С О Д Е Р Ж А Н И Е

[1. Природно-ресурсный потенциал мирового хозяйства 2](#_Toc263687532)

[2. Мировые экономические отношения делают страны мира: 8](#_Toc263687533)

[2. Как определяется таможенная стоимость облагаемого товара: 9](#_Toc263687534)

[3. Кто предложил теорию эффекта масштаба: 15](#_Toc263687535)

[4. Предположим, что ФРГ импортирует продукт X из США 16](#_Toc263687536)

[Если цена этого продукта в США составляет 5 долл., сколько он будет стоить в ФРГ при валютном курсе 1 долл. = 3 маркам; при валютном курсе 1 долл. = 4 маркам; при валютном курсе 1 долл. = 2 маркам? 16](#_Toc263687537)

[В таблице показана зависимость между объемом спроса на продукт X в ФРГ и ценами на него (в марках). Таблица показывает также предполагаемые расходы жителей ФРГ на этот продукт при различных валютных курсах. 16](#_Toc263687538)

[Впишите в таблицу соответствующие данные: 16](#_Toc263687539)

[Предположим, что США импортируют продукт Y из ФРГ. Приведенная ниже таблица иллюстрирует спрос на этот продукт в США. Впишите в таблицу отсутствующие данные: 16](#_Toc263687540)

[Покажите на рисунке связь между ценой доллара (в марках) и количеством долларов, на которое предъявляют спрос немецкие импортеры продукта X, а также связь между ценой доллара и количеством долларов, предлагаемых американскими импортерами продукта Y 17](#_Toc263687541)

[Если предположить, что вся международная торговля между США и ФРГ ограничена только продуктами X и Y, то каким будет равновесный валютный курс? 18](#_Toc263687542)

[Список использованных источников и литературы 19](#_Toc263687545)

# 1. Природно-ресурсный потенциал мирового хозяйства

**Природные ресурсы** — естественные ресурсы, — тела и силы природы, которые на данном уровне развития производительных сил и изученности могут быть использованы для удовлетворения потребностей человеческого общества.

Ресурсная обеспеченность мирового сообщества в целом по нефти составляет 43 года, по газу - 57 лет, по углю - 13 лет. [[1]](#footnote-1)

Мировые прогнозные геологические запасы минерального топлива превышают 12,5 трлн т. При современном уровне добычи этих ресурсов должно хватить на 1000 лет. Эти запасы состоят из угля (до 60%), нефти и газа (около 27%), а также сланцев и торфа

Среди топливно-энергетических ресурсов наибольшие запасы в мире приходятся на уголь. Мировые разведанные запасы каменного и бурого угля составляют свыше 5 трлн т, а достоверные — около 1,8 трлн т.

Угольные ресурсы разведаны в 75 странах мира. Крупнейшие месторождения угля сосредоточены в США (445 млрд т), Китае (272), России (200), ЮАР (130), Германии (100), Австралии (90), Великобритании (50), Канаде (50), Индии (29) и Польше (25 млрд т).

В целом мировые ресурсы угля обильны, и обеспеченность ими значительно больше, нем другими видами топлива. При современном уровне мировой добычи угля (4,5 млрд т в год) разведанных к настоящему времени запасов может хватить примерно на 400 лет.

Большая часть нефтяных месторождений рассредоточена по шести регионам мира и приурочена к внутриматериковым территориям и окраинам материков:

1) Персидский залив – Северная Африка;

2) Мексиканский залив – Карибское море (включая прибрежные районы Мексики, США, Колумбии, Венесуэлы и о. Тринидад);

3) острова Малайского архипелага и Новая Гвинея;

4) Западная Сибирь;

5) северная Аляска;

6) Северное море (главным образом норвежский и британский секторы);

7) о.Сахалин с прилегающими участками шельфа.

Мировые запасы нефти составляют более 132,7 млрд. т. Из них 74% приходится на Азию, в том числе Ближний Восток (более 66%). Наибольшими запасами нефти обладают: Саудовская Аравия, Россия, Ирак, ОАЭ, Кувейт, Иран, Венесуэла.

Объем мировой добычи нефти составляет около 3,1 млрд. т, т.е. почти 8,5 млн. т в сутки. Добыча ведется 95 странами, причем более 77% продукции сырой нефти приходится на долю 15 из них, включая Саудовскую Аравию (12,8%), США (10,4%), Россию (9,7%), Иран (5,8%), Мексику (4,8%), Китай (4,7%), Норвегию (4,4%), Венесуэлу (4,3%), Великобританию (4,1%), Объединенные Арабские Эмираты (3,4%), Кувейт (3,3%), Нигерию (3,2%), Канаду (2,8%), Индонезию (2,4%), Ирак (1,0%).[[2]](#footnote-2)

Обеспеченность мировой экономики разведанными запасами нефти при современном уровне добычи (около 3 млрд т в год) составляет 45 лет. При этом страны — члены ОПЕК могут сохранять нынешний объем нефтедобычи в течение 85 лет, в том числе Саудовская Аравия — примерно 90 лет, Кувейт и ОАЭ — около 140 лет. В то же время в США данный показатель не превышает 10—12 лёт. В России обеспеченность разведанными запасами нефти — 23 года.

Природный газ. Разведанные запасы этого вида топлива за последние 15 лет выросли со 100 до 144 трлн м3. Прирост объясняется как открытием ряда новых месторождений (в частности, в России — в Западной и Восточной Сибири, на шельфе Баренцева моря), так и переводом части геологических запасов в категорию разведанных.

Крупнейшие разведанные запасы природного газа сосредоточены в России (39,2%), Западной Азии (32%), они есть и в Северной Африке (6,9%), Латинской Америке (5,1%), Северной Америке (4,9%), Западной Европе (3,8%). В последнее время выявлены значительные запасы его в Центральной Азии.

Обеспеченность природным газом при современном уровне его добычи (2,2 трлн м3 в год) составляет 71 год. В пересчете на условное топливо запасы газа приблизились к разведанным запасам нефти (270 млрд т).

