Министерство образования и науки РФ.

Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования.

Челябинский Государственный Университет.

Институт экономики отраслей бизнеса и администрирования.

**РЕФЕРАТ**

на тему**: История таможенно-тарифного регулирования внешнеэкономической деятельности**

по дисциплине: История таможенного дела и таможенной политики

Выполнила: Кочемасова Н.

группа 22Т-202

Проверила: Хисматуллина

Наталья Денисламовна

Челябинск

2010

**Содержание**

Введение

1 История возникновения таможно-тарифного регулирования

2 Таможенный тариф сегодня и товарная номенклатура

Заключение

Список используемой литературы

**Введение**

В рыночной экономике государство осуществляет регулирование внешнеэкономической деятельности в целях обеспечения безопасности страны и защиты общенациональных интересов. Деятельность государственных органов по регулированию внешнеэкономической деятельности (далее - ВЭД) осуществляется практически во всех странах мира, но ее масштабы, формы и методы, конкретные цели и задачи определяются каждой страной исходя из ее масштабов, положения в современном мире, внешней и внутренней политике государства.

Классический инструмент регулирования внешней торговли – таможенный тариф, который по характеру своего действия относится к экономическим регуляторам внешней торговли. Таможенный тариф в зависимости от контекста может определяться как:

* Инструмент торговой политики и государственного регулирования внутреннего рынка страны при его взаимодействии с мировым рынком.
* Свод ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, перемещаемым через таможенную границу, систематизированным в соответствии с ТН ВЭД.
* Конкретная ставка таможенной пошлины, подлежащей уплате при вывозе или ввозе определенного товара на таможенную территорию страны. В этом случае понятие таможенного тарифа полностью совпадает с понятием таможенной пошлины.

В качестве национального торгово-политического инструментария регулирования внешней торговли используется таможенно-тарифное регулирование, представляющее собой совокупность таможенных и тарифных мер.

**Цели и задачи реферата**:

Цель: состоит в том, чтобы показать иторию развития таможенно-тарифного регулирования внешнеэкономической деятельности, как в России, так и в других странах.

Для достижения этой цели необходимо решить следующие задачи:

1. проанализировать историю таможенно-тарифного регулирования внешнеэкономической деятельности России и зарубежных стран;
2. исследовать таможенно-тарифный механизм, как инструмент государственного регулирования внешнеэкономической деятельности;

**Объектом** исследования является процесс таможенно-тарифного регулирования.

**Предметом** исследования служат общественные отношения, возникающие при возникновении таможенного регулирования в системе государственного управления внешнеэкономической деятельностью.

**Структура работы**

Реферат состоит из введения, двух глав, заключения и списка использованной литературы.

**1 История возникновения таможенного тарифа**

В истории России, как, впрочем, и в истории других государств, таможенно - тарифное регулирование развивалось на фоне постоянной борьбы между протекционистским и фритредерским подходами к регулированию внешнеэкономической деятельности. Первый направлен на создание наиболее благоприятных условий для развития отечественного производства и внутреннего рынка. Его основные цели достигаются путем установления высокого уровня таможенного обложения на импортируемые товары, в то время как второй предполагает минимальный уровень таможенных пошлин и направлен на всемерное поощрение ввоза иностранных товаров на внутренний рынок страны.

