

ЦІНА ТА ВАРТІСТЬ У СФЕРІ МИТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

ТЕРЕЩЕНКО С., начальник відділу моніторингу наукових розробок у сфері забезпечення митної справи Державного науково-дослідного інституту митної справи

ХАБЛО Г., науковий співробітник Державного науково-дослідного інституту митної справи

Одними із завдань митних органів є захист економічних інтересів України, здійснення митного контролю та митного оформлення, застосування заходів тарифного та нетарифного регулювання. Без чітко сформованих термінів та понять виникають складнощі з додержанням законодавства України з питань митної справи. Особливо це стосується митної вартості товарів, як найважливішої категорії митного контролю та митного оформлення, основи для нарахування і стягнення митних платежів (мито, податок на додану вартість, акцизний збір для

© Терещенко С., Хабло Г., 2010

підакцизних товарів), стягнення штрафів і застосування інших санкцій за порушення митних правил, передбачених законодавчими актами України, а також для ведення митної статистики.

Ця категорія не має однозначного тлумачення і породжує чимало суперечок. Визначення та розрахунок митної вартості товарів наведено в главах 46–48 Митного кодексу України [1]. У ньому зазначено, що митною вартістю товарів, які переміщуються через митний кордон України, є їх ціна, що була фактично сплачена або підлягає сплаті за ці товари, обчислена відповідно до положень цього Кодексу. Таким чином, відповідно до норм Митного кодексу України "ціна" є підпорядкованою категорією "вартості".

Метою статті є аналіз сенсу та співвідношення категорій "ціна" та "вартість" в економічних дослідженнях і нормативно-законодавчих актах, зокрема в понятті "митна вартість" та в його визначенні згідно з Митним кодексом України.

У кожний період розвитку товарних відносин базові економічні категорії досліджували такі провідні економісти, як: К. Маркс, Д. Рікардо, А. Маршал та ін. Сучасні тенденції взаємозв'язку економічних категорій зовнішньої торгівлі товарами знаходять своє відображення в роботах І. Бураковського, А. Кредисова, С. Мочерного, П. Самюельсона, А. Загороднього, О.Т. Євтуха [2], А. Серікова та О. Білоцерківського [3], Л. Крутковської та ін. Логіко-історичний процес формування вартості та ціни був досліджений Т. Артьомовою, як розгортання поняття і відносин економічної цінності. Економічну цінність автор визначає як економічне благо, що має певну корисну форму і виступає в процесі суспільного обміну в троякій визначеності вартості, граничної корисності і ціни. Однак категорії "вартість" та "ціна" як об'єкт оподаткування не були проаналізовані. Крім цього, ці категорії не розглядалися у рамках здійснення митної справи, що обумовлює необхідність та актуальність дослідження в контексті нових умов інтеграції України у світовий торговельний простір.

Вартість – це економічна категорія, яка виражає уречевлену в товарах і послугах суспільно необхідну працю й економічні відносини між суб'єктами господарської діяльності, що пов'язані суспільним поділом праці й обміном товарами та послугами. В основу вартості товару та послуги покладена суспільно необхідна праця – праця робітників середнього рівня освіти і кваліфікації за середнього рівня технічної оснащеності, середньої продуктивності й інтенсивності праці та інших середніх величин. Такі середні показники формуються на тих підприємствах, які виробляють основну масу продукції даного виду. Саме суспільна праця лежить в основі обмінюваності товарів чи послуг, робить їх кількісно зіставленими, а отже формує їхню вартість [5, с. 86].

Внаслідок того, що конкретною працею на новостворений товар переноситься вартість використаних засобів виробництва, у вартості

(суспільно необхідних витрат) товару враховують не тільки витрати живої, а й уречевленої праці. Вартість складається з явної та неявної вартості. Бухгалтерська вартість товару складається з усіх витрат виробництва, які пов'язані з придбанням необхідних для забезпечення випуску продукції ресурсів на ринках відповідних ресурсів за ринковими цінами (*явна вартість*). Власні ресурси – праця, капітал, підприємницькі здібності, які він не купує на ринку, але використовує (*неявна вартість*) [6, с. 69].