Металлические руды. Важное значение для производства черных металлов имеют запасы железной руды. Мировые прогнозные ресурсы железной руды достигают примерно 600 млрд т, а разведанные запасы — 260 млрд т. Крупнейшие в мире месторождения железной руды находятся в Бразилии, Австралии, Канаде, России, Китае, США, Индии, Швеции. Добыча железной руды в мире составляет 0,9-1,0 млрд т в год. Ресурсообеспеченность мирового хозяйства этим видом сырья — примерно 250 лет.

Из сырья для производства цветных металлов на первом месте находятся бокситы. Их прогнозные запасы составляют 50 млрд т, в том числе разведанные — 20 млрд т. Крупнейшие месторождения бокситов сосредоточены в Австралии, Гвинее, Бразилии, Венесуэле, на Ямайке. Добыча бокситов достигает 80 млн т в год, так что нынешних запасов должно хватить на 250 лет. В России запасы бокситов сравнительно невелики.

Геологические запасы медных руд оцениваются в 860 млн т, из них разведанных — в 450 млн т (в Индии, Зимбабве, Замбии, Конго, США, России, Канаде). При нынешнем объеме добычи — 8 млн т в год — разведанных запасов медных руд хватит примерно на 55 лет.

Наибольшими запасами бокситов (главное сырье алюминиевой промышленности) располагают Гвинея (42% мировых запасов), Австралия (18,5%), Бразилия (6,3%), Ямайка (4,7%), Камерун (3,8%) и Индия (2,8%). По масштабам добычи (42,6 млн. т) первое место занимает Австралия.

Общий объем добычи золота в мире составляет 2200 т. Первое место в мире по добыче золота занимает ЮАР (522 т), второе – США (329 т). Старейший и самый глубокий золотой рудник в США – Хоумстейк в горах Блэк-Хилс (Южная Дакота); добыча золота там ведется свыше 100 лет. Современные методы экстракции (иманирование) делают рентабельным извлечение золота из многочисленных бедных и убогих месторождений. Поскольку золото практически не подвержено коррозии и высоко ценится, оно сохраняется вечно. До настоящего времени в виде слитков, монет, ювелирных изделий и предметов искусства дошло не менее 90% золота, добытого за исторический период. В результате ежегодной мировой добычи этого металла его суммарное количество увеличивается менее чем на 2%.

Примерно 2/3 мировых ресурсов серебра связано с полиметаллическими медными, свинцовыми и цинковыми рудами. Серебро извлекается в основном попутно из галенита (сульфида свинца). Месторождения преимущественно жильные. Наиболее крупные производители серебра – Мексика (2323 т), Перу (1910 т), США (1550 т), Канада (1207 т) и Чили (1042 т). Наибольшими разведанными запасами урана обладают Австралия (более 20% мировых запасов), Казахстан (18%), Канада (12%), Узбекистан (7,5%), Бразилия и Нигер (по 7%). Крупное месторождение уранита Шинколобве находится в Демократической Республике Конго. Значительными запасами располагают также Китай, Германия и Чехия.[[3]](#footnote-3)

Неметаллические полезные ископаемые. Еще один важный минеральный ресурс — поваренную соль — получают из месторождений каменной соли и путем выпаривания воды соленых озер и морской воды. Мировые ресурсы поваренной соли практически неисчерпаемы. Почти каждая страна обладает либо залежами каменной соли, либо установками по выпариванию соленой воды. Колоссальный источник поваренной соли – сам Мировой океан. Первое место по добыче поваренной соли занимают США (21%), затем следуют Китай (14%), Канада и Германия (по 6%). Значительная добыча соли ведется во Франции, Великобритании, Австралии и Польше.

Алмазы — самые известные из драгоценных камней — играют важную роль в промышленности благодаря их исключительно высокой твердости. Технические алмазы используются как абразивные материалы. Мировая добыча алмазов составляет 107,9 млн. каратов (200 мг); в том числе технических алмазов было добыто 91,2 млн. каратов (84,5%), ювелирных – 16,7 млн. каратов (15,5%). В Австралии и Конго доля ювелирных алмазов составляет всего 4–5%, в России – около 20%, в Ботсване – 24–25%, ЮАР – более 35%, в Анголе и Центральноафриканской Республике – 50–60%, в Намибии – 100%.

Земельные ресурсы. Из общей площади поверхности Земли (510 млн км2) на долю суши приходится 149 млн км2, а остальное занимают моря и океаны. Общая площадь мирового земельного фонда (площадь суши за вычетом ледяных пустынь Арктики и Антарктики) составляет 134 млн км2.

В структуре мирового земельного фонда 11% приходится обрабатываемые земли (пашни, сады, виноградники); 23% — на луга и пастбища; 30% — на леса; 3% — на антропогенные ландшафты (населенные пункты, промышленные зоны, транспортные линии); 33% — на малопродуктивные земли (пустыни, болота и экстремальные территории с низкой температурой или в горах). Сельскохозяйственные угодья, т.е. земли, используемые для производства продуктов питания, включают пашни, многолетние насаждения (сады, плантации), естественные луга и пастбища. В настоящее время общая площадь сельскохозяйственных угодий составляет 48,1 млн км2 (4810 млн га), в том числе пашни (обрабатываемые земли) — 1340 млн га, луга и пастбища — 3365 млн га. Наибольшими размерами пашни выделяются США (185 млн га), Индия (160), Россия (134), Китай (95), Канада (46), Казахстан (36), Украина (34 млн га).

Доля обрабатываемых земель в общем земельном фонде составляет, %: в Индии —57,1; Польше — 46,9; Италии — 40,3; Франции — 35,3; Германии — 33,9; США — 19,6; Китае — 10,3; России — 7,8; Австралии — 6; Канаде — 4,9; Египте — 2,8.[[4]](#footnote-4) В указанных странах, как и в мире в целом, резервов для сельскохозяйственного освоения осталось очень мало: леса и малопродуктивные земли. К тому же во многих странах сельскохозяйственные угодья быстро сокращаются, так как отводятся под строительство и т.д. Надо сказать, что в последние десятилетия происходило и расширение сельскохозяйственных угодий за счет освоения целинных земель в России, Казахстане, Китае, Канаде.

