



MOLIYA VA BANK ISHI

O'ZBEKISTON RESPUBLIKASI BANK-MOLIYA AKADEMIYASI ILMIY JURNALI



Торговое финансирование - залог развития экспортных операций

Муротов Акмал Хакимович

К.э.н., старший преподаватель Университета мировой экономики и дипломатии

Электронная почта: makmal2001@mail.ru

ИНФОРМАЦИЯ О СТАТЬЕ

Полученный: 12.01.2025

Принято: 07.03.2025

Ключевые слова: торговое финансирование, экспорт, аккредитивы, банковские гарантии, страхование, факторинг, экспортная поддержка, Узбекистан.

Аннотация

В статье рассматриваются проблемы и перспективы развития системы торгового финансирования в Узбекистане. Особое внимание уделено анализу текущих инструментов торгового финансирования, таких как аккредитивы, банковские гарантии, факторинговые услуги и страхование экспортных операций. Выявлены ключевые проблемы, с которыми сталкиваются национальные экспортеры, и предложены рекомендации по их преодолению. Научная значимость исследования заключается в разработке теоретических и практических подходов к совершенствованию системы поддержки экспортной деятельности в стране.

Trade finance is the key to developing export operations

Murotov Akmal Hakimovich

PhD, Senior Lecturer, University of World Economy and Diplomacy

Email: makmal2001@mail.ru:

ARTICLE INFO

Received: 12.01.2025

Accepted: 07.03.2025

Key words: trade finance, export, letters of credit, bank guarantees, insurance, factoring, export support, Uzbekistan.

Abstract

The article examines the problems and prospects for the development of the trade finance system in Uzbekistan. Particular attention is paid to the analysis of current trade finance instruments, such as letters of credit, bank guarantees, factoring services and export insurance. The key problems faced by national exporters are identified and recommendations for overcoming them are proposed. The scientific significance of the study lies in the development of theoretical and practical approaches to improving the system of support for export activities in the country.

Введение.

Усиление конкуренции в сфере международной торговли требует от экспортеров разработки инструментов, которые можно использовать для поддержки и развития продаж на зарубежных рынках. В этом плане в практике внешнеэкономической деятельности все больше внимание уделяется разработке новых и совершенствованию существующих финансовых инструментов, в частности торговому финансированию.

Торговое финансирование – это комплекс банковских продуктов и услуг, обеспечивающих

организацию расчетов, финансирование операций и контроль за денежными и товарными потоками по внешнеторговым контрактам. Мировой рынок торгового финансирования играет ключевую роль в облегчении международной торговли, предоставляя финансовые инструменты и услуги, которые обеспечивают бесперебойное проведение транзакций. Торговое финансирование также способствует снижению рисков, связанных с покупкой и продажей товаров, обеспечивая успешную доставку и своевременные платежи.

Мировой рынок торгового финансирования демонстрирует устойчивый рост, поддерживаемый

глобализацией, технологическими инновациями и расширением международной торговли.

Согласно данным, в 2023 году объем мирового рынка торгового финансирования с точки зрения стоимости транзакций оценивался в 4,16 триллиона долларов США. Ожидается, что к 2024 году этот показатель достигнет 4,32 триллиона долларов США, а к 2029 году — 5,19 триллиона долларов США, что соответствует среднегодовому темпу роста (CAGR) в 3,74% в период с 2024 по 2029 годы. [5]

Развитию торговой финансовый поддержки экспортной деятельности уделяется и в нашей стране. Подтверждением этого является указы и постановления Президента Республики Узбекистан, принятые в последние годы. Так, Постановлением Президента Республики Узбекистан № ПП-4069 «О мерах по усилению содействия и стимулирования экспорта» от 20 декабря 2018 года определены меры финансовой поддержки экспортной деятельности.

Постановлением Президента Республики Узбекистан «О мерах по расширению механизмов финансирования и страховой защиты экспортной деятельности» от 24 мая 2019 года определены механизмы экспортного и предэкспортного финансирования, страхования экспортных кредитов и рисков.

