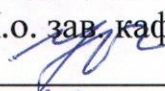


Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
(ФГБОУ ВО «АмГУ»)

Факультет международных отношений
Кафедра международного бизнеса и туризма
Специальность 38.05.02 – Таможенное дело

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
И.о. зав. кафедрой
 В.В. Ульянова
« 16 » июня 2025 г.

ДИПЛОМНАЯ РАБОТА

на тему: Влияние страны происхождения товара на эффективность импортных операций

Исполнитель
студент группы 037 ос1



Е.А. Сердечная

Руководитель,
доцент, к. фил. н.



И.В. Палаева

Нормоконтроль
инженер



О.В. Шпак

Рецензент



Н.А. Бабкина

Благовещенск 2025

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
(ФГБОУ ВО «АмГУ»)

Факультет международных отношений
Кафедра международного бизнеса и туризма
Специальность 38.05.02 – Таможенное дело

УТВЕРЖДАЮ

И.о. зав. кафедрой

 В.В. Ульянова
« 25 » 01 2025 г.

ЗАДАНИЕ

К выпускной квалификационной работе студента Сердечная Ева Андреевна

1. Тема выпускной квалификационной работы: Влияние страны происхождения товара на эффективность импортных операций

(утверждена приказом от 19.05.2025 № 1257-уч)

2. Срок сдачи студентом законченной работы (проекта) 13.06.2025 г.

3. *Исходные данные к выпускной квалификационной работе:* Отечественная и зарубежная литература, раскрывающая вопросы таможенного оформления и декларирования

4. Содержание выпускной квалификационной работы (перечень подлежащих разработке вопросов): основные понятия таможенного оформления и декларирования, анализ ввоза насосно-компрессорных труб, оценка влияния предварительного декларирования на ввозную стоимость товаров

5. Перечень материалов приложения: (наличие чертежей, таблиц, графиков, схем, программных продуктов, иллюстративного материала и т.п.) 6 таблиц, 8 рисунка

6. Консультанты по выпускной квалификационной работе (с указанием относящихся к ним разделов)

7. Дата выдачи задания 25.01.2025 г.

Руководитель выпускной квалификационной работы: И.В. Палаева, доцент, к.фил.н. каф. МБиТ

(фамилия, имя, отчество, должность, ученая степень, ученое звание)

Задание принял к исполнению (дата): 25.01.2025 г.


(подпись студента)

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	4
1 Особенности системы торговых преференций	7
1.1 Понятие и значение торговых преференций	7
1.2 Место торговых преференций во внешней торговле	18
2 Анализ влияния преференций на импорт товаров исходя из страны происхождения в таможенных целях	26
2.1 Динамика и структура внешнеторговой деятельности РФ	26
2.2 Анализ значения страны происхождения товара на примере (раздел 2. продукты растительного происхождения- кофе)	31
3 Анализ эффективности импортных операций по товару в зависимости от страны происхождения	43
3.1 Влияние страны происхождения товара на эффективность импортных операций	43
Заключение	58
Библиографический список	61

ВВЕДЕНИЕ

Система торговых преференций зародилась в контексте отношений между колониями и метрополиями. Изначально преференции выступали инструментом корректировки отставания колоний в развитии.

Принятие ГАТТ в 1947 стало важным стимулом для развития торговых преференций. Однако, настоящий прорыв произошёл в 1964 году, когда на Конференции ООН по торговле и развитию была согласована новая система преференций, отличавшаяся взаимностью и недискриминационным подходом.

В контексте таможенного дела термины «льгота» и «преференция» обладают существенной теоретической и практической значимостью. Таможенные льготы определяются как законодательно установленные преимущества, выражающиеся в освобождении от таможенных платежей. Таможенные преференции, являясь разновидностью льгот, предоставляются в виде освобождения от пошлин, снижения их ставок, или введения тарифных квот на ввоз (вывоз) товарах на льготных условиях, с учётом страны их происхождения.

Преференции при импорте позволяют развивающимся и наименее развитым странам более успешно экспортировать свои товары на внутренние рынки, создавая им преимущество перед отечественными производителями и производителями из развитых стран.

Единая система тарифных преференций Евразийского экономического союза (ЕАЭС) предусматривает различные условия для импорта товаров из развивающихся и наименее развитых стран. Для товаров, происходящих из развивающихся стран, применяется ставка 75% от ставок Единого таможенного тарифа ЕАЭС. Товары из наименее развитых стран освобождены от уплаты таможенной пошлины. При предоставлении тарифных льгот и преференций возникают трудности, в первую очередь, с определением страны происхождения товара, что может приводить к нарушениям. Также значимой проблемой

является необходимость улучшения технического обеспечения для перехода к расчётам в национальных валютах.

Это создаёт сложности в финансовых операциях, включая зачисление и перечисление таможенных пошлин в национальной валюте, что увеличивает риск потерь или неполного поступления средств. Более того, попытки незаконного получения тарифных преференций отдельными участниками внешнеэкономической деятельности наносят ущерб экономике государства и ведут к сокращению доходов бюджета.

Актуальность изучения преференций в таможенном деле обусловлена ростом международной торговли, необходимостью создания экономических преимуществ и поддержки развивающихся стран в условиях либерализации рынка. Они способствуют развитию экономики и внешнеторговых связей, а также требуют эффективного контроля для предотвращения злоупотреблений, что важно для стабильности национальной экономики и позитивного влияния на международные отношения.

Объектом исследования выступают импортные операции по группе товаров 0901 «Кофе».

Предмет – влияние страны происхождения товара ТН ВЭД 0901 «Кофе» на результативность импортных операций.

Цель исследования – анализ влияния страны происхождения товара на результативность импортных операций.

Задачи:

- изучить теоретические аспекты системы торговых преференций;
- дать общую характеристику динамики и структуры внешнеторговой деятельности Российской Федерации;
- провести анализ значения страны происхождения товара на примере (раздел 2. продукты растительного происхождения – кофе);
- проанализировать влияние страны происхождения товара на эффективность импортных операций.

Методы исследования, которые были использованы в работе: обобщения, систематизации, анализ статистических данных в рамках статистического анализа внешней торговли.

1 ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ ТОРГОВЫХ ПРЕФЕРЕНЦИЙ

1.1 Понятие и значение торговых преференций

Торговые преференции – это предоставление одним государством другому (или группе государств) более выгодных условий торговли по сравнению с теми, которые предоставляются остальным торговым партнерам.

Это может выражаться в снижении или обнулении таможенных пошлин, упрощении процедур импорта/экспорта, увеличении квот и т.д.¹

Основная цель предоставления преференций – стимулирование торговли между странами, укрепление экономических связей, поддержка развивающихся стран и достижение других политических и экономических целей.

Идея торговых преференций возникла задолго до создания современных международных организаций. Исторически, преференции предоставлялись в рамках колониальных империй (например, преференции между Великобританией и ее колониями). Однако, как формализованное понятие в рамках международных соглашений, оно начало развиваться в первой половине 20 века, особенно в период между двумя мировыми войнами. Тогда активно заключались двусторонние и многосторонние соглашения, направленные на стимулирование торговли в условиях экономического кризиса.

Случаи, когда страна имеет преференции:

1) членство в зонах свободной торговли (ЗСТ) и таможенных союзах (ТС): Страны-члены ЗСТ отменяют пошлины во взаимной торговле (например, НАФТА, ЕАЭС). Страны-члены не только отменяют пошлины во взаимной торговле, но и устанавливают общий таможенный тариф в отношении третьих стран (например, Южноафриканский таможенный союз);

2) участие в региональных торговых соглашениях (РТС): РТС могут предоставлять преференции в различных областях, включая тарифы, нетарифные барьеры и регулирование услуг. В качестве примера можно привести Со-

¹ Закон РФ от 21.05.1993 N 5003-1 (ред. от 26.12.2024) «О таможенном тарифе»

глашение о региональной торговле и экономическом сотрудничестве в южно-тихоокеанском регионе (SPARTECA). Это одностороннее торговое соглашение, в рамках которого развитые страны предоставляют торговые преференции развивающимся государствам для помощи в улучшении и расширении экспорта;

3) получение преференций в рамках Общей системы преференций: развивающиеся страны получают преференциальный доступ к рынкам развитых стран (Колумбия, Эфиопия);

4) наличие двусторонних торговых соглашений (Соглашение о свободной торговле соглашение об экономическом партнёрстве и т.д.): страны заключают двусторонние соглашения, чтобы получить преференциальный доступ к рынкам друг друга.² Пример – соглашение о свободной торговле между Мексикой и Европейским союзом, которое вступило в силу в июле 2000 года. Оно обеспечивает взаимодействие и регламентацию норм НАФТА для европейских предприятий на мексиканском рынке.

Торговые преференции являются важным инструментом в международной торговле, и они могут принимать различные формы, каждая из которых направлена на упрощение и улучшение торговли между странами. Одним из наиболее распространённых видов торговых преференций являются тарифные преференции, которые включают снижение или полное обнуление таможенных пошлин на товары, происходящие из определённых стран.

Соглашения о свободной торговле и об экономическом партнёрстве закрепляют положения, касающиеся тарифной политики. Например, Европейский Союз в рамках этих соглашений отменяет или снижает пошлины на сельскохозяйственную и промышленную продукцию, импортируемую из развивающихся стран и стран-партнёров.

² Вопросы и ответы по Соглашению о свободной торговле между странами Евразийского экономического союза – <https://docs.yandex.ru/docs/view?tm=1745549562&tld=ru&lang=ru>

Еще одним важным элементом являются квоты, которые предполагают разрешение на ввоз определённого количества товаров из определённой страны по льготной ставке пошлины или даже без неё. Квоты могут быть частью соглашений о свободной торговле или других международных торговых соглашений. Примеры включают квоту на импорт сахара из стран Африки, Карибского бассейна и Тихоокеанских островов в ЕС, а также квоты на импорт текстиля из развивающихся стран в США.

Правила происхождения представляют собой критерии, которые определяют, какие товары могут считаться произведёнными в стране, имеющей право на преференции. Только товары, соответствующие установленным критериям происхождения, могут воспользоваться преференциальным режимом. Эти правила закрепляются в соглашениях о свободной торговле и других торговых договорах и могут быть довольно сложными.

Например, некоторые соглашения могут требовать, чтобы определённый процент добавленной стоимости товара был произведён в стране, пользующейся преференциями, или чтобы ключевые компоненты товара были изготовлены именно в этой стране.

Технические регламенты и стандарты также играют важную роль в системе торговых преференций. Они позволяют упростить доступ товаров из определённых стран на рынок, признавая их технические требования эквивалентными национальным стандартам. Примеры таких соглашений можно увидеть в соглашениях о взаимном признании, таких как договор между ЕС и Канадой, который касался стандартов безопасности продуктов.

Санитарные и фитосанитарные меры служат для упрощения доступа сельскохозяйственной продукции на рынок путем гармонизации требований, связанных с безопасностью и здоровьем. Эти меры обычно входят в более широкие торговые соглашения, направленные на улучшение условий торговли.

Наконец, процедуры таможенного оформления также являются важным аспектом торговых преференций. Они направлены на упрощение и ускорение

процесса отгрузки и ввоза товаров из определённых стран, что существенно упрощает торговые отношения.

Например, можно внедрять так называемые «зелёные коридоры» для товаров из стран-партнёров, что ускоряет их прохождение через таможенный контроль. Кроме того, упрощённые процедуры оформления могут быть предложены для малых и средних предприятий из стран-партнёров, что делает эти процессы более доступными и менее затратными.

Составление полного и исчерпывающего списка всех нормативно-правовых актов (НПА), имеющих отношение к торговым преференциям, является очень сложной задачей, так как таких соглашений существует огромное количество (особенно двусторонних). Приведём наиболее значимые многосторонние документы, а также некоторые примеры важных двусторонних соглашений (с акцентом на историческую значимость):

Заключённое после Второй мировой войны, Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ) 1947 года заложило фундамент для либерализации международной торговли. Оно установило такие принципы, как недискриминация (включая режим наибольшего благоприятствования – РНБ и национальный режим), снижение тарифов и устранение препятствий в торговле. При этом ГАТТ допускало исключения из принципа РНБ, предоставляя возможность преференций развивающимся государствам.

Соглашение ГАТТ сыграло ключевую роль в снижении торговых барьеров и росте мировой торговли. Положение об исключениях из РНБ заложило основу для предоставления преференций развивающимся странам, что впоследствии стало важным элементом международной торговой политики.

Система общих преференций (СОП) – 1968 год, ЮНКТАД (орган Генеральной Ассамблеи ООН, основная задача содействие интегрированию развивающихся стран и стран с переходной экономикой в мировую экономику посредством торговли и инвестиций). Рекомендация ЮНКТАД по созданию СОП. СОП - это программа, в рамках которой развитые страны предоставляют преференциальный (льготный) режим в отношении импорта товаров из разви-

вающихся стран. Льготы могут выражаться в снижении или отмене таможенных пошлин.

