

Инструменты поддержки экспорта в Великобритании

UK Export Support Tools

УДК 339.5

Получено: 02.08.2024

Одобрено: 29.08.2024

Опубликовано: 25.10.2024

Аллаярова Н.И.

старший преподаватель кафедры высшей математики, статистики и информатики, ОУП ВО «Академия труда и социальных отношений» (АТиСО),

e-mail: len170121@outlook.com

Alayarova N.I.

Senior Lecturer Department of Higher Mathematics, Statistics and Computer Science, Academy of Labor and Social Relations (ATiSO),

e-mail: len170121@outlook.com

Тебекин А.В.

Д-р техн. наук, д-р экон. наук, профессор, почетный работник науки и техники Российской Федерации, профессор Высшей школы культурной политики и управления в гуманитарной сфере Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова, профессор кафедры финансово-экономического и бизнес-образования Государственного университета просвещения, заведующий научной лабораторией проблем устойчивого развития Института повышения квалификации руководящих кадров и специалистов, заведующий кафедрой высшей математики, статистики и информатики Академии труда и социальных отношений

e-mail: Tebekin@gmail.com

Tebekin A.V.

Doctor of Technical Sciences, Doctor of Economic Sciences, Professor, Honorary Worker of Science and Technology of the Russian Federation, Professor of the Higher School of Cultural Policy and Management in the Humanities of Moscow State University. M.V. Lomonosov, Professor of the Department of Financial, Economic and Business Education of the State University of Education, Head of the Scientific Laboratory of Sustainable Development Problems of the Institute for Advanced Training of Managerial Personnel and Specialists

e-mail: Tebekin@gmail.com

Аннотация

В современных условиях высоко насыщенного рынка, характерного для постиндустриальной эпохи, огромное значение имеет обеспечение конкурентных преимуществ производителей, которое на внешнем рынке достигается, в том числе, использованием комплекса инструментов поддержки экспорта. Указанные обстоятельства повышают настоятельность изучения передового мирового опыта инструментов поддержки экспорта.

Целью данной работы является изучение опыта поддержки экспорта в Великобритании в интересах использования наилучших технологий поддержки экспорта в отечественной практике.

Научная новизна полученных результатов заключается в выделении комплекса направлений государственной поддержки развития экспорта Великобритании, включая: помощь

(финансовую помощь, консультирование и аналитику); поддержку (финансовую и консалтингово-маркетинговую); поощрение (стимулирование).

Практическая значимость работы заключается в возможности применения ее результатов в части опыта поддержки экспорта в Великобритании в интересах использования наилучших технологий поддержки экспорта в отечественной практике.

Ключевые слова: опыт, институциональная поддержка, экспорт, Великобритания.

Abstract

In the modern conditions of a highly saturated market, characteristic of the post-industrial era, it is of great importance to ensure competitive advantages of manufacturers, which is achieved in the external market, including through the use of a set of export support tools. These circumstances increase the urgency of studying the best world experience of export support tools.

The purpose of this work is to study the experience of export support in the UK in the interests of using the best technologies for export support in domestic practice.

The scientific novelty of the obtained results lies in identifying a set of areas of state support for the development of UK exports, including: assistance (financial assistance, consulting and analytics); support (financial and consulting and marketing); encouragement (stimulation).

The practical significance of the work lies in the possibility of using its results in terms of the experience of export support in the UK in the interests of using the best technologies for export support in domestic practice.

Keywords: experience, institutional support, export, UK.

Введение

В современных условиях высоко насыщенного рынка, характерного для постиндустриальной эпохи, огромное значение имеет обеспечение конкурентных преимуществ производителей, которое на внешнем рынке достигается, в том числе, использованием комплекса инструментов поддержки экспорта, реализуемого на специализированных принципах [23]. Указанные обстоятельства повышают настоятельность изучения передового мирового опыта инструментов поддержки экспорта.

Цель исследования

Целью данной работы является изучение опыта поддержки экспорта в Великобритании в интересах использования наилучших технологий поддержки экспорта в отечественной практике.

Методическая база исследований

Методическую базу исследований составили известные научные работы, посвященные вопросам поддержки экспорта в Великобритании таких авторов, как Подоба З.С. [19], Муртузалиева С.Ю. [17], Израев Д.Л. [15], Пехтерева Е.А. [18], Аллас Т., Чинн Д., Хант Д., Миккельсен Д. [11], Кобзева Т.Я. [16], Портанский А.П. [20] и др.

Методическую базу исследований также составили актуальные информационно-аналитические материалы, посвященные проблематике развития экспорта в Великобритании [3-5,7-9] и др.

Методологическую базу исследований также составили авторские труды, посвященные проблеме развития экспортного потенциала государств [10, 12, 13, 22-24].

Основные результаты исследований

Великобритания является промышленно развитой страной и для этой страны характерны кризисы перепроизводства, которые выражаются в перенакоплении промышленного капитала, что, в свою очередь, находит проявление в международных экономических отношениях и сказывается на развитии национальных экономик соседствующих стран. История развития мировой экономики свидетельствует, что кризисы перепроизводства в Великобритании, в частности, кризис 1825 г., создали основу и условия для возникновения мировых кризисов общего перепроизводства, в особенности соседствующих стран. Следует отметить тот факт, что с 1837 г. кризисы в Великобритании

выступали толчком для кризисов экономик соседних стран, и общий ритм воспроизводства задавался вначале движением капитала в Великобритании.

Речь идет о деиндустриализации национальных экономик, которые в различной степени переживают многие ведущие страны мира и в настоящее время, например, Франция [2, 21], Италия, Германия. В значительной степени деиндустриализации экономики отражается не только на национальных хозяйствах отдельных стран, но и ведет к нарушению экономических связей между ними, что говорит о взаимозависимости данных процессов – механизма переплетения национальных кризисов перепроизводства. Однако в современных условиях развития мировой экономики, национальные кризисы в больше мере развиваются под действием внутренних импульсов, а не внешнеэкономических.

Выявленные тенденции подтверждаются в последнее десятилетие развития экономики Великобритании и других ведущих европейских стран (рис. 1) [25].