Водные ресурсы. Общие запасы воды на Земле составляют 1386 млн км3, но 96,5% водных ресурсов планеты приходится на соленые воды Мирового океана и 1% — на соленые подземные воды. На пресные воды приходится всего 2,5% общего объема гидросферы, а если исключить из расчета полярные льды, которые еще практически не используются, то в распоряжении человечества остается лишь 0,3% общего количества воды на земле. Мировое водопотребление выросло с 1100 км3 в 1950 г. до 3300 в 1980 и 4100 км3 в 1990 г. В последние годы в результате мер по ресурсосбережению рост потребления воды в мире замедлился, и общий водозабор в 2000 г. должен составить 4780 км3. Только в США ежегодно используется около 550 км3 пресной воды, а в России — примерно 100 км3.

Главным источником пресной воды остаются реки, чьи годовые ресурсы составляют 47 тыс. км3, а реально использовать можно менее половины этого количества. Таким образом, объем мирового потребления воды приблизился к 1/4 водных ресурсов планеты, которые могут быть использованы. В США водопотребление достигает почти 30% среднегодового поверхностного стока рек (при том, что 20% потребностей в воде покрывается за счет подземных вод), а в России — примерно 2,5% речного стока.

Главным потребителем воды в мире является сельское хозяйство (69%), затем идут промышленность (21%), коммунальное хозяйство (6%) и водохранилища. В России структура водопотребления заметно отличается от среднемировой: на первом месте находится промышленность (55%), на втором — сельское хозяйство, включая орошение (20%), на третьем — коммунальное хозяйство (19% от общего потребления).

В мировом сельском хозяйстве сохраняется тенденция к увеличению спроса на воду. Считается, что именно недостаток воды, а не обрабатываемых земель, является причиной нехватки продуктов питания во многих развивающихся странах. Так, в засушливых регионах живут более 1 млрд людей.

Уровень использования водных ресурсов для нужд промышленности, сельского хозяйства и быта составляет, % от общего объема водных ресурсов: в Египте — 97,1; Израиле — 84,4; Украине — 40; Италии — 33,7; Германии — 27,1; Польше — 21,9; США— 18,9; Турции — 17,3; России — 2,7.[[5]](#footnote-5)

Лесные ресурсы. Мировые лесные ресурсы характеризуются, прежде всего, показателями лесистости, лесной площади и запаса древесины на корню.

Показатель лесной площади отражает размер территории, покрытой лесами, в том числе на душу населения. Лесистость показывает отношение площади лесов к общей территории страны. Запасы древесины на корню обычно определяются умножением среднего количества древесины (в кубических метрах) с 1 м2 на площадь, занятую лесами.

Покрытые лесом площади во всем мире достигают 40,1 млн км2 (в том числе на леса, наиболее пригодные для эксплуатации, приходится 25—28 млн км2), России — 8,1, Бразилии — 3,2, Канаде — 2,6, США — 2,0 млн км2. Но за последние 200 лет площадь лесов на земле сократилась примерно вдвое. Площадь лесных массивов с 1960 г. по 1990 г. уменьшилась на 13%, причем больше всего пострадали тропические леса Азии. Относительно нетронутыми, остались пока леса азиатской части России, Канады, бассейнов рек Амазонки и Конго. Общие запасы древесины на корню во всех лесах мира составляют 340—370 млрд м3. Россия занимает первое место в мире по запасам древесины (23% мировых запасов).

Ежегодный текущий прирост древесины, который определяет возможности эксплуатации лесов без подрыва их воспроизводства, составляет, по разным оценкам, от 3,6 до 5,5 млрд м3, однако в доступных освоенных лесах он ранен всего 1,8 млрд м3. В середине 90-х гг. объем заготовок леса составлял 3,4 млрд м3 в год (в I960 г. — 1,9 млрд м3). Таким образом, объем заготовок приблизился к годовому приросту древесины. Развитие лесозаготовок зависит не только от имеющихся запасов древесины, но и от качества ведения лесного хозяйства.

Несмотря на кажущиеся огромными запасы древесины в России, Северной Америке, Северной Европе и Южной Америке, возможности экстенсивной эксплуатации лесных ресурсов в настоящее время близки к исчерпанию. Поэтому обеспечить как потребности экономики, так и требования по охране природы можно лишь путем перехода к ресурсосберегающим технологиям в лесном комплексе мирового хозяйства.

Природные ресурсы распределены крайне неравномерно между странами. Только 20-25 стран располагают более 5% мировых запасов какого-либо одного вида минерального сырья. Лишь несколько крупнейших стран мира (Россия, США, Канада, Китай, ЮАР и Австралия) обладают большинством его видов.

Фактически ни одна страна не располагает запасами всех необходимых для современной экономики видов минерального сырья и не может обойтись без его импорта. Так, Россия при всем многообразии своих минеральных ресурсов и значительном их объеме вынуждена импортировать бокситы, олово, марганец. США полностью обеспечивают свои потребности собственным минеральным сырьем лишь по 22 видам, в то время как по таким видам сырья, как уран, вольфрам, хром, марганец, зависят от импорта. В целом США импортируют 15-20% (в стоимостном выражении) необходимого им минерального сырья. Страны — члены ЕС ввозят 70-80% потребляемого минерального сырья, Япония — 90-95%.

В современном мире сложились значительные различия между имеющимися в отдельных странах природными ресурсами и объемами их потребления в различных странах. Согласно некоторым оценкам, США, располагающие 4,5% населения мира и примерно 20% минеральных ресурсов планеты, потребляют до 40% мировых природных ресурсов, прежде всего топлинно-сырьевых. При этом на долю США приходится около 1/3 мировой продукции горнодобывающей промышленности. Еще 30% потребляемых ресурсов приходится на страны Западной Европы, Канаду и Японию, которые вместе располагают 9% населения мира и примерно 20% природных ресурсов. Таким образом, развитые страны, обладающие примерно 40% минеральных ресурсов, потребляют 70% этих ресурсов. На долю США приходится около 25% мирового потребления нефти, тогда как их удельный вес в мировой нефтедобыче составляет лишь около 12%.[[6]](#footnote-6)

В то же время развивающиеся страны (включая Китай и Вьетнам), где проживает около 60% населения мира и сосредоточено до 35% минеральных ресурсов, потребляют примерно 16% данных ресурсов. Правда, в 90-х гг. мировой спрос на нефть, черные и цветные металлы увеличивался главным образом за счет новых индустриальных стран Азии и Латинской Америки. В результате доля развивающихся стран в потреблении важнейших видов минерального сырья и топлива растет.

