

# ECONOMIC CONFLICTS AND COMMUNICATIONS IN FINANCIAL SERVICES.

**Rukhsora Hasanova,**  
**Student of Fergana State University.**

**Annotation:** This article provides detailed information about the role and functions of financial services in the economy, in the activities of companies. The negative and positive consequences of investing in the financial market and future risks of insurance were also discussed. The article also provides information about the network effect and large-scale economy.

**Key words:** Payment, investment, financial services, exchange, financial intermediaries.

## MOLIYAVIY XIZMATLARDAGI IQTISODIY KELISHMOVCHILARLAR VA MAHBURIYATLAR.

**Hasanova Ruxsora,**  
**Farg'ona Davlat univertiteti talabasi.**

**Annotatsiya:** Ushbu maqolada moliyaviy xizmatlarning iqtisodiyotdagi, kompaniyalar faoliyatidagi o'rnini va vazifalari haqida batafsil ma'lumot berilgan. Shuningdek, moliya bozoriga sarmoya kiritishning salbiy va ijobiy oqibatlarini hamda sug'urtaning kelajakda kutilayotgan tavakkalchiliklari muhokama qilindi. Maqolada tarmoq effekti va keng ko'limli iqtisodiyot haqida ham ma'lumot berilgan.

**Kalit so'zlar:** To'lov, investisiya, moliyaviy xizmatlar, birja, moliyaviy vositachilar.

Asosan, moliyaviy firmalar boshqa firmalar kabi, o'zlarining mavjudligi uchun tranzaksiya xarajatlari uchun qarzdordirlar. Tomonlar o'rtasida to'liq ishonch bo'lmasa, ishlab chiqarish va iste'molchi tomonidagi bozor o'zaro ta'siri asosiy agent muammolari va to'liq bo'lmagan yoki assimetrik ma'lumotlar kabi xavflar bilan tavsiflanadi. Xavfni kamaytirish va ishonchni mustahkamlash uchun ularga

murojaat qilish ham muassasalar, ham iste'molchilar uchun, jumladan, shartnoma tuzish, qidirish va tekshirish xarajatlarini talab qiladi. Misol uchun, kreditlash ma'lumotlardagi oldingi nosimmetrikliklar bilan tavsiflanadi, chunki kreditorlar potentsial qarz oluvchilarning risk profilini aniqlashlari kerak, chunki ular qarz oluvchilarning to'lov qobiliyatini nazorat qilishlari kerak. To'lov bozorlarining asosiy xususiyati - to'lov majburiyatlarini kuzatish va hisob egalarining shaxsini yoki to'lov belgilarining haqiqiylikini tekshirish zarurati.

To'lovlarni qayta ishlash zanjirining turli ishtirokchilari boshqa munosabatlar ularni firibgarlik yoki mas'uliyatga duchor qilmasligiga ishonch hosil qilishlari kerak va mijozlar ishonchli kontragentlardan mablag'lar va ularni etkazib berish uchun ishonchli jarayonlar bilan ta'minlashni talab qilishlari kerak.

Moliyaviy bozor investitsiyalari va sug'urta kelajakdagi natijalar, salbiy tanlovlar va ma'naviy xavf atrofida noaniqlikka duch keladi. Investitsion mahsulotlarni yaratuvchilar o'z mijozlariga sifatli mahsulotni taklif qilish uchun ishonchli andarrayting va ijro xizmatlariga tayanadilar. Mijozlar, o'z navbatida, sotib olish va sotish qobiliyatiga asoslanib, investitsiyalar va bitimlarning ishonchliligiga ishonishlari kerak.

Boshqa sohalarda bo'lgani kabi, yagona moliyaviy xizmatlar firmasi ichidagi faoliyatni ichkilashtirish manfaatlarni muvofiqlashtirish va harakatlarni kuzatish uchun asosiy agent va assimetrik ma'lumotlar muammolarini bartaraf etadi. Bu jamoalar o'rtasida ishonchli aloqalarni ta'minlaydi. Depozitlarni qabul qilishni kreditlash bilan bog'lash aktivlar va passivlarni boshqarishni yanada yaqinroq muvofiqlashtirish imkonini beradi.

To'lovni amalga oshirishni hisobni boshqarish bilan birlashtirish provayderga pul o'tkazish bo'yicha ko'rsatmalar bajarilgunga qadar pul mablag'lari mavjudligini tekshirish imkonini beradi. Andarrayting, sotish va sotishni bog'lash firmalarga bozor sharoitlari va investorlarning xohishlariga ko'ra yangi investitsiya mahsulotlarini loyihalash imkonini beradi.