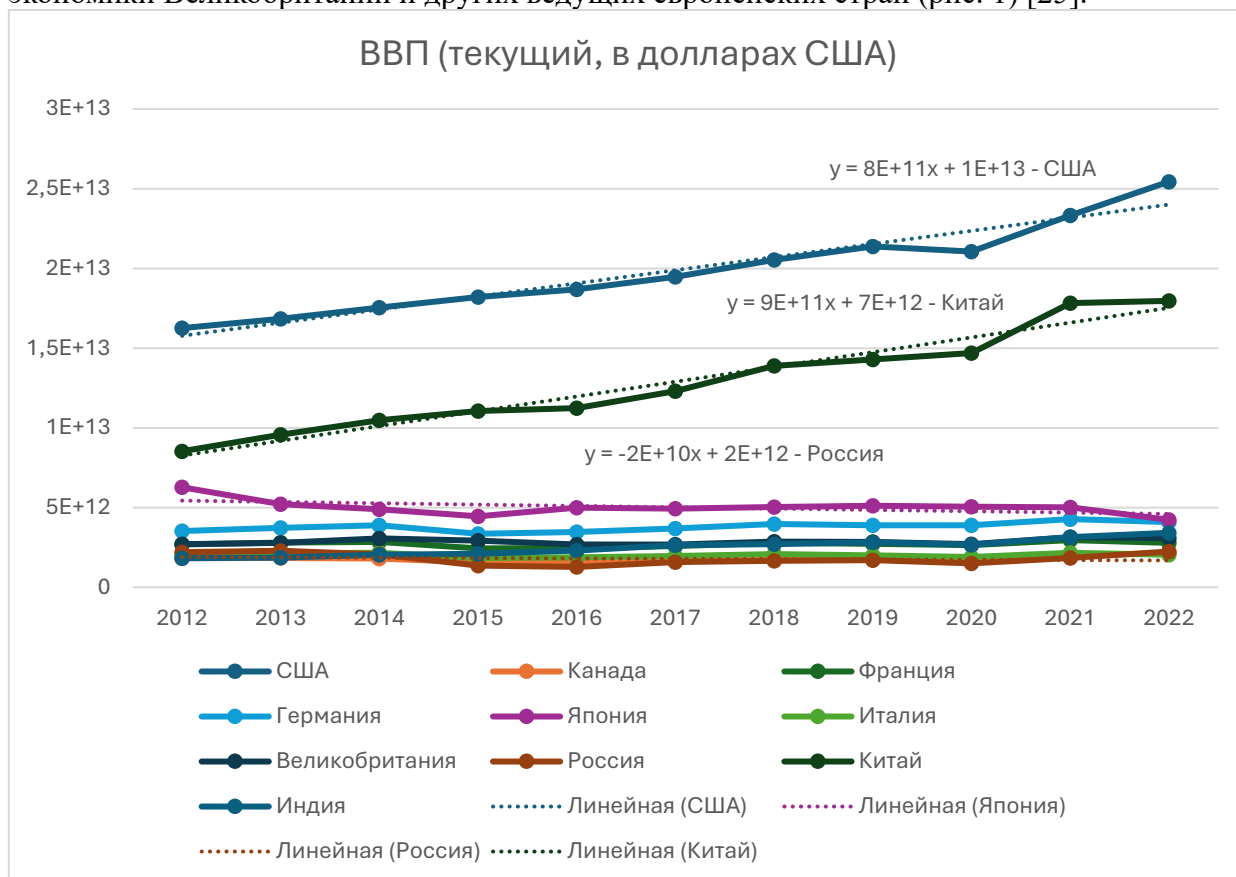


Рис. 1. Динамика номинального ВВП ведущих стран мира в период с 2012 по 2022 г. по данным Всемирного Банка [25]

Следует отметить, что, несмотря на номинальный рост экспортных продаж товаров Великобританией, страна с начала XXI в. переместилась в рейтинге ведущих стран-экспортеров мира из первой пятерки во вторую десятку стран (рис. 2). Хотя и предпринимает попытки к исправлению сложившейся ситуации (в том числе посредством решения о брекзит [1], явившимся ярким примером деглобализации в экономике).

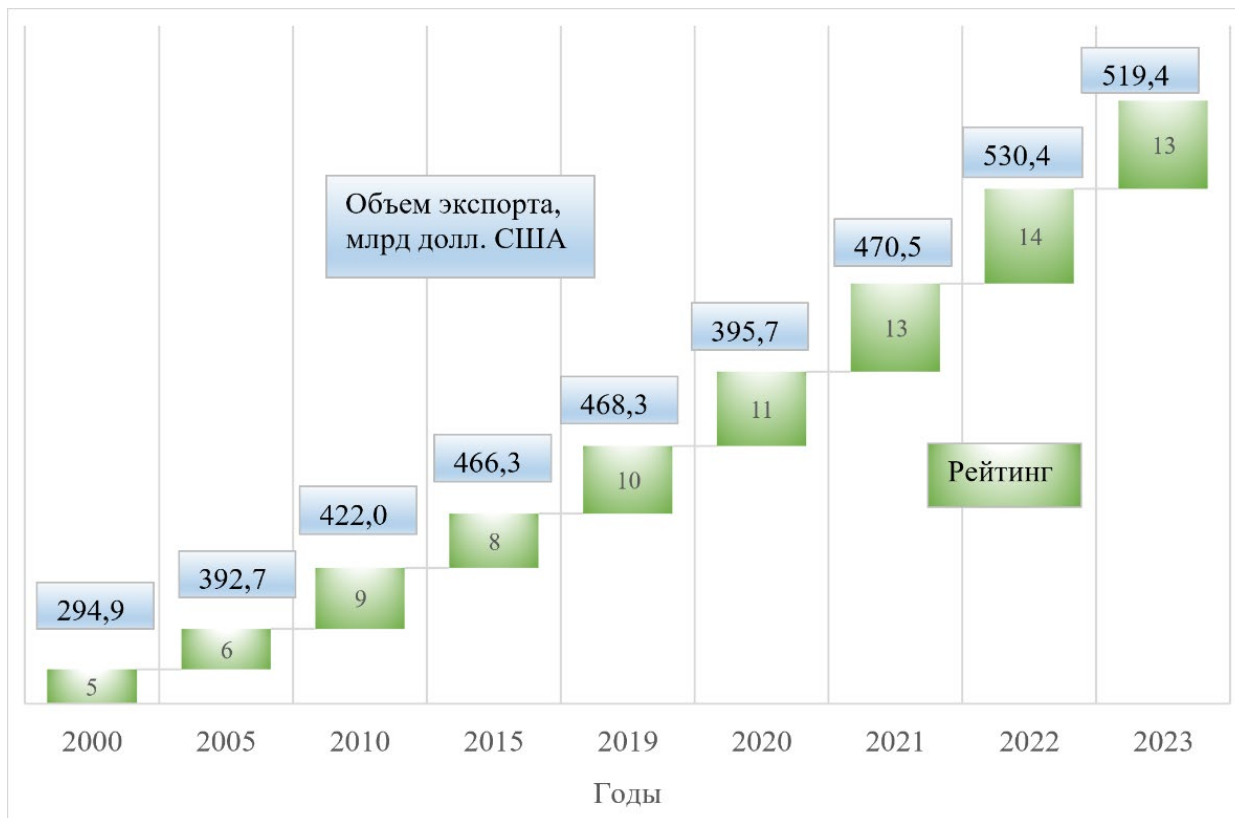


Рис. 2. Экспортные продажи товаров Великобритании и ее место в рейтинге 125 ведущих стран-экспортеров мира за 2000–2023 гг. (млрд долл. США)
Источник: составлено авторами на основе данных МВФ [7].

