

ТЕРНОПІЛЬСЬКА АКАДЕМІЯ НАРОДНОГО ГОСПОДАРСТВА

На правах рукопису

ЗЛЕПКО Надія Петрівна

УДК 336.24

**МИТО ЯК ФІСКАЛЬНИЙ РЕСУРС ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ
ТА ІНСТРУМЕНТ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ**

Спеціальність 08.04.01 – Фінанси, грошовий обіг і кредит

Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук

Науковий керівник
Андрущенко Володимир Леонідович
доктор економічних наук, професор

ТЕРНОПІЛЬ – 2005

ЗМІСТ

ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1. Теоретичні та фінансово-політичні основи вчення про мито	12
1.1. Сутність, генезис та місце мита в системі державного регулювання економіки	12
1.2. Функціональне призначення і характеристика видів мита	30
1.3. Еволюція ідей протекціонізму та вільної торгівлі в контексті розвитку митно-тарифного оподаткування	42
Висновки до розділу 1	58
РОЗДІЛ 2. Ефективність функціонування митно-тарифного механізму в Україні: фіскальний та регулюючий аспекти	61
2.1. Аналіз вітчизняної практики справляння мита	61
2.2. Митна оцінка як важливий елемент митно-тарифного регулювання	81
2.3. Реалізація фіскального потенціалу мита	100
2.4. Аналіз ефективності використання мита в якості інструмента фінансової політики	121
Висновки до розділу 2	133
РОЗДІЛ 3. Удосконалення митно-тарифного регулювання в Україні у контексті національно-сприятливої інтеграції у світовий господарський простір	136
3.1. Трансформація митно-тарифного регулювання – основа співробітництва України з Світовою організацією торгівлі	136
3.2. Проблеми та перспективи розвитку національної митно-тарифної системи у світлі міжнародної економічної регіональної інтеграції	156
3.3. Шляхи оптимізації ставок імпортного мита в період становлення та лібералізації Митного тарифу України	169
Висновки до розділу 3	189
ВИСНОВКИ	191
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	197
ДОДАТКИ	217

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ

ВМД –	вантажна митна декларація;
ГАТТ –	Генеральна угода з тарифів і торгівлі;
ГС –	Гармонізована система описування та кодування товарів;
ГСП –	Генеральна система преференцій;
ДМСУ –	Державна митна служба України;
ЄС –	Європейський Союз;
ЄЕП –	Єдиний Економічний Простір;
ЗЕД –	зовнішньоекономічна діяльність;
ІНКОТЕРМС –	міжнародні правила інтерпретації комерційних термінів, які використовуються у зовнішній торгівлі;
КН ЄС –	Комбінована номенклатура Європейського Співтовариства;
МВ –	митна вартість;
ПДВ –	податок на додану вартість;
РНС –	режим найбільшого сприяння;
РТУ –	регіональна торговельна угода;
СЕЗ –	спеціальна економічна зона;
СНД –	Співдружність Незалежних Держав;
СОТ –	Світова організація торгівлі;
ТН –	товарна номенклатура;
ТПР –	територія пріоритетного розвитку;
УКТЗЕД –	Українська класифікація товарів зовнішньоекономічної діяльності.

ВСТУП

Актуальність теми. Перехід України до ринкових умов господарювання супроводжується здійсненням радикальних реформ у зовнішньоекономічній сфері, пов'язаних з активним входженням у світове господарство та лібералізацією зовнішньої торгівлі. Успішна реалізація інтеграційної стратегії сприятиме зростанню вигоди від міжнародного поділу праці та міжнародного співробітництва, підвищуючи таким чином рівень розвитку вітчизняної економіки та добробуту громадян. Для цього потрібно створити якісно-результативний механізм державного регулювання ЗЕД, в якому важлива роль відводиться миту.

Загалом малоефективний розвиток зовнішньоекономічної сфери свідчить про те, що регулюючий потенціал митно-тарифного оподаткування в Україні не використано належним чином. Це пояснюється недостатньою розробленістю теоретичних та методологічних положень, котрі б повною мірою відображали специфіку перехідного періоду, історичні та національні особливості країни, а також постійними змінами вітчизняної законодавчо-нормативної бази, яка визначає правові засади зовнішньоекономічної діяльності.

Актуальність теми дисертаційного дослідження зумовлена необхідністю підвищення ефективності митно-тарифного регулювання в Україні з метою захисту національних інтересів у період інтенсифікації міжнародних інтеграційних процесів.

Концептуальні основи побудови національних митно-тарифних систем обґрунтовані у фундаментальних працях визначних зарубіжних вчених Б. Баласси, Р. Вернона, Дж. Генрі, Р. Гільфердінга, Г. Кері, П. Кругмана, В. Леонтьєва, С. Ліндера, Ф. Ліста, Дж. Ст. Мілля, Б. Оліна, М. Портера, Д. Рікардо, П. Самуельсона, А. Сміта, В. Столпера, Е. Хекшера, Р. Шуллера та ін. Значний вклад у розвиток сучасної теорії міжнародної торговельної політики, у вирішення складних проблем побудови ефективного митно-тарифного

механізму в умовах трансформаційної економіки внесли вітчизняні вчені І. Бураковський, В. Бардачова, В. Ващенко, К. Владіміров, С. Волосович, В. Геєць, О. Гребельник, В. Дудчак, М. Каленський, О. Кіреєв, Б. Кормич, А. Кредісов, О. Мартинюк, В. Науменко, С. Осика, П. Пашко, В. Рокоча, Є. Савельєв, К. Сандровський, С. Терещенко, А. Філіпенко та ін. Серед вчених ближнього зарубіжжя, які здійснюють дослідження у сфері митно-тарифного оподаткування, слід відмітити Є. Бабіна, І. Дюмулена, В. Драганова, О. Єршова, А. Козиріна, І. Корольова, Т. Романову, В. Фомичова, В. Шамахова.

Проте, окремі аспекти митно-тарифного регулювання все ще залишаються мало дослідженими та потребують детальнішого вивчення. Багато питань щодо теоретичних та практичних засад функціонування мита є дискусійними. До їх числа відносять: економічну природу та функції мита; шляхи оптимізації митних ставок; темпи трансформації національного митного тарифу з метою успішної інтеграції у світове господарство; наслідки лібералізації митно-тарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності для вітчизняної економіки.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дисертація є складовою частиною науково-дослідних робіт Тернопільської академії народного господарства, зокрема, планової комплексної теми кафедри фінансів “Удосконалення фінансових відносин в умовах становлення економіки ринкового типу” (державний реєстраційний №0101U002355), у межах якої запропоновано концепцію модернізації митно-тарифної системи України з метою підвищення ефективності реалізації фіскально-регулюючого потенціалу мита, та планової комплексної теми кафедри податків і фіскальної політики “Фіскально-податкове адміністрування: прагматика, проблематика та перспективи розвитку” (державний реєстраційний №0101U005699), у межах якої розроблено алгоритм оптимізації ставок імпортного мита в період становлення Митного тарифу України.

Мета і завдання дослідження. Метою дисертаційного дослідження є обґрунтування теоретичних, організаційних та методичних засад митно-

тарифного оподаткування в період активної інтеграції національної економіки у світовий господарський простір та лібералізації ЗЕД, а також розробка цілісної системи практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності застосування мита як інструмента фіскальної та зовнішньоекономічної політики.

Для реалізації даної мети в роботі поставлені та вирішені такі теоретичні і практичні завдання:

- з'ясовано місце та значення мита в системі державного регулювання економіки;
- розглянуто генезис мита, визначено його суть, функції та особливості;
- досліджено еволюцію ідей протекціонізму і вільної торгівлі з точки зору застосування мита як регулятора зовнішньоекономічної сфери, уточнено принципи ефективної митно-тарифної політики;
- розкрито порядок митно-тарифного оподаткування в Україні, виявлено недоліки запровадження і справляння експортного й особливих видів мита та запропоновано шляхи їх подолання;
- досліджено проблему достовірного визначення країни-виробника, розроблено рекомендації щодо підвищення ефективності верифікації сертифікатів походження товару;
- розглянуто питання митної оцінки, удосконалено методику застосування резервного методу визначення митної вартості;
- проаналізовано динаміку надходження до державного бюджету мита та визначено основні фактори зростання його надходжень;
- здійснено оцінку впливу митно-тарифного регулювання на розвиток національної економіки;
- досліджено проблеми адаптації митно-тарифної системи України до вимог Світової організації торгівлі та розроблено рекомендації щодо вдосконалення вітчизняного митно-тарифного регулювання з метою національно-сприятливої інтеграції у світовий господарський простір;
- розроблено алгоритм оптимізації імпортних ставок мита в період становлення Митного тарифу України.

Об'єктом дослідження є мито як один з видів загальнодержавних податків, джерело формування доходів державного бюджету та фінансовий інструмент регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Предмет дослідження – грошові відносини, пов'язані зі справлянням мита до бюджету та з використанням його регулюючого потенціалу в процесі реалізації фінансово-економічної політики України, а також закономірності, принципи і методика митно-тарифного оподаткування в умовах ринкових і демократичних перетворень.

Методи дослідження. Теоретичною основою дисертації виступили праці класиків економічної науки, а також роботи сучасних вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів, в яких висвітлюються питання митного регулювання. Інформаційною базою дослідження є законодавчо-нормативні акти України, статистичні дані та матеріали Державної митної служби України, Київської регіональної митниці, Державного комітету статистики України.

В основу методології дослідження покладено системний підхід до вивчення митно-тарифного механізму як елемента національної системи оподаткування, в межах якого у роботі використовувались методи концептуального аналізу та синтезу, історико-порівняльний метод (перший розділ); методи наукової абстракції та статистичні прийоми групування, динамічних порівнянь (другий розділ); формально-логічні методи, методи графічного зображення, моделювання та узагальнення (третій розділ).

Наукова новизна одержаних результатів полягає у наступних особисто сформульованих автором положеннях, що виносяться на захист:

вперше:

- здійснено постановку проблеми невідповідності встановленим міжнародним нормам вітчизняної практики справляння внутрішніх податків з імпорту у зв'язку з притаманними їм сутнісно-функціональними характеристиками мита та явним дискримінаційним характером щодо ввезених товарів; введено нове фінансово-економічне поняття – субститути мита, яке об'єднує зазначені платежі в окрему групу;

- запропоновано комплекс практичних заходів, спрямованих на вирішення проблеми верифікації сертифікатів походження товарів шляхом уніфікації їх форми на міжнародному рівні, встановлення чіткого переліку органів їх видачі та створення міжнародної бази даних, яка б містила необхідні відомості для оперативного контролю;

удосконалено:

- систему принципів ефективної вітчизняної митно-тарифної політики шляхом визначення їх у наступній інтерпретації: єдності та системного підходу; приведення національного митно-тарифного законодавства у відповідність до міжнародних норм; поступової лібералізації; тимчасового застосування протекційних заходів; активізації запровадження особливих видів мита; обмеження митно-тарифних пільг;

- методику резервного методу визначення митної вартості в частині застосування комбінованого або/і більш гнучкого підходу до використання інших п'яти методів;

- методику оптимізації митних тарифів. Зокрема, розроблено алгоритм оптимізації ставок імпортного мита, який, на відміну від інших методик, враховує діючу величину ввізних тарифів, взяті країною міжнародні зобов'язання стосовно рівня митно-тарифного оподаткування тощо, та дозволяє здійснити ефективну імплементацію теоретичної ставки мита, розрахованої на основі різниці між національними та світовими цінами, у національний митний тариф;

одержали подальший розвиток:

- ідеї раціоналізації структури Митного тарифу України у напрямку його спрощення через уніфікацію митних ставок на рівні групи-позиції, а також універсалізації, що передбачає об'єднання у складі митного тарифу всіх діючих на конкретний момент часу ставок мита;

- наукові положення щодо підвищення ефективності застосування окремих видів мита, які, в частині запровадження антидемпінгового та компенсаційного мита, зводяться до розширення переліку можливих ініціаторів

відповідних розслідувань, а в частині введення експортного мита – до чіткого встановлення термінів його дії та скасування пільг.

Практичне значення одержаних результатів полягає в тому, що сформульовані у дисертації висновки та рекомендації можуть бути використані органами Державної митної служби України в процесі удосконалення митно-тарифної політики держави; при розробці змін та доповнень до законодавства України у сфері митно-тарифного регулювання; у навчальному процесі; а також у можливості застосування окремих положень для подальшого здійснення науково-дослідних робіт в даній галузі знань.

Міністерством економіки України взято до уваги пропозиції щодо оптимізації ставок імпортного мита в період становлення національного митного тарифу (довідка № 39-33/244 від 06.04.2004 р.). Запропонована методика застосування резервного методу визначення митної вартості товарів практично використовується у роботі Тернопільської митниці (довідка № 8/2-3627 від 07.06.2005 р.). Окремі висновки та положення дисертаційної роботи використовуються у навчальному процесі Тернопільської академії народного господарства при викладанні навчальних дисциплін: “Митна справа”, “Податкова система”, “Фінанси” (довідка ТАНГ № 126-33/302 від 15.03.2004 р.).

Особистий внесок здобувача. Наукові положення, розробки, висновки та пропозиції, які виносяться на захист, одержані автором самостійно. З наукових праць, опублікованих у співавторстві, в дисертації використані лише ті ідеї та положення, які є результатом особистої роботи.

Апробація результатів дисертації. Основні положення та результати дослідження обговорювались на тематичних наукових семінарах кафедри фінансів Тернопільської академії народного господарства та були оприлюднені на 10 науково-практичних конференціях: міжнародній науково-практичній конференції “Стратегія українсько-польського соціально-економічного партнерства”, що пройшла 7-8 грудня 2000 р. в Львівському національному університеті ім. І. Франка (м. Львів); міжнародній науково-практичній конференції “Фінансові важелі економічного зростання України на сучасному

етапі”, яка відбулась 26-27 жовтня 2000 р. на базі Буковинського державного фінансово-економічного інституту (м. Чернівці); міжнародній науково-практичній конференції “Реформування фінансово-кредитної системи і стимулювання економічного зростання”, що пройшла 23-24 травня 2001 р. у Волинському державному університеті ім. Лесі Українки (м. Луцьк); всеукраїнській науково-практичній конференції “Актуальні проблеми та перспективи розвитку фінансово-кредитної системи України”, яка відбулась 28 листопада 2001 р. на базі Харківської філії Української академії банківської справи НБУ (м. Харків); науково-практичній конференції “Бюджетно-податкова політика в Україні (проблеми та перспективи розвитку)”, що пройшла 20-22 грудня 2001 р. в Академії ДПС України (м. Ірпінь); міжнародній науково-практичній конференції “Україна – Польща: шлях до Європейської співдружності”, яка відбулась 16-17 травня 2002 р. на базі Тернопільської академії народного господарства (м. Тернопіль); міжвузівській науково-практичній конференції “Розвиток фінансово-кредитної системи України в умовах ринкових трансформацій”, яка відбулась 26-27 лютого 2003 р. на базі Вінницького інституту економіки ТАНГ (м. Вінниця); науковій конференції “Економічні, правові, інформаційні та гуманітарні проблеми розвитку України в постстабілізаційний період”, яка пройшла 16 квітня 2003 р. в Тернопільській академії народного господарства (м. Тернопіль); всеукраїнській науково-практичній конференції “Розвиток грошово-кредитних відносин в Україні”, що відбулась 27 лютого 2004 р. на базі Київського інституту банківської справи та Промінвестбанку (м. Київ); науковій конференції курсантів, студентів та молодих вчених “Науковий потенціал майбутнього України на шляху до європейської інтеграції”, яка відбулась 26 березня 2004 р. на базі Академії митної служби України (м. Дніпропетровськ).

Наукові публікації. Основні результати дисертаційного дослідження знайшли відображення в 15 наукових працях, з яких одна опублікована у співавторстві. Загальний обсяг публікацій становить 4,6 друк. арк. (особисто автору належить 4,5 друк. арк.), з них: 5 одноосібних робіт автора у наукових

фахових виданнях обсягом 2,1 друк. арк.; 3 статті у збірнику наукових статей обсягом 1 друк. арк.; 7 публікацій за матеріалами науково-практичних конференцій сумарним обсягом 1,5 друк. арк., в тому числі одна у співавторстві (авторський внесок становить 1,4 друк. арк.).

Окремі висновки та положення дисертації використано при підготовці навчально-методичного посібника з митної справи, який було видано у співавторстві, загальним обсягом 6,4 друк. арк. (авторський внесок становить 2,4 друк. арк.).

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ФІНАНСОВО-ПОЛІТИЧНІ ОСНОВИ ВЧЕННЯ ПРО МИТО

1.1. Сутність, генезис та місце мита в системі державного регулювання економіки

Держава завжди тією чи іншою мірою втручається в економічні процеси, що пов'язано з неспроможністю ринкового механізму самостійно успішно вирішувати всі економічні, соціальні та екологічні проблеми. Вільна конкуренція, попри те, що виступає рушієм прогресу, породжує і негативні побічні ефекти, до яких належать: надмірна поляризація рівня доходів у певних верств суспільства; ігнорування загальносуспільних інтересів заради максимізації прибутку, зокрема, щодо охорони навколишнього середовища та дотримання стандартів якості споживчих товарів. Окрім цього, ринкова система не здатна самотужки оперативно долати негативні наслідки циклічних спадів виробництва, а також не має механізму для задоволення загальнодержавних потреб суспільства.

Зазначені аргументи обумовлюють необхідність державного регулювання економіки, що передбачає створення державою правових, економічних і соціальних передумов, з метою забезпечення ефективного функціонування економічного механізму згідно з цілями та пріоритетами державної економічної політики. Державне регулювання економіки є суб'єктивною формою її регулювання, оскільки реалізується законодавчими і виконавчими органами влади шляхом проведення певної економічної політики за допомогою відповідних методів та інструментів.

Розрізняють адміністративні та економічні інструменти державного регулювання економіки (рис. 1.1). Адміністративні інструменти застосовуються

з метою впливу на господарську діяльність директивним способом, а економічні – передбачають наявність у суб’єктів господарювання певної свободи вибору.



Рис. 1.1. Система інструментів державного регулювання економіки.

Серед економічних інструментів державного регулювання чи не найважливішу роль відіграють податки. Вони є обов’язковим елементом фінансово-економічної системи держави, без якого неможливе її нормальне функціонування. Зокрема, цей факт підтверджує негативний приклад Франції, де у XVIII ст. під час революції було ліквідовано систему оподаткування. Як наслідок таких нераціональних дій – катастрофічне “обезводнення” фінансових джерел держави і, врешті решт, реставрація податків. З іншого боку, емпіричний досвід свідчить, що надмірний податковий тиск теж є негативним явищем, що погіршує добробут населення, загострює соціальні конфлікти, підриває фінансову міць держави. Відомий шведський економіст, лауреат Нобелівської премії (1974) Гуннар Мюрдаль зазначав: “Оподаткування – найбільш гнучкий і ефективний, але й небезпечний інструмент соціальних реформ. Тут необхідно чітко знати, що робиш, щоб результати далеко не розійшлися з намірами” [211,

С.188]. Для того, щоб податки були ефективним знаряддям реалізації державної політики у сфері економіки і соціального розвитку, необхідно застосовувати науково обґрунтований підхід до побудови податкової системи, що представляє собою сукупність податків та обов'язкових платежів, які надходять до бюджетів та державних цільових фондів у законодавчо встановленому порядку.

Підґрунтям податкових систем економічно розвинутих країн виступає податкова теорія, створена видатними вченими-економістами протягом століть. Основоположниками теорії податків є великі мислителі, творці фінансової думки: Адам Сміт, Давид Рікардо, Франческо Нітті, Адольф Вагнер, Еміль Сакс, Кнут Вікселль, Ерік Ліндаль, Джон Мейнард Кейнс, Джозеф Шумпетер, Артур Пігу, Поль Самуельсон, Джеймс Б'юкенен та багато ін.

Важливе місце в структурі податкової теорії займає вчення про мито – податок, що справляється з товарів, які перетинають кордон країни. Мито є одним із найдавніших податків, котрий застосовується у податкових системах практично всіх країн протягом століть. Справді, важко назвати державу, доходячи до глибокої давнини, в якій не існувало би в тій чи іншій формі митних платежів. Ще в стародавньому Римі мито зустрічається під назвами *portoria* (справлялось з товарів, які привозили морем) та *vectigalia* (справлялось з товарів, які поставляли сухопутним шляхом) [207, С.363]. Зазначені платежі справлялись із найрізноманітніших предметів і відігравали значну роль у поповненні державної скарбниці Риму.

На старовинне походження мита вказує також його англійська назва – *customs* (звичаї), котра підкреслює звичність митних платежів, які існували з давніх часів [178, С.626].

Оскільки мито є податком, в процесі нашого дослідження, насамперед, з'ясуємо суть податків загалом та основні принципи оподаткування, а також місце мита у податковій системі. Зважаючи на те, що ці питання широко дискутуються на сторінках фінансової та економічної літератури, ми зупинимось на найбільш важливих концепціях податкової теорії.

Погляди вчених основних економічних шкіл на суть та значення податків різняться (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

**Еволюція поглядів на економічну природу та суть податків
(за основними науковими напрямками та персоналіями)**

Економічна школа та її представники		Соціально-економічні домінанти мислення
Класичний напрям	А. Сміт (1723 – 1790)	Розглядав податки як плату за послуги держави, пов’язані з витратами на оборону та підтримання порядку [178, С.588]
	Д. Рікардо (1772 – 1823)	“Податки становлять ту частину продукту землі і праці країни, яка надходить у розпорядження уряду; вони завжди сплачуються зрештою або з капіталу, або з доходу країни” [170, С.129]. Податки – велике зло, яке полягає не стільки в тому, що вони стягуються з тих чи інших об’єктів, скільки – в їхній негативній дії в цілому
Історична школа	А. Вагнер (1835 – 1917)	“Податки – це примусові платежі окремих господарств, які використовуються частково для покриття державних видатків, а частково для перерозподілу національного доходу” [150, С.238]
Австрійська школа	Е. Сакс (1845 – 1927)	Обґрунтовував економічну сутність податку на основі концепції обміну: “Держава задовольняє певні потреби особи, а остання, в свою чергу, за це сплачує певну суму” [150, С.242]

Продовження табл. 1.1

Економічна школа та її представники		Соціально-економічні домінанти мислення
Шведська школа	К. Вікселль (1851 – 1926)	У поєднанні із теорією добробуту застосовував “концепцію граничної корисності та суб’єктивної вартості до суспільних послуг і податків індивідуальних осіб на ці послуги” [213, С.72]. Вперше прослідкував зв’язок між принципами побудови системи оподаткування та формою податкового управління, зокрема процесом парламентського затвердження податків
	Е. Ліндаль (1891 – 1960)	Прийшов до висновку, що проблема визначення ціни суспільних послуг носить не тільки економічний, а й політичний характер
Кейнсіанська школа	Дж. М. Кейнс (1883 – 1946)	Стверджував, що “основний психологічний закон ... полягає в тому, що люди схильні, як правило, збільшувати своє споживання із зростанням доходу, але не в тій же мірі, в якій зростає дохід” [111, С.157]. Він вважав, що уникнути негативного ефекту в такій ситуації можна лише з допомогою державного регулювання, а зокрема податкової політики. Дж. Кейнс розглядав податки як “вбудовані механізми гнучкості”, які можуть бути запобіжниками економічної нестабільності
Неокласичний Напрямок	А. Бернс, А. Лаффер, М. Фрідман, А. Селдон та ін.	Протиставляють кейнсіанській концепції “ефективного попиту” свою концепцію “пропонування ресурсів”. Неокласики висунули вимогу скорочення державних видатків, зниження загального рівня податків

Вияснення суті податків пройшло в науці складний шлях. Сьогодні більшість економістів погоджуються із твердженням, що податки – це обов’язкові платежі, котрі справляються державою як плата за неподільні суспільні послуги. Іншими словами, податки – своєрідні ціни на суспільні блага і державні послуги. Таке визначення базується на теорії фіскального обміну, одним із творців якої є видатний сучасний теоретик-фінансист Нобелівський лауреат (1986) Джеймс Б’юкенен. Він зазначав, що будь-який податок на дохід сприймається платниками як надмірний тягар і послаблює їх зусилля, направлені на одержання прибутку. Більш того, одержувачі грошових трансфертів також втрачають стимул до праці, особливо, якщо право на їх одержання зменшується з появою заробітної плати. Тому, на думку Б’юкенена, необхідно розумно обмежити застосування трансфертів, а відповідно і податків, за допомогою конституційно закріплених норм та відновлення “етики суспільно-корисної діяльності” [53, С.51]. У своїх численних працях Б’юкенен вказує на добровільний і свідомий обмін податків на суспільні блага, що реалізується за допомогою демократичного механізму приймання рішень. Навпаки, Поль Самуельсон та Річард Масгрейв зазначають, що податки носять обов’язковий характер, і безпосереднього зв’язку між сумою, сплаченою у бюджет, та вартістю одержаних послуг немає. І Б’юкенен, і його опоненти мають рацію, що пояснюється дуалізмом соціально-економічної природи податків.

Загальноприйнято вважати, що представник англійської класичної політекономії А. Сміт в своїй основній праці “Дослідження про природу і причини багатства народів” заклав основи податкової теорії. Вагомим внеском А. Сміта в теорію податків є систематизація основних принципів оподаткування, які залишаються актуальними і на сьогодні.

Взявши за основу ретроспективно-концептуальне зведення принципів оподаткування XVII–XX ст., наведене у монографії В. Л. Андрущенка [43, С.152], та дещо модифікувавши його, проілюструємо еволюцію податкових принципів у додатку А. Чотири постулати А. Сміта стали фундаментом для

багатьох дослідників, котрі вносили свої поправки та доповнення до цих критеріїв. Так, італійський економіст Ф. Нітті, розвиваючи принципи Сміта, особливу увагу звертав на рівень оподаткування та еластичність податків як вбудовану властивість реагувати на зміни економічних умов. Відомий німецький вчений А. Вагнер, не відкидаючи постулатів Сміта, здійснив наукове конструювання фіскальної системи, виходячи із суспільно-державницьких позицій. На відміну від універсально-індивідуалістичного підходу попередників, котрі в основному акцентували увагу на платникові, він визначальну роль відводив національно-історичним особливостям конкретної країни. Сучасне бачення принципів оподаткування, відображене у Світовому податковому кодексі, в основному сконцентоване на ефективності податкового законодавства та адміністрування. У цілому аналіз принципів оподаткування в історичній ретроспективі показує, що вони мають відносно сталий характер (див. додаток А).

В податковій теорії існує декілька класифікаційних ознак, згідно яких податки поділяють на певні групи (додаток Б). З'ясуємо місце мита у податковій системі відповідно до поданих критеріїв.

Згідно поділу податків за економічним змістом об'єкта оподаткування мито є податком на споживання, тобто воно справляється у процесі споживання та включається в ціну товару.

Розглянемо детальніше класифікацію податків залежно від форми оподаткування. Згідно з цією ознакою податки традиційно поділяються на прямі і непрямі. Мито відноситься до непрямих податків. Сама класифікація не викликає особливих дискусій, але питання встановлення загальноновизнаних критеріїв розподілу залишається відкритим, оскільки існує багато ознак такої систематизації.

До основних критеріїв класифікації податків в залежності від форми оподаткування слід віднести:

1. Перекладання.
2. Намір законодавця щодо призначення податків.

3. Спосіб справляння податків (адміністративно-технічний критерій).
4. Об'єкт оподаткування.
5. Платоспроможність.

Англійський вчений Дж. Локк (1632 – 1704) у кінці XVII ст. запропонував поділ податків на прямі і непрямі, опираючись на критерій перекладання, що передбачає “перенесення податкового тягара з однієї групи осіб на іншу” [150, С.271]. Згідно зазначеної ознаки, прямі податки сплачують ті особи, які їм повинні, а непрямі податки перекладаються суб'єктами оподаткування на інших осіб. Але принцип перекладання не є чітко визначеним і всеохоплюючим для того, щоб слугувати критерієм класифікації. За такою ознакою імпордне мито буде непрямим податком, якщо товар ввозиться для продажу, і прямим – коли для власного споживання. Окрім того, продавець інколи спеціально не перекладає непрямі податки на покупця з метою зниження ціни товару, підвищуючи таким чином обсяг доходу завдяки збільшенню кількості торговельних оборотів. Зважаючи на зазначені аргументи, окремі економісти роблять акцент на теоретичній можливості перекладання непрямих податків.

Інші вчені поділяють податки на прямі і непрямі зважаючи на намір законодавця щодо їх призначення. Так, Дж. С. Мілль (1806 – 1873) стверджував, що “прямий податок – це податок, котрий справляється безпосередньо з осіб, стосовно яких таке стягнення є обов'язковим або бажаним”, а “непрямі податки справляються з певної особи, виходячи із припущення, що вона зуміє компенсувати собі відповідні затрати за рахунок іншої особи” [139, С.183].

За адміністративно-технічним критерієм прямими податками є ті, котрі справляються періодично із застосуванням кадастрів, а непрямими – ті, які справляються лише при відповідних умовах за допомогою тарифу. Але тоді податок на спадщину слід класифікувати як непрямий. Також інколи і непрямі податки сплачуються періодично.

Не позбавлена певної рації класифікація податків на прямі і непрямі залежно від об'єкта оподаткування. Зокрема, Поль Самуельсон вказує: “Прямі і прогресивні податки на доходи і на майно протилежні непрямим податкам,

якими в основному оподатковуються товари або ті чи інші види діяльності” [175, С.178]. О. Д. Василик зазначає: “Коли об’єктом оподаткування є прибуток, земля, капітал або дохід юридичної чи фізичної особи, то це податок прямий... При непрямому оподаткуванні об’єктом є не дохід, а витрата” [54, С.205].

Ряд дослідників виділяють ознаку платоспроможності як критерій поділу податків на прямі і непрямі. Держава оподатковує прямим податком середню податкоздатність платника, індивідуальну ж платоспроможність особа може виявити лише сама в процесі споживання. Тому, непрямі податки – це такі, які встановлюються з врахуванням індивідуальної платіжної спроможності.

Іноді класифікація податків на прямі і непрямі здійснюється за двома критеріями. Так, В. М. Федосов враховує при такому поділі ознаки перекладності та платоспроможності [167, С.22]. За вказаним класифікаційним бінарним принципом непрямі податки встановлюються в цінах товарів та послуг, а їх розмір для платника визначається величиною споживання і прямо не залежить від його доходів. Прямі податки, навпаки, встановлюються безпосередньо для платника, а їх розмір напряму залежить від податкової бази. Ми вважаємо таку класифікацію найбільш вдалою, хоча і вона не позбавлена спірних моментів.

Розглянувши проблеми поділу податків на прямі та непрямі, необхідно відмітити, що останнім, у порівнянні із першими, притаманні як певні переваги, так і окремі недоліки (рис. 1.2).

Отже, непрямі та прямі податки гармонійно доповнюють одні одних у податкових системах усіх країн. Їх паралельне застосування дозволяє повніше охопити платників податків, які відрізняються як за рівнем доходів та вартістю майна, яким вони володіють, так і за обсягом споживання.

За рівнем запровадження податки поділяють на загальнодержавні та місцеві. У вітчизняній практиці мито є загальнодержавним податком, його порядок справляння та ставки встановлюються найвищими органами державної влади. Мито в повному обсязі надходить до Державного бюджету України, більшою мірою – до загального фонду, а також, частково, – до спеціального.



Рис. 1.2. Переваги та недоліки непрямих податків.

Вияснення суті та найважливіших ознак податків як економічної категорії, дискусійних питань класифікації податків, а також переваг та недоліків непрямих оподаткування дозволяє підійти до нового рівня теоретичного дослідження – з’ясування економічної природи мита та його особливостей.

Передумовою появи мита є поділ праці і розвиток торгівлі. Ще за рабовласницького ладу з’являється приватне мито, яке сплачувалось купцем при в’їзді у місто за право торгувати. Поступово розвиток торгівлі та промисловості зумовив зміну видів мита. В часи середньовіччя митні збори зустрічаються всюди у різноманітних формах, але у більшості випадків вони були не чітко визначеними, непостійними і, згідно із загальним устроєм середніх віків, часто справлялись під особливим приводом. Так, протягом довгого часу мито сплачувалось за користування коморами, де купці в обов’язковому порядку зберігали свої товари. В період феодальної роздрібненості набуло поширення внутрішнє мито, що справлялося за ввіз, вивіз чи транзит товарів через

володіння феодала. Утворення централізованих держав та міжнародний поділ праці зумовив появу зовнішнього мита.

Термін “мито” має декілька тлумачень. Більшість довідникових видань містить два визначення мита:

1) мито – це плата, яка справляється на користь держави в обмін на певні блага;

2) мито – це податок на товари, майно, цінності, які перевозять через державний кордон [182, С.145; 46, С.461].

Що об’єднує вище наведені визначення? І чим плата відрізняється від податку? А. Вагнер розмежовує ці поняття наступним чином: якщо загальна сума збору покриває лише експлуатаційні видатки даного інституту або є меншою, то ми маємо справу з платою; якщо ж дохід від інституту перевищує вказаний рівень, то надлишок виступає монопольним прибутком, що є по суті податком [84, С.195].

У первинному тлумаченні слово “мито” (рос. пошлина, англ. duty) означає такий вид платежу, котрий справляється за надання певної послуги, передбачає еквівалентність обміну та визначається правом власності. Саме переліченими ознаками плата відрізняється від податків, які є засобом покриття державних витрат взагалі, не мають цільового призначення і конкретного еквівалентного обміну.

На сторінках економічної літератури XIX – XX ст. піднімалось дискусійне питання щодо коректності назви податку митом, адже це слово асоціюється з платою. Проте, окремі дослідники пояснювали таке протиріччя тим, що лише в сучасному розумінні мито є податком, у минулому воно запроваджувалось як плата. Так, німецький фінансист Лоренц Штейн вказував, що в середньовіччя митні збори були лише платою (за користування дорогою, за право перевезення і/або продажу товарів, за охорону тощо), яка нічого спільного з податками на споживання не мала. Його співвітчизник Адольф Вагнер менш категорично заявляє: “першопочатково митні збори не були податками на споживання, або були ними лише частково” [126, С.2].

Французький економіст Жан Кламажеран (1827 – поч. ХХ ст.) у своїй праці “Історія податків у Франції” (1867) вказував, що у той час мито вважалось, до певної міри, платою за надані послуги; воно призначалось для покриття видатків на побудову та утримання доріг, мостів, переправ, пристаней та майданів. Але, в дійсності, ці послуги, як правило, були лише приводом для задоволення меркантильних інстинктів аристократії, виступаючи у формі постійного, добре організованого грабунку.

Цю думку підтримує видатний російський вчений Й. М. Кулішер. Зазначаючи, що здавна митні збори справлялись за дозвіл продажу або перевезення через чужі володіння товарів, він переконливо доводить, що ці платежі не базувались на будь-яких послугах на користь проїжджаючих. Кулішер відмічає: “Якби всі ті численні митні збори, які справлялись в часи середньовіччя, збори подорожні, мостові, портові, ринкові тощо, дійсно витрачались на утримання доріг, мостів та інших споруд, то останні повинні були б знаходитися в чудовому стані” [126, С.2]. Проте, на практиці майже ніхто ніяких затрат на облаштування доріг не ніс, а якщо, в окремих випадках, і здійснювались певні видатки на покращення шляхів, то з цією метою додатково запроваджувались спеціальні збори.

Владні структури завжди виступали проти незаконного оподаткування митом, вимагаючи у численних постановах, щоб той, хто справляє митні платежі турбувався про покращення стану доріг, переправ, мостів, а також забороняючи брати плату за проїзд під мостом, створювати штучні перепони задля наживи (перетягувати канати через річку, загороджувати дорогу і т.д.). Проте, перехід від грабунку до запровадження чітко визначених митних платежів відбувався дуже повільно.

Сучасного значення мито набуває з утворенням централізованих держав, коли митний кордон пересунувся від межі приватних володінь та міських брам і злився з державним кордоном. Перехід від місцевої митної політики до державної здійснювався поступово, у різних країнах в різний час. В Англії такий процес розпочався вже у ХІІІ ст., що супроводжувалось появою

інтермуніципальних торговельних договорів, котрі звільняли від сплати мита громадян тих міст, між якими вони були укладені. З часом таких договорів ставало все більше, аж до повної заміни внутрішнього мита зовнішнім.

Слід відмітити, що сьогодні місце внутрішнього мита в системах оподаткування різних країн займає декілька обов'язкових платежів. Наприклад, в Україні до них можна віднести плату за торговий патент, ринковий збір, мито та інші. Всі перелічені податки мають специфічні риси та різняться за економічним змістом. Внутрішнє мито, модифікувавшись у зовнішнє, втратило певні ознаки (зовнішнє мито вже не є платою), таким чином його економічний зміст також дещо змінився.

Питання суті мита є дискусійним. Хоча на перший погляд визначення мита, які подаються різними вченими в різний час мало відрізняються одне від одного, при детальнішому аналізі поглядів економістів на його суть можна стверджувати, що у деяких випадках вони є діаметрально протилежними.

Розглянувши значну кількість дефініцій, можна зробити висновок про те, що традиційно мито визначають як один із видів податків, який є джерелом поповнення державного бюджету, займає важливе місце в системі державного регулювання ЗЕД, обмежує ввіз іноземних товарів, забезпечуючи таким чином захист і розвиток вітчизняного виробництва. Зокрема, такого погляду притримуються І. І. Янжул, Ф. П. Жорін, В. І. Фомичов [207, С.363; 86, С.116; 198, С.141].

Вітчизняний науковець О. П. Гребельник пропонує більш конкретизоване визначення: “мито – це вид державного непрямого податку, який справляється з імпорту, експорту і транзиту товарів, торговельно-промислового прибутку, майна, цінностей і предметів, що перетинають кордон у визначених державою пунктах під контролем митних служб” [71, С.156]. Інші економісти, зокрема, С. В. Халипов та І. В. Плішко, також відносять мито до непрямих податків, вказуючи на його участь у формуванні ціни товару [199, С.131; 206, С.99]. Ми підтримуємо цю точку зору, адже справді, регулювання зовнішньоторговельних

товаропотоків здійснюється шляхом впливу мита на рівень цін конкретних товарів.

Сучасні російські вчені висувають іншу концепцію щодо економічного змісту мита. Зокрема, російський дослідник В. Г. Драганов вважає, що мито слід розглядати як інтернаціональну диференціальну ренту, яка виникає внаслідок відмінностей в національних витратах виробництва різних країн, обумовлених різницею рівня економічного розвитку, професійної підготовки кадрів, наукових досягнень [156, С.284]. Такий погляд на суть мита підтримують інші вчені, зокрема О. Б. Сокольнікова. Вона зазначає, що “мито якраз і не може повністю підпадати під визначення податку, оскільки за своєю економічною природою воно є ціновою категорією, але використовується з метою вирівнювання затрат в ціні імпортних та вітчизняних товарів ... , а також для фінансового забезпечення діяльності держави” [179, С.27].

Не поділяючи даної точки зору, вважаємо, що мито – це, перш за все, податок. На захист подібної позиції щодо суті мита можна навести такі аргументи:

1. Дослідження економічної природи мита показало, що воно, як і деякі інші податки, походить від внутрішнього мита. Тобто генезис мита є подібним до генезису ряду податкових платежів (ринкового збору, плати за торговий патент), що дає підставу стверджувати, що мито – це податок.

2. Той факт, що мито є ціновою категорією, з чим ми погоджуємося, не суперечить тому факту, що мито є податком. Поєднання таких двох характеристик притаманне також ПДВ та акцизному збору.

3. Погляд на мито як на інтернаціональну диференціальну ренту, безперечно, оригінальний, проте він не позбавлений спірних моментів. Так, порівняння земельної диференціальної ренти та мита показує, що ці економічні категорії мають ряд суттєвих відмінностей (табл. 1.2). Більш того, країни з однаковим рівнем економічного розвитку так само активно використовують мито у регулюванні ЗЕД по відношенню одна до одної, як і до країн із відмінним рівнем економічного розвитку.

Таблиця 1.2

Порівняльна характеристика мита і земельної диференціальної ренти

<i>Земельна диференціальна рента</i>	<i>Мито</i>
Мікрорівень	Макрорівень
Інструмент первинного розподілу ВВП	Інструмент перерозподілу ВВП
Передбачає односторонній рух коштів від орендатора до землевласника	Передбачає багатосторонній рух коштів між суб'єктами ЗЕД різних країн
Розмір ренти формується на основі вільних ринкових сил попиту і пропозиції	Митні ставки обумовлені в законодавчих актах та міждержавних угодах
Фактично є платою	Не має чіткого цільового призначення, відсутній еквівалентний обмін
Орендатор, сплативши ренту, одноосібно розпоряджається земельною ділянкою	Імпортер, сплативши мито, зустрічає на внутрішньому ринку конкуренцію з боку інших імпортерів та національного виробника

Таким чином, можна зробити висновок, що трактування мита як інтернаціональної диференціальної ренти є не зовсім доречним. Мито – це податок, який займає центральне місце в системі митних платежів (рис. 1.3).

Загальноприйнятим є визначення мита як непрямого податку, що справляється митними органами з товарів, які перетинають митний кордон країни. Дана дефініція відображає розширювальну концепцію трактування суті мита, згідно з якою всі непрямі податки з імпортно-експортних операцій вважаються митом. В Україні до таких податків, окрім мита, належать ПДВ та акцизний збір, що справляються з товарів, котрі перетинають кордон. Такі ж митні платежі передбачені законодавством інших постсоціалістичних держав, зокрема Російської Федерації та Республіки Беларусь [64, С.35].



Рис. 1.3. Місце мита в системі митних платежів згідно з розширювальною та звужувальною концепціями трактування його суті.

Згадані податки виникли в ХХ ст. у зв'язку з подальшою еволюцією мита, ставши так званими субститутами мита – податками, які частково замінили мито, перейнявши його функції. В економічній літературі для їх позначення найчастіше вживається термін “митні платежі”, “паратарифні заходи”, рідше – “митні податки” або “квзімитні платежі”. Вважаємо, що назва “субститути мита” найбільш точно відображає суть цих податків, вказуючи на їх походження та тісний зв'язок із митом, одночасно чітко відмежовуючи їх від власне мита, оскільки термін “митні податки” включає в себе, крім субститутів мита,

одночасно й мито, а термін “митні платежі” охоплює зверх цього ще й митні збори, які не належать до субститутів мита, виступаючи платою за певні послуги (митне оформлення, зберігання товарів тощо). Словосполучення “паратарифні заходи” виникло як компромісний варіант вирішення дискусійного питання класифікації ПДВ та акцизного збору, що справляються на кордоні, оскільки існують труднощі однозначного віднесення їх до тарифних або нетарифних інструментів регулювання ЗЕД. Термін “квасімитні платежі” означає несправжні митні платежі, тоді як ми вважаємо, що дані податки якраз і є митними платежами, а не внутрішніми податками.

Субститути мита – цікаве, неординарне та малодосліджене явище у податковій науці. Спробуємо з’ясувати причини виникнення цих податків, специфічні ознаки та доцільність їх практичного застосування.

Основним аргументом, який висувається на захист існування субститутів мита, є те, що їх вважають внутрішніми податками і застосовують для того, щоб поставити національних та іноземних виробників у рівні умови. Проте, загальноприйняті класифікації інструментів регулювання ЗЕД визначають ПДВ та акцизний збір, що справляються з товарів, котрі перетинають кордон, як митні платежі або паратарифні заходи, що вказує на зовнішній характер цих податків. Ще одним переконливим фактом, який доводить, що зазначені платежі є податками на міжнародну торгівлю, виступає безпосередня прив’язка їх сплати до процесу перетину кордону. І хоча ст. III ГАТТ “Внутрішні податки та інші внутрішні збори будь-якого типу” передбачає, що податки, які застосовуються до вітчизняних товарів і справляються з подібних імпорتنих товарів у час або в місці імпортування, вважаються внутрішніми, вона також зазначає неправомірність дискримінаційного використання таких платежів з метою захисту національного ринку. У більшості ж випадків такі митні платежі мають дискримінаційний характер, що характерно і для України, та виступають прихованим методом протекціонізму.

Серед фахівців поширена думка, що всі податки на міжнародну торгівлю та зовнішні операції фактично є митом. За такою концепцією оподаткування

імпортних товарів податком на додану вартість і акцизним збором вважається недоцільним, оскільки детальна диференціація митних ставок дозволяє враховувати всі особливості товару, оподатковуючи його лише одним податком – митом, замість вказаних трьох. Ми підтримуємо таку точку зору, висуваючи на її захист наступні аргументи:

1. Субститути не повністю замінили мито як досконаліша форма оподаткування, а лише доповнили його. Таким чином, вони зробили митне законодавство та процедуру митного оформлення більш громіздкими, не принісши такими ускладненнями ніяких суттєвих переваг.

2. Назва субститутів мита податком на додану вартість та акцизним збором є недоречною (особливо це стосується ПДВ), адже зазначені податки поєднують в собі основні ознаки мита з окремими особливостями ПДВ та акцизного збору (додаток В).

3. Виникнення субститутів мита призвело до проблеми подвійного оподаткування.

Серед основних причин існування субститутів мита – небажання встановлювати високі тарифні бар'єри, що може перешкодити ефективній інтеграції держави у світовий господарський простір. Одночасно, ПДВ і акцизний збір, що справляються з товарів, які перетинають кордон, забезпечують високий рівень захисту національного ринку від іноземної конкуренції, а також високий фіскальний ефект.

Факт існування субститутів мита спричиняє необхідність трактування економічного змісту мита у вузькому розумінні. Загальноприйняте визначення мита, що відповідає розширювальній концепції, не встановлює чіткої межі між власне митом та його субститутами, висвітлюючи суть митних податків в цілому. Тому ми пропонуємо наступну дефініцію: у вузькому розумінні мито – це непрямий податок на зовнішню торгівлю, що справляється з товарів, котрі перетинають митний кордон країни, згідно з національним митним тарифом і/або іншими законодавчо встановленими митними тарифами.

1.2. Функціональне призначення і характеристика видів мита

Важливим моментом у нашому дослідженні є з'ясування функцій мита, що допоможе глибше розкрити його суть. Так, сучасний український економіст В. М. Федосов вказує, що “функції тієї чи іншої економічної категорії – це виявлення її сутності в дії, тобто вираз суспільного призначення даної економічної категорії” [193, С.71].

Щодо податків загалом, практично всі вчені дотримуються думки, що вони виконують фіскальну функцію, виступаючи основним джерелом наповнення бюджету. Стосовно інших функцій в економічній літературі ведеться постійна полеміка. Зокрема, Ф. Нітті, окрім фіскальної, виділяв ще економічну функцію [145, С.243]; американський вчений Річард Масгрейв – перерозподільчу (дистрибутивну) та стабілізуючу [210]; В. М. Федосов – контролюючу [193]; сучасний російський фінансист В. М. Родіонова – економічну та соціальну [196, С.36]; професор О. Д. Василик – регулюючу та стимулюючу [54, С.206]; А. І. Крисоватий – розподільчо-регулюючу [123, С.21]; а Ц. Г. Огонь – регулюючу, стимулюючу і контрольну [148, С.36].

Вважаємо, що податкам в цілому притаманні фіскальна та регулююча функції. Причому, остання зумовлюється іманентною здатністю податків впливати певним чином на розвиток економіки і соціальну сферу.

Щодо мита, то погляди економістів на його функції також різняться. Вітчизняний дослідник С. С. Терещенко вказує на те, що імпортне мито виконує такі основні функції:

- оптимізує товарну структуру імпорту шляхом диференційованого формування митних ставок;
- здійснює вплив на ціноутворення стосовно імпортних товарів, захищаючи таким чином цінові показники вітчизняних товарів [184, С.185-186].

Російський економіст І. І. Дюмулен акцентує увагу на тому, що найбільш помітною функцією мита є створення вартісного бар'єру, який спричиняє підвищення ціни іноземного товару при його просуванні на внутрішній ринок. Але на цьому ціноутворююча роль мита не вичерпується. Інколи, створюючи різницю між світовими та внутрішніми цінами, імпортне мито дозволяє національним монополіям підвищувати ціни на вітчизняні товари і отримувати додатковий прибуток [81, С.37-38].

О. П. Кіреєв виділяє три основні функції мита:

- фіскальну, оскільки мито є однією із статей дохідної частини бюджету;
- протекційну, котра відноситься до імпортного мита, оскільки з його допомогою держава захищає вітчизняних виробників від небажаної іноземної конкуренції;
- збалансовуючу, яка відноситься до експортного мита, що встановлюється з метою запобігання небажаного експорту товарів, внутрішня ціна яких нижча за світові ціни [112, С.204].

І. В. Драганов підрозділяє регулюючу функцію мита на стабілізуючу, протекційну та стимулюючу. Виходячи з позицій загальної теорії ціни і диференціальної ренти, він вважає, що об'єктивною основою формування мита є відмінності між національними та світовими витратами і цінами. Так, якщо ставки мита встановлюються на основі різниці між світовими і національними цінами, то вони виконують стабілізуючу функцію, вирівнюючи умови конкуренції для імпортних та вітчизняних товарів. У випадку, коли митні ставки вищі за цю різницю, – вони виконують протекційну функцію, обмежуючи імпорт; а якщо нижчі, – стимулюючу, створюючи більш сприятливі умови для імпорту [156, С.285].

О. П. Гребельник розрізняє фіскальну, стимулюючу, регулятивну, захисну та політичну функції мита [71, С.157].

Функції податків є об'єктивним явищем, а їх використання державою при проведенні податкової політики – суб'єктивним процесом. В умілих, компетентних руках податки виступають інструментом стабілізації та

економічного зростання, в протилежному випадку вони стають знаряддям руйнування економіки і зубожіння нації. Тому, стосовно податків в цілому, а також мита зокрема, не слід виділяти стабілізуючу, збалансовуючу чи стимулюючу функції, або ж функцію оптимізації товарної структури імпорту, оскільки вони проявляються лише при проведенні відповідної державної політики і мають суб'єктивний характер.

Деякі вчені, серед яких С. В. Халіпов, А. Н. Козирін, традиційно виділяють фіскальну та регулюючу функції мита [199, С.132; 119, С.98; 206, С.99]. Так, сучасний російський вчений А. Н. Козирін зазначає, що фіскальна функція полягає у справлянні мита та спрямуванні акумульованих коштів у державний бюджет. Прояви регулюючої функції мита можуть бути різними. Це – раціоналізація товарної структури ввозу товарів; підтримка раціонального співвідношення ввозу і вивозу товарів, валютних доходів та витрат; зміни в структурі виробництва та споживання товарів; захист національної економіки від іноземної конкуренції [119, С.98].

Проаналізувавши погляди економістів на функції мита, можна зробити висновок, що мито, як і всім податкам, притаманні фіскальна та регулююча функції (рис. 1.4).

Фіскальна функція мита полягає в можливості мобілізації значних коштів у державний бюджет без особливих зобов'язань чи гарантій з боку держави.

Регулююча функція пов'язана із безпосереднім впливом мита на рівень цін імпортних та експортних товарів, з яких воно справляється. Таким чином, через цінові механізми мито впливає на розвиток зовнішньої торгівлі та вітчизняного виробництва.

Функції мита реалізуються шляхом проведення державою певної економічної політики, що відображається відповідними кількісними та якісними показниками. Наприклад, мито набуває конкретного фіскального значення, величина якого може вимірюватись абсолютними (сумою надходжень у бюджет за певний період) або відносними показниками (відношенням обсягу імпорту до суми ввізного мита тощо). Мито набуває певного значення в якості інструмента

регулювання ЗЕД, національного виробництва та споживання, а також певного політичного значення.

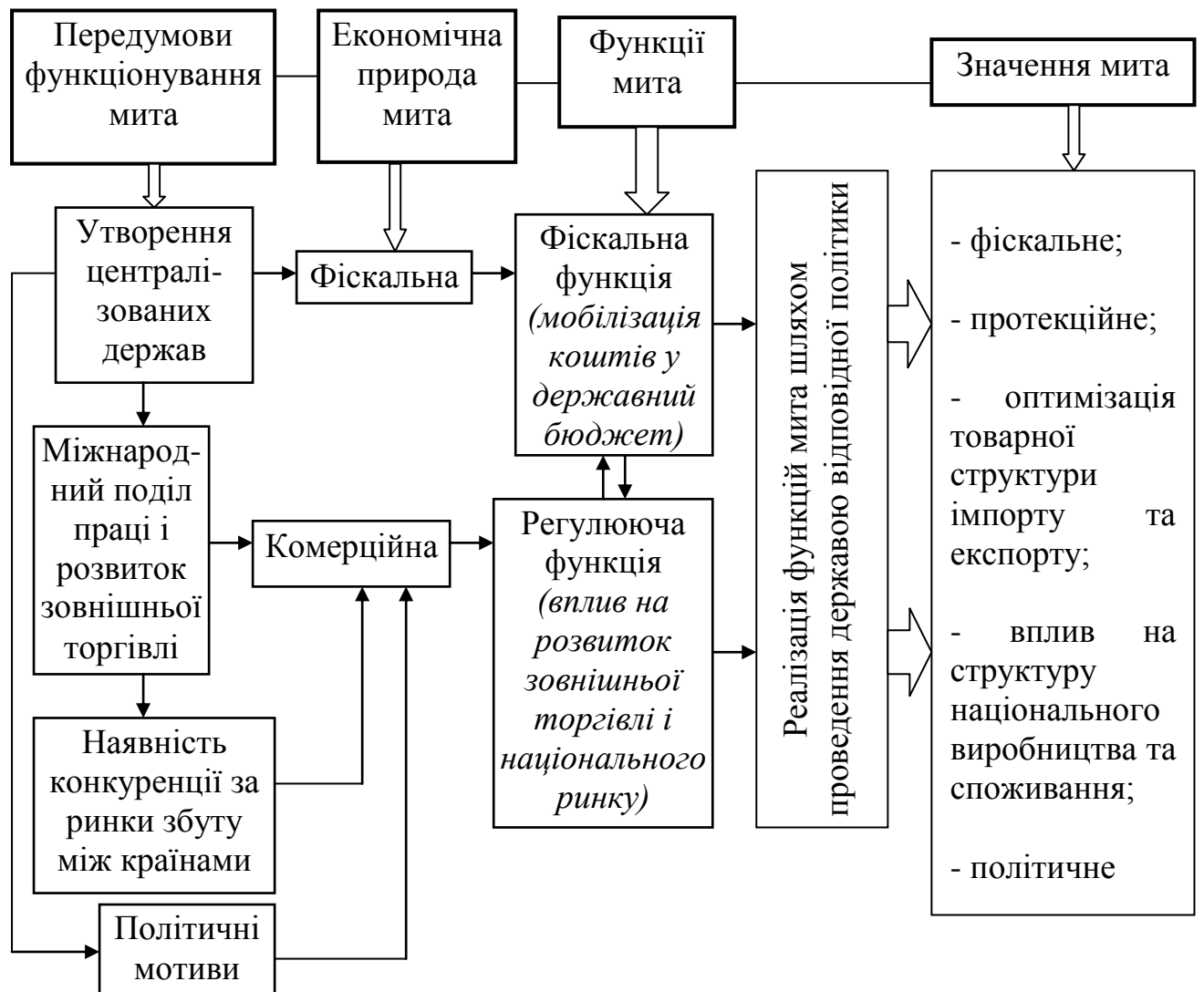


Рис. 1.4. Реалізація функцій мита та його значення [91, С.123].

Регулююче значення мита на певному етапі економічного розвитку витісняє фіскальне і стає визначальним при запровадженні мита, встановленні та зміні його ставок. Слід зазначити, що така особливість притаманна лише експортно-імпортним платежам, всі інші податки та збори переслідують, перш за все, фіскальну мету. Таким чином, більшість економістів особливу увагу приділяють регулюючому значенню мита. Проте не слід повністю ігнорувати його фіскальну роль. Всі податки певною мірою стримують розвиток

виробництва та зростання економіки, але вони необхідні для здійснення державою своїх функцій. Тому мито має право на існування не лише як інструмент регулювання ЗЕД, але і як податок на зовнішню торгівлю, який природно вписується в податкову систему та гармонійно доповнює в ній інші види оподаткування.

Політичне значення мита спричинене зовнішнім (міжнародним) характером цього податку і тією особливістю, що суб'єктами оподаткування у даному випадку в основному є нерезиденти. Безперечно, що запровадження всіх видів податків пов'язане із політичними процесами. Проте внутрішні податки безпосередньо пов'язані з внутрішньою політикою держави, тоді як митні платежі – із зовнішньою політикою. Внутрішня політика спрямована на національний ринок, вона можна сказати “монопольно” проводиться владними структурами (урядом та парламентом) шляхом односторонньої регламентації. Зовнішня політика впливає як на національний ринок, так і на економічні процеси у зарубіжних країнах, тому держави-контрагенти оперативно реагують на зміни митного тарифу відповідними поправками у власному законодавстві. У цьому випадку окрема держава вже не є “монополістом”, а виступає рівноправним партнером серед інших країн, їй доводиться рахуватися з інтересами контрагентів на шляху до досягнення власних цілей.

Завдяки миту держава може показати своє ставлення до іншої країни, часто ігноруючи при цьому фіскальний та регулюючий аспекти. Зокрема, СРСР практикував забезпечення сприятливого митного режиму для соціалістичних країн, хоча з економічної точки зору це не завжди було вигідно. Отже, не варто забувати про політичні ефекти при розробці певної митно-тарифної стратегії. Зазвичай, високорозвинені в економічному плані країни є лідерами в політичних угрупованнях, вони ж встановлюють правила “три” на світовому ринку.

Функції мита взаємопов'язані. Тому при запровадженні конкретного митного тарифу треба враховувати як його фіскальне значення, так і характер впливу на стан зовнішньої торгівлі та розвиток національного ринку, а також можливий політичний ефект від його введення.

Для глибшого усвідомлення впливу митно-тарифного регулювання на зовнішньоекономічну діяльність доцільно розглянути проблему систематизації мита. Питання класифікації мита найбільш повно розглянуті у працях вітчизняних вчених О. П. Гребельника [72], В. І. Дудчака та О. В. Мартинюк [80, С.28], Ф. Л. Жоріна [86, С.116], С. В. Ківалова та Б. А. Кормича [114, С.154-161], О. П. Кіреєва [112, С.207], А. І. Кредисова [192, С.28], С. С. Терещенка [184, С.33], а також російських дослідників Є. П. Бабіна [44, С.56] та В. Г. Драганова [156, С.332-337].

На рис. 1.5 представлено розширену класифікацію мита. Коротко охарактеризуємо зазначені види мита.

Під кутом зору способу стягнення мито поділяють на специфічне, адвалерне та комбіноване. Специфічне мито нараховується у встановленому грошовому розмірі на одиницю ваги, об'єму або кількості товару. Адвалерне мито обчислюється у відсотках. В умовах інфляції адвалерне мито забезпечує стабільний рівень митного захисту та зростання доходів держави, оскільки воно пропорційне підвищенню цін, в той час, як специфічне мито не є чутливим до зміни цін. До того ж адвалерне мито дозволяє спростити тарифну класифікацію товарів. Комбіноване мито поєднує в собі елементи адвалерного і специфічного оподаткування. Іноді використовується альтернативна ставка. Так, для деяких товарів встановлюється адвалерна і специфічна ставки мита, а оподаткування відбувається по одній із них, як правило вищій, на розсуд митної влади.