Qarz oluvchining bankrot bo'lishi kabi kelajakdagi natijalar haqida noaniqlik mavjudligi qo'shimcha ishqalanishni keltirib chiqaradi. Chunki dunyoning barcha

potensial bo'lajak davlatlari uchun shartnoma tuzish qiyin - shuning uchun qarz oluvchining to'lov qobiliyati maqomi - bozorlar to'liq mazmunli emas. Natijada, resurslarni taqsimlash samarasiz bo'lishi mumkin: ba'zi qarz oluvchilar kreditorga kutilayotgan (lekin shart emas) yo'qotishlarni qoplash uchun yuqori foiz stavkalarini to'lashlari, qimmat sug'urta talab qilinishi yoki ba'zi kreditlar umuman mavjud bo'lmasligi mumkin.

Umuman olganda, assimetrik ma'lumotlar yoki natijalardagi noaniqlik tufayli mahsulotlarni turli mijozlarning o'ziga xos shartlariga moslashtirishning qiyinligi narxlash, etuklik yoki boshqa shartlar muqarrar ravishda ba'zi mijozlarning shartlariga to'liq javob bermasligini anglatadi. Ular taklifni rad etishlari mumkin yoki vositachi ba'zi segmentlarni tijorat uchun yaroqsiz deb topishi mumkin. Biroq, ba'zi mijozlarga xizmat ko'rsatilmaydi. Moliyaviy xizmatlar kompaniyalari vositachilik bilan bog'liq bo'lgan aniq ma'lumot bo'shliqlari va ishqalanishlarni bartaraf etish uchun tashkil etilgan.

Banklar omonatchilarning kelajakdagi likvidlikka bo'lgan ehtiyojlari to'g'risida to'liq ma'lumotga ega bo'lmaganligi sababli muddatlarni o'zgartirish masalasini hal qilish uchun mo'ljallangan. Ular, shuningdek, boshqa kontragentlar haqida to'g'ridan-to'g'ri ma'lumotga ega bo'lmagan yoki boshqa joylarda amalga oshirilgan iqtisodiy faoliyat to'g'risida ma'lumotga ega bo'lmagan jismoniy shaxslar o'rtasidagi vositachilik investitsiyalarining tranzaksiya xarajatlarini va risklarini qoplaydi. boshqaruv ehtiyojlarini hisobga oladi.

Natijalarning noaniqligini yaxshiroq boshqarish uchun banklar ko'plab qarz oluvchilarni diversifikatsiya qilmoqdalar. Birjalar va brokerlar alohida emitentlar va investorlarning qidiruv va tranzaksiya xarajatlarini hisobga oladilar, listing talablari va narxlarini e'lon qilish orqali ma'lumotlar assimetriyasini kamaytiradi va notanish xaridorlar va sotuvchilar o'rtasidagi tranzaksiyalarni osonlashtirish va imkon berish uchun infratuzilma va xizmatlarni taqdim etadi. taklif. Vositachilik jarayonining ko'p qismi mijozlarga osonlikcha ko'rinmasligi va xavf-xatarlar faqat uzoq vaqtdan keyin amalga oshirilishi mumkinligi sababli, iste'molchining ishonchli provayderlarga bo'lgan ehtiyoji boshqa sohalarga qaraganda ancha aniq.

Bitta mahsulot bilan mijozlar ishonchini qozongan provayder ushbu ishonchdan boshqa xizmatlarni taklif qilish uchun foydalanishi mumkin. Ushbu xizmatlarni ko'rsatish nafaqat axborot va moliyaviy resurslarni, balki real resurslarni ham talab qiladi. Bularga moliyaviy shartnomalar tuzish, hisob-kitoblarni boshqarish va mijozlar operatsiyalarini qayta ishlash uchun mehnat, asbob-uskunalar va binolar kiradi.

Mehnat, jismoniy kapital, moliyaviy kapital va ishonchli kapitalning aralashmasi biznes turiga qarab tez o'zgarib turadi va o'zgaradi. Biroq, moliyaviy xizmatlar ishlab chiqarish boshqa tarmoqlardagi ishlab chiqarishga turli darajada ta'sir qiladigan bir xil ishqalanishlarga duchor bo'ladi, shu jumladan real resurslar va doimiy xarajatlarning bo'linmasligi. Shunday qilib, moliyaviy vositachilik kamdan-kam ma'lumotlar va tranzaksiya ishqalanishlariga duchor bo'lsa-da, sanoat sifatida u tarmoqlar bo'ylab kuzatilgan tanish iqtisodiy kuchlarga ham bo'ysunadi.

