

مەن ئۆزۈمنىڭ «نەتىجىلىك ئۇيغۇرلار (1)» دېگەن ماقالىسىدە ئامېرىكىنىڭ تېكساس شتاتىدىكى ئىنىمىز شاكىر شەمشىنى تونۇشتۇرۇپ، مۇنداق دېگەن ئىدىم:

«شاكىر 2003 - يىلىنىڭ بېشىدا ئوقۇشنى پۈتتۈرۈپ، يەرشارى فىزىكا كەسپى بويىچە ماگىستىرلىق ئۇنۋانىنى ئالدى. شۇنىڭدىن كېيىن ئۇ ئامېرىكىنىڭ ئىككىنچى چوڭ نېفىت شىركىتى شېۋرون (Chevron) گۇرۇھىنىڭ نىيۇ ئورلىنز (New Orleans) شەھىرىدىكى تارماق شىركىتىدە يەرشارى ئىلمى مۇتەخەسسسى (Earth Scientist) بولۇپ خىزمەتكە كىرىپ، بىر نېفىتلىكنىڭ تېخنىكا يېتەكچىسى بولۇپ ئىشلەشنى باشلىدى. 2005 - يىلى شاكىر شېۋرون گۇرۇھىنىڭ تېكساس شتاتى خىيۇستون (Houston) شەھىرىدىكى شېۋرون شىمالىي ئامېرىكا باش شىركىتىگە يۆتكىلىپ، بىر قانچە نېفىتلىككە يەرشارى فىزىكا مۇتەخەسسسى ۋە پروگرامما يېتەكچىسى بولۇپ ئىشلىدى. شاكىرنىڭ ياراتقان تېخنىكىلىق نەتىجىلىرى، ۋە ئۇنىڭ ئىگىلىك باشقۇرۇشتىكى قابىلىيىتىنى كۆرگەن شىركەت رەھبەرلىكى 2008 - يىلى ئۇنى شېۋرون گۇرۇھىنىڭ ئىستراتېگىيە ۋە پىلان بۆلۈمىگە يۆتكەپ، شىركەت لىدېرلىرىنىڭ «قارار ئېلىش مەسلىھەتچىسى» دېگەن خىزمەت ئورنىغا تەيىنلىدى. بۇ جەرياندا شېۋرون شىركىتى شاكىرنىڭ ئىگىلىك باشقۇرۇش قابىلىيىتىنى تېخىمۇ تېز ئۆستۈرۈشى ئۈچۈن ئۇنى ئامېرىكىنىڭ جەنۇبىدىكى ئەڭ داڭلىق ئۇنىۋېرسىتېتلارنىڭ بىرى بولغان رايىس (Rice) ئۇنىۋېرسىتېتىنىڭ ئىگىلىك باشقۇرۇش كەسپىنىڭ «يۇقىرى دەرىجىلىك باشقۇرۇش خادىملىرى ئىگىلىك باشقۇرۇش ماگىستىرلىقى» (EMBA) پروگراممىسىغا ئەۋەتتى. 2011 - يىلى شاكىر بۇ ئىگىلىك باشقۇرۇش ماگىستىرلىق ئۇنۋانىنى يۇقىرى نەتىجە بىلەن ئالغاندىن كېيىن، ئۇنى شېۋروننىڭ يېڭى تېخنىكىلارغا مەبلەغ سېلىش بۆلۈمىگە يۆتكىدى. شاكىر ھازىر ئاشۇ بۆلۈمنىڭ پۈتۈن دۇنيادىكى يېڭى تېخنىكولوگىيىلەرنى ئۆزلەشتۈرۈش ئىشلىرىنىڭ لىدېرى (باشلىقى) بولۇپ ئىشلەۋاتىدۇ.»

