

ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ЭКСПОРТНЫХ КРЕДИТНЫХ АГЕНТСТВ — ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ: ПЕРСПЕКТИВЫ ДЛЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Алексей Данильченко, Павел Артемьев

В статье рассмотрен опыт Великобритании в области финансово-кредитного стимулирования экспортта. Исследована специфика функционирования Департамента гарантирования экспортных кредитов (Export Credits Guarantee Department – ECGD) как экспортного кредитного агентства (ЭКА), имеющего статус органа государственного управления. Проанализирована структура финансовых услуг ECGD. Рассмотрены особенности законодательного обеспечения работы британского ЭКА, специфика взаимодействия ECGD с вышестоящими органами государственного управления, другими ЭКА в рамках реализации совместных программ стимулирования экспортта. Предложена модель ЭКА — органа государственного управления в Республике Беларусь. Обоснованы возможности ее создания и функционирования, а также преимущества по сравнению с традиционным ЭКА. Вынесены предложения по возможности применения отдельных практик функционирования ECGD при реализации стимулирующей экспортной политики в Республике Беларусь.

Ключевые слова: Департамент гарантирования экспортных кредитов, орган государственного управления, финансово-кредитное стимулирование экспортта, финансовый продукт, экспортное кредитное агентство.

«The Functioning of Export Credit Agencies — Public Administration Bodies: Prospects for the Republic of Belarus» (Alexey Danilchenko, Pavel Artsemyeu)

The article deals with the British experience in the sphere of financial and credit export promotion. Peculiarities of the Export Credits Guarantee Department (ECGD) functioning as an export credit agency (ECA) that has a public administration body status have been explored. The structure of the ECGD financial services has been analyzed. Peculiarities of the legislative support for the work of the British ECA, ECGD specificity of interaction with the higher bodies of state administration, other ECAs within the framework of the joint export promotion programmes have been considered. A model of the ECA — a public administration body in the Republic of Belarus — has been proposed. Possibilities of its establishment and functioning as well as its advantages in comparison with traditional ECAs have been justified. Proposals on the application opportunity of certain ECGD functioning practices in the implementation of export promotion policy in the Republic of Belarus have been carried out.

Keywords: administrative body, export credit agency, Export Credits Guarantee Department, financial and credit export promotion, financial product.

Authors:

Danilchenko Alexey — Doctor of Economy, Professor, Head of the Department of International Economic Relations of the Faculty of International Relations, Belarusian State University, e-mail: danilchanka@bsu.by

Artsemyeu Pavel — post-graduate student of the Department of International Economic Relations of the Faculty of International Relations, Belarusian State University, e-mail: artemyevp@mail.ru
Belarusian State University. Address: 4, Nezavisimosti ave., 220030, Minsk, BELARUS

Введение

Финансово-кредитное стимулирование экспортта является элементом внешнеторговой политики страны. Участие государства в финансовом стимулировании экспорттеров допу-

сается международными организациями и находит значительное применение в международной практике. Рамочные правила данного участия разработаны Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Соответствующим международным докумен-

Авторы:

Данильченко Алексей Васильевич — доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой международных экономических отношений факультета международных отношений Белорусского государственного университета, e-mail: danilchanka@bsu.by

Артемьев Павел Петрович — аспирант кафедры международных отношений факультета международных отношений Белорусского государственного университета, e-mail: artemyevp@mail.ru
Белорусский государственный университет. Адрес: 4, пр-т Независимости, Минск, 220030, БЕЛАРУСЬ

Рецензенты:

Давыденко Елена Леонидовна — доктор экономических наук, профессор кафедры международных экономических отношений факультета международных отношений Белорусского государственного университета

Томкович Михаил Петрович — кандидат экономических наук, заведующий центром аналитических исследований Научно-исследовательского экономического института Министерства экономики Республики Беларусь

Международные экономические отношения

том, определяющим «правила игры» при реализации международной практики финансового содействия экспортёрам, является Соглашение по официально поддерживаемым экспортным кредитам [20].

В научной литературе исследованию различных мер, методик и способов реализации внешнеторговой политики посвящены работы отечественных учёных-экономистов. В этой связи следует выделить труды А. В. Александрович [1], В. Ф. Медведева [6], А. Е. Дайнеко [7], С. М. Кобринского [8], К. В. Рудого [15], С. Н. Румаса [16] и др. Л. М. Петровской и А. В. Данильченко была написана отдельная монография, посвященная стимулирующей экспортной политике [11].

Среди российских авторов по рассматриваемой тематике целесообразно выделить работы А. В. Атаева [4], С. В. Волковой [5], В. В. Пыхтина [12], Н. Ю. Родыгиной [13; 14].

В зарубежной литературе считаем необходимым выделить труды представителей направления «Стратегической внешнеторговой политики» (*«Strategic Trade Policy»*), к которому следует отнести таких учёных, как Дж. Брандер, Б. Спенсер [23], У. Корден [25], Э. Диксит, Дж. Гроссман [28], Дж. Итон [29] и др. Следует также отметить работы учёных и практиков, исследовавших международную институциональную инфраструктуру финансового стимулирования экспорта. К ним относятся Д. Джантурко [35], А. Мендлевиц [37], Р. Родригез [38] и др.

Указанные авторы внесли значительный вклад в развитие научно-практического направления в области проведения государственной политики стимулирования экспорта. Так, было определено место стимулирующей политики в контексте внешнеторговой политики [4; 7; 12]; исследованы отдельные аспекты экспортного и внешнеторгового финансирования в целом [8; 15; 16]; проанализирована связь внешнеторговой политики и стимулирующей экспортной политики на макроэкономическом уровне (на уровне платежного баланса страны) [11].

Вместе с тем на сегодняшний день отсутствует отдельное исследование основных практик в области финансово-кредитного стимулирования экспорта на предмет их возможного применения в Республике Беларусь. В диссертационной работе В. В. Углова было вынесено предложение о создании в Республике Беларусь ЭКА. Совершенно справедливо автор полагает, что в настоящее время в Республике Беларусь сложилась трехуровневая структура внешнеторгового финансирования: органы государственного управления — коммерческие банки — предприятия экспортёры-импортеры. Как страховое агентство БРУПЭИС «Белэксимгарант», так и до приобретения Сбербанком России экспортно-импортный банк «БПС-Банк» (сейчас ОАО «БПС-Сбербанк») остава-

лись и продолжают оставаться универсальными по своему статусу [17]. Впоследствии рассматривался вопрос создания ЭКА на базе не банка, а отдела в каком-либо системообразующем банке. Но и эта идея не была реализована.

Практика финансового стимулирования экспорта свидетельствует о том, что создание полноценного ЭКА в стране является весомым шагом на пути к тесному сотрудничеству со странами — членами ОЭСР. Таким образом будут решаться две важнейшие задачи: 1) значительно снижаются транзакционные издержки финансового стимулирования экспорта; 2) упрощается процесс взаимодействия с наднациональными структурами и международными организациями (ОЭСР, ВТО), в той или иной степени регулирующими данное направление внешнеторговой политики. В международной практике существует определенное количество вариантов создания и функционирования ЭКА, а также их взаимодействия с органами государственного управления, наднациональными структурами и международными организациями. Следует отметить, что некоторого «идеального» варианта создания ЭКА не существует. Многое зависит от традиций той или иной страны, значения экспорта для экономики страны в целом, финансово-кредитной инфраструктуры, ситуации с государственными финансами и многоего другого.