Во всех странах с развитой добывающей промышленностью, включая Россию, происходит истощение наиболее крупных и экономически эффективных месторождений. В современных условиях проблему обеспечения сырьем следует решать не на основе ускоренного увеличения объемов геологоразведочных работ, а исходя из материало- и энергосбережения. Абсолютному увеличению производства и потребления топлива и сырья в развитых странах противостоит тенденция к снижению материало- и энергоемкости готовой продукции, что приводит к относительному уменьшению расхода сырья и энергии на единицу ВВП и промышленного производства.

В числе путей противодействия истощению природных ресурсов — вторичное использование многих видов сырья, например, металлов, а также возможность замены их другими материалами (пластмассами, керамикой и др.). Так, общая стоимость используемого в США и Западной Европе вторичного сырья оценивается в 15—20% от стоимости потребляемых первичных ресурсов.

В большинстве стран с развитой рыночной экономикой природных ресурсов (особенно полезных ископаемых) потребляется больше, чем они их имеют. Недостающие ресурсы ввозят преимущественно из развивающихся стран. В силу этого огромные сырьевые потоки движутся в три основных центра их переработки: Северную Америку, Западную Европу, Восточную и Юго-Восточную Азию. Такое положение дел порождает две проблемы: зависимость развитых стран от поставок сырья и сырьевую ориентацию экспорта многих развивающихся государств.

Неравномерность размещения минеральных ресурсов в недрах Земли, а также различная обеспеченность стран земельными и лесными ресурсами способствуют развитию международного разделения труда и на этой основе — международных экономических отношений. В начале 90-х гг. по каналам экспорта реализовывалось, % добычи или производства: олова — 97, железной руды — около 70, марганцевой руды — свыше 60, нефти — более 50, алюминия — около 50, угля и природного газа — 11, пиломатериалов — 34, кофе — 83, зерна —11.[[7]](#footnote-7)

В результате снижения ресурсо- и материалоемкости хозяйства развитых стран и развития собственной добычи полезных ископаемых в некоторых из них (США, Канада, Австралия, Норвегия) произошло значительное ослабление зависимости стран Запада от импорта из развивающихся государств. В то же время индустриализация ряда развивающихся стран (новые индустриальные страны Юго-Восточной Азии, Индия, Пакистан) ведет к значительному увеличению потребления сырья и топлива, а следовательно, к сокращению сырьевого экспорта из этих стран и увеличению импорта этих товаров.

# 2. Мировые экономические отношения делают страны мира:

1. **взаимозависимыми;**
2. независимыми;
3. не влияют на взаимозависимость государств.

**Взаимозависимость** — это состояние взаимной ответственности, зависимости друг от друга кого-либо или чего-либо, связь, в которой ни одна из сторон не может обойтись без другой. Это понятие в корне отличается от «зависимости», так как во взаимозависимых отношениях подразумевается, что все участники эмоционально, экономически, экологически, морально или каким-либо другим образом влияют друг на друга.[[8]](#footnote-8)

Впервые термин «взаимозависимость» использовал [Карл Маркс](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%B0%D1%80%D0%BB_%D0%9C%D0%B0%D1%80%D0%BA%D1%81) для описания всемирной взаимозависимости государств в сравнении с предшествовавшей ей частной и национальной изолированностью и самодостаточностью.

Для государств экономическая взаимозависимость означает, что процессы воспроизводства находятся под существенным влиянием внешнеэкономического фактора, количественная характеристика которого выражается в показателях экспортной и импортной квот, удельной величине внешнеторгового оборота или отдельно экспорта и импорта на душу населения.

Интернационализация хозяйственной жизни привела к возникновению взаимозависимости воспроизводственных процессов на мировом уровне. Увеличение национального [дохода](http://click02.begun.ru/click.jsp?url=seMzeSotLC0H86hfouiLAU6DjnThN9DWs5lfY4MgeKM0e7re617Yxh5pOAuN9Tj*PuiMeV0GBZ6UdoKPuSwvPzO7TADFoBnkikX33xsNNapeE1vVWyz3iuSCrFoPl*lrnkoKNQmxYxNHQHn9KhyVwqmHRIjdJahJ0lN74t1rIIVjzyJcTeseBarI8f7m2RQ0sfzDBGtMFo-tJB%20) в одной стране в условиях интернационализации обмена способствует росту импорта товаров и услуг.

Увеличение дохода и импорта в одной стране и соответственно дохода в другой стране вызывает ответный спрос на импорт в третьих странах в силу взаимосвязанности производственных процессов. Этот ответный эффект на рост доходов в одной стране, таким образом, вызывает увеличение совокупного спроса в других странах, что является дополнительной реакцией на первоначальное расширение спроса в одной стране.

# 2. Как определяется таможенная стоимость облагаемого товара:

1. цена экспортера;
2. цена товара на внутреннем рынке;
3. цена экспортера + все внутренние налоги на импортный товар;
4. цена товара на внутреннем рынке - все налоги на импортный товар;
5. **нет правильного ответа.**

Определение таможенной стоимости товаров — очень важный вопрос для многих участников ВЭД, особенно для импортеров. Ведь именно от нее зависят размер таможенных пошлин и налогов, которые подлежат уплате в бюджет России, цены на импортные и экспортные товары. Новая редакция Закона о таможенном тарифе вступила в силу 1 июля 2006 г. Вопросы формирования таможенной стоимости регламентированы Законом РФ от 21 мая 1993 г. N 5003-1 «О таможенном тарифе»[[9]](#footnote-9) (далее — Закон о таможенном тарифе). В целях совершенствования таможенного регулирования, усиления администрирования вопросов определения таможенной стоимости Федеральным законом от 8 ноября 2005 г. N 144-ФЗ «О внесении изменений в Закон Российской Федерации „О таможенном тарифе“ в его текст были внесены существенные коррективы.

