

08.00.10 Финансы, денежное обращение и кредит

УДК: 339.543

DOI 10.37493/2307-907X.2022.1.3

Беляев Андрей Станиславович

НАЛОГОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ТАМОЖЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ

В статье рассмотрены возможности налогового регулирования внешнеторговых операций посредством использования таможенно-тарифного регулирования в рамках наднациональных интеграционных объединений на примере Евразийского экономического союза. Предложена модель построения оптимальной тарифной политики стран-участниц интеграционных объединений, учитывающей политическую и экономическую составляющие долгосрочных целевых ориентиров их развития на основе трех групп факторов: государственное регулирование, импортный тариф и интеграционный эффект. Результаты подтвердили, что таможенно-тарифная политика является эффективным инструментом регулирования ВЭД и ее эффект усиливается в рамках наднациональных интеграционных объединений, а дифференциация тарифов между импортерами является оптимальной политикой для государства, которая преследует цели защиты национальных рынков и повышения уровня конкурентоспособности отечественных производителей на глобальных рынках.

Ключевые слова: налоговое регулирование, тарифное регулирование, интеграция, протекционизм, Евразийский экономический союз.

Andrey Belyaev

TAX REGULATION OF FOREIGN TRADE OPERATIONS IN THE SYSTEM OF INTERNATIONAL CUSTOMS RELATIONS

The article considers the possibilities of tax regulation of foreign trade operations through the use of customs and tariff regulation within the framework of supranational integration associations on the example of the Eurasian Economic Union. A model is proposed for constructing an optimal tariff policy of the countries participating in integration associations, taking into account the political and economic components of long-term targets for their development based on three groups of factors: state regulation, import tariff and integration effect. The results confirmed that the customs tariff policy is an effective tool for regulating foreign trade and its effect is enhanced within the framework of supranational integration associations, and tariff differentiation between importers is the optimal policy for the state, which aims to protect national markets and increase the competitiveness of domestic producers in global markets.

Keywords: tax regulation, tariff regulation, integration, protectionism, Eurasian Economic Union.

Введение/ Introduction. Цели налогового регулирования внешнеэкономической деятельности (ВЭД) заключаются в достижении баланса между соотношениями импортных и экспортных потоков товаров и услуг, обеспечении устойчивого развития бюджетной системы и экономической безопасности государства. Однако вопрос, касающийся того, какие из таможенных платежей включены в систему налогового регулирования остается дискуссионным. Существуют две принципиальные позиции. Некоторые экономисты считают, что все виды таможенных платежей участвуют в налоговом регулировании [2], в то время как другие понимают, что в налоговом регулировании участвуют только НДС, акцизы и таможенные пошлины [3].

Страны, как участники внешнеэкономических отношений, а также как субъекты таможенно-тарифного регулирования играют разноплановую роль. С одной стороны, они выступают как создатели нормативно-правовой базы, регулирующей внешнеэкономическую деятельность для достижения поставленных целей, связанных с устойчивым социально-экономическим развитием

территорий. С другой стороны, они играют по этим правилам, т.е. являются заинтересованными сторонами и подчиняются выработанным нормам. Следовательно, субъекты внешнеторговых отношений, их права и обязанности и возможные стратегии поведения значительно шире, чем в рамках локализованных рынков.

Отдельного внимания заслуживают наднациональные интеграционные объединения, международные организации, коммерческие и некоммерческие фонды. Цели, которыми они руководствуются, участвуя во внешнеэкономической деятельности также охватывают широкий спектр интересов с различными целями, к основным из которых относятся:

- обеспечение экономической безопасности и независимости стран на основе реализации таможенно-тарифной политики, использования протекционистских мер как экономического, так и неэкономического характера вплоть до введения торговых эмбарго и войн;
- унификация национальных законодательств в сфере налогового и таможенного регулирования с целью снижения транзакционных издержек при осуществлении внешне-торговых операций, а также использование инновационных технологий в таможенном администрировании с учетом мировых стандартов качества;
- стимулирование внешнеэкономической активности посредством сокращения количества административных барьеров, упрощения процедур таможенного контроля и снижения фискального бремени субъектов ВЭД.