Тем не менее, мы полагаем возможным создание в Республике Беларусь ЭКА — органа государственного управления. Данный тезис мы обосновываем тем фактом, что подавляющее число валообразующих предприятий страны — основных экспортёров являются подведомственными организациями. Соответственно, можно небезосновательно предположить, что ЭКА — орган государственного управления лучше впишется в институциональную структуру финансово-кредитного стимулирования экспортёров по сравнению с обычным ЭКА, который имеет намного больше черт финансовой организации.

Кроме того, следует учитывать и тот факт, что создание ЭКА на базе финансового института в Республике Беларусь не осуществляется на протяжении практически десяти лет. **Таким образом, на основании проведенных нами исследований мы полагаем, что данное ЭКА может быть создано на базе органа государственного управления.**

В международной практике функционирование ЭКА — органа государственного управления представляет весьма редкое явление. Фактически единственным ЭКА — государственным органом считается Департамент гарантирования экспортных кредитов (*Export Credits Guarantee Department — ECGD*) в Великобритании. Иногда его также называют Британской службой экспортного финансирования (*UK Export Finance — UKEF*).

В настоящей статье сосредоточим основное внимание на функционировании данной структуры с целью вынесения практико-ориентированных предложений о возможности использования британского опыта в условиях экспортного стимулирования в Республике Беларусь.

Особенности функционирования британского ЭКА ECGD

Миссия *ECGD* связывает деятельность данной организации с макроэкономическими интересами страны. Миссией четко обозначены основные финансовые продукты *ECGD*: страхование, гарантирование и перестрахование. Кроме того, официально декларируются увязка бизнес-плана деятельности *ECGD* с циклами деловой активности, а также обеспечение должного уровня соответствия другим ЭКА в формировании необходимого «игрового поля» для своих экспортёров [18, р. 6, 14].

Основным нормативным правовым актом, регламентирующим деятельность *ECGD*, является Закон 1991 г. «Об экспортных и инвестиционных гарантиях» (далее – Закон 1991 г.) [30].

Законом 1991 г. предусматривается перечень функций, которые осуществляет государство в лице исполнительного органа государственного управления (в настоящее время это Министерство по делам бизнеса, инноваций и профессиональной подготовки) по официальной поддержке экспортёров произведенных в Соединенном Королевстве товаров и услуг, а также инвестиций за рубеж. Данная поддержка включает гарантирование, страхование, выдачу грантов и прямое кредитование, т. е. не ограничивается лишь выдачей гарантий и страхованием со стороны *ECGD*. Фактически Закон 1991 г. прописывает не столько функции *ECGD*, сколько перечень функций исполнительного органа государственного управления, большинство из которых могут быть переданы *ECGD* [30]. В этой связи утверждение ОЭСР о том, что в Великобритании нет официального института по прямому экспортному кредитованию и рефинансированию [31], может быть уточнено тем фактом, что Законом 1991 г. предусмотрено право исполнительного органа государственного управления передавать не только функции прямого кредитора с официальной поддержкой, но и исключительное право выдачи грантов от имени государства [30]. Имеющая место в настоящее время диверсификация финансовых продуктов *ECGD* подтверждает данный тезис. **Таким образом, в британской практике ни страхование, ни гарантирование, ни прямое кредитование экспортёров с государственной поддержкой не считаются административным содействием, а допу-**

скаются на законодательном уровне при соответствии нормам международного права.

Законом 1991 г. устанавливается иерархия органов государственного управления в рамках оказания содействия экспортёрам произведенных в Великобритании товаров и услуг, а также инвесторам за рубеж, являющимся резидентами Великобритании.

Основным органом управления, определяющим количество денежных средств на цели содействия, является парламент [30]. Для любой сделки *ECGD* должен получить одобрение Казначейства Ее Величества. Вместе с тем последнее дает постоянное согласие на осуществление операций *ECGD* в пределах установленных лимитов. По тем сделкам, которые считаются спорными в финансовом плане и относительно новыми, *ECGD* проводит предварительные консультации с казначейством и иными заинтересованными органами государственного управления. Председатель правления *ECGD* является одновременно главным бухгалтером. Функции последнего ему помогают выполнять управление [31].

Ключевые финансовые ориентиры *ECGD* определяет Казначейство. Среди них важнейшие отражены в таблице.

Основным целевым ориентиром является максимальный объем принятых обязательств *ECGD*. При этом до недавнего времени он выражался как в фунтах стерлингов, так и в специальных правах заимствования (для операций в иностранной валюте). Кроме того, целевой ориентир по данному показателю изменился в количественном отношении [30; 31]. Характерно, что Законом 1991 г. разграничиваются лимиты ответственности исполнительного органа государственного управления и лимиты ответственности в рамках «портфеля» обязательств *ECGD*. На практике же в настоящее время лимит максимальных обязательств *ECGD* в количественном отношении ближе к законодательно установленному лимиту исполнительного органа государственного управления. Рассматриваемых ограничений в используемых нами отчетных данных обнаружено не было. С учетом расширения и диверсификации финансовых продуктов *ECGD* это может быть свидетельством того, что законодательно установленные функции исполнительного органа государственного управления по оказанию финансово-кредитного содействия экспортёрам с 1991 г. все больше переходят в ведение британского ЭКА.

Иными словами, деятельность британского ЭКА закономерно обособляется от деятельности исполнительного органа государственного управления и имеет постоянную тенденцию приобретения все большего перечня профиль-

Описание и выполнение важнейших индикаторов при соблюдении ориентира финансовой деятельности ECGD в 2014/2015 отчетном году

Индикатор	Описание	Целевой ориентир	Значение показателя в 2014/2015 отчетном году
Максимальный объем принятых обязательств	Устанавливает максимальный размер принятого номинального риска, или общее количество денежных средств налогоплательщиков, которые подвержены риску	50 млрд ф. ст. (без поправок на курсовую разницу)	21 млрд ф. ст.
Лимит в отношении приемлемого уровня рисков	Устанавливается в размере 99,1 % оцененных ECGD распределенных потерь за 10 лет	2,7 млрд ф. ст. (с поправкой на курсовую разницу)	1,3 млрд ф. ст.
Индекс резерва	Обозначает, накоплены ли достаточные доходы для покрытия потерь с 77,5 % доверительным уровнем	1,00	4,48
Показатель (индекс) достаточности цены	Показывает, получает ли ECGD достаточную премию, чтобы покрыть риски и текущие затраты на период в три года	1,00	1,56; 1,37; 1,25 (в зависимости от периода)
Соотношение премии и риска	Указывает, достаточную ли премию взимает ECGD, чтобы покрыть риски наряду с административными расходами	1,35	1,80

Источник: составлено на основе [18, р. 17, таблица].

ных функций, которые изначально были определены для исполнительного органа государственного управления.

Предполагается, что ECGD будет осуществлять операции по страхованию и гарантированию кредитов, чтобы создавать достаточный резерв и обеспечить безубыточность собственной деятельности, что является требованием правительства. Доход ECGD составляют, в первую очередь, премии от страхования и гарантирования. Полученное превышение дохода над расходами ECGD уплачивает в Консолидированный фонд Соединенного Королевства. В случае необходимости (при наличии убытков) организация может получить средства из данного фонда. За средства, находящиеся в фонде, ECGD получает процент. Кроме того, ECGD уплачивает процент, пользуясь средствами фонда. Вторичные доходы организации формируются за счет возврата уплаченных страховых выплат, процентных выплат по средствам, размещенным в фонде, процентного дохода, получаемого в соответствии с договорами о реструктуризации международной задолженности [31].

