

Организационные формы международной торговли товарами сырьевой группы

УДК 339.5 (100)
ББК 65.428 (0)
К-821

Л. В. Кривокоченко,
кандидат экономических наук, доцент,
Всероссийская академия внешней торговли,
кафедра технологии внешнеторговых сделок - профессор

Аннотация

В статье дается классификация и разрабатываются методологические подходы к анализу организационных форм международной торговли сырьевыми товарами. Уточняется экономическое понятие организационной формы торговли как способа совершения сделок на рынках сырьевых товаров. Затрагиваются проблемы, связанные с существующими подходами к товарным классификациям по категориям – «сырьевые и несырьевые товары». В статье содержится анализ ведущих тенденций и современных форм международной торговли на рынках товаров сырьевой группы – сельскохозяйственной продукции, продукции минерального происхождения и топлива.

Ключевые слова: сырье, сырьевые и несырьевые товары, товарные рынки, организационные формы торговли, методологические подходы, способ совершения сделки, контракт международной купли-продажи, товарная биржа.

Organizational forms of international trade in raw materials

L. V. Krivokochenko,
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Russian Foreign Trade Academy,
Department of foreign trade and international transactions - Professor

Abstract

The article provides a classification and some methodological approaches to the analysis of organizational forms of international trade in raw materials. The economic concept of the forms of trade as a mean to conclude a transaction on the raw materials markets is clarified. The author touches upon the issues associated with existing approaches to commodity classification categories – «primary and non- primary goods». The article contains an analysis of the major trends and modern forms of international trade in some raw materials – agricultural products, mineral products and fuel.

Keywords: Raw materials, primary and non-primary goods, commodity markets, organizational forms of trade, methodological issues, the method of a transaction making, international sales contract, commodity exchange.



Особенностям развития международной торговли сырьем в современной экономической литературе традиционно уделяется большое внимание. Сама по себе значимость сырьевых рынков, а также усилившаяся в последние десятилетия специализация России на экспорте углеводородного сырья предопределяют интерес российских ученых к данной проблематике. В то же время непосредственно формам международной торговли сырьем, их анализу в современных экономических условиях внимание практически не уделяется. На взгляд автора это является большим упущением, поскольку выбор форм и методов торговли представляет собой важную составную часть организации внешнеэкономической деятельности компаний и непосредственно влияет на коммерческую эффективность внешнеторговых сделок.

В рамках данной статьи автор предпринял попытку обобщения и классификации существующих форм торговли на мировых рынках товаров, относящихся к сырьевой группе, выделив ряд товарных рынков для более тщательного рассмотрения, а также наметил некоторые методологические подходы к анализу форм и методов торговли на рынках сырья.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ПОНЯТИЯ ФОРМ ТОРГОВЛИ

Прежде всего, необходимо установить, что мы понимаем под формами торговли. В современной экономической литературе не существует однозначного определения, характеризующего понятие *формы* торговли. Среди толкований данной экономической категории встречаются определения как широкого, так и более узкого характера. Весомый вклад в развитие широкого теоретического подхода к классификации форм торговли как организационного механизма, определяющего способ выхода компании на внешние рынки и состоящего из множественных взаимосвязанных звеньев, на взгляд автора, внесли ученые ВНИКИ¹ – П.С. Завьялов, Л.В. Сабельников и др. В трудах указанных ученых формы международной торговли охарактеризованы в зависимости от различных критериев. В качестве форм торговли ими рассматривались сделки, совершаемые на основе контрактов международной купли-продажи товаров на свободном рынке независимыми компаниями, выделялись «связанные» сделки в рамках встречной торговли – бартер, встречные закупки, производственная компенсация, авансовые закупки и др. Отдельно рассматривались состязательные формы торговли – сделки, заключаемые на товарных биржах, аукционах и международных конкурсных торгах. П.С. Завьяловым было введено в научный оборот понятие *метода* торговли – прямого, когда товар поставляется непосредственно производителем потребителю, и косвенного, когда сделка совершается с участием внешнеторгового посредника.

¹ Всероссийский научно-исследовательский конъюнктурный институт (прим.автора)

Среди современных зарубежных исследований, связанных с классификацией сделок международной купли-продажи товара, представляет интерес исследование Европейской экономической комиссии ООН – ЕЭК ООН (UNECE), где представлена Модель реализации экспортно-импортной сделки – (The Buy-Ship-Pay model), см. рисунок 1.

