

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

С. В. Галько, кандидат технічних наук,
науковий співробітник відділу моніторингу
наукових розробок у сфері забезпечення
митної справи Державного
науково-дослідного інституту митної справи

ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМНИХ АСПЕКТІВ МІЖНАРОДНИХ УГОД ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ І КОНТРОЛЮ МИТНОЇ ВАРТОСТІ ІМПОРТНИХ ТОВАРІВ

У статті висвітлено результати досліджень міжнародних угод щодо визначення і контролю митної вартості імпортованих товарів. Основну увагу приділено фундаментальним угодам: Генеральній угоді з тарифів і торгівлі та Угоді про застосування ст. VII ГАТТ (1994 р.) Уперше виявлено проблемні аспекти міжнародних угод щодо визначення і контролю митної вартості імпортованих товарів, які не врегульовані даними міжнародними угодами, норми яких потребують утілення в національному законодавстві.

В статье освещены результаты исследований международных соглашений по определению и контролю таможенной стоимости импортных товаров. Основное внимание обращено на фундаментальные соглашения по тарифам и торговле и Соглашению о применении ст. VII ГАТТ (1994 г.). Впервые выявлены проблемные аспекты международных соглашений об определении и контроле таможенной стоимости импортных товаров, которые не урегулированы данными международными соглашениями, но нормы которых требуют воплощения в национальном законодательстве.

In the article results of researches of the international agreements on determination and control the customs value of imported goods are presented. The basic attention is turned on the fundamental agreements such as General Agreement of Tariffs and Trade and Agreement on Implementation of Article VII of the GATT 1994. It is defined firstly the problem aspects of the international agreements, which are still not regulated by these international agreements, and should be implemented into national legislation.

Ключові слова. Митна оцінка, митна вартість, Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ), Угода про застосування ст. VII ГАТТ 1994 р.

Вступ. Одним із основних напрямів реалізації Стратегії розвитку митної служби України на 2010–2015 рр. є економіко-регуляторний напрям, до якого входять такі основні завдання: забезпечення контролю за правильністю визначення митної вартості товарів відповідно до міжнародних стандартів та правил, вимог міжнародних угод, учасницею яких є Україна, підтримка відповідності законодавства України з питань визначення митної вартості таким стандартам і правилам.

Постійне оновлення нормативної бази України щодо визначення і контролю митної вартості товарів свідчить про наявність проблем, пов'язаних з визначенням митної вартості товарів та про незавершеність етапу формування норм національного законодавства з цього питання і приведення їх у відповідність зі світовою практикою.

© С. С. Терещенко, С. В. Галько, 2010

Законодавство України з питань визначення й контролю митної вартості має відповідати вимогам міжнародних угод, до яких приєдналася наша держава, тому аналіз положень таких угод убачається нам досить актуальним.

Фундаментальними угодами, що регулюють роботу міжнародної системи оцінювання товарів для митних цілей у міжнародній торгівлі, нині виступають Генеральна угода з тарифів і торгівлі 1947 р., зокрема ст. VII даної Угоди, та її логічне продовження – Угода про застосування ст. VII ГАТТ (1994 р.).

Аналіз наукових публікацій вітчизняних дослідників проблем світової торгівлі С. Г. Осики, В. Т. Пятницького, А. С. Осики [1], О. М. Азарова [2], О. О. Мережко і М. І. Неліпа [3], О. О. Покрещука [4] та інших [5–10] дає підставу стверджувати, що поза увагою зазначених науковців лишилися положення угод, які мають неоднозначності трактування та, ймовірно, мають бути врегульовані національними нормативно-правовими актами.

У міжнародній торгівлі проблемами застосування міжнародних угод можуть виступати ті їх норми та положення, що віддані на розсуд національного законодавства й повинні регулюватися в національному полі кожної окремої країни.

Постановка завдання. Мета дослідження – виявлення проблемних аспектів міжнародних угод щодо визначення і контролю митної вартості імпортованих товарів, зокрема тих питань, що не врегульовані даними міжнародними угодами, але норми яких потребують утілення в національному законодавстві.