СОП стала важным инструментом поддержки развивающихся стран. Она позволила этим странам увеличить экспорт и стимулировать экономический рост. СОП обычно предоставляется в одностороннем порядке развитыми странами и не требует взаимности со стороны развивающихся стран.

Римский договор 1957 года, учредивший Европейское экономическое сообщество (ЕЭС), послужил отправной точкой для формирования Европейского союза (ЕС). Он предусматривал ликвидацию таможенных пошлин между странами-участницами, формирование общего внешнего тарифа и заключение преференциальных торговых соглашений с третьими странами.

Римский договор стал важным шагом в развитии региональной интеграции и создания одного из крупнейших торговых блоков в мире. Преференциальные соглашения ЕС с другими странами оказали значительное влияние на мировую торговлю.

Соглашение об учреждении Всемирной торговой организации (ВТО) 1994г. (Марракешское соглашение об учреждении Всемирной торговой организации). Соглашение учредило ВТО, которая заменила ГАТТ. Соглашение включает в себя ГАТТ 1994 (как обновленную версию ГАТТ 1947), Генеральное соглашение о торговле услугами (ГАТС), Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС) и другие соглашения. ВТО продолжает придерживаться принципов недискриминации, но допускает исключения для региональных торговых соглашений (таможенные союзы и зоны свободной торговли) и для предоставления преференций развивающимся странам.

ВТО является ключевой международной организацией, регулирующей мировую торговлю. Соглашения ВТО устанавливают правила игры для международной торговли и выступают как механизм разрешения торговых споров. ВТО признает важность преференций для развивающихся стран, но стремится к их большей прозрачности и предсказуемости.

Двусторонние и региональные соглашения играют важную роль в международной торговле и экономическом сотрудничестве. Одним из наиболее распространённых типов таких соглашений являются соглашения о свободной торговле (ССТ). Эти соглашения позволяют странам установить взаимовыгодные и преференциальные условия торговли, что способствует увеличению объёмов торговли и укреплению экономических связей между ними.

Примерами таких соглашений могут служить НАФТА, объединяющее США, Канаду и Мексику, а также многочисленные соглашения между Европейским Союзом и разными странами по всему миру, которые направлены на снижение тарифов и упрощение торговых процедур.

Кроме того, следует выделить соглашения об экономическом партнерстве (СЭП). Эти соглашения заключаются между Европейским Союзом и странами, входящими в группы Африки, Карибского бассейна и Тихоокеанского региона (АКТ). Они предоставляют странам АКТ преференциальный доступ к рынку ЕС, что открывает новые возможности для торговли и инвестиций. Такие инициативы способствуют развитию экономики этих стран и интеграции их в глобальную торговую систему.

Торговые преференции в рамках Евразийского экономического союза (ЕАЭС) – это особые условия для торговли между странами-членами союза. Они направлены на снижение торговых барьеров, стимулирование экспорта и развитие экономического сотрудничества.

Основной инструмент системы торговых преференций – снижение или ликвидация таможенных пошлин на определённые товары, которые производятся в странах-членах ЕАЭС. Это позволяет увеличить доступность и конкурентоспособность этих товаров на внутреннем рынке союза.

Торговые преференции в ЕАЭС могут предоставляться в рамках двусторонних соглашений между странами-членами или на мультилатеральной основе для всех членов союза. Они могут быть временными или постоянными, в зависимости от согласования их продолжительности.

Для получения торговых преференций необходимо соблюдение ряда условий: выполнение критериев происхождения товара (товар должен быть полностью получен (произведён) или подвергнут достаточной обработке или переработке); предоставление в таможенные органы сертификата о происхождении товара установленной формы, заполненного в соответствии с требованиями, указанными в соответствующем решении или соглашении; осуществление прямой поставки товаров, происходящих из стран-пользователей на таможенную территорию Союза (товар не будет перемещаться через территорию третьих стран, за исключением случаев, когда такое перемещение обусловлено географическими, транспортными, техническими или экономическими причинами); товары должны быть непосредственно закуплены, то есть приобретены на основании контракта или договора между лицом государства-члена Союза и субъектом предпринимательской деятельности, которое зарегистрировано в стране-пользователе тарифными преференциями, из которой происходит такой товар.

ЕАЭС имеет несколько примеров реализации торговых преференций, таких как зоны свободной торговли со странами СНГ, в рамках которого Россия обладает правом предоставления односторонних преференций ряду стран (Азербайджан, Молдавия, Таджикистан, Туркменистан и Узбекистан). Перейдём к более детальному рассмотрению этих примеров.

Для товаров, происходящих из развивающихся стран, в ЕАЭС предусмотрена 25% скидка на таможенные пошлины. К этой категории относятся, например, рыба, овощи, фрукты, орехи, кофе, а также другое сырьё и продукция сельского хозяйства, табачное сырьё, каучук, пробка, шёлк, вата, ковры и другие текстильные изделия.

В отношении товаров из наименее развитых стран действует ещё более льготный режим – ставка ввозной пошлины обнулена. Этот список включает в себя, в частности, рыбу, овощи, фрукты, орехи, кофе, табачное сырьё, каучук, пробку, шёлк, химические нити, трикотажные полотна, керамику, стекло и изделия из них.

Преференции для товаров из стран, с которыми ЕАЭС создал зону свободной торговли. Например, для вьетнамских товаров – сертификат формы «ЕАV», для сербских – сертификат формы «СТ-2».³

Преференции для товаров из стран СНГ. Согласно договору «О зоне свободной торговли», подписанному в 2011 году, определено сокращение до минимума исключений из номенклатуры продукции, к которой действуют ввозные пошлины. В зону свободной торговли входят, в частности, Беларусь, Казахстан, Россия, Молдавия, Киргизия, Армения, Азербайджан, Таджикистан, Узбекистан, Туркменистан.⁴

Соглашения о торговых преференциях представляют собой важный инструмент в международной экономике, который отвечает потребностям как развивающихся, так и развитых стран. Несмотря на то, что содержание этих соглашений может значительно варьироваться в зависимости от целей сторон, можно выделить несколько общих элементов, которые часто встречаются в таких соглашениях.

Одним из наиболее распространённых элементов является снижение или отмена таможенных пошлин. Эта мера позволяет значительно снизить стоимость товаров для потребителей, а также увеличить объем торговли между странами. Например, соглашение о свободной торговле между Канадой и США в рамках НАФТА (ныне USMCA) существенно сократило пошлины на множество товаров, тем самым способствуя росту товарооборота. В то же время, в рамках Евразийского экономического союза (ЕАЭС), между его участниками, такими как Россия, Беларусь и Казахстан, также наблюдается практика снижения пошлин на определённые товары, что способствует более тесной интеграции экономик этих стран⁵.

³ Тарифные преференции. – 2023. – <https://avangard-direct.ru/blog/tarifnye-preferencii/>

⁴ Безгина, С.Д. Система тарифных преференций в ЕАЭС / С.Д. Безгина // Экономика и социум. 2022. – № 6 (97). – С. 1-5.

⁵ Министерство экономического развития РФ. Соглашения о свободной торговле. – https://www.economy.gov.ru/material/departments/d11/soglasheniya_o_svobodnoy_torgovle/

Другим важным аспектом является упрощение таможенных процедур. Это включает в себя сокращение времени и затрат на оформление товаров на границе, что особенно критично для быстрого оборота товаров. Например, согласно соглашениям между Евросоюзом и его соседними странами, были введены специальные «зелёные коридоры», позволяющие ускорить прохождение грузов через таможню. Аналогично, в рамках ЕАЭС страны стремятся к унификации таможенных процедур, что позволяет бизнесу быстрее и более эффективно перемещать товары между участниками союза⁶.

Увеличение квот на ввоз товаров также является ключевым элементом торговых преференций. Это позволяет странам, заключившим соглашение, экспортировать больше товаров, чем им бы позволялось в условиях стандартных тарифов. Например, в рамках соглашений между ЕАЭС и другими странами, такими как Вьетнам, были установлены увеличенные квоты на экспорт сельскохозяйственной продукции и других товаров, что дало возможность местным производителям увеличить свои объёмы продаж на внешних рынках.

Техническая помощь – ещё один аспект, который часто включается в подобные соглашения. Это поддержка, предоставляемая развивающимся странам для улучшения их торговой инфраструктуры и повышения конкурентоспособности на международной арене.

Система правил происхождения играет важную роль в определении, какие товары могут пользоваться преференциями. Эти правила помогают избежать злоупотреблений и гарантируют, что только товары, действительно произведённые в стране-партнере, смогут воспользоваться льготами.

Например, в соглашениях между Россией и странами ЕАЭС предусмотрены строгие правила, определяющие, какие компоненты и процессы должны быть задействованы, чтобы продукт считался «местным» и мог претендовать на льготные условия. В ЕС аналогичная система правил происхождения регу-

⁶ Зелёные коридоры – рекомендации Еврокомиссии. – <https://kaspiko.ru/news/zelenye-koridory-rekomendatsii-evrokomissii/>

лирует, какие товары из третьих стран могут получить доступ на рынок Евросоюза.

Наконец, механизмы разрешения споров представляют собой важный элемент, который устанавливает процедуры для решения конфликтов, возникающих в ходе применения соглашений. Это может включать в себя медиацию и арбитраж, что создаёт уверенность в том, что права сторон будут защищены.

Например, в рамках многих региональных соглашений, как в ЕС, так и в ЕАЭС, предусмотрены независимые комиссии, которые могут рассматривать споры, возникшие в результате интерпретации условий соглашения, обеспечивая справедливое и оперативное их разрешение.

Таким образом, соглашения о торговых преференциях предлагают многообразные механизмы, способствующие углублению торговли и взаимовыгодному сотрудничеству между странами, каждое из которых может адаптировать эти элементы в зависимости от своих специфических нужд и экономического контекста.

Итак, торговые преференции представляют собой важный аспект международной торговли, и среди их ключевых моментов выделяется принцип режима наибольшего благоприятствования (РНБ).

Данный принцип устанавливает требование, согласно которому страна должна предоставлять всем своим торговым партнерам такие же условия торговли, как и тем государствам, которым она уже предоставила наиболее благоприятные условия. Это обеспечивает определённый уровень равенства в торговых отношениях и способствует гармонизации правил игры на мировых рынках.

Однако, существуют исключения из этого принципа, которые могут быть введены для развивающихся стран или в рамках региональных торговых со-

глашений. Именно эти исключения создают основу для формирования торговых преференций, позволяя странам взаимодействовать более гибко⁷.

Важным аспектом торговли является также принцип взаимности. Преференции могут предоставляться как на взаимной основе, так и односторонне. Взаимные преференции означают, что обе стороны получают льготы от друг друга, что создает взаимовыгодные условия для торговли.

В то же время односторонние преференции предоставляются одной страной другой без условности взаимности, что часто происходит в отношениях между развитыми и развивающимися странами. Эти односторонние меры служат в качестве инструмента поддержки экономического развития менее развитых стран, предоставляя им возможность получить доступ к рынкам более обеспеченных государств.

Предоставление преференций развивающимся странам является значимым элементом международной помощи и развития. Такие меры помогают развивающимся странам интегрироваться в глобальную экономику, укрепляя их торговый потенциал и способствуя достижению устойчивого экономического роста. Эти преференции в виде сниженных тарифов, облегченных условий доступа на рынки и других торговых льгот помогают улучшить экономическую ситуацию в странах, где это необходимо, и создают возможности для улучшения уровня жизни их населения.

Таким образом, торговые преференции являются важным инструментом международной торговой политики. Они могут использоваться для стимулирования торговли, укрепления экономических связей, поддержки развивающихся стран и достижения других политических и экономических целей. ВТО регулирует использование торговых преференций, стремясь к их большей прозрачности и предсказуемости.

⁷ Гунько, О.Е. Содержание режима наибольшего благоприятствования в международном инвестиционном праве / О.Е. Гунько // Вопросы теории и практики. 2019. – № 2 (16). – С. 69-71.

1.2 Место торговых преференций во внешней торговле

Торговые преференции играют важную роль во внешней торговле, так как способствуют стимулированию и поддержанию взаимной торговли, а также развитию экономического сотрудничества между странами.

Преференциальные торговые соглашения (ПТС) влияют на внешнеторговое регулирование, так как предполагают предоставление льгот и преференций на взаимной и/или невзаимной основе.

Влияние торговых преференций на внешнюю торговлю в рамках Евразийского экономического союза (ЕАЭС) несомненно является многогранным и существенно влияет на торговые потоки стран-участников. Одним из ключевых аспектов является стимулирование внешнеторгового оборота. Тарифные преференции, предоставляемые развивающимся и наименее развитым странам, создают благоприятные условия для их экспорта товаров на территорию государств-членов ЕАЭС.

Например, снижение или полная отмена таможенных пошлин на ключевые товары, такие как сельскохозяйственная и промышленная продукция, предоставляет странам с менее развитой экономикой возможность эффективно конкурировать на рынках более развитых стран – членов ЕАЭС. Это приводит к увеличению товарооборота между странами, формированию более устойчивых и диверсифицированных торговых связей, что, в свою очередь, стимулирует экономический рост и способствует развитию соответствующих отраслей в странах-экспортёрах.