Рисунок 1

Бизнес-процессы в рамках реализации сделки международной купли-продажи товара



Источник: разработано автором по материалам ЕЭК ООН²

В рамках указанной модели раскрываются этапы подготовки и исполнения экспортно-импортной сделки экспортером и импортером. Описание этапа «Покупки» (Purchasing) включает в себя характеристику действий экспортера и импортера по продвижению товара в рамках сделок международной купли-продажи. Важным методологическим подходом при этом является выделение экспертами ЕЭК ООН *электронной торговли* как формы заключения сделки³.

Анализ исследований как российских, так и зарубежных авторов предопределяет вывод о том, что понятие *организационной формы торговли* как экономиче-

² The Buy-Ship-Pay model, [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: <http://tfig.unece.org/contents/buy-ship-pay-model.htm>, (дата обращения 20.01.2017)

³ Trade Facilitation Implementation Guide [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: <http://tfig.unece.org/contents/intro-domain-purchasing.htm> (дата обращения 20.01.2017)



ской категории может иметь достаточно обширное толкование. Следует признать, что любая классификация форм международной торговли достаточно условна, поскольку могут использоваться различные критерии. Автору настоящей публикации представляется, что понятие организационной формы торговли должно быть сформулировано более узко – как *способ совершения сделки*, основанный на характере отношений между участниками сделки, либо как *способ выхода компании на рынок*. При этом понятие «метод» торговли может быть объединен с понятием «форма» торговли.

СЫРЬЕ ИЛИ НЕ СЫРЬЕ?

В последние годы в экономической литературе не утихает дискуссия о том, какие товары следует относить к товарам сырьевой группы, поскольку единой, четкой классификации сырьевых товаров в международной торговле не существует. В то же время имеется множество подходов к классификации сырья. Одной из самых распространенных является классификация на «сырье» и «не сырье», исходя из характера потребления и степени обработки товара. Традиционно под сырьем понимают продукцию добывающей промышленности, сельскохозяйственных отраслей. Существует даже понятие «твердого» и «мягкого» сырья. Но следует ли относить к сырью продукцию первичной переработки, которая сама далее служит сырьем для переработки и создания товаров с более высокой добавленной стоимостью? Ученые так и не пришли к единому мнению по этому вопросу.

Довольно часто встречается отнесение к товарам сырьевой группы так называемого «продовольствия», в ряде случаев в этом контексте встречается термин – «продовольственные товары». Возникает вопрос: что можно назвать продовольствием? В товароведении продовольственных товаров применяют учебную, торговую, стандартную и другие классификации⁴. При этом под продовольствием понимаются, в том числе, такие товарные группы, как, например, молочные товары, мясные и рыбные товары и т.д. Вполне понятно, что в данные группы может быть включена и продукция с достаточно высокой степенью обработки, которую сложно назвать сырьем. Существует мнение, в соответствии с которым черные и цветные металлы также не могут считаться сырьем, поскольку в их производство вкладывается значительная доля труда⁵.

В трудах ряда российских ученых – А.Н.Спартак, А.В.Хохлов – обосновывается методология формирования перечня товаров несырьевого экспорта, исходя из степени переработки продукции. При этом в несырьевом экспорте выделяются группы товаров «нижних, средних и верхних переделов» с включением в данный

⁴ Товароведение продовольственных товаров, [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: <http://biglibrary.ru/category47/book144/part3/> (дата обращения 31.01.2017)

⁵ Гордеева С. Н., Сырьевые товары и НДС: плохо или хорошо?, [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: <http://www.audar-press.ru/magazine/37/number/2443/article/22071> (дата обращения 31.01.2017)

список таких товаров, как нефтепродукты, зерно, овощи, фрукты и т.д.⁶ Иные российские ученые – С. Журавлев и А. Ивантер – склонны считать подобные классификации «манипуляцией со статистикой», полагая, что с помощью подобных классификаций российский экспорт становится «чуть менее сырьевым»⁷.

Автор настоящей публикации далек от того, чтобы принимать участие в упомянутой дискуссии. Хотелось бы только отметить, что за чисто теоретическими спорами о том, что является сырьем, как правило, всегда стоит некая практическая сторона вопроса. Эта особенность прекрасно, на наш взгляд, охарактеризована в статье известного ученого, историка А. Эткинды, который, в частности, отмечает, что «... попробуйте понюхать доллар или рубль так, как нюхают цветы: они пахнут газом»⁸.