Несмотря на определенную диверсификацию финансовых инструментов стимулирования экспорта ECGD, средне- и долгосрочные операции по предоставлению гарантий банкам в рамках предоставленных кредитов продавцу и покупателю при продаже и покупке капитального оборудования соответственно сохраняют лидирующие позиции в финансовом «портфеле» британского ЭКА. Более того, их доля увеличилась с 66 % в 2005/2006 отчетном году до 91 % в 2014/2015 году [18, р. 18; 19, р. 12]. Гарантии кредита поставщику и покупателю являются в целом традиционными финансовыми услугами ECGD со сроком действия от 2 лет, вследствие чего на них распространяются требования Соглашения ОЭСР по официально поддерживаемым экспортным кредитам о финансировании не более 85 % контрактной стоимости продукции. В рамках данных схем ECGD также работает непосредственно с банковскими структурами [24; 39].

В отношении сравнительно новой финансовой услуги ECGD — прямого кредитования — необходимо отметить два принципиальных момента. Во-первых, на данный продукт установлен лимит максимальной суммы всех вы-

даваемых кредитов в 3 млрд ф. ст. [27]. Однако пока было использовано лишь 45 млн ф. ст., или 1,5 % запланированного объема. Данный факт может свидетельствовать, в том числе, и о том, что покупатели (нерезиденты Великобритании) находят пока более выгодным обслуживание в рамках средне- и долгосрочного кредитования у собственных финансовых институтов (в стране назначения) либо у транснациональных банков (ТНБ) без привлечения британского ЭКА.

Во-вторых, непосредственно британское ЭКА стремится действовать в рамках данной схемы через специально подобранные банки-агенты либо в партнерстве с наиболее надежными банками, а не кредитовать напрямую. В настоящее время из банков — партнеров *ECGD* в рамках данной схемы следует выделить такие крупные финансовые институты, как *Banco Santander*, *Bank of China*, *Barclays Bank Group*, *Deutsche Bank*, *JPMorgan Chase Bank*, *Natixis*, *Societe Generale*, *The Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ, Ltd* и др. В случае предоставления прямого кредита без посредников стоимость данного финансового продукта будет выше для кредитополучателя [27].

Как видим, *ECGD* сотрудничает с весьма надежными кредитно-финансовыми учреждениями в рамках рассматриваемой схемы.

Несмотря на то, что в рамках прямого кредитования *ECGD* традиционно стремится действовать посредством схемы «кредит — организации-нерезиденту», **каких-либо ограничений на кредитование резидентов-экспортеров *ECGD* не имеет**. Решение о приобретении экспортного кредита с государственным содействием является правом экспортёра Великобритании. Однако ввиду значительной конкуренции на рынке банковского кредитования, как для экспортёров, так и для покупателей предпочтительнее (и дешевле) получить кредит у ТНБ, а не непосредственно у британского ЭКА, но с одновременной гарантией последнего. В этой связи оправдан вывод о том, что само прямое кредитование с государственной поддержкой в Великобритании эволюционировало в поддержку нерезидентов, о чём будет сказано ниже.

Помимо отмеченных финансовых услуг *ECGD* стоит также выделить схему рефинансирования. Можно отметить, что данная схема является своего рода «страхованием» от неблагоприятной конъюнктуры на международном рынке долгового и ссудного капитала [31]. Социальные функции перед развивающимися странами помогает выполнить схема конверсии долговых обязательств определенного перечня стран [24].

Наиболее близкой к белорусской практике экспортного кредитования с государственной поддержкой являлась программа *ECGD* «Схема экспортного финансирования по фиксированной процентной ставке» (*Fixed-rate export*

finance scheme). Ввиду диверсификации финансовых продуктов *ECGD* (в том числе и в части появления такого инструмента, как прямое кредитование) на сегодняшний день уже не осуществляются сделки по данной программе. Все операции по указанной схеме учитываются по счету 4 в рамках учетной политики *ECGD* [18, р. 30–31]. *ECGD* одновременно выступал гарантом по выдаваемым экспортным кредитам с государственной поддержкой. Для сравнения, в Республике Беларусь кредитуют и страхуют различные юридические лица. Кроме того, отличие заключается и в том, что страховался не непосредственно экспортный контракт, а британское ЭКА имело дело лишь с кредитом, гарантируя его. Это автоматически позволяло передать банкам часть полномочий при оценке экспортных рисков. Отличием от белорусской практики являлось также и то, что *ECGD* компенсировал непосредственно процентную ставку *CIRR* в рамках Соглашения ОЭСР для соответствующей валюты кредита. При этом банк имел право на получение дохода по рыночной ставке. Однако если этот доход (по коммерческому проценту) был меньше компенсируемого дохода банка, рассчитанного исходя из ставки *CIRR*, то банк должен был выплатить разницу *ECGD*. В противном случае ее компенсировал *ECGD* [31]. (В случае опыта Великобритании ставка *CIRR* в соответствии с Соглашением ОЭСР с учетом ситуации на кредитном рынке отражала минимальный уровень компенсации недополученного процентного дохода банка [20]. В белорусской же практике по Указу Президента Республики Беларусь от 25 августа 2006 г. № 534 осуществляется компенсация не ставки *CIRR*, а ее разности с рыночной процентной ставкой [10].)

Таким образом, теоретически *ECGD* мог компенсировать процентный доход, как превышающий доход, полученный по ставке *CIRR*, так и меньший доход в зависимости от ситуации на рынке банковского кредитования.

При этом, чтобы страховать процентные риски, *ECGD* принимал участие в процентных свопах. Более того, до 2003 г. с целью снижения издержек по компенсации применялась схема рефинансирования при участии частной компании, сотрудничавшей с *ECGD*. Рефинансировались кредиты, которым *ECGD* оказывал поддержку с целью снижения расходов на них. Данная частная компания пополняла собственные фонды за счет участия на рынке капитала под гарантию *ECGD*. Впоследствии *ECGD* сам пополнял фонды данной компании по фиксированной процентной ставке. Такое пополнение фондов позволяло избежать убытков при операциях рефинансирования. При этом банки, осуществлявшие экспортное кредитование с государственной поддержкой в качестве банков-агентов либо независимых кредиторов, специально отбирались *ECGD*. Кроме

того, это мог быть банк за пределами Великобритании, если были соблюдены как все нормативные документы в стране — местонахождении банка, так и требования английского законодательства в общем и *ECGD* в частности. Важно отметить, что в рамках данной схемы допускалось кредитование как экспортёра, так и покупателя [31].

На сегодняшний день схема экспортного финансирования по фиксированной процентной ставке отменена. Фактически ее заменила внедренная с 2014 г. схема прямого кредитования, в рамках которой *ECGD* получил полномочия по предоставлению прямого кредита (также в партнерстве с коммерческими банками) покупателям капитального оборудования и (или) услуг по справочной коммерческой процентной ставке *CIRR*, устанавливаемой в рамках Соглашения ОЭСР по официально поддерживаемым экспортным кредитам [27]. Можно сделать однозначный вывод об определенной эволюции данной поддержки экспортёров. **Во-первых, внедрение прямого кредитования вполне могло быть результатом успешной финансовой деятельности *ECGD*. Во-вторых, прямое кредитование значительно сокращает транзакционные издержки: у *ECGD* нет необходимости одновременно выступать гарантом предоставляемых кредитов, а также участвовать в операциях своих и хеджировать процентные риски, что в совокупности значительно упрощает процесс поддержки.** Тем не менее, конкретных данных о компенсационных выплатах в рамках прямого кредитования не имеется. С учетом ориентации данного вида финансового продукта на покупателя, можно предположить отсутствие какой-либо компенсации в принципе.

