

THE ROLE OF THE PRINCIPLE OF TRUST IN THE PROCESS OF CARRYING OUT  
ENTREPRENEURIAL ACTIVITIES

G.M.Shadieva

**Annotation**

The article looked at the issues of Organization of entrepreneurship in family farms and justification of trust in its maintenance. Because at the moment there are not even those who have made it a habit to see the day through a lot of deception. From these, the extreme complexity of the process of being able to trust and be confident, in order to reveal the essence of the content of this, made it possible to distinguish it into two separate types: true and sincere trust; interpreted as types of trust.

**Keywords:** Family, Family economy, family entrepreneurship, the principle of trust, generous trust, sincere trust, family entrepreneurship, family economics, law, faith-belief.

Бугунги кунга келиб оилавий тадбиркорлик кенг кулоч ёйиб бормоқда. Чунки оилалар сони ҳам кундан-кунга ошиб бормоқда. Давлат статистика кўмитаси маълумотларига кўра, энг кўп аҳоли Самарқанд вилоятида яшашлиги, яъни 2021 йилнинг бошида 3928 млн. кишини ташкил қилиши қайд этилди.. Энг кам аҳоли эса Сирдарё вилоятида экан. Бу ерда 856,9 минг киши яшаши кўрсатилган. Мос равишда 2021 йилнинг 1 январь ҳолатига вилоятимиз бўйича ФХДЁ органлари томонидан 33 375 та никоҳ ҳолатлари қайд этилди. 2020 йил мобайнида ҳудудлар кесимида энг кўп никоҳ Ургут тумани (4 485 та) да, энг ками эса Тойлоқ тумани (1872 та) да қайд этилган. Ҳар 1000 аҳолига олиб қарайдиган бўлсак, энг юқори кўрсаткич Пайариқ туманида. Бу ерда никоҳ тузиш 10,7 промилени ташкил этган. Кўриниб турибдики аҳоли ҳам оилалар ҳам мунтазам ўсиш тенденциясига эга.

Аҳолини иш билан таъминлашда оилавий тадбиркорликнинг ўрни кундан-кунга ошиб бормоқда. Ҳар қандай тадбиркорлик сингари оила тадбиркорликида ҳам ҳамкорлик ўзаро ишонч тамойилига асосланмоғи лозим. Лекин ишончга сазовар бўлиш ва ишонч ҳосил қилиш жараёни ўта мураккаб жараёндир. Бунинг мазмун моҳиятини очиб бериш учун уни алоҳида турлари бўйича қараб чиқиш мақсадга мувофиқдир.

Тадқиқотларимиз кўрсатишича, ишонч, икки хил бўлар экан:

ҳақиқий ва самимий ишонч;

сахта ишонч.

Биринчиси, ҳақиқий ва самимий ишонч хусусида шуни таъкидлаш жоизки, бу ишончга, энг аввало, оилавий тадбиркорликни юритадиганлар сазовар бўлишлари даркор, яъни ким билан ҳамкорлик қиладиган бўлинса, унга тўлиқ ишонч ҳосил қилишлик лозим бўлади. Шу ўринда, оила аъзолари ҳам бошқалар олдида шундай ишонч қозонган ва шунга сазовар бўлган бўлишлари лозимдир. Ишонч ва ишончга сазовар бўлишлик – бу ўта нозик жараён. Бунда самимий ишончга сазовар бўлиш учун инсоннинг иймони бутун, эътиқоди мустаҳкам бўлиши лозим.

Иккинчиси эса, келажакда сизни алдаб, катта фойда кўриши учун қилинадиган сохта, вақтинчалик ишончга сазовор бўлишга ҳаракат қилинади. Шу туфайли ҳамкорлар билан ўта эҳтиёткорлик асосида муносабат қилишга тўғри келади. Бирорта маблағни ёки товарни ноқонуний, шунчаки ишонч асосида бериб бўлмайди. Ҳамма муносабатингизда шартнома ва бошқа тегишли ҳужжатлар билан расмийлаштирган ҳолда фаолият кўрсатиш кўникмасини ҳар бир оилавий тадбиркор ўзида шакллантириши керак. Маълум миқдорда кўпроқ фойда қиламан деган туйғу билан ноқонуний ҳаракатларни қилмаслик керак. Балки қонунни четлаб ўтиб бир-икки марта яхшигина фойда қиларсиз, аммо унинг охири вой. Ёки сизни бирортаси яхшилаб алдаб кетади, ёки сиригиз очилиб (бу муқаррар) катта жарима тўлаб корхонангиз синиб қолиши ҳам мумкин.

