



مۇندەرىجە

1. بوۋىسىدىن قالغان تەۋەككۈلچىلىك ئىرسىيىتى..... (3 - بەت)
2. بىلىم ئىشقىدا..... (12 - بەت)
3. ئىگىلىك تىكلەش ماڭا تەس ئەمەس..... (20 - بەت)
4. تورا پۇل تۆلەش ئىنقىلابى..... (31 - بەت)
5. ئالەم چۈشى..... (38 - بەت)
6. جاھاننى زىلزىلىگە كەلتۈرۈش..... (50 - بەت)
7. خاتىمە ئورنىدا..... (67 - بەت)

پەن - تېخنىكا سەۋداسى ئېلون ماسكىنىڭ ئاجايىپ ھاياتى

يۇقارقى يازما ئېلون ماسكىنىڭ ھايات كەچۈرمىشلىرى بولۇپ جەمئىي يەتتە قىسىملىق چوڭ تىپلىق تەرجىمەھال . سالونىمىز كۈندە بىرقىسىم يېڭىلايدۇ . دوسلارنىڭ سالونىمىزنى قوشۇۋېلىشنى ئۈمىد قىلىمىز!



(چوڭ تىپلىق تەرجىمەھال)

بىرىنچى قىسىم



بوۋىسىدىن قالغان تەۋەككۈلچىلىك ئىرسىيىتى

يوشۇئا خولدىرمان ئىنتايىن غەلتە ۋە سىرلىق بىر ئادەم . ئۇ ئەسلى كانادانىڭ ساسكاتچېۋان ئۆلكىسىدە ياشايدىغان بولۇپ . كىچىكىدىنلا ئېكسپىدىتسىيە قىلىشقا ناھايىتى قىزىقاتتى ، شۇڭا 1950 - يىلى جەنۇبى ئافرىقىدىكى قارا خالى(دۇنيا بويىچە 10 چوڭ قۇملۇقنىڭ بىرى) قۇملىقىغا بېرىپ غايىپ بولغان شەھەرنى تېپىش ئۈچۈن جەنۇبى ئافرىقىنىڭ پىرتورىيە شەھىرىگە كۆچۈپ كەلگەن .



يوشۇئا خولدىرماننىڭ ئەسلى كەسپى ئومۇرتقا كېسەللىكى دوختۇرى بولۇپ (قارغاندا بەدەن ئۇۋۇلاش ئۈستىسى بولسا كېرەك) . ئەمما كەسپىدىن سىرت ئېكسپىدىتسىيە ۋە تەۋەككۈلچىلىككە ئالاھىدە قىزىقاتتى . ئۇ ھەتتاكى

ئىلگىرى ھېچقانداق ئېلىكترونلۇق ئۈسكۈنە ئىشلەتمەي ، كومپاسقا تايىنىپ كىچىك تىپتىكى بىر ئايروپىلاننى ھەيدەپ جەنۇبىي ئافرىقىدىن ئاۋسترالىيەگە بارغان ، يولدا توختىماي يېقىلغۇ تولۇقلاشقا توغرا كەلگەندە ، ئايروپىلانغا مۇۋاپىق يېقىلغۇ تاپالماي ، ئۆزى قول سېلىپ ئايروپىلان موتورنى ئۆزگەرتكەن .

ئۇيەنە دائىم ئائىلىدىكىلىرى بىلەن ئافرىقا ئورمانلىقىغا بېرىپ ساياھەت قىلاتتىكەن (يولۋاسنى ئەرمەك قىلىپ باقىدىغانلار دەل مۇشۇنداق كىشىلەر بولسا كېرەك) . ئەلۋەتتە بىزدەك تۆت تۈپ دەرەخنىڭ ئارىسىغا كىرىپ قالساق ئۆيىمىزنى تاپالمايدىغانلارغا سېلىشتۇرغاندا بالىلارنى ئېلىپ ئافرىقا ئورمانلىقىغا بېرىپ ساياھەت قىلىش دىگەن بىز ھىس قىلالايدىغان تۇيغۇ ئەمەس . ئەلۋەتتە بۇ ئورمانلىق ھەرگىزمۇ مەھەللىمىزدىكى گۈللۈككە ئوخشىمايدۇ ، ھەرخىل ياۋايى ھايۋانلار خىرىس قىلىپ ھەيۋە كۆرسىتىپ تۇرىدۇ . بۇ خىل تەۋەككۈلچىلىك يوشۇئا خولدىرمانغا نىسپەتەن ئېلىپ ئېيتقاندا ناھايىتى ھوزۇرلۇق بىر ئىش . بۇنىڭدىن باشقا يوشۇئا خولدىرمان ۋە ئۇنىڭ ئايالى ۋېننى ئافرىقا بويىچە ئۆتكۈزۈلگەن رالى ئاپتوموبىل مۇسابىقىسىدە (دالا ئاپتوموبىل مۇسابىقىسى ، بىزنىڭ تەكلىماكاندىمۇ ئۆتكۈزۈلىدىغۇ) چىمپىيون بولغان . خۇلاس بۇ كىشى ئەنە شۇنداق جاننى تىكىدىغان ئىشلارنى قىلىشقا تەشنا بىز زات ئىكەن .

ئۆمۈر بويى جەڭ قىلغان گېنېرالنىڭ ئەڭ ئاخىرقى ماكانى جەڭ مەيدانى بولغانغا ئوخشاش، يوشۇئاغا نىسبەتەن ئېيتقاندا، ئۇنىڭ ئەڭ ئاخىرقى ماكانى چوقۇم ئېكسپېدىتسىيە سەپىرى بولۇشى كېرەك. 1974 - يىلى 72 ياشقا كىرىپمۇ ئۆيىدە جىم ياتىمىغان يوشۇئا ئايرۇپىلان ھادىسىگە ئۇچراپ ۋاپات بولدى .

يوشۇئا خولدىرمان ئايالى ۋېننىدىن ئىككى قوشكۈزەك بالىلىق بولغان . مېيىر خولدىرمان داڭلىق مودىل ھەم ئوزۇقشۇناس بولۇپ ئۇ جەنۇبى ئافرىقىدىكى ئېلىكترون ۋە ماشىنىسازلىق ئېنجنىرى ئېرو ماسك بىلەن توي قىلدى . 1971 - يىلى 6 - ئاينىڭ 28 - كۈنى ئۇلارنىڭ تۇنجى پەرزەنتى يەنى يەرشاردىكى كىشىلەرنى ماریسقا يۆتكەشنى كۆڭلىگە پۈككەن ئېلون ماسك دۇنياغا تەۋەلۈت بولغان .

بوۋىسى ئالەمدىن ئۆتكەن يىلى ئېلون ماسك ئەمدىلا ئۈچ ياشقا كىرگەن بولۇپ، دەلدەڭشىپ ماڭدىغان ئوماق چاغلىرى ئىدى . ئۇ بالىلىق دەۋرىدە بوۋىسىنىڭ ھەر خىل قەھرىمانلىق ئىش - ئىزلىرىنى ئەڭ كۆپ ئاڭلىغان ، يەنە سانسىزلىغان ئورمان ساياھىتىنىڭ پروپېكسىيە پىلاستىكىسى ھالىتىدىكى ماتېرىياللىرىنى كۆرگەن . دەل مۇشۇ بالىلىق چاغلىرىدىكى ھېس تۇيغۇلىرى ئۇنى كەلگۈسىدە بوۋىسىدىنمۇ ئارتۇق تەۋەككۈلچىگە ئايلاندۇرغان .

(ئائىلە كەيپىياتىنىڭ بىر ئادەمگە بولغان تەسىرى ئادەتتە بىر ئۆمۈر داۋاملىشىدۇ .) بىر تالانت ئىگىسى بالىلىق دەۋرىدىلا باشقىلارغا ئوخشىمايدىغان ئالاھىدىلىكىنى نامايان قىلىدۇ ، (خەبەر مائارىپى سىزنى

پەرزەنتىڭىزنىڭ تالانتىغا ئالاھىدە دىققەت قىلىشىڭىزنى تەۋسىيە قىلىدۇ) ئېلون ماسكىمۇ ئەلۋەتتە بۇنىڭ سىرتىدا ئەمەس.



ئۇنىڭ ئانىسى ناھايىتى بۇرۇنلا ئېلون ماسكىنىڭ ئۆگىنىش ئىقتىدارىنىڭ ناھايىتى يۇقىرى ئىكەنلىكىگە دىققەت قىلغان. ئەلۋەتتە، كىشىنىڭ دىققىتىنى ئەڭ تارتىدىغىنى، ئۇنىڭ كىشىنى ھاڭ - تاڭ قالدۇرىدىغان كىتاب ئوقۇش ئادىتى ئىدى. ئۇنىڭغا نىسپەتەن ھەر كۈنى 10 سائەت كىتاب ئوقۇش ئادەتتىكى بىر ئىش (ئون سائەت ئۇخلاشمۇ ئېغىر كىلىدۇ بىزگە)، ئۇ بىر كۈندە ئوخشاش بولمىغان پەنلەردىكى ئىككى كىتابنى ئوقۇپ بولالايدۇ، ئەگەر سىز بىر ئايدا ئاران بىر كىتابنى ئوقۇپ بولالسىڭىز، ئۇنداقتا ماسكىنىڭ كىتاب ئوقۇش مىقدارى سىزنىڭكىدىن 60 ھەسسە ئېشىپ كېتىدۇ دىگەن گەپ .

ئۇ باشلانغۇچ مەكتەپنىڭ ئۈچ - تۆتىنچى يىللىقتىكى ۋاقتىدىلا « ئۈزۈك شاھ » ، « بازار » ، « يۇلتۇزلار ئارا يولدىن ئېزىپ قېلىش » ، « سامانيولى سېستىمىسىنى سەيلە قىلىش قوللانمىسى » ، « ئېنىشتىيىنىڭ تەرجىمىھالى » ، « نىيۇتوننىڭ تەرجىمىھالى » قاتارلىق كىتابلارنى ئوقۇپ بولغان . (دەل بىز ئېلىپبەنى تۈگەتكەن چاغلا بولسا كېرەك) . ھەمدە مەكتەپنىڭ كۈتۈپخانىسى شۇنداقلا خوشنلارنىڭ ئۆيىدىكى كىتابلارنىمۇ ئاساسى جەھەتتىن ئوقۇپ تۈگىتىپ بولغان .

كىتاپ تاپالماي ئىچى پۇشقان ئۆسمۈر ئىلون ماسك ئاخىرى كىتاب ئوقۇيالمايدىغان ئوڭايسىز ھالەتنى تۈگىتىش ئۈچۈن ، ئامال قىلىپ پۈتۈن يۈرۈشلۈك « بۈيۈك ئەنگىلىيە قامۇسى » (پۈتۈن كىتاب جەمئىي 32 توم ، 33 مىڭ بەت ، جەمئىي 3 مىليون 500 مىڭ خەتتىن ئارتۇق) نى تېپىپ چىققان ، نەتىجىدە توققۇز ياشقا كىرگەن يىلى (بۇ چاغدا بىز ئاياقنى ئوڭ كىيىشنى ئۆگىنىپ بولغان) ، ئۇ بۇ بىر يۈرۈش « بۈيۈك ئەنگىلىيە قامۇسى » نى ئەستايىدىل ئوقۇپ تۈگەتكەن . ماسك كىتاب ئوقۇش ئارقىلىق مۇنداق ئىككى مۇھىم نوقتىنى يەكۈنلەپ چىقىدۇ . (بىز ئۇخلىساق چۈش كۆردىغانلىقىمىزنى ئەمدىلەتنى بىلگەن چاغلار بۇ ھەي ئاداشلار) بىرى ، ئۆزى بىلمەيدىغان نەرسىلەرنىڭ ھەقىقەتەن بەك كۆپ ئىكەنلىكىنى ؛ يەنە بىرى ، بارلىق مەسىلىلەرنىڭ جاۋابىنى كىتابتىن تاپقىلى بولىدىغانلىقىنى يەكۈنلەپ چىقىدۇ .

ئەگەردە سىز ئۆسمۈر ماسكىنى پەقەت كىتابتىن نەزەرىيۋى بىلىم ئېلىش بىلەنلا قانائەتلىنىپ قالغان دەپ ئويلىغان بولسىڭىز ناھايىتى چوڭ خاتالاشقان بولىسىز .

ماسك كىچىك ۋاقتىدىن باشلاپلا ئۆزى ياسىغان راکىتا مودىلىنى مەكتەپكە ئەكىلىپ ساۋاقداشلىرىغا كۆرسەتتى . (بۇ كىشىگە راکىتا جىنى مۇشۇ چاغدا چاپلاشقان بولسا كېرەك) .

جەنۇبىي ئافرىقىدا كومپيۇتېرنىڭ نېمە ئىكەنلىكىنى بىلىدىغان بىرنەچچە ئادەم يوق چاغدا ، ماسك كومپيۇتېر ۋە پروگراممىغا ئەسەبىيلەرچە مەپتۇن بولۇپ قالغان ھەمدە 10 ياشقا كىرگەن يىلى Commodore VIC - 20 تىپلىق كومپيۇتېرغا ئېرىشكەن ، بۇ خىل كومپيۇتېرنى ئىچكى ساقلىغۇچىسى ئاران 5KB ئىدى . (مەن خاتالاشمىدىم ، ھەقىقەتەن 5KB ئىكەن) ئۇنىڭدىن باشقا ماسكىتا بىر توم پروگرامما تۈزۈش ئوقۇتۇش قوللانمىسى بار ئىدى . بۇ قوللانمىنى قۇرامىغا يەتكەن بىر ئادەم ئالتە ئاي ئەتراپىدا ئۆگىنىپ بولالسا كېرەك ، 10 ياشلىق ماسك قوللانمىنى قولغا ئالغاندىن كېيىن خۇددى ساراڭ بولۇپ قالغاندەك ، ئۇدا ئۈچ كېچە – كۈندۈز ئۇخلىماي ، بارلىق مەزمۇنلارنى ئوقۇپ بولغان .

بۇنىڭدىن كۆرۈۋېلىشقا بولىدۇكى ، بىر ئادەمدە بىر ئىشقا نىسبەتەن كۈچلۈك قىزىقىش ۋە ئىنتىلىش پەيدا بولغاندا ، ئۇ قىلالمايدىغان ئىش يوق دېيەرلىك .



ماسك پروگرامما تۈزۈشنى ئۆگىنىۋالغاندىن كېيىن ، (خۇددى تۇلپارغا قانات چىققاندەك ئىشتە بۇ) ئۆزىنىڭ تېخىمۇ ئالاھىدە بولغان تالانتىنى جارى قىلدۇردى . ئۇ ئەسلىدىنلا بىر ئەسەبىي ئېلىكترونلۇق ئويۇن مەستانىسى بولغاچقا ، ئۆزى ئويۇن پروگراممىسىنى تۈزىدۇ . ماسك 12 ياشقا كىرگەن يىلى ئالەم بوشلۇقىنى ئارقا كۆرۈنۈش قىلغان « كائىناتنىڭ پارتلىشى » (Blaster) دېگەن كىچىك ئويۇن پروگراممىسىنى ئېلان قىلىپ ، ھەم ئۇنى بىر زۇرنالغا سېتىپ بېرىپ 500 ئامېرىكا دوللىرى ساپ پايدا ئالىدۇ (80 - يىللاردا 500 دوللار بىزنىڭ نەچچە پۇلغا تەڭ؟) ، ئۇ كىشىلىك ھاياتتىكى تۇنجى بايلىققا دەل مۇشۇ ئارقىلىق ئېرىشىدۇ .