В международной торговой практике приветствуется единообразие национальных методик для определения таможенной стоимости ввозимых товаров. Приведение Закона о таможенном тарифе в соответствие с требованиями ст. VII „Оценка товара для таможенных целей“ Генерального соглашения по тарифам и торговле 1994 г. (ГАТТ) является одним из условий присоединения России к Всемирной торговой организации.

Методология таможенной оценки основывается на принципах, установленных нормами международного права и общепринятой мировой практикой. В соответствии со ст. 12 Закона о таможенном тарифе таможенная стоимость товаров, ввозимых на таможенную территорию РФ, определяется путем применения одного из следующих шести методов определения таможенной стоимости товаров:

**1) по стоимости сделки с ввозимыми товарами;**

**2) по стоимости сделки с идентичными товарами;**

**3)по стоимости сделки с однородными товарами;**

**4) вычитания;**

**5) сложения;**

**6) резервным.**

Основным является метод по стоимости сделки с ввозимыми товарами (в России с его помощью оформляется свыше 93% деклараций). Если основной метод применить не удается, используется последовательно каждый из перечисленных. При этом каждый последующий метод применяется, если таможенная стоимость не может быть определена путем использования предыдущего. Методы вычитания и сложения стоимости могут применяться в любой последовательности по выбору декларанта. Обратный порядок применения методов вычитания и сложения декларант указываете заявлении.

***Характеристики методов определения таможенной стоимости.***

*По стоимости сделки с ввозимыми товарами (метод 1) [[10]](#footnote-10)*

В соответствии со ст. 19 Закона о таможенном тарифе таможенной стоимостью ввозимых на таможенную территорию РФ товаров является стоимость сделки. В цену сделки включаются все прямые или косвенные платежи непосредственно продавцу и (или) третьему лицу в пользу продавца за ввозимые товары.

Для определения таможенной стоимости ввозимых товаров к цене, фактически уплаченной или подлежащей уплате за эти товары, должны быть дополнительно начислены отдельные компоненты корректировки цены (далее — компонент), которые ранее в нее не включались. Перечень дополнительных начислений к уплаченной цене является закрытым[[11]](#footnote-11).

Первый компонент включает понесенные покупателем, но не включенные в цену расходы: на выплату вознаграждений агенту (посреднику), за исключением вознаграждений, уплачиваемых покупателем своему агенту (посреднику) за оказание услуг, связанных с покупкой товаров; тару, если для таможенных целей она рассматривается как единое целое с товарами; упаковку.

Второй компонент включает расходы: на доставку (транспортировку) товаров до места прибытия на таможенную территорию РФ; погрузку, выгрузку и проведение иных операций, связанных с перевозкой (транспортировкой) товаров до места прибытия в РФ; страхование.

Третий компонент — это соответствующая часть стоимости товаров и услуг, которые прямо или косвенно были предоставлены покупателем экспортеру бесплатно или по сниженной цене для использования в связи с производством или продажей на экспорт оцениваемых товаров. Сюда отнесены следующие товары и услуги: сырье, материалы, комплектующие изделия, являющиеся составной частью ввозимых товаров; инструменты, штампы, формы и другие предметы, использованные при производстве ввозимых товаров. При этом применяются два способа распределения их стоимости, согласно которым вся стоимость относится на таможенную стоимость: первой партии товаров, иного количества товаров, но не менее количества декларируемых; материалы, израсходованные при производстве ввозимых товаров; проектирование, разработки, инженерные и конструкторские работы, дизайн и т.п., необходимые для производства оцениваемых товаров, выполненные вне территории РФ.

Четвертый компонент — платежи за использование объектов интеллектуальной собственности, которые покупатель прямо или косвенно должен внести в качестве условия продажи оцениваемых товаров. Сюда не включаются платежи за право соответствующего воспроизведения объектов интеллектуальной собственности в РФ.

Пятый компонент включает часть дохода, причитающуюся продавцу прямо или косвенно в результате последующей перепродажи, распоряжения иным способом или использования товаров на территории РФ. Как правило, часть дохода, причитающаяся продавцу, оговаривается во внешнеторговом контракте. Например, если в контракте предусмотрено вознаграждение продавца в размере, равном 5% прибыли, эта сумма включается в таможенную стоимость. При отсутствии данных о размере прибыли на момент таможенного оформления проводится независимая предварительная экспертная оценка величины прибыли.

Все дополнительные начисления к цене делаются на основании документально подтвержденных и количественно определяемых сведений по данным бухгалтерского учета покупателя. При отсутствии таких сведений метод 1 не применяется.

Цена сделки для определения таможенной стоимости может быть скорректирована и в сторону уменьшения, если отдельные расходы выделены из цены, фактически уплаченной или подлежащей уплате, заявлены и подтверждены декларантом документально. К ним можно отнести расходы: на строительство, возведение, сборку, монтаж и другие работы, производимые в РФ в отношении промышленных установок, машин и оборудования; по перевозке (транспортировке) оцениваемых товаров после их прибытия на территорию РФ; на уплату пошлин, налогов, сборов, взимаемых в РФ.

Расходы на страхование не вычитаются из цены сделки, поскольку зависят от стоимости товара, а не от дальности перевозок, кроме того, они не подразделяются на расходы „до места ввоза“ и „после места ввоза“.

Метод 1 определения таможенной стоимости применяется при следующих условиях:

1) если не существует ограничений в отношении прав покупателя на пользование и распоряжение товарами, за исключением ограничений, которые:

— установлены федеральными законами, указами и распоряжениями Президента РФ, постановлениями и распоряжениями Правительства РФ, а также нормативными правовыми актами федеральных органов исполнительной власти;

— определяют выбор региона, в который товары могут быть перепроданы;

— существенно не влияют на стоимость товаров;

2) продажа товаров или их цена не зависит от соблюдения условий или обязательств, влияние которых на стоимость товаров не может быть определено количественно. Например, по внешнеторговому контракту экспортер должен получить определенное количество готовых товаров взамен полуфабрикатов, которые подлежат таможенной оценке на территории РФ. Либо продавец в контракте фиксирует определенную цену товара при условии, что импортер дополнительно закупит другой товар, стоимость которого неизвестна;

3) продавцу прямо или косвенно не причитается часть дохода, полученного в результате последующей продажи товаров, распоряжения товарами иным способом или их использования (за исключением случаев, рассмотренных ранее);

4) покупатель и продавец — не взаимосвязанные лица (за исключением случаев, когда они являются взаимосвязанными лицами, но стоимость сделки приемлема для таможенных целей).