يېقىندا ئامېرىكىنىڭ پايتەختى ۋاشىنگىتوندا ئۆتكۈزۈلگەن ئۇيغۇرلارنىڭ «ئەۋلاتلار ئارا» دېگەن پائالىيىتىدە ئىنىمىز شاكىر شەمشى تەكلىپ بىلەن «كارخانىچىلىق ۋە تەۋەككۈل كاپىتالى ھەققىدە چۈشەنچە» دېگەن تېمىدا نۇتۇق سۆزلىدى. ئاشۇ نۇتۇق جەريانىدا شاكىر رايىس ئۇنىۋېرسىتېتى ھەر يىلى بىر قېتىم ئۆتكۈزۈلگەن «ئاسپىرانت ئوقۇغۇچىلارنىڭ يېڭى ئىگىلىك پىلانى مۇسابىقىسى» ئۈستىدىمۇ بىر ئاز توختالدى. مەزكۇر پائالىيەتتە رايىس ئۇنىۋېرسىتېتى ئامېرىكا، ھەتتا پۈتۈن دۇنيا بويىچە ئەڭ ئالدىنقى ئورۇندا تۇرىدىغان ئورۇنلارنىڭ بىرى بولۇپ، مەزكۇر پائالىيەت مەن يېقىندا تونۇشتۇرغان «ئويلاش ساندۇقى» غا ئوخشاش ھازىرقى زاماندىكى يېڭىلىق يارىتىش ئىشلىرى ئىچىدىكى ئەڭ ئىلغار ئىشلارنىڭ بىرىگە ۋەكىللىك قىلىدۇ. شۇنداق بولغاچقا مەن مەزكۇر ماقالىدە ئاشۇ پائالىيەت ھەققىدە ئازراق چۈشەنچە بېرىپ ئۆتتىم. ئىنىمىز شاكىر بەزى يىللىرى ئۆز خىزمىتىنىڭ سىرتىدا ئاشۇ «ئاسپىرانت ئوقۇغۇچىلارنىڭ يېڭى ئىگىلىك پىلانى مۇسابىقىسى» نىڭ بىر باھالىغۇچىسى بولۇپ ئىشلەپ بەرگەن بولۇپ، ئەگەر ئۇيغۇرلار كەلگۈسىدە ياشلارنى يېڭى ئىگىلىك يارىتىشقا يېتەكلەش ۋە ئۇلارغا بۇ جەھەتتە ياردەمدە بولۇش جەھەتتە بەزى يېڭى ئىشلارنى قىلىپ قالسا، بۇ ئىنىمىز ئۇ ئىشلاردا ناھايىتى مۇھىم رول ئوينىيالايدۇ. مەزكۇر ماقالىدە مەن ئاشۇ مەسىلە ئۈستىدىمۇ ئازراق توختىلىمەن.



1- رەسەم: ئىنىمىز شاكىر شەمشى «ئەۋلاتلار ئارا» پائالىيىتى مۇنبىرىدە. 2016 - يىلى 7 - ئىيۇن .

1. رايىس ئۈنۋېرىستېتى ئاسپىرانت ئوقۇغۇچىلارنىڭ يېڭى ئىگىلىك پىلانى مۇسابىقىسى

يۇقىرىدىكى پائالىيەت قىسقارتىلىپ «رايىس ئىگىلىك پىلانى مۇسابىقىسى» دەپ ئاتىلىدۇ. ئۇ دۇنيا بويىچە مەزمۇنى ئەڭ مول ۋە دائىرىسى ئەڭ كەڭ ئاسپىرانت ئوقۇغۇچىلار سەۋىيىسىدىكى يېڭى ئىگىلىك مۇسابىقىسى بولۇپ ھېسابلىنىدۇ. بۇ پائالىيەت 2001 - يىلى باشلانغان بولۇپ، ئۇنىڭغا ھازىر 15 يىل بولغان. 2001 - يىلى بۇ پائالىيەتكە 9 گۇرۇپپا قاتناشقان بولۇپ، ئۇ چاغدىكى مۇكاپات پۇلىنىڭ قىممىتى 10000 دوللار بولغان. 2015 - يىلى بۇ پائالىيەتكە پۈتۈن دۇنيا بويىچە يېڭى ئىگىلىك تىكىلىگۈچى ياكى يېڭى شىركەت قۇرغۇچى 1200 گۇرۇپپا ئىلتىماس قىلغان بولۇپ، ئۇلارنىڭ ئىچىدىكى 42 گۇرۇپپا مۇكاپاتقا تاللانغان، ھەمدە ئۇلار 1.5 مىليون دوللاردىن كۆپرەك پۇل مۇكاپىتىغا ئېرىشكەن. جەمئىي 170 كارخانا ۋە شەخسلەر مەزكۇر پائالىيەتنى پۇل چىقىرىپ قوللىغان. بۇ مۇسابىقىدە ئۆتۈپ چىققانلارنى تاللايدىغان باھالاش گۇرۇپپىسى 275 تىن كۆپرەك كىشىدىن تەركىپ تاپقان بولۇپ، ئۇلار «تەۋەككۈلچى كاپىتالىستلار» (Venture capitalists) ۋە باشقا مەبلەغ سالغۇچىلاردىن تەركىپ تاپقان. يۇقىرىدا تىلغا ئېلىپ ئۆتكۈنىمىدەك، ئىنىمىز شاكىرمۇ ھازىرغىچە ئاشۇ باھالغۇچىلارنىڭ بىرى بولۇپ خىزمەت قىلىپ كەلگەن.

