

Тема 3

**Международная торговля как форма
международного предпринимательства**

Мировой рынок — составная часть всемирного хозяйства, представляющая сферу спроса и предложения, а также коммерческого обмена товаров и услуг; система устойчивых товарно-денежных отношений между государствами, предпринимателями, коммерческими организациями, фирмами разных государств, связанными между собой участием в международном разделении труда.

Мировой рынок представлен различными видами **товарных рынков, рынков услуг, финансовых рынков, рынком ресурсов**, в т.ч. и **трудовых**. Деятельность мировых рынков товаров и услуг регулируется международными товарными соглашениями. На каждом товарном рынке складываются свои центры торговли — «основные рынки», цены которых признаются базисными в торговле соответствующими товарами.

По способу организации торговли различают особые виды рынков: **товарные биржи, аукционы, торги, международные выставки и ярмарки**.

Мировой товарный рынок - система экономических отношений между странами, осуществляющими куплю-продажу товаров и услуг. Это совокупность устойчивых, повторяющихся экспортно-импортных сделок крупных фирм-поставщиков и покупателей и операций по купле-продаже товаров и услуг, имеющих международные организационные формы (аукционы, биржи и т. д.).

Международная стандартная отраслевая классификация всех видов экономической деятельности (МСОК; ISIC) — справочная классификация видов экономической деятельности, разработанная ООН. Классификация обеспечивает механизм, в рамках которого возможно производить сбор, обработку и хранение информации необходимой для экономического анализа и принятия решений в макроэкономическом масштабе.

Международная стандартная отраслевая классификация всех видов экономической деятельности (МСОК)

Четвертый пересмотренный вариант

Статистические документы

Серия М № 4/Rev.4



Организация
Объединенных Наций

А) Торгуемые товары – товары, которые реализуются на зарубежных рынках:

- 1) сельское хозяйство, охота, лесное хозяйство и рыболовство (их продукция);
- 2) продукция добывающей промышленности;
- 3) продукция обрабатывающей промышленности;

Б. Неторгуемые товары – товары, которые не реализуются за рубежом, а реализуются в той стране, где они произведены:

- ✓ коммунальные услуги и строительство;
- ✓ оптовая и розничная торговля, рестораны и гостиницы;
- ✓ транспортировка, хранение и связь, финансовое посредничество;
- ✓ оборона и обязательные социальные услуги;
- ✓ образование, здравоохранение и общественные работы;
- ✓ прочие коммунальные, социальные и личные услуги.

Торгуемые товары:

- 1. экспортируемые** (вывозимые за рубеж), включая:
 - товары реального экспорта;
 - субституты экспорта – те отечественные товары, которые в данный момент времени продаются на внутреннем рынке, но в определенной ситуации могут быть реализованы за рубежом;
- 2. импортируемые** (ввозимые из-за границы для внутреннего потребления), включая:
 - товары реального импорта;
 - субституты импорта – те товары, которыми в случае необходимости можно заменить отечественные товары.

По принятым в мире стандартам статистики международной торговли критерием для признания торговли международной, а продажи и покупки товаров соответственно экспортом и импортом является факт пересечения товаром таможенной границы.

Особенности мировой торговли готовой продукцией.

В отличие от сырья и полуфабрикатов готовые изделия предназначены для конечного потребителя.

Основную группу таких товаров составляют орудия труда и средства производства, которые в основном определяют экономический потенциал страны.

Готовая продукция представляет собой в укрупненном перечне следующие товары:

- машины,
- оборудование,
- механические приспособления,
- аппараты,
- приборы,
- электронно-вычислительную технику,
- коммуникации,
- транспорт,
- вспомогательное оборудование и др.

Динамика объема экспортно-импортных операций машин, оборудования, станков и других машино-технических изделий показывает уровень развития научно-технического прогресса в стране, экспортные возможности машиностроения, сильные и слабые стороны экономики.

Главная отличительная черта этой формы международной торговли - экспортная ориентация экономики в отношении готовых изделий - показывает, что национальное производство основано на достижениях новых технологий, широком использовании современных патентов, лицензий, ноу-хау, применении ресурсосберегающих и безотходных методов и приемов. В результате в международный оборот вовлекаются все новые виды готовых изделий, снижаются сроки морального старения техники.

При этом роль государства в этом процессе - не пассивное наблюдение за экспортом готовых изделий, а активное содействие в развитии экспортоориентированных производств, развитие системы страхования рисков, предоставление экспортных кредитов, что в конечном счете способствует развитию современных производств национальной экономики.

Экспорт машин, оборудования и другой готовой продукции в странах с развитой экономикой достигает 1/4 всего экспорта страны и свидетельствует о современном уровне производства и направлении государственной политики в отношении важнейшей группы товаров. Учесть значимость и международный опыт торговли готовой продукцией, придать ей приоритетный характер по сравнению с торговлей сырьем, стимулировать национальное производство и экспорт этой группы товаров - трудное, но необходимое условие подъема экономики.

Другой особенностью торговли готовой продукцией является то, что реальная поставка, например, технологического оборудования, является, по существу, только начальной стадией взаимоотношений экспортера и импортера этого оборудования, так как надлежащее использование данного товара по назначению требует проведения последующих взаимосогласованных действий: монтаж и пуск оборудования в эксплуатацию, обучение персонала, техническое обслуживание, обеспечение запчастями.

Целесообразность такого взаимодействия партнеров после поставки готового продукта определяется не только условиями его применения (эксплуатации), но и экономическими интересами сторон. Экспортеру выгодно закрепиться на рынке, увеличить объем продаж, предоставив полный комплекс необходимых услуг конкретному потребителю, получив благодаря этому положительный прецедент внедрения на рынок.

Импортеру выгодно получить в связке оборудование и весь спектр услуг от квалифицированного поставщика, знающего все особенности использования данного продукта для обеспечения заданных эксплуатационных характеристик, следовательно, экономических результатов. При этом опытный импортер может добиться уменьшения не только цены на поставку оборудования, поскольку он покупает его с комплексом услуг, но и скидок на цены запасных частей при их дополнительных поставках. Кроме того, импортер данного товара, имея оборудование, обученные кадры, запчасти и положительный опыт применения товара, может выступить в роли посредника экспортера для закрепления его позиций на рынке.

Особенности мирового рынка торговли сырьевыми товарами

В наиболее общем виде структура внешнеторгового обмена представлена двумя основными группами товаров — сырьем и готовыми изделиями, которые охватывают преобладающую часть продукции, поступающей в каналы международной торговли. Соотношение удельных весов этих групп товаров в экспорте и импорте отражает общую принципиальную основу, на которой формируется международное разделение труда.

Статистика ООН относит к сырьевым товарам:

- ✓ продовольствие,
- ✓ сырьевые материалы (кожевенное сырье; каучук, включая синтетический; лесопродукты, включая целлюлозу и бумагу; текстильные волокна и др.),
- ✓ руды и другие минералы, включая природные удобрения,
- ✓ топливные товары и цветные металлы.

В то же время черные металлы и химические продукты, пряжу, ткани ООН относит к готовым изделиям.

В целом довольно сложно провести границу между сырьевыми товарами и готовыми изделиями. В узком смысле сырье включает в себя только продукцию добывающей промышленности и сельского хозяйства, в широком — все материалы, непосредственно добываемые из окружающей среды (уголь, нефть, руды, лес и др.), а также полуфабрикаты, т.е. материалы, подвергшиеся обработке и в свою очередь выступающие сырьем для готовой продукции (металлы, химические товары, пряжа, фанера и т.д.).

Международная торговля сырьем в значительно большей степени, чем торговля готовой продукцией, монополизирована крупнейшими компаниями промышленно развитых капиталистических стран, прежде всего ТНК. ТНК контролируют, к примеру, до 80–90% экспорта чая, кофе, какао, хлопка, лесных продуктов, табака, джута, меди, железной руды и бокситов.

При этом в каждом конкретном случае контроль осуществляется тремя-шестью ведущими фирмами, которые имеют возможность контролировать цены на соответствующих рынках.

В настоящее время около $2/3$ международного товарооборота по стоимости приходится на готовую продукцию и лишь $1/3$ на сырьевые товары, при этом сохраняется тенденция дальнейшего увеличения удельного веса готовых изделий и сокращения доли сырья в мировом производстве и международной торговле.

Основным фактором изменения соотношения удельных весов готовых изделий и сырья в международной торговле является объективная тенденция углубления международного разделения труда в направлении все большей специализации внутри обрабатывающих отраслей и роста обмена на этой основе.

Развитие мирового промышленного производства ведет к абсолютному росту потребления и международной торговли сырьем.

Однако темпы этого роста существенно отстают от общих темпов роста производства и международной торговли, что привело к падению в них доли сырья.

До конца XX в. в сырьевом хозяйстве промышленно развитых стран прогнозируется дальнейшее снижение темпов роста производства, потребления и внешней торговли.

Основным фактором, воздействующим на добычу и международную торговлю сырьевыми товарами, является развернувшаяся в развитых капиталистических странах структурная перестройка экономики.