Основные направления и структура экспорта Великобритании представлены на рис. 3 и 4 соответственно [14].

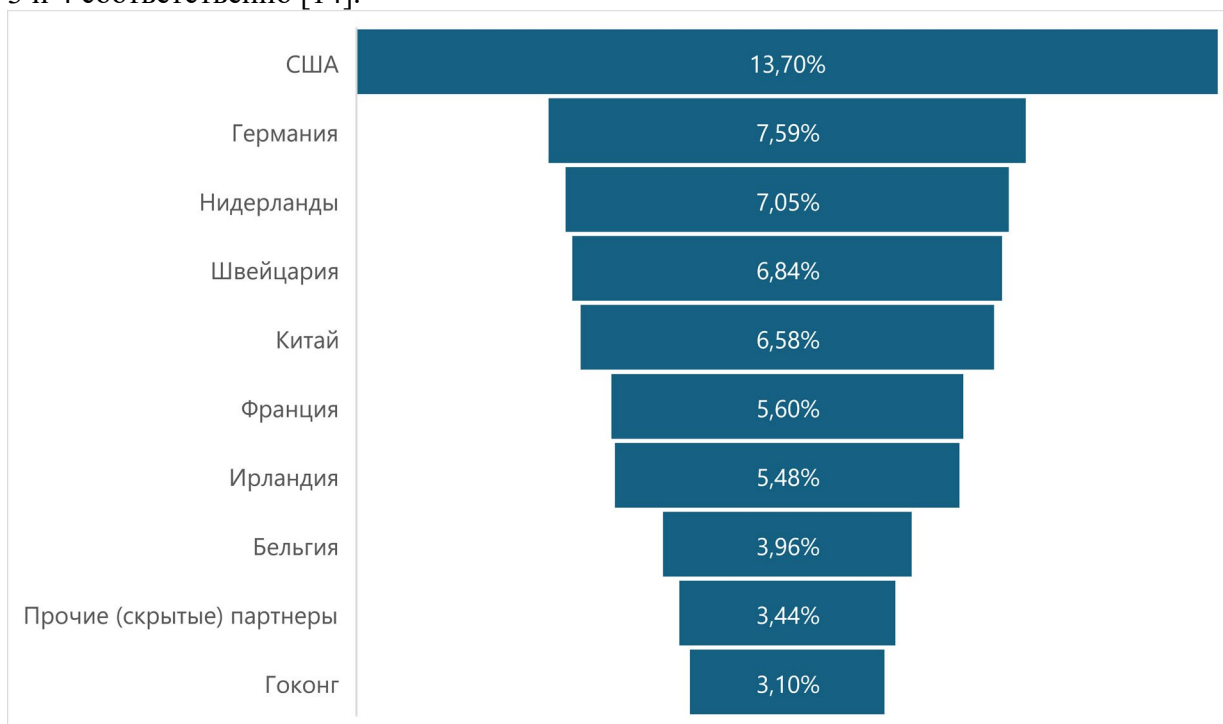


Рис. 3. Основные направления экспорта Великобритании по итогам 2023 г.
Источник: TrendEconomy [14]



Рис. 4. Структура экспорта Великобритании по итогам 2023 г.
 Источник: TrendEconomy [14]

Проведенный анализ процессов развития экспорта в Великобритании показал следующее.

Во-первых, важным фактором развития национальной экономики Великобритании является активная роль правительства в стимулировании процессов, связанных с экспортной деятельностью британских компаний, при помощи соответствующих механизмов и институтов, оказывающих существенную помощь, поддержку компаниям-экспортерам и компаниям, нацеленным на зарубежные рынки.

Во-вторых, в государственной поддержке развития экспорта Великобритании можно выделить ряд направлений, среди которых помощь (финансовая помощь, консультирование и аналитика); поддержка (финансовая, консалтингово-маркетинговая поддержка); поощрение (стимулирование).

Рассмотрим более подробно каждое направление.

1. Помощь:

1) *Финансовая помощь* включает себя субсидирование (экспортные премии, налоговые льготы или недорогие кредиты), гранты (например, для расширения экспорта профессиональных услуг британскими предприятиями в сфере бухгалтерского учета, аудита и юридических услуг в Австралии, Новой Зеландии, Ирландии, Индии предусмотрена дополнительная финансовая помощь в виде грантов) [8, 9].

Великобритания является субсидирующей страной (страной, оказывающей финансовую поддержку своим экспортерам), например, чтобы помочь производителям сыра экспортировать в другие страны сыр, правительство Великобритании предлагает отечественным фирмам-производителям финансовую помощь, как правило, в виде денежных выплат, налоговых льгот или недорогих кредитов – это будет считаться экспортной субсидией, а сыр, таким образом, будет являться субсидируемым товаром [5].

То есть экспортные субсидии:

а) представляют для фирм-производителей искусственно созданную дополнительную выгоду, которая дает возможность им продавать свою продукцию по более низким ценам на зарубежных рынках, поощряя большее количество иностранных покупателей;

б) направлены на стимулирование экспорта путем удешевления товаров отечественного производства для иностранных покупателей [5].

Финансовая помощь поступает в рамках планов правительства Великобритании, инициаторами грантовых программ, как правило, являются Департамент бизнеса и торговли (Department for Business and Trade) [3], Департамент науки, инноваций и технологий (Department for Science, innovation and Technology) и Департамент энергетической безопасности и чистого нуля (Department for Energy Security and Net Zero) [4].

Помощь экспорту в Великобритании оказывают Британское экспортно-кредитное агентство (UK Export Finance – UKEF), Служба поддержки экспорта (ESS), «UK Export Academy», координируемая Министерством международной торговли Великобритании (Department for International Trade), Британская академия экспорта, Фонд интернационализации Европейского фонда регионального развития (ERDF).

Консультирование и аналитика предусматривает доступ к необходимой информации, советам, практической помощи, и включает в себя:

- конкретные консультации и рекомендации по вопросам экспорта и выхода на мировые рынки (выбор целевого рынка);

- непосредственную поддержку МСП через региональные торговые группы DIT (разработка экспортных планов и онлайн-стратегий для выхода на зарубежные рынки в партнерстве с другими местными государственными и частными поставщиками услуг);

- предоставление услуг, связанных с сертификацией и оформлением документации для экспорта между странами (экспортные санитарные сертификаты, безопасность пищевых продуктов, преференциальное происхождение и свободная продажа и т.д.);

- разработка экспортных планов.

