

Э. А. Баринов

*Кандидат экономических наук,
barinov.138@yandex.ru*

*Российская академия предпринимательства,
Москва, Российская Федерация*

Становление системы страхования экспортных кредитов во Франции

Аннотация: В статье рассматривается система страхования экспортных кредитов в период её становления и развития. Основное внимание уделяется компании «КОФАСЭ» и видам полисов, покрывающим коммерческие и политические риски при проведении внешнеторговых операций.

Ключевые слова: экспортные кредиты, страхование, полисы.

E. A. Barinov

*Cand. Sci. (Econ.),
barinov.138@yandex.ru*

*Russian Academy of Entrepreneurship,
Moscow, Russian Federation*

The establishment of the system of export credit insurance in France

Annotation: The article discusses the system of export credit insurance its formation and development. The main attention is paid to COFACE company and types of policies covering commercial and political risks during foreign trade operation.

Keywords: export credits, insurance, policies.

Во Франции система финансирования экспорта начала создаваться в 1920-х гг. Окончательно она была образована после Второй мировой войны, когда сформировались стержневые элементы системы — «БФКЭ» (оказывал финансовую и техническую помощь французским компаниям во внешнеторговой сфере) и «КОФАСЭ» (являлась одной из крупнейших компаний мира по страхованию экспортных кредитов). Первый стал выступать как обычный коммерческий банк, проводя финансовые операции за свой счёт, а также действовал в качестве специализированного госоргана (осуществлял за счёт государства стабилизацию процентных ставок на период кредитования), который начал финансировать экспортные операции национальных компаний, покупая их векселя, а также посредством акцептов и гарантий. Вторая же (дей-

ствовала как за собственный счёт, так и за государственный) – страховала не только экспортные кредиты и валютные риски, но и зарубежные инвестиции и проекты по освоению зарубежных рынков. Доля экспорта составляла в 1990-х гг. свыше 20% ВВП [5].

Политика правительства страны направлялась на поддержку национальных компаний, которые стремились осваивать зарубежные рынки, но при этом испытывали трудности в связи со значительными рисками. Проблема, с которой сталкивалась страна – это ограниченность экспортных отраслей экономики, продукция которых была бы конкурентоспособна на внешних рынках. К таким отраслям относились электротехника, электроника, автомобилестроение, химическая и авиакосмическая отрасли промышленности. Среди крупных компаний указанных отраслей выделялись «Рено» и «Пежо» (автомобилестроение), «Эрбюс Индустри» (авиатехника), «ИБМ Франс» (электротехника), «АВСА» (Авиатехника), «ЭДФ» (электроэнергия) и др. На долю крупнейших экспортёров приходилось примерно 25% всего французского экспорта [1]. В машиностроительной и пищевой отраслях промышленности основными экспортёрами являлись малые и средние предприятия. На долю 93% промышленных предприятий Франции (это малые и средние фирмы) приходилось немногим более 1/4 национального экспорта [2]. В экспортных поставках таких компаний доля в общей сумме годовых продаж достигала 20%, в то время как у крупных этот показатель составлял 37% [1].

Государственная поддержка предоставлялась, когда речь шла о средне-долгосрочных кредитах, в частности, об их рефинансировании на льготных условиях, с использованием механизма стабилизации процентных ставок по линии «БФКЭ». Но при этом учитывалось, что предоставление экспортных кредитов на срок 2–10 лет регламентировалось международными нормами Консенсуса в случае господдержки. Широко использовалось смешанное кредитование, когда банковские займы покупателю сопровождалось льготным госкредитованием на условиях «помощи». За счёт государства префинансирование экспорта по стабилизационной процентной ставке осуществлял БФКЭ, таким образом поддерживая национальных экспортёров, вывозя за рубеж товары с длительным производственным циклом.

В свою очередь «КОФАСЭ» (ежегодно страховала 20–25% экспорта Франции) предоставляла особые страховые полисы (Полис страхования кредита экспортёру, импортёру, «Гранд Экспор» и др.) покрывающие экспортные контракты и длительные сроки кредитования от политических и коммерческих рисков [4]. Особое внимание уделялось

страхованию экспортных кредитов в случае поставок за рубеж машин и оборудования (полисы «Экипэкс», «БЕ плюс»), так как было необходимо, чтобы крупные и средние национальные экспортёры укрепляли свои позиции на рынках готовой продукции. Государственная поддержка направлялась по линии финансирования проектов по укреплению позиций французских компаний на внешних рынках.