Результати дослідження. Аналіз норм ст. VII ГАТТ 1947 р. дозволяє стверджувати, що її положення “Оцінка товарів для митних цілей” не надають уніфікованих правил щодо митної оцінки товарів, не визначають умов їх застосування, а містять лише принципи й постулати здійснення оцінки товарів для митних цілей, що мають утілюватися в національному законодавстві країн – підписантів Генеральної угоди з тарифів і торгівлі [11].

Принципи ст. VII ГАТТ 1947 р. реалізовано в Угоді про застосування ст. VII ГАТТ 1994 р. (далі – Угода VII), положенням якої автори приділили подальшу увагу.

Проблемні аспекти Угоди VII структуровано за методами визначення митної вартості та подано схематично на рис. 1. Розглянемо детальніше проблемні аспекти щодо застосування норм Угоди VII за методами визначення митної вартості.

Метод 1 – визначення митної вартості за контрактною вартістю скоригованою.

В Угоді VII акцентується на тому, що митна вартість імпортованих товарів має базуватися на контрактній вартості з певним коригуванням (ст. 1 Угоди VII), якщо ж вона не може бути визначена, то передбачається використання п’ятих інших методів митної оцінки товарів, що повинні застосовуватися в певному порядку.

У загальному вступному коментарі Угоди VII наголошується, що базою для митної вартості слугує контрактна вартість і це є наміром міжнародної спільноти запобігти використанню довільних або надуманих митних вартостей. Разом з тим проблемним аспектом залишається неприйнятність обчисленого числового значення митної вартості за положеннями ст. 1 Угоди VII як бази оподаткування товарів, відповідно до якої має прийматися рішення про застосування подальших методів визначення митної вартості.

Аналіз засобів установлення прийнятності контрактної вартості імпортованих товарів, у разі пов’язаності продавця та покупця, дозволив виділити такі невизначеності положень Угоди VII:

- відсутні тлумачення “обставин навколо продажу” та показники або критерії цих обставин, що мають прийматися митними адміністраціями різних країн;
- відсутні одиниці виміру “сумнівів стосовно прийнятності ціни” (фактори, показники), які спонукають митні адміністрації до вивчення вже згаданих “обставин навколо продажу”;
- не наведено ознак (показників, факторів) здійснення торговельної операції та/або торговельних відносин у цілому, за якими митні адміністрації повинні їх вивчати та, в подальшому, приймати рішення щодо прийнятності чи неприйнятності ціни імпортованого товару;

• не враховано випадки можливого порушення прав інтелектуальної власності експортера під час прийняття рішення митною адміністрацією щодо запиту додаткової інформації в імпортера, в тому числі відомостей, які є комерційною або технологічною таємницею експортера.

Таким чином, можна зробити припущення, що згадані норми Угоди VII надають право розв'язувати проблемні питання і невизначеності Угоди VII на рівні національних митних адміністрацій. Разом із тим це може спонукати до прийняття суто суб'єктивних рішень національними митними адміністраціями, що не сприятиме міжнародній уніфікації правил митної оцінки імпортованих товарів та, відповідно, здійсненню зовнішньоторговельних операцій. Тому врегулювання даних проблемних питань має здійснюватись на законодавчому рівні в національному полі, що дозволить уникнути суб'єктивізму та усунути підстави для формування корупційних діянь у сфері зовнішньої торгівлі.

Крім того, аналіз положень Угоди VII щодо можливості імпортера під час продажу між пов'язаними між собою особами "продемонструвати" наближеність контрактної вартості до однієї з вартостей, обраної як еталонної ("тестувальної"), свідчить про відсутність рекомендацій щодо можливого методу чи методів, які можуть застосовуватись імпортером для такої демонстрації. Також у положеннях Угоди VII не визначено, що може бути "тестувальною" вартістю та немає критеріїв, які дають змогу зарахувати вартість імпортованих товарів до "тестувальної". Відповідно до викладеного можна зробити припущення, що питання "демонстрації" наближеності контрактної вартості мають також вирішуватись у національному полі для кожного окремого випадку.