ئۆسمۈر ماسكىنىڭ كاللىسى مانا مۇشۇنداق ئاجايىپ تەسەۋۋۇرغا تولغان ، ئۇ ئادەتتىكى قائىدىلەرنى بۇزۇپ تاشلاشقا جۈرئەت قىلالايدىغان ، ئىش

قىلغاندا ھەمىشە كىشلەرنىڭ ئويلىمىغان يېرىدىن چىقىدىغان بىر بالا، ئۇنىڭ ئاتا-ئانىسىنى ئەڭ ھەيران قالدۇرىدىغان ئىشى 17 ياشقا كىرگەن يىلى ئارزۇسى ئۈچۈن جەنۇبىي ئافرىقىدىن ئايرىلىشى ئىدى. (ئىككى بىكەت نېرىدىن ئۆيىمىزنى ئاران تاپىدىغان ۋاقىتلىرىمىز)

ئىككىنچى قىسىم



بىلىم ئىشقىدا



ئېلون ماسك گەرچە جەنۇبىي ئافرىقىدا تۇغۇلغان بولسىمۇ،
لېكىن ئۇ ئۆزىنىڭ بۇ جايغا پەقەت بىر يولۇچى ئىكەنلىكىنى
بىلەتتى .

ئامېرىكا، بولۇپمۇ كىرىمىنى جىلغىسى (دۇنيادىكى داڭلىق
يۇقىرى پەن - تېخنىكىلىق كەسىپلەر رايونى) ئۆسمۈر ماسك ئۈچۈن

ئېيتقاندا ئەڭ ئالدىنقى قاتاردىكى پەن - تېخنىكا
ئېكسپېدىتسىيىچىلەرنىڭ شادلىق باغچىسى، ئارزۇنى ئەمەلگە
ئاشۇرىدىغان جاي ئىدى .

ماسكىنىڭ جەنۇبىي ئافرىقىدىن كېتىش قارارىنى چىقىرىشىدىكى
بىۋاسىتە سەۋەب، ئۇنىڭ ھەربىي مەجبۇرىيەت ئۆتەش يېشىغا
يەتكەنلىكىدە بولۇپ، ئىرقىي ئايرىمچىلىق سىياسىتىنى يولغا
قويغان جەنۇبىي ئافرىقىدا (بۇ چاغدا ماندىلا تېخى تۇرمىدە
قاماغلىق بولسا كېرەك)، ماسك ئارمىيەگە قاتنىشىپ قالسا نۇرغۇن
ۋاقىتتىن شۇنداقلا زېھنىدىن ھەم يۇقىرى ئۆرلەپ ئوقۇش
ئازۇسىدىن مەھرۇم قالاتتى .

ئەمما، ئامېرىكا پاسپورتىغا ئېرىشىشىمۇ ئۇنداق ئاسان ئەمەس،
ھېلىمۇ ياخشى ماسكىنىڭ ئانىسى كانادالىق ئامېرىكا پۇشتى
بولۇپ، ماسك مۇشۇ سالاھىيىتىدىن پايدىلىنىپ كاناداغا بېرىپ،
ئاندىن ئامېرىكىغا بارماقچى بولدى .

شۇ يىلى 17 ياشقا توشقان ماسك پىرتورىيەدىكى تولۇق ئوتتۇرا
مەكتىپىنى ئەمدىلا پۈتكۈزگەن بولۇپ، گەرچە ئاجراشقىنىغا كۆپ

يىل بولغان ئاتا - ئانىسى ئۇنىڭ جەنۇبىي ئافرىقىدىن ئايرىلىشىنى قوللىمىسىمۇ، لېكىن ماسكىنىڭ بىر قارارغا كېلىپ بولغان، شۇڭا ئۇ كاناداغا ئۇچىدىغان تاق مۇساپىلىك ئايروپىلان بېلىتى سېتىۋېلىپ، ئۆزى يالغۇز، ئارزۇسىنى ئەمەلگە ئاشۇرۇش سەپىرىگە ئاتلىنىدۇ .

ماسك ئايرۇدۇرۇمىدىن چىقىپ، كانادادىكى كۈنلىرىنىڭ تەسەۋۋۇرىدىكىدەك ئۇنداق گۈزەل بولمايدىغانلىقىنى ھېس قىلىدۇ. ھازىر ئۇنىڭ ئەڭ جىددىي ئېھتىياجلىق بولغىنى بىر خاتىرجەم ماكان تېپىش، ھېلىمۇ ياخشى ئۇ بىر كۈچىنى يەتتە قېتىم ئايلىنىپ، سەككىزىنچى قېتىم ئىزدەپ يۈرۈپ ئاخىرى پاناھلانغىلى بولىدىغان بىر نەچچە يىراق تۇغقىنىنىڭ ئۆيىنى تاپىدۇ .(ئەسلىدە چەت ئەللىكلەرمۇ تۇغقانلىرىنى ئانچە مۇنچە پانا تاتىپ قويدىكەن).

ئۇ كانادادىكى تۇنجى يىلى تۇرمۇشىنى قامداش ئۈچۈن بىر نەچچە خىزمەت ئالماشتۇرغان، ئاۋۋال تۇغقىنىنىڭ ئۆيىدىكى دېھقانچىلىق مەيدانىدا ئىشلىگەن، كېيىن ياغاچ ماتېرىياللىرى زاۋۇتىدا ياغاچ كەسكۈچى بولغان، كېيىن يۇقىرى مائاش ئېلىش

ئۈچۈن، پار قازان تازىلاش ئىشچىسى بولغان (ھەيران قالماڭ،
پولات مانا مۇشۇنداق تاۋلىنىدۇ).

ماسك ئىلگىرىكى پار قازان ئىشچىسى بولۇپ ئىشلىگەن
ۋاقتلىرىنى ئەسلەپ مۇنداق دىگەن: «مەن ئىش قىلغاندا
قوغدىنىش كىيىمىنى كىيىپ، دەلدەڭشىگىنىمچە تار، قاراڭغۇ
يولدىن ئۆتۈشۈم، ئاندىن كېيىن ھورى چىقىپ تۇرغان پار
قازىنىدىن يېپىشقاق نەرسىلەرنى سۈزۈپ، ئاندىن ئۇنى سىرتقا
چىقىرىپ، باشقىلارنىڭ غالتەك ھارۋا بىلەن بۇ مەينەت نەرسىلەرنى
ئېلىپ كېتىشىنى ساقلىشىم كېرەك ئىدى.». (شۇنچە كۆپ
يىللاردىن كىيىنمۇ شۇ ۋاقىتتىكى خىزمىتىنى ناھايىتى ئىنچىكە
ئىپادىلەپ بېرەلگەنگە قارىغاندا ماسك بۇ خىزمەتنى ناھايىتى
بېرىلىپ قىلغان بولسا كېرەك)

ھالبۇكى، دۇنيانى ئۆزگەرتىش پىشانىسىگە پۈتۈلگەن ئادەم بىر
ئۆمۈر پار قازان تازىلاش ئىشچىسى بولسا ئەلۋەتتە بولمايدۇ .

ماسكىنىڭ ئۆگىنىش قىزغىنلىقى ھېچقاچان يوقالغان ئەمەس ،
كىيىنكى يىلى ئۇ كانادادىكى ئىككى داڭلىق مەكتەپ خانىشى



ئۇنىۋېرسىتېتى ۋە ۋاتېرلو ئۇنىۋېرسىتېتىگە قوبۇل قىلىنغانلىق ئۇقتۇرشىنى قوبۇل قىلىدۇ ، ئەمما ماسك ئىككى ئۇنىۋېرسىتېتتىن چوقۇم بىرنى تاللىشى كېرەك ئىدى . شۇڭا ئۇ ھەر ئىككى مەكتەپكە بېرىپ تەكشۈرۈش ۋە تونۇشۇش خىزمىتىنى باشلىدى . ۋاتېرلو ئۇنىۋېرسىتېتى قۇرۇلۇش ئىستىتۇتى ئەسلىدە ماسكقا ناھايىتى ماس كېلەتتى ئەمما بۇ مەكتەپتە تۈزۈك قىزلار يوق ئىدى . ئەمما خانىش ئۇنىۋېرسىتېتدە قىزلار ناھايىتى كۆپ ئىدى . كالا ئىشلىتىپ ھېرىپ قالغان ماسك ئاخىرى ھورمۇننىڭ تارتىشى ۋە يول باشلىشى بىلەن خانىش ئۇنىۋېرسىتېتىنى تاللايدۇ .

(ھەرقانداق ئەر بۇ تاللاشقا قوشىلىدۇ دەپ ئويلايمەنغۇ
ئۆزەمچە ...)

ئەمەلىيەت بۇنىڭ ناھايىتى دانا قارار ئىكەنلىكىنى ئىسپاتلىدى،
دەل خانىش ئۈنۈپىرىستېتدا ماسك ئۆزىنىڭ تۇنجى ئايالى جاستىن
ۋىلسون بىلەن تونۇشۇپ قالدۇ.

بۆشۈگىدىكى ۋاقتتىن باشلاپ كىتاب ئوقۇپ كۆنۈپ كەتكەن
ماسكىنىڭ كىتاب ئوقۇش سۈرئىتى ئىنتايىن تېز، ئۆگىنىش ئىقتىدارى
ئىنتايىن كۈچلۈك بولۇپ، مۇئەللىمنىڭ دەرس سۈرئىتى ئۇنىڭ
ئۆزلۈكىدىن ئۆگىنىش سۈرئىتىدىن خېلىلا ئاستا ئىدى، شۇڭا ئۇ
دەرسكە ناھايىتى ئاز ۋاقىتتا، ئۆزى كىتاب كۆرۈش ئارقىلىق
بارلىق ئىمتىھانلارغا تاقابىل تۇراتتى .

ماسك كانادانىڭ پەقەت ئۆزىنىڭ ئارزۇسىدىكى بىر سەكرەش
تاختىسى ئىكەنلىكىنى، ئۇنىڭ ھەقىقىي نىشانىنىڭ ئامېرىكا ۋە
كىرىمىنى جىلغىسى ئىكەنلىكىنى ھەر ۋاقىت ئۇنتۇپ قالمىغان .
كانادادىكى ۋاقىتلىرى ماسك ئۈچۈن پەقەت پۇرسەت كۈتۈشتىن
ئىبارەت ئىدى . ناھايىتى تېزلا، بۇ پۇرسەت يىتىپ كەلدى .

1992 - يىلى ماسك خانىش ئۇنىۋېرسىتېتىدا ئىككى يىل تۇرغاندىن كېيىن (بىرە قۇر قىزلارنى كەلتۈرۈپ بولۇپ)، ماسك ئامېرىكا پېنسىلۋانىيە ئۇنىۋېرسىتېتىنىڭ مەكتەپ ئالمىشىش ۋە تولۇق سوممىلىق ئوقۇش مۇكاپات پۇلىغا ئېرىشىدۇ.

ماسك ئامېرىكىغا كەلگەندىن كېيىن ئىقتىدارىنى ئەڭ يۇقىرى چەكتە جارى قىلدۇرۇش ئۈچۈن ، ئوقۇش مەزگىلىدە ئىككى ئىلمىي ئۇنۋان ئالغان: بىرى ، ۋوتون سودا ئىنستىتۇتىنىڭ ئىقتىسادشۇناسلىق ئىلمىي ئۇنۋانى ، يەنە بىرى فىزىكا ئىلمىي ئۇنۋانى بولۇپ . ماسكىنىڭ فىزىكا ئۆگىنىشىنىڭ سەۋەبى ئالەمنىڭ ئايلىنىش قانۇنىيىتىنى بىلىش بولسا ، سودا ئىنستىتۇتىنى ئوقۇشى ئىنسانلارنىڭ ئىقتىسادىي پائالىيەتلىرىنىڭ لوگىكىسىنى چۈشىنىش ئۈچۈندۇر . (بۇ كىشى ئوقۇۋاتقاندىلا كەلگۈسىدىكى پىلاننى تۈزۈپ تەييار تۇرۇپتەكەن .)

ماسك بۇ يەردە خۇددى بېلىق سۇغا ئېرىشكەندەك ، مۇئەللىم ۋە ساۋاقداشلار بىلەن ناھايىتى ئىچەكشىپ ئىجىل ئىناق ئۆتدۇ . بۇ دەۋردىكى ماسكىنىڭ نەزەر دائىرىسى تېخىمۇ كېڭەيگەن ، سودا

سېزىمى تېخىمۇ ئۆتكۈرلەشكەن ، ئىدىيەسى تېخىمۇ پىشىپ يېتىلگەن بولۇپ . بۇ يەردە ئۇنىڭ قابىلىيىتى خۇددى ئۆتكۈر شەمشەرگە ئوخشاش توختىماي تاۋلانغان .

ماسك پىنسلۋانىيە ئۇنىۋېرسىتېتىدىكى مەزگىلدە ، ئىنسانلارنىڭ كەلگۈسىگە ئەڭ تەسىر كۆرسىتىدىغان ئالاقە تورى ، پاكىز ئېنېرگىيە ، ئالەم بوشلۇقى قاتارلىق ئۈچ ساھە ئۈستىدە ئەستايىدىل ئويلىنىدۇ . ھەم بىر قانچە يىلدىن كېيىن ، ئۇ پۈتۈن يەر شارى مىقياسىدا بۇ ئۈچ ساھەنى ئاستىن - ئۈستۈن قىلىۋېتىدۇ .

ئۈچىنچى قىسىم



ئىگىلىك تىكلەش ماڭا تەس ئەمەس



ئامېرىكىنىڭ كارخانا ساھەسىدە ناھايىتى غەلىتە بىر ھادىسە بار، نۇرغۇن كاتتېباشلار ئىگىلىك تىكلەنگەن دەسلەپكى مەزگىللەردە، تەشەببۇسكارلىق بىلەن ئوقۇشتىن چېكىنگەن، مەسىلەن، جوبس(ئالمانىڭ قۇرغۇچىسى)، بىل گەيتس(مىكروسوفتنىڭ قۇرغۇچىسى) ۋە كېپىن مەيدانغا چىققان مارك زاكېرېرگ(فېسبۇكنىڭ قۇرغۇچىسى) قاتارلىقلار، ئۇلار خۇددى دېشىۋالغاندەك ھەممىسىنىڭ ئوقۇشتىن چېكىنىش تارىخى بار.

مەكتەپتىن چېكىنىشتەك بۇنداق « قالتىس » ئىشنى ماسكەمۇ سىناپ باققان ئەلۋەتتە .

ماسكە پېنسىلۋانىيە ئۇنىۋېرسىتېتىدىن قوش ئىلمىي ئۇنۋانغا ئېرىشكەندىن كېيىن ، كىرىمىي جىلغىسىغا بولغان سىرلىق تەلپۈنۈشى بىلەن كالىفورنىيە شتاتىدىكى ستانفورد ئۇنىۋېرسىتېتىنىڭ دوكتورلۇق تەتقىقات تۈرىنى مۇۋەپپەقىيەتلىك ئىلتىماس قىلدۇ .