Указом Президента Республики Узбекистан № УП-6091 «О мерах по дальнейшему расширению финансовой поддержки экспортной деятельности» от 21 октября 2020 г. возложена задача Агентству продвижения экспорта при Министерстве инвестиций и внешней торговли выделить финансовых ресурсов коммерческим банкам для кредитов на торговые операции, связанные с экспортом, и предэкспортное финансирование; образован Фонд по поддержке экспорта.

Несмотря на значительный потенциал торгового финансирования в развитии экспорта, в Узбекистане сохраняются проблемы, связанные с использованием инструментов торгового финансирования и отсутствием единого института, занимающегося экспортным финансированием. Это сдерживает рост экспортного потенциала страны и конкурентоспособность национальных производителей на мировых рынках.

Объектом исследования является система торгового финансирования, включая её инструменты, механизмы и институциональные структуры, действующие в Узбекистане и за его пределами.

Целью данного исследования является изучение текущего состояния системы торгового финансирования в Узбекистане и разработка рекомендаций по её совершенствованию. Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- Проанализировать основные инструменты торгового финансирования, используемые в международной практике.
- Изучить опыт работы государственных и коммерческих структур Узбекистана в области поддержки экспортных операций.

- Предложить пути улучшения системы торгового финансирования в стране.

Обзор литературы.

Следует отметить, что в настоящее время не существует единого унифицированного определения понятия «торговое финансирование». В экономической литературе приводятся различные определения данного понятия:

торговое финансирование – финансирование торговли: термин, обозначающий всю совокупность форм и методов финансирования внешней торговли [Федоров, 6];

торговое финансирование как целый комплекс финансово-посреднических услуг и процедур, оказываемых с целью совершения платежей, защиты от рисков и мобилизации капитала по экспортно-импортным и внутренним операциям [Педосенков, 7];

торговое финансирование представляет собой финансовые инструменты и продукты, которые используются компаниями для облегчения международной торговли и коммерции [8];

торговое финансирование — это комплекс банковских продуктов и услуг по обслуживанию торговых контрактов для организации расчётов, финансирования операций и контроля за денежными и товарными потоками со стороны обслуживающего банка. [9]

Принимая во внимание приведенные выше определения, а также объект нашего исследования мы даём следующее определение торгового финансирования: торговое финансирование — это комплекс банковских продуктов и услуг по обслуживанию внешнеторговых контрактов для организации расчётов, финансирования операций и контроля за денежными и товарными потоками со стороны обслуживающего банка.

Основными инструментами торгового финансирования являются аккредитивы, экспортный факторинг, страхование, коносаменты и гарантии. Эти инструменты помогают компаниям эффективно управлять рисками и финансированием в процессе международной торговли. Кратко рассмотрим эти инструменты и их доли в общем объеме рынка торгового финансирования.

Аккредитивы остаются наиболее часто используемым инструментом торгового финансирования. На их долю приходится около 40–50% всех транзакций в этой области. В странах Азии, особенно в Китае и Индии, использование аккредитивов достигает 60% операций. Этот инструмент обеспечивает безопасность для обеих сторон сделки благодаря гарантии выполнения условий со стороны банка.

Банковские гарантии занимают второе место по популярности среди инструментов торгового финансирования. В 2023 году объем сделок, обеспеченных гарантиями, составил более 1 триллиона долларов США, что эквивалентно примерно 25% от общего объема рынка. Этот

инструмент широко используется в строительных проектах и при выполнении государственных контрактов.

Экспортный факторинг активно используется в Европе, где он покрывает около 30% экспорта. В глобальном масштабе доля экспортного факторинга составляет примерно 15–20% среди всех инструментов торгового финансирования. Этот инструмент особенно популярен среди малого и среднего бизнеса, так как он позволяет быстро получать оборотные средства.

Доля страхования экспортных кредитов составляет около 10% рынка торгового финансирования. В 2023 году объем страхования экспортных кредитов превысил 12 миллиардов долларов США. Данный инструмент помогает минимизировать риски неплатежей, что особенно важно для сделок с развивающимися рынками.