Проблемним аспектом Угоди VII убачається додавання роялті й ліцензійних платежів (п. 1 (с) ст. 8 Угоди VII) до ціни, фактично сплаченої або такої, що підлягає сплаті за імпортовані товари під час визначення митної вартості, оскільки не враховано, що на момент визначення митної вартості товарів часто невідомо, коли і за якою ціною товар буде реалізовано, та, відповідно, завчасно неможливо точно визначити суму роялті й ліцензійних платежів, яку необхідно включати до митної вартості. Відсутня в положеннях Угоди VII процедура розрахунку роялті та ліцензійних платежів, пов'язаних із товарами, що оцінюються, ймовірно, віддана на відкуп національному законодавству країн – членів Угоди VII.

Для усунення непорозумінь та спорів щодо включення роялті й ліцензійних платежів під час визначення митної вартості згідно з положеннями ст. 1 Угоди VII необхідно визначити сутність і поняття "роялті" й "ліцензійні платежі" у зовнішньоторговельних операціях, крім того, законодавчо закріпити в національному полі правила (методики) розрахунку та включити суму роялті й ліцензійних платежів до ціни, яка фактично сплачена або підлягає сплаті за імпортовані товари.

Одна з умов неможливості застосування першого й основного методу визначення митної вартості міститься в положеннях параграфа 3 приміток до ст. 8 Додатка 1 Угоди VII, де стверджується: "якщо не існує об'єктивних даних і таких, що піддаються обчисленню, стосовно додатків, які вимагається робити згідно з положеннями Статті 8, то контрактна вартість не може бути визначена відповідно до положень Статті 1". Разом із тим ознак (характеристик) об'єктивних даних і таких, що піддаються обчисленню, в Угоді VII не наведено, що призводить до неоднозначності трактувань цього положення як митними адміністраціями, так і суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності. Тому ймовірно проблема підтвердження об'єктивності даних та можливості їх обрахунку має розв'язуватись в національному полі країн – підписантів Угоди VII шляхом нормативного обґрунтування понять "об'єктивні дані" і "дані, що піддаються обчисленню".

Метод 2 і 3 – визначення митної вартості за контрактною вартістю ідентичних та, відповідно, подібних товарів. Оскільки проблемні аспекти для даних методів майже однакові, їх висвітлення подається у даному тексті і на рис. 1 разом.



Рис. 1. Схематичне відображення проблемних аспектів Угоди VII

В Угоді VII не подано визначень ключових ознак ідентичних та подібних товарів, таких як “фізичні характеристики”, “характеристики”, “якість”, “репутація”, а також не регламентовано порядок застосування цих ознак. Зокрема, з положень Угоди VII не зрозуміло, чи застосовувати дані ознаки товару всі разом або ж робити висновки лише за декількома ознаками, що дає підстави для вільного трактування цих понять митними адміністраціями країн – учасниць Угоди VII, а також національними учасниками зовнішньоекономічної діяльності.

Крім того, немає міжнародних уніфікованих методів (порядків, правил) визначення “фізичних характеристик” або “характеристик”, які мають братись до уваги, та показників оцінки “якості” й “репутації” оцінюваних імпортованих товарів.

При визначенні “репутації” товару не зазначено, на якому ринку збуту чи споживання вона має визначатись і який вид економічної діяльності у сфері товарообігу має використовуватись (оптова чи роздрібна торгівля (купівля – продаж). Відсутність відповідей на такі основні питання, а також відсутність одиниці виміру категорії “репутація” створюють у національному полі країн – учасниць Угоди VII умови для проявів суб’єктивізму, нерівні умови конкуренції товарам іноземного та вітчизняного походження на ринку країни імпорту. Отже, такий стан унеможливує процедури порівняння вартісних показників товарів, які розглядаються як ідентичні або подібні товари.

Крім того, пошук для здійснення порівняння продаж ідентичних товарів має невизначеності, зокрема невідоме тлумачення словосполучення “комерційний рівень”, який не ототожнюється з кількісними показниками товарів. Можна припустити, що дане словосполучення тісно пов’язано з умовами поставки (правила “Інкотермс”), де кожній із тринадцяти умов поставки надається відповідне тлумачення, у тому числі й стосовно платежів, пов’язаних з переміщенням товарів від продавця до покупця. За результатами дослідження норм Генеральної угоди з тарифів і торгівлі, Угоди VII та додатків до неї, неможливо однозначно визначити зміст словосполучення “комерційний рівень” та ступінь його впливу на складові митної вартості товарів. Нормами Угоди VII не дається за цим проблемним питанням зрозумілих пояснень, а посилання на необхідність проведення процедур коригування вартості з урахуванням “факторів комерційного рівня” тільки посилює невизначеність практичного застосування різних “комерційних рівнів” ідентичних товарів, оскільки запроваджується додатковий невизначений показник рівня “фактор”.

Проблемним під час процедур визначення митної вартості товарів також убачається практичне застосування норми Угоди VII, якою дозволяється для порівняння (п. 2 (е) ст. 15) використовувати товари, виготовлені іншою особою (виробником). При цьому інша особа (виробник), відповідно до п. 2 (d) ст. 15 Угоди VII, має бути резидентом тієї ж країни, що й виробник товарів, які оцінюються. Разом із тим обсяги виробництва в різних виробників можуть мати відмінності. Під час виготовлення аналогічних чи подібних товарів можуть бути суттєві технологічні особливості, собівартість одиниці товару може бути різною тощо. Дані фактори виготовлення товарів різних виробників так чи інакше впливатимуть на вартість одиниці товару, що має враховуватись відповідним чином, проте Угодою VII таких рекомендацій не надається. До того ж слід наголосити на проблемі отримання в країні імпорту достовірної інформації щодо ціноутворення на різних підприємствах країни експорту.

Таким чином, аналізуючи норми Угоди VII у контексті визначення митної вартості товарів, на підставі норм ст. 2 та 3 Угоди VII щодо здійснення коригування вартісних показників залежно від кількості (кількісних факторів) товарів, можна також зазначити відсутність методики (правил, порядків), застосування якої дозволяє практично коригувати вартість імпортованих товарів на підставі вартості ідентичних і подібних товарів. Крім того, ознаки (характеристики, показники тощо) товарів, що мають досліджуватись й надавати можливість співвідносити товари як аналогічні або подібні, не мають чітко визначених одиниць виміру, що у свою чергу закладає ризики суб’єктивного визначення таких ознак з боку митних адміністрацій та суб’єктів зовнішньоекономічної діяльності.

Метод 4 – визначення митної вартості за ціною одиниці товарів, за якою імпортовані товари або ідентичні чи подібні імпортовані товари продаються в найбільшій сукупній кількості в той час або приблизно в той час незалежному покупцеві з певними вартісними відрахуваннями.

Аналізуючи вартісні складові процедури купівлі – продажу товарів, що відраховуються від ціни одиниці товару (ст. 5 Угоди VII), виявлено окремі невизначеності, які не дозволяють однозначно тлумачити дане правило митної оцінки імпортованих товарів митними адміністраціями різних країн.

По-перше, сенс невизначеності закладено запровадженням “нового” підходу до класифікації товарів, що є предметом зовнішньої торгівлі. Відомо, що кожна національна класифікація товарів (для потреб оподаткування) базується на Гармонізованій системі опису та кодування товарів, яка не надає тлумачень щодо “товарів того ж класу або виду” (ст. 5, п. 1 (а) (i), при цьому це твердження стосується також словосполучення “найвужча група або спектр імпортованих товарів того ж класу або виду” (п. 9 Приміток до ст. 5 Додатка 1). Таким чином, нормами базової міжнародної угоди закладено певну невизначеність щодо можливостей класифікації товарів загальноновизначеними методами і правилами, що, у свою чергу, сприяє запровадженню суб’єктивних правил національними митними адміністраціями.

По-друге, у ст. 5 (п. 1 (а) (iii)) є посилання на відрахування коштів та витрат, про які згадується в параграфі 2 ст. 8, однак тут же зроблено застереження – “де це доречно...”. Разом з тим роз’яснення щодо варіантів “доречності” не наведено. Це дозволяє припустити, що випадки “доречності” стосуються виключно національних норм та правил країн імпорту товарів.

Крім того, положення ст. 5 містять деяку суперечливість, що стосується відрахування витрат. На перший погляд, положення п. 1 (а) (ii) та п. 1 (а) (iii) ст. 5 дублюють одне одного, якби там не було обставини місця здійснення цих витрат. У п. 1 (а) (ii) ст. 5 вказується, що від ціни одиниці товару відраховуються звичайні витрати на транспорт, страхування і пов’язані із цим витрати *у країні імпорту*, а в положеннях ст. 8, на яку є посилання в п. 1 (а) (iii) ст. 5, йдеться про витрати, здійснені *до кордону і після кордону країни ввезення*. Можливо, в п. 2 ст. 8 Угоди VII була спроба зробити посилання на різні умови поставки товарів, однак така суперечливість потребує врегулювання і роз’яснення практичного застосування даної процедури відрахування.

Підсумовуючи викладене, вкотре доцільно акцентувати увагу на наявність “білих” плям у нормах даної міжнародної угоди. Можна припустити, що проблемні питання класифікації імпортованих товарів для митної оцінки мають бути здійснені виключно в національному законодавчому полі. Проте існування іншої версії класифікації товарів для митної оцінки, відмінної від Гармонізованої системи опису та кодування товарів, створюватиме передумови для руйнування уніфікації загальносвітових принципів тарифного регулювання, що, у свою чергу, є підґрунтям для створення штучних бар’єрів для товарів іноземного походження у країні імпорту.

Метод 5 – визначення митної вартості, застосовуючи обчислену вартість.

Норми ст. 6 Угоди VII, за якими митна вартість ґрунтується на обчисленій вартості, на відміну від норм інших статей Угоди VII, дають пряме посилання на норми національного законодавства країн-членів, якими мають визначитися вартісні показники витрат, відповідно до норм п. 2 ст. 8, необхідні для визначення митної вартості імпортованих товарів даним методом. Можна зробити припущення стосовно того, що розробники положень Угоди VII не досягли одностайної згоди щодо певної частини вартості транспортування, витрат на страхування, завантажувально-розвантажувальні роботи та обробку імпортованих товарів, яка пов’язана з транспортуванням, щодо яких нормами національного законодавства пропонується визначитися із зарахуванням до митної вартості або для вилучення з неї (цілком або частково) зазначених вартісних показників.

Крім того, примітками до ст. 6 (Додаток 1 Угоди VII) знову робиться посилання на товари “того ж класу або виду” (рис. 1), чим вноситься невизначеність до загальноновизначених

принципів та правил класифікації товарів у контексті здійснення процедур визначення митної вартості імпортованих товарів.

Метод 6 – визначення митної вартості на підставі даних, наявних у країні імпорту.

Міжнародні правила щодо визначення митної вартості імпортованих товарів, у разі неможливості її “визначення” на підставі положень ст. 1–6 (перші п’ять методів визначення) Угоди VII, викладено у ст. 7 (шостий метод) даної угоди. Відповідно до норм цієї статті Угоди VII, визначення митної вартості імпортованих товарів має здійснюватись із використанням розумних засобів, сумісних з принципами та загальними положеннями даної Угоди VII і ст. VII ГАТТ 1994 р. та на підставі даних, наявних у країні імпорту.

Аналізуючи таке концептуальне положення щодо застосування шостого методу визначення митної вартості імпортованих товарів, зауважимо: визначити числове значення митної вартості імпортованих товарів, особливо першим методом на підставі контрактної вартості імпортованих товарів, можна завжди. Проте, ймовірно, йтиметься про чітко визначені критерії неприйнятності числового значення митної вартості імпортованих товарів, визначеного одним із п’яти послідовних методів, оскільки факторів, показників чи методів, спрямованих на формування рішення щодо неприйнятності такого числового значення митної вартості імпортованих товарів, у нормах Угоди VII не наводиться (на нашу думку, саме відсутність чітко визначених критеріїв неприйнятності є проблемним аспектом усіх методів визначення митної вартості, висвітлених в Угоді VII (рис. 1). Підтвердженням такої тези є положення п. 2 Примітки до ст. 7 (Додаток 1), де зазначено: “методи оцінювання, які мають використовуватися згідно зі ст. 7, повинні бути методами, викладеними в ст. від 1 до 6 ...”.