Развитие системы финансирования экспорта в стране осуществлялось по таким направлениям, как дерегламентация, интернационализация и селективный подход исходя из особенностей проектов. Однако уже с середины 1980-х гг. государство стало постепенно отказываться от всеобщей регламентации системы. Краткосрочное кредитование полностью перешло коммерческим банкам. За счёт своих средств государство перестало финансировать средне-долгосрочные кредиты. Начала действовать процедура стабилизации ставки по линии «БФКЭ». Что касалось «КОФАСЭ», то её гарантии перестали быть обязательными для привлечения экспортного кредита.

Такие изменения были связаны с развитием финансовых рынков. Внедрялись такие инструменты, как факторинг, форфейтинг и др., сама система стала более конкурентной и эффективной, а давление на госбюджет снизилось. Шла и интернационализация системы финансирования экспорта по пути её гармонизации в рамках ЕС, формирования механизмов совместного двух-и многостороннего финансирования и системы поддержки на общеевропейском уровне. Произошёл отказ от «автоматической» помощи и осуществлён переход к большей селективности, с учётом индивидуального подхода. Кроме того, выделялись приоритетные направления помощи. «ДРЭЭ» (Управление внешних экономических связей проводило государственную политику в сфере внешней торговли и осуществляло поддержку компаний — экспортёров) стало проводить систематизированную оценку проектов кредитования и страхования за государственный счёт.

Больше внимания «КОФАСЭ» начало уделять оценкам рисков и вопросам диверсификации своей деятельности, внедрило такие специализированные страховые полисы для мелких и средних компаний Франции как «Новэкс» и «ГКП супер», а также этим же фирмам оказывала помощь и поддержку в освоении новых зарубежных рынков. Крупным национальным компаниям предлагалось финансирование всего комплекса экспортных проектов и управление рисками.

«КОФАСЭ» была образована декретом от 1 июня 1946 г., введившим в действие Закон от 2 декабря 1945 г. о национализации Банка Франции и крупнейших банков и формирование кредитной системы

Франции. Она стала выступать как смешанная компания (государственная компания частного права). Положения этого права применялись только в том случае, если иное не предусматривалось государственными декретами. Юридическая основа системы страхования экспорта Франции базировалась на таких законодательных актах как декрет от 1 июня 1946 г., в соответствии с которым была образована «КОФАСЭ» и были впоследствии включены значительные изменения; ордонанс от 16 апреля 1948 г. (установил страхуемые риски); учредительные документы «КОФАСЭ» (утверждены государственными декретами с последующими изменениями).

«КОФАСЭ» стала выступать в качестве компании, деятельность которой подпадало под нормы Страхового и Торгового кодексов и регулировалась правилами, которые обеспечивали госконтроль над её страховой деятельностью. Уставный капитал был определён в сумме 0,3 млрд. французских франков и распределён между кредитными институтами и страховыми и перестраховочными компаниями. Однако уже в 1994 г. были внесены изменения. Это было вызвано тем, что большинство её акционеров были приватизированы, а сама компания стала частной, однако при этом особые отношения с государством продолжали действовать. Половина уставного капитала «КОФАСЭ» стала принадлежать частным структурам, но она продолжала страховать экспорт за счёт государства в связи с проводимой им политикой стимулирования внешней торговли. Представители государства продолжали заседать в административном совете компании и имели право «вето» при принятии решений, имеющих отношения к деятельности «КОФАСЭ», когда это касалось средств государства и в целом затрагивались государственные интересы. Превышение акционером доли в 5% в капитале компании осуществлялось лишь с согласия Министерства экономики и финансов. В то же время «КОФАСЭ» сохраняла особый статус, учитывая её роль в экономике страны, и то, что она испытывала нехватку средств, которую могло покрывать лишь государство.

В целом можно отметить, что «КОФАСЭ» осуществляла за счёт государства страхование экспорта от рисков в соответствии с Декретом Государственного Совета, но не обладала правом принятия решений, а лишь обеспечивая страховую операцию. Само решение о страховании и его условиях принималось межминистерским органом — «КГККЭ» (Комиссия по гарантиям и внешнеторговым кредитам).