ئەمما ماسكە دوكتورلۇققا قۇبۇل قىلىنىشنىڭ ئالدىدا ئۆزىنىڭ قەلبىنىڭ چوڭقۇر قاتلىمىدا مەۋج ئۇرۇپ تۇرغان ئىگىلىك تىكلەش ئىستىكى ۋە ئالاقە تورى كەسىپگە بولغان كۈچلۈك قىزىقىشىنى بارغانسېرى باسالمايدىغان بولۇپ قالغان ئىدى . بولۇپمۇ ئۇ Netscape خەۋەرلىشىش شىركىتىنىڭ بازارغا سېلىنغان كۈنىدىكى بازار قىممىتىنىڭ بەش ھەسسە ئېشىپ ، ئىككى مىليارد ئامېرىكا دوللىرىغا يەتكەنلىكىنى بىلگەن ۋاقىتتا قاتتىق ھايىجانلىنىدۇ ، شىركەتنىڭ قۇرغۇچىسى مارك ئاندېرسون تېخى ماسكىتىن نەچچە ئايلىق كىچىك بولغاچقا بۇنداق ئەھۋال ئاستىدا ئۆزىگە بولغان

ئىشەنچى ناھايىتى كۈچلۈك بولغان ماسك چوقۇم ئەمەلىي
ھەرىكەت ئارقىلىق ئۆزىنى ئىسپاتلىشى كېرەك ئىدى .

<بۇ يا تەس ئىش بولمىسا ، مەنمۇ قىلالايمەن> بۇ ماسكنىڭ
ئەينى ۋاقىتتىكى ئاخسا سۆزى . شۇنىڭ بىلەن ستانفورد
ئۇنىۋېرسىتېتىغا كېلىپ تىزىمغا ئالدۇرغىلى تېخى ئۈچ كۈن
بولمايلا ، ماسك ئوقۇشتىن چىكىنىشنى ئىلتىماس قىلدۇ . ھەم
كىرىمنى جىلغىسىغا ئاتلىنىدۇ .

كىرىمنى جىلغىسى (Silicon Valley) كاليفورنىيەنىڭ
شىمالىدىكى چوڭ شەھەر رايونى ، يۇقىرى پەن - تېخنىكا توپلاشقان
سان تاكلارا جىلغىسى (Santa Clara Valley) نىڭ باشقىچە
ئاتىلىشى . كىرىمنى جىلغىسى ھازىرقى ئېلېكترون سانائىتى ۋە
كومپيۇتېر كەسپى بويىچە دۇنيا بويىچە ئالدىنقى قاتاردا تۇرىدۇ ،
بۇ جاي تېخنىكىدا يېڭىلىق يارىتىش ۋە ئۇنى تەرەققىي
قىلدۇرۇشنىڭ باشلامچىسى ۋە ئاساسلىق مەركىزى ، بۇ رايوننىڭ
تەۋەككۈل مەبلەغ سېلىش قىممىتى پۈتۈن ئامېرىكىدىكى تەۋەككۈل
مەبلەغ ئومۇمىي سوممىسىنىڭ ئۈچتىن بىرىنى ئىگىلەيدۇ . ئىنتېل ،



ئالما، گوگل، فېسبۇك، ياخۇ قاتارلىق يۇقىرى پەن - تېخنىكا شىركەتلىرىنىڭ باش ئىشتابلىرى بۇ يەرگە ماكانلاشقان، شۇڭا بۇجاي نۇرغۇنلىغان ياش ئىگىلىك تىكلگۈچىلەرنىڭ چۈشىدىمۇ ئارزۇ قىلىدىغان بېيىش ماكانى .

ماسك ئوقۇشتىن چىكىنىپ كىرىمىنى جىلغىسىدا ئىگىلىك تىكلەشكە باشلىغان ۋاقىتتا تېخى 24 ياشتا ئىدى .

Netscape خەۋەرلىشىش شىركىتىنىڭ پېيى بازىغا سېلىنغان شۇ ئايدا ماسك Zip2 شىركىتىنى رەسمىي قۇرۇپ چىقىدۇ . بۇ ماسكىنىڭ تۇنجى ئىگىلىك تىكلەش تۈرى ئىدى . تۇنجى قېتىملىق ئىگىلىك تىكلەش تۈرىدىلا ماسك ئۆزىنىڭ ئىنتايىن

ئالدىن كۆرەر قابىل تالانتىنى نامايەن قىلىدۇ . ئۇنىڭ بۇ تۈرى ئاساسلىقى ئەنئەنىۋىي شىركەت كارخانىلارنى ئېنتىرنىت تورى ئارقىلىق مېلىنى بازىغا سالدۇرۇش ۋە كارخانىلار ئارا ئۇچۇر ئالماشتۇرۇشنى ئاساس قىلغان بولۇپ ، (بۇ ئاداش تاس قاپتىكەن تاۋباۋنى ئامرىكىدا قۇرغىلى) ئاددىي قىلىپ ئېيتقاندا ماسكىنىڭ بۇ تۈرى ھازىرقى گوگل خەرىتىسى ، ئامما پىكىر بېرىش تورى ھەمدە دەسلەپكى ئالى بابا گوروھى قاتارلىق ئۈچ چوڭ شىركەت تور مەھسۇلاتىنىڭ ئومومىي يىغىندىسى ئىدى . 1995 - يىللىرى مۇشۇنداق ئەركىن تەسەۋۋۇر شۇنداقلا ئىجادىيەتنى ئوتتۇرغا قويالايدىغانلار ئويلىيالايدىغانلار بەلكىم بارماق بىلەن ساناقلىقلام



بولسا كېرەك . (ئۇيغۇر سوفىت مۇشۇ دەۋرنىڭ ئالدى كەينىدە قۇرۇلغان بولسا كېرەك) .

شۇنداق قىلىپ ماسك Zip2 شىركىتىنى مۇۋاپىقىيەتلىك قۇرۇپ

چىقتى . ئەمما ئۆزى يالغۇز قوماندان بولۇش سەل ئازابلىق ئىش

شۇنىڭ ئۈچۈن ئۇ ئۆز ئىنىسى جىنبەرنى يېنىغا چاقىرتىپ كېلىدۇ .

ئۇنىڭدىن باشقا يېشى سەل چوڭراق دوستى گىرىگ مۇ ماسكىنىڭ

پىلان ۋە ئارزۇلىرىنى ئالغاندىن كىيىن ئىككىنچى كۈنلا تاق

لىنىيەلىك ئايروپىلان بىلەن سېتىۋېلىپ ماسكىنىڭ يېنىغا كېلىدۇ .

ماسكىنىڭ ئەينى ۋاقىتتا ئىجارىگە ئالغان ئىشخانىسى

ئەمىلىيەتتە تۇرالغۇ ھەم ئىشخانا بولۇپ كىچىسى ماسك بۇ يەرنى

ئۆي قىلىپ ئۇخلايتتى ، كۈندۈزى بولسا ئىشخانا قىلىپ توختىماي

كود يازاتتى . جوبىسىمۇ ئەينى ۋاقىتتا ماشىنا ئىسكىلاتتىنى

ئىشخانا قىلىپ ئىشلەتكەن ، ئەمما ماسكىنىڭ ئىشخانا مۇھىتى

ھەتتا جوبىسىنىڭ ماشىنا ئىسكىلاتتىنىڭ مۇھىتىدىنمۇ ناچار

ئىدى . ئۇلار يۈيىنىش ئۈچۈن پاناھلانغۇچىلار مەركىزىگە بېرىپ

يۈيۈناتتى .

Zip2 نىڭ خىزمەت تەقسىماتى ناھايىتى ئاددىي ۋە ئىنىق

ئىدى. ماسك ئىستراتېگىيە رامكىسى ۋە يۇمشاق دېتال يېزىشتىكى بارلىق تۆۋەن قاتلام كودىغا مەسئۇل بولىدۇ، ئىنسى جىنبار بولسا مەھسۇلاتنى سېتىشقا ھەم ئومومىي تەشۋىقات ئىشلىرىغا مەسئۇل بولىدۇ، تېخىمۇ پىشىپ يېتىلگەن گىرگ زىددىيەتنى ھەل قىلىشقا ماھىر بولغانلىقى ئۈچۈن (ياش ماسك بىلەن ئىنسى جىنبار ئوتتۇرىسىدا پىكىر ئىختىلاپى بولغاندا دائىم بىر - بىرىگە مۇشت كۆتۈرۈپ يۈرەتتىكەن) ، شىركەتنىڭ باش ئىجرائىيە ئەمەلدارى بولىدۇ.

ماسك خۇددى ساراڭلارچە كود يازاتتى تەھلىل ئېلىپ باراتتى ، ئۇ Zip2 نى قۇرۇپ نەچچە ئاي ئىچىدە ئىشخانىدىن ئايرىلىپ باقمىغان ئىدى ، چارچىغاندا ئىشخانىدا يېتىپ ئۇخلاپ ، ئويغانغاندا ئىش قىلىپ دىگەندەك پۈتۈن ئىشتىياقى ۋە زېھنى مۇشۇ تۈرگىلا باغلانغان ئىدى ، ئۇ ھەتتاكى ئەتىگەن سائەت 8 دە ، خىزمەتچىلەر ئىشقا چىققان ۋاقىتتا ئۆزى تېخى ئويغانمىغان بولسا

مەيلى كىم بولشتىن قەتتى نەزەر ئۆزىنى تىپىپ ئويغىتىشنى تەلەپ قىلغان .

Zip2 ئېلان قىلىنغاندىن كىيىن تىزىمغا ئالدۇرىدىغان ئابونتىلار بارغانسېرى كۆپىيىپىشكە باشلايدۇ . بۇ دەل ماسكىنىڭ مەبلەغ قۇبۇل قىلىدىغان پۇرسىتى ئىدى .

موردىداۋى دەپ ئاتىلىدىغان بىر مەبلەغ سېلىش شىركىتى Zip2 نىڭ تەرەققىيات ئەھۋالىدىن خەۋەر تىپىپ، 3 مىليون 500 مىڭ ئامېرىكا دوللىرى باھا قويۇپ، Zip2 شىركىتى تەخمىنەن %50 پاي ھوقۇقىنى سېتىۋالماقچى بولىدۇ. بۇ ماسكىنىڭ مۆلچەرىدىن زور دەرىجىدە ئېشىپ كەتكەن ئىدى، چۈنكى ئۇنىڭ ئۆز شىركىتىنىڭ پىيىغا بولغان مۆلچەرى 100 مىڭ ئامېرىكا دوللىرىغىمۇ يەتمەيتتى. ئەمما قارشى تەرەپنىڭ بۇنداق يۇقىرى باھا قويۇشىدا سەۋەب يوقمۇ ئەمەس، ئەلۋەتتە مەبلەغ سالغۇچى ئورگان ھەرۋاقىت ئۆز ئادەملىرىنى شىركەتنىڭ CEO سىغا تەيىنلەشنى ئومومىي پايىنى كونترول قىلىشنى ئويلايدۇ. ئەمدىلا

كۆزگە كۆرۈنگەن ماسك- كۆپ ئويلاپ كەتمەي، ناھايىتى- تېزلا
كېلىشىمگە ئىمزا قويدۇ .

ئۇزۇن ئۆتمەي يېڭى مەبلەغ سالغۇچىلارنىڭ ئۈزلۈكسىز
قوشۇلۇشىغا ئەگىشىپ، ماسك ۋە ئۇنىڭ ئىنسى جىنبارنىڭ
قولدىكى پاي ھوقۇقى ئۈزلۈكسىز تۆۋەنلەشكە باشلىغان . ئۇلارنىڭ
Zip2 دىكى تەسىر كۈچى تۈز سىزىق بويىچە تۆۋەنلىگەن . 1998 -
يىلى 5- ئايدا ماسك Zip2 نىڭ شىركەت مۇدىرىيەت رەئىسلىك
ۋەزىپىسىدىن قالدۇرىلدى . بۇ ئىزچىل يۇقىرى ئورنىدا تۇرۇپ
كېلىۋاتقان ماسك ئۈچۈن خېلى چوڭ زەربە بولدى .

ئارقىدىنلا ئىچكى باشقۇرۇشتىكى قالايمىقانچىلىق ۋە بىر قانچە
مۇھىم قوشۇۋېلىش پىلاننىڭ مەغلۇپ بولۇشى Zip2 نى قىيىن
ئەھۋالغا چۈشۈرۈپ قويدۇ (ئالىمۇ جوبىسنى كەتكۈزۈۋەتكەندە
مۇشۇنداق ھالەتكە چۈشۈپ قالغان) ، شىركەتمۇ ئۇزاققىچە پايدا
ئالالماي بىر ئىزدا توختاپ قالدۇ .

1999 - يىلى 2 - ئايدا ، Zip2 شىركىتى ئۇزۇن مەزگىل
بىر ئىزدا توختاپ قالغان داۋالغۇش مەزگىلىدە ، كومپيۇتېر ياساش

سودىگىرى Compaq شىركىتى. تۇيۇقسىزلا 307 مىليون ئامېرىكا دوللىرى نەق پۇلغا 34 مىليون ئامېرىكا دوللىرىلىق پاي چىكى قەرەللىك ھوقۇقىنى قوشۇپ Zip2 سېتىۋېلىشنى خالايدىغانلىقىنى جاكارلايدۇ، بۇ خەۋەر ماسكىنى ناھايىتى خوشال قىلدۇ .
(ئەلۋەتتە خوش بولىدۇدە . نەخ پۇل سانايدىغان بولغانكىن)
ئەينى ۋاقىتتا ماسكىنىڭ Zip2 دىكى پىيى ئاران 7% بولۇپ(پاي ھوقۇقى قاتلاممۇ قاتلام سۇيۇلدۇرۇلغاندىن كېيىن ئاران مۇشۇنچىلىك قالغان) سېتىۋېتىلگەندىن كېيىن ماسكى ھەش-پەش دېگۈچە 20 مىليون ئامېرىكا دوللىرىدىن ئارتۇق پايدىغا ئېرىشكەن ، ئەلۋەتتە ، ئەڭ كۆپ پايدىغا ئېرىشكىنى. يەنىلا مۇرداۋى شىركىتى بولۇپ ، ئۇلار ئەينى ۋاقىتتا سالغان مەبلەغىدىن 20 ھەسسە كۆپ پايدىغا ئېرىشكەن . سېتىۋالغۇچى Compaq شىركىتىمۇ ئەلۋەتتە ئەخمەق ئەمەس ، ئۇلارمۇ بىرەر قۇر ئۆزگەرتىش مەشغۇلاتى ئېلىپ بېرىش ئارقىلىق خېلى كۆپ پايدا ئالىدۇ .

ئويلىمىغان يەردىن مىليونېر بولۇپ قالغان ماسكىنىڭ خىيالى
ئاللىقاچان باشقا بىر تۈرگە تىكىلگەن بولۇپ ، بۇ قېتىم ئۇ
شىركەتنىڭ كونترول قىلىش ھوقۇقىنى چوقۇم ئۆز قولىدا ساقلاپ
قالماقچى بولىدۇ .

تۆتىنچى قىسىم



توردا پۇل تۆلەش ئىنقلابى



ماسك ئۈمىد قىلىدىغان يەنە بىر تور ئېلېكترونلۇق پۇل تۆلەش 1999-يىلى 3-ئايدا ، ماسك X.com نى قۇرۇپ چىقىدۇ(قارىغاندا ماسك «X» ھەرىپىنى ئالاھىدە ياخشى كۆرىدىغاندەك قىلىدۇ.) ئۇنىڭ تەسەۋۋۇرى X.com نى كۆپ يوللۇق پۇل تۆلەش ، ئېھتىياج ئامانەت پۇلى ، سۇغۇرتا ، قەرز بېرىش ، مەبلەغ قاتارلىقلار بىرلەشتۈرۈلگەن پۇل - مۇئامىلە تاللا

بازىرىغا ئايلىنىدۇرۇش. (بۇ دەل بىزدىكى جىفۇباۋ ۋېبىش جىفۇغا ئوخشاش تۈر). .