За метою запровадження розрізняють фіскальне, протекційне та політичне мито. Протекційне мито вводиться для захисту національного виробника від іноземної конкуренції. Воно передбачає високі податкові ставки, що призводить до скорочення імпорту і зменшення надходжень у бюджет. Фіскальне (виховне) мито запроваджується з метою наповнення державного бюджету, тому ставки такого виду мита є невисокими. Політичне мито передбачає надто високі або, навпаки, занижені ставки мита. Воно вводиться з певних політичних міркувань, при цьому часто ігноруються фіскальний та регулюючий аспекти.

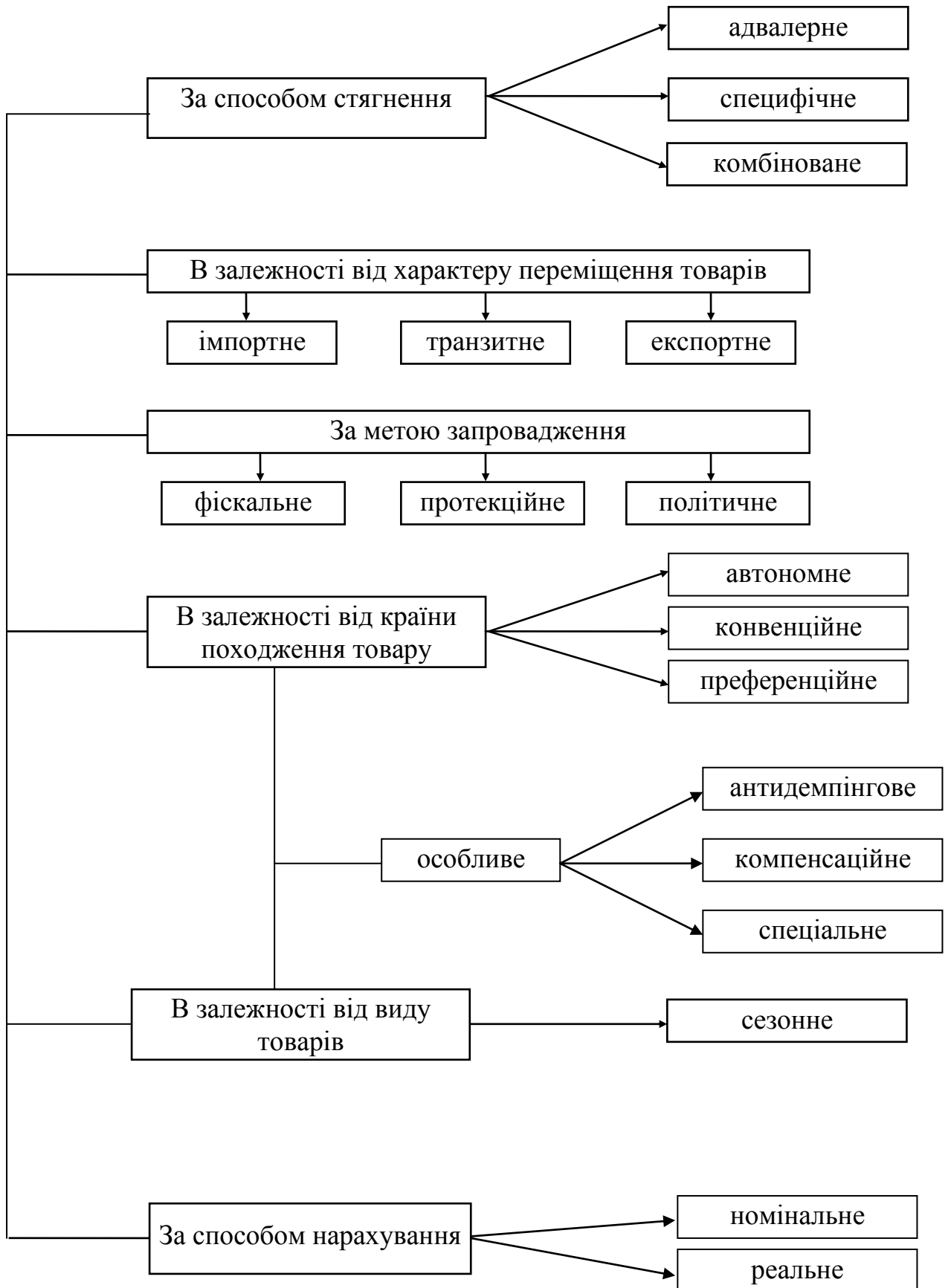


Рис. 1.5. Класифікація мита.

У залежності від характеру переміщення товарів мито класифікують на ввільне, вивільне та транзитне.

Ввільним митом обкладаються імпортовані товари, вивільним – відповідно експортовані, а транзитне мито сплачується за транзит товарів по території країни. В Україні транзитне мито не використовується та не визначається законодавчо.

На деякі види продукції, зокрема на сільськогосподарську, встановлюється сезонне мито. Строк його дії – декілька місяців. Запровадження сезонного мита перш за все пов'язане з існуванням товарів, ціна яких має властивість циклічно змінюватися у відповідності до пори року. Сезонне мито є протекційним.

У залежності від способу нарахування розрізняють номінальні ставки мита, котрі вказані у митному тарифі, та реальні, які визначають реальний рівень митного оподаткування імпортованих товарів з врахуванням усіх факторів: співвідношення між національними та світовими цінами, темпів інфляції, рівня митної ескалації тощо.

Оскільки мито – цінова категорія, на певному етапі його розвитку постала потреба детальної диференціації митних ставок у розрізі товарних груп з врахуванням потоків імпорту, відмінностей національних і світових цін. Митні ставки встановлюються окремо для кожного виду товарів. Товари об'єднують в групи за ознакою виникнення (промислові, рослинні, мінеральні і т.д.) і за ступенем обробки (сировина, напівфабрикати, готові вироби) [81, С.46]. Систематизований збір ставок мита називається митним тарифом. Слід зауважити, що словосполучення “митний тариф” може вживатися і у значенні конкретної ставки мита.

Розрізняють простий митний тариф, який передбачає єдину митну ставку для кожного виду товару незалежно від країни походження, і складний митний тариф, що встановлює дві і більше ставок для кожного виду товару. Останній є більш прогресивним, ніж простий, оскільки він забезпечує підвищення гнучкості митної політики, що дозволяє ефективно вести конкурентну боротьбу

на світовому ринку. Такий вид тарифу використовується сьогодні найбільш промислово розвинутими країнами.

Складні митні тарифи можуть передбачати диференціацію ставок на автономні, конвенційні та преференційні. Як правило, найвищою митною ставкою в складному тарифі є автономна (повна, генеральна) ставка. Її розміри визначаються постановою державної влади незалежно від будь-яких міжнародних угод.

У ході двосторонніх чи багатосторонніх переговорів держави знижують генеральну ставку мита в обмін на зустрічні поступки. Ставка, яка виникла в результаті домовленості та зафіксована в угоді, називається конвенційною (договірною). Такі ставки є значно нижчими, ніж автономні, використовуються для оподаткування товарів тих країн, з якими укладені торговельні угоди або до яких застосовується режим найбільшого сприяння, тобто торговельний режим, котрий передбачає надання певній країні не менших пільг у торгівлі, ніж іншим партнерам. Якщо в ході переговорів з третьою державою досягається зменшення митних бар'єрів, то воно автоматично поширюється і на країну, до якої застосовується режим нації найбільшого сприяння, без офіційного звернення з боку останньої. Сьогодні конвенційне мито найбільш широко використовується в рамках СОТ, воно розповсюджується на основну частину зовнішньоторговельного обороту країн-учасниць.

Особливо низькими є ставки преференційного мита, які встановлюються для товарів певного кола країн, що є членами замкнених економічних угруповань, асоціацій. Наприклад, раніше такі митні ставки були поширені у торгівлі між колоніями і метрополіями. Також преференційне мито застосовується до країн, що розвиваються, з метою сприяння їх промислового експорту. Тарифні преференції встановлюються у вигляді зниження ставок мита, іноді до нуля, або шляхом квотування (кількісного обмеження) преференційного ввезення товарів. Широке розповсюдження преференційних ставок у світі пояснюється існуванням ряду митних союзів, регіональних угод, двосторонніх договорів, навіть односторонніх рішень, а також загальної системи

преференцій. Для економічно розвинених країн преференції обумовлюються, як правило, великою кількістю обмежень, які майже повністю виключають можливість застосування преференційного режиму. Тому ступінь використання загальної системи преференцій є особливо незначним в ЄС, Швейцарії, а найвищий цей показник для Нової Зеландії [88].

Незалежно від автономних, конвенційних та преференційних ставок, розміри яких встановлюються заздалегідь та вказуються у тарифах, в певних випадках передбачається можливість введення особливих видів мита, що справляються понад звичайне ввізне мито. Ряд економістів, серед яких І. С. Гринько, В. Г. Драганов, В. І. Дудчак, С. В. Ківалов, Б. А. Кормич, О. В. Мартинюк, С. В. Халіпов, розглядають особливі види мита як елемент нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі [80, С.66; 199, С.150; 60; 156, С.382; 114, С.209]. Інші дослідники, як от О. П. Гребельник, О. П. Кіреєв, А. І. Кредисов, І. В. Кудрявцева, В. П. Науменко, Ю. М. Петров, Є. В. Савельєв, С. С. Терещенко, не виділяють особливе мито як метод регулювання ЗЕД в системі нетарифних обмежень [71, С.192; 112; 161; 174, С.259; 183, С.43-45]. Класифікація нетарифних засобів регулювання зовнішньої торгівлі відповідно до ГААТ/СОТ включає особливі види мита [114, С.176]. Ми ж вважаємо, що особливе мито потрібно розглядати як митно-тарифний інструмент регулювання ЗЕД, оскільки у випадку його введення встановлюється митна ставка (тариф).

До особливих видів мита відносяться антидемпінгове, компенсаційне та спеціальне мито. Антидемпінгове мито застосовується для захисту внутрішнього ринку від імпорту товарів за демпінговими цінами, які є нижчими від цін національного виробника аналогічних товарів або нижчими від світових цін. Існує декілька підходів до аналізу суті демпінгу, причин його виникнення та наслідків застосування. Ми солідарні з твердженням, що “демпінг є по своїй суті характеристикою певного типу поведінки окремої фірми, яка намагається отримати перевагу на ринку іншої країни шляхом дискримінаційних цінових домовленостей, спираючись при цьому лише на власні фінансові кошти” [152,

С.142]. Існують різні види демпінгу, які детально відображено в додатку Д. Найбільш небезпечними видами демпінгу є монополізуючі.

Антидемпінгове законодавство виникло на початку ХХ ст. як наслідок лібералізації митно-тарифної політики. Уряди більшості країн, не бажаючи загального підвищення тарифів, почали застосовувати односторонні заходи вибіркового характеру проти демпінгу – вводити антидемпінгове мито. Функції уніфікації та координації міжнародного антидемпінгового законодавства взяла на себе СОТ.

Слід відмітити, що демпінг не завжди є негативним явищем, яке обов'язково призводить до застосування антидемпінгового мита. Так, у статті VI ГАТТ зазначається, що країна має право застосовувати антидемпінгове мито за наявності трьох попередніх умов:

1. демпінг: товар імпортується за цінами нижчими, ніж нормальна вартість даного товару;
2. шкода: демпінговий імпорт заподіює або загрожує заподіяти серйозну матеріальну шкоду національній промисловості;
3. причинно-наслідковий зв'язок: шкода повинна бути безпосередньо пов'язана із демпінговим імпортом [74, С.12].

Отже, демпінг, який не заподіює шкоди, не може бути об'єктом застосування антидемпінгового мита.

Окрім демпінгу, досить поширеним у світовій практиці методом недобросовісної конкуренції є надання державою експортних або імпортних субсидій підприємствам з метою підвищення їх конкурентноздатності. Експортна субсидія – це певна сума грошей, яку держава сплачує національному виробнику для заохочення експорту товарів та послуг. Імпортна субсидія представляє собою певну суму, яку держава надає на безповоротній основі вітчизняному товаровиробнику для підвищення конкурентноздатності його продукції на внутрішньому ринку і захисту від конкуренції іноземних товарів. Тут має місце цінова дискримінація, яка принципово відрізняється від демпінгу тим, що базується не на власних фінансових ресурсах, а на державних

субсидіях, котрі надаються урядом в прямій чи опосередкованій формі. Державні субсидії є прихованим методом регулювання ЗЕД, який досить важко виявити. Ефективним інструментом захисту від імпорту таких товарів виступає компенсаційне мито. Воно є особливим видом мита, що вводиться у разі: ввезення на митну територію товарів, при виробництві або експорті яких прямо або побічно використовувалась субсидія, якщо таке ввезення завдає шкоди вітчизняним виробникам; вивезення за межі митної території товарів, під час виробництва або під час експорту яких прямо чи побічно використовувалась субсидія, і якщо таке вивезення завдає шкоди державним інтересам [141, С.158].

Ще одним способом недобросовісної конкуренції є масове постачання товарів на ринок іншої країни в обсягах, які можуть нанести значну економічну шкоду вітчизняним товаровиробникам, аж до повного їх банкрутства. Для захисту національного ринку від такого роду конкуренції застосовується спеціальне мито. Даний вид мита може вводиться як захисний захід, якщо товари ввозяться на митну територію країни в такій кількості або за такими умовами, які загрожують нанести шкоду вітчизняним виробникам; як захід попередження щодо учасників ЗЕД, котрі порушують загальнодержавні інтереси в цій галузі, а також як захід у відповідь на дискримінаційні або неприємні дії з боку іноземних держав. Часто запровадження особливих видів мита є проявом дискримінаційної політики.

Особливі види мита можуть застосовуватись лише після проведення відповідного розслідування, що підтверджує наявність недобросовісної конкуренції. За результатами розслідування у кожному конкретному випадку встановлюється відповідна ставка мита, яка не повинна перевищувати величини, необхідної для відновлення нормального конкурентного середовища.

Розглянувши типологію мита за рядом класифікаційних ознак, можна констатувати, що значний перелік його видів забезпечує достатню гнучкість та маневреність митно-тарифного інструментарію при проведенні державою відповідної зовнішньоекономічної політики, що сприяє підвищенню ефективності реалізації фіскально-регулюючого потенціалу мита.

1.3. Еволюція ідей протекціонізму та вільної торгівлі в контексті розвитку митно-тарифного оподаткування

Мито – класичний інструмент фінансової політики держави, яка представляє собою сферу діяльності законодавчої та виконавчої влади, що включає заходи, методи і форми організації та використання фінансів для забезпечення економічного і соціального розвитку країни. Структура фінансової політики є неоднорідною, вона включає як самостійні складові елементи (податкову, бюджетну, інвестиційну політику тощо), так і певні інтегровані в окремі галузі народного господарства напрямки [54, С.57].

В умовах ринку та стрімкого розвитку міжнародної торгівлі мито виступає важливим регулятором ЗЕД. Застосування мита як інструмента регулювання ЗЕД тісно пов'язано із зовнішньоторговельною політикою, яка є одночасно інтегрованим напрямком і фінансової, і зовнішньоекономічної політики (рис.1.6). Остання представляє собою систему заходів, спрямованих на досягнення економікою даної країни певних переваг на світовому ринку та захист внутрішнього ринку від іноземної конкуренції [194, С.108].

На даний час відсутнє чітке розмежування понять митна, зовнішньоторговельна та митно-тарифна політика. На наш погляд, митна політика дещо ширше поняття, аніж зовнішньоторговельна політика. Митна політика – це сукупність заходів, спрямованих на забезпечення економічного суверенітету країни, реалізацію зовнішньоекономічної стратегії через сферу митних відносин; а зовнішньоторговельна політика безпосередньо концентрується лише на сфері зовнішньої торгівлі. Зовнішньоторговельна політика реалізується шляхом застосування митно-тарифних та нетарифних інструментів, звідси її диференціація на митно-тарифну та нетарифну політику.

Вітчизняний вчений О. П. Гребельник розглядає митну та митно-тарифну політику як тотожні поняття. Одночасно він трактує тарифну політику як

комплекс заходів, спрямованих на формування тарифної системи, вироблення ефективного механізму застосування різних видів мита та податків при регулюванні зовнішньоекономічної діяльності [72]. Слід зазначити, що слово “тариф” означає офіційно встановлену систему ставок оплати праці, товарів, послуг тощо. Тобто, окрім митних тарифів існують транспортні, комунальні та інші види тарифів. Тому, з метою уникнення неоднозначності трактування терміну “тарифна політика”, вважаємо за доцільне застосування категорії митно-тарифна політика. При цьому під митно-тарифною політикою слід розуміти комплекс заходів щодо застосування мита як інструменту регулювання зовнішньоторговельної діяльності. Таким чином, інші види митних податків є вже компетенцією нетарифної політики.

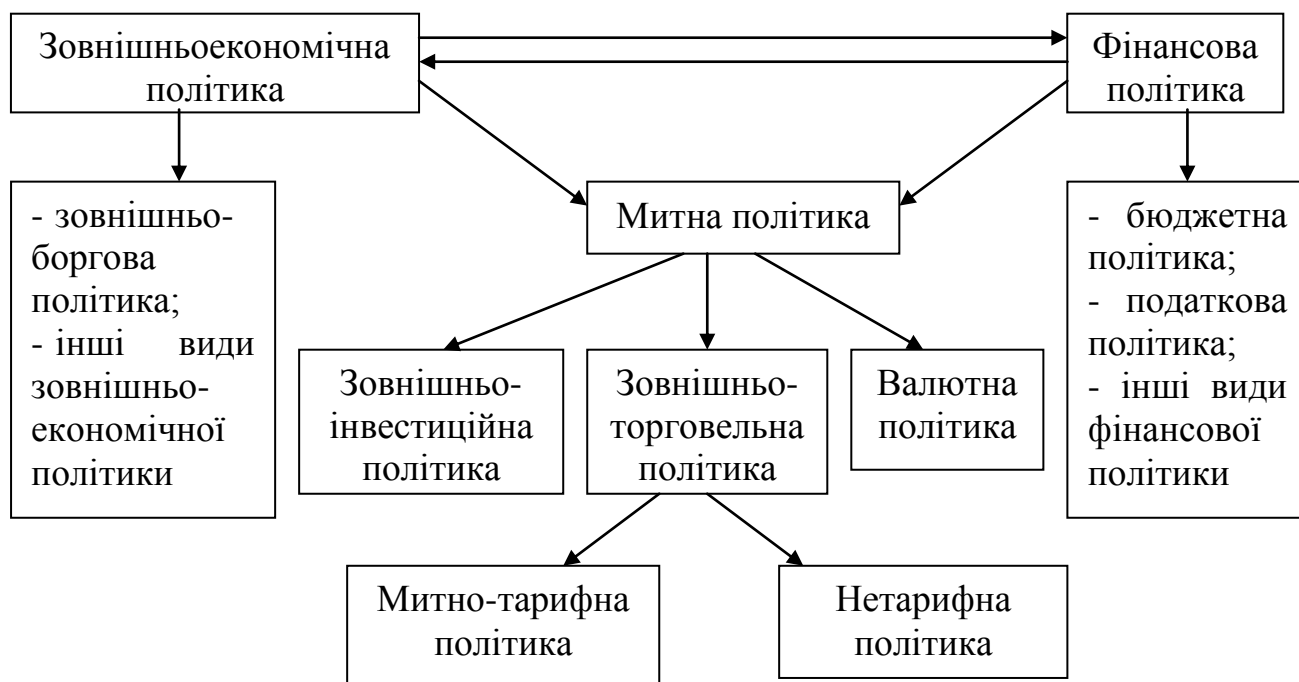


Рис. 1.6. Структура зовнішньоторговельної політики та її місце у складі зовнішньоекономічної і фінансової політики.

Аналіз інструментів регулювання зовнішньої торгівлі та обґрунтування їх вибору суб'єктами зовнішньоекономічної політики – основне завдання теорії міжнародної торговельної політики, яка є складовою теорії міжнародної економіки (рис. 1.7).



Рис. 1.7. Структура теорії міжнародної економіки.

Мито безпосередньо входить до складу об'єкта дослідження теорії міжнародної торговельної політики, тому доцільно розглянути його в контексті даної теорії.

Зазначимо, що теорія міжнародної торговельної політики базується на теорії міжнародної торгівлі і є її логічним продовженням, тому часто їх вважають єдиним цілим. Проте чиста теорія міжнародної торгівлі досліджує реальні фактори, які об'єктивно впливають на зовнішню торгівлю, а теорія міжнародної торговельної політики базується на аналізі суб'єктивних факторів, які є наслідком діяльності національних та міжнародних інститутів [171, С.30].

У теорії міжнародної торговельної політики існують два протилежні напрямки – протекціонізм та вільна торгівля. Протекціонізм – це державна політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції, котра реалізується через фінансове стимулювання експорту і обмеження імпорту за

допомогою тарифних та нетарифних інструментів регулювання ЗЕД. Політика вільної торгівлі передбачає відсутність будь-яких обмежень і бар'єрів у зовнішній торгівлі, яка розвивається на основі вільних ринкових сил попиту і пропозиції. Втручання держави в зовнішньоекономічну діяльність у цьому випадку мінімальне.

У теоретичних розробках проблематики використання мита як інструмента регулювання ЗЕД у контексті формування теорії міжнародної торговельної політики важливу роль відіграють праці Б. Баласси, Р. Вернона, Дж. Генрі, Р. Гільфердінга, Г. Кері, П. Кругмана, В. Леонтєва, С. Ліндера, Ф. Ліста, Дж. Ст. Мілля, Б. Оліна, М. Портера, Д. Рікардо, П. Самуельсона, А. Сміта, В. Столпера, Е. Хекшера, Р. Шуллера та інших дослідників.

Серед вчених України та країн СНД, які торкались проблем протекціонізму та вільної торгівлі, слід відмітити Є. П. Бабіна, І. Бураковського, О. П. Гребельника, Л. В. Деркача, О. Д. Єршова, О. П. Кіреєва, О. Т. Корнійчука, Д. Г. Лук'яненка, О. В. Мартинюк, Т. Ф. Романову, С. С. Терещенка, В. І. Фомичова, В. А. Шамахова.

Ефективне застосування мита як регулятора ЗЕД та інструмента фінансової політики потребує його глибокого дослідження і наукового обґрунтування. Спроби такого теоретичного обґрунтування беруть свій початок від меркантилістів. Термін “меркантилізм” використовувався в роботах економістів XVII – XVIII ст. для характеристики поглядів на роль зовнішньої торгівлі та зовнішньоторговельну політику. Меркантилізм не можна вважати цілісною науковою школою, це була лише певна сукупність ідей.

Починаючи з XVI ст., коли в Європі сформувались великі національні утворення, багато розвинутих європейських країн (Англія, Франція, Австрія тощо), а також Росія керувалися принципами меркантилізму при проведенні зовнішньоекономічної політики. Тобто заохочувався вивіз готової продукції з країни і обмежувався ввіз іноземних товарів шляхом встановлення високих ставок ввізного мита. Вивіз сировини, зазвичай, прямо заборонявся. Теорія меркантилізму ставила за мету забезпечити якнайбільший приплив

дорогоцінних металів в державу, в чому вбачалося багатство останньої. З метою розвитку національної промисловості широкого розмаху набула експлуатація колоній, які постачали своїм метрополіям сировину та золото, а натомість отримували готову продукцію. Меркантилісти розглядали міжнародну торгівлю як “гру з нульовою сумою”, в якій вигреш однієї країни означає програш її торговельного партнера [51, С.7]. Найбільш жорстко і послідовно проводилась меркантилістська політика у XVII – XVIII ст. в Англії [50, С.511]. Хоча в цей час вже почали укладатись між країнами угоди, що передбачали взаємні поступки у зовнішній торгівлі.

Найбільш відомим торговим договором в період меркантилізму був Метуенський договір, укладений між Англією і Португалією у 1703 р. Цей документ надавав вагомі переваги обом сторонам, стосуючись лише двох товарів і включаючи тільки три статті. Згідно з Метуенським договором Португалія дозволила ввіз англійських шерстяних виробів, оподатковуючи їх митом за ставкою, яка існувала до заборони ввозу (23%). З свого боку, Англія зобов’язалась оподатковувати португальські вина митом за ставкою на 1/3 нижчою, ніж оподатковувались французькі вина. На випадок невиконання Англією своїх зобов’язань, Португалія мала право знову заборонити ввіз англійських шерстяних виробів [197, С.538].

Думки вчених щодо вигоди Метуенського договору для Англії розходяться. Його прихильники наводили такі аргументи: по-перше, збільшення економічної залежності Португалії від Англії; по-друге, виключне право Англії в розірванні угоди. Протилежної точки зору дотримувався А. Сміт, який вважав, що “цей договір, очевидно, є вигідним для Португалії і не вигідним для Англії” [178, С.398]. Послідовники А. Сміта як основну негативну рису Метуенського договору відмічали те, що Португалія отримала преференцію, а Англія ввозила свої товари на загальних підставах. Сучасні економісти менш категоричні у висновках стосовно вигоди Метуенського договору для Англії. Очевидно одне: обидві країни отримали для себе певну економічну вигоду, взаємно поступившись у чомусь одна одній, адже договір був розірваний лише у 1842 р.

Отже, можна зробити висновок, що ще до теоретичного обґрунтування переваг вільної торгівлі А. Смітом і Д. Рікардо, вигоди від лібералізації митної політики вже усвідомлювали окремі країни.

Наукова цінність поглядів меркантилістів була поставлена під сумнів Девідом Юмом наприкінці XVIII ст. Він твердив, що важливим є обсяг товарів та послуг, які можна придбати за золото та срібло, а самі дорогоцінні метали не мають вирішального значення. Потреби споживачів задовольняються не коштовностями, а тими продуктами, які можна за них купити. Другою слабкою стороною меркантилістської політики Юм вважав її недієвість в довготерміновому плані. Логічно припускаючи, що приплив золота і срібла призводить до зростання цін, він робить висновок про неминуче подорожчання національних товарів, які не можуть мати більше відповідного попиту за кордоном. Тому такий ціновий ефект викликає припинення надходжень дорогоцінних металів у країну.

Теорія міжнародної торговельної політики, предтечею якої був меркантилізм, за час свого розвитку об'єднала значну кількість різноманітних концепцій, гіпотез, оригінальних ідей. Основні напрямки та відгалуження теорії міжнародної торговельної політики схематично відображено у додатку Е. Коротко розглянемо їх, безпосередньо акцентуючи увагу на питаннях регулюючого значення мита, його впливу на суспільний добробут і доцільності застосування у зовнішньоторговельній діяльності.

Представниками класичного напрямку теорії міжнародної торговельної політики є відомі вчені економісти А. Сміт, Д. Рікардо та Дж. Ст. Мілль. У XVIII ст. Адам Сміт започаткував школу фритредерства, яка відстоювала принципи вільної торгівлі. В основі його вчення лежить переконання в тому, що багатство нації полягає не у володінні золотом і сріблом, а в здатності виробляти товари і надавати послуги. На думку Адама Сміта, країна повинна експортувати такі товари, у виготовленні яких вона має абсолютну перевагу, тобто на її території на одиницю продукту витрачається менше праці порівняно з іншими країнами. Він стверджував: "Якщо яка-небудь інша країна може

постачати нам певні товари по дешевшій ціні, ніж ми самі спроможні їх виробляти, набагато краще купляти товар у неї в обмін на певну частину продукту нашої власної промислової праці, що прикладається у тій області, в якій ми володіємо деякою перевагою” [178, С.333]. Теорія абсолютних переваг базується на тому, що кожна нація має абсолютні переваги у виробництві певних товарів. Ці переваги зумовлені структурними та кількісними особливостями факторів виробництва у кожній країні. Причому, Сміт доводить, що абсолютні переваги можуть реалізуватись з найбільшою вигодою для держави лише за умов вільної торгівлі. Втручання держави в зовнішньоекономічні процеси, в тому числі введення мита, допускається, на думку А. Сміта, лише в окремих випадках, зокрема в інтересах національної безпеки.

Ідея вільної торгівлі була підтримана і одержала подальший розвиток у працях Д. Рікардо, в яких він обґрунтував теорію порівняльних переваг. Об’єктивну основу міжнародного поділу праці він пояснює тим, що “за умов вільної торгівлі кожна країна вкладає свій капітал і працю в такі галузі промисловості, які приносять їй найбільшу вигоду” [170, С.116]. Порівняльні переваги зумовлені різницею в затратах виробництва, але на відміну від абсолютних переваг, вони виражаються у відносних величинах. Тобто, країна може імпортувати будь-який товар, навіть будучи в змозі виробляти його самостійно і з невеликими затратами, якщо інші товари вона виробляє ще з більшою ефективністю.

Дж. Ст. Мілль також теоретично доводить, що мито завжди зменшує загальний обсяг виробництва в країні, при цьому не приносячи ніяких постійних вагомих вигод. Величина втрат від введення мита на певний товар “вимірюється перевищенням ціни, по якій цей товар виробляється в країні, над ціною, по якій його можна імпортувати” [139, С.306].

На практиці принципи вільної торгівлі найбільш послідовно застосовувались в ХІХ ст. у тій же Англії [197, С.705]. Але фритредерська політика не дала очікуваних значних результатів, оскільки інші країни зберігали

високі ставки мита і положення Англії можна було охарактеризувати як “стан беззбройного серед озброєних”, хоча загальновідомо, що в той час дана країна відрізнялась високим розвитком промисловості. І, врешті решт, Англії довелось повернутись до застосування у зовнішній торгівлі протекційних заходів.

Паралельно з школою вільної торгівлі в XVIII – XIX ст. розвивається течія протекціонізму, яка має великий вплив на функціонування сучасної міжнародної торгівлі. Класиком протекціонізму є відомий німецький економіст Фрідріх Ліст (1789 – 1846). Основним недоліком теорії вільної торгівлі, на думку Ф. Ліста, є те, що вона не враховує різницю в рівнях економічного і культурного розвитку різних країн. Також він відмічає, що “лише з допомогою протекційної системи можна попередити шкідливий вплив іноземної торговельної політики на національну економіку” [129, С.217]. Ліст надає великого значення розвитку промисловості, розглядаючи мито як “милиці”, які допомагають встояти їй на ногах. Немалу увагу Ліст приділяв аграрному протекціонізму. Він підкреслював, що в країні повинні бути рівномірно і гармонійно розвинуті землеробство, промисловість і торгівля. Аграрний протекціонізм витікає з небажання держави залежати від іноземців в задоволенні своєї найбільш нагальної потреби – потреби в продуктах харчування. Звідси тенденція захищати митом національне сільське господарство.

Однодумцем Ліста у питаннях аграрного протекціонізму є Адольф Вагнер. На його думку, в промисловому протекціонізмі мито є тимчасовим засобом (поки не розвинеться промисловість), а в аграрному – постійною перепоною, що оберігає країну від напливу дешевого хліба з-за кордону [197, С.708].

Серед яскравих прихильників протекціонізму XIX ст. – англійський економіст Дж. Чемберлен та австрійський вчений Ріхард Шуллер. Чемберлен розглядав мито через призму “ідеї митної помсти” як засіб боротьби з протекціоністськими країнами, який допомагає у разі переговорів добитися більших зустрічних поступок від контрагента. Шуллер зазначає: “мити повинно застосовуватися для збільшення загальної величини народного виробництва.

Доцільність тієї чи іншої системи зовнішньоторговельної політики залежить від швидкості зростання вартості одиниці продукту при зменшенні обсягів його виробництва. Якщо вартість підвищується повільно, тоді доцільно встановити ввізне мито. В протилежному випадку необхідно запровадити вільний ввіз цього продукту.” Шуллер доводить, що найвигідніше для держави стимулювати ввіз сировини і продукції сільського господарства та вивіз промислових товарів.

Теорія міжнародної торговельної політики активно розвивалась у ХІХ ст. в Росії. Міністр фінансів Росії Е. Канкрін (початок ХІХ ст.) вказував, що основною метою запровадження митного тарифу є розвиток вітчизняної промисловості та підвищення добробуту. Він визначив принципи розробки митного тарифу, які не втратили своєї актуальності на сучасному етапі:

- протекціонізм не має бути надмірним, він повинен створювати умови для безперервного вдосконалення вітчизняної промисловості;
- митні заходи по відношенню до імпорту повинні враховувати можливість запровадження іншими країнами відповідних заходів щодо вітчизняного експорту;
- рівень митного оподаткування визначається економічною ситуацією, структурою виробництва та споживання в кожній конкретній країні;
- необхідно надавати перевагу специфічним ставкам мита для уникнення зловживань при заявленні даних про ціну товару;
- пасажирський тариф не повинен бути надто високим;
- ніхто не має права користуватися особливими пільгами;
- тариф повинен бути докладним, ясным та чітким.

Основні положення Е. Канкріна одержали подальший розвиток у працях Д. І. Менделєєва (1834 – 1907). Він відстоював позиції стимулюючого поміркованого протекціонізму і зазначав, що лише послідовна поступальна митна політика без різких коливань може бути ефективною. Менделєєв писав: “Митний тариф є справою часу, умов та обставин країни, в якій застосовується. Він повинен виступати зняряддям тарифної політики, інструментом регулювання економіки. Оподаткування запроваджується для того, щоб піддані

свої держави знаходили у виробництві товарів, які оподатковуються, засоби для прожиття і щоб в цілому трудова діяльність зростала та допомагала державі в її змаганні з іншими країнами” [137, С.18].

Слід відмітити, що хоча в Росії у ХІХ ст. панівною була парадигма поміркованого протекціонізму, котра відстоювала національні інтереси та підсилювала державницьке самоствердження, окремі російські вчені відстоювали позиції вільної торгівлі. Представляє інтерес думка з цього приводу С. Ковалевського, який вже в той час розумів вплив психологічних та політичних факторів на формування економічної стратегії розвитку зовнішньої торгівлі. Він вказує: “В запереченні принципів протекціонізму ніхто не знайде нічого поганого тому, що це справа переконання, але в запереченні стимулювання національної промисловості багато хто побачить поступку патріотичним почуттям. Чуттєві імпульси взагалі сильніші від розумових, і тому все, що діє на почуття для багатьох є переконливішим, аніж розумові висновки” [116, С.23].

Найважливіші наукові протекціоністські течії вважали неправильним основне положення фритредерів, яке полягає у тому, що вільна торгівля завжди забезпечує максимальний обсяг виробництва. На їхню думку, помилка школи вільної торгівлі коріниться у припущенні, що у країні завжди повною мірою використовується виробничий потенціал.

На практиці політика з менш чи більш вираженими рисами протекціонізму проводилась урядами усіх держав. Наприклад, у Франції починаючи з ХVІІ ст., коли міністр Людовіка ХІV Кольбер запровадив жорсткий митний тариф, зовнішньоторговельна політика набула протекціоністського напрямку. Протягом ХVІІІ і на початку ХІХ ст. ставки митного тарифу у країні, як правило, підвищувались. Проте з 1860 р., після укладення знаменитого торгового договору з Англією, у Франції зовнішньоторговельна політика набула більш ліберального відтінку. Ця угода мала велику державну вагу і принесла для Франції значну вигоду. Тому такі ж договори були укладені з Бельгією, Італією, Німеччиною, Швейцарією, Австрією.

Ідеї французького протекціонізму XVIII ст. мали вплив на сусідні країни, зокрема, на Німеччину, де під тиском англійської конкуренції значно підвищилися митні ставки. В Сполучених Штатах Америки у XVIII і на початку XIX ст. митний тариф мав більше фіскальний характер, ніж захисний. Тут протекціоністська політика почала проводитися з середини XIX ст.

Проаналізувавши погляди ряду видатних вчених XVIII – XIX ст., які досліджували проблеми міжнародної торгівлі та зовнішньоторговельної політики, можна підсумувати, що ніхто із них не був абсолютним прихильником протекціонізму або вільної торгівлі. Так, відомий німецький економіст Рудольф Гільфердінг (початок XX ст.) відмічав: “Система Ф. Ліста зовсім не є спростуванням теорії вільної торгівлі, як її формулював Д. Рікардо” [70, С.390]. Сам Лист з цього приводу заявляв, що “обмеження торгівлі є лише засобом, метою ж виступає свобода”. З іншого боку, А. Сміт і всі його послідовники допускали застосування протекційних заходів у певних виключних випадках.

У XX ст. розвиток класичного відгалуження теорії міжнародної торговельної політики як логічного продовження теорії міжнародної торгівлі відбувається на макрорівні у двох основних напрямках: неокласичному та неотехнологічному.

Неокласичний напрям представляє собою продовження вчення А. Сміта і Д. Рікардо, суттєво розширюючи уявлення про основні закономірності функціонування ринку шляхом використання сучасних інструментів дослідження, таким чином, уретьнюючи абстрактні підходи класичного аналізу.

Низку неокласичних моделей відкриває модель, розроблена шведськими вченими Елі Хекшером та Бертілом Оліном та доповнена Полем Самуельсоном. Вона одержала назву базової теорії факторонаділеності, оскільки пояснює експортну спеціалізацію країни інтенсивним використанням надлишкових факторів, якими країна наділена більшою мірою [136, С.59].

Базова теорія факторонаділеності складається з чотирьох теорем:

- теорема Хекшера-Оліна: країна експортуватиме товари, виробництво яких характеризується використанням тих факторів, на які країна відносно багатша;
- теорема Самуельсона: вільна торгівля вирівнює відносні факторні ціни між країнами через конвергенцію товарних цін, замінюючи цим самим зовнішню мобільність факторів виробництва;
- теорема Стопера-Самуельсона: зростання відносних товарних цін веде до зростання винагороди ефективного фактора виробництва, що зменшує реальну винагороду іншого [171, С.136];
- теорема Рибчинського: збільшення пропозиції певного фактора зумовлює збільшення випуску того товару, у виробництві якого даний фактор використовується більш інтенсивно, та зменшення випуску іншого товару, де цей фактор використовується менш інтенсивно [174, С.128].

Факт обмеженості та певної недосконалості теорії факторонаділеності було виявлено Василем Леонт'євим, який провів емпіричну перевірку теореми Хекшера-Оліна на матеріалах економіки США. Дослідження не підтвердило основного положення концепції, а тому отримало назву “парадокса Леонт'єва”. Цей результат надзвичайно зацікавив провідних економістів світу і активізував дослідження в галузі міжнародної торгівлі, спровокував нові спроби емпіричної перевірки теореми Хекшера-Оліна та появу великої кількості неофакторних моделей. Основною відмінністю неофакторного підходу є те, що він враховує декілька факторів виробництва, на відміну від двофакторної базової моделі, в якій розглядається капітал та робоча сила.

П. Самуельсон в результаті дослідження питань протекціонізму та фритредерства приходить до висновку, що “вільна торгівля сприяє взаємовигідному міжнародному поділу праці, потенційно збільшує реальний національний продукт всіх країн і створює можливість підвищення життєвого рівня на всій земній кулі” [176, С.285]. Проте, він вказує на існування окремих виключень із закону порівняльних переваг:

- виходячи з міркувань національної безпеки, необхідно створити сприятливі умови для деяких нерентабельних галузей;
- доцільним є тимчасовий захист нових галузей економіки для того, щоб в майбутньому реалізувати свої порівняльні переваги.

У цілому неокласична теорія ґрунтується на висновках про позитивний ефект міжнародної торгівлі, яка в кінцевому підсумку сприяє збільшенню виробництва товарів і дозволяє практично всім учасникам обміну отримати реальну вигоду.

У рамках неокласичного напрямку в основі майже всіх підходів до визначення впливу зовнішньої торгівлі на національне господарство лежить ідея порівняння розвитку країни в умовах автаркії та в умовах відкритої економіки. Автаркією називається такий стан ринку, при якому задоволення потреб споживачів забезпечується виключно за рахунок внутрішнього виробництва, а обмін з іншими країнами практично відсутній. Поняття відкритої економіки передбачає наявність зовнішньоекономічних зв'язків без будь-яких обмежень.

Серед представників неотехнологічного напрямку слід відмітити М. Познера, Р. Вернона, С. Ліндера, М. Кемпа, П. Кругмена. Вони проводять аналіз міжнародного обміну товарами, надаючи великого значення економічним змінним. Майкл Познер висунув ідею імітаційного лага, яка доводить, що країна може утримувати позицію провідного експортера на світовому ринку лише за умови активної інноваційної діяльності. Раймонд Вернон розробив теорію життєвого циклу продукту, яка виділяє три етапи існування товару: появи, зрілості та стандартизованого випуску. Ця теорія дає можливість проаналізувати динамічний аспект порівняльних переваг. Вагоме місце серед теорій міжнародної торгівлі посідає концепція Стефана Ліндера, яка основну увагу приділяє попиту, а не пропозиції. У моделі Кругмена ще раз підкреслюється той факт, що кожна нація виграє від зовнішнього обміну, оскільки в умовах міжнародної торгівлі зростає реальна заробітна плата і

виробництво товарів. У цілому ж в рамках неотехнологічного напрямку відстоюється вільна конкуренція та фритредерство.

В контексті теорії міжнародної торгівлі ведеться постійна полеміка між прихильниками протекціонізму та вільної торгівлі. В історичній ретроспективі прослідковується тенденція зростання регулюючого та політичного значення мита, які відтісняють на другий план його фіскальне значення. Американський економіст, лауреат Нобелівської премії (1970) Поль Самуельсон відмічав, що “економіка і політика переплітаються між собою надто тісно і надто складними шляхами” [176, С.260]. Тобто, теоретичне протистояння та практичне співіснування ідей протекціонізму і вільної торгівлі відбувається на фоні як економічних, так і політичних факторів. Вплив політичної складової на зовнішньоторговельні процеси досліджувався Бхагваті (1982), Краснером (1985), Мейером і Різманом (1987) та багатьма іншими вченими.

На наш погляд, найбільш повно та ґрунтовно розглянув питання переваг вільної торгівлі та конкурентоспроможності на міжнародному рівні Майкл Портер у своїй праці “Міжнародна конкуренція” (1991). Його теорія конкурентних переваг країн поєднує в собі елементи неокласичного та неотехнологічного напрямів теорії міжнародної торгівлі. Модель М. Портера не відкидає погляди попередників, а вказує на їх обмеженість та неспроможність вичерпно пояснити сучасні процеси у світовій економіці.

Теорія конкурентних переваг країн базується на твердженні, що країна може добитись міжнародного успіху в певній галузі тому, що національний “ромб”, що представляє собою систему детермінант конкурентної переваги, має найбільш сприятливий характер саме в цій галузі (додаток Ж).

Портер відстоює позиції вільної конкуренції, оправдовуючи політику протекціонізму тільки для країн, що розвиваються, у галузях, де іноземні конкуренти вже зайняли стійке положення. При цьому він вказує на три умови для запровадження протекціонізму:

- наявність ефективної конкуренції на внутрішньому ринку;
- наявність сприятливого національного “ромба”;

- протекціонізм повинен бути обмеженим в часі.

М. Портер зазначає: “Протекціонізм, навіть в тих випадках, коли він виправданий, представляє собою ризиковану політику, яка не часто приводить до успіху” [168, С.724]. Серед інструментів регулювання зовнішньої торгівлі вчений віддає перевагу тарифним засобам.

Теорема симетрії Лернера доводить, що імпортне мито – це податок і на експорт, оскільки воно підвищує реальний курс національної валюти і, таким чином, зменшує ефективність експортних операцій.

Сьогодні практично всі вчені сходяться у поглядах щодо переваг, які дає країні вільна торгівля у вигляді збільшення рівня виробництва і споживання. Існує навіть ідея майбутньої глобальної світової цивілізації. На сучасному етапі міжнародна економічна інтеграція відображається у створенні великої кількості різних форм інтеграційних об’єднань: зон вільної торгівлі, митних союзів, економічних союзів. Варто зазначити, що кожне інтеграційне об’єднання може проводити політику протекціонізму щодо тих країн, які не є його учасниками.

Безперечним лідером на міжнародному рівні в торговельних питаннях, носієм політики лібералізації є Світова організація торгівлі, основною метою діяльності якої є забезпечення світового економічного розвитку шляхом створення умов для вільної торгівлі товарами та послугами. Ця організація відстоює необхідність обмеження протекціонізму.

Не дивлячись на вагомі переваги вільної торгівлі, існує ряд переконливих аргументів на користь протекціонізму, який практично застосовується сьогодні багатьма державами. До основних аргументів належать:

- захист економіки від негативного зовнішнього впливу шляхом надання пріоритету національному виробнику або за рахунок створення йому рівних з іноземними компаніями умов;
- обмеження імпорту як засіб боротьби з безробіттям;
- захист національного виробника від недобросовісної конкуренції;

- забезпечення належних міжнародних позицій держави. Країна з більш високими митними тарифами має велику ймовірність добитися більших поступок від партнерів;
- необхідність захисту галузей промисловості в період їх становлення;
- необхідність диверсифікації виробництва. Тобто стимулювання економічного зростання шляхом стабілізації експортних надходжень і розвитку національної промисловості;
- уникнення іноземної екстерналізації (перекладання іншими державами своїх проблем на національну економіку). Економічно розвинуті країни можуть здійснювати екстерналізацію витрат шляхом імпорту дешевої сировини та енергоносіїв, одночасно встановлюючи значні перепони для імпорту готової продукції; перенесення екологічно небезпечних виробництв на територію інших країн тощо.

Отже, проаналізувавши основні концептуальні напрямки теорії міжнародної торговельної політики, можна зробити висновок, що митно-тарифна політика країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою, в тому числі й України, повинна базуватися на наступних основних принципах:

- єдності та системного підходу. Тобто, застосування митно-тарифних заходів має здійснюватися в рамках визначеної зовнішньоторговельної політики. Конкретні ставки імпортного мита повинні встановлюватися за єдиною методикою. Системний підхід передбачає ескалацію та раціоналізацію національного митного тарифу. Ескалація будується на застосуванні вищих ставок імпортного мита для товарів з більшим ступенем обробки. При цьому, з метою раціоналізації митного тарифу, слід встановлювати особливо низькі митні ставки на сировину і комплектуючі, які використовуються у пріоритетних галузях національної економіки, орієнтованих на експорт;
- поступової лібералізації зовнішньої торгівлі шляхом поетапного зниження рівня митно-тарифного оподаткування. До вільної торгівлі необхідно йти поступово, зважаючи не тільки на світові інтеграційні тенденції, а й на

наслідки лібералізації зовнішньоторговельної політики для національної економіки;

- застосування тимчасового ефективного протекціонізму. Протекційні заходи можуть запроваджуватись як виключення. Вони повинні мати тимчасовий характер і застосовуватися лише в тих галузях, в яких країна володіє порівняльними перевагами. В такому випадку необхідно зберігати внутрішню конкуренцію;

- уніфікації національного законодавства, що регламентує митно-тарифне оподаткування, з міжнародними стандартами. Цей принцип означає не тільки приведення законодавчих актів у відповідність до загальноприйнятих у світі норм, а й виконання взятих на себе державою зобов'язань по відношенню до інших країн чи міжнародних торговельних організацій, а також врахування рівня митно-оподаткування в інших країнах при побудові національного митного тарифу;

- ефективного застосування особливих видів мита;

- зваженого підходу до надання митно-тарифних пільг.

Висновки до розділу 1

1. Мито займає важливе місце в системі інструментів державного регулювання економіки. Згідно з нормами міжнародного права, воно виступає єдиним загальновизнаним легітимним податком на зовнішню торгівлю. Наявність мита у податкових системах практично всіх країн підкреслює його унікальне значення в якості економічного важеля регулювання ЗЕД.

2. Результати дослідження дискусійних питань суті мита показують, що у широкому розумінні мито – це непрямий податок, котрий справляється митними органами з товарів, що перетинають митний кордон країни. Таким чином, визначення мита, згідно з розширювальною концепцією, охоплює всі податки на зовнішню торгівлю.

Вивчення питань генезису мита дозволяє констатувати, що інші митні податки, які вважаються внутрішніми, у більшості випадків фактично є податками на зовнішню торгівлю та виступають прихованим методом протекціонізму. Зважаючи на виявлене протиріччя, пропонуємо виділити зазначені митні платежі в окрему групу – субституту мита. Очевидною є недоцільність застосування цих податків в міжнародному масштабі, оскільки вони, зазвичай, мають дискримінаційний характер, їх введення призводить до виникнення проблеми подвійного оподаткування та ускладнює експортно-імпорتنі операції. Проте, багато країн запроваджують субституту мита з метою створення додаткового бар'єру для імпортерів, який, у той же час, міжнародні торговельні організації не розглядають як протекційний захід.

З метою чіткого відмежування мита від інших митних податків пропонуємо наступне його визначення згідно із звужувальною концепцією: мито – це непрямий податок на зовнішню торгівлю, що справляється з товарів, котрі перетинають митний кордон країни, відповідно до національного митного тарифу і/або інших законодавчо встановлених митних тарифів.

3. Розглянувши дискусійні питання функціонального призначення податків, вважаємо, що миту притаманні фіскальна та регулююча функції. Особливістю мита як податку на зовнішню торгівлю є різноплановість прояву регулюючої функції, що зумовлюється його впливом через цінові механізми як на експортно-імпорتنі потоки, так і на структуру й обсяги національного виробництва та споживання.

У процесі реалізації своїх функцій мито набуває певного фіскального та регулюючого значення. На відміну від інших податків, при запровадженні мита, насамперед, беруть до уваги його регулюючий, а не фіскальний потенціал. Зазначена особливість призвела до появи різних видів мита, що забезпечує необхідну гнучкість для проведення ефективної митно-тарифної політики.

Мито як податок на зовнішню торгівлю має певне політичне значення, що також потрібно враховувати при його запровадженні.

4. Дослідження теоретичних засад міжнародної торговельної політики показує, що загалом вільна торгівля потенційно сприяє збільшенню обсягів виробництва та споживання у країні, дає змогу отримати більше переваг від міжнародного поділу праці, ніж протекціонізм. Проте, лібералізацію зовнішньої торгівлі необхідно здійснювати поступово, що дозволить національним виробникам пристосуватись до більш жорсткої конкуренції.

5. З метою ефективного розвитку економіки України та її успішної інтеграції у світовий господарський простір національна митно-тарифна політика повинна базуватися на таких принципах: єдності та системного підходу; приведення національного митно-тарифного законодавства у відповідність до міжнародних норм; поступової лібералізації; тимчасового застосування протекційних заходів; ефективного застосування особливих видів мита; обмеження митно-тарифних пільг.

Основні наукові результати даного розділу опубліковані в працях [90; 91; 92; 95; 105].

РОЗДІЛ 2

ЕФЕКТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ МИТНО-ТАРИФНОГО МЕХАНІЗМУ В УКРАЇНІ: ФІСКАЛЬНИЙ ТА РЕГУЛЮЮЧИЙ АСПЕКТИ

2.1. Аналіз вітчизняної практики справляння мита

Митно-тарифна система кожної держави, що представляє собою сукупність взаємопов'язаних сфер митно-тарифного оподаткування, побудована на основі загальноєвропейських положень податкової теорії із застосуванням індивідуального підходу. Тому такі системи відрізняються за видами мита та порядком його справляння, за структурою національного митного тарифу, за кількістю ставок мита та їх розміром. Це пов'язано з важливим значенням мита у регулюванні ЗЕД, рівнем економічного розвитку конкретної країни, історичними факторами, а також такими особливостями мита, як значна диференціація ставок, великий перелік його видів, зовнішній характер даного податку.

Вказані особливості мита і відмінності функціонування митно-тарифних систем у різних країнах обумовлюють доцільність вивчення національного механізму митно-тарифного оподаткування (рис.2.1).

Мито в Україні справляється митними органами відповідно до положень Конституції України, Митного кодексу України, Закону України “Про Митний тариф” від 05.04.2001 р. та інших нормативних актів, що регламентують митну справу в Україні.

Митне оформлення, метою якого є засвідчення відомостей, одержаних під час митного контролю, і документування його результатів, та пропуск товарів через митний кордон здійснюються лише після сплати мита, крім окремих передбачених законодавством випадків. Мито сплачується у національній

валюті України шляхом перерахування суми коштів за безготівковим розрахунком на рахунок митного органу або внесення відповідної суми готівки до каси митного органу [40].



Рис. 2.1. Склад митно-тарифного механізму України.

При недотриманні строку сплати (у випадку попереднього відстрочення сплати або у результаті дій, що спричинили недобір) мито справляється за весь час заборгованості з нарахуванням пені на суму податкового боргу із розрахунку 120 відсотків річних облікової ставки Національного банку України за кожен календарний день прострочення [40].

Основою вітчизняного митно-тарифного регулювання є Митний тариф України, що визначається як систематизований згідно з УКТЗЕД звід ставок ввізного мита, яким обкладаються товари та інші предмети, що ввозяться на митну територію України [21]. Тобто, Митний тариф України є імпортомним

тарифом. Варто відмітити, що у економічно розвинутих країнах, як правило, митом оподатковується лише імпорт. Так, у США експортне мито заборонено законодавчо [80, С.97].

В Україні експортне мито застосовується до обмеженого переліку товарів, тому його частка у структурі надходжень мита до Державного бюджету України є невеликою (рис. 2.2).

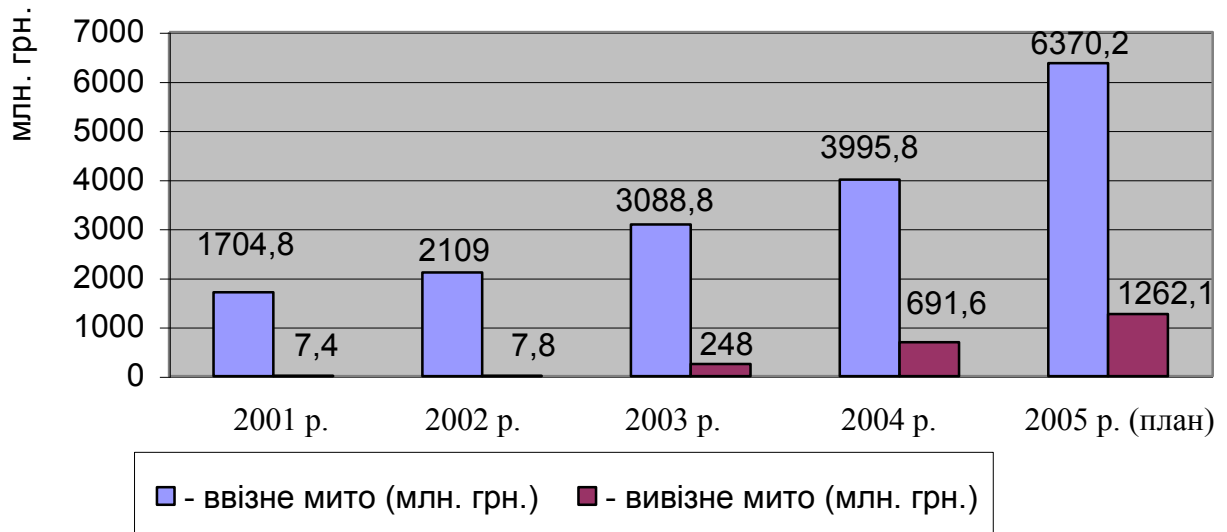


Рис. 2.2. Структура фактичних надходжень мита до Державного бюджету України у 2001-2005 рр. (за даними ДМСУ і [26]).

Так, у 2001-2002 рр. сума фактичних надходжень вивізного мита до бюджету складала менше 0,5% від загального обсягу надходжень мита. Проте, у 2003-2004 рр. частка експортного мита у структурі загальних надходжень даного податку була більш вагомою і становила 7,4% та 14,7% відповідно. Тенденцію щодо зростання даного показника заплановано зберегти і у 2005 р. – згідно з плановими даними частка вивізного мита у загальній сумі надходжень зазначеного платежу становить 16,5% [26].

Введення та справляння вивізного мита регулюється окремими законодавчими актами. Митний тариф України також не включає ставки особливих видів мита.

З метою більш детального з'ясування порядку справляння мита в Україні розглянемо його основні елементи (рис. 2.3).

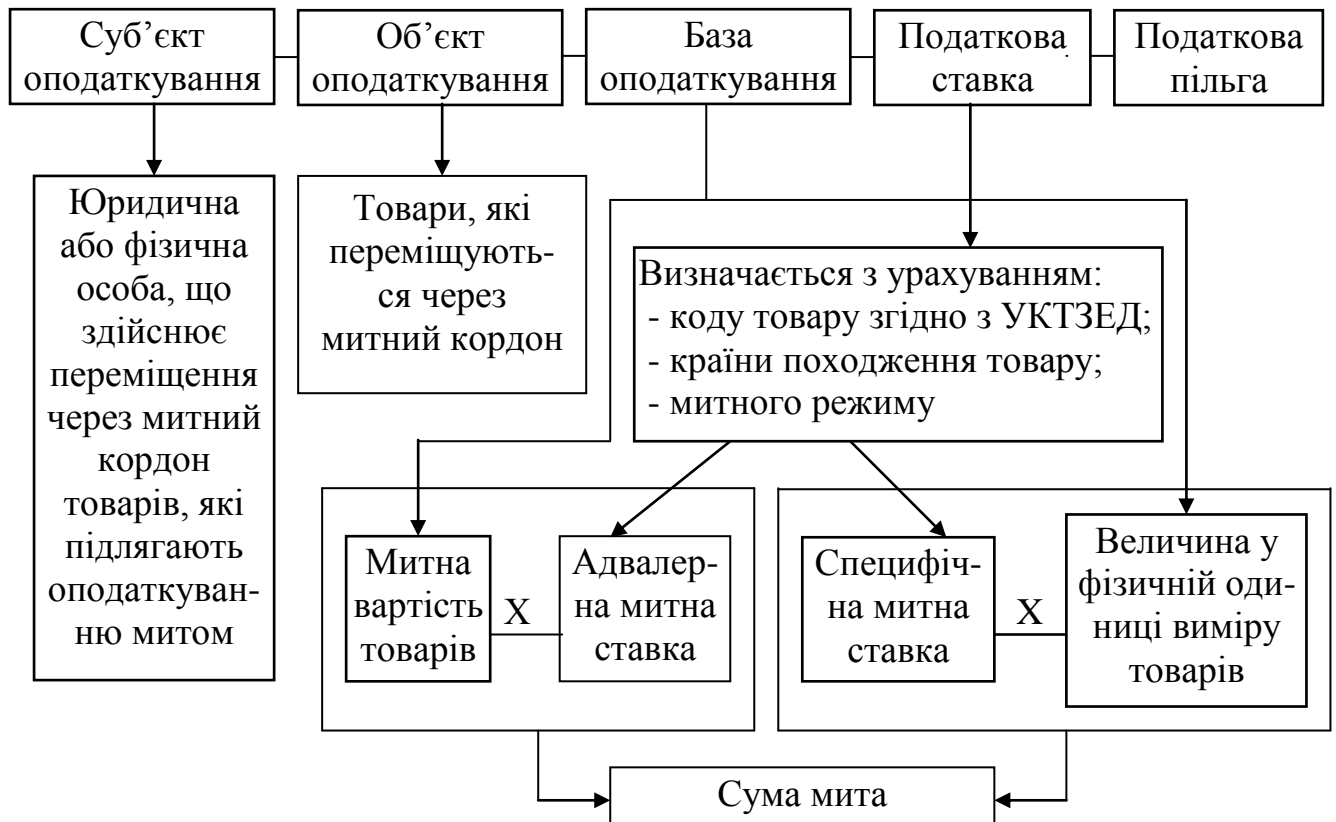


Рис. 2.3. Структурно-логічна схема мита.