«КОФАСЭ» за счёт государства страховала коммерческие риски и политические риски, действовала за свой счёт как страховая компания, страхуя от риска неплатежей по краткосрочным кредитам, предо-

ставляя гарантии кредитным институтам, осуществляющих финансирование внешнеторговых операций. Кроме того компания осуществляла страхование валютных рисков, зарубежных инвестиций, оказывала консультационные и информационные услуги, но в основном она концентрировалась на страховании экспортных кредитов.

При этом проводились различия между краткосрочными (до 3 лет) и долгосрочными (свыше 3 лет) кредитами. В первом случае кредиты предоставлялись для финансирования экспорта товаров потребительского назначения и страховались «КОФАСЭ» с помощью глобальных (страхуется вся сумма экспортных поставок) или абонементных (покрываются отдельные, а не все экспортные операции в целом) полисов. Средне-долгосрочные кредиты — это кредиты по финансированию крупных экспортных контрактов и контрактов как на строительство масштабных объектов, так и на поставку машин и оборудования. В этих случаях страхование происходило обычно с помощью индивидуальных полисов. Во втором случае в отношении краткосрочных кредитов политические риски страховались за счёт государства, а коммерческие риски — «КОФАСЭ» за свой счёт. Все связанные со среднесрочными кредитами риски страховались за счёт государства, причём решение об этом возлагалось на главу «ДРЭЭ» после консультаций с «Комиссией по гарантиям».

«КОФАСЭ» страховала экспортные компании, зарегистрированные во Франции (и там же уплачивающие налоги), банки и кредитные институты, главные конторы которых располагались в этой стране, факторинговые, лизинговые и другие компании, зарегистрированные во Франции и т. д. Страхование экспортных поставок осуществлялось в том случае, если товары отгружались из Франции, со склада, находящегося за рубежом, а также экспортные операции по оказанию услуг или проведение работ за пределами Франции. Если поставляемый товар не был полностью произведен из французских материалов и по французским технологиям, то в страховую сумму включалась и созданная из зарубежных элементов стоимость, но только в том случае, если иностранная доля не превышала 10% от суммы поставки. Процент был выше, если доля была создана при помощи материалов и технологий стран ЕС. Также расходы французских компаний страховались в пределах сумм авансовых платежей импортёров до экспорта товаров (осуществления работ).

«КОФАСЭ» страховала кредиты поставщику и покупателю (и кредитные линии). Кредиты страховались и в иностранных валютах, но указанная компания выдавала гарантии по возмещению понесённых в результате наступления страхового случая убытков только во француз-

ских франках. «КОФАСЭ» не страховала вину страхуемой компании и не возмещала убытки. Если возникали разногласия между экспортёром и импортёром по техническим характеристикам товара, «КОФАСЭ» покрывала убытки поставщику, если суд (арбитраж) принимал решение в его пользу.

От коммерческих рисков «КОФАСЭ» страховала на 85%, от политических рисков и рисков неуплаты государственным покупателем на 90%, и от рисков невозврата кредита в случае кредитования импортёра на 95% [3].

Для «КОФАСЭ» действовал определённый срок между моментом наступления страхового случая и моментом возмещения убытков. Если поступал отказ от платежа по векселям со стороны импортёра, «КОФАСЭ» предпринимала усилия для разрешения спора между внешне-торговыми контрагентами. Тем самым компания удостоверялась в том, что возмещался лишь убыток от действительно наступившего страхового случая и не осуществляла выплаты, если речь шла только об отсрочке оплаты долговых обязательств. «КОФАСЭ» удостоверялась в том, что убыток произошёл не по вине самой страхуемой компании. Были сокращены и сроки ожидания в случае непогашения кредита. «КОФАСЭ» всегда настаивала на возмещение убытков у виновника наступления страхового случая.

Выступала активным участником международных организаций «КОФАСЭ» и по вопросам страхования кредитов: Бернского Союза (объединял государственных страховщиков) и Международной Ассоциации по страхованию кредитов (объединяла частные страховые компании).

Большое внимание «КОФАСЭ» уделяла оказанию поддержки малым и средним фирмам, стремящимся выходить на внешние рынки. Чтобы найти покупателей за рубежом указанные фирмы несли значительные расходы, связанные с изучением рынков, командировками, адаптацией проекта по выходу на зарубежные рынки. В таких условиях мелкие и средние компании Франции в ряде случаев отказывались от проектов по внедрению своих товаров на рынки зарубежных стран. «КОФАСЭ» помогала экспортёрам застраховаться от частичного или полного провала проекта по внедрению на внешние рынки. Экспортёр использовал финансовую поддержку «КОФАСЭ» и возвращал сумму этой компании в случае успешного выполнения проекта.