قانداقلا بولمىسۇن ، بۇ سۈپىنى قۇرۇشنىڭ قىيىنلىقى كۆپچىلىكنىڭ تەسەۋۋۇرىدىن ھالقىپ كېتىدۇ ، نۇرغۇن مالىيەگە مۇناسىۋەتلىك ئىنچىكە ھالقىلارنى دېمەي تۇرايلى ، نۇرغۇن ئورگانلار بىلەن ھەمكارلىشىش ئۇچۇر ئېلىش ئىشلىرىنىڭ ئۆزىلا چوڭ بىر مەسىلە ، ماسك تېخىمۇ ئىنچىكە تېخىمۇ ئەستايىدىللىق بىلەن ئىشلەشكە كىرىشىپ كەتتى . ئۈچ ئايدىن كېيىن ، X.com رەسمىي ئېلان قىلىندى .

بۇ سۇپا قۇرۇلدى ، ئەمما ئابونتلىرى نەدىن تېپىش كېرەك؟ تېلېۋىزىيە ئىستانسىلىرى ، ئاساسلىق تور بېكەتلەر ، گېزىتلەر ، سودا سارايلار ، ھەتتا لىفىتلارغا ئېلان قويۇش كېرەكمۇ ؟ ماسك ۋارتون سودا مەكتىپىدە ئوقۇغان . شۇڭا ئۇنىڭ سودا ئېڭى تونۇشى بىر قەدەر كۈچلۈك . ئۇ تەشۋىقات مەسلىسىدە ناھايىتى ئاددىي قوپال ئەمما ناھايىتى ئۈنۈملۈك پىلان تۈزدى .

بۇ ئۇسۇل ئىنتايىن ئاددىي: X.com غا تىزىملىتىش يېڭى ئىشلەتكۈچىلەر 20 دوللار بىلەن مۇكاپاتلىنىدۇ ؛ كونا خېرىدارلار ھەر قېتىم دوستىنى تونۇشتۇرغاندا 10 دوللار بىلەن مۇكاپاتلىنىدۇ. ئامېرىكا تەرەققىي قىلغان دۆلەت خەقنى ئون يىگىرمە دوللار بىلەن قىزىقتۇرغىلى بولمايدۇ دەپ ئويلىغان بولسىڭىز خاتالاشقان بولسىز . ئەمەلىيەت بۇ ئاددىي ، قوپال ئۇسۇلنىڭ ناھايىتى ئۈنۈملۈك ئىكەنلىكىنى ئىسپاتلىدى! X.com ۋەزىقىدا ئوخشاش تارقىلىپ ، ئۇزۇن ئۆتمەي تىزىملىتىشنىڭ سانى 100 مىڭدىن ئېشىپ كەتتى.(جىفۇ باۋ ۋېيشىنمۇ مۇشۇ خىل ئۇسۇلنى قوللىنىپ باققانغۇ) ئەمما ھەرقانداق پۇل تاپىدىغان تۈرنىڭ كۈچلۈك رىقابەتچىسى بولدى . Confiniti (ئىنقىلىپى ئەمەس جۇمۇ) شىركىتىمۇ بۇ ۋاقىتتا PayPal توردى پۇل تۆلەش سېستىمىسىنى ئىلان قىلىپ ماسك بىلەن تەڭ ئىلگىرىلەپ كېلىۋاتىتى . بۇ شىركەتنىڭ قۇرغۇچىلىرى ماسك لاۋچىن ۋە پېتېر تىپل (بۇمۇ ستانفورد ئۇنىۋېرسىتېتىنىڭ قانۇن كەسپىدە دوكتورلۇقتا ئوقۇۋاتقاندا مەكتەپتىن ئايرىلغان يەنە بىر ئاخسا).

ئىككى تەرەپ ناھايىتى تېزلا تىركىشىشكە باشلىدى ، ھەر خىل ئاماللارنى ئىشلىتىپ ئابونتلا ئۈچۈن رىقابەتلەشتى . ھەر بىرى زور مىقداردا پۇل كۆيدۈرگەندىن كېيىن ، ئىككى تەرەپ بۇنىڭ ئۇزۇن مۇددەتلىك ھەل قىلىش چارىسى ئەمەسلىكىنى بايقىدى . شۇنىڭ بىلەن ئىككى تەرەپ ئۇزۇنغىچە مەسلىھەتلىشىش كىلىشىش ئارقىلىق ئىككى شىركەتنى بىرلەشتۈرۈش قارارىغا كەلدى .

ئۇزۇن ئۆتمەي ، PayPal دەپ ئاتىلىدىغان يېڭى شىركەت قۇرۇلۇپ ، ماسك شىركەتنىڭ باش ئىجرائىيە ئەمەلدارى ، پېتېر تىپل مۇدىرىيەت رەئىسى بولدى .

ئىككى شىركەت بىرلەشكەندىن كېيىن . ئۇزۇن ئۆتمەيلا سۇپا ئىشلەتكۈچىلەرنىڭ سانى شىددەت بىلەن ئېشىپ 5 مىليوندىن ئېشىپ كەتتى ، سۇپا بىر تەرەپ قىلىش سوممىسى بىر مىليارد ئامېرىكا دوللىرىغا يەتتى ، ئەمما ئىككى شىركەت خادىملىرى ۋە ئىدىلوگىيەسى ئوخشىمىغانلىقتىن ئىككى شىركەت باشلىقلىرى ئارىسىدا كۆپ ئىختىلاپلار ساقلىنىپ قالغاچقا ۋاقىتنىڭ ئۆتۈشىگە

ئەگشىپ بۇ ئىختىلاپلار بارا - بارا گەۋدىلىنىپ چىقىشقا باشلىدى .

دەل مۇشۇ ۋاقىتتا لاۋچىن ۋە پېتېر تىئېل ماسكىنىڭ شىركەتتە يوق ۋاقتىدىن پايدىلىنىپ شىركەتتە ئۆزگىرى « قوزغاپ . مۇدىرىيەت يىغىنى ئېچىش ئارقىلىق ، ماسك باش ئىجرائىيە ئەمەلدارىدىن (CEO) ئېلىپ تاشلاندى . يەنە شىركەت نامىنى PayPal غا ئۆزگەرتىپ ماسك ئامراق X ھەرىپىنى چىقىرىپ تاشلىدى .

ماسك ئىلگىرىمۇ بىر قېتىم CEO لىقتىن ئېلىنىپ تاشلىنىشىنى بېشىدىن ئۆتكۈزگەن بولغاچقا ئاچىقنى ئىچىگە يۈتۈپ پېتېر تىئېل بىلەن دەۋا دەستۇر قىلىشىمىدى . چۈنكى ئۇ PayPal نىڭ ئىستىقبالىدىن ئىنتايىن ئۈمىدۋار ئىدى .

2002 - يىلى 2 - ئايدا ، PayPal مۇۋەپپەقىيەتلىك ھالدا ناسداققا تىزىلىپ ، تۇنجى كۈنى % 55 ئېشىپ ، بازار قىممىتى 1 مىليارد 200 مىليون دوللارغا يىتىدۇ .

شۇنىڭ بىلەن بىر ۋاقىتتا ، بىز يەنە ماسكنىڭ تەسەۋۋۇرىغا قايىل بولۇشىمىز كېرەك . 2002 - يىلى ئۆكتەبىردە ، eBay بىر مىليارد 500 مىليون دوللار بىلەن PayPal نى رەسمىي سېتىۋالدى . ماسك ئەينى ۋاقىتتىكى PayPal نىڭ ئەڭ چوڭ پايچىكى بولۇش سۈپىتى بىلەن (شېركەتنىڭ % 11.5 پېنى ئىگىلىۋالغان) بۇ سودىدا 180 مىليون دوللار كىرىم قىلدى .

شۇ يىلىدا ماسك Zip2 نىڭ سېتىلىشى بىلەن 20 مىليون ئامېرىكا دوللىرى كىرىم قىلغان ، بۇ ئىلگىرى ماسكنى ناھايىتى تېزلا ساراي ۋە ھەشەمەتلىك ماشىنىغا ئىگە بولۇشىغا شارائىت ھازىرلىغان . ھازىر ئۇ جەمئىي 180 مىليون دوللار كىرىم قىلدى ، بۇ ئۇنىڭ بىر قانچە ئارال سېتىۋېلىپ ، ئايروپىلان ، سەيلە كېمىسى ۋە ئۈزۈم ھارقىدا بەختلىك تۇرمۇش كەچۈرۈشىگە يېتىدۇ .

(قوشۇمچە: PayPal ھەققىدىكى ھېكايە تېخى ئاخىرلاشمىدى .

2019 - يىلى 12 - ئاينىڭ 5 - كۈنىگە قەدەر ، PayPal نىڭ

ئومۇمىي بازار قىممىتى 125 مىليارد دوللاردىن ئېشىپ كەتتى ،
ئەمما بۇلارنىڭ ھەممىسى ماسك بىلەن مۇناسىۋەتسىز .)

بەشىنچى قىسىم



ئالەم چۈشى



2001-يىلى ماينىڭ مەلۇم بىر كۈنى ، ئېلون ماسك دوستى ئادىئو بىلەن پاراڭلىشىۋېتىپ ، تۇيۇقسىز دوستىدىن سورىدى: «بىز نېمىشقا ماركسا قونىمدۇق؟ ئىنسانلار 1969-يىلى ئايغا قونغاندىن بۇيان تاكى ھازىرغىچە ئالەم بوشلۇقىدا ھېچ يېڭى نەتىجە قازىنىپ باقمىدى؟» ئادىئو بۇ سۇئالغا جاۋاب بېرەلمەي قالغىنى كۆرۈپ ماسك ئامېرىكا ئالەم قاتناش ئىدارىسى ناسانىڭ

توربىكتىنى زىيارەت قىلىپ ماركسا قونۇشنىڭ ۋاقت جەدۋىلىنىڭ بار-يوقلۇقىنى تەكشۈردى. ئەمما بۇ چاغدا ئۇ ھېچ نەرسە تاپالمىدى. كىيىنچە ئۇ ناسانىڭ ماركسا قونۇش پىلانىدىن ۋاز كەچكەنلىكىدىن خەۋەر تاپتى.

شۇ ۋاقىتتىن كىيىن ماسكىنىڭ قەلبىنى ئالەم قاتنىشى چىرمىۋالدى. ئۇ مەلۇم بىر ئىشقا قارار بېرىشتىن بۇيان شۇنداق كەسكىنلىك بىلەن ئويلىناتتى. ئەمەلىيەتتە ئالەم ئارزۇسى ئۇنىڭ ئۈچ ئارزۇسىنىڭ بىرى بولۇپ، ئىنسانلارنىڭ ئاپولو ئارزۇسىنى داۋاملاشتۇرۇش، ماركسا بالدۇرراق چىقىش شۇنداقلا ئىنسانلارنى پىلانلار ئارا سەيلە قىلالايدىغان جانلىققا ئايلاندۇرۇش ئۈچۈن بۇ مۇرەككەپ ۋە مۈشكۈل بىر قانچە ئادەم مېڭىپ ئەمەلگە ئاشۇرۇشى مۇمكىن بولمىغان بۇ يولدا ماسكى يالغۇز مېڭىشنى تاللىدى.

شۇنىڭ بىلەن ھاي دىگەننى قىلىدىغان ماسكى ئىككى ئايدىن كېيىن ماركس بوستانلىق شىركىتىنى قۇردى، ھەمدە ئۇنىڭ دەسلەپكى پىلانى ماركسا كىچىك راکىتا قويۇپ بېرىش ئىدى. (راكتا دىگەننى چوڭ چوڭ دۆلەتلەر ياسىغاننى ئاڭلىغان.)

شۇنىڭ بىلەن ماسك راکتا ياساش توغرىسىدا ئويلىنىشقا ھەر تەرەپكە قاتراشقا باشلايدۇ . ئۇنىڭ ئەسلى پىلانى راکتا سېتىۋېلىش ئىدى . (قاچان بىر ماشىنا ئالامەن دەپ يۈرگەندە ما ئاداش راکتاغا مىنىپ يۈرۈپتىكەن .) ماسكىنىڭ تۇنجى ئويلىغىنى راکتا سېتىۋالدىغان ھۆددىگەر تېپىش بولۇپ . شۇنىڭ ئۈچۈن دوستلىرى ئۇنىڭغا ئامېرىكىدىكى ماك دوننېل دوگلاس ۋە ياۋروپادىكى ئارىيان ئاۋئاتسىيە ئالەم بوشلۇقى شىركىتىنى تەۋسىيە قىلدى . ماسكىمۇ ئالدى كەينى بولۇپ نەچچە قېتىم ئۇلارنى زىيارەت قىلدى . ئەمما ، قارشى تەرەپ تىلغا ئالغان باھا ھەمىشە نەچچە يۈز مىليون دوللار بولۇپ ، بۇ ماسكىنىڭ كۆتۈرۈش ئىقتىدارىدىن خېلىلا ئېشىپ كەتكەن ئىدى . كېيىن ، بىرەيلەن ماسكىغا روسىيەنىڭ قىتئەلەر ئارا باشقۇرۇلدىغان بومبىسى بارلىقىنى ، ناۋادا مۇۋاپىق ئۆزگەرتىلسە راکتا ئورنىدا ئىشلىتىشكە بولىدىغانلىقىنى (بومبىغا ئولتۇرۇپ ماركىسىقا چىقماقچى دىگەن گەپ) ، بۇنىڭ باھاسى پەقەت بىر قانچە مىليون دوللار بولىدىغانلىقىنى دەپ بېرىدۇ ، شۇنىڭ بىلەن ماسكىنىڭ روسىيەگە بېرىپ بۇ سودىغا تۇتۇش قىلدۇ . ئەمما روسلار ھاجەتمەننى ئۇچراتتىم دەپ ئويلاپ باھانى ھەدەپ يۇقىرى كۆتۈرۈپ ماسكىنىڭ ئاچچىقىنى كەلتۈرۈپ قويدۇ . شۇنىڭ بىلەن ماسك راکتانى ئۆزى تەتقىق قىلىپ ياساش نىيىتىگە كېلىدۇ .

ماسكىنىڭ بۇ قارارغا كېلىشى ھەرگىز لاپ ئۇرغانلىق ئەمەس . ماسك بۇ ئويغا كېلىشتىن بىرنەچچە ئاي بۇرۇن راکېتا مۇتەخەسسسى كانتىرېلدىن «راكېتانىڭ ئىتتىرىش پىرىنسىپى» ، «ساماۋى دىنامىكىنىڭ ئاساسى» ۋە «گاز تۇربىناسى ۋە راکېتا ئىتتىرىشنىڭ ھاۋا دىنامىكىسى» قاتارلىق كىتابلارنى ئارىيەت ئالغان . ناۋادا ماسك تەرجىمەھالىنىڭ بىرىنچى قىسمىنى كۆرگەن بولسىڭىز چوقۇم ماسكىنىڭ ئۆگىنىش ئىقتىدارىنىڭ ناھايىتى يۇقىرىلىقى يادىڭىزدا بارغۇ دەيمەن ئۇ راکېتا ۋە ئىتتىرىش ماشىنىسىغا مۇناسىۋەتلىك بارلىق كەسپىي كىتابلارنى ئوقۇپ ، بۇ بىلىملەرنى تېز ھەزىم قىلغاندىن كېيىن ، تىزلا ئۇ يېرىم راکېتا مۇتەخەسسسىگە ئايلانغان .