В условиях научно-технической революции она ведет к быстрому снижению материало- и энергоемкости промышленной продукции и в целом ВВП.

Быстро модернизируется производство на базе мало- и безотходной технологии.

Снижение темпов роста добывающей промышленности и международной торговли сырьем обусловлено также изменением условий разработки ресурсов по мере активного использования недр — истощением полезных ископаемых с конкурентоспособными эксплуатационными характеристиками, ухудшением геологических, транспортных условий добычи сырья, что объясняет рост фондоемкости добывающих отраслей.

Снижение темпов потребления и добычи сырья и топлива явилось также следствием и другого фактора — общего замедления темпов роста экономики развитых капиталистических стран.

Определенную роль сыграла и политика развивающихся стран, являющихся основными производителями и экспортерами сырья, направленная на достижение экономической самостоятельности и развитие национальной обрабатывающей промышленности.

И наконец, большое влияние на развитие торговли сырьем оказывает создание экономических группировок стран-экспортеров сырьевых товаров, а также заключение международных товарных соглашений.

Международные соглашения по сырьевым товарам — это многосторонние межправительственные соглашения, заключаемые для обеспечения сбалансированности спроса и предложения с целью предотвращения резких колебаний цен на сырье. Их участниками являются как страны-экспортеры, так и страны — импортеры сырья. Экспортно-импортные операции по сырьевым товарам имеют некоторые специфические особенности.

Специфика торговли сырьевыми товарами заключается, в частности, в больших объемах сделок, значительной доле в отпускной цене расходов на транспортировку, обработку и хранение.

В ситуации когда импортер покупает сырье для последующей переработки, происходит следующее: будучи заинтересованным в обеспечении непрерывности производства, он стремится заключить долгосрочный контракт на его закупку.

Это не противоречит и интересам экспортера, который, подписывая долгосрочный контракт, обеспечивает себе стабильный рынок сбыта.

Однако при подписании долгосрочного контракта на сырье возникает проблема цен.

Цены на сырьевые товары подвержены резким колебаниям, которые бывает порой трудно доказать.

Так, вспыхнувший в 1973 г. топливно-сырьевой кризис вызвал резкое увеличение цен на энергоносители , а затем и на другие товары.

В середине 80-х гг. наблюдалось резкое падение цен на сырье, особенно на энергоносители.

При заключении долгосрочного контракта экспортер опасается понести потери в случае роста цен в период действия контракта, импортер же опасается обратного.

В этих условиях договариваются не устанавливать твердые цены на весь период действия долгосрочного контракта, а фиксировать их лишь на ближайший период времени с последующим перерасчетом (ежегодно или раз в полгода) при изменении цен на мировом рынке.

Важной особенностью экспортно-импортных операций по сырью является заинтересованность импортера в равномерных поставках ему сырьевых товаров для обеспечения непрерывного производственного процесса.

Импортер, стремясь сократить складские расходы, при подписании долгосрочного контракта настаивает на равномерной и регулярной поставке сырьевых товаров.

Экспортер в этом случае стремится организовать работу таким образом, чтобы обеспечить равномерность отгрузок с минимальным использованием своего складского хозяйства.

Торговля продукцией в разобранном виде и прогрессивная сборка

По законодательству ряда развивающихся стран, с целью защиты национальных отраслей экономики от конкуренции иностранных поставщиков, вводятся количественные ограничения или повышенные таможенные пошлины на импорт готовой машинно-технической продукции.

Однако отдается приоритет на импорт продукции в разобранном виде потому, что организация сборки продукции на предприятиях импортера содействует становлению и развитию национальной промышленности и повышению занятости местной рабочей силы, а также способствует научно-техническому прогрессу в стране импортера.

На ввоз продукции в разобранном виде обычно устанавливаются пониженные пошлины.

Примерами такого сотрудничества являются поставки японскими фирмами деталей элементной базы для сборки аудио, видео аппаратуры и персональных компьютеров в развивающиеся страны Юго-Восточной Азии.

Кроме того при поставках продукции в разобранном виде значительно сокращаются транспортные расходы, по сравнению с расходами, связанными с перевозками, например, крупногабаритной готовой продукции.

Торговля продукцией в разобранном виде требует от экспортеров неукоснительного выполнения, согласованных между партнерами обязательств, к числу которых относятся:

- ритмичная поставка деталей и узлов, обеспечивающая непрерывность сборки готовой продукции;
- поставки должны осуществляться в сроки, обеспечивающие создание минимальных складских запасов у импортера, с тем, чтобы исключить его непроизводительные издержки;
- поставляемые изделия должны быть готовыми для немедленной сборки без дополнительных подгоночных работ.

Правительства Западных стран, идя на встречу интересам своих продуцентов, также вводят ограничения на ввоз готовой продукции. В условиях острой конкурентной борьбы на международном рынке, полного или частичного запрета импорта готовой продукция, ее поставка в разобранном виде может явиться для экспортера оптимальным вариантом выхода на данный рынок.

Прогрессивная сборка. В отличие от поставки продукции в разобранном виде, при прогрессивной сборке экспортер принимает на себя дополнительное обязательство содействовать импортеру в поэтапной организации собственного производства отдельных деталей и целых узлов с таким расчетом, чтобы импортер мог постепенно перейти к самостоятельному выпуску готовой продукции.

Контракт на прогрессивную сборку машин и оборудования, в отличие от упомянутого выше контракта купли-продажи, может представлять собой комплексный договор, в котором экспортер, одновременно с поставкой изделий в разобранном виде, дополнительно (по просьбе импортера) принимает на себя:

- ✓ выполнение технорабочего проекта предприятия прогрессивной сборки продукции,
- ✓ проект организации производства;
- ✓ поставку специального технологического оборудования;
- ✓ выполнение пуско-наладочных работ и предоставление услуг типа "Ноу-Хау";
- ✓ продажу импортеру лицензии на право производства к сбыт готовой продукции.

Встречная торговля

Встречная торговля - внешнеторговые операции, при совершении которых в документах фиксируются твёрдые обязательства экспортёров и импортёров произвести полный или частично сбалансированный обмен товарами. Во втором случае разница в стоимости покрывается денежными платежами.

Это самый известный вид международной торговли, заключавшийся ранее в натуральном обмене товарами. Вытесненная впоследствии товарно-денежными отношениями встречная торговля в современных условиях приобрела новое содержание и получила определённое развитие в международном товарообмене. На её долю приходится от 25 до 30% объёма международных торговых операций.

Инициаторами развития встречной торговли являются импортёры, которые в условиях нехватки валюты могут осуществлять закупки необходимых товаров с полной или частичной оплатой их поставками своих товаров.

В условиях обострения проблемы сбыта экспортёры вынуждены идти на то, чтобы получать от покупателя не денежный эквивалент их стоимости, а другие товары, которые они либо используют в собственном производстве, либо реализуют на рынке.

Одной из особенностей встречной торговли является расширение практики встречных закупок экспортёрами товаров, которые не могут быть ими использованы для последующей продажи на внешнем или внутреннем рынке.

Широкое распространение международных встречных операций накладывает существенный отпечаток на их характер и содержание, отражает присущую им специфику. Эта специфика во многом определяется особенностями торгово-политических режимов, существующих в разных странах или группах стран, объединяющихся в экономические группировки, состоянием платёжных и торговых балансов конкретных государств, нехваткой или отсутствием у ряда стран конвертируемой валюты, существованием в большинстве стран системы государственного регулирования и контроля за внешнеторговыми операциями, в том числе на основе государственной монополии внешней торговли и государственной валютной монополии. В этом же направлении действуют инфляционные процессы, происходящие во многих странах мира, нестабильность международной валютно-кредитной системы и системы международных расчётов.

Риски коммерческой деятельности на мировых рынках

Предпринимательская деятельность в сфере коммерции неизбежно сопряжена с риском. Любые решения в деятельности предпринимателю приходится принимать в условиях неопределенности, когда надо из нескольких возможных вариантов выбрать один, оптимальный.

Риск — это один из неизбежных, но достаточно важных элементов любой деятельности, которая осуществляется под влиянием многих факторов, ориентирована на достижение определенных результатов и требует для достижения этих результатов принятия решений.

В любой сфере деятельности риск понимается как экономическая категория, которая отражает возможность возникновения неблагоприятной ситуации или неудачного исхода деятельности (производственно-хозяйственной, финансовой, инновационной).

Добиваясь наибольшей эффективности организации и осуществления актов купли-продажи, предприниматель-коммерсант постоянно сталкивается с возможностью не только не получить ожидаемую прибыль, но и потерять то, что он уже имеет.

Это может быть вызвано различными причинами: и неблагоприятными природными условиями, и деятельностью конкурентов, и неумелыми действиями самого предпринимателя и др.

Под термином «коммерческий риск» подразумевается риск, связанный с хозяйственной деятельностью предприятия и с ее конечным финансовым результатом.