ھەر يىللىق مۇسابىقە جەمئىي 3 كۈن داۋاملىشىدىغان بولۇپ، ئۇنىڭدا تاللانغان گۇرۇپپىلارنىڭ ھەممىسى ئالدى بىلەن ئۆزلىرىنىڭ ئىگىلىك پىلانلىرىنى چۈشەندۈرۈپ ئۆتىدۇ. ئاندىن باھالغۇچىلار ئۆزلىرى ياقىتۇرغان ئىگىلىك پىلانلىرىغا مەبلەغ سالىدۇ، ياكى بولمىسا ئۇنى باشقا بىر مەبلەغ سالغۇچىغا تەۋسىيە قىلىدۇ.

بۇ مۇسابىقىگە قاتناشقانلار يەنە تۆۋەندىكىدەك پايدىلارغىمۇ ئېرىشىدۇ:

- بىر يېڭى ئىگىلىكنى غەلبىلىك باشلاش ئۈچۈن زۆرۈر بولغان نەرسىلەر ھەققىدە ئەمەلىي بىلىملەرگە ئىگە بولۇش

- مەبلەغ سالغۇچىلار ۋە تەجىربىلىك كارخانىچىلارنىڭ باھاسىغا ئىگە بولۇش

- ئۆزىنىڭ يېڭى ئىگىلىكىگە مەبلەغ سېلىش ئېھتىمالى بار تەۋەككۈلچى كاپىتالىستلار ۋە باشقا مەبلەغ سالغۇچىلار بىلەن تونۇشۇپ، ئۇلار بىلەن مۇناسىۋەت ئورنىتىش

- ئۆزىنىڭ ئىگىلىك پىلانىنى باھالغۇچىلار، ئالىي دەرىجىلىك مەبلەغ سالغۇچىلار، كارخانىچىلار ۋە ئۆز كەسپى ساھەسىدىكى سانائەت لىدىرلىرىغا باھالەتتۈرۈلۈش

مەزكۇر مۇسابىقىگە 2014-يىلى قاتنىشىپ ئۆتۈپ چىققان گۇرۇپپىلار جەمئىي 2.9 مىليون دوللار مۇكاپات ۋە مەبلەغ پۇلغا ئېرىشكەن. ئالدىنقى 14 يىل جەريانىدا ئۆتۈپ چىققان گۇرۇپپىلارنىڭ ئىچىدىكى 155 گۇرۇپپا ئۆز ئىگىلىكلىرىنى ھازىرغىچە مۇۋەپپەقىيەتلىك ھالدا ماگدۇرئۆتىدۇ. ئۇلارنىڭ ئىگىلىكلىرىگە سېلىنغان مەبلەغنىڭ قىممىتى 844 مىليون دوللاردىن ئاشىدۇ.

بۇ پائالىيەتكە دۇنيانىڭ ھەر قانداق يېرىدىن ئىلتىماس قىلىپ قاتناشسا بولىدىكەن. شۇڭلاشقا مەن كەلگۈسىدىكى بىر كۈندە بۇ مۇسابىقىگە قاتنىشىدىغان گۇرۇپپىلار ئىچىدە بىرەر ئۇيغۇر گۇرۇپپىسىنىڭمۇ بار بولۇشىنى ئۈمىد قىلىمەن. تۆۋەندىكى 1- مەنبەدە بېرىلگەن مەزكۇر مۇسابىقىنىڭ تور بېتىنىڭ ئادرېسى.