كېيىن مۇخپىرلار ئۇنىڭدىن راکېتا ياساشنى قانداق ئۆگەنگەنلىكىنى سورىغاندا . ماسك كۈلۈپ تۇرۇپ ئۆزىنىڭ كىتاب ئوقۇش ئارقىلىق ئۆگەنگەنلىكىنى ئېيتقان .

2002 - يىلى 6 - ئايدا ، ماسك ئۆزىنىڭ ئالەم چارلاش تېخنىكا شىركىتى قۇرغان بولۇپ ، ئۇ SpaceX دەپ ئاتىلىدۇ (يەنە شۇ X) ، بۇ شىركەت راکېتا ۋە ئالەم كېمىسىنى لايىھىلەش ۋە ياساشنى ئاساس قىلدىغان بولۇپ . ماسك باش ئىجرائىيە ئەمەلدارى ۋە باش تېخنىكا ئەمەلدارى ئىدى .

چوڭ ئىشلارنى ھۇجۇتقا چىقىرىش ئۈچۈن ئىككى نەرسە بولشى كېرەك: بىرى پۇل ، يەنە بىرى تالانت . بۇ قېتىم ماسك دۇنيا ئالەم تىجارىتىنى تولۇق كونترول قىلىش ئۈچۈن ، مىسلى كۆرۈلمىگەن دەرىجىدە 100 مىليون ئامېرىكا دوللىرىنى (بۇ ۋاقىتتا ماسك PayPal دىن 180 مىليون ئامېرىكا دوللىرىنى نەقلەشتۈردى) SpaceX غا مەبلەغ سالدى .

ماسك ناھايىتى تېزلا توم مۇئېللىر ، كىرىس تومپسون ۋە گېرۋىن شوتۋېل (كېيىن SpaceX نىڭ رەئىسى) قاتارلىق داڭلىق ئاۋىئاتسىيە ئىختىساسلىقلىرىنى قوبۇل قىلدى . بۇ كىشىلەرنىڭ كۆپىنچىسى ئەسلىدىكى شىركەتنىڭ ئىنتايىن قاتتىق بىيوروكراتلىقىدىن زېرىكىپ (چوڭ شىركەتلەردە كۆپ ئۇچرايدىغان مەسىلە) ماسكقا ئەگەشكەن كىشىلەر بولۇپ ، ھەتتا بەزىلەر SpaceX غا قوشۇلغاندا پۈتۈن گۇرۇپپا ئەزالىرىنى ئېلىپ كەلگەن ، بۇ ماسكىنى ناھايىتى خۇشال قىلغان . يادىرولۇق گۇرۇپپا قۇرغاندىن كېيىن ، ماسك يەنە بىر تۈركۈم تەشەببۇسكار ۋە جۇشقۇن ياش ئىنژېنېرلارنى تەكلىپ قىلىپ ، ئىختىساسلىقلار قوشۇنى قۇرۇپ چىققان .

شۇنداق قىلىپ ماسك ئارزۇسىغا بىر قەدەم بىر قەدەمدىن يېقىنلىشىپ ئاخىرى 2006 - يىلى 25 - مارتتا جەنۇبىي تىنچ ئوكياندىكى مارشال تاقىم ئارىلىدا ماسك ۋە ئۇنىڭ گۇرۇپپىسى بىر قانچە يىل جاپالىق ئەمگەك ئارقىلىق ياساپ چىققان «بۈركۈت بىرىنچى» تەنتەنىلىك ھالدا

راكېتا قويۇپ بەرگۈچىگە قويىلىدۇ . تەتۈر ساناق ئاياغلاشقاندىن كىيىن «بۈركۈت بىرىنچى» ھاۋاغا كۆتۈرۈلۈپ 40 سېكۇنتتىن كېيىن ، ماتورنىڭ ئوق ئاۋازى ئۆزگىرىپ ھەم راکېتا گەۋدىسىگە ئوت كېتىپ ، «بۈركۈت بىرىنچى» تېنچ ئوكيانغا چۈشۈپ كېتىدۇ . شۇنداق قىلىپ تۇنجى قويۇپ بېرىش مەغلۇپ بولىدۇ .

شۇنىڭدىن كىيىن ماسك ۋە تېخنىكا ئەترىتى بىر نەچچە ئاي ۋاقىت سەرپ قىلىپ قويۇپ بېرىشنىڭ مەغلۇپ بولۇش سەۋەبىنى تەپسىلىي تەھلىل قىلىدۇ ، ئاخىرقى خۇلاسە كىشىنى ھەيران قالدۇردىغان بولۇپ: ئەسلىدە بىر دانە داتلىشىپ كەتكەن بۇرما مىغ بوشىشىپ كېتىپ ، يېقىلغۇ ئېقىپ كېتىپ ، راکېتانىڭ چۆكۈپ كېتىشىنى كەلتۈرۈپ چىقارغان . (نىمىدىگەن ئىنچىكە خىزمەت بۇ)

بىرىلدىن كېيىن ، ئوخشاش بازا ، ئوخشاش باھار ، «بۈركۈت بىرىنچى» قويۇپ بېرىش سۈپىسىغا يەنە ئورنىتىلىدۇ بۇ قېتىم ئالدىنقى قېتىملىقىغا سېلىشتۇرغاندا كۆرۈنەرلىك ئىلگىرىلەش بولغان بولۇپ ، خۇددى ھەممە ئىشلار پىلان بويىچە بولۇۋاتقاندەك ، ھېچ بولمىغاندا ئالدىنقى 3 مىنۇتتا ، راکېتا 289 كىلومىتىر ئېگىزلىككە كۆتۈرۈلۈپ ، تۇيۇقسىز يەر بىلەن بولغان ئالاقىسى ئۈزۈلۈپ قالىدۇ . ئىككىنچى قېتىملىق قويۇپ بېرىش يەنە مەغلۇبىيەت بىلەن ئاياغلىشىدۇ .

مەغلۇبىيەت ھامان ئۆتۈپ كېتىدۇ ، نۇرغۇنلىغان كىشىلەرگە نىسپەتەن مەغلۇبىيەت قورقۇنۇچلۇق ئەمەس ئەمما ئۇ ئېلىپ كېلىدىغان دىلغۇللۇق ، ئەندىشە ، پاراكەندىچىلىك ئەڭ ئازاپلىق . گەرچە ماسك ئىككىنچى قېتىملىق مەغلۇبىيەتكىمۇ ئالدىن تەييارلىق قىلغان بولسىمۇ ئەمما ئۇنىڭ تەييارلىقى پۇختا بولمىغاندەك قىلاتتى ئەلۋەتتە ئۇمۇ ئىنساندا ئۈمىدسىزلىنىش ھامان بولىدۇ . 2008 - يىلى 8 - ئاينىڭ 2 - كۈنى ماسك يەنە بىر نۆۋەت «بۈركۈت بىرىنچى» نى قويۇپ بەردى ئامما بۇ قېتىم راکتا ئۈچ مىنۇتتە بەرداشلىق بېرەلمىدى . ماسك ھەم پۈتۈن ئەترەت ئېغىر ئۈمىدسىزلىككە ئىرىشتى .

ھەر قېتىم ماسكىنىڭ راکتا قويۇپ بېرىشىنى سۆرەتكە ئالغىلى نۇرغۇن مۇخپىرلار كېلەتتە ھەر قېتىمدا ماسكىنىڭ مەغلۇبىيەتنى كۈچەپ تەشۋىق قىلاتتى . ھەتتا «ماسك راکتا قويۇپ بەرمەكچىمۇ ياكى سالىيوت ئېتىۋاتامدۇ ؟» «ماسك كىشىلەرگە چاقچاق قىلىۋاتامدۇ ؟» دەپ ماقالىلەرنى ئېلان قىلىشاتتى .

بۇ ۋاقىتتا ، SpaceX نۇرغۇنلىغان مەسىلىلەرگە دۇچ كەلدى . ئەڭ چوڭ مەسىلە ماسكىنىڭ مەبلەغى تۈگىدى .

PayPal دىكى پېتېر تىپپل ئېسىڭىزدىمۇ؟ ئىلگىرى ئۇ ماسكىنى باش ئىجرائىيە ئەمەلدارىدىن ئېلىپ تاشلاش ئۈچۈن «ئۆزگىرىش» قىلغان ،

ئەمما ماسك ئۇنىڭغا نىسپەتەن ھېچقانداق يامان نىيەتتە بولۇپ باقمىغان ، ھەم ھەمىشە دوسلۇقنى ئىپادىلەپ كەلگەن (نېمىلا دېگەن بىلەن مەكتەپداش دە) ، بۇ ۋاقىتتىكى پېتېر تىپل داڭلىق مەبلەغ سالغۇچى بولۇپ (ئۇ يەنە Facebook نىڭ پەرىشتە مەبلەغ سالغۇچىسى) ، مۇھىمى ئۇ «SpaceX ئىنسانلارنىڭ ئالغا ئىلگىرىلەش يۆنىلىشىگە ۋەكىللىك قىلدۇ» دەپ قارىغان. پېتېر تىپل 20 مىليون دوللار مەبلەغ سېلىپ ، تۆتىنچى راکېتا قويۇپ بېرىش مەغلۇپ بولغان تەقدىردىمۇ ماسكنىڭ ئالەم بوشلۇقىنى داۋاملىق تەكشۈرۈشنى ئۈمىد قىلىدىغانلىقىنى بىلدۈرگەن .

قىسقىغىنا بىر ئايدىن كۆپرەك ۋاقىتتىن كېيىن ، «بۈركۈت بىرىنچى» نىڭ تۆتىنچى قېتىملىق قويۇپ بېرىلىشىنىڭ تەييارلىق خىزمەتلىرى ئاساسىي جەھەتتىن ئاخىرلىشىدۇ ، (ماسك ئەلۋەتتە تۆتىنچى قېتىملىق مەغلۇبىيەتكىمۇ پۇختا تەييارلىق قىلغان ئىدى .) 2008 - يىلى 28 - سېنتەبىر SpaceX ۋە ماسك ئۈچۈن تارىخى ئەھمىيەتكە ئىگە بىر كۈن . شۇ كۈنى ئەتىگەن سائەت 11 دىن 15 مىنۇت ئۆتكەندە ، تۆتىنچى قېتىملىق «بۈركۈت بىرىنچى» راکېتاسى گۈلدۈرلىگەن ئاۋازدا كۆك ئاسمانغا ئۆرلەيدۇ . سائەت 11 دىن 25 مىنۇت ئۆتكەندە ، «بۈركۈت بىرىنچى» پىلانلانغان ئوربىتىغا مۇۋاپىقىيەتلىك كىرىدۇ . شۇنىڭ بىلەن SpaceX دۇنيادىكى

تۇنجى توشغۇچى راکتانى مۇۋەپپەقىيەتلىك قويۇپ بەرگەن شەخسى شىركەتكە ، ماسك بولسا بىر كېچىدلا ئالقشقا ئېرىشكەن قەھرىمانغا ئايلىنىدۇ .

ماسكىنىڭ دوستى Cantrell ئىلگىرى ماسكىغا مۇنداق باھا بەرگەن : «ماسكىنىڭ لۇغىتىدە «مەغلۇبىيەت» دېگەن سۆز يوق ، ئۇنىڭ مۇۋەپپەقىيىتى ئۇنىڭ قالىتىسى ئەقىل - پاراستى دىن كەلگەن ئەمەس ، ھەم ئۇنىڭ ئۇلۇغۋار ئارزۇسى ھەتتا جاپالىق ئەمگىكىمۇ ماسكىنى بۇنداق مۇۋاپىقىيەتكە ئىگە قىلغان ئەمەس ، ئۇنىڭ مۇۋاپىقىيىتىنىڭ سىرى دە ئۇنىڭ قەيسەرلىكى ۋە ئۆزىگە بولغان ئىشەنچى . » .

«بۈركۈت بىرىنچى» ناملىق راکىتانىڭ تەننەرخى 6 مىليون ئامېرىكا دوللىرىغىمۇ يەتمەيدىغان بولۇپ ، بۇنداق غايەت زور تەننەرخ ئەۋزەللىكى SpaceX نى NASA نىڭ 1 مىليارد 600 مىليون دوللارلىق غايەت زور زاكاز تالونغا تېزلا ئېرىشتۈرگەن .

SpaceX نىڭ تەرەققىيات ھەرىكەتلەندۈرگۈچ كۈچى ئىنتايىن كۈچلۈك بولۇپ ئۇ داۋاملىق تېخىمۇ كۈچلۈك توشۇش ئىقتىدارى تەتقىقاتى ۋە تېخنىكا تەرەققىياتىنى ئىلگىرى سۈرۈپ تېخىمۇ ئىلغار راکتانى ئالەم بوشلۇقىغا قويۇپ بېرىدۇ .

2010 - يىلى 6 - ئاينىڭ 4 - كۈنى ، «بۈركۈت توققۇزىنجى» ناملىق توشۇغۇچى راکېتا تۇنجى قېتىم مۇۋەپپەقىيەتلىك قويۇپ بېرىلدى .

2010 - يىلى 12 - ئاينىڭ 8 - كۈنى ، «ئەجدىھا ئالەم كېمىسى» «بۈركۈت توققۇزىنجى» نى ئېلىپ ، مۇۋەپپەقىيەتلىك ھالدا تۆۋەن يەر شارى ئوربىتىسىغا كىردى . تۈرلۈك ۋەزىپىلەرنى ئورۇندىغاندىن كېيىن ، «ئەجدىھا ئالەم كېمىسى» ئالدىن بېكىتىلگەن ئورۇنغا مۇۋەپپەقىيەتلىك كىردى .

2012 - يىلى «ئەجدىھا ئالەم كېمىسى» تۇنجى قېتىم خەلقئارا ئالەم بوشلۇقى پونكىتى بىلەن مۇۋەپپەقىيەتلىك تۇتاشتۇرۇلدى .

2015 - يىلى ، «بۈركۈت 9 - نومۇر» تۇنجى قېتىم 1 - دەرىجىلىك راکېتانى قۇرۇقلۇقتا يىغىۋېلىشنى ئىشقا ئاشۇردى .

2016 - يىلى 4 - ئايدا ، «بۈركۈت 9 - نومۇر» تۇنجى قېتىم 1 - دەرىجىلىك راکېتانى دېڭىزدا يىغىۋېلىشنى ئىشقا ئاشۇردى .

2017 - يىلى 3 - ئايدا ، «بۈركۈت 9 - نومۇر» 10 ئالاقىلىشىش سۈنئىي ھەمراھنى مۇۋەپپەقىيەتلىك قويۇپ بەردى ھەم تۇنجى قېتىم راکېتانىڭ 1 - ئۈگىسىنى تەكرار قويۇپ بېرىشنى ئىشقا ئاشۇردى .

2018 - يىلى 2 - ئاينىڭ 6 - كۈنى ، «ئېغىر تىپتىكى بۈركۈت» ناملىق توشۇغۇچى راکېتا مۇۋەپپەقىيەتلىك قويۇپ بېرىلدى ھەم قىزىل رەڭلىك

تېسلا Roadster مۇسابىقە ئاپتوموبىلى ئالەم بوشلۇقىغا چىقىرىلدى. بۇ ھازىرقى دۇنيادىكى توشۇش ئىقتىدارى ئەڭ كۈچلۈك (يەرگە يېقىن ئوربىتىدىكى ئۈنۈملۈك يۈك 63.8 توننىغا يېتىدۇ) ، ئىقتىدارى ئەڭ كۈچلۈك توشۇغۇچى راکېتا بولۇپ، ئۇنىڭ لايىھەلەش ئىدىيەسى ئىنسانلارنى ئاي شارى، كىچىك سەييارىلەر، ھەتتا ماركسا ئېلىپ بېرىشتىن ئىبارەت.