Хотя коносаменты и другие документы не имеют прямого финансового веса, они играют важную роль в юридической и логистической части сделок. Коносаменты обеспечивают право собственности на груз и являются ключевым элементом в процессе транспортировки товаров.

Эти статистические данные подчеркивают, что аккредитивы и гарантии занимают лидирующие позиции среди инструментов торгового финансирования, в то время как экспортный факторинг и страхование экспортных кредитов также имеют значительную долю. Выбор конкретного инструмента зависит от специфики сделки, региональных особенностей и уровня риска.

Методология исследования.

Методологической основой исследования является системный подход, позволяющий комплексно изучить действующую систему торгового финансирования в Узбекистане. Исследование включает следующие этапы:

Сбор и анализ данных. Был проведен анализ нормативно-правовых актов, статистической информации, а также теоретических исследований по теме торгового финансирования. Это позволило получить представление о текущем состоянии системы торгового финансирования в Узбекистане.

Сравнительный анализ. Изучены международная практика в области торгового финансирования, чтобы выявить эффективные подходы, которые могут быть адаптированы в условиях Узбекистана.

Идентификация проблем. На основе собранных данных определены барьеры, с которыми сталкиваются узбекские экспортеры, заключающегося в недостаточном использовании инструментов торгового финансирования и отсутствием единого института, занимающегося экспортным финансированием.

Разработка рекомендаций. Предложены меры по совершенствованию системы торгового финансирования.

Для реализации поставленных задач

использовались такие методы, как контент-анализ документов, экспертные интервью с представителями государственных и коммерческих структур.

Анализ и результаты.

Расширение экспортного потенциала хозяйствующих субъектов и повышение конкурентоспособности их продукции на внешних рынках является одним из важнейших приоритетов экономического развития Республики Узбекистан. Практическая реализация данного направления сдерживается рядом проблем, к числу которых относится ограниченное использование известных в мировой практике инструментов торгового финансирования.

При осуществлении экспортной деятельности национальные производители сталкиваются с риском несвоевременного осуществления оплаты за поставленные товары и услуги. В международной торговле выработаны механизмы, позволяющие эффективно решать подобные проблемы путем минимизации/разделения рисков и кратковременного финансирования сторон. Это осуществляется посредством внедрения и использования инструментов экспортного финансирования, таких как кредитование поставок, гарантии, факторинг и страхование, через специализированные правительственные или квазиправительственные финансовые учреждения. К числу таких учреждений относятся экспортно-импортные банки (эксимбанки) и экспортно-кредитные агентства (ЭКА). Как правило, эксимбанки занимаются экспортным кредитованием, выдачей гарантий и факторингом, а ЭКА – страхованием экспортных контрактов от коммерческих и политических рисков и выдачей экспортных гарантий.

Рассмотрим существующие государственные и коммерческие структуры Узбекистана, которые непосредственно принимают участие в финансировании экспорта.

В настоящее время в Узбекистане не функционирует экспортно-импортный банк, его функции по финансированию экспорта выполняют коммерческие банки республики. Банки осуществляют расчеты по экспортным операциям и оказывают услуги по торговому финансированию.

Основные инструменты торгового финансирования, предлагаемые банками Узбекистана, включают в себя: кредитование экспортеров, аккредитивы, банковские гарантии, факторинговые услуги.

Кредитование экспортеров. Экспортеры могут получать кредиты для осуществления экспортной деятельности. В настоящее время банки могут давать кредиты на следующие цели:

1) на предэкспортное финансирование. Это – предоставление экспортеру средств на покрытие затрат на производство и доставку продукции или услуг до момента поступления платежа от импортера (данное финансирование может быть разовым и

револьверным);

2) на пополнение оборотных средств. Это – предоставление экспортеру краткосрочного кредита с целью пополнения оборотных средств компании. Обычно под эти нужды банки предлагают нецелевое финансирование. Отчитываться за расходование средств не потребуется, но подразумевается, что деньги пойдут на поддержание или развитие основной деятельности компании. В ином случае использование этого инструмента будет нерациональным.