В российской коммерческой практике деление экспорта на сырьевой и несырьевой также находит свой практический аспект. А именно, с 1 июля 2016 года порядок применения вычетов входного НДС российскими экспортерами зависит от вида экспортируемого товара⁹: если экспортируется несырьевой товар, то подтверждение права на вычет входного НДС больше не требуется, в то время как при экспорте сырьевых товаров применение вычетов входного НДС требует подтверждения. По мнению автора, использование различных классификаций – что считать сырьем – в настоящее время внесло существенную путаницу и осложнило работу российских экспортеров, которые не могут, например, понять, относить ли «порезанный металл» к несырьевому экспорту, и что теперь вообще «считается сырьевым товаром»?¹⁰ Этот вопрос поднимался и в правительстве.¹¹

Намереваясь дать краткую характеристику организационных форм международной торговли сырьевыми товарами, автор намерен пока придерживаться из-

⁶ Спартак А.Н., Хохлов А.В. Совершенствование методологических подходов к анализу российского экспорта / Российский внешнеэкономический вестник - 2016, № 5, С. 3-15.

⁷ Журавлев С., Ивантер А. Путем поглощения большего срока меньшим. // Эксперт, № 11, 14-20 марта 2016, [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: <https://wtcmoscow.ru/upload/medialibrary/ce4/ce48cebc1611ebf14a1fe26959bb770e.pdf> (дата обращения 31.01.2017)

⁸ Эткинд А. Сырье против товара: к критике политической экономии // Неприкосновенный запас, № 95 (3/2014), [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: <http://www.plobooks.ru/node/5047> (дата обращения 01.02.2017)

⁹ Федеральный закон «О внесении изменений в главу 21 части второй Налогового кодекса Российской Федерации» от 30.05.2016 N 150-ФЗ (последняя редакция), [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: <http://ivo.garant.ru/#/document/71409260/paragraph/29:0> (дата обращения 31.01.2017)

¹⁰ Восстановление НДС при экспорте / НДС/Консультация эксперта, заголовок с экрана, свободный доступ – URL: <http://www.glavbukh.ru/hl/170489-qqqm6y16-vosstanovlenie-nds-pri-eksporte> (дата обращения 31.01.2017)

¹¹ Дворкович: нужно разобраться, что считать сырьевым и несырьевым экспортом, заголовок с экрана, свободный доступ: URL: <http://kvedomosti.ru/news/dvorkovich-nuzhno-razobratsya-chto-schitat-syrevym-i-nesyrevym-eksportom.html> (дата обращения 01.02.2017)



вестной классификации ВТО (см. таблицу 1), которая выделяет в структуре мировой торговли следующие группы – продукцию сельского хозяйства, продукцию минерального происхождения и топливо, которые, не являясь готовой продукцией, думается, могут быть все же отнесены к сырью.

Таблица 1

Доля отдельных товарных групп в мировом товарообороте (в %)

	Сырье			Итого:	Готовая продукция
	Продукция сельского хозяйства	Продукция минерального происхождения и топливо			
		Всего:	В т.ч. топливо		
2001	9,1	13,2	10,3	22,3	74,8
2005	8,4	17,2	13,8	25,6	72,0
2007	8,3	19,5	15,0	27,8	69,8
2010	9,2	20,4	15,8	29,6	67,1
2012	9,2	23,1	18,8	32,3	64,1
2013	9,5	21,8	17,8	31,3	64,7
2014	9,5	20,5	16,6	29,5	66,2

Источник: Составлено автором по материалам ВТО, International Trade Statistics 2002-2015гг.¹²

В 2010 г., выступая на Конгрессе по сырьевым товарам, который состоялся в Берлине, П.Лами (в тот момент генеральный директор ВТО) отметил, что к сырью следует относить широкий перечень товаров, включая нефть, продукцию минерального происхождения и древесину – товары, «которые служат сырьем для производства других товаров или оказания услуг». Также П.Лами констатировал, что, начиная с 2000-х годов, существенно возрос объем международной торговли сырьем как результат роста мировых цен на данную продукцию¹³. Этот процесс наглядно демонстрируют данные приведенной выше таблицы 1.