Вартість має два основних аспекти – якісний і кількісний. *Якісний аспект вартості* – це техніко-економічні відносини між людьми, які в умовах суспільного поділу праці спільно виробляють товари, та відносини власності, що виникають між товаровиробниками при обміні цих товарів. *Кількісний аспект вартості* – це вираження величини втіленої у товарі суспільної праці товаровиробника та суспільної корисності цього товару. Кількісний аспект дає змогу визначити величину вартості, яка вимірюється зіставленням індивідуальної та суспільної вартості [5, с. 86].

Водночас споживачі частково оцінюють якість товарів, їх корисний ефект, відбувається зіставлення витрат суспільно необхідної праці зі структурою суспільних потреб.

За розвиненого товарного виробництва вартість отримує грошову й перетворену форму свого вираження – *ціну*. П. Самуельсон виходить з того, що ціна формується під впливом попиту і пропозиції [7, с. 98]. В умовах ринкової економіки взаємодія конкурентних сил приводить до синхронізації цін попиту і цін пропозиції, що обумовлює рівноважність обсягів попиту й пропозиції. Завдяки такому співвідношенню встановлюється ціна рівноваги, яка однаково задовольняє і покупців, і продавців. *Рівноважна ціна* – ціна, що урівноважує попит і пропозицію внаслідок взаємодії конкурентних сил. Якщо ціна буде нижчою, ніж рівноважна ціна, надлишок попиту буде підвищувати її (конкуренція покупців) і створювати дефіцит; якщо ціна буде вищою, ніж рівноважна ціна, пропозиція перевищить попит, створиться надлишок пропозиції (конкуренція продавців), внаслідок чого ціна буде знижуватися до рівня рівноваги.

Рівноважна ціна та рівноважний обсяг товару мають місце на рівні, де кількість товару, який виробники можуть та бажають поставити для продажу, дорівнює обсягу товару, який покупці можуть і хочуть купувати. Саме ціни роблять умови продажу товарів простими, прозорими і стандартизованими для всіх суб'єктів ринкової економіки.

В економічній теорії сутність категорій "ціна" та "вартість" розглядається залежно від розвитку товарного виробництва в суспільстві. Перше і найпростіше визначення (ціна – це грошовий вираз вартості) відображало той період розвитку товарного виробництва, коли існувало просте товарне виробництво і ціни коливались навколо вартості товарів.

На початку розвитку товарних відносин обмін товарами відбувався за їх вартістю, з урахуванням середніх норм прибутку:

$$Ц = В + П,$$

де В – вартість товару;

П – середній прибуток.

Однак вчені звернули увагу, що існує ціноутворення при якому ціна визначається лише співвідношенням попиту і пропозиції (твори мистецтва). На думку Д. Рікардо [5, с. 192], ціна – це співвідношення праці, корисності та рідкості; А. Маршал визначає ціну як результат взаємодії витрат виробництва (персоніфікатором яких є продавці), граничної корисності (уособленням якої є споживачі), "зіткнення" інтересів попиту і пропозиції [5, с. 194].

Представники неокласичної теорії у 50–60 роках минулого століття дійшли висновку [8, с. 71], що завдяки міжнародній торгівлі у світовому господарстві збільшується кількість товарів при тому, що забезпеченість виробничими ресурсами товарів не змінюється. Збільшення масштабів ринку, у свою чергу, зумовлює економію на масштабах виробництва, тобто зменшення видатків у розрахунку на одиницю продукції. У стислій, майже довідковій, формі І. Бураковський розглянув основні складові частини теорії міжнародної торгівлі. Він доводить, що ціна на імпортований товар залежить від кривої попиту на імпортовані товари та кривої пропозиції товару на експорт. Величина імпорту є не що інше, як попит мінус національне виробництво. Величина експорту товарів дорівнює національному виробництву за мінусом внутрішнього споживання [8, с. 164]. Автор визначив, що на ціни, за умови ведення зовнішньої торгівлі, впливають імпортовані тарифи, експортні податки та субсидії, а також інструменти нетарифного характеру (опосередковано).

В останні десятиріччя найактивніше розвивалася теорія міжнародного руху капіталу. Прихильники цієї теорії вважають домінуючим у світовому економічному прогресі міжнародний рух капіталу. Разом із тим, коли концентрація капіталів виходить за рамки національного господарства, утворюються міжнародні монополістичні компанії, транснаціональні корпорації. Крупні монополії продають свої товари за монополюними цінами, які значно вищі або значно нижчі ніж вартість товарів. Сенс ціни товарів А. Кредисов визначає як відображення загальної ринкової стратегії компанії [9, с. 223]. Ціни можуть встановлюватись залежно від мети: оволодіти певною часткою ринку, розширити обсяг продажу, отримати плановий обсяг прибутку (у короткочасній довгостроковій перспективі), витіснити конкурента з ринку або захистити свої позиції тощо. Л. Крутковська [10] дійшла висновку, що в ціні фокусуються практично всі економічні відносини в суспільстві, саме тому ціна опосередковує всі товарно-грошові відносини.