2019 - يىلى 3 - ئاينىڭ 2 - كۈنى، «بۈركۈت 9 - نومۇر» ناملىق راکېتا قاچىلانغان ئادەملىك ئالەم كېمىسى «ئەجدىھا ئالەم كېمىسى» تۇنجى قېتىم ئادەمسىز سىناق قىلىپ ئۇچۇرۇلۇپ، مۇۋەپپەقىيەتلىك ھالدا بوشلۇققا كۆتۈرۈلدى ھەم خەلقئارا ئالەم بوشلۇقى پونكىتى بىلەن تۇتاشتۇرۇشنى ئوڭۇشلۇق تاماملىدى، SpaceX ئادەملىك ئالەم كېمىسىنى قويۇپ بېرىدىغان 4 - ئاپپارات بولۇپ قالدى، ئالدىنقى ئۇچى ئايرىم - ئايرىم ھالدا رۇسىيە، ئامېرىكا ۋە جۇڭگو ئالەم قاتنىشى ئىدارىسى ئىدى. ئەمدى بىز بۇ قىسىمدىكى ھېكايىلەرنىڭ باشلىنىشىغا قايتىپ كېلەيلى، ماسكىنىڭ ئاخىرقى ئارزۇسى كۆچمەن ماركستىن ئىبارەت، يەنە كېلىپ ئۇ بىر ئادەم ئەمەس، ئۇنىڭ ئۇلۇغۋار نىشانى ئاز دېگەندە بىر مىليون يەر شارى ئادىمىنى ماركسا كۆچۈرۈپ، ئىنسانلارنى كۆپ پىلانېتالىق ئىرققا ئايلاندۇرۇشتىن ئىبارەت. ئەمەلىيەتتە، ئۇنىڭ قىلغانلىرىنىڭ ھەممىسى مۇشۇ نىشاننى ئەمەلگە ئاشۇرۇش ئۈچۈن ئىدى.

كۆپ ساندىكى كىشىلەرنىڭ ئارزۇسى پەقەت مۇنداقلا دەپ قويۇش ،
ماسكىنىڭ بىر رىۋايەتكە ئايلىنالىشىدىكى سەۋەب شۇكى ، ئۇ ئەزەلدىن
ئارزۇسىغا ئەستايىدىل مۇئامىلە قىغانلىقىدا بولسا كېرىك .

تىلغا ئېلىشقا ئەرزىيدىغىنى شۇكى ، 2019 - يىلى 8 - ئاينىڭ 29 -
كۈنى ئۆتكۈزۈلگەن 2019 - يىللىق دۇنيا سۈنئىي ئەقلىي ئىقتىدار يىغىنىدا ،
ماسك ۋە ئەلى بابانىڭ قۇرغۇچىسى ما يۈندىن ئىبارەت بۇ ئىككى
ماگىنات ئۆز ئارا دېقىنداپ ئولتۇرۇپ پاراڭلاشتى ، ما يۈن: مەن ماركىغا
قىزىقمايمەن ، مەن 7 مىليارد يەر شارلىقلارنىڭ ھاياتى ۋە تۇرمۇشىغا
تېخىمۇ كۆڭۈل بۆلىمەن ، دىدى . لېكىن ماسك جاھىللىق بىلەن: يەر
شارى باشتىن - ئاخىر ۋەيران بولۇش خەۋپىگە دۇچ كەلمەكتە ، بۇ خىل
خەۋپ - خەتەر يۈز بېرىش ئېھتىماللىقى ئونمىڭدىن بىرىگە يەتمىسىمۇ ،
ئىنسانلار « زاپاس پىلانېت » پىلانغا ئالدىن تەييارلىشى كېرەك ، دەپ
ئۆز كۆز قارىشىدا چىڭ تۇرغان .

بۇ ئىككى كاتتىباشنىڭ ئوخشىمايدىغان ئىككى خىل كۆز قارىشىنىڭ
بىرى يەر شارنى تېخىمۇ گۈزەل قىلىپ قۇرۇپ چىقىش ، يەنە بىرى
ھاياتلىق كىرىزىسىغا قانداق تاقابىل تۇرۇش ، قايسىسى توغرا ، قايسىسى
خاتا؟

ئالتىنچى قىسىم



جاھاننى زىلزىلىگە كەلتۈرۈش



گەرچە ماسكنىڭ ئالەم بوشلۇقى ئۈستىدە ئىزدىنىش ئىشلىرى داغدۇغىلىق ئېلىپ بېرىلغان بولسىمۇ، ئەمما ئۇنىڭ ھەقىقىي نامىنى چىقارغىنى توكلۇق ئاپتوموبىل تېسلا ئىدى. بەزىلەرنىڭ بىلىدىغىنى شۇكى، ماسك تېسلا شىركىتىنىڭ قۇرغۇچىسى ئەمەس.

تېسلانىڭ ئىجادچىسى مارتىن ئىبېرخارد بىلەن مارك تاپىنن بولۇپ، 2003 - يىلى 7 - ئايدا، ئىككىيلەن Tesla Motors نى

قۇرغان ، شىركەت نامىدىكى تېسلا دەل تالانتلىق كەشپىياتچى نىكولاي تېسلاغا ھۆرمەت بىلدۈرۈش ئۈچۈن ئىدى .

ماسك بىلەن ئىبېرخارد ، تاپىنىنغا ئوخشاش توكلۇق موتوسىكىلتنىڭ ھامان بېنزن ئاپتوموبىلىنىڭ ئورنىنى ئالدىغانلىقىغا ئىشىنىدۇ ، يەنە كېلىپ ماسك بۇرۇنلا پىلانلاپ قويغان ئۈچ چوڭ ئىش (ئالاقە تورى ، ئالەم بوشلۇقى ئۈستىدە ئىزدىنىش ، پاكىز ئېنېرگىيە) خەرىتىسىدە ، نۆۋەتتە پەقەت پاكىز ئېنېرگىيەلا قىپقالغان ئىدى ، بۇ ساھەگە ئۇنىڭ تېخى ئاياغى بېسىلمىغان ئىدى .

2004 - يىلى 2 - ئايدا ماسك تېسلاغا 6 مىليون 300 مىڭ ئامېرىكا دوللىرى مەبلەغ سېلىپ ، ئەينى چاغدىكى تېسلانىڭ ئەڭ چوڭ مەبلەغ سالغۇچىسى بولغان ، كېڭىشىش ئارقىلىق (كىم كۆپ پۇل چىقارسا شۇنىڭ گېپى ھېساب بولىدۇدە) ماسك شىركەتنىڭ باش مۇدىرى ، ئالېرخارد CEO ، تاپىنىن باش لېدىر قوشۇمچە مالىيە باش نازارەتچىسى بولغان .

يۇقىرى قاتلامدىكىلەرنىڭ مۇزاكىرە قىلىشى بىلەن تېسلانىڭ
شېركەت ئىستراتېگىيەسى ئۈچ قەدەمگە بۆلۈندۈ:

بىرىنچى قەدەمدە، ناھايىتى قالتىس يۇقىرى تېخنىكىلىق
مەھسۇلاتلارنى بارلىققا كەلتۈرۈپ، بازار ۋەزىيىتىنى يارىتىش؛
ئىككىنچى قەدەمدە، ئوتتۇرا بازارغا يۈزلىنىپ، ئىستېمال
تۈپلەرنى كېڭەيتىپ، پايدا ئېلىشنى ئىشقا ئاشۇرۇش؛
ئۈچىنچى قەدەمدە، ئاممىۋى بازارغا يۈزلىنىپ، ئەنئەنىۋى
بېنزىن ئاپتوموبىلىنىڭ ئورنىنى ئومۇميۈزلۈك ئىگىلىگىلى بولىدىغان
مەھسۇلاتلارنى بازارغا سېلىش.

شۇنداق قىلىپ يەنە شۇ يېڭىلىقلار بىلەن تولغان كىرىمىنى
جىلغىسىدا تۇنجى توكلۇق بەيگە ئاپتوموبىلى Roadster بارلىققا
كېلىپ، دەسلەپتە خېلى ياخشى ئىلگىرىلەشلەرنى قولغا كەلتۈردى.
شېركەتنىڭ باش تېخنىكا ئەمەلدارى ستروۋېل ئىجادىي ھالدا
مۇنداق ئوتتۇرىغا قويغان: 6800 پارچىدىن ئارتۇق لىتىي
باتارىيەسى توپلاشتۇرۇلغان باتارىيە خىشى، باتارىيە ياپراقچىسى
شەكىلدە پۈتۈن ئاپتوموبىل باتارىيە سىستېمىسىنى شەكىللەندۈرۈپ،

ئىلگىرىكى توكسىكىلىتنىڭ ئېنېرگىيە زىچلىقى تۆۋەن بولۇش، ئۇدا يۈرۈش مۇساپىسى قىسقا بولۇش، باتارىيە ئاسان قىزىش قاتارلىق قىيىن مەسىلىلەرنى بىراقلا ھەل قىلدى.

يېتەرلىك ھەرىكەتلەندۈرگۈچ كۈچكە ئىگە بولغاندىن كېيىن، **Roadster** نىڭ سۈرئەت تېزلىتىش ئىقتىدارىمۇ بارا - بارا مۇكەممەللىشىشكە قاراپ ماڭدۇ، ئۇ 3.6 سېكۇنت ئىچىدە 0 دىن 100 km/h لىق تىزلىككە ئۆزلىيەلەيدۇ، ئۇنىڭ ئىقتىدارى ھەتتا داڭلىق مۇسابىقە ئاپتوموبىللىرىدىن قېلىشمايدۇ .

شۇنىڭ بىلەن 2006 - يىلى 7 - ئايدا ماسك داغدۇغىلىق ھالدا **Roadster** ئاخبارات ئېلان قىلىش يىغىنى ئۆتكۈزۈدۇ، كالىفورنىيە ئىشتاتىنىڭ باشلىقى شۋارتسنىڭ قاتارلىق ھەر ساھە داڭلىق ئەربابلىرى بۇ يېڭى يېقۇلغۇلۇق ماشىنىغا يۇقىرى باھا بېرىدۇ ، **Roadster** نىڭ ئىقتىدارى ياخشى بولغانلىقتىن (ھۆكۈمەت تەرەپ تەكشۈرۈپ ئۆلچىگەن يەككە قېتىملىق توك قاچىلاش مۇساپىسى 393 كىلومېتىرغا يەتكەن) ، ھەم پاكىز ئېنېرگىيە بولغانلىقتىن، شۋارتسنىڭ، لېئوناردو دىكاپىللو، جورج

كېرۈنى قاتارلىق چولپانلار سىناپ ھەيدىگەندىن كېيىن ئارقا-ئارقىدىن بىرنى زاكاز قىلىدىغانلىقىنى بىلدۈردۈ. بىر مەھەل ماسك ۋە ئۇنىڭ بۇ توكلۇق ئاپتوموبىلى يۇقىرى ئابرويغا ئېرىشىدۇ .

ئەمما توكلۇق ئاپتوموبىل ھامان يېڭى ئىشلەپ چىقىرىش باسقۇچىدا بولغاچقا تەننەرخى يۇقىرى بولۇپ كېتىش مەسىلىسى كۆرۈلۈشكە باشلايدۇ . ماسكنىڭ Roadster غا بولغان ئالدىن سېتىش باھاسى 100 مىڭ ئامېرىكا دوللىرى بولۇپ، تەننەرخى 70 مىڭ ئامېرىكا دوللىرى ئىچىدە كونترول قىلغان ، لېكىن ئويلىمىغان يەردىن ئىنچىكىلىك بىلەن ھېسابات قىلغاندا ، پەقەت ماتېرىيالنىڭ تەننەرخى 140 مىڭ ئامېرىكا دوللىرىدىن ئېشىپ كەتكەن ، بۇ مىقدارلىق ئىشلەپچىقىرىشقا كىرسە ، پەقەت شىركەتنى تېخىمۇ تېز يوقىلىش گىرداۋىغا ئەكىلىپ قويدۇ .

ئۇنىڭدىن باشقا باش مۇدىر ماسك بىلەن CEO ئالبېرخارد ئوتتۇرىسىدىكى زىددىيەتمۇ كۈنسېرى گەۋدىلىنىشكە باشلايدۇ .

ماسك ئالبېرخارد تەننەرخى كونترول قىلىشقا قۇربى يەتمىگەچ ، تېخنىكا كۆرسەتكۈچىگە ئانچە ئەھمىيەت بەرمەي ، كۈن

ئۆتكۈزۈشنىڭلا كويىدا بولىدۇ، ئالبېرخارد بىلەن ماسكنىڭ رىقابىتى
ئۆتكۈرلىشىپ، شىركەتنىڭ ئادەم كۈچى، ماددىي كۈچى ئەرزىمەس
ئۇششاق - چۈششەك ئىشلار بىلەن ئىسراپ بولۇپ كېتىدۇ، بۇ
ئەرزىمەس ئىشلار Roadster نىڭ تۈركۈملەپ بازارغا سېلىنىشىنىڭ
كەينىگە كېچىكتۈرۈلۈشىنى كەلتۈرۈپ چىقىرىدۇ

شىركەت تۈزۈلمىسىدە زىددىيەت بولىدىكەن، كۈرەش بولىدۇ،
كۈرەشنىڭ نەتىجىسى چوقۇم زىددىيەتلەشكۈچى بىر تەرەپ
شىركەتتىن ئايرىلىشى شەرت.

ئىككى قېتىم ۋەزىپىسىدىن قالدۇرۇلۇش تارىخىغا ئىگە ماسك
تەشەببۇسكارلىق ھوقۇقىنى ئىگىلىگەن بولۇپ (نېمىلا دېگەن بىلەن
پاي چېكى ئەڭ كۆپ)، بۇ قېتىم ئالبېرخارد ۋەزىپىسىدىن
قالدۇرىلىدۇ.

2007 - يىلى 11 - ئايدا، ئالبېرخارد تېڭىرقىغان ھالەتتە
تېسلادىن ئايرىلدى.

ھالبۇكى، بۇ پەقەت « كۈرەش » نىڭ ئاخىرلىشىشى ئەمما تېسلانىڭ بۇنىڭلىق بىلەن كىرىزىستىن قۇتۇلغانلىقىدىن دېرەك بەرمەيدۇ.

ماسك بارلىق ئاماللارنى قىلىپ Roadster نىڭ ئىشلەپچىقىرىش تەننەرخىنى قىسقارتماقچى بولىدۇ، 2008-يىلى 10-ئايدا Roadster نىڭ بازارغا سېلىنىشى ئالدىدا، ئاپتوموبىلنىڭ تەننەرخى ئاخىرى 120 مىڭ ئامېرىكا دوللىرىغا چۈشكەن، ئەگەر ئالدىن سېتىش باھاسى بويىچە ھېسابلىغاندا، ھەر بىرنى سېتىلسا، شىركەت 20 مىڭ ئامېرىكا دوللىرى زىيان تارتاتتى. ئامالسىز قالغان ماسك سېتىش باھاسىنى 110 مىڭ ئامېرىكا دوللىرىغا ئۆستۈرۈشكە مەجبۇر بولىدۇ، بۇ ئىش ئالدىن بەلگىلەنگەن خېرىدارنىڭ قاتتىق نارازىلىقىنى قوزغاپ، لوس ئانژېلېستا ئۆتكۈزۈلگەن خېرىدارلار بىلەن يۈز كۆرۈشۈش يىغىنىدا، غەزەپلەنگەن سېتىۋالغۇچىلار ماسكىنى قاتمۇقات ئورنۇپ ئۆز نارازىلىقىنى ئىپادىلەيدۇ .