3) на обновление основных фондов. Целью финансирования заключается в восстановлении или повышении потребительной стоимости основных фондов. Это происходит путем замены основных фондов или их модернизации и реконструкции.

Основные условия кредитования:

1) сроки – срок финансирования может варьироваться от 60 дней до 7 лет в зависимости от потребностей экспортера, оборачиваемости товара (окупаемости оборудования) и сроков кредитных линий. Стандартно закупки сырья и потребительских товаров не требуют финансирования более чем на один год. Оборудование требует более длинных сроков окупаемости, поэтому в таких случаях срок финансирования обычно превышает 3 года. График погашения также «настраивается» под нужды экспортера.

2) максимальная сумма – объем финансирования при получении кредита (финансирования) зависит от кредитной нагрузки, репутации компании экспортера и её оборота за предыдущие периоды.

3) специальные требования – специальными требованиями к вышеуказанному кредитованию является наличие действующих экспортных контрактов компании экспортера, а также отражении о поступлении экспортной выручки на балансе экспортера за последние 1-3 года

Аккредитивы. Это распространенная форма расчета по экспортным контрактам в Узбекистане. Аккредитивная форма расчетов используется экспортером в следующих случаях:

1) когда у экспортера имеется риск в неполучении экспортной выручки от контрагента, в таком случае аккредитивная форма расчета дает экспортеру гарантии платежа по аккредитиву против предоставления надлежаще оформленных отгрузочных документов в исполняющий банк;

2) когда у контрагента экспортера не имеется возможности произвести моментальную оплату за товар или услугу, контрагент экспортера открывает аккредитив (по необходимости подтвержденный аккредитив) с отсрочкой платежа (срок 30-90 дней) где банк контрагента экспортера обязуется оплатить обязательства по аккредитиву по истечению срока отсрочки платежа (срок 30-90 дней). В таком случае у контрагента экспортера имеется возможность реализовать полученный товар и произвести оплату экспортеру по мере поступления срока обязательства оплаты по аккредитиву.

Экспортеры могут использовать следующие виды аккредитивов:

- документарный безотзывной аккредитив;
- документарный безотзывной подтвержденный аккредитив;
- документарный безотзывной аккредитив с отсрочкой платежа;
- документарный безотзывной подтвержденный аккредитив с отсрочкой платежа.

Банковские гарантии. В экспортно-импортных операциях наиболее часто используются следующие виды гарантий:

- гарантия платежа - это обязательство банка-гаранта осуществить оплату по поставляемым товарам (услугам), в случае неисполнения платежных обязательств покупателем (импортером).
- гарантия исполнения обязательств. Данная гарантия может использоваться как импортером, так и экспортером, являясь универсальным инструментом обеспечения выполнения сторонами по внешнеторговой сделке принятых обязательств.
- гарантия возврата аванса. Гарантия возврата авансового платежа используется для обеспечения гарантии возврата аванса, полученного экспортером, в случае неисполнения его каких-либо своих обязательств по заключенному контракту.

Экспортеры могут получить Гарантию надлежащего исполнения обязательств по экспортному контракту или Гарантию платежа. Данные гарантии должны быть выпущены первоклассным международным банком или банком корреспондентом банка экспортера или же подтверждены первоклассным международным банком или банком корреспондентом банка экспортера.

Факторинговые услуги. Экспортеры используют факторинг в следующих видах и условиях:

1) Когда банк контрагента экспортера или другой иностранный банк готов финансировать (выкупить дебиторскую задолженность) контрагента экспортера в счет поступления будущей выручки от реализации продукции, полученной от экспортера;

2) Когда банку экспортера поступил аккредитив с отсрочкой платежа, банк экспортера может профинансировать (выкупить дебиторскую задолженность с дисконтом или поставить наценку) своего клиента в счет гарантированного поступления будущей экспортной выручки. В таком случае поступивший аккредитив должен быть выпущен первоклассным международным банком или банком корреспондентом банка экспортера или же аккредитив должен быть подтвержден первоклассным международным банком или банком корреспондентом банка экспортера. Так же до совершения сделки факторинга банк экспортера необходимо получить подтверждения о гарантии оплаты от иностранного банка, выпустившего или подтверждающего аккредитив.