Ўзингиз ким билан ҳамкор бўлаётган бўлсангиз сўраб-суриштиринг, яхши ишонч ҳосил қилинг. Алданмаслик йўлини тутинг. Агар бордию алданиб қолсангиз ҳам қуйиб қолмаслик учун тегишли кафолатни қонуний шартнома ва бошқа ҳужжатларни таъминланг. Шундай қилмасангиз ишонгангиз ишончили бўлмайди.

Энг муҳими, ўзингиз ҳам бировларнинг, ўз ҳамкорларингизнинг ишончига сазовор бўлинг. Булар кимлар бўлиши мумкин? Фикримизча улар таркибига қуйидагилар киради:

- сизнинг тадбиркорликингиз инвесторлари;
- сизнинг маҳсулотингиз (иш, хизматингиз) харидорлиги;
- хизматингиздан фойдаланувчи истеъмолчилар;

<https://confrencea.org>

- сизга қарз берувчилар;
- сиз аъзо бўлган ассоциация;
- сиз ишлайдиган ходимлар;
- сиз иқтисодий муносабатда бўладиган бошқа давлат ва нодавлат ташкилотлари.

Сиз оила бошлиғи сифатида оилавий тадбиркорликда катта нуфузга эга бўмоқчисиз. Бу албатта ҳар бир тадбиркорликменнинг мақсади. Бунга эришиш йўли ўзгалар ишончини қозониш. Ишонч, ишонч ва яна ишонч – сизга фақат муваффақият келтиради.

Инвестор сизга ишониши керак. Сизнинг тадбиркорлик фаолиятингизга қўйган маблағи унга ўз вақтида маълум фойда билан қайтишига ишониши лозим. Фаолиятингиз натижаси бўйича, энг аввало, шартномада кўзда тутилган масалаларни ечишга ҳаракат қилиш лозим бўлади. Агар унда инвесторнинг манфаати кўзда тутилган бўлса, биринчи галда унинг мақсадини амалга оширишга ҳаракат қилинг. Чунки, сизнинг мувоффақиятингизнинг асосий гарови шу инвесторнинг маблағидир. Буни яхши тушиниш ва қадрлаш лозим.

Харидор сизга ишониши керак. Сизнинг товарингиз (иш хизматингиз) келишилган ҳажмида ва нархда, юқори сифатда ўз вақтида етказиб турилмоғи лозим. У «куйиб» қолмаслигига ишонч ҳосил қилиши керак. Ҳамкорингиз сиз учун зарар кўрадиган бўлса, унинг ишончи йўқолади. Ишончи йўқолган ҳамкор ҳисобидан ҳамкорлар сони биттага камаяди. Ундан қиладиган фойдангиз ҳам камаяди. Демак, ишонч ва иш натижаси бир-бири билан узвий боғлиқ тушунча ва жараёнлар эканлигини унутмаслик лозим экан.

Сиз билан бирга ишлайдиган ходимлар сизга ишониши керак. Улар ўз вақтида ойлик маошини олмоғи лозим. Агар у юқори кўрсаткичларга эришса, тадбиркорлики сердаромад, самарали бўлса албатта шунга яраша чекланмаган миқдорда даромад, яъни мукофот олишга ишонч ҳосил қилмоғи лозим.

Акциядорлар ишониши керак. Агар сизнинг акциянгизни сотиб олса иккиламачи бозорда ҳам, дивиденд олишда ҳам катта фойда кўришга ишончи комил бўлиши керак. Демак, ҳамиша ишонч қозониши лозимдир. Бунинг учун оилавий тадбиркорликнинг барқарор ривожланишини таъминлашингиз лозим.

Ишонч бу тадбиркорликда катта мувоффақиятлар калити, лекин бу ишончларни қозониш ўз-ўзидан бўлмайди. Сиз ўз фаолиятингизни мукамал таҳлил қилиб чиқишингиз лозим. Бировни ишонтириш учун ўз тадбиркорликингизнинг самарадорлигига, энг аввало, ўзингиз ишонч ҳосил қилишингиз керак. Бу учун ишончли далилга эга бўлишингизни тақоза қилади. Ишончли далилга ўз лойиҳангизни чуқур таҳлил қилиб эришасиз.

Сиз тадбиркорлик фаолиятини юргизмоқчисиз! Сизнинг ўзингизнинг манфаатингиз бор. Аммо бу манфаатга шунчаки эришиб бўлмайди. Сиз аввало кимлардандир қарз олишингиз керак. Бу ҳолда ўзингизни қарз берувчи ўрнига қўйинг. У билан шундай муоммалада бўлинг. Қарз берган кишиларда ҳам Сизга нисбатан катта ишонч ҳосил қилинсин, шунга эришинг.