Суб'єктами оподаткування митом є юридичні та фізичні особи, які здійснюють переміщення товарів через митний кордон. Слід зазначити, що кінцевим платником, як правило, виступає споживач. Щоправда, інколи суб'єкт оподаткування і є споживачем товару, а в окремих випадках перекладання мита є неможливим або недоцільним.

Товари, які перетинають митний кордон України, підлягають митному контролю, митному оформленню та оподаткуванню митними платежами згідно з чинним законодавством. Митний кодекс України трактує термін “товари” як будь-яке рухоме майно, включаючи валютні та культурні цінності; електричну, теплову та інші види енергії; транспортні засоби, за винятком тих, які використовуються виключно для перевезення пасажирів і товарів через митний кордон [1, С.8].

Ряд вчених, серед яких В. Ю. Бардачова, К. М. Владимиров, І. В. Дудчак, О. В. Мартинюк, А. М. Поддєрьогін та інші, визначають об'єкт митного

оподаткування як МВ товарів або фізичну одиницю виміру та обліку товарів, які переміщуються через митний кордон (вага, об'єм, кількість тощо) [80, С.199; 195, С.157; 59, С.54]. Взагалі, вартість як об'єкт оподаткування доцільно обирати при оподаткуванні доходу, а в момент перетину кордону товари можуть бути ще не продані. Більш того, при застосуванні специфічних ставок мита, МВ однозначно не може бути об'єктом оподаткування, а фізична одиниця виміру та обліку товарів є масштабом вимірювання для цілей оподаткування. На нашу думку, об'єктом оподаткування митом є товари, які перетинають митний кордон країни, а МВ товару або величина у фізичній одиниці його виміру виступає базою оподаткування. В даному випадку об'єкт має безпосереднє відношення до платника і більш чітко вказує на те, що саме оподатковується.

Наступним елементом мита є податкова ставка. Товари, які імпортуються в Україну, оподатковуються за ставками Митного тарифу України, які чинні на день подання митної декларації. Встановлення нових та зміна діючих ставок ввізного мита, визначених Митним тарифом України, здійснюється Верховною Радою України шляхом прийняття законів з урахуванням висновків Кабінету Міністрів України.

Митні ставки диференційовані та визначаються з урахуванням коду товару згідно з ТН, країни походження товару і митного режиму.

В основі побудови кожного митного тарифу лежить ТН, тобто детальний перелік товарів, що розміщений згідно з певною системою класифікації. У даний час основою побудови митних тарифів для більш, ніж 150 країн є міжнародна товарна номенклатура – ГС [38, С.32]. Розробка ГС почалась у 1973 р. і тривала близько десяти років [128, С.4]. Вона проводилась за участю таких міжнародних організацій, як Конференція ООН з торгівлі і розвитку (ЮНКТАД), Міжнародна торговельна палата, Статистичне бюро ООН, Міжнародна організація зі стандартизації, ГАТТ. При розробці ГС використовувались основні класифікаційні системи та номенклатури товарів, що існували у той час, – Номенклатура Ради митного співробітництва; Стандартна міжнародна торговельна класифікація ООН; і, крім цього, ще 12 різноманітних

міжнародних та національних класифікаційних систем, серед яких ТН зовнішньої торгівлі Європейського економічного співтовариства; Номенклатури митних тарифів Японії, Канади, США; ТН Латиноамериканської асоціації вільної торгівлі. У 1983 р. Радою митного співробітництва в Брюсселі було підписано Міжнародну Конвенцію про ГС, яка набрала чинності 1 січня 1988 р. [136, С.470].

Гармонізована система описування та кодування товарів – це багатоцільова товарна номенклатура, яка одночасно відповідає вимогам митних та статистичних органів, потребам комерційної діяльності. Створення ГС вирішило проблеми, які виникали у зв'язку із застосуванням різних класифікаційних принципів в основних міжнародних ТН. Це значно спростило процедуру співставлення національних статистичних даних з питань зовнішньої торгівлі та унеможливило використання відмінностей митних класифікацій товарів як прихованого нетарифного методу регулювання ЗЕД.

ГС складається з п'яти рівнів та включає: 21 розділ; 99 груп, з яких три резервні (77, 98, 99); 33 підгрупи; 1241 товарну позицію; 5019 субпозицій [156, С.258].

В основу класифікації товарів згідно з ГС на 21 розділ покладено сукупність ознак, основними з них є: походження товару, його функціональне призначення та хімічний склад, вид матеріалу, з якого виготовлено товар. При утворенні груп ГС використовується принцип послідовності обробки товарів – від сировини та напівфабрикатів до готових виробів. При поділі товарів на підгрупи, позиції та субпозиції враховується призначення та ступінь обробки товару, його питома вага у світовій торгівлі тощо. У ГС використовується шестизначне кодування, де перші дві цифри означають товарну групу, перші чотири – товарну позицію, всі шість – субпозицію.

Третя стаття Конвенції про ГС передбачає, що країни, які приєдналися до неї, не змінюватимуть класифікацію товарів та їх код у межах перших шести знаків [135]. При цьому допускається поглиблення деталізації у національних ТН, побудованих на основі ГС, шляхом застосування більшої кількості знаків

(понад 6). Так, у США деталізація досягає 11 знаків. Країнам, що розвиваються, дозволено часткове застосування ГС – вони можуть обмежувати деталізацію п'ятим знаком [80, С.124]. КН ЄС побудована на основі ГС з додатковою деталізацією до восьми знаків.

Збільшення кількості кодифікаційних знаків у ТН різних країн призводить до збільшення в них кількості товарних позицій (підсубпозицій). Наведемо дані про загальну кількість товарних підсубпозицій у митних тарифах ряду країн та груп країн: Європейський Союз – 10754, США – 10085, Японія – 8964, Канада – 8407, Бразилія – 9131, Республіка Корея – 10654, Малайзія – 9767, КНР – 6509. При цьому частка вище перелічених країн у загальному товарообігу світової торгівлі становить дві третини.

Законом України “Про Митний тариф України” у нашій державі було запроваджено національну товарну класифікацію – УКТЗЕД, побудовану на базі ГС 1996 року та КН ЄС 1998 року [115, С.1]. Указом Президента України від 17.05.2002 р. № 466/ 2002 “Про приєднання до Міжнародної конвенції про Гармонізовану систему опису та кодування товарів” Україна приєдналася до Конвенції про ГС [29].

УКТЗЕД – систематизований перелік товарів, який включає в себе код товару, його найменування, одиницю виміру та обліку [132, С.3]. Структура коду товару згідно з УКТЗЕД визначена у статті 311 Митного кодексу України (рис. 2.4).

Згідно з Методичними рекомендаціями з питань класифікації товарів ТН Митного тарифу України має 6 рівнів деталізації:

I рівень – розділи. УКТЗЕД, як і ГС, містить 21 розділ. На даному рівні товари згруповано за галузями господарства. Розділи нумеруються римськими цифрами. Порядковий номер розділу не відображається у десятизначному коді УКТЗЕД, але застосовується для зручності орієнтації в національній ТН.

II рівень – групи. Їх в УКТЗЕД – 97, з яких одна (77-ма) зарезервована. Групи мають двозначну нумерацію арабськими цифрами, яка відповідає першим двом знакам товарного коду УКТЗЕД, але не пов'язана із нумерацією розділів.

X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Товарна група						Додаткова деталізація ЄС		деталізація національних особливостей товару	
Товарна позиція						(7-й – 8-й знаки)			
Товарна підпозиція									
<i>Код товару згідно з ГС (6 знаків)</i>									
Товарна категорія									
<i>код товару згідно з КН ЄС (8 знаків)</i>									
Товарна підкатегорія									
<i>код товару згідно з УКТЗЕД (10 знаків)</i>									

Рис. 2.4. Структура коду товару згідно з УКТЗЕД відповідно до світових систем класифікації [105, С.52].

III рівень – позиції. УКТЗЕД містить 1241 товарну позицію [59, С.59]. Позиції мають чотиризначну нумерацію.

IV рівень – підпозиції. ТН Митного тарифу України містить 5019 підпозицій, котрі ідентичні субпозиціям ГС [59, С.59]. Підпозиції є найвищим рівнем деталізації товарів, на якому код товару та його текстовий опис відповідають ГС.

V рівень – категорії. Мають восьмизначну нумерацію, що відповідає КН ЄС.

VI рівень – підкатегорії. Мають десятизначний код. Останні два знаки дозволяють враховувати національні особливості та інтереси при класифікації товарів. Наприклад, деталізація коду товару на рівні підкатегорії дозволила класифікувати бензин з різним вмістом високооктанових кисневмісних добавок у різних підкатегоріях (2710002711 та 2710002719), що дало можливість ефективно застосувати інструменти регулювання ЗЕД з метою підвищення захисту природного середовища [132, С.3]. Для товарної підкатегорії 2710002711 – бензин з вмістом не менше 5% високооктанових кисневмісних добавок (тобто з високим вмістом зазначених речовин) – передбачено ставку мита у розмірі 40 євро за 1000 кг, а для товарної підкатегорії 2710002719 –

бензин з вмістом менше 5% високооктанових кисневмісних добавок – 15 євро за 1000 кг [21].

М. М. Каленський та П. В. Пашко виділяють 5 рівнів деталізації товарів у національній ТН. Відмінність такої класифікації полягає в тому, що 4 рівень відповідає субпозиції товару і має шестизначне кодування, а 5 рівень – підсубпозиції товару і має десятизначний код [155, С.230-231]. На нашу думку, перевага запропонованої М. М. Каленським та П. В. Пашко деталізації УКТЗЕД полягає в обмеженні класифікаційних рівнів та більшій узгодженості з ГС. Можна зазначити, що визначення чотирьох останніх знаків товарного коду цілком реально здійснювати у один прийом. Тим паче, що в УКТЗЕД бувають випадки, коли код товару деталізовано лише на рівні позиції.

Номенклатура УКТЗЕД включає три складові частини, що забезпечує однозначне правильне встановлення товарного коду:

- текстовий опис угруповань ТН та їх цифрове позначення (код);
- примітки до розділів та груп ТН. При визначенні товарної позиції необхідно брати до уваги примітки до розділів та груп, які регламентують класифікацію даних товарів;
- основні правила інтерпретації класифікації товарів. У випадку, коли неможливо однозначно встановити товарну позицію з допомогою приміток, послідовно застосовують 4 перші основні правила інтерпретації – при неможливості використання попереднього правила застосовують наступне.

ДМСУ коректує порядок застосування УКТЗЕД шляхом відстеження змін та доповнень до ГС, внесення відповідних поправок до національної ТН, розроблення пояснень та рекомендацій для застосування УКТЗЕД.

Завдання здійснення класифікації товарів покладено на митні органи. Проте, спочатку товарний код визначає митний брокер (декларант) та вказує його у ВМД. Під час митного оформлення інспектор митниці перевіряє правильність класифікації товару згідно з УКТЗЕД. У випадку виникнення складних та спірних питань щодо кодування товарів, які не можуть бути вирішені оперативним відділом, готується запит до відповідних підрозділів

даного митного органу або митного органу вищого рівня. До запиту додаються копії ВМД та документи, що містять відомості, заявлені для митного оформлення. У певних випадках митні органи можуть вимагати надання додаткових документів та додаткової інформації, здійснювати відбір проб та зразків товару, а також проводити повторний огляд.

Оскільки код товару впливає на рівень митних ставок, одним із видів ухилення від сплати мита є невірна класифікація товару згідно з УКТЗЕД. У зв'язку із зростанням кількості таких порушень, ДМСУ створено базу даних по товарах групи ризику, що найчастіше декларуються суб'єктами ЗЕД не за своїм найменуванням з метою зменшення суми мита. Проте, вирішення цієї проблеми вимагає, насамперед, наявності значної кількості висококваліфікованих товарознавців, яких бракує у митних органах.

На наш погляд, простішим та більш ефективним способом попередження порушень митних правил щодо класифікації товарів є уніфікація митних ставок на рівні позиції. При цьому диференціацію ставок мита на рівні категорії або її підкатегорії слід застосовувати як виключення, одночасно посилюючи контроль за імпортом даного виду товару. На захист висунутої пропозиції наведемо ряд аргументів:

- по-перше, товари однієї позиції згідно ТН є, як правило, взаємозамінними, ідентичними або подібними за основними ознаками. Таким чином, для їх класифікації необхідно залучати вузькоспеціалізованих фахівців, що ускладнює контроль, робить його більш дорогим та вимагає додаткових затрат часу;

- по-друге, диференціація ставок на рівні категорії (підкатегорії) не завжди є науково обґрунтованою. Більш того, зважаючи на той факт, що вказана деталізація застосовується для реалізації регулюючої функції мита, доцільно, з метою спрощення контрольно-прогностичної та аналітичної роботи щодо забезпечення встановлення ефективного та національно-сприятливого Митного тарифу, уніфікувати митні ставки на рівні позиції;

- рівень протекції для однієї галузі або групи товарів повинен бути однаковим для забезпечення нормального конкурентного середовища на ринку.

Тут варто врахувати і досвід зарубіжних країн, які у процесі митно-тарифного реформування здійснили уніфікацію митних ставок: у Чилі діє єдина ставка мита для всіх товарів, яка становить 15%; у Болівії встановлено дві ставки – 10% і 17% [72].

Отож, класифікація товарів при митному оформленні є важливою, оскільки від вірної ідентифікації товару залежить рівень реалізації фіскально-регулюючого потенціалу мита.

Митний тариф України передбачає можливість застосування преференційних, пільгових та повних ставок мита, що встановлюються в залежності від країни походження оподатковуваного товару (додаток 3). При цьому країною походження товару вважається країна, у якій товари були повністю вироблені або піддані достатній переробці чи обробці.

Переробка або обробка товарів у країні вважається достатньою для визнання факту їх походження із даної країни, якщо:

- 1) або в результаті такої переробки або доробки частка доданої вартості становитиме не менше 50% від задекларованої вартості;
- 2) або в результаті переробки змінився код товару згідно з ГС на рівні будь-якого з перших чотирьох знаків;
- 3) або у даній країні було здійснено певні виробничі та технологічні операції, перелік яких встановлюється Кабінетом Міністрів України [1, С.103-104].

Митним тарифом України тимчасово встановлено преференційні митні ставки на рівні пільгових. Останні застосовуються до товарів, що походять із тих країн, з якими Україна уклала торговельно-економічні угоди з надання режиму найбільшого сприяння або національного режиму. Перелік таких країн подано у додатку К.

Країна походження товару підтверджується шляхом подання митному органу сертифіката про походження товару, у разі відсутності якого мито

сплачується за повними ставками. У достовірності та автентичності сертифіката безпосередньо заінтересована країна-імпортер, а видає його країна-експортер. Оскільки кожна країна одночасно здійснює експортні та імпорتنі операції, всі держави зацікавлені у співпраці з надання необхідної інформації для перевірки достовірності сертифікатів походження товару.

У 2002 р. в Україні, внаслідок виявлених митними органами фактів недостовірного декларування країни походження товарів та підроблених сертифікатів походження товарів, до державного бюджету додатково надійшло 6,1 млн. грн., а у 2003 р. – відповідно 3,8 млн. грн. [165, С. 14].

В Україні сертифікати про походження товару уповноважені видавати торгово-промислові палати. В багатьох зарубіжних країнах ця функція покладена саме на торгово-промислові або торгові палати, зокрема у Великобританії, Федеративній Республіці Німеччині, Словенії, Японії. У таких країнах, як Аргентина, Ізраїль, Франція, Чехія право на видачу сертифікатів про походження товару мають декілька органів одночасно. В Канаді перелік відповідних органів взагалі не регламентується законодавчо.

Основною проблемою щодо ідентифікації сертифікатів є те, що вони часто не мають чітко встановленої форми навіть у конкретній державі [39, С.3-4].

Для вирішення проблеми верифікації сертифікатів походження товарів, на нашу думку, доцільно:

- по-перше, уніфікувати їх на міжнародному рівні шляхом затвердження форми та переліку обов'язкових відомостей, які повинні міститися у сертифікаті;

- по-друге, у всіх країнах чітко встановити перелік органів, уповноважених видавати сертифікати походження товару. Такі органи повинні мати печатку уніфікованої конфігурації (як це має місце, наприклад, у Франції), зразок якої має надаватись митним органам зарубіжних країн;

- по-третє, створити міжнародну базу даних щодо виданих сертифікатів, яка би поповнювалась в оперативному порядку. Така база даних повинна містити відомості щодо дати видачі сертифікату; органу, який його видав;

одержувача сертифікату; виду та країни походження товару. У випадку виникнення необхідності з'ясування більш детальної інформації щодо походження товару, яка є конфіденційною, митні органи направлятимуть запит в індивідуальному порядку, як це здійснюється сьогодні для підтвердження усіх заявлених у сертифікаті даних.

Величина митних ставок залежить також від митного режиму, який пов'язаний із метою переміщення товарів через митний кордон. Митний режим – це сукупність положень, що визначають статус товарів і транспортних засобів, котрі переміщуються через митний кордон. В Україні передбачено 13 видів митних режимів [1, С.70]. Їх характеристика та особливості митного оподаткування в залежності від митного режиму відображено у додатку Л.

Режим переробки на митній території України включає операції із давальницькою сировиною (операції з перероблення, обробки чи збагачення, у яких сировина замовника складає не менше 20% загальної вартості готової продукції). Давальницька сировина, яка імпортується на митну територію України оподатковується ввізним митом шляхом подання простого векселя податковому органу за місцезнаходженням виконавця. У випадку вчасного та у повному обсязі вивезення готової продукції вексель погашається. Підставою для цього є подання виконавцем податковому органу копії експортної ВМД.

Фактично законодавчо передбачено справляння мита у режимах експорту та імпорту. Інші митні режими або не передбачають оподаткування товарів митом, або обумовлюють повернення суми сплаченого мита після завершення дії режиму. Найбільш значимим режимом, як у фіскальному плані, так і з точки зору регулювання ЗЕД, є режим імпорту.

Отже, правильне визначення митного режиму та контроль за дотриманням вимог, пов'язаних із його застосуванням, – важливе завдання ДМСУ на шляху до ефективної реалізації національної митної політики.

Митним тарифом України передбачено застосування сезонного мита на деякі види товарів. Зокрема, на квіти (троянди, гвоздики, орхідеї тощо) з 1 червня до 31 жовтня встановлено ставку мита 20%, а з 1 листопада до 31 травня

– 5%. При цьому для одного і того ж виду товару, на який встановлене сезонне мито, у кожен із цих двох строків код згідно з УКТЗЕД відрізняється: митне оформлення троянд з 1 червня до 31 жовтня здійснюють за кодом 0603101100, а з 1 листопада до 31 травня – за кодом 0603105100 [21].

До введення у дію Закону України “Про митний тариф України” від 05.04.2001 р. №2371-III застосування сезонного мита у вітчизняній практиці регламентувалось основним чином Законом України “Про державне регулювання імпорту сільськогосподарської продукції” від 17.07.97 р. № 468/97-ВР, згідно з яким з 1998 р. було запроваджене імпортне сезонне мито на окремі види сільськогосподарської продукції [5]. Ставки такого мита застосовувались щорічно у подвійному розмірі відносно пільгових ставок на визначений перелік товарів на термін не менше 60 та не більше 120 послідовних календарних днів.

Згідно з діючим законодавством скорочено перелік позицій щодо яких застосовується сезонне мито, а також відмінено обмеження строків його запровадження. Проте, у Митному тарифі України передбачено можливість запровадження сезонного мита на окремі товари, до яких на даному етапі таке мито не застосовується, шляхом деталізації коду товару на рівні категорії. Так, митне оформлення авокадо з 1 січня до 31 травня здійснюють за кодом 0804402000, з 1 червня до 30 листопада – за кодом 0804409000, з 1 грудня до 31 грудня – за кодом 0804409500, при цьому ставки мита в усі строки для авокадо – однакові (4%).

Сезонне мито має чітке протекційне спрямування, тому потрібно застосовувати зважений підхід при його введенні.

Як вже зазначалось, експортне мито в Україні запроваджується окремими нормативними актами. З 1992 р. по 1996 р. в нашій державі вивізне мито застосовувалось до значного переліку товарів, в цей період його можна класифікувати за метою запровадження в основному як фіскальне.

Усвідомлення негативного впливу широкого застосування експортного мита на розвиток зовнішньої торгівлі призводить до його використання,

починаючи з 1996 р., лише як інструменту протекціонізму з метою блокування відтоку сировини, яка активно використовується національними виробниками. Таким чином вдається зберегти робочі місця, розвинути національне виробництво та уникнути ролі сировинного додатку.

На сучасному етапі в Україні експортне мито застосовується до обмеженого кола товарів, в переліку яких – шкіряна сировина, насіння деяких видів олійних культур, відходи та брухт чорних металів [4; 16; 24]. Законами України “Про Державний бюджет України” на 2004 та 2005 рр. було запроваджено також вивізне мито на газ у розмірі 10 дол. США за 1000 м³ (або за 1 т – для скрапленого газу) [25; 26].

Запровадження вивізного мита часто призводить до непередбачених негативних наслідків. Так, на насіння соняшнику у 1999 р. було запроваджено вивізне мито за ставкою 23% з метою захисту вітчизняної олійножирової промисловості. Після введення зазначеного податку відразу зросли обсяги вітчизняного виробництва олії: за січень – жовтень 2000 р. було вироблено близько 660 тис. т олії лише на спеціалізованих заводах, що на 90% більше показників за відповідний період 1999 р. [71]. Проте, господарства – виробники соняшникового насіння втратили значну частину прибутків із запровадженням мита внаслідок порушення умов конкуренції. В результаті, ставку вивізного мита було зменшено до 17% [16]. Запровадження експортного мита на шкіряну сировину також призвело до певних негативних наслідків, а саме значного зменшення поголів'я тварин.

Таким чином, при застосуванні експортного мита слід детально аналізувати наслідки його введення. Найбільш доцільно запроваджувати експортне мито на сировину, яка не відновлюється. В інших випадках воно повинно мати тимчасовий характер та використовуватися в якості оперативного регулятора зовнішньої торгівлі. Термін дії такого експортного мита потрібно встановлювати при його запровадженні.

Класичним інструментом регулювання зовнішньої торгівлі є митні тарифи як систематизовані зводи ставок мита. Проте, протекційна роль мита цим не

обмежується. Незалежно від автономних, конвенційних та преференційних ставок, які вказуються в тарифах та встановлюються заздалегідь, у певних випадках передбачається можливість введення особливих видів мита, що справляються понад звичайне ввізне мито. Законодавчо закріплена також можливість запровадження особливих видів вивізного мита.

Актуальність дослідження даного питання зумовлюється важливістю застосування антидемпінгових заходів у період інтеграції у світовий ринок та лібералізації митної політики, а також наявністю незначного практичного досвіду в Україні щодо введення особливих видів мита.

В Україні особливі види мита практично застосовуються лише з 1999 р. Правовою основою для цього став Антидемпінговий кодекс, що представляє собою пакет законодавчих актів, серед яких чільне місце відводиться законам України “Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту” від 22.12.1998 р. № 330-XIV [6], “Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту” від 22.12.1998 р. № 331-XIV [7], “Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну” від 22.12.1998 р. № 332-XIV [8].

Необхідність запровадження особливих видів мита Україною пояснюється:

- по-перше, неможливістю збільшення ставок ввізного мита для захисту національного виробника у відповідності до вимог СОТ, куди прагне вступити наша країна;

- по-друге, дією угод про вільну торгівлю з окремими державами, згідно з якими не справляється ввізне мито з товарів, що походять з цих країн.

Наприклад, ввізне мито не справляється з російських товарів, відповідно до угоди про вільну торгівлю, укладеної між Україною та Російською Федерацією, проте при умові нанесення значної шкоди такими імпортними товарами вітчизняному виробництву, можуть застосовуватись антидемпінгові, компенсаційні або спеціальні заходи.

Особливі види мита встановлюються для певних товарів конкретної країни у виключних випадках, передбачених законодавством, для захисту

національного ринку від недобросовісної іноземної конкуренції. Тому їх впровадження відкриває нові можливості для ефективного захисту інтересів вітчизняних виробників, що не суперечить ні принципам СОТ, ні принципам угод про вільну торгівлю.

До особливих видів мита, які застосовуються в Україні, відносяться антидемпінгове, компенсаційне та спеціальне мито.

Антидемпінгове мито вводиться для захисту внутрішнього ринку від імпорту товарів за демпінговими цінами [6]. Розслідування щодо наявності та масштабів демпінгу розпочинається Міністерством економіки України на підставі скарги національного товаровиробника, якщо вона підтримується іншими вітчизняними підприємцями – виробниками подібного товару. При цьому, обсяг випущеної продукції такими підприємствами повинен становити не менше 50% загального виробництва зазначеного товару, до якого передбачається застосування антидемпінгових заходів. Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі не є постійним робочим органом і збирається лише у випадку потреби у прийнятті відповідних рішень, котрі є підставою для застосування особливих видів мита.

Антидемпінгові заходи підрозділяються на попередні та остаточні. Строк застосування попереднього антидемпінгового мита – 4 місяці. Він може бути продовжений Міжвідомчою комісією з міжнародної торгівлі, але не більше як на 2 місяці. Остаточне антидемпінгове мито може діяти протягом 5 років, якщо Комісія не призупинить або не продовжить цей термін.

Встановлений розмір ставки антидемпінгового мита не повинен перевищувати величину демпінгової маржі, що визначається як різниця нормальної вартості товару та його експортної ціни. Нормальна вартість – це еквівалент ціни товару на внутрішньому ринку.

Компенсаційне мито, що запроваджується у разі застосування субсидій, якщо це завдає шкоди державним інтересам або національним виробникам, також може вводиться лише після проведення відповідного розслідування. Антисубсидійні розслідування здійснюються також Міністерством економіки

України, ДМСУ та Міжвідомчою комісією з міжнародної торгівлі приблизно у такому ж порядку, як і антидемпінгові, тобто на підставі заяви національного товаровиробника про те, що товар, який імпортується в Україну, користується нелегітимною субсидією і завдає шкоди вітчизняному виробництву [7].

Спеціальне мито, що застосовується при ввезенні товарів на митну територію України в такій кількості або за такими умовами, які загрожують нанести шкоду вітчизняним виробникам або загальнодержавним інтересам, може вводитись лише після спеціального розслідування. Воно проводиться у встановленому порядку Міністерством економіки України, ДМСУ та Міжвідомчою комісією з міжнародної торгівлі. Спеціальні розслідування, на відміну від антидемпінгових та антисубсидійних, здійснюються в основному на підставі інформації ДМСУ або Міністерства економіки про факти зростання обсягу імпорту в Україну певного виду товару, що загрожує заподіяти значної шкоди національному товаровиробнику. Проте, вітчизняні підприємства теж можуть подавати клопотання щодо застосування спеціальних заходів. У процесі проведення спеціального розслідування основна увага приділяється таким показникам, як фактична доля імпортного товару на внутрішньому ринку та ціна імпортного товару [8].

Необхідно наголосити, що особливі види мита є протекційними, а не фіскальними. Їх введення призводить до різкого скорочення імпорту конкретного товару, що походить із певної країни, і, відповідно, до зменшення доходів державного бюджету. Проте, їх застосування виправдовує себе з точки зору захисту національного виробника, збереження робочих місць. Втрати бюджетних доходів від недоотримання ввізного мита компенсуються податковими надходженнями, що сплачуватимуть вітчизняні підприємства, для захисту яких було введено особливі види мита.

Зарубіжні країни широко застосовують особливі заходи щодо України при проведенні своєї зовнішньоторговельної політики. В окремих випадках запровадження особливих видів мита стосовно нашої держави є некоректним та

явно дискримінаційним. Цей факт ще раз підтверджує необхідність вступу України в СОТ, що дозволить закріпити її позиції на світовому ринку.

Як показує практика, застосування особливих видів мита є досить перспективним, проте Україна не має ще достатнього досвіду у цій справі. За перших 3 роки дії вітчизняного Антидемпінгового кодексу (з 1999 р. по 2001 р.) в нашій країні було проведено лише близько 10 антидемпінгових розслідувань, серед яких розслідування щодо імпорту в Україну штучного хутра з Білорусії, польських та російських електролампочок. Внаслідок застосування особливих видів мита різко зменшується імпорт відповідних товарів. Наприклад, внаслідок запровадження антидемпінгового мита на електролампи, походженням з Росії, за ставкою 62,31% різко скоротився імпорт електролампочок, а їх виробництво лише на підприємствах Львова зросло майже у 4 рази, а це нові робочі місця і надходження до бюджету, скорочення валютних витрат на закупку імпортного товару тощо [162, С.49-54].

Застосування особливих видів мита інколи дозволяє отримати певні поступки від торговельних партнерів. Так, у березні 2002 р. Україною було запроваджене спеціальне мито на імпорт окремих видів товарів походженням з Російської Федерації (залізну руду, хлор, мінеральні добрива, бавовняні тканини та ін.) у розмірі 20% митної вартості товарів. У вересні 2002 р. зазначене мито було скасоване у відповідь на відміну Урядом Російської Федерації спеціального мита, яке застосовувалось щодо українського імпорту труб з чорних металів.

У 2002 р. рішеннями Міжвідомчої комісії з міжнародної торгівлі двічі було введено попереднє антидемпінгове мито: щодо стрілочних переводів походженням з Російської Федерації у розмірі 59,4% від МВ товарів; щодо плит деревоволокнистих походженням з Республіки Білорусь у розмірі 49% від МВ товарів [36, С.5; 37, С.2].

До основних перешкод на шляху до широкомасштабного застосування в Україні особливих видів мита як ефективного інструменту регулювання ЗЕД можна віднести:

- відсутність досвіду та висококваліфікованих фахівців у даній галузі;
- відсутність необхідної інформаційно-статистичної бази. Після розпаду Радянського Союзу і занепаду широкомасштабного централізованого планування, у нашій країні до цього часу не вдалося налагодити балансове планування зі всіх видів товарів, які виробляються і споживаються в Україні, що призводить до труднощів зі збором даних щодо обсягів виробництва та цін на вітчизняні товари;
- проблеми зі збором даних під час проведення розслідування стосовно обсягів імпорту та цін на відповідні товари;
- інертність і недостатня поінформованість вітчизняних підприємців щодо антидемпінгового законодавства.

З метою вирішення зазначених проблем Міністерством економіки України було розроблено спеціальні методичні рекомендації для підприємств з підготовки матеріалів для проведення антидемпінгових та інших розслідувань. Проте, проблема інертності національних виробників залишається невирішеною, оскільки підприємцям важко зібрати інформацію, необхідну для проведення відповідних розслідувань. Тому доцільно на даному етапі законодавчо закріпити право розпочинати антидемпінгові та антисубсидійні розслідування, як це передбачено у випадку введення спеціальних заходів, не тільки на підставі заяви національного виробника, але і на підставі інформації Міністерства економіки України або ДМСУ. Такий крок спричинить активізацію проведення антидемпінгових розслідувань в Україні, призведе до збільшення випадків застосування особливих видів мита та підвищення ефективності зовнішньоторговельної політики нашої держави.

Крім цього, значним кроком у вирішенні вказаних проблем буде створення відповідної інформаційно-статистичної бази. Оскільки, саме з причини її відсутності більшість антидемпінгових, антисубсидійних та спеціальних розслідувань завершується безуспішно, хоча факти завданої шкоди національним товаровиробникам видно неозброєним оком. Міністерству економіки України доцільно проводити постійний моніторинг експортно-

імпортних операцій та обсягів виробництва національних товарів, співвідношення цін на вітчизняні та аналогічні чи подібні імпорتنі товари, що дозволить своєчасно реагувати на прояви недобросовісної конкуренції з боку зарубіжних торговельних партнерів шляхом введення особливих заходів.

Отже, не дивлячись на певні організаційні труднощі та відсутність досвіду, в Україні створені правові умови для захисту національного ринку. Це у перспективі дозволить налагодити систему ефективного впровадження особливих видів мита, що є запорукою успішної інтеграції у СОТ, зміцнення позицій на світовому ринку.

Розглянувши механізм справляння мита в Україні, можна стверджувати, що національний митний тариф ще знаходиться на стадії становлення. На нашу думку, він повинен об'єднувати всі діючі ставки мита на конкретний момент часу, в тому числі ставки експортного та особливих видів мита. Перетворення Митного тарифу України на своєрідний моніторинг ставок мита всіх видів зробить митно-тарифне законодавство уніфікованим, більш простим, чітким та доступним.

2.2. Митна оцінка як важливий елемент митно-тарифного регулювання

Оцінка товарів, що переміщуються через митний кордон, тобто визначення їх МВ як бази нарахування митних платежів, є однією із найскладніших процедур у міжнародній митній практиці. За даними окремих митних служб Європи і країн СНД, близько 80% усіх порушень митного законодавства та спірних моментів при здійсненні митного оформлення виникають з приводу визначення МВ та класифікації товарів [76, С.32].

МВ виступає не лише базою нарахування митних платежів, а й використовується з метою ведення митної статистики, здійснення розрахунків у разі застосування відповідних санкцій. З огляду на те, що в Україні більшість ставок ввізного мита встановлено в адвалерному еквіваленті, важливим завданням ДМСУ є посилення митного контролю з метою недопущення заниження МВ товарів та забезпечення належної повноти надходження митних платежів до державного бюджету. У Центральному апараті ДМСУ функцію контролю за базою оподаткування товарів покладено на Управління контролю митної вартості та номенклатури, безпосередньо на митницях відповідні повноваження мають відділи контролю митної вартості та номенклатури.

Результати контрольних дій органів ДМСУ, пов'язаних з уточненням заявленої МВ імпортованих товарів, за 2000–2004 рр. наведено у табл. 2.1.

Аналіз даних табл. 2.1 свідчить про необхідність посилення митного контролю за правильністю визначення задекларованої МВ. Адже реалізація ДМСУ комплексу заходів в цьому напрямку дозволяє щорічно виявляти порушення у здійсненні митної оцінки товарів та додатково нараховувати все більші суми до державної скарбниці. Так, за 2003 р. внаслідок уточнення МВ імпортованих товарів органами митної служби додатково спрямовано до Державного бюджету України майже у 2 рази більше коштів, ніж за 2002 р., а у 2004 р. – майже в 1,5 рази більше, ніж за 2003 р. При цьому, в структурі додаткових надходжень від коригування МВ імпортованих товарів у 2001-2002 рр. ПДВ становить 73%, ввізне мито – 27%; в 2003-2004 рр. відповідно – 72% та 28% [164, С.33-34; 165, С.24].

Слід відмітити, що у 2000-2001 рр. близько 20% від загальної суми збільшення МВ надходило до державної казни. У 2002-2004 рр. це співвідношення зменшилось майже вдвічі. Поясненням може бути зменшення податкового навантаження; відмінності у структурі імпорту, щодо якого здійснювалось уточнення МВ. Основними товарами, МВ яких коригувалась при ввезенні на митну територію України, були легкові та вантажні автомобілі,

запчастини до них, товари легкої промисловості, побутова техніка та продовольчі товари.

Таблиця 2.1

Результати контрольних дій органів ДМСУ щодо достовірності визначення митної вартості імпортованих товарів за 2000 –2004 рр.

Показник	2000 рік	2001 рік	2002 рік	2003 рік	2004 рік
Кількість опрацьованих рішень щодо визначення митної вартості (тис. од.)	103	143	154,6	255	322
Сума збільшення митної вартості товарів внаслідок проведеного контролю (млн. грн.)	395,2	662	1456,4	2900	4039
Додаткові надходження до бюджету від коригування заявленої МВ товарів (млн. грн.)	76	115	174,5	314,8	440,7
Коефіцієнт співвідношення додаткових нарахувань та суми збільшення МВ	0,19	0,17	0,12	0,11	0,11

Джерело: таблицю складено автором за даними ДМСУ.

Динаміку додаткових надходжень до Державного бюджету України на фоні збільшення МВ внаслідок контрольних заходів з боку органів ДМСУ за 2000-2004 рр. відображено на рис. 2.5. На діаграмі чітко відслідковується тенденція синхронного зростання сум коригованої МВ і додаткових надходжень до бюджету, що пов'язано із посиленням митного контролю за вірним декларуванням МВ.

Маневруючи різними способами визначення МВ, країна-імпортер може суттєво впливати на величину нарахованого мита. Наприклад, МВ товару становить 100 євро, ставка мита – 10 %, тоді розмір мита складе 10 євро. Збільшення протекції національного виробника можна досягти безпосереднім підвищенням митної ставки до 15 %, що зумовить підвищення рівня митного

оподаткування до 15 євро. Аналогічний результат можна одержати шляхом зміни бази оподаткування. Якщо справляти мито, відштовхуючись від внутрішньої ціни товару (можна від індикативної ціни тощо), яка становить 150 євро, а не від імпоротної, то при ставці мита 10% загальна сума мита збільшиться також до 15 євро. Таке маніпулювання способами визначення МВ є прихованим методом протекціонізму. Найбільш дієвим засобом попередження зловживань щодо застосування даного методу регулювання ЗЕД є уніфікація митної оцінки на міжнародному рівні. Таким чином, питання розробки ефективної методики визначення МВ та гармонізації митної оцінки є особливо актуальними в період лібералізації зовнішньоторговельної політики та активізації ЗЕД.

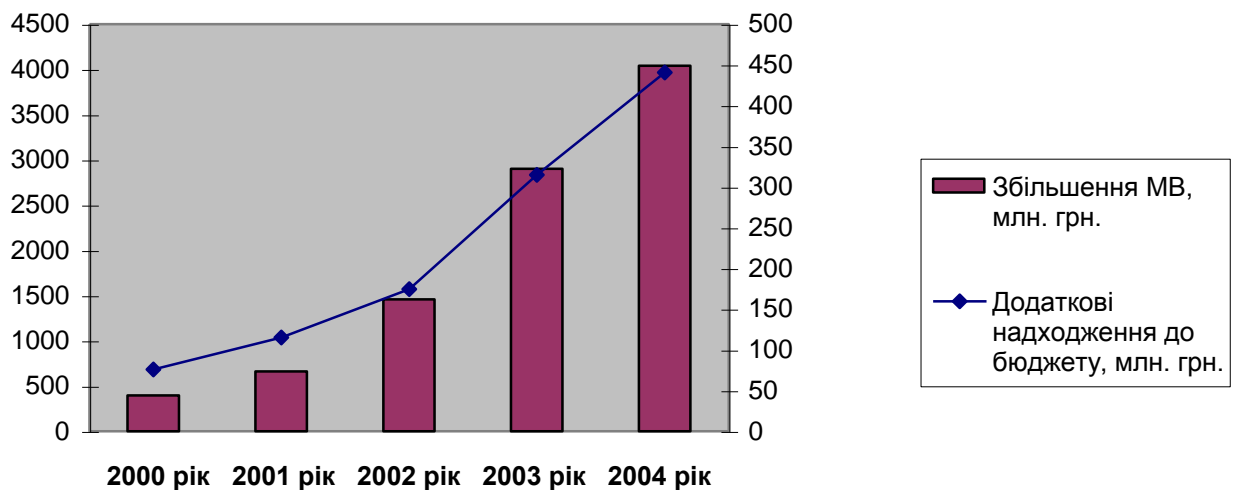


Рис. 2.5. Динаміка суми збільшення МВ внаслідок митного контролю та додаткових надходжень до Державного бюджету України у 2000-2004 рр. (за даними ДМСУ).

Світова практика налічує багато спроб уніфікації методичних підходів до митної оцінки, що призвело до утворення двох основних міжнародних систем визначення МВ – “Брюссельської” і “ГАТТівської”. Сьогодні на їх основі базується митне законодавство, що регламентує порядок обчислення МВ у більшості країн, котрі активно задіяні у зовнішній торгівлі. Лише декілька держав використовують власні національні методики визначення МВ товарів.

Згідно з Конвенцією про запровадження уніфікованої методології визначення МВ товарів, розробленої в 1950 р. у Брюсселі, МВ – це нормальна ціна товару, тобто ціна, що склалась між незалежними покупцем та продавцем за наявності конкуренції, визначена на умовах СІФ (додаток М). До Брюссельської конвенції приєдналось більше 70-ти держав, і у 80-х роках вона стала найбільш поширеною методикою визначення МВ. Проте її недосконалість вимагала перегляду підходів до митної оцінки товарів, тому це питання почало широко обговорюватись під час багатосторонніх переговорів, що проходили під егідою ГАТТ. Результатом стало підписання в 1979 р. у рамках Токійського раунду переговорів Угоди про застосування ст. VII ГАТТ “Оцінка товарів для митних цілей” [184, С.37]. Дана Угода переглядалась у ході Уругвайського раунду переговорів, і на її основі було розроблено так званий Кодекс про митну вартість СОТ. Згідно з Кодексом, МВ – це ціна, яка фактично сплачена, або підлягає сплаті за товари та інші предмети на момент перетину ними митного кордону, скоригована з врахуванням встановлених додаткових нарахувань.

Кодексом про митну вартість СОТ передбачено декілька методів визначення МВ, які при необхідності використовуються за порядком їх нумерації (табл. 2.2).

Українське законодавство у питаннях митної оцінки базується на принципах та нормах, встановлених в Кодексі про митну вартість СОТ. Остаточне закріплення у національному законодавстві принципів СОТ щодо митної оцінки товарів відбулося з уведенням у дію нового Митного кодексу України [1]. Методологічною основою визначення МВ товару в Україні є також постанова Кабінету Міністрів України № 1375 від 28.08.2003 р. “Про затвердження Порядку декларування митної вартості товарів, що переміщуються через митний кордон України” [34]. Подальший розвиток та вдосконалення вітчизняної нормативної бази з питань визначення МВ здійснюється шляхом її гармонізації з міжнародними нормами та стандартами.

Вітчизняне законодавство трактує митну вартість як заявлену декларантом або визначену митним органом вартість товарів, що

переміщуються через митний кордон України, яка обчислюється на момент перетинання товарами митного кордону України [1, С.92-93]. Така дефініція цілком співзвучна з визначенням МВ, приведеним у Кодексі про митну вартість СОТ.

Таблиця 2.2

Методи визначення митної вартості імпортованих товарів згідно з Кодексом про митну вартість СОТ

Методи визначення МВ	Характеристика та порядок визначення МВ
1. За ціною угоди	МВ визначається на основі ціни угоди, тобто ціни, що підлягає сплаті за товар на момент перетину митного кордону, і враховує додаткові витрати покупця, комісійні та брокерські витрати, витрати на пакування тощо
2. За ціною угоди з ідентичними товарами	МВ визначається на основі ціни на ідентичні товари, тобто такі ж за фізичними характеристиками, якістю, країною походження
3. За ціною угоди щодо подібних товарів	За основу розрахунку береться ціна угоди щодо подібних товарів, тобто таких, які мають схожі характеристики та виконують однакові функції
4. На основі ціни, що склалась на внутрішньому ринку	МВ визначається шляхом віднімання від ціни товару, що склалась на внутрішньому ринку, витрат, понесених після перетину кордону, комісійних винагород, суми митних платежів та внутрішніх податків
5. На основі витрат	МВ визначається шляхом розрахунків, які проводяться на підставі витрат виробництва, вартості сировини та матеріалів, прибутку та витрат, пов'язаних з реалізацією продукції
6. Резервний метод	Індивідуальний підхід

Методи визначення МВ товарів в Україні базуються на принципах СОТ, але мають певні особливості. У Митному кодексі передбачено шість методів визначення МВ товарів, які імпортуються в Україну:

- метод I – за ціною угоди щодо товарів, які імпортуються;
- метод II – за ціною угоди щодо ідентичних товарів;
- метод III – за ціною угоди щодо подібних (аналогічних) товарів;
- метод IV – на основі віднімання вартості;
- метод V – на основі додавання вартості;

- метод VI – резервний.

Основним є метод визначення МВ за ціною угоди щодо товарів, які імпортуються. Якщо основний метод не може бути використаний, застосовують послідовно кожен із перелічених методів. При цьому кожен наступний метод застосовують, якщо неможливо визначити МВ за допомогою попереднього методу. Методи віднімання та додавання вартості можуть застосовуватися у будь-якій послідовності за бажанням декларанта.

При переміщенні товарів через митний кордон суб'єктом ЗЕД вказується МВ товару та метод її визначення шляхом подання декларації МВ, а також надаються підтверджуючі документи. Митний орган контролює правильність визначеної МВ, відповідність супровідних документів, достовірність наданої інформації, правомірність обраного методу оцінки товару. За наявності обґрунтованих фактів недостовірності або сумнівності заявленої МВ товару митний орган може визначити її самостійно.

Оскільки основним методом визначення МВ є метод I і йому, згідно з вимогами СОТ, повинен по можливості надаватися пріоритет, більш як у 90% випадків митна оцінка всіх експортно-імпортних операцій здійснюється саме за цим методом. Даний метод визначення МВ може використовуватися тільки у тих випадках, коли наявний факт купівлі-продажу товару, тобто коли угода має вартісну оцінку.

Особливістю митної оцінки є необхідність документального підтвердження суми заявленої МВ та її елементів, яке повинно базуватися на достовірній та об'єктивній інформації, поданій у кількісному виразі. У зв'язку з цим, при перевірці зовнішньоекономічних контрактів особливу увагу необхідно звертати на пункти, у яких відображено ціну угоди та обґрунтовано її величину, на чітке відображення у контракті всіх умов, що впливають на ціну угоди, і на їх вартісну оцінку.

Основою визначення МВ є ціна угоди, яка вказується у зовнішньоторговельному контракті. Проте, це не означає, що ціна угоди і є МВ або базою оподаткування, оскільки вона не завжди відображає вартість товару

на момент перетину кордону, а тому потребує коректування. Ціна угоди відображається у рахунку-фактурі як фактурна вартість.

Слід зазначити, що ціна угоди залежить від багатьох чинників, і перш за все від умов поставки товару, інтерпретація яких уніфікована на міжнародному рівні у ІНКОТЕРМС. При застосуванні ІНКОТЕРМС мінімізуються непорозуміння та втрати, обумовлені відмінностями у тлумаченні комерційних термінів у різних країнах.

Згідно з правилами ІНКОТЕРМС (у редакції 2000 року) за розподілом відповідальності, видатків і ризиків між продавцем і покупцем умови поставки поділяються на 4 групи, які детальніше описано у додатку М. Аналіз показує, що умови поставок відрізняються за структурою ціни угоди, тобто за складом видатків, включених у цю ціну. Тому коректування фактурної вартості з метою визначення МВ здійснюється за трьома різними підходами (див. додаток М). Найбільш зручною для митної оцінки є ціна DAF – кордон України. Однак при цьому потрібно пам'ятати, що ціна DAF може застосовуватись і у відношенні кордону країни-експортера або третьої країни, через яку товар проходить транзитом.

Умови ІНКОТЕРМС мають юридичну силу лише тоді, якщо їх використання обумовлено у контракті. Якщо ж у контракті є пункти, які вступають у протиріччя з умовами ІНКОТЕРМС, то ці пункти мають пріоритет, а умови ІНКОТЕРМС припиняють свою дію. Таким чином, митним органам при оформленні товарів необхідно особливу увагу приділяти дослідженню всіх пунктів контракту, які впливають на ціну угоди.

Контрактні ціни у сфері ЗЕД визначаються на договірних засадах з урахуванням попиту та пропозиції, а також інших факторів. Одним із таких чинників є торговельні знижки та націнки, під якими розуміють поправки до преїскурантних цін на товари, котрі застосовують при відповідних сприятливих або несприятливих умовах поставки товару. Торговельні знижки майже не застосовувались в умовах соціалізму та тоталітарної економіки, тому за умов

ринку доводиться заново набувати практичного досвіду їх використання, зокрема їх врахування у ЗЕД.

Причиною застосування торговельних знижок може бути:

- необхідність зниження цін внаслідок конкуренції;
- потреба збуту дефектної чи бракованої продукції;
- ліквідація залишків товарів на складах і у роздрібній мережі;
- бажання розширити ринок збуту;
- закріплення торговельної марки або позицій компанії на ринку тощо.

У країнах з ринковою економікою використовуються такі основні види торговельних знижок: загальна, за оплату готівкою, за кількість купленого товару, сезонна, експортна, знижка ексклюзивним імпортерам, бонусна, прихована, складна. Загальна знижка, яка надається з преїскурантної ціни, є найбільш поширеною. Знижка за оплату готівкою передбачає зменшення ціни для категорії покупців, котрі оперативно платять за рахунками (це може бути і оперативний банківський переказ). Знижка за кількість купленого товару надається покупцю, який придбав більше товару. Сезонні знижки передбачають зменшення ціни товару для споживачів, які роблять несезонні закупки товарів. Експортна знижка використовується при продажі товару на експорт. Знижка ексклюзивному імпортеру практикується в умовах ринку монопольної конкуренції і досягає 10 – 15% від початкової ціни. Бонусна – це знижка традиційному партнеру. Прихована знижка надається у вигляді безкоштовних послуг, знижок на фрахт, пільгових або безпроцентних кредитів і т.д. Складні знижки – це можливі комбінації перерахованих вище видів знижок. Зазвичай, у світовій практиці величина знижок становить не більше 5%.

У разі, коли зазначені у поданих декларантом документах відомості не викликають сумніву щодо достовірності, МВ визначається за методом І. При цьому до ціни, зазначеної у рахунку-фактурі (рахунку-проформі), додаються наступні фактичні витрати, якщо вони не включені до рахунку-фактури, залежно від умов поставки згідно з правилами ІНКОТЕРМС:

- на навантаження, розвантаження, перевантаження, страхування та транспортування до пункту перетину митного кордону України;
- комісійні та брокерські винагороди, вартість пакування;
- вартість товарів та послуг, які надаються покупцю у зв'язку з виробництвом або відчуженням товарів;
- ліцензійні платежі та плата за використання об'єктів інтелектуальної власності;
- частина прибутку від подальшого перепродажу, яка прямо чи побічно йде на користь продавця.

При визначенні МВ важливим критерієм є умови поставки, які безпосередньо впливають на ціну товару, оскільки на практиці часто зустрічаються випадки недостовірного декларування, що призводить до зниження бази оподаткування та, відповідно, зменшення суми надходжень митних платежів до державного бюджету. Наприклад, згідно з чинним законодавством при визначенні МВ враховуються витрати з доставки товару до місця його ввезення на митну територію України. У випадках, коли згідно з умовами поставки, до ціни угоди включено витрати на транспортування по митній території України, при визначенні бази митного оподаткування ці витрати вираховуються. Інколи, по причині невірної декларації умов поставки, при розрахунку витрат на транспортування значно завищується вартість доставки товарів по території України, досягаючи більше половини загальної фактурної вартості товару.

З метою попередження подібних випадків та забезпечення єдиного підходу до визначення МВ, необхідно використовувати єдину методику врахування витрат на транспортування товарів по території України при встановленні їх МВ.

Для розрахунку транспортних витрат використовують дані бухгалтерського обліку щодо їх калькуляції з включенням всіх необхідних статей. Якщо одночасно декларуються товари декількох видів, то витрати на перевезення розподіляються між товарами різних найменувань пропорційно їх

вазі. У випадку відсутності бухгалтерських даних щодо видатків на транспортування, МВ доцільно розраховувати, виходячи з діючих у момент доставки вантажу тарифів на перевезення відповідним видом транспорту.

Зважаючи на те, що витрати з доставки товарів включають вартість транспортування, навантаження, перевантаження та витрати на страхування, при розгляді питання щодо обґрунтованості заявленої величини транспортних витрат, необхідно розглядати кожен складову цієї суми окремо. Потрібно враховувати те, що вартість навантаження, розвантаження та перевантаження є супутніми транспортними витратами, котрі не залежать безпосередньо від відстані перевезення. Такі витрати можуть не включатися до МВ товарів лише у випадку, якщо перевантаження здійснювалось після ввезення товарів на митну територію України.

Вартість страхування безпосередньо залежить від вартості товарів, а не від відстані перевезення. Тому страхові витрати не потрібно класифікувати як такі, що здійснюються “до перетину кордону” та “після перетину кордону” і, відповідно, вираховувати їх з ціни угоди при визначенні МВ.

Визначення МВ імпортованих товарів, які підпадають під дію режиму ліцензування чи контингентування або щодо яких запроваджено реєстрацію контрактів, має певні особливості. У таких випадках вирішальною є ціна товару, зазначена у ліцензії чи у картці реєстрації контракту.

При ввезенні товарів на територію України громадянами, які не є суб'єктами підприємницької діяльності, МВ також визначається на підставі документів, котрі підтверджують ціну даних товарів. Це можуть бути товарні чеки, ярлики, договори дарування тощо, які можна ідентифікувати з наявним товаром.

Метод I має певні обмеження у використанні для цілей митної оцінки. Він не може бути використаний, якщо:

- 1) існують обмеження щодо прав імпортера на використання товарів (за винятком обмежень, визначених національним законодавством; обмежень географічного регіону, в якому товари можуть бути продані; обмежень, що

неістотно впливають на ціну товару). Зазначена умова спричинена тим, що обмеження прав покупця на ввезений товар, як правило відображається на ціні товару. Наприклад, продаються комп'ютери по мінімальній ціні, але при умові, що покупець повинен використати їх на благодійні цілі. Така умова є обмеженням щодо прав імпортера на використання товарів, тому ціна угоди не може бути базою для визначення МВ за методом I;

2) ціна угоди залежить від дотримання умов, вплив яких неможливо врахувати. Наприклад, товар продається по встановленій ціні за умови, що покупець придбає ще інший товар, ціна на який не вказується;

3) задекларовані відомості не підтверджені документально або не є достовірними;

4) частина прибутку від наступної реалізації буде надходити продавцю;

5) учасники угоди є взаємозалежними особами, за винятком випадків, коли взаємозалежність не вплинула на ціну угоди.

Отже, на сучасному етапі зовнішньоекономічних відносин існує низка об'єктивних обставин, які виступають передумовою зміщення прерогатив до інших методів визначення МВ.

Якщо неможливо здійснити митну оцінку за методом I на підставі поданих документів, або у разі явної невідповідності заявленої МВ сумі, що вказана в базі даних цінової інформації ДМСУ, митна вартість визначається за методом II на підставі цін на ідентичні товари. Ідентифікують товари за такими ознаками: фізичні характеристики, якість і репутація на ринку, країна походження товару, виробник [141, С.104]. Незначна різниця у зовнішньому вигляді не може бути підставою для відмови у розгляді товарів як ідентичних, якщо в іншому вони повністю відповідають вказаним вище вимогам.

Суть методу визначення МВ за ціною угоди щодо ідентичних товарів полягає у тому, що митна вартість товарів, які оцінюються, встановлюється шляхом їх співставлення з МВ ідентичних товарів, яка була визначена за методом I. Наприклад, 5 автомобілів імпортується з Німеччини безкоштовно одержувачем А (для визначення МВ не може бути застосовано метод I, оскільки

угода не має вартісної основи). 6 автомобілів того ж виду згідно з торговельною угодою імпортуються з Німеччини покупцем Б; МВ визначена за методом I і становить 42000 дол. США (7000 дол. США за одиницю). Ввезені одержувачами А та Б автомобілі згідно з їх характеристиками є ідентичними товарами, тому МВ автомобілів у випадку з одержувачем А визначається за методом II і становить 35000 дол. США (також 7000 дол. США за одиницю).

Ціна угоди щодо ідентичних товарів може виступати основою для визначення МВ, якщо ці товари:

- продані для ввезення на територію України;
- ввезені не раніше, ніж за 90 днів до ввезення товарів, що оцінюються;
- ввезені приблизно у тій же кількості та на тих же комерційних умовах [1, С.98].

Застереження щодо терміну ввезення ідентичних товарів, які можуть застосовуватися в якості основи визначення МВ, пов'язане із нестабільністю національної економіки, валютними коливаннями, що часто призводить до швидкоплинності вигоди від тієї чи іншої зовнішньоекономічної оборудки та не гарантує типовості основних її цінових параметрів через тривалий проміжок часу.

Застереження щодо кількості та комерційних умов ввезення ідентичних товарів, які можуть використовуватися як основа встановлення МВ, є скоріш рекомендаційним, оскільки дозволяється застосовувати ціну угоди щодо ідентичних товарів, які ввозилися в іншій кількості та на інших комерційних умовах, якщо вона буде скоригована декларантом згідно з розбіжностями, а її обґрунтованість буде документально підтверджена. В якості об'єктивних доказів, що підтверджують правильність коректування ціни угоди відповідно до кількості товару, можуть розглядатися діючі прейскуранти виробника, які містять ціни, диференційовані згідно з кількісними параметрами.

Коли неможливо здійснити митну оцінку за методом I, а також відсутня інформація щодо цін на ідентичні товари, МВ визначається з використанням методу III, тобто за ціною угоди щодо подібних товарів. Потрібно відмітити

схожість методів II і III, принциповою відмінністю при застосуванні яких є розмежування понять “ідентичні” та “подібні” товари.

При встановленні факту подібності товарів враховуються такі ж їх основні характеристики, як і у випадку ідентифікації. Подібними вважаються товари, які не є ідентичними за всіма параметрами, але мають подібні характеристики і складаються із схожих компонентів, виконують однакові функції, тобто є комерційно взаємозамінними. Наприклад, імпортуються шини для автомобілів двох різних виробників, які розміщені в одній країні. У зв'язку з тим, що ці шини мають різні торговельні марки, вони не можуть розглядатися в якості ідентичних товарів. Проте, хоча шини і не є однаковими у всіх відношеннях, вони мають однакові характеристики, вироблені згідно з одними і тими ж стандартами, мають однакову якість та репутацію на ринку, тому їх необхідно розглядати як подібні товари.

На практиці для визначення МВ товарів метод III використовується частіше, ніж попередній, оскільки існує більше можливостей знайти подібний товар, а не ідентичний.

У випадках, коли подібні товари ввозилися в іншій кількості або на інших умовах поставки згідно з правилами ІНКОТЕРМС, аніж оцінювані товари, аналогічно як і для ідентичних товарів, проводиться відповідне коригування МВ з врахуванням виявлених розбіжностей. Інформація про ціни на ідентичні та подібні товари міститься в базі даних ДМСУ. Вона формується на основі митних документів, відомостей з прайс-листів, каталогів торговельних фірм та інших довідників.

За певних визначених обставин МВ товару може встановлюватися на основі індикативних цін, тобто цін, які склалися на відповідний товар на ринку експортера або імпортера у момент здійснення зовнішньоторговельної операції, враховуючи умови поставки та умови проведення розрахунків. Індикативні ціни встановлюються на товари, стосовно яких вживаються антидемпінгові або спеціальні заходи, встановлено режим квотування чи ліцензування тощо.

При розробці індикативних цін береться до уваги інформація щодо можливих цінових коливань, стандартизації продукції, умов поставки та розрахунків, стану кон'юнктури зовнішніх і внутрішніх ринків.

Приставаючи до розгляду методу IV митної оцінки на основі віднімання вартості, варто відмітити його принципову методологічну відмінність від вже розглянутих. В якості основи для визначення МВ товарів за методом IV встановлюється ціна одиниці товару, за якою оцінювані, ідентичні або подібні товари були продані на території України у незмінному стані. Крім цього, для використання ціни продажу на внутрішньому ринку оцінюваних, ідентичних або подібних товарів як основи визначення МВ, дана угода повинна відповідати наступним умовам:

- такі товари мають продаватися у час, максимально наближений до часу ввезення оцінюваних товарів (не раніше, ніж за 90 днів до дати ввезення оцінюваних товарів);

- відсутність взаємозв'язку між продавцем і покупцем;

- такі товари повинні продаватися найбільшою партією на території України;

- якщо відсутня інформація щодо продажу оцінюваних, ідентичних або подібних товарів в такому ж стані, в якому вони були ввезені, при дотриманні вище перерахованих вимог, декларант може використовувати для цілей митної оцінки ціну одиниці товару, що пройшов переробку, з поправкою на додану вартість.