Другим важным аспектом является приток инвестиций, который значительно увеличивается благодаря торговым преференциям. Снижение таможенных пошлин и налоговых ставок на ввоз и экспорт товаров делает экономику стран-участников более привлекательной для иностранных инвесторов.

Например, компании, рассматривающие возможность размещения производств на территории ЕАЭС, оценивают уровень вложений в контексте будущих затрат на операционные расходы.

Если им предоставляются преференции, которые снижают издержки на производство или позволяют легче выходить на новые рынки, это создает стимулы для инвестирования. Инвесторы, осознавая, что благодаря таким условиям они могут снизить свои затраты и повысить свою конкурентоспособность, чаще принимают решение о размещении капитала в страны ЕАЭС. Примером может служить консолидация производственных мощностей иностранных компаний в России или Казахстане, где такие стимулы ведут к созданию новых рабочих мест и увеличению локальных производств⁸.

Наконец, торговые преференции оказывают значительное влияние на международную конкурентоспособность стран, входящих в ЕАЭС. Льготные условия для внешнеэкономической деятельности создают возможности для улучшения доступа к зарубежным рынкам. Благодаря этому компании из стран ЕАЭС могут легко экспортировать свои товары, получая выгоду от снижения тарифов и торговых барьеров.

С увеличением экспортных возможностей растёт и желание компаний развивать своё производство, вкладывая средства в инновации и улучшение качества продукции. Таким образом, активное использование торговых преференций позволяет странам ЕАЭС не только увеличить свои экспортные объёмы, но и повысить конкурентоспособность на глобальном рынке⁹.

Еще одним примером можно считать тот факт, что в 2020-2022 годах ввоз преференциальных товаров из развивающихся стран на территорию ЕАЭС в денежном выражении увеличился:

- в Россию – с 60,8 до 82,3 млрд долларов;
- в Казахстан – с 10,7 до 22,1 млрд долларов;
- в Беларусь – с 1,6 до 5,2 млрд долларов;
- в Киргизию – с 4,8 до 9,9 млрд долларов;
- в Армению – с 0,6 до 1,8 млрд долларов.

⁸ Корнюш Д. Р. Влияние системы таможенно-тарифных льгот на торговлю и экономическое развитие стран ЕАЭС // Научные высказывания. 2024. №12 (59). С. 68-73.

⁹ Манушина А. П., Ефимов А. В. Роль тарифных преференций ЕАЭС в мировой торговле // Международная торговля и торговая политика. 2019. №3 (19). – С. 124-137.

Торговые преференции влияют на внешнюю торговлю и в рамках ЕС, способствуя насыщению внутреннего рынка и оказывая экономическую помощь слаборазвитым странам.

Преференции активно используются ЕС на односторонней и двусторонней основе, прежде всего в отношениях с развивающимися странами. Для них взимание стандартных ставок Общего таможенного тарифа ЕС во многих случаях является фактором, существенно снижающим конкурентоспособность их продукции на европейском рынке¹⁰.

Однако, по мнению некоторых экспертов, внешнеторговая политика ЕС в последние годы характеризуется «двойными стандартами». Руководство союза прибегает к скрытым формам протекционизма, которые приводят к изменению условий по доступу других стран на европейские рынки¹¹.

Кроме того, растущее количество нетарифных барьеров во взаимной торговле между ЕС и третьими странами приводит к сокращению совокупного объёма производства и снижению благосостояния населения.

Остановимся на месте торговых преференций во внешней торговле России. Торговые преференции играют ключевую роль во внешней торговле России, так как они способствуют улучшению внешнеэкономических связей и исполнению международных обязательств.

Эти преференции позволяют установить более благоприятные условия для взаимодействия с торговыми партнерами, что, в свою очередь, позитивно сказывается на экономике страны.

Одним из примеров эффективного использования торговых преференций является соглашение о свободной торговле с Ираном. В рамках этого соглашения тарифные преференции охватывают более 95 % российских поставок в эту

¹⁰ Потапенко, М.А. ПРИМЕНЕНИЕ ТАРИФНЫХ ПРЕФЕРЕНЦИЙ ВО ВНЕШНЕ-ТОРГОВОЙ ПРАКТИКЕ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА / М.А. Потапенко // Электронная библиотека БГУ. – https://elib.bsu.by/bitstream/123456789/89415/1/potapenko_Customs_SNIL_V1.pdf (дата обращения: 04.04.2025).

¹¹ РБК. ЕС ввел во внешнюю торговлю правило No Russia. 2023. – <https://www.rbc.ru/economics/19/12/2023/65812fbc9a794787b910f712>

страну, что существенно упрощает доступ российских товаров на рынок Ирана и способствует расширению торгового сотрудничества между двумя государствами.¹²

Кроме того, следует упомянуть соглашение о свободной торговле услугами, а также об учреждении и осуществлении инвестиций в рамках Содружества Независимых Государств (СНГ). Этот документ направлен не только на развитие взаимной торговли услугами, но и на стимулирование товарной торговли между странами-участниками, что создаёт дополнительные возможности для экономического роста и углубления интеграции.

Еще одним примером является предоставление преференциального доступа для товаров из Вьетнама в рамках Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Это связано с подписанием соглашения о зоне свободной торговли между Социалистической Республикой Вьетнам и ЕАЭС, которое открывает новые перспективы для взаимовыгодного сотрудничества¹³.

Основная цель введения тарифных преференций заключается в расширение внутреннего рынка за счёт привлечения товаров из экономически менее развитых стран-партнёров и усиление защиты национальных производителей от конкуренции с другими участниками международной торговли.

Это позволяет России более активно формировать свои экономические стратегии, находя баланс между защитой внутренних производителей и открытостью к новым торговым возможностям. Таким образом, торговые преференции становятся важным инструментом, способствующим развитию российской экономики на международной арене.

Использование тарифных преференций во внешней торговле может иметь и негативные последствия, которые требуют внимания и анализа. Одним из таких последствий является возможность злоупотребления системой льгот.

¹² Министерство экономического развития РФ. Владимир Ильичев: по итогам 2023 года доля дружественных стран во внешней торговле России составляет более 75%. – 2024. – https://www.economy.gov.ru/material/news/vladimir_ilichev_po_itogam_2023_goda_dolya_druzhestvennyh_stran_vo_vneshney_torgovle_rossii_sostavlyayet_bolee_75.html

¹³ Безгина, С.Д. Система тарифных преференций в ЕАЭС / С.Д. Безгина // Экономика и социум. 2022. – № 6 (97). – С. 1-5.

К сожалению, некоторые участники внешнеэкономической деятельности пытаются извлечь незаконные преимущества из существующих преференций, что негативно сказывается на экономике государства и приводит к потерям в бюджетных доходах. Такой подход подрывает доверие к торговым соглашениям и создает дополнительные риски для экономической стабильности.

Кроме того, неконтролируемое предоставление льготных условий может вызвать искажение конкуренции на мировом рынке. Это происходит, когда демпинг, связанный с чрезмерно низкими ценами, становится обычной практикой благодаря неравным условиям для участников рынка. В результате этого страдают отдельные отрасли экономики, которые сталкиваются с несправедливой конкурентной борьбой, что может привести к напряженности в международных торговых отношениях и ухудшению имиджа стран-участников.¹⁴

Неравные условия для местных компаний также могут стать проблемой, возникающей в результате чрезмерного предоставления льгот. Если иностранные предприятия получают слишком большие преимущества, это может негативно отразиться на развитии внутреннего рынка и вызвать ослабление конкурентоспособности отечественных производителей. В такой ситуации местные компании не могут эффективно конкурировать, что угрожает их выживанию и развитию.¹⁵

Важным аспектом является также возможный рост цен на товары. Сокращение числа пользователей тарифных преференций может привести к увеличению стоимости товаров из стран, которые ранее поставляли свою продукцию на рынок ЕАЭС на льготных условиях. Это, в свою очередь, может негативно сказаться на потребителях, так как повышение цен приведет к снижению покупательной способности населения.

¹⁴ Корнюш Д. Р. Влияние системы таможенно-тарифных льгот на торговлю и экономическое развитие стран ЕАЭС // Научные высказывания. 2024. №12 (59). С. 68-73.

¹⁵ Вакорина, Е.А. Проблемы функционирования и применения системы тарифных преференций в евразийском экономическом союзе / Е.А. Вакорина // «Тюменский государственный университет. – 2019. – С. 29-35.

Один из примеров негативного влияния тарифных преференций на экономику государства — случаи ввоза товаров на преференциальных условиях с нарушением законодательства. Например, ввоз товара, не входящего в перечень товаров, которым предоставляются тарифные преференции, под видом преференциального или предоставление фальсифицированного сертификата о происхождении товара. Такие нарушения ведут к применению более низкой преференциальной ставки ввозной таможенной пошлины, что приводит к потерям доходов государственного бюджета¹⁶.

Ещё один пример – предоставление тарифных льгот странам с высоким уровнем дохода на душу населения в рамках Единой системы тарифных преференций ЕАЭС. Например, экономически необоснованным считалось предоставление тарифных льгот при ввозе товаров из Сингапура, Кувейта, Брунея, Саудовской Аравии и ряда других стран, основанных на Решении Коллегии Евразийской экономической комиссии № 78 от 14 июня 2012 г.

Для того чтобы предотвратить возможные негативные последствия, крайне важно проводить регулярный мониторинг и анализ эффективности системы тарифных преференций. Такие меры помогут выявить проблемные зоны и разработать механизмы, позволяющие минимизировать риски, связанные с использованием преференций.

К основным органам мониторинга и анализа эффективности системы тарифных преференций относится Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК). Комиссия является центральным органом интеграционного объединения и отвечает за разработку правил применения единых тарифов и контроль над соблюдением установленных норм. Мониторинг включает регулярные проверки исполнения обязательств странами-участниками и оценку воздействия тарифных мер на экономику каждой из стран ЕАЭС. Комитет экспертов по вопросам таможенного регулирования и внешней торговли занимается экспертизой

¹⁶ Вакорина, Е.А. Проблемы функционирования и применения системы тарифных преференций в евразийском экономическом СОЮЗЕ / Е.А. Вакорина // «Тюменский государственный университет. – 2019. – С. 29-35

предлагаемых изменений в систему внешнеторгового регулирования, оценкой последствий принимаемых решений и рекомендациями по совершенствованию тарифной политики. Сюда же можно отнести национальные ведомства стран-членов ЕАЭС. Так, каждое государство самостоятельно отслеживает исполнение своих обязательств перед Союзом, проводя внутренний мониторинг влияния внешних торговых режимов на национальную экономику. Информация поступает в ЕЭК для формирования общей картины эффективности действующей системы.

Оценка эффективности тарифных преференций проводится следующим образом:

- анализ статистических данных внешней торговли;
- оценка динамики товаропотоков и структуры импорта/экспорта;
- изучение макроэкономического эффекта на производство, занятость и инфляцию;
- обзор конкурентоспособности отечественных производителей в условиях изменения тарифов;
- консультации с бизнесом и представителями отраслевых ассоциаций.

Важнейшими инструментами мониторинга являются ежегодная отчетность национальных ведомств о выполнении обязательств; проведение регулярных заседаний Комиссии по внешним экономическим связям и таможенному сотрудничеству; формирование ежегодных докладов о состоянии и перспективах развития внешней торговли в регионе.

Регулярный мониторинг и тщательная оценка позволяют своевременно выявить проблемы и внести необходимые коррективы в систему тарифных преференций, обеспечивая стабильность и эффективность экономики ЕАЭС.

Таким образом, эффективное управление системой торговых преференций может значительно улучшить её воздействие на экономику ЕАЭС, обеспечивая сбалансированное развитие всех участников. Торговые преференции играют важную роль во внешней торговле, влияя на объемы торговли, структуру экспорта и импорта, конкуренцию и географию торговых потоков. Они явля-

ются инструментом внешней политики, экономического развития и региональной интеграции.

2 АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ПРЕФЕРЕНЦИЙ НА ИМПОРТ ТОВАРОВ ИСХОДЯ ИЗ СТРАНЫ ПРОИСХОЖДЕНИЯ В ТАМОЖЕННЫХ ЦЕЛЯХ

2.1 Динамика и структура внешнеторговой деятельности РФ

Важным показателем внешней торговли любой страны является внешнеторговый оборот. Это показатель, который складывается за определенный период общий объем экспорта и общий объем импорта. Далее проведем анализ динамики внешнеторгового оборота России за 2019-2023 годы (табл. 1).