Сиз бировлардан қарз олишда уни жуда пухта ўйланг! Сизга ҳамма ҳам ҳамиша ҳам қарз беравермайди. Биринчи галда сизга қарз бермоқчи бўлган киши сизга беришдан кўра кўпроқ ўз нафини, манфаатини ўйлайди. Иккинчидан, берган қарзнинг ўз вақтида қайтишига тўлиқ ишонч ҳосил қилиш лозим. Буларга оддий сўз, ҳатто қасам билан ҳам эришиш қийин. Бунга реал, аниқ ҳисоб-китоб билан, ҳозирги тилда айтиладиган бўлса, тўғри ёки аниқ тузилган тадбиркорлик-режа билан эришиш мумкин. Шу туфайли ҳар қандай тадбиркорликни бошлашдан олдин, таъкидлангандек, аниқ тадбиркорлик-режа тузиб олиш лозим бўлади.

Товар ишлаб чиқариб сотмоқчисиз ёки бирорта хизмат кўрсатмоқ-чисиз. Бу ҳолда сиз ўзингизни истеъмолчи ўрнига қўйиб кўринг. Ўзингиз ишлаб чиққан товар ўз истеъмолчингизни, талабингизни тўла қондирадими? Бу саволга ўзингиз тўлиқ жавоб олгандан кейингина ишга тушинг. Шунда ҳамманинг ишончига сазовор бўласиз. Ишонч қозониш тадбиркорлик оламида катта муваффақиятга эришишнинг асосий омили.

Сиз ишлаб чиқарадиган товарингизнинг кимга ва қайси бозорга мўлжалланганлигини билинг. Агар товарингиз сердвромад оилаларга мўлжалланган бўлса нархининг ошиб кетишидан чўчиманг. Товарнинг сифатига катта аҳамият беринг.

<https://conferencea.org>

Сизнинг ютигингиз чиройли ва сифатли товар ишлаб чиқаришингизда. Сиз ўз товарингизга ўзингиз харидор сифатида ёндошинг. У энг аввало ўзингизга маъкул бўлсин. Ўзингизга маъкул бўлмаган нарсани бошқа кишига сотаман деб ўйламанг. Сиз ўз истеъмолчиларингиз, харидорларингиз олдида сифатли товарингиз билан ишонч қозонинг.

Товарингиз болаларга мўлжалланган бўлса, унинг чидамлилигига аҳамият беринг. Бир марта тикадиган жойни икки марта тикинг. Чиройли ва арзон бўлишига ҳаракат қилинг. Шундагина товарингиз ўзининг доимий харидорига эга бўлади.

Агар махсус иш кийими ишлаб чиқадиган бўлсангиз унинг нархи арзон бўлишига ҳаракат қилинг. Хулас, ҳар кимнинг ҳам ишончига ўзига хос ёндошиш орқали сазовар бўлишингиз мумкин. Қаердан қанча фойда олиш мумкинлиги билан кимларнинг ишончига сазовор бўламан деган савол Сизга ҳамиша ҳамроҳ бўлгани маъкул. Ишонч қозонишга ҳаракат қилинг. Бу Сизнинг мувоффақиятларингизнинг ўзагини ташкил қилади.

#### Адабиётлар рўйхати

1.Shodieva G. M., Pardaeva O. M. Problems of family entrepreneurship developing and increasing employment and income of the population and reducing poverty //Gwalior Management Academy. – Т. 23. – С. 210.

2.Bhadouria P. S. GWALIOR MANAGEMENT ACADEMY //WAY. – Т. 87.

3.Shadieva G. M., Kuvandikov S. O. " Mahallabay" approach to assessing the role of family entrepreneurship in regional development //Экономика: анализы и прогнозы. – 2021. – №. 3. – С. 122-126.

MLA

4.Shadiyeva G. Opportunities to Develop Small Business and Family Entrepreneurship in Rural Areas //Academic Journal of Digital Economics and Stability. – 2021. – Т. 7. – С. 101-106.

5.Shodieva G. M. Problems of organizational and economic factors and service development in the improvement of family welfare (Doctoral dissertation, Dissertation for the degree of Doctor of Economics. Samarkand). – 2008

6.Mardievna S. G., Boltaevna S. F. The role of public-private partnerships in attracting investment projects in the transport sector //Journal of Contemporary Issues in Business and Government Vol. – 2021. – Т. 27. – №. 6