Отже, для обчислення МВ згідно з методом IV за основу приймається внутрішня ціна, з якої необхідно вичленити ті елементи, які характерні для внутрішнього ринку, тобто затрати, здійснені після ввезення товарів на територію України.

Від базової ціни товару віднімаються наступні компоненти:

- витрати на виплату комісійних винагород;

- сума митних платежів та внутрішніх податків;

- витрати на навантаження, транспортування, страхування, понесені в Україні [1, С.100].

Практика свідчить, що метод IV визначення МВ застосовується не часто, оскільки він є складним, потребує додаткових затрат часу на проведення розрахунків, високого професіоналізму працівників митниці, наявності детальної бухгалтерської документації, яка б відображала перераховані види затрат. Проте, наявність даного методу митної оцінки оправдана з огляду на необхідність гармонізації митного законодавства України з міжнародними стандартами. Зокрема, ст. VII ГАТТ “Оцінка товарів для митних цілей” передбачає відрахування тих же компонентів, що і в розглянутій методиці, окрім вартості, доданої в результаті переробки товарів.

При застосуванні методу V митна вартість товарів визначається на основі витрат виробництва. Для визначення МВ за цим методом ціна товарів розраховується шляхом додавання:

- вартості матеріалів та витрат, понесених виробником у зв'язку з виробництвом оцінюваних товарів;
- загальних витрат, характерних для продажу (відчуження) товарів;
- прибутку експортера [1, С.100].

При цьому інформація про витрати повинна бути достовірною та базуватись на комерційних звітах виробника. Оскільки виробник є нерезидентом України, то митні органи не мають права вимагати надання бухгалтерських або інших документів для визначення МВ. Тому практичне застосування методу V можливе лише при умові, що виробник погоджується надати відповідну інформацію, а також згідний, у разі необхідності, на те, щоб відповідні органи його країни перевірили достовірність наданої інформації. Таким чином, даний метод визначення МВ є складним і трудомістким у використанні та застосовується на практиці рідко.

Якщо МВ не може бути визначена на основі використання жодного з усіх вище перерахованих п'яти методів, тоді передбачається застосування резервного методу.

Встановлення МВ оцінюваних товарів з використанням резервного методу здійснюється на основі законів України і має відповідати принципам та положенням ст. VII ГАТТ та Угоди про застосування ст. VII ГАТТ 1994 р.

Для визначення МВ товарів за резервним методом не може використовуватися:

- ціна товарів на внутрішньому ринку країни-експортера;
- ціна товарів, що поставляються з країни-експортера до третіх країн;
- ціна товарів українського походження на внутрішньому ринку України;
- довільно встановлена чи достовірно не підтверджена ціна;
- витрати на виробництво, що відрізняються від тих, які визначені для розрахунків ціни ідентичних або подібних товарів;
- мінімальна МВ;
- більша з двох альтернативних вартостей [1, С.101].

Для визначення МВ за резервним методом митний орган надає декларанту цінову інформацію, що є у його розпорядженні.

Вважаємо, що резервний метод визначення МВ можна трактувати як більш гнучке і/або комбіноване застосування будь-якого з попередніх п'яти методів (табл. 2.3).

Особливістю визначення МВ за резервним методом є те, що, на відміну від інших п'яти способів, він не встановлює будь-яку спеціальну вихідну базу оцінки, тому основою визначення МВ можна обрати одну із передбачених у попередніх п'яти методах. Загальною вимогою до цінових даних, які використовуються при визначенні МВ за методом VI, є вимога щодо їх достовірності, обґрунтованості, адресності. З метою досягнення найвищої адекватності при визначенні МВ товару за резервним методом, з п'яти запропонованих варіантів доцільно обрати той, у якому сума витрат, початково документально не підтверджених, є найменшою.

Так, прикладом використання резервного методу визначення МВ товарів як більш гнучкого підходу до методу оцінки за ціною угоди щодо товарів, які імпортуються, є застосування інформації, що знаходиться у розпорядженні

митного органу, для встановлення суми одного з елементів МВ за відсутності її документального підтвердження.

Таблиця 2.3

Порядок застосування резервного методу визначення митної вартості товарів

варіанти	Основа визначення МВ	Причини неможливості застосування відповідного методу визначення МВ	Порядок застосування резервного методу визначення МВ товарів як більш гнучкого і комбінованого підходу до попередніх п'яти методів
I	Ціна угоди щодо товарів, які імпортуються	Неможливо застосувати метод I, оскільки відсутні документально підтвержені дані про вартість транспортування товару до перетину кордону, або інші дані, необхідні для коригування основи визначення МВ	Ціна угоди коригується аналогічно, як у методі I, з тією відмінністю, що елементи, які документально не підтвержені, розраховуються на основі даних ДМСУ. Комбінований підхід полягає у можливості використання інформації щодо одного з елементів МВ про ідентичні або подібні товари
II	Ціна угоди на ідентичні товари	Неможливо застосувати методи II або III, оскільки ідентичні чи подібні товари ввезені раніше, ніж за 90 днів до імпортування товарів, що оцінюються, або у кількості, що значно відрізняється від кількості оцінюваних товарів	Ціна угоди коригується аналогічно, як у методі II чи III відповідно з певними поправками, які здійснюються на основі детального аналізу впливу факторів строку давності або величини партії товарів на ціну угоди (наприклад, враховується рівень інфляції, торговельні знижки за кількість купленого товару тощо)
III	Ціна угоди на подібні товари		
IV	Внутрішня ціна товарів	Неможливо застосувати метод IV, оскільки відсутні документально підтвержені дані щодо одного із елементів, необхідного для коригування основи визначення МВ	Внутрішня ціна коригується аналогічно, як у методі IV, з тією відмінністю, що елементи, які документально не підтвержені, розраховуються на основі середнього значення по Україні (сума обов'язкових платежів до бюджету повинна бути обов'язково документально підтверджена)
V	Витрати виробництва	Неможливо застосувати метод V, бо один із видів витрат виробництва документально не підтверджено	МВ розраховується аналогічно до методу V, але сума витрат, що не були підтвержені документально, розраховується на основі середніх значень

Прикладом більш ліберального підходу до методів визначення МВ за ціною угоди щодо ідентичних товарів або за ціною угоди щодо подібних товарів, який трансформує їх у резервний метод, є гнучкість відносно термінів ввозу ідентичних та подібних товарів. Такий крок є допустимим, якщо аналіз цін на певний вид товару свідчить про їх стабільність протягом даного відрізка часу.

У випадку з методом оцінки на основі додавання вартості, прикладом його трансформації у резервний метод може бути використання інформації з довідників по цінах (або статистичних даних про загальноприйняті у світовій практиці рівні комісійних знижок, прибутку, транспортних тарифів тощо) для визначення одного з видів витрат, які документально не підтверджені декларантом.

Важливим джерелом цінової інформації при застосуванні резервного методу є цінові бази даних, які формуються безпосередньо органами митної служби шляхом узагальнення та систематизації ВМД. У них міститься інформація щодо найменування та коду товарів згідно з УКТЗЕД, умов поставки, країни походження та кількості товарів, додаткової одиниці виміру, МВ товарів та реєстраційних номерів ВМД, згідно з якими були ввезені товари. Таким чином, шляхом введення коду товару, котрий нас цікавить, можна визначити його орієнтовну ціну. При цьому варто враховувати, що кожна конкретна угода є індивідуальною, на неї впливає багато факторів (умови поставки, об'єми партії товару, застосування знижок тощо), тому не слід користуватися ціновою базою даних ДМСУ як догмою, проте її використання дозволяє оперативніше вирішувати питання щодо митної оцінки.

Узагальнюючи вищесказане, можна зробити висновок про те, що вітчизняне законодавство з питань митної оцінки знаходиться на стадії становлення, існує потреба у здійсненні доопрацювання окремих питань щодо методики визначення МВ. В період інтеграції у світовий господарський простір важливими та складними завданнями для України є не лише ефективне впровадження системи визначення МВ, яка відповідає нормам і принципам

СОТ, та введення чітких правил здійснення митної оцінки, але й організація дієвої та оперативної системи контролю за їх дотриманням, яка б захищала економічні інтереси нашої держави та сприяла розвитку зовнішньоекономічних відносин.

2.3. Реалізація фіскального потенціалу мита

2.3.1. Мито в складі доходів Державного бюджету України.

Особливістю мита як податку є його значний регулюючий потенціал, що пов'язано з безпосереднім впливом митно-тарифних інструментів на розвиток зовнішньої торгівлі, а також вітчизняної економіки в цілому. Тому, на відміну від інших податків, мито, зазвичай, вводиться не стільки у фіскальних цілях, як з метою регулювання економіки. Як правило, чим вищий рівень економічного розвитку країни, тим меншу роль відіграє бюджетний аспект при встановленні податків на зовнішню торгівлю.

Для країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою, в тому числі і для України, митні платежі загалом, як і мито зокрема, все ще залишаються вагомим джерелом доходів бюджету (табл. 2.4).

Аналіз даних табл. 2.4 свідчить про те, що питома вага фактичних надходжень мита у загальній сумі доходів державного бюджету упродовж 1999 – 2004 рр. коливалась від 3,7 до 7,2%. Тобто, параметри даного показника є досить значними та відносно стабільними. Слід зазначити, що обсяги мита, які надходять до державного бюджету, щорічно зростають. У загальній сумі митних платежів, які надійшли до Державного бюджету України протягом 1999 – 2004 рр., частка мита становить більше однієї п'ятої, що також вказує на його вагоме фіскальне значення.

Таблиця 2.4

Динаміка фактичних надходжень мита до Державного бюджету України за 1999 – 2004 рр. та його частка у загальній сумі доходів бюджету

(млн. грн.)

Показники	1999 рік	2000 рік	2001 рік	2002 рік	2003 рік	Темп зростання надходжень за 2003 р. у порівнянні з 2002 р., %	2004 рік	Темп зростання надходжень за 2004 р. у порівнянні з 2003 р., %
Мито	863,2	1336,6	1712,2	2116,8	3336,8	157,6	4687,4	140,5
Митні платежі	3461,5	5582,8	6457,6	9918,8	14013	141,3	18065,5	128,9
Частка надходжень мита у загальній сумі митних платежів, %	24,9	23,9	26,5	21,3	23,8	-	25,9	-
Загальна сума доходів Державного бюджету	19800	36229,9	37518,5	44420,4	50020,9	112,6	65215,7	130,4
Питома вага надходжень мита у загальній сумі доходів бюджету, %	4,3	3,7	4,6	4,7	6,7	-	7,2	-

Джерело: таблицю складено автором на основі статистичних даних ДМСУ.

Планування та відстеження надходження до бюджету мита проводиться за двома його видами: вивізним та ввізним митом. Останнє, крім цього, підрозділяють на ввізне мито в торговому обігу (оподатковуються товари, котрі ввозяться юридичними особами) та ввізне мито в неторговому обігу (оподатковуються товари, які ввозяться фізичними особами).

У табл. 2.5 проілюстровано виконання планових показників щодо надходження до державного бюджету ввізного та вивізнього мита в цілому по Україні у 2001 – 2004 рр. Наведені дані свідчать, що визначальним в загальному обсязі мита є ввізне мито.

Таблиця 2.5

**Виконання планових показників надходження мита за видами до Державного бюджету України
у 2001 – 2004 рр. та планові показники на 2005 р.**

(млн. грн.)

Вид платежу	2001 рік			2002 рік			2003 рік			2004 рік			Планові показники в Законі України “Про Державний бюджет України на 2005 рік”
	Планові показники в Законі України “Про Державний бюджет України”	Фактичне перерахування	Виконання плану, %	Планові показники в Законі України “Про Державний бюджет України”	Фактичне перерахування	Виконання плану, %	Планові показники в Законі України “Про Державний бюджет України”	Фактичне перерахування	Виконання плану, %	Планові показники в Законі України “Про Державний бюджет України”	Фактичне перерахування	Виконання плану, %	
Мито В т. ч.:	1584,6	1712,2	108,1	2054,7	2116,8	103,0	2763,1	3336,8	120,8	4566,8	4687,4	102,6	7632,3
ввізне	1579,6	1704,8	107,9	2048,7	2109,0	102,9	2582,5	3088,8	119,6	3660,6	3995,8	109,2	6370,2
вивізне	5,0	7,4	148,0	6,0	7,8	130,0	180,6	248,0	137,3	906,2	691,6	76,3	1262,1

Джерело: таблицю складено автором за даними ДМСУ та [25; 26].

Потрібно зазначити, що левову частку ввізного мита сплачують юридичні особи. Тому тенденції в сумарному надходженні мита в цілому співпадають з тенденціями, що спостерігаються в надходженні ввізного мита в торговому обігу.

З табл. 2.5 видно, що показники надходження як ввізного, так і вивізного мита мають тенденцію до збільшення. Планові завдання, визначені у законах України “Про Державний бюджет України” на 2001 – 2004 рр., виконуються щорічно із позитивним відхиленням. Виключенням стало лише часткове виконання планового показника стосовно експортного мита у 2004 р. – на 76,3%, що пов’язано з очікуванням значного збільшення його надходжень внаслідок запровадження мита на газ, яке виправдалось не повністю.

У додатку Н наведено показники надходження мита до державного бюджету за регіонами у 2001-2004 рр. з використанням умовного регіонального поділу України, у розрізі якого ведеться національна митна статистика. Аналіз даних показує, що найбільшу частку загальних надходжень мита до бюджету (майже третину) мобілізує Київська регіональна митниця, котра здійснює митний контроль на території міста Києва. В ході подальшого дослідження будуть використані окремі статистичні дані щодо діяльності саме Київської регіональної митниці, оскільки вони найбільш адекватно відображають загальні тенденції митного оподаткування в Україні.

Значними є надходження мита до державного бюджету також по Чорноморському та Західному регіонах, що пояснюється їх географічним розташуванням. Щодо окремих митниць, то найбільші суми мита до Державного бюджету України у 2001-2004 рр., окрім Київської регіональної митниці, спрямували також Чорноморська та Дніпровська регіональні митниці.

Динаміку та структуру фактичних надходжень мита в торговому обігу до Державного бюджету України за видами платежу можна показово прослідкувати на прикладі діяльності Київської регіональної митниці за 2001 – 2003 рр. (додаток П). Аналіз вищезгаданих даних показує, що найбільшу питому вагу (близько 85%) займає узагальнений вид платежу за кодом 020 –

мито на товари, що ввозяться на територію України суб'єктами підприємницької діяльності. Значну частку займає також мито на нафтопродукти та транспортні засоби, з яких справляється акцизний збір, (7,2%), а також мито на товари, що вивозяться з території України суб'єктами підприємницької діяльності (8,2%). Інші ж види даного платежу не мають суттєвого фіскального значення.

Динаміка та структура нарахованого згідно з ВМД мита у розрізі способів розрахунків в зоні діяльності Київської регіональної митниці за період 2001 – 2003 рр. відображені у додатку Р. Аналіз наведених даних свідчить, що близько 50% мита сплачується шляхом безготівкового розрахунку через банківські установи. Значну питому вагу займає також умовне нарахування мита – більше 40%. Такий спосіб розрахунку передбачає фактичне звільнення від сплати мита на підставі дії договорів про вільну торгівлю. Майже всі інші способи розрахунку також є пільговими та передбачають або звільнення від сплати мита, або повернення суб'єкту ЗЕД сплаченої суми мита після закінчення дії митного режиму.

Існує сезонна залежність величини надходження мита до бюджету, що можна відстежити на рис. 2.6 на прикладі динаміки надходження мита по місяцях у 2001-2003 рр. в зоні діяльності Київської регіональної митниці.

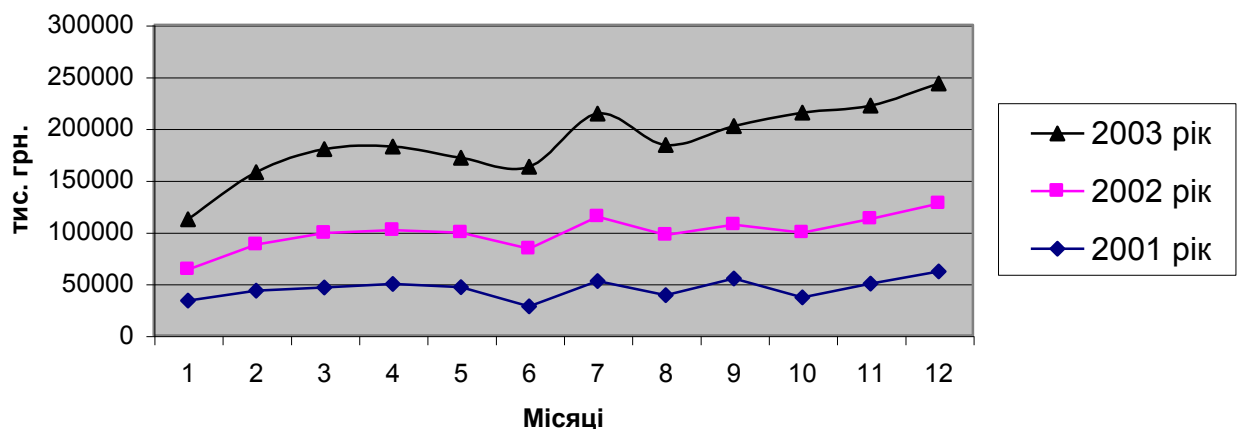


Рис. 2.6. Динаміка надходження до Державного бюджету України мита у торговому обігу за місяцями, акумульованого Київською регіональною митницею у 2001 – 2003 рр. (за даними Київської регіональної митниці).

І хоча така залежність не є стійкою, її слід враховувати при здійсненні аналізу ефективності діяльності митних органів.

Одним із завдань, поставлених у даному дисертаційному дослідженні, є виявлення та дослідження факторів, які впливають на надходження мита до Державного бюджету України. Як правило, у науковій літературі розглядаються фактори, що визначають надходження до бюджету митних платежів загалом. Вони ж впливають і на надходження до бюджету мита як одного з видів митних платежів. Проте, інтенсивність впливу даних факторів на обсяг надходжень митних платежів в цілому та мита, зокрема, буде у деяких випадках різнитись. Загалом фактори, що визначають надходження до бюджету митних платежів, поділяють на зовнішні, які не обумовлені діяльністю митних органів, та внутрішні, які обумовлені такою діяльністю. Подібний поділ є досить умовним, оскільки результати діяльності митних органів у напрямку наповнення державного бюджету митними платежами визначаються не стільки впливом внутрішніх факторів, скільки зовнішніх, які, зазвичай, є об'єктивними по відношенню до діяльності ДМСУ. Проте, дана класифікація дозволяє оцінити ефективність роботи митних органів на основі внутрішніх факторів.

На нашу думку, більш влучною назвою для зовнішніх факторів, які впливають на надходження мита до державного бюджету, є їх трактування як чинників “першого порядку”, які безпосередньо визначають суму мита, що підлягає перерахуванню у бюджет, та базуються на законодавчо закріплених нормах; відповідно для внутрішніх факторів – як чинників “другого порядку”. Схематично таку класифікацію зображено на рис. 2.7.

Аналіз факторів, які впливають на рівень надходження мита до бюджету, дозволяє виявити резерви збільшення дохідної бази основного централізованого фонду грошових коштів, що є особливо актуальним при наявності дефіциту фінансових ресурсів, котрі знаходяться у розпорядженні держави.

Насамперед розглянемо чинники першого порядку. Найвагомим серед них є вартісний об'єм та структура зовнішньоторговельного обігу (загального товарообігу зовнішньої торгівлі). Зовнішньоторговельний обіг – це сума

вартостей товарів, які були експортовані та імпортовані країною за певний період [61, С.499].



Рис. 2.7. Класифікація факторів впливу на надходження мита до державного бюджету.

Оскільки ми вияснили, що вивізне мито має незначну питому вагу у сумі загальних надходжень мита до державного бюджету, то показником, який суттєво впливає на стан бюджетних надходжень мита, є загальний обсяг імпорту, а точніше – оподатковуваний імпорт. Графічне зображення динаміки загальних обсягів імпорту за 2000 – 2004 рр. подане у додатку С. Аналіз діаграми свідчить про щорічне зростання обсягу ввезених товарів за 2000 – 2004 рр., що є позитивною тенденцією з точки зору фіску.

Загальний обсяг імпорту у 2003 р. становив 22660 млн. дол. США, що на 38% більше, ніж у 2002 р. (16371 млн. дол. США.). Темп зростання загальної вартості ввезених в Україну товарів протягом 2004 р. у порівнянні з 2003 р. був дещо нижчим – 128%. Таке збільшення відбулось як за рахунок загальних тенденцій, в тому числі через збільшення обсягів імпорту окремих товарів та подорожчання нафти на світовому ринку, так і за рахунок збільшення середніх митних вартостей імпортованих товарів завдяки

вжитим ДМСУ заходам щодо посилення митного контролю. Так, обсяги імпорту товарів паливно-енергетичної галузі зростали упродовж 2003 – 2004 рр. значними темпами. А загальна сума коригування МВ товарів у 2003 р. складала 2 900 млн. грн., у 2004 р. – відповідно 4039 млн. грн.

Одним із факторів, які безпосередньо визначають стан надходження мита до державного бюджету, є оподатковуваний імпорт (податкова база). У додатку Т приведені обсяги імпорту, оподаткованого митом, та суми ввізного мита за 2000 – 2004 рр. Співвідношення цих двох показників відображає рівень податкового навантаження, тобто скільки гривень мита в середньому справляється із 1 долара США імпортованої продукції. Аналіз діаграми показує, що обсяг імпорту, оподаткованого митом, щорічно зростає, що сприятливо відображається на наповнюваності дохідної частини бюджету.

Позитивна динаміка рівня податкового навантаження імпорту митом (див. додаток Т), вказує на збільшення у структурі імпорту частки товарів, на які встановлено високі ставки мита, що також сприятливо впливає на наповнюваність бюджету. На наш погляд, такий факт є дещо парадоксальним: по-перше, Україна пішла шляхом лібералізації митного тарифу, що передбачає зменшення митних ставок; по-друге, логічно припустити, що структура імпорту повинна трансформуватись у бік збільшення частки товарів, на які встановлено низькі ставки мита.

Наведені статистичні дані щодо збільшення податкового навантаження на імпорт з боку мита можна пояснити лише підвищенням ефективності митного контролю, завдяки чому зменшується обсяг неврахованого імпорту, левову частку якого складають саме ті товари, на котрі встановлено високі ставки мита: автомобілі, одяг, взуття, побутова техніка, меблі, продовольчі товари. Таким чином, можна зробити висновок про доцільність посилення митного контролю з метою недопущення фактів ухилення від оподаткування, що позитивно вплине як на наповнюваність Державного бюджету України, так і на підвищення ефективності використання регулюючого потенціалу мита.

Наступним фактором “першого порядку”, який суттєво впливає на надходження мита до державного бюджету, є митні ставки. Міжнародна практика свідчить, що граничний рівень оподаткування ввізним митом не повинен перевищувати 30%, оскільки у протилежному випадку найімовірніше відбудеться зменшення надходжень мита до бюджету. Тобто закономірність, обґрунтована А. Лаффером, справджується і для мита. Ефективний рівень митно-тарифного захисту є невисоким – не більше 10–15% [55, С.41]. З метою успішної інтеграції у світовий господарський простір Україна приводить митно-тарифне законодавство у відповідність з міжнародними стандартами, що, перш за все, передбачає поетапне зменшення митних тарифів.

Щодо митно-тарифних пільг як фактору впливу на надходження мита до державного бюджету варто зазначити, що збільшення їх кількості призводить до скорочення надходжень до бюджету. У зв'язку з цим слід переглянути перелік митно-тарифних пільг в Україні з метою їх обґрунтованого обмеження. Детальніше дане питання буде розглянуто у пункті 2.3.2 дисертаційного дослідження.

Оскільки специфічні та комбіновані ставки мита встановлені у Митному тарифі України у євро, на суму надходження мита до державного бюджету впливає курс євро по відношенню до гривні. Так, у 2004 р. курс євро відчутно збільшився у порівнянні з 2003 р., що безперечно виступило одним із чинників зростання надходжень мита до Державного бюджету України. Вивізне мито на газ встановлене у доларах США, тому курс долара по відношенню до гривні також впливає на виконання запланованих фіскальних показників.

Фактори “другого порядку”, що визначають рівень надходження мита до бюджету, пов'язані з організацією митного контролю та запобіганням порушення податкової дисципліни. З метою підвищення показників надходження мита до бюджету, перш за все, необхідно вдосконалювати організацію митного контролю за імпортними операціями: при ввозі товарів на

митну територію; при розміщенні товарів на митних ліцензійних складах; при здійсненні митного контролю із застосуванням ВМД.

Посилення митного контролю сприятиме значному зменшенню обсягів неврахованого імпорту та зменшенню випадків ухилення від сплати митних платежів. Типовими порушеннями щодо імпорту товарів виступають: недостовірне декларування їх кількості і ваги; декларування за кодом іншого товару, на який встановлено нижчу ставку ввізного мита; заниження МВ; недостовірне декларування країни походження з метою одержання пільг щодо сплати мита.

Отже, основними факторами зростання надходжень мита до державного бюджету є: розмір митних ставок, податкова база, митні пільги та рівень організації митного контролю. Оскільки Україна стала на шлях лібералізації Митного тарифу, що передбачає поступове зменшення ставок мита, то резервом збільшення обсягів сплаченого мита серед чинників першого порядку, насамперед, виступає розширення податкової бази. Скасування окремих пільг щодо сплати ввізного мита також сприятиме підвищенню рівня митного оподаткування. Тим не менше, основним резервом збільшення надходження мита до бюджету на перспективу стане вдосконалення організації митного контролю в Україні.

2.3.2. Особливості та доцільність застосування митно-тарифних пільг в Україні. Існування значної кількості митно-тарифних пільг в Україні призводить до зменшення фактичних надходжень мита до бюджету. Оцінка діючої вітчизняної системи митно-тарифних пільг та їх критичний перегляд на предмет скасування необґрунтованих, дозволить не тільки збільшити суму мита, що надходить до бюджету, але й вирішити інші економічні проблеми внаслідок підвищення ефективності застосування мита як інструмента регулювання зовнішньої торгівлі.

Митний кодекс України трактує митно-тарифні пільги (тарифні пільги) як пільги, що надаються країною в процесі реалізації її зовнішньоекономічної політики на умовах взаємності або в односторонньому порядку щодо товарів,

які переміщуються через митний кордон, у вигляді повного чи часткового звільнення від сплати мита, або повернення раніше сплаченого мита [1, С.112]. М. О. Петренко вважає, що тільки звільнення від сплати мита є пільгою при митному оформленні, а інші форми, як от повернення раніше сплаченого мита – це лише складова механізму реалізації ЗЕД [160, С.85]. Ми поділяємо погляди більшості вітчизняних дослідників, серед яких О. П. Гребельник, В. І. Дудчак, М. М. Каленський, О. В. Мартинюк, П. В. Пашко, С. С. Терещенко та інші, котрі зазначають, що тарифна пільга може надаватися суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності у вигляді: повернення раніше сплаченого податку, зниження митної ставки, повного звільнення від сплати мита, застосування преференційної ставки [71, С.185; 184, С.398; 80; 155, С.224].

Варто зазначити, що міжнародні торговельні організації, зокрема СОТ, виступають за мінімізацію митних пільг, в тому числі і тарифних. Проте, митно-тарифні пільги існують у багатьох країнах. Оскільки при наданні податкових пільг необхідно керуватися науково обґрунтованим підходом, вважаємо, що доцільно переглянути систему митно-тарифних пільг в Україні.

Митно-тарифні пільги можуть надаватись у зв'язку з наступними чинниками:

- незначним обсягом експорту чи імпорту (це фактично є неоподатковуваний мінімум);
- особливим статусом осіб або призначенням предметів, які перетинають кордон;
- особливостями митного режиму;
- укладенням міжнародних договорів, створенням інтеграційних міжнародних об'єднань, наданням тарифних преференцій;
- географічно-кліматичними умовами, інколи недостатнім економічним розвитком, що спричиняє неможливість або недоцільність виробництва певних видів товарів, які є товарами “критичного імпорту”*.

*Примітка. У вітчизняній практиці до червня 2000 р. був законодавчо встановлений перелік товарів критичного імпорту, який на сьогодні скасовано. Ми вживаємо термін “товари критичного імпорту” для позначення товарів, в імпорті яких Україна особливо зацікавлена.

Однією з пільг, пов'язаних із незначним обсягом імпорту, є звільнення від оподаткування митом товарів, що ввозяться на територію України громадянами, загальною вартістю до 200 євро [22].

Прикладом надання тарифних пільг, пов'язаних з особливим статусом осіб, є звільнення від сплати експортного та імпортного мита товарів, передбачених для офіційних потреб дипломатичних представництв, консульських установ іноземних держав, а також для власних потреб дипломатичного персоналу та членів їх сімей [1, С.107-111].

До митно-тарифних пільг, які передбачені в зв'язку з особливим призначенням предметів, що перетинають кордон, відноситься звільнення від митного оподаткування:

- транспортних засобів, які здійснюють регулярні міжнародні перевезення;
- валюти та цінних паперів;
- речей, які ввозяться (пересилаються) у зв'язку з переселенням на постійне проживання в Україну;
- предметів особистого користування фізичних осіб, за винятком транспорту та запчастин до нього;
- майна, що ввозиться в Україну за договорами про спільну інвестиційну діяльність;
- насіння, яке ввозиться з метою проведення наукових досліджень і для державного сортовипробування, та ін.

Щодо митних пільг, які пов'язані з особливостями митного режиму, то дане питання розглядалось у підрозділі 2.1 дисертаційного дослідження (див. додаток Л).

Митно-тарифні пільги можуть надаватися згідно з міжнародними договорами. Так, до товарів, що походять із країн, з якими Україна уклала торговельно-економічні угоди з надання РНС або національного режиму, застосовуються пільгові ставки мита (див. додаток К). Щодо оподаткування митом товарів, які походять з країн, з якими укладено угоди про вільну торгівлю, застосовуються положення цих угод. Як правило, такими угодами

передбачається застосування пільгових ставок мита, за виключенням окремих товарів. Україна уклала угоди про вільну торгівлю з Азербайджаном, Білорусією, Вірменією, Грузією, Естонією, Казахстаном, Киргизією, Латвією, Литвою, Македонією, Молдовою, Росією, Таджикистаном, Туркменістаном, Узбекистаном*.

До 1997 р. Україна застосовувала преференційний режим у торгівлі із країнами, що розвиваються. Перелік таких країн включав близько 150 держав. Вважаємо, що скасування преференційного режиму по відношенню до країн, що розвиваються, було хибним кроком. По-перше, Україна позбулася РНС експорту товарів до зазначених країн, по-друге, поступила всупереч міжнародним нормам. Таким чином, Україні слід відновити преференції у торгівлі з країнами, які віднесені ООН до найменш розвинутих, а також з країнами, що розвиваються, у яких показник ВВП на душу населення менший, ніж в нашій державі.

Щодо товарів “критичного імпорту”, то їх звільнення від оподаткування митом є доцільним, оскільки країна зацікавлена у імпорті продукції, виробництво якої на її території є неможливим або неефективним. В Україні деякі товари “критичного імпорту” все ще оподатковуються митом, наприклад, окремі види екзотичних фруктів. Проте, в цьому напрямку є певні позитивні зрушення – ставки мита на товари “критичного імпорту” поступово зменшуються. Так, Законом України № 2470-IV від 15.03.2005 р. “Про внесення змін до Закону України “Про Митний тариф України” було вдвічі зменшено ставки імпортного мита на банани (з 6% до 3%), також зменшено до 4% ставки ввізного мита на фініки тощо. У зв’язку із зазначеним, вважаємо, що необхідно затвердити вичерпний та обґрунтований перелік товарів “критичного імпорту” в Україну, які б не оподатковувались митом.

Сума мита, яка не справляється завдяки наданим пільгам, вказується декларантом у ВМД і має характер умовного нарахування. Абсолютні

* Примітка. З 01.05.2004 р. втратили чинність Угоди про вільну торгівлю, укладені Україною з Естонією, Латвією та Литвою у зв’язку із вступом зазначених республік до ЄС. Оподаткування митом товарів, походженням із цих країн, відбувається за пільговими ставками.

показники умовних нарахувань мита в цілому по Україні упродовж 2001 – 2004 рр. постійно збільшувались (рис. 2.8).

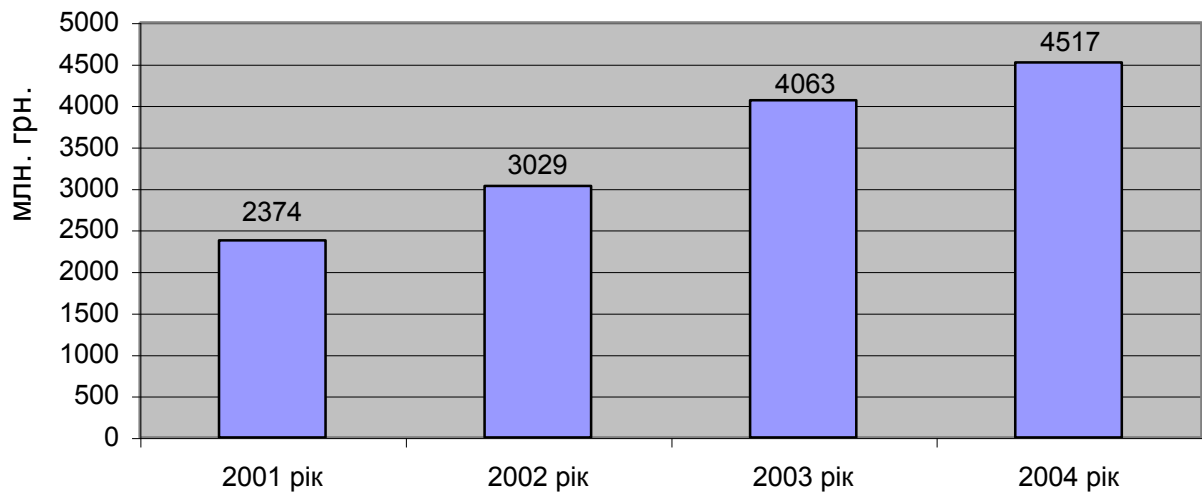


Рис. 2.8. Динаміка умовних нарахувань мита в цілому по Україні у 2001 – 2004 рр. (за даними ДМСУ).

У 2002 р. сума умовних нарахувань мита зросла на 27% у порівнянні з 2001 р., а у 2003 р. – на 34% у порівнянні з попереднім роком. Таким чином, можна зробити висновок про позитивну динаміку темпів зростання суми умовних нарахувань мита за 2001 – 2003 рр. У 2004 р. сума умовних нарахувань даного податку зросла лише на 11% у порівнянні з 2003 р., тобто зазначений показник відносно стабілізувався.

Про існування значних пільг у вітчизняному митно-тарифному оподаткуванні свідчить той факт, що обсяг умовних нарахувань мита у 1997 – 2004 рр. щорічно складав не менше 90% суми його фактичних надходжень до Державного бюджету України (табл. 2.6).

Аналіз табл. 2.6 показує, що у 1997 р. сума умовних нарахувань мита була дещо меншою, ніж величина його фактичного надходження до державного бюджету, а у 1998 р. умовні нарахування мита вже більше, як у 2 рази перевищували обсяг його перерахувань до бюджету. У 2001-2003 рр. суми умовних нарахувань мита також перевищували суми фактичних надходжень мита до Державного бюджету України.

Таблиця 2.6

Динаміка частки умовних нарахувань у сумі фактичних надходжень мита до Державного бюджету України за 1997 – 2004 рр.

(млн. грн.)

Показники	1997 рік	1998 рік	2001 рік	2002 рік	2003 рік	2004 рік
Сума фактичних надходжень мита до державного бюджету	589,8	787,1	1712,2	2116,8	3336,8	4687,4
Сума умовних нарахувань мита	547,4	1906,6	2374	3029	4063	4517
Частка умовних нарахувань у сумі фактичних надходжень мита до бюджету, %	92,8	242,2	138,6	143,1	121,8	96,4

Джерело: таблицю складено за даними ДМСУ та [160, 86].

Тенденція до збільшення співвідношення умовних нарахувань і суми фактичних надходжень мита до бюджету, яка мала місце у 2001-2002 рр., з II половини 2002 р. змінилася. Тобто, у II півріччі 2002 р. та I півріччі 2003 р. згадане співвідношення зменшувалось та складало відповідно 127,1% та 115,2%. А у 2004 р. сума умовних нарахувань мита була меншою від фактичних надходжень даного податку до Державного бюджету України майже на 4%.

Підставою для митного оформлення товарів із застосуванням податкових пільг є законодавчі акти України. Упродовж 2004 р. пільгове митне оформлення товарів здійснювалось на підставі більш, як 70 законодавчих актів, міжнародних та міжурядових угод України з країнами СНД, Балтії та Республікою Македонія про вільну торгівлю, в тому числі надання митно-тарифних пільг регламентувало близько 50 нормативно-правових актів.

Структура митно-тарифних пільг відповідно до зазначеного критерію у 2003-2004 рр. подана у табл. 2.7.

Таблиця 2.7

Структура митно-тарифних пільг згідно із законодавчими актами, які регламентували їх надання у 2003-2004 рр.

(млн. грн.)

Законодавчі акти, які регламентують надання митних пільг	Умовні нарахування							
	2003 рік				2004 рік			
	Імпортне мито		Експортне мито		Імпортне мито		Експортне мито	
	Сума	Частка у загальній сумі умовних нарахувань імпортного мита, %	Сума	Частка у загальній сумі умовних нарахувань експортного мита, %	Сума	Частка у загальній сумі умовних нарахувань імпортного мита, %	Сума	Частка у загальній сумі умовних нарахувань експортного мита, %
Міжурядові угоди України про вільну торгівлю з країнами СНД, Балтії та Республікою Македонія	2644,6	69,1	207,1	86,9	2908,9	68,5	257,4	96,2
Закон України “Про Єдиний митний тариф”	519,0	13,6	10,6	4,5	353,2	8,3	8,9	3,3
Закони України про СЕЗ та ТПП	169,1	4,4	-	-	325,1	7,6	-	-
Закон України “Про гуманітарну допомогу”	88,6	2,3	0,1	0,1	123,0	2,9	-	-
Інші	403,8	10,6	20,3	8,5	538,7	12,7	1,3	0,5
Всього	3825,1	100	238,1	100	4248,9	100	267,6	100

Джерело: таблицю складено автором за даними ДМСУ.

З наведених даних видно, що найбільшу питому вагу у загальній сумі умовно нарахованого мита займають умовні нарахування, здійснені згідно з міжурядовими угодами України про вільну торгівлю з країнами СНД, Балтії та Республікою Македонія, – у 2003 р. їх частка (по експортному та імпортному миту разом) склала 70,2%, а в 2004 р. – 70,1%.

Закон України “Про Єдиний митний тариф” від 05.02.92 р. № 2097-XII (із змінами) передбачає ряд податкових пільг щодо справляння імпортного та експортного мита. Зокрема, згідно з даним нормативним актом не оподатковуються ввізним митом: з 01.01.2005 р. по 01.01.2012 р. імпортні товари, які використовуються для будівництва морських та річкових суден; з 01.01.2004 р. по 01.01.2009 р. імпортні товари для використання у видавничій діяльності, які не виробляються в Україні; з 01.01.2002 р. по 01.01.2007 р. деякі товари, ввезені на територію України для виробництва авіаційної техніки; фармацевтична продукція, яка не виробляється в Україні та ін. Законом передбачається також звільнення від сплати мита товарів, які тимчасово ввозяться на територію України або тимчасово вивозяться за її межі. Частка умовних нарахувань мита, здійснених у відповідності до Закону України “Про Єдиний митний тариф” у 2003 р. складала 13% від загальної суми пільг щодо оподаткування митом, у 2004 р. – відповідно 8%. У структурі таких пільг найбільшу питому вагу займають звільнення від сплати ввізного мита об’єктів оперативного лізингу, тобто товарів, які ввезені на митну територію України на умовах лізингу і підлягають обов’язковому зворотному вивезенню за її межі протягом 1 року.

Частка умовних нарахувань мита в Україні, здійснених згідно із законами про вільні економічні зони, у 2003 р. складала 4,2%, у 2004 р. – відповідно 7,2%; згідно із Законом України “Про гуманітарну допомогу” у 2003 р. – 2,2%, у 2004 р. – відповідно 2,7%.

Об’єктивною причиною збільшення у 2003-2004 рр. суми пільгового оподаткування митом є зростання обсягу енергоносіїв, що імпортуються країнами, з якими укладено Угоди про вільну торгівлю. Так, якщо у 2001 р. в пільговому режимі ввозилось 44,2% загального обсягу енергоносіїв; у 2002 р. – 52,8%; то в 2003-2004 рр. – відповідно близько 60%.

Найбільше зростання сум умовних нарахувань мита спостерігається у торгівлі з Республікою Таджикистан, Республікою Македонія та Республікою Казахстан. Це пояснюється тим, що основу структури імпорту з цих країн

складають товари, на які в Митному тарифі України встановлено високі ставки ввізного мита. Так, основну частину імпорту з Македонії складає сільськогосподарська продукція; Таджикистану – текстильні вироби та сільськогосподарська продукція; Казахстану – метали та вироби з них, хімічна та сільськогосподарська продукція.

Виходячи з вищезазначеного, можна стверджувати, що визначальними факторами збільшення у 2003-2004 рр. абсолютних показників умовних нарахувань мита були:

- зростання загальних обсягів імпорту;
- зміна структури імпорту в напрямку підвищення частки товарів, походженням з країн, з якими укладено Угоди про вільну торгівлю.

На нашу думку, не всі пільги щодо оподаткування митом в Україні є доцільними та ефективними. Зокрема, вважаємо, що доречно відмінити пільги з експортного мита, окрім гуманітарної допомоги, оскільки вивізне мито вводиться у виключних випадках з метою захисту окремих пріоритетних галузей економіки і повинно носити тимчасовий характер. Тарифні пільги у відношенні експорту створюють можливість ухилення від сплати експортного мита, зводять нанівець спроби реалізації його регулюючого потенціалу. Більш того, відмова від надання тарифних пільг щодо сплати експортного мита дозволила б мобілізувати до державного бюджету додатково понад 250 млн. грн. на рік.

Зупинимось детальніше на питанні доцільності надання митно-тарифних пільг суб'єктам вільних економічних зон. У таких випадках експортно-імпортні операції здійснюються у режимі “спеціальна митна зона”. Перш за все, потрібно зазначити, що статус спеціальної митної зони може мати СЕЗ та ТПР.

Спеціальні митні зони створювались відповідно до законодавства України про СЕЗ шляхом прийняття окремого закону для кожної із них, у якому визначалися її статус, територія, термін функціонування та особливості застосування законодавства України на її території. У 2005 р. в Україні було

відмінено всі податкові пільги для суб'єктів СЕЗ та ТПР, в тому числі і митно-тарифні.

Аналіз структури митно-тарифних пільг, які надавалися згідно із законами України про вільні економічні зони, у 2003 р. показує, що найбільшу питому вагу умовних нарахувань мита по вільних економічних зонах становили умовні нарахування у СЕЗ та ТПР в Донецькій області, – 34,5% (додаток У). Значну частку у загальній сумі тарифних пільг становили також звільнення щодо сплати мита у СЕЗ “Закарпаття” – 14,1%; ТПР та СЕЗ “Порт Крим” в Автономній Республіці Крим – 11,23%. Згідно із Законом України “Про спеціальний режим інвестиційної діяльності на території міста Харкова” від 11.05.2000 р. №1714-III у 2003 р. було умовно нараховано 19,1 млн. грн. мита (11,3% загальної суми пільг); а згідно із Законом України “Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків” від 16.07.1999 р. №991-XIV – відповідно 22,7 млн. грн. (13,4% загальної суми пільг).

Перша в Україні СЕЗ – Північнокримська експериментальна економічна зона “Сиваш”, яка почала функціонувати у 1996 р. Суб'єкти підприємницької діяльності даної зони отримали митно-тарифні пільги у вигляді звільнення від сплати мита імпортової сировини, матеріалів та обладнання, які завозились для власного виробництва. На Львівщині було створено дві СЕЗ із статусом спеціальної митної зони: “Трускавець” і “Яворів”.

У Київській області було створено СЕЗ “Славутич” з метою працевлаштування персоналу Чорнобильської атомної електростанції (ЧАЕС), який звільнився у зв'язку з достроковим виведенням з експлуатації блоків станції. До 1 січня 2004 р. ввізне мито не справлялось при ввезенні (пересиланні) на митну територію України товарів, сировини, матеріалів, устаткування та обладнання, які використовувалися для розвитку виробництва та створення нових робочих місць у місті Славутич.

У СЕЗ “Закарпаття” було встановлено режим спеціальної митної зони та спеціальний режим інвестиційної діяльності. Серед митно-тарифних пільг, що надавалися суб'єктам підприємництва, можна відмітити:

- ввезені в Україну товари звільнялися від сплати ввізного мита. Проте, якщо реципієнт інвестиції продавав ввезене інвестором обладнання до завершення дії інвестиційного терміну, він був зобов'язаний сплатити ввізне мито у повному обсязі за відповідний період;

- не справлялося вивізне мито при вивезенні за кордон товарів, вироблених або перероблених у зоні, а також раніше ввезених з-за кордону.

На Донеччині було створено найбільшу кількість СЕЗ та ТПР. Законом України “Про спеціальні економічні зони та спеціальний режим інвестиційної діяльності в Донецькій області” від 24.12.98 р. № 356-XIV передбачалися такі основні митно-тарифні пільги:

- суб'єкти підприємництва СЕЗ звільнялися від сплати ввізного мита з ввезених в Україну товарів та інших предметів (крім підакцизних);

- суб'єкти господарювання ТПР звільнялися від сплати ввізного мита з сировини, матеріалів, обладнання на термін реалізації проекту (але не більше, ніж на 5 років).

Крім цього, законодавством було передбачено ряд інших податкових пільг для суб'єктів підприємницької діяльності СЕЗ та ТПР, серед яких пільговий режим справляння податку на прибуток, плати за землю, оподаткування дивідендів. Таким чином, оцінка ефективності функціонування СЕЗ в Україні потребує комплексного підходу, котрий би враховував всі втрати та вигоди від їх діяльності для національної економіки.

Доцільність зваженого підходу у створенні СЕЗ і ТПР в Україні продиктована тим, що, окрім переваг, до яких відносяться розвиток підприємництва, надходження нових технологій, створення великої кількості нових робочих місць, спостерігалися і деякі негативні моменти функціонування спеціальних економічних зон. По-перше, надання податкових пільг зумовлювали зменшення дохідної частини бюджету, по-друге, СЕЗ – були ідеальним місцем для використання тіньових капіталів і фінансових зловживань місцевих адміністрацій.

Варто зазначити, що значні пільги для інвесторів часто не дають такого ж значного зростання обсягу інвестицій. Головна небезпека при створенні СЕЗ полягає в тому, що уряд може втратити дуже багато у вигляді субсидій і пільг, а отримати значно менше позитивних наслідків.

Як вже зазначалось, на сучасному етапі в Україні відмінено податкові пільги для суб'єктів спеціальних економічних зон та територій пріоритетного розвитку, оскільки уряд вважає, що загалом вітчизняні СЕЗ і ТПР є неефективними. Так, надходження до бюджетів всіх рівнів від реалізації інвестиційних проектів на території вільних економічних зон складала близько 65% від суми наданих податкових пільг, причому збитковість СЕЗ по даному показнику мала тенденцію до зростання. Щодо вирішення проблеми зайнятості, згідно із затвердженими інвестиційними проектами на СЕЗ та ТПР було передбачено створити та зберегти понад 140 тис. робочих місць, що фактично виконано в середньому на 58%. У структурі планових надходжень капіталу у СЕЗ і ТПР зменшувалась частка іноземних інвестицій [146, С.592-594]. Оскільки в цілому СЕЗ та ТПР в Україні поки що є неефективними, можна зробити висновок про те, що митно-тарифні пільги в системі стимулюючого інструментарію спеціальних економічних зон себе не виправдали.

На нашу думку, спеціальні економічні зони мають право на існування в Україні. Проте, для досягнення позитивних результатів функціонування СЕЗ і ТПР, уряду необхідно мати чітку і виважену стратегію їх соціально-економічного розвитку, а також здійснювати ефективне оперативне регулювання їх діяльності. Розробляючи нові законопроекти, необхідно враховувати виявлені недоліки у попередніх і не припускати тих же помилок. Також серйозного підходу потребує питання стабільності національного законодавства та надання гарантій нерезидентам. Треба уникати випадків, коли надання значних пільг нерезидентам не приносить нічого, крім втрат бюджету. Тоді спеціальні економічні зони і території пріоритетного розвитку зможуть справді стимулювати економічне зростання.

2.4. Аналіз ефективності використання мита в якості інструмента фінансової політики

Мито як інструмент фінансової політики безпосередньо регулює експортно-імпортні потоки, які, в свою чергу, впливають на національне виробництво, споживання, рівень зайнятості тощо.

Сила впливу зовнішньоторговельних відносин на економіку кожної країни визначається кількісними параметрами, тобто обсягом ввезених та вивезених товарів за певний період. Слід зазначити, що хоча за абсолютними розмірами зазначених показників Україна поступається більшості країн світу, проте вона відноситься до держав, у яких частка імпорту та експорту у ВВП є дуже високою: у 2003 р. для імпорту вона становила понад 34%, для експорту – понад 36%; у 2004 р. – відповідно 48% та близько 55%. Активне входження України у світове господарство веде до зростання значення зовнішньоекономічної сфери та посилення впливу зовнішньої торгівлі на розвиток вітчизняної економіки. Це вимагає підвищеної уваги з боку державних органів влади до ЗЕД з метою стимулювання позитивних тенденцій, а також попередження та мінімізації негативного впливу даної галузі на національну фінансову систему.

Окрім іншого, ефективність зовнішньої торгівлі значною мірою залежить від здатності держави реалізувати свій експортний потенціал та оптимізувати структуру і обсяги імпорту, тобто від ефективності зовнішньоторговельної політики. Розглянемо загальні тенденції розвитку зовнішньої торгівлі України як об'єкта митно-тарифного регулювання, що дозволить виявити позитивні та негативні аспекти її впливу на вітчизняну економіку, а також дослідити у даному контексті проблеми та перспективи застосування мита як ефективного регулятора ЗЕД.

Україна налагодила зовнішньоторговельні зв'язки з 189 країнами світу [163, С.26]. З кожним роком збільшується сума коштів, що надходить до державного бюджету в результаті справляння визначених законодавством податків при здійсненні зовнішньоекономічних операцій. Так, останніми роками податкові надходження до державної скарбниці від міжнародної торгівлі складають понад 25% доходів Державного бюджету України. Проте, актуальність питань розвитку зовнішньої торгівлі зумовлена не лише фіскальними міркуваннями. Ефективна зовнішньоторговельна діяльність дозволяє країні отримати значну вигоду від міжнародного поділу праці, розширити ринки збуту продукції національного виробника, наповнити вітчизняні ринки відносно дешевими імпортними товарами, виробництво яких на території країни неможливе або не вигідне тощо.

Зовнішньоторговельні зв'язки країни з іноземними партнерами проявляються у формі експорту та імпорту товарів, послуг і робіт, а також включають транзитні, транспортні, страхові, розрахунково-кредитні операції, що здійснюються у зовнішньоторгових цілях. Ми сконцентруємо увагу, насамперед, на процесах, пов'язаних з експортом та імпортом товарів, виходячи з того, що дані операції складають основу зовнішньої торгівлі України, а також є безпосереднім об'єктом митно-тарифного регулювання.

Важливим показником ефективності ЗЕД є загальний обсяг товарообігу зовнішньої торгівлі (зовнішньоторговельний оборот товарів), динаміка та структура якого в Україні у 1996-2004 рр. наведені у табл. 2.8.

Проаналізувавши дані табл. 2.8, можна констатувати, що в Україні протягом 1996-1999 рр. відбувалося поступове зменшення загального обсягу зовнішньоторговельного товарообігу. Поряд із цим митно-тарифна політика України у зазначений період мала явно виражений протекціоністський характер: відбувалось підвищення ставок ввізного мита, почали застосовуватись комбіновані ставки мита, було введено сезонне мито, скорочено перелік митно-тарифних пільг тощо. Такими заходами уряд намагався захистити вітчизняні ринки від іноземної конкуренції та вирішити проблему різкого зменшення

обсягів національного виробництва. На даному етапі також широко застосовувались нетарифні заходи регулювання ЗЕД, які стали основним інструментом захисту у зв'язку із взятими на себе Україною зобов'язаннями щодо лібералізації національного митного тарифу.

Таблиця 2.8

Динаміка та структура зовнішньоторговельного обороту товарів в Україні у 1996-2004 рр.

(млн. дол. США)

Показники	1996 рік	1997 рік	1998 рік	1999 рік	2000 рік	2001 рік	2002 рік	2003 рік	2004 рік
Загальний обсяг товарообігу	30932	30514	27570	21891	29484	32040	34934	45724	61668
Обсяг експорту	15317	13897	12803	11614	14523	16265	17957	23064	32672
Обсяг імпорту	15615	16617	14767	10277	14961	15775	16977	22660	28996
Сальдо зовнішньої торгівлі товарами	-298	-2720	-1964	1337	-438	490	980	404	3676

Джерело: таблицю складено автором за даними Державного комітету статистики України.

Хоча зменшення загального обсягу зовнішньоторговельного товарообігу України протягом 1996 – 1999 рр. було спричинене цілим рядом негативних факторів, пов'язаних як із національною фінансово-економічною кризою, так із зовнішніми негативними тенденціями, та все одно явно відслідковується зв'язок між посиленням протекціонізму та зменшенням обсягів зовнішньоторговельного товарообігу.

У 2000 р. відбувається зростання товарообігу зовнішньої торгівлі у порівнянні з 1999 р. Причому зафіксовано збільшення як загального обсягу імпорту, так і загального обсягу експорту. Зазначена тенденція збереглася у 2001-2004 рр., що свідчить про стабільність позитивних зрушень у

зовнішньоекономічній сфері України. Слід відмітити ще один позитивний момент розвитку зовнішньоторговельної діяльності України у 2001 – 2004 рр. (за виключенням 2003 р.) – перевищення темпів зростання експорту над темпами збільшення імпорту.

Зростання загального обсягу зовнішньоторговельного товарообігу України у 2000 – 2004 рр. відбувалося на фоні лібералізації національного митного тарифу та приведення митно-тарифної системи у відповідність із міжнародними стандартами. Так, у цей час було знижено ставки ввізного мита на значну номенклатуру товарів, введено у дію новий Митний тариф, запроваджено УКТЗЕД, удосконалено методику митної оцінки. Також було досягнуто певної стабільності та передбачуваності митно-тарифного законодавства, оскільки з 2000 р. допускається здійснювати зміну ставок ввізного мита лише один раз на рік.

Аналіз динаміки сальдо зовнішньої торгівлі товарами за 1996-2004 рр. показує, що у 1999 р. та 2001 – 2004 рр. вдалося досягти його додатного значення, а у 2004 р. – ще і його значної позитивної динаміки (див. табл. 2.8). Дане досягнення є безперечно важливим, проте остаточна оцінка розвитку сфери зовнішньої торгівлі потребує більш детального та всебічного її дослідження.

Насамперед, потрібно з'ясувати рівень конкурентноздатності вітчизняних товарів на світовому ринку, оскільки саме цей показник вказує на потенційні можливості розвитку зовнішньої торгівлі. За даними Міжнародного інституту менеджменту в Давосі, Україна на сучасному етапі займає 77 місце в світі за рівнем конкурентноздатності, а в 1999 р. їй відводилась передостання сходинка в тій же категорії серед 60 країн, на долю яких припадає понад 95% світового виробництва, торгівлі та капіталовкладень [203, С.73]. Отож, конкурентноздатність українських товарів на світових ринках є низькою, тому необхідно вживати заходів для її підвищення, а також здійснювати захист пріоритетних галузей вітчизняної економіки.

Майкл Портер у своїй праці “Міжнародна конкуренція” цілком справедливо зазначає, що не варто розраховувати на підвищення конкурентноздатності через позитивне зовнішньоторговельне сальдо або збалансовану торгівлю. Він також вказував, що, окрім інших факторів, важливим показником ефективності ЗЕД країни є товарна структура зовнішньої торгівлі [168, С.27].

Країни зі значним рівнем розвитку економіки, як правило, орієнтуються на імпорт сировини та сільськогосподарської продукції і експорт високотехнологічної продукції. Таким чином вони отримують більші переваги від зовнішньої торгівлі, займаючи елітну позицію у міжнародному поділі праці.

Кожна країна прагне зайняти у міжнародній торгівлі максимально можливою мірою місце експортера товарів високого рівня обробки, що дозволяє максимізувати додану вартість та дохідність зовнішньоторговельних операцій. Одночасно держави стимулюють імпорт сировини, зберігаючи тим самим власні не відновлювальні ресурси для наступних поколінь.

Динаміку товарної структури зовнішньої торгівлі України за 2000 – 2004 рр. подано у додатку Ф. Із наведених даних видно, що у структурі українського експорту значну питому вагу займає продукція металургії, машинобудування, сільського господарства та харчової промисловості, мінеральні продукти та продукція хімічної промисловості.

Слід зазначити, що у 2000 – 2004 рр. близько 40% загального обсягу вітчизняного експорту належало товарам металургійної галузі, в основному – це продукція чорної металургії. У 2002 р. відбулось скорочення експорту чорних металів на 87,7 млн. дол. США у порівнянні з 2001 р., в першу чергу, через зменшення попиту на сталеві труби на російському ринку. Але в 2003-2004 рр. торгівля чорними металами відновилася у зв'язку з переорієнтацією вітчизняних експортерів даної продукції на ринки Азії та Близького сходу.

Протягом 2000–2002 рр. спостерігалася тенденція до скорочення експорту продукції хімічної промисловості, що пов'язано, по-перше, з налагодженням виробництва аналогічної продукції в країнах – основних експортерах даних

товарів (Китай, Росія) та загальним погіршенням світової кон'юнктури на більшість товарів цієї галузі. Проте, у 2003-2004 рр. обсяг експорту товарів хімічної промисловості суттєво зріс у порівнянні з 2002 р.

Серед подій, які негативно вплинули на реалізацію експортного потенціалу України у 2001–2004 рр., насамперед, можна відмітити торговельну війну США проти українських виробників компакт-дисків, а також низку антидемпінгових розслідувань по відношенню до продукції вітчизняного металопрокату у ряді країн, серед яких основні експортери даного товару – США, Китай, Росія. Крім цього Росія, попри бажання більш тісної інтеграції з нашою країною, останніми роками підвищила ввізне мито на окремі види продуктів харчування. Зміна Росією механізму справляння ПДВ призвела до подорожчання імпортованих українських товарів у середньому на 20%. Якщо говорити про митно-тарифну політику стосовно експорту, – то вона була непослідовною та неефективною, що також негативно вплинуло на реалізацію експортного потенціалу України.

Щодо структури вітчизняного імпорту, то необхідно визнати її досить раціональною, оскільки близько 85% ввезених у 2002 – 2004 рр. товарів займає сировина та продукція промислово-технічного призначення. Однак, можна прослідкувати також зростання обсягу імпорту фармацевтичних товарів, добрив, засобів наземного транспорту тощо. Зазначені товари виробляються або можуть вироблятися в Україні, тому збільшення їх надходжень є негативним фактом [118, С.8].