*По стоимости сделки с идентичными товарами (метод 2)*

Под идентичными товарами понимают товары, одинаковые во всех отношениях с оцениваемыми товарами, в том числе по физическим характеристикам, качеству, репутации. Незначительные различия во внешнем виде не могут служить причиной отказа в рассмотрении товаров как идентичных.

Товары не считаются идентичными по отношению к оцениваемым товарам, если они не произведены в той же стране, что и оцениваемые. А также если проектирование, опытно-конструкторская разработка и иные аналогичные работы, связанные с этими товарами, выполнены в России.

В соответствии с новым порядком к идентичным товарам могут быть также отнесены товары другого изготовителя при условии, что в РФ не выявлено товаров производителя, изготовившего оцениваемые товары.

Цена сделки с идентичными товарами принимается в качестве основы для определения таможенной стоимости, если эти товары проданы на экспорт и вывезены в Россию на том же коммерческом уровне, в сопоставимом с оцениваемыми товарами количестве, в соответствующий период времени (ст. 20 Закона о таможенном тарифе).

Если таких продаж не было, используется стоимость сделки с идентичными товарами, проданными на ином коммерческом уровне и (или) в иных количествах. В этом случае стоимость сделки корректируется с учетом соответствующих различий. Корректирующие данные должны быть точными и обоснованными.

При наличии более одной стоимости сделки с идентичными товарами для оценки таможенной стоимости принимается самая низкая из цен с учетом всех корректировок.

*По стоимости сделки с однородными товарами (метод 3)*

Ввозимый товар оценивается по стоимости сделки однородного по отношению к нему товара.

Однородными признаются товары, не являющиеся идентичными, но имеющие схожие характеристики, состоящие из схожих компонентов, что позволяет им выполнять те же функции, что и оцениваемые товары, и быть коммерчески взаимозаменяемыми.

При определении однородности товара учитываются такие характеристики, как качество, репутация на рынке, наличие товарного знака.

Если товары имеют различные торговые марки, но одинаковы по качеству, соответствуют одним и тем же стандартам, пользуются одинаковой репутацией и выполняют одинаковые функции, их следует признать однородными.

В то же время товары не будут считаться однородными, если они не были произведены в той же стране, что и оцениваемые товары, либо их проектирование, дизайн и иные аналогичные работы выполнены в России.

Товары, изготовленные лицом, не являющимся производителем оцениваемых товаров, рассматриваются в качестве однородных лишь в случае невыявления товаров того же производителя на территории РФ.

При использовании метода 3 учитываются те же правила, что и при применении метода 2. Так, однородные товары должны быть проданы на экспорт и вывезены в Россию в тот же или соответствующий ему период времени, что и оцениваемые товары. Таможенная стоимость их корректируется на определенные расходы. При наличии более одной стоимости сделки с однородными товарами (с учетом корректировок) применяется самая низкая из цен.

Следует отметить, что после 1 июля текущего года в целом упростится процедура применения методов по стоимости сделки с идентичными и однородными товарами.

Если использовать альтернативные методы невозможно, таможенная стоимость определяется расчетным путем с учетом основных ценообразующих элементов.

*Метод вычитания (метод 4)*

Этот метод применяется, если оцениваемые или идентичные либо однородные им товары продаются на внутреннем рынке в том же состоянии, в котором они ввозятся на таможенную территорию РФ. За основу для определения таможенной стоимости принимается цена единицы товара, по которой указанные товары продаются на внутреннем рынке России в наибольшем совокупном количестве в тот же период времени или соответствующий ему. Другое требование, позволяющее применять этот метод, — покупатель не должен быть взаимосвязанным лицом с продавцом.

Таким образом, в основу метода 4 заложены последующие сделки купли-продажи ввезенного товара на внутреннем рынке страны-импортера.

*Метод сложения (метод 5)*

В основе определения таможенной стоимости по этому методу лежит расчетная стоимость товаров, в которую включены:

— расходы на изготовление или приобретение материалов, иные операции, связанные с производством ввозимых товаров (тару, упаковку, инструменты, штампы, проектирование, дизайн, художественное оформление и т.д.);

— прибыль, а также коммерческие и управленческие расходы, эквивалентные величине, обычно учитываемой при продажах товаров того же класса или вида, что и оцениваемые товары, которые производятся в стране экспорта для вывоза в РФ;

— расходы по перевозке (транспортировке) товаров до места ввоза в РФ, погрузке, выгрузке, проведению иных операций, связанных с перевозкой;

— расходы на страхование.

Расходы по изготовлению (приобретению) материалов, производству ввозимых товаров определяются на основании сведений, представленных производителем. Источник таких данных — коммерческие счета товаропроизводителя при условии их соответствия общепринятым принципам бухгалтерского учета и правилам бухгалтерского учета в стране-экспортере.

Расходы по проектированию, художественному оформлению, дизайну и т.д. учитываются в стоимости оцениваемых товаров в размере, оплаченном производителем. Повторный учет одних и тех же данных недопустим.

Прибыль, коммерческие и управленческие расходы учитываются в целом и определяются на основе сведений, представленных производителем или от его имени.

Если эти сведения не соответствуют информации, имеющейся у таможенного органа по товарам одинакового класса или вида с оцениваемыми товарами, произведенными в стране экспорта для ввоза в Россию, то сумма прибыли и расходов (коммерческих, управленческих) рассчитывается по данным других источников.

В случае уточнения расчетной стоимости товара на основе информации таможенных органов последние обязаны по запросу декларанта представить данные об источнике и механизме расчетов. Эту норму следует расценивать как дополнительную защиту интересов декларанта.