Если верить историкам, термин «тариф» в понимании «бесспорная оплата» - бесспорная с точки зрения формы (только наличными), времени оплаты (здесь и сейчас) и размера (именно столько, ни больше, но и не меньше) – был впервые применен во Франции в эпоху Крестовых походов или немного позже. Сам термин пришел во французский из арабского, а в Леванте тарифом называли портовый сбор с кораблей, который шел на содержание маяков и карантинов, и был он одинаков для всех. Во Франции этот термин, если верить Фернану Броделю, появился не позднее пятнадцатого века, и означал он плату за услуги, определяемую коллективным органом управления – например, ратушей города Тулузы за услуги …палача! Или венецианской Сеньорией за перевозку людей и грузов на судах, принадлежавших городу. Частные владельцы назначали за свои услуги не тариф, а **таксу** – то есть плату, в отношении которой можно было договариваться, если таковая не устраивала заказчика. Поскольку налог представитель услуги платил как с фактического, так и с вмененного дохода, то у таксы были определенные пределы, ниже которых сделка состояться не могла. Наконец, третья из известных истории экономики форм взаиморасчетов называлась словом «**салари**» – которое означало в общем понимании жалование за определенные затраты рабочего времени. Жалование зависело не только от доброй воли работодателя и наемного работника, но и от конъюнктуры рынка: самые дорогие миланские и нюренбергские мастера-оружейники фактически диктовали свои цены за счет высокого авторитета своей торговой марки, вынуждая заказчика рассчитывать свои желания в соответствии с кошельком.

По мере становления национальных государств и возникновения колониальных политик у монархов возникла насущная необходимость организации собственных экономик, причем в, прежде всего, сохранения важнейших государственных атрибутов «без которых нельзя»: государственного строя, международного суверенитета и территориальной целостности. Поскольку главным инструментом внешней политики были армия и флот, способные защищать, прежде всего, экономические возможности – то ли частного капитала, как в Европе, то ли государственного, как в России – важнейшим инструментом государственного регулирования становилась государственная граница. Тот предел, за которым утверждение собственного приоритета чаще всего осуществлялось военной силой. Но граница государственная априори становилась границей экономической: это была та черта, на которой вступали в действие экономические законы данной страны, скрепленные личным авторитетом монарха. И именно на границе начинал применяться инструмент экономической политики, именуемый тарифом. Очень долгое время это был тариф таможенный. Именно на нем отрабатывалась практика и технология тарифной деятельности практически во всех странах. Осуществляли эту деятельность, как правило, лица близкие к королю-царю-императору, то есть Двор.

Первая общественная организация в Российской империи – Вольно-экономическое общество – было учреждено через три года после прихода к власти Екатерины Второй и через девять лет после упразднения последней в России внутренней таможни: в 1765 году. Одной из первых рекомендаций Вольно-экономического общества стало введение протекционистского тарифа для защиты не столько внутреннего рынка (внешняя торговля России была незначительной), сколько одних производителей перед другими. Попытка взломать внутренний рынок за счет внедрения мощного корпоративного еврейского капитала (после раздела Польши Российской империи достались территории, на которых плотность еврейского населения была самой высокой в Европе) была осуществлена отнюдь не экономическими методами: введением черты еврейской оседлости, внутри которой был установлен свой торговый тариф и система налогообложения.

После Великой Французской революции у таможенного тарифа появляется еще одно качество: именно с его помощью формировались антинаполеоновские коалиции, именно при помощи торговых и таможенных тарифов Наполеон намеревался изолировать и обескровить Англию. Павел Первый, сторонник Наполеона, в 1797 году ввел очень высокий тариф на торговлю с Англией, в 1800 году – сделал его еще более высоким. Обороты на рынке корабельного леса резко упали, англичане несли значительные убытки. Положение было исправлено лишь после убийства Павла Первого и воцарения Александра Первого: в 1801 году последовало значительное снижение торговых тарифов с Англией. Но ненадолго.

Политика континентальной блокады, осуществлявшаяся Наполеоном, в общем, сводилась к одной, но крайне эффективной мере: «разорить торговлю врага, чтобы лишить его возможности воевать». Главный противник – Англия. Ее экспортные товары – колониальные товары и хлопок - облагаются гигантским (в десятки раз большим по сравнению с первоначальным) таможенным тарифом. Обложению подлежали какао, кофе, тонкие полотна, сахар, хлопок-сырец и другие товары. В конечном счете, такая политика принесла Наполеону доход в 150 млн. франков (за счет таможенных конфискаций и борьбы с контрабандой), но в значительной степени ослабила собственную экономику Франции.