Департамент международной торговли (DIT) с использованием правительственной цифровой платформы Great.gov.uk [6] и других платформ оказывает помощь:

- в разработке онлайн-стратегий для выхода МСП на зарубежные рынки в партнерстве с другими местными государственными и частными поставщиками услуг;
- в поиске возможностей для экспорта;
- поиск событий и мероприятий;
- в предоставлении практических советов и рекомендаций по продажам за рубежом и ознакомление с услугами поддержки;
- в консультировании и информировании по вопросам интеллектуальной собственности, снижении потенциальных рисков при выходе на новые рынки.

Помощь в осуществлении экспортной деятельности в Великобритании также оказывает Ведомство интеллектуальной собственности (IPO)

2. Поддержка:

Среди инструментов поддержки экспортной деятельности в Великобритании, в первую очередь, входит финансовая поддержка.

Финансовая поддержка, оказываемая, в первую очередь, UKEF, включает:

а) торговое финансирование для британских экспортеров, включающее в себя:

- финансирование оборотного капитала;
- привлечение контрактных облигаций;
- страхование кредитов.

б) финансирование международных проектов (финансовым учреждениям):

- кредитные гарантии (оформление аккредитива в целях снижения политических рисков для инвестиций за рубежом);
- прямое кредитование;
- страхование кредитов и облигаций.

в) реализация правил ВТО, предусматривающих субсидии для повышения конкурентоспособности компаний-экспортеров.

Указанные методы финансирования и оказания поддержки экспорту британских компаний осуществляются Государственным департаментом международной торговли (Department for International Trade (DIT)), UKEF, Департаментом гарантирования экспортных кредитов (Export Credit Guarantee Department, ECGD). Департамент бизнеса, энергетики и промышленной стратегии (Department for Business, Energy and Industrial Strategy).

Состав поставщиков услуг по торговому и экспортному финансированию в Великобритании представлен на рис. 5.

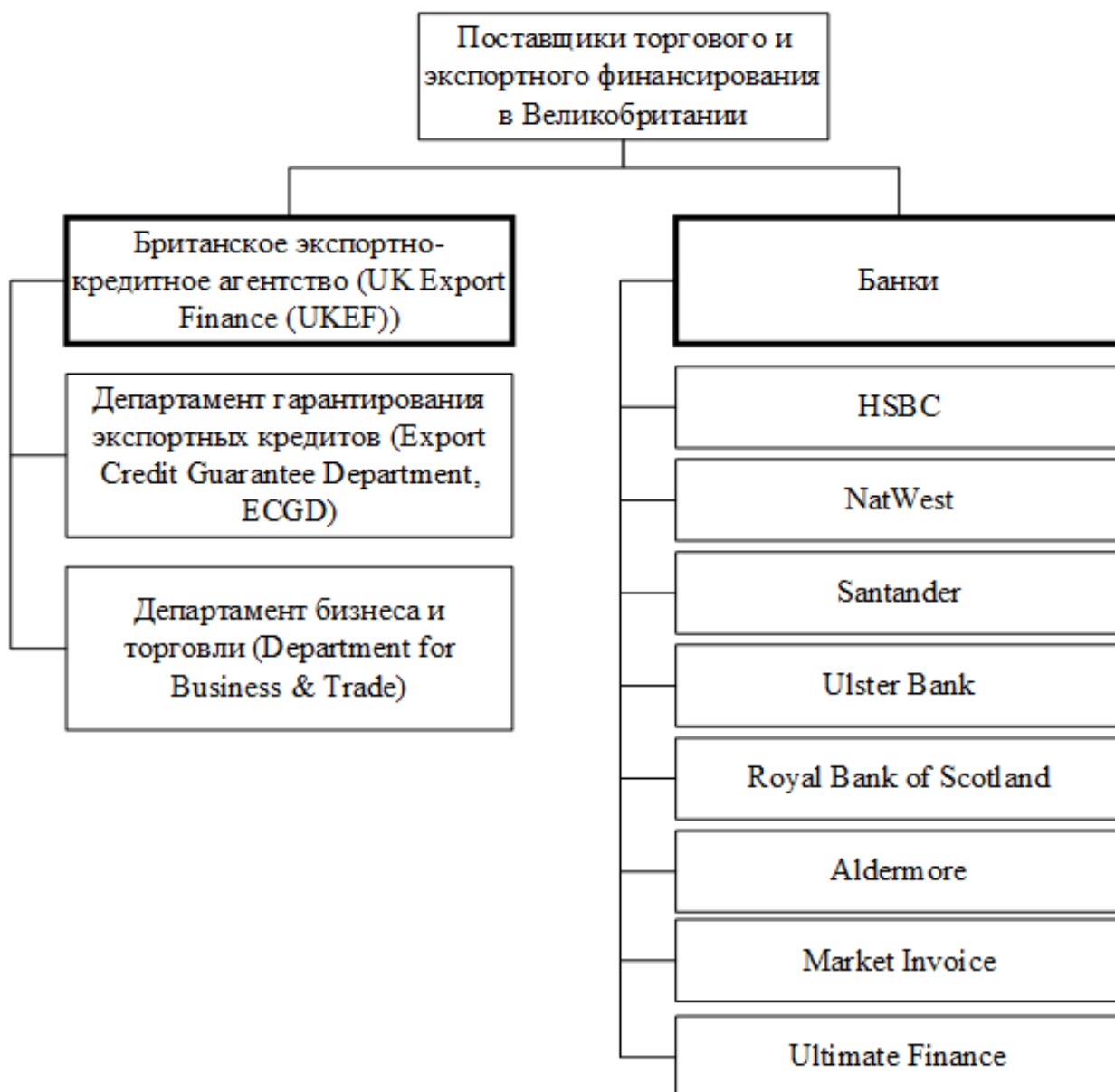


Рис. 5. Поставщики услуг по торговому и экспортному финансированию в Великобритании

Источник: составлено авторами

Инструменты экспортного кредитования и торгового финансирования экспорта в Великобритании, реализуемые UKEF, представлены на рис. 6.