Таким образом, представляется, что такие товары, как сырая нефть, сельскохозяйственное и продовольственное сырье, о которых автор намерен здесь более подробно говорить, все же можно отнести к товарам сырьевой группы.

¹² International Trade Statistics, [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2015_e/its15_toc_e.htm (дата обращения 16.06.2016)

¹³ WTO NEWS: SPEECHES — DG PASCAL LAMY 26 October 2010, Lamy: Doha a “stepping stone” to better trade rules in natural resources, [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: https://www.wto.org/english/news_e/sppl_e/sppl175_e.htm (дата обращения 31.01.2017)

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ, ВЕДУЩИЕ ТЕНДЕНЦИИ И СПЕЦИФИКА ФОРМ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ НА РЫНКАХ СЫРЬЯ

Методология изучения *конъюнктуры* товарных рынков раскрывается в трудах многих российских ученых, в том числе ученых, принадлежащих к научной школе ВНИКИ (см. выше). В отношении подходов к анализу товарных рынков автор разделяет идеи таких ученых, как В.А. Орешкин, Л.С. Ревенко, Л.В. Сабельников, А.Н. Спартак. Помимо вопросов, связанных с изучением рыночной конъюнктуры, в их трудах раскрывается и сущность отдельных форм торговли, характерных как для мировых рынков сырья, так и готовой продукции. В то же время, исследований, где были бы изложены методологические подходы к анализу *форм* международной торговли, автору данной публикации не довелось еще встретить.

В рамках данной статьи сделана попытка авторского обобщения подходов к анализу форм международной торговли на рынках сырьевых товаров. Представляется, что анализ форм торговли на обозначенных рынках должен состоять как минимум из двух основных этапов:

Изучение *среды* – специфики товарных рынков, где совершаются сделки.

Выделение, на основе изучения товарного рынка, непосредственно *способов совершения сделок* – форм торговли, которые используются участниками рынка при выходе на рынок.

Итак, в рамках первого этапа следует выявить особенности самих товарных рынков. В качестве примера автор будет рассматривать рынки сельскохозяйственного (продовольственного) сырья и топливно-энергетических ресурсов.

Говоря о рынках товаров аграрной и топливной сырьевых групп, можно выделить следующие, общие для них особенности, которые влияют на выбор определенных форм торговли, а именно:

- ограниченность предложения;
- сезонность и зависимость от климатических факторов;
- наличие многочисленных участников торговли, в том числе мелких и средних торговых компаний, которые, наряду с крупными торговыми корпорациями, формируют посредническую структуру рынков;
- тесная связь рынков реального товара с биржевыми рынками;
- множественность цен и их частые колебания;
- организация рынков торговыми ассоциациями, которые по существу устанавливают правила торговли и разрабатывают типовые контракты;
- активное государственное и межгосударственное регулирование.

Ряд перечисленных выше особенностей, присущих сырьевым рынкам – такие, как ограниченность предложения, сезонность, климатические факторы, государственное и межгосударственное регулирование очевидны, и, на наш взгляд, не требуют особого рассмотрения в данной статье. В силу природных и иных причин,



эти факторы способствуют усилению зависимости импортеров и экспортеров сырья от внешних рынков и непосредственно влияют на их выбор форм совершения сделки. В зависимости от состояния рыночной конъюнктуры, это может, например, проявляться в желании участников рынка либо заключать долгосрочные сделки, либо совершать сделки «спот». Безусловно, следует отметить, что выбор формы сделки на рынках сырья в современных условиях в большой степени зависит и от политических факторов в важнейших сырьевых регионах. Подтверждением является современная ситуация, сложившаяся на рынке нефти и природного газа.

