزەل بولۇش لازىم.

ـ ئا. پ چېخوف

دېھقانچىلىقمۇ بىر خىل تىجارەت
دېھقانمۇ بىر تىجارەتچى

«دېھقانچىلىق بىر خىل كەسىپ، تىجارەت، دېھقانمۇ بىر تىجارەتچى» دېسەك بەزى كىشىلەر، بولۇپمۇ دېھقانلار دەملاتلىق ئاڭقىرالماي قېلىشى مۇمكىن. بىراق، گۇمان قىلىشنىڭ ھاجىتى يوق.

دۆلىتىمىز بازار ئىگىلىكى دەۋرىگە قەدەم قويغىلى خېلى ئۇزۇن يىل بولدى، ئىلگىرى «بازار» دېسە كىشىلەر قورقۇنچلۇق ھېس قىلىشاتتى. بۈگۈن «بازار» بىر خىل «تاللاش ئوبيېكتى» بولۇپ قالدى. بۇنداق شارائىتتا بۈگۈنكى دېھقانلىرىمىز بازار ئىگىلىكىنىڭ سىرتىدا تەمتىرەپ يۈرسە، زامانغا زادى ماسلىشالمايدۇ. دېھقانلار ئىلگىرىكىدەك بىر خىل زىرائەتتىكىلا يېپىشۇالسا ياكى ئۇنىڭدىنمۇ، بۇنىڭدىنمۇ ئاز - ئازدىن ھەممە زىرائەتنى تەڭ تېرىسا ياكى ھەممە خىل چارۋىدىن بىر - ئىككى تۈياقتىن بېقىپ تېرىكچىلىك قىلسا، ئەمگىكىگە يارىشا كىرىمگە ئىگە بولالمايدۇ. بۇخىل ھالەت تەننەرق، قىممەت قانۇنىغىمۇ ئۇيغۇن كەلمەيدۇ. ئىلگىرى «داشقازان تامىقى» تەمسىز بولسىمۇ، ھەممە كىشىنىڭ قورسىقىنى تۇيغۇزاتتى. بۈگۈنكى كۈندىكى دېھقانلار ئۆز ئائىلىسىنىلا باقىدىغان دېھقان، قورسىقى تويسىلا، ئۇچىسىغا كىيىم بولسىلا، شۇكرى قىلىدىغان دېھقان بولسا، ھەرگىز رونىق تاپالمايدۇ.

بۇگۈنكى دەۋردىكى دېھقانچىلىق تىجارەتكە، دېھقان تىجارەتچىگە ئوخشايدۇ. تىجارەتتە ئەلۋەتتە پايدىغا قارىلىدۇ. پايدىسى بولمىغان تىجارەتنى ھېچكىم قىلمايدۇ. تىجارەت بازار ئىگىلىكىگە قاراپ يۆرۈشلەشتۈرۈلىدۇ. بازار ئىگىلىكى دېگەنلىك ــ رىقابەتلىشىش، بازارغا لايىق مەھسۇلات يارىتىش، پىداكارلىق بىلەن ئىشلەپ، كۆپلەپ بايلىق يارىتىش دېگەنلىكتۇر. تەرەققىي قىلغان دۆلەتلەردىكى دېھقانلار ناھايىتى يۇقىرى پەن ــ بىلىمگە ئىگە بولۇپ، ئۇلار ئىشلەپچىقىرىشتا بىلىمگە، ئەقىل ــ پاراسىتىگە تايىنىدۇ، بازارنى ئىنچىكە كۆزىتىدۇ. پىلان ــ نىشان بويىچە ئىش كۆرىدۇ، ئالغان مەھسۇلاتلىرىنى بازار ئارقىلىق ساتىدۇ، دائىم ئۇچۇر ئىگىلەيدۇ، ھاۋا رايىنى ئۇقۇشىدۇ، ئاپەتكە تاقابىل تۇرۇش تەدبىرلىرى ئۇستىدە ئىزدىنىدۇ، ھەرقاچان بازار ئەھۋالىغا قاراپ ئىش كۆرىدۇ، ھەرگىزمۇ تەۋەككۈلچىلىق بىلەن ئىش قىلىپ زىيان تارتىدىغان تىجارەتنى قىلمايدۇ. دېھقان تىجارەتچى بولغان ئىكەن، بازاردىن ئايرىلىپ قالسا بولمايدۇ. دېھقانلىرىمىزنىڭ تازا دېگەندەك روناق تاپالمايۋاتقانلىقىدىكى ئاساسىي سەۋەب ــ دېھقانچىلىق ــ تىجارەت شەكلىنىڭ ئەنئەنىۋى تېرىقچىلىققا، ئاشلىق، كېۋەز گىلا باغلىنىپ قالغانلىقىدا. ئىلگىرى بىرەر خىل ھۈنەر ــ كەسىپ ئىگىلەپ قويسا، ئۆزى ۋە ئەۋلادىمۇ ئەۋلاد شۇنىڭ نېنىنى يېيەلەيتتى. بۇگۈنكى كۈندە پەن ــ تېخنىكا، بىلىم ھەر يىلى يېڭىلىنىپ بارماقتا. دېھقانلار ئەنئەنىۋى ھۈنەر ــ دېھقانچىلىقتا يېڭىلىق ياراتمىسا، ھەر يىلى يېڭى ــ يېڭى كۈزۈر مەھسۇلاتلارنى ئىشلەپچىقىرىپ تۇرمىسا، بازاردىكى رىقابەتتە ئۇتۇپ چىقالمايدۇ. ھەممە كىشى كۆرۈپ تۇرۇۋاتقاندەك، بىر يىلدىكى 360 كۈن ئىچىدە ھەر كۈنى دېگۈدەك يېڭى كۆكتات،

يېڭى مېۋىلەرنى ئىستېمال قىلىپ تۇرۇۋاتىمىز. بۇمۇ ئىچكى ئۆلكىلەر ۋە باشقا جايلاردىكى دېھقانلارنىڭ بازارغا زىچ ماسلاشقانلىقىنىڭ نامايانىسى. ئەگەر تىجارەت قۇرۇلمىسى بازارنىڭ تەلىپىگە ماسلاشمىسا، ئۇنى تەڭشەش، كەسىپنى ئالماشتۇرۇش كېرەك. يەنى پۇل تاپقىلى بولىدىغان تىجارەتنى قىلىش لازىم. خۇددى رەئىس ئابلەت ئابدۇرىشىت ئېيتقاندەك: «ھۆكۈمەت ئاللىقاچان دېھقانلارنىڭ تېرىقچىلىق — تىجارەتتە ئۆزىگە ئۆزى خوجا بولۇش ھوقۇقىنى قوغداش توغرىسىدا ئېنىق بەلگىلىمە چىقارغان. دېھقانلار نېمىنى تېرىغۇسى كەلسە شۇنى تېرىشى، نېمىدىن پۇل تاپقىلى بولسا، شۇنى تېرىشى كېرەك. ھەرقانداق ئادەمنىڭ چات كىرىۋېلىشىغا بولمايدۇ.» شۇجى ۋاڭ لىچۈەنمۇ بۇ نۇقتىنى قوللىغان ۋە «توغرا تۇتۇلغان بولسىلا، ئومۇميۈزلۈك ئېلىپ بېرىش كېرەك» دېگەن. بۇ نۇقتىلاردىن قارىغاندا، دېھقانلار ئازغىنە بانا - سەۋەبلەر بىلەن ئۆزلىرىنىڭ پۇت - قولىنى ئۆزلىرى چۈشۈۋالماسلىقى كېرەك. نى - نى ئىشلارنى قىلغىلى بولىدىغان بۇ كەڭ زېمىندا دېھقانلار ئۆزلىرىنىڭ ئەقىل - پاراسىتىنى، ھۈنەر - تېخنىكىسىنى، دىت - پەمىنى ئىشلىتىپ، يىراقنى كۆزلەپ قىممەت قانۇنىيىتى (سالغان دەسمايىدىن نەپ ئېلىش) نى ئاساس قىلىپ، پايدا ئېلىشقا كۆزى يەتكەن بىرخىل تىجارەتنى قىلىشى لازىم. نۇرغۇن دېھقانلار 5 - 10 مو يەرگە باغلىنىپ قېلىپ، يا تۇزۇكرەك مەھسۇلات ئالالمىغان ياكى ئالقىنى تولغۇدەك پۇل تاپالمىغان، بەزى دېھقانلار ھەتتا گۆھەردەك زېمىن، ئۇنچىدەك سۇ، تالماس ئىشچان بىلىكى تۇرۇپمۇ زېمىندىن پايدىلىنىشنى بىلمەي، يەرلىرىنى ئاق تاشلىۋېتىدۇ، «ھويلا - ئارام ئىگىلىكى» بەرپا قىلىشنى بىلمەيدۇ. مۇنداق تىرىكچىلىك يولىدا