Как отмечалось выше, пока приходится констатировать, что в рамках лимита в 3 млрд ф. ст. был использован незначительный объем кредитных ресурсов на реализацию схемы прямого кредитования.

ECGD также задействован в лизинговых операциях, выполняя роль лизингодателя при поставках авиатехники. Кроме того, при поддержке подрядчиков крупных проектов со стороны *ECGD* поддерживаются в той или иной степени все участники цепочки создания стоимости: по оценкам, из 233 фирм, которые английское ЭКА поддержало напрямую в прошлом году, выгоду получат, по крайней мере, 6000 фирм. Более детальные оценки показывают, что в среднем 27 компаний получают выгоду косвенно при стимулировании экспорта и инвестиций одной компании [18, р. 19].

Важно отметить также и тот факт, что *ECGD* осуществляется стимулирование не только производителей и поставщиков комплектующих. Британское ЭКА может также участвовать в поддержке посреднических структур,

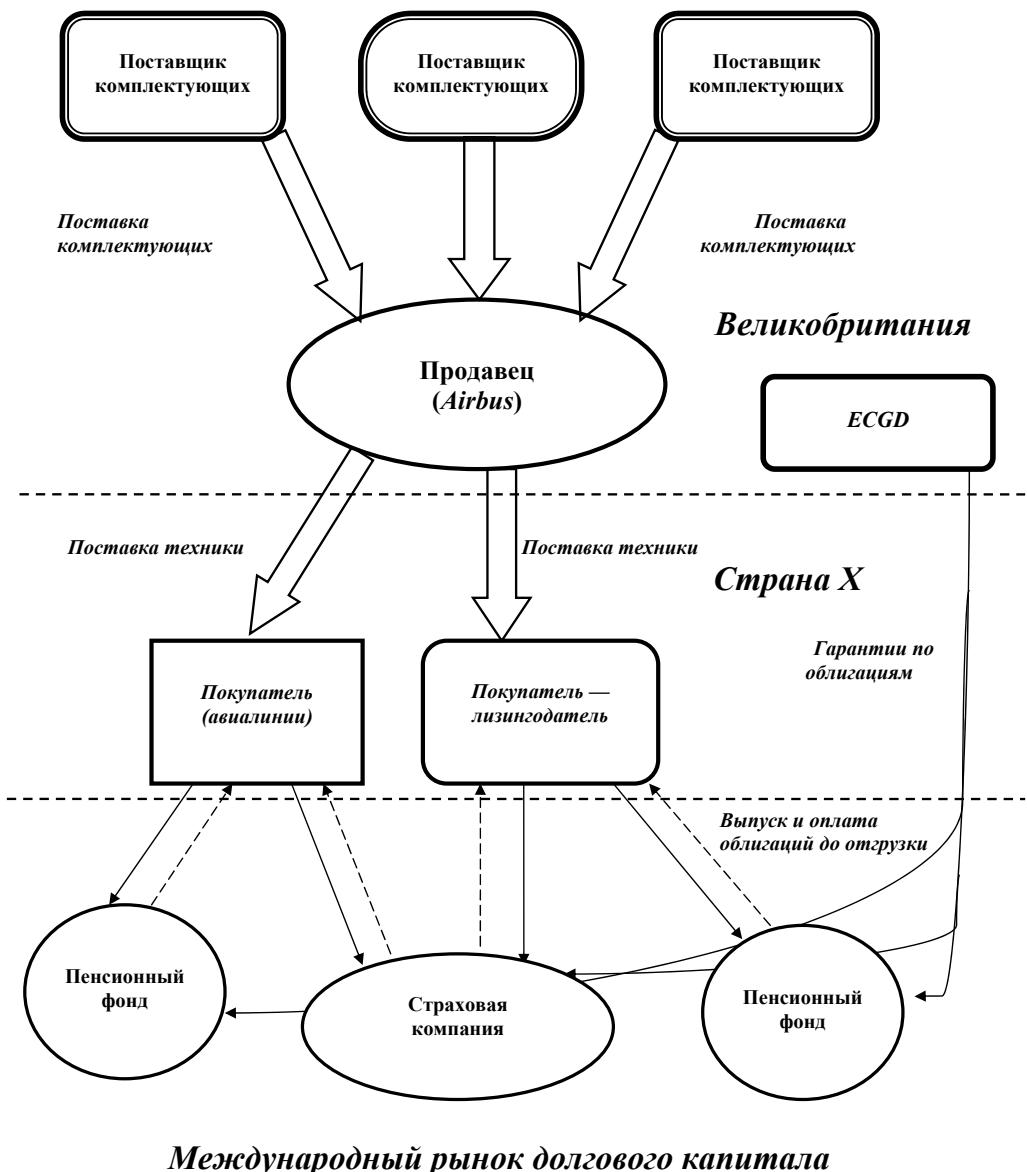
основной деятельностью которых является экспорт продукции, произведенной в Соединенном Королевстве.

Схема выхода *ECGD* на международный рынок долгового капитала в рамках средне- и долгосрочного финансирования поставок капитального оборудования приведена на рис. 1.

При этом стимулируются поставки капитального, полукапитального оборудования (*semi-capital goods*) стоимостью от 5 млн ф. ст. до 1 млрд ф. ст. и более и сопутствующие услуги. Под закупку данного оборудования запрашивается кредит со сроком погашения от 5 до 12 лет и более. Покупатель, представленный на рис. 1 условно авиалиниями либо компанией-лизингодателем за рубежом, осуществляет выпуск облигационных займов. При этом важно отметить, что эмиссия и оплата облигаций происходит до момента отгрузки продукции. Помимо традиционных участников международного рынка долгового капитала — специализированных финансовых институтов и коммерческих банков — новой тенденцией в последнее время становится участие на нем пенсионных фондов и страховых компаний.

Схема, представленная на рис. 1, также частично отражает схему рефинансирования — нового финансового продукта *ECGD* — с необходимостью включения в данную схему коммерческого банка — резидента Великобритании. Последний осуществляет частичное кредитование покупателя, однако ввиду ограничений по достаточности капитала в рамках более строгих (по сравнению с предыдущими) стандартов Базель III не может полностью прокредитовать поставку техники либо проект, поэтому в схему подключается британское ЭКА. Кроме того, в рамках схемы рефинансирования *ECGD* берет на себя обязательства по дальнейшему финансированию проекта при отсутствии возможности продолжения финансирования со стороны коммерческого банка [18, р. 15; 33].

Отдельный вопрос представляют операции перестрахования, особенно, когда речь идет о стимулировании совместно собранной техники. Перестраховочные операции могут осуществляться во взаимодействии с частным сектором, которому в свое время были переданы обязательства *ECGD* по страхованию краткосрочных экспортных кредитов. *ECGD* оставил за собой право осуществления операций перестрахования в отношении краткосрочных сделок в случае, если это отвечает национальным интересам. *ECGD* также сохранил за собой право взаимодействовать с ЭКА других стран в рамках операций перестрахования для финансирования заказов собранной в Великобритании и других странах техники и сопутствующих услуг. Таким образом, при взаимодействии с другими ЭКА формируется единый финансовый продукт и осуществляется совместное стимулирование экспорта. Напри-



Международный рынок долгового капитала

Рис. 1. Выход ECGD на международный рынок долгового капитала

Источник: собственная разработка.