Таблица 1 – Динамика внешней торговли РФ с 2019 по 2023 гг., млрд. руб.¹⁷

Показатели	2019	202	2021	2022	2023
Внешнеторговый оборот	804,7	534,4	473,4	591,5	567,8
Экспорт	496,8	341,4	281,9	353,7	336,9
Импорт	307,9	193,0	191,6	238,0	231,4
Сальдо торгового баланса	188,9	148,4	90,3	115,0	105,5
в том числе:					
со странами дальнего зарубежья					
Экспорт	428,1	292,1	241,9	303,0	287,8
Импорт	271,9	170,6	171,0	212,8	206,5
Сальдо торгового баланса	156,3	121,5	70,9	90,3	81,3
со странами СНГ					
Экспорт	68,7	49,3	39,9	50,0	48,5
Импорт	36,0	22,4	20,6	25,2	24,8
сальдо торгового баланса	32,7	26,9	19,4	24,7	23,7

Внешнеторговый оборот в 2023 году составил 567,8 млрд. руб., по сравнению с предыдущим 2020 г. оборот снизился на 4 %. Самый высокий показатель внешнеторгового оборота за анализируемый период был отмечен в 2019 г., тогда сумма оборота составила 804.7 млрд. руб. Объем экспорта в страны дальнего зарубежья в 2023 г. составил 287,8 млрд. руб., что на 5 % меньше чем в 2022 г.

Объем импорта из странам дальнего зарубежья в 2021 г. составил 206,5 млрд. руб., что на 3 % меньше чем в предыдущем году. Объем экспорта в страны СНГ составил в 2023 г. 48,5 млрд. руб., а импорта 24,8 млрд. руб.

¹⁷ Федеральная таможенная служба / Электронный ресурс]: офиц. сайт. – URL: <http://www.customs.ru>.

Таблица 2 – Экспорт и импорт РФ, млрд.руб.

Показатель	2019г	2020г	2021г	2022г	2023г
Экспорт	526,0	497,4	343,5	285,8	357,8
Импорт	315,3	287,1	182,9	182,3	227,5
Со странами СНГ					
Экспорт	73,9	64,2	45,1	37,8	48,1
Импорт	39,0	33,3	21,2	19,6	24,9
Со странами ЕврАзЭС					
Экспорт	40,8	36,9	28,6	25,9	33,4
Импорт	20,4	20,3	14,1	13,9	17,4
Со странами дальнего зарубежья					
Экспорт	452,0	433,2	298,4	247,9	309,7
Импорт	276,3	253,8	161,7	162,7	202,6

Из анализа экспорта и импорта видим, что наибольшую сумму составляет экспорт, в доле которого страны дальнего зарубежья играют огромную роль. Так если сумма экспорта в 2023 году равнялась 357,8 млрд руб., то из них 309,7 млрд.руб. составили страны дальнего зарубежья. Вторую часть составляют страны СНГ.

Таблица 2 – Внешняя торговля РФ со странами ЕАЭС, млрд. руб.¹⁸

Показатели	2019г	2020г	2021г	2022г	2023г
Экспорт					
Всего	45092	37829	48079	54882	49503
в том числе торговля со странами ЕврАзЭС	28564	25870	33369	37319	34157
Армения	1054	965	1232	1692	1657
Беларусь	15417	14257	18425	21709	16916
Казахстан	10788	9614	12324	14327	14031
Киргизия	1304	1035	1389	1562	1456
Импорт					
Всего	21210	19622	24856	28032	25513
в том числе торговля со странами ЕврАзЭС	13916	17406	19211	21864	20155
Армения	214	389	515	857	646
Беларусь	9011	9714	11768	13663	13237
Казахстан	4807	3637	4917	5725	5034
Киргизия	73,1	177	206	330	238

¹⁸ Федеральная таможенная служба / Электронный ресурс]: офиц. сайт. – URL: <http://www.customs.ru>.

В 2023 г. в общем объеме экспорта России на долю Беларуси приходилось 16916 млрд. руб., на втором месте Казахстан, объем экспорта в эту страну составил в 2023 г. 14031 млрд. руб.

Самым крупным импортером из стран членов ЕАЭС также остается Беларусь, объем импорта составил 13237 млрд. руб. в 2023 г., на втором месте также Казахстан – 5034 млрд. руб. (рис. 1).

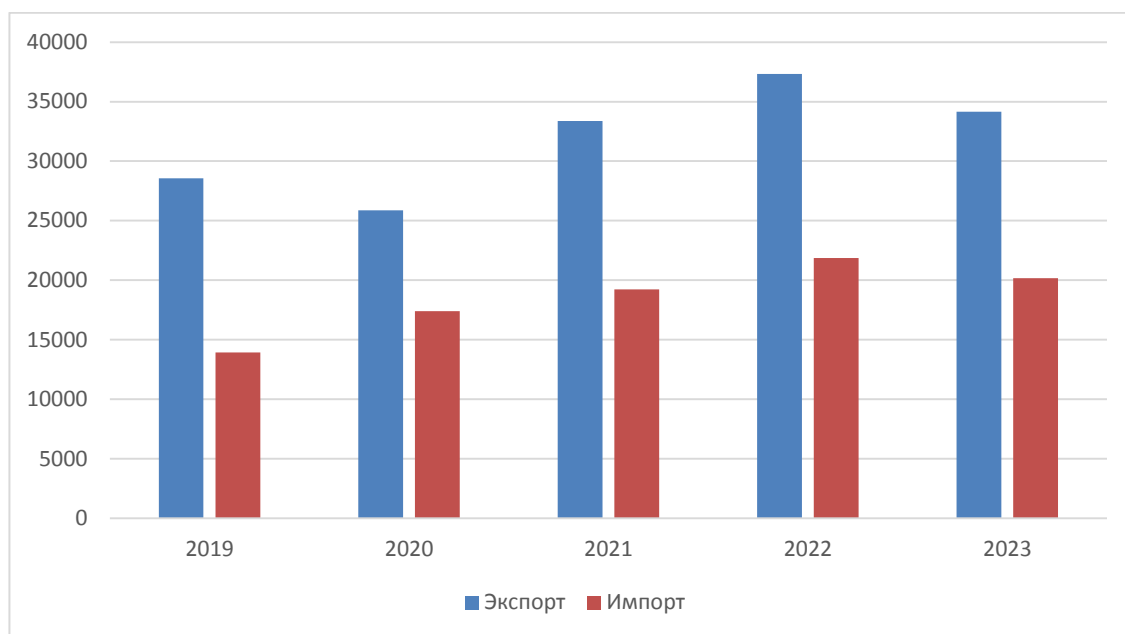


Рисунок 1 – Динамика внешней торговли России со странами ЕАЭС

Доля стран-членов ЕАЭС в общем объеме экспорта России по союзу в 2022, 2023 гг. наглядно отражена на рисунке 2.

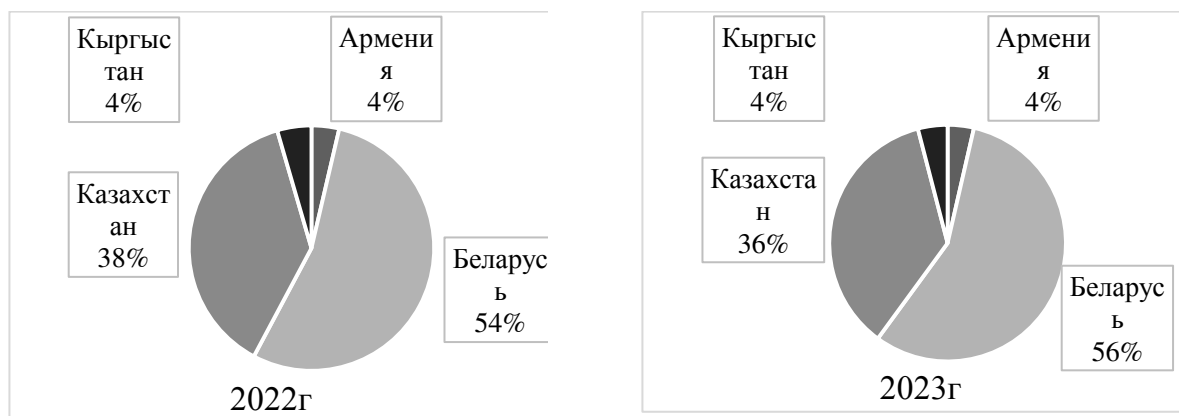


Рисунок 2 – Географическая структура экспорта России в страны ЕАЭС в 2022, 2023 гг., %

Таким образом, в исследуемом периоде не произошло значительных изменений в географической структуре экспорта России со странами ЕАЭС. Аналогичная тенденция наблюдается в географической структуре импорта: преобладание доли Беларуси и Казахстана в общем объеме импорта России со странами ЕАЭС и положительная динамика показателей в 2023 году относительно показателей 2021 года (рисунок 3).

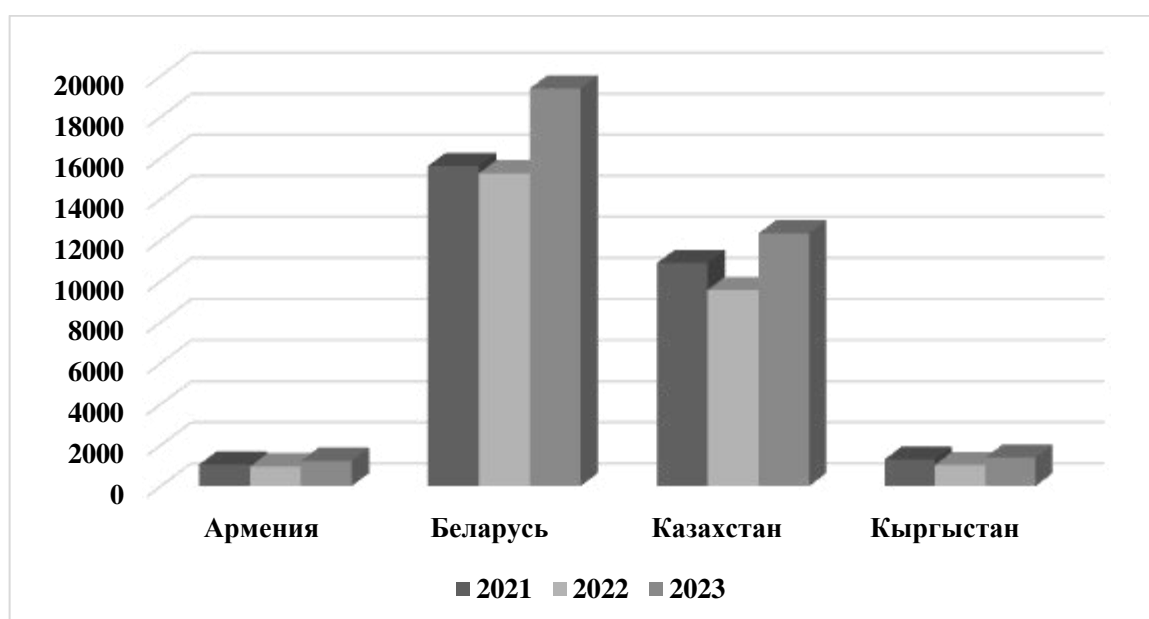


Рисунок 3 – Динамика географической структуры импорта России со странами - членами ЕАЭС, млн. долл.

Далее рассмотрим структуру экспорта по товарным позициям (табл. 3).

Таблица 3 – Динамика экспорта в страны ЕАЭС за 2019-2023 гг., млн. долл. ¹⁹

Показатели	2019г	2020г	2021г	2022г	2023г
Всего	28564	25870	33369	37319	34157
Продовольствие и с/х сырье	6215	6294	7699	6958	7453
Минеральные продукты	4167	3145	3785	2443	2181
Каучук, продукция химпрома	2405	819	3972	3801	4835
Кожа, пушнина, изделия из них	311	264	287	255	270
Изделия из дерева и бумаги	4845	4807	5775	8917	8012
Текстиль и изделия из него, обувь	873	918	1105	1223	1320
Металлы, драгоценные камни и изделия из них	6760	6558	7121	6613	6811
Оборудование и транспорт	2475	2548	3283	7227	5135
Прочее	513	517	342	514	513

¹⁹ Федеральная таможенная служба / Электронный ресурс]: офиц. сайт. – URL: <http://www.customs.ru>.

Итак, по данным таблицы 3 можно констатировать, что в структуре экспорта в страны ЕАЭС первое место занимаю продовольственное сырье, сумма в 2023 г. составила 7453 млн. долл. на втором месте металлы и драгоценные камни – 6811 млн. долл. Наименьшую сумму составила группа товаров «кожа, пушнина, изделия из них» – всего 270 млн. долл. Стоит отметить, что в 2020 г. самое сильное влияние пандемии COVID-19 пришлось на месяцы апрель и май. В указанные месяцы экспорт снижался на 33 %, импорт – почти на 20 %, а внешнеторговый оборот в целом – на 27 % в сравнении с аналогичными месяцами 2019 г. К концу 2020 г. ситуация во внешней торговле РФ заметно улучшилась, импорт в декабре даже превысил на 4 % импорт декабря 2019 г., но экспорт и внешнеторговый оборот не смогли обогнать объемы декабря 2019 г. (снижение на 10 и 5 % соответственно)

Таблица 4 – Динамика импорта из стран ЕАЭС за 2019-2023 гг., млн. долл.

Показатели	2019г	2020г	2021г	2022г	2023г
Всего	21210	19622	24856	28032	25513
Продовольствие и с/х сырье	6650	5072	8924	9796	9825
Минеральные продукты	4981	3237	4476	5024	4571
Каучук, продукция химпрома	989	814	298	579	544
Кожа, пушнина, изделия из них	822	819	1130	1269	1279
Изделия из дерева и бумаги	1631	1385	1603	1920	1037
Текстиль и изделия из него, обувь	1847	1988	1574	1887	1291
Металлы, драгоценные камни и изделия из них	6363	7898	8283	8935	7217
Оборудование и транспорт	2909	2158	3460	2740	4593
Прочее	712	678	717	556	269

Из таблицы 4 видим, что наибольшую сумму импорта составляют продовольственное сырье, в 2023 г. сумма импорта по данной группе составила 9825 млн. долл., на втором месте металлы и драгоценные камни – 7217 млн. руб. Наименьшую сумму импорта составила группа каучук и продукция химпрома.

Стоит отметить, что доля стран, имеющих льготы по разным причинам во внешнеторговом обороте высокая (около 40 %), поэтому тема исследования влияния страны происхождения товара на импортные операции актуальна.

2.2 Анализ значения страны происхождения товара на примере (раздел 2. продукты растительного происхождения- кофе)

Объём мирового экспорт товаров группы «Кофе, жареный или нежареный, с кофеином или без кофеина; кофейная шелуха и оболочки зерен кофе; заменители кофе, содержащие кофе в любой пропорции» в 2023 году превысил 35 млрд долларов (согласно отчётности 125 стран). Годом ранее этот показатель составил 41 млрд долларов (по данным 128 стран).²⁰

Основными экспортёрами товаров этой группы в 2023 году были Бразилия, Швейцария, Германия, Колумбия, Италия (рис. 4).

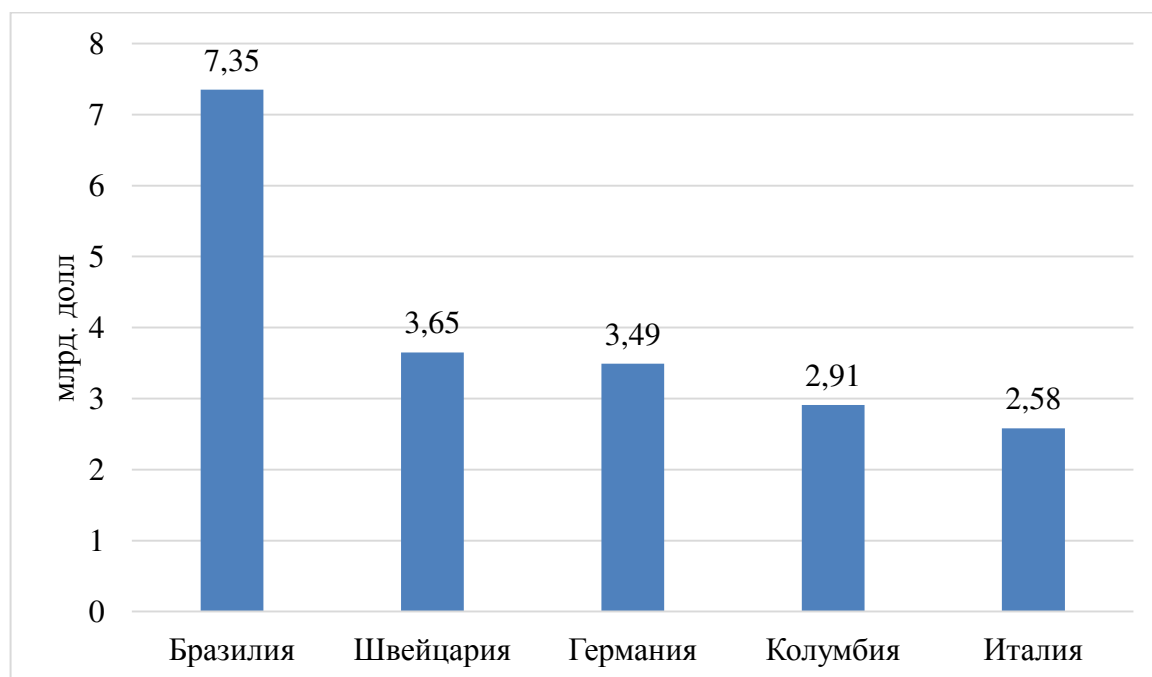


Рисунок 4 – Основные экспортёры товаров группы 0901, млрд. долл.

По данным об основных экспортёрах товаров группы 0901, Бразилия занимает лидирующую позицию, обеспечивая 20 % мирового экспорта (7,35 млрд долларов). На втором месте находится Швейцария с 10,3 % (3,64 млрд долларов). За ней следуют Германия с 9,94 % (3,49 млрд долларов), Колумбия с 8,28 % (2,91 млрд долларов) и Италия с 7,34 % (2,58 млрд долларов). Эти пять

²⁰ TrendEconomy. Мировой импорт/экспорт товаров: https://trendeconomy.ru/data/commodity_h2/0901

стран составляют значительную часть мирового экспорта данной товарной группы²¹.

Основными импортёрами товаров этой группы в 2023 году были США, Германия, Франция, Италия, Канада (рис. 5).

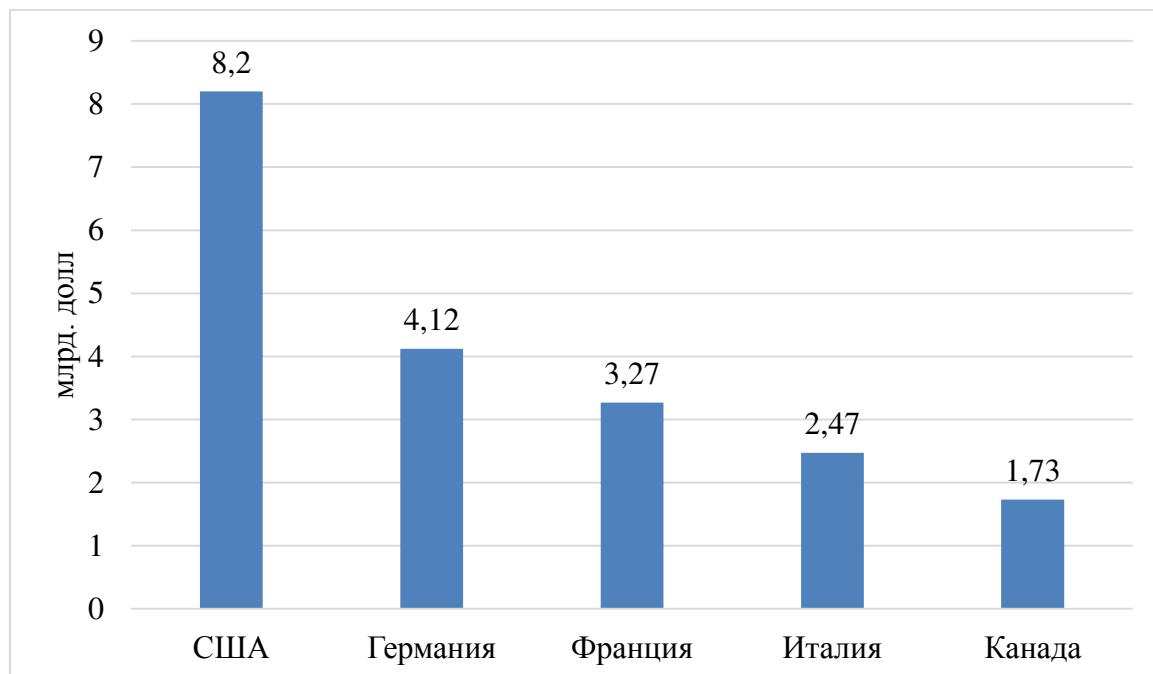


Рисунок 5 – Основные импортёры товаров группы 0901, млрд. долл.

По данным о мировых импортёрах товаров группы 0901, США выступают лидером, занимая 20 % всего мирового импорта с объемом в 8,2 млрд долларов. Германия и Франция следуют за ними с долями 10,2 % (4,12 млрд долларов) и 8,13 % (3,27 млрд долларов) соответственно. Италия и Канада также играют значительную роль, с 6,16 % (2,47 млрд долларов) и 4,31 % (1,73 млрд долларов). Эти данные подчеркивают высокую концентрацию импорта в нескольких странах, где США остаются ключевым игроком, демонстрируя важность товаров группы 0901 на мировом рынке.²²

²¹ TrendEconomy. Мировой импорт/экспорт товаров: https://trendeconomy.ru/data/commodity_h2/0901

²² TrendEconomy. Мировой импорт/экспорт товаров: https://trendeconomy.ru/data/commodity_h2/0901

Таблица 5 – Импорт и экспорт группы товаров 0901 Россией, млн. долл.²³

Операция	2019г	2020г	2021г	2022г	2023г
Импорт	638,9	592,8	631,4	651,6	786,8
Экспорт	36,2	36,1	38,1	50,4	64,5

Импорт товаров группы 0901 переживал небольшие колебания в течение указанного периода. В 2019 году он составил 638,9 млн долларов, снизившись до 592,8 млн долларов в 2020 году, вероятно, из-за экономических последствий пандемии COVID-19.

Однако в последующие годы импорт начал расти, достигнув 651,6 млн долларов в 2022 году и увеличившись до 786,8 млн долларов в 2023 году. Это свидетельствует о восстановлении спроса на эти товары, а также, возможно, о повышении их значимости в потребительском рынке России.

Экспорт, в свою очередь, показал более заметный рост. С 36,2 млн долларов в 2019 году он постепенно увеличивался до 64,5 млн долларов в 2023 году. Наиболее заметный рост произошел в 2022 и 2023 годах, что может указывать на улучшение позиций российских товаров группы 0901 на международном рынке (рис. 6).

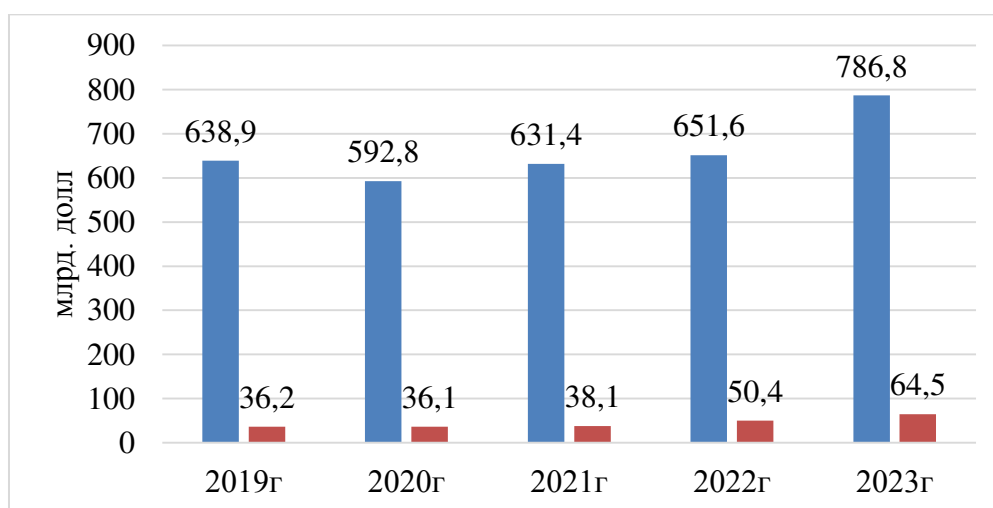


Рисунок 6 – Внешнеторговый оборот России по группе товаров 0901, млн долл.²⁴

Основными направлениями экспорта товаров группы 0901 «Кофе, жареный или нежареный, с кофеином или без кофеина; кофейная шелуха и оболочки зерен кофе; заменители кофе, содержащие кофе в любой пропорции» из России в 2023 году стали Беларусь, Казахстан, Грузия и прочие (рис. 7).