Отже, значна кількість українських підприємств, конкурентноздатних на світових ринках, зосереджена у металургійній промисловості, частково – у хімічній, машинобудівній та харчовій галузях, а також у галузі воєнно-промислового комплексу. На внутрішньому ринку, крім цього, конкурентноздатними є фармацевтична та будівельна галузі, які потребують тимчасового захисту від зовнішньої експансії у період становлення.

Традиційно основу зовнішньої торгівлі України складають енергоносії та енергомістка продукція металургійної промисловості і машинобудування.

Потрібно відмітити певну нелогічність у товарній структурі зовнішньої торгівлі України: при переважаючому імпорті енергоносіїв експортується в основному енергомістка продукція. Такий стан справ пояснюється нераціональним розміщенням підприємств важкої промисловості на території України за часів Радянського Союзу, а також значними труднощами щодо здійснення структурної перебудови економіки після здобуття державної незалежності.

Підсумовуючи вищесказане, можна зробити висновок про нераціональність товарної структури зовнішньої торгівлі України. Основними проблемами у даному контексті є:

- домінування у вітчизняному експорті сировини;
- суттєва залежність основних експортоорієнтованих галузей, зокрема металургійної та хімічної промисловості, від кон'юнктури зовнішніх ринків;
- зростання залежності України від імпорту значного переліку товарів, включаючи сировину, енергоносії, машини, обладнання.

У цілому товарна структура зовнішньої торгівлі України потребує вдосконалення, перш за все, в напрямку переорієнтації експорту на більш високотехнологічні товари, зменшуючи цим самим сировинну частку експорту та частку імпорту енергоносіїв.

У ході реалізації експортного потенціалу країни важливою є не лише товарна, але й територіальна структура зовнішньої торгівлі. Україна орієнтується на максимально вигідну участь у світовому поділі праці, прагне стати повноправним членом ЄС, вступити в СОТ. Тому пріоритетним напрямком оптимізації зовнішньої торгівлі стає розвиток відносин із країнами далекого зарубіжжя.

Найвагомішими торговими партнерами України у 2000 – 2004 рр. є країни СНД та Балтії (додаток Х). На їх долю припадає близько 40% загального зовнішнього товарообороту нашої держави. Країни-члени СНД є як найважливішими експортерами, так і основними імпортерами українських товарів. Російська Федерація залишається головним торговельним партнером України. При цьому слід відмітити, що Україна уклала Угоди про вільну

торгівлю з всіма країнами СНД та Балтії. Запровадження режиму вільної торгівлі сприяє подальшому розвитку торговельних стосунків з цими державами, що значною мірою зумовлено застосуванням пільг, які надаються у такому випадку при митному оформленні товарів.

Аналіз динаміки стану зовнішньої торгівлі України в географічному розрізі за 5 останніх років показує, що розподіл торгівлі по країнах зазнав суттєвих змін у бік зменшення питомої ваги експортно-імпортних операцій з країнами-членами СНД та поступової переорієнтації вітчизняної торгівлі на ринки країн далекого зарубіжжя. Причому зростання товарообігу з цими країнами відбувається переважно за рахунок збільшення обсягу українського експорту, що є позитивною тенденцією.

Отже, з метою покращення територіальної структури зовнішньої торгівлі України, на наш погляд, доцільно вдосконалити регулювання зовнішньоторговельних потоків з країнами ближнього зарубіжжя, перш за все, з Російською Федерацією, а також інтенсифікувати освоєння нових ринків, зокрема Азіатсько-тихоокеанського та Південноамериканського регіонів.

В Україні сфера зовнішньої торгівлі є найбільш розвинутою складовою ЗЕД, що підсилює її значення як фактору зростання економічного потенціалу держави. При розробці зовнішньоекономічної стратегії держави враховується рівень її економічного та науково-технічного розвитку, особливості інфраструктури, забезпеченість природними ресурсами, інвестиційний клімат. Спеціалізація країни у міжнародній торгівлі та її подальший розвиток формуються з врахуванням зазначених параметрів. Регулювання зовнішньоторговельних процесів з метою максимізації вигод від міжнародного поділу праці та захисту національного ринку від негативних наслідків міжнародної інтеграції здійснюється за допомогою ряду тарифних та нетарифних засобів, серед яких важливе місце займає мито – найбільш маневрений та адекватний умовам ринкової економіки інструмент митної політики.

Митно-тарифна система покликана всебічно сприяти реалізації цілей та завдань ЗЕД, що обумовлює необхідність перетворення мита в ефективний і дієвий інструмент захисту національних інтересів України. Тут варто зауважити, що механізм дії мита як цінової категорії спрацьовує, перш за все, безпосередньо у відношенні до оподаткованого товару шляхом збільшення його ціни та зменшення конкурентноздатності. Проте, запровадження мита має і вторинні ефекти, які обумовлені єдністю та цілісністю економічної системи країни, взаємозв'язком її елементів. Порушуючи встановлену рівновагу економічної системи шляхом запровадження або зміни ставки мита на певний вид товару, здійснюється певний вплив на всю систему. Тобто, мито опосередковано впливає на ціни на ринках інших товарів. До того ж, якщо розрахувати кількісні параметри впливу мита на ціну оподаткованого ним товару досить легко, то визначити його вплив на загальний рівень товарних цін значно важче. Окрім цього, мито впливає на валютний курс, зайнятість населення, інвестиційний клімат і т.д.

Багатоаспектність впливу митно-тарифної політики на розвиток зовнішньої торгівлі та економіки в цілому вимагає від уряду науково обґрунтованого підходу до встановлення рівня митних тарифів.

З метою здійснення оцінки ефективності Митного тарифу України розглянемо ряд параметрів, які відображають рівень та структуру митно-тарифного оподаткування.

На рис. 2.9 показано динаміку середньоарифметичної ставки імпортного мита по всій товарній номенклатурі в Україні упродовж кількох останніх років.

З 1999 р. по 2001 р. відмічається тенденція до зменшення рівня середньоарифметичної ставки мита. Зміна зазначеної тенденції у подальшому пояснюється, насамперед, активним запровадженням антидемпінгових тарифів.

Аналіз рис. 2.9 свідчить про те, що середньоарифметична ставка ввізного мита в Україні є дещо вищою від аналогічних показників у розвинутих країнах, оскільки у США середньоарифметичний імпортний тариф – 4,6%; в ЄС – 5,7%; в Канаді – 9%.

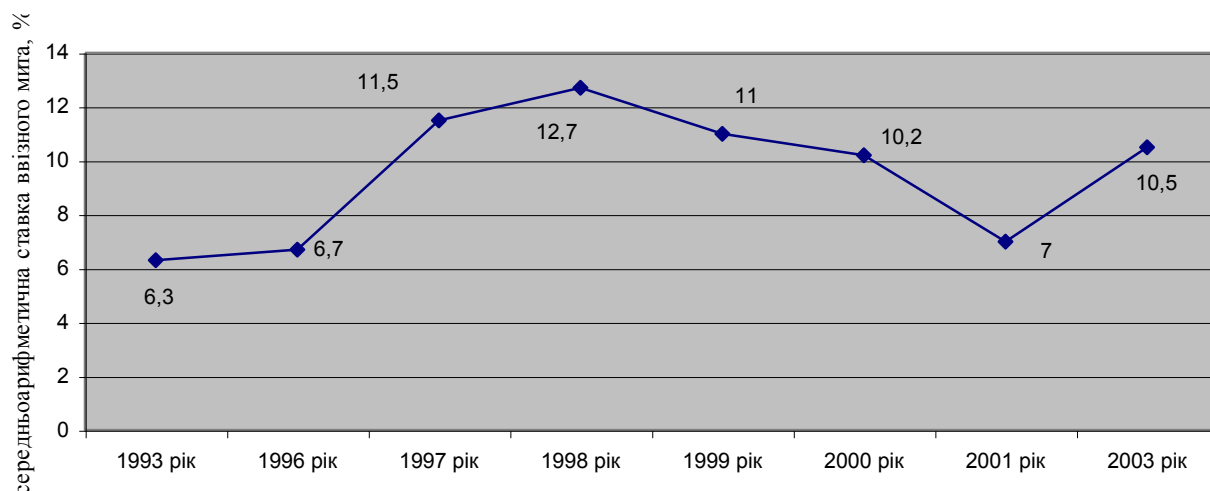


Рис. 2.9. Динаміка середньоарифметичної ставки ввізного мита в Україні у 1993 – 2003 рр. (за даними ДМСУ).

Проте, середньоарифметична ставка мита не може слугувати остаточним вимірником рівня протекції національного ринку товарів. Тому додатково розглянемо динаміку коефіцієнта податкового навантаження митом оподаткованого імпорту, який визначається як відношення загальної суми надходжень мита до вартості оподаткованого імпорту за певний період часу (рис. 2.10).

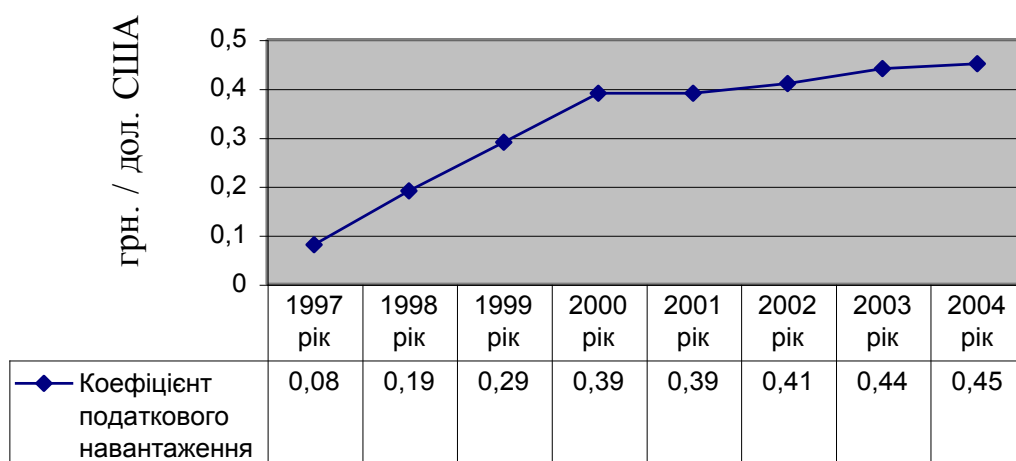


Рис. 2.10. Динаміка коефіцієнта податкового навантаження митом оподаткованого імпорту за 1997 – 2004 рр. (за даними ДМСУ).

Наведені дані свідчать, що податкове навантаження імпорту митом в Україні має позитивну динаміку. Як ми вже з'ясували раніше, цей факт, окрім

іншого, спричинений посиленням митного контролю та підвищенням його ефективності.

Проте, потрібно мати на увазі, що в цілому тенденція зростання податкового навантаження митом є негативною для України, оскільки лібералізація торгівлі передбачає, навпаки, зниження показника податкового навантаження, що призводить до зростання обсягів зовнішньої торгівлі і, відповідно, суми нарахованого і сплаченого мита.

На нашу думку, необхідно вжити заходів щодо зменшення податкового навантаження митом оподатковуваного імпорту шляхом розширення бази оподаткування, в тому числі і за рахунок скорочення пільг, а також за рахунок зменшення високих ставок мита до їх оптимального рівня.

З метою виявлення резервів можливого зменшення митних ставок на окремі види товарів проаналізуємо структуру національного Митного тарифу. Митний тариф України налічує більш як 10 тис. тарифних ставок, з яких 80% – адвалерні, 16% – специфічні та 4% – комбіновані. Встановлена максимальна ставка мита на промислові товари – 30%. Проте, кількість ставок, що перевищують допустиму межу складає близько однієї п'ятої від загальної кількості товарних позицій. За нульовою ставкою оподатковується приблизно 16% найменувань товарної номенклатури.

На нашу думку, доцільно зменшити ставки мита або звільнити від оподаткування ввезним митом високоякісне і високотехнологічне імпортне обладнання, яке в Україні не виробляється чи виробляється в незначних обсягах. Це дозволить підвищити рівень технологічної оснащеності підприємств, що відповідно позитивно вплине на конкурентноздатність вітчизняних товарів. Так, імпортний тариф на машини для обробки текстильних волокон встановлено на рівні 5%, на машини для вичинки шкіри – 5%, на машини для обробки металів – 10% і т.д. Пропонуємо зменшити ставки мита на зазначені товари до 0 – 2%, одночасно посиливши контроль за їх якістю.

Резервом зменшення рівня окремих митних ставок у національному митному тарифі є також товари “критичного імпорту”. Потрібно стимулювати

вітчизняне виробництво, залежне від імпорту сировини або комплектуючих, які не виробляються в Україні чи виробляються у незначних обсягах, шляхом скасування або встановлення низьких ставок імпортного мита на відповідні товари.

Митно-тарифна політика займає важливе місце у державному механізмі регулювання процесу залучення іноземних інвестицій. Маніпулюючи митними ставками, держава може безпосередньо впливати на інвестиційний клімат. Оскільки сьогодні Україна перебуває в умовах гострого дефіциту власних інвестиційних ресурсів, то для забезпечення сприятливого режиму інвестування в національному законодавстві передбачаються окремі пільги для нерезидентів. Стаття 18 Закону України “Про режим іноземного інвестування” від 19.03.1996 р. №93/96-ВР передбачає звільнення від оподаткування митом майна, що ввозиться іноземним інвестором в Україну як внесок до статутного фонду підприємства або з метою інвестування на строк не менше трьох років на підставі зареєстрованих договорів.

Отже, в Україні регулюючий потенціал мита на даному етапі реалізується неповною мірою. Це пов’язано насамперед з такими факторами:

- нестабільністю митно-тарифного законодавства та недосконалістю правової бази, що регулює митну справу;
- відсутністю довгострокової та чіткої зовнішньоторговельної стратегії, що спричиняє невпевненість і невизначеність як у митній політиці, так і в економічній політиці країни в цілому;
- відсутністю в Україні єдиної державної автоматизованої системи інформаційного забезпечення ЗЕД, що негативно впливає на прийняття рішень у сфері зовнішньої торгівлі як на рівні держави, так і на рівні суб’єктів господарювання.

Для вирішення цих проблем, перш за все, необхідно прискорити процес приведення національного законодавства з питань митно-тарифного регулювання у відповідність до міжнародних норм, що дозволило б активізувати ЗЕД. Слід розробити довгострокову стратегію зовнішньої торгівлі,

спрямовану на захист національного товаровиробника, яка б передбачала поступову лібералізацію ЗЕД з метою забезпечення оптимального рівня конкуренції.

Висновки до розділу 2

1. На сучасному етапі відбувається трансформація Митного тарифу України з метою приведення його у відповідність до міжнародних стандартів та перетворення у ефективний інструмент регулювання ЗЕД, який би по можливості максимально сприяв реалізації зовнішньоторговельної стратегії України.

Розглянувши вітчизняну практику митно-тарифного оподаткування, ми прийшли до висновку, що побудова національного митного тарифу як систематизованого зводу всіх видів ставок мита та його спрощення шляхом уніфікації митних ставок на рівні групи-позиції сприятиме підвищенню ефективності реалізації фіскально-регулюючого потенціалу мита. Застосовувати диференціацію на рівні категорії (підкатегорії) доцільно у виключних випадках, одночасно посилюючи контроль за переміщенням через митний кордон товару відповідного виду.

2. Механізм справляння мита передбачає визначення країни походження товару, що часто істотно впливає на суму даного податку, яка підлягає сплаті до бюджету. З метою вирішення проблеми верифікації сертифікатів походження товару, котрі подаються митному органу для підтвердження країни-виробника, запропоновано уніфікувати форму таких документів на міжнародному рівні із зазначенням переліку обов'язкових відомостей, що повинні відображатись у ньому (дати та органу видачі, одержувача сертифікату, виду товару та країни його походження тощо); у всіх країнах чітко встановити перелік органів, уповноважених видавати сертифікати; створити міжнародну базу даних, яка б містила інформацію щодо виданих сертифікатів про походження товару.

3. Аналіз прагматики застосування експортного мита в Україні, а також зарубіжний досвід доводять, що його необхідно запроваджувати лише як тимчасовий захід.

Щодо особливих видів мита, то з метою більш ефективного їх застосування в Україні доцільно: Міністерству економіки і ДМСУ створити відповідну статистично-інформаційну базу для здійснення регулярного контролю за співвідношенням цін і обсягів виробництва вітчизняних та імпортованих товарів, а також законодавчо закріпити право за даними органами розпочинати антидемпінгові та антисубсидійні розслідування.

4. Національне законодавство щодо митної оцінки знаходиться на стадії становлення, потребують доопрацювання окремі питання стосовно методики визначення МВ, яка є важливим елементом митно-тарифного оподаткування. Зокрема, відсутня методика використання резервного методу визначення МВ, котрий, на нашу думку, можна трактувати як комбіноване та/або більш гнучке застосування будь-якого з інших п'яти передбачених методів.

5. Аналіз основних показників надходження мита до Державного бюджету України підтвердив, що даний податок має відносно стабільне фіскальне значення. За допомогою індикаторів рівня митно-тарифного захисту виявлено зростання податкового навантаження імпорту митом. В умовах лібералізації національного митного тарифу даний факт вказує на підвищення ефективності митного контролю, що залишається основним чинником збільшення обсягів сплаченого до бюджету мита. Іншими важливими факторами, які сьогодні виступають резервом зростання надходжень мита до Державного бюджету України, є розширення податкової бази та скасування окремих пільг щодо сплати мита.

6. Дослідження вітчизняної системи митно-тарифних пільг показало, що в Україні передбачено значний перелік пільг щодо оподаткування митом, серед яких не всі є ефективними. Так, скасування пільг стосовно експортного мита одночасно дозволить усунути один із можливих шляхів ухилення від його сплати і збільшити надходження до бюджету більш, як на 250 млн. грн.

щорічно. Підтверджено також недоцільність надання митно-тарифних пільг суб'єктам СЕЗ та ТПР. З іншого боку, вважаємо, що в Україні необхідно звільнити від оподаткування митом всі товари “критичного імпорту” й відновити преференційний режим торгівлі з країнами, що розвиваються.

7. Основними причинами неефективної реалізації регулюючого потенціалу мита в Україні є відсутність належної правової та інформаційної бази ЗЕД, а також чіткої зовнішньоторговельної стратегії.

У процесі узгодження вітчизняного митно-тарифного законодавства з міжнародними стандартами потрібно здійснювати поступову лібералізацію Митного тарифу України, враховуючи резерви щодо можливого зменшення митних ставок на окремі види товарів, зокрема на товари “критичного імпорту” та якісне обладнання для експортоорієнтованих галузей. При цьому необхідно дотримуватися принципу раціоналізації та ескалації митного тарифу.

Основні наукові результати даного розділу опубліковані в працях [93; 96; 97; 98; 99; 100; 105].

РОЗДІЛ 3

УДОСКОНАЛЕННЯ МИТНО-ТАРИФНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ У КОНТЕКСТІ НАЦІОНАЛЬНО-СПРИЯТЛИВОЇ ІНТЕГРАЦІЇ У СВІТОВИЙ ГОСПОДАРСЬКИЙ ПРОСТІР

3.1. Трансформація митно-тарифного регулювання – основа співробітництва України з Світовою організацією торгівлі

Україна прагне стати повноправним учасником світового ринку, максимально можливою мірою реалізувати національні конкурентні переваги у міжнародній торгівлі. Для цього вона намітила наступні стратегічні завдання: стати членом основної міжнародної торговельної організації – СОТ, а також регіонального об'єднання на європейському рівні – ЄС. З метою приєднання до зазначених організацій Україна приводить законодавство, зокрема з питань митно-тарифного регулювання, у відповідність із міжнародними стандартами. Зважаючи на низький рівень розвитку економіки України, такі дії можуть мати і певні негативні ефекти, пов'язані, насамперед, з невисокою конкурентноздатністю вітчизняної продукції та зменшенням захисту національних виробників.

На етапі інтеграції України у СОТ та ЄС актуальним є питання оптимізації темпів та напрямків трансформації національного Митного тарифу та інших аспектів митно-тарифного регулювання з метою успішного входження у світовий господарський простір.

Для забезпечення ефективної інтеграції України до світового економічного простору, перш за все, набуває актуальності її приєднання до СОТ, тобто до міжнародно-правової системи, яка сьогодні об'єднує більше 140 країн та вже близько півстоліття належним чином регламентує міжнародні економічно-торговельні правовідносини і своїм існуванням довела власну доцільність [151, С.12].

Генеральну угоду з тарифів і торгівлі укладено в Женеві під егідою США у 1947 р. Вона набрала чинності з 1 січня 1948 р. в якості тимчасової багатосторонньої угоди, метою якої була лібералізація міжнародної торгівлі за допомогою зменшення або ліквідації тарифів і нетарифних бар'єрів на торгових шляхах, а також в якості форуму для врегулювання торговельних питань та суперечок між її членами. Ініціатори ГАТТ (23 країни-засновники) не намагалися ліквідувати всі торговельні обмеження в один прийом, оскільки це було б неможливим. Вони орієнтувались на поступове зменшення тарифів, що здійснювалось внаслідок домовленостей, котрі досягались під час проведення багатосторонніх переговорів або так званих “торгових раундів”. До заснування СОТ відбулося вісім таких раундів, час та місце проведення яких, а також тематика переговорів подана у табл. 3.1.

Таблиця 3.1

Торговельні раунди, які проходили під егідою ГАТТ [56, С.5]

Роки проведення раунду	Місце проведення раунду	Питання, які обговорювались	Число країн-учасниць
1947	Женева, Швейцарія	Тарифи	23
1949	Аннесі, Франція	Тарифи	13
1951	Торкі, Англія	Тарифи	38
1956	Женева, Швейцарія	Тарифи	26
1960 – 1961	Женева, Швейцарія (раунд Діллона)	Тарифи	26
1964 – 1967	Женева, Швейцарія (раунд Кеннеді)	Тарифи й антидемпінгові заходи	62
1973 – 1979	Токіо, Японія Женева, Швейцарія (Токійський раунд)	Тарифи, нетарифні заходи та “рамкові” угоди	102
1986 – 1993	Пунта-дель-Есте, Уругвай Женева, Швейцарія Марракеш, Марокко (Уругвайський раунд)	Тарифи, нетарифні заходи, антидемпінгові і “рамкові” угоди, створення СОТ та інші питання	123

Вже у ході проведення першого раунду було зроблено 45 тис. тарифних поступок на загальну суму, еквівалентну 10 млрд. дол. США [56, С.4]. За період з 1953 р. по 1963 р. обсяги світової торгівлі зростали на 6,1% щорічно, а сукупний світовий дохід – відповідно на 4,1% [202, С.226]. Отже,

стимульований ГАТТ рух країн-учасниць у напрямку вільної торгівлі сприяв зростанню їх економічного розвитку.

Під час проведення перших п'ятьох раундів зменшення митних тарифів відбувалося за принципом “позиція за позицію”, який передбачає подання країною, котра бажає отримати поступку з боку іншої країни чи групи країн, запиту одночасно з пропозицією щодо адекватної поступки з свого боку, яка не обов'язково стосується того ж товару. В результаті проведення переговорів приймається пакетне рішення щодо взаємних поступок, які згідно з РНС, навіть у випадку двосторонньої домовленості, поширюються на всіх членів СОТ. Негативним моментом методу “позиція за позицію” є те, що за таких умов для країни вигідно бути не активним партнером, а зайняти позицію очікування. Учасниками перших п'ятьох раундів було здійснено 67 тис. взаємних поступок.

На Кеннеді-раунді загалом принцип ведення переговорів був змінений – учасники перейшли до лінійного зниження митних тарифів відразу на всі товари, що полягає в загальному зменшенні ставок у однаковому процентному співвідношенні*. Поряд із цим проводились також переговори за схемою “позиція за позицію”. У результаті VI раунду переговорів митні тарифи було знижено в середньому на 35 % [87, С.178-179].

Токіо-раунд відрізнявся від попередніх турів переговорів, що проходили у рамках ГАТТ тим, що, крім митно-тарифного регулювання, широко обговорювалися питання щодо усунення нетарифних обмежень, у тому числі технічних бар'єрів; також розглядалися проблеми уніфікації митної оцінки, регулювання умов торгівлі окремими групами товарів тощо. В межах даного раунду широко застосовувались формульні методи зменшення митних тарифів, які, на відміну від лінійного зниження, передбачали пропорційне усунення “тарифних піків” (найбільш високих ставок мита) і робили структуру національних митних тарифів більш однорідною.

Для прикладу розглянемо так звану Швейцарську формулу, яка набула популярності завдяки своїй простоті та зручності у використанні:

* Примітка. Лінійний метод передбачає коригування всіх митних тарифів шляхом їх множення на відповідний коефіцієнт (від 0 до 1).

$$T_f = \frac{T_s * R}{T_s + R}, \quad (3.1)$$

де T_f – кінцевий митний тариф;

T_s – початковий митний тариф;

R – коефіцієнт (значення коефіцієнта можуть бути рівними 14, 16 тощо).

При застосуванні Швейцарської формули до усіх ставок певного митного тарифу, вищі ставки зменшаться більшою мірою, ніж нижчі.

Уругвайський раунд був найбільш тривалим і закінчився прийняттям у 1993 р. Заключного акту переговорів, який був ратифікований у 1994 р. у Марракеші (Марокко), та Угоди про створення СОТ. Було прийняте рішення про паралельне існування ГАТТ та СОТ до 1 січня 1996 р. [69, С.9].

В ході Уругвайського раунду в частині переговорів щодо зменшення ставок мита застосовувались в основному підходи “позиція за позицію” та сектор за сектор. Результатом цього раунду стало поетапне зниження митних тарифів протягом п’яти наступних років – до 1999 р. (табл. 3.2). Так, за даний період у розвинених країнах відбулося скорочення середньозважених ставок мита на промислові товари в середньому з 6% до 3,6%, а частка вартості промислових товарів, які імпортуються без справляння мита, зросла більш, як у два рази. Тим не менше, як видно з табл. 3.2, навіть після Уругвайського раунду тарифи у окремих країнах-учасниках залишилися досить високими – в Австралії, Новій Зеландії, Ісландії.

Аналіз структури тарифних поступок в розрізі товарних груп в рамках того ж Уругвайського раунду показує, що промислово розвинуті країни більшою мірою (до 70%) зменшили митні тарифи на ті товари, в імпорті яких вони зацікавлені та на які тарифи першопочатково були невисокими (дерево, папір, меблі). Зменшення ж митних тарифів на товари, котрі виступають важливими статтями імпорту з країн, що розвиваються, виявилось не таким

інтенсивним – 20-25% (текстиль, одяг, шкіра, взуття). Отже, стимулюється імпорт продукції низького ступеня обробки з країн, що розвиваються.

Таблиця 3.2

Зменшення тарифів індустріально-розвинутими країнами на промислові товари за результатами Уругвайського раунду [208, С.2]

(%)

Країни та їх об'єднання	Рівень тарифів, узгоджений до Уругвайського раунду	Рівень тарифів, що реально застосовувався до Уругвайського раунду	Рівень тарифів, узгоджений на Уругвайському раунді
Австралія	20,1	10,0	12,2
ЄС	5,7	5,7	3,6
Ісландія	18,2	5,1	11,8
Канада	9,0	4,9	4,8
Нова Зеландія	23,8	20,4	11,9
Норвегія	3,6	3,6	2,0
США	5,4	5,4	3,5
Швейцарія	2,2	2,2	1,5
Японія	3,9	1,9	1,7
Промислово розвинуті країни в цілому	6,0	5,0	3,6

СОТ – міжнародна організація, що функціонує з 1995 р. як наступниця ГАТТ і виступає правовою основою світової торговельної системи, оскільки на сучасному етапі її нормами та правилами регулюється близько 95% світової торгівлі товарами та послугами. Порівнюючи діяльність Світової організації торгівлі та ГАТТ, можна відмітити, що СОТ охоплює значно більшу кількість держав, ніж об'єднувала ГАТТ. Також важливою відмінністю СОТ є те, що вона регулює не тільки торгівлю товарами, але й послугами та правами інтелектуальної власності. СОТ виступає юридичною особою та спеціалізованою установою ООН.

Мета діяльності Світової організації торгівлі полягає у зменшенні митних бар'єрів та спрощенні обміну товарами і послугами між країнами. Проте, за певних обставин її членам дозволяється застосовувати тарифні та нетарифні інструменти регулювання ЗЕД. СОТ допускає введення захисних заходів у випадках, коли імпортер наносить значні збитки конкретній галузі національної економіки шляхом застосування недобросовісної конкуренції тощо.

СОТ – це об'єднання держав, спрямоване на створення і підтримку системи юридичних норм міжнародної торгівлі [201, С.202], а також центральна міжнародна установа з питань торгівлі на сучасному світовому ринку [198, С.173]. СОТ одночасно є міжнародною організацією і, свого роду, кодексом правових норм, котрі поширюються на сферу міжнародного обміну товарами, послугами та предметами інтелектуальної власності [151, С.12].

Схематично організаційну структуру СОТ відображено у додатку Ц, а структуру Угоди про утворення СОТ, яка є нормативно-правовою основою її функціонування, наведено у додатку Ш. Угода про утворення СОТ включає пакет юридичних документів. Крім цього, в Марракеші було прийнято 28 декларацій, рішень та домовленостей на рівні міністрів, які конкретизують основні угоди або мають самостійне значення [201, С.198].

На IV Конференції Міністрів СОТ, яка проходила з 14 листопада 2001 р. в м. Доха (Катар), було розпочато перший раунд багатосторонніх торговельних переговорів у рамках СОТ – Доський раунд розвитку. Основними питаннями, яким присвячений даний раунд, визначено подальшу лібералізацію торгівлі товарами та послугами, в тому числі зменшення національних митних тарифів (особлива увага у даному аспекті приділяється усуненню тарифних піків); удосконалення процедур митної оцінки, порядку здійснення державних закупівель, правил захисту прав інтелектуальної власності, механізму застосування антидемпінгових, компенсаційних та спеціальних заходів та ін.

В ході Доського раунду переговорів з метою здійснення взаємних поступок у торгівлі шляхом зменшення митних тарифів застосовуються як

формульний метод, так і підхід “єдиного пакету”, в основі якого лежить метод “позиція за позицію”.

Діяльність СОТ базується на таких основних принципах:

- відсутності дискримінації у торгівлі;
- прозорості національного законодавства країн-учасників;
- гласності;
- заохочення розвитку та економічних реформ;
- забезпечення стабільної основи торгівлі;
- надання прерогативи тарифним інструментам регулювання ЗЕД.

Принцип відсутності дискримінації у торгівлі пов’язаний із забезпеченням справедливої конкуренції та передбачає застосування:

- РНС між членами СОТ;
- національного режиму до товарів, походженням із країн-членів СОТ, згідно якого до імпортованих товарів на національному ринку повинен застосовуватися режим не менш сприятливий, аніж до вітчизняних товарів.

Існує ряд винятків щодо обов’язкового дотримання вказаних режимів. Зокрема, це стосується зон вільної торгівлі та митних союзів. Так, поступки членам ЄС не поширюються на країни, що не належать до союзу, тому Україна прагне приєднатися паралельно і до ЄС, і до СОТ. Також країна не зобов’язана надавати РНС тим членам, які застосовують проти неї дискримінаційні заходи. Існують виключення і у разі значного порушення рівноваги платіжного балансу. Дозволяється застосовувати тарифні преференції, що існували у країні до вступу у СОТ або які надаються у межах загальної системи тарифних преференцій, котрі застосовуються до країн, що розвиваються [69, С.5].

Принцип прозорості національного законодавства полягає в тому, що всі члени СОТ зобов’язуються регулярно та повною мірою інформувати інших учасників про застосування інструментів торговельної політики, а також завчасно попереджувати про заходи, які вводяться.

Принцип гласності передбачає обов’язкове подання країнами огляду своєї торговельної політики у відповідний орган СОТ раз в чотири або шість років

(для чотирьох країн з найбільшим показником зовнішньоторговельного обороту – раз в два роки).

Принцип заохочення розвитку та економічних реформ реалізується у положеннях СОТ, які передбачають забезпечення сприятливого режиму для країн, що розвиваються і для країн з перехідною економікою. Таким країнам надаються різноманітні поступки з боку економічно розвинутих держав у рамках загальної системи преференцій. Слід зазначити, що країнам з перехідною економікою, які бажають приєднатися до СОТ, надається певний період для адаптації національного законодавства до вимог цієї організації, а також технічна допомога для його успішної реалізації.

Принцип забезпечення стабільної основи торгівлі пов'язаний з передбачуваністю розвитку зовнішньоторговельної політики членів СОТ та реалізується шляхом так званого “зв'язування” митних тарифів, тобто встановлення певного рівня митних ставок, які зафіксовані в індивідуальному переліку для кожного члена СОТ. Країна не може підвищувати митні ставки вище визначеного рівня в односторонньому порядку без попереднього погодження цього питання з учасниками СОТ. Так, у результаті Уругвайського раунду переговорів частка позицій товарної номенклатури, щодо яких застосовуються зв'язані тарифи, зросла для розвинутих країн в середньому з 78 до 99%; для країн, що розвиваються – з 21 до 73%; для країн з перехідною економікою – з 73 до 98% [56, С.10].

Стабілізація митних тарифів не менш важлива, як їх зниження. Практика доводить, що стабільні митні тарифи, встановлені на середньому рівні, є більш сприятливими для розвитку торгівлі, ніж низьке мито, ставки якого часто змінюються.

Принцип надання прерогативи тарифним інструментам регулювання ЗЕД полягає в тому, що система захисту національного ринку повинна будуватися в основному за допомогою митних тарифів. Діяльність СОТ пов'язана з поступовим усуненням нетарифних бар'єрів шляхом їх тарифікації, тобто заміни митом, що значно спрощує співставлення рівня протекції у різних країнах та

проведення торгових переговорів. Застосування нетарифних заходів дозволяється у певних випадках. Наприклад, якщо нетарифні обмеження вводяться не з економічних мотивів або ж у відповідь на застосування недобросовісної конкуренції.

Яскравим прикладом поширення тарифікації у рамках СОТ є значна заміна під час Уругвайського раунду у країнах-членах нетарифних заходів, які регулювали імпорт сільськогосподарської продукції, тарифами. Так, на 36% (з 22,5 млрд. дол. США до 14,5 млрд. дол. США) скоротилися обсяги експортних субсидій сільськогосподарським виробникам, з яких майже половина зазначеної суми припадала на ЄС [69, С.7].

Завданнями державної ваги, які посідають сьогодні важливе місце у програмі діяльності уряду України, є приєднання до СОТ та реформування національного законодавства з питань зовнішньої торгівлі шляхом приведення його у відповідність до міжнародних стандартів.

Питання доцільності та готовності вступу України у СОТ, а також позитивні та негативні наслідки здійснення такого кроку широко обговорюються вітчизняними науковцями-економістами. Зокрема, зазначеним проблемам приділено значну увагу в наукових працях М. І. Бондаренка, В. В. Ващенко, Ю. В. Макогона, І. Нижнього, Ю. Пахомова, Л. А. Рибчинської та ін. [131, С.14-15; 143, С.12-13; 56, С.3-14; 48, С.92-94; 158].

Оцінка ймовірних наслідків приєднання України до СОТ на основі системного аналізу дозволить підвищити ефективність переговорів з приводу вступу в цю міжнародну організацію, створить передумови для найбільш повного використання національних конкурентних переваг у міжнародній торгівлі та мінімізації можливих негативних ефектів.

Серед бажаних наслідків набуття повноправного членства України в СОТ, на яких акцентують увагу вчені, – покращення доступу до світових ринків товарів, послуг, капіталів і робочої сили; пожвавлення виробництва у окремих експортно орієнтованих галузях економіки; вирішення проблеми застосування дискримінаційних антидемпінгових заходів по відношенню до українських

товарів*^{*}; отримання права брати участь у раундах, які проходять під егідою зазначеної міжнародної організації, та відстоювати свої інтереси на основі міжнародних норм; можливість апелювати до відповідних органів СОТ з метою урегулювання суперечок з торговими партнерами; прискорення інтеграції в інші міжнародні економічні структури. Лібералізація зовнішньої торгівлі в рамках СОТ для України, як і для всіх її членів, матиме подвійний позитивний ефект: з одного боку, це дозволить вітчизняним споживачам одержати вигоду від можливості придбати якісні імпорتنі товари по нижчих цінах, а вітчизняним підприємствам покращить доступ до імпоротної сировини за дешевшими цінами; з іншого – забезпечить зростання експорту українських товарів та послуг.

Наведемо декілька прикладів, які яскраво демонструють існування значних переваг вступу нашої держави до СОТ. На країни-члени СОТ припадає 70% вітчизняного експорту, таким чином після приєднання України до цієї організації прогнозується збільшення даного показника на 1,5 млрд. грн., а зростання надходжень до бюджету – на 2,3 млрд. грн. Після приєднання країни-члени будуть застосовувати знижені митні ставки згідно з РНС по відношенню до українських товарів. За даними Міністерства зовнішньоекономічної діяльності, завдяки впровадженню пільгового режиму у торгівлі тільки з такими країнами, як Польща та Туреччина, українські товари на ринках цих країн подешевшали би на 7-15%, а річний дохід вітчизняних продавців зазначеної продукції зріс би на 100 млн. дол. США [48, С.94].

Усунення кількісних експортних обмежень із вступом України у СОТ дозволить, за попередніми підрахунками, збільшити обсяги експорту вітчизняної металургійної продукції на 60-80 млн. дол. США в рік, а текстильної та швейної продукції – на 10-15 млн. дол. США. Приєднання до даної міжнародної організації також дасть можливість збільшити на 10% експорт металопрокату, феросплавів, продуктів неорганічної хімії.

Після вступу у СОТ, зазвичай, спостерігається збільшення приливу іноземних інвестицій у національну економіку. Україна відчуває гострий

* Примітка. На даний час Росія розглядає 7 антидемпінгових справ з приводу українських товарів, Мексика – відповідно 4, ЄС – 6.

дефіцит іноземних інвестицій, їх надходження є значно меншим у порівнянні з іншими країнами Європи. Зокрема, Польща з 1995 по 2000 рр. залучила іноземних інвестицій на суму 35 млрд. дол. США, а країни Балтії за цей же період – 80 млрд. дол. США. В українську ж економіку за перші 10 років незалежності було вкладено лише 4 млрд. дол. США [143, С. 13].

Попри вищесказане, вітчизняні дослідники у галузі ЗЕД, зокрема М. І. Бондаренко та Л. А. Рибчинська, наголошують на виникненні труднощів у реалізації Україною потенційних переваг членства у СОТ. Вони зазначають, що перевага більш вільного доступу до іноземних ринків стосуватиметься більшою мірою української сировини, а меншою – високотехнологічної продукції, оскільки зарубіжні країни вміло використовують технічні бар'єри, нетарифні та приховані заходи регулювання з метою захисту своїх товаровиробників. Приєднання до СОТ не є гарантією врегулювання всіх торговельних суперечок між Україною та її партнерами і не виключає можливість провадження антидемпінгових розслідувань проти вітчизняних експортерів [48, С.93].

Так, на початку 2002 р. США в односторонньому порядку запровадили захисне мито за ставкою 30% на сталь, яке мало дискримінаційний характер. Внаслідок такого кроку найбільші імпортери сталі в США понесли значні втрати. Окрім України та Росії, постраждали також і країни-члени СОТ, зокрема Китай та Японія. У відповідь Україна та Росія запровадили ембарго на поставку м'яса птиці з США; Китай не відреагував на претензії США щодо неналежного захисту інтелектуальної власності [169, С.126].

Такі локальні торговельні війни між членами СОТ можна спостерігати не так уже й рідко. Шість років тривала суперечка між США та ЄС щодо правомірності надання останнім пільг при ввозі бананів походженням з колишніх європейських колоній. І хоча у 2001 р. сторонам конфлікту вдалося домовитись, за цей час американська бананова компанія Chiquita збанкрутувала [151, С.20].

Загалом члени СОТ досить активно застосовують антидемпінгові заходи з метою захисту економіки від іноземної конкуренції (рис. 3.1.)

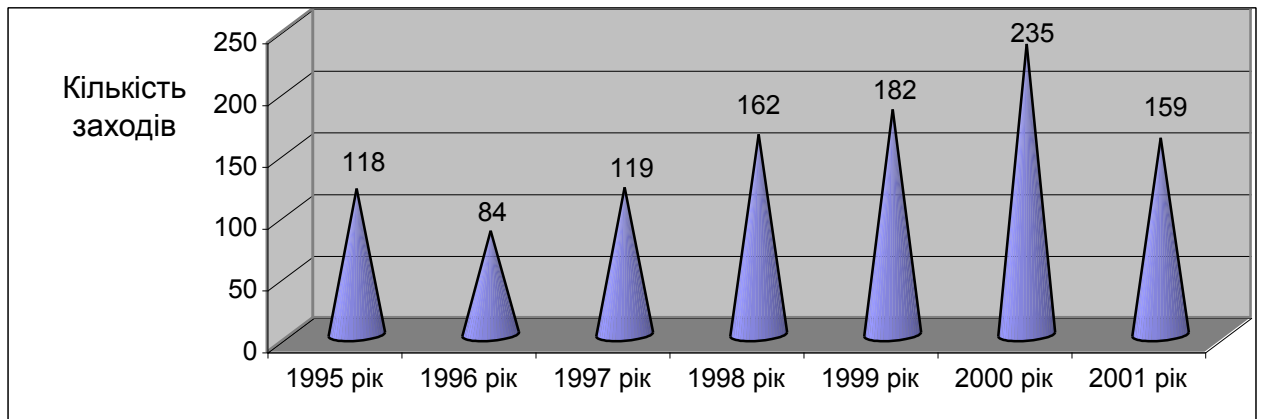


Рис. 3.1. Кількість антидемпінгових заходів, застосованих учасниками СОТ у 1995-2001 рр. [134]

Науковці відмічають і ряд інших негативних моментів, пов'язаних з приєднанням України до СОТ. Перш за все, внаслідок лібералізації зовнішньоторговельного режиму загостриться проблема конкурентоспроможності вітчизняної продукції на внутрішньому ринку, що призведе до необхідності структурної перебудови економіки. Україна не зможе підвищити ставки ввізного мита з метою захисту національного виробника понад “зв’язаний” рівень без попереднього проведення переговорів із зацікавленими державами, що значно зменшить ефективність та оперативність використання регулюючого потенціалу мита. Негативним наслідком приєднання буде посилення впливу коливань кон’юнктури світових ринків на національну економіку. Передбачається можливість зменшення темпів зростання ВВП України у початковий період після вступу в СОТ або ж негативна його динаміка.

Зокрема, експерти зазначають, що зниження ставок ввізного мита на шини для легкових автомобілів з 20% до 10% з метою вступу України у СОТ спричинить збільшення імпорту даного виду товару на 11 млн. дол. США та втрат бюджету, що оцінюються у сумі близько 2,7 млн. дол. США. Форсований вступ у СОТ може також загальмувати процес відновлення вітчизняної електронної галузі, негативно вплинути на розвиток сільського господарства, металургійної та харчової промисловостей. Також, за висновками Державного

комітету зв'язку України, лібералізувати вітчизняний ринок зв'язку можна не раніше 2007 р. [143, С.13].

Більш того, хоча більшість вчених і визнають доцільність приєднання України до СОТ, вони також зазначають, що позитивні ефекти здійснення такого кроку очікуються у довгостроковій перспективі, а негативні виявляться відразу ж після вступу у цю міжнародну організацію. Таким чином, необхідно розробити ефективну стратегію національно-сприятливої інтеграції в СОТ.

Вітчизняний вчений Ю. Пахомов, підкреслюючи певну нерівність між державами-членами СОТ, зазначає: “Переваги та втрати від діяльності СОТ розподіляються у світовому масштабі нерівномірно: країни з високим рівнем економічного розвитку від правил СОТ в основному виграють, а решта, особливо відсталі, – програють” [158].

Розвиваючи дану думку, хочемо особливо наголосити, що отримання більших чи менших переваг учасниками цієї міжнародної організації пов'язане не стільки з рівнем їх економічного розвитку, скільки з ефективністю їх зовнішньоекономічної політики, тобто із здатністю адекватно оцінювати ситуацію, приймати своєчасні та зважені рішення, вміло використовувати інструменти регулювання ЗЕД в рамках регламенту. Країни з високим рівнем економічного розвитку, зазвичай, здатні більш успішно реалізовувати стратегічні завдання у галузі зовнішньої торгівлі.

Варто зазначити, що СОТ об'єднує країни, які знаходяться на різних рівнях економічного розвитку. Більш, як $\frac{3}{4}$ держав-членів СОТ представлені країнами, що розвиваються, та країнами з перехідною економікою [56, С.12]. Тому держави-учасниці в процесі проведення переговорів повинні враховувати особливості економічного розвитку та труднощі, які виникають у найменш розвинених країн при виконанні умов угоди.

Загалом процедура приєднання до системи СОТ є досить складною і відбувається у декілька етапів (рис. 3.2).

Процес інтеграції України в СОТ розпочався у 1992 р., коли вона отримала статус спостерігача в ГАТТ, а наприкінці 1993 р. до Секретаріату

ГАТТ була подана офіційна заявка щодо приєднання до цієї угоди. 17 грудня 1993 р. ГАТТ створила Робочу групу з приєднання України до ГАТТ. 26 липня 1994 р. Робочій групі був представлений Меморандум про зовнішньоторговельний режим України. З цього моменту розпочалася робота щодо поступового приведення законодавства України у відповідність з вимогами ГАТТ, а також робота з узгодження питань, які надходили у Міжвідомчу комісію з приєднання від зацікавлених учасників ГАТТ.

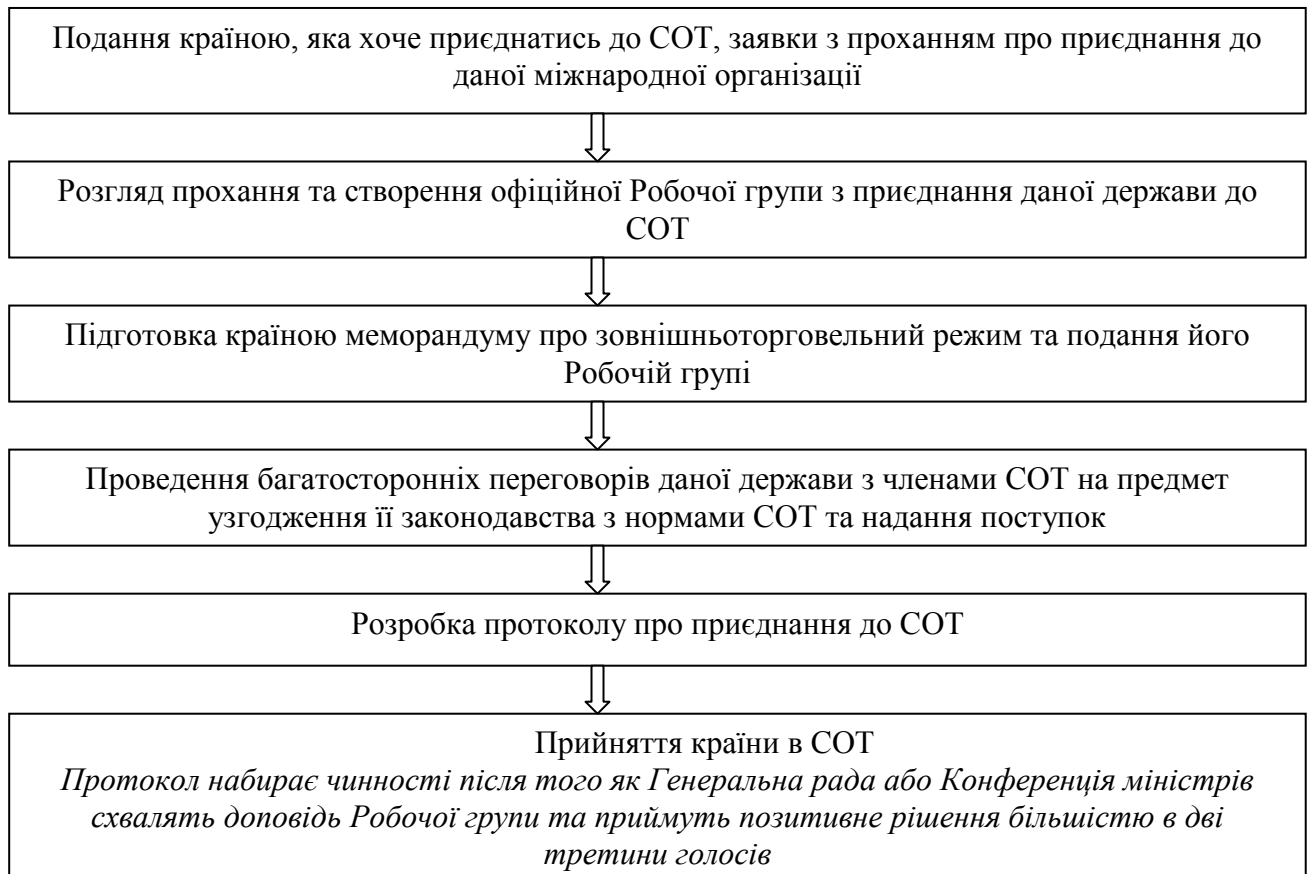


Рис. 3.2. Етапи приєднання країни до системи СОТ.

З моменту початку функціонування СОТ як правонаступниці ГАТТ вимоги до країн, котрі бажають приєднатися до СОТ, значно ускладнилися. При вступі до цієї міжнародної організації кожен її член зобов'язаний прийняти весь пакет документів, укладених під егідою ГАТТ/СОТ, в тому числі Угоду про створення СОТ, крім додатку 4 до неї (див. додаток III). Таким чином, у 1995 р. з метою вступу в СОТ Україні необхідно було внести значні зміни у національне законодавство [201, С.206].

Оскільки всі привілеї у вигляді зменшення митних бар'єрів на торгових шляхах поширюються на нових членів СОТ, процедура вступу в цю організацію передбачає проведення країною-кандидатом двосторонніх переговорів з усіма зацікавленими членами на предмет надання поступок з її боку. Одним з основних напрямків реформування стала трансформація митно-тарифного регулювання.

Країни-члени Робочої групи з розгляду заявки України про вступ до СОТ подали відповідні запити щодо тарифних поступок з боку України. Загальна чисельність товарних позицій, які наша країна повинна була переглянути з метою надання узгоджених поступок, склала більше п'яти тисяч з урахуванням тарифних позицій на продукцію, яка належить до секторальних угод та ініціатив. Загалом Україна заявила про приєднання до 16 секторальних угод та ініціатив з 19, запропонованих США, Канадою, ЄС та Японією (додаток Щ) [191, С.10].

У 1996 р. Указом Президента України було затверджено “Концепцію трансформації митного тарифу України на 1996-2005 рр. згідно з системою ГАТТ/СОТ”, яка виступає основою надання тарифних поступок зацікавленим країнам-учасникам СОТ. Чи не найскладніше із завдань, намічених в зазначеній Концепції, – приведення рівня ставок ввізного мита до норм і вимог СОТ. Позитивним є те, що згаданий Указ передбачає поетапну трансформацію національного митного тарифу за затвердженою схемою протягом десятирічного періоду, незалежно від терміну вступу України до СОТ.

Варто зазначити, що у 1996 р. у складі Робочої групи було 23 країни (Аргентина, Австралія, Бразилія, Єгипет, ЄС (тут враховано як 1 країна-учасник), Індія, Ізраїль, Канада, Колумбія, Корея, Мексика, Нова Зеландія, Норвегія, Польща, Румунія, Словаччина, Словенія, США, Туреччина, Угорщина, Чехія, Швейцарія, Японія), тоді як сьогодні вона включає 43 члени. Поповнилась Робоча група з розгляду заявки України про вступ до СОТ 20-ма країнами – переважно новими членами СОТ (Болгарія, Грузія, Еквадор, Естонія, Киргизстан, Латвія, Молдова, Монголія, Панама, Хорватія та ін.), які висунули

додаткові вимоги до України. Оскільки проходять переговори щодо приєднання до СОТ ще з 30-ма країнами-претендентами, Україні потрібно якомога швидше завершити переговорний процес і вступити у СОТ, в протилежному випадку – нові учасники багатосторонньої торгівельної системи можуть подати їй додаткові запити, що створить ще більші труднощі на шляху до інтеграції у глобальну міжнародну торговельну організацію.

Рівень взятих Україною на себе зобов'язань є досить високим, про що свідчить величина її середньоарифметичної зв'язаної ставки у 2005 р. відповідно до Консолідованої тарифної пропозиції (рис. 3.3)

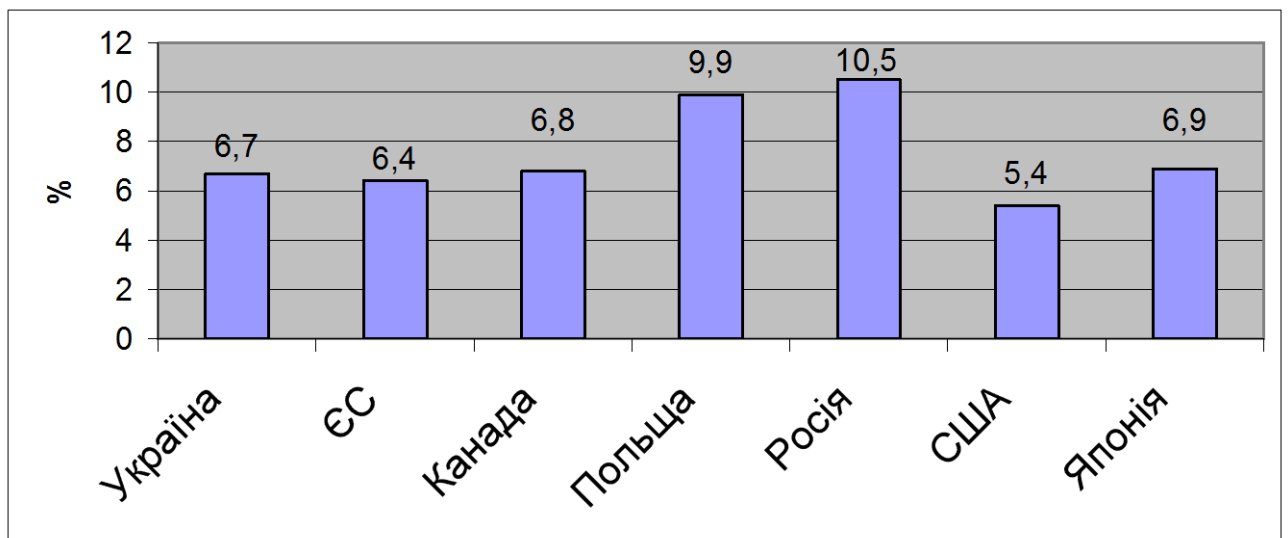


Рис. 3.3. Рівень середньоарифметичної зв'язаної ставки в окремих країнах станом на початок 2005 р.

Статистичні дані, відображені на рис. 3.3 свідчать про те, що рівень середньоарифметичної зв'язаної ставки в Україні нижчий, ніж в Росії і Польщі. За згаданим показником Україна наблизилась до найбільш розвинутих країн світу. Цей факт підтверджує проведення Україною протягом попередніх років неефективної політики щодо тарифних зобов'язань перед СОТ, що спричинило певну втрату зовнішньоторговельних позицій країни та відсутність резерву для подальших переговорів.

Загалом Робочою групою з розгляду заявки України про вступ до СОТ було проведено 14 засідань. На останньому засіданні, яке відбулось 22 березня

2005 р., було розглянуто проект Звіту Робочої групи, який було визнано узгодженим на 70%. Чергове планове засідання відбудеться у вересні 2005 р.

На даний час Україна підписала 31 протокол з членами Робочої групи СОТ: Аргентиною, Бразилією, ЄС, Канадою, Латвією, Мексикою, Новою Зеландією, Республікою Корея, Словенією, Туреччиною, Уругваєм та ін. На завершальній стадії знаходяться двосторонні переговори з США, Японією. Загалом вже узгоджено митні тарифи з близько 5000 товарних позицій, що становить 95% тарифних запитів, поданих членами Робочої групи стосовно України.

Проблемним питанням залишається надання Україною митно-тарифних поступок згідно із запитами країн-членів Робочої групи щодо окремих “чутливих” видів продукції: м’ясна та рибна продукція, кондитерські вироби, цукор, цукор-сирець тростинний, вина та лікєро-горілчані вироби, тютюнові вироби, кабельна продукція та продукція машинобудівної галузі тощо. Так, Норвегія зацікавлена у значному зменшенні митних тарифів на рибну продукцію (по більшості відповідних позицій до нуля), що є небажаним з огляду на необхідність захисту вітчизняної рибної галузі з метою її відновлення.

Зважаючи на вищезазначене, на нашу думку, Україні необхідно спрогнозувати розвиток подій після надання поступок для кожної з перерахованих товарних груп, а у разі існування явних негативних наслідків тимчасово не зменшувати митні тарифи. Обґрунтування прийнятих рішень потрібно подати зацікавленим членам СОТ, одночасно пропонуючи альтернативні поступки по інших товарних групах або позиціях. Можливим варіантом вирішення також є чітке узгодження термінів поступового зменшення митно-тарифного захисту по проблемних товарних позиціях.

У Концепції трансформації митного тарифу України на 1996-2005 рр. згідно з системою ГАТТ/СОТ передбачено, що в кінцевому результаті трансформації граничний рівень ставок ввізного мита на промислові товари не повинен перевищувати 30%, а на сільськогосподарську продукцію та підакцизні товари – 70% від їхньої МВ. Остаточною метою трансформації Митного тарифу

України є досягнення рівня середньозваженої ставки ввізного мита, який би не перевищував 14%* [120, С.379].

Оскільки у 2003 р. в Україні середньозважена ставка ввізного мита по всій товарній номенклатурі (в адвалерному еквіваленті) склала 7,02% [165, С.31], завдання щодо приведення зазначеного показника до вимог СОТ є виконаним. На сучасному етапі можна також відмітити тенденцію до поступового зниження даного показника. Згідно з шкалою оцінки зовнішньоторговельної політики відповідно до середньозваженої ставки мита, загальний рівень протекціонізму в Україні є низьким (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

**Шкала оцінки рівня протекціонізму в країні за критерієм
середньозваженої ставки мита [205, С.86]**

Рівень протекціонізму	Середньозважена ставка мита, %
1. Дуже низький	Менше 4%
2. Низький	від 4% до 9%
3. Помірний	від 9% до 14%
4. Високий	від 14% до 19%
5. Дуже високий	понад 19%

Проте ряд вчених, серед яких російський науковець професор І. С. Корольов, цілком слушно зазначають, що показники середньоарифметичного та середньозваженого рівня митних ставок не завжди адекватно відображають рівень протекції [151, С.14]. Країни намагаються встановити та зберегти високі ставки мита на товари, які є важливими для національної економіки та не конкурентоздатними по відношенню до іноземної продукції. Високі ставки мита обмежують об'єм імпорту даних товарів, тому вони часто займають невисоку частку в загальному обсязі імпорту. З іншого боку, країни легко ідуть на тарифні поступки щодо товарів, які є конкурентоздатними або які не виробляються на національному ринку. Частка зазначених товарів – найбільш значна у загальному обсязі імпорту. Таким чином, використання

* Середньозважена ставка ввізного мита – це відношення митної ставки, помноженої на обсяг імпорту відповідного товару, до загального обсягу імпорту всіх товарів.