Таким образом, коммерческие банки занимаются экспортным кредитованием, выдачей гарантий и факторингом. Каждый коммерческий банк самостоятельно устанавливает конкретные условия использования этих инструментов.

Страхование экспортных операций

осуществляется национальной компанией экспортно-импортного страхования «Узбекинвест». Компания играет ключевую роль в поддержке и защите узбекских экспортёров. Как государственное агентство по страхованию экспортных рисков, "Узбекинвест" предоставляет страховую защиту национальным предприятиям от различных видов рисков, включая политические, коммерческие и логистические.

Компания предлагает широкий спектр страховых продуктов, направленных на минимизацию рисков при выходе на зарубежные рынки. Среди них:

- Страхование кратко- и долгосрочной дебиторской задолженности экспортёра — защита от риска неплатежей со стороны иностранных контрагентов;
- Страхование кредита поставщика — обеспечение товарного кредита при условиях отсрочки платежа;
- Страхование обязательств по аккредитиву — защита от невыполнения иностранным банком своих обязательств;
- Страхование предэкспортного

финансирования — покрытие рисков при кредитовании на пополнение оборотных средств экспортёра;

- Страхование экспортного факторинга — защита от риска неоплаты дебиторской задолженности;
- Страхование авансового платежа — гарантия возврата средств в случае неисполнения условий контракта;
- Страхование расторжения экспортного контракта — компенсация потерь при расторжении соглашений;
- Страхование логистических рисков — защита от убытков при транспортировке товаров.

"Узбекинвест" ежегодно наращивает объёмы страховой защиты национальным экспортерам. Если в 2020 году объём составил 1,5 млрд долл. США, то к 2023 году он увеличился до 2,5 млрд долл. США. При этом доля застрахованных контрактов в общем объёме несырьевого экспорта выросла с 30% в 2020 году до 36% в 2023 году.

Таблица 1

Динамика объема страховой защиты предприятий-экспортеров в 2020-2022 годах

Годы	Объемы страховой защиты предприятий-экспортеров, в млрд. долл. США	Доля застрахованных контрактов в общем объеме несырьевого экспорта, %
2020	1,5	30
2021	1,78	33
2022	2,14	32
2023	2,5	36

Таблица составлена автором на основании данных компании «Узбекинвест» [10, 11, 12, 13]

В 2024 году компания продемонстрировала значительный рост. За 9 месяцев объём страховой защиты составил 2,2 млрд долл. США, а валовый сбор перестраховочных премий достиг 35,6 млн долл. США. Доля экспорта страховых услуг в общем страховом портфеле составила 52%, что подчёркивает важность международной составляющей деятельности компании. [14]

До января 2024 года информационно-аналитическое сопровождение экспортной деятельности, а также финансовая поддержка экспортеров осуществлялся Агентством продвижения экспорта. Агентство было создано в соответствии с Постановлением Президента Республики Узбекистан № ПП-4069 от 20 декабря 2018г. «О мерах по усилению содействия и стимулирования экспорта». Его основными задачами были информационно-аналитическое сопровождение экспортной деятельности, а также финансовая поддержка экспортной деятельности.

Данный государственный институт поддержки не сырьевого экспорта, предоставлял экспортёрам

Узбекистана широкий спектр финансовых и нефинансовых мер поддержки экспорта для повышения конкурентоспособности отечественной продукции на мировом рынке и решения существующих экспортных барьеров при осуществлении внешнеэкономической деятельности. Агентство осуществлял финансовую поддержку экспортеров на двух направлениях.

1. Оказание целевого финансового и информационного содействия предприятиям-экспортерам, связанных с внедрением международных систем стандартизации и сертификации. Экспортеры могли получить международные сертификаты, а также зарегистрировать свою продукцию в уполномоченных органах зарубежных стран за счет средств Агентства.
2. Разработка предложений по внедрению наиболее эффективных способов доставки и частичное субсидирование транспортировки, выпускаемой субъектами предпринимательства продукции.