Слід зазначити, що положення приміток наголошують: “митні вартості, визначені згідно з положеннями ст. 7, повинні щонайбільшою мірою ґрунтуватися на раніше визначених митних вартостях” (п. 1 приміток до ст. 7 Додатка I Угоди VII). Аналіз даного положення стосовно “ґрунтування” на раніше визначених вартостях у контексті положень усієї Угоди VII дозволяє дійти висновку щодо декларативності такої норми. Підтвердження цього – відсутність рекомендацій, правил чи методик, які дозволять узяти за основу раніше визначені митні вартості. Окрім того, за аналогією з методами визначення митної вартості ідентичних та подібних товарів слід зазначити про відсутність характеристик (ознак, показників) товарів, які можуть слугувати підставою для обґрунтування митної вартості імпортованих товарів, що оцінюються, даним методом.

На жаль, аналіз положень Угоди VII щодо застосування методу, визначеного ст. 7 даної міжнародної угоди, не дозволяє дійти чіткого порозуміння можливості його практичного застосування, як у визначенні числового значення митної вартості імпортованих товарів, так і в здійсненні контролю її числового значення з боку митних адміністрацій.

За результатами даного дослідження можна зробити припущення щодо відсутності у ст. VII принципів, які б визначали умови переходу від першого методу визначення митної вартості товарів (неможливість визначити числове значення) до наступних. Дана теза не знайшла свого тлумачення серед норм і правил, що деталізовані у статтях Угоди VII.

Висновки. Уперше за допомогою досліджень фундаментальних угод, що регулюють роботу міжнародної системи оцінювання товарів для митних цілей, у міжнародній торгівлі виявлено низку проблемних аспектів цих міжнародних угод і згруповано їх за методами визначення митної вартості. Під час аналізу проблемних аспектів зосереджено увагу на Угоді про застосування ст. VII ГАТТ 1994 р. як такій, що містить правила визначення митної вартості.

Дослідженнями методу визначення митної вартості за контрактною скоригованою вартістю виявлено невизначеності Угоди VII, що стосуються засобів установлення прийнятності контрактної вартості імпортованих товарів.

Наголошено на відсутності тлумачень “обставин навколо продажу” й показників цих обставин, одиниць виміру “сумнівів стосовно прийнятності ціни” (їх факторів, показників),

ознак здійснення торговельної операції та/або торговельних відносин у цілому та неврахуванні випадків можливого порушення прав інтелектуальної власності експортера під час запиту додаткової інформації в імпортера.

Виявлено відсутність рекомендацій щодо методу чи методів, які можуть застосовуватись імпортером для “демонстрації” наближеності контрактної вартості до еталонної/ (“тестувальної”), акцентовано увагу невизначеності поняття “тестувальна вартість”.

Установлено необхідність законодавчого закріплення в національному полі понять “роялті”, “ліцензійні платежі” у ході зовнішньоторговельних операцій та правил (методик) розрахунку і зарахування сум роялті й ліцензійних платежів до ціни, яка фактично сплачена або підлягає сплаті за імпортні товари.

Проблемним аспектом положень Угоди VII визнано ненаведення ознак (характеристик) об’єктивних даних і таких, що піддаються обчисленню.

Аналіз методів визначення митної вартості за контрактною вартістю ідентичних та подібних товарів дозволив виявити відсутність чітко визначених одиниць виміру ознак товарів, які мають досліджуватись і давати можливість співвідносити товари як аналогічні чи подібні, та брак методики практичного коригування вартості імпортованих товарів на підставі ідентичних та подібних товарів.

До проблемних аспектів положень Угоди VII, що стосуються четвертого методу визначення митної вартості (за ціною одиниці товарів із певними вартісними відрахуваннями), належать суперечливість щодо відрахування витрат (не визначено, де мають бути понесені витрати (до якого місця), які повинні відраховуватися) та запровадження “нового” підходу до класифікації товарів шляхом уведення словосполучень “товари того ж класу або виду”, що провокує невизначеності щодо класифікації товарів загальноновизначеними методами та правилами і сприяє запровадженню суб’єктивних правил національними митними адміністраціями.

Дослідженнями методу визначення митної вартості, що ґрунтується на обчисленні вартості, встановлено пряме посилання на норми національного законодавства країн – членів Угоди VII, що стосується визначення вартісних показників витрат, причому саме в національній законодавчій базі має бути визначення, чи включати до митної вартості або виключати з неї (цілком або частково) згадані вартісні показники.