Таким образом, система налогового регулирования внешнеэкономической деятельности способствует достижению разноплановых целей, а таможенно-тарифная политика выступает в роли базового механизма ее реализации. Если предположить, что таможенные платежи выполняют регулируемую функцию.

Материалы и методы / Materials and methods. Снижение тарифов на отдельные промежуточные товары для отдельных фирм является почти универсальной особенностью таможенной политики большинства стран [9]. Это приводит к созданию двухуровневой тарифной системы: компании, имеющие преференции могут поставлять товары по более низким тарифам, с которыми сталкиваются другие субъекты ВЭД. Такое выборочное снижение тарифов для определенной группы потребителей позволяет правительству обеспечить перераспределение товарных потоков с меньшими искажениями, чем это было бы возможно при едином тарифе [8]. При этом сокращения такого типа не эквивалентны единому снижению тарифов: правительство, которому предоставлена полная свобода действий в отношении как установления тарифов, так и использования селективных инструментов, предпочтет использовать оба направления таможенно-тарифной политики [6].

Результаты и обсуждение / Results and discussion. Рассмотрим инструменты, которые используются для регулирования ВЭД. Если импорт находится в равновесии при заданном уровне тарифов, то правительство может освободить некоторых покупателей от уплаты таможенных пошлин без изменения цены, получаемой отечественными производителями. До тех пор, пока это не приведет к резкому росту спроса, импорт будет оставаться положительным, а внутренний рынок будет оставаться стабильным, так как искажения, с которыми сталкиваются выбранные покупатели, будут устранены. Это делает тариф эффективным инструментом регулирования ВЭД и оптимальным с точки зрения государства [13]. Однако необходимо учитывать, что злоупотребление тарифными инструментами может привести к увеличению тарифных перекосов и прямые выгоды в области ВЭД, связанные с выборочным снижением тарифов, будут меньше, чем негативные последствия от возникающих диспропорций на локальных рынках.

В большинстве исследований в сфере стимулирования ВЭД используется негласное предположение, что государства должны стремиться унифицировать тарифную политику [1, 5]. Это связано с тем, что если государство предпочитает устанавливать разные тарифы для разных

субъектов ВЭД, то возникает тарифная дискриминация между импортерами, нарушающая правила единой тарифной политики. Как, например, отмечает Дж. Ванг диверсификация тарифов предполагает наличие у государства возможностей по предотвращению арбитража, когда субъекты ВЭД, имеющие льготы, не могли импортировать и перепродавать товары другим компаниям, для которых установлены более высокие [12].

Такая форма тарифной дискриминации сильно отличается от той, которая возникает в результате классических моделей оптимального налогообложения [10]. В таких моделях политика будет оптимальной в условиях, когда правительство использует протекционистские меры для перераспределения финансовых потоков от потребителей к продавцам за счет использования дифференцированных налоговых ставок для отдельных групп товаров в отношении однородных покупателей. Наиболее ярко это проявляется в рамках наднациональных интеграционных объединений и весьма активно используется в Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС).

Страны-члены ЕАЭС активно сотрудничают с другими интеграционными объединениями. Несмотря на осложнение политической ситуации и секционного давления в отношении России Европейский союз (ЕС) остается крупнейшим торговым партнером. Несмотря на то, что доля ЕС сократилась в 2020 г. по сравнению с 2016 г. на 7,6 %, до 34,8 %, она все еще превышает удельный вес стран АТЭС (34 % в 2020 г.) (таблица 1).

Таблица 1

Доля интеграционных объединений в торговле с ЕАЭС, %

Объединение	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
ЕС	42,4	42,4	37,2	40,1	34,8
ЕАЭС	11,9	11,8	12,8	13,9	13,6
НАФТА	3,6	3,7	3,9	4,5	4,0
АСЕАН	1,8	2,2	2,1	2,5	2,6
АТЭС	29,6	30,1	32,0	34,0	34,0
МЕРКОСУР	1,2	1,1	1,2	1,2	1,1

При анализе таможенно-тарифной политики стран-членов ЕАЭС следует учитывать, что их внешнеторговая политика находится под влиянием множества экзогенных шоковых воздействий, которые оказывают значительное влияние на динамику таможенных и налоговых поступлений (рисунок).