Представляется интересным, с точки зрения анализа форм сделок, обозначить изменения в деятельности посреднических структур в современной организации сырьевых рынков. Ранее отмечалось, что рынки топливно-энергетических товаров, а также рынки сельскохозяйственного и продовольственного сырья традиционно представляли и представляют собой посреднические рынки, где присутствуют как крупные, так и мелкие торговые компании. Однако отличительной чертой современного этапа, в особенности после кризиса 2008 г., является выход на физический рынок в качестве поставщиков сырья новых субъектов – крупнейших международных финансовых организаций – банков, хедж-фондов, финансовых институтов. В частности, ряд крупнейших инвестиционных банков, таких как JP Morgan Chase Bank, Bank of America, Goldman Sachs¹⁴, ведут торговые операции на рынке физической нефти, вступая в конкуренцию с крупными торговыми и вертикально интегрированными нефтяными компаниями. С другой стороны, торговые компании – нефтетрейдеры – сами активно расширяют сферу своей деятельности за счет торговых операций на других сырьевых рынках. Так, например, деятельность известной компании Glencore International, помимо операций с нефтью, распространяется на торговлю сельскохозяйственной продукцией (зерно, сахар), углем, металлами. Как отмечает П.Б. Катюха в своей книге, посвященной особенностям современного нефтетрейдинга, «... сырьевые нефтетрейдеры образуют что-то вроде закрытого элитного клуба и вместе контролируют более половины всех сырьевых рынков»¹⁵.

Одновременно крупнейшие торговые компании, являющиеся ведущими на рынке сельскохозяйственного и продовольственного сырья, диверсифицируют свою деятельность в другие отрасли экономики, и в тот же энергетический сектор. В частности, компания Cargill Inc. – одна из ведущих торговых и производственных компаний на рынке продовольственного и сельскохозяйственного сырья – является поставщиком материалов на рынок фармацевтической продукции, занима-

¹⁴ Подколзина И. Какие факторы воздействуют на динамику нефтяного рынка // Вопросы экономики, № 2, 2019, С.99

¹⁵ Катюха П.Б. Торговля углеводородами на мировых энергетических рынках: Учебное пособие. – М.: Российский государственный университет нефти и газа имени И.М.Губкина, 2015.- С. 45

ется альтернативными видами энергии. Крупнейшая на продовольственном рынке компания Louis Dreyfus, специализируясь на торговле зерновыми, кофе, молочной продукцией и др., одновременно ведет торговлю металлами и т.д. Все названные выше компании оказывают также финансовые и логистические услуги и работают с хедж-фондами.

Таким образом, диверсификация деятельности крупнейших посредников на большинстве сырьевых рынков позволяет воспринимать эти рынки как сегменты единой мировой сырьевой системы, где капитал свободно передвигается из одной области в другую, способствуя при этом развитию внутрифирменной торговли. Последнее обстоятельство, в свою очередь, предопределяет широкое использование определенных форм торговли – прежде всего, заключение долгосрочных, и рамочных контрактов.

На использовании состязательных форм торговли, и, в частности, на роли биржи в современной торговле сырьем, следует остановиться особо. Как было отмечено выше, многие из сырьевых товаров являются *биржевыми*. Однако следует отметить, что сама сущность товарной биржи на современном этапе коренным образом изменилась. Биржа перестала быть частью товарного рынка и стала частью финансового рынка, так называемого «рынка ожиданий». Слово «товарная» в названии биржи сегодня означает торговлю *товарными фьючерсами*. Современная товарная биржа – это рынок «бумажных» сделок. Физическая поставка по биржевым контрактам случается достаточно редко и не всегда возможна, ею заканчивается менее 2% объема фьючерсной торговли. Основными функциями биржи, обеспечивающими тесную связь биржевого рынка с рынком реального товара, в современных условиях являются страхование ценовых рисков и формирование цены. Изменился и организационный статус большинства международных бирж – в настоящее время они представляют собой публичные компании и выходят на фондовый рынок со своими акциями для привлечения инвестиций. «По существу, – как отмечает А.Н.Спартак¹⁶, – сложился симбиоз ведущего мирового товарного рынка и финансовых рынков».

Превращение крупнейших товарных бирж в мощные финансовые центры предопределило широкое распространение новых видов сделок на сырьевых рынках. В частности, получило активное развитие регулирование биржей внебиржевых сделок с сырьем. Одновременно получило широкое распространение совершение сделок на физических рынках с одновременным использованием финансовых инструментов.

Таким образом, в заключительной части исследования, представляется возможным дать следующую классификацию форм международной торговли, которые имеют место на мировых рынках сырья.