Другими словами, коммерческий риск — это угроза того, что предприниматель понесет возможный ущерб или убытки (потери) в виде дополнительных расходов или получит доходы ниже тех, на которые он рассчитывал.

- По фактору возникновения риски делятся на три большие группы:
- природно-климатические - связаны с проявлением стихийных сил природы, таких как землетрясение, наводнение, буря, эпидемия и т.п.;
 - политические — связаны с политической ситуацией в стране и деятельностью государства;
 - хозяйственные.

Хозяйственные риски связаны с деятельностью отдельного предприятия. К ним относятся:

- **риск случайной гибели имущества** связан с возможной потерей имущества предприятия (зданий, сооружений, оборудования, запасов товаров и др.) в результате аварии, пожара, кражи, несоблюдения условий хранения, диверсии. Как правило, перечисленные причины приводят к значительным потерям, что указывает на высокую значимость этого вида в общем перечне возможных хозяйственных рисков;

- **риск невыполнения договорных обязательств** определяется недобросовестностью коммерческих партнеров, несоблюдением ими взятых на себя обязательств или их неплатежеспособностью. В современных условиях практически каждое коммерческое предприятие сталкивается с проявлением этого вида риска;
- **экономический риск** возникает в результате нарушения хода экономической деятельности предприятия и недостижения запланированных экономических показателей (например, объема реализации товаров или прибыли). Он может быть связан с изменением ситуации на рынке, а также с экономическими просчетами менеджеров самого предприятия. Этот вид риска является наиболее распространенным в деятельности предприятия;
- **маркетинговый риск** представляет собой риск выбора ошибочной стратегии поведения на рынке. Это могут быть неправильная ориентация на потребителя товаров, ошибки в выборе ассортимента, неправильная оценка конкурентов и т.д.;

- **ценовой риск** - это один из наиболее опасных видов риска, так как непосредственно и в значительной степени влияет на возможность потери доходов и прибыли коммерческого предприятия. Он проявляется в повышении уровня отпускных цен производителей товаров, оптовых цен посреднических организаций, повышении цен и тарифов на услуги других организаций (например, на энергоносители, транспортные тарифы, арендную плату и т.п.), увеличении стоимости оборудования. Ценовой риск постоянно сопровождает хозяйственную деятельность предприятия;

- **валютный риск** присущ коммерческим операциям в сфере внешнеэкономической деятельности. Он представляет собой опасность валютных потерь, связанных с изменением курса одной валюты по отношению к другой. Импортируя товар, предприятие проигрывает при повышении обменного курса соответствующей иностранной валюты по отношению к национальной. Наоборот, снижение этого курса ведет к потерям при экспорте товаров;

- **инфляционный риск** - это риск того, что денежные доходы, получаемые при росте инфляции, будут быстрее обесцениваться, чем расти. При этом обесцениваться будет и реальная стоимость капитала предприятия;
- **инвестиционный риск** характеризует возможность возникновения непредвиденных финансовых потерь в процессе инвестиционной деятельности предприятия (т.е. вложения капитала в создание других предприятий, расширение или переоснащение собственного предприятия или в покупку ценных бумаг);
- **риск неплатежеспособности** представляет собой ситуацию, когда предприятие будет не в состоянии расплачиваться по своим обязательствам. Причиной его возникновения может стать неправильное планирование сроков и величины поступления и расходования денежных средств. По своим финансовым последствиям этот риск может вызвать возбуждение дела о банкротстве, поэтому его также относят к наиболее опасным;

▪ **транспортный риск** - это риск потери или порчи товаров во время их транспортировки.

Кроме перечисленных существуют и другие виды хозяйственных рисков, но их последствия не так опасны для деятельности предприятия.

К ним относятся:

- риск потери товаров в магазинах, связанный с хищениями со стороны покупателей;
- потери товаров в результате нарушения сроков и условий хранения;
- финансовых потерь из-за несвоевременного осуществления расчетных операций в связи с неудачным выбором коммерческого банка;
- подделки финансовых документов сотрудниками и др.

По длительности воздействия риски подразделяют на:

- временные - те, которые угрожают участникам коммерческой деятельности в течение определенного отрезка времени (транспортный риск);
- постоянные - те, которые непрерывно угрожают коммерческой деятельности в данном географическом регионе (районы Северного завоза).

Виды рисков по природе (источникам) возникновения:

- хозяйственный риск — риск, непосредственно связанный с хозяйственной деятельностью торгового предприятия;
- риск, связанный с личностью коммерсанта (его компетентностью, опытом, культурой, нравственными качествами);
- риск, связанный с недостатком информации о внешней среде — наиболее важный, так как недоступность информации о партнерах, о поставщиках, о финансовом состоянии, о состоянии рынка, о конкурентах может стать источником потерь для участников коммерческой деятельности.

Виды рисков по сфере возникновения:

- внутренние - источником является само торговое предприятие (его менеджмент, некомпетентность);
- внешние - источником является внешняя среда, на которую участники коммерческой деятельности не могут оказать влияние, но могут предвидеть и учитывать в своей работе.

Виды рисков по возможности страхования:

Страхуемые - вероятное событие или совокупность событий, на случай наступления которых осуществляется страхование (риск гибели имущества, последствия пожара, аварий, несчастные случаи с работниками). Страхуемые риски могут быть связаны с:

проявлением стихийных сил природы (наводнения, землетрясения, погодные условия);

целенаправленными действиями человека в товародвижении (техногенные риски);

Не страхуемые - это те, которые страховые компании не берутся страховать из-за большой вероятности собственных потерь. Поэтому участники коммерческой деятельности часто создают специальный страховой фонд. При отсутствии риска этот фонд становится источником прибыли для торгового предприятия.

По масштабам:

локальный — возникает на уровне торгового предприятия;

глобальный - это отражение экономической ситуации в стране и в отдельных регионах.

По ожидаемым результатам:

чистые (простые) — означают возможность получения только отрицательного или нулевого результата (природно-климатические, политические и некоторые хозяйственные риски). Чистые риски по типу потери бывают: личные, имущественные, связанные с ответственностью (когда действия одной торговой организации наносят ущерб другому субъекту);

динамические (спекулятивные) - означают возможность получения как положительного, так и отрицательного результата (большинство хозяйственных рисков). Например, если цена закупки товара растет медленнее, чем инфляция, то это может привести даже к увеличению реального дохода.

По степени допустимости:

допустимый - угроза ограниченной потери прибыли от коммерческой деятельности торгового предприятия в целом, т.е. потери возможны, но они меньше ожидаемой прибыли;

критический - характеризуется потерей прибыли и недополучением предполагаемой выручки. Такой риск обладает опасностью потерь, которые превышают ожидаемую прибыль;

катастрофический - приводит к банкротству торгового предприятия, т. е. к потере всех средств.



Международные аукционы.

Международные товарные аукционы представляют собой специально организованные, периодически действующие в определенных местах рынки, на которых путем публичных торгов в заранее обусловленное время и в специально назначенном месте производится продажа предварительно осмотренных покупателем товаров, переходящих в собственность покупателя, предложившего наиболее высокую цену.

На аукционах производится продажа товаров, обладающих индивидуальными свойствами. Это исключает возможность замены партий одинаковых по названию товаров, так как они могут иметь различные свойства - качество, внешний вид, вкус и т.д.

Поэтому, аукционные товары до продажи на аукционе должны быть осмотрены или дегустированы покупателем. Предварительный осмотр является обязательным условием аукционной торговли, так как ни организаторы аукциона, ни продавцы после продажи товара с аукциона не принимают никаких претензий в отношении качества товара (кроме скрытых дефектов).

Основными предметами торга на международных аукционах являются пушно-меховые товары (в сырье и переработанные), невытая шерсть, щетина, чай, табак, овощи, фрукты, цветы, рыба, тропические породы леса, скот (в основном лошади).

Для таких товаров, как пушнина, невытая шерсть, чай, табак, аукционная форма является важнейшей формой реализации на международном рынке.

Организация и техника проведения международных аукционов имеют свои специфические особенности, которые определяются характером товара. Вместе с тем в их организации есть много общего.

Различают четыре стадии проведения аукционов:

- ✓ подготовка аукциона;
- ✓ осмотр товаров;
- ✓ аукционный торг;
- ✓ оформление и исполнение аукционной сделки.

Международные торги

Одной из наиболее распространенных методов современной торговли является размещение заказов через международные торги.

Международные торги — способ закупки товара, размещения заказов и выдачи подрядов, который предполагает привлечение к определённому, заранее установленному сроку предложений от нескольких поставщиков или подрядчиков разных стран и заключение контракта с тем из них, предложение которого наиболее выгодно организаторам торгов (по ценам и другим коммерческим и техническим условиям).

Торги в современных условиях получили довольно широкое распространение.

Они играют важную роль в поиске и отборе контрагентов для заключения сделок на поставку машин и оборудования, строительство объектов «под ключ».

Наиболее часто торги как метод закупок применяются развивающимися странами.