В 2022 году Агентство оказало финансовую помощь предприятиям-экспортерам в следующих направлениях:

- выделено 250 миллионов долларов США пред экспортное финансирование для 350 предприятиям республики;
- возмещены транспортные расходы 500 предприятий на сумму 418 млрд. сумов;
- оказана финансовая помощь 500 предприятиям на покрытие расходов на участие в международных выставках и ярмарках на сумму 67,8. сумов;
- выплачено 260 предприятиям 45 млрд сумов на внедрение международных стандартов и сертификатов. [15]

В 2023 году предприятиям-экспортерам была оказана помощь на сумму 665 миллиардов сумов. Это позволило обеспечить экспорт товаров на 3 миллиарда 200 миллионов долларов США.[16]

Однако в деятельности Агентства наблюдался и недостатки, которые проявлялись в неэффективном использовании выделенных государственных средств на развития экспортной деятельности предприятий, низкий отдачей выделенных кредитов. В связи с этим Агентство было преобразовано в АО «Компания по развитию торговли» в рамках требований Всемирной торговой организации. [4]

В настоящее время основными задачами Компании являются:

- повышение эффективности и результативности мер государственной финансовой поддержки участников внешнеэкономической деятельности на основе Рейтинга устойчивости субъектов предпринимательства, а также обеспечение доведения государственных средств до предприятий, осуществляющих экспорт продукции с высокой добавленной стоимостью и осваивающих новые рынки;
- информационную и консультативную поддержку субъектов предпринимательства по вопросам транспортной логистики, сертификации, стандартизации и контроля качества, налогового и таможенного администрирования, а также иным вопросам, связанным с экспортной деятельностью.

Заключение.

Таким образом, в Узбекистане функционирует система государственных и коммерческих институтов, предоставляющая широкий спектр услуг по финансированию экспортных операций. Эти услуги включают в себя такие инструменты, как аккредитивы, банковские гарантии, факторинг, страхование экспортных кредитов и другие. Они играют важную роль в обеспечении бесперебойного

проведения экспортных операций, снижении рисков и повышении доступности финансовых ресурсов для национальных экспортеров.

Тем не менее, анализ текущей системы торгового финансирования выявил ряд проблем. Среди них — ограниченное использование нетрадиционных инструментов финансирования, таких как форфейтинг и финансирование цепочек поставок, а также отсутствие единого института, ответственного за комплексное обеспечение экспортного финансирования. Эти факторы ограничивают возможности экспортеров и сдерживают рост экспортного потенциала страны.

Международный опыт показывает, что расширение набора финансовых инструментов, таких как экспортный факторинг, форфейтинг и финансирование цепочек поставок, способствует увеличению конкурентоспособности экспортеров. Экспортный факторинг позволяет предприятиям ускорить оборачиваемость оборотных средств, снизить валютные и кредитные риски, а также увеличить объёмы экспортных операций. Форфейтинг, в свою очередь, предоставляет экспортёрам возможность получать финансирование под будущую выручку, минимизируя риски невыполнения обязательств со стороны иностранных контрагентов. Финансирование цепочек поставок обеспечивает оптимизацию управления оборотным капиталом, позволяя поставщикам получать оплату быстрее и снижая риск сбоев в поставках.

Для повышения эффективности системы экспортного финансирования в Узбекистане целесообразно рассмотреть возможность создания единого экспортно-кредитного агентства (ЭКА). Такое агентство могло бы взять на себя функции предоставления финансовых услуг, страхования экспортных рисков и оказания консультационной поддержки экспортёрам. Пример успешной деятельности подобных агентств можно наблюдать в ряде стран с развитой экономикой, где они играют ключевую роль в стимулировании экспорта. [17]

Кроме того, стоит обратить внимание на недостаточную открытость данных по вопросам торгового финансирования. Отсутствие доступа к полной и актуальной информации затрудняет проведение научных исследований и разработку эффективных решений. Публикация данных на общедоступных платформах способствовала бы улучшению прозрачности системы и её дальнейшему совершенствованию.