Помимо коммерческих рисков французские экспортёры сталкивались с политическими рисками. От таких рисков «КОФАСЭ» также выдавала гарантии, в частности, касательно политического состояния страны импортёра и её платежеспособности. Гарантии распространялись на

кредиты экспортёру и импортёру. Предоставлялись особые механизмы страхования, например, аэрокосмических контрактов и механизмы снижения уровня рисков при проведении строительства за границей.

Экспортёры, продвигая свои товары на внешние рынки, вывозили за рубеж и капиталы. В частности, продавцы покупали за границей торговые комплексы, направляли средства на строительство новых производственных мощностей. Как правило, подобные инвестиции имели длительные сроки окупаемости, но часто они были связаны с политическими рисками, рисками неплатежей и невозможностью вернуть во Францию выручки. «КОФАСЭ» осуществляла страхование зарубежных инвестиций за счёт государства. Страховкой покрывалась сумма первоначальных инвестиций и сумма реинвестированной прибыли.

Экспортёры сталкивались и с валютными рисками, причём импортёр стремился оплатить купленный товар в своей национальной валюте. «КОФАСЭ» осуществляла страхование от валютных рисков. Оплачивая страховую премию, экспортёр имел возможность обезопасить себя от неблагоприятного изменения курса валюты платежа, и эта страховая компания возмещала разницу между гарантированным и реальным курсом. Исходя из валюты и страхуемых сумм, «КОФАСЭ» выступала как частная страховая компания, или действуя за счёт государства.

«КОФАСЭ» ввела в практику широкий спектр страховых полисов. Так, компания выдавала Полис «АФ» на случай участия в ярмарках и выставках. Полис покрывал риск некупаемости затрат, понесённых экспортёром в случае его участия в международной выставке (ярмарке). Получил распространение и Полис «АПС» — упрощённого страхования операций по освоению нового рынка, который распространялся на французских экспортёров, желавших выйти на внешние рынки (годовая продажа не более 0,3 млрд. фр.). Срок страхового соглашения — 1 год и он мог быть возобновлен 1 раз.

Действовал т.н. «этап гарантий», в период которого «КОФАСЭ» частично брала на себя расходы по освоению рынка, но в рамках утверждённого бюджета. При этом расходы возмещались экспортёру, если объёмы его продаж были недостаточными для покрытия издержек. На «этапе дополнительной амортизации» застрахованная компания возвращала «КОФАСЭ» полученные до этого суммы и выплаты зависели от итогов экспортной операции. Полис нормального страхования операций по освоению зарубежных рынков («АПН») предоставлялся французским фирмам, осваивающим эти рынки, для постоянного ведения на них экспортных операций. Срок страхования от 1 года до 5 лет, а гарантированная квота — 65%.

Экспортёры также сталкивались с неоплатой в срок импортёрами векселей, уже отгруженных товаров, а также с тем, что контракт мог быть разорван, а поставщик уже понёс производственные затраты. От таких рисков «КОФАСЭ» страховала, выдавая индивидуальные и глобальные полисы.

Предоставлялся и полис «Новэкс» (страхование кредитов, выдаваемых фирмам, которые начали выходить со своим товаром на внешние рынки). Сроки кредитования не превышали 120 дней. Полис (покрывал всю сумму поставок в страны ОЭСР и гарантировал от непогашения импортёром векселей. Гарантируемая квота составляла 85–90%. Чтобы получить страхование экспортёр (ещё до подписания с импортёром внешнеторгового контракта) предварительно получал согласие у «КОФАСЭ» и ей же сообщалось о каждом случае отказа от погашения векселей. Возмещение убытков происходило в том случае, если импортёр не оспаривал вексель и вся внешнеторговая сделка осуществлялась в соответствии с законодательством.

Полис «ГКП супер С» (по страхованию кредитов от коммерческих и политических рисков) выдавался мелким и средним фирмам, осуществлявших экспорт потребительских товаров и оказание услуг со сроками кредитования до 120 дней. Страховка покрывала весь экспорт, за исключением вывоза товаров, оплачиваемого наличными или с безотзывного подтверждённого во Франции аккредитива. Полис гарантировал от непогашения векселей частным импортёром в результате его неплатежеспособности, или политических рисков. Гарантируемая квота 85–90% [3]. Полис «ГКП» выдавался экспортным компаниям с крупными поставками и со сроками кредитования до 120 дней (механизм его функционирования схож с механизмом полиса «ГКП супер С»), а также он предназначался для страхования продаж зарубежными дочерними фирмами.