В связи с наличием государственной собственности в промышленно развитых странах торги часто применяются для осуществления закупок и выполнения подрядных работ государственными хозяйственными предприятиями — электростанциями, угольными шахтами, железными дорогами и т.д.

Наибольшее количество торгов проводится в ЮАР, Австралии и Новой Зеландии, а также в США, Канаде, Франции, ФРГ, Италии и Исландии.

Объектами торгов в настоящее время являются машины и оборудование, выполнение научных, проектных, изыскательских работ, сооружение промышленных и социально-культурных объектов. Законодательства большинства стран разрешают организациям с участием государственного капитала размещать заказы на приобретение товаров и услуг только через торги. Исключение может представлять оборудование уникальных технологических процессов, не имеющих конкурирующих аналогов. Без торгов разрешается размещать заказы на запасные части при необходимости их экстренных закупок для ликвидации последствий стихийных бедствий или в счет специальных межправительственных соглашений.

Покупатели, приняв решение о размещении заказов на оборудование и машины через торги, создают **тендерные комитеты**.

В их состав входят технические и коммерческие эксперты, представители администрации (это обычно руководители организаций, производящих закупки).

Тендерный комитет – это временный орган, основной задачей которого является организационная работа по проведению торгов. Комитет дает объявление о проведении торгов, распространяет условия торгов между участниками, проводит анализ и оценку представленных предложений или заявок-оферт с целью выбора наиболее выгодной, выносит решение о передаче заказов.

Условия торгов включают условия контрактов, которые будут подписаны между заказчиками и поставщиками, выигравшими торги, а также перечень специальных гарантий, подлежащих предоставлению участниками торгов.

Тендерные комитеты в течение от одного до трех месяцев изучают предъявленные предложения в комплексе с учетом технических характеристик, цен, условий кредитов и платежей, которые могут иметь существенные различия. Каждый тендерный комитет пользуется своей методикой сопоставления предложений.

В современной международной торговле применяются следующие виды торгов, отличающихся между собой способами привлечения участников и гласностью результатов:

- открытые торги,
- открытые с квалификацией торги,
- закрытые торги,
- гласные торги и
- негласные торги.

Объявления о проведении **открытых торгов** публикуются покупателями в газетах или специализированных журналах.

Открытые торги дают возможность бороться за получение заказов гораздо большему числу фирм и консорциумов. Обычно в открытых и **открытых с квалификацией** торгах принимают участие до нескольких десятков фирм и консорциумов, в закрытых торгах число участников сокращается до пяти-семи.

Закрытые торги обычно проводятся на поставки дорогостоящего современного оборудования с высокими техническими характеристиками и на сложные работы, требующие высокой квалификации.

Такие торги объявляются и на поставки технологического оборудования, в том числе на условиях «под ключ», сооружение комплексных промышленных и других объектов.

При проведении негласных торгов не объявляются ни состав участников, ни предложенные ими условия и цены.

Решения о победителях сообщаются им в конфиденциальном порядке.

Негласные торги обычно проводятся в тех случаях, когда планируется последующее размещение аналогичных заказов и нецелесообразно информировать поставщиков и подрядчиков об условиях, применяемых в отношении заказчиков.

В ряде стран проведение негласных торгов является обязательным.

Однако объявление цен предложений еще не позволяет судить о том, кто из участников торгов получит заказ.

Тендерные комитеты в течение от одного до трех месяцев изучают представленные предложения в комплексе с учетом технических характеристик, цен, условий кредитов и платежей, которые могут иметь существенные различия.

В процессе их рассмотрения тендерные комитеты имеют право обращаться к участникам с просьбой сделать дополнительные разъяснения и уточнения их предложений.

Иногда это используется как повод для дополнительного уторговывания предложений участников в свою пользу.

Все тендерные предложения представляются в тендерный комитет строго к установленному сроку в опечатанных конвертах и регистрируются организаторами торгов.

Решение об итогах оценки тендерных предложений утверждается тендерным комитетом и оформляется протоколом. После этого с победителями торгов проводятся переговоры по уточнению и согласованию контракта, и оформляется сделка.

В ряде случаев тендерные комитеты по итогам оценки тендерных предложений не объявляют победителя торгов, а выбирают двух или нескольких соискателей, чьи предложения являются лучшими и близкими по условиям, и с ними параллельно проводят переговоры по обсуждению контракта.

По завершении переговоров их результаты также рассматривает тендерный комитет и утверждает победителя торгов, что является основанием для заключения с ним контракта. При определенных условиях тендерный комитет может отклонить предложения всех участников и объявить повторные торги.

Контракты, подписанные в результате торгов с государственными организациями, вступают в силу после одобрения правительственными службами.

Размещение заказов через торги дает значительное преимущество покупателям, так как проведение торгов обостряет конкуренцию между поставщиками. В результате заказы получают компании или консорциумы фирм, пользующиеся экономической поддержкой своих правительств.

Поэтому компании имеют возможность при участии в торгах предлагать на свои машины и оборудование цены ниже цен их производства, обеспечивая получение прибыли и сверхприбыли за счет государственного стимулирования экспорта.

Одной из наиболее сложных при участии в торгах является проблема определения оптимального уровня цены предложения, которая для получения заказа должна быть относительно ниже цен конкурентов, но в интересах повешения эффективности экспорта этот разрыв должен быть минимально допустимым. При этом необходимо всегда принимать во внимание правовые нормы, регулирующие проведение торгов в каждой стране, поскольку они в большинстве случаев предусматривают приоритет получения заказов местными, национальными фирмами при незначительной разнице с ценами иностранных участников торгов. Так, в США и Канаде правилами, регламентирующими порядок проведения торгов, установлен «барьер цен», равный 6%. Если цены предложений иностранных участников торгов, объявленных американскими компаниями, ниже цен предложений американских поставщиков менее чем на 6%, тендерные комитеты обязаны отдавать предпочтение национальным фирмам.

Обострение проблемы сбыта и конкуренции на мировом рынке влияет на ужесточение условий торгов.

Тендерные комитеты имеют право произвольно переносить сроки закрытия торгов и рассмотрения предложений, отвечающих их требованиям.

Участники торгов при передаче своих предложений обязаны давать письменные подтверждения, что они согласны с прилагаемыми к торгам условиям будущих контрактов, в которые обычно включается повышенная ответственность поставщиков за качество и сроки выполнения обязательств, расширяется их ответственность по претензиям покупателей, третьих лиц, организаций, предусматривается подсудность сторон местным судам и т.д.

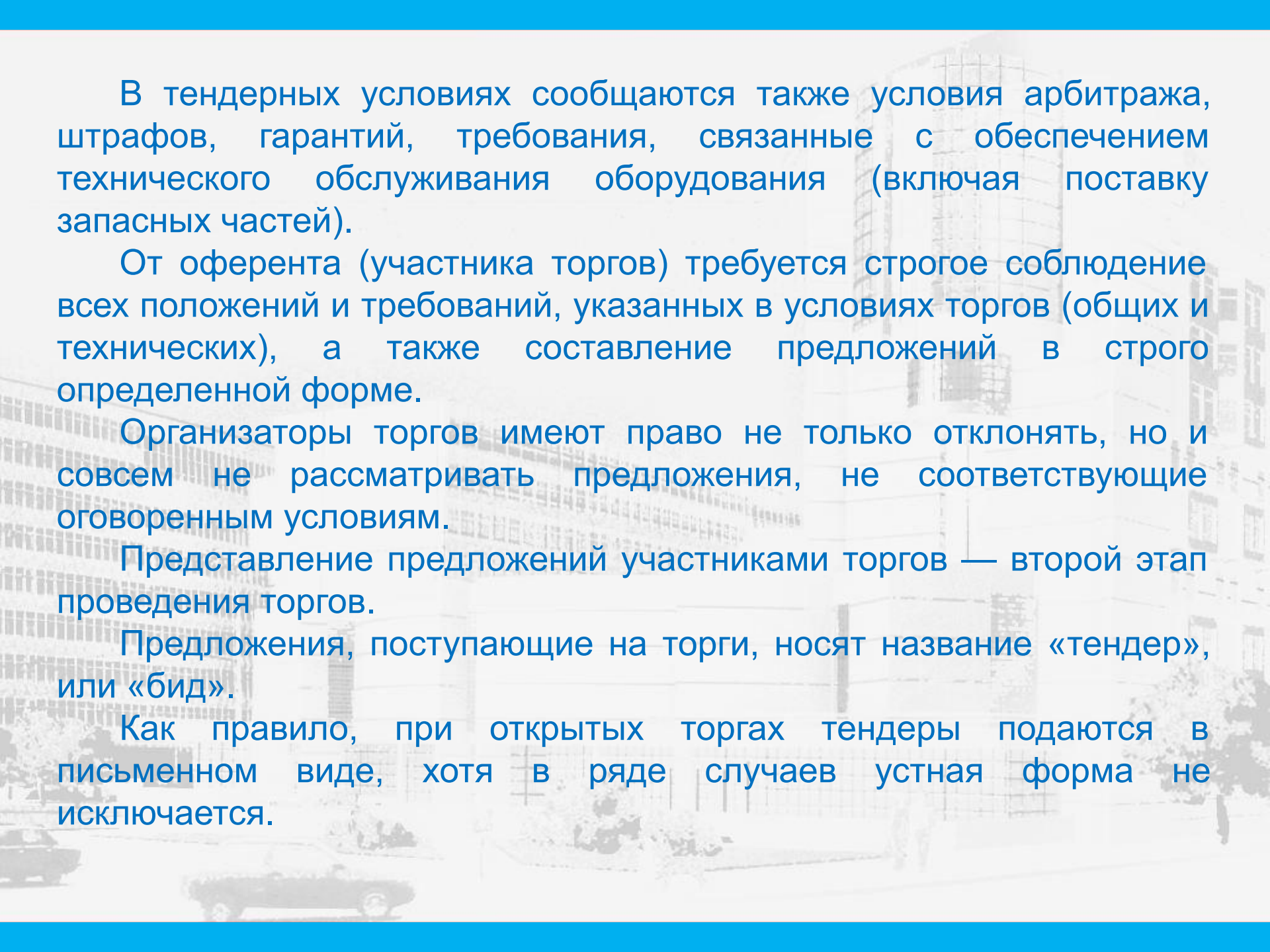
Торги проводятся, как правило, по местонахождению объявивших их организаций, но могут проводиться их организаторами и в других странах. В проведении торгов можно выделить несколько этапов: подготовительная работа по проведению торгов; представление предложений участниками торгов; выбор поставщика; подписание контракта с фирмой, выигравшей торги.