Asosiy iqtisodiy kuchlar moliyaviy firmalar foydalanadigan moliyaviy va real resurslarda o'ynaydi. Bularga quyidagilar kiradi:

- Masshtabli iqtisodiyotlar. Ta'minot tomonida an'anaviy moliyaviy firmalar iste'molchi bilan bog'lanish uchun back-ofis tizimlari va jismoniy tarqatish tarmoqlarini yaratish va qo'llab-quvvatlash uchun katta qat'iy investitsiya ehtiyojlariga ega. Normativ hujjatlarga muvofiqlik operatsiyalari uchun minimal kapital talablari va qat'iy xarajatlar ham bo'lishi mumkin. Ruxsat etilgan xarajatlarga ega bo'lgan har qanday sanoatda bo'lgani kabi, miqyosli iqtisodlar yirik ishlab chiqaruvchi ushbu xarajatlarni kattaroq mijozlar bazasiga amortizatsiya qilishi mumkin bo'lganda paydo bo'ladi. Shkala, shuningdek, likvidlik va kredit riskini yaxshiroq boshqarish uchun diversifikatsiyalangan balansni ishlab chiqishga imkon beradi. Skala xavfning marjinal narxini pasaytiradi va yaxshi narxlash va/yoki kengroq mijozlarga xizmat ko'rsatish imkonini beradi.
- Amaliy iqtisodiyotlar. Shuningdek, ta'minot tomonida moliyaviy vositachilar bir xil jismoniy mijozlar interfeyslari orqali yetkazib berilishi va bir xil balansdan foydalanishlari mumkin bo'lgan o'zaro bog'langan

moliyaviy xizmatlarni birlashtirib, yirik iqtisodlardan foyda ko'radi. Kredit va sug'urta mahsulotlarini o'zaro sotish, shuningdek, aktiv va majburiyat mahsulotlarini taklif qilish sinergiya yaratishi va xarajatlarni kamaytirishi mumkin. Ko'lamli iqtisodlar talab tomoni bilan yanada mustahkamlanadi, chunki ko'plab mijozlar qulay taklif qilinadigan mahsulotlar to'plamini afzal ko'rishadi. Shuningdek, u muassasaning mijozga darvozabon sifatidagi rolini kuchaytiradi.

- Tarmoq effektlari. Talab tomonida tarmoq effektlari (yoki tashqi tomonlar) to'lovlar kabi moliyaviy xizmatlarda muhim ahamiyatga ega va ulangan foydalanuvchilar soni ortishi bilan tarmoqning barcha foydalanuvchilar (ham to'lovchilar, ham oluvchilar) uchun qiymati ortadi. Korxonalar, yetkazib beruvchilar va mijozlarga xizmat ko'rsatuvchi bank tezroq to'lovlarni amalga oshirish va aylanma mablag' bilan ta'minlash uchun kontragentlarni yanada samarali bog'lashi mumkin.

Xulosa qilib aytadigan bo'lsak, mavjud texnologiya va amaldagi qoidalarni hisobga olgan holda, bu kuchlar tarixan "birinchi harakatlanuvchilar" va yirik, vertikal va gorizontal integratsiyalashgan o'yinchilarga nisbatan afzalliklarga ega edi. Bu, ayniqsa, kredit berish, iste'molchilarning jamg'armalarini xavf ostiga qo'yadigan institutlar va depozitlar va to'lovlar kabi kapitalni ko'p talab qiladigan mahsulotlar uchun to'g'ri keladi.

Foydalanilgan adabiyotlar ro'yhati:

1. B.Bossone, H.Natarajan, "Digital Payment Systems Strategy for the MENA region"(2021).
2. Bank for International Settlements "Central banks and payments in the digital era" BIS Annual Economic Report, 2022 June.
3. Ezzahid E., Elouaourti Z. Financial inclusion, financial frictions, and economic growth: Evidence from Africa //Journal of African Business. – 2022. – T. 23. – №. 3. – С. 731-756.

4. Higgins C. R. Risk and uncertainty: The role of financial frictions //Economic Modelling. – 2023. – Т. 119. – С. 106138.

5.<https://www.econ.muni.cz/en/news/market-friction-is-a-natural-part-of-economies-our-models-should-take-it-into-account-says-vlastimil-reichel>