ماڭغۇچە يەرلەرنى ئوبدان تېرىيالايدىغان تېرىقچىلىق ماھىرلىرىغا ئۆتكۈزۈپ بېرىشى، ئۆزى پۇل تاپالايدىغان باشقا تىجارەت - كەسىپ بىلەن شۇغۇللانغىنى ياخشى. بۇ كەسىپ قۇرۇلمىسىنى ئۆزگەرتىش دېيىلىدۇ. تېرىقچىلىق، تىجارەت ماھىرلىرى ئىچكى - تاشقى بازارلارنى كۆزلەپ، داڭلىق، بازىرى ئىتتىك، پۇلغا يارايدىغان «كۇزۇر» مەھسۇلاتلارنى ئىشلەپچىقىرىپ، بازارنى ئىگىلىشى، پۇل تېپىشى لازىم. يەنى خاسلىقنى، ئالاھىدىلىكنى تۇتۇشى، باشقا جايلار ئورنىنى بېسىپ چۈشەلمەيدىغان مەھسۇلاتلارنى ئىشلەپچىقىرىشى، باشقىلار ئىشلەپچىقىرالمايدىغان مەھسۇلاتلارنى يارىتىشى، باشقىلار ئىشلەپچىقارغان بولسىمۇ، ئۇنىڭدىنمۇ سەرخىل مەھسۇلاتلارنى يارىتىشى لازىم. مۇنداق دېيىلسە، بەزىلەر كېۋەز، ئاشلىق زىرائەتلىرىنى تېرىمىساقمۇ بولغۇدەك دېيىشى مۇمكىن. بۇ خىل قاراش توغرا ئەمەس. شۇنىمۇ ئېيتماي بولمايدۇكى، كېۋەز، ئاشلىق زىرائەتلىرىنى تېرىماي بولمايدۇ. بۇخىل زىرائەتلەردىنمۇ ئەلۋەتتە پۇل تاپقىلى بولىدۇ. بىراق، بىرقانچە مو يەرگىلا كېۋەز ياكى بۇغداي تېرىپ ئاۋارە بولغاندا، قىلغان ئەمگىكىگە يارىشا نەپكە ئېرىشمەك قىيىن. تېرىغان ئىكەنمىز، 40 - 50 مو يەرگە، 100 - 200 مو يەرگە ياكى ئۇنىڭدىنمۇ كۆپرەك يەرگە تېرىش، تېرىقچىلىق ماھىرلىرى تېرىشى، بازار ئېھتىياجىغا قاراپ ئىش قىلىش، قالغانلار باشقا ئىشنى ياكى باشقا زىرائەتلەرنى تېرىشى لازىم. ھەممە كىشى بىرخىل كەسىپ يولىغا كىرىۋالسا، تار يولدا قىستىلىپ قالغاندەك ئەھۋال يۈز بېرىدۇ. تىجارەتتىمۇ بىرسى كىيىم - كېچەك تىجارىتى، بىرسى يېمەك - ئىچمەك تىجارىتى، بىرسى سەي - كۆكتات تىجارىتى قىلىدۇ. دېھقانلارمۇ بىرسى كېۋەزنى ئاساس قىلىپ تېرىسا، بىرسى سەي - كۆكتات