В подготовку торгов входит разработка технических и коммерческих условий торгов, именуемых тендерной документацией, и ознакомление с ней потенциальных участников торгов — оферентов.

В ходе первого этапа — подготовительной работы по проведению торгов импортер выступает как их организатор и заказчик. На основе тендерного законодательства своей страны он определяет виды и формы тендерных документов, представляемых участниками торгов; требования по их заполнению; сроки, устанавливаемые для подачи предложений, считая с даты публикации или извещения о предстоящих торгах; критерии оценки предложений и порядок заключения контракта с участником, выигравшим торги.

В тендерных условиях указываются:

наименование и количество оборудования или другого товара, намечаемого к закупке (или характер объекта, его мощность, производительность, объем услуг); все основные технические условия; основные коммерческие условия, в том числе сроки поставки, порядок установления цен, базисные условия поставки, условия платежа, другая информация.



В тендерных условиях сообщаются также условия арбитража, штрафов, гарантий, требования, связанные с обеспечением технического обслуживания оборудования (включая поставку запасных частей).

От oferента (участника торгов) требуется строгое соблюдение всех положений и требований, указанных в условиях торгов (общих и технических), а также составление предложений в строго определенной форме.

Организаторы торгов имеют право не только отклонять, но и совсем не рассматривать предложения, не соответствующие оговоренным условиям.

Представление предложений участниками торгов — второй этап проведения торгов.

Предложения, поступающие на торги, носят название «тендер», или «бид».

Как правило, при открытых торгах тендеры подаются в письменном виде, хотя в ряде случаев устная форма не исключается.

Участники торгов в представляемых тендерах указывают свои цены. При торгах на подрядно-строительные работы условия торгов содержат смету расходов, т.е. максимальную стоимость, которая будет оплачена. В этом случае цены в тендерах указываются как определенный процент скидки с обусловленной суммы, которую может представить участник торга. По требованию организатора торгов фирма, приславшая тендер, обязана представить, кроме указанных выше сведений о фирме, следующие документы: свидетельство торговой палаты, банка или другого авторитетного учреждения о том, что данное предприятие по своим техническим и экономическим возможностям в состоянии выполнить заказ; справку банка страны, где организуются торги, о внесении залога. Выбор поставщика — третий этап проведения торгов. В назначенный день и час организация, объявившая торги, вскрывает конверты с поступившими предложениями для ознакомления со всеми представленными предложениями с целью выявления их соответствия тендерным условиям, сравнения полученных предложений по коммерческим условиям, изучения административного и делового досье фирм-оферентов.

Конкурсный выбор выигравшего торги oferента всегда проводится в закрытом порядке (независимо от вида торгов). Выбор поставщика и присуждение заказа могут последовать непосредственно после вскрытия и оглашения поступивших тендеров в тех случаях, когда речь идет о выборе предложения с самыми низкими ценами при аналогичных других условиях конкурентных предложений. Однако чаще всего, в особенности при поставках оборудования, принятие окончательного решения о выборе поставщика и присуждении заказа производится вышестоящей организацией через определенный период времени (иногда через несколько недель или месяцев). Это объясняется тем, что сравнение тендеров, оценка выгоды каждого из них требуют известного времени. Необходимо сравнить большое число технических показателей, учесть разнообразные коммерческие условия, охватывающие не только цены и срок поставки, но и длительность кредита, форму расчета, условия поставки и приемки товаров. Практика торгов, кроме того, допускает отдельные уточнения тендеров после вскрытия конвертов и их оглашения, а в некоторых случаях — уторговывание некоторых условий тендеров, что также задерживает выбор поставщика.

В конкурсном отборе решающую роль могут играть не только цена и другие коммерческие условия, но и качество производимых оферентами изделий, наиболее приемлемые для заказчика сроки исполнения контракта, порядок выполнения работ, возможное привлечение в случае необходимости квалифицированных субпоставщиков или субподрядчиков.

Подписание контракта с фирмой, выигравшей торги,— четвертый этап проведения торгов.

Условия этих контрактов практически не отличаются от условий обычных контрактов купли-продажи.



Биржевая торговля товарами

Товарная биржа как форма международной торговли представляет собой постоянно действующий рынок товаров, обладающих качественной однородностью и взаимозаменяемостью, что позволяет вести торговлю без предъявления и осмотра товара по образцам и согласно установленным стандартам.

К таким товарам относятся массовые сырьевые и продовольственные товары: медь, олово, свинец, цинк, алюминий, никель, другие цветные и редкоземельные металлы; пшеница, рожь, другие зерновые и зернобобовые; каучук, хлопок, джут, шерсть, пряжа, шелк, оливковое и растительное масло, сахар, кофе, какао, текстильное сырье, нефть и нефтепродукты и др. Всего – около 70 товаров международной торговли.

Важнейшие биржи сосредоточены в крупнейших торговых центрах – в Амстердаме, Антверпене, Гамбурге, Иокогаме, Виннипеге, Лондоне, Нью-Йорке, Париже, Сингапуре, Сиднее, Токио, Чикаго и др.

Биржи различаются по организационно-правовому принципу – публичные и частные.

Публичные биржи организуются на основе специального законодательства о биржах с участием органов государственного управления.

Их деятельность носит открытый, публичный характер с точки зрения возможности участия любых предпринимателей и отчетности о своей деятельности.

Члены биржи и любые предприниматели платят бирже установленные суммы за участие в операциях и установленный процент от стоимости совершенных сделок.

Публичные биржи носят региональный характер и распространены, например, в европейских странах.

Частные биржи организуются обычно в форме закрытых акционерных обществ с ограниченным числом членов, обладающих биржевыми сертификатами.