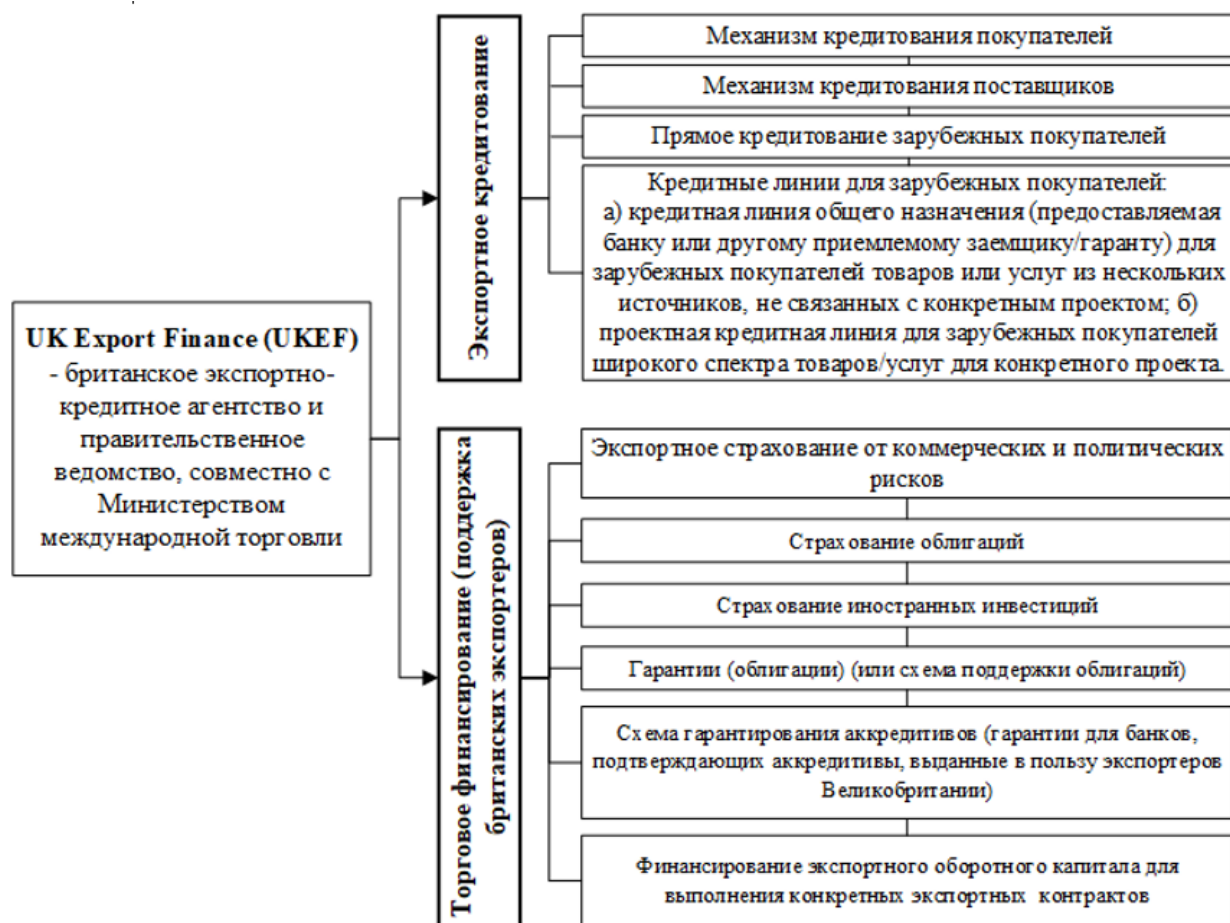


Рис. 6. Инструменты экспортного кредитования и торгового финансирования экспорта в Великобритании, реализуемые UKEF

Виды продуктов экспортного кредитования и торгового финансирования UKEF для британских экспортеров представлены в табл. 1.

Таблица 1

Виды продуктов экспортного кредитования и торгового финансирования UKEF для британских экспортеров

№	<i>Экспортное кредитование</i>	
1	Механизм кредитования покупателей	финансирование в местной валюте –UKEF гарантирует зарубежному заемщику кредит в местной валюте для финансирования покупки капитальных товаров, услуг и/или нематериальных активов у британского экспортера. Кредиты могут быть выданы более чем в 60 валютах. Для зарубежного заемщика (покупателя) это позволяет снизить валютный риск и избежать переменных затрат на обслуживание долга.
2		механизм рефинансирования экспорта (ERF) – дополнение к стандартному кредиту покупателя UKEF, предусматривает обязательство перед банком о том, что UKEF выкупит экспортный кредит к определенному сроку; и обязательство перед заемщиком о

№	<i>Экспортное кредитование</i>	
		том, что UKEF предоставит гарантию погашения выпущенных облигаций (или другое заменяющее рефинансирование) для рефинансирования кредита. ERF доступен банкам, финансирующим потребительские кредиты в фунтах стерлингов на сумму свыше 50 млн фунтов стерлингов, которые предназначены для рефинансирования через рынки долгового капитала (DCM) или другие коммерческие кредиты
3	Механизм кредитования поставщиков	Стандартная кредитная гарантия покупателя для контрактов на сумму от 1 млн до 30 млн фунтов стерлингов - предусматривает предоставление кредита зарубежному покупателю для финансирования закупки капитальных товаров (основных средств), услуг и/или нематериальных активов у британского поставщика. Максимальная сумма, которая может быть предоставлена - 85% от стоимости контракта. До начала погашения кредита покупатель должен выплатить непосредственно поставщику не менее 15% от стоимости контракта. Срок выплаты –от 2 до 5 лет
4		Гарантия по вексям (BNG) для контрактов на сумму от 0,5 до 30 млн фунтов стерлингов – покрывает платежи по вексям, приобретенным финансовым учреждением у британского поставщика. Поставщик получит их в качестве оплаты за капитальные товары, услуги и/или нематериальные активы, поставленные зарубежному покупателю
5	Прямое кредитование зарубежных покупателей	UKEF предоставляет зарубежным покупателям займы в пределах общего лимита (8 млрд фунтов стерлингов) для финансирования закупок капитальных товаров и/или услуг у британских экспортеров. Из этого лимита 2 млрд фунтов стерлингов выделено на поддержку проектов экологически чистого роста. Кредиты могут быть выданы в 8 валютах с лимитом суммы в 200 млн фунтов стерлингов. Финансирование осуществляется по фиксированной процентной ставке, основанной на базовой коммерческой процентной ставке (CIRP), установленной ОЭСР, или на стоимости

