



BANKING SERVICES AND EXPORT FINANCING: MODERN METHODS AND STRATEGIES

Azamat Amongeldiyev Erkin ogli

Abstract

This article analyzes modern methods and strategies for banking services and export financing. Banks play a crucial role in export financing by providing exporters with the necessary financial resources, thus helping them access international markets. The article discusses the primary methods of export financing, along with the associated risks and opportunities. It also examines advanced banking services for export financing, including export credits, collateral provision, factoring, and forfaiting. The article further explores the necessary strategies for effectively organizing financial services for export and promoting exports.

Basic words and concepts: Export financing, banking services, export credit, collateral, factoring, forfaiting, financial strategies, international trade, banking policy.

БАНКОВСКИЕ УСЛУГИ И ФИНАНСИРОВАНИЕ ЭКСПОРТА: СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ И СТРАТЕГИИ

Аннотация

В данной статье анализируются современные методы и стратегии банковских услуг и финансирования экспорта. Банки играют важную роль в финансировании экспорта, обеспечивая экспортеров необходимыми финансовыми ресурсами, что помогает им выйти на международные рынки. В статье рассматриваются основные методы финансирования экспорта, а также связанные с ними риски и возможности. Также анализируются передовые банковские услуги для финансирования экспорта, включая экспортные кредиты, предоставление залогов, факторинг и форфейтинг. В статье также рассматриваются необходимые стратегии для эффективной организации финансовых услуг для экспорта и стимулирования экспорта.





Ключевые слова и понятия: Финансирование экспорта, банковские услуги, экспортный кредит, залог, факторинг, форфейтинг, финансовые стратегии, международная торговля, банковская политика.

**"BANKA XIZMATLARI VA EKSPORTNI MOLIYALASHTIRISH:
ZAMONAVIY USULLAR VA STRATEGIYALAR"**

Azamat Amongeldiyev Erkin ogli

Annotatsiya:

Ushbu maqola bank xizmatlari va eksportni moliyalashtirishning zamonaviy usullari va strategiyalarini tahlil etadi. Eksportni moliyalashtirishda banklar muhim rol o'ynaydi, chunki ular eksportchilarni zaruriy moliyaviy resurslar bilan ta'minlash orqali ularning xalqaro bozorga kirishiga yordam beradi. Maqolada eksportni moliyalashtirishning asosiy usullari, shuningdek, ular bilan bog'liq xavflar va imkoniyatlar ko'rib chiqiladi. Shuningdek, eksportni moliyalashtirish uchun ilg'or bank xizmatlari, jumladan, eksport kreditlari, garovlarni taqdim etish, factoring va forfaiting kabi usullar tahlil qilinadi. Maqolada banklarning eksportga oid moliyaviy xizmatlarini samarali tashkil etish va eksportni rag'batlantirish uchun zaruriy strategiyalar ko'rib chiqiladi.

Tayanch so'zlar va tushunchalar: Eksportni moliyalashtirish, bank xizmatlari, eksport krediti, garov, factoring, forfaiting, moliyaviy strategiyalar, xalqaro savdo, bank siyosati.

Kirish. Eksportni moliyalashtirish, hozirgi global iqtisodiy sharoitda, o'ziga xos ahamiyatga ega bo'lib, ishlab chiqaruvchilar va eksportchilarga xalqaro bozorlar bilan integratsiyalashishda ko'maklashadi. Banklar bu jarayonda asosiy vosita sifatida xizmat qiladi, chunki ular eksportchilarga kerakli moliyaviy yordamni taqdim etishadi. Zamonaviy bank xizmatlari eksportchilarni nafaqat moliyaviy resurslar bilan ta'minlaydi, balki savdo xavflarini kamaytirish, to'lovlarni kafolatlash va xalqaro bozorlarni o'zaro bog'lashda ham yordam beradi.

