

О СТОИМОСТИ ВООБЩЕ И ТАМОЖЕННОЙ СТОИМОСТИ В ЧАСТНОСТИ

Александр Федорович Андреев, д.т.н., проф., проф. кафедры управления

Тел.: 8-495-503-77-44, e-mail: kup70@mail.ru

Российская Таможенная Академия

<http://rta.customs.ru/rta>

В статье с позиций экономической теории и системного анализа рассмотрены некоторые проблемные вопросы отражения экономических законов в таможенном деле.

Ключевые слова: стоимость, цена, система, анализ, закон, таможенная стоимость.

Понятие «стоимости» является одним из фундаментальных в экономической науке. Стоимость товаров – это та ось, вокруг которой вращаются рыночные отношения, а закон



А. Ф. Андреев

стоимости, выражаясь образно, играет в экономике роль, сходную с законом всемирного тяготения в физике. Интерпретации данной экономической категории в настоящее время существенно разнятся друг от друга в зависимости от научных экономических школ и идеологических воззрений их адептов, что затрудняет её уяснение студентами в учебном процессе и создаёт в головах обучаемых определённую путаницу. Не исключено, что это и является одной из целей современных образовательных программ.

В тоже время закон стоимости, как и любой закон, проявляет своё действие независимо от взглядов субъектов рыночных отношений, но увидеть его отражение в конкретной сфере экономической деятельности подчас затруднительно, что в полной мере можно отнести и к таможенному делу. Однако прослеживание этой связи в таможенном деле совершенно необходимо и обусловлено многими причинами, среди которых наиболее существенными являются принятие управленческих решений и формирование системного мышления у таможенных специалистов. Отсюда цель настоящей работы – в пределах отпущенных автору возможностей провести системный анализ связи стоимости как таковой со стоимостью таможенной. Необходимость этого уяснения ощущается и профессорско-преподавательским составом РТА и, частности, членами диссертационного совета, справедливо вопрошающими у соискателей учёных степеней и званий, а где связь их исследований с законами экономики? Решение этого вопроса целесообразно начать с небольшого исторического анализа, относительно развития экономических воззрений на категорию стоимости.

По большому счёту все существующие научные теории стоимости можно отнести к двум классам, существование которых обусловлено двумя предельно обобщёнными экономическими категориями, одной из которых является наёмный труд, а другой – капитал. Эти категории существуют в связке друг с другом и отражают реальное положение дел в человеческом обществе, его классовую природу. То, что стоимость создаётся трудом, ясно понимали классики буржуазной политической экономии – А. Смит и Д. Риккардо, деклариовавшие трудовую теорию стоимости. Качественно новая ступень этой теории была создана и обоснована К. Марксом и известна как теория трудовой прибавочной стоимости. Сущность трудовой прибавочной теории стоимости в том, что капитал – не только вещь, но определённое общественное отношение, при котором мёртвый труд подчиняет себе труд живой и присваивает бесплатно определённую часть вновь созданного продукта, характеризуемого прибавочной стоимостью. Это подчинение осуществляется посредством владения средствами производства, находящимися в руках собственников-капита-

листов. «...капитал – это не вещь. а определённое, общественное, принадлежащее определённой исторической формации общества производственное отношение, которое представлено в вещи и придаёт этой вещи специфический общественный характер».[1]. Однако в общем процессе производства товаров участвуют и наёмный труд и капитал, но что стоит создание товара наёмному труду, а точнее рабочей силе в корне отличается от того, что стоит создание товара капиталу. В противовес теории трудовой прибавочной стоимости К. Маркса со стороны апологетов капитала была выдвинута теория предельной полезности, в которой под полезностью по сути дела понимается прогнозируемый результат применения приобретённого блага. Попытки измерить стоимость полезностью, а по существу эффектом, пользой, от применения товара, нельзя признать удачными хотя бы по двум причинам.

Во-первых, приобретатель блага покупает товар, а не полезный эффект от его применения. Полезность, понимаемая в смысле эффективности – это свойство процесса и эффекта как такового в приобретаемой вещи нет. Приобретая товар, вещь, покупатель ориентируется на её пригодность к использованию по назначению, то есть на качество товара, оцениваемое потребительной стоимостью. В тоже время, если под предельной полезностью понимать предельный целевой эффект, то есть цель потребления приобретённого блага, то следует заметить, что общая производительность применения нескольких товаров, например, автомобилей, безусловно, больше чем одного. Следовательно, в погоне за сокращением времени достижения цели – предельной полезности, покупатель может не ограничиться покупкой одного блага, а продолжить эти покупки и, поэтому предельная полезность будет обусловлена не одним благом, а их совокупностью. В связи с этим мы будем каждый раз иметь притязания на различные полезности, а значит и стоимости, что свидетельствует о полнейшей зависимости меры измерения стоимости товаров полезностью от условий потребления товаров. Но на практике товары обмениваются друг на друга, следовательно, их цены, как денежные выражения стоимости сравниваются, что и создаёт возможность обмена. Что же создаёт возможность сравнения различных товаров? То, что все они содержат некую однородную субстанцию – стоимость, созданную в производстве и измеряемую общественно необходимыми затратами труда при усреднённых условиях производства и технологиях. Отсюда следует неизбежный переход от теории предельной полезности к трудовой теории стоимости.

Во-вторых, интерпретация полезности согласно одноимённой теории базируется на субъективном базисе, что достаточно наглядно иллюстрирует эпиграф, предваряющий данную работу. Интерпретация этой категории в экономической теории не является однозначной. Так в [2] утверждается, что «экономическая ценность, есть...единство результата (полезности) и затрат». Но, как уже было показано, результата применения в товаре нет, так как полезность – это не результат, а свойство блага приносить пользу в процессе его применения, так же как эффективность свойство процесса давать эффект. Результат (польза) проявляется в процессе потребления блага и зависит от многих факторов. Таким образом, объективная основа для измерения стоимости в данной теории отсутствует. Тем не менее, теория предельной полезности широко распространена на западе, поскольку с её помощью осуществляется маскировка факта эксплуатации наёмного труда капиталом.

Исходя из вышеизложенного, по характеру измерительного базиса стоимости блага, все теории можно условно разделить на два класса: теории, в основе которых лежит объективный параметр для измерения стоимости и теории, базирующиеся на субъективном подходе к измерению стоимости.

Не будем более задерживаться на последних и перейдём к первым, как имеющим практическое подтверждение в экономике. При этом остановимся не просто на трудовой теории стоимости, а на теории трудовой прибавочной стоимости, честь создания которой принадлежит К. Марксу.

Согласно этой теории в основе стоимости лежит общественно необходимое рабочее время на производство товара, при этом труд подразумевается абстрактный и усреднённый

ный для текущих типичных условий производства и технологий. При этом усреднение и типизация по Марксу базируется по сути дела на использовании закона больших чисел, в соответствии с которым среднее арифметическое имеет своим пределом математическое ожидание при неограниченном увеличении числа событий, а в данном случае актов производства и обмена.

Согласно теории К. Маркса, вновь созданная товарная стоимость исчисляется по известной формуле

$$W = C + V + m. \quad (1)$$

Поскольку эта формула известна всем экономистам, то не будем останавливаться на расшифровке символов в неё входящих. Интерес представляют метаморфозы величины стоимости товара - W на выходе из сферы производства и её дальнейшего путешествия в сфере обращения, пока она не найдёт конечного потребителя. Согласно марксистской теории на выходе из производства стоимость превращается в цену производству

$$C_n = K + p, \quad K - \text{издержки производства, } p - \text{средняя прибыль капиталиста}$$

То есть цена - C_n капиталистически произведённого товара, равна издержкам производства плюс средняя прибыль на весь авансированный капитал. Цена, таким образом, есть превращённая форма стоимости товара. При этом цена производства для капиталов среднего органического строения совпадает со стоимостью - W , а величина средней прибыли с прибавочной стоимостью - m .

Усреднение прибыли рассматривается К. Марксом опять же не как среднее арифметическое, а как математическое ожидание, поскольку в образовании средней прибыли учитываются доли капиталов, участвующие в её образовании.