мер, поддержка *Airbus* со стороны *ECGD* предоставляется совместно с французским и немецким ЭКА в основном в соответствии с долями каждой страны в совокупном продукте. В отношении Великобритании указанная доля колеблется от 18 до 38 %. Эта поддержка основана на перестраховочном механизме, когда есть ЭКА-лидер, а остальные два ЭКА оказываются поддержаны. Указанная доля английской компоненты соответствует стандартным 20 % в рамках требований *ECGD* при предоставлении основных финансовых продуктов [18, р. 19; 21; 22; 24; 27; 31; 33; 34; 39].

Помимо операций перестрахования в отношении совместно собранной техники *ECGD* и ЭКА Германии и Франции также применяется схема сострахования, когда каждым ЭКА по от-

дельности страхуется лишь национальная составляющая часть в общей стоимости продукции.

Вместе с тем исследования показывают, что **совместное финансовое стимулирование даже в рамках стран — участниц единой интеграционной группировки** (например, Великобритания, Германия, Франция в рамках ЕС) позволяет представлять намного меньше финансовых продуктов по сравнению с **финансово-кредитным стимулированием каждой страны в отдельности**. И хотя страны — члены интеграционной группировки взаимодействуют между собой по созданию единых «правил игры» в области финансового содействия экспортерам (особенно, в рамках Евро-

комиссии), ключевые вопросы они предпочитают решать самостоятельно. При этом подобного рода сотрудничество имеет в основном добровольный характер.

Совместное стимулирование германского *Euler Hermes* (в рамках бюджетной программы *Hermes cover*), французского *Coface* и британского *ECGD* позволяет предоставлять лишь два финансовых продукта: перестрахование и сострахование. В этой связи мы делаем вывод о том, что **в области финансового стимулирования первичным должно оставаться соблюдение национальных интересов и реализация совместных программ лишь на принципах взаимной выгоды и партнерства после тщательного мониторинга каждой страной целесообразности участия в проекте.**

Начиная с 2011 г., *ECGD* активно использует инструменты краткосрочного финансирования (финансовые продукты со сроком до 2 лет). В рамках данного направления стимулируются поставки за рубеж, в частности, потребительских товаров: сырья, товаров длительного пользования и др. Данная продукция продается на основе краткосрочного кредита (как правило, до одного года). При этом у экспортёра возникают две основные проблемы:

- а) риск неплатежа со стороны контрагента;
- б) необходимость финансирования оборотного капитала (предотгружное финансирование – *pre-shipment financing*) и финансирования в период действия коммерческого кредита (финансирование после отгрузки товара).

Для этих целей *ECGD* разработало систему поддержки экспортёров при реализации продукции на срок менее 2 лет, рассматривая свою деятельность как дополнение финансовым инструментам коммерческих структур [18, р. 12, 25].

На сегодняшний день к краткосрочным финансовым продуктам в той или иной степени следует относить прямое страхование индивидуальных экспортных контрактов [32], гарантирование контрактных облигаций экспортёра [22], страхование контрактных облигаций экспортёра [21], финансирование оборотного капитала [34], гарантию подтвержденно го аккредитива [36]. При этом такие финансовые инструменты, как прямое страхование индивидуальных экспортных контрактов, гарантирование и страхование контрактных облигаций экспортёра, имеют индивидуальные сроки в зависимости от условий внешнеторгового договора.

Как видим, **финансирование оборотного капитала является вполне одобряемым финансовым продуктом краткосрочного характера с государственной поддержкой.** Именно своевременное пополнение оборотного капитала позволяет обеспечивать ритмичную работу предприятия в краткосрочном периоде, особенно предприятия, заключающего множество контрактов на по-

ставку. Данный вид содействия особо эффективен, когда экспортёр заключает достаточно много экспортных контрактов либо когда стоимость изготовления продукции (и, как следствие, стоимость контракта) превышает обычное ее значение для данного вида продукции. Тем не менее, этот финансовый продукт предусматривает лишь гарантию со стороны *ECGD* банку, осуществляющему прямое кредитование.

***ECGD* непосредственно участвует в закупках оборудования для проектов за рубежом, однако не напрямую (это запрещено нормами ВТО), а косвенно предлагая наиболее выгодные способы финансового содействия** [18, р. 24, 27].

В целом можно сделать вывод, что *ECGD* является весьма успешным ЭКА, к деятельности которого на международной арене значительно меньше претензий по сравнению с другими типами подобных агентств. *ECGD* придает особое значение стимулирование всей цепочки создания стоимости, конечным звеном которой должна стать экспортная поставка, а не только стимулирование экспорта непосредственного производителя. *ECGD* выполняет также несвойственную для обычно го ЭКА роль лизингодателя, участвует на международных долговых рынках и содействует оказанию помощи развитию наиболее бедных стран. Являясь органом государственного управления, *ECGD* активно взаимодействует с иными госорганами, международными организациями, неправительственными ассоциациями. Как видим, наличие статуса органа государственного управления не препятствует диверсификации финансовых продуктов британского ЭКА.

Кроме того, анализ показал, что в целом *ECGD* функционирует в благоприятной финансово-экономической среде при отсутствии тенденций к значительной волатильности на финансовых рынках. При этом британское ЭКА имеет намного более устойчивые финансово-экономические показатели по сравнению с основными системообразующими банками Великобритании.

Перспективы создания ЭКА — органа государственного управления и использования отдельных практик *ECGD* в Республике Беларусь

Анализ основных результатов деятельности *ECGD* позволил сделать вывод о возможности создания ЭКА — органа государственного управления в Республике Беларусь.

Как отмечалось выше, благоприятную почву для данной институциональной структуры финансового стимулирования экспорта создают факт подведомственной подчиненности значительного числа валообразующих предприятий страны, а также неопределенность буду-

шего концернов как государственных структур. На рис. 2 приведена схема функционирования ЭКА — органа госуправления в Беларусь.

Структуру предлагаемого нами ЭКА — органа государственного управления можно описать следующим образом. Головной офис ЭКА-госоргана создается на базе департамента, либо главного управления, либо отдела в неотраслевом органе государственного управления. Этим госорганом может быть, например, предполагаемое к созданию на базе Министерства промышленности Министерство промышленной политики, которое не имело бы подведомственных организаций и занималось бы исключительно вопросами макроэкономического регулирования.

Одновременно в концернах создаются филиалы данного ЭКА в виде отделов, которые не являются юридическими лицами. Тот факт, что филиалы ЭКА не будут иметь статус самостоятельных юридических лиц и не будут в индивидуальном порядке принимать решения об оказании государственной поддержки, создаст серьезный аргумент в защиту того, что поддержка не будет иметь специфический характер в терминологии ВТО, поскольку каждый концерн имеет дело с собственным ограниченным кругом предприятий. Окончательное решение в области государственного содействия

должен принимать головной офис ЭКА. Кроме того, в функции головного офиса будет входить взаимодействие с предприятиями без ведомственной подчиненности.

На рис. 2 также приведен перечень основных и дополнительных функций ЭКА-госоргана: реализация политики финансового стимулирования экспорта, взаимодействие с другими госорганами, представление интересов Республики Беларусь в ОЭСР, ВТО, ЕЭК, взаимодействие с ЭКА стран-партнеров. Данное ЭКА будет также осуществлять непосредственное финансовое стимулирование экспортера продукции: страхование, гарантирование, прямое кредитование. Предполагается сосредоточение основных функций по реализации указов Президента Республики Беларусь от 24 сентября 2009 г. № 466 [9] и от 25 августа 2006 г. № 534 в рамках данного ЭКА [10].