Вчені-економісти відзначають, що ціни формуються залежно від продуктивності праці, митно-тарифної політики держави, валютної політики, рівня розвитку технологій, крім того, на ціну впливають суми витрат виробництва і середнього прибутку на авансовий капітал, попит і пропозиція, розмір оптової й торгової надбавки, умови поставки, платежі, податки, кон'юнктура ринку, сезонний попит та інші фактори. Зазначені фактори впливають на ціну не ізольовано один від одного, а комплексно, у діалектичній єдності: одні з них зумовлюють необхідність підвищення ціни, а інші – зниження. Не претендуючи на завершеність переліку, ціни поділяються залежно від умов, які вплинули на формування ціни: внутрішні та зовнішньоторговельні, світові, експортні та імпорнтні, ринкові, монополні, олігополістичні, державні фіксовані, регульовані та нерегульовані, роздрібні та оптові, змінні, тверді, з подальшою фіксацією, рухомі, виробничі, ціни пропозиції, ціни попиту, контрактні ціни, біржові ціни або біржові котировки [11, с. 297].

Отже, можна зробити висновок, що в основу *вартості* покладена суспільно необхідна праця, і вона є основою визначення ціни, а *ціна* – це вторинна перетворена форма вартості, на формування якої впливає багато чинників внутрішньої та зовнішньоекономічної політики держави, стратегії суб'єкта господарювання, платоспроможності населення та вартості капіталу, а також попит і пропозиція.

У минулому столітті склалося розуміння того, що світове господарство не в змозі стабільно функціонувати за відсутності спільних для всіх країн механізмів координації та управління торгівлею. Для стимулювання та лібералізації торгівлі виникла нагальна потреба зниження митних тарифів і, як наслідок, встановлення єдиних правил визначення бази оподаткування товарів для митних цілей.

У 1946 р. 23 країни розробили пакет торговельних правил, відомий як Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ), де сформована стаття "оцінка товарів для митних цілей", в якій визнано, що "оцінка ввезеного товару для митних цілей повинна бути визначена на дійсній вартості ввезеного товару". Під "*дійсною вартістю*" повинна розумітися ціна, за якою для часу і місця, визначених законодавством країни імпортера, такий або аналогічний товар продається чи пропонується для продажу у звичайному режимі торгівлі за умов вільної конкуренції.

Наступний крок до міжнародної співпраці у сфері митної оцінки зроблено дослідницькою групою Митного союзу в Брюсселі в 1947 р., а у 1953 р. окремі промислово розвинені країни підписали конвенцію про уніфікацію методів визначення митної вартості товарів. За цією конвенцією, адвалерне мито стягується з так званої "*нормальної ціни*" товару, яка є ціною, що укладається між незалежними один від одного продавцем і покупцем за умов повної конкуренції відкритого ринку та

визначена на умовах поставки CIF у місці перетинання митного кордону країни-імпортера товару [12, с. 7]. Отже, така ціна є базою для визначення митної вартості товарів.

Можна зазначити, що словосполучення "митна оцінка", "митна вартість", "оцінка для митних цілей", з'явилися саме в цей час.

Закріплення поняття "митна вартість" пов'язане з укладанням Угоди про застосування статті VII ГАТТ-1994, так званий "Кодекс митної вартості" (м. Маракеш, 15 квітня 1994 р.). Ця міжнародна угода стосується оцінки товарів для цілей стягування мита. У вступі зазначено, що основою для оцінювання товарів для митних цілей переважно має бути контрактна вартість товарів, які оцінюються. У частині I "Правила митної оцінки", згадані Угоди, митна оцінка визначена як дії, спрямовані на визначення митної вартості товарів митним органом, а *митна вартість* товарів, які переміщуються через митний кордон, це їх ціна, що була фактично сплачена або підлягає сплаті за ці товари, якщо вони продаються на експорт до країни імпорту, скоригована відповідно до положень цієї Угоди. Разом із тим, у тексті угоди присутнє дещо інше визначення, а саме "*митна вартість* імпортованих товарів" означає вартість товарів для цілей стягнення адвалерних мит на імпортовані товари.