Отметим, что таможенные органы теперь не имеют права требовать от иностранных лиц документы, подтверждающие расчетную стоимость. Документы могут быть представлены только на добровольных началах. При этом представленная информация производителей может проверяться таможенными органами только в соответствии с международным законодательством и международными договорами России.

*Резервный метод (метод 6)*

Этот метод используется, когда невозможно применить все предыдущие методы. Мировая практика рассматривает метод 6 как гибкое использование всех пяти методов с соблюдением принципов таможенной оценки.

# 3. Кто предложил теорию эффекта масштаба:

1. Р.Верной;
2. **П.Крюгман, К.Ланкастер;**
3. Б.Минхас;

В начале 80-х гг. XX века П. Крюгман и К. Ланкастер предложили альтернативное объяснение международной торговле, основанное на эффекте масштаба. Суть эффекта заключается в том, что при определенной технологии и организации производства долговременные средние издержки сокращаются по мере увеличения объема выпускаемой продукции, т.е. возникает экономия, обусловленная массовым производством.

Согласно этой теории, многие страны обеспечены основными факторами производства в сходных пропорциях, и поэтому им будет выгодно торговать между собой при специализации в отраслях, которые характеризуются наличием эффекта массового производства. Специализация позволяет расширить объемы производства, снизить издержки, цену. Для того, чтобы эффект масштаба был реализован, необходим емкий рынок, т.е. мировой.[[12]](#footnote-12)

# 4. Предположим, что ФРГ импортирует продукт X из США

# Если цена этого продукта в США составляет 5 долл., сколько он будет стоить в ФРГ при валютном курсе 1 долл. = 3 маркам; при валютном курсе 1 долл. = 4 маркам; при валютном курсе 1 долл. = 2 маркам?

* + При валютном курсе 1 долл. = 3 маркам товар будет стоить в ФРГ 15 марок
  + При валютном курсе 1 долл. = 4 маркам товар будет стоить в ФРГ 20 марок
  + При валютном курсе 1 долл. = 2 маркам товар будет стоить в ФРГ 10 марок

# В таблице показана зависимость между объемом спроса на продукт X в ФРГ и ценами на него (в мар­ках). Таблица показывает также предполагаемые расходы жителей ФРГ на этот продукт при различных валютных курсах.

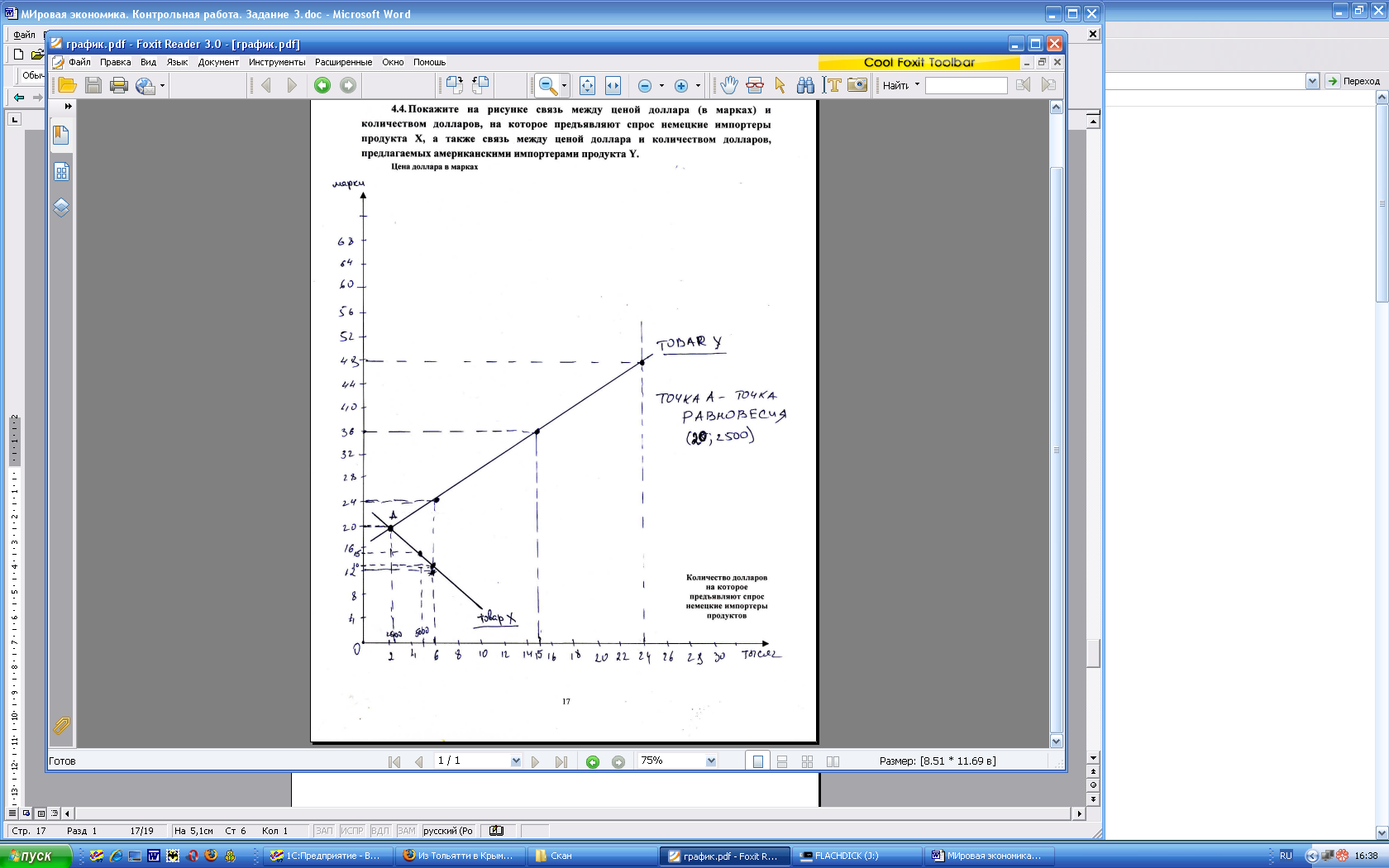
# Впишите в таблицу соответствующие данные:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Валютный курс | Цена Х в США, долл. | Цена Х в ФРГ,  марки | Объем спроса, ед | Совокупные расходы, долл |
| 4 марки=1 | 5 | 20 | 500 | 2500 |
| 3 марки=1 | 5 | 15 | 1000 | 5000 |
| 2 марки =1 | 5 | 10 | 1200 | 6000 |