Аналіз останнього методу визначення митної вартості з використанням розумних засобів та на основі даних, наявних у країні імпорту, дозволив дійти висновку про відсутність чіткої регламентації практичного застосування даного методу під час визначення числового значення митної вартості імпортованих товарів і здійснення контролю такого числового значення з боку митних адміністрацій.

Підсумовуючи вищевикладене, наголошуємо, що запровадження в даній міжнародній угоді термінів та визначень, які не мають однозначного тлумачення, спонукає національні митні адміністрації діяти на свій розсуд, що не відповідає філософії та вимогам низки міжнародних угод і конвенцій, спрямованих на уніфікацію митних процедур.

Членство України у Світовій організації торгівлі дає можливість ініціювати у відповідних адміністративних структурах даної міжнародної організації питання щодо вирішення та надання окремих тлумачень стосовно виявлених, за результатами даних досліджень, проблемних питань загальносвітових принципів та методів визначення митної вартості товарів.

Література

1. Осика С. Г. Генеральна угода з тарифів і торгівлі як основа універсального міжнародно-правового регулювання світової торгівлі / Осика С. Г., Пятницький В. Т., Осика А. С. – К. : УАЗТ, 1999. – 204 с.

2. Азаров О. М. Правове регулювання міжнародної торгівлі в системі ГАТТ/СОТ (інституційні засади) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук : спец. 3.00.11 / НАН України; Інститут держави і права ім. В. М. Корецького / О. М. Азаров. – К., 2002. – 18 с.
3. Мережко О. О. Правове регулювання світової торгівлі в системі ГАТТ/СОТ / О. О. Мережко, М. І. Неліп. – К. : Наукова думка, 1999. – 104 с.
4. Покрещук О. О. Правове регулювання міжнародної торгівлі у контексті норм і правил ГАТТ/СОТ : моногр. / Покрещук О. О. – К. : Зовніш. торгівля, 2003. – 511 с.
5. Єгоров О. Б. Митна економіка: (Україна – СОТ – ЄС) : пос. / Єгоров О. Б. – К. : Пласске, 2005. – 224 с.
6. Каленський М. М. Митна вартість імпортованих товарів : моногр. / Каленський М. М., Войцешук А. Д., Бережнюк І. Г. – К. : Мануфактура, 2005. – 224 с.
7. Войцешук А. Д. Фінансові оцінки та контроль митної вартості товарів : дис. ... канд. екон. наук : 08.04.01. / Войцешук А. Д. – Тернопіль, 2005. – 234 с.
8. Бережнюк І. Сучасний стан та перспективи концепції визначення митної вартості в Україні / І. Бережнюк, І. Тонев // Вісник Академії митної служби України. – 2005. – № 2. – С. 3.
9. Тоцька Т. С. Державне регулювання митної вартості : дис. ... канд. наук з держ. упр. : 25.00.02. / Тоцька Т. С. – Запоріжжя, 2007. – 206 с.
10. Гавва М. О. Порядок визначення митної вартості товарів відповідно до сучасних міжнародних стандартів. Контроль за визначенням митної вартості як один із пріоритетних напрямків діяльності Держмитслужби / М. О. Гавва // Науковий потенціал майбутнього України на шляху до європейської інтеграції : мат. конф., 26 бер. 2004 р. / Держмитслужба України ; Академія митної служби України. – Дніпропетровськ, 2004. – С. 36–37.



УДК 330.34:330.8

В. Є. Куриляк, кандидат економічних наук,
доцент Тернопільського національного
економічного університету
С. О. Геращенко, кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії
та основ підприємництва
Національного гірничого університету

ЦИВІЛІЗАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ: ЕТАПИ ТА КОНЦЕПЦІЇ

У статті розглянуто основні етапи цивілізаційного розвитку світової економіки. Визначено основні події, які впливали на цей розвиток. Подано основні економічні концепції.

В статье рассмотрены основные этапы цивилизационного развития мировой экономики. Определены основные события, которые влияли на это развитие. Представлены основные экономические концепции.

The article deals with the main stages of the civilized development of the world economy. The important events which influenced the development in question are determined. The basic economic conceptions are presented.

Ключові слова. Світова економіка, цивілізація, глобалізація, економічні концепції, тенденції світової економіки.

© В. Є. Куриляк, С. О. Геращенко, 2010