середньозваженої ставки як остаточного та єдиного вимірника рівня протекції, на наш погляд, є недоцільним, оскільки такий показник виявляє лише загальний стан справ щодо використання мита як інструмента регулювання ЗЕД. На нашу думку, об'єктивно оцінити рівень протекції можна лише шляхом системного аналізу, використовуючи показники обсягів експорту певного виду товару та рівня митних ставок на цей вид товару.

Наприклад, в Україні у 2003 р. середньозважена ставка на промислові товари становила 6,76%, а на сільськогосподарські товари і товари харчової промисловості – 23,09% [165, С.31]. Таким чином, розподіл товарів лише на дві групи дозволяє констатувати існування значної різниці у рівнях протекціонізму для різних товарів. У даному випадку для вітчизняних промислових товарів він є низьким, а для продовольчих – дуже високим (див. табл. 3.3).

За даними Міністерства економіки України, рівень тарифного захисту її внутрішнього ринку вже сьогодні відповідає рівню протекції у країнах, які вступили у СОТ після 1995 р. Більш того, підрахунки фахівців Українсько-Європейського консультативного центру виявили той факт, що на сучасному етапі реальні адвалерні митні тарифи в Україні є нижчими, ніж у ЄС, США чи Японії, оскільки складають лише 1-2% [48, С.94].

На початок 2005 р. значну частину законодавства України узгоджено з міжнародними стандартами. Так, ДМСУ було розроблено новий Митний Кодекс України, який достатньою мірою відповідає міжнародним стандартам.

У Митному Кодексі України знайшли своє відображення положення базового правового документу СОТ – Генеральної Угоди з тарифів та торгівлі, пов'язані із застосуванням митними адміністраціями країн-учасників єдиних правил при здійсненні імпортно-експортних процедур.

ДМСУ разом з Міністерством економіки України продовжує процес приведення національного Митного тарифу у відповідність до зобов'язань, прийнятих Україною з метою вступу до СОТ. Аналітична та законотворча робота з актуалізації нового Митного тарифу України згідно з “Концепцією трансформації Митного тарифу України на 1996-2005 рр. відповідно до системи

ГАТТ/СОТ” здійснюється безперервно, починаючи з другої половини 2001 р. Таким чином, до початку 2005 р. до Митного тарифу України було внесено зміни більш як 20 законами України.

Серйозним недоліком митно-тарифного регулювання є те, що в Україні практично не застосовуються особливі види мита, які в деяких країнах складають основу механізму захисту внутрішнього ринку.

Отже, дослідивши проблеми і перспективи митно-тарифного співробітництва України з Світовою організацією торгівлі, можна зробити резюме:

- з метою максимальної реалізації національних конкурентних переваг у міжнародній торгівлі та досягнення ефективного розвитку вітчизняної економіки, Україні доцільно приєднатися до СОТ;

- на початок 2005 р. значну частину законодавства України узгоджено з міжнародними стандартами, проте у зв'язку з визначеним стратегічним завданням України – вступом у СОТ, цей процес необхідно активізувати;

- щодо трансформації національного митного тарифу, пов'язаної з вступом України до СОТ, то на даний час вже узгоджено митні тарифи з близько 5000 товарних позицій або 95% митно-тарифних запитів, поданих членами Робочої групи стосовно нашої країни;

- для забезпечення еквівалентності та прибутковості у зовнішньоекономічному обміні Україні потрібно переглянути доцільність надання митно-тарифних поступок згідно із запитом країн-членів Робочої групи з розгляду заявки про приєднання України до СОТ щодо окремих “чутливих” видів продукції. У разі прогнозування явних негативних наслідків щодо певних товарів слід тимчасово не зменшувати митні тарифи, одночасно пропонуючи зацікавленим членам СОТ альтернативні поступки по інших товарних групах (позиціях) або ж добиватись відстрочення терміну зниження ставок мита щодо проблемних видів товарів.

З метою забезпечення національних інтересів України в процесі приєднання до СОТ необхідно розробити дієву оптимальну програму розвитку

ЗЕД у контексті вступу у дану організацію, яка б на науково обґрунтованій основі чітко встановлювала межу допустимих поступок з боку нашої держави, оскільки бездумні компроміси можуть негативно вплинути на стан її економічної безпеки.

3.2. Проблеми та перспективи розвитку національної митно-тарифної системи у світлі міжнародної економічної регіональної інтеграції

Національні митно-тарифні системи будуються з врахуванням стратегічних напрямків розвитку ЗЕД країни. Тому важливе значення у формуванні як митної політики загалом, так і митно-тарифної зокрема, має участь держави у міжнародних економічних регіональних об'єднаннях, а також визначення на державному рівні завдань щодо регіональної інтеграції на перспективу.

Отже, з'ясуємо місце та роль України в системі міжнародних економічних регіональних угруповань, визначимо доцільність її інтеграції в окремі регіональні об'єднання шляхом співставлення позитивних та негативних економічних ефектів такого кроку, а також проаналізуємо принципи та стандарти митно-тарифного регулювання в рамках даних угруповань на предмет можливості їх національно-сприятливої імплементації у вітчизняне законодавство.

Насамперед, вважаємо за доцільне розглянути загальні тенденції розвитку зовнішньоторговельної інтеграції у світовому масштабі та особливості функціонування міжнародних регіональних економічних об'єднань у цілому.

Розвиток міжнародного поділу праці, світових господарських зв'язків та світової економічної інтеграції зумовив необхідність управління цими процесами на міжнародному рівні. Як вже зазначалось раніше, основною міжнародною торговельною організацією, яка займає провідне місце у

регулюванні світових товаропотоків на сучасному етапі є СОТ. Попри це, не менш важливу роль у формуванні глобального ринку торгівлі товарами та послугами відіграють регіональні економічні об'єднання між країнами. Сюди можна віднести ЄС, Північноамериканську угоду про вільну торгівлю, Асоціацію держав Південно-Східної Азії, Спільний ринок Східної і Південної Африки та ін.

Регіональна інтеграція відрізняється від глобалізації обмеженим числом учасників, котрі утворюють угруповання за територіальною ознакою. Тому на рівні регіонів здійснюються більш радикальні реформи, у тому числі щодо усунення тарифних та нетарифних бар'єрів у зовнішній торгівлі. Важливим фактором успішної реалізації принципів вільної торгівлі в межах регіональних економічних об'єднань є те, що країни-члени, зазвичай, знаходяться на приблизно однаковому рівні економічного розвитку.

Економічна інтеграція на рівні регіонів, перш за все, стосується урегулювання зовнішньоторговельних проблем, тому більшість міжнародних економічних регіональних об'єднань – це міжнародні регіональні торговельні об'єднання. Проте, такі угруповання можуть знаходитися на різних рівнях інтеграції. У міжнародній практиці загальноприйнятою є класифікація міжнародних регіональних торговельних об'єднань, яка подана у табл. 3.4. Як правило, вищий рівень інтеграції досягається міжнародним об'єднанням шляхом поетапного проходження попередніх нижчих рівнів. Сьогодні на найвищому з перелічених рівнів економічної інтеграції знаходиться ЄС, яке успішно функціонує як економічний союз.

Міжнародні торговельні регіональні об'єднання діють на основі укладених регіональних торговельних угод між їх членами. Але РТУ не обов'язково стосуються утворення регіональних об'єднань перелічених вище типів. Частіше вони укладаються між державами для урегулювання торгівлі окремими видами товарів та послуг або ж з метою надання сприятливішого режиму одна одній порівняно з тим, що надається третім країнам. У такому випадку вони є

преференційними торговельними угодами, що за рівнем інтеграції поступаються зонам вільної торгівлі.

Таблиця 3.4

Рівень економічної інтеграції міжнародних регіональних торговельних об'єднань

Вид міжнародного регіонального торговельного об'єднання	Рівень інтеграції	Приклади інтеграційних об'єднань *
Зона вільної торгівлі	Учасники скасовують всі митні тарифи між собою, при цьому зберігаючи індивідуальні національні Митні тарифи по відношенню до інших країн	NAFTA, CEFTA
Митний союз	Учасники скасовують всі митні тарифи між собою і приймають єдиний Митний тариф по відношенню до інших країн	Спільний ринок Центральної Америки
Спільний ринок	Учасники скасовують всі митні тарифи між собою і приймають єдиний Митний тариф по відношенню до інших країн, а також забезпечують вільне пересування факторів виробництва між країнами-членами об'єднання	Європейське економічне співтовариство
Економічний союз	На основі створеного спільного ринку учасники здійснюють подальшу інтеграцію шляхом уніфікації фіскальної та грошової політики	ЄС

* Примітка. На практиці важко чітко встановити якого рівня розвитку досягло конкретне інтеграційне об'єднання. Це зумовлено розбіжностями задекларованого статусу угруповання та реальними досягненнями щодо рівня інтеграції.

Кількість РТУ в світі за останнє десятиліття стрімко зростає. Майже всі члени СОТ беруть участь в одній чи декількох РТУ. З 1948 по 1994 рр. ГАТТ одержала 124 нотифікації про укладення РТУ, які стосуються торгівлі товарами, а з моменту створення СОТ у 1995 р. заявлено ще 90 угод щодо торгівлі товарами та послугами. Із цих 214 угод в першопочатковому вигляді діють лише 134, решта призупинили діяльність або замінені іншими угодами між тими ж країнами [124, С.49].

У цілому РТУ мають дискримінаційний характер по відношенню до країн, які не є їх членами, тому виникло питання про їх сумісність із принципами СОТ. Спеціальне дослідження, проведене з цього приводу в рамках СОТ, дозволило Секретаріату СОТ в 1995 р. прийти до висновку, що створення РТУ є доцільним з точки зору розвитку вільної торгівлі при умові дотримання певних вимог. Оскільки Україна прагне стати членом СОТ, вона повинна враховувати вимоги вказаної організації у разі приєднання до будь-якої РТУ.

Щодо митних союзів та зон вільної торгівлі, то у ст. XXIV ГАТТ обумовлено можливість їх створення та функціонування в рамках ГАТТ/СОТ при дотриманні наступних критеріїв:

1. Скасування тарифних та нетарифних обмежень “практично у всій торгівлі” товарами та послугами між країнами-членами.
2. Заходи регулювання ЗЕД не повинні бути більш жорсткими, аніж до створення інтеграційного об’єднання.
3. Якщо у зв’язку з укладенням РТУ його учасник пропонує підвищити зв’язану ставку в рамках СОТ, необхідно перед укладенням угоди провести переговори із зацікавленими сторонами щодо компенсаційного урегулювання даного питання.
4. Всі міжнародні торговельні регіональні об’єднання повинні звітуватися перед СОТ про їх відповідність зазначеним критеріям та надавати необхідну інформацію [134].

Принцип щодо необхідності скасування обмежень “практично у всій торгівлі” дозволяє в більшості випадків при укладенні РТУ виключити із

зобов'язань окремі важливі товари або групи товарів. Наприклад, часто сфера дії таких угод не поширюється на продукти агропромислового комплексу.

Окрім цього, ст. IV ГАТТ дозволяє в РТУ, укладених між країнами, що розвиваються, відступати від умов ст. XXIV.* Тому дані держави мають більші можливості щодо маневреності при укладенні РТУ.

Дослідження Дж. Вайнера доводять, що загалом ефективність РТУ в кожному конкретному випадку можна визначити шляхом співставлення позитивних наслідків, які полягають у розширенні торгівлі між учасниками, та негативних, що пов'язані з переорієнтацією членів РТУ на імпорт з країн-учасників, який є менш ефективним, порівняно з імпортом з тих країн, котрі не є учасниками угоди. Таку переорієнтацію назвали “ефектом згортання торгівлі”.

Практика свідчить, що, як правило, ефект згортання торгівлі наявний при створенні регіональних торговельних об'єднань, але він перекривається ефектом розширення торгівлі, і загалом інтеграція призводить до покращення добробуту учасників РТУ. Але слід враховувати той факт, що ефект згортання торгівлі спричиняє погіршення добробуту у тих країнах, які не є учасниками РТУ та експорт з яких обмежується. Отже, в умовах стрімкого зростання кількості РТУ, країнам, які залишаються осторонь процесів міжнародної торговельної регіональної інтеграції, важче реалізувати свій зовнішньоторговельний потенціал.

Україна на сьогоднішній день уклала значну кількість двосторонніх торговельних угод з надання режиму найбільшого сприяння або національного режиму (див. додаток К). Крім цього, підписані угоди про вільну торгівлю з країнами СНД та Республікою Македонія. Проте, зі сфери дії таких угод виключено окремі товари, в основному сільськогосподарську продукцію. На нашу думку, цей факт є негативним, оскільки налагодження Україною повномасштабних зовнішньоторговельних зв'язків з країнами найближчого зарубіжжя шляхом скасування обмежень в усій торгівлі, перш за все, митно-

* У рамках СОТ відсутнє чітке визначення, яке б дало можливість однозначно встановити приналежність конкретної держави до категорії країн, що розвиваються.

тарифних, дозволило б отримати учасникам даних угод додаткові вигоди від міжнародної спеціалізації та міжнародного поділу праці.

Серед найбільших регіональних торговельних об'єднань, повноцінним учасником яких є Україна, можна відзначити ГУУАМ та Організацію Чорноморського економічного співробітництва (ОЧЕС).

Назва ГУУАМ утворилась з початкових літер країн-учасниць: Грузія, Україна, Узбекистан, Азербайджан, Молдова. У 2002 р. було підписано Угоду про створення зони вільної торгівлі між державами-учасницями ГУУАМ. Варто зазначити, що частка ГУУАМ у загальному обсязі зовнішньоторговельного товарообігу України становить лише 2,16%.

Членами ОЧЕС є Албанія, Азербайджан, Болгарія, Вірменія, Греція, Грузія, Молдова, Росія, Туреччина і Україна. Дана організація, окрім іншого, має на меті розвивати торговельні зв'язки між країнами-членами.

Щодо розвитку міжнародної торговельної регіональної інтеграції Україна прагне з одного боку приєднатися до ЄС – угруповання, яке в найближчому десятилітті об'єднає більшість європейських країн, а з іншого – будує плани щодо створення регіонального торговельного об'єднання у рамках СНД. Погляди вчених з даного питання розходяться. Так, одні вважають, що Україні доцільно брати участь в обох регіональних об'єднаннях, інші наголошують на тому, що створення регіонального торговельного угруповання на базі СНД стане перешкодою на шляху до європейської інтеграції. Розглянемо детальніше проблеми та перспективи інтеграції України у дані регіональні торговельні об'єднання та проаналізуємо можливість та доцільність одночасної участі у цих угрупованнях.

Географічне розташування України, її природнокліматичні умови та ресурсний потенціал є позитивними передумовами інтеграції в економіку ЄС. Наша країна є однією з найбільших держав Європи, що підсилює актуальність інтеграції з країнами-членами ЄС.

Україна проводить цілеспрямовану державну політику щодо інтеграції у європейський простір. У 1994 р. підписано угоду “Про партнерство та

співробітництво між Європейським Союзом та Україною”, яка вступила у дію 1 березня 1998 р. Вона регламентує політичне, соціальне, економічне, торговельне та фінансове співробітництво між державами-членами ЄС, з одного боку, і Україною – з іншого. Зазначена угода укладена на десять років і передбачає поступову інтеграцію України з ЄС шляхом приєднання до окремих угод, що діють у його рамках.

Існують певні проблеми та труднощі, пов’язані із приєднанням України до ЄС. Насамперед це зумовлено тим, що сучасний рівень розвитку і структура вітчизняного господарського комплексу не відповідають міжнародним стандартам і перешкоджають успішній інтеграції з країнами ЄС на рівноправній основі. Переважання важкої промисловості робить структуру економіки України енергомісткою та ресурсомісткою загалом, економічно неефективною і не пристосованою до взаємодії з глобальними світогосподарськими процесами.

Для продукції основних експортоорієнтованих галузей вітчизняної економіки таких, як металургія, легка промисловість, агропромисловий комплекс, сьогодні на європейському ринку практично немає місця. Щоб здійснювати ефективну торгівлю зазначеними видами продукції на європейському ринку необхідно провести структурну перебудову національної економіки, підвищити конкурентноздатність вітчизняних товарів, що вимагає часу. Низька інвестиційна активність, дефіцит капіталовкладень гальмують структурні зрушення. Для виходу зі скрутного становища, у яке потрапила економіка України, необхідне залучення капіталу транснаціональних компаній, міжнародних валютно-фінансових організацій тощо.

Вітчизняний вчений Л. А. Вірван зазначає, що входження України до будь-яких інтеграційних угруповань без структурної реорганізації національної економіки може призвести до посилення негативних тенденцій у всіх її галузях. І, навпаки, участь нашої країни в інтеграційних процесах за умов цілеспрямованої внутрішньої структурної політики стане каталізатором успішного проведення даної реформи [58, С.85]. Виходячи з вищесказаного, вважаємо, що, перш за все, Україні необхідно визначитися з її місцем у

міжнародному поділі праці; спрогнозувати розвиток пріоритетних галузей вітчизняної економіки, які мають національні конкурентні переваги та зможуть конкурувати на міжнародних ринках. Адже досі для України залишається актуальним питання розробки ефективної концепції реформування і розвитку економіки, яка б мала чітко означені пріоритети, мету та завдання, строки реалізації, а також виходила з наявних національних реалій.

Існує також низка інших проблем на шляху до інтеграції України в ЄС. Трансформація українського законодавства у відповідності до європейських стандартів потребує багато часу, адже тільки на переклад більше 80 тис. сторінок нормативно-правових актів ЄС, їх вивчення та співставлення з діючою правовою базою в Україні необхідно витратити не один рік [131, С.14-15]. Більш того, у середньостроковій перспективі Україні буде важко сплачувати внески у бюджет ЄС.

Вітчизняний вчений, професор Ю. В. Макогон вирізняє наступні етапи інтеграції України у ЄС:

- вступ у СОТ та одержання статусу країни з ринковою економікою;
- створення зони вільної торгівлі;
- набуття асоційованого членства в ЄС [131, С.14].

Україна прагне вступити і в СОТ, і в ЄС, в зв'язку з чим приводить національне законодавство, в тому числі і з питань митно-тарифного регулювання, у відповідність не лише згідно з нормами основної міжнародної торговельної організації, але і з врахуванням вимог Європейського союзу. Оскільки ЄС є членом СОТ, то його законодавство побудоване на загальноприйнятих міжнародних принципах та стандартах, але має певні особливості. Тому вступ України у СОТ можна розглядати як певний етап на шляху до інтеграції в ЄС.

Таким чином, трансформація вітчизняного законодавства згідно з вимогами СОТ та ЄС має одновекторне спрямування. Вже застосовуються окремі норми СОТ в зовнішньоторговельних відносинах України та ЄС, котрі затверджені Угодою про партнерство та співробітництво. Зокрема, у цьому

міжнародному документі обумовлено питання торговельного режиму, свободи транзиту, внутрішнього оподаткування при здійсненні зовнішньоекономічних операцій, порядку визначення МВ та країни походження товарів, опублікування і застосування правил торгівлі.

Україна поступово приводить митно-тарифну систему у відповідність до вимог ЄС. Так, останнім часом було знижено ставки ввізного мита на значну номенклатуру товарів текстильної промисловості відповідно до зобов'язань України перед ЄС.

Тривалість процесу входження України до СОТ і ЄС зумовлена об'єктивними причинами: необхідністю значних зусиль держави в напрямку розвитку економічного потенціалу, реформування економіки, створення правової бази ринкових відносин. Незважаючи на складну ситуацію, можна відмітити певні позитивні зрушення на шляху до інтеграції у світовий економічний простір та лібералізації національного законодавства з питань зовнішньої торгівлі. Сюди відносяться прагнення досягти прозорості митно-тарифної політики та передбачуваності у прийнятті рішень щодо зміни ставок ввізного мита. Прийнято новий Митний кодекс України, який відповідає європейським і міжнародним стандартам, і є уніфікованим законодавчим актом з питань митно-тарифного регулювання.

Слід зазначити, що Україна не використовує повною мірою можливості реалізації експортного потенціалу стосовно ЄС. Так, з 1993 р. вона отримала право користуватися у торгівлі з Європейським союзом ГСП. У рамках даної системи застосовуються пільгові ставки мита, які диференційовані для товарів різних рівнів "чутливості". Згідно з ГСП товари класифікують на 4 рівні "чутливості". Для "високочутливих" товарів передбачено зниження ставки на 85% від ставок мита для третіх країн; для "чутливих" – відповідно 70%; для "напівчутливих" – 35% та для "нечутливих" – 0%. Теоретично більша частина вітчизняного експорту підпадає під дію ГСП, але на практиці українські експортери не звертаються з проханням про зниження тарифів та не користуються згаданими пільгами.

Європейський вектор і надалі залишається стратегічним у вітчизняній зовнішньополітичній діяльності. Проте, зрозуміло, що у найближчій перспективі Україна не зможе вступити в ЄС. Тому, О. Кириченко цілком справедливо зазначає, що орієнтація України на європейські інтеграційні структури очевидна у довгостроковому контексті [113, С.75-82].

Низка вітчизняних вчених вважають за доцільне для України інтенсифікувати інтеграцію з колишніми країнами Радянського Союзу. Так, Л. А. Вірван вказує, що на сьогодні більш актуальним є створення режиму вільної торгівлі з країнами СНД, Балтії та слов'янськими державами. Та підкреслює, що у разі ігнорування даного напрямку інтеграції, оскільки Україна не готова конкурувати на міжнародних ринках, вона може втратити ключові елементи експортного потенціалу [58, С.88]. Цю думку підтримує також В. Дергачов, який зазначає, що у найближче десятиліття ключове значення для України матимуть торговельні відносини з країнами СНД та з суверенними слов'янськими державами [75, С.43-51].

Продукція української промисловості є конкурентноздатною переважно на ринках СНД та в країнах, що розвиваються. І хоча зрозуміло, що пріоритетним напрямком розвитку зовнішньоторговельних відносин має стати підвищення конкурентноздатності вітчизняної продукції та розширення ринків збуту, в тому числі за рахунок високорозвинутих країн, але в найближчій перспективі найбільш вагомими торговельними партнерами для України залишатимуться країни СНД, зокрема Росія.

Оскільки Російська Федерація є основним торговим партнером України, то розвиток торговельних відносин з нею має найсуттєвіший вплив на загальні тенденції розвитку зовнішньої торгівлі. Зовнішньоторговельний оборот України з Росією в абсолютному вимірнику зростає, але у відсотковому відношенні його частка постійно зменшується. Так, питома вага Російської Федерації в загальному зовнішньоторговельному обороті товарами та послугами України в 2002 р. склала 29,8% (в 2001 р. – відповідно 32%, а в 2000 р. – 34,9%) [118, С.9]. У торгівлі виключно товарами цей показник зменшився з 32,7% у 2000 р. до

26% у 2003 р. Проте, у 2004 р. спостерігається тенденція до збільшення частки Росії у структурі зовнішньоторговельного товарного обороту України до 28,7%. Оскільки імпорт товарів з Росії в Україну перевищує експорт та постійно зростає, а темпи зростання експорту вітчизняних товарів незначні, можна зробити висновок, що Російська Федерація більшою мірою реалізовує свій зовнішньоторговельний потенціал у взаємній торгівлі, виступаючи, таким чином, більш зацікавленою стороною у торгівлі з нашою державою. Такий стан зовнішньої торгівлі Росії практично з усіма країнами СНД. Тому не дивно, що саме Російська Федерація виступає основним ініціатором створення повноцінної зони вільної торгівлі у рамках СНД.

Загалом ідея створення регіонального торговельного об'єднання на базі СНД не нова. Країни співдружності активно співпрацювали в плані урегулювання зовнішньої торгівлі в двосторонньому порядку. Так, Україна уклала двосторонні угоди про вільну торгівлю з усіма країнами СНД. Тому створення на даному етапі зони вільної торгівлі, на нашу думку, можна вважати цілком природним еволюційним процесом.

Основним показником розвитку регіональної економічної інтеграції прийнято вважати взаємний товарооборот. У країнах СНД його частка зменшилась з 79% у 1991 р. до 26% у 2002 р. [159, С.2]. Таким чином, можна констатувати, що СНД поки що є неефективним інтеграційним об'єднанням в економічному, зокрема у зовнішньоторговельному плані. Прогнозується, що створення зони вільної торгівлі сприятиме зупиненню спаду торгівлі між його учасниками та поступовому відновленню ринків цих країн для українських товарів. Згідно з висновками експертів країн СНД, використання потенціалу міждержавного економічного співробітництва в рамках співдружності дасть змогу збільшити рівень ВВП країн СНД приблизно на 15% [159, С.2].

Першим кроком до утворення регіонального інтеграційного об'єднання став факт підписання 19 вересня 2003 р. між Україною, Росією, Казахстаном та Білорусією Угоди про формування ЄЄП та Концепції створення ЄЄП. У перспективі планується створення повноцінної зони вільної торгівлі без

вилучень та обмежень між 12 країнами СНД. Основна мета ЄЕП – забезпечення свободи пересування товарів, послуг, капіталів та робочої сили, гармонізація законодавства у сфері зовнішньоторговельної, насамперед, митно-тарифної політики.

Слід зазначити, що документи про створення ЄЕП значною мірою носять рамковий характер. Шлях до утворення повноцінної зони вільної торгівлі без вилучень та обмежень було заплановано пройти за декілька років. Згідно зі схваленим на засіданні Ради глав урядів СНД планом реалізації найважливіших заходів, спрямованих на розвиток і підвищення ефективності взаємодії держав-учасниць СНД в економічній сфері на 2003-2010 рр., вже в 2003 – 2005 рр. мало бути завершено нормативно-правове оформлення щодо створення і функціонування зони вільної торгівлі. У першому півріччі 2004 р. планувалося узгодження графіка скасування тарифних вилучень з режиму вільної торгівлі. У 2003 – 2005 рр. було заплановано усунення нетарифних бар'єрів у взаємній торгівлі, а до 2007 р. – вироблення механізмів регулювання процесів скасування тарифних вилучень і мінімізації нетарифних обмежень. Планом передбачено поетапну розробку до 2010 р. програм щодо сегментів загального аграрного ринку [104, С.1-2].

Таким чином, можна констатувати, що процес створення повноцінної зони вільної торгівлі планувалося зробити поступовим, а не революційним, що дозволило б адаптуватися вітчизняним виробникам до нових умов торгівлі, а уряду – розробити дієву тактику ефективного входження в ЄЕП.

На даному етапі заплановані заходи щодо інтеграції в ЄЕП реально не виконуються, проте уряд не відмовляється від можливої співпраці у подальшому в межах даного регіонального угруповання.

Щодо одночасної інтеграції України і в ЄС, і в ЄЕП, то створення ЄЕП відповідає світовій практиці регіональної інтеграції, яка налічує багато прикладів одночасного входження країн у загальносвітові та регіональні інтеграційні формування різного масштабу та видів. Вважаємо, що участь у ЄЕП

не суперечить намірам України щодо приєднання до СОТ та євроінтеграції. Тим паче, що з боку ЄС немає жодних протестів з цього приводу [107, С.2].

Варто зазначити, якщо держава планує приєднатися до регіональної організації, економічна інтеграція якої досягла або перевищила рівень митного союзу, вона може брати участь в інших торговельних угрупованнях з рівнем інтеграції не вищим від зони вільної торгівлі. Це обумовлено тим, що на рівні митного союзу учасники інтеграційного об'єднання приймають єдиний митний тариф. Зрозуміло, що у різних економічних угруповань такі митні тарифи будуть різними. Таким чином, якщо Україна обрала шлях євроінтеграції, вона може одночасно бути учасником ЄЕП за умови рівня його інтеграції не вище зони вільної торгівлі.

Проте, навіть за додержання такої умови, негативне ставлення окремих політиків та вчених до створення ЄЕП, на наш погляд, все ж має під собою певне підґрунтя.

По-перше, це пов'язано з можливістю виникнення проблеми транзиту в зоні вільної торгівлі. Така проблема зумовлюється провадженням різної зовнішньоторговельної політики країнами-учасниками по відношенню до третіх країн. Існує висока ймовірність надходження неконтрольованого імпорту в державу транзитом через учасника співтовариства у випадку, якщо зовнішньоторговельні бар'єри останнього у торгівлі з країнами, котрі не є членами угруповання, будуть ліберальнішими.

По-друге, укладення угоди про вільну торгівлю означає скасування мита та усунення адміністративних обмежень у торгівлі між договірними сторонами, тоді як інші непрямі податки та митні збори, зазвичай, справляються на загальних засадах. Дана особливість може бути використана учасником зони вільної торгівлі як протекційний засіб відносно країн-членів за умови проведення відповідної політики оподаткування.

Зазначені негативні моменти підсилюються для України у випадку з ЄЕП тим фактом, що Російська Федерація, займаючи сильнішу політичну позицію,

переважно краще володіє тактичними прийомами у зовнішньоекономічній сфері.

Отже, з метою повної реалізації Україною потенціалу міждержавного економічного співробітництва в рамках співдружності необхідно, щоб засади функціонування ЄСП відповідали вимогам Конституції, законам, міжнародним зобов'язанням та національним інтересам України.

Лише повноцінна зона вільної торгівлі з країнами СНД на рівноправній та справедливій основі дозволить Україні повніше реалізувати свій експортний потенціал. Для цього уряду слід розробити дієву тактику ефективного входження Україна в ЄСП, а в подальшому провадити виважену, чітку та безкомпромісну політику щодо функціонування зони вільної торгівлі в межах СНД.

3.3. Шляхи оптимізації ставок імпортного мита в період становлення та лібералізації Митного тарифу України

У контексті інтеграції України у світовий господарський простір здійснюється широкомасштабне реформування національного законодавства з питань зовнішньої торгівлі, що, перш за все, торкається трансформації митного тарифу. Це зумовлює потребу у науково-обґрунтованому підході до оцінки можливостей використання митно-тарифних інструментів з метою створення сприятливих умов для економічного зростання.

У процесі лібералізації зовнішньоторговельного режиму набули особливої актуальності проблеми формування ефективного митного тарифу, котрий би, насамперед, сприяв розвитку зовнішньої торгівлі та забезпечував необхідний рівень захисту вітчизняного виробництва від іноземної конкуренції. Побудова ефективного національного митного тарифу загалом зводиться до оптимізації ставок ввізного мита, що ускладнюється їх детальною диференціацією.

Проблеми оптимізації ставок ввізного мита широко розглядаються в економічній літературі, зокрема, такими вітчизняними науковцями та вченими ближнього зарубіжжя, як В. Бардачова, І. Бураковський, В. Ващенко, К. Владимиров, В. Драганов, В. Дудчак, Б. Кормич, О. Мартинюк, В. Рокоча, С. Терещенко та ін. Віддаючи належне високому рівню наукових робіт перелічених авторів, хочемо зазначити, що в їх рамках дослідження питань оптимізації митних тарифів здебільшого мають фрагментарний та/або загальнотеоретичний характер.

Вітчизняний науковець В. Рокоча зазначає, що оптимальна ставка тарифу – це рівень тарифу, який забезпечує максимізацію рівня національного економічного добробуту [171, С.317]. Дане визначення є надто загальним. Згідно з таким підходом розраховується оптимальна ставка мита на основі неокласичної оптимізаційної моделі часткової рівноваги. Загалом у вітчизняній науковій літературі питання оптимізації митних тарифів обмежується розглядом впливу мита на суспільний добробут з використанням згаданої неокласичної моделі [51, С.190-215; 184, С.189-194; 80, С.47-53; 171, С.179-182].

Таким чином, з'ясуємо вплив мита на суспільний добробут з використанням неокласичної оптимізаційної моделі часткової рівноваги.

У процесі аналізу механізму дії кожного інструмента торговельної політики слід враховувати декілька аспектів. По-перше, необхідно брати до уваги той факт, що країна на світовому ринку певного товару може мати статус великої або малої в залежності від частки даної країни в міжнародному виробництві та споживанні певного товару і її впливу на міжнародні ціни. По-друге, застосування того чи іншого інструменту регулювання ЗЕД тягне за собою як позитивні, так і негативні наслідки для економіки країни. Це пояснюється тим, що різні економічні агенти однієї держави мають відмінні, інколи протилежні, інтереси (рис. 3.4).

Проведення певних заходів з метою захисту національного виробника, зазвичай, наносить шкоду вітчизняному споживачеві і/або вимагає додаткових асигнувань з державного бюджету. Такий стан речей не відповідає критерію

ефективності Парето, котрий можна сформулювати так: кожна зміна, внаслідок якої поліпшується добробут хоча б одного індивіда, причому становище жодного члена суспільства при цьому не погіршується, веде до збільшення добробуту в цілому. Отже, хоча національний виробник і одержує певні вигоди від введення захисних зовнішньоторговельних бар'єрів, не можна говорити про підвищення загального рівня добробуту, оскільки становище інших суб'єктів економічних відносин погіршується. Інколи втрати від необдуманого протекціоністської політики можуть значно перевищити виграти.

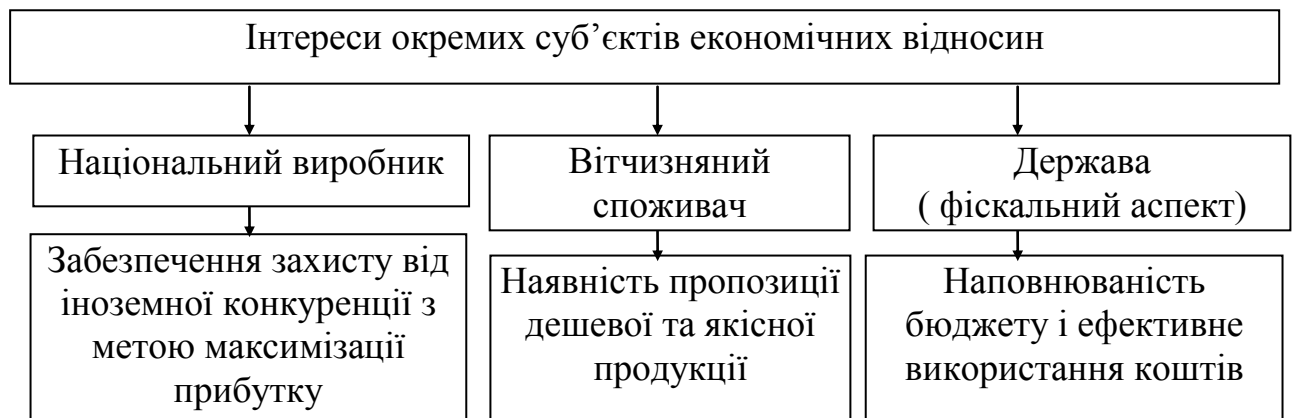


Рис. 3.4. Інтереси суб'єктів зовнішньоторговельних відносин.

Оскільки вплив митного тарифу на економіку малої країни відрізняється від впливу на економіку великої країни, проаналізуємо окремо обидва випадки. На рис. 3.5 наглядно зображено наслідки запровадження імпортного мита для малої країни.

Криві D_m та S_m відображають відповідно попит і пропозицію певного товару за умов автаркії в малій країні. Ціна рівноваги на внутрішньому ринку P_E вища, ніж світова ціна P_1 . За умов вільної торгівлі, внаслідок ввозу дешевого товару з-за кордону, ціна на національному ринку впаде до рівня світової. При цьому зменшаться поставки товарів вітчизняних виробників з Q_E до Q_1 , а обсяг імпорту становитиме різницю між Q_2 та Q_1 . При введенні ввізного мита ціна на внутрішньому ринку зросте на величину імпортного тарифу до рівня P_2 , кількість товару, що поставляють на ринок національні виробники, збільшиться з Q_1 до Q_3 , а поставка імпорту зменшиться з $(Q_2 - Q_1)$ до $(Q_4 - Q_3)$.

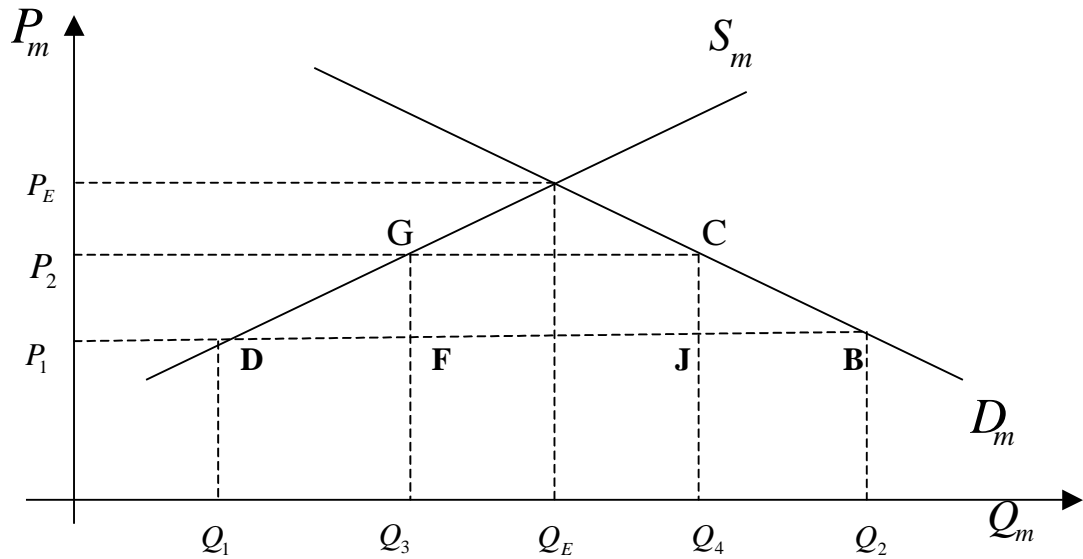


Рис. 3.5. Механізм дії імпортного мита на економіку малої країни [51, С.190].

З'ясувавши основні зміни, які відбулися на внутрішньому ринку малої країни внаслідок запровадження ввізного мита, перейдемо до аналізу розподілу вигод та втрат окремих суб'єктів економічних відносин. Виграш уряду становитиме суму надходжень митних платежів до бюджету, що на рис. 3.5 дорівнює площі прямокутника $FGCJ$. Національні виробники також отримають вигоду у формі збільшення виробничого надлишку на величину трапеції P_1P_2GD . З іншого боку, вітчизняні споживачі понесуть втрати від застосування імпортного мита, оскільки споживчий надлишок зменшиться на суму, котра вимірюється на графіку площею трапеції P_1P_2CB . Частина загальних втрат споживачів перерозподілиться на користь уряду у формі доходу від тарифу і на користь національних виробників у вигляді надлишку виробника. Величина збитків споживачів, яка не переходить до жодного учасника ринку, складає чисті втрати від запровадження імпортного мита. В даному випадку сума площ трикутників DGF та JCB становитиме чисті збитки від тарифу. Фігура DGF відображає втрати, що виникають внаслідок зменшення ефективності виробництва при штучному стимулюванні збільшення випуску продукції.

Площа трикутника JCB є сумою збитків для тієї групи споживачів, які не можуть придбати товар по завищених цінах після введення тарифу.

Вплив імпортного мита на економіку великої країни відображено на рис. 3.6.

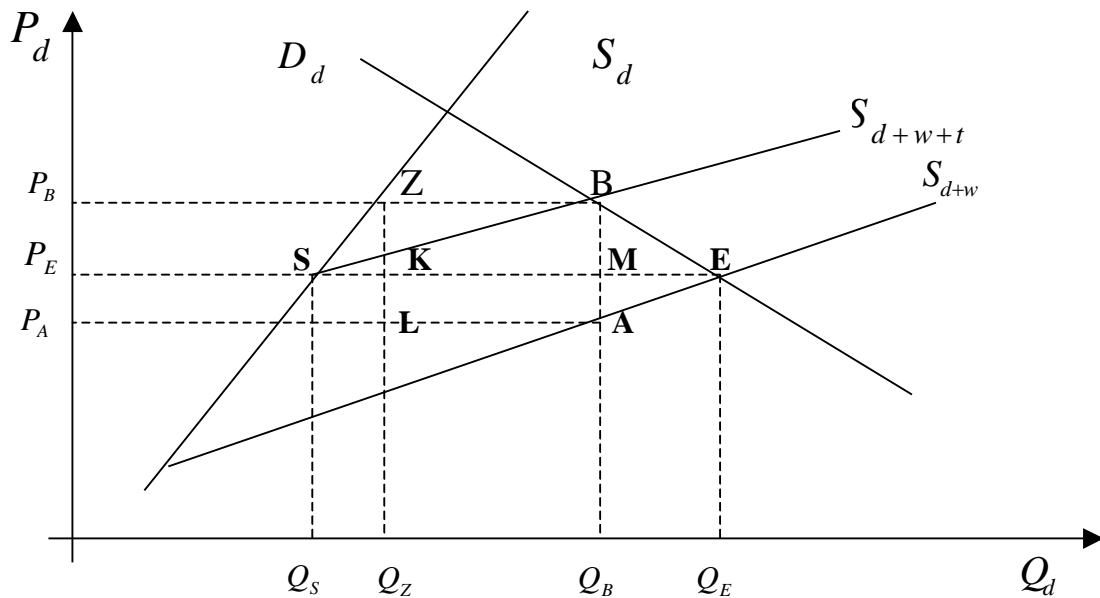


Рис. 3.6. Механізм дії імпортного мита на економіку великої країни [51, С.205].

Аналогічно попередньому випадку, криві D_d та S_d відображають відповідно попит і пропозицію певного товару за умов автаркії. При вільній торгівлі крива загальної пропозиції S_{d+w} для великої країни представляє суму кривих національної пропозиції та світової пропозиції (пропозиції решти країн). В цьому випадку ринкова рівновага встановлюється в точці E , ціна досягає рівня P_E , кількість вітчизняних товарів на внутрішньому ринку зменшиться до Q_s , а обсяг імпорту буде дорівнювати різниці між Q_E та Q_s .

Внаслідок запровадження імпортного мита крива сукупної пропозиції S_{d+w} перетвориться на криву S_{d+w+t} , внутрішня ціна збільшиться до рівня P_B , але не на всю величину тарифу t . Поставка на національний ринок вітчизняних товарів збільшиться з Q_s до Q_z , а величина імпорту зменшиться з $(Q_E - Q_s)$ до $(Q_B - Q_z)$. Поряд із цим, внаслідок ефекту зміни умов торгівлі ціна в країні-експортері зменшиться і становитиме P_A , оскільки велика країна має вплив на світові ціни.

Проаналізуємо розподіл вигод та втрат окремих суб'єктів економічних відносин великої країни внаслідок запровадження імпортного мита. Національні виробники, аналогічно як у випадку з малою країною, отримують вигоду у формі збільшення виробничого надлишку на величину трапеції PEPVZS. Так само вітчизняні споживачі понесуть втрати в результаті зменшення споживчого надлишку на величину, рівну площі трапеції PEPVBE. Частина загальних втрат споживача, за аналогією з малою країною, перерозподілиться на користь уряду та національних виробників. Чисті втрати в даному випадку становитимуть суму, яка на графіку відображена площею трикутників SZK і MBE. Фіскальний ефект від митного тарифу визначатиметься площею прямокутника LZBA, причому частково доходи бюджету будуть забезпечуватися за рахунок зменшення споживчого надлишку на суму, котра вимірюється на графіку площею фігури KZBM, а частково за рахунок втрат імпортерів, які дорівнюють величині прямокутника LKMA. Останнє є основною особливістю впливу тарифу на економіку великої країни, що дозволяє в окремих випадках уникнути загального негативного ефекту, а інколи навіть отримати чистий позитивний результат від запровадження імпортного мита.

Якщо умовно позначити суму площ трикутників SZK і MBE як α , а площу прямокутника LKMA як β , то варіанти впливу митного тарифу на добробут великої країни можна відобразити наступним чином:

- а) $\alpha < \beta$ – чистий позитивний ефект;
- б) $\alpha > \beta$ – чистий негативний ефект;
- в) $\alpha = \beta$ – нейтральний вплив на добробут.

Таким чином, позитивний результат від застосування імпортного мита для великої країни може виникати за рахунок її торговельних партнерів. Проте, в усіх випадках застосування тарифів спричиняє зменшення ефективності виробництва та споживання, що означає втрату частини вигаду від міжнародної торгівлі загалом. Отже, митні тарифи, на думку неокласиків, незалежно від країни їх запровадження, негативно впливають на світову економіку в цілому та стримують розвиток зовнішньої торгівлі.

Незважаючи на певні недоліки, мито є економічним методом державного регулювання, який більш прийнятний для ринкової економіки, аніж адміністративний вплив. Проте, останнім часом широкого застосування у світовому масштабі набули нетарифні інструменти регулювання ЗЕД. Для порівняння розглянемо вплив на суспільний добробут одного із них – імпортової (внутрішньої) субсидії.

Внутрішні субсидії надаються вітчизняному товаровиробнику, коли його товари надходять на внутрішній ринок, задля підтримки їх конкурентоспроможності щодо імпортованих товарів та передбачають державне бюджетне фінансування виробництва певних вітчизняних товарів [184, С.100]. Наслідки застосування імпортової субсидії значною мірою відрізняються від ефектів, викликаних запровадженням митних тарифів. Вплив імпортової субсидії на суспільний добробут зображено на рис. 3.7.

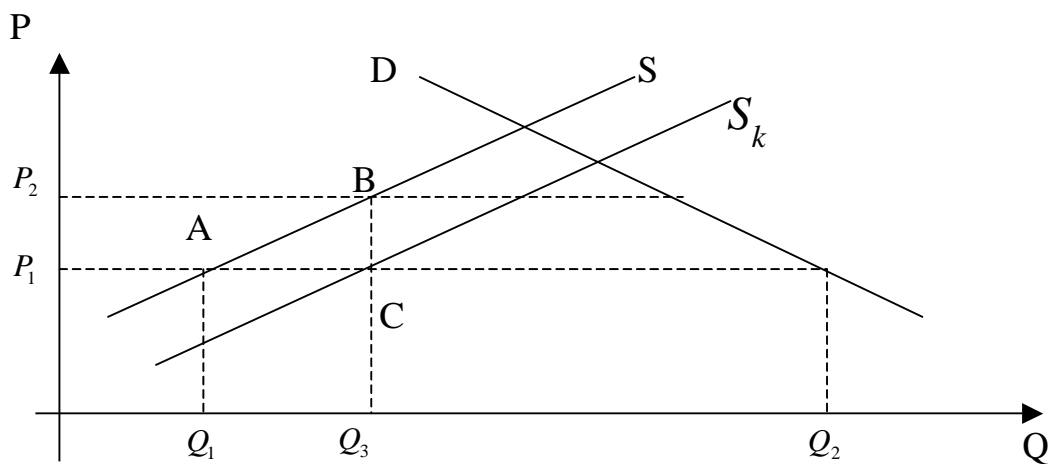


Рис. 3.7. Механізм дії імпортової субсидії [51, С.198].

Криві D та S відображають відповідно попит і пропозицію певного товару за умов автаркії. Ефект вирівнювання цін в режимі вільної торгівлі призведе до встановлення на внутрішньому ринку країни світової ціни P_1 . При цьому зменшаться поставки вітчизняних товарів до Q_1 , а обсяг імпорту становитиме різницю між Q_2 та Q_1 . Застосування імпортової субсидії зумовить зміщення

кривої пропозиції S до положення S_k , що призведе до збільшення кількості товарів власного виробництва на національному ринку до рівня Q_3 . Слід відмітити, що в даному разі внутрішні ціни не збільшаться, як у випадку застосування імпортного мита, а залишаться на рівні світових. Тому обсяг імпорту скоротиться лише до величини $(Q_2 - Q_3)$.

З'ясувавши основні зміни, які відбулися на внутрішньому ринку країни внаслідок запровадження імпортної субсидії, перейдемо до аналізу розподілу вигод та втрат окремих суб'єктів економічних відносин. Величина витрат держави або сума субсидії рівна площі прямокутника P_1P_2BC . Національні виробники отримують вигоду у формі збільшення виробничого надлишку, що на рис. 3.7 дорівнює площі трапеції P_1P_2BA . Трикутник ABC відображає втрати, котрі виникають внаслідок зменшення ефективності виробництва і становлять чистий збиток від введення імпортної субсидії. Саме на цю величину сума субсидії перевищує збільшення надлишку виробника.

Отже, з точки зору суспільного добробуту імпортна субсидія є більш привабливою, ніж ввізне мито. Порівняльна характеристика розглянутих інструментів регулювання зовнішньоекономічної діяльності відображена на рис. 3.8.

	Ввізне мито	Імпортна субсидія
Метод регулювання	економічний, тарифний метод регулювання ЗЕД	нетарифний, прихований метод регулювання ЗЕД
Бюджетний аспект	одне із джерел доходів державного бюджету	вимагає асигнувань з державного бюджету
Вплив на внутрішні ціни	призводить до підвищення цін на внутрішньому ринку	не спричиняє зміни цін на внутрішньому ринку
Вплив на споживчий попит	провокує скорочення загального рівня споживання певного товару	не впливає на загальний рівень споживання
Загальний вплив на суспільний добробут	більш негативний у порівнянні з імпортною субсидією	менш негативний у порівнянні з ввізним митом

Рис. 3.8. Порівняльна характеристика ввізного мита та імпортної субсидії.

Система субсидування національних виробників захищає внутрішній ринок від іноземної конкуренції, створюючи менш помітні, але такі ж ефективні бар'єри, як і ті, які виникають при введенні мита. Основним недоліком імпоротної субсидії є те, що її надання вимагає наявності вільних коштів у розпорядженні уряду. Питання дефіциту бюджетних ресурсів особливо гостро постає для країн з низьким рівнем економічного розвитку та країн з перехідною економікою.

З метою вирішення проблеми браку коштів для внутрішнього субсидування, а також пом'якшення негативного впливу імпортного мита на суспільний добробут, пропонуємо застосування ввізного мита у поєднанні з імпоротною субсидією для захисту від іноземної конкуренції окремих пріоритетних галузей економіки. Така комбінація означає безпосередню ув'язку суми ввізного мита, що надійшло до державного бюджету внаслідок оподаткування конкретного виду імпортованого товару, та розміру субсидії, наданої вітчизняним виробникам такого ж товару. Тобто, запропонований метод регулювання ЗЕД передбачає надання імпортному миту цільового призначення, що призведе до значного зростання рівня захисту національного виробника.

Сутність субсидування, у випадку його поєднання з ввізним митом, зводиться до перерозподілу коштів, акумульованих державою за рахунок споживачів імпоротної продукції, на користь національних виробників такого ж виду товарів. Запропонований метод регулювання має ту важливу особливість, що уряду не потрібно вишукувати додаткові джерела фінансування вітчизняного виробництва. З іншого боку, існують всі підстави прогнозувати збільшення доходів державного бюджету внаслідок зростання податкових надходжень від підприємств, котрим надаються субсидії.

Механізм дії комбінації “ввізне мито – імпортна субсидія” є саморегульованим: чим більше імпортується певного товару в країну і, відповідно, зростають надходження мита до державного бюджету, тим більше національний виробник потребує захисту від іноземної конкуренції і отримує

його у вигляді внутрішньої субсидії, величина якої безпосередньо пов'язана з величиною надходжень імпортного мита [95, С.112-117]. До того ж, ст. IV ГАТТ, доповнена на Уругвайському раунді, розмежовує експортні субсидії та субсидії, які використовуються як інструмент економічної і соціальної політики, дозволяючи застосування останніх.

Вважаємо, що особливо ефективним пряме поєднання імпортного мита і внутрішньої субсидії буде у боротьбі із демпінгом, субсидованим експортом та іншими видами недобросовісної конкуренції. Такий метод регулювання ЗЕД може стати надійним захистом для пріоритетних галузей у країнах з перехідною економікою.

Вище розглянута неокласична оптимізаційна модель часткової рівноваги є абстрактним узагальненням. Вона розкриває механізм дії імпортного мита загалом, залишаючи поза увагою окремі аспекти митно-тарифного регулювання. Недоліком такої моделі є те, що її застосування на практиці з метою оптимізації імпортного тарифу на певний товар потребує значного коректування, оскільки модель не враховує протекційного впливу митних податків загалом, внутрішніх системних зв'язків митних ставок у межах національного митного тарифу, а також діючої величини ввізних тарифів та взятих країною на себе міжнародних зобов'язань стосовно рівня митно-тарифного оподаткування.

В цілому ефективний митний тариф – це такий, який стимулює розвиток зовнішньої торгівлі; забезпечує захист національного виробника від іноземної експансії, одночасно зберігаючи оптимальний рівень конкуренції; сприяє успішній інтеграції країни у міжнародні та регіональні торговельні організації; а також виступає стабільним фіскальним ресурсом бюджету. Національний митний тариф повинен формуватися, виходячи з обраної державою зовнішньоекономічної стратегії розвитку. Саме він є найбільш вагомим та гнучким важелем регулювання імпорту товарів.

Оскільки митний тариф – це систематизований звід ставок ввізного мита, його побудова передбачає встановлення конкретних імпортних тарифів. З іншого боку, національний митний тариф є системою, яка об'єднує

взаємопов'язані елементи – ставки мита на певні товари згідно з обраною класифікацією, тому оптимізація конкретного митного тарифу обов'язково повинна здійснюватись із врахуванням внутрішніх системних зв'язків та залежностей.

Виходячи з вищесказаного, при встановленні безпосередньо конкретної ставки мита потрібно враховувати принципи побудови митного тарифу загалом, які детально було розглянуто у підрозділі 1.3 дисертаційного дослідження.

Більшість країн, в тому числі й Україна, обрали політику вільної торгівлі, яка полягає у мінімізації ставок мита. Така політика передбачає обов'язкове пониження загального рівня митних тарифів та можливість збереження високих імпорتنих тарифів у виключних випадках для захисту пріоритетних галузей економіки.

Вихідними даними для розрахунку ставок мита на певний товар є рівень цін на світовому та національному ринках. Згідно з вітчизняними методиками основою для встановлення величини митних тарифів виступає різниця між національними і світовими цінами, що коригується в залежності від виду товару. Загалом у даному контексті виділяють три групи товарів: конкурентоспроможні, пріоритетні та товари “критичного імпорту”. Ставку мита, визначену на основі різниці національних та світових цін, застосування якої ставить вітчизняного та зарубіжного виробника у рівні конкурентні умови, назовемо теоретичною ставкою мита.

Для конкурентоспроможних товарів, які не потребують особливої протекції, ставки ввізного мита встановлюють на рівні різниці між національними та світовими цінами, стабілізуючи таким чином умови конкуренції для вітчизняних та імпорتنих товарів.

Для пріоритетних вітчизняних товарів, які потребують тимчасового захисту від іноземної конкуренції та мають важливе стратегічне значення для національної економіки, ставки мита встановлюються вищими за різницю між національними та світовими цінами з метою забезпечення необхідного рівня протекції. Проте, навіть у такому випадку не варто встановлювати надто високі

митні тарифи заборонного характеру, оскільки вони, зазвичай, призводять до не виправданого порушення умов внутрішньої конкуренції.

Для товарів “критичного імпорту”, виробництво яких у даній країні неможливе або недоцільне, та товарів, в імпорті яких країна зацікавлена, мито встановлюється в незначних розмірах, що є меншими за різницю між національними та світовими цінами або ж не запроваджується зовсім. Таким чином стимулюється імпорт товарів зазначеного виду.

Виходячи лише з величини ввізної ставки мита, неможливо визначити рівень протекціонізму стосовно конкретного виду товару. Для цього необхідно враховувати світові та національні ціни на нього. Тобто, однаковий за розміром митний тариф в залежності від виду товару в одному випадку може забезпечувати захист від іноземної конкуренції, в іншому – вирівнювати умови конкуренції для зарубіжних та вітчизняних виробників, а в третьому – стимулювати імпорт продукції [156, С.286].

За критерієм співвідношення ввізного тарифу з різницею між національними та світовими цінами у Митному тарифі України ставки імпортного мита можна класифікувати на протекційні, помірні та низькі (табл. 3.5).

Помірне ввізне мито встановлено на конкурентоспроможні товари, протекційне – на пріоритетні, а низьке – на товари “критичного імпорту”.

Згідно з поданою у табл. 3.5 класифікацією, для протекційних ставок мита основний тарифний коридор знаходиться у межах 10-60%, для помірних – 5-30%, для низьких – 0-20%*.

Таким чином, передбачена у Митному тарифі України повна ставка мита для товарної позиції 4104 “Шкіра ...” у розмірі 10% є протекційною, а ставка мита для товарної позиції 2516 “Граніт, порфір, базальт ...” у розмірі 20% – низькою [21]. Це ще раз доводить, що лише за допомогою величини митного тарифу, без врахування національних та світових цін на даний вид продукції, неможливо визначити рівень її захисту від іноземної конкуренції.

* Примітка. Не враховано специфічні ставки мита.

Таблиця 3.5

**Регулююче значення ставок мита, передбачених Митним тарифом України,
за групами товарів згідно з УКТЗЕД (станом на 01.01.2005 р.)***

Види ставок ввізного мита	Групи товарів згідно з УКТЗЕД	Вид товару
1. Протекційні (встановлені на рівні, що перевищує різницю між національними та світовими цінами на даний вид товару)	1-12, 15-24 36-37 41-43 49 56-67 84 87 93-94, 96	Продукти тваринного та рослинного походження, жири та олії; готові харчові продукти; алкогольні напої, тютюн Порох і вибухові речовини; піротехнічні вироби; сірники; деякі речовини, що загоряються; фотографічні та кінематографічні товари Шкіра необроблена, натуральне хутро та штучне, вироби з них Продукція поліграфічної промисловості Вата, вовна, неткані матеріали; спеціальна пряжа; шпагати, мотузки, троси, канати і вироби з них; готові текстильні вироби, одяг; взуття, головні убори, парасольки, палиці, пір'я оброблене та вироби з нього Реактори ядерні, котли, машини і механічні пристрої, їх частини Автомобілі, велосипеди, ін. наземні транспортні засоби та їх частини Зброя, боєприпаси, їх частини та приладдя; меблі, постільні речі та аналогічні товари; освітлювальні прилади; лампи-реклами, світлові покажчики, табло; збірні будівельні конструкції; різні готові вироби
2. Помірні (встановлені на рівні різниці між національними та світовими цінами на даний вид товару)	27-35 38-40 48 52-55 68-72, 74, 82-83 85 86, 88-92 95	Енергетичні матеріали; нафта та продукти її перегонки; органічні та неорганічні хімічні сполуки; фармацевтична продукція; добрива; екстракти дубильні або фарбувальні; ефірні олії, парфумерні та косметичні препарати; мийні засоби, штучний віск, суміші на основі гіпсу для стоматологічних цілей; білкові речовини, клеї, ферменти Інші продукти хімічної промисловості; полімерні матеріали, пластмаси, каучук, гума та вироби з них Папір і картон, вироби з них та вироби з паперової маси Бавовна, інші рослинні текстильні волокна, нитки синтетичні або штучні; хімічні штапельні волокна Вироби з каменю, гіпсу, азбесту, цементу, слюди або аналогічних матеріалів; керамічні вироби, скло; перли, біжутерія, монети, дорогоцінне та напівдорогоцінне каміння; дорогоцінні метали, мідь, вироби з них; чорні метали; вироби з недорогоцінних металів Електричні машини, аудіо- та відеоапаратура Засоби пересування по залізниці, шляхове обладнання та пристрої для неї; аеронавігаційні або космічні апарати, їх частини; плавучі засоби, морські або річкові; прилади та апарати оптичні, медико-хірургічні, годинники, музичні інструменти; їх частини та приладдя Іграшки, ігри, предмети для розваг або спорту, їх частини і приладдя
3. Низькі (встановлені на рівні, нижчому за різницю між національними та світовими цінами на товар)	13-14 25 26 44-45 47 50- 51 73 75-76, 78-81	Камеді, смоли та інші рослинні соки та екстракти; рослинні матеріали для виготовлення плетених виробів Сіль, сірка, землі та каміння, штукатурні матеріали, вапно та цемент Руди, шлаки та зола Деревина, пробка та вироби з них; деревне вугілля Маса з деревини або з ін. волокнистих целюлозних матеріалів, папір або картон з макулатури Шовк, вовна, волос тварин; пряжа і тканини з кінського волосу Вироби з чорних металів; Нікель, алюміній, свинець, цинк, олово, інші недорогоцінні метали і вироби з них, металокераміка

Джерело: складено за даними ДМСУ.

* Примітка. Класифікація ставок мита подана за групами товарів у цілому. Окремі товари в межах групи можуть не підпадати під запропонований поділ. Зокрема, ставки мита по групах 1-12 загалом є протекційними, проте на деякі товари цих груп встановлені низькі тарифи (0%) з метою стимулювання їх ввозу. Сюди відносяться чистопородні племінні тварини, насінневі зернові культури, лікарські рослини тощо.

Більш того, фактичний рівень протекції певного товару визначається як величина у відсотках, на яку збільшується в результаті функціонування митного тарифу загалом створена додана вартість одиниці даної вітчизняної продукції [80, С.45]. Якщо український виробник при виготовленні товару використовує імпорту сировину та комплектуючі, то рівень захисту такого товару від іноземної конкуренції зменшиться, виходячи з величини ввізних тарифів на цю сировину і комплектуючі та їх частки у вартості готового продукту. Отже, при встановленні чи зміні ставки мита на конкретний товар необхідно також враховувати загальний рівень тарифів, тобто оптимізація митних тарифів потребує системного підходу.

Варто зазначити, що здебільшого науковці при розгляді оптимізаційних моделей митно-тарифного регулювання використовують лише показники обсягів імпорту, національного виробництва товарів та рівень цін на них і не беруть до уваги певних важливих факторів, як от міжнародні зобов'язання країни, діючий митний тариф та інших, що унеможлиблює використання таких моделей на практиці. З об'єктивною необхідністю виникає потреба у розробці алгоритму оптимізації ставок ввізного мита в період становлення митно-тарифної системи, що враховував би основні фактори, які визначають застосування імпортних тарифів.

Алгоритм розрахунку оптимальних ставок ввізного мита подано у табл. 3.6. Запропонована економіко-математична модель, подібно до окремих вітчизняних методик, передбачає три підходи до оптимізації імпортних тарифів в залежності від виду товарів: для пріоритетних товарів, для конкурентоспроможних товарів та для товарів “критичного імпорту”.

Основою для визначення оптимального митного тарифу у розробленій економіко-математичній моделі традиційно обрано різницю між вітчизняною та світовою ціною на певний товар. Проте, у даній моделі, на відміну від інших, взято до уваги протекційну дію ПДВ та існуючі “перекоси” у вітчизняній практиці формування ціни на окремі види товарів.

Таблиця 3.6

Алгоритм розрахунку оптимального значення ставок ввізного мита

Вид товарів	Код та найменування товару згідно з УКТЗЕД	Вітчизняна ціна, євро (ВЦ)	Світова ціна, євро (СЦ)	Діючий тариф		Максимальна митна ставка згідно із зобов'язаннями перед СОТ на 2005 р., % (К)	Скоригована теоретична ставка мита виходячи з нормального рівня торговельної надбавки і протекційної дії ПДВ, % (R)	Безпечний тарифний коридор		Оптимальний тариф, % (Т)	Відхилення Т від t, +/-	Оптимізаційна стратегія (порядок приведення діючої ставки мита до її оптимального значення) ²
				специфічний, євро (t _c)	у адвалерному еквіваленті, % (t)			(C _{min})	(C _{max})			
пріоритетні	020210 яловичина морожена	1,11 ¹	0,67	1	149,3	20	38	38	53	38	-111,3	Зменшення діючого тарифу до оптимального рівня у 6 прийомів (приблизно по 20% щорічно)
	020321 свинина морожена	1,27 ¹	0,75	1	133,3	20	41	41	56	41	-92,3	Зменшення діючого тарифу до оптимального рівня у 5 прийомів (приблизно по 20% щорічно)
	040900 мед натуральний	1,14	1,06	0,8	75,5	20	0	0	15	15	-60,5	Зменшення діючого тарифу до оптимального рівня у 3 прийоми (приблизно по 20% щорічно)
конкуренто-спроможні	480100 папір газетний у рулонах або в аркушах	0,37	0,38	-	0	0	0	0	0	0	0	Діючий митний тариф не змінюється
	690790 плитка для мостіння або покриття підлоги	0,16	0,12	-	10	10	11	11	11	11	+1	Збільшення діючого тарифу до оптимального рівня у 1 прийом (на 1%)
	720720 напівфабрикати з заліза та нелегованої сталі з масовою часткою вуглецю 0,25% або більше	0,25	0,33	-	5	0	0	0	0	0	-5	Зменшення діючого тарифу до оптимального рівня у 1 прийом (на 5%)
“критичного імпорту”	090121 кава смажена з кофеїном	4,59	1,56	0,1	6,4	20	145	0	144	6,4	0	Діючий митний тариф не змінюється
	180100 какао-боби, цілі та розмелені, сирі або смажені	3,36	1,72	-	0	20	63	0	62	0	0	Діючий митний тариф не змінюється
	270900 нафта або нафтопродукти, сирі з бітумінозних мінералів	0,21	0,18	-	0	10	0	0	0	0	0	Діючий митний тариф не змінюється

Примітки:

1. Вітчизняна ціна скоректована, виходячи з нормального рівня торговельної надбавки – 20%. На даний час торговельна надбавка у структурі ціни даних товарі складає близько 70%.
2. У випадку, коли встановлюються специфічні тарифи, адвалерні ставки мита слід перевести у специфічний еквівалент.

Розрахунок теоретичної ставки мита, скоригованої із врахуванням протекційної дії ПДВ, здійснюється за формулою:

$$R = \begin{cases} \frac{(ВЦ / 1,2 - СЦ) * 100 \%}{СЦ}, & \text{для додатних значень;} \\ 0 \%, & \text{для від'ємних значень,} \end{cases} \quad (3.2)$$

де R – скоригована теоретична ставка мита із врахуванням протекційної дії ПДВ та нормальної торговельної надбавки (у адвалерному вираженні);

ВЦ – вітчизняна ціна на певний товар*;

СЦ – світова ціна на певний товар.

На основі скоригованої теоретичної ставки визначаємо безпечний тарифний коридор, виходячи з виду товару – пріоритетний, конкурентоспроможний, товар “критичного імпорту” (табл. 3.7).

Таблиця 3.7

Розрахунок безпечного тарифного коридору, виходячи з виду товару та скоригованої теоретичної ставки мита

Вид товару	Безпечний тарифний коридор (%)	
	мінімальне значення митного тарифу (C _{min})	максимальне значення митного тарифу (C _{max})
Пріоритетний товар	R	R + 15%
Конкурентоспроможний товар	R	
Товар “критичного імпорту”	0	R – 1%, якщо R ≥ 1; 0, якщо R < 1

Для пріоритетного товару митний тариф доцільно встановлювати в межах від скоригованої теоретичної ставки і вище. При цьому, як було зазначено раніше, рівень тарифного захисту не повинен перевищувати 15%. Для конкурентоспроможного товару потрібно вирівняти умови конкуренції, тобто встановити ставку мита на рівні скоригованої теоретичної ставки (фактично тут наявна єдина ставка мита). Для товару “критичного імпорту” тарифний коридор

* Примітка. Для зручності розрахунків вітчизняну ціну відразу скоректовано, виходячи з нормального рівня торговельної надбавки.

встановлюється в межах від 0% до рівня дещо нижчого від скоригованої теоретичної ставки з метою стимулювання імпорту даного виду продукції.

Перспективну оптимальну ставку ввізного мита (Т) слід визначати в межах безпечного тарифного коридору із врахуванням діючого митного тарифу (t) і ставки мита, яку Україна зобов'язалась встановити у 2005 р. згідно з Концепцією трансформації Митного тарифу України на 1996-2005 рр. відповідно до системи ГАТТ/СОТ (К).

Якщо діюча ставка мита є специфічною і встановлена у євро, розраховують її адвалерний еквівалент за формулою:

$$t = \frac{t_c * 100\%}{CЦ}, \quad (3.3)$$

де t_c – специфічна ставка мита;

t – адвалерна ставка мита.

Перспективна оптимальна ставка імпортного мита визначається:

- для пріоритетних товарів:

$$T = \begin{cases} C_{\min}, & \text{якщо } K < C_{\min}; \\ K, & \text{якщо } C_{\min} < K < C_{\max}; \\ C_{\max}, & \text{якщо } C_{\max} < K; \end{cases} \quad (3.4)$$

- для конкурентоспроможних товарів:

$$T = C_{\min} = C_{\max}; \quad (3.5)$$

- для товарів критичного імпорту:

$$T = \min \{C_{\max}; K; t\} \quad (3.6)$$

Після того, як перспективна оптимальна ставка ввізного мита розрахована, визначається її відхилення від діючої ставки з метою успішної імплементації у національний митний тариф. На основі відхилення розробляється оптимізаційна стратегія – відповідний план дій щодо запровадження оптимальної ставки (див. табл. 3.6). Якщо необхідно значно зменшити митний тариф (більш як на 20%), то це варто зробити у декілька прийомів, а не відразу. Такий крок допоможе вітчизняним виробникам поступово адаптуватися до нових умов торгівлі. Тут також важливою є поінформованість національних виробників даного товару

про графік зниження ставки мита на нього. За діючим законодавством зміна конкретного митного тарифу може відбуватися не частіше, як 1 раз на рік.

Розглянемо детальніше порядок оптимізації ставки ввізного мита на прикладі тарифу на м'ясо, зокрема яловичину морожену (підпозиція "020210").

Середній рівень вітчизняних цін на даний товар становить 18,8 грн. За 1 кг, світових цін – 4,1 грн. за 1 кг (табл. 3.8). Відразу можна відмітити значну різницю між вітчизняними та світовими цінами на яловичину. Окрім іншого, цьому сприяють високі ставки ввізного мита, які порушують умови конкуренції на внутрішньому ринку і дозволяють вітчизняним продавцям м'яса ("перекупникам") за рахунок встановлення значних розмірів торговельної надбавки у структурі роздрібної ціни одержувати надприбутки. При цьому безпосередній український виробник даного виду сільськогосподарської продукції, як правило, збуває її оптом за невисокими цінами.

Таблиця 3.8

**Середній рівень вітчизняних і світових цін на яловичину морожену
(підпозиція "020210")**

Середній рівень цін	грн. за 1 кг	євро за 1 кг
Світова ціна	4,1	0,67
Вітчизняна ціна	18,8	3,08
Скоректована вітчизняна ціна (за умови нормальної торговельної надбавки на м'ясо – 20%)	6,77	1,11

Джерело: складено автором за даними [181, С.18].

Тому для визначення ставки мита, яка б вирівнювала умови конкуренції для вітчизняних та зарубіжних виробників, скоректуємо вітчизняну ціну. Сьогодні торговельна надбавка на м'ясо у вітчизняній практиці складає 70-80%, тоді як у світі вона складає 15-20%. Якщо рівень надбавки привести у відповідність до міжнародних норм, внутрішня ціна на яловичину буде становити 6,77 грн. за кг (див. табл. 3.8).

Митним тарифом України передбачено специфічні ставки мита на м'ясо, зокрема на яловичину встановлено пільгову ставку мита у розмірі 1 євро за 1 кг, а повну – 2 євро за 1 кг. Ми зосередимо увагу на пільговій ставці, оскільки більшість імпортних операцій по даній підпозиції здійснюється саме у

пільговому режимі, а також виходячи з того, що вирівнювати умови конкуренції доцільно з використанням найнижчого митного тарифу на даний вид товару.

Діючий митний тариф на яловичину морожену (підпозиція “020210”) в адвалерному еквіваленті складає 149,3%. Такий рівень протекції є надмірним, він не стимулює національного виробника м’яса до пошуку та впровадження досконаліших технологій виробництва, стримує прогресивні зрушення у цій сфері. Теоретична ж ставка мита на даний вид товару, розрахована як різниця між національними та світовими цінами на нього, є ще вищою та складає 2,41 євро, або 360% у адвалерному еквіваленті (табл. 3.9). Скоригувавши одержану теоретичну ставку, виходячи з нормальної величини торговельної надбавки та враховуючи протекційну дію ПДВ, одержуємо тариф – 0,26 євро (у адвалерному еквіваленті – 38%).

Таблиця 3.9

Фактичний та розрахунковий рівень пільгового імпортного митного тарифу на яловичину морожену (підпозиція “020210”)

Ставка мита	Діючий митний тариф	Розрахунковий митний тариф			Ставка мита, передбачена у Концепції трансформації митного тарифу України на 1996-2005 роки відповідно до системи ГАТТ/СОТ (у %)		
		Теоретична ставка мита	Скоректована теоретична ставка мита		На 1996 – 1999 рр.	на 2000 – 2002 рр.	на 2003 – 2005 рр.
			Виходячи з рівня торговельної надбавки 20%	Враховуючи нормальний рівень торговельної надбавки (20%) та протекційну дію ПДВ			
Специфічна ставка мита, євро	1	2,41	0,44	0,26	0,4	0,27	0,13
Ставка мита в адвалерному еквіваленті, %	149,3	360	66	38	60	40	20

Джерело: складено автором за даними [21; 120]

При встановленні пільгової ставки імпортного мита на яловичину у розмірі 0,26 євро вітчизняні та імпортні виробники, товари яких оподатковуються за пільговими ставками, будуть знаходитись у рівних конкурентних умовах. Оскільки яловичина є пріоритетним товаром, який потребує захисту, то імпортний тариф на нього доцільно встановлювати в межах тарифного коридору від 0,26 до 0,35 євро.

Концепцією трансформації митного тарифу України на 1996-2005 рр. відповідно до системи ГАТТ/СОТ передбачено, що ставка мита на яловичину у 1999-1996 рр. повинна була зменшитись до рівня, що не перевищує 60% митної вартості (0,4 євро за кг), у 2000-2002 рр. – відповідно 40% (0,27 євро за кг), а у 2003-2005 рр. – 20% (0,13 євро за кг). З огляду на об'єктивні причини зменшення ставки не відбулось і зобов'язання України по даному виду товару є невиконаним. Зниження ставки мита на даний товар до обумовленого рівня (20%) у найближчій перспективі є небажаним. Тому, на нашу думку, Україні потрібно провести переговори із зацікавленою стороною на предмет надання альтернативної поступки. Перспективна оптимальна ставка для яловичини на даному етапі визначена нами у розмірі 0,26 євро. Її зменшення доцільно проводити у 6 прийомів (приблизно по 20% щорічно) з інтервалом через рік.

Оскільки кон'юнктура ринку постійно змінюється, необхідно періодично здійснювати аналіз відповідності митних тарифів їх оптимальному значенню.

Отже, алгоритм оптимізації ставок імпортного мита в період лібералізації та становлення національного Митного тарифу передбачає наступні етапи:

1. Визначення теоретичної ставки мита на основі різниці світових та вітчизняних цін на конкретний вид товару.

2. Коректування теоретичної ставки мита з врахуванням протекційної дії інших митних податків та резервів зменшення торговельної надбавки у структурі ціни товару до рівня, що відповідає міжнародній практиці.

3. Визначення безпечного тарифного коридору на базі скоректованої теоретичної ставки, в межах якого доцільно встановлювати імпортний тариф, виходячи з виду товару (пріоритетний, конкурентоспроможний, товар “критичного імпорту”).

4. Встановлення перспективної оптимальної ставки мита з врахуванням міжнародних домовленостей та зобов'язань України щодо рівня митного тарифу на даний вид товару та вітчизняних реалій. У випадку, коли зниження ставки мита до обумовленого рівня є неможливим, необхідно узгодити це питання із зацікавленою стороною на предмет надання альтернативної поступки.

5. Запровадження оптимальної ставки мита на даний вид товару у випадку, коли це можна здійснити у один прийом, або розробка і реалізація програми поступового приведення діючої ставки мита до визначеного рівня, якщо діюча ставка значно відрізняється від оптимальної.

Висновки до розділу 3

1. З огляду на те, що в період ринкових перетворень основним стратегічним завданням для України у сфері ЗЕД виступає інтеграція у світовий господарський простір, очевидною є доцільність її приєднання до глобальної торговельної організації – СОТ. Тому протягом останніх років активно реалізується основна передумова вступу в зазначену організацію, котра полягає в узгодженні національного законодавства з міжнародними стандартами, зокрема, щодо митно-тарифних аспектів. Успішне завершення процесу приведення вітчизняної нормативної бази з питань зовнішньої торгівлі до вимог СОТ вимагає розробки відповідної програми розвитку ЗЕД, яка б забезпечила ефективну інтеграцію у світовий ринок.

2. Згідно із затвердженою Концепцією трансформації Митного тарифу України на 1996-2005 рр. сьогодні триває лібералізація митно-тарифного регулювання шляхом поступового зменшення ставок ввізного мита. Узгоджено митні тарифи з близько 5000 товарних позицій, що складає 95% тарифних запитів, поданих членами Робочої групи з приєднання України до СОТ. Проблемним питанням трансформації національного митного тарифу залишається задоволення запитів країн-членів Робочої групи щодо окремих “чутливих” видів продукції, ставки імпортного мита по яких зменшувати не доцільно. Натомість, уряд може запропонувати альтернативні поступки з свого боку по інших товарних позиціях.

3. Окрім вступу в СОТ, для України важливим стратегічним напрямком підвищення ефективності зовнішньої торгівлі є також приєднання до окремих РТУ, в тому числі й до міжнародних економічних регіональних об'єднань.

Щодо останніх, то вітчизняний уряд визначив два основних торговельних угруповання, вступ України до яких є перспективним – ЄС та ЄЕП.

Євроінтеграція, яка виступає важливою складовою зовнішньоекономічної політики протягом останніх десяти років, стала тривалим процесом, що сповільнюється через ряд об'єктивних причин, основними з яких є невідповідність національного законодавства міжнародним стандартам та низька конкурентноздатність вітчизняних товарів на ринках економічно розвинутих країн. Таким чином, найближчим часом Україна не зможе стати повноправним членом ЄС.

4. Обрання європейського вектору інтеграції не заперечує можливість участі України у інших міжнародних регіональних об'єднаннях, як от у ЄЕП. Зважаючи на те, що членами цього угруповання є країни, що виступають основними зовнішньоторговельними партнерами України, з ними необхідно налагодити довготривалі та прозорі стосунки на взаємовигідній основі. На нашу думку, доцільним є створення повноцінної зони вільної торгівлі в рамках СНД без вилучень та обмежень. Проте, уряду доречно розробити систему заходів, яка б запобігала негативним наслідкам участі України у ЄЕП, таким як проблема транзиту тощо.

5. В період лібералізації митного тарифу України оптимізація ставок ввізного мита повинна здійснюватись із врахуванням таких основних факторів: рівня вітчизняних та світових цін на певний вид товару; протекційної дії митних платежів, які справляються з даного товару; умов конкуренції на внутрішньому ринку; внутрішніх системних залежностей в межах національного митного тарифу; міжнародних зобов'язань країни; діючого тарифу.

Основні наукові результати даного розділу опубліковані в працях [89; 94; 101; 102; 103].

ВИСНОВКИ

У період активної інтеграції України у світовий господарський простір на фоні ринкових трансформаційних процесів постає проблема створення ефективного митно-тарифного механізму, що вимагає наукового обґрунтування концептуальних засад його побудови з урахуванням визначальних тенденцій розвитку міжнародної торгівлі та вітчизняних реалій. У дисертації здійснено теоретичне узагальнення основних положень митно-тарифного оподаткування і запропоновано вирішення науково-практичної задачі оптимізації вітчизняної митно-тарифної системи, що дозволило сформулювати наступні наукові висновки та розробити конкретні практичні рекомендації щодо підвищення ефективності реалізації фіскально-регулюючого потенціалу мита.

1. У системі державного регулювання економіки мито займає важливе місце як єдиний легітимний податок на зовнішню торгівлю товарами, а також як фінансовий інструмент, котрому, згідно з міжнародними нормами, надається прерогатива перед нетарифними важелями впливу на розвиток ЗЕД. Значний регулюючий потенціал мита проявляється у різноманітності його видів, що забезпечує високий рівень маневреності митно-тарифного оподаткування, відтісняючи на другий план його фіскальне значення в процесі розробки зовнішньоекономічної стратегії. Особливістю мита як податку також є зовнішньополітичний характер, що необхідно враховувати при його запровадженні.

2. Дослідження генезису та суті мита дозволило виявити проблему недосконалості поняттєвого апарату, який застосовується для позначення митних податків, що полягає в неоднозначності трактування загальноприйнятого визначення мита та зумовлена дублюванням його сутнісно-функціональних ознак внутрішніми податками, які справляються з імпорту. З метою чіткого відмежування мита від інших митних податків, по-перше, уточнено дефініцію мита як непрямого податку на зовнішню торгівлю, що справляється з товарів,

які перетинають митний кордон країни, згідно із законодавчо встановленими митними тарифами; по-друге, для позначення решти митних податків запропоновано нове фінансово-економічне поняття – субститути мита, яке охоплює внутрішні податки, що справляються також з імпортних товарів, та частково виконують функції мита. Доцільність виокремлення останніх із сукупності митних платежів пов'язана, насамперед, з неоднозначністю їх класифікації як зовнішніх чи внутрішніх податків, оскільки часто вони мають дискримінаційний характер по відношенню до імпорту. Такий теоретичний висновок обґрунтовує необхідність чіткої регламентації порядку застосування даних платежів на міжнародному рівні з метою недопущення їх використання в якості прихованого методу протекціонізму.

3. Аналіз основних положень теорії міжнародної торговельної політики за її головними концептуальними напрямками, такими як протекціонізм, неопротекціонізм, класичний фритредерський напрям, неокласичний та неотехнологічний, свідчить, що політика вільної торгівлі дає змогу країні отримати реальні вигоди від зовнішньої торгівлі, але до неї необхідно йти поступово, зважаючи не тільки на світові інтеграційні тенденції, а й на наслідки лібералізації зовнішньоторговельної політики для національної економіки. Протекціонізм є більш привабливим для політиків, оскільки протекційні заходи мають негайний позитивний ефект, а їх негативні наслідки носять прихований характер та виявляються не відразу. Внаслідок синтезу ключових постулатів перелічених вище напрямків теорії міжнародної торговельної політики визначено наступні принципи проведення сучасної митно-тарифної політики для України: єдності та системного підходу до побудови митного тарифу, що передбачає його ескалацію та раціоналізацію; уніфікації національного законодавства, що регламентує митне оподаткування, з міжнародними стандартами; поступової лібералізації зовнішньої торгівлі шляхом поетапного зниження рівня митно-тарифного оподаткування; тимчасового застосування заходів протекціонізму; активізації запровадження особливих видів мита; мінімізації кількості пільг у митно-тарифному оподаткуванні.

4. Доведено доцільність об'єднання в межах національного Митного тарифу України всіх імпорتنих та експортних тарифів, в тому числі і особливих видів мита, а також обмеження диференціації митних ставок до четвертого-шостого знаку УКТЗЕД з можливістю більш глибокого рівня деталізації у виключних випадках, що зробить митно-тарифне законодавство більш уніфікованим, чітким і доступним та сприятиме спрощенню процесу митного оформлення, процедур митного контролю, митно-тарифного адміністрування та прогностичної діяльності в даній галузі на етапі становлення митно-тарифної системи.

Визначено напрямки підвищення ефективності застосування окремих видів мита у вітчизняній практиці: стосовно особливих видів мита, які в Україні як інструмент регулювання ЗЕД використовуються неповною мірою, – це законодавче закріплення права розпочинати антидемпінгові та антисубсидійні розслідування на підставі інформації Міністерства економіки України або ДМСУ, створення з цією метою відповідної статистично-інформаційної бази та здійснення даними органами виконавчої влади регулярного моніторингу-контролю співвідношень цін і обсягів виробництва вітчизняних та імпортованих товарів; стосовно вивізного мита – це запровадження його лише в якості оперативного регулятора зовнішньої торгівлі з чіткою законодавчою регламентацією строків дії у кожному конкретному випадку та скасування пільг щодо даного виду мита.

5. Підтверджено важливе значення достовірної митної оцінки в процесі митно-тарифного оподаткування. Запропоновано резервний метод визначення митної вартості товарів трактувати як комбіноване або/і більш гнучке застосування інших п'яти методів. З метою достовірного визначення країни-виробника та спрощення процедури верифікації сертифікатів походження товару доцільно уніфікувати їх форму на міжнародному рівні та створити міжнародну базу даних щодо виданих сертифікатів, яка би поповнювалась в оперативному режимі.

6. Підтверджено наявність відносно стабільного фіскального значення мита і обґрунтовано основні потенційні резерви зростання його надходжень до державного бюджету в період лібералізації Митного тарифу України – це покращення рівня організації митного контролю, що на даному етапі виступає визначальним фактором збільшення обсягів сплаченого до бюджету мита, а також розширення податкової бази за рахунок зменшення розміру митних ставок та скорочення переліку митно-тарифних пільг. При цьому виявлено факт зростання податкового навантаження імпорту митом на фоні загального зменшення величини митних тарифів, що свідчить про потужні потенційні можливості саме підвищення ефективності митного контролю. Щодо митно-тарифних пільг, які застосовуються в Україні, – доведено необхідність їх перегляду на предмет скорочення неефективних. Зокрема, доцільно відмінити пільги стосовно вивізного мита, окрім пільгового митно-тарифного оподаткування гуманітарної допомоги, що підвищить регулюючу спроможність даного виду мита і дозволить мобілізувати до бюджету додатково близько 250 млн. грн. за рік. Підтверджено також, що не виправдали себе митно-тарифні пільги, які надавались суб'єктам вітчизняних СЕЗ та ТПР.

Оцінка ефективності застосування мита як інструмента впливу на розвиток вітчизняної економіки дозволяє констатувати невисокий рівень реалізації його регулюючого потенціалу на даному етапі, що зумовлено в основному нестабільністю митно-тарифного законодавства, недосконалістю правової бази, а також відсутністю чіткої довгострокової зовнішньоторговельної стратегії. Передумовою вирішення цих проблем виступає, насамперед, розробка стратегічних цілей розвитку ЗЕД та визначення шляхів їх досягнення, в межах яких реалізується і митно-тарифна політика. У даному контексті найбільш вагомими є міжнародні інтеграційні пріоритети держави.

7. Дослідження підтверджують доцільність приєднання України до глобальної міжнародної торговельної організації – СОТ, що дозволить підвищити ефективність зовнішньої торгівлі та загальний рівень національного добробуту. З метою пришвидшення завершення процесу приєднання слід

активізувати процес уніфікації національного законодавства відповідно до вимог даної організації, що в частині узгодження митно-тарифного регулювання є найбільш проблематичним стосовно виконання зобов'язань із зниження рівня митних тарифів на значний перелік товарів згідно з Концепцією трансформації Митного тарифу України на 1996-2005 рр. та окремими вимогами нових країн-членів Робочої групи з розгляду заявки про вступ України до СОТ. Обґрунтовано необхідність збереження достатнього рівня протекції для вітчизняних товарів, котрі потребують захисту від іноземної конкуренції, одночасно пропонуючи зацікавленим країнам-членам робочої групи СОТ альтернативні поступки щодо зменшення митних тарифів по інших товарних групах або позиціях, наприклад, тарифів на товари “критичного імпорту” та на якісне обладнання для експортно-орієнтованих галузей.

8. На основі аналізу практики міжнародної регіональної торговельної інтеграції та визначення в ній місця України доведено також доцільність її активної участі, паралельно з приєднанням до СОТ, в міжнародних економічних регіональних об'єднаннях. У зв'язку із цим виявлено дилему, яка поставила Україну перед вибором пріоритетного напрямку інтеграції з-поміж двох найбільш значущих для неї міжнародних регіональних угруповань – ЄС та ЄЕП. Надання переваги урядом України на користь європейського вектору, не означає повну відмову від приєднання до ЄЕП, проте висуває певні обмеження участі в останньому, обумовлені особливостями митно-тарифного регулювання у межах міжнародних регіональних організацій високого рівня інтеграції, як от ЄС. Це обґрунтовує можливість одночасного приєднання до обох зазначених угруповань, при постановці перспективних цілей досягнення повноправного членства у ЄС, лише за умови створення та подальшого функціонування ЄЕП як міжнародного регіонального утворення з рівнем інтеграції не вищим, ніж повноцінна зона вільної торгівлі без вилучень та обмежень.

9. З метою успішної трансформації Митного тарифу України у період її інтеграції у світовий господарський простір розроблено алгоритм оптимізації ставок ввізного мита, який враховує основні фактори формування митних

тарифів, дозволяє здійснити ефективну імплементацію оптимальної ставки у діючу митно-тарифну систему та включає наступні етапи:

- розрахунок теоретичної ставки мита, що є різницею між світовими та вітчизняними цінами на певний вид товару;
- розрахунок скоректованої теоретичної ставки мита, яка враховує протекційну дію всіх митних податків і “перекоси” у вітчизняній практиці формування ціни на даний товар, та фактично вирівнює умови конкуренції на внутрішньому ринку для національних виробників та імпортерів;
- визначення безпечного тарифного коридору, в межах якого доцільно встановлювати ставку імпортного мита, виходячи з розміру скоректованого теоретичного тарифу та необхідного рівня протекції для конкретного виду товару;
- обґрунтування перспективної оптимальної ставки мита в межах безпечного тарифного коридору з врахуванням зобов’язань України перед іншими країнами стосовно рівня митно-тарифного оподаткування даного товару та діючої ставки мита;
- безпосереднє запровадження розрахованої перспективної оптимальної ставки мита в один прийом, якщо діюча ставка мита відрізняється не більше, як на 20%, або в декілька прийомів, – якщо діюча ставка значно відрізняється від оптимальної.

Застосування мита як інструмента захисту національних інтересів на науково обґрунтованих засадах дозволить забезпечити достатній рівень протекції пріоритетним галузям економіки, не порушуючи одночасно нормального конкурентного середовища на внутрішньому ринку; сприятиме успішному розвитку зовнішньої торгівлі та встановленню її оптимальної структури; не перешкоджатиме активному входженню України у світовий господарський простір; а також виступатиме надійним джерелом наповнення державного бюджету.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Митний кодекс України від 11 липня 2002 р. – К .: Атіка, 2002.– 160 с.
2. Закон України “Про зовнішньоекономічну діяльність” від 16.04.91 р. № 959-ХІІ (з внесеними змінами і доповненнями) // <http://www.rada.gov.ua>.
3. Закон України “Про Єдиний митний тариф” від 05.02.92 р. № 2097-ХІІ (з внесеними змінами і доповненнями) // <http://www.rada.gov.ua>.
4. Закон України “Про вивізне (експортне) мито на живу худобу та шкіряну сировину” від 07.05.96 р. № 180/96-ВР// <http://www.rada.gov.ua>.
5. Закон України “Про державне регулювання імпорту сільськогосподарської продукції” від 17.07.97 р. № 468/97-ВР (з внесеними змінами і доповненнями) // <http://www.rada.gov.ua>.
6. Закон України “Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту” від 22.12.98 р. № 330-ХІV(з внесеними змінами і доповненнями) // <http://www.rada.gov.ua>.
7. Закон України “Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту” від 22.12.98 р. № 331-ХІV(з внесеними змінами і доповненнями) // <http://www.rada.gov.ua>.
8. Закон України “Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну” від 22.12.98 р. № 332-ХІV (з внесеними змінами і доповненнями) // <http://www.rada.gov.ua>.
9. Закон України “Про спеціальні економічні зони та спеціальний режим інвестиційної діяльності в Донецькій області” від 24.12.98 р. № 356-ХІV // Урядовий кур’єр. Орієнтир. – 1999. – 14 січня. – С. 11-16.
10. Закон України “Про спеціальний режим інвестиційної діяльності у Закарпатській області” від 24.12.98 р. № 357-ХІV (з внесеними змінами і доповненнями) // <http://www.rada.gov.ua>.

11. Закон України “Про спеціальну економічну зону “Яворів” від 15.01.99 р. № 402- XIV // Урядовий кур’єр. – 1999. – № 30. – С. 9-10.
12. Закон України “Про спеціальну економічну зону туристично-рекреаційного типу “Курортотоліс Трускавець” від 18.03.99 р. № 514-XIV (з внесеними змінами і доповненнями) // <http://www.rada.gov.ua>.
13. Закон України “Про спеціальну економічну зону “Славутич” від 03.06.99 р. № 721-XIV(з внесеними змінами і доповненнями) // <http://www.rada.gov.ua>.
14. Закон України “Про спеціальний режим інвестиційної діяльності на територіях пріоритетного розвитку в Луганській області” від 15.07.99 р. № 970-XIV(з внесеними змінами і доповненнями) // <http://www.rada.gov.ua>.
15. Закон України “Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків” від 16.07.99 р. № 991-XIV (з внесеними змінами і доповненнями) // <http://www.rada.gov.ua>.
16. Закон України “Про ставки вивізного (експортного мита) на насіння деяких видів олійних культур” від 10.09.99 р. № 1033-XIV (із змінами згідно із Законом України від 21.06.2001 р. № 2555-III) // <http://www.rada.gov.ua>.
17. Закон України “Про гуманітарну допомогу” від 22.10.99 р. № 1192-XIV (з внесеними змінами і доповненнями) // <http://www.rada.gov.ua>.
18. Закон України “Про спеціальну економічну зону “Рені” від 23.03.2000 р. № 1605-III // <http://www.rada.gov.ua>.
19. Закон України “Про спеціальний режим інвестиційної діяльності на території міста Харкова” від 11.05.2000 р. № 1714-III (з внесеними змінами і доповненнями) // <http://www.rada.gov.ua>.
20. Закон України “Про спеціальний режим інвестиційної діяльності на територіях пріоритетного розвитку та спеціальну економічну зону “Порт Крим” в Автономній Республіці Крим” від 21.12.2000 р. № 2189-III (з внесеними змінами і доповненнями) // <http://www.rada.gov.ua>.
21. Закон України “Про Митний тариф України” від 05.04.2001 р. № 2371-III (з внесеними змінами і доповненнями) // <http://www.rada.gov.ua>.

22. Закон України “Про порядок ввезення (пересилання) в Україну, митного оформлення й оподаткування особистих речей, товарів та транспортних засобів, що ввозяться (пересилаються) громадянами на митну територію України” від 13.09.2001 р. № 2681-III (із змінами згідно із Законом України від 01.07.2004 р. № 1970-IV) // <http://www.rada.gov.ua>.
23. Закон України “Про внесення змін до Закону України “Про операції з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах” від 04.10.2001 р. № 2761-III // <http://www.rada.gov.ua>.
24. Закон України “Про вивізне (експортне) мито на відходи та брухт чорних металів” від 24.10.2002 р. № 216-IV// <http://www.rada.gov.ua>.
25. Закон України “Про Державний бюджет України на 2004 рік” від 27.11.2003 р. № 1344-IV (з внесеними змінами) // <http://www.rada.gov.ua>.
26. Закон України “Про Державний бюджет України на 2005 рік” від 16.01.2005 р. № 1345-V (із змінами згідно із Законом України від 25.03.2005 р. № 2505-IV) // <http://www.rada.gov.ua>.
27. Угода “Про партнерство і співробітництво між Україною і ЄС та їх державами-членами” від 14.06.94 р. № #455 / Ратифікована Законом України від 10.11.94 р. № 237/94-ВР// <http://www.rada.gov.ua>.
28. Угода у формі обміну листами між Європейським Співтовариством та Україною “Щодо продовження та доповнення Угоди між Україною та Європейським Співтовариством про торгівлю текстильною продукцією, парафованої 05.05.93р. та востаннє доповненої Угодою у формі обміну листами, парафованої 15.10.99 р.” від 02.10.2000 р. № 210 // <http://www.rada.gov.ua>.
29. Указ Президента України “Про приєднання України до Міжнародної конвенції про Гармонізовану систему опису та кодування товарів” від 17.05.2002 р. № 466/2002 // <http://www.rada.gov.ua>.
30. Постанова Кабінету Міністрів України “Про затвердження Порядку верифікації сертифікатів про походження товарів з України” від

- 12.12.2002 р. № 1861 (з внесеними змінами і доповненнями) // <http://www.rada.gov.ua>.
31. Постанова Кабінету Міністрів України “Про затвердження Порядку ведення Української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності” від 12.12.2002 р. № 1863 (з внесеними змінами і доповненнями) // <http://www.rada.gov.ua>.
 32. Постанова Кабінету Міністрів України „Про затвердження Порядку визначення країни походження товару, що переміщується через митний кордон України” від 12.12.2002 р. № 1864 (з внесеними змінами і доповненнями) // <http://www.rada.gov.ua>.
 33. Постанова Кабінету Міністрів України “Про затвердження Порядку збільшення строку пред’явлення та продовження строків декларування митному органу товарів і транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України” від 26.03.2003 р. № 377// <http://www.rada.gov.ua>.
 34. Постанова Кабінету Міністрів України “Про затвердження Порядку декларування митної вартості товарів, що переміщуються через митний кордон України” від 28.08.2003 р. № 1375 (з внесеними змінами і доповненнями) // <http://www.rada.gov.ua>.
 35. Розпорядження Кабінету Міністрів України “Про підписання Угоди у формі обміну листами між Україною, представленою Урядом України, та Європейським Співтовариством про продовження та доповнення Угоди між Європейським Економічним Співтовариством та Україною про торгівлю текстильною продукцією” від 16.12.2004 р. № 921-р // <http://www.rada.gov.ua>.
 36. Рішення Міжвідомчої комісії з міжнародної торгівлі “Про застосування попередніх антидемпінгових заходів щодо імпорту в Україну стрілочних переводів походженням з Російської Федерації” // Урядовий кур’єр. – 2002. –12 січня. – С. 5.
 37. Рішення Міжвідомчої комісії з міжнародної торгівлі “Про застосування попередніх антидемпінгових заходів щодо імпорту в Україну плит

деревоволокнистих (ДВП) походженням з Республіки Білорусь” // Митна газета. –2002. –3 лютого. – С. 2.

38. Лист Державної митної служби України “Вимоги товарної номенклатури та методичні рекомендації з питань класифікації товарів та інших вантажів” від 04.04.2003 р. № 11/4-13-5205-ЕП // Митний брокер. – 2003. – № 5. – С. 31-38.
39. Лист Державної митної служби України “Огляд видачі сертифікатів походження товарів у зарубіжних країнах” від 28.05.2003 р. №11/2-14-8224-ЕП // Таможенная параллель. – 2003. – № 22. – С. 3-4.
40. Інструкція “Про порядок справляння ввізного (імпортного) мита” від 12.09.97 р. № 397/2201 (з внесеними змінами і доповненнями) // <http://www.rada.gov.ua>.
41. Айзен Р., Савельєв Є., Устенко О., Чумаченко М., Сидоренко А. Інтеграція України в Європейський Союз: регіональні і соціально-економічні аспекти // Інтеграція України в Європейський Союз: регіональні і соціально-економічні аспекти. Третя міжнародна наукова конференція. – Ялта-Форос, 1998. – С. 14-20.
42. Андрущенко В. Л., Федосов В. М. Запорозька Січ як український феномен. – К.: Заповіт, 1995. – 173 с.
43. Андрущенко В. Л. Фінансова думка заходу в ХХ столітті (Теоретична концептуалізація і наукова проблематика державних фінансів). – Львів: Каменяр, 2000. – 303 с.
44. Бабин Э. П. Основы внешнеэкономической политики: Учебник. – М.: Экономика, 1997. – 126 с.
45. Баев А. В. Модернизация таможенных технологий контроля таможенной стоимости // Таможня и бизнес / Тезисы докладов международной научно-практической конференции, 26-27 апреля 2001 г. (Часть I). – СПб: СПб им. В. Б. Бобкова филиал РТА, 2001. – С. 4-7.

46. Большая Советская Энциклопедия. В 30-ти томах. / Гл. ред. А. М. Прохоров. Изд. 3-е. – Т. 20. – М.: «Советская Энциклопедия», 1975. – 608 с.
47. Бондаренко С. Митна політика та її зв'язок з економічним становищем в Україні // Вісник Академії митної служби України. – 1999. – №2. – С. 39-45.
48. Бондаренко М. І., Рибчинська Л. А. Перспективи вступу до СОТ в контексті інтеграції України у світове господарство // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. Сборник научных трудов. Донецк: ДонНУ, 2003. – С. 92-94.
49. Боринець С. Я. Міжнародні фінанси: Підручник. – К.: Знання-Прес, 2002. – 311 с.
50. Брокгауз Ф. А., Эфрон И. А. Энциклопедический словарь. Т. 32а. – С.-Пб., 1901.
51. Бураковський І. Теорія міжнародної торгівлі. – К.: Основи, 1996. – 241с.
52. Бюджет – 2001 та розвиток міжбюджетних відносин. – К.: Парламентське видавництво, 2001. – 159 с.
53. Бьюкенен Дж. Политическая экономия государства благосостояния // Мировая экономика и международные отношения. – 1996. – № 5. – С. 46-52.
54. Василик О. Д. Теорія фінансів: Підручник. – К.: НІОС. – 2000. – 416 с.
55. Ващенко В. В. Митно-тарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності // Фінанси України. – 2000. – № 3. – С. 40-46.
56. Ващенко В. В. Система ГАТТ/СОТ та її основні принципи // Митна справа. – 1999. – №3. – С. 3-14.
57. Верба Ф. О. Визначення вартості товарів для митно-тарифного регулювання // Фінанси України. – 2003. – № 8. – С. 45-49.
58. Вірван Л. А. Проблеми і перспективи України у міжнародній торгівлі // Фінанси України. – 2003. – № 5. – С. 78-88.
59. Владимиров К. Н., Бардачова В. Ю. Митне регулювання: Навчальний посібник. – 2-ге вид. – Херсон: Олді-плюс, 2002. – 336 с.

60. Внешнеторговые сделки. /Сост. И. С. Гринько. – Сумы: Фирма «Реал», 1994. – 464 с.
61. Внешнеторговый справочник. / Сост. Денисов А. Ю., Матвеева В. М. – М.: Изд-во “Дело и Сервис”, 1998. – 512 с.
62. Внешняя торговля в новых независимых государствах / Под ред. К. Микалопулоса и Д. Г. Тарра: Исследование экономических систем на стадии трансформации. – Вашингтон: МБРР/Всемирный банк, 1995.
63. Волосович С. В. Мито та митні платежі. – К.: Київ. держ. торг.-екон. ун-т. – 1999. – 84 с.
64. Всесвітня митна організація. Митне законодавство зарубіжних країн (Росії, Білорусії, Молдови, Польщі, Чехії, Словачії). – Тернопіль: СМП “Астон”, 2001. – 188 с.
65. Вступ до СОТ – незворотний процес // Діловий вісник. – 2003. – № 7. – С. 6-10.
66. Вступ до СОТ – пріоритетне завдання // Діловий вісник. – 2001. – № 12. – С. 6.
67. Гапоненко К. Протекціонізм на автомобільному ринку // Матеріали міжнар. конф. “Втрати суспільства від запровадження тарифів, квот, субсидій і ліцензій”. – К., 1999. – 33 с.
68. Геєць В. Інтеграція через спеціалізацію // Політика і час. – 1996. – № 4. – С. 30-36.
69. Гильмендинова И. А. Деятельность ГАТТ/ВТО как фактор стабильности в развитии международной торговли. – М.: МАКС Пресс, 2001. – 19 с.
70. Гильфердинг Р. Финансовый капитал. СОЦЭКГИЗ, 1959. – 491 с.
71. Гребельник О. П. Митно-тарифна політика за умов трансформації економічної системи: Монографія. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2001. – 488 с.
72. Гребельник О. П. Формування митно-тарифної політики України в умовах ринкових трансформацій: Дис... докт. екон. наук: 08.05.01. – К.: КНТЕУ, 2002. – 435 с.

73. Гуд А. Верифікація сертифікатів про походження товарів з України // Таможенная параллель. – 2003. – № 6. – С. 1-2.
74. Демпінг у сучасній міжнародній торгівлі (міжнародно-правові та економічні питання) / За ред. О. О. Покрещука. Навч. посібник. – К.: УАЗТ, 1999. – 166 с.
75. Дергачев В. Особенности мирохозяйственной интеграции Украины на основе свободных экономических зон // Экономика Украины. – 1999. – № 7. – С. 43-51.
76. Деркач Л. В. Українська митниця: вчора, сьогодні, завтра. – К: Державна митна служба України, 1998. – 512 с.
77. Дернберг Ричард Л. Международное налогообложение: Пер. с англ. – М.: ЮНИТИ, 1997. – 375 с.
78. До Дык Минь. Влияние таможенных пошлин на экономику Вьетнама в условиях глобализации // Финансы. – 2002. – № 7. – С. 68-70.
79. Долгих Т. Товары группы риска: необхідність лабораторних досліджень // Таможенная параллель. – 2003. – № 18. – С. 4-5.
80. Дудчак В. І., Мартинюк О. В. Митна справа: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2002. – 310 с.
81. Дюмулен И. И. Барьеры на торговых путях. – М.: «Международные отношения», 1977. – 223 с.
82. Дюмулен И., Пресняков В., Соколов В. Внешнеторговый режим ведущих зарубежных стран // Внешняя торговля. – 1996. – № 6.
83. Экспорт. Импорт. Транзит: митне оформлення товарів/ Упорядник О. В. Старцев. – К.: Істина, 2000. – 352 с.
84. Энциклопедический словарь Т-ва «Бр. А. и И. Гранат и К°». 7-е изд./ Под ред. проф. Ю. С. Гамброва, проф. В. Я. Железнова, проф. М. М. Ковалевского, проф. С. А. Муромцева, проф. К. А. Тимирязева. – Т. 33. – Москва: Изд. т-ва «Бр. А. и И. Гранат и К°». – 687 с.

85. Єршоменко В. Визначення митної вартості товарів на сучасному етапі та у перспективі // Вісник Академії митної служби України. – 1999. – №4. – С. 65-69.
86. Жорін Ф. П. Правові основи митної справи в Україні: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2001. – 248 с.
87. Жуков С. О. Лекції з зовнішньоекономічної політики. Навчальний посібник. – Кривий Ріг: Мінерал, 2001. – 346 с.
88. Зведена доповідь про здійснення загальної системи преференцій. – ООН: ЮНКТАД, 1993. – 55 с.
89. Злепко Н. П. Вплив імпортного мита на суспільний добробут // Фінанси України. – 2001. – № 10. – С. 112-117.
90. Злепко Н. П. Генезис протекціонізму та фритредерства // Актуальні проблеми та перспективи розвитку фінансово-кредитної системи України: Збірник наукових статей. – Харків: Основа, 2001. – С. 154-156.
91. Злепко Н. П. До питання економічної природи мита / Проблеми економіки України: Збірник наукових праць: Випуск 8. – Тернопіль: Карт-бланш, 2001. – С. 122-124.
92. Злепко Н. П., Крамарчук С. П. Еволюція мита та його субститути // Бюджетно-податкова політика в Україні (проблеми та перспективи розвитку). Збірник наукових праць за матеріалами науково-практичної конференції (20-22 грудня 2001 року). – Ірпінь: Академія ДПС України, 2002. – С. 97-99.
93. Злепко Н. П. Митне регулювання процесу залучення іноземних інвестицій в економіку України // Вісник Технологічного Університету Поділля. – 1999. – № 5. Частина 1. – С. 159-161.
94. Злепко Н. П. Митне регулювання та проблеми економічної інтеграції України на світовий ринок // Науковий вісник Буковинського державного фінансово-економічного інституту: Збірник наукових статей міжнародної науково-практичної конференції “Фінансові важелі економічного зростання

- України на сучасному етапі” У 2-х ч. Вип. 1, ч. II. – Чернівці: Кондратьєв, 2000. – С. 212-215.
95. Злепко Н. П. Мито в контексті розвитку теорії міжнародної торговельної політики // Наукові записки Тернопільського державного педагогічного університету імені Володимира Гнатюка. Серія: економіка. – 2002. – № 11. – С. 44-49.
96. Злепко Н. П. Мито як фіскальний ресурс державного бюджету // Науковий вісник Волинського державного університету імені Лесі Українки. – Луцьк: “Вежа”. – 2001. – № 4. – С. 266-269.
97. Злепко Н. П. Основні фактори росту надходження мита до Державного бюджету // Розвиток фінансово-кредитної системи України в умовах ринкових трансформацій: Збірник матеріалів першої Всеукраїнської науково-практичної конференції вчених, викладачів та практичних працівників, 26-27 лютого 2003 р. – Вінниця: “Універсум” – “Ландо Лтд”, 2003. – С. 83-85.
98. Злепко Н. П. Особливості застосування митно-тарифних пільг в Україні // Світ фінансів. – 2005. – Випуск 1. – С. 88-94.
99. Злепко Н. П. Прагматика застосування особливих видів мита // Науковий вісник Волинського державного університету імені Лесі Українки. – Луцьк: “Вежа”. – 2002. – № 2. – С. 146-149.
100. Злепко Н. П. Проблеми та особливості визначення митної вартості товарів в Україні // Вісник Тернопільської академії народного господарства. – 2003. – № 1. – С. 68-72.
101. Злепко Н. П. Проблеми та перспективи розвитку митно-тарифної системи України в контексті міжнародної економічної регіональної інтеграції // Розвиток грошово-кредитних відносин в Україні. Збірник матеріалів всеукраїнської науково-практичної конференції 27 лютого 2004 р. / За ред. професора В. П. Матвієнка. – Київ, 2004. – С. 181-184.
102. Злепко Н. П. Реформування митно-тарифного регулювання як передумова вступу України у СОТ // Наукові записки Тернопільського державного

- педагогічного університету ім. Володимира Гнатюка. Серія: економіка. – 2003. – № 15. – С. 49-53.
103. Злепко Н. П. Трансформація національного митного тарифу України з врахуванням вимог Світової організації торгівлі // Стратегія українсько-польського соціально-економічного партнерства. Матеріали міжнародної науково-практичної конференції. – Львів: Львів. нац. ун-т ім. І. Франка, 2000. – С. 44-46.
104. Зона вільної торгівлі як запорука прогресу СНД // Урядовий кур'єр. – 2003. – 20 вересня. – С. 1-2.
105. Іващук І. О., Злепко Н. П. Митна справа: Курс лекцій. – Тернопіль, 2001. – 135 с.
106. Іващук І. О. Митна справа: Навчальний посібник. – Тернопіль: ТАНГ, 2002. – 301 с.
107. Істотний крок до взаємного зближення // Урядовий кур'єр. – 2003. – 9 жовтня. – С. 2.
108. Иванов О. В. Система государственного регулирования экспорта и импорта в Японии // Внешняя торговля. – 1998. – № 10-12.
109. Иноземцев В., Кузнецова Е. Возвращение Европы. Объединенная Европа на пути к лидерству в мировой политике // Мировая экономика и международные отношения. – 2002. – № 4. – С. 3-14.
110. Каленський М. Місце і роль митного оподаткування в податковій системі держави // <http://www.visnuk.com.ua>.
111. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег: Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1978. – 494 с.
112. Киреев А. П. Международная экономика. В 2-х ч. – Ч. 1. – М.: Международные отношения, 1997. – 416 с.
113. Кириченко О. Деякі аспекти входження України у світову господарську систему // Економіка України. – 2000. – № 1. – С. 75-82.
114. Ківалов С. В., Кормич Б. А. Митна політика України: Підручник. – Одеса: Юридична література, 2001. – 256 с.

115. Класифікація товарів при митному оформленні в положеннях нового Митного кодексу України // Митна газета. – 2003. – № 1. – С. 1,5.
116. Ковалевский С. Покровительственная пошлина, что она дает населению и что у него берет. Цифры и факты. – С.-Пб.: Типография М. М. Стасюлеви-ча, 1899. – 100 с.
117. Ковальов С. З урахуванням кон'юнктури. Огляд зовнішньої торгівлі України у 2001 році // Діловий вісник. – 2002. – № 5. – С. 6-8.
118. Ковальов С. Під впливом кон'юнктури. Зовнішня торгівля України у 2002 році // Діловий вісник. – 2003. – № 5. – С. 8-10.
119. Козырин А. Н. Субъекты таможенно-тарифного регулирования: таможенные органы и плательщики таможенной пошлины // Налоговый вестник. – 1998. – № 4. – М.: ГНСРФ. – С. 98-108.
120. Концепция трансформации таможенного тарифа Украины на 1996 – 2005 годы в соответствии с системой ГАТТ/ВТО // Энциклопедия таможенного дела. – Т. V. – Львов: МЕТА, 1998. – С. 379-489.
121. Краснікова Н. О. Вплив політики протекціонізму на суспільний добробут // Митна справа. – 1999. – № 5. – С. 25-29.
122. Кредисов А. Стрибок, але куди. Лібералізація зовнішньоекономічної діяльності України і світовий досвід // Політика і час. – 1996. – № 1. – С. 42-46.
123. Крисоватий А. І. Оподаткування і ринок: умови та можливості поєднання. – Тернопіль: КАРП ЮКА, 2000. – 246 с.
124. Крылатых Э., Строкова О. Региональные торговые соглашения в рамках ВТО и аграрный рынок СНГ // Мировая экономика и международные отношения. – 2003. – № 3. – С. 49-55.
125. Кругман П. Р., Обстфельд М. Международная экономика. Теория и политика. – М.: ЮНИТИ, 1997. – 799 с.
126. Кулишер И. М. Очерки по истории таможенной политики. – С.-Пб.: Типография В. Киршбаума, 1903. – 51 с.

127. Ларичев В. Д., Гильмутдинова Н. С. Таможенные преступления. – М.: «Экзамен», 2001. – 608 с.
128. Ленартович А. Ф. ТН ВЕД как основа таможенного регулирования внешней торговли // Таможенные ведомости. – 1997. – № 2. – С. 4.
129. Лист Ф. Национальная система политической экономии: Пер. с нем. – СПб: Изд-во А. Э. Мертенс, 1891. – XXVI, 452 с.
130. Макогон Ю., Гохберг Ю., Третьяков С. Внешнеэкономические связи Украины: итоги, приоритеты, перспективы развития и вступления во ВТО // Журнал европейской экономики. – 2002. – Том 1 (№ 2). – С. 235-252.
131. Макогон Ю. В. К новой модели торгово-экономических отношений // Діловий вісник. – 2002. – № 3. – С. 14-15.
132. Маляревська О. Українська класифікація товарів зовнішньоекономічної діяльності // Таможенная параллель. – 2003. – № 9. – С. 2-4.
133. Мальцева О. Спеціальні заходи, які застосовуються до деяких товарів. Застосування антидемпінгового та спеціального мита // Таможенная параллель. – 2003. – № 13. – С. 1-4.
134. Матеріали секретаріату СОТ // <http://www.wto.org>.
135. Международная конвенция о Гармонизированной системе описания и кодирования товаров: Словарь-справочник. – Т. 9. – СПб, 1994.
136. Международные экономические отношения: Учебник для вузов / В. Е. Рыбалкин, Ю. А. Щербанин, Л. В. Балдин и др.; Под ред. проф. В. Е. Рыбалкина. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 503 с.
137. Менделеев Д. И. Толковый тариф или исследование о развитии промышленности России в связи с ее общим тарифом 1891 года. – С.-Петербург, 1892. – 730 с.
138. Міжнародні економічні відносини. Система регулювання міжнародних економічних відносин: Підручник / А. С. Філіпенко, І. В. Бураковський, В. С. Будкін та ін. – К.: Либідь, 1994. – 256 с.

139. Милль Дж. С. Основы политической экономии. – Т. 3.: Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1981. – 448 с.
140. Мировое налогообложение. Copyring Ward M. Hussey and Donald C. Lubick, 1992. – 280 с.
141. Митна справа: Словник-довідник. – Харків: Кн. рекламне агентство “РА”, 2000. – 320 с.
142. Митна статистика зовнішньої торгівлі України. Бюлетень. Грудень. – 2003. – К.: ДМСУ, 2004.
143. Нижній І. Світова організація торгівлі: плюси і мінуси // Діловий вісник. – 2002. – № 3. – С. 12-13.
144. Ніколаєва Л., Старцев О. Вдосконалення митного регулювання - передумова вступу України до Світової організації торгівлі // Право України. – 1999. – № 11. – С. 124-126.
145. Нитти Ф. Основные начала финансовой науки: Пер. с итал. – М.: Изд-во М. и С. Сабашниковых, 1904. – XXXII, 623 с.
146. Новак І. М. Аналіз показників діяльності СЕЗ і ТПП в Україні: позитивні висновки передчасні // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. Сборник научных трудов. – Донецк: ДонНУ, 2003. – С. 592-594.
147. Новиков В. Е. Теоретические основы формирования таможенных пошлин // Таможня и бизнес / Тезисы докладов международной научно-практической конференции, 26-27 апреля 2001 г. (Часть I). – СПб: СПб им. В. Б. Бобкова филиал РТА, 2001. – С. 152-154.
148. Огонь Ц. Г. Фінансова політика і податки в умовах формування ринкових відносин // Економіка України. – 1995. – № 5. – С. 35-43.
149. Озеров И. Главнейшие течения в развитии прямого обложения в Германии. – С.-Пб., 1899.
150. Озеров И. Х. Основы финансовой науки. – М.: Типография Т-ва И. Д. Сытина, 1917. – 363 с.

151. Опыт стран-членов ВТО по защите национальных интересов на внутреннем и внешнем рынках (журнальный вариант монографического исследования) / Руководитель авторского коллектива член-корреспондент РАН, профессор И. С. Королев // *Мировая экономика и международные отношения.* – 2002. – № 8. – 128 с.
152. Осика С. Г., Пятницький В. Т., Осика А. С. Генеральна угода з тарифів і торгівлі як основа універсального міжнародно-правового регулювання світової торгівлі. – К.: УАЗТ, 1999. – 201 с.
153. Осика С. Г., Пятницький В. Т., Оніщук О. В., Осика А. С., Штефанюк О. В. Регулювання ринків товарів та послуг на засадах норм і принципів системи ГАТТ/СОТ. – К.: УАЗТ, 2000. – 336 с.
154. Основы митної справи: Навч. посіб. / За ред. П. В. Пашка. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2002. – 318 с.
155. Основы таможенного дела в Украине: Учеб. Пособие / Под ред. Н. Н. Каленского, П. В. Пашко. – К.: О-во «Знання», КОО, 2003. – 493 с.
156. Основы таможенного дела: Учебник / Под общ. ред. В. Г. Драганова; Рос. тамож. акад. ГТК РФ. – М.: ОАО Изд-во «Экономика», 1998. – 687 с.
157. Павлова Е. Е. Проблемы определения научно обоснованных ставок таможенных пошлин // *Таможня и бизнес / Тезисы докладов международной научно-практической конференции, 26-27 апреля 2001 г. (Часть I).* – СПб: СПб им. В. Б. Бобкова филиал РТА, 2001. – С. 154-157.
158. Пахомов Ю. Выгоды и потери Украины от вступления во Всемирную торговую организацию в контексте международного опыта // *Економічний часопис.* – 2002. – № 4.
159. Перспективи Співдружності – в економічній взаємодії. Виступ Голови Ради глав держав СНД, Президента України Л. Кучми на пленарному засіданні Ради глав держав СНД // *Урядовий кур'єр.* – 2003. – 23 вересня. – С. 2.
160. Петренко М. О. Застосування митних пільг в Україні // *Фінанси України.* – 2004. – № 8. – С. 84-90.

161. Петров Ю. М., Кудрявцева И. В. Практика таможенного регулирования. – М.: Автор, 1994. – 448 с.
162. Підприємці можуть захищати свої економічні інтереси завдяки антидемпінговому законодавству // Митний брокер. – 2001. – № 3. – С. 49-54.
163. Підсумки зовнішньої торгівлі України у 2000 році // Митний брокер. – 2001. – № 4. – С. 26-29.
164. Підсумки роботи митних органів у 2002 році. Інформаційно-аналітичний збірник. – К.: ДМСУ, 2003. – 178 с.
165. Підсумки роботи митних органів України за 2003 рік. Інформаційно-аналітичний збірник. – К.: ДМСУ, 2004. – 136 с.
166. Підсумки роботи митних органів України за 2004 рік. Інформаційно-аналітичний збірник. – К.: ДМСУ, 2005. – 142 с.
167. Податкова система України. / Під ред. В. М. Федосова. – К.: Либідь, 1994. – 463 с.
168. Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ./ Под ред. и с предисловием В. Д. Щетинина. – М.: Междунар. отношения. – 1993. – 896 с.
169. Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. Рекомендации семинара. – Донецк: ДонНУ, 2002. – 127 с.
170. Рикардо Д. Сочинения. В 3-х т.: Пер. с англ. – М.: Госполитиздат, 1955. – Т.1: Начала политической экономии и налогового обложения. – 360 с.
171. Рокоча В. В. Міжнародна економіка: Навч. посібник.: У 2 кн. – К.: Таксон 2000. – Кн. I: Міжнародна торгівля: теорія та політика. – 320 с.
172. Рут Р. Френклін, Філіпенко А. Міжнародна торгівля та інвестиції. – К.: Основи, 1998. – 743 с.
173. Рязанова Н. С. Міжнародні фінанси: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2001. – 119 с.

174. Савельєв Є. В. Міжнародна економіка: теорія міжнародної торгівлі і фінансів: Підручник для магістрантів з міжнародної економіки і державної служби. – Тернопіль: Економічна думка, 2001. – 504 с.
175. Самуельсон П. Экономика: Пер. с англ. В 2-х т. – Т. 1. – М.: НПО «Алгон» ВНИИСИ, 1992. – 333 с.
176. Самуельсон П. Экономика: Пер. с англ. В 2-х т. – Т. 2. – М.: НПО «Алгон» ВНИИСИ, 1992. – 415 с.
177. Сандровский К. К. Таможенное право в Украине: учебное пособие для студентов юрид. вузов и факультетов. – К.: Вентури, 2000. – 208 с.
178. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов: Пер. с англ. – М.: Соцэкгиз, 1962. – 684 с.
179. Сокольникова О. Б. Совершенствование механизма взимания таможенных платежей как инструмента формирования доходной части федерального бюджета: Дис... канд. экон. наук: 08.00.05. – М.: РТА, 2000. – 192 с.
180. Статистичний щорічник України за 2000 рік. Держкомстат України. / За ред. О. Г. Осауленка. – К.: «Техніка», 2001. – 598 с.
181. Структура зовнішньої торгівлі України / За даними ДМСУ // Огляд цін українського та світового товарних ринків. – 2005. – № 4 (квітень). – С. 18-25.
182. Таможенный энциклопедический справочник. В 2-х томах. – Т. II / Под ред. И. Ю. Краснянского. – М.: «Летописец», 1999. – 880 с.
183. Терещенко С. С., Науменко В. П. Особенности нетарифного регулирования внешнеэкономической деятельности в Украине // Финансовая консультация. – 1998. – № 29. – С. 43-45.
184. Терещенко С. С. Основи митного законодавства України: питання теорії та практики зовнішньоекономічної діяльності. – К.: АТ «Август», 2001. – 422 с.
185. Терещенко С. Цінова політика зовнішньоторговельного контракту та митна вартість товару // Митний брокер. – 2003. – № 6. – С. 82-84.

186. Турбан Г. В. Факторы, влияющие на тарифную политику в Республике Беларусь // Финансы. – 2002. – № 2. – С. 66-68.
187. Турищев С. Донеччина потребує інвестицій // Галицькі контракти. – 1999. – № 14. – С. 23-24.
188. Україна у цифрах у 2001 році: Короткий статистичний довідник / Держкомстат України: За ред. О. Г. Осауленка; відп. за випуск В. А. Головка. – К.: Техніка, 2002. – 262 с.
189. Україна у цифрах у 2002 році: Короткий статистичний довідник / Держкомстат України: За ред. О. Г. Осауленка. – К.: “Консультант”, 2003. – 267 с.
190. Україна – Європейський Союз // Юридичний вісник України. –1999. – 8 квітня.
191. Україна на шляху до Світової організації торгівлі / За матеріалами Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України // Діловий вісник. – 2002. – № 3. – С. 8-11.
192. Управление внешнеэкономической деятельностью: Учебное пособие./ Под общей редакцией А. И. Кредисова. – К.: Феникс, 1996. – 420 с.
193. Федосов В. М. Современный капитализм и налоги. – К.: Вища школа, 1987. – 128 с.
194. Фінанси. Навчально-методичний посібник./ Під ред. проф. Юрія С. І. – Тернопіль: ТАНГ, 2002. – 207 с.
195. Фінанси підприємств: Підручник / Кер. авт. кол. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. – 4-те вид., перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2002. – 571 с.
196. Финансы. / Под ред. Родионовой В. М. – М.: Финансы и статистика, 1994. – 432 с.
197. Финансовая энциклопедия. / Под ред. Блинова И. А. и Буковецкого А. И. – М.: Государственное изд-во, 1924. – VII, 973 с.
198. Фомичев В. И. Международная торговля: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 496 с.

199. Халипов С. В. Таможенное право (Таможенное регулирование внешнеэкономической деятельности). – М.: ИКД “Зерцало – М”, 2001. – 272 с.
200. Холопов А. В. Теория международной торговли. – М.: «Российская политическая энциклопедия» (РОССПЭН), 2000. – 80 с.
201. Циганкова Т. М., Гордеева Т. Ф. Міжнародні організації: Навч. посібник. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2001. – 340 с.
202. Чарлз В. Л. Гіл Міжнародний бізнес. Конкуренція на глобальному ринку. Пер. з англ. – К.: “Основи”, 2001. – 854 с.
203. Чернега О. Б. Подготовка национальной экономики к вступлению в ВТО // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. Сборник научных трудов. – Донецк: ДонНУ, 2003. – С.73-75.
204. Чугунов І. Я., Луценко Р. В. Основні підсумки виконання бюджету у 2002 році // Фінанси України. – 2003. – № 5. – С. 25-45.
205. Юрик В. В., Насута С. В. Сравнительный анализ таможенных тарифов переходных экономик // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. Сборник научных трудов. – Донецк: ДонНУ, 2003. – С. 85-87.
206. Юрій С. І., Бескид Й. М., Плішко І. В. та ін. Державний бюджет України: Навчальний посібник. – Тернопіль: Т.О.В. «ЦМДС», 1998. – 277с.
207. Янжул И. И. Основные начала финансовой науки. – С.- Петербург, 1895. – 500 с.
208. Harmsen P., Subramanian A. Economic Implications of the Uruguay Round // World Economic Outlook. – 1994. – May. – P. 2.
209. Lindahl E. P. Just Taxation – A Positive Solution // Classics in the Theory of Public Finance / Ed. by R. A. Musgrave @ A. T. Peacock. N. Y.: St. Martin’s Press, 1967. – XIX, 244 p.
210. Musgrave R. A. The Theory of Public Finance. – New York etc.: Mc Grow - Hill Book Company, 1959. – XVII, 628 p.

211. Myrdal G. *The Political Element in the Development of Economic Theory*. – London: Routledge & Kegan Paul, 1965. – XVI, 248 p.
212. *The Economics of the Tax Revolt: A Reader* // Ed. By A. B. Laffer, J. P. Seymour. – New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1979. – P. 2.
213. Wicksell K. A. *A new Principle of Just Taxation* // *Classics in the Theory of Public Finance* / Ed. by R. A. Musgrave @ A. T. Peacock. – N. Y.: St. Martin's Press, 1967. – XIX, 244 p.

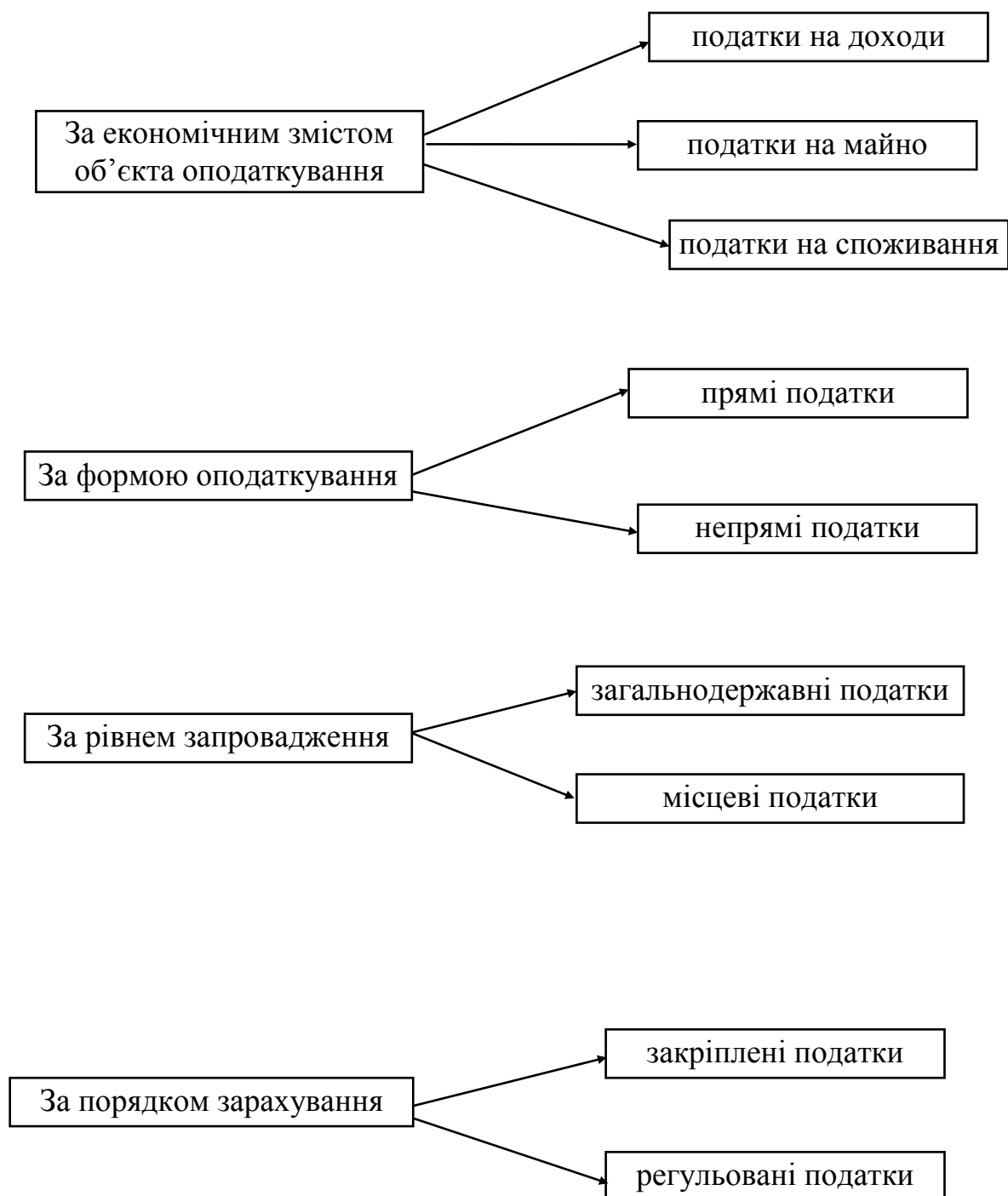
ДОДАТКИ

Додаток А

Принципи оподаткування

<p style="text-align: center;">Адам Сміт (1776)</p> <p>I. Громадяни повинні брати участь у покриванні державних видатків по можливості та відповідно до доходів, які вони одержують під охороною держави.</p> <p>II. Податок має бути чітко визначеним щодо часу, розміру та способу, яким і відомим як самому платнику, так і будь-кому іншому.</p> <p>III. Кожен податок повинен стягуватись у найбільш зручні для платника час і спосіб.</p> <p>IV. Кожен податок слід будувати таким чином, щоб затрати на його вилучення були мінімальними.</p> <hr/> <p>Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов: Пер. с англ. – М.: Соцэкгиз, 1962. – С. 588.</p>	<p style="text-align: center;">Джон Ст. Мілль (1848)</p> <p>I. Рівномірність оподаткування як рівноцінність жертвування.</p> <p>II. Не оподатковувати мінімальний дохід.</p> <p>III. Тимчасовий дохід, а також дохід, який одержується без особливих зусиль з боку власників, повинен обкладатися більшим податком, ніж постійний.</p> <p>IV. Не слід оподатковувати заощадження та івестиції.</p> <p>V. Не можна накладати надмірного податкового тягаря.</p> <p>VI. Слід оподатковувати як дохід, так і капітал.</p> <hr/> <p>Милль Дж. С. Основы политической экономии. – Т. 3.: Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1981. – С. 154-182.</p>	<p style="text-align: center;">Адольф Вагнер (1892)</p> <p>I. <u>Фіскальні</u>: фіскальної достатності; еластичності.</p> <p>II. <u>Економічні</u>: вибір належного об'єкта оподаткування з врахуванням перекладності; вибір оптимального джерела сплати податків.</p> <p>III. <u>Справедливості</u>: всезагальність; рівність оподаткування.</p> <p>IV. <u>Податкової техніки</u>: визначеність; зручність; дешевизна справляння.</p> <hr/> <p>Финансовая энциклопедия. Под ред. Блинова И. А. и Буковецкого А. И. – М.: Государственное изд-во, 1924. – С. 603.</p>	<p style="text-align: center;">Франческо Нітті (1903)</p> <p>I. Податки не повинні заважати розвитку виробництва.</p> <p>II. Податок не повинен скорочувати обсяг споживання.</p> <p>III. Податкове законодавство має бути сталим, оскільки “старий податок завжди кращий від нового”.</p> <p>IV. Необхідно уникати безпосереднього контакту агентів фіску з податкоплатниками.</p> <p>V. Податки повинні бути еластичними.</p> <hr/> <p>Нитти Ф. Основные начала финансовой науки: Пер. с итал. – М.: Изд-во М. и С. Сабашниковых, 1904. – С. 315-318.</p>	<p style="text-align: center;">Поль Самуельсон (1951)</p> <p>I. Принцип вигоди: “Ті, хто по суті є рівними, повинні обкладатися однаковими податками”.</p> <p>II. Принцип жертвування або перерозподілу: “Якщо однакові люди повинні обкладатися однаковими податками, то це передбачає, що нерівні люди повинні обкладатися нерівними податками”.</p> <hr/> <p>Самуельсон П. Экономика: Пер. с англ. В 2-х т. – Т. 1. – М.: НПО «Алгон» ВНИИСИ, 1992. – С. 165-166.</p>	<p style="text-align: center;">Світовий податковий кодекс (кінець ХХ ст.)</p> <p>I. Наявність одного закону, а не декількох незалежних, що можуть вступати у протиріччя.</p> <p>II. Простота, ясність, доступність і визначеність податкового законодавства.</p> <p>III. Обмежене застосування протекційних податків, відмова від податкових пільг.</p> <p>IV. Ефективне адміністрування (наявність чесної і компетентної податкової адміністрації)</p> <p>V. Обізнаність населення з податковим законодавством.</p> <hr/> <p>Мировое налогообложение. Copyring Ward M. Hussey and Donald S. Lubick, 1992. – С. 6-25.</p>
--	---	--	--	---	--

Додаток Б
Класифікація податків



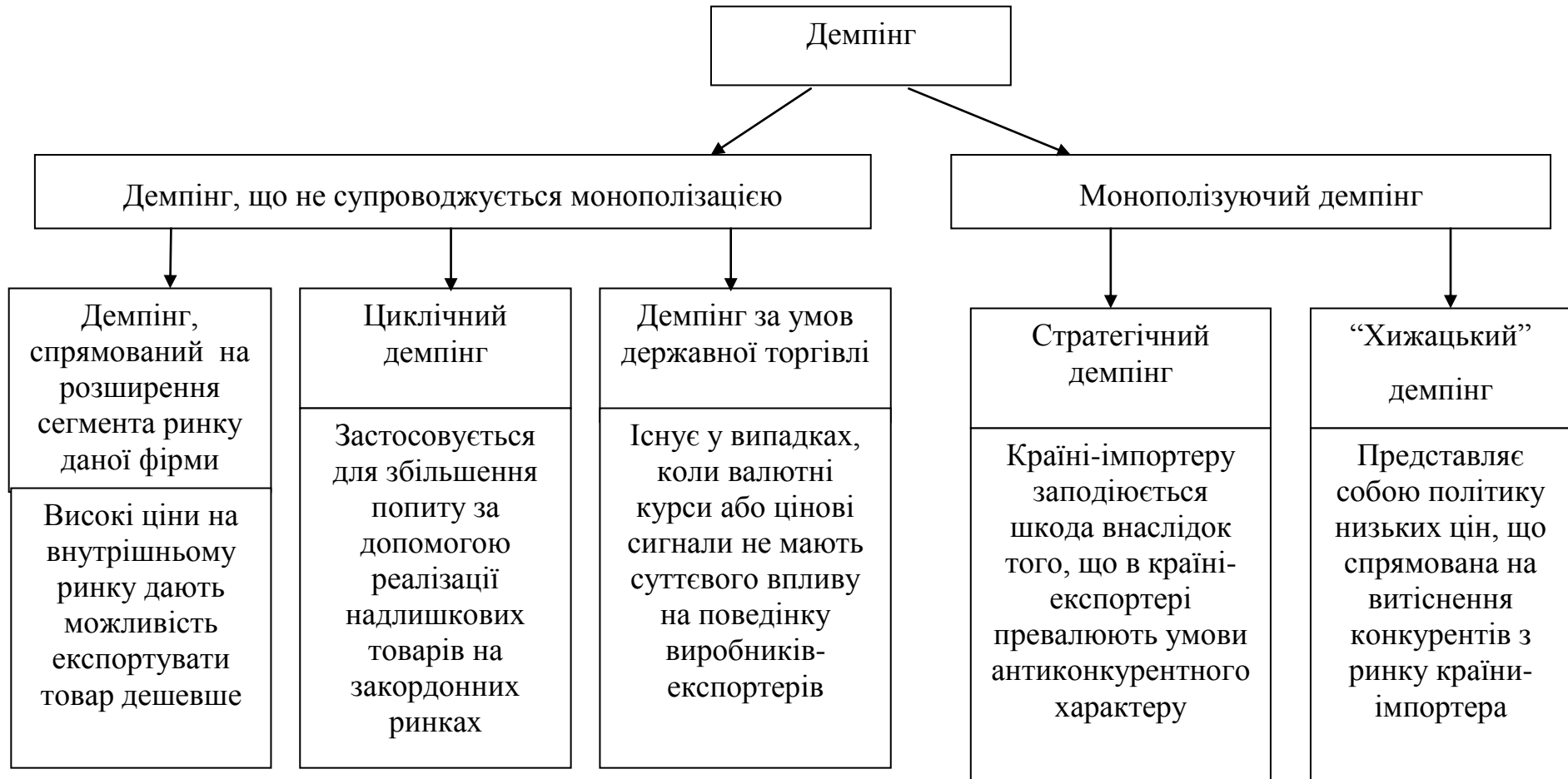
Додаток В

Порівняльна характеристика елементів оподаткування митом, податком на додану вартість та акцизним збором, що справляються з товарів, які перетинають митний кордон

Елементи оподаткування	Мито	Податок на додану вартість, що справляється з товарів, які перетинають митний кордон	Акцизний збір, що справляється з товарів, які перетинають митний кордон
Об'єкт оподаткування	Товари та інші предмети, які перетинають митний кордон	Товари та інші предмети, які перетинають митний кордон	Підакцизні товари, які перетинають митний кордон
База оподаткування	Митна вартість	Визначається на основі митної вартості	Визначається на основі митної вартості
Суб'єкт оподаткування	Юридичні та фізичні особи, які здійснюють переміщення товарів через митний кордон	Юридичні та фізичні особи, які здійснюють переміщення товарів через митний кордон	Юридичні та фізичні особи, які здійснюють переміщення товарів через митний кордон
Податкові ставки	Диференційовані	Недиференційовані, або незначна диференціація	Диференційовані

Додаток Д

Види демпінгу та їх коротка характеристика



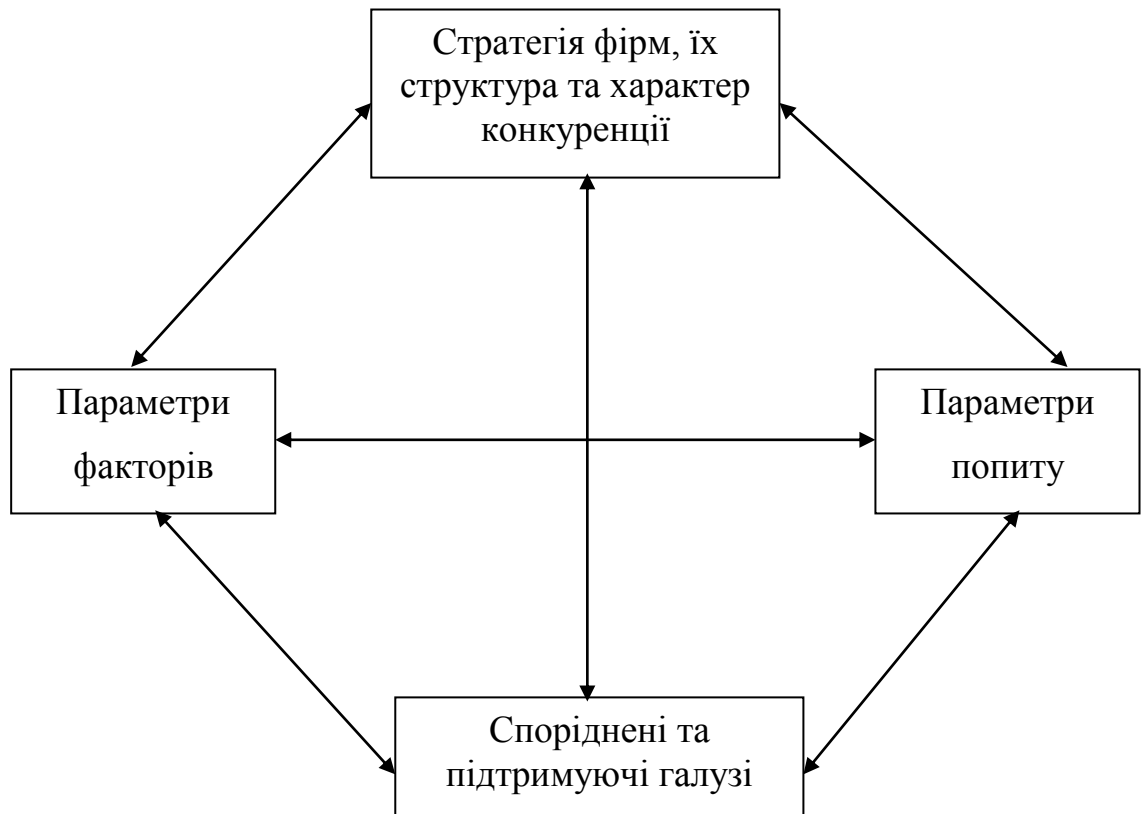
Додаток Е

Структурно-логічна схема теорії міжнародної торговельної політики



Додаток Ж

Детермінанти конкурентної переваги країни [168, С.92-93]



Детермінанти конкурентної переваги:

- I. Факторні параметри – це конкретні фактори (наприклад, інфраструктура, кваліфікована робоча сила), необхідні для успішної конкуренції в даній галузі.
- II. Параметри попиту оцінюють попит на продукцію даної галузі на внутрішньому ринку.
- III. Споріднені та підтримуючі галузі визначають наявність в країні конкурентноздатних на міжнародному ринку споріднених та підтримуючих галузей.
- IV. Стратегія фірм, їх структура та характер конкуренції вказують на умови створення та управління фірмою, а також на характер конкуренції на внутрішньому ринку.

Додаток 3
Витяг із систематизованого переліку ставок ввізного мита [21, С.781]

Код	Назва	Ставки мита			Додаткові ОВО
		преференційна	пільгова	повна	
0801	Горіхи кокосові, бразильські, кеш'ю, свіжі або сушені, очищені від шкаралупи або неочищені, з шкіркою або без шкірки:				
0801 11 00 00			0,2 євро за 1 кг	0,4 євро за 1 кг	-
0801 19 00 00	- горіхи кокосові:		0,2 євро за 1 кг	0,4 євро за 1 кг	-
	- - висушені				
0801 21 00 00	- - інші		0,2 євро за 1 кг	0,4 євро за 1 кг	-
0801 22 00 00	- горіхи бразильські:		0,2 євро за 1 кг	0,4 євро за 1 кг	-
	- - у шкаралупі				
0801 31 00	- - без шкаралупи				
0801 31 00 10	- горіхи кеш'ю:		0	0	-
	- - у шкаралупі:				
0801 31 00 90	- - - у первинних упаковках масою нетто понад 10 кг		0,2 євро за 1 кг	0,4 євро за 1 кг	-
0801 32 00	- - - інші		0	0	-
	- - без шкаралупи:				
0801 32 00 90	- - - у первинних упаковках масою нетто понад 10 кг		0,2 євро за 1 кг	0,4 євро за 1 кг	-
	- - - інші				

Додаток К

Країни, з якими Україна уклала торговельно-економічні угоди з надання режиму найбільшого сприяння або національного режиму [106, С.64]*

1. Австрія	30. Ліван
2. Алжир	31. Лівія
3. Аргентина	32. Мальта
4. Бельгія	33. Мексиканські Сполучені Штати
5. Білорусь	34. Молдова
6. Болгарія	35. Монголія
7. Бразилія	36. Нідерланди
8. Великобританія	37. Об'єднані Арабські Емірати
9. В'єтнам	38. Польща
10. Гвінея	39. Португалія
11. Греція	40. Республіка Корея
12. Грузія	41. Російська Федерація
13. Данія	42. Румунія
14. Естонія	43. Словаччина
15. Єгипет	44. Словенія
16. Ізраїль	45. США
17. Індія	46. Туніс
18. Індонезія	47. Туреччина
19. Іран	48. Туркменістан
20. Ірландія	49. Угорщина
21. Іспанія	50. Узбекистан
22. Італія	51. Фінляндія
23. Канада	52. Франція
24. Киргизстан	53. ФРН
25. Китай	54. Хорватія
26. Кіпр	55. Чехія
27. КНДР	56. Швеція
28. Латвія	57. Швейцарія
29. Литва	58. Югославія

* Примітка. Перелік доповнено.

Додаток Л

Характеристика митних режимів, які діють в Україні, та особливості оподаткування митом в залежності від митного режиму

Вид митного режиму	Характеристика митного режиму	Особливості оподаткування митом
1. Імпорт	Товари ввозяться на митну територію України з метою вільного обігу без будь-яких митних обмежень	Справляється ввізне мито
2. Реімпорт	Товари, які походять з України, були експортовані за її межі не більше, ніж один рік тому, не використовувалися за межами України з метою отримання прибутку та не піддавалися переробці, ввозяться на митну територію України	Суми вивіз-ного мита, сплачені при експорті, повертаються
3. Експорт	Товари вивозяться за межі митної території України для вільного обігу без встановлення умов їх використання	Справляється вивіз-не мито
4. Реекспорт	Товари, походженням із зарубіжних країн, які були імпортовані в Україну не більше, ніж один рік тому, не використовувалися на території України з метою отримання прибутку та не піддавалися переробці, вивозяться за межі митної території України	Звільняються від оподаткування митом
5. Транзит	Товари переміщуються під митним контролем між двома митними органами України або в межах зони діяльності одного митного органу без будь-якого їх використання	Мито не справляється

Продовження додатку Л

Вид митного режиму	Характеристика митного режиму	Особливості оподаткування МИТОМ
6. Тимчасове ввезення (вивезення)	Товари ввозяться на митну територію України чи вивозяться за межі митної території України з обов'язковим наступним поверненням без будь-яких змін на протязі року	Звільняються від оподаткування МИТОМ
7. Митний склад	Товари зберігаються під митним контролем у спеціально обладнаних приміщеннях	Мито не справляється
8. Спеціальна митна зона	До товарів, які ввозяться у зону та вивозяться за її межі, не застосовуються заходи тарифного та нетарифного регулювання	Мито не справляється
9. Магазин безмитної торгівлі	Товари знаходяться під митним контролем та реалізуються у пунктах пропуску на митному кордоні та інших зонах митного контролю	Мито не справляється
10. Переробка на митній території України	Товари, що походять з інших країн, ввозяться на митну територію України без застосування заходів нетарифного регулювання з метою їх переробки та зворотного вивезення	Справляється ввізне мито (оформленням векселя)
11. Переробка за межами митної території України	Товари, що перебувають у вільному обігу на митній території України, вивозяться з метою їх переробки та наступного повернення в Україну	Вивізне мито не справляється

Продовження додатку Л

Вид митного режиму	Характеристика митного режиму	Особливості оподаткування МИТОМ
12. Знищення або руйнування	Товари, ввезені на митну територію України, знищуються під митним контролем	Мито не справляється
13. Відмова на користь держави	Власник відмовляється від товарів, що перебувають під митним контролем, на користь держави	Мито не справляється

Додаток М

Класифікація торговельних термінів ІНКОТЕРМС-2000 та підходи до визначення митної вартості

Назва групи	Термін	Умови	Витрати, які включаються в ціну товару (крім виробничих)	Підхід до визначення митної вартості	
1	2	3	4	5	
Група Е Відправка	EXW	Франко-завод (назва місця)	Упакування товару	I підхід	До фактурної вартості додаються витрати, якщо вони не включені в ціну товару згідно ІНКОТЕРМС, пов'язані із страхуванням та транспортуванням товарів до пункту перетину митного кордону України, навантаженням, перевантаженням, а також комісійні та брокерські
Група F Основні витрати з перевезення не оплачені	FCA	Франко-перевізник (назва місця призначення)	Упакування та навантаження товару на транспортний засіб		
	FAS	Франко вздовж борту судна (назва порту відвантаження)	Упакування; навантаження; доставка товару до основного перевізника та вивізне мито		
	FOB	Франко-борт (назва порту відвантаження)	Упакування; навантаження; доставка до основного перевізника та перевантаження товару; вивізне мито		
Група С Основні витрати з перевезення оплачені	CFR	Вартість і фрахт (назва порту призначення)	Упакування; навантаження; оплата основного транспортування; вивізне мито	II підхід	Від фактурної вартості віднімаються витрати на транспортування після перетину кордону України та додаються страхові, комісійні та брокерські витрати, якщо вони не враховані
	CIF	Вартість, страхування і фрахт (назва порту призначення)	Упакування; навантаження; оплата основного транспортування; вивізне мито; страхування товару		
	CPT	Фрахт/перевезення оплачені до (назва місця призначення)	Упакування; навантаження; оплата основного транспортування; вивізне мито		

Продовження додатку М

1	2	3	4	5	
	CIP	Фрахт/перевезення і страхування оплачені до (назва місця призначення)	Упакування; навантаження; оплата основного транспортування; вивізні мито; страхування товару		
Група D Прибуття	DAF	Доставка до кордону (назва місця доставки)	Упакування; навантаження; транспортування до кордону; вивізні мито; страхування товару	III підхід	Від фактурної вартості віднімаються витрати на транспортування після перетину кордону України, витрати на розмитнення, інші зайві витрати, якщо вони враховані згідно ІНКОТЕРМС, та додаються комісійні та брокерські витрати, якщо вони не враховані
	DES	Поставка із судна (назва порту призначення)	Упакування; навантаження; транспортування до порту призначення; вивізні мито; страхування товару		
	DEQ	Поставка з пристані (назва порту призначення)	Упакування; навантаження; транспортування до порту призначення; відвантаження; вивізні мито; страхування товару		
	DDU	Поставка без сплати мита (назва місця призначення)	Упакування; навантаження; транспортування до місця призначення; відвантаження; вивізні мито; страхування товару		
	DDP	Поставка із сплатою мита (назва місця призначення)	Упакування; навантаження; транспортування до місця призначення; відвантаження на склад; вивізні та ввізні мито; страхування товару		

Додаток Н
Динаміка та структура надходження мита до державного бюджету у розрізі регіонів України
у 2001-2004 рр.

(млн. грн.)

Назва регіону (митниці)	Фактично надійшло мита за 2001 р.	Фактично надійшло мита за 2002 р.	Фактично надійшло мита за 2003 р.	Фактично надійшло мита за 2004 р.	Питома вага фактичних надходжень мита за регіонами в їх загальній сумі у 2004 р., %
1	2	3	4	5	6
Бориспільська митниця	53,9	66,4	97,7	140,4	3,0
Севастопольська митниця	4,6	5,6	10,1	14,0	0,3
Центральна енергетична митниця	5,4	3,6	3,4	4,7	0,1
Київська регіональна митниця	549,7	651,6	1059,8	1470,2	31,4
Північний регіон (Північна регіональна, Житомирська, Чернігівська, Новгород-Сіверська, Черкаська митниці)	114,6	147,7	241,7	342,6	7,3
Західний регіон (Західна регіональна, Волинська, Галицька, Рава-Руська, Рівненська, Ягодинська, Івано-Франківська митниці)	204,9	250,5	334,4	473,7	10,1
Карпатський регіон (Карпатська регіональна, Закарпатська, Чопська митниці)	30,5	61,0	90,5	131,8	2,8
Подільський регіон (Подільська регіональна, Вінницька, Могилів-Подільська, Тернопільська, Вадул-Сіретська, Кельменецька митниці)	71,3	78,4	105,9	149,8	3,2

Продовження додатку Н

1	2	3	4	5	6
Чорноморський регіон (Чорноморська регіональна, Білгород-Дністровська, Котовська, Миколаївська, Придунайська, Роздільнянська, Херсонська митниці) В тому числі: Чорноморська регіональна митниця	270,1 208,0	370,3 291,6	686,0 499,7	967,1 702,0	20,6 15,0
Донбаський регіон (Донбаська регіональна, Амвросіївська, Луганська, Маріупольська митниці)	93,8	114,6	156,9	219,9	4,7
Східний регіон (Східна регіональна, Глухівська, Магістральна, Куп'янська, Сумська, Полтавська митниці)	146,1	170,7	247,1	346,3	7,4
Дніпровський регіон (Дніпровська регіональна, Бердянська, Запорізька, Криворізька, Кіровоградська митниці) В тому числі: Дніпровська регіональна митниця	148,8 83,3	169,4 105,1	263,2 182,9	370,7 257,4	7,9 5,5
Кримський регіон (Кримська регіональна, Керченська, Красноперекопська митниці)	18,5	27,0	40,1	56,2	1,2
Разом	1712,2	2116,8	3336,8	4687,4	100

Джерело: за даними ДМСУ.

Додаток П

Динаміка та структура фактичних надходжень мита в торговому обігу за видами платежу до Державного бюджету України в зоні діяльності Київської регіональної митниці за 2001 – 2003 рр.

(тис. грн.)

Код виду	Вид платежу	2001 рік	2002 рік	Темп зростання надходжень мита за 2002 р. у порівнянні з 2001 р., %	2003 рік	Темп зростання надходжень мита за 2003 р. у порівнянні з 2002 р., %	Частка надходжень мита за видами у їх загальній сумі у 2003 р., %
1	2	3	4	5	6	7	8
020	Мито на товари, що ввозяться на територію України суб'єктами підприємницької діяльності	523115,7	617088,4	118,0	893427,7	144,8	84,6
021	Мито на нафтопродукти, транспортні засоби та шини до них, що ввозяться на територію України суб'єктами підприємницької діяльності	20313,4	32309,3	159,1	76405,7	236,5	7,2
023	Антидемпінгове мито на товари, що ввозяться на територію України підприємцями	1,0	2,2	220,0	111,6	5072,7	0,0

Продовження додатку П

1	2	3	4	5	6	7	8
024	Спеціальне мито на товари, що ввозяться на територію України суб'єктами підприємницької діяльності	0,0	253,7	-	0,0	-	0,0
043	Антидемпінгове мито на товари, що вивозяться з території України суб'єктами підприємницької діяльності	0,0	0,0	-	0,0	-	0,0
40	Мито на товари, що вивозяться з території України суб'єктами підприємницької діяльності	136,4	38,2	28,0	85567,1	223997	8,2
	Всього	543566,5	649691,8	119,5	1055512,1	162,5	100

Джерело: таблиця складена автором за даними Київської регіональної митниці.

Додаток Р

Динаміка та структура нарахованого згідно з ВМД мита у розрізі способів розрахунків в зоні діяльності Київської регіональної митниці у 2001-2003 рр.

(тис. грн.)

Код способу розрахунку	Назва способу розрахунку	2001 рік	2002 рік	Темп зростання нарахувань мита за 2002 р. у порівнянні з 2001 р., %	Частка нарахувань мита за видами у загальній сумі в 2002 р., %	2003 рік	Темп зростання нарахувань мита за 2003 р. у порівнянні з 2002 р., %	Частка нарахувань мита за видами у загальній сумі в 2003 р., %
1	2	3	4	5	6	7	8	9
01	Безготівковий розрахунок через банківські установи	543566,5	649691,8	119,5	48,6	1055512,1	162,5	52,8
03	Подання векселя при здійсненні операцій з давальницькою сировиною	48477,4	41318,0	85,2	3,1	48292,2	116,9	2,4

Продовження додатку Р

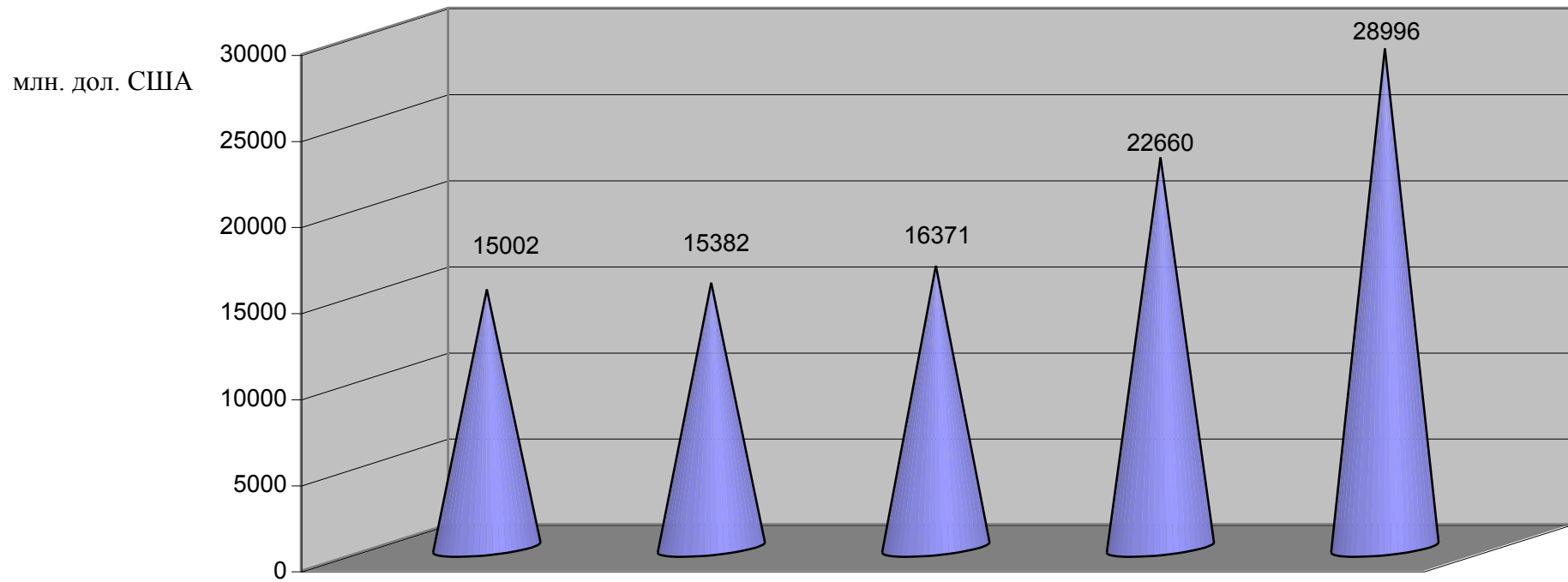
1	2	3	4	5	6	7	8	9
06	Умовне нарахування платежу	475509,2	557625,8	117,3	41,7	803283,1	144,1	40,2
07	Умовне нарахування платежу при транзиті	2,2	38,6	1754,5	0,1	68,8	178,2	0,0
09	Подання казначейського векселя	0,0	0,0	-	0,0	0,0	-	-
11	Подання векселя при митному оформленні майна, увезеного як внесок до статутного фонду підприємства з іноземними інвестиціями	71478,2	85740,3	120,0	6,4	90922,7	106,0	4,6
13	Звільнення від унесення платежів на підставі судових рішень	14,3	0,0	-	0,0	0,0	-	-

Продовження додатку Р

1	2	3	4	5	6	7	8	9
12	Подання векселя при митному оформленні майна, увезеного на підставі договору з іноземним інвестором про спільну інвестиційну діяльність	345,3	0,0	-	0,0	27,6	-	0,0
14	Подання векселя при митному оформленні товарів, які ввозяться в межах виробничої кооперації	1061,1	279,0	26,3	0,1	0,0	-	-
Разом		1140454,2	1337693,5	117,3	100	1998106,5	149,4	100

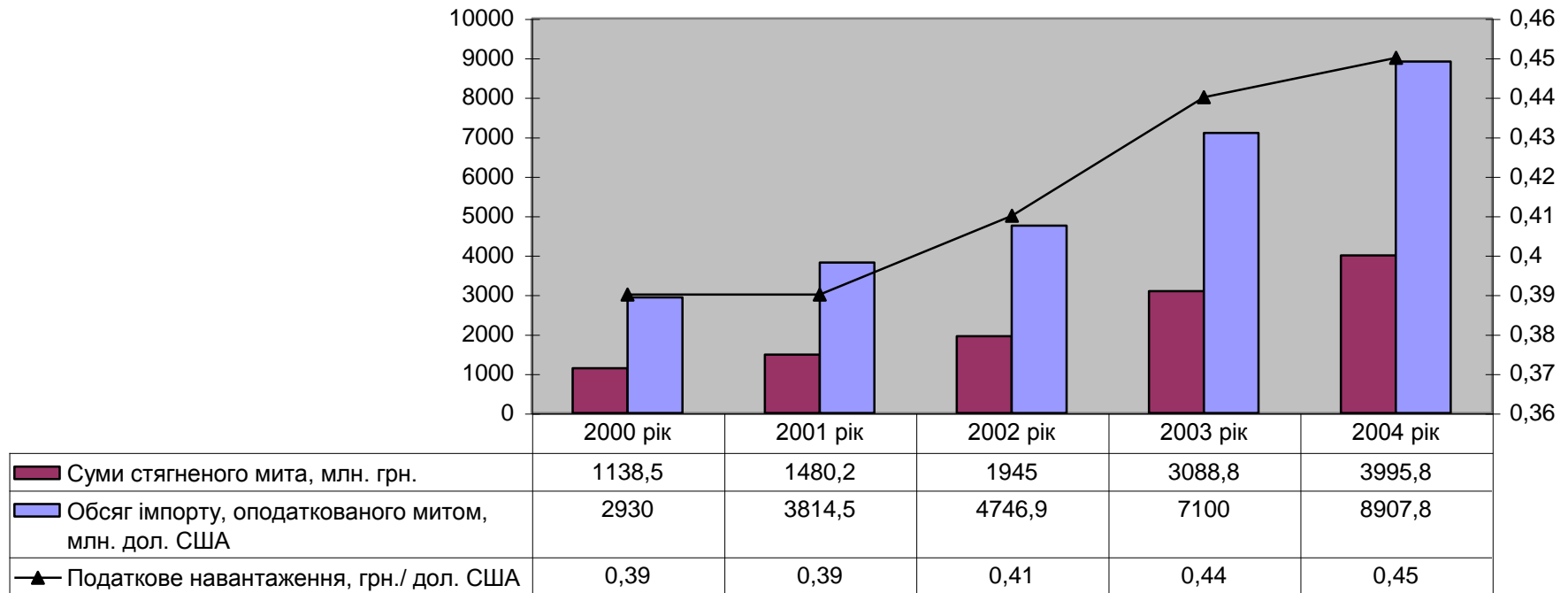
Джерело: таблиця складена автором за даними Київської регіональної митниці.

Додаток С
Динаміка загальної вартості імпортованих в Україну товарів за 2000-2004 рр.



Додаток Т

Обсяги імпорту, оподаткованого митом, та суми ввізного мита за 2000-2004 рр.*



* За 2000-2002 рр. подано суми ввізного мита в торговому обігу.

Додаток У

Структура умовних нарахувань мита згідно з тарифними пільгами, які надавалися відповідно до законів України про вільні економічні зони, у 2003 р.

(млн. грн.)

Законодавчі акти, згідно з якими надавалися митні пільги	Сума умовних нарахувань імпортного мита	Питома вага у загальній сумі, %
1. Закон України “Про спеціальні економічні зони та спеціальний режим інвестиційної діяльності в Донецькій області” (ст. 14, п. “а”; ст. 12, п. 2 і 3)	58,3	34,5
2. Закон України “Про спеціальний режим інвестиційної діяльності на територіях пріоритетного розвитку та спеціальну економічну зону “Порт Крим” в Автономній Республіці Крим” (ст. 14, п. 2)	19,0	11,23
3. Закон України “Про спеціальний режим інвестиційної діяльності у Закарпатській області” (ст. 2, п. 1)	3,8	2,3
4. Закон України “Про спеціальну економічну зону “Закарпаття” (ст. 7, п. “а”)	23,9	14,1
5. Закон України “Про спеціальну економічну зону “Яворів” (ст. 9, п. 3)	0,7	0,4
6. Закон України “Про спеціальний режим інвестиційної діяльності на території міста Харкова” (ст. 7, п. 2)	19,1	11,3
7. Закон України “Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків” (ст. 6, п. 1)	22,7	13,4
8. Закон України “Про спеціальну економічну зону “Славутич” (ст. 9, п. 2)	4,4	2,6
9. Закон України “Про спеціальний режим інвестиційної діяльності на територіях пріоритетного розвитку в Луганській області” (ст. 9, п. 2)	0,7	0,4
10. Закон України від 03.12.99 р. №1276-XIV “Про спеціальний режим інвестиційної діяльності на територіях пріоритетного розвитку в Житомирській області” (ст. 9, п. 2)	1,6	0,95
11. Закон України “Про спеціальну економічну зону туристично-рекреаційного типу “Курортполіс Трускавець” (ст. 10, п. 2)	1,3	0,8
12. Закон України “Про спеціальну (вільну) економічну зону “Порто-франко” на території Одеського морського торговельного порту” (ст. 9, п. 1 “а”)	0,37	0,21
13. Закон України “Про спеціальний режим інвестиційної діяльності на території пріоритетного розвитку у Волинській області” (ст. 9, п. 2)	4,9	2,9

Продовження додатку У

Законодавчі акти, згідно з якими надавалися митні пільги	Сума умовних нарахувань імпортного мита	Питома вага у загальній сумі, %
14. Закон України “Про спеціальну економічну зону “Миколаїв” (ст.10, п. 2; ст. 12, п. 1 “а”)	7,9	4,7
15. Закон України “Про спеціальну економічну зону “Рені” (ст. 9, п. 1 “а”)	0,03	0,01
16. Указ Президента України від 27.06.99 N729/99 “Про спеціальний режим інвестиційної діяльності на територіях пріоритетного розвитку в Чернігівській області” (ст. 5, п. 1)	0,4	0,2
Всього	169,1	100

Джерело: таблицю складено автором за даними ДМСУ.

Додаток Ф

Динаміка товарної структури зовнішньої торгівлі України
за 2000 – 2004 рр.

(млн. дол. США)

Групи товарів *	2000 рік		2001 рік		2002 рік		2003 рік		2004 рік	
	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Живі тварини та продукція тваринництва	366,3	104,5	454,5	182,5	379,7	142,1	515,4	189,2	648,5	314,9
Продукти рослинного походження	367,9	302,8	693,3	266,1	1120,7	220,4	745,8	776,3	1137,4	439,5
Жири і масла тваринного та рослинного походження	240,1	61,2	225,5	86,5	342,2	110,7	559	109,4	546,1	149,3
Продукція харчової промисловості	403,1	439,7	450,6	590,4	546,4	640,6	903,8	1098,9	1140,7	1004,6
Мінеральні продукти	1399,9	6540,1	1749,8	6725,3	2244,9	7047,3	3495,4	8221,2	4323,8	10845,4
Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	1542,3	897,9	1478,4	1126,8	1397,0	1375,0	1943,0	1771,7	2782,0	2248,4
Пластмаси та каучук	245,5	627,3	256,1	697,2	262,7	736,2	361,2	1034,7	439,2	1406,6
Шкіряна і хутряна сировина та вироби з неї	117,3	46,3	129,9	66,3	159,1	58,6	180,4	67,1	207,3	72,9
Деревина та вироби з неї	217,5	49,7	229,9	73,2	289,7	85,0	400,4	124,6	516,6	156,3
Паперова маса з деревини або з ін. волокнистих матеріалів	200,8	386,5	286,8	538,1	278,6	682,0	317,6	824,6	392,8	785,2
Текстиль та текстильні вироби	537,8	560,2	614,2	646,9	654,6	673,0	765,7	851,9	882,6	992,2
Взуття, головні убори, парасольки	69,1	32,2	84,6	43,8	76,0	53,6	91,8	82,1	121,8	43,5
Вироби з каміння, гіпсу, цементу, скла, азбесту	116,9	148,5	141,3	184,7	147,3	202,4	231,3	280,9	280,9	391,1

* Згідно з ТН ЗЕД, з 01.07.2001 р. згідно з УКТЗЕД

Продовження додатку Ф

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Неблагородні метали та вироби з них	6468,0	680,8	6720,3	821,1	7125,6	810,9	8501,4	1196,8	13050,8	1752,9
Машини, устаткування та механізми	1358,1	1941,0	1714,2	2377,9	1758,6	2502,0	2326,3	3478,5	3031,0	4740,7
Засоби наземного, повітряного та водного транспорту	437,9	503,7	548,7	746,1	689,3	1021,5	985,3	1874,6	2037,3	2493,6
Прилади і апарати оптичні, фотографічні, кінематографічні, вимірювальні, медичні та хірургічні, годинники, музичні інструменти	63,7	184,7	77,5	260,1	182,9	267,2	328,1	370,1	592,3	559,6
Різні промислові товари	73,0	89,2	93,0	113,7	96,6	135,9	126,1	179,1	170,9	241,9
Твори мистецтва	0,0	0,1	11,4	0,5	0,1	0,5	0,0	0,3	0,1	0,9
Товари, придбані в портах	6,2	119,4	6,5	92,1	6,5	93,2	0,0	0,0	9,3	140,2
Різне	341,1	240,2	298,2	135,8	198,6	118,7	285,6	127,8	360,9	216,3
Всього	14572,5	13956,0	16264,7	15775,1	17957,1	16976,8	23063,6	22659,8	32672,3	28996,0

Джерело: таблицю складено автором за даними Державного комітету статистики України.

Додаток Х

**Динаміка та структура зовнішньоторговельного товарообігу України
за регіонами світу в 2000 – 2004 рр.**

(млн. дол. США)

Регіони, країни	2000 рік		2001 рік		2002 рік		2003 рік		2004 рік	
	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт
Країни СНД	4497,5	8039,9	4675,4	8832,2	4377,4	8968,2	6045,1	10329,4	8558,8	14863,9
В тому числі:										
Білорусь	272,1	601,9	244,3	497,1	261,2	262,8	340,4	343,4	550,8	538,2
Російська Федерація	3515,6	5824,9	3679,5	5813,5	3189,1	6317,1	4308,9	7576,2	5888,7	11811,8
Туркменістан	148,4	946,2	106,5	1654,1	112,9	1885,7	177,3	1774,0	225,1	1953,7
Європа	4680,2	4311,5	5720,9	4981,7	6515,8	5751,1	9149,3	8120,0	11764,1	9994,1
В тому числі:										
Країни Балтії	304,9	224,9	447,5	213,1	519,4	208,3	869,5	260,3	1124,2	279,1
Німеччина	741,4	1134,4	710,9	1380,2	755,4	1658,2	1413,0	2268,3	1891,0	2731,8
Польща	417,9	312,5	497,4	450,8	506,0	537,2	770,1	794,7	979,9	968,7
Азія	3437,9	832,0	3970,2	970,8	5067,7	1171,6	5400,8	1998,3	8034,6	2590,3
В тому числі:										
Китай	628,9	131,9	542,1	195,6	699,9	259,7	1003,2	518,6	831,4	733,3
Туреччина	868,5	159,9	1009,4	138,2	1235,4	195,5	901,8	298,4	1869,2	368,4
Африка	731,5	136,4	877,0	198,5	1055,2	177,3	1241,8	247,2	1758,0	277,2
В тому числі:										
Алжир	235,8	0,0	173,3	4,2	217,3	3,5	351,2	4,0	593,8	3,9
Єгипет	221,0	2,4	204,2	9,9	318,4	7,5	291,5	7,2	367,6	20,3
Америка	1217,5	581,4	1011,9	740,9	936,9	856,7	1218,6	1911,7	2544,9	1202,6
В тому числі:										
США	725,3	360,4	569,2	457,7	519,3	472,9	717,8	1247,9	1506,9	763,6
Австралія і Океанія	7,0	54,7	7,4	51,0	4,1	51,5	8,0	53,2	11,7	57,4
Всього	14572,5	13956,0	16264,7	15775,1	17957,1	16976,8	23063,6	22659,8	32672,3	28996,0

Джерело: таблицю складено автором за даними Державного комітету статистики України.

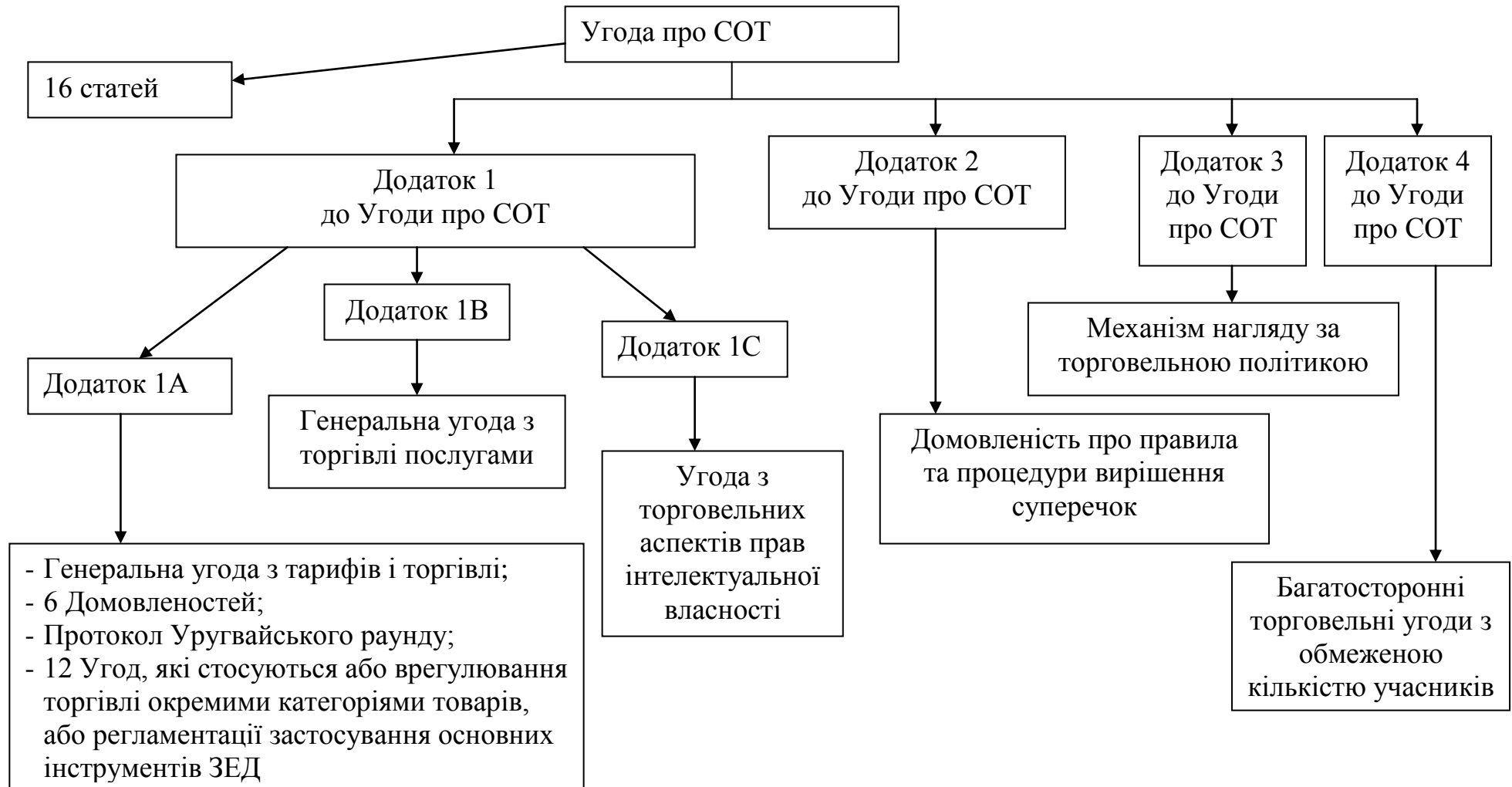
Додаток Ц

Організаційна структура СОТ [134]



Додаток Ш

Структура Угоди про утворення СОТ [134]



Додаток Щ

Графік зобов'язань України щодо приєднання до секторальних угод та ініціатив в межах СОТ [191, С.10]

№	Назва секторальної угоди або ініціативи	Термін приєднання
1.	“Хімічна гармонізація”	2004 рік
2.	“Сталь”	2004 рік
3.	“Іграшки”	2004 рік
4.	“Деревина”	2004 рік
5.	“Текстиль та одяг”	2004 рік
6.	“Кольорові метали”	2004 рік
7.	“Фармацевтичні препарати”	2004 рік
8.	“Інформаційні технології”	2004 рік
9.	“Папір”	2005 рік
10.	“Сільськогосподарська техніка”	2005 рік
11.	“Меблі”	2005 рік
12.	“Наукове обладнання”	2006 рік
13.	“Будівельна техніка”	2006 рік
14.	“Медичне обладнання”	2006 рік
15.	“Цивільна авіація”	2006 рік
16.	“Дистильовані спирти”	Через 3 роки після вступу до СОТ
17.	“Пиво”	Не визначено
18.	“Насіння олійних”	Не визначено
19.	“Риба”	Не визначено