Россия была вынуждена присоединиться к континентальной блокаде в 1807 году. Три года Александру удавалось лавировать с торговыми тарифами, но в 1810 году были приняты строго запретительные тарифы. Лишь в 1815 году, после Венского конгресса, который подвел итоги Наполеоновским войнам, тарифы на торговлю с европейскими странами были значительно снижены.

К 20-30-м годам XIX века относится и первая в России «финансовая революция», известная также как реформа Канкрина. Егор Францевич Канкрин, министр финансов Александра I и Николая I, восстановил финансовую систему страны после войны с Наполеоном, ввел серебряное денежное обращение, наконец, ввел протекционистский тариф, направленный на развитие собственной промышленности внутри страны. К сожалению, наиболее экономически прибыльной промышленностью в то время было винокурение, и поощрение этой деятельности оказалось палкой о двух концах. Тем не менее, доходы от этой политики обращались в бюджет, что позволило уйти от дефицита уже через год после назначения Канкрина на эту должность, в 1824 году.

В 20-е годы XIX века Россия училась использовать торговые и таможенные тарифы для развития окраинных территорий. Речь идет о введении системы порто-франко в Одессе, что позволило настолько продвинуть развитие территории, что Одесса уже к концу 20-х годов была четвертым по величине городом Империи после Москвы, Петербурга и Варшавы. Впоследствии этот же опыт был использован во Владивостоке.

До Крымской войны вся российская внешняя торговля разделялась на два пространства: Европейская и Американская. В европейской торговле вся тарифная политика осуществлялась Министерством финансов по согласованию с различными заинтересованными ведомствами (или «придворными группировками»). Американская торговля велась Российско-Американской компанией, ставшей ко времени своего расцвета в тридцатых годах девятнадцатого века крупнейшей корпорацией мира. Российско-Американской компания не была государством, поэтому не устанавливала тарифов. Она очень гибко вела целевую политику в зависимости от спроса на главный товар – пушнину. Однако отсутствие долговременной политики развития и отстраненность государства от управления компанией привели ее к краху после почти 60 лет существования. После чего вся российско-американская торговля замерла почти на сорок лет.

После Крымской войны тарифная политика России направлена, прежде всего, на защиту собственного производителя, по сути говоря, рынка труда. Очень высокими пошлинами облагались товары идентичные тем, которые производились в самой России, тарифом пониже – те, которые не могли составить реальной конкуренции произведенным в стране. Политика потерпела крах: реально Россия ни в чем соперничать с Европой не могла.

Поэтому таможенный тариф 1868 года был выстроен по другому принципу: уменьшены пошлины по 152 статьям, уравнены пошлины по морской и сухопутной границам. Наименьшей пошлиной на ввоз облагалось сырье, наивысшей – готовых фабрикатов. Однако и эта политика не дала ожидаемого результата: уже с середины семидесятых Россия опять возвращается к протекционизму. С 1877 года таможенные пошлины начали взимать золотой валютой, что сразу увеличило их номинальную стоимость на 25%. До 1891 года все таможенные пошлины были направлены на поддержание развития собственной индустрии, таможенная политика была на особом контроле у Александра III.

Новые принципы тарифной политики были закреплены в Государственном тарифе 1891 года, предоставленном Министерством финансов. Этот тариф соединял, систематизировал все положительно себя зарекомендовавшие изменения предшествующих лет и был нацелен на поддержание тех отраслей промышленности, которым существовавшей поддержки было недостаточно: в первую очередь торговому мореплаванию, сельскому хозяйству и металлургии. Так, пошлины на ввозимые сельскохозяйственные машины были снижены до минимальных, - и через два года Россия стала самым крупным импортером немецких косилок и паровых молотилок.

К 90-м годам относится радикальное изменение российской тарифной политики, выразившееся в принятии двойного конвекционного тарифа. До 1890 года таможенный тариф России носил вполне автономный характер: однородные иностранные товары, привозимые в Россию, облагались одинаковыми пошлинами, независимо от страны-производителя. В то же время таможенная борьба западноевропейских государств привела к системе двойного конвекционного тарифа: договаривающиеся стороны делали взаимные уступки в пошлинах на товары, в получении или сбыте которых они были заинтересованы. Такие договоры были заключены между Германией, Австро-Венгрией, Италией, Швейцарией и Бельгией и вступили в действие с февраля 1892 года. В среднем пошлины были повышены на 30% и с 20 июля 1893 года был установлен двойной таможенный тариф: общий для стран, благоприятствующих нам, и повышенный – для прочих. Первый торговый договор на конвекционных началах был заключен с Францией. Основным его положением было обоюдное пользование правом благоприятствующей нации во всем, что касается ввоза, вывоза, транзита и прочее. Кроме того, обе стороны обязались не допускать в пользу фабрикатов третьего государства никаких льгот, которые не были бы распространены на произведения договаривающейся стороны. На основании этого договора Франция понизила пошлины на керосин на 50%, открыв тем самым французский рынок для русских нефтепродуктов. Впоследствии такие же договора были заключены с Германией, Австро-Венгрией, Болгарией, Данией, Португалией, Сербией, Японией, Тунисом. Но! Не с США, Англией и Турцией.

Первым русским теоретиком тарифной политики был Сергей Юльевич Витте, математик по образованию, начинавший карьеру билетным кассиром, а закончивший ее Председателем Совета Министров Российской империи. Именно он написал в 80-е годы книгу «Принципы железнодорожных тарифов», которая выдержала четыре издания только при жизни автора и была переведена на 6 языков. Смысл принципов в следующем:

* Тарифы должны регулировать интересы частного производителя и государственной казны с учетом интересов каждого, причем на длительный срок. Как минимум, на срок окупаемости вложенного капитала.
* Тарифы должны быть явными. То есть их нельзя скрывать ни от конкурентов, ни от государственного фиска.
* Тарифы должны обеспечивать поступления в бюджет, поэтому не могут быть изменяемы произвольно и в угоду конъюнктуре рынка.
* Тарифы не могут решить всех проблем защиты собственного рынка и привлечения капиталов извне. Они должны быть частью продуманной и долговременной государственной политики «покровительствования собственной экономике».
* Тариф должен соотноситься с платежеспособностью населения. Вполне возможно начинать с низкого тарифа, повышая его по мере обогащения народа.
* Государственный тариф должен иметь силу закона.

Все эти принципы С.Витте пришлось применить на практике во время российско-германской «таможенной войны из-за 10 копеек с пуда». В течение года 1893-94 Германия пыталась изменить русские тарифы на хлебную торговлю и совсем снять тарифы на поставки сельхозмашин. Ни того, ни другого Витте сделать не дал, и в 1894 году был подписан взаимовыгодный договор между Россией и Германией.

Сама по себе история тарифа – это история государственного управления экономической системой во всей ее полноте: и в отношении частного бизнеса, и в отношении государственного сектора экономики, и в отношении транснациональных корпораций, первыми из которых были крупнейшие торговые компании – как, например, английская Ост-Индская. Тариф был самым гибким инструментом этой деятельности, позволявшим доводить управление до высокого искусства, в некоторой степени – даже до изощренности. Но вместе с тем его природа оставалась прежней, такой, какой была со времен Крестовых походов. И в наиболее точном переводе с арабского «тариф» - это то, с чем не спорят…

В 1948–1994 образовалось **генеральное соглашение по тарифам и торговле** (ГАТТ) (The General Agreement on Tariffs and Trade – GATT) – международная экономическая организация, регулировавшая правила международной торговли согласно принципам либерализма, предшественница ВТО.

**Россия и ГАТТ.** Необходимость активно интегрироваться в мировую торговлю назрела для нашей страны довольно давно. Уже в годы существования СССР предпринимались попытки установить контакты с ГАТТ. В середине 1960-х СССР получил приглашение присоединиться к ГАТТ, а в 1973 – принять участие в «токийском раунде». Тогда, однако, советское правительство не откликнулось на эти призывы. Лишь в 1979 Политбюро ЦК КПСС приняло официальное решение о сближении с этой организацией. В 1986 СССР обратился в ГАТТ с официальным заявлением о намерении участвовать в качестве наблюдателя в «уругвайском раунде» торговых переговоров, но теперь уже ГАТТ оставил эту просьбу без ответа. Торможение вступления СССР в ГАТТ выглядело неоправданным, поскольку уже в конце 1980-х в эту организацию входили не только почти все развитые и большинство развивающихся стран, но и некоторые социалистические государства (Венгрия, Куба, Польша, Румыния, Чехословакия, Югославия). Только в мае 1990 СССР получил статус наблюдателя ГАТТ.

Ситуация принципиально изменилась с образованием Российской Федерации. Новое государство стремилось как можно скорее выйти из разорительной изоляции и установить контакты со всеми международными организациями, включая ГАТТ. Одновременно исчезли идеологические барьеры, тормозившие принятие в ГАТТ стран социалистического лагеря. В 1993 Россия подала заявку о вступлении в ГАТТ, получила подтверждение статуса наблюдателя и согласие на переговоры о ее присоединении к этой организации. На рубеже 1990–2000-х Россия проводит активные консультации по вступлению в ВТО – правопреемницу ГАТТ.

**2 Таможенный тариф сегодня и товарная номенклатура**

**Таможенный тариф** – наиболее распространенный инструмент государственного регулирования внешней торговли. Тариф – это перечень цен на товары и услуги. Что касается таможенного тарифа, то он представляет собой систематизированный по группам товаров перечень налогов или таможенных пошлин, подлежащих уплате с экспорта или импорта. Как правило он содержит наименование товаров, единицы и ставки облажения их пошлин. Таможенный тариф устанавливает порядок формирования и применения ставок таможенных пошлин к товарам, перемещаемым через таможенную границу страны в обоих направлениях.

В России таможенный тариф был введен в действие с 1 июля 1993 года. С 15 марта 1994г. Был введен новый импортный тариф, который определил более высокие ставки на продовольственные товары и транспортные средства. С тех пор они время от времени пересматривались. Таможенный тариф РФ представляет собой систематизированный в соответствии с Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД) перечень ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, перемещаемым через таможенную границу Российской Федерации. Законом РФ от 21.05.93 г. № 5003-01 «О таможенном тарифе». Этот Закон регламентирует порядок формирования и применения таможенного тарифа, определяет виды таможенных пошлин, виды ставок таможенных пошлин, порядок их установления, а также тарифные льготы (преференции).

Импорт товаров в Россию до середины 1992 года осуществлялся беспошлинно. В течение второй половины 1992 г. действовал временный импортный тариф, ставки которого менялись дважды: вначале средний уровень ставок составлял 5%, затем он был вдвое увеличен. Тариф охватывал 14 товарных позиций ТН ВЭД, включая объединенную группу товаров с единой ставкой пошлины. В 1993 году был принят постоянный импортный тариф, перечень подлежащих налогообложению товаров расширился, а ставки таможенных пошлин были дифференцированы от 5 до 50%.

***Введение таможенного тарифа в России преследовало цели:***

1. рационализации товарной структуры ввоза товаров в РФ;
2. поддержания рационального соотношения валютных доходов и расходов на территории РФ путем корректировки объемов ввоза и вывоза товаров;
3. создания условий для прогрессивных изменений в структуре производства и потребления товаров на территории РФ;
4. защиты отечественной экономики от неблагоприятного воздействия иностранной конкуренции;
5. обеспечения условий для эффективной интеграции российской экономики в мировую.

За время, прошедшее после принятия Закона РФ «О таможенном тарифе», ставки ввозных таможенных пошлин на отдельные виды товаров изменялись многократно, как правило, в сторону увеличения.