2- رەسىم: ئىنمىز شاكر 2014-يىلىدىكى «يېڭى ئىگىلىك پىلانى مۇسابىقىسى» دە 1- بولغان گېرمانىيەدىن كەلگەن گۇرۇپپا ياكى شىركەت لىدىرلىرى بىلەن بىللە. ئۇ شىركەتنىڭ خىزمىتى ئۈچۈن سەپەرگە چىقىپ كەتكەنلىك سەۋەبىدىن 2015-يىللىق باھالاشقا قاتنىشالماي قالغان.

2. مەبلەغ سېلىشنىڭ پايدا-زىيانلىرى ھەققىدىكى ئاددىي ماتېماتىكا

ئىنمىز شاكرنىڭ «ئەۋلاتلار ئارا» يىغىلىشىدىكى نۇتقىنىڭ مەزمۇنىغا ئاساسلانغاندا، ئامېرىكىدىكى 11 پىرسەنت كىشىلەرنىڭ خۇسۇسىي ئىگىلىكى بار ئىكەن. ئامېرىكىدا ھەر ئايدا 465000 (465 مىڭ) يېڭى ئىگىلىك مەيدانغا كېلىدىكەن. ئامېرىكىدا 100 ئەتراپىدىكى ئۇنىۋېرسىتېتلارنىڭ كارخانىچىلىق كەسپى ۋە پروگراممىسى بار ئىكەن.

ھەممىزنىڭ خەۋىرىدە بولغۇنىدەك، قۇرۇلغان يېڭى ئىگىلىكلەرنىڭ بىر قىسمى مۇۋەپپەقىيەتلىك بولۇپ، يەنە بىر قىسمى مەغلۇپ بولىدۇ. مەن 1996-يىلىدىن باشلاپ جەمئىي 4 قېتىم باشقا-باشقا يېڭى ئىگىلىك باشلاش ئىشلىرىغا قاتنىشىپ، ئۇلارنىڭ ئىگىلىك پىلانلىرىنى تەييارلاپ چىقىشقا تۆھپە قوشتۇم. مېنىڭ ئۇ شىركەتلەردىكى ۋەزىپەم «ئىزىنچىلىققا مەسئۇل مۇئاۋىن رەئىس» بولۇپ، شىركەت قۇرۇشقا قاتناشقان باشقا شېرىكلىرىم بىلەن بىللە كۆپلىگەن تەۋەككۈلچى كاپىتالىستلارنىمۇ زىيارەت قىلدىم. بىزنىڭ مەقسىتىمىز قۇرماقچى بولغان ئۆپتىكا ساھەسىدىكى يۇقىرى تېخنىلوگىيە شىركىتىمىزگە بىر مىليون دوللاردىن 5 مىليون دوللارغىچە «ئۇرۇقلۇق مەبلەغ» (seed-funding) ھەل قىلىش ئىدى. ئەمما بىز ئۇ چاغدا ئۆپتىكا سانائىتىنىڭ ناچار ۋاقتىغا دۇچ كېلىپ، ئۆزىمىزگە كېرەكلىك بولغان مەبلەغنى ھەل قىلالىمىدۇق. شۇنىڭ بىلەن شىركىتىمىز ماگمىدى. 1996-يىلى قۇرۇلغان بىر شىركىتىمىز 2013-يىلى تاقىۋېتىلدى. بۇ مەن شېرىك بولغان شىركەتلەرنىڭ ئەڭ ئاخىرقىسى ئىدى.

دېمەك، تەۋەككۈلچى كاپىتالىستلار يېڭى شىركەتلەرگە مەبلەغ سالغاندا، ئۇلارنىڭ بىر قىسمىدىن پۇل تاپىدۇ. يەنە بىر قىسمىدىن زىيان تارتىدۇ. مەن ھازىرغىچە ئىگىلىگەن ئۇچۇرلارغا ئاساسلانغاندا، ئەگەر بىر تەۋەككۈلچى كاپىتالىست 10 يېڭى شىركەتكە مەبلەغ سېلىپ، ئۇنىڭ ئىچىدىكى بىرىسى، ئىككىسى، ياكى ئۈچى مۇۋەپپەقىيەتلىك بولسا، ئۇ مەبلەغچى كۆپۈنچە

