

циумом «Евразийский монитор» и Центром интеграционных исследований Евразийского банка развития (ЕАБР) в 2012 г., наибольшую поддержку Таможенный союз имеет в двух странах – потенциальных участниках – Таджикистане и Кыргызстане, 76 и 67% соответственно. Кроме того, ТС и ЕЭП привлекательны для стран, которые не имеют общей границы с этим объединением (что является условием на возможное вступление), а именно для Молдовы (65%) и Армении (61%). Наименьшую привлекательность ТС и ЕЭП имеют для жителей Азербайджана (38%) и Грузии (30%) [5]. Так, Азербайджан в настоящее время проводит политику диверсификации политического и экономического курса, направленную на многовекторное сотрудничество с западными странами, странами СНГ и усиление интеграции с Турцией.

Таким образом, Таможенный союз и Единое экономическое пространство Беларуси, Казахстана и России представляет собой новую качественную и эффективную форму экономической интеграции на постсоветском пространстве, которая имеет реально действующую договорно-правовую базу и вследствие этого привлекательна для других стран как с экономической, так и с социально-политической точки зрения.

Formation Eurasian Economic Union: socio-political aspects

The article examines the main stages of formation and development of the Customs Union and the Common Economic Space of Belarus, Kazakhstan and Russia as a new high-quality and effective form of economic integration in the post-Soviet space, which has a functioning legal base and therefore attractive to other countries from the economic and socio-political point of view. The prospect of a future Eurasian Union is determined largely by the positive effect already achieved, although there are a number of areas of discussion, such as the functioning of the Eurasian Economic Commission as a supranational body, the prospects of a single currency in the three states, the admission of new members.

ТАМОЖЕННО-НАЛОГОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА ТОВАРОВ: МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ

Коваленок Д.В.

Данная статья посвящена вопросу о необходимости стимулирования экспорта. На примере четырех стран (Япония, Великобритания, Бразилия, Объединенные Арабские Эмираты) проводится анализ механизмов поддержки экспорта (различных государственных программ, применения таможенно-налоговых льгот и т.д.).

Введение. В рамках внешнеторговой политики любого государства традиционно формируется система таможенных и налоговых инструментов, стимулирующих экспорт товаров. Однако такая активность не всегда приводит к запланированным результатам. Возникает вопрос: суще-

ствует ли в действительности необходимость применения таможенно-налоговых льгот для стимулирования экспорта, будут ли они целесообразны и эффективны в условиях стагнации экономического роста и возрастающего дефицита государственного бюджета? В целях оценки возможности заимствования международного опыта проанализируем механизмы поддержки экспорта, существующие в таких странах, как Великобритания, Япония, Объединенные Арабские Эмираты, Аргентина и Бразилия.

Основная часть. При рассмотрении различных аспектов поддержки национальных экспортеров стоит отметить наличие в Великобритании *свободных зон (free zones) (далее — СЗ)* — специально выделенных частей территории Великобритании, в которой товары, произведенные вне стран-членов Европейского союза (далее — ЕС), рассматриваются как находящиеся вне таможенной территории ЕС [2].

В СЗ отсутствуют налоговые льготы, в том числе местные, а импортные пошлины и налог на добавленную стоимость (далее — НДС) взимаются и уплачиваются лишь в случае, если товары вывозятся из СЗ на рынок стран ЕС, включая Великобританию, или используются либо потребляются непосредственно в зоне. Разрешение на учреждение СЗ выдается Королевской службой доходов и таможни и оформляется соответствующим подзаконным актом (*statutory instrument*) по каждой отдельной зоне [3].

В настоящее время в Великобритании существует пять СЗ: Liverpool, Prestwick, Southampton, Port of Tilbury, Port of Sheerness.

В рамках СЗ существует два типа таможенного контроля:

первый, когда контрольные меры осуществляются в рамках специально огражденной (стеной или любым другим физическим барьером) территории, и каждая партия товаров проверяется при ее поступлении в зону и вывозе из СЗ;

второй, когда контроль базируется на требованиях, предъявляемых к таможенным складам, и осуществляется путем проведения аудиторских проверок таможенных складов (наиболее распространенный) [10].