تېخىمۇ ئېغىر بولغىنى شۇكى، پۈتكۈل شىركەت غايەت زور مالىيە كىرىزىسىغا يېتىپ، بۇ ۋاقىتتا شىركەتنىڭ كىرىمى ئاساسەن توختاپ قالدۇ، شۇنىڭ بىلەن شىركەتنىڭ كۈندىلىك ئايلىنىشى ئاساسەن توختاپ، ھەتتا ئىشچى - خىزمەتچىلەرنىڭ مائاشىنىمۇ تارقىتالمايدۇ، ئىلگىرى جاسارىتى ئۇرغۇپ تۇرغان مىليارد ئېلون ماسك ئەپەندى ھاياتىدىكى ئەڭ قىيىنچىلىق مەزگىلگە قەدەم قويدۇ. قىيىنچىلىق بۇلارلا ئەمەس. 2008 - يىلى ماسكنىڭ ھاياتىدىكى «قاراڭغۇ پەيت» ئىدى.

ئۇ قايتا مەبلەغ يۈرۈشتۈرۈش ئۇسۇلى ئارقىلىق مەبلەغ مەسلىسىنى ھەل قىلماقچى بولىدۇ، لېكىن 2008 - يىلى پارتلىغان پۇل مۇئامىلە كىرىزىسى بارلىق مەبلەغ يۈرۈشتۈرۈش يوللىرىنى ئۈزۈپ تاشلىغان بولۇپ، بۇ ۋاقىتتا مەبلەغ سالغۇچى ماسكنىڭ تېلېفونىنى ئېلىشقا جۈرئەت قىلالمايدىغان بولۇپ قالغان ئىدى.

بۇ ۋاقىتتا ماسكنىڭ يەنە بىر شىركىتى SpaceX «بۈركۈت - 1» ناملىق راکېتانى ئۈچ قېتىم قويۇپ بېرىش مەغلۇبىيىتىنى باشتىن

كەچۈرگەن ۋاقىت بولۇپ (بەشىنچى قىسمى بىلەن بىرلەشتۈرۈپ ئوقۇغايىز)، ۋەيران بولۇش گىردابغا بېرىپ قالغان ئىدى.

كەسىپتىكى ئوڭۇشسىزلىقتىن باشقا ، ماسك بىلەن جاستىننىڭ (ھېلىقى داشۆدىكى مابىتى) نىكاھىمۇ ئاخىرلاشتى. بۇنىڭ سەۋەبى دەل ماسكىنىڭ كەسىپكە بولغان ئىنتىلىشى بولۇپ (ئۇ بىر قېتىم مۇخبىرنىڭ زىيارىتىنى قوبۇل قىلغاندا ئۆزىنىڭ 7 كۈن ئۇخلىماي توختىماي خىزمەت قىلالايدىغانلىقىنى بىلدۈرگەن ، ئىشچى - خىزمەتچىلەر ھەپتە ئاخىرى سەھەر سائەت 3 تە تېلېفون قىلغان تەقدىردىمۇ ئۇ كۆڭلىگە ئالمايدىغانلىقىنى بىلدۈرگەن) ، مۇشۇ سەۋەپلەر تۈپەيلى جاستىن ئۆزىنىڭ قوشۇمچە ئىكەنلىكىنى ھېس قىلغان ، بولۇپمۇ ماسك جاستىنغا قولىدا بىر پۇڭمۇ قالسىمۇ شىركەتنى ۋاز كەچمەيدىغانلىقىنى ئېيتقاندا ، جاستىن نىكاھ تۇرمۇشىدىن قاتتىق ئۈمىدسىزلەنگەن. شۇنداق قىلىپ 2018 - يىلى 6 - ئايدا ، ئىككىيلەن ئاجرىشىش رەسمىيىتىنى بىجىرىدۇ.

2008 - يىلى 12 - ئايدا تېسلا شىركىتىنىڭ مالىيە باش

نازارەتچىسى ماسكىنى ئىزدەپ كېلىپ ، ئۇنىڭغا شىركەتنىڭ خەتەر

ئىچىدە قالغانلىقىنى ، ئادۋوكاتنىڭ ۋەيران بولۇشىنى ئىلتىماس قىلىش قانۇن ھۆججىتىنى تەييارلاپ بولغانلىقىنى ، ماسك ئىمزا قويسلا كۈچكە ئىگە بولىدىغانلىقىنى بىلدۈرگەن .

ئۇ شۇ كۈنلەردە ئۆزى يالغۇز دېڭىز بويىغا كېلىپ ، تېسلانىڭ چىقىش يولى ئۈستىدە قاتتىق ئويلىنىدۇ . ئەڭ ئاخىرىدا ، ئۇ تېسلادىن ۋاز كەچسە بولمايدىغانلىقىنى ھېس قىلىدۇ ، بۇ تۈر ئەلۋەتتە ئۇنىڭ قانداقتۇر شان - شەرەپ ۋە پايدا - زىيانى بىلەن مۇناسىۋەتلىك بولۇپلا قالماي ، تېخىمۇ مۇھىمى ئىنسانلارنىڭ تارىخىي مۇساپىسىگە مۇناسىۋەتلىك بولۇپ ، ۋاز كەچسە ، ساپ توكلۇق ئاپتوموبىل تېخنىكىسى ئاز دېگەندىمۇ ئون يىل توختاپ قالاتتى ، بۇنداق بولغاندا ماسك كىيىنكى يېرىم ھاياتىدا چوقۇملا ئەپسۇسلۇق ئىچىدە قىيىنلاقتى .

شۇنداق قىلىپ ماسك ھەممىنى بىر يوللا دوغا تىكشىنى قارار قىلىدۇ . ئۇ ئۆزىنىڭ مۇسابىقە ماشىنىسىنى ، شەخسىي ئايروپىلاننى ، ئۆيلىرىنى سېتىۋېتىپ ، نەقلەشتۈرگىلى بولىدىغان بارلىق مۈلۈكنىڭ ھەممىسىنى نەقلەشتۈرۈپ . 2008 - يىلى مىلادى بايرىمى ھارپىسىدا

ماسكنىڭ رىياسەتچىلىكىدە بىر قېتىم مۇدىرىيەت يىغىنى ئېچىلىدۇ. گەرچە يىغىننىڭ باش تېمىسى تېسلانى تېزنى بىرتەرەپ قىلىۋېتىش بولسىمۇ لېكىن ماسكنىڭ كۆڭلىدە ئاللىقاچان باشقىچە ئوي پەيدا بولۇپ بولغان. يىغىن باشلانغاندا ، كۆپچىلىكنىڭ ھەممىسى ماسكنىڭ ئاۋۋال پىكىر بايان قىلىشىنى كۈتۈپ تۇردى ، شىركەتنىڭ باشقا پايدارلىرى ھەممىسى بىردەك تېسلانى بىرتەرەپ قىلىۋېتىپ ئەڭ زور دەرىجىدە ئۆز مەنپەئىتىنى قوغداشنى خىيال قىلىشاتتى

ئەمما دەل مۇشۇ ۋاقىتتا ماسك : « مەن يەنە مەبلەغ توپلىدىم ، شىركەتنى داۋاملىق يۈرۈشتۈرەلەيدىغان بولىدۇم . » دېدى .

ئەلۋەتتە كۆپچىلىكنىڭ ھەممىسى ئۆزىنىڭ قۇلقىنىڭ خاتا ئاڭلاپ قالغان قالمىغانلىقىدىن گۇمان قىلاتتى .

ماسك ئۆزىنىڭ ئۆي ، ماشىنا ، ئايروپىلان سېتىش ، پۇل توپلاش جەريانىنى بىر قۇر سۆزلەپ ، ئارقىدىن مۇنداق دېدى : « ھازىر بىز مۇدىرىيەتنىڭ ئىچكى قىسمىدا مەبلەغ توپلايمىز ، كۆپچىلىك ئۆز ئىختىيارلىقى بىلەن مەبلەغ چىقارسا بولىدۇ ،

نشانى 60 مىليون ئامېرىكا دوللىرى، ھازىر مەن 20 مىليون
ئامېرىكا دوللىرى مەبلەغ چىقاردىم «

شۇنداق قىلىپ ئەسلى ۋەيران بولۇشنى جاكارلاش يىغىنى
مەيدان مۇدىرىيەت، تېسلانىڭ قايتا تىرىلىش يىغىنى بولۇپ
قالدى. چۈنكى ماسك ۋەيران بولۇشقا نەچچە سائەتلا قالغان بۇ
شركەتنى ئۆلۈم گىردابىدىن قايتۇرۇپ ئەكەلدى.

2009 - يىلى ماسك ئۈچۈن قەھرىتان قىش ئاخىرلىشىپ
باھار كەلگەندەك بىر يىل بولدى .

ئۇنىڭ ئاكتىپ ئىشلىشى بىلەن تېسلا كونا ماركىلىق
ئاپتوموبىل ياساش كارخانىسى دايملىق شىركىتىنىڭ سودا
ھەمكارلىقىدا ماھىيەتلىك ئىلگىرىلەش بولغان بولۇپ ، داملىق
شركىتى 50 مىليون ئامېرىكا دوللىرى مەبلەغ سېلىپ تېسلانىڭ %
10 پېنىنى سېتىۋېلىپلا قالماي، يەنە تېسلا بىلەن 40 مىليون
ئامېرىكا دوللىرى توختام ئىمزالاپ، تېسلانى توكلۇق نۇسخىسى
Smart نىڭ باتارىيەسى بىلەن تەمىنلەيدىغان سودىگىرى قىلىپ
بېكىتتى .

سىياسەتنىڭ باھار شاملىمۇ يېتىپ كەلدى. ئەمدىلا ۋەزىپىگە ئولتۇرغان زۇڭتۇڭ ئوباما ۋە ئېنېرگىيە مىنىستىرى جۇ دېۋېن تېسلا زاۋۇتىنى تەپسىلىي كۆزدىن كەچۈردى، ئۇلار بىر يېڭى ئېنېرگىيە كارخانىسىنىڭ ئۆلگىسىنى تىكلەش ھەمدە مەبلەغ ياردىمى بېرىشكە جىددىي ئېھتىيا-جلىق ئىدى. شۇنداق قىلىپ تېسلا ناھايىتى تېزلا ئامېرىكا ئېنېرگىيە مىنىستىرلىقى تەمىنلىگەن 465 مىليون ئامېرىكا دوللىرىلىق تۆۋەن ئۆسۈملۈك قەرزگە ئېرىشتى.

2010 - يىلى 29 - ئىيۇن (ماسكىنىڭ تۇغۇلغان كۈنى بىلەن پەقەت بىر كۈنلا پەرقلىنىدۇ) ، تېسلا ناسداكتا رەسمىي بازارغا سېلىندۇ، تارقىتىش باھاسى 17 ئامېرىكا دوللىرى، گەرچە بازاردا خارابلاشقان ئاۋازلار ئۈزۈلمەي ئاڭلىنىپ تۇرسىمۇ، لېكىن ھەقىقىي پاي چىكىنىڭ باھاسى يالغان سۆزلىمەيدۇ. بازارغا سېلىنغان تۇنجى كۈنى، تېسلانىڭ دەسلەپكى باھاسى 19 دوللارغا، ئاخىرقى باھاسى 23.89 دوللارغا يېتىپ، 226 مىليون دوللار مەبلەغ توپلىنىدۇ.

ماسك. ئارزۇسىغا. بارغانسېرى يېقىنلاشتى. ئارقىدىنلا تېسلا
Model S - ناملىق ئائىلىدە ئىشلىتىلىدىغان ساپ توكلۇق پىكاپ
بازارغا سېلىندى .

ئۇ ئىلگىرى - كېيىن بولۇپ كۆپ پۇل خەجلەپ مازدا
شىمالىي ئامېرىكا شۆبە شىركىتىنىڭ سابىق باش لايىھەلىگۈچىسى
ۋون خودسھاۋسېن ، كرىسلېرنىڭ سابىق مۇئاۋىن باش لىدىرى
مايك دانو (سۈپەت ۋە تەمىنلەش زەنجىرىنى باشقۇرۇشقا
مەسئۇل) ، تويوتا شىمالىي ئامېرىكا شۆبە شىركىتىنىڭ سابىق
مۇئاۋىن باش لىدىرى گىلبېرت پارسون (ئىشلەپچىقىرىشقا
مەسئۇل) ، ئالما شىركىتىنىڭ پارچە سېتىش دۈكۈنىنىڭ سابىق
مۇئاۋىن باش لىدىرى گېئورگى بلانكېنسپ قاتارلىق كەسىپلەردىكى
چوڭ تالانت ئىگىلىرىنى تەكلىپ قىلىپ ، ھەشەمەتلىك قوشۇن
تەشكىللەپ ، ئۆزى شىركەتنىڭ باش ئىجرائىيە ئەمەلدارى بولۇپ ،
Model S نىڭ لايىھەلەشتىن ئىشلەپچىقىرىشقا كىرىشتۈرۈشكۈچە
بولغان باسقۇچلارنىڭ ئوڭۇشلۇق بولۇشىغا پۈتۈن كۈچى بىلەن
كاپالەتلىك قىلدۇ .



دەرۋەقە Model S كۆپچىلىكنىڭ ئۈمىدىنى يەردە قويمىدى .

ئاقار جىسىم ھەيكەللىرىگە ئوخشاش سەنئەت پۇرۇقىغا ئىگە بۇ ئەسەر 2012-يىلى 6-ئايدا بازارغا سېلىنىشى بىلەنلا بازارنىڭ قىزغىن ئالقىشىغا ئېرىشتى . بىر يېرىم ئاي ئىچىدىلا ، تۇنجى تۈركۈمدە ئىشلەپچىقىرىلغان Model S ئاپتوموبىلى نۇرغۇن خېرىدار تەرىپىدىن پاك-پاكىز تازىلاندى ، ئۇ يەنە « ئاپتوموبىل ساھەسىدىكى ئوسكار » دەپ نام ئالغان « ئاپتوموبىل ئېقىمى » ژۇرنىلى تەرىپىدىن « يىللىق ئاپتوموبىل مۇكاپاتى » دەپ باھالاندى .