تېرىسا، يەنە بىرسى باغۋەنچىلىكنى تۇتسا، بىرسى چارۋىچىلىقنى ئاساس قىلىپ تۇتسا ۋە ئۇنى ئۆزلىرىنىڭ كەسپىگە، تىجارىتىگە ئايلاندۇرسا، بۇخىل تىجارەتتىن نېمىشقا ئەپ ئالغىلى بولمىسۇن! پەقەت بىرخىل كەسىپ - تىجارەتكە ماھىر بولغاندىلا، ئاندىن بازارغا قاراپ ئىش كۆرىدىغان، پۇل تېپىشنى كۆزلەيدىغان بولىدۇ.

ئاخىرىدا شۇنىمۇ قوشۇپ قويغۇم كېلىۋاتىدۇ. دېھقانلارمۇ مەن بايان قىلغاندەك رونىق تېپىپ، پۇل تېپىپ، باي بولۇشنى ئويلايدۇ، ئۇلارمۇ ئۇنچىۋالا «قاپاق كاللا» ئەمەس. بىراق، دېھقانلار بازار ئىگىلىكىگە ماسلىشىش جەريانىدا نۇرغۇن پۇتلىكاشاڭ، توسقۇنلۇقلارغا ماڭدامدا بىر ئۇچراپ تۇرىدۇ. قوغۇن تېراي دېسە، ئاشلىق، كېۋەزدىن سۇ تالاشتىڭ دېيىلىدۇ. قىزىلچا تېراي دېسە، سالالاشقان ئېتىزلاردىن تېرىساڭ بولمايدۇ، دېيىلىدۇ. ئۇنداق قىلاي دېسە بولمايدۇ، بۇنداق قىلاي دېسىمۇ بولمايدۇ، دېيىلىدۇ. بۇنداق قىلىش ئەمەلىيەتتە دېھقانلارنىڭ تېرىقچىلىق ئەركىنلىكىنى، تىجارەت يولىنى توسقانلىق. ئەڭ ياخشىسى ئاساسىي قاتلام كادىرلىرى دېھقانلارنىڭ تىجارەت روھىنى ئىلھاملاندۇرۇشى، دېھقانلارنى ئىدىيە جەھەتتە يەنىمۇ ئازاد بولۇپ، «روھىي كىشەن»نى، ئەنئەنىۋى كۆز قاراشنى، داۋاملىشىشپ كېلىۋاتقان ئۇدۇم - ئىرسىيەتلىك قاراشلاردىن ئۆزۈل - كېسىل قۇتۇلۇشقا يارىدەم بېرىشى لازىم. دېھقانلارنىڭ سېپىلقىنى يېنىكلىتىش، ئۇلارنى ماددىي - مەنىۋى يۈكتىن قۇتۇلۇشقا چارە - ئەقىل كۆرسىتىشى، «ئۇچكە پايدىلىق» (سوتسىيالىزمغا، ئىشلەپچىقىرىش كۈچلىرىنى ئازاد قىلىشقا، دېھقانلارنى بېيىتىشقا پايدىلىق) بولسىلا، دادىللىق بىلەن يول ئېچىپ بېرىشى، دادىل قوللىشى،