Несмотря на то, что британские СЗ не предоставляют никаких дополнительных тарифных льгот, можно выделить следующие их преимущества: упрощение таможенных процедур; отсрочка уплаты таможенных платежей до выпуска товаров в свободное обращение; обеспечение безопасности хранения товаров в связи с обособленностью СЗ; наличие потенциала для продвинутого маркетинга и презентации товаров и услуг; гибкость в определении конечного пункта назначения для товаров, подпадающих различного рода ограничения (нетарифные меры, импортные квотные).

Вторым инструментом развития производства и экспорта товаров в Великобритании является создание зон *предпринимательства (business zones)* (далее — ЗП) — территорий, определяемых правительством и создаваемых в целях стимулирования экономической деятельности, на которых в течение длительного времени наблюдался значительный спад экономической активности. Такие территории выделяются на основании характеристик проживающего на них населения, главными из которых являются постоянная высокая безработица и низкие доходы.

Обычно ЗП объединяет несколько площадок с индивидуальными плановыми режимами освоения: некоторые развиваются как бизнес или научные парки, другие специализируются на промышленной деятельности, третьи имеют комплексный характер.

Всего в Великобритании имеется 67 ЗП, которые расположены в следующих районах: East Midlands (7 зон); Dearne Valley (6 зон); East Durham (6 зон); Tyne Riverside (11 зон); North East Lancashire (7 зон); North West Kent (7 зон). В марте 2011 г. правительство Великобритании приняло решение о создании еще 24 ЗП в период 2012-2013 гг. В каждой зоне размещено до 200 резидентов: до 20 крупных предприятий, до 100 средних и малых предприятий, 80 прочих офисов. Их создание направлено на содействие развитию промышленности регионов. Резидентам ЗП предоставлена льгота в размере 20% от налогов, зачисляемых в местные бюджеты. В среднем для предприятия налоговая льгота составляет около 13-14 млн. фунтов стерлингов в течение 5 лет.

Вместе с тем отдельные виды деятельности в рамках ЗП могут подпадать под действие правил ЕС о государственной помощи (*European Community state aid rules*), ограничивающих предоставление государственных субсидий отдельным отраслям. Целью таких правил является обеспечение условий для того, чтобы предоставляемая государством помощь не ограничивала свободную и справедливую конкуренцию в рамках ЕС. В настоящее время к ограниченным секторам относятся: производство синтетического стекловолокна, моторных транспортных средств, каменного угля и стали, металлообработка, сельское хозяйство, пищевая и рыбная промышленность, судостроение.

Среди других направлений государственной поддержки британских экспортеров следует отметить активное проведение правительством Великобритании политики по созданию условий, способствующих успешной конкуренции на мировом рынке. Пилотный проект программы «*business to business*» предусматривает предоставление малым и средним предприятиям страны 8 млн. фунтов стерлингов в ближайшие 3-5 лет для осуществления экспортной деятельности на рынках 20 развивающихся стран: Бразилии, Колумбии, Гонконга, Индии, Индонезии, Малайзии,

Мексике, Нигерии, Польше, Катару, Румынии, России, Саудовской Аравии, Сингапуру, ЮАР, Южной Корее, Таиланду, Турции, ОАЭ, Вьетнаму.

К таможенно-налоговым механизмам поддержки экспорта в Аргентине возможно отнести механизмы «реинтегрос» и «дрю-бэк».

Механизм «реинтегрос» состоит в полном или частичном возврате национальным предприятиям внутренних налогов, которые взимаются на различных этапах производства и реализации товаров, предназначенных на экспорт. Ставки возврата налогов определены в размере до 10% от экспортной цены FOB, однако с 2013 года для ряда регионов и категорий товаров ставки могут достигать до 20%. Данный механизм применяется исключительно при экспорте в страны, не являющиеся членами МЕРКОСУР.