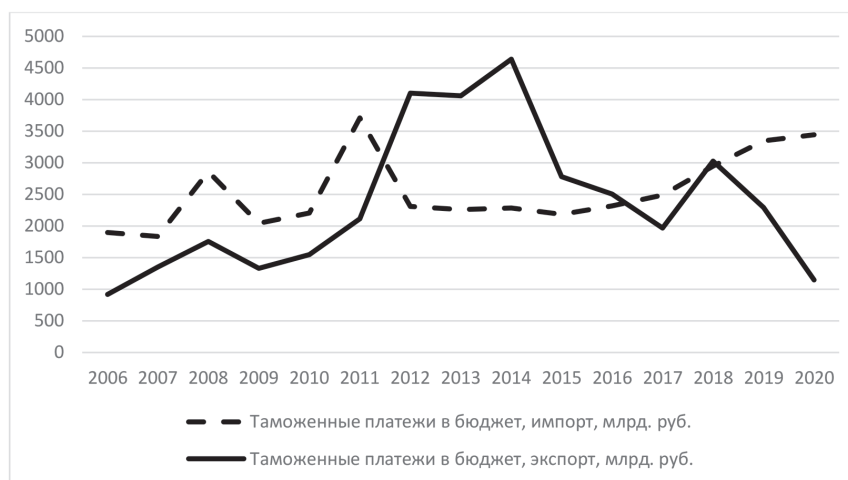


Рис. Динамика поступлений таможенных платежей в доходы федерального бюджета РФ, млрд руб.

Например, динамика таможенных поступлений в бюджетную систему РФ демонстрирует высокую волатильность. Если в 2014 г. экспортные платежи принесли в консолидированный бюджет более 4,5 трлн руб., то к 2020 г. данный показатель упал в 4,5 раза до 1 трлн руб. по импортным пошлинам только к 2020 г. удалось достичь уровня 2011 г. в размере 3,5 трлн руб. При этом в период с 2012 г. по 2018 г. наблюдалась стагнация.

Это предопределяет необходимость включения в модели оценки эффективности таможенно-тарифной политики разноплановых факторов, оказывающих значительное влияние как на социально-экономическое развитие стран-членов ЕАЭС в целом, так и внешнеэкономической деятельности в частности. После создания в 2015 г. ЕАЭС можно выделить следующие факторы:

- высокая волатильность национальных валют стран-членов ЕАЭС;
- санкционные войны и усиление тенденций нового протекционизма в мировой торговле;
- замедление экономического роста государств-членов ЕАЭС и высокая волатильность на глобальных сырьевых рынках.

Санкции оказывали косвенное негативное влияние на процессы торговой интеграции через замедление экономического роста и, как следствие, снижение спроса и реальных объемов импорта. При этом доля импорта из государств-членов ЕАЭС в общем импорте увеличилась во всех странах, кроме Кыргызстана. Это напрямую связано с тем, что страны-члены ЕАЭС не имели к моменту создания ЕАЭС достаточного уровня взаимосвязанности в торговле благодаря членству в структурах евразийской экономической интеграции.

По общему правилу участники ВЭД должны платить ввозные таможенные пошлины через единый лицевой счет уполномоченного органа. При этом к уплате также подлежат и иные налоги и сборы за исключением отдельных видов пошлин (компенсационных, специальных и антидемпинговых). Механизм распределения таможенных пошлин в бюджеты государств-членов ЕАЭС основан на законодательно закрепленных нормативах распределения и которые служат весовыми коэффициентами, на которые умножается общая сумма импортных таможенных пошлин. Как видно из таблицы 2, на долю Российской Федерации приходится 85,265 %. На втором месте находится Республика Казахстан, ее удельный вес составляет 7,055 %, далее следуют Республика Беларусь (4,56 %), Кыргызскую Республику (1,9 %) и Республика Армения (1,22 %) (таблица 2).