ھەمدە رايون، كەسىپ ۋە مۇلۇكچىلىك ھالقىغان ھالدا بىرلىشىپ تىجارەت قىلىشقا ئىلھاملاندۇرۇشى، ھەرگىزمۇ ئۆزلىرىنىڭ «سىياسىي نەتىجە» سىنى ئالدىنقى ئورۇنغا قويۇۋالماسلىقى، ئومۇملۇقنى، دېھقانلارنىڭ مەنپەئىتىنى ئويلىشى، خەلق ئۈچۈن جان دىل بىلەن خىزمەت قىلىشى، خەلقنىڭ ھەقىقىي «چاكار» لىرىدىن بولۇشى لازىم. شۇندىلا دېھقانلار كادىرلارنى ھىمايە قىلىدۇ، ھۆرمەت قىلىدۇ. دېھقانلار بېيىسا، كادىرلارمۇ مەغرۇر بېشىنى كۆتۈرۈپ، قىلغان ئەجرىدىن رازى بولىدۇ. ئومۇملاشتۇرۇپ قارىساق، دېھقانلار بازار ئىگىلىكى ــ تىجارەت جەريانىدا تۆۋەندىكىلەرنى، يەنى بىرىنچىدىن، ناھىيە، يېزا مەمۇرىي كادىرلىرى ئىشلەپچىقىرىشقا، ئوبوروتقا «ئەمەلدارلار ئىرادىسى» بويىچە قوماندانلىق قىلماي، دېھقانلارنىڭ بازار ئىگىلىكى دېگىزىدا بەھۇزۇر ئۈزۈپ يۈرۈشىگە «يېشىل چىراغ» يېقىپ بېرىشىنى، ئىككىنچىدىن، دېھقانلار بازارغا مال ــ مەھسۇلات ئېلىپ كىرسە، ھەممە تەرەپ تەڭ كېلىپ تۇرلۇك راسخوت، رەسمىيەت ھەققى، ئۇچى، بۇچى دېگەنلەرنى ئەقىلگە مۇۋاپىق ئېلىشنى، ئۈچىنچىدىن، «ئىككى ئەمگەك» (مەجبۇرىي، خالىسانە ئەمگەك) نى يېنىكلىتىپ، مەركەز، گوۋۇيۈەننىڭ بەلگىلىمىسى بويىچە ئىش قىلىشنى، تۆتىنچىدىن، پەن ــ تېخنىكا بازارلىرىنىڭ ئېچىلىشىنى، بەشىنچىدىن، ھوقۇق ــ مەنپەئىتىنىڭ قانۇن بويىچە قوغدىلىشىنى ئۈمىد قىلىدىكەن. جايلار ۋە ناھىيە، يېزىلاردىكى رەھبىرىي كادىرلار دېھقانلارنىڭ بۇخىل ئۈمىدلىرىگە ھەرگىز سەل قارىماسلىقى لازىم.

تۆت نەرسە

تۆت نەرسە كۆڭۈلدىكىسى ئارزۇلارنىسى ئەملگە ئاشۇرىدۇ، بۇلار: غەيرەت، شىجائەت، ئىرادە، ھىممەت.

تۆت نەرسە تەدبىرلىكنىڭ بەلگىسى، بۇلار: باشقا چۈشكەن كۈلپەتنى سەۋر - تاقەت ۋە تەدبىر بىلەن يېڭىش، ئىسراپچىلىققا يول قويماسلىق، دوستلارنىڭ نەسىھەت ۋە مەسلىھەتلىرىگە قۇلاق سېلىش، پۈرسەتنى قولدىن بېرىپ قويماسلىق.

تۆت نەرسە ھەممە ئۇچۇن لازىم ۋە زۆرۈر، بۇلار: شەرمى ھايا، قانائەت، رەھىم - شەپقەت، ساخاۋەت.

تۆت نەرسە ئادەمگە راھەت بېغىشلايدۇ، بۇلار: ئوچۇق چىراي، شېرىن سۆز، تېجەشلىك خوتۇن، سەممىي دوست، ھالال ئەمگەك، توغرىلىق.