В соответствии с Законом РФ «О таможенном тарифе» ставки пошлин утверждаются Правительством РФ. Ставки ввозных таможенных пошлин установлены Постановлением Правительства РФ от 30.11.2001 г. № 830 «О таможенном тарифе РФ – своде ставок ввозных таможенных пошлин и товарной номенклатуре, применяемой при осуществлении внешнеэкономической деятельности», уровень которых составляет 5, 10, 15, 20%. В настоящее время в России наблюдается тенденция снижения ставок импортных таможенных пошлин. Так, например, в январе 2001 года были снижены ставки ввозных таможенных пошлин по 11 400 товарным позициям.

Ставки ввозных таможенных пошлин установлены многочисленными постановлениями Правительства РФ и объединены в приказе ГТК России от 06.08.2003 г. № 865 «О ставках ввозных таможенных пошлин».

Существует особенность установления ставки вывозной таможенной пошлины на нефть сырую (товарная позиция 2709 по ТН ВЭД). Механизм ее установления предусматривает возможность гибкого изменения ставки в зависимости от действующих цен на нефть сырую марки «Юралс» на мировых рынках нефтяного сырья. При этом устанавливаемые Правительством РФ ставки не должны превышать размер предельной ставки, утвержденной в Законе «О таможенном тарифе РФ». Так, например, с 10 августа 2003 г. ставка вывозной таможенной пошлины была увеличена до 33,8 долл. США за тонну.

Ставки таможенных пошлин являются едиными и не подлежат изменению в зависимости от того, какое лицо перемещает товары через таможенную границу РФ, от вида сделки и других факторов.

По процессу установления ставок таможенных пошлин различают следующие тарифы:

- автономные – установленные без согласования с другими государствами;

- конвенционные – ставки устанавливаются по согласованию с другой стороной;

- конвенционные с оговоркой «по наибольшему благоприятствованию».

Таможенный тариф включает в себя свод показателей, состоящий из кода товара по товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД), краткого наименования товара и ставки таможенной пошлины, установленной в процентах от таможенной стоимости товара или в евро от единицы измерения товара.

Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности применяется для осуществления мер таможенно-тарифного и нетарифного регулирования внешнеэкономической деятельности, ведения таможенной статистики внешней торговли РФ и утверждается Правительством РФ исходя из принятых в международной практике систем классификации товаров.

ТН ВЭД России представляет собой «российский вариант» гармонизированной системы описания и кодирования товаров (ГС). ГС – это многоцелевая классификационная система, используемая для публикации таможенных тарифов, ведения статистики внешней торговли, организации транспортно-экспедиторских операций и т.п., которая вступила в силу с 1 января 1988 года.

В ГС объектом классификации являются товары, образующиеся в мировой торговле, которые сгруппированы в шесть подразделений – разделы, группы, подгруппы, позиции, субпозиции и подсубпозиции. Необходимо отметить, что подгруппы есть не во всех группах и их число может быть разным. Названия позиций и субпозиций иногда совпадают. В основе формирования разделов лежит происхождение материала, из которого изготовлен товар, его химический состав, назначение. В основу образования групп заложен принцип последовательности обработки (от сырья, полуфабрикатов до готовых изделий) и значения товара в мировой торговле. При построении товарных позиций (4-значный код) и субпозиций (6-значный код) учитываются: степень обработки, назначение, вид материала, из которого изготовлен товар, производственные мощности и значение товара в мировой торговле. Последние цифры кода подсубпозиции отражают детализацию номенклатуры товаров в соответствии с признаками, принятыми в стране.

На базе ГС в каждой стране, подписавшей конвенцию по Гармонизированной системе, созданы национальные товарные номенклатуры. Согласно этой Конвенции, нельзя изменять классификацию товаров и их код в пределах первых шести знаков. Развивающимся странам разрешено частичное применение ГС – в шестизначном коде, им допускается детализация на уровне пятого и шестого знака путем замены их соответственно на «00» или «0». Число знаков в коде неодинаково для разных стран. Например, детализация номенклатуры товаров в США доходит до одиннадцати знаков, в России – до десяти.