Полис «РКТ» (страхование кредитов от политических рисков) выдавался фирмам постоянно осуществлявших экспортные поставки со сроками кредитования до 180 дней. Страховались все экспортные поставки в те страны, которые попадали под действие страховки. «КОФАСЭ» предоставляла согласие на сумму кредита без обеспечения, связанного с продажами частным компаниям-импортёрам в целом по стране покупателя. Требовалось согласие «КОФАСЭ» для страхования операций с каждым отдельным государственным предприятием-импортёром. В этом случае в предоставленной гарантии фиксировалась разрешённая сумма необеспеченного кредита по каждому импортёру отдельно, а не целом, как это имело место в отношении частных ком-

паний-импортёров. Страховая премия – это процент от ежемесячных экспортных поставок.

Глобальный полис «Экипэкс» выдавался экспортёрам машин, оборудования и услуг импортёрам из стран ОЭСР. Сроки кредита – до 3 лет. Полисом покрывались коммерческие риски, связанные с непогашением векселей из-за банкротства импортёра. Гарантируемая квота составляла 85–90% и сами гарантии выдавались под каждую сделку [3]. Убытки возмещались, если импортёр погашал векселя и внешнеторговая сделка проводилась по всем правилам. Страховая премия зависела от суммы контракта и срока кредита.

Полис «БЕ плюс» был аналогичен полису «Экипэкс». Различие заключалось лишь в том, что полис «БЕ плюс» покрывал не только коммерческие риски, но и политические, которые страховались на 90%. Полис «Гранд экспор» был аналогичен полису «БЕ плюс». Различия заключались в том, что полис «БЕ плюс» является глобальным, а полис «Гранд Экспор» – абонементный, т.е. страхуемая компания обладала правом избирательно страховать сделки и выбирать риски, от которых она страховалась в каждом отдельном случае. Величина страховой премии (выплачивалась по каждой страхуемой сделке) устанавливалась с учётом страхуемого риска, юридического статуса импортёра, страны покупателя и сроков кредита.

Широко использовался индивидуальный полис по страхованию кредита поставщику, который предоставлялся экспортёрам промышленных комплексов, оборудования и др. Срок кредита составлял свыше 3 лет. Полис покрывал как одного, так и несколько экспортёров по одному и тому же экспортному контракту. Страховались коммерческие, политические риски и риски производственных убытков. Гарантированная квота составляла 85–90%.

Индивидуальный полис по страхованию кредита покупателю выдавался для страхования крупных экспортных контрактов со сроком кредита свыше 3 лет. Страховался только риск непогашения кредита при наступлении страхового случая коммерческого и политического характера. Гарантированная квота составляла 95%. Для каждой операции, финансируемой за счёт кредита покупателю, банк (или экспортёр) отсылали «КОФАСЭ» запрос. Последняя обещала предоставить гарантию и указывала условия, процентную ставку по кредиту и ставку страховой премии. После подписания кредитного соглашения банк информировал об этом «КОФАСЭ», которая и выписывала полис. В рамках этого полиса экспортёру (по его просьбе) выдавалась страховка от риска производственных убытков. Банк выплачивал страховую премию.

Французским компаниям, осуществлявших прямые капиталовложения в зарубежные страны, предоставлялся Полис по страхованию зарубежных инвестиций. Страховалась сумма изначальных инвестиций. Банки также получали такие полисы. Срок страхования составлял 5–15 лет. Для страхования инвестиционного проекта французская компания отправляла «КОФАСЭ» запрос о страховании с указанием основных параметров проекта, который должен был соответствовать законодательству принимающей страны. Так же должно было действовать двустороннее соглашение о взаимной защите инвестиций между Францией и принимающей страной, или которая входила в «зону франка». В случае отсутствия таких требований проект одобрялся Министерством экономики и финансов.