Механизм «дрю-бэк» позволяет экспортерам товаров возвращать стоимость импортного тарифа, статистического сбора, НДС, уплаченных при импорте продукции, которая впоследствии была использована при производстве и экспорте товаров. Применение такого режима возможно в отношении ввозимого сырья, используемого для производства экспортного товара или его упаковки, а также продукции, которая непосредственно включена в экспортируемый товар. Осуществление возврата в рамках режима «дрю-бэк» должно быть произведено не позднее одного года с момента фактического вывоза конечного продукта с таможенной территории Аргентины.

Выплата возмещений согласно указанным механизмам осуществляется Генеральной дирекцией таможен в соответствии с запросами, предоставляемыми экспортерами в виде формуляра утвержденной формы в оригинале и трех копиях. Кроме этого, в таможенные органы предоставляются итоговая калькуляция стоимости, ввозная декларация, детализация процесса производства конечной продукции, указание страны назначения при экспорте конечной продукции.

Налоговый подход к экспорту в Бразилии соответствует мировой практике по освобождению экспортной продукции от уплаты налогов. Конституция 1988 года определила, что экспортные товары не облагаются налогом на промышленную продукцию – IPI [1; ст. 153, § 3, III], налогом на оборот товаров и услуг, предоставляемых для межгосударственных перевозок - ICMS [1; ст. 155, § 2, X), налогами на социальные нужды - PIS/PASEP (сборы по финансированию системы социального обеспечения) и COFINS (сборы финансирования социальных гарантий) [1; ст. 149, § 2, I]. Помимо этого, экспортер имеет право на налоговый кредит в связи с уплатой этих налогов при приобретении материалов, используемых в экспортируемых товарах.

В связи с тем, что в бразильской налоговой системе отдельные косвенные налоги взимаются в отношении экспортных товаров, для компаний-экспортеров с конца 2011 года предусмотрен Специальный режим возврата уплаченных налогов (*Reintegra*) [8]. При экспорте промышленных товаров согласно перечню, устанавливаемому Главой государства, компания-экспортер может получить кредит равный 3% от экспортной выручки, который может быть возмещен экспортеру в денежной форме либо использован для зачета иных налоговых платежей [5]. Специальный режим распространяется как на экспортные операции, осуществляемые непосредственно компаниями, так и на косвенные операции, в которых посредником выступают коммерческие компании по экспорту.

С 1966 года в Бразилии действует Специальный таможенный режим *Drawback*, заключающийся в отсрочке уплаты (на 1 или 2 года), освобождении от уплаты либо возврате (в течение 90 дней в виде налогового кредита) уплаченных федеральных налогов и сборов PIS/PASER, COFINS и IPI при импорте сырья, упаковки, запчастей и компонентов, используемых при производстве экспортной продукции [4]. С 2009 года применяется режим *Drawback Integrado*, который распространяется также и на покупку указанных товаров на внутреннем рынке [9].

Специальный режим *Compania* с преобладанием экспортной продукции позволяет компаниям, более 50% выручки которых приходится на экспортную продукцию, приобретать сырье отечественного или импортного производства без уплаты PIS/PASEP, COFINS и IPI (Временная мера 563/2012).

Специальный режим *RECAP* позволяет компаниям с преобладанием экспортной продукции приобретать на внутреннем или внешнем рынке новые машины и оборудование без уплаты PIS/PASEP и COFINS.

Специальный режим *RECOF* позволяет импортировать с отсрочкой уплаты налогов товары, которые будут проходить процесс промышленной обработки, а затем экспортироваться.

Во многих штатах действуют временные освобождения производителей той или иной разновидности мяса от уплаты налога на обращение товаров и услуг – ICMS (на сроки от 3 месяцев до 2 лет).