Yuqori raqobatbardoshlik va global iqtisodiy noaniqliklar sharoitida eksportni moliyalashtirish uchun innovatsion yondashuvlar, yangi usullar va strategiyalar ishlab





chiqilishi zarur. Bu maqola eksportni moliyalashtirishda banklarning roli va zamonaviy moliyaviy vositalarning tahlilini taqdim etadi.

- **Mavzuga oid adabiyotlar tahlili (Literature review).** Eksportni moliyalashtirish bo'yicha tadqiqotlar va ilmiy maqolalar kengayib bormoqda. Mavzuga oid asosiy tadqiqotlar iqtisodiy samaradorlikni oshirish va yangi moliyaviy vositalarni ishlab chiqishga qaratilgan. R. Brown (2019) tomonidan olib borilgan izlanishlarga ko'ra, eksportni moliyalashtirishda banklarning muhim roli xalqaro bozorga chiqishda yuzaga keladigan xavflarni minimallashtirishda katta ahamiyatga ega.[1,89]

Yaqinda amalga oshirilgan tadqiqotlar (Miller, 2020) eksportni moliyalashtirish uchun yangi metodologiyalarni taqdim etdi. Ular orasida factoring va forfaiting kabi usullar eksportchilarga o'z to'lovlarini tez va xavfsiz amalga oshirish imkoniyatini beradi. Shuningdek, E. Whelan (2021) ning ta'kidlashicha, xalqaro bozorlarni moliyaviy ta'minlashda garovlarni taqdim etish va eksport kreditlarini joriy qilish imkoniyatlari kengaymoqda.[4,55]

- **Tahlil va natijalar (Analysis and results).** Eksportni moliyalashtirish usullari

1. Eksport krediti

Eksport krediti — bu eksportchilarni moliyalashtirishning asosiy vositalaridan biridir. Banklar eksport kreditlarini taqdim etish orqali eksportchilarga xalqaro savdo operatsiyalarini amalga oshirish uchun zarur bo'lgan mablag'larni taqdim etadi. Eksport krediti, ayniqsa, eksport qilayotgan kompaniyalar uchun muhim ahamiyatga ega, chunki ular tomonidan oldindan to'lanadigan to'lovlar, ko'pincha katta moliyaviy yuk yaratadi.

Eksport krediti yordamida eksportchilar, o'z mablag'larini tejashlari mumkin, bu esa ularning naqd pul oqimini yaxshilaydi va ular xalqaro bozorlar uchun raqobatbardosh bo'lish imkoniyatini oshiradi.

2. Garovlarni taqdim etish

Garov — bu bank yoki boshqa moliyaviy tashkilot tomonidan beriladigan moliyaviy vosita bo'lib, eksportchi va importchi o'rtasidagi to'lov xavfini kamaytiradi. Garovlar, odatda, eksportchining to'lovlarini kafolatlash uchun ishlatiladi. Bunday usulda bank, eksportchining qarzini to'lashni ta'minlash uchun garov sifatida tovarlar yoki boshqa mol-mulkni olishadi.





Eksportchilar uchun garovlar, xalqaro savdo shartnomalarini imzolashda ishonchni oshiradi va tranzaksiyalarni xavfsiz qiladi. Shuningdek, garovlar eksportchilarni ishlab chiqarish va tashish xarajatlarini oldindan rejalashtirish imkoniyatini yaratadi.

3. Factoring (Faktoring)

Factoring yoki faktoring — bu kreditlar bilan bog'liq bo'lgan to'lovlarni tezda olishning bir usulidir. Eksportchilar, faktoring kompaniyasiga qarzdorliklarini sotish orqali, moliyaviy resurslarga tezda erishishadi. Faktoringda, bank yoki moliyaviy institut eksportchidan to'lovlarni qabul qiladi va ularga naqd pul mablag'larini taqdim etadi.

Factoring nafaqat eksportchilar uchun, balki importchilar uchun ham foydalidir, chunki bu usul ular o'z to'lovlarini kechiktirib amalga oshirishlari mumkin, shu bilan birga to'lovlarni qisqa vaqt ichida olish imkoniyatiga ega bo'lishadi.

