

Аскарлов Дилмурод , ассистент

Наманганский инженерно-технологический институт

**РОЛЬ ИНСТИТУТА ИНФОРМАЦИОННОГО ПОСРЕДНИЧЕСТВА В
УЗБЕКИСТАНЕ**

Аннотация: Обсуждаются услуги информационных экспертов товаров. Наиболее остро эта проблема проявляется на рынках товаров, получивших название доверительных. Для таких товаров установление покупателем необходимого их объема и качества невозможно либо связано с запретительно высокими издержками, что, в свою очередь, вынуждает покупателей обращаться к услугам информационных, экспертов.

Ключевые слова: эксперт товаров, информационные услуги информационных, доверительный товар.

Askarov Dilmurod, assistant

Namangan Engineering Technological Institute

**THE ROLE OF THE INSTITUTION OF INFORMATION MEDIATION IN
UZBEKISTAN**

Abstract: The services of information experts of goods are discussed. This problem is most acutely manifested in the markets of goods that have received the name of trust. For such goods, the buyer cannot establish the required volume and quality, or is associated with prohibitively high costs, which, in turn, forces buyers to turn to the services of information experts.

Key words: goods expert, information information services, trust goods.

Взаимоотношениям покупателей и продавцов на реальных рынках всегда присуща определенная степень асимметрии в аспекте доступной агентам информации, что может приводить к неэффективному функционированию рыночных механизмов; при наличии асимметрии информации в качестве предоставляемого товара высококачественные товары могут вытесняться с рынка менее качественными. Большая дисперсия

качества и низкие стимулы фирм к формированию репутации (инвестициям в репутацию), свойственные переходной экономике, лишь усугубляют проблему информационной асимметрии.

Характерной чертой рынков доверительных товаров является то, что рынок товара и рынок информации о товаре фактически совмещены, а предложения - информационное и самого товара, исходят от одного и того же продавца. Например, автолюбитель получает от автомеханика информацию о характере неполадок в автомобиле, а пациент прибегает к услугам врача для установления диагноза и выбора метода лечения. Ни автолюбитель, ни пациент в большинстве случаев не могут определить причины возникновения и пути решения проблемы самостоятельно. Это очевидным образом создает пространство для оппортунистического поведения со стороны продавцов. Оппортунизм может проявляться в нескольких вариантах: продавец занижает качество (и увеличивает цену) предоставляемого товара либо, выступая как эксперт, завышает количество необходимого агенту-покупателю блага. Наконец, продавец товара может не являться в реальности экспертом (хотя и претендовать на звание такового), а также (что часто является следствием некомпетентности) занижать уровень усилий, вкладываемых в определение необходимого клиенту товара. Таким образом, крайне актуальными представляются следующие вопросы: каким образом на рынке, где качество товара не может быть оценено покупателем напрямую, возможно установление равновесия с приемлемыми уровнями качества; каковы механизмы поддержания добросовестного поведения продавцов-экспертов; каково влияние доверительной природы товара на создание специальных институтов, повышающих эффективность работы таких рынков?

Для узбекской экономики эта проблема особенно актуальна в силу многих факторов, среди которых можно выделить низкий уровень доверия к анонимным контрагентам, низкую оценку стоимости будущей прибыли, низкий уровень экономической культуры агентов, низкую компетентность

продавцов в вопросе предоставления экспертных услуг. Реакция рынков доверительных товаров на описанные информационные проблемы может быть различной. Так, в одних случаях высокие издержки измерения приводят к формированию на рынке новых институтов (например, института информационного посредничества), перераспределяющих соответствующие издержки и приводящих к росту эффективности работы рынка. В других же случаях увеличение эффективности достигается не за счет формирования новых институтов, а за счет передачи функций измерения агентам со сравнительными преимуществами в осуществлении этих измерений, либо за счет институционального обучения агентов.

Особую актуальность описанный круг проблем приобретает в условиях переходной экономики, когда стандартные механизмы репутации малоэффективны, а издержки измерения высоки в силу отсутствия длительного опыта в данном виде деятельности.

Для исследования в данной работе выбраны рынки доверительных товаров. Изучается вопрос распределения функций измерения качества между различными участниками отношений на рынках доверительных товаров, а также влияние этих издержек на результаты их функционирования.

Анализируем рынок в условиях, когда доверительная природа товара и высокие издержки измерения приводят к возникновению на этом рынке институтов информационного посредничества. Полученные выводы иллюстрируются на рынке компьютерных товаров. Данный рынок является относительно новым как для узбекской экономики, так и для экономики любой страны и на настоящий момент развивается достаточно динамично. Это позволило автору работы пронаблюдать эволюцию института информационного посредничества на различных ее этапах и получить подтверждения гипотезам, сделанным на ранних этапах подготовки диссертации. В частности, были изучены факторы, способствующие

формированию института посредников, а также причины, в дальнейшем обусловившие снижение эффективности и вытеснение этого института.

Заключение

Стереотипы потребительского поведения содержат основные черты, свойственные покупателям на привычных им рынках товаров, а специфика поведения определяется, скорее, природой самого товара, оценить качество которого самостоятельно среднестатистический покупатель не в силах.

Таким образом, сделанные нами для компьютерного рынка, могут быть перенесены и на целый ряд других рынков

Литература

1. Кузьминов Я.И., Юдкевич М.М. Пособие по институциональной экономике. М.: ГУ-ВШЭ, 1999.
2. Юдкевич М.М. Издержки измерения и эффективность института посредников на рынке доверительных товаров // Экономический Журнал Высшей школы экономики 2(3), 1998, С. 358 - 78.
3. Н.Ю. Шарибаев, М.Тургунов, Моделирование энергетического спектра плотности состояний в сильно легированных полупроводниках, Теория и практика современной науки №12(42), 2018 с.513-516
4. Н.Ю. Шарибаев, Ж Мирзаев, ЭЮ Шарибаев, Температурная зависимость энергетических щелей в ускозонных полупроводниках, Теория и практика современной науки, № 12(42), 2018 с. 509-513
5. М. Тулкинов, Э. Ю. Шарибаев, Д. Ж . Холбаев. Использование солнечных и ветряных электростанций малой мощности. "Экономика и социум" №5(72) 2020.с.245-249.
6. Холбаев Д.Ж., Шарибаев Э.Ю., Тулкинов М.Э. Анализ устойчивости энергетической системы в обучении предмета переходные процессы. "Экономика и социум"№5(72)2020. с.340-344.
7. Шарибаев Э.Ю., Тулкинов М.Э. Влияние коэффициента мощности на потери в силовом трансформаторе. "Экономика и социум" №5(72) 2020. с. 446-450.

8. Askarov D. Gas piston mini cogeneration plants-a cheap and alternative way to generate electricity //Интернаука. – 2020. – №. 44-3. – С. 16-18.
9. Dadaboyev Q,Q. 2021 Zamonaviy issiqlik elektr stansiyalaridagi sovituvchi minorani rekonstruksiya qilish orqalitehnik suv isrofini kamaytirish “International Journal Of Philosophical Studies And Social Sciences” in vol 3 (2021) 96-101
- 10.B Kuchkarov, O Mamatkarimov, and A Abdulkhayev. «Influence of the ultrasonic irradiation on characteristic of the structures metal-glass-semiconductor». ICECAE 2020 IOP Conf. Series: Earth and Environmental Science 614 (2020) 012027 Conference Series: