

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ УКРАИНЫ
ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ
КАФЕДРА «МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИКА»

Таможенное регулирование

Учебное пособие

Донецк - 2001

Яценко А.Б. Таможенное регулирование. Учебное пособие. Донецк: ДонГУ, 2000. - с.

Учебное пособие рассматривает различные аспекты таможенного регулирования, применение инструментов тарифного и нетарифного регулирования в Украине и за рубежом, особенности таможенной политики в Украине, а также регулирование торговых процессов с помощью инструментов таможенного регулирования на международном уровне.

Ответственный за выпуск: зав.кафедрой «Международная экономика» ДонГУ, проф. Ю.В.Макогон

Рецензенты:

© Донецк, ДонГУ

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	5
1. Таможенное регулирование как важная составляющая внешнеэкономической политики государства	6
Система методов государственного регулирования внешней торговли	6
Влияние таможенного регулирования на экономику страны	10
Алгоритм оценки эффективности использования таможенно-тарифных способов регулирования внешнеэкономической деятельности	13
2. Организация таможенной системы в Украине	16
Организация таможенного дела в Украине	16
Функции таможенной службы	16
Органы государственного регулирования таможенных дел	18
3. Таможенный тариф как центральный инструмент регулирования внешней торговли	21
Содержание и функции таможенных тарифов	21
Структура таможенного тарифа	22
4. Особенности таможенно-тарифного регулирования внешнеэкономической деятельности в Украине	24
Единый таможенный тариф Украины	24
Виды таможенных пошлин	26
Понятие таможенной стоимости товаров, ее назначение	33
Вычисление таможенной стоимости	34
Определение страны происхождения товаров	35
Порядок применения ставок таможенных пошлин	37
Таможенный сбор	38
Таможенный контроль	38

Порядок перемещения валюты через таможенную границу Украины	40
5. Нетарифное регулирование внешнеторговых операций в Украине	43
Лицензирование и квотирование внешнеторговых операций	43
Тарифные квоты как один из специфических случаев таможенно-тарифного регулирования	46
«Добровольное» ограничение экспорта и установление минимальных импортных цен	46
6. Внешнеэкономические операции с давальческим сырьем	47
7. Таможенные режимы и условия их применения	50
Понятие и виды таможенных режимов	50
Характеристика таможенных режимов	51
8. Таможенная стоимость	63
Понятие таможенной стоимости товаров, ее назначение	63
Вычисление таможенной стоимости	64
Методика определения таможенной стоимости	65
9. Таможенное регулирование в зарубежных странах	86
Особенности таможенного регулирования в США	86
Таможенный союз европейских стран	93
Таможенно-тарифное регулирование в Японии	95
Таможенные тарифы развивающихся стран	96
10. Таможенное регулирование на международном уровне	98
•	
Предпосылки создания ГАТТ/ВТО	98
Основные принципы ГАТТ	99
Практическая деятельность ГАТТ/ВТО	101
Формирование таможенных пошлин с учетом требований ГАТТ/ВТО и других международных организаций	105

1 Таможенное регулирование как важная составляющая внешнеэкономической политики государства

Система методов государственного регулирования внешней торговли

Несмотря на то, что свободная торговля приводит к возрастанию экономического благосостояния всех стран – как экспортеров, так и импортеров, на практике международная торговля практически нигде и никогда не развивалась действительно свободно без вмешательства государства. История международной торговли – это одновременно и история развития и совершенствования государственного регулирования международной торговли. В ходе развития внешнеторговых отношений сталкиваются экономические интересы различных социальных групп и слоев населения, и государство неизбежно оказывается вовлеченным в этот конфликт интересов.

Кроме того, в современных условиях национальная экономика становится все более открытой, и государство должно учитывать в своей политике тесную взаимосвязь процессов, происходящих внутри экономики и в сфере внешнеэкономических связей. Государство не может достичь внутреннего экономического равновесия (например, полной занятости или стабильности цен), не используя мер внешнеэкономического и, в частности, внешнеторгового регулирования. Поэтому, несмотря на то, что за послевоенные годы в рамках Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ) и созданной на его основе Всемирной торговой организации (ВТО) была проделана большая работа по ослаблению протекционизма и либерализации мировой торговли, внешнеторговая политика по-прежнему остается одним из основных направлений государственного регулирования экономики.

Государственное регулирование международной торговли может быть:

односторонним – когда инструменты государственного регулирования используются правительством страны в одностороннем порядке без согласования или консультаций с ее торговыми партнерами. Обычно односторонние меры применяются в ответ на аналогичные шаги других стран и приводят к возникновению политических напряжений

между торговыми партнерами (обложение отдельных товаров пошлинами, введение квот на импорт и т.д.);

двусторонним – когда меры торговой политики согласовываются между странами, являющимися торговыми партнерами. Например, по взаимной договоренности каждой из сторон могут вводиться конвенционные пошлины, не ущемляющие интересов другой, страны могут согласовывать технические требования к маркировке, упаковке, договариваться о взаимном признании сертификатов качества и пр.;

многосторонним – когда торговая политика согласовывается и регулируется многосторонними соглашениями. Примеры многосторонней политики включают Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ), соглашения в сфере торговли стран – членов Европейского Сообщества (ЕС).

По степени вмешательства государства в регулирование внешней торговли можно выделить протекционистскую политику и политику свободной торговли.

Политика **свободной торговли** характеризуется минимальным государственным вмешательством во внешнюю торговлю, т.е. когда торговля развивается на основе действия свободных рыночных сил, спроса и предложения.

Протекционизм – государственная политика защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции путем использования тарифных и нетарифных инструментов торговой политики.

Можно также выделить умеренную политику, которая в определенных пропорциях содержит элементы первых двух.

Что лучше – протекционизм, который дает возможность развиваться национальной промышленности, или свобода торговли, которая позволяет напрямую сравнивать национальные издержки производства с международными, - предмет многовекового спора среди экономистов и политиков. В различные периоды истории внешнеторговая практика склонялась то в одну, то в другую сторону, никогда, правда, не принимая ни одну из экстремальных форм. В 50-60-е годы для международной экономики был характерен отход от протекционизма в сторону большей либерализации и свободы внешней торговли. С начала 70-х годов проявилась обратная тенденция – страны стали отгораживаться друг от друга все более изощренными тарифными и особенно нетарифными барьерами, защищая свой внутренний рынок от иностранной конкуренции.

Современный протекционизм концентрируется в относительно узких областях. В отношениях развитых стран между собой – это области сельского хозяйства, текстиля, одежды и стали. В торговле развитых стран с развивающимися – это экспорт промышленных товаров развивающимися странами. В торговле развивающихся стран между собой - это товары традиционного экспорта.

Выделяют несколько форм протекционизма:

- селективный протекционизм – направлен против отдельных стран или отдельных товаров;
- отраслевой протекционизм – защищает определенные отрасли, прежде всего сельское хозяйство, в рамках аграрного протекционизма;
- коллективный протекционизм – проводится объединениями стран в отношении стран, в них не входящих;
- скрытый протекционизм – осуществляется методами внутренней экономической политики.

Степень жесткости государственного регулирования внешней торговли определяется на основе среднего уровня таможенного тарифа и среднего уровня и интенсивности количественных ограничений. Относительно открытым считается торговый режим при среднем уровне таможенного обложения менее 10% и количественных ограничений, покрывающих менее 25% импорта.

Основная задача государства в области международной торговли – помочь экспортерам вывезти как можно больше своей продукции, сделав их товары более конкурентными на международном рынке, и ограничить импорт, сделав иностранные товары менее конкурентоспособными на внутреннем рынке. Поэтому часть методов государственного регулирования направлена на защиту внутреннего рынка от иностранной конкуренции и поэтому относится, прежде всего, к импорту. Другая часть методов имеет своей задачей форсирование экспорта.

При использовании тех или иных элементов торговой политики необходимо учитывать их совокупное воздействие на общий характер торговой политики страны и на возможные ответные меры, которые могут последовать со стороны ее торговых партнеров. Поэтому в зависимости от целей государственного регулирования (ограничение импорта, или стимулирование экспорта) существуют разные инструменты торговой политики.

В целом методы регулирования внешней торговли можно разделить на:

- **тарифные** (основанные на использовании таможенного тарифа);
- **нетарифные** (квоты, лицензии, субсидии, демпинг и т.д.).

Нетарифные методы регулирования внешнеэкономической деятельности, в свою очередь, делятся на три группы:

- Внешнеторговые меры, направленные на прямое ограничение импорта или экспорта: лицензирование, квотирование, антидемпинговые и компенсационные пошлины, импортные депозиты и налоги, «добровольное» ограничение экспорта, введение минимальных импортных цен, компенсационные сборы и т.д.

- Меры, непосредственно не направленные на ограничение внешней торговли и относящиеся больше к административным мерам, ограничивающим торговлю: таможенные формальности, технические стандарты и нормы, специфические стандарты качества, нормы безопасности, требования к упаковке и маркировке, санитарные и ветеринарные нормы и т.д.
- Меры, непосредственно не направленные на ограничение импорта или стимулирование экспорта, но действие которых влияет на внешнеэкономическую деятельность.

Нетарифные барьеры менее открыты, чем таможенные пошлины, дают больше возможностей для произвольных действий государства и создают значительную неопределенность в международной торговле.

Методы осуществления внешнеэкономической политики можно разделить также на экономические и административные.

Под экономическими подразумевают инструменты, которые действуют через рыночный механизм, в частности направлены на подорожание импорта и удешевление экспорта, а под административными – такие, которые непосредственно влияют на экономические отношения.

К экономическим инструментам регулирования внешнеэкономической деятельности относятся:

- в области импорта: таможенные тарифы, налоги и сборы с товаров, которые ввозятся, импортные депозиты и др.;
- в области экспорта: налоговые кредиты экспортерам, гарантии, субсидии, освобождение от налогов, предоставление финансовой помощи и др.

Административными инструментами являются: эмбарго (полный запрет внешнеэкономических операций), лицензирование, квотирование, специфические требования к товару, упаковке, маркировке, добровольное ограничение экспорта, бюрократическое усложнение таможенных процедур и др. (установление и использование различных технических, фармакологических, санитарных, фитосанитарных, ветеринарных, экологических стандартов и требований).

Важное значение среди нетарифных инструментов регулирования внешнеэкономической деятельности занимают валютные ограничения, которые выступают либо фактором сдерживания развития внешней торговли и всей внешнеэкономической деятельности, либо фактором, стимулирующим развитие внешнеэкономических связей страны. Валютные ограничения представляют собой регламентацию операций резидентов и нерезидентов с валютой и другими валютными ценностями и являются частью валютного контроля государства. Сферой применения валютных ограничений могут выступать внешняя торговля товарами и услугами, движение капиталов и кредитов, перевод прибылей, налоговых и других платежей. В области внешней торговли действие валютных

ограничений приравнивается к количественным ограничениям импорта, поскольку импортер в этом случае обязан получить разрешение на использование валюты для импорта товаров и услуг, что негативно сказывается в целом на внешней торговле страны.

Одним из наиболее важных направлений деятельности государства в области регулирования внешнеэкономической деятельности является регулирование притока и вывоза капитала. Это направлено на повышение эффективности иностранных капиталовложений в целом для экономики. Регулирование притока иностранных частных инвестиций носит, как правило, двойственный характер. С одной стороны, осуществляются меры по созданию в странах благоприятного инвестиционного климата с помощью государственных гарантий от национализации иностранной собственности, в отношении перевода прибылей, репатриации капитала, предоставления различных налоговых льгот и каникул, таможенных льгот, защиты от иностранной конкуренции и т.д. С другой стороны, государства проводят политику ограничения влияния иностранного капитала на экономику принимающей страны.

Влияние таможенного регулирования на экономику страны

Внешекономические связи являются мощным фактором социально-экономического прогресса общества, они могут ускорять этот процесс или замедлять его. Положительное воздействие на состояние национальной экономики и ее эффективность внешнеэкономические связи оказывают при тех условиях, когда они стимулируют развитие экспортного производства и экспорта наукоемкой продукции и продукции, получаемой на основе применения передовых технологий глубокой переработки сырья, обеспечивают импорт продукции, необходимой для структурно-технологической перестройки экономики страны, а также первоочередное удовлетворение жизненно важных потребностей страны и ее населения, не включают импорт экологически опасных, вредных для здоровья людей товаров, морально устаревшей техники, продукции, подрывающей нравственные устои общества. Соображения государственной целесообразности в подобных случаях должны превалировать над коммерческими интересами отдельных субъектов ВЭД.

Система таможенных пошлин призвана всемерно содействовать целям и задачам ВЭД. При этом возможны такие ситуации, когда система пошлин, на первый взгляд, по отдельно взятым критериям соответствует интересам страны, но по другим критериям противоречит им и наносит

ущерб, а в целом оказывает негативное воздействие на социально-экономическое состояние общества.

Политика государства должны быть направлена на получение максимального совокупного дохода от внешнеэкономической деятельности и от национального производства.

Такая политика допускает возможность сокращения доходов государственной казны от ВЭД, если снижение пошлин или их отмена на определенные товары и услуги способствует росту доходов от национальной экономики и совокупного дохода общества. Но она предполагает и возможность роста ввозных пошлин на определенные товары для ограничения их доступа на украинский рынок, если этот импорт подрывает национальное производство и приносит вред экологии, нравственному и физическому здоровью населения.

Ориентация на повышение эффективности экономики и рост совокупного дохода общества, на охрану нравственного и физического здоровья населения страны и улучшения ее экологического состояния как на главный критерий оценки эффективности системы ввозных таможенных пошлин требует высокого уровня качественного анализа и применения сложного математического аппарата при решении практических вопросов, возникающих при пересмотре ввозных пошлин на конкретные товары. Этими средствами еще не вооружены наши государственные органы, решающие эти проблемы. Зачастую на практике используются более частные критерии оценки эффективности изменения пошлин на отдельные товары.

В качестве указанных критериев на практике зачастую используются доходы государства и национальные внутренние цены. Эффективность системы ввозных пошлин и мероприятий по их изменению определяются по тому, в какой мере они влияют на динамику отечественного производства соответствующих отраслей, доходов государственного бюджета от внешней торговли и динамику внутренних цен.

Изменение ввозных пошлин сказывается на состоянии внутреннего производства, поскольку пошлины регулируют импорт товаров. Снижение пошлин усиливает давление иностранных конкурентов на отечественное производство, вытесняет отечественных производителей с внутреннего рынка. Но вместе с тем оно служит мощным фактором, побуждающим отечественных товаропроизводителей повышать эффективность и конкурентоспособность своего производства, снижать издержки производства и улучшать качество выпускаемых товаров.

Противоречивость последствий изменения пошлин очевидна. Проблема состоит в том, что при их пересмотре было найдено оптимальное решение, которое, с одной стороны, поддерживало бы на должном уровне состояние конкуренции на внутреннем рынке, побуждая отечественных товаропроизводителей совершенствовать производство,

улучшать качество и снижать издержки производства, а с другой – не приводило бы к вытеснению отечественных товаропроизводителей с внутреннего рынка.

С вступлением Украины в ВТО дальнейшее снижение импортных пошлин будет диктоваться требованиями этой международной организации. Но это снижение целесообразно осуществлять поэтапно, давая отечественным товаропроизводителям возможность постепенно адаптироваться к более низким ввозным пошлинам и более жесткой конкуренции со стороны иностранных фирм. Вместе с тем должны быть исключена возможность консервации технической и организационной отсталости отечественного производства.

Этот подход необходимо соблюдать и в тех случаях, когда возникает необходимость временного повышения ввозных пошлин на некоторые товары для защиты отечественных товаропроизводителей. Нельзя допускать того, чтобы эта защита стала постоянной. Целесообразно при повышении таможенных ввозных пошлин подчеркивать временный характер этой меры и указывать сроки действия повышенных пошлин.

Пересмотр таможенных пошлин изменяет доходы государства от внешнеэкономической деятельности. Фискальная оценка пересмотра пошлин неизбежна: государство должно заранее знать, как повлияет изменение ввозных пошлин на его доходы. К сожалению, фискальный подход зачастую играет решающую роль при оценке качества работы таможенных органов, что не оправдано. Таможенные органы отвечают за полноту сборов таможенных пошлин, НДС и акциза, но не за уровень их ставок. Снижение ставок таможенных пошлин может не перекрывать потери бюджета за счет роста внешнеторгового оборота, поскольку этот рост регулируется сложным комплексом внутренних и внешних факторов, которые не зависят от качества работы таможенных органов.

При вступлении Украины в ВТО и неизбежном снижении в связи с этим ставок импортных таможенных пошлин, а также при усилении позиций отечественных товаропроизводителей на внутреннем рынке в связи с курсом на усиление продовольственной и технологической безопасности страны, трудно ожидать, что снижение ввозных пошлин будет компенсировано ростом импорта. К тому же такой рост импорта был бы не в интересах страны.

Ввозные пошлины оказывают влияние на уровень и динамику национальных цен. Широко распространено мнение, что уровень пошлин оказывает прямое влияние на уровень национальных цен, что между ними существует прямая пропорциональная зависимость: снижение пошлин приводит к снижению внутренних цен, а повышение их – к росту цен.

На самом деле между таможенными ввозными пошлинами и ценами существуют весьма сложные связи и количественные зависимости.

Во-первых, ввозные пошлины являются тем элементом цены, который служит базой для расчета ряда других элементов цены – акциза, НДС, оптово-сбытовых и торговых наценок.

Эти элементы цены изменяются, как правило, прямо пропорционально изменению ставок ввозных пошлин. Но под влиянием спроса и предложения пропорции между изменением пошлин и изменением этих элементов цены могут быть нарушены: при благоприятном для продавцов соотношении между спросом и предложением рост цен может определить рост пошлин и прочих элементов цены, базой для расчета которых являются пошлины; при превышении предложения над спросом рост внутренних цен может быть минимальным и не обеспечивать роста зависящих от пошлин элементов цены пропорционально росту пошлин.

Следовательно, прямая зависимость между изменением пошлин и внутренних цен, несомненно, существует, но она не всегда принимает форму прямой пропорциональности.

Во-вторых, ввозные пошлины влияют на объемы импорта и национального производства, на баланс спроса и предложения. Это влияние зависит от ряда факторов и принимает сложные формы, что может быть обусловлено спецификой производства и реализации товаров.

Например, некоторые товары могут не производиться в стране и потребность в них обеспечивается исключительно за счет импорта. Уровень пошлин и их изменение влияют на размеры импорта и соответственно на баланс спроса и предложения. Но в большинстве случаев импортируемый товар производится также и на национальных предприятиях внутри страны. Таможенные пошлины влияют на спрос и предложение двояко: они регулируют масштабы ввоза и вместе с тем оказывают влияние на динамику внутреннего производства. При оценке влияния ввозных пошлин на внутренние цены надо принимать во внимание оба этих фактора.

В-третьих, уровень пошлин оказывает влияние и на динамику внутренних издержек производства товаров. Динамика ввозных пошлин влияет на объем внутреннего производства, определяя тем самым влияние эффекта масштаба производства (единичного, мелко-, средне-, крупносерийного или массового) на динамику внутренних издержек. Этот фактор имеет исключительно важное значение при оценке влияния пошлин на состояние внутреннего производства и его эффективность, от которых в конечном счете зависят национальные издержки и цены.

Влияние ввозных пошлин на внутренние цены определяется не только общим уровнем этих пошлин, но и их оптимальностью: система пошлин должна способствовать развитию и повышению конкурентоспособности и эффективности внутренней экономики, что и должно обеспечить наиболее благоприятные для национальной экономики

и потребителей страны внутренние цены. Уровень и динамика внутренних цен будут определяться состоянием и эффективностью национальной экономики.

Уровень пошлин может рассматриваться в качестве одного из факторов, содействующих достижению этой эффективности. Оценка влияния пошлин должна производиться не путем определения их влияния на отдельные элементы внутренней цены, хотя такой метод оценки как приближенный и сугубо ориентировочный отнюдь не исключается, - а путем оценки влияния пошлин на состояние внутренней экономики и ее эффективность, что и определяет, в конечном счете, уровень внутренних цен.

Алгоритм оценки эффективности использования таможенно-тарифных способов регулирования внешнеэкономической деятельности

Для оценки эффективности использования государственных таможенно-тарифных способов регулирования внешнеэкономической деятельностью страны в целом или определенного региона, необходимо определиться с базой данных, которая будет использована для проведения расчетов. С этой целью можно использовать статистические данные внешней торговли страны или региона и соответствующие ставки импортного тарифа.

Статистические данные содержатся в грузовых таможенных декларациях (ГТД) и информируют о:

- фактурной стоимости партии товара;
- таможенной стоимости партии товара;
- количестве товара в партии, представленном в единицах измерения согласно с ТН ВЭД;
- ставках пошлины, примененных при таможенном оформлении данной партии.

При определении эффективности влияния измененной ставки тарифа, необходимо от даты применения данной ставки определить два равных по времени интервала (рис.1.1).

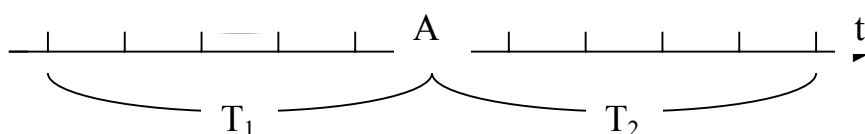


Рисунок 1.1. Определение времени оценки от даты применения тарифа

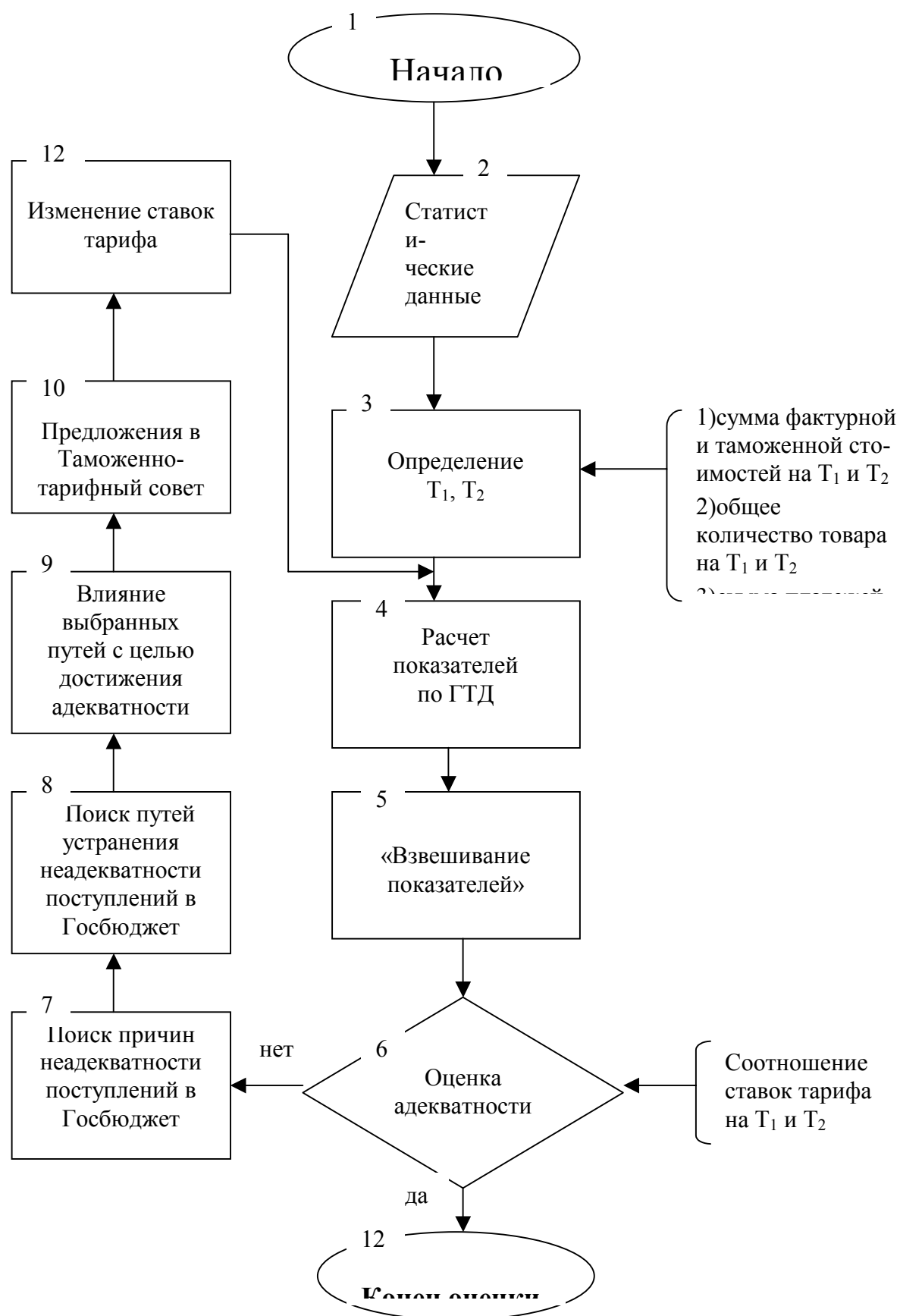
Далее, на основе статистических данных из ГТД, на каждом интервале отдельно, определяется совокупность фактурных и таможенных стоимостей, общее количество импортированного товара на интервалах T_1 и T_2 , сумма поступлений в Госбюджет.

Если количество импортированных товаров на протяжении часовых интервалов T_1 и T_2 не сохраняется, то необходимо провести «взвешивание» сумм платежей в отношении количества товаров на разных интервалах.

Далее оценивается адекватность поступлений в Госбюджет при увеличении (или уменьшении) ставок импортного тарифа, то есть проводится оценка поступлений в Госбюджет с учетом коэффициента увеличенного (или уменьшенного) объема импортированного товара.

Если при увеличении ставок импортного тарифа суммы поступлений в Госбюджет неадекватны процентному увеличению ставок, следует искать причины, которые привели к неадекватному (уменьшенному) поступлению в бюджет, пути их ликвидации и методы влияния для получения адекватного «отклика» на увеличение ставок тарифа путем подачи предложений в Таможенно-тарифный совет Украины и на законодательном или государственном уровне регулировать ставки тарифа.

Алгоритм оценки приведен на рис.1.2.



2

Организация таможенной системы в Украине

Организация таможенного дела в Украине

Порядок перемещения через таможенную границу Украины товаров и иных предметов, таможенное регулирование, связанное с установлением таможенных пошлин и таможенных сборов, процедуры таможенного контроля и другие средства проведения в жизнь таможенной политики составляют таможенное дело.

Таможенное дело в Украине развивается в направлении гармонизации и унификации с общепринятыми в международной практике нормами и стандартами.

Украина самостоятельно определяет таможенную политику, создает собственную таможенную систему и осуществляет таможенное регулирование на своей территории.

Таможенное регулирование осуществляется в соответствии с Кодексом, законами Украины и международными договорами Украины. Украина может вступать в таможенные союзы с другими государствами, участвовать в деятельности международных организаций по вопросам таможенного дела.

Территория Украины, в том числе территории искусственных островов, установок и сооружений, создаваемых в экономической (морской) зоне Украины, над которыми Украина обладает исключительной юрисдикцией в отношении таможенного дела, составляет единую таможенную территорию.

Пределы таможенной территории Украины являются таможенной границей Украины. Таможенная граница Украины совпадает с государственной границей Украины, за исключением пределов специальных таможенных зон. Пределы территории специальных таможенных зон являются составной частью таможенной границы Украины.

Функции таможенной службы

Функции таможенной службы состоят в следующем.

Во-первых, это накопление государственной казны за счет отдельного вида государственного налога – таможенной пошлины. На

примитивном уровне таможенная пошлина бралась за установление преград между владениями, за проход через ворота, за пользование объектами общественной или государственной собственностью. С развитием торговых отношений таможенная пошлина назначается за торговлю привозными товарами, причем размер таможенной пошлины прямо зависит от величины стоимости импортированного товара.

Таким образом, коренная функция таможни сама по себе чисто фискальная. Но возможность изменить размеры таможенной пошлины, которая должна выплачиваться государству за ввезенный товар, а также наличие стационарного таможенного контроля в пунктах въезда на территорию государства создает необходимые условия для таможенного регулирования внешнеторговых отношений. Уменьшение размеров таможенной пошлины на отдельный товар может способствовать ввозу такого товара в страну, увеличение – наоборот ограничивает проникновение на внутренний рынок нежелательной здесь продукции, которая, например, может создавать конкуренцию небезопасную для национальных производителей.

Механизм такого регулирования состоит в создании таможенными органами различного размера ставок импортного таможенного тарифа. Что касается экспортных тарифов, то они создавались в истории отдельных стран на этапах экономических затруднений и падение производства, чтобы направить товарные потоки на собственный внутренний рынок или ограничить вывоз сырьевых продуктов.

Еще одним видом таможенного регулирования (нетарифного) является лицензирование, квотирование экспорта или импорта продукции или просто запрет на вывоз тех или иных видов товаров. Последняя форма в современном мире признается нецивилизованной, воспринимается как такая, которая нарушает права граждан. Подобная практика может навредить политическому престижу нашего молодого государства.

Вместе с тем, в случае договоренности на межгосударственном уровне те или иные ограничения, предусмотренные национальными таможенными правилами могут сниматься в торговом обороте между странами - участницами такой договоренности на взаимной основе. Необходимо предостеречь, что в данном случае речь идет об установлении льготных режимов торговли между странами, а не полную отмену таможенного контроля.

На современном этапе, когда украинское государство тщательно изучает свои возможности и намечает экономические ориентиры, таможенная служба выполняет важное задание – формирует статистику внешнеэкономической деятельности на базе данных грузовых таможенных (экспортно-импортных) деклараций.

Декларирование экспортно-импортных отправок юридическими лицами было внедрено еще во времена бывшего СССР, с началом

перестройки. Тогда впервые отдельные предприятия и фирмы получили разрешение самостоятельно составлять внешнеторговые контракты без посредничества внешнеторговых объединений, которые длительное время практически были монополистом в сфере торговли с зарубежными странами. В новых условиях возникли закономерные вопросы: кто сможет контролировать, сколько и какого товара перемещается через таможенную границу государства; с какими зарубежными странами и в каком объеме ведется торговля; как выполняются нормы вывоза продукции, разрешенные лицензиями и квотами, выделенные коммерческим структурам? Получить или проверить подобные данные можно было только по факту перемещения товара через таможенную границу, и, поэтому эти функции по логике возлагались на службу, которая в основе своей всегда стояла на этой границе, защищая экономические интересы государства.

Уже тогда руководство Союза предполагало неизбежную потребность интеграции в мировую торговлю, поэтому и товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности, по которой велся статистический учет и взимался таможенный тариф, была сформирована на базе принятой в Европе Гармонизированной системы кодирования и описания товаров, а бланк грузовой таможенной декларации не отличался от бланка Европейского экономического сотрудничества. Таким образом, таможенная служба начала переходить на формы работы своих коллег из развитых стран.

Вновь созданной на рубеже 1991-1992 годов украинской таможенной службе пришлось всерьез заняться начатыми реформами, одновременно обеспечивая резкое развитие государственной инфраструктуры.

Следующая функция таможенных органов вытекает из потребности контролировать выполнение хозяйственными субъектами таможенного законодательства – правовой охраны. Борьба с контрабандным перемещением наркотиков, оружия и подобного рода вещей – важная обязанность таможенных служб всего мира и работа в этом направлении ведется на международном уровне совместными усилиями.

Таможенные органы Украины защищают экономические интересы страны в рамках своей компетенции, путем использования специальных форм и методов. Имеется ввиду выявление и приостановление контрабанды, нарушение криминальных дел про контрабанду, ведение дознания в этих криминальных делах

Органы государственного регулирования таможенным делом

Регулирование таможенным делом осуществляют высшие органы государственной власти и управления Украины.

Главные направления таможенной политики Украины; структура системы органов государственного регулирования таможенного дела; размеры таможенных пошлин и условия таможенного обложения; специальные таможенные зоны и таможенные режимы на территории Украины; перечень товаров, экспорт, импорт и транзит которых через территорию Украины запрещается, определяются Верховным Советом Украины.

Обеспечение осуществления таможенной политики Украины в соответствии с законами Украины; установление размеров таможенных сборов и платы за таможенные процедуры; координация деятельности министерств, государственных комитетов и ведомств Украины по вопросам таможенного дела; проведение переговоров и заключение международных договоров Украины по таможенным вопросам в случаях, предусмотренных законами Украины; представление на рассмотрение Верховного Совета Украины предложений относительно системы таможенных органов Украины осуществляются Кабинетом Министров Украины.

Специально уполномоченным органом государственного управления в области таможенного дела является Государственный таможенный комитет Украины.

Государственный таможенный комитет Украины и территориальные таможенные управления, таможни и другие таможенные учреждения составляют систему органов управления таможенным делом. На них возлагается непосредственное осуществление таможенного дела.

Таможенные органы Украины при проведении в жизнь таможенной политики решают следующие **главные задачи**:

- защита экономических интересов Украины;
- контроль за соблюдением законодательства Украины о таможенном деле;

- обеспечение выполнения обязательств, вытекающих из международных договоров Украины в отношении таможенного дела;

- использование средств таможенно-тарифного и нетарифного регулирования при перемещении через таможенную границу Украины товаров и иных предметов;

- совершенствование таможенного контроля и оформления товаров и иных предметов, перемещаемых через таможенную границу Украины;

комплексный контроль совместно с Национальным банком Украины за валютными операциями;

осуществление мер по защите интересов потребителей товаров и соблюдению участниками внешнеэкономических связей государственных интересов на внешнем рынке при участии Министерства внешнеэкономических связей Украины;

создание благоприятных условий для ускорения товарооборота и пассажиропотока через таможенную границу страны;

борьба с контрабандой и нарушениями таможенных правил;

сотрудничество с таможенными и иными органами зарубежных стран, а также с международными организациями по вопросам таможенного дела;

ведение таможенной статистики.

Государственный таможенный комитет Украины образуется Президентом Украины. Председатель Государственного таможенного комитета Украины назначается в соответствии с действующим законодательством Украины.

Территориальные таможенные управления создаются Кабинетом Министров Украины. Создание, реорганизация и ликвидация таможен и других таможенных учреждений Украины осуществляются Государственным таможенным комитетом Украины по согласованию с Министерством финансов Украины.

3 Таможенный тариф как центральный инструмент регулирования внешней торговли

Содержание и функции таможенных тарифов

Классическим инструментом регулирования внешней торговли являются таможенные тарифы, которые по характеру своего действия относятся к экономическим регуляторам.

Таможенный тариф – это систематизированный перечень таможенных пошлин, которыми облагаются товары при импорте, а в отдельных случаях – при экспорте из данной страны.

Таможенная пошлина выполняет функцию налога, взимаемого при пересечении товаром таможенной границы, который повышает цену импортируемых (или экспортируемых) товаров и оказывает тем самым влияние на объем и структуру внешнеторгового оборота.

В силу этого таможенные тарифы остаются одним из важнейших инструментов государственного регулирования внешней торговли, который позволяет осуществлять с его помощью защиту национальных производителей от иностранной конкуренции (главным образом в трудоемких отраслях).

В таможенном законодательстве зарубежных государств считается, что таможенный тариф должен более оперативно, чем таможенный кодекс, реагировать на происходящие изменения во внутренней и внешней экономической обстановке.

В таможенном тарифе содержатся конкретные ставки пошлин, которые прямо воздействуют на цены импортируемых товаров, влияют на уровень внутренних цен в стране, непосредственно сказываются на результатах хозяйственной деятельности предприятий. Поэтому ставки пошлин, методика их определения, расчета и т.п. должны иметь ясный, стабильный и гласный характер, установленный законодательной властью.

Вместе с тем таможенный тариф выполняет и другие функции. В частности, во многих, прежде всего развивающихся странах, сбор таможенных пошлин представляет собой важный источник поступлений средств в государственный бюджет.

Кроме того, таможенные тарифы широко используются в целях улучшения условий доступа национальных товаров на иностранные рынки. С этой целью заинтересованные страны проводят переговоры о

сопоставимом снижении ставок своих таможенных тарифов по товарам, представляющим интерес для расширения взаимной торговли.

Следовательно, если в начале своего существования импортные пошлины играли фискальную роль, то сегодня их функции связаны в первую очередь с обеспечением проведения определенной торгово-экономической политики.

Возможность выполнять эти основные функции обычно заложена в законодательную базу таможенно-тарифного регулирования, в организацию самого таможенного тарифа, в размер его ставок, в функции и организацию таможенной службы.

Как правило, таможенный тариф применяется на национальном уровне, но в тех случаях, когда ряд стран объединяются в торгово-экономическую группировку и создают свой таможенный союз, таможенный тариф становится общим инструментом внешнеторгового регулирования, единым для всех стран-участниц в их торговых отношениях с третьими государствами.

Примером таможенного союза, объединившего все участвующие страны в единую таможенную территорию с единым таможенным тарифом, является Европейский Союз.

Таможенный тариф может эффективно выполнять свои функции только в условиях бездефицитной, развитой рыночной экономики, в условиях нормального уровня и пропорций внутренних цен по отношению к мировым и при нормальном стабильном валютном курсе.

По мере нормализации экономического положения в стране, оптимизации структуры народного хозяйства и повышения конкурентоспособности экономики роль таможенного тарифа повышается. Это происходило во всех странах мира в 50-80-х годах.

Структура таможенного тарифа

Таможенные тарифы строятся на основе товарных классификаторов, содержащих перечень товаров, распределяемых по соответствующей схеме. Классификация товаров означает их распределение по подгруппам, группам и разделам в соответствии с определенными признаками. В зависимости от этих признаков товары могут быть сгруппированы по отраслям производства, по материалам, из которых они изготовлены, по степени обработки и т.п.

В настоящее время наиболее распространенным классификатором товаров, обращающихся в международной торговле, является Гармонизированная система описания и кодирования товаров (ГС). Наряду с ней используются Брюссельская таможенная номенклатура (БТН) и Стандартная международная торговая классификация ООН (СМТК).

Обычно таможенные тарифы при всех различиях между странами имеют несколько колонок ставок обложения: колонку максимальных (автономных или генеральных) пошлин, колонку минимальных (конвенциональных) пошлин и колонку преференциальных пошлин.

Максимальные пошлины, как правило, применяются по отношению к товарам тех стран, с которыми нет торговых договоров и соглашений. Минимальные пошлины действуют в отношении товаров тех стран, с которыми действуют торговые договоры или соглашения, предусматривающие взаимное предоставление РНБ.

Таможенные тарифы многих стран содержат также колонку преференциальных (льготных) пошлин, которыми облагается импорт товаров из развивающихся государств. Преференциальные пошлины промышленно развитых стран для товаров развивающихся государств входят в образованную в рамках ООН (Конференция ООН по торговле и развитию) Общую систему преференций (ОСП).

Свою роль таможенный тариф, как правило, выполняет в тесной взаимозависимости с налоговой системой страны, которая обычно берет на себя часть функций тарифа и дополняет его действие. В подавляющем большинстве стран импортные товары (помимо пошлин) облагаются уравнительным налогом. Его ставка равна ставке налога, которым облагаются товары национального производства. Этот налог уравнивает импортные и национальные товары в области налогообложения.

Кроме пограничного уравнительного налогообложения многие государства широко применяют акцизные сборы, представляющие собой особую форму налогообложения обычно узкого круга товаров.

В подавляющем большинстве стран действует порядок освобождения товаров от всех или части внутренних налогов и сборов при их экспорте. Цель этой системы – содействие вывозу товаров, избежание двойного налогообложения экспортных товаров (одновременно в стране экспорта и импорта).

4 Особенности таможенно-тарифного регулирования внешнеэкономической деятельности в Украине

Единый таможенный тариф Украины

Закон Украины «О едином таможенном тарифе» базируется на международно-признанных нормах, прежде всего, рекомендациях ГАТТ/ВТО, и направлен на максимальное соответствие общепринятым в международной практике принципам и правилам таможенного дела.

Единый таможенный тариф Украины представляет собой систематизированный перечень ставок таможенных пошлин, которыми облагаются товары, ввозимые на территорию Украины или вывозимые за ее пределы. Единый таможенный тариф Украины утверждается Верховной Радой Украины.

Таблица 4.1. Структура тарифа

Виды ставок пошлин	по состоянию на 01.06.99
адвалорные	78,3% (7434 товарных подсубпозиций)
специфические	3,7% (354 товарных подсубпозиций)
комбинированные	18,0% (1706 товарных подсубпозиций)

Согласно международно признанным стандартам уровень и влияние инструментов таможенно-тарифного регулирования можно определить по следующей шкале:

Уровень средневзвешенной ставки

Запретительный	< 40-100
Ограничительный	<25
Умеренный	10-15
Открытый	0-10
Свободный	0

На данное время в Украине показатель средневзвешенной ставки ввозной пошлины характеризует украинскую систему таможенно-тарифного регулирования как открытую.

Необходимо отметить, что по результатам Уругвайского раунда (1994 года) странам с переходной экономикой, которые желают присоединиться к системе ГАТТ/ВТО, дается семилетний переходный период для адаптации своих экономик к жестким требованиям, вытекающим из обязательств каждого государства, присоединяющегося к системе ГАТТ/ВТО, максимально либерализировать свою внешнюю торговлю.

По результатам Уругвайского раунда переговоров в рамках ГАТТ до конца 1999 года средний уровень таможенного обложения промышленных товаров (за исключением нефти) должен быть снижен на 38-40%, т.е. с 6,3% до 3,9%.

В Украине ситуация иная, и это связано прежде всего с состоянием ее экономики. На данный момент определен верхний предел – это 30%. Количество ставок ввозной пошлины, уровень которых превышает установленный предел, составляет приблизительно 20 процентов от их общего количества. Концепция трансформации таможенного тарифа Украины предусматривает постепенное снижение верхнего предела, и следующий этап – это 20%.

Также на данное время предусматривается тенденция к постепенному снижению среднеарифметической ставки ввозной пошлины, в частности, по состоянию на 1 июня 1999 года эта цифра составляла 12,72 % (в 1993 году этот показатель составлял около 15%).

В данное время количество товарных подсубпозиций, на которые установлены ставки ввозной пошлины 30% и более, составляет около 20% от общего количества товарных подсубпозиций. В соответствии с Меморандумом об экономической политике между Украиной и МВФ с 1 июля 1998 по 30 июня 2001 года и Дополнительным меморандумом экономической политики Украины предусматривается постепенное уменьшение максимальной тарифной ставки до уровня 25%.

Товарных подсубпозиций, на которые установлена ставка пошлины 0%, в Тарифе насчитывается около 16%.

В основном, на данный момент существует 7 тарифных коридоров с уровнями ставок 0, 2, 5, 10, 15, 20 и 30%.

Основу ставок ввозной пошлины составляют адвалорные ставки. Специфические и комбинированные ставки пошлины в основном установлены на сельскохозяйственную и пищевую продукцию, ликеро-водочные и табачные изделия, продукцию легкой промышленности, автомобили, видеотехнику и на другие виды в своем большинстве высоколиквидных товаров, являющихся традиционными объектами занижения таможенной стоимости.

В Тарифе ставки ввозной пошлины указываются в процентах от таможенной стоимости товаров (адвалорная пошлина), в натуральном денежном выражении (специфическая пошлина) и в комбинированном виде, который сочетает в себе два предыдущих.

Товарная классификационная схема Тарифа базируется на Гармонизированной системе описания и кодирования товаров (ГС), объектом классификации которой являются все товары, которые обращаются в международной торговле. На базе ГС и Комбинированной номенклатуры Европейского Сообщества построена Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД), в которой товары систематизированы в 21 раздел, 97 товарных групп, подгруппы, товарные позиции, субпозиции и подсубпозиции. В грузовой таможенной декларации товар кодируется девятизначным цифровым кодом в соответствии с ТН ВЭД, в котором первые две цифры указывают на товарную группу товара, первые четыре цифры – на товарную позицию товара, первые шесть – на код товара согласно ГС, все девять цифр – на товарную подсубпозицию товара.

За период 1994 – 1999 г.г. в принятый в 1993 году Тариф были внесены изменения (действующие на сегодняшний день) около 60 постановлениями Кабинета Министров Украины и 5 Законами Украины (касающимися подакцизной и сельскохозяйственной продукции 1-24 групп ТН ВЭД).

Таким образом, принятый в 1993 году Единый таможенный тариф изменен на 95 процентов и в общем уже с 1998 года фактически действует новый Таможенный тариф.

Государственная таможенная служба, Министерство экономики, Министерство финансов, Министерство внешнеэкономических связей и торговли, Министерство юстиции подготовили проект нового Единого таможенного тарифа, в котором предусматривается:

в основном учесть действующий уровень ставок ввозной пошлины;
по некоторым подсубпозициям планируется привести ставки ввозной пошлины в соответствие с Концепцией трансформации таможенного тарифа Украины на 1996-2005 гг. согласно системе ГАТТ/ВТО;

учесть договоренности с другими международными организациями, то есть снизить количество подсубпозиций, уровень обложения которых ввозной пошлиной превышает 30%.

В основу нового Таможенного тарифа планируется положить Украинскую классификацию товаров внешнеэкономической деятельности (УКТВЭД) на базе Гармонизированной системы описания и кодирования товаров версии 1996 года, с уровнем национальной детализации до 10 знаков, чтобы избежать используемых на сегодняшний день так

называемых «буферных» подсубпозиций с указанием «только» конкретного вида товара.

Виды таможенных пошлин

Таможенные пошлины можно классифицировать по объекту обложения, характеру, происхождению, способу взимания, типам ставок.

В Украине применяются следующие виды пошлин по объекту обложения:

экспортные;
импортные;
транзитные.

Экспортными пошлинами облагаются товары, которые вывозятся за пределы таможенной территории государства. В большинстве развитых стран экспортных пошлин не существует. Они используются очень редко в основном развивающимися странами и отдельными странами с переходной экономикой и налагаются в основном на товары традиционного экспорта (кофе в Бразилии, какао в Гане, нефть в России).

Основными функциями экспортного тарифа в этих странах являются:

- фискальная – сбор средств в бюджет государства для финансирования расходных статей. В отдельных развивающихся странах за счет экспортного тарифа собирается до половины прибылей бюджета;
- балансирующая – применяется, как правило, в случае существования соответствующей разницы в уровне внутренних регулируемых цен и свободных цен мирового рынка на отдельные товары.

Применение экспортных пошлин в качестве метода изъятия части дохода экспортеров (полученного на разнице в ценах внутреннего и мирового рынка) оказалось неэффективным. В большинстве случаев оно приводило к сокращению контролируемого экспорта и автоматически вело к уменьшению доходов государственного бюджета от экспортных пошлин. Поэтому большинство стран перешло от обложения пошлинами экспортируемых товаров к обложению налогами доходов фирм-экспортеров, изымая таким образом сверхдоходы от экспорта (для этого используется обычная налоговая система).

До 1994 года в Украине применялся экспортный таможенный тариф на достаточно широкую номенклатуру товаров и имел фискальные функции. Начиная с 1994 года в Украине проводится либеральная экспортная политика, имеющая следующие принципы:

- наращивание экспортного потенциала и либеральный экспортный режим регулирования;
- действие экспортной пошлины касается небольшой номенклатуры товаров (на протяжении 1996 года – металлолом; в данное время применяются ставки экспортной пошлины на крупный рогатый скот и кожевенное сырье, а также введенные с сентября 1999 года ставки на семечки некоторых видов масличных культур);
- с 1996 года введение экспортной пошлины преследует цель запретных функций относительно вывоза указанных выше товаров, поскольку фискальные поступления от ее ввода в данном случае незначительны.

Таможенная пошлина на импорт является одним из наиболее распространенных методов ограничения торговли и представляет собой государственный денежный сбор с ввозимых на таможенную территорию страны товаров. Таким образом, импортными пошлинами облагаются товары, которые ввозятся на территорию Украины.

Импортный таможенный тариф применяется в целях:

- создания благоприятных условий для развития отечественного производства;
- регулирования конкурентного влияния иностранных товаров на рынок Украины в целях развития равной и справедливой конкуренции;
- формирования рациональной структуры потребительского рынка на основе сбалансированного предложения внутренних и внешних ресурсов;
- увеличение доходной части Государственного бюджета Украины;
- улучшения состояния платежного баланса государства;
- содействия структурной перестройке национальной экономики Украины;

решения торгово-политических задач во взаимоотношениях Украины с иностранными государствами, их союзами и группами, в том числе при проведении переговоров о присоединении Украины к ГАТТ и вступлении ее во Всемирную торговую организацию (ВТО).

Реализации указанных целей в определенной мере должна соответствовать структура таможенного тарифа, которую условно можно разделить на три уровня ставок пошлины, которые существуют в данное время. Каждый уровень должен соответствовать стадии обработки продукции – сырье, полуфабрикат и готовые изделия. Это распределение на уровни также в целом соответствует основам построения

Гармонизированной системы описания и кодирования товаров (далее ГС) и Товарным номенклатурам (ТН ВЭД) многих стран мира.

Если рассматривать структуру по уровню ставок, то в качестве модели можно взять структуру, предельный уровень которой в данное время наиболее приспособлен к экономическим условиям и проблемам пост-СССР, в частности:

сырье и материалы - 0-5%;

полуфабрикаты и комплектующие изделия - 5-15%;

готовые изделия - 15-30%

Импортный тариф в Украине строится на таких основных положениях таможенно-тарифной политики, как:

1) «эскалация таможенного тарифа» – это повышение ставок пошлины по мере степени обработки продукции;

2) «эффективный таможенный тариф» – это установление низких ставок для товаров, необходимых для развития производства с высокой долей вновь созданной стоимости;

3) наполнение доходной части Государственного бюджета за счет установления высоких ставок пошлин для товаров с малой эластичностью спроса;

4) согласно теореме симметрии Лернера импортная таможенная пошлина – это налог и на экспорт, поскольку она повышает реальный курс национальной валюты и делает экспорт менее полезным;

5) осуществление структурной перестройки национальной экономики и ее развитие должны привести к рационализации тарифа и постепенному снижению ставок импортной пошлины по мере повышения конкурентоспособности внутреннего производства, что прежде всего отображается на возрастании его экспорта. Если экспорт товара увеличивается, то необходимо делать снижение ставок импортной пошлины на сырье и комплектующие, которые используются для его производства, а снижение ставок на конечную продукцию может быть обусловлено торгово-политическими соображениями.

Формирование действующего в определенный отрезок времени таможенного тарифа должно проводиться с учетом реального состояния экономики страны. Для этого необходимо учитывать следующие факторы: конкурентоспособности отечественной продукции, возможности внутреннего производства и сроков освоения продукции, степени дефицитности товара, уровень его производственной и социальной важности, сохранение и создание новых рабочих мест, возможности привлечения иностранных и стимулирования внутренних инвестиций и др. Периодичность корректировки действующих на определенный момент времени ставок импортного тарифа определяется на базе динамики развития экономики страны.

Транзитные пошлины – это пошлины, которые накладываются на товары, перевозимые транзитом через территорию данной страны..

Они сдерживают товарные потоки, рассматриваются как крайне нежелательные, нарушающие нормальное функционирование международных связей, и сейчас практически не используются.

Таможенные пошлины **по способу начисления** можно разделить на:

адвалорные, которые начисляются в процентах к таможенной стоимости товаров, облагаемых пошлинами;

специфические, которые начисляются в установленном размере к единице измерения товара (веса, площади, объема и т.д.);

комбинированные, которые объединяют специфические и адвалорные пошлины.

Адвалорные пошлины аналогичны пропорциональному налогу на продажу, применяются наиболее часто. Они поддерживают одинаковый уровень защиты внутреннего рынка независимо от колебания цен на товар, изменяются лишь доходы бюджета.

Специфические пошлины обычно накладываются на стандартизированные товары. Уровень таможенной защиты с помощью специфических пошлин сильно зависит от колебания цен на товары. Когда импортные цены возрастают, уровень защиты внутреннего рынка с помощью специфического тарифа падает. Но, с другой стороны, во время экономического спада и падения импортных цен специфический тариф увеличивает уровень защиты национальных производителей.

По **характеру своего происхождения** таможенные пошлины делятся на:

автономные пошлины: вводятся постановлением государственной власти данной страны, независимо от каких-либо соглашений с другими государствами;

конвенционные пошлины: вырабатываются в процессе заключения соглашений или договора с другой страной и фиксируются в этом договоре. Не могут быть изменены в течение срока его действия.

Особые виды таможенных пошлин:

Специальная пошлина. Применяется для защиты отечественных производителей от импортных конкурирующих товаров; для предотвращения недобросовестной конкуренции; в ответ на

дискриминационные действия со стороны других государств. Ставка специальной пошлины устанавливается отдельно по каждому случаю.

Антидемпинговая пошлина. Согласно правилам ГАТТ/ВТО с целью защиты от демпинга государство-импортер может вводить антидемпинговые пошлины. Однако по правилам их введению должно предшествовать специальное расследование с целью установления самого факта демпинга.

Демпинг заключается в продвижении товаров на внешнем рынке за счет снижения экспортных цен ниже среднего уровня в принимающих странах. Фирмы могут осуществлять демпинг за счет собственных ресурсов с целью завоевания внешних рынков или за счет государственных субсидий.

Антидемпинговая пошлина применяется в случае обнаружения факта демпинга, т.е. импорта на территорию Украины товаров по цене, существенно ниже их конкурентной цены в стране-экспортере, если такой импорт наносит вред отечественным производителям аналогичных товаров; в случае экспорта с территории Украины товаров по цене значительно ниже цен других экспортеров подобных конкурирующих товаров, если это наносит вред общегосударственным интересам Украины.

Ставка антидемпинговой пошлины не может превышать разницы между конкурентной оптовой ценой объекта демпинга в стране экспортера и заявленной ценой при его ввозе на территорию Украины или разницы между ценой объекта демпинга с Украины и средней ценой украинского экспорта подобных товаров.

Компенсационная пошлина. Применяется в случае ввоза на территорию Украины товаров, при производстве или экспорте которых использовались субсидии, если подобный импорт причиняет вред отечественным производителям подобных товаров; в случае экспорта с территории Украины товаров, при производстве или экспорте которых использовалась субсидия, если экспорт противоречит государственным интересам Украины. Ставка компенсационной пошлины не может превышать выделенного размера субсидии.

Специальные, антидемпинговые и компенсационные пошлины вводятся только после специального расследования, проводимого Министерством внешнеэкономических связей и торговли Украины по заявке украинских или иностранных заинтересованных государственных органов.

Особые виды пошлин в Украине до сегодняшнего дня не применялись, несмотря на существующую законодательную возможность их применения (Закон Украины «О Едином таможенном тарифе»), поскольку не существовал законодательный механизм проведения

антидемпинговых, компенсационных и специальных расследований. После принятия в конце 1998 года Верховной Радой Украины Антидемпингового кодекса указанный механизм заработал, но пока что особые пошлины не применяются, а реализуются меры нетарифного регулирования (количественные ограничения). В то же время особые виды пошлин должны составлять основу механизма защиты внутреннего рынка. По своей сути указанные пошлины – это чрезвычайные тарифные меры. Создаваемые при этом защитные барьеры, несмотря на достаточно высокий размер, должны быть ограничены во времени.

Другой важный аспект особых видов пошлин – это «точечный характер» влияния. Они используются по отношению к импорту отдельных иностранных товаров и отдельных иностранных производителей, которые применяют демпинг либо субсидии при экспорте или производстве продукции, или при возрастающей угрозе для украинского рынка от массированного импорта товаров.

Особые виды пошлин могут применяться только после проведения расследования и получения объективных доказательств того, что именно неблагоприятное влияние иностранной конкуренции нанесло или безвозвратно угрожает нанести существенный убыток какой-нибудь отрасли украинской экономики. Эти обстоятельства усложняют процесс ввода и использования особых видов пошлин.

Существуют также **сезонные** пошлины – пошлины, устанавливаемые на отдельные товары на срок не больше четыре месяцев.

Сезонные пошлины в Украине начали применяться после принятия Закона Украины «О государственном регулировании импорта сельскохозяйственной продукции» с 1998 года. В данное время сезонные пошлины применяются в отношении некоторых видов сельскохозяйственной продукции и их действие распространяется на товары, импортируемые на таможенную территорию Украины.

Основные положения:

- относительно небольшая номенклатура товаров;
- вводятся ежегодно в двойном размере к размеру льготных ставок ввозной пошлины;
- срок действия – не менее 60, но не более 120 последовательных календарных дней на протяжении срока сбора и закладки на хранение аналогичной продукции украинского производства.

Определение страны происхождения товаров

Для определения величины таможенных пошлин, которыми облагаются товары, необходимо, прежде всего, установить страну происхождения данных товаров.

Страной происхождения товаров является страна, в которой товары были полностью произведены или были в достаточной степени переработаны.

К полностью произведенным в стране товарам относятся следующие:

- полезные ископаемые, добытые на ее территории;
- выращенная на ее территории растительная продукция;
- живые животные;
- изготовленная продукция охотничьего, рыболовецкого и морского промыслов;
- вторичное сырье и отходы, полученные в данной стране;
- товары, произведенные в данной стране из продукции, указанной в вышеперечисленных пунктах.

Переработка товаров является достаточной, если:

- декларированные товары классифицируются в тарифной позиции иной, чем материалы, которые экспортируются из третьих стран или были использованы для их производства;
- в стоимости декларируемых товаров часть добавленной стоимости должна быть не менее 50%.

Освобождение товаров от обложения пошлиной в Украине

От обложения пошлиной в Украине освобождаются товары:

- товары, которые ввозятся в Украину в рамках договоров о свободной торговле.*

При этом необходимо соблюдать условия «непосредственных закупок» и «прямой отгрузки».

«Непосредственная закупка» — это покупка товара непосредственно у предприятия-резидента в стране экспорта, которая заключила с Украиной соглашение о свободной торговле.

«Прямая отгрузка» — это прямое перемещение товаров из страны экспорта в страну импорта. Подтверждением «прямой отгрузки» выступают товарно-транспортные документы, подтверждающие отправку товара из одной страны в другую.

-товары, ввозимые в рамках производственной кооперации стран СНГ, в соответствии с Ашхабадским Соглашением;

-товары, ввозимые в рамках соглашений о предоставлении Украине международной технической и гуманитарной помощи;

-товары, ввозимые в рамках соглашений между Украиной и США о гуманитарном и технико-экономическом сотрудничестве;

-товары, которые ввозятся в рамках Соглашения между Украиной и ЕС по реализации проектов технической помощи в рамках программы TACIS;

-товары, ввозимые в рамках программы технической помощи, которая предоставляется Украине правительством Канады.

Перечень товаров, которые при импорте в Украину не облагаются таможенными пошлинами, определяется в классификаторе освобождений от обложения ввозной пошлиной.

Согласно Закону Украины «О Едином таможенном тарифе» определенные группы товаров освобождаются от обложения пошлиной, среди них:

транспортные средства, которые осуществляют международные грузовые перевозки;

валюта Украины, иностранная валюта, ценные бумаги;

товары, которые были произведены на Украине, и ввозятся обратно на ее территорию без обработки, а также товары иностранного происхождения, которые вывозятся назад из Украины без переработки;

товары, которые импортируются всеукраинскими и международными объединениями граждан, которые пострадали вследствие Чернобыльской катастрофы;

товары, импортируемые за счет средств Государственного валютного фонда Украины и иностранных кредитов, которые предоставляются под гарантию Кабинета Министров Украины;

а также др. группы товаров согласно таким законам, как:

-Закон Украины «Об операциях с давальческим сырьем во внешнеэкономических отношениях» (давальческое сырье иностранного заказчика; готовая продукция, произведенная из давальческого сырья украинского заказчика);

-Закон Украины «О режиме иностранного инвестирования» (иностранные инвестиции; имущество, как доля иностранного инвестора в уставном фонде предприятия с иностранными инвестициями; имущество, которое ввозится в Украину с целью инвестирования на основе зарегистрированных договоров).

Порядок применения ставок таможенных пошлин

Преференциальные ставки таможенных пошлин применяются по отношению к товарам, которые импортируются из государств, которые образуют с Украиной экономические интеграционные группировки – зоны свободной торговли, таможенные союзы, специальные таможенные зоны, и в случае установления какого-либо специального преференциального таможенного режима по международным договорам с участием Украины; по отношению к развивающимся странам, которые пользуются Общей системой преференций в рамках ООН (ЮНКТАД).

Типы интеграционных объединений:

зона свободной торговли: предусматривает полную отмену таможенных тарифов во взаимной торговле стран-участниц при сохранении национальных таможенных тарифов по отношению к третьим странам. Режим зоны свободной торговли может распространяться не на все товары, а только на отдельные товарные группы;

таможенный союз: предусматривает отмену таможенных тарифов во взаимной торговле и введение общего таможенного тарифа и общей системы нетарифного регулирования торговли по отношению к третьим странам. В настоящее время Украина не является членом ни одного таможенного союза;

общий рынок: характеризуется полной свободой движения не только товаров и услуг, но и факторов производства – капитала и рабочей силы.

Льготные ставки таможенных пошлин применяются по отношению к товарам из стран или экономических союзов, которые пользуются в Украине режимом наибольшего благоприятствования;

Полные ставки таможенных пошлин - по отношению к товарам из остальных стран.

Таможенные сборы

Различные таможенные сборы относятся к экономическим методам регулирования внешнеэкономической деятельности. На Украине существуют следующие основные виды таможенных сборов:

- за таможенное оформление товаров (в зависимости от их таможенной стоимости, при превышении 1000 долл. США – 0,2% от таможенной стоимости);
- за таможенное оформление временно ввезенного (вывезенного) имущества (за оформление таможенной грузовой декларации, 15-30 долл. США);

- за таможенное оформление товаров в случае транзита (за оформление таможенной грузовой декларации, 5-10 долл. США);
- за таможенное оформление товаров в случае ввоза на таможенный лицензионный склад (за оформление таможенной грузовой декларации, 15-30 долл. США);
- за пребывание товаров под таможенным контролем (в зависимости от количества дней, за первые 15 дней – не взимается, за каждый следующий день – 0,05% от таможенной стоимости товаров);
- за отказ от заказанных ранее таможенных услуг (20 долл. США) и др. сборы.

Таможенный контроль

Для осуществления внешнеторговых операций субъектам внешнеэкономической деятельности необходимо пройти аккредитацию в таможенных службах. Для этого им нужно подать в отдел статистики таможенной службы следующие документы:

- учетную карточку установленного образца, которая покупается в таможенной бухгалтерии, и ее 2 ксерокопии;
- свидетельство о государственной регистрации (оригинал и 2 копии);
- свидетельство облстатуправления Минстатистики (оригинал и копию) о предоставлении предприятию статистических кодов;
- устав предприятия и его нотариально заверенную копию;
- справку обслуживающего банка об открытии счета (оригинал и копия);
- справку о декларировании валютных ценностей.

Для контроля за соблюдением порядка внешнеторговых операций со стороны таможенных органов введено обязательное декларирование товаров и имущества, которые пересекают таможенную границу Украины. Оно носит обязательный характер и осуществляется путем заполнения отправителем или получателем груза грузовой таможенной декларации. данная декларация содержит сведения, служащие основой для начисления на товар пошлин и статистического учета внешнеэкономических связей страны. При этом грузы, не сопровождаемые таможенной декларацией, не пропускаются через таможенную границу Украины и могут подлежать возврату или конфискации в зависимости от обстоятельств.

В тексте декларации приводятся данные об отправителе или получателе груза, типе сделки, пункте пересечения границы, цене и количестве товара, размере начисленной пошлины и т.д.

Таможенное оформление осуществляется после декларирования товаров и имущества.

Для таможенного оформления товаров необходимы следующие документы:

- декларация;
- заверенные копии лицензий;
- разрешения других государственных органов, если товары находятся под контролем этих органов;
- документы, которые подтверждают внесение соответствующих таможенных платежей;
- а также другие требуемые документы, указанные в декларации.

Для таможенного оформления имущества необходимы документы:

- декларация;
- разрешения соответствующих органов, если предметы подлежат контролю со стороны этих органов;
- требуемые документы, указанные в декларации.

Для таможенного оформления иностранных товаров, которые перемещаются транзитом через территорию Украины, необходимы документы:

- декларация;
- разрешение на транзит через территорию Украины;
- документы, которые подтверждают внесение платы за проведение таможенных процедур;
- другие документы, указанные в декларации.

Порядок перемещения валюты через таможенную границу Украины

Данный порядок определяется документами Национального банка Украины и Государственного таможенного комитета.

Порядок перемещения валюты Украины:

а) вывоз валюты Украины:

- гражданам-резидентам разрешается вывозить национальную валюту с правом использования за границей в размере 10 неналогооблагаемых минимумов;
- гражданам-нерезидентам, которые временно проживают в Украине, разрешается вывозить национальную валюту Украины в размере 5 неналогооблагаемых минимумов;
- гражданам-резидентам разрешается вывозить облигации, чеки, акции банков, предприятий и организаций в украинской валюте, выписанные на имя данного резидента;
- запрещается вывоз за границу облигаций государственных займов;
- гражданам-резидентам, которые выезжают за рубеж на постоянное место проживания, вывоз валюты Украины запрещается.

б) ввоз украинской валюты из-за рубежа:

- гражданам-резидентам и нерезидентам разрешается ввозить из-за рубежа ранее вывезенную валюту Украины в наличной форме при наличии таможенной декларации;
- национальная валюта, сумма которой превышает установленный лимит, может быть ввезена в кассах транспортных средств, которые принадлежат резидентам Украины или по лицензии.

Порядок перемещения иностранной валюты через таможенную границу Украины

а) Вывоз иностранной валюты за пределы Украины

При пересечении таможенной границы Украины граждане-резиденты и нерезиденты должны декларировать в вывозной таможенной декларации всю иностранную валюту, чеки и другие платежные документы и ценные бумаги.

Гражданам-резидентам и нерезидентам разрешается вывозить иностранную валюту за пределы Украины в следующих случаях и объемах:

- если иностранная валюта была ранее ввезена из-за рубежа при наличии подтверждающей этот факт таможенной декларации;
- если иностранная валюта вывозится в сумме до 1000 долл. США (или эквивалент этой суммы в другой национальной валюте в пересчете по курсу НБУ). Это относится и к гражданам-резидентам, которые выезжают за границу по приглашению, с целью лечения или обучения;

- граждане-нерезиденты, выезжающие за границу и которые вывозят облигации, акции банков или предприятий зарубежных стран, должны иметь таможенную декларацию на их ввоз;
- граждане-резиденты могут вывозить иностранную валюту, снятую с валютного счета банка на основе банковского документа, до 4000 долл. США;
- граждане-нерезиденты могут вывозить иностранную валюту, снятую с валютного счета в банке в размере не более 1000 долл. США;
- граждане-резиденты и нерезиденты могут вывозить чеки и другие платежные документы в сумме, не превышающей 5000 долл. США;
- гражданам-резидентам и нерезидентам, которые выезжают временно за границу в служебных целях сроком до 30 дней, разрешается вывозить иностранную валюту в сумме до 300 долл. США на день. Общая сумма не может превышать 9000 долл. США. Уполномоченный банк дает разрешение на вывоз иностранной валюты в сумме в соответствии со счетом предприятия;
- граждане-резиденты, выезжающие из Украины на постоянное место проживания, без специального разрешения могут вывозить до 4000 долл. США;
- юридическим лицам-резидентам, которые имеют собственные самолеты или суда, разрешается вывозить валюту в сумме до 5000 долл. США;
- юридическим лицам-резидентам, которые имеют автотранспортные средства и занимаются перевозкой грузов или пассажиров, разрешается вывозить иностранную валюту в сумме до 1000 долл. США.

Иностранная валюта, которая превышает установленные нормы, может быть вывезена физическими и юридическими лицами-резидентами только по лицензии Национального банка Украины.

НБУ разрешает руководителям региональных управлений выдавать лицензии на вывоз иностранной валюты в сумме до 25000 долл. США.

Специальные разрешения на вывоз иностранной валюты выдаются:

- физическим лицам-резидентам, которые выезжают за рубеж с целью лечения, обучения, при наличии таможенной декларации о ввозе валюты из стран бывшего СССР; лицам, которые выезжают на похороны; физическим лицам, которые работали за границей и ввезли валюту по таможенной декларации; физическим лицам, которые выезжают на святые места;
- отъезжающим на постоянное место проживания за пределы Украины при наличии документа, который подтверждает получение

лицензии НБУ на продажу квартиры и имущества за иностранную валюту, и справку налоговой инспекции об оплате налогов;

- юридическим лицам - транспортным организациям, которые исполняют заказы и специальные рейсы за рубеж для производственных и эксплуатационных нужд.

Для получения специального разрешения физические лица подают заявление в свободной форме, а также подтверждающие цель поездки документы.

Юридические лица для получения специального разрешения на вывоз иностранной валюты в наличной форме с обозначением причины вывоза валюты, а также контракты на перевозку грузов, договоры на туристическое обслуживание в зарубежной стране и др.

В специальном разрешении на вывоз иностранной валюты в наличной форме указывается срок его действия: для физических лиц – 3 месяца, для юридических лиц – 1 месяц.

б) Ввоз иностранной валюты на территорию Украины:

- ввоз иностранной валюты в размере больше 400 долл. США или эквивалента этой суммы в другой иностранной валюте должен быть задекларирован в таможенной декларации (декларация затем служит основанием для вывоза данной суммы иностранной валюты в течение года);

- ввоз иностранной валюты гражданами-резидентами в сумме до 10000 долл. США или эквивалента этой суммы в другой иностранной валюте разрешается без документов, которые подтверждают ее происхождение;

- ввоз валюты в сумме, превышающей 10000 долл. США, гражданами-резидентами разрешается при наличии документов, подтверждающих ее происхождение, заявления на ввоз валюты с объяснением причин и источников ее происхождения;

- при ввозе иностранной валюты в наличной форме на сумму до 50000 долл. США выдается квитанция строгой отчетности на ввезенную валюту. Если валюта ввозится для юридических лиц-резидентов, квитанция отчетности не выдается;

- ввоз иностранной валюты в сумме, превышающей 50000 долл. США, должен осуществляться в безналичном порядке или с помощью платежных документов в иностранной валюте. На ввоз валюты в наличной форме, который превышает 50000 долл. США необходима индивидуальная лицензия НБУ;

- при ввозе гражданами-нерезидентами валюты больше 10000 долл. США на таможне предоставляется заявление на ввоз в наличной форме иностранной валюты с объяснением обстоятельств, для которых предназначена валюта.

5

Нетарифное регулирование внешнеторговых операций в Украине

Лицензирование и квотирование внешнеторговых операций

К числу наиболее распространенных инструментов нетарифного административного регулирования внешнеэкономической деятельности относятся лицензии и квоты.

Лицензирование и квотирование экспорта и импорта применяется, исходя из общегосударственных целей, а именно:

- в случае ухудшения расчетного баланса, увеличения внешней задолженности страны;
- в случае нарушения равновесия по отдельным товарам на внутренних рынках;
- в случае необходимости обеспечения определенных пропорций между импортной и отечественной продукцией;
- в ответ на дискриминационные действия других государств;
- в соответствии с международными соглашениями.

Лицензирование внешнеэкономической деятельности может быть в форме:

- разрешения на занятие каким-либо видом внешнеэкономической деятельности;
- разрешение на проведение какой-либо экспортно-импортной операции.

Лицензирование экспортно-импортных операций состоит в необходимости получения разрешения, выданного государственными органами, на осуществление внешнеторговых операций, экспортных или импортных, с определенными товарами, включенными в списки лицензируемых по импорту или по экспорту.

Лицензия экспортная (импортная) – это соответствующим образом оформленное право на экспорт (импорт) в течение установленного времени определенных товаров или валютных средств с целью инвестиций и кредитования.

В Украине применяются следующие виды лицензий:

- *генеральная*;
- *разовая* (индивидуальная);

- *открытая* (индивидуальная);

Лицензия открытая (индивидуальная) – это разрешение на экспорт (импорт) товара на протяжении определенного периода времени (но не меньше одного месяца) с определением его общего объема.

Лицензия разовая (индивидуальная) – это разовое разрешение, которое имеет именной характер и выдается для осуществления каждой отдельной операции конкретным субъектом внешнеэкономической деятельности на период, который необходим для осуществления экспортной (импортной операции).

Лицензия генеральная – открытое разрешение на экспортные (импортные) операции по определенному товару и (или) с определенной страной (группой стран) в течение периода действия режима лицензирования по этому товару.

Лицензии на экспорт (импорт) товаров выдаются Министерством внешнеэкономических связей и торговли Украины.

Лицензирование операций по перемещению валютных ценностей с целью инвестиций или предоставления кредитов субъектам внешнеэкономической деятельности осуществляется Национальным банком Украины.

Лицензии на экспортно-импортные операции выдаются на основе заявок субъектов внешнеэкономической деятельности, согласно форме, которая утверждается Министерством внешнеэкономических связей и торговли Украины.

Заявка на лицензию должна иметь следующие реквизиты:

- номер заявки;
- официальное наименование субъекта внешнеэкономической деятельности и номер свидетельства участника внешнеэкономической деятельности;
- наименование и код товара;
- изготовитель товара;
- потребитель товара;
- шифр и название страны, в которую товар экспортируется или из которой он импортируется;
- срок действия;
- количество и стоимость товара (в случае квотирования экспорта (импорта) и выдачи открытой индивидуальной лицензии);
- полное наименование и адрес продавца и покупателя;
- вид договора;
- валюта платежа;
- цена товара и др.

Лицензирование внешнеторговых операций тесно взаимодействует с количественными ограничениями внешнеторговых операций – **квотами на импорт и экспорт** отдельных товаров. Введение квот гарантирует, что экспорт или импорт определенного товара не будет превышать установленных размеров. Квотирование является довольно гибким инструментом государственного регулирования внешней торговли, поскольку изменение тарифов обычно регламентируется национальным законодательством или международными договорами.

Квота экспортная (импортная) – это предельный объем определенной категории товаров, который разрешено экспортировать с территории Украины (или импортировать на территорию Украины) в течение установленного периода, который определяется в натуральных или стоимостных единицах.

На Украине применяются квоты:

- глобальные;
- групповые;
- индивидуальные.

Глобальные квоты – это квоты, которые устанавливаются для товара без определения конкретных стран, куда товар экспортируется или с которых он импортируется.

Групповые квоты – квоты, которые устанавливаются для товара с определением группы стран, куда товар экспортируется или из которых он импортируется.

Индивидуальные квоты – квоты, которые устанавливаются для товара с определением конкретной страны, куда товар может экспортироваться или с которой он может импортироваться.

Количественные ограничения импорта и экспорта являются жестким проявлением государственного регулирования внешней торговли. Поскольку действие системы лицензирования и квотирования ограничивает самостоятельность предприятий в их внешнеэкономических связях, в административном порядке регулируют круг стран, с которыми могут быть заключены сделки по определенным товарам, определяют количество и круг товаров, подлежащих экспорту или импорту. При этом система лицензирования и квотирования импорта и экспорта является более гибкой и эффективной, чем экономические рычаги внешнеторгового регулирования.

Решение про установление режима лицензирования и квотирования внешнеэкономических операций принимается Кабинетом Министров Украины с определением списка конкретных товаров, которые подпадают под режим лицензирования и квотирования, а также сроков действия этого режима. Реализация квот, так же как и лицензий, на отдельные товары,

работы и услуги, осуществляется Министерством внешнеэкономических связей и торговли Украины.

Тарифные квоты как один из специфических случаев таможенно-тарифного регулирования

Механизм тарифных квот начал активно применяться с 1998 года и касался он достаточно чувствительных для украинского рынка позиций – некоторых видов сельскохозяйственной продукции, таких как отдельных видов масла растительного и сахара-сырца тростникового.

В 1999 году механизм тарифных квот также использовался, в частности, тарифные квоты применялись на импорт в Украину сахара-сырца тростникового, солода и отдельных видов хмельсырья, некоторых видов подсолнечного масла.

Главная цель тарифных квот – это содействие ввозу национальными товаропроизводителями некоторых видов сырья (в основном сельскохозяйственной продукции) для производства готовой продукции. Поскольку при таможенном оформлении этой продукции, ввозимой по квотам, уплачивается минимальная ставка ввозной пошлины, это влияет на цену готовой продукции, что делает ее более конкурентоспособной.

«Добровольное» ограничение экспорта и установление минимальных импортных цен

Во многих странах широкое распространение получила практика заключения соглашений о «добровольном» ограничении экспорта и введении минимальных импортных цен, которые, как правило, навязываются развитыми западными государствами более слабым в экономическом и политическом отношении экспортерам. Такие виды торговых ограничений заключаются в нетрадиционной технике их установления, поскольку торговый барьер, защищающий страну-импортера, вводится экспортирующей страной, а не импортирующей страной. Соглашение о «добровольном» ограничении экспорта – это навязанное экспортеру под угрозой санкций со стороны импортирующей страны обязательство по ограничению экспорта определенных товаров в импортирующую страну. Добровольные экспортные ограничения вводятся либо в результате политического давления страны импортера, либо под влиянием угроз применить более жесткие протекционистские меры. Таким же образом действует установление минимальной импортной цены – экспортирующая страна и экспортирующие фирмы при заключении

контрактов с импортерами руководствуются установленными страной импортера ценами. При снижении экспортной цены ниже минимального уровня страна-импортер вводит антидемпинговую пошлину, применение которой может привести к уходу с рынка фирмы-экспортера.

В настоящее время в мире странами заключено свыше 100 соглашений о «добровольном» ограничении экспорта и об установлении минимальных импортных цен. Эти соглашения, в первую очередь, затрагивают торговлю продукцией текстильной, швейной, обувной промышленности, черной металлургии, молочными продуктами, бытовой электроникой, легковыми автомобилями, металлообрабатывающими станками и т.д.

6

Внешнеэкономические операции с давальческим сырьем

Под операциями с давальческим сырьем понимают операции по переработке давальческого сырья, включая этапы ввоза давальческого сырья на территорию страны с целью производства готовой продукции и вывоза последней за пределы страны. В Украине к операциям с давальческим сырьем относят операции, в которых сырье заказчика составляет не менее 20% общей стоимости готовой продукции. (Согласно Постановлению Кабинета Министров Украины давальческое сырье, которое вывозится из Украины для производства готовой продукции, классифицируемой по кодам товарных групп 1-24 ТН ВЭД, должно составлять не менее 80% стоимости готовой продукции).

Под давальческим сырьем понимают сырье, материалы, полуфабрикаты, комплектующие изделия, ввезенные на территорию Украины иностранным заказчиком (или купленные иностранным заказчиком за иностранную валюту в Украине) или вывезенные за пределы Украины украинскими заказчиками для производства готовой продукции. Право собственности на импортное давальческое сырье и произведенную из него готовую продукцию принадлежит иностранному заказчику.

Договора, на основе которых осуществляются операции с давальческим сырьем, специальной регистрации не подлежат. Исключение составляют договора, по которым вывозится давальческое сырье украинского партнера, на которое распространяется специальный режим экспорта, а также в случаях, когда контрактом предусмотрена реализация готовой продукции за рубежом.

Порядок ввоза в Украину давальческого сырья и вывоз готовой продукции

Давальческое сырье, которое ввозится иностранным заказчиком в Украину, облагается ввозной пошлиной по ставкам Единого таможенного тарифа Украины, налогами и сборами, как при обычном импорте товаров. Однако, оплата ввозной пошлины, налогов и сборов (кроме таможенных сборов) производится украинским партнером путем выдачи простого векселя в пользу государственной налоговой инспекции со сроком платежа, который приравнивается к срокам осуществления операций с давальческим сырьем (но не больше 90 дней от даты оформления ввозной таможенной декларации). В случае вывоза готовой продукции в полном

объеме вексель погашается и ввозная пошлина, налоги и сборы (кроме таможенных сборов) не взимаются. Вексель погашается также в случае частичного вывоза готовой продукции, произведенной на основе давальческого сырья, если украинский партнер документарно подтверждает оплату ввозной пошлины, налогов и сборов, которые должны быть оплачены при ввозе в Украину той части давальческого сырья, из которого произведена не вывезенная готовая продукция. В отдельных случаях Министерство финансов Украины может давать разрешение на продление сроков погашения векселей.

В случае нарушения сроков экспорта продукции с украинского партнера взимается штраф в размере 0,3% от стоимости давальческого сырья за каждый просроченный день (но не больше контрактной стоимости не вывезенной продукции).

Готовая продукция, полученная из давальческого сырья при вывозе из Украины, не облагается экспортной пошлиной, налогами и сборами (кроме таможенных сборов), которые уплачиваются при экспорте товаров, и не подлежат лицензированию и квотированию.

За часть давальческого сырья или готовой продукции, полученной как оплату за выполненные работы, украинский партнер платит ввозную пошлину, налоги и сборы, которые взимаются при бартерных операциях.

Реализация в Украине продукции, произведенной из давальческого сырья

Готовая продукция, произведенная на основе давальческого сырья иностранного партнера, может быть реализована на территории Украины путем заключения договора о покупке готовой продукции между иностранным и украинским партнером.

При реализации готовой продукции на территории Украины Выданный вексель (или письменное обязательство) погашается при предоставлении украинским партнером Государственной налоговой инспекции ввозной грузовой таможенной декларации на готовую продукцию (без фактического ввоза ее на территорию Украины), копии контракта и акта сдачи-приемки готовой продукции, справки об уплате ввозной пошлины и других налогов и сборов, которые применяются при импорте аналогичных товаров.

Покупка иностранным партнером давальческого сырья в Украине и реализация (вывоз) произведенной из него готовой продукции

Иностранный партнер может приобретать давальческое сырье на территории Украины за иностранную валюту и производить готовую продукцию с последующим вывозом или продажей внутри страны. Период осуществления расчетов не должен превышать 90 дней.

Готовая продукция, которая произведена из давальческого сырья на территории Украины и вывозится иностранным партнером, не облагается экспортной пошлиной, налогами и сборами (кроме таможенных сборов), которые могут подлежать оплате при экспорте с Украины (акцизный сбор при ввозе продукции также не платится). Дополнительным основанием для таможенного оформления готовой продукции является предоставление украинским партнером таможенным органам копии контракта на приобретение иностранным партнером давальческого сырья в Украине и банковской справки о поступлении иностранной валюты на счет украинского партнера.

Вывоз давальческого сырья украинской стороной за границу и возвращение в Украину готовой продукции

В данном случае давальческое сырье, не облагаемое таможенной пошлиной, налогами и сборами, вывозится на основе предоставления украинским партнером таможенным органам письменного обязательства относительно возвращения в Украину готовой продукции или валютной выручки в течение 90 дней от даты оформления вывозной грузовой таможенной декларации. При возвращении готовой продукции или валютной выручки в полном объеме письменное обязательство погашается. В противном случае за каждый день задолженности начисляется штраф в 0,3% от стоимости не ввезенной продукции или неполученной валютной выручки (но не больше контрактной стоимости не ввезенной готовой продукции).

Если вывозимое давальческое сырье подлежит обложению таможенной пошлиной, налогами и сборами, их оплата производится путем выписки украинским экспортером простого векселя с отсрочкой платежа на период осуществления операции с давальческим сырьем, но не больше 90 дней. По окончании данной операции вексель погашается, таможенные пошлины, сборы и налоги не платятся.

Министерство финансов Украины может давать отсрочку на оплату векселя и погашение письменных обязательств.

За часть давальческого сырья или готовой продукции, которые использовались для оплаты выполненной работы, украинский заказчик должен платить таможенные пошлины, налоги и сборы, которые осуществляются при бартерных операциях.

Готовая продукция, произведенная из давальческого сырья украинского заказчика и ввозимая в Украину, освобождается от обложения таможенными пошлинами, налогами и сборами (кроме акцизных и таможенных сборов), которые платятся при импорте товаров и не подлежит лицензированию и квотированию.

7

Таможенные режимы и условия их применения

Понятие и виды таможенных режимов

Товары и транспортные средства перемещаются через таможенную границу в соответствии с их таможенными режимами.

Таможенный режим – это совокупность положений, определяющих статус товаров и транспортных средств, перемещаемых через таможенную границу Украины, для таможенных целей.

Таможенный кодекс Украины содержит общий перечень видов таможенных режимов товаров и транспортных средств:

1. Экспорт
2. Реэкспорт
3. Временный ввоз (вывоз)
4. Выпуск в (для) свободное обращение
5. Реимпорт
6. Переработка на таможенной территории
7. Переработка под таможенным контролем
8. Переработка за пределами таможенной территории
9. Свободная таможенная зона
10. Магазин беспошлинной торговли
11. Свободный склад
12. Таможенный склад
13. Отказ в пользу государства
14. Уничтожение
15. Транзит

Роль и значение таможенных режимов очень велики.

Таможенный режим устанавливает порядок перемещения товара через таможенную границу в зависимости от назначения товара, условия нахождения его на (вне) таможенной территории, устанавливает рамки, в которых может использоваться товар, права и обязанности лица, перемещающего товары, требования к товару, помещаемому под данный конкретный режим.

Характеристика таможенных режимов

Выпуск, товаров для свободного обращения — таможенный режим, при котором товары, ввозимые на таможенную территорию Украины, остаются постоянно на этой территории без обязательства об их вывозе с этой территории.

Данный режим предусматривает уплату таможенных пошлин, налогов и сборов и соблюдение мер экономической политики.

Выпущенные в свободное обращение товары поступают в распоряжение любого лица, которое имеет на них имущественные или неимущественные права, снимаются с таможенного контроля и могут быть помещены под иной таможенный режим, если это предусмотрено законодательством.

Таможенный режим "выпуск товаров для свободного обращения" в основном соответствует поступлению в Украину товаров, закупленных за рубежом по контрактам.

Существует ряд особенностей применения данного таможенного режима.

В некоторых внешнеэкономических схемах, таких, как безвозмездная передача товаров украинским лицам — гуманитарная и техническая помощь, — имеет место режим выпуска для свободного обращения с освобождением от уплаты определенных видов платежей. В то же время, в случае дара товаров украинскому лицу освобождение от уплаты таможенных платежей не производится.

Реимпорт товаров — таможенный режим, при котором украинские товары, вывезенные ранее с таможенной территории Украины в соответствии с режимом экспорта, ввозятся обратно в установленные сроки без взимания таможенных пошлин и налогов, а также без применения к ним мер экономической политики.

Товары могут помещаться под таможенный режим реимпорта любым лицом вне зависимости от того, кто его вывозил.

Для помещения товаров под таможенный режим реимпорта они должны одновременно отвечать ряду условий:

- быть вывезенными с территории Украины в соответствии с таможенным режимом экспорта;

- быть до момента вывоза украинскими товарами;

- быть ввезенными на таможенную территорию Украины в установленный законодательством срок с момента вывоза;

- находиться в том же состоянии, в котором были на момент вывоза, за исключением естественного износа или убыли при нормальных условиях транспортировки или хранения.

Использование товаров в производственных или коммерческих целях за пределами страны не является препятствием для их помещения под таможенный режим реимпорта при условии выполнения вышеназванных условий.

Указанные товары могут также подвергаться операциям по обеспечению их сохранности, мелкому ремонту, приведению в порядок при условии, что стоимость их, определяемая на момент вывоза, не увеличилась в результате таких операций.

При реимпорте товаров декларант уплачивает таможенному органу суммы НДС, которые были возвращены в связи с экспортом, либо от которых товары были освобождены в связи с экспортом, а также акцизы по ставкам, действовавшим на момент вывоза товаров.

Помещение товаров под рассматриваемый режим практикуется при обратном ввозе товаров, находившихся на консервации за рубежом.

Транзит товаров — таможенный режим, при котором товары перемещаются под таможенным контролем между двумя таможенными органами Украины, в том числе через территорию иностранного государства, без взимания таможенных пошлин, налогов, а также без применения к товарам мер экономической политики.

Данный режим обеспечивает загрузку транспортных артерий страны, формирование внутренней добавленной стоимости за счет перевозки товаров. А освобождение лиц от уплаты таможенных пошлин и налогов при его осуществлении стимулирует развитие транспорта и его инфраструктуры.

В целях учета перемещаемых по стране грузов подается заявление и получается разрешение таможенного органа на транзит товаров.

Разрешение на транзит дает таможенный орган отправления товаров. В отдельных случаях, например при транзите подакцизных товаров, перевозимых автотранспортом, разрешение выдается только после внесения причитающихся денежных средств на депозит таможенного органа или предъявления банковской гарантии.

Существуют условия помещения товаров под таможенный режим транзита — товар должен оставаться в неизменном состоянии, кроме изменений вследствие естественного износа либо убыли при нормальных условиях транспортировки и хранения, и не использоваться для каких-либо целей, кроме транзита, не являться товаром, запрещенным к перемещению через территорию Украины.

Если у таможенных органов имеются сомнения в том, что перевозчик товаров или транспортное средство не могут гарантировать нормальной доставки товаров, таможенный орган вправе допустить помещение товаров под таможенный режим транзита лишь при условии надлежащего оборудования транспортного средства, применения

таможенного сопровождения или перевозки товаров таможенным перевозчиком, обеспечения уплаты таможенных пошлин и налогов внесением причитающихся сумм на депозит таможенного органа отправления.

Ответственность за соблюдение таможенных правил, все возникающие расходы несет перевозчик товаров.

Таможенный склад — таможенный режим, при котором ввезенные товары хранятся под таможенным контролем без взимания таможенных пошлин и налогов и без применения к товарам мер экономической политики в период хранения, а товары, предназначенные для вывоза в соответствии с таможенным режимом экспорта, хранятся под таможенным контролем с предоставлением льгот, предусмотренных действующим таможенным законодательством.

Под режим таможенного склада могут помещаться любые товары, за исключением запрещенных к ввозу на таможенную территорию Украины и к вывозу с таможенной территории Украины, а также в других случаях, если это предусмотрено соответствующими нормативными актами.

Обеспечение хранения товаров осуществляется путем использования специально выделенного и обустроенного помещения — таможенного склада.

Таможенные склады разделяются на типы по степени открытости на открытые и закрытые. Открытые предназначены для использования любыми лицами, закрытые — строго ограниченным кругом лиц. По составу учредителей таможенные склады делятся на склады, учреждаемые таможенными органами, и склады, учреждаемые украинскими лицами. Склады учреждаемые таможенными органами, во всех случаях являются открытыми. В случае учреждения таможенных складов украинскими лицами таможенный склад может быть как открытого, так и закрытого типа, и для его открытия владельцу необходимо получить в таможене лицензию на открытие таможенного склада, которая выдается только при выполнении ряда условий в части оборудования склада, площади, оплаты сборов.

Таможенный склад используется исключительно для хранения товаров, помещенных под режим таможенного склада.

При этом с разрешения таможенного органа с этими товарами может проводиться целый ряд операций: дробление партий, формирование отправок, сортировка, упаковка, переупаковка, маркировка, погрузка, выгрузка и т.п.

По истечении установленных сроков хранения товар должен быть заявлен и помещен под иной таможенный режим.

Магазин беспошлинной торговли — таможенный режим, при котором товары, реализуются под таможенным контролем на таможенной территории Украины без взимания таможенных пошлин, налогов и без применения к товарам мер экономической политики. Товары, помещенные под таможенный режим магазина беспошлинной торговли, реализуются непосредственно в специальных магазинах. Магазины беспошлинной торговли могут учреждаться в портах, аэропортах, открытых для международного пассажирского сообщения, в пунктах пропуска через границу Украины, предназначенных, для пересечения границы физическими лицами.

Магазин беспошлинной торговли может учреждаться украинскими лицами, получившими лицензию ГТС Украины на открытие такого магазина.

К месту расположения магазина беспошлинной торговли его обустройству предъявляются достаточно жесткие требования. Государственная таможенная служба Украины устанавливает перечень товаров, помещение которых под режим магазина беспошлинной торговли недопустимо. Сюда относятся товары запрещенные к ввозу и реализации на территории Украины, подлежащие контролю иных государственных органов — при отсутствии их разрешений, тяжеловесные (весом более 20 кг) и громоздкие (по сумме размеров — длине, ширине и высоте — более 200 см) и т.д. Продавать товары в таких магазинах разрешено только в розницу. Продажа осуществляется за наличный расчет или по кредитным карточкам физических лиц, выезжающих за границу.

Основой экономической целесообразности применения данного таможенного режима является возможность получения прибыли фактически за счет импортного товара и внешнего потребителя. Значительное снижение себестоимости товара за счет фактического отсутствия таможенных издержек увеличивает товарооборот магазина, создает благоприятные условия для развития инфраструктуры аэропортов, портов и т.д. Ограниченность применения данного режима диктуется уровнем развития международных пассажирских сообщений.

Режимы переработки товаров. Украинским таможенным законодательством предусмотрены три режима переработки товаров:

- на таможенной территории;
- под таможенным контролем;
- вне таможенной территории

Переработка товаров на таможенной территории — таможенный режим, при котором иностранные товары используются в установленном порядке для переработки на таможенной территории Украины без применения мер экономической политики и с возвратом сумм ввозных таможенных пошлин и налогов при условии вывоза в соответствии с

таможенным режимом экспорта продуктов переработки за пределы таможенной территории Украины.

Переработка товаров под таможенным контролем — таможенный режим, при котором иностранные товары используются в установленном порядке на таможенной территории Украины без взимания таможенных пошлин и налогов, а также без применения к товарам мер экономической политики для переработки под таможенным контролем с последующим выпуском для свободного обращения или помещения продуктов переработки под другой таможенный режим.

Переработка товаров вне таможенной территории - таможенный режим, при котором украинские товары вывозятся без применения к ним мер экономической политики и используются вне таможенной территории Украины с целью их переработки и последующего выпуска продуктов переработки в свободное обращение на таможенной территории Украины с полным или частичным освобождением от таможенных пошлин и налогов, а также без применения к товарам мер экономической политики.

Операции по переработке товаров включают:

- изготовление товара, в том числе монтаж, сборку и подгонку под другие товары;
- собственно переработку и обработку товаров;
- ремонт товаров, включая их восстановление и приведение в порядок;
- использование некоторых товаров, которые содействуют производству продуктов переработки или облегчают его, даже если эти товары полностью или частично потребляются в процессе переработки.

Таможенные органы могут устанавливать обязательное количество выхода продуктов переработки товаров, срок осуществления процедуры переработки товаров в каждом конкретном случае.

Переработка товаров осуществляется исключительно по разрешению таможенных органов. Это разрешение выдается только украинскому юридическому лицу при выполнении ряда условий. В частности, должна иметься возможность четкой идентификации ввозимых и вывозимых товаров в продуктах переработки.

При помещении товаров под режимы переработки на таможенной территории и под таможенным контролем добавленная стоимость создается за счет внедрения перспективных технологий переработки, так как возможность конкурентоспособного экспорта имеется только при их наличии. Создание обрабатывающих комплексов повышает качество и уровень производства в стране-переработчике — Украине.

Таможенный режим переработки под таможенных контролем позволяет увеличить конкурентоспособности отечественных производств и значительно сокращает необходимое количество оборотных средств

предприятия и заявителя режима за счет отсутствия обязательного условия уплаты пошлин и налогов.

Комплекс операций по переработке подразумевает производственную кооперацию и при поступлении продуктов переработки на внутренний рынок — значительный подъем уровня качества товаров. При таможенных режимах переработки на таможенной территории и под таможенным контролем добавленная стоимость создается на таможенной территории Украины, возможно привнесение в нее национального компонента, а также собственных технологий, что дает возможность глубокого проникновения в международные производственные связи. Помимо этого, такие операции, как ремонт, значительно увеличивают емкость рынка ремонтируемой продукции, ее жизненный цикл в эксплуатации, что позволяет предполагать возрастание объемов продаж рассматриваемого товара. В рамках СНГ, при нарушившихся связях между предприятиями и фактической монополизацией определенных производственно-технологических операций, создается возможность минимизации таможенных издержек и сокращения таможенных барьеров при ремонте и изготовлении широкого спектра машиностроительной продукции и сложной техники.

Экономическая основа использования таможенного режима переработки вне таможенной территории заключается в целесообразности произвести за рубежом такого рода операции с товарами по их переработке, которые невозможно с заданной эффективностью осуществить внутри страны. Использование иностранной добавленной стоимости и стимулирование отечественных сырьевых отраслей в сочетании с использованием продуктов переработки на товарном рынке Украины при условии минимизации таможенных издержек, делает товары более конкурентоспособными, а использование отечественных составляющих структуры затрат на их производство — наиболее эффективным.

Временный ввоз (вывоз) товаров — таможенный режим, при котором пользование товарами на таможенной территории Украины или за ее пределами допускается с полным или частичным освобождением от таможенных пошлин, налогов и без применения мер экономической политики.

Временно ввозимые (вывозимые) товары подлежат возврату в неизменном состоянии, кроме изменения вследствие естественного износа либо убыли при нормальных условиях транспортировки и хранения.

Рассматриваемый таможенный режим чаще всего заявляют при ввозе/вывозе выставочных экспонатов, рекламных материалов, многооборотной тары, транспорта осуществляющего международные перевозки, оборудования для научно-исследовательских или учебных

целей, если их использование носит разовый характер и не имеет смысла помещать их под режим выпуска для свободного обращения.

ГТС Украины устанавливает перечень категорий товаров, помещение которых под таможенный режим временного ввоза/вывоза не допускается. К ним относятся:

- расходуемые материалы и образцы;
- пищевые продукты, напитки, включая алкогольные, табачные изделия, за исключением случаев временного ввоза (вывоза) в рекламных или демонстрационных целях в единичных экземплярах;
- квотируемые товары, предназначенные для вывоза;
- промышленные отходы.

Сроки нахождения товаров под данным режимом устанавливаются ГТС Украины.

В день истечения установленных сроков невозвращенные временно ввезенные (вывезенные) товары должны быть заявлены к иному таможенному режиму, либо помещены на склады временного хранения, учрежденные таможенными органами.

Свободная таможенная зона и свободный склад — таможенные режимы, при которых иностранные товары размещаются и используются в соответствующих территориальных границах или помещениях (местах) без взимания таможенных пошлин, налогов, а также без применения к указанным товарам мер экономической политики, а украинские товары размещаются и используются на условиях, применяемых к вывозу в соответствии с режимом экспорта, в порядке, определяемом таможенным законодательством.

В документах ООН насчитывается свыше 30 различных наименований свободных зон (свободные таможенные зоны в портах — порто-франко, свободные от таможенного обложения склады, свободные транзитные территории и т.д.).

В международно-правовой практике широко используется определение, содержащееся в приложении VIII к Конвенции о гармонизации и упрощении таможенных процедур 1973 г. (Киото). "Под свободной зоной следует понимать часть территории одного государства, на которой ввезенные товары обычно рассматриваются как товары, находящиеся за пределами таможенной территории по отношению к праву импорта и соответствующим налогам, и не подвергаются обычному таможенному контролю".

Свободная таможенная зона как территория, на которой действует таможенный режим свободной таможенной зоны, создается в Украине по решению Правительства Украины, принимаемого по представлению ГТС Украины, согласованному с целым рядом министерств и ведомств.

Товары могут находиться на территории свободной таможенной зоны без ограничения сроков.

В свободной таможенной зоне допускается любая производственная и коммерческая деятельность, исключая розничную торговлю и деятельность, запрещенную законодательством Украины.

Территории свободных таможенных зон и свободных складов рассматриваются как находящиеся вне таможенной территории Украины, а периметр свободной таможенной зоны признается ее таможенной границей.

При ввозе иностранных и украинских товаров в свободные таможенные зоны или помещения их на свободные склады таможенные пошлины, налоги не взимаются и меры экономической политики не применяются.

При ввозе товаров с территории свободных таможенных зон и со свободных складов на остальную часть таможенной территории страны и при вывозе товаров с территории свободных таможенных зон и со свободных складов за пределы таможенной территории Украины таможенные пошлины, налоги взимаются и меры экономической политики применяются в зависимости от страны происхождения товаров.

Что касается свободного склада то, помимо таможенного режима, это еще и место или помещение где действует таможенный режим свободного склада.

Свободный склад учреждается при наличии лицензии ГТС Украины. К обустройству склада предъявляются жесткие требования, чтобы исключить возможность изъятия помимо таможенного контроля товаров, находящихся на складе либо поместить туда товары, а также чтобы не затруднять таможенный контроль.

Владелец свободного склада обязан соблюдать условия лицензии на учреждение свободного склада и выполнять все требования таможенных органов относительно таможенного контроля и оформления товаров, находящихся на свободном складе.

В отношении операций производимых с товарами на свободных складах, сроков нахождения товаров на свободных складах, обеспечения соблюдения законодательства Украины о таможенном деле на свободных складах учета товаров взимания таможенных платежей и применения мер экономической политики, ответственности за уплату таможенных платежей таможенный режим свободного склада идентичен таможенному режиму свободной таможенной зоны.

Экспорт товаров — таможенный режим, при котором товары вывозятся за пределы таможенной территории Украины без обязательства об их ввозе на эту территорию.

Экспорт товаров осуществляется при условии уплаты таможенных платежей соблюдения мер экономической политики и выполнения других установленных требований.

При экспорте товары освобождаются от налогов либо уплаченные суммы налогов подлежат возврату в соответствии с налоговым законодательством Украины.

Так, при экспорте товаров непосредственно предприятиями-изготовителями такие товары освобождаются от уплаты НДС и акцизов в порядке, определяемом Государственной налоговой службой Украины, а при экспорте другими предприятиями сумма уплаченных НДС и акцизов возвращается налоговыми органами по подтверждению таможенных органов.

При выпуске товаров под таможенный режим экспорта товары должны быть вывезены за пределы таможенной территории Украины в том же состоянии, в котором они были на день принятия таможенной декларации кроме изменений состояния товаров вследствие естественного износа или убыли при нормальных условиях транспортировки и хранения.

Как правило, режим экспорта используется при выполнении контрактов по поставкам отечественной продукции за рубеж. Экспорт стимулирует поступление валюты в страну, развитие конкурентоспособных производств.

Реэкспорт товаров — таможенный режим, при котором иностранные товары вывозятся с таможенной территории Украины без взимания или с возвратом ввозных таможенных пошлин и налогов и без применения мер экономической политики (лицензирования и квотирования).

Реэкспорт товаров допускается с разрешения таможенного органа, представляемого в порядке, установленном ГТС Украины.

Таможенное оформление иностранных товаров, вывозимые с таможенной территории Украины в соответствии с таможенным режимом реэкспорта, осуществляется только с разрешений ГТС Украины и только в случае обеспечения уплаты таможенных пошлин и налогов внесением причитающихся сумм на депозит таможни, в которой будет производиться таможенное оформление товаров.

Реэкспортируемые товары должны находиться в том же состоянии, в котором они были на момент ввоза, кроме изменения вследствие естественного износа либо убыли при нормальных условиях транспортировки и хранения, после подтверждения факта вывоза товаров заявителем режима, уплаченные ввозные пошлины и налоги возвращаются.

Отказ от товара в пользу государства — таможенный режим, при котором лицо отказывается от товара без взимания таможенных пошлин, налогов, а также без применения мер экономической политики.

Этот режим может использоваться только с разрешения начальника структурного подразделения таможенного органа при условии, что отказ от товаров или транспортных средств не повлечет для государства никаких

расходов, что товар ликвиден, т. е. стоимость полностью окупит все расходы таможенного органа по его реализации.

Должны иметься все разрешения органов государственного контроля в отношении товаров и транспортных средств подлежащих такому контролю.

Не допускается помещение под режим отказа в пользу государства товаров запрещенных к ввозу в Украину, помещенных ранее под режимы выпуска для свободного обращения или реимпорта, а также вооружения, боеприпасов, урана, шифровальной техники, наркотических средств, энергии разных видов, различных отходов и т.п.

Уничтожение товаров — таможенный режим при котором иностранные товары и транспортные средства уничтожаются под таможенным контролем включая приведение их в состояние, непригодное для использования без взимания таможенных пошлин, налога на добавленную стоимость акцизов, иных налогов, взимание которых возложено на таможенные органы, а также без применения мер экономической политики уничтожению подлежат только фактически ввезенные товары с разрешения таможни.

Не допускается помещение под таможенный режим уничтожения товаров и транспортных средств запрещенных к ввозу, принятых в качестве предмета залога на которые наложен арест, изъятых по делам о контрабанде, о нарушении таможенных правил и т.п.; в отношении которых судами принято решение о конфискации, предметов художественного, исторического и археологического достояния Украины и зарубежных стран, видов животных и растений, находящихся под угрозой исчезновения, их частей.

Таможенный орган не дает разрешения на помещение товаров и транспортных средств под таможенный режим уничтожения если уничтожение товаров и транспортных средств может причинить вред окружающей природной среде влечет расходы для государства когда таможенный орган не имеет возможности осуществления контроля за фактическим уничтожением товаров и транспортных средств.

Применение режима уничтожения допускается, если в результате использования выбранного способа уничтожения товаров и транспортных средств они полностью утрачивают свои первоначальные потребительские свойства и стоимость.

Уничтожение производится путем термического, химического, механического либо иного воздействия с соблюдением требований законодательства Украины об охране окружающей среды.

8

Таможенная стоимость

Понятие таможенной стоимости товаров, ее назначение

Важным направлением таможенно-тарифного регулирования является вопрос определения таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу Украины.

Статья 16 Закона Украины «О Едином таможенном тарифе» дает законодательное определение термина «таможенная стоимость» товаров и иных предметов – как цена, которая фактически уплачена или подлежит уплате на момент пересечения таможенной границы Украины. В соответствии с таможенным законодательством Украины таможенная стоимость товаров в преобладающем большинстве случаев является основой начисления таможенных платежей, поэтому вопрос правильности определения таможенной стоимости является вопросом полноты взимания таможенных платежей и их перечисления в Государственный бюджет Украины.

Постановлением Кабинета Министров Украины от 05.10.98 г. № 1598 утвержден Порядок определения таможенной стоимости товаров и иных предметов в случае перемещения их через таможенную границу Украины. Указанным постановлением в качестве первоосновы таможенной стоимости установлено ее определение на основе поданных таможенному органу документов. При этом заявленные декларантом таможенная стоимость и данные, касающиеся ее определения должны обосновываться на достоверной и документально подтвержденной информации.

Данные принципы и нормы основаны на Соглашении по применению статьи VII («Оценка в таможенных целях») Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ) — так называемого Кодекса таможенной стоимости.

Целью данного соглашения, к которому присоединилось в настоящее время большинство стран, является установление единообразной и нейтральной системы определения таможенной стоимости товаров, препятствующей использованию произвольных или фиктивных таможенных стоимостей.

Формирование украинских правовых норм по таможенной стоимости на основе международных принципов оценки товаров в таможенных целях является важнейшим условием обеспечения

нормального развития интеграционного процесса Украины в мировые хозяйственные отношения.

Таможенная стоимость товара – величина, используемая в целях таможенного обложения, то есть в качестве исходной расчетной базы (основы) для исчисления адвалорных (исчисляемых в процентах) таможенных платежей. Кроме того, исчисление таможенной стоимости прямо или косвенно необходимо также для иных таможенных целей, таких, как таможенная статистика, контроль за соблюдением устанавливаемых стоимостных квот.

Введение правил определения таможенной стоимости позволяет таможенным органам успешно реализовывать одну из основных своих функций на современном этапе — фискальную, так как это обеспечивает полноту поступлений доходов от взыскания таможенных платежей в государственную казну. С другой стороны, наличие общедоступной методики и строго установленных правил определения таможенной стоимости ставит всех участников внешнеэкономической деятельности в равные условия с точки зрения расчета подлежащих к уплате таможенных платежей и позволяет существенно повысить степень определенности при организации внешнеторговых операций, заранее просчитать все необходимые экономические параметры сделок.

В Законе подчеркнуто, что установленная им система таможенной оценки товаров распространяется на товары, ввозимые на таможенную территорию Украины. Это необходимо учитывать при декларировании таможенной стоимости товаров.

Таможенная стоимость заявляется (декларируется) декларантом таможенному органу Украины при перемещении товара через таможенную границу Украины. Кроме того, таможенная стоимость декларируется в случае изменения таможенного режима, под который помещен товар. То есть декларант (в соответствии с Таможенным кодексом Украины — это "лицо, перемещающее товары и таможенный брокер (посредник), декларирующее, представляющее и предъявляющее товары и транспортные средства от собственного имени") самостоятельно определяет таможенную стоимость товаров на основании определенных Законом методов и выполняет все действия, связанные с ее заявлением (заполняет соответствующие графы таможенных деклараций, подтверждает заявленные в них сведения соответствующими документами и т.д.).

Основным документом, в котором заявляется таможенная стоимость товара, является базовый документ таможенного контроля — грузовая таможенная декларация, графы 12 и 45 (12 - общая таможенная стоимость декларируемых товаров и 45 - таможенная стоимость конкретного товара).

Вычисление таможенной стоимости

При вычислении таможенной стоимости в нее включается цена товара, указанная в счет-фактуре, а также другие фактические затраты, если они в соответствии с условиями поставки не включены в счет-фактуру:

- по транспортировке, погрузке, разгрузке, перегрузке и страховке до пункта пересечения таможенной границы;
- коммиссионные и брокерские;
- плата за использование объектов интеллектуальной собственности, которая относится к этим товарам и которую должен уплатить импортер (экспортер) как условие их ввоза (вывоза).
- При определении таможенной стоимости иностранная валюта пересчитывается в валюту Украины по курсу Национального банка Украины, действующему на дату предоставления грузовой таможенной декларации к таможенному оформлению.

Методика определения таможенной стоимости

В мировой практике применяются шесть методов определения таможенной стоимости товара:

- 1) метод по цене сделки с ввозимыми товарами;
- 2) метод по цене сделки с идентичными товарами;
- 3) метод по цене сделки с однородными товарами;
- 4) метод вычитания стоимости;
- 5) метод сложения стоимости;
- 6) резервный метод.

Определение таможенной стоимости товаров должно начинаться декларантом с попытки применения метода 1. И только в том случае, если не выполняются условия применения метода 1, последовательно применяются методы 2—6. Исключение допускается только в отношении методов 4 и 5, которые могут применяться в любой последовательности, то есть возможно применение метода 5 после метода 3. Основным методом определения таможенной стоимости товара является метод 1, что соответствует Кодексу таможенной стоимости, предусматривающему максимально возможное использование для таможенной оценки цены сделки. Опыт стран, применяющих данную систему оценки с 1981 г., свидетельствует, что 90—98% всех экспортно-импортных операций оцениваются в таможенных целях по этому методу. Лишь по весьма незначительному числу сделок таможенная стоимость определяется по

методам 2—6, которые являются оценочными, то есть такими, когда таможенная стоимость оцениваемых товаров определяется не на основе цены сделки, а путем проведения соответствующих оценочных расчетов с привлечением информации по другим сделкам. Следующий по применению метод 6.

Метод по цене сделки с ввозимыми товарами. Таможенной стоимостью ввозимого на таможенную территорию страны товара является цена сделки, фактически уплаченная или подлежащая уплате за ввозимый товар на момент пересечения им таможенной границы страны. В данном случае речь идет о продаже товара (уплата за ввозимый товар), предусматривающей его перемещение из страны экспорта в страну импорта, то есть о внешнеторговой сделке купли-продажи, которая требует наличия продавца, желающего передать право собственности на ввозимые в страну товары за определенную сумму, и покупателя, согласно получить данные товары в собственность за эту сумму. Таким образом, одним из основных критериев (необходимым условием) применения метода 1 является факт перехода права собственности на ввозимые в страну товары.

Если товар ввозится в счет исполнения сделок, не предусматривающих передачу на него права собственности от иностранного владельца товара его украинскому получателю, метод 1 для определения таможенной стоимости таких товаров не может быть применен. К такого рода ситуациям можно отнести, в частности, следующие:

- ввозимые товары не являются предметом продажи;
- ввоз подарков, образцов, и рекламных предметов, поставляемых бесплатно;
- товары, ввозимые на условиях консигнации, для реализации, которые будут проданы после их ввоза за счет поставщика;
- товары, ввозимые дочерними фирмами, филиалами, представительствами, структурными подразделениями, не являющихся самостоятельными субъектами хозяйственной (предпринимательской) деятельности;
- товары, ввозимые в целях проката, аренды либо по найму.

Термин "цена уплаченная" означает, что если товары полностью оплачены до их таможенной оценки, то есть до даты принятия декларации к таможенному оформлению, то именно эта величина должна быть принята за основу для оценки. Если к моменту таможенной оценки оплата за оцениваемый товар еще не произведена, то тогда в качестве исходной базы для определения таможенной стоимости будет применяться цена, подлежащая уплате. Цена, фактически уплаченная или подлежащая уплате, означает сумму всех платежей за товар покупателя продавцу либо

третьему лицу, но в пользу продавца, то есть всех прямых и косвенных платежей.

В законодательных документах по таможенной стоимости не устанавливается, в каком виде должен быть осуществлен платеж за ввозимый товар. Платежи могут быть осуществлены в любой разрешенной законодательством страны форме. Это могут быть расчеты путем банковских переводов, применение аккредитивных, вексельных и иных форм расчетов. При расчетах участников сделки могут встречаться так называемые "косвенные платежи" третьим лицам в пользу продавца ввозимых товаров. Такие платежи включают оплату покупателем долгов продавца третьей стороне.

В соответствии с украинским таможенным законодательством все расчеты по таможенным платежам осуществляются на дату принятия таможенной декларации к оформлению (если не предусмотрено иное). Именно на эту дату при определении таможенной стоимости производится пересчет иностранной валюты, в которой осуществлялись расчеты по сделке, в валюту Украины.

Очень важное значение для точной таможенной оценки товара имеет правильное определение "места ввоза" товара на таможенную территорию страны, так как в цену сделки включаются расходы по доставке товара до аэропорта, порта или иного места ввоза на территорию страны (в случае, если данные расходы не вошли в цену сделки).

С учетом того, что в законодательном определении термина «таможенная стоимость» существенное значение имеет момент пересечения таможенной границы Украины, приказом ГТСУ № 307 от 09.07.97 г. для целей определения таможенной стоимости установлен момент пересечения таможенной границы Украины для разных видов транспорта. В том числе:

для авиаперевозок:

при экспорте – завершение таможенного оформления в аэропорту, в котором происходит погрузка,

при импорте – начало или производство таможенного оформления в первом аэропорту на территории Украины, в котором производится разгрузка или перегрузка товаров, если факт перегрузки подтвержден таможенным органом этого аэропорта;

для морских и речных перевозок:

при экспорте – производство или завершение таможенного оформления в порту погрузки на территории Украины,

при импорте – начало или производство таможенного оформления в первом порту разгрузки или перегрузки на территории Украины, если факт перегрузки подтвержден таможенным органом этого порта;

для товара, доставляемого **почтой**: производство таможенного оформления в пункте международного почтового обмена;

для перевозок **другими видами транспорта** (в т.ч. железнодорожным и автомобильным):

при экспорте – производство либо завершение таможенного оформления в пункте пропуска на таможенной границе Украины на пути перемещения товара,

при импорте – начало или производство таможенного оформления в пункте пропуска на таможенной границе Украины на пути перемещения товара.

В цену сделки (основу для расчета таможенной стоимости по методу 1) включаются определенные компоненты. Необходимо заметить, что определенные законом компоненты подлежат включению в таможенную стоимость ввозимых товаров только в том случае, если они ранее не были в нее включены. При этом к цене, фактически уплаченной или подлежащей уплате, при определении таможенной стоимости нельзя прибавлять никакие иные компоненты, за исключением установленных законом. Кроме того, такие доначисления должны быть подтверждены документально, то есть прибавляться к цене сделки на основе объективных и подлежащих количественной оценке данных. В противном случае таможенная стоимость не может быть определена по методу 1.

Подробнее остановимся на содержании каждого из видов установленных законом дополнительных доначислений.

Расходы по доставке товаров состоят из:

- стоимости транспортировки;
- расходов по погрузке, выгрузке, перегрузке и перевалке товаров;
- расходов на страхование.

Как уже отмечалось, транспортные расходы подлежат включению в таможенную стоимость товара, если используются условия поставки, в соответствии, с которыми обязанности по транспортировке до места ввоза в Украину (полностью или частично) относятся на покупателя, например, EXW, FOB-порт страны экспорта или третьей страны (DAF-польско-белорусская граница и т.п.). Необходимо обратить внимание, что в случае доставки товара в соответствии с условиями поставки, EXW, FAS ("Инкотермс-90") в обязанности покупателя входит выполнение за собственный счет таможенных формальностей стране вывоза, то есть в таможенную стоимость, помимо собственно расходов на транспортировку, в подобном случае необходимо включать расходы покупателя, понесенные им в связи с таможенным оформлением товара в стране его экспорта.

Если перевозка осуществляется различными видами транспорта, то учитываются расходы на каждый вид транспортных средств. В транспортные расходы необходимо также включать надбавки к фрахту, расходы на оформление товаросопроводительных документов, затраты на поддержание во время перевозки товаров соответствующей температуры,

влажности, на вентиляцию (то есть расходов, необходимых для обеспечения их сохранности).

В качестве документального подтверждения транспортных расходов, подлежащих включению в цену сделки, таможенному органу должны быть представлены договор на перевозку, счета и банковские документы, подтверждающие факт их оплаты (если они на момент таможенного оформления оплачены).

Если товар доставляется собственным транспортом покупателя или безвозмездно, то в таможенную стоимость включается сумма расходов на транспортировку, рассчитанная исходя из тарифов, действующих в период перевозки груза соответствующим видом транспорта наиболее крупных фирм-перевозчиков, либо на основании данных бухгалтерского учета покупателя (калькуляции затрат на перевозку товара, подписанной руководителем предприятия и главным бухгалтером).

Если доставка товара осуществляется за счет покупателя, при перегрузке товара в пути с одного транспортного средства на другое, его выгрузке по пути следования и т.п., расходы должны быть включены в таможенную стоимость. В случае нахождения товара на складе (например, при перегрузке в третьей стране с судна на автомобиль товар хранился на складе 3 дня) расходы за его хранение также необходимо включать в таможенную стоимость.

Расходы на страхование на период транспортировки товара подлежат включению в его таможенную стоимость.

Комиссионные и брокерские вознаграждения, за исключением комиссионных по закупке товара. В том случае, если участники сделки прибегают к услугам посредника (агента), необходимо определить, включать вознаграждение агента в таможенную стоимость или нет. Закон устанавливает, что в таможенную стоимость включаются расходы, которые произведены продавцом для того, чтобы найти покупателя, то есть комиссионные расходы вознаграждения за продажу товара. Обычно такие расходы уже находятся в цене продавца, но если они не вошли в эту цену, то их необходимо доначислить на основании соответствующих договоров с посредниками, счетов и платежных документов. Комиссионные по закупке товара в таможенную стоимость не включаются.

Расходы покупателя на контейнеры, тару и упаковку. В таможенную стоимость должны включаться расходы покупателя на тару и упаковку в том случае, если они ранее не были включены в цену сделки и если в соответствии с ТН ВЭД они рассматриваются как единое целое с оцениваемыми товарами. Например, если товар поставляется в упаковке, составляющей единое целое с товаром (пиво в стеклянных бутылках), то товар и упаковка классифицируется в одной тарифной позиции (одной позиции ТН ВЭД). В этом случае расходы на упаковку включаются в таможенную стоимость оцениваемого товара (пива). Если товар

поставляется в цистерне, которая является возвратной тарой и классифицируется по различным с товаром позициям ТН ВЭД, стоимость такой тары, если она не вошла в цену сделки, должна быть учтена по позиции "Расходы на доставку (транспортировку)".

Товары и услуги, предоставляемые покупателем продавцу бесплатно или по сниженным ценам. Данным пунктом устанавливаются перечень товаров и услуг, стоимость которых необходимо включать в таможенную стоимость товара, в него входят:

- сырье, материалы, детали, полуфабрикаты и другие комплектующие, являющиеся составной частью оцениваемых товаров;

- инструменты, штампы, формы и иные подобные предметы, использованные при производстве оцениваемых товаров;

- материалы, израсходованные при производстве оцениваемых товаров (смазочные материалы, топливо и т.п.);

- инженерная проработка, опытно-конструкторские работы, дизайн, художественное оформление, эскизы и чертежи, выполненные вне территории Украины и непосредственно необходимые для производства оцениваемых товаров.

Обычно эти компоненты следует включать в таможенную стоимость, когда оцениваемые товары ввозятся в счет исполнения договора подряда на их изготовление из материала заказчика (как продукты переработки), то есть когда заказчиком (украинским покупателем) прямо или косвенно были предоставлены иностранному продавцу бесплатно (по сниженной цене) товары (услуги) в целях использования их для производства и/или продажи на вывоз в Украине оцениваемых товаров, включая предоставление покупателем оборудования в аренду продавцу. Такого рода товары (услуги) могут предоставляться и косвенно. Например, покупатель дает указание своему филиалу, расположенному в третьей стране, о поставке комплектующих изделий продавцу для производства закупаемых товаров.

Обязательным условием для включения в таможенную стоимость затрат по этой статье является требование, чтобы предоставляемые покупателем иностранному продавцу товары и услуги использовались последним при производстве и продаже в Украине оцениваемых товаров. Проиллюстрируем это следующим примером: украинский покупатель ткани в третьей стране приобретает хлопок, который поставляется бесплатно производителю ткани. При продаже ткани украинскому покупателю производитель выставит счет, в котором к оплате будет предъявлена сумма без учета стоимости сырья (хлопка), однако при определении таможенной стоимости ткани в нее должна быть включена стоимость хлопка.

В качестве стоимости доначисляемых компонентов принимается цена, по которой покупатель приобрел соответствующий товар у лица, не связанного с ним.

Лицензионные или иные платежи за использование объектов интеллектуальной собственности. В качестве таковых рассматривается вознаграждение, выплачиваемое покупателем за пользование правами на:

- изготовление ввозимых товаров (в том числе образцов, "ноу-хау");
- продажу на экспорт ввозимых товаров, в том числе торговых марок, товарных знаков;
- использование или перепродажу ввозимых товаров (в том числе патентов, авторских прав, технологии производства, представляющее единое целое с ввозимыми товарами).

Лицензионные или иные платежи должны добавляться к цене сделки только в том случае, если они:

- а) касаются ввозимых товаров;
- б) являются условиями заключенной между продавцом и покупателем сделки купли-продажи.

Чтобы стать собственником ввозимого товара, покупатель, кроме собственно оплаты за товар, должен заплатить за пользование авторской собственностью или осуществить лицензионный платеж, при этом неважно, кому этот платеж должен быть произведен.

Лицензионные платежи за право на воспроизводство товара на территории Украины в таможенную стоимость не включаются.

Часть прямого или косвенного дохода продавца от любых последующих перепродаж, передачи или использования оцениваемых товаров на территории Украины. В случае, если договором купли-продажи предусмотрено, что часть прибыли, которую получит покупатель, будет возвращена продавцу (в любой форме), то сумму, соответствующую этой части прибыли, необходимо включать в таможенную стоимость ввозимого товара.

Если к моменту таможенного оформления данная часть прибыли неизвестна, то до ее установления товар может быть предоставлен декларанту в пользование под обеспечение причитающихся к уплате таможенных платежей исходя из временной (условной) оценки либо определение таможенной стоимости товара должно осуществляться последующими методами (методы 2—6).

Далее рассмотрим случаи, когда метод 1 не может быть использован для определения таможенной стоимости.

1. Обязательным условием применения метода 1 является отсутствие ограничений в отношении прав покупателя на оцениваемый товар, за исключением:

- ограничений, установленных законодательством Украины;

-ограничений географического региона, в котором товары могут быть перепроданы;

-ограничений, существенно не влияющих на цену товара.

На практике имеют место сделки, когда покупатель ограничен в своих правах пользования, владения или распоряжения купленным товаром, что, как правило, сказывается на цене товара, разумеется, не в сторону ее увеличения. Например, обязательным условием сделки купли-продажи оборудования является то, что покупатель не имеет права его перепродавать (сдавать в аренду) третьим лицам без соответствующего разрешения иностранного продавца. В таких случаях метод 1 применять нельзя.

Исключением из данного условия, как уже отмечалось, являются ограничения, установленные законодательством Украины. Например, требования на получение специального разрешения на использование ввозимых товаров, проведение тестирования и т.п.

Под ограничениями географического региона, в котором товары могут быть перепроданы, подразумеваются территориальные ограничения по реализации товара, которые вводятся иностранным продавцом. Например, продавец имеет на Украине условно разделенной им на регионы, своих официальных представителей в каждом из таких регионов. Представитель иностранной фирмы имеет право перепродавать ввозимый товар только на определенной ему иностранным продавцом территории. Ограничения прав покупателя такого рода не могут являться основанием для отказа от применения метода 1.

Под ограничениями, существенно не влияющими на цену товара, можно указать ограничения, характерные для коммерческой практики отраслей промышленности (сохранение режима секретности в отраслях электронной промышленности с целью недопущения промышленного шпионажа), отдельных товаров (фрукты, овощи, находящиеся под влиянием сезонных факторов). Определение степени "значимости" влияния ограничений прав покупателя на ввозимый товар на цену сделки, а значит, и на возможность использования метода 1 для таможенной оценки, в каждом конкретном случае рассматривается таможенным органом индивидуально.

2. Метод 1 не может быть применен в случае, если продажа и цена сделки зависят от соблюдения условий, количественное влияние которых на цену сделки не может быть учтено.

В качестве примеров условий такого рода можно указать следующие ситуации:

-цена на ввозимые товары зависит от предоставления покупателем продавцу определенных услуг (иностранный продавец продает украинскому покупателю товары на сумму 150 тысяч долларов США при

условии, что покупатель обязуется оказывать ему определенные информационные услуги.

-продавец устанавливает цену на ввозимые товары при условии, что покупатель купит также и другие товары в определенных количествах (иностраный продавец продает телевизоры по цене 300 долларов США за единицу при условии, что украинский покупатель приобретет 5000 автомагнитол по цене 75 долларов за единицу).

Необходимо заметить, что существуют условия, которые имеют общепринятый характер и распространяются на всех участников внешнеэкономической деятельности, то есть такие, которые не влияют на возможность применения метода 1. К подобного рода условиям относятся:

- условия поставки согласно "Инкотермс" в редакции 1990 г.;
- условия заключения сделок и осуществления поставок типа "покупка при условии подключения эксперта (наличие экспертного заключения)" и т.п.;
- покупка при условии поставки товара до конкретной даты;
- условия типа скидок на количество товара, на "верность" данному продавцу и т.п.;
- предоставление покупателем продавцу технических разработок или чертежей, изготовленных в стране покупателя;
- осуществление покупателем за свой счет (возможно даже по соглашению с продавцом) каких-либо действий, относящихся к сбыту покупателем импортируемых товаров, например, деятельность по рекламе, оплачиваемая покупателем;
- требование на проведение тестирования или испытания товаров;
- требование по обеспечению конфиденциальности информации и секретности определенных сведений в отношении ввозимых товаров.

Метод 1 не применим в тех случаях, когда данные, использованные декларантом, при заявлении таможенной стоимости не подтверждены документально либо не являются количественно определенными и достоверными. То есть цена сделки может быть признана таможенным органом, а значит, таможенная стоимость может быть определена по методу 1 только в том случае, если все ее составляющие подтверждены документально. Требования достоверности в данном случае означают, что, во-первых, таможенные органы должны иметь возможность проверки представленных декларантом документов (значит, они должны иметься в Украине), во-вторых, сведения, содержащиеся в представленных декларантом документах, не должны противоречить друг другу, в противном случае метод 1 применять нельзя.

3. Метод 1 не может быть применен также, если участники сделки являются взаимозависимыми лицами.

Под взаимозависимыми лицами понимаются лица, удовлетворяющие хотя бы одному из следующих признаков:

-один из участников сделки (физическое лицо) или должностное лицо одного из участников сделки является одновременно должностным лицом другого участника сделки;

-участники сделки являются совладельцами предприятия;

-участники сделки связаны трудовыми отношениями;

-один из участников сделки является владельцем вклада (пая) или обладателем акций с правом голоса в уставном капитале другого участника сделки, составляющих не менее 5% уставного капитала;

-оба участника сделки находятся под непосредственным либо косвенным контролем третьего лица;

-участники сделки совместно контролируют, непосредственно или косвенно, третье лицо;

-один из участников сделки находится под непосредственным или косвенным контролем другого участника сделки;

-участники сделки или их должностные лица являются родственниками.

Сведения о взаимозависимости продавца и покупателя, а также о наличии или отсутствии влияния этой зависимости на цену сделки указываются декларантом.

Однако это не означает, что само по себе наличие такой взаимозависимости между участниками сделки автоматически является основанием для отказа от применения для таможенной оценки метода 1. Законом установлено, что метод 1 применять возможно, если взаимозависимость не повлияла на цену сделки.

Обязанность представить таможенному органу обоснованные доказательства того, что взаимозависимость контрагентов не повлияла на цену сделки, ложится на декларанта. Таможенный орган определяет достоверность и достаточность представленных доказательств. В качестве подтверждения данного факта должны быть представлены документы, доказывающие, что данный уровень цен характерен и для других сделок, заключенных между независимыми лицами, и соответствует уровню цен свободного, конкурентного рынка. В противном случае метод 1 неприменим.

Обоснованные сомнения в том, что назначенная зависимому покупателю цена очень низкая и, следовательно, подверглась влиянию взаимозависимости (даже если декларант пытается доказывать обратное), могут возникнуть, например, в следующих случаях:

-уровень установленных в договоре цен со всей очевидностью свидетельствует о том, что товар продан не независимому покупателю;

-в результате обстоятельств, сопутствующих сделке, выяснили лось, что калькуляция цены не соответствует принятым в этой отрасли промышленности нормам ведения бухгалтерского учета;

-разница между этой ценой и ценой, установленной для перепродажи товара, слишком большая;

-известны цены на идентичный или однородный товар, проданный независимому покупателю, которые значительно отличаются от этой цены.

Метод по цене сделки с идентичными товарами (метод 2). Если условия применения метода 1 не выполняются, для определения таможенной стоимости необходимо пользоваться альтернативной базой таможенной оценки, которую дает метод 2. Суть данного метода заключается в том, что таможенная стоимость ввозимых (оцениваемых) товаров определяется путем использования в качестве базы стоимости сделки с идентичными им товарами, таможенная стоимость которых была определена декларантом по методу 1 и принята таможенным органом.

Под идентичными понимаются товары, одинаковые во всех отношениях с оцениваемыми товарами, в том числе по следующим признакам:

- физические характеристики;
- качество;
- репутация на рынке;
- страна происхождения;
- производитель.

Незначительные различия во внешнем виде, как-то: размер, этикетки, цвет (в случае, если он не является существенным ценообразующим фактором) — не могут служить основанием для отказа в рассмотрении товаров как идентичных, если в остальном они удовлетворяют вышеуказанным требованиям.

Сравниваемые товары обязательно должны быть произведены в той же стране, что и оцениваемые товары, иначе они не могут рассматриваться как идентичные.

Товары, произведенные различными лицами в одной и той же стране, могут рассматриваться как идентичные только тогда, когда у декларанта и таможенного органа нет сведений об идентичных товарах, произведенных лицом — изготовителем ввозимых товаров.

Например, телевизор Sony модели KV-M2100 не является идентичным телевизору модели Sony KV-25R1R, поскольку одним из основных потребительских параметров телевизионных приемников является размер их диагонали (от которого, главным образом, зависит цена): у первой модели диагональ кинескопа—21 дюйм, а у второй — 25 дюймов. Не является идентичным телевизору Sony KV-M2100 телевизор Funai 2100 A-MK8 (хотя размер диагоналей у них одинаков), потому что фирмы-производители Sony и Funai имеют неодинаковую репутацию на рынке.

В случае, если при использовании метода 2 выявляется более одной цены сделки по идентичным товарам, удовлетворяющим всем требованиям, то в качестве основы для определения таможенной стоимости ввозимых товаров применяется самая низкая из них.

Цена сделки с идентичными товарами применяется в качестве основы для определения таможенной стоимости товаров если эти товары:

- а) проданы для ввоза на территорию Украины;
- б) ввезены одновременно или не ранее, чем за 90 дней до ввоза оцениваемых товаров;
- в) ввезены на тех же коммерческих условиях, что и оцениваемые товары.

Если идентичные товары ввозились в ином количестве и (или) на других коммерческих условиях, то необходимо осуществлять соответствующую корректировку исходной цены сделки с идентичными товарами.

Необходимо отметить, что корректировки такого рода проводятся:

- 1) если однозначно установлено, что цена действительно зависит от коммерческих условий продажи и количества покупаемого товара;
- 2) при наличии подтверждения исходных данных соответствующими документами, содержащиеся в которых сведения должны быть достоверны, количественно определены и у таможенных органов должна иметься возможность их проверки.

Под коммерческими условиями продажи в данном случае следует понимать цену товара на различных коммерческих уровнях, а именно:

- оптовая цена;
- розничная цена;
- цена конечного потребителя.

При оценке по методу 2 также необходимо обеспечить правильный учет всех дополнительных начислений к цене сделки, фактически уплаченной или подлежащей уплате. При необходимости, то есть если выявлены расхождения в структуре цены сделки сравниваемых товаров, необходимо провести соответствующую корректировку, например, на расходы по транспортировке товара, погрузке и разгрузке, страхованию и т.д.

Таким образом, корректировка альтернативной цены сделки может быть проведена для компенсации различий в

- коммерческих условиях (коммерческом уровне);
- количестве продаваемого товара;
- транспортных, страховых и прочих расходах по доставке товара;
- способах приобретения товара (с использованием посредников или нет);
- других различий в составе и уровне дополнительных начислений к цене, фактически уплаченной или подлежащей уплате, и вычетам из нее).

Если цена сравниваемых товаров не зависит от указанных выше факторов, то корректировка не проводится.

Метод по цене сделки с однородными товарами (метод 3). Методы 2 и 3 базируются на одних и тех же принципах: в качестве базы для определения таможенной стоимости ввозимых (оцениваемых) товаров используется стоимость товаров по другой сделке. При этом обязательным условием является то, что таможенная стоимость сравниваемых товаров была определена по методу 1. Различия в данных методах состоят в понятии идентичных и однородных товаров.

Под однородными понимаются товары, которые, хотя и не являются одинаковыми во всех отношениях, имеют сходные характеристики и состоят из схожих компонентов, что позволяет им выполнять те же функции, что и оцениваемых товаров, и быть коммерчески взаимозаменяемыми.

При определении однородности товаров учитываются следующие признаки:

- качество, наличие товарного знака и репутация товаров на рынке;
- страна происхождения;
- производитель.

Товары не считаются однородными или идентичными, если их проектирование, опытно-конструкторские работы над ними, художественное оформление и дизайн и другие подобные работы выполнены после ввоза в Украину.

Таким образом, при решении вопроса о том, могут ли товары рассматриваться как однородные, необходимо проанализировать следующие параметры:

- а) физические характеристики (размер, форму, уровень технических и других характеристик, методы изготовления);
- б) материалы, из которых изготовлены товары (например фарфоровая или фаянсовая посуда, стеклянные или пластиковые линзы для очков, джинсовая или кожаная куртка);
- в) функции и сфера применения (в частности, функции выполняемые данным товаром);
- г) коммерческая взаимозаменяемость, т.е. принимает ли покупатель сравниваемый товар в качестве товара-субститута (заменителя) как с точки зрения его функционального назначения, так и коммерческих характеристик.

Однородными товарами являются газированные напитки "Пепси-кола" и "Кока-кола". В отношении прочих требований метод по цене сделки с однородными товарами аналогичен методу по цене сделки с идентичными товарами.

Методы 2 и 3 используются редко, так как 1) законом определены достаточно жесткие требования к их применению; 2) для правильного выбора сравниваемого товара и осуществления соответствующих корректировок от декларанта и сотрудника таможенного органа требуются специальные знания о самих товарах (товароведения) и характерных особенностях их продаж; 3) необходима постоянно обновляемая, обширная, достоверная, комплексная ценовая база.

В случае если таможенная стоимость не может быть определена методами 2 и 3, используются другие методы.

Метод на основе вычитания стоимости (метод 4). Таможенная оценка по методу 4 базируется на цене единицы товара, по которой оцениваемые товары (идентичные или однородные) продаются наибольшей партией на территории Украины не позднее 90 дней с даты ввоза оцениваемых товаров участнику сделки, не являющемуся взаимозависимым с продавцом лицом.

Для использования цены продажи на внутреннем рынке оцениваемых или идентичных, или однородных товаров в качестве основы для определения таможенной стоимости эта продажа должна отвечать следующим условиям:

- товары должны быть проданы в Украину в неизменном состоянии (в том же, в котором они были ввезены);

- ввезенные товары (идентичные, однородные) должны продаваться одновременно с ввозом оцениваемых товаров или во время, достаточно близкое ко времени их ввоза, но не позднее 90 дней с даты ввоза оцениваемых товаров;

- если отсутствуют случаи продажи оцениваемых, идентичных или однородных товаров в таком же состоянии, в каком они находились на момент ввоза, декларант может использовать цену единицы товара, прошедшего переработку, с соответствующей корректировкой на стоимость, добавленную в результате переработки. Однако метод 4 не может быть применен к товарам, прошедшим переработку, в том случае, если в результате обработки после ввоза товары потеряли свои свойства, а также если ввезенный товар после обработки не потерял свои качества, но составляет весьма незначительную часть конечного продукта (ввозятся автомагнитолы, которые устанавливаются на отечественные автомобили, хотя магнитолы после установки сохраняют свои потребительские качества, определять их таможенную стоимость на основе продажной цены готового автомобиля нельзя);

- украинским участником сделки не должны прямо или косвенно поставляться иностранному участнику сделки бесплатно или по сниженной цене товары и услуги, использованные для производства и продажи на вывоз в Украину импортируемых товаров;

-первый покупатель ввезенных товаров на внутреннем рынке Украины не должен быть связан с украинским участником внешнеэкономической сделки (импортером оцениваемых, идентичных или однородных товаров).

Определение таможенной стоимости на основе внутренней цены товара предусматривает выделение из последней тех элементов, которые характерны только для внутреннего рынка, то есть тех затрат, которые произведены после ввоза оцениваемых товаров на территорию Украины и не подлежащих включению в таможенную стоимость.

Из цены единицы товара вычитаются следующие компоненты:

а) расходы на выплату комиссионных вознаграждений, обычные надбавки на прибыль и общие расходы в связи с продажей в Украины ввозимых товаров того же класса и вида;

б) суммы ввозных таможенных пошлин, налогов, сборов и иных платежей, подлежащих уплате в Украине в связи с ввозом или продажей товаров;

в) обычные расходы, понесенные в Украине на транспортировку, страхование, погрузочные и разгрузочные работы.

Также из цены товара вычитается стоимость, добавленная в результате сборки или дальнейшей переработки, в случаях, если это необходимо.

При выборе продаж необходимо учитывать, что

-для метода 4 используются те же понятия идентичности и однородности товаров, которые определены в методах 2 и 3;

-под взаимозависимостью сторон (в отличие от ст. 19 Закона) понимается взаимозависимость между импортером и покупателем на внутреннем (украинском) рынке, однако, используются те же критерии взаимозависимости.

Понятие "продажа товаров в неизменном состоянии" означает, что операции производственного характера (включая сборку), дальнейшая обработка товаров и т.п. рассматриваются как операции, изменяющие состояние ввезенного товара. Не рассматриваются в качестве таковых распаковка, простая переупаковка для внутреннего рынка; естественные изменения (усушка товаров, для жидкостей — испарение) также рассматриваются как сохранение их в неизменном состоянии.

Одна из основных проблем применения метода 4 — выбор цены, по которой наибольшее агрегированное (совокупное) количество товара было продано после ввоза в страну внутренним покупателям первого коммерческого уровня, не связанным с импортером. Для определения такого количества следует суммировать данные по всем продажам товара по определенной цене. Наибольшее общее количество единиц товара, проданных по одной цене, и будет представлять наибольшее агрегированное количество единиц товара.

Например, имеется информация по продажам товара в Украине:

Объем продажи, ед.	Цена единицы товара, долл. США
80	200
60	180
30	200
100	190
50	210
70	180
10	200

Необходимо определить общее число единиц товара, проданных по одной цене:

Суммарно проданное количество	Цена единицы товара
130	180
100	190
120	200
50	210

Наибольшее число единиц товара, проданное по одной цене, в данном случае составляет 130. Таким образом, в качестве основы для определения таможенной стоимости по методу 4 будет использоваться цена единицы товара для наибольшей агрегированной партии в размере 180 долл. США.

В том случае если окажется, что одинаковые партии товара были проданы по разным ценам за единицу, то в качестве основы для определения таможенной стоимости будет использована самая низкая из них.

Если продана не вся партия товара, а только ее часть, то решение о достаточности проданного количества для применения метода 4 должно приниматься индивидуально для каждого конкретного случая. Для дорогостоящего товара (оборудование) может быть достаточно продажи и двух-трех единиц, а для продажи, например, мелких запасных частей продажа 200—300 штук может быть, признана недостаточной.

Метод на основе сложения стоимости (метод 5). По методу 5 рассматриваются затраты на производство ввезенных товаров и на этой основе рассчитывается их стоимость. Для определения таможенной стоимости по данному методу необходима информация об издержках производства оцениваемых товаров, которую можно получить только за пределами Украины. Как правило, производитель оцениваемых товаров находится вне юрисдикции Украины, в связи с чем использование этого

метода на практике ограничено теми случаями, в которых участники сделки являются взаимозависимыми лицами и производитель готов представить таможенному органу Украины необходимые данные об издержках производства. Эти данные должны основываться на информации, относящейся к производству оцениваемых товаров, и представляться либо производителем, либо от его имени. Информация должна базироваться на его коммерческих отчетах при условии, что они соответствуют общепринятым нормам и принципам учета, применяемым в стране производителя.

В таможенную стоимость товара подлежат включению следующие компоненты.

а) Стоимость материалов и издержек, понесенных изготовителем при производстве оцениваемого товара.

Под материалами в данном случае понимаются:

- сырье и материалы;
- комплектующие изделия и детали;
- полуфабрикаты;
- затраты на доставку вышеуказанных компонентов от места получения до места производства.

В стоимость материалов не включаются внутренние налоги страны производства, если они подлежат возврату при экспорте готовой продукции.

Производственные издержки должны включать:

- все издержки, связанные с прямыми затратами труда на производство ввозимого товара (в том числе расходы на содержание вспомогательного персонала);
- все затраты на сборочные операции (при их использовании вместо процесса обработки);
- затраты на машинную обработку (станочные операции и т.п.), связанные с процессом производства ввозимого товара;
- косвенные расходы, такие, как ремонт и техническое обслуживание оборудования, эксплуатация зданий и сооружений и т.д.

В составе материалов и издержек также должны учитываться подлежащие включению в таможенную стоимость следующие элементы:

- расходы по упаковке, включая стоимость тары, упаковки, а также работ по упаковке;
- стоимость товаров и услуг, предоставленных бесплатно или по сниженной цене украинским участником сделки иностранному производителю в связи с экспортом оцениваемых товаров в Украину;
- инженерно-конструкторская проработка и другие подобные виды работ, если они произведены вне территории России.

б) Сумма прибыли и сумма общих затрат, характерных для продажи на вывоз в Украине товаров того же вида их производителями, в том числе

расходов на транспортировку, погрузочно-разгрузочные работы, страхование и иные затраты до места ввоза на таможенную территорию Украины.

Общие затраты в данном случае представляют прямые и косвенные издержки производства и продажи товаров в Украине, которые не были перечислены в составе издержек, отмеченных выше (п. а).

Сумма прибыли и общих затрат также должна определяться на базе информации, предоставляемой производителем и быть определенной согласно общепринятым принципам бухгалтерского учета.

в) Прибыль, обычно получаемая экспортером в результате поставки в Украину таких товаров.

В качестве подтверждения таможенной стоимости, заявленной декларантом по методу 5, необходимо наличие соответствующего документального подтверждения всех перечисленных элементов. Если информация предоставлена производителем, она может быть подтверждена только в той стране, в которой он согласен на такое подтверждение. Это накладывает жесткое ограничение на использование метода сложения стоимости. Если таможенному органу представляются неподтвержденные данные, это должно рассматриваться как бездоказательные данные, не обязательно отражающие фактическое положение дел.

Все эти сложности делают применение метода 5 на практике чрезвычайно редким.

Резервный метод (метод 6). Возможны ситуации, когда в соответствии с установленными требованиями методы определения таможенной стоимости 1—5 применять нельзя.

Например:

- временный ввоз товаров;
- бартерные сделки, где невозможно применение метода 1.;
- имеет место договор аренды или найма;
- ввоз товаров после ремонта или модификации;
- поставки уникальной продукции, произведений искусства;
- идентичные или однородные товары не ввозятся;
- товары не перепродаются в стране-импортере;
- изготовитель неизвестен либо отказывается предоставить данные об издержках производства, либо предоставленные им сведения не могут быть приняты таможенным органом.

В подобных случаях используется резервный метод — метод 6, т.е. таможенная стоимость оцениваемых товаров определяется с учетом мировой практики.

Мировая практика базируется прежде всего на Соглашении ГАТТ/ВТО по таможенной оценке товаров. Учитывая намечаемое

присоединение Украины к ГАТТ/ВТО, необходимо использование норм и правил, отвечающих требованиям этой международной организации. В соответствии с вышеуказанным Соглашением оценка с помощью резервного метода должна соответствовать установленным законодательством методам, но при этом допустима определенная гибкость в их применении. При этом в рамках резервного метода должна соблюдаться установленная последовательность методов определения таможенной стоимости товаров.

В целом при использовании резервного метода допускается большая по сравнению с другими методами гибкость: в использовании информационных прайс-листов, прейскурантов цен и других ценовых справочников; в применении статистических данных об общепринятых уровнях комиссионных вознаграждений, скидок прибыли, тарифах на транспорт и т.п. (с учетом условий поставки оцениваемых товаров и иных факторов, влияющих на уровень цен).

При определении таможенной стоимости по методу 6 можно использовать и каталоги, содержащие подробное описание товаров, коммерческие предложения с указанием цен по поставкам в Украину конкретных товаров, биржевые котировки.

Общим требованием по всем исходным ценовым данным используемым для определения таможенной стоимости по резервному методу, является их строгая адресность, то есть цена должна относиться к конкретному товару, который описан таким образом, что может быть однозначно идентифицирован (коммерческое наименование товара, его описание на ассортиментном уровне, сведения о фирме-изготовителе, материал, из которого изготовлен товар, технические параметры и прочие характеристики в зависимости от вида товара).

Обязательным условием при использовании метода 6 является также обеспечение максимально возможного подобия товаров (то есть при рассмотрении предполагаемых аналогов для сравнения стоимости товаров сначала подбираются идентичные товары, затем — однородные, а при их отсутствии — товары того же класса или вида).

В качестве основы для определения таможенной стоимости товара по резервному методу не могут быть использованы:

- а) цена товара на внутреннем рынке Украины;
- б) цена товара, поставляемого из страны его вывоза в третьи страны;
- в) цена на внутреннем рынке Украины на товары украинского происхождения;
- г) произвольно установленная или достоверно не подтвержденная цена товара.

Таким образом, не допускается для целей таможенной оценки в рамках резервного метода использование усредненных данных по обобщенным группам товаров (одежда, духи, вино, автомобили, обувь и т.п.).

При применении резервного метода декларант может запросить у таможенного органа имеющуюся в его распоряжении ценовую информацию по соответствующим товарам и использовать ее в расчетах при определении таможенной стоимости.

Определение таможенной стоимости вывозимых товаров.

Порядок определения таможенной стоимости товаров, вывозимых с таможенной территории Украины устанавливается Правительством Украины.

Таможенная стоимость определяется на основе цены сделки, то есть цены, фактически уплаченной или подлежащей уплате при продаже товаров на экспорт.

Аналогично таможенной стоимости ввозимых товаров, в таможенную стоимость товаров, вывозимых с таможенной территории Украины, включаются расходы, понесенные покупателем, но не включенные в фактически уплаченную или подлежащую уплате цену сделки. К их числу относятся:

- а) комиссионные и брокерские вознаграждения;
- б) стоимость контейнеров и/или другой тары, если в соответствии с ТН ВЭД она рассматривается как единое целое с вывозимыми товарами;
- в) стоимость упаковки, включая стоимость упаковочных материалов и работ по упаковке;
- г) соответствующая часть стоимости предоставленных покупателем продавцу бесплатно или по сниженной цене для производства или продажи на экспорт вывозимых товаров следующих товаров и услуг:
 - сырье, материалы, детали, полуфабрикаты и другие комплектующие изделия, являющиеся составной частью вывозимых товаров;
 - инструменты, штампы, формы и другие подобные предметы, использованные при производстве вывозимых товаров;
 - вспомогательные материалы, израсходованные при производстве вывозимых товаров;
 - инженерная проработка, опытно-конструкторские работы, дизайн, художественное оформление, эскизы и чертежи;
- д) лицензионные и иные платежи за использование объектов интеллектуальной собственности, которые покупатель прямо или косвенно должен осуществить в качестве условия покупки вывозимых товаров;
- е) поступающая продавцу прямо или косвенно часть дохода от последующих перепродаж, передачи или использования покупателем товаров после их вывоза с таможенной территории Украины;

ж) налоги (за исключением таможенных платежей, уплачиваемых при заявлении таможенной стоимости), взимаемые на таможенной территории Украины, если в соответствии с налоговым законодательством или международными договорами Украины они не подлежат компенсации продавцу при вывозе товаров с таможенной территории Украины.

Если отсутствует факт сделки купли-продажи в отношении вывозимых товаров или невозможно использовать цену сделки купли-продажи в качестве основы для определения таможенной стоимости, то таможенная стоимость определяется:

-либо исходя из представленных декларантом данных бухгалтерского учета продавца-экспортера, отражающих его затраты на производство и реализацию вывозимого товара, и величины прибыли, получаемой экспортером при вывозе идентичных или однородных товаров с таможенной территории Украины;

-либо на основе бухгалтерских данных об оприходовании и списании с баланса вывозимых товаров.

В случае невозможности использования представленных декларантом обязательных сведений, таможенная стоимость вывозимого товара определяется:

-либо на основе сведений о ценах на идентичные или однородные товары;

-либо исходя из калькуляции стоимости (себестоимости) вывозимых идентичных или однородных товаров, также с учетом расходов, перечисленных в подпунктах а—ж.

9

Таможенное регулирование в зарубежных странах

Особенности таможенного регулирования в США

Импортный таможенный тариф США имеет восьмизначную номенклатуру на основе ГС. Он содержит две колонки ставок пошлин (как адвалорных, так и специфических). Вторая колонка — ставки, установленные Законом о тарифе 1930 г. и с тех пор остающиеся неизменными. Эти ставки применяются к товарам, происходящим из стран, которым США не предоставили РНБ. Ими облагался импорт из бывшего СССР. Список стран, не пользующихся РНБ, приводится в Законе о торговле. Сегодня в него входит лишь несколько государств, включая Афганистан, Вьетнам, КНДР, Кубу. Установленные законом ставки составляют, как правило, от 25 до 60%, но на некоторые товары (например, текстиль) их величина достигает 90%.

Первая колонка тарифа состоит из двух столбцов. Первый из них содержит так называемые «общие» ставки, применяемые к странам, которым предоставлен РНБ. Предоставление этого режима по американским законам не требует заключения каких-либо особых соглашений — им автоматически пользуются все не поименованные специально в законе государства.

Средневзвешенный уровень применяемых ставок пошлин составляет 3% для сельскохозяйственной и 5% для промышленной продукции. Для некоторых категорий товаров (табак, овощи, керамика, бензолные химикаты, текстиль и одежда) уровень средневзвешенных ставок значительно выше (иногда он достигает 20%). Самыми высокими пошлинами на практике оказываются специфические. В 1989 г. адвалорный эквивалент специфических пошлин на некоторые изделия табачной промышленности достигал 1775%, на какао и изделия из него — 338, на некоторые виды наручных и настольных часов — 151%.

В настоящее время в соответствии с решениями ВТО осуществляется замена количественных ограничений импорта товарными квотами. На количество товара, ввозимое сверх данных квот, устанавливается консолидированная тарифная ставка (т.е. эквивалент ранее действовавшим нетарифным ограничениям). На 1 июля 1995 г. ставка консолидированного тарифа на говядину составляла в США 31,1%, на сливочное масло — 138, на сахар-рафинад — 216%.

На определенные виды товаров (сахар, некоторые сорта молока и сливок, тунец, зеленые оливки и т.д.) установлены тарифные квоты. При ввозе товаров в пределах этих квот ставки пошлин понижаются на 70 – 75%.

Ввоз молока, масла, некоторых видов овощей, фруктов, произрастающих в США, облагается таможенными пошлинами. Допускается также временное понижение и временное увеличение ставок пошлин на некоторые товары, в том числе ввозимые из отдельных стран (как, например, увеличение пошлин на говядину, консервированные томаты, фруктовые соки из ЕС, кожаные изделия и машины для обработки информации из Японии).

Второй столбец первой колонки тарифа содержит преференциальные ставки пошлин, применяемые в соответствии с *американской схемой Общей системы преференций*. США применяют ОСП с 1976 г. Система в 1993 г. охватывала импорт около 4 100 товарных позиций по восьмизначной классификации ГС из 131 развивающейся страны и территории (включая 32 наименее развитых государства). Страна, пользующаяся преференциями, может быть исключена из схемы ОСП, если она достигла определенного (установленного американским законодательством) уровня ВВП на душу населения, а также если наблюдается значительный прогресс в ее экономическом развитии и торговле. Отдельный продукт выводится из сферы действий преференций, если его поставки из данной страны превышают 50% (иногда – 25%) всего американского импорта этого товара или если стоимость импорта превысила предварительно установленную величину (1992 г. – 101 млн. дол.).

Товар считается происходящим из данной страны, если он произведен в ней полностью либо подвергся достаточной обработке или переработке. Достаточной считается переработка, доля которой в стоимости товара не менее 35%. Стоимость материалов и полуфабрикатов, переработанных в странах, которые образуют со страной-экспортером таможенный союз или зону свободной торговли. Включается в данную величину.

Обязательным условием предоставления преференций является соблюдение правила прямой отгрузки (т.е. в документах, связанных с отгрузкой товара, США должны быть указаны в качестве страны назначения).

Перечень товаров и стран, подпадающих под режим ОСП, пересматривается ежегодно. Изменения обычно публикуются в июле-августе в официальном органе правительства США (Federal Register) и вступают в силу с 1 июля следующего года.

В США выпускается справочник, содержащий перечень товаров, на которые распространяется ОСП (этот справочник можно приобрести в посольстве Соединенных Штатов).

В Соединенные Штаты беспошлинно ввозятся товары, происходящие из:

- стран, входящие в Североамериканскую зону свободной торговли (НАФТА) – Канады и Мексики (переход к режиму свободной торговли начался 1 января 1994 г. и должен занять 10 лет; пошлины в торговле с Канадой будут отменены к 1998 г.);
- 24 государства Карибского бассейна;
- Андских государств (Боливии, Колумбии, Эквадора, Перу);
- Израиля.

На товары третьих стран этот режим не распространяется. Чтобы пользоваться преференциями в рамках НАФТА, товар должен в результате переработки в Канаде или Мексике перейти в иную тарифную позицию. Происхождение товара из остальных стран-бенефициаров (пользователей) преференций определяется на основе условий ОСП.

В таможенном тарифе США указаны все виды преференциальных ставок, за исключением применяемых в торговле с Мексикой. В примечаниях к тарифу приводится список пользователей ОСП и список исключений из режима ОСП.

Кроме таможенной пошлины при ввозе товара в США нужно заплатить:

- сбор за таможенное оформление – по ставке 0,17% от таможенной стоимости товара, но не менее 21 дол. И не более 400 дол.;
- портовый сбор – с товаров, разгрузка которых осуществляется в порту, - введен с 1 апреля 1987 г., ставка его с 1 января 1992 г. составляет 0,125% фактурной стоимости товара;
- при ввозе этилового спирта и смесей, содержащих этиловый спирт, используемый в качестве топлива, - дополнительную пошлину;
- при ввозе автотранспортных средств для перевозки транспортных товаров – дополнительную пошлину по ставке 25% от таможенной стоимости;
- при ввозе чая – сбор за исследование;
- при ввозе некоторых растений – сбор за разрешение в размере 70 дол.

Кроме того, импортируемые товары облагаются следующими косвенными налогами:

- нефть и некоторые химические продукты – налогом резервного фонда (superfund tax), который используется для рекультивации опустыненных территорий (для нефти ставка налога составляет 9,7 центов с 1 барреля);

- вино, пиво, спиртные напитки, табачные изделия федеральным акцизным налогом по специфической ставке.

С 1 января 1991 г. взимается налог с некоторых товаров, цены которых превышают следующий уровень: автомобили – 30 тыс. дол.; спортивные и прогулочные лодки – 100 тыс. дол.; самолеты (кроме используемых в производственных целях) – 250 тыс. дол.; изделия из драгоценных камней и часы – 10 тыс. дол.; изделия, целиком или частично сделанные из натурального меха, - 10 тыс. дол.

Кроме того, ввозимые автомобили облагаются следующими внутренними налогами: корпорационным налогом на экономию топлива, акцизным налогом на предметы роскоши, акцизным налогом на пользователей бензина.

Любой предприниматель, коммерческая ассоциация, профсоюз или группа рабочих имеют право подать жалобу на демпинг, т.е. продажу иностранного товара ниже справедливой цены. Управление международной торговли Министерства торговли проводит расследование, определяя, действительно ли цена товара занижена (под справедливой ценой понимается сумма издержек производства и нормальной прибыли, либо цена внутреннего рынка страны-экспортера или третьих стран), а также действительно ли демпинговый экспорт является причиной ущерба, который терпят производители США. Комиссия по международной торговле определяет, имеется ли в действительности ущерб или угроза ущерба американской промышленности.

Если предварительное расследование показывает факт наличия демпинга и ущерба от него, реализация ввезенного товара прекращается. От импортера требуют внести залог в размере исчисленной антидемпинговой пошлины. Величина пошлины равна разнице между ценой поставщика и справедливой ценой товара. После этого Комиссия по международной торговле рассылает импортерам и американским потребителям вопросники по реализации данного товара. Если проводимое ею окончательное расследование обнаруживает факт ущерба для национальной промышленности, она уведомляет об этом Министерство торговли. Министерство начисляет антидемпинговую пошлину в установленном размере. Величина пошлины пересматривается ежегодно.

Компенсационные пошлины вводятся в отношении товаров, экспорт которых субсидируется. Если страна-экспортер является участником Соглашения ГАТТ о субсидиях и компенсационных мерах, то для применения пошлин необходимо обосновать как наличие субсидий, так и факт нанесения ею ущерба американской промышленности. Если страна-экспортер не является участником соглашения, достаточно доказать факт субсидирования. Расследование и в этом случае ведет Министерство

торговли, величина ущерба определяется Комиссией по международной торговле.

Применяются также гибкие импортные сборы при ввозе сахара, патоки, кондитерских изделий с содержанием сахара, сиропов.

Автоматическому лицензированию подлежит импорт станков из Германии и Швейцарии. Устанавливается рекомендуемый уровень импорта на основе прогноза потребления станков в США. Кроме того, автоматическому лицензированию подлежит ввоз наркотических и психотропных средств в соответствии с Концепцией по борьбе с незаконным оборотом наркотиков и психотропных средств 1988 г.

Лицензирование импорта. В целях ограничения ввоза ряда товаров или поддержания их качества импорт таких товаров требует получение лицензий.

Алкогольные напитки могут ввозиться только на основе лицензий. Лицензии выдаются Бюро по алкогольным напиткам, табачным изделиям и огнестрельному оружию (Bureau of the Alcohol, Tobacco and Firearms) Казначейства США. В этом же ведомстве необходимо получить разрешение на ввоз огнестрельного оружия и взрывчатых веществ. Зарубежная сельскохозяйственная служба Министерства сельского хозяйства выдает разрешения на ввоз растений, фруктов и овощей, зерна, некоторых срезанных цветов, земли и продукции каменоломен, хлопка, вязовых бревен, выжимок сахарного тростника, кукурузы, метелок и соломы, некоторых изделий из риса, крупы, домашнего скота, животных субпродуктов, живых насекомых и их яиц, домашней птицы и насиженных яиц, птиц, перьев некоторых птиц, ветеринарных биологических продуктов и некоторых животных (живых и мертвых). Эти ограничения установлены в целях ветеринарного и фитосанитарного контроля.

Молоко и сливки могут импортироваться только на основании разрешений, которые выдает Управление по контролю за продуктами питания и медикаментами (Food and Drugs Administration, FDA) Министерства здравоохранения. При этом некоторые виды сухого молока, сыворотки и пахты, смешанных с другими ингредиентами, можно ввозить только расфасованными для розничной продажи.

Импорт природного газа лицензируется Министерством энергетики, чтобы обеспечить его соответствие общественным интересам.

Импорт ядерного оборудования и материалов лицензируется по соображениям как обороны, так и здравоохранения и охраны окружающей среды. Лицензии выдаются Комиссией по ядерному регулированию (Nuclear Regulatory Commission).

Лицензируется также импорт технического спирта, диких животных.

В США установлены квоты на импорт следующих товаров:

- сухого молока, сливок и сыворотки, масла и его заменителей, земляных орехов, кондитерских изделий с сахаром, какао и сдобных

изделий, содержащих сахар, какао, молоко и сливки, а также на свежее, концентрированное и сгущенное молоко и сливки, сыр из сыворотки, шоколад и содержащие шоколад изделия, мороженое, содержащие молоко и молочные продукты, корма для животных, хлопок.

Допускается также установление квот на импорт мяса в зависимости от роста импорта по сравнению с национальным производством текущего года и четырех предшествующих лет.

Кроме того, действует соглашение с ЕС об установлении двусторонних льгот на поставки некоторых товаров – конфет, шоколада в блоках по 4,5 кг и более, яблочного и грушевого сока, пива, белого неигристого вина.

Квотируется импорт веществ, разрушающих озоновый слой, из стран, подписавших Монреальский протокол 1987 г. Ввоз же их из стран, не подписавших данный протокол, запрещается.

Действуют и другие запреты на импорт. Фактически нельзя ввозить в США коммерческие суда, так как вся внутренняя торговля может по закону обслуживаться только судами, построенными в Соединенных Штатах. Установлена нулевая квота на ввоз смешанных сиропов и других изделий, содержащих свыше 65% сахара. С 1 января 1986 г. запрещается ввоз бензина, содержащего более 0,1 г свинца на галлон. Запрещен ввоз следующих асбестосодержащих изделий: рифленых листов, мягкого волокна, автоматических компонентов трансмиссии, наружного покрытия, прокладок для дисковых тормозов, а с августа 1996 г. нельзя ввозить также коммерческую бумагу, гофрированную бумагу и толстый картон с содержанием асбеста.

В целях защиты природы введено эмбарго на импорт из любых государств тунца, выловленного в водах Мексики, Венесуэлы и Вануату и продуктов из него. Запрещен импорт тунца, пойманного кошельковыми сетями в восточной тропической части Тихого океана, если лов велся не в соответствии с американскими стандартами.

Запрещается не соответствующих международным соглашениям ввоз белых медведей, слоновой кости, яиц, перьев и шкурок диких птиц (кроме как для научных целей и изготовления специфических изделий).

Запрещен любой импорт наркотиков, психотропных средств, не соответствующий конвенциям 1961 и 1971 г.г.

Кроме того, действует эмбарго на любой импорт из Камбоджи, Кубы, Ирака, Ирана, Судана (до осени 1996 г. в этот список входили также Сербия и Черногория).

В штате Калифорния с 1 апреля 1992 г. запрещен импорт бутылок вина и дистиллированного спирта со свинцовыми крышками.

Добровольные экспортные ограничения. Такие ограничения на экспорт автомобилей в США были установлены Японией в 1981 г. и

возобновляются каждый год. Республика Корея регламентирует свой экспорт в США видеомagniтофонов, телевизоров и микроволновых печей путем установления минимальных цен, а также ограничения поставок узлов. В соответствии с Международным соглашением о торговле текстильными товарами США и ряд государств мира заключили двусторонние соглашения об ограничениях торговли текстилем и одеждой. Соединенные Штаты установили 147 категорий текстиля для целей ограничения его импорта. Различные квоты и запреты отмечены в главах 98 и 99 тарифа.

Технические стандарты. При ввозе свежих помидоров, авокадо, манго, лимонов, апельсинов, грейпфрутов, зеленого перца, ирландского картофеля, огурцов, баклажанов, сушеного лука, грецких орехов, обработанных фиников, чернослива, винограда и сливок в консервных банках контролируется их соответствие стандартам сорта, величины, качества и зрелости, установленным службой аграрного рынка Министерства сельского хозяйства.

Эта же служба устанавливает стандарты для домашней птицы, яиц и яичных продуктов. При их ввозе из некоторых стран требуется иностранный сертификат о проверке.

За качеством ряда товаров следит Управление по контролю за продуктами питания и медикаментами. Эти продукты подлежат инспекции при поступлении на таможню. В их число входят: молоко, сливки, сыр, овощи, фрукты, напитки, домашняя птица, телевизоры, микроволновые печи, рентгеновское оборудование и другие радиоизлучающие продукты, лекарства, биологические продукты для потребления человека, медицинское оборудование.

Кроме того, для некоторых товаров требуется инспекция перед их выпуском. К ним относятся тропические фрукты, некоторые виды овощей, некоторые переработанные фрукты, семена, домашний скот, животные субпродукты, мясо и мясопродукты.

Управление по контролю за продуктами питания и медикаментами устанавливает стандарты радиоактивности для радиоизлучающих продуктов, стандарты для хирургических перчаток.

Федеральная комиссия по средствам связи (Federal Communications Commission) регулирует качество радиоприемников и телевизоров, радиопереговорных и других радиочастотных устройств.

Различные виды топлива должны соответствовать стандартом содержания веществ, опасных для окружающей среды. Для автотранспортных средств стандарты безопасности и загрязнения устанавливаются Министерством транспорта и Агентством по охране окружающей среды. Действуют также нормы по уровню шума мотоциклов.

Установлены лимиты на содержание свинца в фарфоре и керамической посуде для приготовления пищи – 3 микрограмма на 1 мл выщелоченного раствора для столовой посуды и 2 мкг для кухонной посуды.

Для электробытовых приборов, кипятильников, кондиционеров, разовых горелок соответствующим отделом Министерства энергетики определены стандарты преобразования энергии.

Комиссия по безопасности потребительских товаров (US Consumer Products Safety Commission) устанавливает стандарты горючести одежды, мебели и тканей для изготовления.

Требования к маркировке товаров. С 21 июня 1991 г. на всех ввозимых в США товарах должно быть проставлено на английском языке название страны происхождения. Кроме того, на продуктах питания обязательно указывается перечень компонентов.

От этих требований освобождаются сырье и материалы: изделия из сырых материалов; изделия, которые невозможно пометить или которые не могут быть помечены без повреждения; некоторые изделия в больших количествах (пуговицы, яйца, гвозди, овощи, кожи и т.д. – у них должен быть маркирован только контейнер). Железные и стальные трубы, кожи, инструменты и некоторые другие изделия могут быть помечены путем гравировки или другим несмываемым способом. Детальный список товаров, освобождаемых от маркировки, предоставляется таможенной службой.

С мая 1994 г. на этикетках продуктов питания должны указываться: количество калорий, содержание жира, количество насыщенных жиров, холестерина, натрия, углеводов, протеина и других веществ, содержащихся в продукте.

При ввозе пестицидов указываются нормы их применения, необходимое защитное оборудование, одежда для работы с ними, период, в течение которого нельзя входить на обработанную территорию. Любой ввозимый в США продукт, содержащий озоноразрушающие компоненты, должны обязательно иметь соответствующее указание на этикетке.

С мая 1994 г. стандартизирована потребительская упаковка для 150 видов продуктов питания.

Таможенное оформление. При ввозе товара в США необходимо предоставить таможене следующие документы: декларацию о ввозе или разрешение на немедленный ввоз; документ, удостоверяющий право на ввоз (лицензию и т.п.); счет-фактуру (инвойс); в случае необходимости – упаковочный лист; прочие документы, подтверждающие возможность допуска товара на рынок (сертификаты качества и т.д.). Кроме того, требуется поручительство резидента США об уплате пошлины (возможно, в форме взноса наличными).

Таможенный союз европейских стран

Европейское экономическое сообщество западных стран – Европейский Союз (ЕС) объединяет 15 стран: Германию, Францию, Италию, Бельгию, Люксембург, Нидерланды, Англию, Ирландию, Данию, Грецию, Португалию, Испанию, Австрию, Финляндию, Швецию.

Одним из первых и важнейших направлений интеграции было создание *таможенного союза*.

Сначала шесть стран - первоначальных членов ЕЭС (Бельгия, Италия, Люксембург, Нидерланды, Франция, ФРГ) упразднили количественные ограничения во взаимной торговле, а с 1 июля 1968 г. отменили друг для друга таможенные пошлины.

Одновременно был введен Единый таможенный тариф в торговле с третьими государствами. С 1 января 1993 г. полностью отменен таможенный контроль во взаимной торговле стран ЕС. Соответственно товар, оформляемый таможей любой из стран ЕС, выпускается ею не конкретно в эту страну, а на таможенную территорию всего Союза. Все требования к оформлению едины.

В Европейском Союзе таможенный тариф является одним из основных инструментов импортного регулирования. Наряду с национальными тарифами существуют таможенные тарифы в рамках национальных торгово-экономических объединений стран, а участники таких объединений устанавливают общий таможенный тариф в торговле с третьими странами.

Размеры ставок таможенных пошлин на конкретные товары установлены в зависимости от степени их обработки: если ввоз на территорию стран-участниц ЕС практически всех сырьевых товаров осуществляется беспошлинно или с небольшим обложением, то пошлины на полуфабрикаты заметно возрастают и достигают максимума в случае ввоза готовых изделий. Как правило, более высокие ставки пошлин предусмотрены для товаров, конкурирующих с продукцией западноевропейских фирм: к числу таких товаров относятся текстильные изделия, обувь, большое количество других товаров широкого потребления, в том числе продовольственных, химическая продукция, прокат черных металлов.

По методу обложения подавляющее большинство пошлин на промышленные товары являются адвалорными, только в редких случаях применяются специфические пошлины. При импорте аграрных товаров, подпадающих под действие единой сельскохозяйственной политики ЕС, взимается специальный компенсационный сбор, который в принципе составляет разницу между мировыми ценами и более высокими внутренними ценами ЕС на эти товары, или же таможенная пошлина в сочетании с таким сбором.

Действует единая система контроля за импортом. Запреты или ограничения на ввоз определенных товаров устанавливаются для всего рынка ЕС. Унифицированы требования контроля качества и безопасности ввозимых товаров.

В то же время полная унификация рынка ЕС все же не достигнута. В рамках Союза действует единый принцип налогообложения – взимание налога на добавленную стоимость (НДС). Однако ставки НДС в разных странах различны. С 1003 г. разрыв между ними уменьшен, но не ликвидирован. В связи с упразднением таможенного контроля внутри ЕС косвенные налоги, включая НДС, взимаются теперь с поставщика в стране-производителе. Однако товар, ввозимый в ЕС из третьих стран, по-прежнему облагается ими в соответствии с требованиями страны-импортера. В результате при ввозе, например, текстильной одежды в Германию ставка НДС составляет 15%, в Данию – 25%, а в Ирландию – 12,5%. Различны национальные списки подакцизных товаров и ставки акцизов.

В ЕС действует единая система лицензирования импорта. Разрешения на ввоз контролируемого товара на всю территорию ЕС выдаются соответствующими ведомствами национальных государств. Однако одновременно страны-члены ЕС сохраняют национальные системы лицензирования системы ввоза отдельных товаров как по соображениям качества (масличные семена во Францию), так и в порядке наблюдения за импортом из отдельных стран некоторых товаров (товары из Японии и Гонконга в Италию и страны Бенилюкса). Распределяются по отдельным государствам и квоты на ввоз в ЕС определенных товаров, установленные в целях борьбы с демпингом или как добровольные экспортные ограничения. Так, Россия согласилась ограничить в 1994 г. экспорт нитрата аммония в Великобританию пределом в 110 тыс. т. Сохраняющаяся в некоторых странах государственная монополия на ввоз отдельных товаров также нарушает единство рынка.

Если в отношении средств производства действуют единые европейские стандарты, установленные такими организациями, как Европейский комитет по стандартизации (СЕН) и другие, то по потребительским товарам практикуется взаимопризнание национальных стандартов.

В ЕС сегодня действуют единая таможенная система, единые важнейшие требования к ввозимым товарам и принцип их беспрепятственного перемещения в границах союза. Вместе с тем продолжают сохраняться определенные особенности импорта товаров в отдельные страны.

Знание режима торговли со странами ЕС особенно важно для украинского бизнеса, поскольку они являются крупнейшими торговыми

партнерами Украины: в совокупности на них приходится свыше 40% внешнеторгового оборота нашей страны.

Таможенно-тарифное регулирование в Японии

В Японии одним из основных средств регулирования импорта товаров также является таможенный тариф. В этой стране таможенная защита внутреннего рынка продолжает играть существенную роль.

Японский импортный таможенный тариф построен на основе ГС. Его номенклатура является девятизначной, но при определении пошлин используются только шесть знаков, остальные применяются в статистических целях.

В современном таможенном тарифе Японии ставки пошлин сгруппированы в четырех столбцах: общие ставки пошлин, ставки пошлин, зафиксированные в ГАТТ/ВТО, преференциальные ставки; временные ставки пошлин, вводимых на основании Закона о временных тарифных мерах. При определении ставки пошлины для таможенного обложения пользуются следующим правилом: сначала берется преференциальная ставка, а если она отсутствует, то последовательно анализируются ставки ГАТТ/ВТО, временная и общая ставки. Если ставка ГАТТ/ВТО превышает другие ставки, используется временная ставка, а в случае ее отсутствия – общая ставка. Для обеспечения выбора требуемой ставки пошлины в самом тарифе неиспользуемые ставки заключены в скобки.

В настоящее время большинство пошлин в таможенном тарифе Японии являются адвалорными. Специфическими пошлинами облагаются лишь некоторые товары, в частности, мясные продукты, руды и концентраты цветных металлов. В отдельных случаях таможенные власти по своему усмотрению могут взимать адвалорную или специфическую пошлину в зависимости от того, какая из них дает большую сумму сборов.

Особенностью таможенного тарифа Японии являются примечания, содержащие информацию о дополнительных мерах, регулирующих импорт конкретного товара (количественные ограничения, налоги и сборы, санитарные требования и т.п.).

Таможенные тарифы развивающихся стран

Таможенным тарифам принадлежит важная роль в регулировании импорта развивающихся стран. Средний уровень обложения пошлинами ввозимых в большинство из них товаров намного выше, чем в промышленно развитых государствах. Это связано прежде всего с необходимостью защиты молодых отраслей промышленности. Кроме того,

пошлины являются весьма существенным источником поступлений в государственный бюджет.

С точки зрения защиты национального рынка тарифными барьерами можно выделить три группы развивающихся стран.

Для первой характерны ставки таможенного обложения, не превышающие, как правило, 50%. И беспошлинный режим ввоза многих товаров. В эту группу входят ряд африканских и латиноамериканских государств, в том числе Ангола, Нигерия, Боливия, Чили и другие, а также отдельные государства Азиатско-Тихоокеанского региона – Сингапур, Филиппины, Тонга. К этой группе относятся и некоторые государства Персидского залива.

Ко второй группе относятся государства с более высокими ставками пошлин, варьирующимися в основном в размере 50-100%. К ним, в частности, относятся Алжир, Ливия, Танзания (Африка), Аргентина, Бразилия, Мексика, Иран, Индонезия, а также Южная Корея.

Третья группа развивающихся стран, где пошлины превышают (причем иногда существенно) 100%. К ней относятся Египет, Ботсвана, Марокко, Колумбия, Пакистан, Индия, Сирия, Таиланд, Турция. Особенно высокими ставками пошлин отличаются товары Египта, Эквадора, Пакистана.

Подавляющее большинство развивающихся стран осуществляет построение тарифов на основе Брюссельской товарной номенклатуры Совета таможенного сотрудничества, хотя до конца 90-х годов большинство государств предполагает осуществить переход на ГС. Различия в структуре тарифов отдельных развивающихся стран весьма ощутимы: наряду с одно-, двух- и трехколонными тарифами, составляющими большинство, ряд государств применяет тарифы с большим числом колонок (например, в тарифах Венесуэлы их насчитывается 7, Сенегала – 9. Мали – 17).

Наряду с пошлинами в таможенные тарифы многих развивающихся стран включаются фискальные сборы и разнообразные налоги. Кроме того, в тарифы часто включаются административные и внутренние налоги. В тарифах многих стран используются специфические пошлины (особенно часто – в Сингапуре, Таиланде. Индонезии).

Наряду с национальными тарифами действуют таможенно-тарифные объединения нескольких стран в форме таможенных союзов. Участники этих союзов, отменив пошлины во взаимной торговле, установили общий таможенный тариф в торговле с третьими странами. Примером таможенного союза, объединившего все участвующие страны в единую таможенную территорию с единым таможенным тарифом, является Европейское Сообщество.

Все более важную роль в регулировании внешнеэкономической деятельности приобретают мероприятия международных организаций,

членами которых являются развитые капиталистические и развивающиеся страны, в частности Всемирная торговая организация, Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) и Европейская экономическая комиссия ООН (ЕЭК). Их деятельность, отражая объективные потребности в расширении сотрудничества, несмотря на конкурентную борьбу, направлена на утверждение взаимоприемлемых принципов и правил экономического общения государств, на урегулирование между ними конфликтов при обмене, устранении барьеров на торговых путях, наконец, на унификацию и упрощение в общих интересах торговых процедур и документов.

10

Таможенное регулирование на международном уровне

Предпосылки создания ГАТТ/ВТО

Объективная потребность в международном регулировании торговли с помощью единых норм и правил начала ощущаться уже в 30-х годах, когда односторонние протекционистские действия национальных правительств резко сузили возможности мировой торговли.

Основу международной торговли в тот период составляли двусторонние торговые договоры. Их недостаток заключался в том, что они охватывали лишь узкий список товаров двусторонней торговли. Результаты же заключения двусторонних договоров оказывались неожиданными: от них выигрывали производители третьих стран, которые не предоставляли никаких уступок со своей стороны.

После второй мировой войны были предприняты попытки создания международной торговой организации, призванной обеспечить глобальную координацию торговой стратегии. Более всех в этом были заинтересованы США, на долю которых приходилось около 40% мировой торговли; они особенно страдали от нарушения нормальных внешнеторговых поставок.

Переговоры по созданию международной торговой организации в Гаване проходили в условиях острых разногласий между США и странами послевоенной Европы. Разногласия касались, в частности, количества голосов, предоставляемых странам-участницам. В противоположность европейскому подходу, предусматривавшему принцип «одна страна - один голос», США выступали за идею взвешенного голосования. Американцы считали, что количество голосов должно быть пропорционально доле страны в мировой торговле. Однако, США не удалось отстоять свою позицию, и Конгресс отказался ратифицировать заключенное в процессе переговоров соглашение.

По поводу одного из разделов соглашения о создании международной организации, посвященного вопросам тарифов, были проведены специальные переговоры в Женеве. Результатом их стало подписание временного соглашения по вопросам тарифов и торговли, получившего наименование ГАТТ. Вступив в силу с 1 января 1948 г., это соглашение как бы дополняло в таможенно - тарифной сфере работу другой организации в области валютно-финансового обеспечения внешней торговли - Международного валютного фонда (МВФ).

Основные принципы ГАТТ

Несмотря на сложность и определенную противоречивость статей, составляющих основу ГАТТ, все они базируются на ряде принципов.

Первым и главным является принцип взаимности торговых уступок, воплощенный в режиме наибольшего благоприятствования нации (РНБ).

В соответствии с этим режимом страны, заключившие между собой договор, автоматически предоставляют друг другу любые льготы и привилегии, распространяемые на третьи страны. Привилегии и льготы касаются величины таможенной защиты, т.е. ставок таможенных пошлин. Под любым преимуществом, привилегией, льготой подразумевается операция с таможенными средствами защиты.

На практике РНБ характеризуется следующим: путем двусторонних консультаций и переговоров страны договариваются о предоставлении таможенных уступок в торговле товарами. Как только соответствующее соглашение по данному вопросу заключено, оно немедленно распространяется на все другие страны; теперь действия стран строятся по принципу недискриминации, в соответствии с которым любая страна, участвующая в ГАТТ, не может быть поставлена в худшие условия.

В виду того, что до настоящего времени Украина не является членом ВТО, украинские экспортеры не пользуются всеми преимуществами, которые дает членство в ГАТТ/ВТО. Вместе с тем Украина имеет с подавляющим большинством государств соглашения о взаимном предоставлении РНБ в торговле.

Сущность РНБ заключается в том, что ликвидация или снижение таможенных тарифов является благом для всех участвующих сторон даже в том случае, если это сокращение производится в одностороннем порядке. На практике же такому одностороннему сокращению противодействуют лоббирующие в правительстве группировки, заинтересованные в сохранении протекционистских пошлин. Как показывают исследования, это воздействие тем более значительно, чем более монополизирована защищаемая отрасль промышленности. Поэтому разработанный на основе неоклассических доктрин и декларированный в ГАТТ принцип взаимности торговых уступок претворяется в жизнь со значительными изъятиями.

Так, в ГАТТ закреплены официальные допускаемые исключения из режима наибольшего благоприятствования. Важнейшие из них следующие:

разрешается продолжать использовать преференции, существовавшие на момент образования ГАТТ;

из сферы действия РНБ исключаются уступки в области таможенной политики, предоставленные при образовании таможенного союза или в рамках соглашений о приграничной торговле;

развивающиеся страны получают особые уступки в области внешней торговли в рамках общей системы преференций; особое место занимают таможенно-тарифные уступки наименее развитым странам.

Крупные страны в одностороннем порядке вводили определенные ограничения в сферу действия режима наибольшего благоприятствования. Особенно этим отличались США. «Развязывающая» оговорка давала американскому президенту право на ликвидацию льгот в тех случаях, когда возникали значительные сложности для национальной промышленности. Когда же удавалось связать увеличивающуюся долю в импорте иностранного товара с увеличением убытков национальной промышленности, правительство получало право на повышение пошлин и изъятие товара из режима наибольшего благоприятствования. В период «холодной войны» США не предоставляли торговых льгот социалистическим странам. США односторонне настаивали на применении принципа взаимности при снижении таможенных пошлин.

Если тарифы, хотя и с оговорками, допускаются в качестве средства регулирования внешней торговли, то количественные ограничения и квоты отвергаются. Исключения составляют случаи обеспечения равновесия платежных балансов и национальной безопасности. Если какая-либо страна и прибегает к количественным ограничениям, то они должны использоваться в не дискриминационной форме, т. е. в отношении всех стран-участниц, но не выборочно в отношении отдельных стран. Аналогичное запрещение ограничивает использование импортных квот.

Наконец, важным принципом ГАТТ является неприемлемость односторонних действий. Решения по защите национального рынка должны приниматься после многосторонних консультаций.

Следует заметить, что на практике страны-участницы неоднократно нарушали эти нормы, ставя национальные интересы выше международной договоренности.

Это касалось практики применения США обусловленных уступок (условного режима наибольшего благоприятствования), использования западноевропейскими странами прямых государственных субсидий в области сельского хозяйства, введения количественных ограничений на экспорт в страны социалистического лагеря.

Практическая деятельность ГАТТ/ВТО

По взаимной договоренности стран, подписавших текст Соглашения, был создан организационный механизм (секретариат), предназначенный для реализации в практике международной торговли основных принципов ГАТТ. Секретариат ГАТТ разместился в Женеве (Швейцария). Деятельность этого органа осуществлялась в рамках конференций-сессий. Как правило, сессии начинались со встреч высокопоставленных

чиновников, после которых проходили переговоры, получившие название раундов. Такие раунды состоялись в 1949, 1951, 1956, 1960-1961 гг. Особо следует выделить длившийся с 1973 по 1979 г. Токийский раунд и Уругвайский раунд, продолжавшийся с 1983 по 1994 г. Два последних раунда отличались расширением круга обсуждаемых вопросов и включением вопросов о нетарифных барьерах.

Основное значение в деятельности ГАТТ имеет задача ликвидации или сокращения таможенных пошлин. В 1945-1947 гг. средняя величина таможенных пошлин в развитых странах составляла 40-60%, а по некоторым товарам (например, химическим) достигала 70-90%. Постоянная активная работа по снижению таможенных барьеров позволила сократить их величину до 3-5% к концу 80-х годов.

Торговые барьеры ликвидировались динамично. На первых сессиях переговоры обычно велись между основными производителями и покупателями отдельных товаров и впоследствии к достигнутым соглашениям присоединились остальные государства. В последних двух раундах стороны перешли к переговорам по комплексным спискам, включавшим главные тарифные позиции.

Соглашение подготавливалось на базе специальных списков таким образом, что сумма недополученных от ликвидации пошлин средств какой-либо страны оказывалась равной сумме уменьшения платежей по пошлинам, сниженным на товары, экспортируемые данным государством.

Одновременно с уменьшением величины таможенных пошлин были достигнуты определенные успехи в унификации правил и условий их применения. Например, в качестве базы для расчета таможенной пошлины решено использовать цену накладной (фактуры) на товар. (Ранее США применяли внутренние цены, что приводило к завышению величины пошлин). Решения, касающиеся других нетарифных барьеров, оформлялись в виде специальных кодексов и соглашений, подписываемых отдельно.

Субсидии и антидемпинговые (компенсационные) пошлины представляли собой один из наиболее сложных пунктов переговоров.

Было предложено ввести прямой запрет на использование прямых экспортных субсидий. Однако по настоянию стран ЕС, широко использующих прямое датирование сельскохозяйственного экспорта, для этой группы товаров были сделаны значительные исключения.

Отношение стран-участниц к косвенным субсидиям заключалось в следующем. Производство зачастую субсидировалось не столько с целью расширения экспорта, сколько с целью поддержания занятости в экономически отсталых районах. Разработчики кодекса по практике субсидирования не смогли найти приемлемое обобщенное определение понятия «косвенные субсидии». Тем не менее, в кодексе признается тот факт, что они могут негативно воздействовать на экспорт. Кодекс

допускает введение компенсационных пошлин только в том случае, если импорт субсидированных товаров приводит к значительным материальным потерям в национальной промышленности. Ранее в США компенсационные пошлины можно было вводить по отношению к любому импортному товару, субсидируемому за рубежом.

Величина компенсационных сборов не должна превышать сумму выявленных субсидий. Эти сборы выполняют не карательную функцию, а скорее призваны обеспечить нормальные условия конкуренции. Особо оговорено положение о развивающихся странах, которые имеют право применять экспортное субсидирование, хотя и в ограниченных масштабах. Решение о введении компенсационных пошлин должно приниматься на специальном заседании ГАТТ по результатам специальных экспертных исследований.

В «Кодексе по техническим барьерам в торговле», принятом в ходе «Токио-раунда», поставлена задача устранения дискриминационного воздействия стандартов и технических барьеров в торговле, маркировке, сертификации и испытании товаров. Использование технических норм не должно препятствовать развитию торговли и должно достигаться прежде всего за счет применения к иностранным товарам тех же требований, что и к национальным.

Страны-участницы берут обязательство не применять особые стандарты по отношению к иностранным товарам, ориентировать по возможности результаты проводимых в странах испытаний на международные стандарты. Предложено было информировать другие государства о результатах изменений национальных стандартов и о готовящихся нововведениях, отличающихся от предшествующих.

Наиболее важным является соглашение об обмене информацией о предполагаемом введении новых стандартов, технических требований, систем сертификации.

В Соглашении о государственных заказах («Токио-раунд») при размещении их предусматривается применение правительством по отношению к иностранным производителям тех же норм, что и по отношению к национальным. Соглашение запрещает дискриминацию между поставщиками различных стран при размещении государственных заказов.

Новым моментом в деятельности ГАТТ стали переговоры по либерализации торговли услугами, начавшиеся на Уругвайском раунде. Значимость достижения соглашения по этой проблеме определялась тем, что в среднем на услуги приходится не менее 20% стоимости мировой торговли. В 1992 г., например, торговля услугами в США составила 118 млрд. экю, в странах ЕС - 70 млрд. и в Японии - 29 млрд. экю. Сюда входят такие услуги, как связь, программное обеспечение, ремонт и обслуживание ЭВМ, лизинг, юридическое, сбытовое и финансовое обслуживание.

Что касается развитых стран, то среди них не было единства, отдельные государства пытались отстаивать те сферы, где их позиции были особенно сильны. Например, против либерализации транспортных услуг, за которую выступали многие европейские страны, выступали США и Франция, судовладельцы которых находились под надежной защитой национального законодательства.

Стремлению США либерализовать рынок кинопродукции, используя мощь и влияние Голливуда, противостояла Франция, защищавшая специфику своего кинорынка.

Далеко не все вопросы решены и внутри самих развитых стран. Так, в области финансов, банковского дела, страхования и т. д. продвижение вперед затруднялось децентрализацией в США законов относительно отдельных видов услуг в отдельных штатах.

Однако во время переговоров по услугам США и Японии, выступавшим за максимальную либерализацию этой сферы, противостояли развивающиеся государства, которые видели угрозу своим интересам со стороны мощных конкурентов.

Оценивая деятельность ГАТТ, можно определить ее как претворение в жизнь программы нахождения компромисса между сторонниками идеального и реального подходов к проблеме регулирования международных экономических отношений.

К числу результатов деятельности ГАТТ следует отнести тот факт, что международная торговля развивалась более высокими темпами по сравнению с ростом мирового производства. Если в 1950 г. доля международной торговли товарами и услугами составляла 11% мирового производства, то в конце 80-х - начале 90-х годов она достигла 21%.

Этот успех сопровождался появлением ряда новых проблем, что было связано с ростом числа членов ГАТТ, расширением круга регулируемых вопросов. Увеличение членства ГАТТ затрудняло претворение в жизнь принципа взаимности уступок, поскольку становилось все труднее обеспечивать равенство получаемых льгот для более чем 90 участников. Малые страны, в том числе многие развивающиеся, неоднократно обвиняли ГАТТ в ориентации на удовлетворение интересов наиболее крупных государств, а также в том, что он не обеспечивает решение наиболее важных для них проблем экспорта минерального сырья и сельскохозяйственной продукции.

Кроме того, трудности в деятельности ГАТТ возникают в связи с расширением круга рассматриваемых вопросов и, прежде всего, включением в сферу регулирования нетарифных барьеров, которые начали оказывать возрастающее влияние на развитие международной торговли уже с середины 70-х годов.

Меры нетарифного протекционизма проконтролировать трудно и поэтому до сих пор нет надежных и достоверных оценок их влияния на

торговлю. Ориентировочные данные американских исследователей свидетельствуют о том, что доля импорта развитых стран, попадающих под нетарифные ограничения, увеличилась до 20% в начале 90-х годов. По результатам ряда исследований, отмена всех нетарифных ограничений дала бы возможность увеличить мировой экспорт почти на 200 млрд.долл. в год.

Подход к нетарифному регулированию заключается в принципе «прозрачности», т.е. в замене, по возможности, зачастую «невидимых» нетарифных барьеров на импортные квоты с последующим «замораживанием» тарифных ставок. Решения ГАТТ по вопросам регулирования нетарифных барьеров на практике ориентируют не столько на их ликвидацию, сколько на координацию использования отдельными государствами этих барьеров.

В декабре 1993 г. был подготовлен Итоговый документ Уругвайского раунда, включающий результаты всех предшествующих переговоров и предусматривающий создание на базе ГАТТ Всемирной торговой организации (ВТО). Комитет по торговым переговорам завершил работу Уругвайского раунда в Марракеше 15 апреля 1994 г. подписанием Заключительного акта и открытием для подписания Соглашения об образовании Всемирной торговой организации.

Достигнутые в последние годы договоренности существенно ограничили возможность произвольного применения и трактовки правил регулирования внешней торговли. В частности, к 2000 г. должны быть отменены добровольные ограничения импорта и экспорта. Срок действия мер против недобросовестной конкуренции ограничивается 5 годами. Правильность применения подобных мер контролируется органами ВТО.

К 2005 г. принципы ВТО должны быть распространены на международную торговлю текстилем и одеждой, которая пока регулируется Международным соглашением по текстилю. Соответственно предусматривается отмена экспортно-импортных квот, установленных этим соглашением.

Многие действовавшие ранее количественные ограничения импорта заменяются тарифными квотами, когда ввоз товара сверх установленного количества формально разрешается, но облагается пошлиной по крайне высокой ставке. В дальнейшем эти ставки предполагается постепенно понижать (такая мера чаще всего применяется к сельскохозяйственным продуктам).

ГАТТ/ВТО позволяет вводить ограничения на экспорт природных ресурсов, чтобы предотвратить их истощение, если при этом ограничивается и внутреннее потребление. Разрешается также количественное ограничение импорта в случае резкого нарушения равновесия платежного баланса.

На практике большую роль играют ограничения, вводимые по неэкономическим соображениям – в целях национальной безопасности, охраны окружающей среды и т.д.

Унификацией таможенных процедур занимается еще одна международная организация Совет таможенного сотрудничества (Всемирная таможенная организация). В рамках этой организации разработан ряд конвенций, устанавливающих единые правила внешнеэкономического регулирования. В частности, создана Гармонизированная система описания и кодирования товаров (ГС), которая с 1988 г. положена в основу классификации товаров в национальных таможенных тарифах.

Формирование таможенных пошлин с учетом требований ГАТТ/ВТО и других международных организаций.

Как уже было сказано выше, в регулировании международной торговли особую роль играют Всемирная торговая организация (ВТО), Международный валютный фонд (МВФ), Всемирная таможенная организация, а на европейском уровне – Европейский Союз. Уставы и правила этих организаций и соглашений рекомендуется соблюдать всем странам, участвующим в них. Статья XVI Устава ВТО предусматривает, что страны – участники ВТО должны обеспечивать соответствие своих законов, нормативных и административных актов его обязательствам, взятым по соглашению о присоединении к ВТО.

В основу деятельности ВТО, сменившего в 1995 г. ГАТТ, положены принципы свободной торговли и национального режима.

Целью деятельности ВТО является понижение торговых барьеров и облегчение обмена товарами и услугами между странами. Этим целям соответствует отстаиваемая ВТО политика постепенного снижения ввозных пошлин и постепенного устранения иных торговых барьеров.

Вместе с тем ВТО разрешает вводить защитные меры в тех случаях, когда иностранная конкуренция наносит существенный ущерб определенным отраслям национальной экономики.

В ВТО, МВФ и других международных организациях и соглашениях ведущую роль играют экономически развитые страны мира. Они несут основную часть расходов на их содержание. Опираясь на экономическую мощь и технологическое превосходство, они могут диктовать свою волю странам развивающимся, слаборазвитым и с переходной экономикой. Экономически развитые страны заинтересованы в либерализации внешнеэкономических связей, в ограничении регулирования ВЭД со стороны национальных правительств других стран. Их интересам

соответствует максимальная открытость национальных рынков других стран. Она облегчает экспансию фирм и корпораций развитых стран на рынки других стран, поскольку их экономика конкурентоспособна и, за некоторыми исключениями, не нуждается в защите со стороны государства от иностранной конкуренции. Открытость экономики стран облегчает доступ этим фирмам и корпорациям к естественным ресурсам других стран, обеспечивает им более выгодные условия для инвестирования своих капиталов в экономику других стран.

Экономически развитые страны являются инициаторами политики снижения ввозных пошлин, выступают за отмену экспортных пошлин, за ограничение и отмену государственного регулирования интернационализации инвестиционного процесса.

В ином положении оказываются страны развивающиеся, с переходной экономикой и слаборазвитые. Их экономика менее конкурентоспособна и нуждается в помощи и защите со стороны государства. Они защищают национальный рынок от иностранной конкуренции более высокими импортными пошлинами, оказывают помощь национальным товаропроизводителям в форме субсидий, льготных кредитов, налоговых льгот.

Снижение ввозных пошлин выгодно, как правило, развитым странам. Но оно может дать определенные выгоды и странам, развивающимся и с переходной экономикой, при условии роста эффективности и конкурентоспособности их экономики.

Оно не выгодно лишь для стран, экономика которых находится в состоянии кризиса, падения ее эффективности и конкурентоспособности. При снижении эффективности и конкурентоспособности национальной экономики для ее спасения государства вынуждены прибегать к протекционистским мерам: усиливать помощь национальным товаропроизводителям, защищать национальный рынок от иностранных товаров для предотвращения экономического краха.

Вступление Украины в ВТО может дать ей определенные выгоды, но вместе с тем создаст дополнительные проблемы. В результате присоединения к ВТО отпадут некоторые ограничения, сдерживающие развитие внешней торговли, что позволит расширить украинский экспорт и доступ украинских товаров на рынки других стран. Будут устранены некоторые меры дискриминации, применяемые к украинским товарам (например, антидемпинговые процессы, проводимые США против мариупольских металлургов).

Условием приема Украины в ВТО выдвигается снижение уровня ввозных пошлин по сравнению со сложившимся ныне уровнем до 8-9%. В условиях продолжающегося кризиса экономики и падения ее эффективности и конкурентоспособности Украина нуждается не в

механическом снижении уровня ввозимых пошлин, а в усилении мер по защите национальной экономики.

Вступление Украины в ВТО целесообразно на стадии подъема ее экономики, повышения ее эффективности и конкурентоспособности, когда дальнейшая либерализация ее ВЭС будет иметь прочную экономическую базу и может ускорить ее социально-экономическое развитие. Дальнейшая либерализация внешнеэкономических связей в связи с вступлением Украины в ВТО в период глубокого продолжающегося кризиса экономики может затруднить выход ее из кризисного состояния.

При присоединении Украины к ВТО необходимо обеспечить ей благоприятные стартовые условия, в первую очередь признания за ней статуса страны с переходной экономикой по примеру бывших социалистических стран Восточной Европы, что обеспечит ей продолжительное время – до 5-7 лет – для приспособления к условиям ВТО.

Благоприятные стартовые условия предполагают более высокий уровень ввозных пошлин до вступления в ВТО и расширение тарифной номенклатуры, что обеспечит Украине более выгодные условия ведения переговоров и возможность некоторых уступок с ее стороны без существенного ущерба для национальной экономики.

Прогрессивное развитие экономики Украины и рост ее конкурентоспособности обеспечат в будущем сравнительно безболезненное снижение импортных пошлин в соответствии с требованиями ВТО.

Серьезные угрозы продовольственной и технологической безопасности Украины, возникшие за годы радикальных экономических реформ в результате развала ее экономики и экспансии иностранных фирм на внутренний рынок Украины, дают ей основание для применения исключительных мер защиты ее экономики. Такими мерами могут быть более высокие пошлины на импортные товары, затрудняющие сбыт важных для страны аналогичных товаров отечественного производства, а также сочетание тарифных методов защиты с нетарифными: низких тарифов в пределах импортных квот и более высоких – на товары, завозимые сверх квот.

СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Митний кодекс України (із змінами і доповненнями станом на 1 жовтня 1998 р.). – Верховна Рада України, Парламентське видавництво, - 1998.
2. О внешнеэкономической деятельности: Закон Украины// Голос Украины. – 16 апреля 1991.
3. О государственной таможенной пошлине: Декрет Кабинета Министров Украины// Урядовий кур'єр. - №6. – 11 февраля 1993.
4. О Едином таможенном тарифе: Закон Украины// Ведомости Верховного Совета Украины. – 1992. - №19.
5. О квотировании и лицензировании экспорта товаров, работ, услуг: Декрет Кабинета Министров Украины// Рабочая газета. – 4 февраля 1993.
6. Про митну справу в Україні: Закон України// ВВР. – 1991, - № 44.
7. Азарян Е.М., Донец Л.И. Таможенный маркетинг. – Донецк: Юго-Восток, 1997. – 192 с.
8. Бабин Э.П. Основы внешнеэкономической политики. М.: Экономика, 1997.
9. Блинов Н.М., Съедин С.И. Таможенный менеджмент: Учебное пособие. М.: РИО РТА, 1996.
10. Борисов К.Г. Международное таможенное право. М.: Изд-во Российского ун-та дружбы народов, 1997.
11. Бутенко Е.А. Основные таможенные термины. Русско-английский толковый мини-словарь. М.: РИО РТА, 1997.
12. Внешнеэкономическая деятельность предприятия. Сборник научных трудов// Под общей ред. Ю.В.Макогона. Донецк: КП “Регион”, 1998.
13. Графова Л.Л. Русско-английский толковый словарь основных таможенных терминов (по материалам ВТО) / Научн. ред. Л.А.Лозбенко. М.: РИО РТА, 1996.
14. Дюмулен И.И. Всемирная торговая организация. М.: Торгово-промышленная палата РФ, 1997.
15. Ершов А.Д. Определение страны происхождения товара: Учеб.-метод. пособибе / СПб. филиал РТА; Под общ. ред. С.П.Удовенко, В.А.Костина. СПб., 1996.
16. Краткий таможенный словарь / Под общ. ред. Н.М.Блинова. М.: РИО РТА, 1994.
17. Кузнецова Н.В. Регулирование внешнеэкономической деятельности в Украине (практическое пособие).- К.: СПЛАЙН, 1998.- 220 с.

18. Макогон Ю.В., Ламачинская М.А., Яценко А.Б. Внешнеэкономические операции в Украине. Учебный практикум. – Донецк: ДонГУ, 1998. – 116 с.
19. Международная конвенция о Гармонизированной системе описания и кодирования товаров: Словарь-справочник. Т.9. СПб, 1994.
20. Основы таможенного дела: Учебник / Под. общ. ред. В.Г.Драганова. М.: “Экономика”, 1998.
21. Пресняков В.Ю. Современная зарубежная практика регулирования внешней торговли: таможенный аспект: Учебное пособие. М.: РИО РТА, 1996. – 100 с.
22. Проблемы теории и практики таможенного дела: Сб. научн. трудов: В 2-х частях. Ч. 1 / Под научн. ред. Н.М.Блинова. М.: РИО РТА, 1997.
23. Семьянинов А.Г., Крашенинников В.М., Наумов В.В. Налоги и таможенные платежи: Учеб. пособие. М.: РИО РТА, 1995.
24. Таможенно-тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности в Украине. 1996. Сборник нормативных документов. Составители: И.П.Рамусь, С.Н.Кульбачная. – К.: Издательство «Блиц-Информ», 1996. – 336 с.
25. Теория, методология и практика таможенного дела: Сб науч. трудов. В 2-х ч. / Под науч. ред. Н.М.Блинова. М.: РИО РТА, 1996.
26. Терещенко С., Наumenко В. Основи митного законодавства в Україні: Теорія та практика: Навч.посіб. для студентів вищ. та серед. навч.закл. – К.: АТ «Август», 1999. – 296 с.
27. Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности Содружества Независимых Государств (ТН ВЭД СНГ). 2-е изд. М.: ГТК РФ, 1996.
28. Толковый словарь международных таможенных терминов. Рабочий документ СТС, 1992.
29. Фомичев В.И. Международная торговля: Учебник. М.: Инфра-М, 1998.
30. Чмель Г.П. Малая таможенная энциклопедия / Под ред. В.Г.Драганова. М.: АОЗТ “Центр экономики и маркетинга”, АОЗТ “Терминал А.Г.”, 1997.
31. Шреплер Х.-А. Международные экономические организации: Справочник. М.: Международные отношения, 1998.
32. Экономика таможенного дела: Учебн.-метод. пособие. М.: РИО РТА, 1997
33. Экономическая статистика: Учеб. пособие для вузов / Под ред. Ю.Н.Иванова. М.: ИНФРА-М, 1998.