ئەھۋالدا يەنىلا پۇل تاپىدۇ. چۈنكى بۇنداق كاپىتالىستلارنىڭ مەبلەغى ئادەتتە نەچچە 10 پىرسەنت ئەمەس، نەچچە 10 ھەسسە قايتىپ كېلىدۇ. مەسىلەن، سىز 10 شىركەتكە ئىككى مىليون دوللاردىن پۇل مەبلەغ سالدىڭىز. يەنى، جەمئىي 20 مىليون دوللار مەبلەغ سالدىڭىز. ئەگەر ئۇلارنىڭ ئىچىدىكى بىر شىركەتتىن سىزگە 10 ھەسسە پۇل قايتىپ كەلسە، قالغانلىرى مەغلۇپ بولسا، يانچۇقىڭىزغا 20 مىليون دوللار پۇل كىرىدۇ. يەنى، سىز سالغان مەبلەغ تولۇق قايتىپ كېلىدۇ. ئەگەر 3 شىركەتتىن 10 ھەسسەدىن پۇل قايتىپ كەلسە، سىزگە 60 مىليون دوللار قايتىپ كېلىدۇ. ئەگەر بىر شىركەتتىن سىزگە 50 ھەسسە قايتىپ كەلسە، سىزگە 100 مىليون دوللار قايتىپ كېلىدۇ.

مەن بۇرۇن ئۇچراتقان تەۋەككۈلچى كاپىتالىستلار ئىچىدە ئۆپىتىكا كەسپى ساھەسىدە ئالىي مەكتەپ باكاۋۇرلۇق، ماگىستىرلىق ۋە دوكتورلۇق ئۇنۋانىغا ئېرىشكەن، بىرەر يېڭى قۇرۇلغان شىركەتتە ئىشلەپ، ئۇ شىركەتنىڭ پاي چېكى بازارغا سېلىنغاندىن كېيىن بىراقلا باي بولۇپ كەتكەن، شۇنىڭ بىلەن ئەسلىدىكى خىزمىتىنى تاشلاپ، تەۋەككۈلچى كاپىتالىست بولۇۋالغانلار خېلى كۆپ ئىدى. يەنى، تەۋەككۈلچى كاپىتالىستلارنىڭ كۆپۈنچىسى مەلۇم بىر كەسپى ساھەنىڭ مول تەجرىبىلىك مۇتەخەسسسلرى بولۇپ، ئۇلار پەقەت ئۆزىنىڭ كەسپى ساھەسىدىكى يېڭى ئىگىلىك پىلانلىرىغا مەبلەغ سالدى. ناساغا ئىشقا ئورۇنلىشىشتىن بۇرۇن مەنمۇ ئاشۇنداق بىر ئارزۇدا بولغان ئىدىم. ئەمما ئۇ ئارزۇيۇم ئەمەلگە ئاشمىدى.