¹⁶ Спартак А.Н. Метаморфозы товарных рынков / Российский внешнеэкономический вестник - 2011, № 8, С.8



Коммерческие сделки, заключаемые на свободном рынке на основе контрактов международной купли-продажи в различных модификациях:

□ в зависимости от срока исполнения – так называемые «термовые» (долгосрочные) контракты, исполняющиеся в течение нескольких месяцев и даже лет, краткосрочные (с поставкой, как правило, в течение месяца) и «спотовые» (spot) сделки с немедленной, до 14 рабочих дней, поставкой;

□ рамочные контракты (как правило, заключенные на год с возможностью пролонгации, предусматривающие периодическую поставку товаров и допускающие отсутствие отдельных существенных условий, которые затем согласовываются в дополнениях, являющихся неотъемлемой частью контракта);

□ типовые контракты, разработанные международными организациями и фактически, в силу коммерческих обычаев, подлежащие обязательному использованию в торговле на некоторых рынках сырьевых товаров (например, типовые контракты на поставку зеленого кофе, рекомендованные Европейской федерацией кофе – ECF);

□ форвардные контракты на физическую поставку товара, заключаемые «на срок», с поставкой в будущем, как правило, через несколько месяцев, по цене, либо с указанием формулы цены, установленной в момент заключения контракта и др.

□ Сделки встречной торговли (бартер, встречные закупки, компенсационные и др.);

□ Состязательные формы торговли, используемые во внешнеторговых сделках с физическими товарами – аукционы (чай, пушнина), и международные конкурсные торги (в частности, организуемые государственными компаниями развивающихся стран для закупки пшеницы, минеральных удобрений);

□ Сделки на поставку физического сырьевого товара с участием финансовых посредников на основе использования производных (биржевых и внебиржевых) финансовых инструментов – сделки ERF¹⁷, товарные свопы, своп-опционы, контракты на разницу, спреда, и пр., заключаемые с целью управления ценовыми рисками.

Отдельно следует указать электронную торговлю (выделяется ЕЭК ООН как форма торговли, см. выше).

Еще раз подчеркиваем, что классификация форм международной торговли, приведенная выше, не является исчерпывающей. Напротив, она может быть расширена и дополнена в зависимости от специфики сделок с отдельными сырьевыми товарами. Более подробного освещения заслуживают и упомянутые выше сделки с участием финансовых посредников – так называемых своп-дилеров, которые компенсируют торговым компаниям неблагоприятное изменение цен по операциям с сырьевыми товарами. Важным представляется анализ специфики конкретных форм сделок в торговле отдельными видами сырьевых товаров – в том числе, неф-

¹⁷ Обмен фьючерсов на реальный товар (прим. автора)

ти, пшеницы, кофе, сахара и др. Автор намерен продолжить их исследование в своих дальнейших публикациях.

БИБЛИОГРАФИЯ:

Федеральный закон «О внесении изменений в главу 21 части второй Налогового кодекса Российской Федерации» от 30.05.2016 N 150-ФЗ (последняя редакция), [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: <http://ivo.garant.ru/#/document/71409260/paragraph/29:0> (Federal'nyj zakon «O vnesenii izmenenij v glavu 21 chasti vtoroj Nalogovogo kodeksa Rossijskoj Federacii» ot 30.05.2016 N 150-FZ (poslednjaja redakcija), [Jelektronnyj resurs] – Rezhim dostupa)

Внешнеторговая энциклопедия / Отв. ред. С.И.Долгов. – Москва: Экономика, 2011. – 447 с. (Vneshnetorgovaja jenciklopedija / Otv. red. S.I.Dolgov. – Moskva: Jekonomika, 2011. – 447 s.)

Гордеева С. Н., Сырьевые товары и НДС: плохо или хорошо? [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: <http://www.audar-press.ru/magazine/37/number/2443/article/22071> (Gordeeva S. N., Syr'evye tovary i NDS: ploho ili horosho? [Jelektronnyj resurs] – Rezhim dostupa)

Завьялов П.С. Методология изучения конъюнктуры капиталистического рынка машин и оборудования // БИКИ, 1981, Приложение №1, С. 3-36 (Zav'jalov P.S. Metodologija izuchenija kon#junktury kapitalisticheskogo rynka mashin i oborudovanija // BIKI, 1981, Prilozhenie №1, S. 3-36)