З огляду на зазначене можна стверджувати, що *поняття "митна вартість" до економічної сутності категорії "вартість" товарів не має відношення*, однак розглянуті міжнародні угоди закріпили поняття "митна вартість". Разом із тим, митна вартість – це умовна розрахункова величина, визначена законодавством.

Наша країна у 1992 р. стала повноправним членом Всесвітньої митної організації (ВМО), а в національному законодавстві поняття митної вартості товару запроваджено з набуттям чинності Закону України "Про Єдиний митний тариф" [13]. У статті 16 цього Закону визначено, що базою оподаткування є митна вартість товарів, тобто ціна, яка фактично сплачена або підлягає сплаті за них на момент перетину митного кордону України.

Верховною Радою України у 2002 р. прийнято нову редакцію Митного кодексу України, який закріпив у національному законодавстві основні положення низки міжнародних конвенцій та угод з питань митної справи, зокрема ГАТТ/СОТ. У 2005 р. до Митного кодексу України внесено зміни, внаслідок чого глава XI набула назву "Митна вартість товарів". Згідно з Митним кодексом України ціна є базою для визначення митної вартості, обчислення якої для імпортованих товарів здійснюється одним із шести методів [1, ст. 46–48]. Аналіз методів розрахунку митної вартості товару дозволяє зрозуміти, що базою для визначення митної вартості товару за першими трьома методами повинна бути ринкова ціна, а розрахунок за четвертим і п'ятим методом подібний до розрахунку вартості, адже за основу бази оподаткування беруться витрати, пов'язані з виготовленням і доставкою товару.

Потрібно зауважити, що база оподаткування для митних цілей – це регуляторна категорія, а не економічна. Поняття "митна вартість" увійшло до нашого законодавства автоматично з міжнародних угод.

На основі викладеного вище можна створити ланцюг підпорядкованості категорій:

$$\text{Вартість [В]} \implies \text{Ціна [Ц]} \implies \text{Митна вартість [МВ]}$$

Постає питання, чи коректно використано поняття "вартість" у словосполученні "митна вартість"? Потрібно дослідити використання цих категорій у чинних нормативно-правових актах України, в тому числі з митної справи (*таблиця*).

Використання категорій у нормативно-правових актах України

Нормативно-правові акти України	Визначення категорій "ціна" та "вартість"	Підпорядкованість категорій
Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р. № 436-IV	Ціна – форма грошового вираження вартості	$V \rightarrow C$
Закон України "Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту" від 22 грудня 1998 р. №330-XIV	Нормальна вартість – це еквівалент ціни товару на внутрішньому ринку	$C \rightarrow V$
Закон України "Про податок на додану вартість" від 3 квітня 1997 р. № 168/97-ВР	Договірна вартість визначається за вільними цінами , але не нижче за звичайні ціни	$C \rightarrow V$
Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України "Про затвердження Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів)" від 6 вересня 2001 р. № 201	Ціна визначається, як кількість грошових одиниць певної валюти за одиницю товару кожного сорту, марки, а окремим пунктом договору зазначається його загальна вартість	$V = \sum C$
Митний кодекс України від 7 листопада 2002 р. № 92-IV	Митна вартість товарів, які переміщуються через митний кордон України – це їх ціна , що була фактично сплачена або підлягає сплаті за ці товари і обчислена відповідно до положень Митного кодексу України	$C \rightarrow MV$
Наказ Державної митної служби України "Про затвердження Інструкції про порядок заповнення вантажної митної декларації" від 9 липня 1997 р. № 307	Фактурна вартість – це ціна товарів, які фактично переміщуються через митний кордон України, зазначені в рахунку-фактурі (рахунку-проформі)	$C \rightarrow V$

З огляду на розширене трактування термінів у першоджерелах, можна зробити припущення, що нормотворці у контексті здійснення митної справи трактують категорії "ціна" та "вартість" як рівнозначні. Такі випадки непоодинокі, наприклад: ціна угоди, ціна контракту, договірна ціна, контрактна (зовнішньоторговельна) ціна, фактурна вартість, вартість операції. Наведені словосполучення мають одне й те саме тлумачення в контексті здійснення митної справи. Оскільки нормативно-правові акти ототожнюють поняття "ціна" та "вартість", виникає неоднозначне тлумачення у використанні категорій.