3. ۋاشىنگتوندىكى «ئەۋلاتلار ئارا» پائالىيىتى ھەققىدە

يۇقىرىدا تىلغا ئېلىپ ئۆتكىنىمىدەك، 2015-يىلى 7-ئىيۇن كۈنى ئامېرىكا پايتەختى ۋاشىنگتوندا ئۇيغۇرلارنىڭ بىر كۈنلۈك «ئەۋلاتلار ئارا» پائالىيىتى ئۆتكۈزۈلدى. «ئەۋلاتلار ئارا» پائالىيىتىنىڭ فېيسبۇكتىكى تېمىغا بۇ قېتىمقى پائالىيەتنىڭ مەقسىتى مۇنداق دەپ يېزىلغان: «ياشلىرىمىز ئۆزلىرىنىڭ ئانا يۇرتىدىن ئايرىلىپ، چەت ئەلدە ئوقۇش ۋە ياشاش جەريانىدا چوقۇم ھەر خىل قىيىن ئۆتكەنلەرگە دۇچ كېلىدۇ. ياشلارنىڭ ئۆزلىرىنى كۈچلەندۈرۈپ، ئاشۇنداق قىيىن ئۆتكەنلەرنى يېڭەلىشى توغرىسىدا چوڭلارنىڭ ئۇلارغا قانداق تەكلىپلىرى بار؟ بىزنىڭ بۇ پائالىيىتىمىزدە ئامېرىكىغا ئۇيغۇر دىيارىدىن كەلگەن بىر قىسىم چوڭلار ئۆزلىرىنىڭ كىم ئىكەنلىكىنى، ئۆزلىرىنىڭ سەرگۈزەشتىلىرىنىڭ قانداق ئىكەنلىكىنى، ئۆزلىرىنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش ھېكايىلىرىنى، ۋە ئۆزلىرىنىڭ ئەمەلىي ئەھۋاللىرىنى سۆزلەپ بېرىدىغان بولۇپ، بىز شۇ ئارقىلىق مەزكۇر پائالىيەتكە قاتناشقان ياشلارنىڭ ئۆزلىرىگە نىسبەتەن ئىشەنچ تۇرغۇزۇشى، ئۆزلىرى ئۈچۈن توغرا يول تېپىشى، ۋە ئۆزلىرى ئۈچۈن مۇۋاپىق نىشان تۇرغۇزۇشىغا ياردەم قىلىمىز. بۇ پائالىيەتنىڭ ئەڭ ئاخىرقى مەقسىتى بىزنىڭ ياش ئەۋلادلىرىمىزنىڭ ئالىي مەكتەپتىكى ئوقۇش، ئۇنىڭدىن كېيىنكى خىزمەت ۋە تۇرمۇش ئىشلىرىدا مۇۋەپپەقىيەتلىك بولۇشىنى بىر خىل قوزغاتقۇچى كۈچ ۋە يېتەكچى ئىدىيىلەر بىلەن تەمىن ئېتىشتىن ئىبارەت.» (ئەسكەرتىش: ئەسلىدىكى مەزمۇن ئىنگلىزچە يېزىلغان بولۇپ، بۇ يەردىكىسى مەن قىلغان تەرجىمىدىنلا ئىبارەت)

بۇ پائالىيەت ناھايىتى مۇۋەپپەقىيەتلىك بولغان بولۇپ، مەن ئۇنىڭ تۆھپىكارلىرىنى تۆۋەندىكى رەسىمنىڭ ئاستىدا قىسقىچە تونۇشتۇرۇپ قويدۇم. بۇ قېتىمقى پائالىيەتتە نۇتۇق سۆزلىگەن 4 نەپەر قىز دوكتورلار بىلەن ئىنىمىز شاكىر شەمشى مەن بۇرۇن «نەتىجىلىك ئۇيغۇرلار» تېمىسى ئاستىدا تونۇشتۇرغان ئۆگىلىرىمىز بولدى. مەن قالغانلىرىنى كېيىنچە تونۇشتۇرۇشقا تىرىشەن.



3-رەسىم: «ئەۋلاتلار ئارا» پائالىيىتىنىڭ تۆھپىكارلىرى. 1-قۇر سولدىن: تەشكىللىگۈچىلەر (مۇتەللىپ ئابلىمىت، دىلمۇرات سۇلايمان، قەيسەر سېيىت)، سۆزگە چىققان قىز دوكتۇرلار (نۇرشىدە پولات، دىلارە جاپپار، بەرنا ئىبراھىم، ئاينۇر ئابدۇرازىق، شاخناز قەمبىرى)، ئالاھىدە تەكلىپ قىلىنغان مېھمانلار (ئەركىن سىدىق، رىشات ئابباس، شاكىر شەمشى، مۇختەر ئابدۇكېرىم). ئىككىنچى قۇردىكىلەر بۇ قېتىمقى پائالىيەتنىڭ خىزمەتچى ۋە ياردەمچىلىرى. سىڭلىمىز دىلراپا ئىبراھىمىمۇ بۇ قېتىم سۆزگە چىققانلارنىڭ بىرى بولۇپ، ئۇ تويۇقسىز يۈز بەرگەن خىزمەت سەپىرى تۈپەيلىدىن ۋاشىنگتونغا ئۆزى كېلەلمىدى، ئەمما نەق مەيدان ۋىدېئو كۆرىنىشى ئارقىلىق ئىكراندا نۇتۇق سۆزلىدى. مۇختەر ئابدۇكېرىم ئۆكىمىز شۋېتسىيەدىن كەلدى.