Журавлев С., Ивантер А. Путем поглощения большего срока меньшим // Эксперт, № 11, 14-20 марта 2016, [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: <https://wtcmoscow.ru/upload/medialibrary/ce4/ce48cebc1611ebf14a1fe26959bb770e.pdf> (Zhuravlev S., Ivanter A. Putem pogloshhenija bol'shego sroka men'shim // Jekspert, № 11, 14-20 marta 2016, [Jelektronnyj resurs] – Rezhim dostupa)

Катюха П.Б. Торговля углеводородами на мировых энергетических рынках: Учебное пособие. – М.: Российский государственный университет нефти и газа имени И.М.Губкина, 2015. – 350 с. (Katjuha P.B. Torgovlja uglevodorodami na mirovyh jenergeticheskix rynkah: Uchebnoe posobie. – M.: Rossijskij gosudarstvennyj universitet nefi i gaza imeni I.M.Gubkina, 2015. – 350 s.)

Орешкин В. Состояние и перспективы развития мировых товарных рынков // Мировая экономика и международные отношения. – 2000. – № 8. – С. 25-32 (Oreshkin V. Sostojanie i perspektivy razvitija mirovyh tovarnyh rynkov // Mirovaja jekonomika i mezhdunarodnye otnoshenija. – 2000. – № 8. – S. 25-32)

Подколзина И. Какие факторы воздействуют на динамику нефтяного рынка // Вопросы экономики, № 2, 2019, С.90-104 (Podkolzina I. Kakie faktory vozdejstvujut na dinamiku nefljanogo rynka // Voprosy jekonomiki, № 2, 2019, S.90-104)

Ревенко Л.С. Мировые товарные рынки: тенденции XXI века // Вестник Санкт-Петербургского университета, сер.5, вып.3, С. 27-45 (Revenko L.S. Mirovye tovarnye rynki: tendencii XXI veka // Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta, ser.5, vyp.3, S. 27-45)

Сабельников Л.В. Современные формы организации внешней торговли капиталистических стран и средства государственного содействия ее развитию // БИКИ, 1980, Приложение №7, С. 3-85 (Sabel'nikov L.V. Sovremennye formy organizacii vneshnej torgovli



kapitalisticheskikh stran i sredstva gosudarstvennogo sodejstvija ee razvitiju // ВКЛ, 1980, Prilozhenie №7, S. 3-85)

Спартак А.Н. Метаморфозы товарных рынков// Российский внешнеэкономический вестник - 2011, № 8, С. 3-13 (Spartak A.N. Metamorfozy tovarnyh rynkov// Rossijskij vneshejekonomicheskij vestnik, 2011, № 8, S. 3-13)

Спартак А.Н., Хохлов А.В. Совершенствование методологических подходов к анализу российского экспорта // Российский внешнеэкономический вестник - 2016, № 5, С. 3-15 (Spartak A.N., Hohlov A.V. Sovershenstvovanie metodologicheskikh podhodov k analizu rossijskogo jeksporta // Rossijskij vneshejekonomicheskij vestnik - 2016, № 5, S. 3-15)

Холопов К.В., Голубчик А.М. О некоторых аспектах терминологии, содержания и уровня регулирования внешнеэкономической деятельности в России экспорта // Российский внешнеэкономический вестник, 2016, № 5, С. 76-90 (Holorov K.V., Golubchik A.M. O nekotoryh aspektah terminologii, soderzhaniya i urovnja regulirovaniya vneshejekonomicheskoy dejatel'nosti v Rossii jeksporta // Rossijskij vneshejekonomicheskij vestnik - 2016, № 5, S. 76-90)

Эткинд А. Сырье против товара: к критике политической экономии //Неприкосновенный запас, № 95 (3/2014), [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: <http://www.nlobooks.ru/node/5047> (Jetkind A. Syr'e protiv tovara: k kritike politicheskoy jekonomii //Neprikosnovennyj zapas, № 95 (3/2014), [Jelektronnyj resurs] – Rezhim dostupa)

Товароведение продовольственных товаров в Интернете: Режим доступа - URL: <http://biglibrary.ru/category47/book144/part3/> (Tovarovedenie prodovol'stvennyh tovarov v Internete: Rezhim dostupa)

International Trade Statistics] – Режим доступа: URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2015_e/its15_toc_e.htm

<http://www.unece.org/info/ece-homepage.html>

<https://www.wto.org/>

<https://www.cargill.com/>

<http://www.glencore.com/>

<http://www.louisdreyfus.com/>