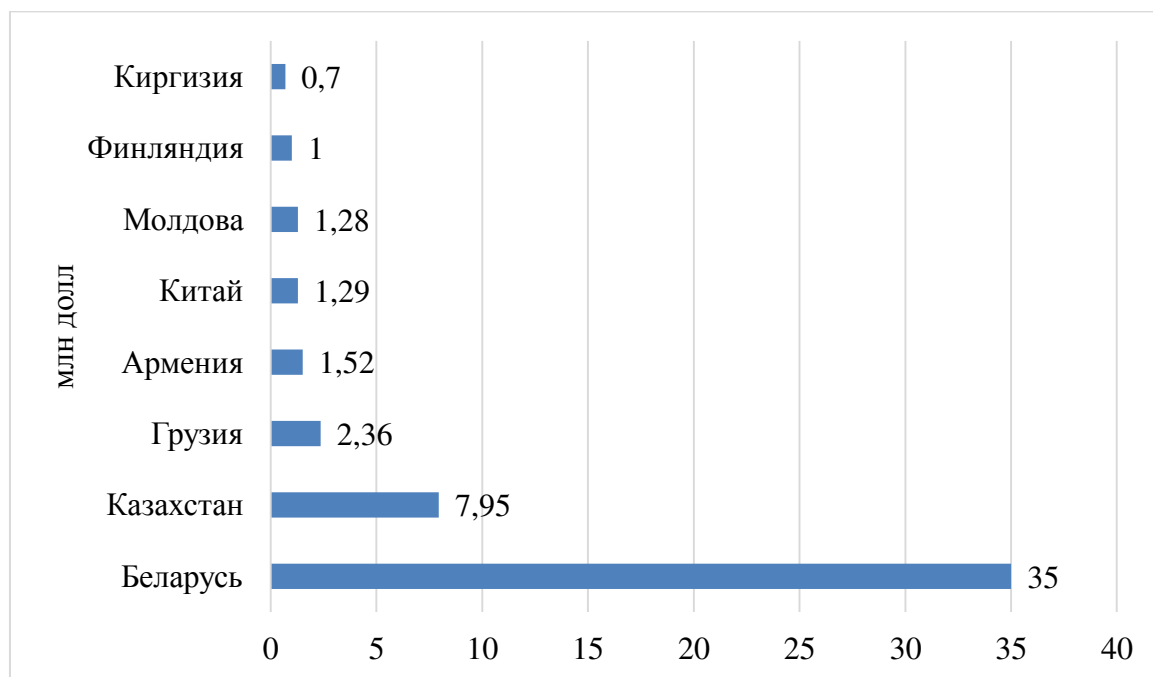


Рисунок 7 – Направления экспорта товаров группы 0901 из России в 2023 году, млн. долл.²⁵

По данным о направлениях экспорта товаров группы 0901 из России в 2023 году, основным партнером является Беларусь, на которую приходится 54% всего экспорта (35 млн долларов). Казахстан занимает второе место с долей 12,3% (7,95 млн долларов), следуют Грузия и Армения с долями 3,66% (2,36 млн долларов) и 2,36% (1,52 млн долларов) соответственно. Остальные страны, такие как Китай, Молдова, Финляндия и Киргизия, имеют меньшие доли, не превышающие 2%. Таким образом, можно сделать вывод, что Беларусь является ключевым рынком для российских товаров группы 0901, в то

²⁴ TrendEconomy. Мировой импорт/экспорт товаров: https://trendeconomy.ru/data/commodity_h2/0901

²⁵ TrendEconomy. Мировой импорт/экспорт товаров: https://trendeconomy.ru/data/commodity_h2/0901

время как другие страны занимают значительно меньшие позиции, что указывает на узкую географию экспортных поставок.

По данным о структуре экспорта товаров группы 0901 из России в 2023 году наблюдается явная доминирующая позиция продукта 090121 – жареного кофе с кофеином, который составляет 90% от общего объема экспорта (58 млн долларов). В то же время кофе нежареный с кофеином (090111) занимает значительно меньшую долю в 8,61% (5,56 млн долларов). Остальные товары, включая кофе жареный и нежареный без кофеина, а также кофейную шелуху и заменители кофе, составляют незначительные проценты (0,335%, 0,14% и 0,018% соответственно).

Структура экспорта из России товаров группы 0901 в 2023 году была представлена следующими основными товарными группами, которые представлены на рисунке 8.

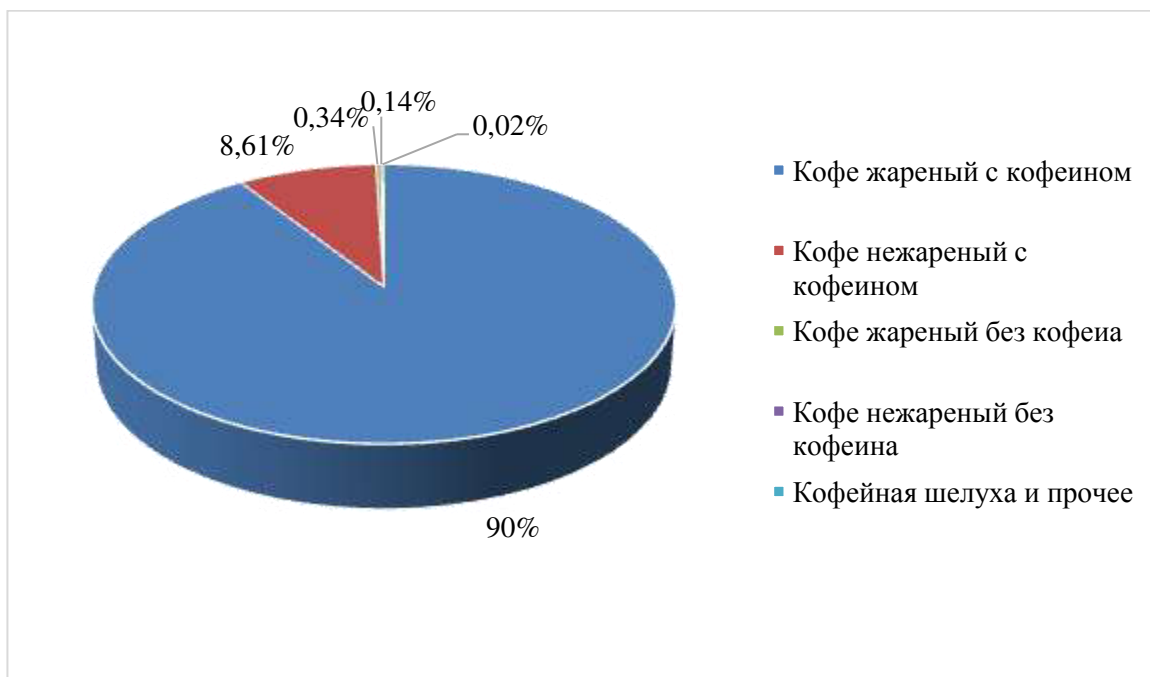


Рисунок 8 - Структура экспорта из России товаров группы 0901 в 2023 году²⁶

Таким образом, можно заключить, что структура экспорта товаров группы 0901 из России сильно зависит от жареного кофе с кофеином, что указывает на высокую востребованность именно этого продукта на международных рынках. Остальные категории кофе представляют собой очень маленькие доли в общем объеме экспорта, что может свидетельствовать о недостаточной диверсификации экспортных поставок.

Основными импортёрами товаров группы 0901 «Кофе, жареный или нежареный, с кофеином или без кофеина; кофейная шелуха и оболочки зерен кофе; заменители кофе, содержащие кофе в любой пропорции» в Россию в 2023 году были Бразилия, Вьетнам, Италия, Швейцария, Германия, Индонезия и пр. (рис. 9).

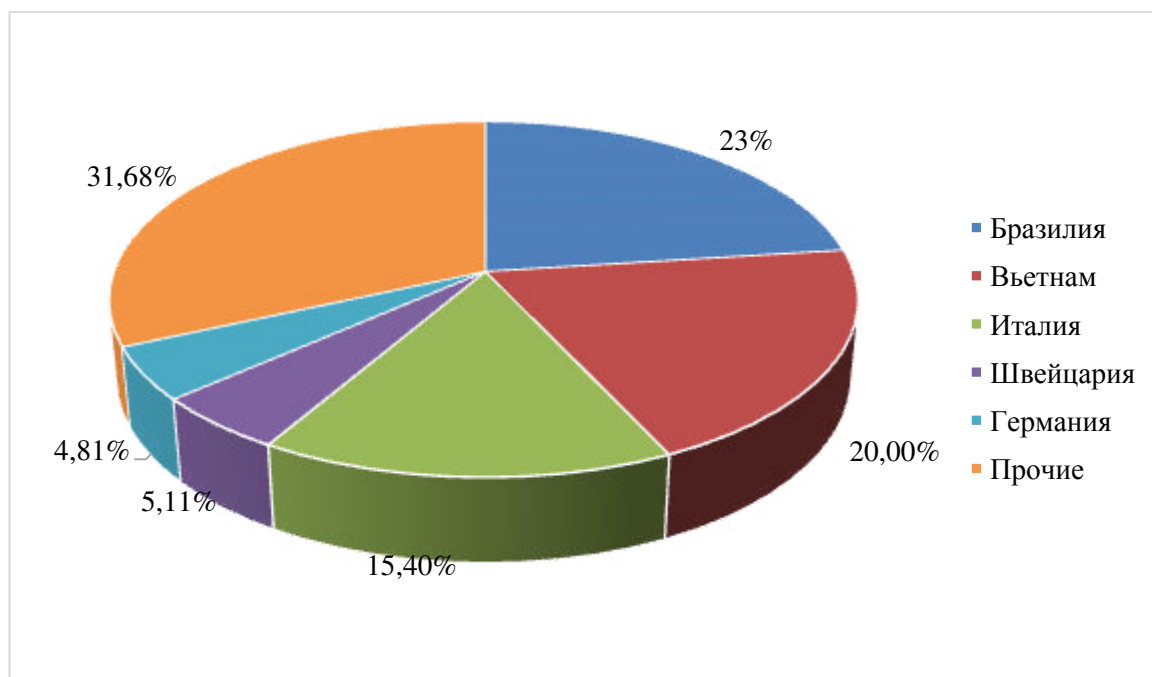


Рисунок 9 - Структура импорта в Россию товаров группы 0901 в 2023 году²⁷

Основными поставщиками являются Бразилия и Вьетнам, которые составляют 23 % (184 млн долларов) и 20 % (163 млн долларов) соответственно. Итальянские поставки занимают третье место с долей 15,4 % (121 млн долла-

²⁷ TrendEconomy. Мировой импорт/экспорт товаров: https://trendeconomy.ru/data/commodity_h2/0901

ров). Остальные страны, такие как Швейцария (5,11 % или 40 млн долларов), Германия (4,81 % или 37 млн долларов), Индонезия (3,37 % или 26 млн долларов) и Колумбия (3,29 % или 25 млн долларов), также вносят вклад, но их доля значительно меньше. Нидерланды, Эфиопия и Великобритания составляют менее 3% от общего импорта.

Таким образом, можно сделать вывод, что импорт товаров группы 0901 в Россию значительно зависит от нескольких ключевых поставщиков, в то время как другие страны занимают более мелкие ниши на рынке. Бразилия и Вьетнам, занимая более одной пятой доли каждый, играют решающую роль в обеспечении российского рынка товарами из этой группы, что может указывать на высокую концентрацию импорта. Эта зависимость от ограниченного количества стран-поставщиков может также создавать риски, связанные с возможными изменениями в международной торговле или политике.

По данным о структуре импорта товаров группы 0901 в Россию в 2023 году наибольшее внимание уделяется кофе нежареному с кофеином (090111), который составляет 64% от общего импорта (504 млн долларов). Кофе жареный с кофеином (090121) занимает второе место с долей 35% (278 млн долларов). Остальные категории продукции, такие как кофе жареный без кофеина (0,409% или 3,21 млн долларов), кофе нежареный без кофеина (0,062% или 488 тыс. долларов) и кофейная шелуха (0,012% или 102 тыс. долларов), имеют незначительные доли в общем объеме импорта (рис. 10).

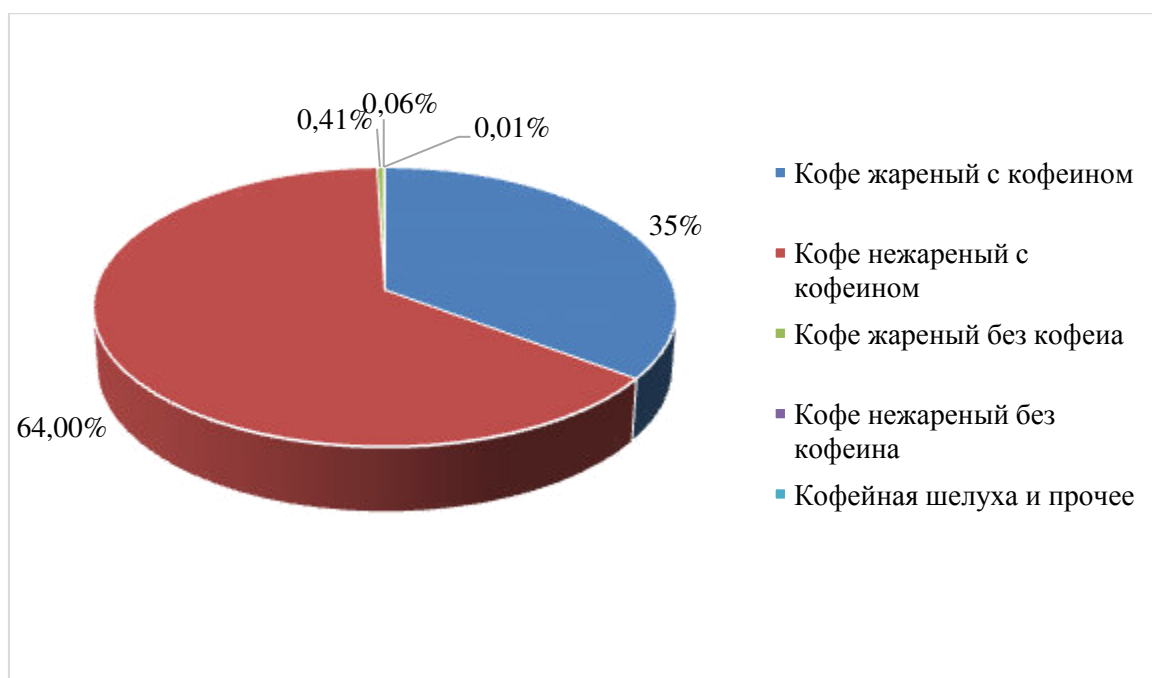


Рисунок 10 - Структура импорта в Россию товаров группы 0901
в 2023 году²⁸

Таким образом, можно сделать вывод, что российский импорт товаров группы 0901 в значительной мере сосредоточен на кофе нежареном с кофеином, что указывает на его первостепенную важность на рынке. Доля кофе жареного с кофеином также значительна, хотя и в меньшей степени. Другие виды кофе и сопутствующие продукты составляют лишь незначительную часть импорта, что может свидетельствовать о специфических предпочтениях на российском рынке, по сравнению с экспортом, где доминирует именно жареный кофе.