# Предположим, что США импортируют продукт Y из ФРГ. Приведенная ниже таблица иллюстрирует спрос на этот продукт в США. Впишите в таблицу отсутствующие данные:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Валютный курс | Цена Y в США, долл. | Цена Y в ФРГ,  марки | Объем спроса, ед | Совокупные расходы, долл |
| 4 марки=1 | 12 | 48 | 2000 | 24000 |
| 3 марки=1 | 12 | 36 | 1250 | 15000 |
| 2 марки =1 | 12 | 24 | 500 | 6000 |

# Покажите на рисунке связь между ценой доллара (в марках) и количеством долларов, на которое предъявляют спрос немецкие импортеры продукта X, а также связь между ценой доллара и количеством долларов, предлагаемых американскими импортерами продукта Y



Точка пересечения кривой спроса и кривой предложения характеризуется объемом и ценой товара, которая устраивает и продавцов, и покупателей. Это точка равновесия А – в ней валютный курс составляет 4 марки за 1 доллар.

# Если предположить, что вся международная торговля между США и ФРГ ограничена только продуктами X и Y, то каким будет равновесный валютный курс?

### Равновесный валютный курс находится в точке равновесия А и, как видно из графика, составляет **4 марки за 1 доллар**.

### Итак, если предположить, что вся международная торговля между США и ФРГ ограничена только продуктами X и Y, то *равновесный валютный курс составит 4 марки =1 доллар*

**Если предположить, что валютные курсы фиксированные и обменный курс немецкой марки составляет 1 марка = 0,3 долл., то что будет наблюдаться: дефицит или излишек немецких марок?**

Поскольку равновесный валютный курс составит 4 марки =1 доллар или, что тоже самое, 1 марка=0,25 доллара, а в данном случае курс немецкой марки составляет 1 марка = 0,3 доллара, то при таком курсе, видим, что курс доллара менее высокий чем равновесный, а при любом менее высоком курсе доллара *наблюдается дефицит предложения долларов и излишек немецких марок.*

## Список использованных источников и литературы

1. ФЗ РФ от 21 мая 1993 г. N 5003-1 «О таможенном тарифе»
2. Балабанов И.Т. Балабанов А.И. Внешнеэкономические связи. Учебное пособие.-М.: Финансы и статистика.- 2010.-450 с.
3. Буглай В.Б., Ливенцев Н.Н. Международные экономические отношения. М., "Финансы и статистика".- 2009.-725 с.
4. Булатов А.С. Мировая экономика. М. Юрист .- 2009.-622 с.
5. Бурлачков В. Современные проблемы теории валютного курса // Вопр. экономики. - 2008. - N 3.-С.22-27
6. Горина Г.А. Таможенная стоимость и методы ее оценки//Новое в бухгалтерском учете и отчетности.- 2008.- N 12. С.14-19
7. Иванов В.М.. Чистяков Е.Г. Экономическая интеграция национальных хозяйственных систем. М.: Гардарика.- 2010.-711 с.
8. Киреев А.П. Международная экономика. - М.: Международные отношения.-2009. –632 с.
9. Ливданова Л.И. Мировая экономика. Учебное пособие. СПб.:Питер-пресс.- 2010.-452 с.
10. Ломакин В. К. Мировая экономика. Учебник. М.: ЮНИТИ.- 2010.- 727 с.
11. Осьмова М.Н. Экономика зарубежных стран. М.: Проспект.- 2009.-544 с.
12. Погорлецкий А.И. Экономика зарубежных стран. Учебник. - Спб: Изд-во Михайлова В.А..- 2010.-711 с.
13. Сергеев П.В. Мировая экономика / Учебное пособие. М. Юриспруденция.- 2009.-745 с.
14. Спиридонов И.А. Мировая экономика: Учебное пособие для вузов. М. ИНФРА-М.- 2009.-632 с.

1. Ломакин В. К. Мировая экономика. Учебник. М.: ЮНИТИ.- 2010.- С. 54 [↑](#footnote-ref-1)
2. Осьмова М.Н. Экономика зарубежных стран. М.: Проспект.- 2009.-С. 121. [↑](#footnote-ref-2)
3. Ливданова Л.И. Мировая экономика. Учебное пособие. СПб.:Питер-пресс.- 2010.-С. 165. [↑](#footnote-ref-3)
4. Погорлецкий А.И. Экономика зарубежных стран. Учебник. - Спб: Изд-во Михайлова В.А..- 2010.-С.88 [↑](#footnote-ref-4)
5. Булатов А.С. Мировая экономика. М. Юрист .- 2009.-С.48 [↑](#footnote-ref-5)
6. Киреев А.П. Международная экономика. - М.: Международные отношения.-2009. –С.66 [↑](#footnote-ref-6)
7. Киреев А.П. Международная экономика. - М.: Международные отношения.-2009. –С.69 [↑](#footnote-ref-7)
8. Балабанов И.Т. Балабанов А.И. Внешнеэкономические связи. Учебное пособие.-М.: Финансы и статистика.- 2010.-С.15 [↑](#footnote-ref-8)
9. ФЗ РФ от 21 мая 1993 г. N 5003-1 «О таможенном тарифе» [↑](#footnote-ref-9)
10. Горина Г.А. Таможенная стоимость и методы ее оценки//Новое в бухгалтерском учете и отчетности.- 2008.- N 12. С.14-19 [↑](#footnote-ref-10)
11. ст. 19.1 Закона о таможенном тарифе [↑](#footnote-ref-11)
12. Спиридонов И.А. Мировая экономика: Учебное пособие для вузов. М. ИНФРА-М.- 2009.-С.76 [↑](#footnote-ref-12)