Таблица 2

Структура и динамика распределения ввозной таможенной пошлины

Государство-участник	Удельный вес в 2020 г., %	Сумма распределения, млрд руб.		
		2017 г.	2018 г.	2019 г.
Республика Армения	1,220	6,173	7,060	7,542
Республика Беларусь	4,860	23,074	26,384	28,190
Республика Казахстан	6,955	35,698	40,820	43,614
Кыргызская Республика	1,900	9,614	10,993	11,746
Российская Федерация	85,065	431,441	493,343	527,108
Итого	100,0	506,0	578,6	618,2

Также положительный эффект Союза в восстановлении после кризиса 2014 г. показывает, что одним из стимулов диверсификации товарной структуры может служить активизация внешнеэкономической деятельности ЕАЭС путем подписания преференциальных соглашений с зарубежными партнерами. Углубление существующих соглашений помогут обеспечить быстрое восстановление от торговых войн как на уровне внутрисоюзной торговли, так и в торговле с третьими странами и объединениями. Для определения наиболее эффективной стратегии взаимодействия с внешним миром требуется обеспечить мониторинг новых торговых ниш, которые открываются в результате обострения торговых войн и иных противоречий.

Результаты и обсуждение/ Results and discussion. Тарифную политику целесообразно рассматривать в отношении промежуточных товаров, которые влияют на рынки конечных товаров, а также в контексте взаимодействия между субъектами ВЭД, дифференцированных по отраслям и имеющих различный потенциал «противодействия лоббированию» [4]. Также необходимо учитывать политическое влияние как стран-членов интеграционных объединений, так и самих наднациональных союзов, которые могут противостоять политическому влиянию отдельных стран и влиять на таможенно-тарифную политику государств [11].

В этом случае можно использовать модель открытой экономики с произвольным количеством промежуточных и конечных товаров. Рынки являются совершенно конкурентоспособными, а отечественные и зарубежные товары являются идеальными заменителями. Конечные товары принадлежат интервалу: $g \in \{1, \dots, G\}$, тогда потребитель имеет квазилинейную полезность:

$$u = x_0 + \sum_{g=1}^G u_g(x_g), \quad (1)$$

где x_g является строго вогнутой функцией.

Существует рынок L работников, которые неэластично поставляют рабочую силу, а его субъекты владеют капиталом и потребляют конечные товары. В соответствии со стандартной предпосылкой в экономике достаточно рабочей силы для производства продукции, а предложение на рынке труда позволяет приводить заработную плату в равновесие. Следовательно, производство конечных товаров требует отраслевого капитала, рабочей силы и промежуточных товаров. Отраслевая прибыль фиксируется в виде квази-ренды для отраслевого капитала.

Государство максимизирует взвешенную функцию социального обеспечения, при которой значение прибыли может варьироваться в зависимости от отрасли. Веса, присвоенные каждой отрасли производства как конечного, так и промежуточного товара, обозначим, соответственно, λ_g и h . Отраслевые лоббистские веса не должны превышать 1, поэтому отраслевая прибыль оценивается так же, как и любой другой вклад в ВВП.

Целевые ориентиры правительства можно выразить следующим образом:

$$\omega = W + \sum_{g=1}^G (\mu_g - 1) \pi_g + \sum_{h=1}^H (\mu_h - 1) \pi_h \quad (2)$$

где W – благосостояние, а π_g и π_h – прибыль в отраслях конечной и промежуточной продукции соответственно.