В России товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности была разработана на базе ГС и Комбинированной тарифно-статистической номенклатуры Европейского Сообщества (КН ЕЭС) для идентификации товаров в рамках государственного регулирования ВЭД и введена в действие с 1 января 1991 года. Она состояла сначала из девяти знаков.

В настоящее время в России применяется 10-значная ТН ВЭД. 10-значный цифровой код состоит из трех основных элементов:

1. первые шесть цифр означают код товара по ГС,

2. первые шесть цифр плюс седьмой и восьмой знаки образуют код товара по КН ЕЭС;

3. девятая и десятая цифры предназначены для возможности детализации в будущем тех или иных товарных позиций с учетом интересов страны.

Правильное определение положения товара в номенклатуре (его классификация) имеет решающее значение для установления порядка его перемещения через таможенную границу. Допущение ошибки в коде товара по ТН ВЭД в таможенной декларации рассматривается таможенными органами как нарушение, влекущее за собой ответственность в соответствии с действующим законодательством. Единая система обозначения товара необходима также для сопоставления данных по внешней торговле различных стран и проведения экономико-статистического анализа. Система цифрового кодирования ТН ВЭД позволяет представить всю необходимую информацию в удобной форме для дальнейшей автоматизированной обработки.

Таможенная пошлина представляет собой косвенный налог, взимаемый с товаров при пересечении ими таможенной границы. Оплачивается этот налог в конечном счете потребителем, поскольку все затраты по оплате таможенных пошлин включаются в цену товара.

Таможенные пошлины являются инструментом тарифного регулирования внешнеэкономической деятельности, механизм которого предполагает воздействие на эту деятельность путем корректировки ставок таможенных пошлин, внесения поправок в порядок предоставления льгот по уплате таможенных пошлин, а также принятия прочих изменений их уплаты.

**Заключение**

По результатам проведенной работы можно сделать следующий вывод.

Что история таможенного тарифа – это история государственного управления экономической системой во всей ее полноте: и в отношении частного бизнеса, и в отношении государственного сектора экономики, и в отношении транснациональных корпораций, первыми из которых были крупнейшие торговые компании – как, например, английская Ост-Индская. Тариф был самым гибким инструментом этой деятельности, позволявшим доводить управление до высокого искусства, в некоторой степени – даже до изощренности.

Ускорение интеграционных процессов и глобализация экономических связей сопровождались качественными изменениями функций и роли таможенно-тарифного регулирования в реализации внутренней и внешней политики, проявившимися в создании межгосударственных зон свободной торговли и таможенных союзов.

Таможенно-тарифное регулирование является наиболее важным и трудоемким процессом, который включает в себя несколько взаимосвязанных операций:

- определение страны происхождения товара;

- определение таможенной стоимости товара;

- определение таможенных платежей.

Принятие решений по таможенно-тарифному регулированию ВЭД имеет первостепенное значение в экономической деятельности таможенной системы. Таким образом, многоплановость и специфика влияния таможенного тарифа на развитие внешнеторговых отношений и экономики в целом требуют от правительств взвешенного подхода к определению уровня пошлин, учитывающего всю совокупность возможных последствий.

**Список литературы**

1. Полуэктов А. Многосторонняя система ГАТТ: до и после «уругвайского» раунда. – Внешняя торговля. 1994, № 4
2. Васильев Ю.А. Роль ГАТТ в международной экономической интеграции. – Экономика и коммерция. 1995, № 3
3. Удовенко С.П. Таможенный тариф современной России (1993-2005 гг.). – СПб.: ООО «Архей», 2006.
4. http://www.tkod.ru/24.html.
5. Агабалаев М.И. Организационно-правовые основы деятельности и основые функции таможенных органов РФ. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2006.
6. Коник Н.В. Таможенное дело: учеб. пособие – М.: «Омега-Л», 2008.
7. Ершов А.Д. Определение страны происхождения товара: Учебно-методическое пособие по курсу «Таможенно-тарифное регулирование ВЭД». ⎯ СПб., 1996. С. 5.