Среди государственных программ и специальных мер по поддержке экспорта следует отметить следующие:

- программа поддержки инвестиций *BNDES PSI* Национального Банка экономического и социального развития (BNDES);

- программа *BNDES Internacionalização de Empresas* - финансирование деятельности бразильских компаний за рубежом, связанное с приобретением активов иностранных компаний, строительством и приобретением производственных мощностей, оказанием услуг. Сумма кредитова-

ния – до 60% от стоимости проекта. Ставка по кредиту равна сумме ставки IPCA (уровень инфляции), комиссии BNDES (1,3% годовых), комиссии за риск в соответствии с оценкой Банка (до 3,57% годовых);

- учреждение в рамках федеральной программы финансирования экспорта (Проех) специальных фондов - *Гарантийного фонда финансовых операций (FGO)* и *Гарантийного экспортного фонда (FGCE)*, которые берут на себя страхование кредитов и покрытие коммерческих рисков при осуществлении внешнеторговых операций;

- учреждение специализированного государственного органа – *Агентства внешнеторговых операций (Exit)*, в том числе, в сфере перевозок товаров морским транспортом и логистики. Осуществляет свою деятельность в партнерстве с Банком социально-экономического развития (BNDES);

- агентство «Арех-Brasil», в том числе, организует свою работу по предоставлению государственных услуг в сфере содействия внешней торговле в рамках *79 разработанных Комплексных отраслевых проектов (PSIs)*;

- предоставление национальным производителям импортозамещающей продукции ряда *преференций при осуществлении госзакупок*. Цена на национальный товар (услугу) может превышать на 25% цену на аналогичный импортируемый товар.

В Объединенных Арабских Эмиратах (далее — ОАЭ) для ведения бизнеса созданы благоприятные условия, касающиеся импортно-экспортных операций. Особенностью внешнеторговых операций, осуществляемых ОАЭ, является то, что значительная часть эмиратского экспорта приходится на нефть и нефтепродукты, а в не-нефтяном секторе – на реэкспорт, что обусловлено отсутствием, за небольшим исключением, собственных производств.

Вместе с тем специальный механизм по стимулированию организаций в ОАЭ, поставляющих товары на экспорт, отсутствует. В законодательстве отсутствуют нормативные акты, регламентирующие вопросы создания товаропроводящей сети за рубежом либо определяющие порядок взаимоотношений между производителем и продавцом. Государство не вмешивается в вопросы ценообразования продукции, поставляемой на внешние рынки.

Общие функции регулирования внешней торговли до недавнего времени осуществлялись Министерством внешней торговли ОАЭ, в задачи которого входило отслеживание и анализ тенденций мировой торговли, взаимодействие в рамках ВТО, сотрудничество с международными торговыми организациями, вопросы заключения и применения соглашений о свободной торговле, разработка предложений по развитию

торгово-экономических отношений с другими странами, публикация и анализ статистических данных двусторонней торговли ОАЭ со странами мира, оказание консультационных услуг бизнес-сообществу и др.

С марта 2013 г. функции Министерства внешней торговли переданы Министерству экономики ОАЭ. Роль Министерства иностранных дел ОАЭ в области внешней торговли минимальна и заключается в основном в координации деятельности межправительственных комиссий, оказании информационного содействия. Специализированного правительственного агентства по развитию экспорта в ОАЭ не имеется. Вместе с тем такие функции реализуются на уровне правительств эмиратов.

За содействие и расширение экспорта столичного эмирата отвечает Департамент экономического развития Абу-Даби. Специально созданный сектор в Департаменте проводит специализированные семинары и форумы, оказывает информационное содействие компаниям, принимающим решение об экспорте продукции, организывает выставки и встречи деловых кругов, способствующих увеличению экспорта, занимается публикацией материалов о различных секторах экономики и экспортных возможностях, дает индивидуальные консультации компаниям с целью повышения их конкурентоспособности на зарубежных рынках. Аналогичным целям в эмирате Дубай служит Агентство по развитию экспорта эмирата Дубай. В стране широко развита сеть свободных экономических и специальных зон, резиденты которых пользуются рядом льгот и преимуществ. В частности, допускается регистрация предприятий со стопроцентным иностранным капиталом и возобновляемая аренда земли на срок до 50 лет.

СЭЗ не рассматриваются как часть таможенной территории ОАЭ. Для резидентов СЭЗ, помимо таможенных льгот, которые заключаются в полном освобождении от пошлин товаров, произведенных либо ввезенных в СЭЗ, если они не пересекают таможенную территорию ОАЭ или других стран Совета сотрудничества арабских государств Персидского залива, существует ряд иных преференций.

Для создания предприятия в СЭЗ не требуется обязательное участие партнера–гражданина Эмиратов, в отличие от компаний, основанных непосредственно в ОАЭ, где по закону 51 процент компании должен принадлежать местному партнеру. Зарегистрировать компанию в СЭЗ ОАЭ может любое физическое или юридическое лицо вне зависимости от заявляемой сферы деятельности.

Компании, зарегистрированные в СЭЗ ОАЭ, освобождаются от сборов на ведение коммерческой деятельности (налога на прибыль и корпоративного налога) на период 15 лет с правом продления на дополнительный срок 15 лет. В СЭЗ не существует валютных ограничений: вся при-

быль, как и вложенный капитал, может быть в любой момент свободно вывезена из страны. В случае ввоза товара с территории СЭЗ на внутренний рынок необходима уплата таможенной пошлины. В данном случае количество ввезенного на внутренний рынок товара не лимитируется. Существенную долю в деятельности компаний в СЭЗ на территории ОАЭ занимают реэкспортные операции [6].

Говоря об опыте Японии по стимулированию экспорта, необходимо, прежде всего, иметь в виду созданную для этого «инфраструктуру», объединяющую в себе как доступные механизмы финансирования экспорта, так и административную поддержку экспортным проектам через сеть организаций содействия торговле.

Для японской экономики не характерно применение правительством мер прямого стимулирования и поддержки экспорта. Япония декларирует приверженность свободной торговле и избегает использования мер, не соответствующих фундаментальным принципам ВТО. Вместе с тем, в целях продвижения экспорта в стране пребывания создана разветвленная система информационной господдержки бизнеса, охватывающая такие сферы деятельности, как сбор и анализ маркетинговой информации, оказание информационно-консультационных услуг, рекламно-выставочная работа, содействие в привлечении к осуществлению ВЭД новых участников и т.д.

В Японии не реализуются какие-либо государственные программы, предусматривающие предоставление финансовой поддержки субъектам хозяйствования страны по участию в выставочно-ярмарочных мероприятиях за рубежом. Практика организации и проведения национальных выставок за рубежом в Японии отсутствует. Финансирование участия в зарубежных выставках осуществляется непосредственно участвующими в них коммерческими компаниями.

В незначительном объеме функцию организации участия в зарубежных выставочно-ярмарочных мероприятиях выполняет *Японская организация внешней торговли ДЖЕТРО*, которая совместно с аналогичными организациями содействия торговле КНР и Республики Корея ежегодно организует т.н. *промышленную ярмарку трех наций*. Компании-участники оплачивают только расходы по доставке образцов своей продукции к месту проведения мероприятия, плата за аренду выставочных помещений не взимается.

В последние годы широко используется такая форма государственного содействия экспорту, как *реклама наиболее перспективных экспортных товаров* в ходе проводимых с использованием государственных средств мероприятий с участием представителей дипломатического корпуса. Министерство экономики, торговли и промышленности Японии

ежегодно проводит традиционные государственные приемы для дипкорпуса, в ходе которых экспонируется высокотехнологичная продукция конкретных японских предприятий (образцы авиационной техники, роботы, современные средства космической связи, компьютерная техника, сельхозпродукция и др.).

В качестве приоритета японского правительства в поддержке отечественного экспорта можно рассматривать *политику по увеличению количества стран-торговых партнеров, с которыми Япония имеет договор о свободной торговле*. Таким образом, японское руководство планирует дать новый импульс развитию экономики, а также получить дополнительные преимущества в конкурентной борьбе с китайскими и корейскими производителями. До настоящего времени режим свободной торговли был принят в отношениях с Сингапуром (2000 год), Мексикой и Малайзией (2004 год), Филиппинами (2006 год), Индонезией, Чили, Таиландом и Брунеем (2007 год), блоком АСЕАН и Вьетнамом (2008 год), Швейцарией (2009 год), Индией (2011 год), Перу (2012 год). Иницированы переговоры с Австралией, Колумбией, Кореей, Канадой, ЕС (с 29 ноября 2012 г.), Новой Зеландией, Турцией, Советом Сотрудничества государств Персидского залива (СГПЗ). Правительством поставлена задача до 2020 года увеличить количество торговых партнеров, с которыми заключены соглашения о свободной торговле, с тем, чтобы их доля во внешнеторговом обороте Японии была увеличена до 80% (в 2011 году – 18,6%). Существенным элементом госполитики в этой связи является участие в переговорах о формировании зоны свободной торговли в рамках так называемого Транс-Тихоокеанского партнерства [7].

Важным инструментом косвенной господдержки экспорта продукции малых и средних предприятий является государственное внешнеторговое страхование, которое осуществляется в Японии с 1950г. в соответствии с законом «О страховании экспортных кредитов» (с марта 1997 г. – закон «внешнеторговом страховании»).

С целью поддержки малых и средних предприятий в конкуренции с крупными предприятиями и в деятельности на внешнем рынке широко используется механизм создания кооперативов малого бизнеса при поддержке Национальной федерации ассоциаций малого бизнеса. Также для стимулирования экспортной деятельности малого и среднего бизнеса предусматривается освобождение от налогов части прибыли от экспортных сделок, направляемой во внутрифирменные «резервные фонды по освоению внешних рынков».

Важным направлением содействия экспорту является работа в области защиты прав промышленной собственности. Одной из задач патентного бюро при МЕТІ является улучшение условий защиты прав ин-

теллектуальной собственности для перехода к системе международной гармонизации и содействие облегчению использования прав за рубежом для японских заявителей.

В рамках международной деятельности патентного бюро в октябре 2004 г. была создана сеть прогрессивной промышленной собственности (Advanced Industrial Property Network - AIPN), посредством которой патентная информация предоставляется иностранным патентным структурам. Цель указанной системы – оперативное представление на английском языке (автоматический перевод) материалов по заявкам, документов по экспертизе заявок, информации о правовом статусе заявок или патентов для ускорения процедуры получения патентов японскими заявителями за рубежом. По состоянию на март 2013 г. более 60 иностранных патентных офисов, в том числе в Польше, России и Украине, были подключены к AIPN.

Развитию экспорта японской продукции призваны способствовать меры в области логистики. Меры государственной поддержки развития логистической системы в Японии отражаются в общих программах государственной политики в этой области. В настоящее время реализуется шестая подобная программа, основные положения которой заключаются в создании системы морских «хайвэев», объединенной системы распределения информации, улучшении работы логистических гаваней, повышении эффективности работы с грузами.

Ответственным госорганом является министерство земель, инфраструктуры, транспорта и туризма Японии. В работе по развитию логистической инфраструктуры правительство тесно взаимодействует с бизнесом через японский институт логистических систем.

Обычно финансирование госпрограмм, в том числе касающихся развития экспортного потенциала экономики в целом или конкретной отрасли, осуществляется через спецпрограммы инвестиций и займов, являющихся одной из основ японской экономической модели. Важным источником финансов при этом является государственный пенсионный фонд, часть свободных средств которого переводится на счет доверительных фондов.

Благодаря использованию механизма программ, государство фактически без использования налоговых поступлений мобилизует разнообразные финансовые источники. Тем самым решаются проблемы нехватки инвестиционных средств, вызванные недостатком ресурсов у частных кредитных институтов или же опасением в связи с высокими рисками. Программа, с одной стороны, финансирует те отрасли и секторы экономики, которые затруднительно кредитовать для частных банков; с другой

– те отрасли и предприятия, которые частные банки кредитовать могут, но не решаются.

Примером государственной программы развития экономики является принятая 31 июля 2012 г. правительством Японии стратегия экономического развития страны на период до 2020 года. Особое внимание в стратегии уделяется вопросам содействия международной торговле. Вместе с тем, конкретный объем ассигнований на цели содействия экспорту до настоящего времени не опубликован.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Конституция Бразилии 1988 года // Универсальная научно-популярная онлайн-энциклопедия «Кругосвет» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.krugosvet.ru/node/41662> -- Дата доступа: 10.03.2014;
2. Council Regulation (EEC) No. 2913/92 of 12 October 1992 // Access to European Union law [Electronic resource] – Mode of access: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31992R2913:en:HTML> – Date of access: 05.03.2014;
3. Commission Regulation (EEC) No 2454/93 of 2 July 1993 // Access to European Union law [Electronic resource] – Mode of access: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/en/ALL/?uri=CELEX:31993R2454> – Date of access: 05.03.2014;
4. Decree-Law No. 37 of November 18, 1966 // Official site of the World Intellectual Property Organization [Electronic resource] – Mode of access: <http://www.wipo.int/wipolex/en/details.jsp?id=541> – Date of access: 10.03.2014;
5. Decrees no7633, published December 1, 2011, in the official gazette (Diário Oficial da União) // Brazil - Tax rate reductions for excise tax, tax on financial transactions; enhanced refunds for certain manufacturing exporters [Electronic resource] – Mode of access: <https://www.kpmg.com/global/en/issuesandinsights/articlespublications/taxnewsflash/lists/expired/brazil-tax-amendments.aspx> -- Date of access: 10.03.2014;
6. Free Zones in the United Arab Emirates, published by PKF, Dubai. April 2009 [Electronic resource] – Mode of access: <https://www.pkf.com/media/135638/free%20zones%20in%20the%20uae%202009.pdf> – Date of access: 12.03.2014;
7. FTAs of Japan // An open-publishing site of bilateral agreements. [Electronic resource] -- Mode of access: <http://www.bilaterals.org/?-japan-ftas-&lang=en> – Date of access: 12.03.2014;
8. Statute No. 12546 of December 14, 2011 // Official site of the Ministry of Development, Industry and Foreign Trade [Electronic resource] -- Mode of access: http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivos/dwnl_1393449320.pdf -- Date of access: 10.03.2014;
9. Tax incentive primer. A guide for those who want to invest in western amazon // General Coordination for Goods Control and Registration (CGMEC) Vr.2, June 24, 2011 [Electronic resource] – Mode of access: http://www.brasilglobalnet.gov.br/ARQUIVOS/Publicacoes/GuiInvestidor_AmazoniaOcidental.pdf -- Date of access: 10.03.2014;

10. The Free Zone Regulations 1991 // Legislation Services Team at The National Archives [Electronic resource] – Mode of access: <http://www.legislation.gov.uk/ukxi/1991/2727/made> – Date of access: 05.03.2014.

Customs and tax instruments of support of export: international experience

The article is dedicated to the questions of necessity of export facilitation. On the example of four countries (Japan, Great Britain, Brazil, and the United Arab Emirates) the analysis of mechanisms of support of export is carried out (various state programs, application of customs and tax privileges, etc.).

АКТУАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ О ТАМОЖЕННОМ РЕГУЛИРОВАНИИ

Король Е.В.

В данной статье обоснована необходимость и актуальность введения в Республике Беларусь Закона «О таможенном регулировании», призванного привести таможенное законодательство Республики Беларусь в соответствие с законодательством Таможенного союза. В ходе анализа данного нормативно-правового акта дается описание его структуры, а также отмечены основные коррективы и нововведения, внесенные в национальное законодательство Беларуси.

Введение. 6 июля 2010 года вступил в силу Договор о Таможенном кодексе Таможенного союза и Протокол о внесении изменений и дополнений в Договор о Таможенном кодексе Таможенного союза. В этой связи национальное законодательство в области таможенного дела, в первую очередь, Таможенный кодекс Республики Беларусь 2007 года, претерпели серьезные изменения с учетом положений Таможенного кодекса Таможенного союза (далее – ТК ТС).

ТК ТС – это надгосударственный международный правовой акт, который практически полностью обеспечивает правовое регулирование отношений, связанных с перемещением товаров через таможенную границу Таможенного союза, их перевозкой по единой таможенной территории Таможенного союза под таможенным контролем, временным хранением, таможенным декларированием, выпуском и использованием в соответствии с таможенными процедурами, проведением таможенного контроля, уплатой таможенных платежей, а также властных отношений между таможенными органами и лицами, реализующими права владения, пользования и распоряжения товарами. В связи с этим разработка