№	<i>Экспортное кредитование</i>	
		государственных средств Великобритании (ставки Национального фонда займов).
6	Кредитные линии для зарубежных покупателей (может быть использована для нескольких различных контрактов в отличие от обычного потребительского кредита, без необходимости заключения отдельных кредитных соглашений для каждого отдельного контракта). Могут охватывать контракты стоимостью от 25 тыс. фунтов стерлингов и выше	Кредитная линия общего назначения (предоставляемая банку или другому приемлемому заемщику/гаранту) для зарубежных покупателей товаров или услуг из нескольких источников, не связанных с конкретным проектом.
7	отдельных кредитных соглашений для каждого отдельного контракта). Могут охватывать контракты стоимостью от 25 тыс. фунтов стерлингов и выше	Проектная кредитная линия для зарубежных покупателей широкого спектра товаров/услуг для конкретного проекта.
<i>Торговое финансирование (поддержка британских экспортеров)</i>		
8	Экспортное страхование от коммерческих и политических рисков	Страхование экспортных кредитов УКЕФ предусмотрено для случаев, когда: экспорт осуществляется одному покупателю; стоимостной объем экспорта незначительный (минимальной суммы нет); рынки с высоким уровнем риска; развивающиеся рынки. Полис страхования экспорта покрывает риск неплатежа по экспортному контракту из-за определенных коммерческих и политических рисков. УКЕФ предоставляет британским экспортерам и брокерам страхование на 95% от возможных убытков по экспортному кредиту, например, когда покупатель становится неплатежеспособным, контракт расторгается досрочно до отгрузки товара, экспорт не может быть завершен из-за политических событий (новые ограничения на импорт или начало войны). Для получения страхования – не менее 20% стоимости экспорта должны составлять британские товары/услуги).
9	Страхование облигаций (защищает британских экспортеров от требований о выплате по облигациям или встречной гарантии, которые либо несправедливы, либо вызваны политическими событиями)	Британские экспортеры, оформляющие полис страхования облигаций, получают: покрытие до 100%; защиту от убытков, понесенных из-за недобросовестных требований по облигации или встречной гарантии; защиту от убытков, понесенных из-за политических событий.

№	<i>Экспортное кредитование</i>	
10	Страхование иностранных инвестиций (защищает британского инвестора от потенциальных потерь по зарубежным инвестициям из-за политических событий, которые могут возникнуть в стране, не входящей в ОЭСР)	Полис страхования зарубежных инвестиций (ОИ) распространяется и для случаев, когда: на сложных рынках частный сектор не готов предложить покрытие убытков; на популярных рынках лимит пропускной способности уже достигнут; долгосрочные проекты сроком до 15 лет. В полис входит: покрытие убытков, вызванных указанными рисками, в размере до 90% от суммы убытка; возможность ежегодной пролонгации с сохранением той же премии и условий на срок до 15 лет; возможность корректировки суммы страхового покрытия при каждом продлении в соответствии с суммой инвестиций в текущем году (при условии, что она не превышает определенного максимума).
11	Гарантии (облигации) (или схема поддержки облигаций)	Предоставление банкам частичных гарантий в поддержку экспорта из Великобритании - выпуск банком экспортера необходимых облигаций для зарубежного клиента от имени экспортера. Гарантия предоставляется от UKEF в размере до 80% от стоимости облигации (для каждой облигации не существует максимальной стоимости, а также максимального или минимального срока гарантии).
12	Схема гарантирования аккредитивов (гарантии для банков, подтверждающих аккредитивы, выданные в пользу экспортеров Великобритании)	Британский экспортер получает наличные деньги через банк-кредитор после отгрузки товара или завершения услуг. Покупатель может оплачивать товары/услуги в течение нескольких лет. Покупатель с самого начала знает, какие условия ему доступны и какова стоимость финансирования. Банк-кредитор защищен от неуплаты по каким-либо причинам основной суммы долга и процентов по гарантированному кредиту. Срок погашения кредита не менее 2 лет.
13	Финансирование экспортного оборотного капитала для выполнения конкретных экспортных контрактов (защищает кредитора в рамках данной гарантии от неспособности британского экспортера погасить задолженность по кредиту на пополнение оборотных средств)	УКЕФ предоставляет частичные гарантии, покрывающие до 80% рисков кредиторов, для покрытия кредитных рисков, связанных с экспортными средствами для пополнения оборотного капитала, как до, так и после отгрузки. Минимальная или максимальная сумма кредита на пополнение оборотных средств не устанавливается. Данная схема предусмотрена в случаях, когда

№	Экспортное кредитование
	британский экспортер выигрывает зарубежный контракт, стоимость которого выше, чем он обычно может выполнить, или ему удается выиграть больше зарубежных контрактов, чем было раньше.

Источник: составлено авторами

2) Консалтингово-маркетинговая поддержка развития экспорта в Великобритании включает:

- консультации и информирование по вопросам интеллектуальной собственности, снижении потенциальных рисков при выходе на новые рынки, проводимое Ведомством интеллектуальной собственности (IPO);

- допуск к стратегической информации (потенциальные рынки сбыта) посредством правительственной цифровой платформы Great.gov.uk и других платформ.

Виды консалтингово-маркетинговой поддержки экспортеров в Великобритании представлены на рис. 7.