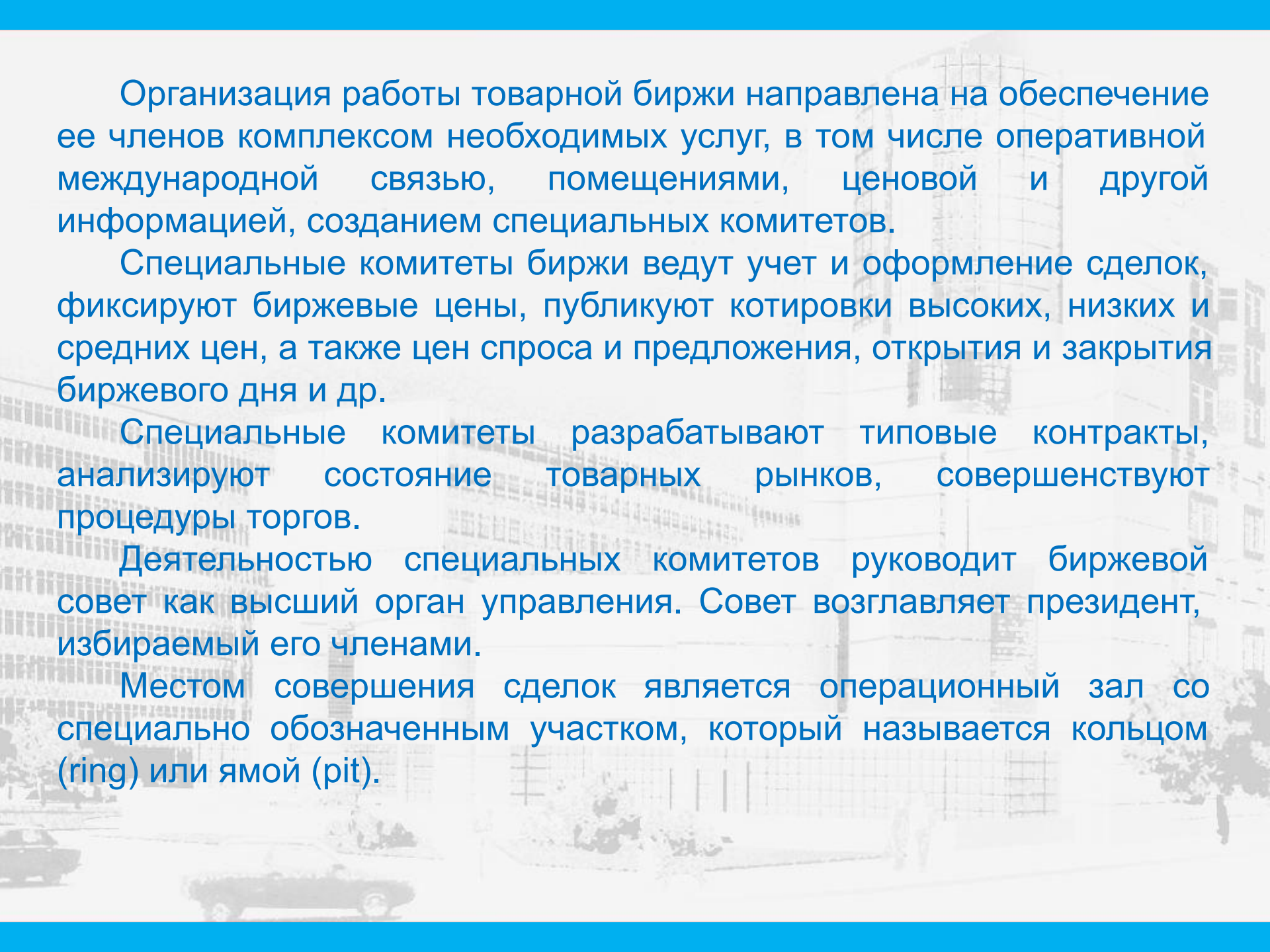
Каждый член должен быть владельцем по крайней мере одного такого сертификата, который дает право на заключение биржевых сделок.

Биржа от своего имени никаких сделок не заключает; эти операции осуществляют ее члены через своих профессиональных посредников-брокеров. Нечлены биржи не могут заключать сделки самостоятельно, а только через брокеров.

Члены биржи не получают дивидендов, но пользуются информационными и другими услугами биржи, отчисляя в ее пользу процент от сделок.

Члены биржи получают вознаграждение от своих клиентов за выполнение поручений по совершению операций с реальным товаром или операций спекулятивного характера. Члены биржи могут также сами совершать спекулятивные операции за свой счет.

В России и других странах СНГ в начале 90-х годов в связи с либерализацией внутренней и внешней торговли возникло несколько сотен бирж. Однако многотоварность позиций, неотработанный механизм торговли, отсутствие строгой правовой базы, необязательность исполнения обязательств и другие специфические особенности нецивилизованной торговли привели в настоящее время к свертыванию биржевой деятельности.



Организация работы товарной биржи направлена на обеспечение ее членов комплексом необходимых услуг, в том числе оперативной международной связью, помещениями, ценовой и другой информацией, созданием специальных комитетов.

Специальные комитеты биржи ведут учет и оформление сделок, фиксируют биржевые цены, публикуют котировки высоких, низких и средних цен, а также цен спроса и предложения, открытия и закрытия биржевого дня и др.

Специальные комитеты разрабатывают типовые контракты, анализируют состояние товарных рынков, совершенствуют процедуры торгов.

Деятельностью специальных комитетов руководит биржевой совет как высший орган управления. Совет возглавляет президент, избираемый его членами.

Местом совершения сделок является операционный зал со специально обозначенным участком, который называется кольцом (ring) или ямой (pit).

В строго отведенное время биржевой сессии в кольце собираются непосредственные участники торга – брокеры, которые обмениваются предложениями и контрпредложениями на различные позиции товара на условиях типовых контрактов данной биржи.


Работа брокеров в кольце построена на взаимном доверии и требует высокой квалификации

Продается и покупается не определенная партия товара, а биржевой контракт, содержащий строго определенное количество товара данных сорта, типа, марки.

Количество товара в каждом контракте строго определено в зависимости от вида товара.

Например, по сахару – 50 т, кофе, натуральному каучуку – 5 т, какао-бобам – 10т, меди, свинцу, цинку – 25 т. Таким образом, для закупки 100 т меди брокер заключит 4 контракта.

Отклонение от базисного сорта учитывается строго установленной скидкой (дисконтом) за более низкое качество и надбавкой (премией) за более высокое качество.

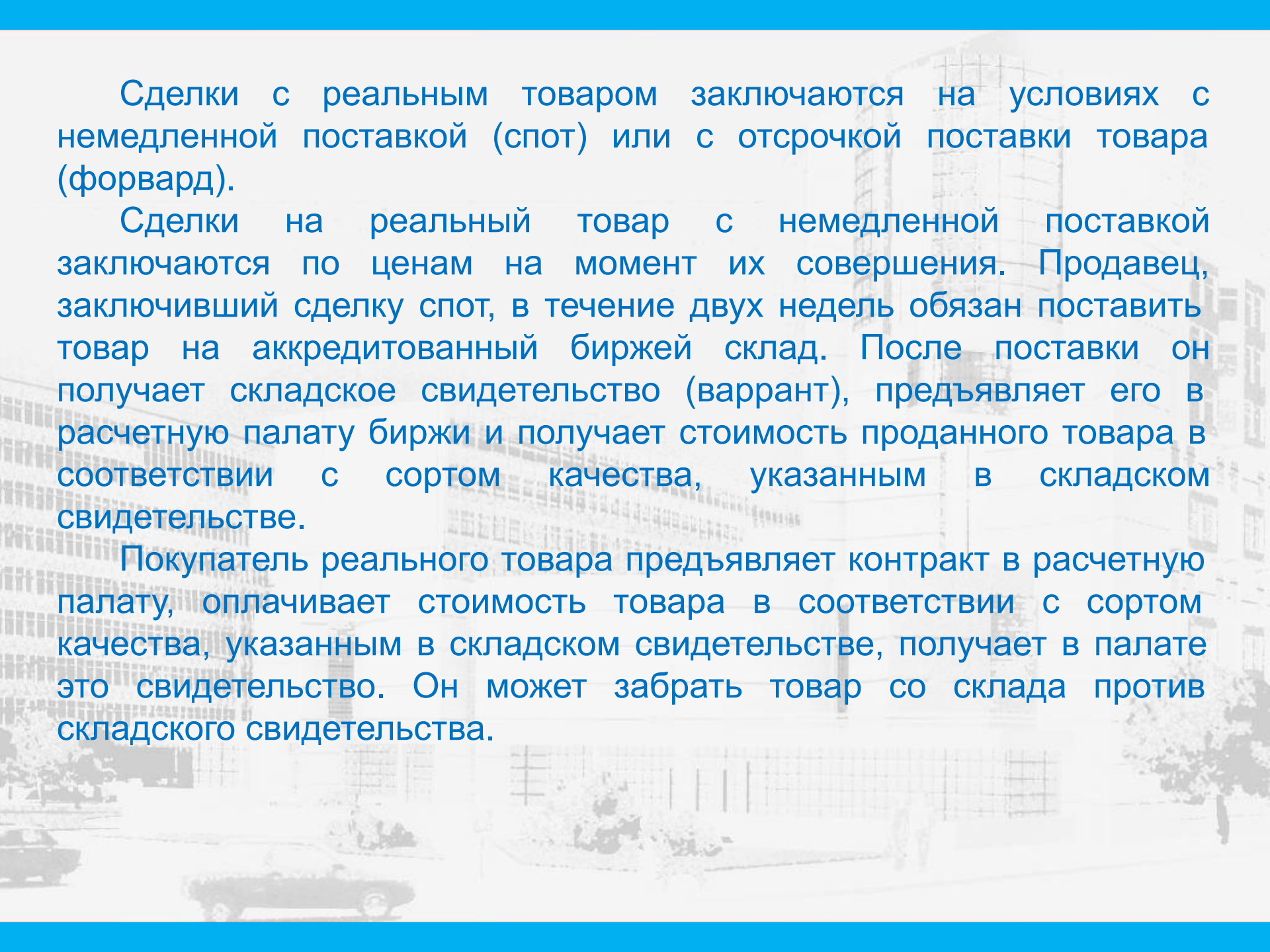


Срок поставки устанавливается длительностью позиции. Например, стандартный контракт Лондонской биржи по каучуку может быть заключен на каждый последующий месяц, на медь, цинк, олово, свинец – на каждую трехмесячную позицию. Поэтому для закупки 100 т меди со сроком поставки через 6 месяцев брокер заключит 4 контракта по две позиции каждый.

В поручении брокеру указываются количество контрактов на покупку или продажу товара, число позиций, минимальная, определенная или максимальная цена.