Дальнейшее путешествие товарной стоимости превращённой в цену происходит на рынке, куда она поступает для продажи. Здесь цены производства под влиянием конкуренции, спроса и предложения превращаются в рыночные цены. В зависимости от условий реализации товара существует множество разновидностей рыночных цен, но суть дела в том, что под влиянием множества факторов множество рыночных цен стремится к некоей общественной средней величине, совпадающей со стоимостью.

Таким образом, стоимость, возникшая в процессе производства, как якорь, влияет на цены производств и рыночные цены - C_p .

$$W \rightarrow C_n + \Delta C_n \rightarrow C_p + \Delta C_p \rightarrow W,$$

где ΔC_n - разброс цен производства относительно математического ожидания цены производства
 ΔC_p - разброс рыночных цен относительно математического ожидания рыночной цены.

В вышеприведенном выражении имеются в виду математические ожидания цен, характеризующие все совокупности товаров.

Величины отклонений товарных цен от их средних значений могут быть обусловлены различными причинами, анализ которых является другим направлением исследований. Но вопрос заключается в том, что причины, вызывающие эти колебания, особенно в современных условиях, стали настолько могущественны, что без управляющего воздействия на рынки со стороны государства стихийное регулирование цен стоимостью происходит очень болезненно и приобретает катастрофические черты. Примером чему являются кризисные явления в экономике запада. Следовательно, государство, если оно действительно выражает интересы нации в целом, заинтересовано в выполнении закона стоимости. Поэтому государству необходимо иметь механизм, способствующий выполнению этого закона. Причём особенностью этого механизма должна быть способность оказывать влияние на товарные цены именно в сфере обращения. Как известно, таким механизмом является таможенная служба России, а методами, которыми она добивается выполнения закона стоимости — методы тарифного и нетарифного регулирования. Что же составляет методическую основу тарифного и нетарифного регулирования? Такую основу составляет

стоимость товаров, которая существует в превращённой форме в виде цен производства и рыночных цен, выступающих в процессе ВЭД под различными названиями.

На основе этих товарных цен определяется так называемая таможенная стоимость, также являющаяся одной из превращённых форм стоимости. Таким образом, метаморфозы стоимости, возникшей в недрах производства, в таможенном деле завершаются её превращением в стоимость таможенную.

Таможенная стоимость – это некоторая часть товарной цены, исчисляемая по установленным государством правилам и предназначенная:

- для обложения пошлинами или другими сборами;
- применения импортных и экспортных ограничений, обусловленных свойствами перемещаемых через государственную границу товаров.

Пошлины, сборы и экспортно-импортные ограничения являются мерами таможенно-тарифного и нетарифного регулирования ВЭД. Уровень пошлин, сборов, а также меры тарифного и нетарифного регулирования находятся в относительной динамике, определяемой законодательными актами.

Так, с 1 января 2010 г. правовые нормы установления, исчисления, уплаты ввозных таможенных пошлин, определения и применения тарифных льгот регулируются Таможенным кодексом Таможенного союза (далее – ТК ТС). Соглашением от 25 января 2008 г. «О едином таможенно-тарифном регулировании», Протоколом от 12 декабря 2008 г. «О предоставлении тарифных льгот» и Решением Комиссии Таможенного союза (КТС) от 27 ноября 2009 г. N 130» «О едином таможенно-тарифном регулировании Таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации». При этом установление, введение и применение НДС и акцизов по-прежнему будет регулироваться нормами Налогового кодекса РФ. А поскольку последние составной частью входят в таможенные платежи, то получается, что ответственными за сумму собираемых платежей в государственный бюджет по линии ВЭД являются два государственных института, что может быть и не совсем правильно. Не вдаваясь в анализ обоснованности такого решения, зададимся вопросом, а для чего собственно необходимо взимать платежи и устанавливать ограничения, если в соответствии с либеральной парадигмой пределом всех устремлений должна быть полная либерализация?

Во-первых, таможенные платежи – это плата за государственные и таможенные услуги. Государство ввоза обеспечивает безопасность ввозимому товару и его владельцу, а также собственную безопасность от нежелательных товаров, например, наркотиков.

Во-вторых, и это основное, таможенно-тарифное и нетарифное регулирование — это метод баланса стоимостей товаров государств, участников внешнеторгового обмена. Очевидно, что товары, имеющие равные стоимости, но произведенные при использовании факторов производства различного качества будут содержать в общей стоимости разные прибавочные стоимости

$$W_1 = W_2 \cap K_1 < K_2 \rightarrow m_1 > m_2$$

и поэтому, товар произведенный при лучших условиях будет содержать большую прибавочную стоимость и, следовательно, даёт возможность получить большую прибыль. Поэтому у государства, участники ВЭД которого имеют возможность реализовать большую прибыль, имеет и большие возможности для манипулирования ценами. У государства, участники ВЭД которого имеют товары, заключающие меньшую прибавочную стоимость, поставлены в худшие условия. Компенсировать эти условия и призваны меры таможенно-тарифного и нетарифного регулирования. Следовательно, к стоимости товаров, в содержании которых меньше прибавочной стоимости нужно применить одни пошлины, а к товарам с большим содержанием прибавочной стоимости – пошлины другие и таким образом достигнуть баланса стоимостей, а в конечном итоге и экспортно-импортных цен и создать, тем самым, условия, приемлемые для внутреннего производства.

Таким образом, закон стоимости через посредство таможенно-тарифного и нетарифного регулирования, действует и в сфере таможенного дела.

Из вышеприведенного следует, что таможенная стоимость представляет часть прибыли, уступаемой агентом рынка государству в форме таможенных платежей. Это подтверждается и методами расчёта таможенных платежей. Исходной базой для определения таможенной стоимости ввозимых (вывозимых) товаров является заявленная цена товара.

Цена товара (стоимость сделки) может быть установлена:

- за определенную количественную единицу (или за определенное число единиц) товара, указанную в единицах измерения (веса, длины, площади, объема, штук, комплектов и т.д.) или в счетных единицах (сотня, дюжина);
- за весовую единицу, исходя из базисного содержания основного вещества в товаре;
- за весовую единицу в зависимости от колебаний фактического веса содержания посторонних примесей и влажности.

И так, для определения величины таможенной пошлины нужно определить таможенную стоимость товара. Известны шесть методов расчёта таможенной стоимости, о которых речь в данном случае вести не будем. Основным методом определения таможенной стоимости является метод, базирующийся на цене сделки, то есть цене, фактически уплаченной за продукцию. Интерес представляет формальная сторона этих методов, то есть методики расчёта.

Таможенную стоимость по цене сделки можно рассчитать по формуле:

$$TC = CD(CP) + DN - B, \quad \text{где } TC \text{ – таможенная стоимость, } CD \text{ – стоимость сделки (цена товара)}$$

– CP, DN – дополнительные начисления, B – вычеты.

В свою очередь таможенные платежи содержат в своём составе таможенную стоимость, то есть

$$TP = f(TC), \quad \text{где } TP \text{ – таможенные платежи.}$$

Присутствие в таможенных платежах таможенной стоимости говорит о наличии внутренней связи стоимости как таковой и таможенной стоимости в частности.

Таким образом, в данной статье проведен анализ экономических категорий в их связи с таможенным делом, что свидетельствует о действии экономических законов в любой из подсистем экономики, к каковой относится и таможенная система.

Литература

1. Маркс К. Энгельс Ф. Избранные сочинения. – Т.9. – Ч.2. – М.: Политиздат, 1988. – IV, – С. 343)
2. Экономическая теория: учебник. – изд. испр. и доп. – М.: ИНФРА, 2005. – С. 150.
3. Приложение к Договору о Таможенном кодексе таможенного союза от 27 ноября 2009 года. Таможенный кодекс таможенного союза.
4. Федеральный закон от 27.11.2010 № 311-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации» // Консультант плюс.

ABOUT COST IN GENERAL AND CUSTOMS COST IN PARTICULAR

Alexander Fedorovich Andreev, professor of chair of management, Doctor of Engineering, professor

The article from the standpoint of economic theory and systems analysis addressed some concerns reflect the economic laws in customs.

Keywords: Cost, price, system analysis, the law, the customs value.