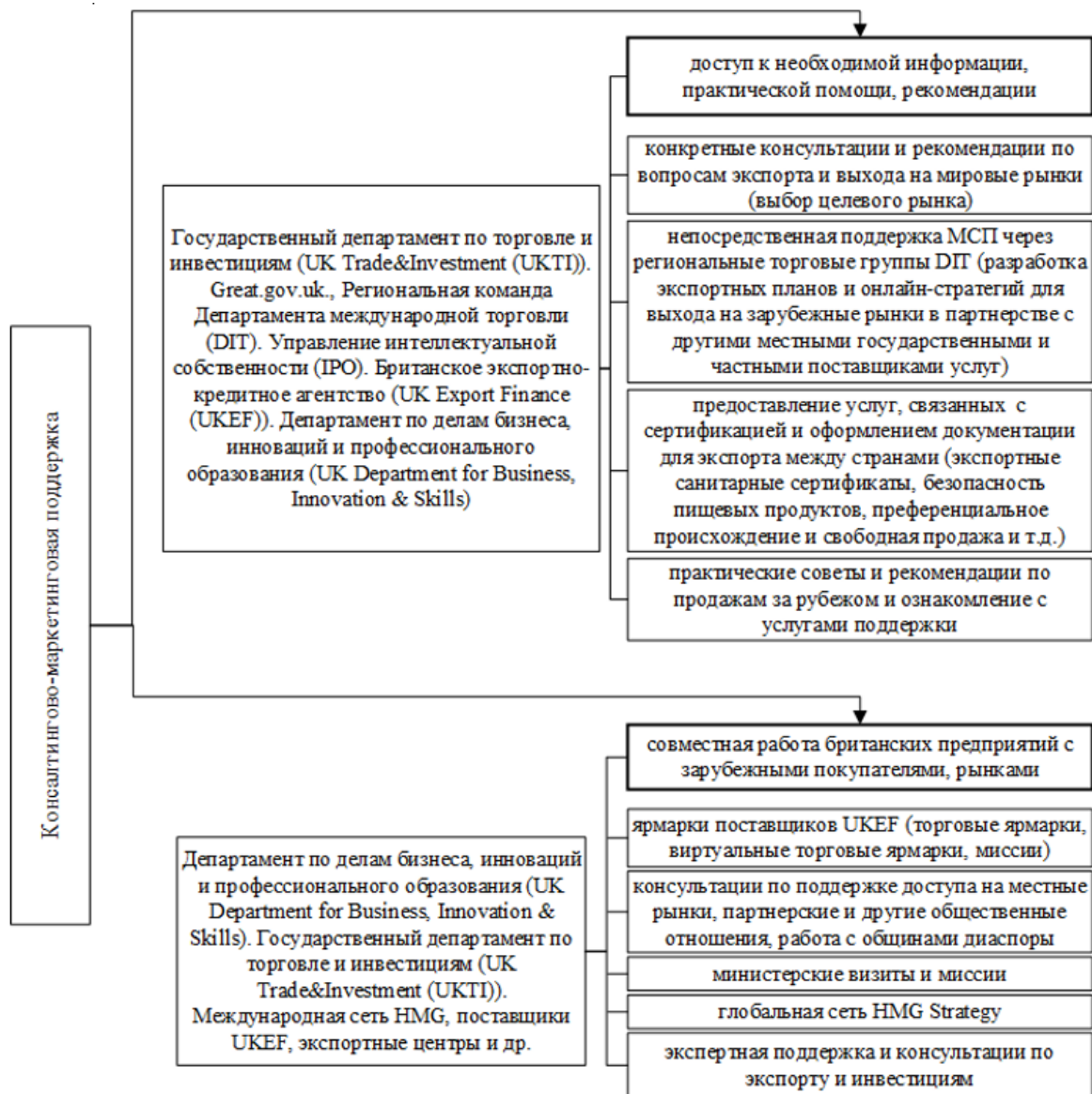


Рис. 7. Виды консалтингово-маркетинговой поддержки экспортеров в Великобритании

Источник: составлено авторами

Содействие (сотрудничество) включает в себя совместную работу британских предприятий с зарубежными покупателями, рынками и друг с другом:

- ярмарки поставщиков UKEF (торговые ярмарки, виртуальные торговые ярмарки, миссии);
- консультации по поддержке доступа на местные рынки;
- партнерские и другие общественные отношения;
- работа с общинами диаспоры;
- министерские визиты и миссии;
- глобальная сеть HMG Strategy;
- экспертная поддержка и консультации по экспорту и инвестициям.

Данные услуги предоставляются UKEF, Департаментом по делам бизнеса, инноваций и профессионального образования (UK Department for Business, Innovation & Skills), Государственным департаментом по торговле и инвестициям (UK Trade&Investment (UKTI)), Международной сетью HMG, поставщиками UKEF, экспортными центрами страны и др.

3. Поощрение (стимулирование):

Поощрение (стимулирование) развития экспорта в Великобритании включает:

- образовательные мероприятия, независимое обучение, создание сетей и групповое наставничество;
- индивидуальные профессиональные консультации предприятиям с указанием на соответствующую поддержку государственного и частного секторов;
- доступ к алгоритму первичных действий, обучение;
- доступ к новым ресурсам для упрощения, повышения рентабельности и ускорения экспорта за рубеж;
- получение услуги по подбору британских компаний с зарубежными поставщиками и демонстрации "Лучших британских" продуктов;
- сетевые мероприятия;
- международные мероприятия;
- создание новых торговых и инвестиционных центров;
- консультации и информирование по вопросам интеллектуальной собственности, снижении потенциальных рисков при выходе на новые рынки.

Вышеуказанные методы стимулирования британских компаний осуществляются Департаментом по делам бизнеса, инноваций и профессионального образования (UK Department for Business, Innovation & Skills), Академией экспорта, Ведомством интеллектуальной собственности (IPO), Государственным департаментом по торговле и инвестициям (UK Trade&Investment (UKTI)), а также посредством таких программ как «Чемпионы Великобритании по экспорту», Парламентская экспортная программа (PEP). Кроме того, некоторые из указанных услуг предоставляются соответствующими центрами роста, посредством сетевых мероприятий и местных торговых клубов.

Многие из указанных услуг предоставляются с помощью правительственной цифровой платформой «great.gov.uk».

Основные инструменты информационно-консультационного стимулирования экспорта в Великобритании представлены на рис. 8.

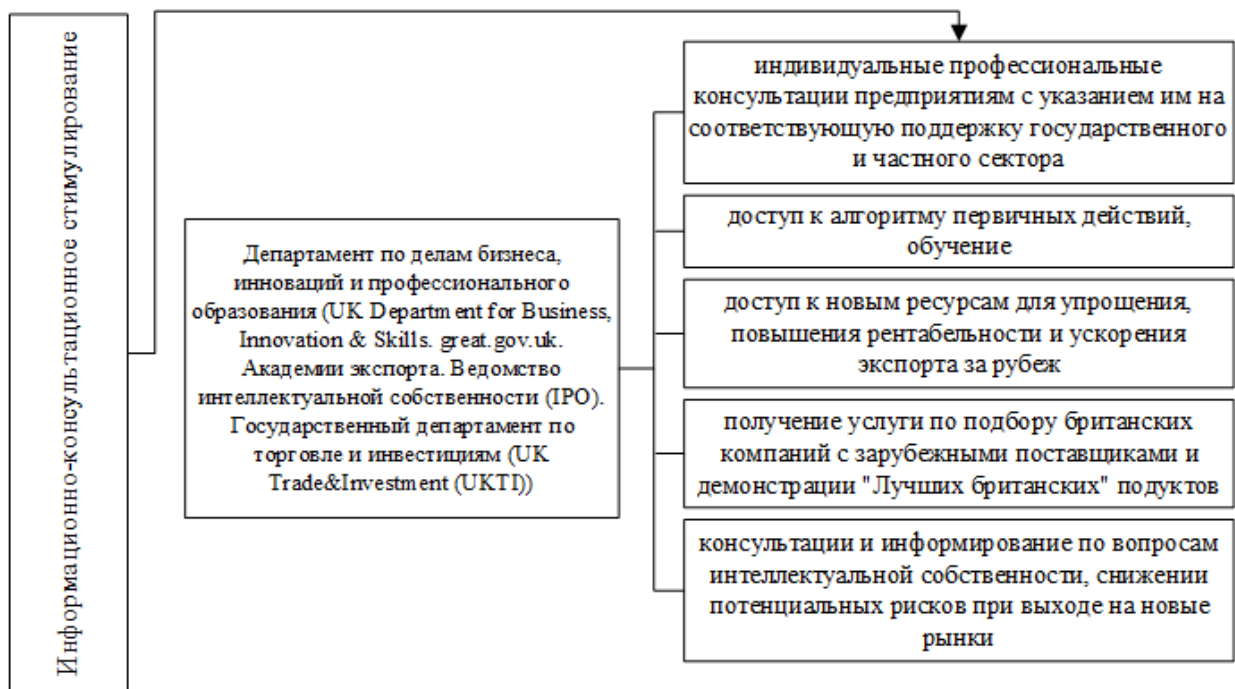


Рис. 8. Информационно-консультационное стимулирование экспорта в Великобритании

Источник: составлено авторами

Обсуждение результатов и выводы

Таким образом, проведенные исследования показали, что опережающие темпы деиндустриализации Великобритании (как и других стран G7 – за исключением США, пока еще являющихся эксклюзивным обладателем мирового печатного станка ФРС) привели к утрате позиций страны среди ведущих экспортеров мира.