Поручение клиента брокеру оформляется соглашением с внесением гарантийного задатка в размере 2–10% предполагаемой суммы.

Биржевые операции осуществляются с различными целями: покупка и продажа реального товара, проведение спекулятивных (фьючерсных) сделок, осуществление страхования (хеджирования) сделок от возможного изменения цен.



Сделки с реальным товаром заключаются на условиях с немедленной поставкой (спот) или с отсрочкой поставки товара (форвард).

Сделки на реальный товар с немедленной поставкой заключаются по ценам на момент их совершения. Продавец, заключивший сделку спот, в течение двух недель обязан поставить товар на аккредитованный биржей склад. После поставки он получает складское свидетельство (варрант), предъявляет его в расчетную палату биржи и получает стоимость проданного товара в соответствии с сортом качества, указанным в складском свидетельстве.

Покупатель реального товара предъявляет контракт в расчетную палату, оплачивает стоимость товара в соответствии с сортом качества, указанным в складском свидетельстве, получает в палате это свидетельство. Он может забрать товар со склада против складского свидетельства.

Сделки на реальный товар с отсрочкой поставки заключаются по ценам на момент их совершения с учетом прогнозируемой биржей динамикой изменения цен за период отсрочки. Если ожидается повышение цен, то они увеличиваются на прогнозируемую премию, если снижение - уменьшаются на прогнозируемую скидку.

Поставка товара на склад, оплата стоимости и получение со склада происходят так же, как это описано выше для случая с немедленной поставкой. Разница заключается в том, что если товар получают со склада с отсрочкой, то расходы на хранение несет продавец.

- Срочные, или фьючерсные, сделки

Они носят спекулятивный характер. Они совершаются с целью получения дохода от купли-продажи биржевых контрактов вследствие разницы между ценой в день заключения и ценой в день исполнения контракта.

Различают два способа спекулятивной игры: на повышение или на понижение цены.

Длинные фьючерсные сделки

Сделки, начинающиеся с покупки контракта с надеждой на повышение цены, называются длинными, а биржевые спекулянты, которые играют на повышение цен, – «быками».

Например, спекулянт, проанализировав рынок меди, рассчитывает на повышение цены на медь. Он дает поручение брокеру купить 4 фьючерсных контракта (100т) по цене 960 ф.ст. за тонну. Фьючерсные контракты регистрируются в расчетной палате. Далее он следит за котировками биржи. Если цена выросла до 990 ф.ст., то он поручит брокеру ликвидировать контракты путем обратной продажи этих контрактов, т.е. совершить обратную (офсетную) операцию, но по цене 990 ф.ст.

Предъявив контракты в расчетную палату, спекулянт получит разницу, равную 3000 ф.ст., из которой он заплатит вознаграждение брокеру (0,01-0,02%).

Риск у биржевого «быка» появляется в том случае, если цены не выросли, а упали, например, до 940 ф.ст. В этом случае он все равно вынужден «ликвидировать» контракты обратной продажей, хотя и потеряет на этом 20 ф.ст. за тонну, т.е. 2000 ф.ст., из которых вновь заплатит брокеру вознаграждение.

Если же биржевой «бык» не продаст контракты, то он рискует еще больше, так как он обязан будет уплатить в расчетную палату стоимость купленных контрактов (96 000 ф.ст.) и забрать 100 т меди со склада. А это ему не нужно, ведь он просто спекулянт, играющий на разнице при повышении цен.

- Короткие фьючерсные сделки

Сделки, начинающиеся с покупки контракта с надеждой на понижение цены, называются короткими, а биржевые спекулянты, которые играют на понижение цен, «медведями».

Например, спекулянт рассчитывает на понижение цен на медь. Тогда он дает поручение брокеру продать 4 фьючерсных контракта (100 т) по цене 960 ф.ст. за тонну и затем совершить обратную сделку— купить 4 контракта по цене 940 ф.ст. Предъявив контракты в расчетную палату, биржевой «медведь» получит разницу в 2000 ф.ст.

Если при осуществлении короткой сделки «медведь» ошибся в тенденции цены и она возросла, то он все равно вынужден выбирать меньшее из двух зол: совершить обратную покупку контрактов и потерять намеченную положительную разницу цен (2000 ф.ст.) или уплатить сумму 96000 ф.ст., равную стоимости 100 т меди, и забрать товар со склада. Конечно, спекулянт предпочтет первый вариант.

Следует заметить, что биржа не проигрывает никогда, поскольку она строго контролирует, чтобы число фьючерсных контрактов и количество покупателей, совершающих' длинные сделки, соответствовало количеству контрактов и продавцов, совершающих короткие сделки независимо от повышения или понижения цен.

Для уменьшения рисков деятельности как «быки», так и «медведи» имеют право совершать досрочные офсетные операции в случае неблагоприятной, по их мнению, наметившейся тенденции изменения цен.

Операции хеджирования (страхования) применяются на бирже реального товара для сделок с отсрочкой поставки.


Цель хеджирования заключается в том, чтобы продавцу или покупателю реального товара избежать возможных потерь от непредвиденного изменения цен в течение срока поставки товара.

Фирма, покупающая реальный товар на срок на дату заключения сделки, одновременно дает поручение брокеру купить на бирже фьючерсные контракты на дату поставки товара.

После приемки товара осуществляется обратная продажа фьючерсных контрактов.

Таким образом, если от изменения цен покупатель теряет разницу в цене как покупатель реального товара, то, хеджируя сделку путем покупки фьючерсных контрактов и продажи этих контрактов на дату поставки товара, покупатель возвращает потерянную разницу в цене.

Поэтому покупатель реального товара компенсирует потери от неблагоприятного изменения цен, осуществляя хеджирование продажей контрактов на бирже (selling hedge), а продавец реального товара — хеджирование покупкой (buying hedge).



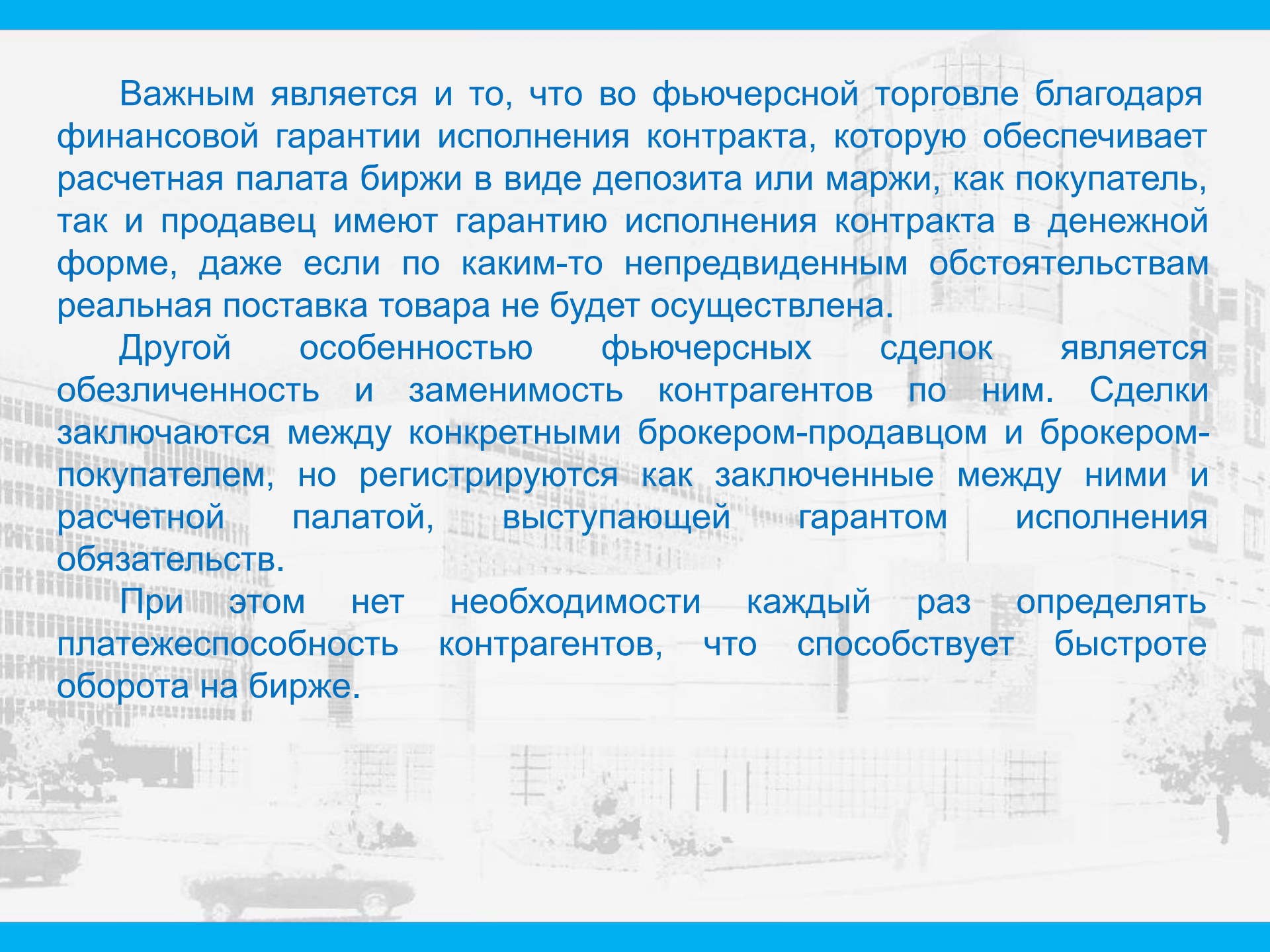
Следует обратить внимание, что каждое поручение брокеру сопровождается выплатой ему вознаграждения, но оно несоизмеримо меньше, чем возможные незастрахованные потери от изменения цен на реальный товар.