4-رەسىم: مەن سىڭلىمىز بەرنانىڭ نۇتقىغا قوشۇمچە قىلىۋاتقان ۋاقىتتىكى بىر كۆرىنىش.

4. ئۇيغۇرلارنىڭ يېڭى ئىگىلىك پىلانلىرىغا ياردەم قىلىش ھەققىدىكى تەكلىپ

ھازىر چەت ئەلدىكى ئۇيغۇرلار ئىچىدە يېڭى ئىگىلىك پىلانلىرىنى باھالاش ۋە ئۇلارغا مەبلەغ سېلىش ئىشلىرى بىلەن شۇغۇللىنىۋاتقان قېرىنداشلىرىمىزمۇ بار. ئۇنىڭ بىرى ئىنىمىز شاكىر شەمشىدىن ئىبارەت. مەن مەزكۇر پائالىيەتنىڭ ئاخىرىدا تەشكىللىگۈچىلەرگە كېيىنچە ئۇيغۇرلار ھازىرلىغان يېڭى ئىگىلىك پىلانلىرىنى باھالاش ۋە ئۇلارغا ياردەم قىلىشنى مەقسەت قىلغان پائالىيەتلەرنىمۇ ئورۇنلاشتۇرۇش تەكلىپىنى بەردىم. بۇنىڭغا نىسبەتەن پائالىيەت تەشكىللىگۈچىلىرى بۇ ئىش ئۈستىدەمۇ ئويلىنىشنى باشلىغانلىقىنى، ئاللا بۇيرىسا كەلگۈسىدە ئاشۇنداق پائالىيەتنىمۇ ئورۇنلاشتۇرىدىغانلىقىنى ئوتتۇرىغا قويدى. ھازىر چەت ئەلدە يېڭى ئىگىلىك تىكلەنگەن، ئاشۇ يولدا ئويلىنىۋاتقان، ياكى بولمىسا يېڭى ئىگىلىك پىلانلىرىنى تۈزۈۋاتقان قېرىنداشلىرىمىز ئاز ئەمەس. مەن ئۇلارنىڭ مۇشۇنداق بىر پائالىيەتنىڭ تۈرتكىسىدە تەشكىللىنىپ، ۋە ئۆز-ئارا ياردەملىشىپ ئىش ئېلىپ بېرىشىنى تولىمۇ ئۈمىد قىلىمەن.



5-رەسىم: «ئەۋلاتلار ئارا» پائالىيىتى فېيسىبۇك تېمىنىڭ بۈگۈنكى كۆرۈنىشى (2015-6-17).

مەن ئۆتكەندە «ئامېرىكىنىڭ تېلېۋىزوردا شىركەت قۇرغۇچىلارغا ياردەم قىلىشى» دېگەن تېمىدا بىر ماقالە يوللاپ، ئىگىلىك تىكلەش ساھەسىدىكى يەنە بىر يېڭىلىقنى تونۇشتۇرغان ئىدىم. تېخى ئوقۇپ باقمىغان قېرىنداشلارغا ئاشۇ ماقالىنىمۇ بىر قېتىم ئوقۇپ بېقىشنى تەۋسىيە قىلىمەن. ئۇنىڭ تور ئادرېسى:

http://bbs.izdinix.com/thread_55071_1_1.html

http://bbs.bagdax.cn/thread_20117_1_1.html

پايدىلىنىش ماتېرىياللىرى:

Rice Business Plan Competition [1]

<http://alliance.rice.edu/rbpc.aspx>

[2] «ئەۋلاتلار ئارا» پائالىيىتىنىڭ فېيسبۇك تېمى

<https://www.facebook.com/ewlatlarara?fref=ts>

مەزكۇر ماقالىنى مۇتەللىپ ئابلىمىت ۋە شاكىر شەمشى ئۆكىلىرىمىز بىر قېتىم كۆزدىن كەچۈردى.

بۇ ماقالىنى ھېچكىمدىن سورىماي، مەنبەسىنى بەرگەن ئاساستا باشقا ھەر قانداق تورغا چىقارسىڭىز، ياكى ئېلېكترونغا ئوخشاش باشقا ھەر قانداق شەكىلدە ئىشلەتسىڭىز بولۇۋېرىدۇ. بۇ ماقالە بارلىق ئۇيغۇرلارغا مەنسۇپ.