Великобритания, оказавшись в положении утрачивающих позиции мировых экспортеров, что сопряжено еще и с вековыми традициями колониального обогащения страны, сегодня стремится если не к возвращению своих былых позиций в мировой торговле, то по меньшей мере к удержанию позиций сегодняшних.

Имея достаточно широкий арсенал исторически сложившихся инструментов поддержки и развития экспорта, помноженный на современные инструменты (в первую очередь в сфере информационно-коммуникационных технологий), Великобритания на современном этапе предпринимает усилия, связанные с интенсификацией их использования, в том числе за счет высвобождения ресурсов, в результате Brexit. Поскольку в стране сочли, что издержки, связанные с участием Великобритании в ЕС, превосходят выгоды от участия в Евросоюзе.

В современных условиях важным фактором развития национальной экономики Великобритании является активная роль правительства в стимулировании процессов, связанных с экспортной деятельностью британских компаний, при помощи соответствующих механизмов и институтов, оказывающих существенную помощь, поддержку компаниям-экспортерам и компаниям, нацеленным на зарубежные рынки.

При этом в качестве основных направлений государственной поддержки развития экспорта Великобритании следует выделить: помощь (финансовую помощь, консультирование и аналитику); поддержку (финансовую и консалтингово-маркетинговую поддержку); поощрение (стимулирование).

Представляется, что рассмотренный опыт поддержки экспорта в Великобритании может быть успешно использован при развитии технологий поддержки экспорта в отечественной практике.

Список литературы

1. 'Breksit' or 'bregzit'? The question that divides a nation. <https://theconversation.com/breksit-or-bregzit-the-question-that-divides-a-nation-82278>
2. Allayarova, N.I., Tebekin, A.V., & Ketsba, B.I. (2024). The dynamics of the development of French export activities in the transition to a post-industrial economy. *RUDN Journal of Economics*. 32(3). 410-435.
3. Department for Business & Trade. URL: <https://www.gov.uk/government/organisations/departments-for-business-and-trade>
4. Department for Business, Energy & Industrial Strategy URL: <https://www.gov.uk/government/organisations/departments-for-business-energy-and-industrial-strategy>
5. Export Subsidy. URL: <https://www.studysmarter.co.uk/explanations/macroeconomics/international-economics/export-subsidy/>
6. [great.gov.uk/international](https://www.great.gov.uk/international)
7. International Monetary Fund, World Economic Outlook Database (GDP based on Purchasing Power Parity) <https://www.imf.org/en/Publications/SPROLLS/world-economic-outlook-databases#sort=%40imfdate%20descending>
8. PRESS RELEASE: Fresh funding to boost British exports of professional services overseas [February 2023] URL: <https://www.ukpol.co.uk/press-release-fresh-funding-to-boost-british-exports-of-professional-services-overseas-february-2023/>
9. Recognition Arrangements Grant Programme: Round 2 – guidance for applicants. URL: <https://www.gov.uk/government/publications/recognition-arrangements-grant-programme-round-2>
10. Tebekin A.V., Allayarova N.I. Theoretical and methodological approaches to the definition of the state export potential concept in terms of its change and assessment. // *Journal of Regional and International Competitiveness*. – 2023. – Vol. 4, No. 1. – P. 13-27.
11. Tera Allas, David Chinn, Dame Vivian Hunt, Daniel Mikkelsen. Brexit the bigger picture revitalizing UK exports in the new world of trade. <https://www.mckinsey.com/featured-insights/europe/brexit-the-bigger-picture-revitalizing-uk-exports-in-the-new-world-of-trade>
12. Аллаярова Н.И. Теоретические основы формирования и реализации экспортного потенциала государства: историко-методологические аспекты. // *Журнал экономических исследований*. 2022. Т. 8. № 4. С. 17-31.
13. Аллаярова Н.И. Теоретические основы формирования и реализации экспортного потенциала государства: современные методологические аспекты. // *Журнал экономических исследований*. 2022. Т. 8. № 5. С. 3-28.
14. Великобритания. TrendEconomy. <https://trendeconomy.ru/data/h2/UnitedKingdom/TOTAL>
15. Израев Д.Л. Положение Великобритании в системе международной торговли. Валютное регулирование. Валютный контроль. 2020;3.
16. Кобзева, Т. Я. Влияние глобализации на эффективность грузоперевозок морским транспортом Великобритании / Т. Я. Кобзева, И. С. Дегтяренко. — Текст: непосредственный // *Инновационная экономика: материалы III Междунар. науч. конф.* (г. Казань, октябрь 2016 г.). — Казань: Бук, 2016. — С. 17-20.
17. Муртузалиева С.Ю. Внешнеэкономический потенциал Великобритании. // *Russian journal of management*, Том 6, №3, 2018, с.6-10.
18. Пехтерева Е.А. Феномен Брексита: что изменилось для экономики Великобритании // *Социальные новации и социальные науки: [электронный журнал]*. – 2022. – № 2. – С. 83–108.

19. Подоба З.С. Международная торговля: итоги первых десятилетий XXI века. Фундаментальные и прикладные исследования в области управления, экономики и торговли: сборник трудов Всероссийской научно-практической и учебно-методической конференции. В 4 ч. Ч. 3. -СПб.: ПОЛИТЕХ-ПРЕСС, 2021. С.328-333.
20. Портанский А.П. Изменения в торговой политике Британии после брекзита. // Современная Европа, 2020, № 6, с. 129-141.
21. Тебекин А.В., Аллаярова Н.И. МИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ДЕИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ФРАНЦУЗСКОЙ ЭКОНОМИКИ. // Журнал исследований по управлению. 2024. Т. 10. № 3. С. 32-51.
22. Тебекин А.В., Аллаярова Н.И. Моделирование возможных вариантов стратегий развития экспортного потенциала Российской Федерации в сфере энергоресурсов. Международная экономика. 2024;11.
23. Тебекин А.В., Аллаярова Н.И. Принципы управления развитием экспортного потенциала государства. // Журнал исследований по управлению. – 2023. – № 6 С. 39-46.
24. Тебекин А.В., Аллаярова Н.И. Экономико-математическая модель оценки экспорта, включающая фактор экспортного потенциала государства. // Журнал исследований по управлению. 2023. Т. 9. № 1. С. 3-13.
25. Тебекин А.В., Егорова А.А. АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РФ НА ФОНЕ ВЕДУЩИХ СТРАН МИРА. // Журнал исследований по управлению. 2024. Т. 10. № 2. С. 22-44.