Поэтому хеджирование контрактов на бирже в качестве страхующего инструмента стремительно развивается и зачастую превышает биржевой оборот реального товара.

Например, на Лондонской бирже цветных металлов эти сделки превысили половину всего оборота биржи.

Использование хеджирования не только страхует покупателей от повышения цен, но и позволяет не создавать излишних запасов товаров, особенно сезонных, снижая издержки обращения.

Продавцам и производителям товаров хеджирование позволяет продавать товары, компенсируя потери от снижения цен на период отсроченного срока поставки.



Важным является и то, что во фьючерсной торговле благодаря финансовой гарантии исполнения контракта, которую обеспечивает расчетная палата биржи в виде депозита или маржи, как покупатель, так и продавец имеют гарантию исполнения контракта в денежной форме, даже если по каким-то непредвиденным обстоятельствам реальная поставка товара не будет осуществлена.

Другой особенностью фьючерсных сделок является обезличенность и заменимость контрагентов по ним. Сделки заключаются между конкретными брокером-продавцом и брокером-покупателем, но регистрируются как заключенные между ними и расчетной палатой, выступающей гарантом исполнения обязательств.

При этом нет необходимости каждый раз определять платежеспособность контрагентов, что способствует скорости оборота на бирже.

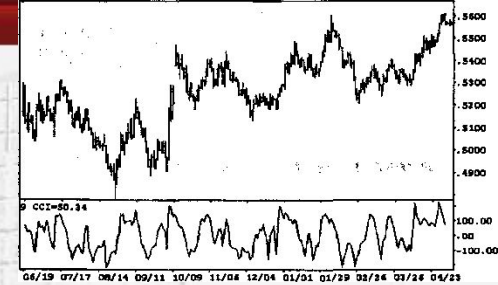
Товарный индекс

- **Товарный индекс** (англ. **Commodity Index**) – индекс отслеживающий цену товаров. Товарный индекс служит показателем состояния дел на товарно-сырьевом рынке и является важным ориентиром для многих институциональных и частных инвесторов, так как его значение зависит от поведения цен на сырьевые товары, входящие в корзину индекса.
- **Товарные индексы** - индексы, отражающие либо цены и качественные характеристики самих товаров, либо цены товаров в ценах фьючерсных контрактов, которые регистрируются на товарных биржах. Индексы, публикуемые в журнале The Journal of Commerce агентства "Рейтер" (Reuters) и журнале The Economist, являются показателями состояния промышленности и уровня цен сырьевых товаров.

Индекс ВТСИ

- Банкирский трастовый товарный индекс (Bankers Trust Commodity Index, ВТСИ) -это взвешенный, составной показатель стоимости корзины из пяти товаров.
- Компонентами являются: сырая нефть - 45/30,191 долл.; золото - 18/384,18 долл.; алюминий 17/1543,67 долл.; топочный мазут - 10/0,8340 долл.; серебро - 10/9,0043 долл.
- Величина индекса на каждый конкретный день рассчитывается путем умножения текущей цены товара на его базовый вес и деления полученной величины на базовую цену, индекс энергоносителей и металлов (Energy and Metals Index, ENMET) - это геометрически взвешенный индекс, основанный на ценах фьючерсных контрактов и построенный компанией Merrill Lynch на ценах шести товаров: сырой нефти (40%), природного газа (15%), золота (20%), серебра (5%), меди (15%) и алюминия (5%).

Индекс GSCI



- Товарный индекс компании "Голдмен Сакс" (Goldman Sachs Commodity Index, GSCI) - построен на ценах 22 товаров. Включены основные сырьевые товары, которыми торгуют на Лондонской бирже металлов (London Metal Exchange) и фьючерсных рынках США.
- Товары разбиты на пять групп: энергоносители - сырая нефть (15,89%), природный газ (15,73%), топочный мазут (9,94%), неэтилированный бензин (9,70%); сельскохозяйственные товары - пшеница (8,87%), кукуруза (6,34%), бобы сои (2,99%), хлопок (2,00%), сахар (2,84%), кофе (1,09%), какао (0,29%); живой скот - крупный рогатый скот (9,35%), свиньи (4,24%); цветные металлы - алюминий (2,86%), медь (2,07%), цинк (0,77%), никель (0,48%), свинец (0,29%), олово (0,12%); драгоценные металлы - золото (2,53%), платина (0,40%), серебро (0,26%). Каждый товар взвешивается по объему его мирового производства, чтобы учесть влияние производства данного товара на мировую экономику в целом.



Индекс ICI

- Индекс инвестиционных товаров (Investable Commodity Index, ICI) - широкобазисный индекс 16 товаров, основывающийся на биржевых товарных фьючерсах и разработанный Корпорацией межрыночного управления (Intermarket Management, Inc.).
- Индекс измеряет реинвестированные суммарные доходы от одинаково взвешенной, полностью сопоставимой корзины товаров: зерна (19%) - пшеницы, кукурузы, бобов сои; металлов (19%) - золота, серебра, меди; энергоносителей (25%) - сырой нефти, топочного мазута, природного газа, бензина; живого скота (12%) - крупного рогатого скота, свиней; продовольственных товаров и волокон (25%) - какао, кофе, сахара, хлопка.
- Это цепной индекс (рассчитывается на базе показателя предыдущего дня). Он представляет собой ежедневно определяемое изменение (в процентах) среднего геометрического цен 16 товаров плюс 100% ежедневно рассчитываемого составного дохода по всем находящимся в обращении казначейским векселям на срок 13 недель.

Индекс JPMCI

- Товарный индекс Дж. П. Моргана (J.P.Morgan Commodity Index, JPMCI) - взвешенное в долларах среднее арифметическое всех доходов от инвестирования в металлы и энергоносители (всего 11 видов товаров).
- В индекс включаются основные металлы (22%) - алюминий (9%), медь (8%), никель (2%), цинк (3%); энергоносители (55%) - средневожосточная текаская сырая нефть (33%), топочный мазут (10%), природный газ (7%), неэтилированный бензин (5%); драгоценные металлы (23%) - золото (15%), серебро (5%), платина (3%).
- Поскольку это индекс суммарного дохода, то для расчетов берутся доходы, полученные от изменения цен товарных фьючерсов, от постоянно возобновляющихся "длинных" фьючерсных позиций (когда кривая цен форвардных контрактов идет вниз), и полученное значение сопоставляется с индексом казначейских векселей. Индекс имеет положительную корреляцию с экономическим ростом и инфляцией и отрицательную корреляцию - с доходами по облигациям и акциям.

KR-CRB Index

- Индекс "Конного рыцаря" Бюро по изучению товарных рынков (Knigh-Ridder Commodity Research Bureau Index, KR-CRB Index) - строится на основе цен 21 товара, фьючерсы на которые продаются на биржах США. Индекс рассматривается как обобщающий показатель тенденций изменения цен на товары.
- Имеет шесть групп компонентов: промышленные товары (28,6%) - сырая нефть, топочный мазут, неэтилированный бензин, медь, лесоматериалы, хлопок; зерновые (23,8%) - кукуруза, пшеница, бобы сои, соевое масло, соевая мука; металлы (14,3%) - золото, серебро, платина; мясопродукты (14,3%) - говядина, свинина, бекон; импортируемые товары (14,3%) - кофе, какао, сахар; смешанные товары (4,7%) - апельсиновый сок. Одинаковое взвешивание используется как для средних арифметических отдельных товарных месяцев, так и для среднего геометрического от средних по 21 товару. В результате ни один отдельный месяц или вид товара не может воздействовать на индекс.

Наименование	Последнее значение	Изменение %
Нефть (Crude Oil)	99.70	+0.27%
Мазут (Heating Oil)	2.93	-0.51%
Природный газ (Natural Gas)	4.59	+0.02%
Бензин (RBOB Gasoline)	2.91	-0.97%
Золото	1,311.80	+1.32%
Серебро	19.80	+0.56%
Палладий	777.05	+0.43%
Платина	1,418.00	+0.95%
Медь	3.01	-0.97%
Говядина (Live Cattle)	145.93	-0.39%
Какао	2,997.00	-0.46%
Кофе	185.10	-3.06%
Сахар	16.47	-5.56%