В соответствии с моделью Гроссмана-Хелпмана [7], совокупная выгода от внешней торговли будет равна:

$$W = L + \sum_{g=1}^G \pi_g + \sum_{h=1}^H \pi_h + \sum_{g=1}^G \tau_g M_g + \sum_{h=1}^H \tau_h M_h + \sum_{g=1}^G (u_g(x_g) - p_g x_g)$$

Первые пять слагаемых отражают доходы в экономике, а последнее – потребительский профицит. Доход, соответственно, включает трудовой доход, прибыль отрасли конечных товаров (квазирента на капитал), прибыль отрасли промежуточных товаров (квазирента на капитал) и тарифные доходы от налогообложения конечного и промежуточного импорта. M_i представляет чистый импорт товара i , в то время как τ_i – конкретный тариф, установленный на товар i , который является единовременной выплатой потребителям. Последнее слагаемое отражает потребительский профицит.

Эмпирическое тестирование гипотезы было проведено по статистическим данным евразийской экономической комиссии, характеризующих внешнеэкономическую деятельность и таможенно-тарифную политику государств-членов ЕАЭС.

В рамках показателя «Государственное регулирование» были выделены следующие факторы: таможенное регулирование (квотирование, рассрочки, выбор методов и процедура определения таможенной стоимости), налоговое регулирование (налоговые преференции,

структура налоговой системы и т. д.), валютное регулирование (виды налогов и сборов, принципы и формами их создания, процедуры налогообложения, права, обязанности и функции налогов власти, распределение налогов по уровням бюджетной системы).

В рамках показателя «Импортный тариф» проанализированы таможенные тарифы и два нетарифных вида инструментов:

- таможенные формальности, которые включают в себя правила определения страны происхождения товаров;
- налоговые инструменты, то есть косвенные налоги, платежи и другие паратарифные меры, которые увеличивают стоимость импорта.

Определение системы факторов для показателя «Интеграция» осложняется тем, что сложно сформулировать единые цели интеграционного объединения. Наиболее правильно выделить факторы в части экспортно-импортных операций. В то же время цель таможенного регулирования импортных операций можно определить как защиту внутреннего рынка от иностранных товаров, которые могут конкурировать с местными производителями по ценовому фактору. Они также могут обеспечить внутренний рынок необходимым количеством продукции, которая не производится или производится в недостаточных количествах внутри страны.

Все три показателя, включенные в модель оказались статистически значимы. Поэтому можно сделать вывод о том, что государственное регулирование национальных рынков в рамках ЕАЭС является эффективным и оказывает положительное воздействие не только на внешнеэкономическую деятельность, но и на бюджетную систему (таблица 3).

Таблица 3

Результаты моделирования

Показатели	Модель 1	Модель 2	Модель 3
Государственное регулирование	0,1236 (0,0034)	0,0940 (0,0038)	0,0847 (0,0035)
Импортный тариф	-0,0802 (0,0042)	-0,0814 (0,0041)	-0,0831 (0,0037)
Интеграция	0,1119 (0,0082)	0,1080 (0,0080)	0,0940 (0,0074)
Внешнеэкономическая активность	+	+	+
Фискальный эффект	–	+	+

Результаты подтвердили, что таможенно-тарифная политика является эффективным инструментом регулирования ВЭД и ее эффект усиливается в рамках наднациональных интеграционных объединений. В рамках дальнейшей оптимизации инструментов таможенно-тарифного регулирования целесообразно использовать и другие, например, инструмент «отложенного» налогового регулирования. В данном случае под этим понимается предоставление отсрочки в уплате таможенных платежей, когда товары находятся под определенной таможенной процедурой. Наиболее ярким примером такого инструмента является таможенная процедура «Таможенный склад». В Киотской конвенции «процедура хранения на таможенном складе» означает таможенную процедуру, в соответствии с которой импортируемые товары хранятся под таможенным контролем в специально отведенном месте (на таможенном складе) без уплаты импортных пошлин и налогов.

Также следует внимательно рассмотреть экономический смысл для импортера помещения импортируемых товаров под таможенную процедуру таможенного склада. Когда товары фактически ввозятся на таможенную территорию союза, у импортера есть законные основания для получения отсрочки таможенных платежей до тех пор, пока он не определит окончательную продажу или использование товаров на территории союза. В этом случае импортер не должен принуждаться к возврату таможенных платежей, если они уплачены при помещении этих товаров под таможенную процедуру для внутреннего потребления.