Кроме того, к дополнительным функциям следует отнести участие и содействие в участии в иных формах стимулирования экспорта, помимо финансовых: участие в разработке рекомендательных документов системы менеджмента качества (о предложении по созданию данных типов документов см. подробнее [2, с. 75]). К дополнительным функциям, выполняемым данным ЭКА, можно также отнести участие в совершенствовании инфраструк-

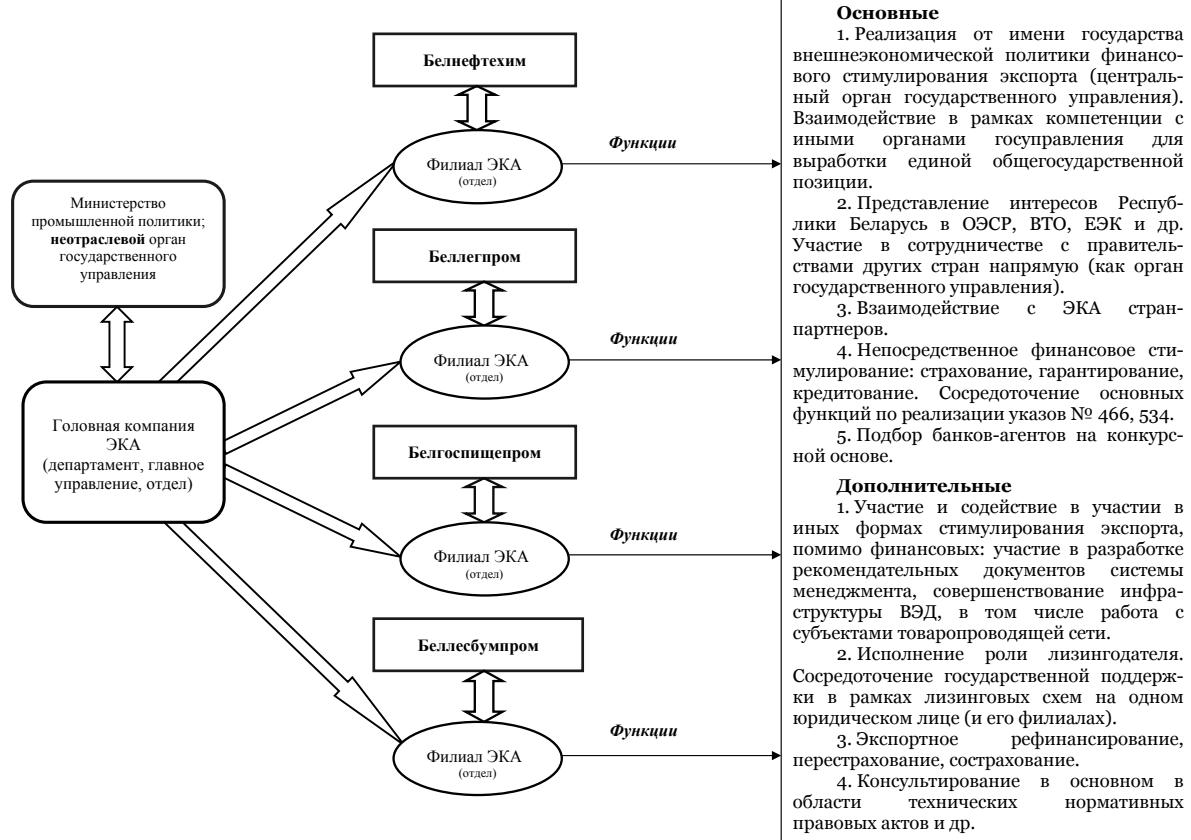


Рис. 2. Схема создания ЭКА — органа государственного управления в Республике Беларусь

Источник: собственная разработка.

туры внешнеэкономической деятельности, в том числе работу с субъектами товаропроводящей сети отечественных предприятий; исполнение роли лизингодателя, консультанта в области финансового содействия экспорту, а также использование дополнительных финансовых продуктов: экспортное рефинансирование, перестрахование, сострахование (последние два, преимущественно, в рамках совместных программ стимулирования со странами ЕАЭС и иными заинтересованными государствами).

Обозначим основные преимущества ЭКА — органа государственного управления.

1. Возможность ведения бухгалтерского учета по упрощенной схеме (нет необходимости внедрения международных стандартов финансовой отчетности).

2. Концерн как юридическое лицо не распускается. Сохраняются рабочие места.

3. Источником финансирования могут быть как бюджет (но не дополнительные затраты, а перераспределенные денежные средства от источников, ежегодно резервируемых на финансовое содействие экспорту в республиканском бюджете), так и денежные ресурсы самих предприятий (принцип: «вы нам денежные средства — мы вам защиту и содействие»). Формируется партнерство государства и бизнеса.

4. Значительный опыт работы с подведомственными предприятиями концернов, знание ими специфики предприятий.

5. Непротиворечие основной цели функционирования концерна — защите подведомственных предприятий.

6. Отсутствие необходимости быть прибыльной организацией, в то время как финансовое ЭКА, как правило, получает больше целевых показателей по прибыли.

7. Тенденция к «универсализму» финансовых ЭКА делает их более похожими на «рыночные окна» (более подробно о «рыночных окнах» см. [37]), в то время как ЭКА — орган государственного управления характеризует весьма высокая «прозрачность» основной деятельности.

8. Возможность придания большего перечня дополнительных функций, в том числе по совершенствованию инфраструктуры внешнеэкономической деятельности, работе с товаропроводящей сетью и др.; возможность выбора банков-агентов и сохранения структуры стимулирования, близкой к действующей в Республике Беларусь.

Таким образом, в условиях довольно непростой ситуации с поставками отечественной продукции за рубеж, полагаем, что формированиеской деятельности, работе с товаропроводящей сетью и др.; возможность выбора банков-агентов и сохранения структуры стимулирования, близкой к действующей в Республике Беларусь.

ственный инструмент по стимулированию направления экспорта белорусской продукции на внешние рынки.

При этом с учетом опыта Великобритании полагаем возможным при создании ЭКА — органа государственного управления основные функции («расширенную» их версию) прописывать не для самого ЭКА (поскольку это будет лишь подразделение в рамках исполнительного органа государственного управления), а для министерства, которому оно будет непосредственно подчинено (например, Министерство промышленной политики, как приведено на рис. 2). На начальном этапе это упростит нормотворческий процесс, поскольку изначально проще определить «рамочные» правила функционирования ЭКА как функции курирующего органа государственной власти.

Одновременно важно прописать возможность передачи ключевых функций данного госоргана создаваемому ЭКА и вести на постоянной основе мониторинг данного законодательства. На основе опыта Великобритании можно предположить постепенный переход ключевых функций в ведение создаваемого ЭКА. При этом подобный «переход» будет адаптируемым к белорусской практике финансового стимулирования экспорта.