Получил развитие и Полис «Премьер экспор» для страхования валютного риска. Он выдавался французским компаниям, впервые сталкивающихся с тем, что их экспортные поставки оплачивались в инвалюте. Под страховку попадали все поставки товаров в рамках одного внешне-торгового контракта, в котором валюта платежа фиксировалась в инвалюте. Страховался риск колебания последней по отношению к французскому франку при регулярных или сезонных поставках по экспортному контракту. Форвардный курс, который гарантировала «КОФАСЭ», рассчитывался на базе средних сроков оплаты поставок и страховка действовала в течение одного года со дня фиксирования гарантированного курса. Страховая премия рассчитывалась с учётом гарантируемой суммы, вида валюты, участия или нет в прибылях от повышения курса.

Французскими компаниями, заключающих постоянно внешнеторговые контракты, использовался Полис «СИМЭ» (страхование валютного курса по экспортно — импортным операциям). Гарантируемый курс устанавливался «КОФАСЭ» и действовал в течение от 3 до 18 месяцев, т.е. в течение периода от дня фиксации курса до даты последнего платежа. «КОФАСЭ» на каждую дату платежа сравнивала действующий курс с гарантированным и оценивала прибыль/убыток от его изменения. Страховая премия рассчитывалась исходя из гарантированных сумм, вида валюты, доли участия страхуемой компании в прибылях от благоприятного изменения валютного курса и срока страхования.

Для французских экспортёров, предлагающих оферты с точной ценой в инвалюте, предлагался Полис «Нэго» (страхование курса до переговоров). Экспортёр с самого начала переговоров предлагал цену в инвалюте, гарантировав себе определённый уровень обменного курса. Зафиксированный «КОФАСЭ» курс действовал в течение периода переговоров и вступления в силу внешнеторгового контракта. Если на

день платежа курс продажи переведённой валюты был ниже гарантируемого курса, «КОФАСЭ» возмещала полностью возникший при этом убыток, а в случае если курс превышал гарантируемый, то экспортёр переводил «КОФАСЭ» всю сумму полученной при этом прибыли. Уровень премии определялся видом валюты и предполагаемым гарантийным сроком. Первая часть страховой премии выплачивалась в момент фиксации гарантированного курса. А вторая часть — после подписания внешнеторгового контракта.

Развитие получил и Полис «Нэго плюс» (страхование курса до переговоров с участием в прибылях от повышения курса), который был аналогичен Полису «Нэго», за одним исключением. С начала переговоров экспортёру гарантировался минимальный валютный курс. Если курс инвалюты повышался, страхуемая компания могла участвовать до 70% в прибылях от повышения курса на день подписания контракта по отношению к гарантированному курсу. Уровень участия (не свыше 70%) определяла сама страхуемая компания. При этом плюсовая разница между реальным курсом на день подписания контракта и гарантированным курсом не должна была превышать 20% от последнего.

На практике применялся и Полис «Контракт» (страховал экспортёра от изменения валютного курса с даты подписания контракта и до дня получения инвалюты). Гарантируемый курс устанавливался на день подписания контракта и действовал в течение всего периода исполнения внешнеторгового договора. Страховая премия определялась исходя из вида инвалюты и срока страхования.

В заключение следует отметить, что «КОФАСЭ» предоставляла экспортёрам полный набор инструментов страхования как коммерческих, так и политических рисков на стадии производства экспортных товаров и на период кредитования внешнеторговых операций. Предлагались различные виды страхования мелким, средним и крупным предприятиям, при этом «КОФАСЭ» действовала как за собственный счёт, так и привлекая государственные средства. Таким образом была создана основа системы страхования экспортных кредитов, которая в дальнейшем получила своё развитие.

Список литературы

1. Qui exporte en France? // «Les Notes Bleues de Bercy», nov. 1993.
2. L'Industrie française. Edition 1995/96. Paris, SESSI, 1995.
3. Michel J. Noinville «La COFACE. La garantie des risques à l'exportation», Paris, DUNOD, 1993.
4. La COFACE. «Les notes Bleues de Bercy». Juillet 1993.
5. Tableaux de l'Economie Française 1995–96. — Paris INSEE, 1995.

References

1. Qui exporte en France // «Les Notes Bleues de Bercy», nov. 1993.
2. L'Industrie française. Edition 1995/96. Paris, SESSI, 1995
3. Michel J. Noinville «La COFACE. La garantie des risques à l'exportation», Paris, DUNOD, 1993.
4. La COFACE. «Les notes Bleues de Bercy». Juillet 1993.
5. Tableaux de l'Economie Française 1995–96. — Paris INSEE, 1995.