Кофе и кофейные напитки относятся к товарной группе 09... Остальные цифры кода зависят от вида кофе, фасовки, сорта и других параметров: молотый или зерновой, с кофеином или без кофеина, арабика, робуста или другой. В частности, нежареный кофе декларируется под кодом 09011..., жареный – 09012... Нежареный продукт ввозной пошлиной не облагается, уплачивается

только НДС – 20%. А за импорт жареного кофе, помимо НДС, взимается пошлина в размере 8% от таможенной стоимости, но не менее 0,16 евро/кг.

Кроме того, экстракты кофе, например, представляющие собой растворимый сублимированный кофе, декларируются под кодом 2101. Это не заменитель кофе с содержанием кофе, классификационный код которого 0901909000 (пошлина 5%). Растворимый сублимированный кофе в ТН ВЭД имеет код 2101 11 001 5 или 2101 11 001 6, ставка пошлины составляет 7,5%, но не менее 0.34 евро/кг. Пошлина может упраздняться, если кофе импортируется из страны с развивающейся экономикой²⁹

Таблица 5 – Размеры ставок ввозной таможенной пошлины на товары группы 0901

ТН ВЭД	Наименование позиции	Доп. ед. изм.	Ставка ввозной таможенной пошлины в процентах от таможенной стоимости
0901	Кофе, жареный или нежареный, с кофеином или без кофеина; кофейная шелуха и оболочки зерен кофе; заменители кофе, содержащие кофе в любой пропорции		
0901 10	– кофе нежареный		
0901 11 000	– – с кофеином		
0901 11 000 1	– – – арабика (<i>Coffea arabica</i>)	-	0
0901 11 000 2	– – – робуста (<i>Coffea canephora</i>)	-	0
0901 11 000 9	– – – прочий	-	0
0901 12 000	– – без кофеина		
0901 12 000 1	– – – арабика (<i>Coffea arabica</i>)	-	0
0901 12 000 2	– – – робуста (<i>Coffea canephora</i>)	-	0
0901 12 000 9	– – – прочий	-	0
0901 20	– кофе жареный		
0901 21 000	– – с кофеином		
0901 21 000 0	– – – в зернах		
0901 21 000 1	– – – – арабика (<i>Coffea arabica</i>)	-	8%, но не менее 0.16евро/кг

²⁹ <https://sbcargo.ru/poleznaya-informatsiya/tamozhennoe-oformlenie-kofe/>

Продолжение таблицы 5

ТН ВЭД	Наименование позиции	Доп. ед. изм.	Ставка ввозной таможен- ной пошлины в процентах от таможенной стоимости
0901 21 000 2	— — — — робуста (<i>Coffea canephora</i>)	-	8%, но не менее 0.16евро/кг
0901 21 000 8	— — — — прочий	-	8%, но не менее 0.16евро/кг
0901 21 000 9	— — — — прочий	-	8%, но не менее 0.16евро/кг
0901 22 000	— — без кофеина		
0901 22 000 0	— — — в зернах		
0901 22 000 1	— — — — арабика (<i>Coffea arabica</i>)	-	8%, но не менее 0.16евро/кг
0901 22 000 2	— — — — робуста (<i>Coffea canephora</i>)	-	8%, но не менее 0.16евро/кг
0901 22 000 8	— — — — прочий	-	8%, но не менее 0.16евро/кг
0901 22 000 9	— — — — прочий	-	8%, но не менее 0.16евро/кг
0901 90	— прочие		
0901 90 100 0	— — кофейная шелуха и оболочки зерен кофе	-	5%
0901 90 900 0	— — заменители кофе, содержащие кофе	-	5%

С 1 января 2025 года пошлины на жареный кофе из недружественных стран, то есть де-факто стран Европы, повышены с 8 % до 13 %, на растворимый - с 7,5 % до 17,5%. При этом импорт кофе из Европы на данный момент в Россию минимальный. Такое решение было принято в качестве ответной меры на введенные против России санкции.

Давайте подробно проанализируем значение страны происхождения на примере кофе (ТН ВЭД 0901 - Кофе, жареный или нежареный, с кофеином или без кофеина; кофейная шелуха и оболочки; заменители кофе, содержащие кофе в любой пропорции).

Таможенные пошлины на импорт кофе могут значительно варьироваться в зависимости от страны происхождения. Наличие у страны-импортера (например, России) соглашений о свободной торговле (ССТ) или преференциальных торговых соглашений с определенными странами-производителями кофе (например, с некоторыми странами СНГ или получающими преференции по Общей системе преференций - СОП) может привести к снижению или полному обнулению таможенных пошлин.

С Вьетнамом подписан договор о зоне свободной торговле, поэтому некоторые сорта кофе можно ввозить вообще без пошлин, в частности кофе без кофеина, а на остальные виды – по 6%

Если российская компания импортирует кофе из Вьетнама (с которым у ЕАЭС есть соглашение о свободной торговле), то пошлина может быть значительно ниже, чем при импорте кофе из Бразилии (с которой такого соглашения нет). Это напрямую влияет на себестоимость импортируемого кофе, повышая его конкурентоспособность на российском рынке. Импортеры стремятся выбирать поставщиков из стран, с которыми существуют преференциальные торговые режимы, чтобы снизить издержки.

В разных странах действуют разные стандарты качества и системы сертификации для кофе. Наличие определенных сертификатов (например, органический сертификат, сертификат Fair Trade) может повысить ценность продукта и привлечь определенную категорию потребителей. Кофе, сертифицированный как «Specialty Coffee» (оценка выше 80 баллов по шкале SCAA), ценится за высокое качество и уникальные вкусовые характеристики. Импортеры должны учитывать стандарты качества и требования к сертификации на целевом рынке. Кофе, соответствующий этим требованиям, имеет больше шансов быть успешно проданным.

Таким образом, В 2023 году объем мирового экспорта товаров группы «Кофе» составил свыше 35 миллиардов долларов, снизившись по сравнению с 41 миллиардом в 2022 году. Основными экспортерами являются Бразилия, Швейцария и Германия, при этом Бразилия занимает лидерскую позицию, обеспечивая 20% мирового экспорта. Основные импортёры включают США и Германию, а основным направлением экспорта из России стал рынок Беларуси. В российском экспорте доминирует жареный кофе с кофеином, который составляет 90% общего объема поставок, что указывает на высокую востребованность этого продукта и недостаточную диверсификацию экспортных поставок. Импорт в Россию сосредоточен на нескольких ключевых странах, таких

как Бразилия и Вьетнам, что создает риски из-за низкой диверсификации источников.

3 АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИМПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ ПО ТОВАРУ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ СТРАНЫ ПРОИСХОЖДЕНИЯ

3.1 Влияние страны происхождения товара на эффективность импортных операций

Влияние страны происхождения на эффективность импортных операций является важным аспектом для понимания торговых отношений в рамках Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Одним из ключевых документов, регулирующих эти операции, является Решение Коллегии Евразийской экономической комиссии от 19 апреля 2016 г. № 36, касающееся применения ставок ввозных таможенных пошлин на товары, происходящие из Социалистической Республики Вьетнам и ввозимые на таможенную территорию ЕАЭС. В соответствии с данным решением кофе включен в список преференцированных товаров.

В частности, важным элементом, влияющим на импорт бразильского кофе, является перечень товаров, прошедших тарифные преференции, утвержденный Решением Межгосударственного Совета Евразийского экономического сообщества от 27 ноября 2009 г. № 18. Это решение подразумевает, что кофе из развивающихся и наименее развитых стран также получает особые условия при ввозе на территорию ЕАЭС.

Также стоит отметить, что правила предоставления тарифных преференций для товаров, происходящих из развивающихся и наименее развитых стран, были утверждены Решением Совета Евразийской экономической комиссии от 14 июня 2018 года. Согласно этим правилам, кофе, происходящее из таких стран, как Бразилия, Колумбия, Вьетнам, Индия и Индонезия, получает возможность ввоза на территорию ЕАЭС на более выгодных условиях, что, безусловно, влияет на эффективность импортных операций.

Кроме того, существует временное соглашение между ЕАЭС и Ираном, предусматривающее предоставление тарифных преференций на товары, происходящие из этой страны, срок действия которого продлён до 27 октября 2025

года. Это соглашение также подчеркивает важность страны происхождения для эффективного осуществления импортных операций и экономического взаимодействия между членами ЕАЭС и их партнерами.

Таким образом, влияние страны происхождения товаров, таких как кофе, на эффективность импортных операций в рамках ЕАЭС проявляется в формах тарифных преференций и соглашений, способствующих более выгодным условиям для торговли.

Для анализа динамики импорта кофе в Россию, можно представить данные за несколько лет до заключения соглашения и после. Ниже приведены данные, которые демонстрируют объемы импорта кофе из некоторых стран до заключения соглашения и после.

Таблица 6 – Динамика импорта кофе в Россию в тыс. тонн³⁰

Страна	2015	2016г	2017г	2018г	2019г	2020г	2021г	2022г
Бразилия	24,1	31,2	32,8	53,1	52,4	60,1	65	70,2
Вьетнам	12,6	19,0	18,7,0	37,2	36,0	39,9	42	35,1
Колумбия	12,0	12,2	13,0	18,1	18,4	21	25	15,1
Эфиопия	4,2	6,1	7,0	11,4	10,2	14,8	20	10,2

Объем импорта кофе из Бразилии значительно увеличился с 24,1 тыс. тонн в 2015 году до 70,2 тыс. тонн в 2022 году. Резкий рост начинается с 2018 года, когда объем поставок подскочил до 53,1 тыс. тонн. Это увеличение можно объяснить вступлением в силу тарифных преференций, которые сделали бразильский кофе более конкурентоспособным на российском рынке. Импорт продолжал расти и в последующие годы, что свидетельствует о стабильном спросе на бразильский кофе (рис. 7).

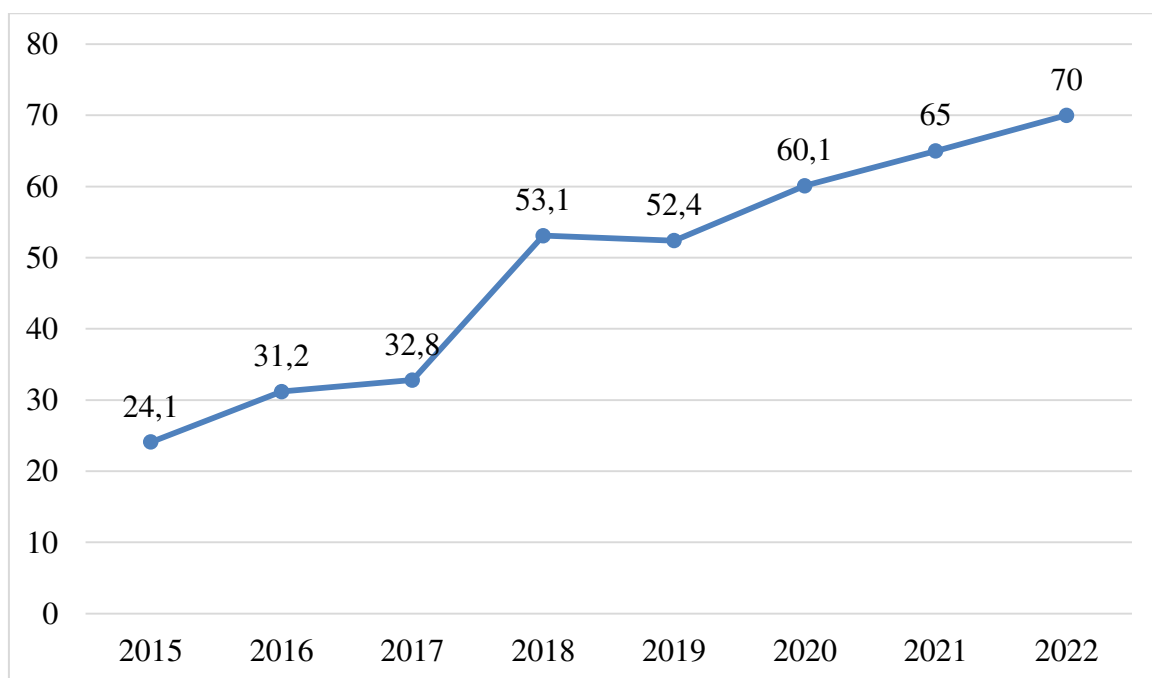


Рисунок 7 – Динамика импорта кофе из Бразилии

Импорт из Вьетнама также демонстрирует заметный рост: с 12,6 тыс. тонн в 2015 году до 37,2 тыс. тонн в 2018 году. Однако в 2019 году объем импорта немного сократился до 36,0 тыс. тонн, а в 2022 году составил 35,1 тыс. тонн. Это может указывать на изменение рынка или предпочтений потребителей в России. Тем не менее, в общем тренде после 2018 года все равно наблюдается положительная динамика, что подтверждает влияние предпочтений на импортные объемы (рис. 8).