كۆپچىلىكنىڭ ماختاپ كۆككە كۆتۈرۈشنىڭ سەۋەبى يوق ئەمەس ، Model S نىڭ سېتىش نۇقتىسى ھەقىقەتەن بەك كۆپ

بولۇپ ، ئۇنىڭدا ماتورنىڭ گۈرگىرىگەن ئاۋازى يوق ، شاۋقۇننىڭ تۆۋەن بولۇشى خېرىدارلارنىڭ تەسەۋۋۇرىدىن ئېشىپ كەتكەن ، ئۇنىڭدىن باشقا ئاپتوموبىل ئىچىدىكى بوشلۇق ئازاد بولۇپ ، زاپاس ساندۇقنىڭ سىغىمى كىشىنى ھەيران قالدۇرىدىغان 1645L غا يەتكەن ، يەنە ئەڭ قالتىس تېزلىنىش ئىقتىدارى بار بولۇپ (سۈرئەتنى 100km/h قا ئاشۇرۇش ئۈچۈن پەقەت 4.4 سېكۇنت كېتىدۇ) داۋاملىق يۈرۈش ئىقتىدارى ئەڭ كۆپ بولغاندا 480 كىلومېتىرغا يېتىدۇ ، پۈتۈن ئاپتوموبىلنىڭ ئىنچىكە ھالقىلىرىدا پەن - تېخنىكا تۇيغۇسى كۈچلۈك بولۇپ ، خروم يالىتىلغان ئىشىكنىڭ تۇتقۇچى سېزىمچان بولۇپ قول تەككەندىن كىيىن ئېچىلىدۇ ، ئەڭ تىلغا ئېلىشقا ئەرزىيدىغىنى ئالدى ھەيدەش رايونىنىڭ مەركىزىدىكى چوڭ تىپتىكى سېزىمچان ئېكران ئالما iPad 9.7 ئېكرانىنىڭ ئىككى ھەسسسىگە توغرا كېلىدۇ ، خوت ئورنىنى كونترول قىلىش ، ھاۋا تەڭشەشچۈ ، چىراغ نۇرى ، يول باشلاش قاتارلىق ئىقتىدارلارنى بىر گەۋدىلەشتۈرۈپ ، بۇ ماشىنا خېرىدارلار تەرىپىدىن « چاقى بار iPad » دەپمۇ ئاتالغان ، بەلكىم

بۇ گۈزەللىك بىرلەشتۈرۈلگەن ماشىنىنى جوبىس كۆرگە بولسا بەكمۇ خۇرسەن بولغان بولاتتى .

Model ئائىلە توكلۇق ماشىنىسى . 2013-يىلىغا كەلگەندە، پۈتۈن يىللىق سېتىش مىقدارى 22 مىڭ 300 دانە بولغان، تېسلانىڭ پۈتۈن يىللىق تىجارەت كىرىمى 2 مىليارد ئامېرىكا دوللىرىدىن ئاشقان ھەمدە تۇنجى قېتىم 100 مىليون دوللار پايدا ئالغان .

2017-يىلىدىن 2018-يىلىغىچە بولغان مەزگىلدە تېسلا شىركىتىنىڭ ئومۇمىي بازار قىممىتى 69 مىليارد ئامېرىكا دوللىرىدىن ئېشىپ، بىر مەزگىل BMW، ھەممىباب، فورد قاتارلىق ئەنئەنىۋى ئاپتوموبىل مۇشتۇم زورلىرىدىن ئېشىپ كەتكەن،

يەتتىنچى قىسىم



خاتىمە ئورنىدا



ئۆتمۈشنى ئەسلەنگەندە ، ماسكىنى نۇرغۇن مۆجىزىلەرنى ياراتتى
دېيىشكە بولىدۇ.

ستانفورد ئۇنىۋېرسىتېتىدىن چېكىنگەندىن باشلاپ ، ئۇ ئىلگىرى -
كېيىن بولۇپ Tesla ، SpaceX ، PayPal ، X. com ، Zip2 قاتارلىق
ئوخشاش بولمىغان ساھەلەردىكى نۇرغۇن شىركەتلەرنى قۇرۇپ ۋە تىجارەت
قىلىپ ، ياش ۋاقتىدا ئوتتۇرىغا قويغان « ئالاقە تورى ، ئالەم بوشلۇقى
ئۈستىدە ئىزدىنىش ، پاكىز ئېنېرگىيە » قاتارلىق ئۈچ ساھەدە دۇنيانى

ئۆزگەرتىش ۋە دېسىنى نەقلەشتۈردى. نۇرغۇنلىغان قىيىنچىلىقلارغا دۇچ كەلگەندەمۇ ئۇنىڭ ئىزدىنىش، دۇنيانى ئۆزگەرتىش قەدىمى توختىتىپ باقمىدى.

قۇياش ئېنېرگىيەسى بايلىقىدىن تېخىمۇ ياخشى پايدىلىنىش ئۈچۈن، ئۇ مەبلەغ چىقىرىپ ئىككى نەۋرە قېرىندىشىنىڭ SolarCity شىركىتىنى قۇرۇشىغا يېتەكچىلىك قىلدى ھەم زور مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشتى، SolarCity كېيىن ئامېرىكىدىكى ئەڭ چوڭ قۇياش ئېنېرگىيەلىك توك چىقىرىش شىركىتىگە ئايلاندى ھەمدە 2016 - يىلى 11 - ئايدا تېسلا تەرىپىدىن 2 مىليارد 100 مىليون ئامېرىكا دوللىرىغا سېتىۋېلىندى؛

ئادەم مېڭىسى بىلەن AI تېخنىكىسىنى بىرلەشتۈرۈشنى سىناق قىلىش ئۈچۈن، ئۇ مېڭە ماشىنىسى ئۇلاش ئېغىزى تەتقىقات شىركىتى Neuralink نى قۇرغان، بۇ شىركەتمۇ نۆۋەتتە بۆسۈش خاراكتېرلىك ئىلگىرىلەشلەر قولغا كەلتۈرۈلگەن؛

لوس ئانجېلىستا كۈندە ئاپتوموبىل توسۇلۇپ قېلىپ، ئۇنىڭ ئالەم بوشلۇقىغا يۈرۈش قىلىش سۈرئىتىگە تەسىر يېتىۋاتقانلىقىدىن ئاغرىنىپ، SpaceX زاۋۇتى بىلەن ئايروودۇرۇم ئارىسىدا بىر بىۋاسىتە تونېل ياسايدىغانلىقىنى جاكارلىدى، يەنە مەخسۇس T Boring Company شىركىتى قۇرۇپ، بۇ ئىشنى قىلدى. ھازىر بۇ تونېل پۈتۈپ قاتناش

باشلاندى، ئۇنىڭ ئۈستىگە پۈتۈش باھاسى باشقا تونىل باھاسىنىڭ ئوندىن بىرىگە توغرا كېلىدۇ. نۆۋەتتە T Boring Company رەسمىي ھالدا 48 مىليون 600 مىڭ ئامېرىكا دوللىرىلىق توختامغا ئېرىشكەن بولۇپ، لاسۋېگاس يىغىن مەركىزىگە Loop سىستېمىسى لايىھەلەپ ياساپ بەرگەن ھەمدە چىكاگو مەركىزىدىكى ئوخپل ئايرودۇرۇمنى ئاۋىياتسىيە بىناسى ئوتتۇرىسىدىكى تونىل قاتنىشى بىلەن تەمىنلىگەن.

نەچچە مىليارد يەر شارى ئادىمىنىڭ كەلگۈسىدە ھەقىقىي كەڭ بەلباغلىق ئالاقە تورىغا ئۆلىنىشى ئۈچۈن ماسك يەنە ئۆزىنىڭ «يۇلتۇزلار زەنجىرى (Starlink) پىلانى» نى يولغا قويغان. مۇنداقچە ئېيتقاندا، يەر شارىدا ھازىر بار بولغان سۈنئىي ھەمراھ 1800 دىن ئاشمايدۇ، ئەمما «سۈنئىي ھەمراھ زەنجىرى پىلانى» 12 مىڭ سۈنئىي ھەمراھ قويۇپ بېرىش. مۇشۇ پىلان تەرتىپى بويىچە ماسك تۇنجى تۈركۈمدىكى 60 سۈنئىي ھەمراھنى ئالەم بوشلۇقىغا چىقاردى.

ماسك ھەمىشە كىشىگە ھەممىگە قانداق ئادەمدەك تۇيغۇ بېرىدۇ. ئۇ قىلغان ئىشلارنىڭ ھەممىسى ئىنسانلارنىڭ كەلگۈسىگە مۇناسىۋەتلىك بولۇپ، بىر ئاددىي ئادەم ئۈچۈن ئېيتقاندا، ئۇ قىلغان ئىشلارنىڭ بىر-ئىككى ئىشىنى قىلالىسىلا، بىر ئۆمۈر قالتىس ھېسابلىنىدۇ. كىشىنىڭ ئىشەنگۈسى كەلمەيدىغىنى شۇكى، بۇ ئىشلارنىڭ ھەممىسى ئۇ بىر

ئادەمنىڭ ھاياتىدا يۈز بەرگەن، بىز ھەيران قالغاندىن سىرت، بەلكىم نىمىشقا بۇنداق بولىدۇ، بۇلارنىڭ ھەممىسى نېمىدىن كەلگەن؟ دەپ سورىشىمىز مۇمكىن بەزىلەرنىڭ دېيىشىچە، ئۇنىڭ ئەقىل بۆلۈنمىسى ئادەتتىن تاشقىرى، تۇغما قابىلىيىتى يۇقىرى ئۆگىنىش ئىقتىدارى كىشىنى ھەيران قالدۇرىدۇ، ئۆزلۈكىدىن ئۆگىنىش ئارقىلىق رايوندا مۇتەخەسسسى بولغان ئادەم پۈتۈن يەر شارىغا نەزەر سالىق بەلكىم تېخى ئىككىنچىسىنى تېپىلماسلىقى مۇمكىن. يەنە بەزىلەرنىڭ ئېيتىشىچە، ئۇ بىر خىزمەت مەستانىسى ھەر ھەپتىدە 100 سائەتتىن ئارتۇق خىزمەت قىلىدۇ، ھەر كۈنى سەھەر سائەت ئۈچتە ئاندىن ئارام ئالىدۇ، ئەتىسى يەنە سەھەر تۇرۇپ، تۈرلۈك ئىشلارنى بىر تەرەپ قىلىشقا باشلايدۇ، بەزىلەر ئۇنىڭ تەپەككۈر ئۇسۇلى ئىنتايىن ئۆتكۈر دەيدۇ مەسىلىلەرنى « بىرلەمچى پىرىنسىپ » ، « فىزىكىلىق تەپەككۈر » ئارقىلىق بىر تەرەپ قىلىشقا ماھىر بولۇپ، ھامان ئەسلىي نۇقتىغا قايتىپ، نىشانى ئاددىيلاشتۇرۇپ، ماھىيەتنى چىڭ تۇتۇپ، مۇرەككەپ رېئال مەسىلىلەرنى بىر-بىرلەپ ھەل قىلىپ چىقىدۇ، بەزىلەر ئۇنى ئېگىلمەس-سۇنماس ئىرادىگە ئىگە دەپ قارايدۇ بىر قاتار مەغلۇبىيەت ۋە زەربىگە ئۇچرىغان چاغدا، يەنىلا باتۇرلۇق بىلەن ئالغا ئىلگىرىلەپ، ئۈمىدسىزلەنمەيدۇ، توختاپ قالمايدۇ.....

مېنىڭ دېمەكچى بولغىنىم، بۇ يەكۈنلەرنىڭ ھەممىسىنىڭ ئاساسى بار، لېكىن بىز پەقەت بىر پارچە خۇلاسىە دوكلاتى ئارقىلىق ماسكىنىڭ كەسىپتىكى نەتىجىلىرىنى چۈشىنىۋالساق بولمايدۇ (كىشىلەر دائىم نۇرغۇن قاندىلەرنى ئاڭلىغان بىلەن، يەنىلا بۇ قاندىلەرگە بويسۇنالمىشى ناتايىن). ماسكىنىڭ ماسك بولۇپ قېلىشىدىكى سەۋەبىنى چوڭقۇر چۈشىنىش ئۈچۈن، بىز يەنىلا ئۇنىڭ ئۆز كەچۈرمىشلىرىدىن جاۋاب ئىزدىشىمىز كېرەك. بۇ دەل مېنىڭ بۇ ئۇزۇن ماقالىنى يېزىشتىكى دەسلەپكى مەقسىتىم.

مەن بىر ئادەمنىڭ ئۆسۈپ يېتىلىش تارىخى شۇ ئادەمنىڭ كىتاب ئوقۇش تارىخى ئىكەنلىكىنى ئېتىراپ قىلىمەن (بۇ يەردە كەڭ مەنىدىكى كىتاب ئوقۇش كۆزدە تۇتۇلىدۇ، ئۇنىڭ كەچۈرمىشلىرىمۇ بىر خىل كىتاب ئوقۇش ھېسابلىنىدۇ). مېنىڭ قارىشىمچە، دەل « ئېنىقلىشىپ ھەققىدە قىسسە » ، « بېنجامىن فرانكلن ھەققىدە قىسسە » ، « نىكولاي تېسلا ھەققىدە قىسسە » ، « خوۋارد خىۋىس ھەققىدە قىسسە » ، « ئۈزۈك پادىشاھ » ، « بازا » ، « سامانىيولى سىستېمىسىدىكى سەيلە قىلىش قوللانمىسى » ، « 0 دىن 1 گىچە » ، « قۇرۇلما » ، « دەرىجىدىن تاشقىرى ئەقلى ئىقتىدار » قاتارلىق كىتابلار ماسكىنىڭ ئۆزگىچە كەچۈرمىشلىرى بىلەن بىرىكىپ ئۆزىنىڭ روھىي دۇنياسىنى بەرپا قىلغان.

مۇشۇ تەپەككۈر بويىچە ئېيتقاندا ، مەن پۈتۈن زېھنىمنى سەرپ قىلىپ يازغان بۇ ماقالە سىزنىڭ قەلبىڭىزنى لەرزىگە سالغان بولسا ھەقىقەتەنمۇ ياخشى ئىش بولغان بولاتتى .

ئەلۋەتتە ، يەنە باشقا بىر نۇقتىدىن قارىغاندا ، ماسك مۇكەممەل ئادەم ئەمەس ، ھەتتا مەلۇم خاراكتېر كەمتۈكلۈكى مەۋجۇت دېيىشكە بولىدۇ . ئۇ ئۆزىنىڭ ئايالىغا سەۋرچانلىق بىلەن مۇئامىلە قىلمايدۇ ، ئۇ ھەر ھەپتەدە ئەڭ كۆپ بولغاندا 10 سائەت ۋاقىت سەرپ قىلىدىغانلىقىنى ئېيتقان . ئەڭ ئاخىرىدا بۇ ئۇلارنىڭ ئاجرىشىنى كەلتۈرۈپ چىقارغان ، ئۇ يەنە ئادەمگەرچىلىكى كەمچىل ۋە غەرز ئوقمايدىغان بىر ئادەم . ئىلگىرى ئۇنىڭغا 12 يىل ئەگەشكەن ياردەمچىسى **Mary Brown** ئىش ھەققىنى ئۆستۈرۈشنى ئۈمىد قىلغاندا ، ماسك ئۇنى دەم ئېلىشقا ئەۋەتىپ قايتىپ كەلگەندىن كېيىن ئۇنى ئىشتىن بوشاتقان چۈنكى ماسك ياردەمچىسىدىن ئايرىلسىمۇ خىزمەتنى ھەل قىلغىلى بولىدىغانلىقىنى ھېس قىلغان . ئۇنىڭ ۋاقىت باشقۇرۇشى ئاجايىپ ئۆزگىچە نورمال ئىنسانلار سائەت بىرلىكى بىلەن ئىش قىلسا ئۇ سىكونت ۋاقىتىنىمۇ ئەستايىدىل ھېسابلايدۇ . مۇشۇ جەھەتلەردىن ئېلىپ ئېيتقاندا بۇ كىشىنى ئەسەبىي تەلۋە دېيىشكىمۇ بولىدۇ .

ماسكىنىڭ يېڭىلىقلىرى تېخى ئاياغلاشمىدى . چۈنكى ئۇ تېخى
ئەمدى 49 ياشقا كىردى . ئىشنىمىزكى ۋاقىت بىلەن بەسلىشىۋاتقان بۇ
تۇلپار ئىنسانىيەتكە كەلگۈسىدە تېخىمۇ كۆپ يېڭىلىقلارنى ۋە مۆجىزىلەرنى
ئېلىپ كېلىشى مۇمكىن .