Внедрение указанных мер, направленных на модернизацию системы торгового финансирования, будет способствовать увеличению конкурентоспособности национальных производителей на мировом рынке, росту экспортного потенциала страны и укреплению её позиций в международной торговле.

Источники и литература

1. Постановление Президента Республики Узбекистан «О мерах по усилению содействия и стимулирования экспорта» от 20 декабря 2018 года
2. Постановление Президента Республики Узбекистан «О мерах по расширению механизмов финансирования и страховой защиты экспортной деятельности» от 24 мая 2019 года
3. Указ Президента Республики Узбекистан «О мерах по дальнейшему расширению финансовой поддержки экспортной деятельности» № УП-6091 от 21 октября 2020 г.
4. Постановление Президента Республики Узбекистан «О мерах по дальнейшему повышению роли объединений предпринимателей в развитии внешней торговли и региональной промышленности» № ПП-126 от 14 марта 2024 г.
5. Mordor Intelligence [Электронный ресурс]. Анализ размера и доли рынка торгового финансирования – тенденции роста и прогнозы (2024–2029 гг.)/
<https://www.mordorintelligence.com/ru/industry-reports/global-trade-finance-market?uaer-name=&user-business-email=>
6. Федоров Б. Г. Новый англо-русский банковский и экономический словарь / под общ. ред. Б. Г. Федорова. – СПб. : Лимбус Пресс, 2006. – 848 с.
7. Педосенков Н.С. Система торгового финансирования/
<https://cyberleninka.ru/article/n/sistema-torgovogo-finansirovaniya/viewer>
8. Investopedia [Электронный ресурс].
<https://www.investopedia.com/terms/t/tradefinance.asp> (дата обращения 16.01.2024)
9. <https://www.kapitalbank.uz/ru/financial-organizations/trade-finance/> (дата обращения 16.01.2024)
10. Компанией «Узбекинвест» в 2020 году обеспечена страховая защита более 30% экспорта регионов Узбекистана с ростом в 1,5 раза против 2019 года/
<https://insurance.uz/ru/news/118>
11. «Узбекинвест» в 2021 году обеспечил страховую защиту 33% национального экспорта/
<https://www.gazeta.uz/ru/2022/04/07/uzbekinvest/>
12. «Узбекинвест» предоставил страховую защиту 32% несырьевого экспорта Узбекистана в 2022 году/
<https://www.gazeta.uz/ru/2023/03/10/uzbekinvest/>
13. За 2023 год «Узбекинвест» обеспечил динамичный рост основных показателей развития/
<https://www.gazeta.uz/ru/2024/02/15/uzbekinvest>
14. Компания «Узбекинвест» подвела итоги за 9 месяцев 2024 года/
<https://uzbekinvest.uz/ru/analytics-statistics>
15. Жорий йилда “Янги Ўзбекистон – рақобатбардош маҳсулотлар юрти” дастури доирасида экспортчи корхоналар сони 200 тага етказилади/
<https://telegra.ph/ZHorij-jilda-YAngi-%D0%8Ezbekiston--ra%D2%9Bobatbardosh-ma%D2%B3sulotlar-yurti-dasturi-doirasida-ehksportchi-korhonalar-soni-200-taga-etkazilad-03-31>
16. В Узбекистане создадут компанию, которая займется развитием торговли и продвижением национальных брендов за рубежом/
<https://podrobno.uz/cat/economic/v-uzbekistane-sozdadut-kompaniyu-kotoraya-zaymetsya-razvitiem-torgovli-i-prodvizheniem-natsionalnykh>
17. Влияние финансовых инструментов стимулирования экспорта на конкурентоспособность экспортёров Республики Узбекистан/
<https://www.undp.org/ru/uzbekistan/publications/vliyanie-finansovykh-instrumentov-stimulirovaniya-eksportana-konkurentosposobnost-eksportyurov-respubliki-uzbekistan>