Впоследствии при накоплении достаточных резервов возможно создание Консолидированного фонда, в котором будет накапливаться чистый денежный доход от функционирования ЭКА. Поскольку ресурсы создаваемого ЭКА будут фактически представлять бюджетные средства, стратегический контроль использования средств Фонда целесообразно возложить на Министерство финансов Республики Беларусь, а оперативное управление — на Банк развития либо один из крупных системообразующих банков страны. Оперативное управление в данном случае подразумевает, в том числе, инвестирование части средств фонда в заранее отобранные высокодоходные проекты в Республике Беларусь либо за рубежом, а также в высоколиквидные ценные бумаги. С целью диверсификации рисков и обеспечения доступности кредитных ресурсов полагаем необходимым при финансовом содействии экспортерам создаваемым ЭКА задействовать банки-агенты, в том числе и Банк развития Республики Беларусь. В частности, на основе исследования функционирования ECGD в партнерстве с крупнейшими финансовыми институтами, включая ТНБ, в практике реализации прямого кредитования можно сделать вывод о том, что в практике финансового стимулирования экспорта в Республике Беларусь приятие, например, Банку развития Республики Беларусь полномочий по выполнению роли агента правительства при реализации экспортного кредитования (в том числе полного комплекса услуг по Указу № 534, а не сокращенного) будет весьма своевременно и не пони-

зит рейтинг данного учреждения от перечисления денежных средств «транзитом» либо от кредитования резидентов с государственной поддержкой. К данной практике возможно перейти, в том числе, в процессе создания и функционирования в Беларуси ЭКА — органа государственного управления, сохранив за Банком развития либо за одним из системообразующих банков роль партнера и агента создаваемого ЭКА.

Целесообразно также основное внимание в предлагаемом перечне финансовых продуктов создаваемого ЭКА сосредоточить на косвенном стимулировании в виде гарантий и страхования. При этом приоритет следует отдавать именно гарантированию, поскольку данный инструмент значительно диверсифицирует риски с кредитующим учреждением. В то же время, исходя из опыта Великобритании при реализации схемы прямого кредитования посредством банков-агентов, считаем возможным (через Банк развития либо системообразующий коммерческий банк) осуществлять рефинансирование коммерческого банка, непосредственно выдающего кредит, что в состоянии понизить процентную ставку, делая кредит более доступным.

Анализ опыта Великобритании помогает также сделать вывод о том, что прямое кредитование резидентов является допустимой (не запрещенной) практикой содействия. Вместе с тем относительно небольшое применение практики кредитования резидентов в Великобритании объясняется скорее доступностью кредитных ресурсов и невысокой их стоимостью, а не административными ограничениями. В этой связи схему кредитования с государственной поддержкой «кредит — организации резиденту» считаем допустимой, используемой в международной практике и не противоречащей нормам международного права. Данную практику полагаем сохранить как до, так и после создания ЭКА — органа государственного управления.

Полагаем, что ЭКА — орган государственного управления по аналогии с *ECGD* помимо выполнения роли лизингодателя может также оказывать финансовое содействие как производителям, так и поставщикам комплектующих и компаниям-посредникам, осуществляющим непосредственную реализацию отечественной продукции.

Нами уже предлагалось создание посреднической структуры в Республике Беларусь государственной формы собственности (в данном случае важно вести речь именно о посреднической структуре, не являющейся органом государственного управления, чтобы рассматриваемая практика не была расценена как прямое участие государства в закупках продукции с целью последующей реализации за рубеж, что запрещено нормами ВТО), в функции которой входили бы закупка продукции у промышлен-

ных предприятий и их последующая реализация за рубеж, а также функции консультирования и информирования иностранных потенциальных партнеров о белорусских экспортёрах [3, с. 57]. Указанное предложение можно дополнить тем, чтобы данная посредническая организация (исходя из опыта Великобритании) сосредоточивала основную деятельность не на непосредственной закупке произведенной продукции, а на предоставлении наиболее выгодных форм финансирования при участии белорусской организации в проекте за рубежом либо при разовых экспортных поставках. Впоследствии, при создании ЭКА — органа государственного управления, полагаем возможным создать отдельное юридическое лицо государственной формы собственности и коммерческой направленности, которое бы выполняло функции данной посреднической организации, деятельность которой контролировалась бы созданным ЭКА посредством участия в капитале.

Опыт совместного стимулирования капиталоемкой продукции ЭКА Великобритании, Германии и Франции может быть использован и в рамках ЕАЭС. В данной связи органами государственного управления в настоящее время в сфере совместного финансово-кредитного стимулирования поставок техники за рубеж предлагается создание перестраховочного пула. Речь ведется преимущественно о Российской Федерации, Республике Беларусь и Республике Казахстан. Однако в данном случае следует отметить, что исходя из международной практики наиболее эффективным представляется стимулирование не различной продукции, а **совместно собранной техники**, как это осуществляют французское, немецкое и английское ЭКА, в том числе на примере *Airbus* [18; 19]. Национальные интересы в области стимулирования расходятся между Республикой Беларусь (продукция машиностроения), Российской Федерацией (оборонная промышленность) и Республикой Казахстан (в большей степени — наукоемкая продукция). Следовательно, стимулироваться должна продукция отраслей с высокой степенью интернационализации и (как показывают исследования) с высокой добавленной стоимостью. При этом важно принимать во внимание, что количество различных финансовых продуктов при совместном стимулировании намного меньше, чем при осуществлении содействия каждой отдельной страной.

С учетом того, что в настоящее время в условиях интеграционных группировок не существует каких-либо императивных правил совместного стимулирования, полагаем целесообразным ключевые вопросы финансового стимулирования (в том числе вопросы определения процентных ставок *CIRR*) решать в индивидуальном порядке каждой страной при сотрудничестве со странами ОЭСР, что допускается

статьей 20 Соглашения ОЭСР [20]. В дальнейшем считаем возможным согласование основных методик стимулирования в рамках интеграционных объединений с участием Республики Беларусь на партнерской основе, исходя из национальных приоритетов каждой из стран.

Выводы

На основе исследования опыта Великобритании в области финансово-кредитного стимулирования экспорта можно сделать вывод о возможном применении отдельных практик данного содействия в Республике Беларусь. В то же время важно учитывать особенности уже имеющейся институциональной инфраструктуры поддержки экспортёров в нашей стране, повышенную значимость экспорта для ее экономики, проводимую макроэкономи-

ческую и международную политику и другие ключевые факторы, отражающие национальные интересы Республики Беларусь.

Лучшее из опыта Великобритании в сфере содействия экспортёрам следует принимать пошагово, начиная с разработки основополагающих нормативных правовых актов. С нашей точки зрения, создание ЭКА в форме органа государственного управления (департамента, главного управления, управления) на базе неотраслевого министерства имеет значительные преимущества по сравнению с ЭКА, имеющим статус финансово-кредитного учреждения. Однако работа по созданию данной структуры должна вестись при непосредственном взаимодействии с партнёрами по ЕАЭС, а также с участием экспертов ОЭСР, ВТО и других заинтересованных наднациональных органов управления и международных структур.