تۆت نەرسە پۇشايمان بىلەن نەتىجىلىنىدۇ. بۇلار: قولدىن كەلمەيدىغان ئىشقا ئۇرۇنۇش، ھۇرۇنلۇق، ئالدىراڭغۇلۇق، دوستلارنىڭ نەسىھەت ۋە مەسلىھەتلىرىگە كىرمەسلىك.

تۆت نەرسىدىن ئۆزىنى تارتىش كېرەك. بۇلار: قەھرى - غەزەپتىن، ماختانچانلىقتىن، ئىچى تارلىقتىن، تەمەخورلۇقتىن.

تۆت نەرسە تۆت خىل كىشىدە بولمايدۇ. بۇلار: يالغانچىلىقتا - ساخاۋەت، بىخىلدا - سائادەت، ھەسەتخورداـ راھەت، ئۇرۇشقاقتا شەرمى - ھايا.

تۆت نەرسە ئىنسانلارغا پالاكەت كەلتۈرىدۇ، بۇلار: ئىچىملىك، زىنا، قىمار، كىشىگە دىل ئازار بېرىش.

تۆت نەرسە بەختلىك ھايات كۆچۈرۈشنىڭ سەۋەبچىسى. بۇلار: خاتىرجەملىك، ئىتتىپاقلىق، پاراغەت، خەير ـ ئىھسان.

تۆت نەرسە تۆت نەرسىنى پەيدا قىلىدۇ. بۇلار: سۈكۈت قىلىش ـ تىنچلىقنى، ياخشىلىق قىلىش ـ سائادەتنى، ساخاۋەت ـ ئۇلۇغلۇقنى، خۇش مۇئامىلىلىك ـ خەلق مۇھەببىتىنى.

تۆت نەرسە ئادەمنى كامالەتكە يەتكۈزىدۇ. بۇلار: سەمىمىي دوستلارنىڭ مەسلىھەتى بىلەن ئىش قىلىش، دۇشمەن بىلەن خۇش مۇئامىلىدە بولۇش، باشقىلارغا ئازار بەرمەسلىك، نەپسىنىڭ كەينىگە كىرمەسلىك.

تۆت نەرسە بەخت ـ ئىقبالنىڭ خەۋەرچىسى. بۇلار: مېھىرلىك، ۋاپادارلىق، مۇلايىملىق، كەمتەرلىك.

تۆت نەرسە گۈمران بولۇشنىڭ بەلگىسى. بۇلار: ئاداۋەت، ھەسەتخورلۇق، غەيۋەت، خىيانەت.

تۆت نەرسىدىن ھەزەر ئەيلەش كېرەك، بۇلار: جاھىللىقتىن، بېخىللىقتىن، تەكەببۇرلۇقتىن، پىتنىخورلۇقتىن.

تۆت نەرسە مۇنداق تۆت نەرسە بىلەن تاماملىنىدۇ، بۇلار: يالغانچىلىق ـ رەسۋالىق بىلەن، غەزەپ ـ پۇشايمان بىلەن، قوپال سۆز ـ كۆڭۈلسىزلىك بىلەن، ھۇرۇنلۇق ـ خارۇ ـ زارلىق بىلەن.

تۆت نەرسە ئادەمنىڭ ئابرويىنى تۆكىدۇ: خۇشامەتچىلىك، ئاچكۆزلۈك، سىر ساقلىيالماسلىق، چېچىلاڭغۇلۇق.

市场研究文集

出版单位：喀什地区个体劳动者协会

地址：喀什市克孜都维路　　邮政编码：844000

新疆《喀什日报》印刷厂印刷

地址：喀什市文化路19号　　邮政编码：844000

大32开本　　5印张

印数1 — 2000册　　2000年6月印刷

新疆维吾尔自治区内部资料准印证(2000)年第157号