4. Forfaiting

Forfaiting — bu eksportchining kelajakdagi to'lovlarini oldindan olish usulidir. Eksportchi, to'lovlarni kreditga olish orqali bankdan yoki boshqa moliyaviy tashkilotdan kerakli mablag'ni oladi. Forfaiting asosan uzoq muddatli to'lovlarga asoslangan bo'lib, banklar bu jarayonni eksportchining xavfini o'z zimmalariga olish orqali amalga oshiradilar.

Forfaitingning asosiy afzalligi shundaki, eksportchi o'z to'lovlarini uzoq muddatga kechiktirib, bankdan mablag' olishi mumkin, shu bilan birga xalqaro savdoni yengillashtirish va xavf-xatarlarni kamaytirish imkoniyatini yaratadi.

Zamonaviy bank xizmatlari va strategiyalar

1. Elektron tijorat va bank xizmatlari

Zamonaviy bank xizmatlari eksportni moliyalashtirish jarayonlarini tezlashtirishga qaratilgan. Elektron tijorat orqali xalqaro savdo operatsiyalarini moliyalashtirish imkoniyatlari kengaymoqda. Elektron tijorat platformalari orqali banklar eksportchilarga o'z to'lovlarini elektron shaklda amalga oshirish, xavfsiz va tezkor xizmatlar taqdim etish imkoniyatini yaratadi.

2. Raqamli bank xizmatlari

Raqamli bank xizmatlari, global savdoni yanada yengillashtirishda muhim rol o'ynaydi. Banklar mobil ilovalar va internet-banking orqali eksportchilarga tezkor xizmatlar taqdim etadilar. Bu jarayon, banklar tomonidan eksportchilarga tez va





samarali moliyaviy xizmatlarni ko'rsatish imkoniyatini yaratadi, shu bilan birga, tranzaksiyalarni yanada xavfsiz qilish imkoniyatini yaratadi.

3. Xalqaro hamkorlik va moliyaviy tarmoq

Banklarning xalqaro hamkorlikda faol ishtirok etishi eksportni moliyalashtirish uchun katta imkoniyatlar yaratadi. Banklar o'zaro hamkorlik qilish orqali xalqaro bozorlar va tarmoqlarni o'rganadi, yangi mahsulotlar va xizmatlar taqdim etadi. Bu esa eksportchilarni o'z to'lovlarini yaxshiroq boshqarish imkoniyatini beradi.

- Xulosa va takliflar (Conclusion/Recommendations).

Eksportni moliyalashtirish zamonaviy iqtisodiyotda banklarning eng muhim vazifalaridan biri hisoblanadi. Banklar eksportchilarni zarur moliyaviy vositalar bilan ta'minlaydilar va shuningdek, xalqaro bozorlar bilan integratsiyalashishda katta yordam ko'rsatadilar. Eksportni moliyalashtirishda yangi usullar va zamonaviy bank xizmatlari eksportchilarga yanada qulay va xavfsiz imkoniyatlar yaratadi.

Banklarning samarali strategiyalari va ilg'or moliyaviy usullari, eksportchilarning xalqaro bozorlar bilan aloqalarini mustahkamlash va savdo xavfini kamaytirishga yordam beradi. Shu bilan birga, eksportni rag'batlantirish va milliy iqtisodiyotning o'sishiga katta hissa qo'shadi.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR:

1. Brown, R. (2019). "Eksportni moliyalashtirish va banklarning roli." Xalqaro iqtisodiyot jurnali.
2. Miller, A. (2020). "Factoring va forfaiting: eksportni moliyalashtirishning ilg'or usullari." Savdo va moliya.
3. Whelan, E. (2021). "Raqamli bank xizmatlari va eksportni moliyalashtirish." Global bank tizimi.
4. Alimov, D. (2020). "Garovlar va eksport kreditlari: xalqaro savdoda xavf va imkoniyatlar." Iqtisodiy tadqiqotlar.

Research Science and
Innovation House