Список использованных источников

1. Алекснович, А. В. Управление внешнеэкономической деятельностью Республики Беларусь: практ. пособие / А. В. Алекснович. — Минск: Амалфея, 2005. — 416 с.
2. Артемьев, П. П. Роль государства в стимулировании промышленного экспорта: теоретический подход / П. П. Артемьев // Проблемы управления. — 2015. — № 1 (54). — С. 69—76.
3. Артемьев, П. П. Стимулирование экспорта продукции промышленности: опыт зарубежных стран, направления совершенствования в Республике Беларусь // П. П. Артемьев // Белорус. экон. журн. — 2015. — № 3 (72). — С. 38—59.
4. Атаев, А. В. Современные тенденции и направления государственной поддержки экспорта за рубежом и в России: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.14 / А. В. Атаев. — М., 2005. — 198 л.
5. Волкова, С. В. Федеральные и местные институты в системе государственного стимулирования экспорта США: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.14 / С. В. Волкова; Рос. акад. наук, Ин-т США и Канады. — М., 1993. — 25 с.
6. Всемирная торговая организация: Беларусь на путях в ВТО / В. Ф. Медведев [и др.]; под науч. ред. П. Г. Никитенко; Ин-т экономики Нац. акад. наук Беларуси. — Минск: Право и экономика, 2002. — 146 с.
7. Дайнеко, А. Е. Геоэкономические приоритеты Республики Беларусь / А. Е. Дайнеко. — Минск: Беларус. наука, 2011. — 364 с.
8. Кобринский, С. Финансирование экспорта: освоение новых рынков сбыта / С. Кобринский // Банк. вестн. — 2009. — № 16. — С. 54—57.
9. О некоторых мерах по реализации товаров, произведенных в Республике Беларусь: Указ Президента Респ. Беларусь от 24 сент. 2009 г. № 466 [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2016.
10. О содействии развитию экспорта товаров (работ, услуг): Указ Президента Респ. Беларусь от 25 авг. 2006 г. № 534 [Электронный ресурс] // Там же.
11. Петровская, Л. М. Стимулирование экспорта и экспортные барьеры: теорет. и практ. аспекты / Л. М. Петровская, А. В. Данильченко. — Минск: Право и экономика, 2007. — 95 с.
12. Пыхтин, В. В. Формирование системы государственной поддержки российского экспорта продукции обрабатывающей промышленности: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.14 / В. В. Пыхтин. — М., 2004. — 197 л.
13. Родыгина, Н. Ю. Французский опыт работы на внешних рынках и использование его в России / Н. Ю. Родыгина. — М.: Изд-во Рос. гос. торг.-экон. ун-та, 2004. — 128 с.
14. Родыгина, Н. Ю. Экспортные стратегии промышленно развитых стран: возможности использования для России / Н. Ю. Родыгина. — М.: Изд-во Рос. гос. торг.-экон. ун-та, 2005. — 190 с.
15. Рудый, К. В. Финансы внешнеэкономической деятельности: учебное пособие для вузов / К. В. Рудый. — Минск: Выш. шк., 2004. — 348 с.
16. Румас, С. Инструменты внешнеторгового финансирования: формы и методы / С. Румас // Банк. вестн. — 2009. — № 10. — С. 18—22.
17. Углов, В. В. Внешнеторговое финансирование в странах в период трансформации: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.14 / В. В. Углов. — Минск, 2009. — 127 л.
18. Annual Report and Accounts, 2014-15 / Export Credits Guarantee Department. — London: The Williams Lea Group, 2015. — 174 p.
19. Annual Review and Resource Accounts, 2005-06 / Export Credits Guarantee Department. — London: TSO, 2006. — 101 p.
20. Arrangement on Officially Supported Export Credits: Doc. TAD/PG(2014)1, 15.01.2014 [Electronic resource] // Organisation for Economic Co-operation and Development. — Mode of access: <<http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?doclanguage=en&cote=tad/pg%282014%291>>. — Date of access: 11.05.2015.
21. Bond insurance policy [Electronic resource] // GOV.UK. — 19.04.2013. — Mode of access: <<https://www.gov.uk/guidance/bond-insurance-policy>>. — Date of access: 03.01.2016.
22. Bond support scheme [Electronic resource] // GOV.UK. — 25.04.2013. — Mode of access: <<https://www.gov.uk/guidance/bond-support-scheme-overview-and-how-to-apply>>. — Date of access: 02.01.2016.
23. Brander, J. Export Subsidies and International Market Share Rivalry / J. Brander, B. Spencer // Journal of International Economics. — 1985. — Vol. 18, N 1-2. — P. 83—100.
24. Buyer credit facility [Electronic resource] // GOV.UK. — 20.04.2013. — Mode of access: <<https://www.gov.uk/guidance/buyer-credit-facility>>. — Date of access: 04.01.2016.

25. Corden, W. Strategic Trade Policy: How New? How Sensible? / W. Corden // World Bank Policy Research Working Paper Series. — 1990. — N 396. — P. 1—32.
26. Debt conversion scheme [Electronic resource] // GOV.UK. — 17.04.2013. — Mode of access: <<https://www.gov.uk/guidance/debt-conversion-scheme>>. — Date of access: 06.01.2016.
27. Direct lending facility [Electronic resource] // GOV.UK. — 03.03.2014. — Mode of access: <<https://www.gov.uk/guidance/direct-lending-scheme>>. — Date of access: 04.01.2016.
28. Dixit, A. Targeted Export Promotion with Several Oligopolistic Industries / A. Dixit, G. Grossman // Journal of International Economics. — 1986. — Vol. 21, N 3-4. — P. 233—249.
29. Eaton, J. Optimal Trade and Industrial Policy under Oligopoly / J. Eaton, G. Grossman // Quarterly Journal of Economics. — 1986. — Vol. 101, N 2. — P. 383—406.
30. Export and Investment Guarantees Act 1991 [Electronic resource] // UK Legislation. — Mode of access: <http://www.legislation.gov.uk/ukpga/1991/67/pdfs/ukpga_19910067_en.pdf>. — Date of access: 26.12.2015.
31. Export Credit Financing Systems in OECD Member Countries and Non-Member Economies: United Kingdom [Electronic resource] // OECD iLibrary. — Mode of access: <http://www.oecd-ilibrary.org/trade/export-credit-financing-systems-in-oecd-member-countries-and-non-member-economies-united-kingdom_9789264071995-en>. — Date of access: 24.12.2015.
32. Export insurance policy [Electronic resource] // GOV.UK. — 26.04.2013. — Mode of access: <<https://www.gov.uk/guidance/export-insurance-policy>>. — Date of access: 02.01.2016.
33. Export refinancing facility [Electronic resource] // GOV.UK. — 19.03.2014. — Mode of access: <<https://www.gov.uk/guidance/export-refinancing-facility>>. — Date of access: 04.01.2016.
34. Export working capital scheme [Electronic resource] // GOV.UK. — 24.04.2013. — Mode of access: <<https://www.gov.uk/guidance/export-working-capital-scheme-overview-and-how-to-apply>>. — Date of access: 03.01.2016.
35. Gianturco, D. E. Export Credit Agencies: the Unsung Giants of International Trade and Finance / D. E. Gianturco. — London: Quorum Books, 2001. — 198 p.
36. Letter of Credit Guarantee Scheme [Electronic resource] // GOV.UK. — 23.04.2013. — Mode of access: <<https://www.gov.uk/guidance/letter-of-credit-guarantee-scheme-overview-and-how-to-apply>>. — Date of access: 03.01.2016.
37. Mendelowitz, A. The New World of Government-Supported International Finance / A. Mendelowitz // Ex-Im Bank in the 21st Century. — Washington DC: Institute of International Economics, 2002. — P. 159—189.
38. Rodriguez, R. Ex-Im Bank: Overview, Challenges and Policy Options / R. Rodriguez // Ex-Im Bank in the 21st Century. — Washington DC: Institute of International Economics, 2002. — P. 3—34.
39. Supplier Credit Financing Facility [Electronic resource] // GOV.UK. — 21.04.2013. — Mode of access: <<https://www.gov.uk/guidance/supplier-credit-financing-facility>>. — Date of access: 04.01.2016.

Статья поступила в редакцию в апреле 2016 г.