Механизм реализации такой экономической схемы может быть следующим. Импортёр ввозит товар на территорию союза и помещает его под таможенную процедуру таможенного склада, где он может храниться в общей сложности не более трех лет.

Существенной особенностью осуществления данной таможенной процедуры является тот факт, что, когда товары находятся на складе, они сохраняют статус иностранных товаров, и это приводит к определенным ограничениям на их обращение на внутреннем рынке Союза. Далее, по мере нахождения покупателей и заключения с ними договоров купли-продажи, импортёр продает товар и соответственно изменяет таможенную процедуру продажи товаров с таможенного склада для выпуска для внутреннего потребления. Это влечет за собой уплату таможенных платежей и косвенных налогов в их составе, предусмотренных для данного товара.

Заключение/ Conclusion. Дифференциация тарифов между импортёрами является оптимальной политикой для государства, которая преследует цели защиты национальных рынков и повышения уровня конкурентоспособности отечественных производителей на глобальных рынках. На практике политика «нового протекционизма» также показывает свою экономическую эффективность и быстро распространяется в мировой практике.

Использование наднациональных интеграционных объединений, например, таможенные союзы или зоны свободной торговли, оказывает значительное влияние на выбор странами инструментов таможенно-тарифного регулирования. Эти изменения могут иметь важные положительные последствия, так как страны, меняя уровень промежуточных тарифов, могут освобождать отдельных субъектов ВЭД от искажений промежуточных тарифов. Такая тарифная дискриминация между импортёрами или между странами может создавать международные внешние эффекты, связанные с улучшением условий торговли и оптимальным размещением капитала.

Понимание стратегических преимуществ от участия в интеграционных объединениях также может иметь важное значение для национальной и международной политики в отношении дальнейшей модернизации таможенно-тарифной политики.

ЛИТЕРАТУРА И ИНТЕРНЕТ-РЕСУРСЫ

1. Abbas S. A partial race to the bottom: corporate tax developments in emerging and developing economies / S. Abbas, K. Ali // *International Tax and Public Finance*. – 2013. – No. 20(4). – pp. 596-617. – Text : unmediated.
2. Bagwell K. What Do Trade Negotiators Negotiate About? Empirical Evidence from the World Trade Organization / K. Bagwell, W. Staiger // *American Economic Review*. – 2011. – No. 101(4). – pp. 1238-1273. – Text : unmediated.
3. Bondonio D. Do tax incentives effect local economic growth? What mean impacts miss in the analysis of enterprise zone policies / D. Bondonio, R. Greenbaum // *Regional Science and Urban Economics*. – 2007. – No. 37(1). – pp. 121-136.
4. Broda C. Weinstein Optimal Tariffs and Market Power: The Evidence / C. Broda, E. David // *American Economic Review*. – 2008. – No. 98(5). – pp. 2032-65. – Text : unmediated.
5. Cadot O. The Protectionist Bias of Duty Draw- backs: Evidence from Mercosur / O. Cadot, M. Olarreaga – *Journal of International Economics*. – 2003. – No. 59(1). – pp. 161-82. – Text : unmediated.
6. Caiumi A. The Evaluation of the Effectiveness of Tax Expenditures - a Novel Ap-proach: An Application to the Regional Tax Incentives for Business Investments in Italy / A. Caiumi // *Italian National Institute of Statistics*. – 2011. Series OECD Taxation Working Papers 5. – 57 p. – Text : unmediated.
7. Grossman M. Trade Wars and Trade Talks / M. Grossman, E. Helpman // *Journal of Political Economy*. – 1995. – No. 103(4). – pp. 675-708. – Text : unmediated.
8. Giovanni M. The Value of Trade Agreements in the Presence of Political Pressures / M. Giovanni, A. Rodriguez-Clare // *Journal of Political Economy*. – 1998. – No. 106(3). – pp. 574-601. – Text : unmediated.

9. James S. Effectiveness of Tax and Non-Tax Incentives and Investments: Evidence and Policy Implications / S. James // 2013. – World Bank Group. – 98 p.
10. Ossa R. Trade Wars and Trade Talks with Data / R. Ossa // American Economic Review. – 2014. – No. 104(12). – pp. 410–446. – Text : unmediated.
11. Van Parys S. The effectiveness of tax incentives in attracting investment: panel data evidence from the CFA Franc zone / S. Van Parys, S. James // International Tax and Public Finance. – 2010. – No. 17. – pp. 400–429. – Text : unmediated.
12. Wang J. The Economic Impact of Special Economic Zones: Evidence from Chinese Municipalities / J. Wang // Journal of Development Economics. – 2013. – No. 101. – pp. 133–147. – Text : unmediated.
13. Zolt M. Tax Incentives: Protecting the tax base / M. Zolt // New York: United Nations, Department of Economic and Social Affairs. – 2015. – 35 p. – Text : unmediated.

REFERENCES AND INTERNET RESOURCES

1. Abbas S. A partial race to the bottom: corporate tax developments in emerging and developing economies / S. Abbas, K. Ali // International Tax and Public Finance, 2013, No. 20(4), pp. 596–617.
2. Bagwell K. What Do Trade Negotiators Negotiate About? Empirical Evidence from the World Trade Organization / K. Bagwell, W. Staiger // American Economic Review, 2011, No. 101(4), pp. 1238–1273.
3. Bondonio D. Do tax incentives effect local economic growth? What mean impacts miss in the analysis of enterprise zone policies / D. Bondonio, R. Greenbaum // Regional Science and Urban Economics, 2007, No. 37(1), pp. 121–136.
4. Broda C. Weinstein Optimal Tariffs and Market Power: The Evidence / C. Broda, E. David // American Economic Review, 2008, No. 98(5), pp. 2032–65.
5. Cadot O. The Protectionist Bias of Duty Draw-backs: Evidence from Mercosur / O. Cadot, M. Olarreaga // Journal of International Economics, 2003, No. 59(1), pp. 161–82.
6. Caiumi A. The Evaluation of the Effectiveness of Tax Expenditures - a Novel Ap-proach: An Application to the Regional Tax Incentives for Business Investments in Italy / A. Caiumi // Italian National Institute of Statistics, 2011. Series OECD Taxation Working Papers 5, 57 p.
7. Grossman M. Trade Wars and Trade Talks / M. Grossman, E. Helpman – Текст : непосредственный // Journal of Political Economy, 1995, No. 103(4), pp. 675–708.
8. Giovanni M. The Value of Trade Agreements in the Presence of Political Pressures / M. Giovanni, A. Rodriguez-Clare // Journal of Political Economy, 1998, No. 106(3), pp. 574–601.
9. James S. Effectiveness of Tax and Non-Tax Incentives and Investments: Evidence and Policy Implications / S. James // 2013, World Bank Group, 98 p.
10. Ossa R. Trade Wars and Trade Talks with Data / R. Ossa // American Economic Review, – 2014, No. 104(12), pp. 410–446.
11. Van Parys S. The effectiveness of tax incentives in attracting investment: panel data evidence from the CFA Franc zone / S. Van Parys, S. James // International Tax and Public Finance, 2010, No. 17, pp. 400–429.
12. Wang J. The Economic Impact of Special Economic Zones: Evidence from Chinese Municipalities / J. Wang // Journal of Development Economics, 2013, No. 101, pp. 133–147.
13. Zolt M. Tax Incentives: Protecting the tax base / M. Zolt // New York: United Nations, Department of Economic and Social Affairs, 2015, 35 p.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРЕ

Беляев Андрей Станиславович, соискатель кафедры таможенного дела, сервиса и туризма СКФУ, начальник Сахалинской таможни Дальневосточного таможенного управления Федеральной таможенной службы. E-mail: belyaev.as@mail.ru

INFORMATION ABOUT THE AUTHOR

Belyaev Andrey Stanislavovich, applicants of the Department of Customs, Service and Tourism of NCFU, Head of the Sakhalin Customs of the Far Eastern Customs Administration of the Federal Customs Service. E-mail: belyaev.as@mail.ru