Проведений комплексний аналіз законодавчого забезпечення з митної справи та економічних досліджень дозволяє зробити певні висновки.

По-перше, дослідження щодо сутності та співвідношення категорій "ціна" та "вартість" у митній справі не проводилися. Аналіз нормативних і законодавчих актів виявив різне тлумачення категорій "ціна" та "вартість" чи взагалі їх ототожнення.

По-друге, будь-яка суспільно корисна праця створює вартість товару незалежно від конкретної форми її вияву і сфери виробництва. Вартість товару має передусім об'єктивний характер і залежить від рівня розвитку продуктивних сил, науки і техніки, організаційно-технічних і виробничих відносин.

По-третє, ціна є фундаментальною економічною категорією, яка визначає кількість грошей, за які продавець згоден продати, а покупець готовий купити одиницю товару, і на її формування впливають всі учасники та чинники ринкових відносин зовнішньоекономічної діяльності. Фіксування зовнішньоекономічної ціни відбувається в зовнішньоекономічному договорі (контракті), однак, згідно з дослідженнями провідних вчених-економістів, "ціна" – це похідна від категорії "вартість".

По-четверте, митна вартість товарів, які переміщуються через митний кордон України, це їх ціна, що була фактично сплачена або підлягає сплаті за ці товари, обчислена відповідно до положень Митного кодексу України. Основою для розрахунку митної вартості товарів є ціна договору.

По-п'яте, аналіз методів розрахунку митної вартості товарів дозволив виявити, що базою для оподаткування за першими трьома методами є ринкова ціна, а четвертий та п'ятий методи подібні до розрахунку вартості, адже за основу бази оподаткування беруться витрати, пов'язані з виготовленням і доставкою товару.

Отже, виявлені розбіжності щодо підпорядкування розглянутих категорій в економічній теорії та в нормативних і законодавчих актах з митної справи визначають необхідність подальшого дослідження базових категорій "ціна" та "вартість" та їх співвідношення.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Митний кодекс України від 7 листоп. 2002 р. № 92-IV / Верховна Рада України // ЛІГА: ЗАКОН Юрист.
2. Євтух О. Т. Концептуально про вартість / О. Т. Євтух // Актуал. пробл. економіки. — 2005. — № 3. — С. 3–16.
3. Серіков А. В. Ціноутворення на промислову продукцію з врахуванням її споживчої вартості / А. В. Серіков, О. В. Білоцерківський // Актуал. пробл. економіки. — 2006. — № 4.
4. Артёмова Т. І. Логіко-історичний процес формоутворення вартості і ціни : автореф. дис. канд. екон. наук : спец. 08.00.01 / Артёмова Тетяна Іванівна ; Інститут економіки та прогнозування НАН України. — К., 2008. — 60 с.
5. Мочерний С. В. Основи економічних знань / С. В. Мочерний. — К. : Феміна, 1996. — 352 с.
6. Мікроекономіка і макроекономіка / С. Будаговська та ін. — К. : Основи, 1998. — 517 с.
7. Семюельсон П. Мікроекономіка / Пол А. Семюельсон, В. Д. Нордгауз, Д. Вільям ; пер. з англ. — К. : Основи, 1998. — 676 с.
8. Бураковський І. Теорія міжнародної торгівлі / І. Бураковський. — К. : Основи, 1996. — 242 с.
9. Управління зовнішньоекономічною діяльністю : навч. посіб. / під заг. ред. А. І. Кредисова. — К., 2000. — 448 с.
10. Крутковська Л. Ринок, ціни та ціноутворення в Україні: теорія та практика // Актуал. пробл. держ. управл. — 2009. — № 2.
11. Терещенко С. С. Основи митного законодавства України: Питання теорії та практики зовнішньоекономічної діяльності / С. С. Терещенко. — К. : АТ "Август", 2001. — 422 с.
12. Войцещук А. Митна вартість: теоретичні основи та концептуальні положення / А. Войцещук, І. Бережнюк // Вісник Акад. мит. служби України. — 2003. — № 4. — С. 3–8.
13. Про Єдиний митний тариф : Закон України, від 2 трав. 1992 р. № 2097-ХП / Верховна Рада України // ЛІГА: ЗАКОН Юрист.