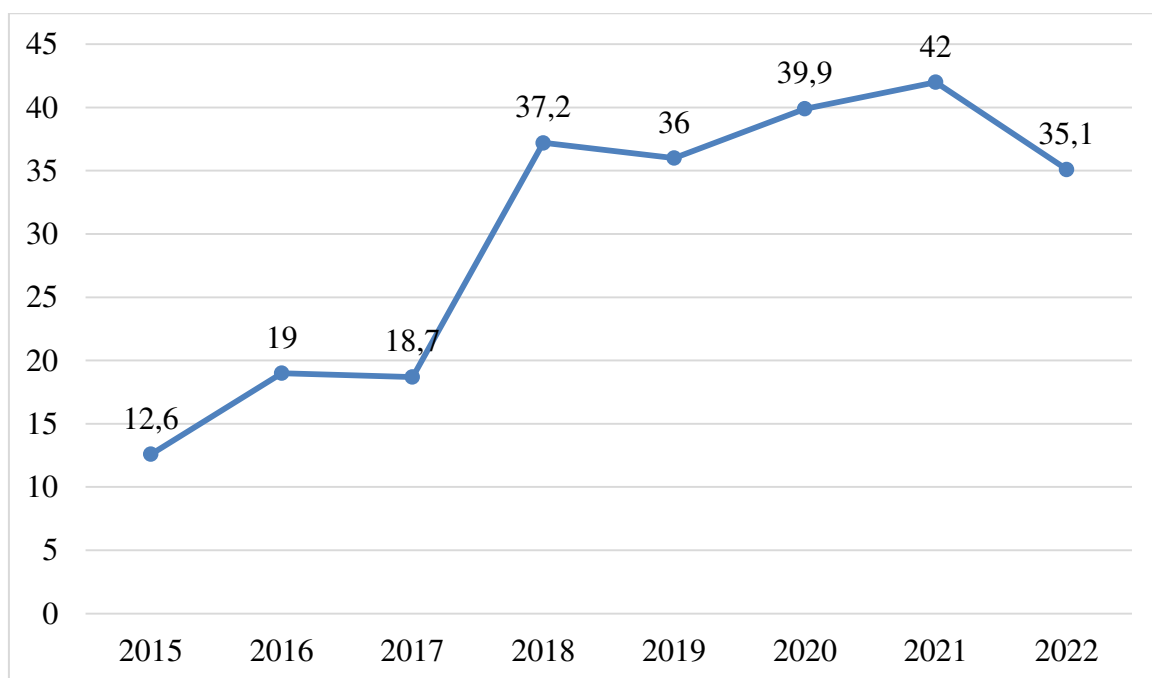


Рисунок 8 – Динамика импорта кофе из Вьетнама

Импорт кофе из Колумбии был достаточно стабильным на протяжении анализируемого периода, начав с 12,0 тыс. тонн в 2015 году и достигнув 18,1 тыс. тонн в 2018 году. После 2018 года наблюдается рост до 25 тыс. тонн в 2021 году, однако в 2022 году объемы резко сокращаются до 15,1 тыс. тонн. Эти колебания могут быть вызваны изменениями в рыночной ситуации или производственных возможностях самих стран-поставщиков (рис. 9).

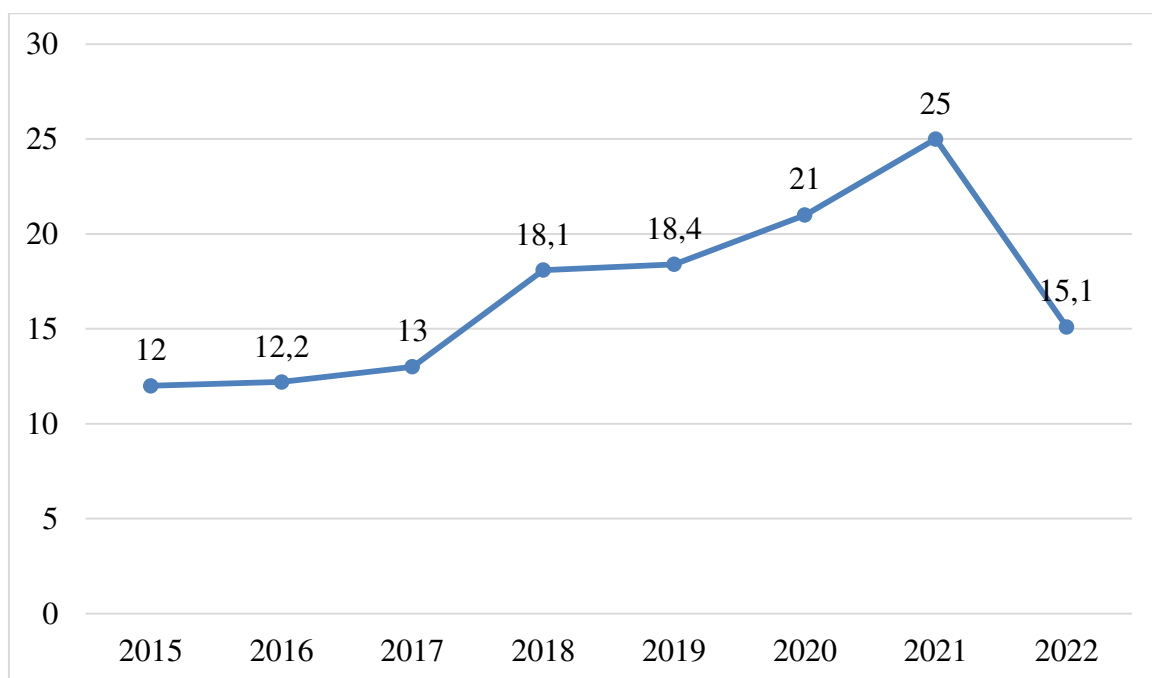


Рисунок 9 – Динамика импорта кофе из Колумбии

Импорт из Эфиопии увеличивается с 4,2 тыс. тонн в 2015 году до 11,4 тыс. тонн в 2018 году – времени вступления в силу тарифных преференций. Впоследствии объемы растут, достигая 20 тыс. тонн в 2021 году, после чего также наблюдается уменьшение до 10,2 тыс. тонн в 2022 году. Это, вероятно, связано с нестабильностью в поставках или изменениями в предпочтениях российских потребителей (рис. 10).

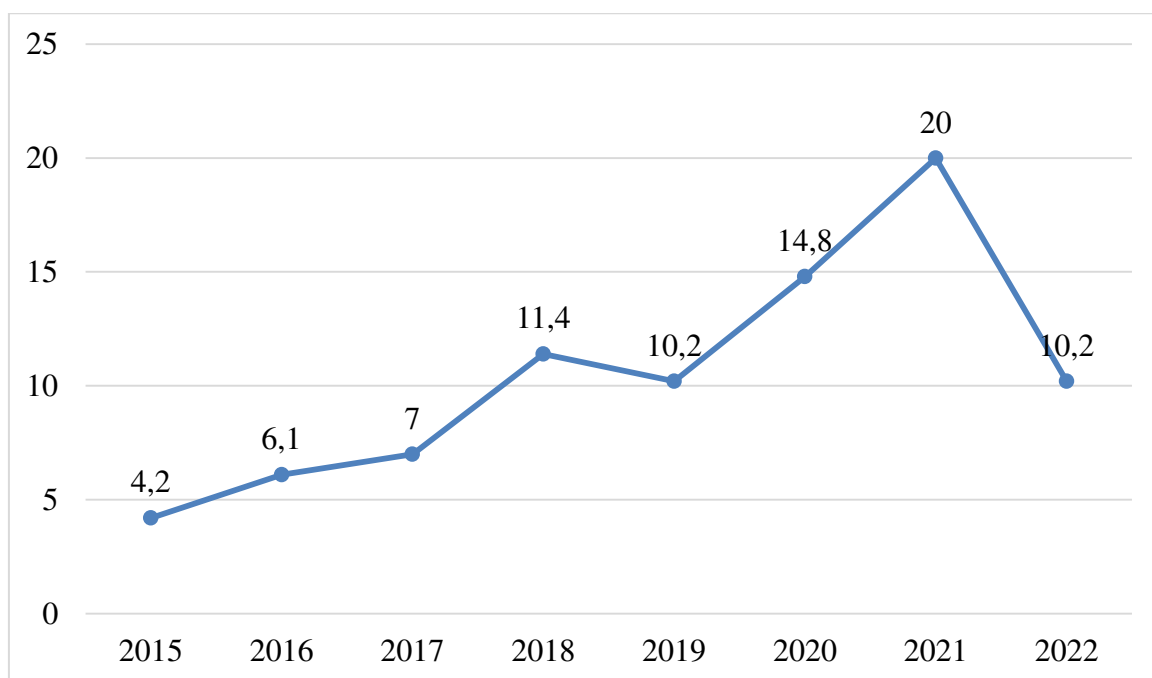


Рисунок 8 – Динамика импорта кофе из Эфиопии

Данные таблицы наглядно показывают влияние тарифных преференций, введенных с 2018 года, на объемы импорта кофе из различных стран. Соглашения, предоставляющие смысловые преимущества развивающимся и наименее развитым странам, способствовали росту поставок, особенно из Бразилии и Вьетнама. Тем не менее, колебания в импортных объемах из Колумбии и Эфиопии подчеркивают сложность и многозначность рынка кофе, где на динамику импорта влияют как внешние, так и внутренние факторы.

Таким образом, данные наглядно демонстрируют положительное влияние соглашений на объемы импорта кофе из определенных стран, что подтверждает важность торговых соглашений для роста экономических показателей.

Страна происхождения кофе не оказывает значительного влияния на эффективность импортных операций в Россию. В импорте кофе нет барьеров.

Однако в марте 2025 года агентство Reuters сообщило, что быстрый рост цен на кофейные зёрна привёл к значительному падению объёмов мировой торговли этим товаром. В качестве причины такого роста агентство назвало падение производства в ключевых кофейпроизводящих регионах, в частности в Бразилии.

Импорт кофе в Россию представляет собой важный аспект внешнеэкономической деятельности, учитывая высокую популярность этого продукта среди россиян. Влияние страны происхождения на эффективность импортных операций кофе сложно переоценить, поскольку оно определяет как экономические, так и логистические условия ввоза продукта.

Страна происхождения кофе может влиять на таможенные процедуры, например, на размер пошлин. Так, с 1 января 2025 года в России повышены ввозные пошлины на жареный кофе из недружественных стран – с 8% до 13%, на растворимый – с 7,5% до 17,5%. При этом импортируют кофе в основном из дружественных стран, таких как Бразилия и Вьетнам³¹.

Таможенные процедуры включают в себя, в частности, «растаможку» – процедуру таможенной очистки с заполнением документов и уплатой пошлин. Импортер обязан подтвердить, что товар соответствует установленным требованиям качества. Для провоза кофе через границу потребуется подготовить ряд документов, среди которых декларация соответствия, фитосанитарный сертификат, контракт на ведение внешнеэкономической деятельности и другие.

Эффективность импортных операций также может зависеть от страны происхождения кофе. Например, внешнеторговые операции с развивающимися странами предполагают определённые льготы и преференции. Так, для получения льготных условий импорта кофе в Россию нужно заключить прямой контракт с развивающейся страной и получить сертификат страны происхождения.

На рынке России значительное количество арабики и робусты поступает из таких стран, как Бразилия, Вьетнам, Колумбия и Эфиопия. По данным Росстата, в 2022 году Россия импортировала приблизительно 70 % своего кофе из этих стран, что показывает их ключевую роль в поставках.³²

Так, Бразилия – крупнейший производитель и экспортёр кофе в мире. В 2022 году объем поставок кофе из Бразилии в Россию составил около 35% от

³¹ Интерфакс. Россия вводит повышенные ввозные пошлины: <https://www.interfax.ru/business/1001396>

³² Российский рфнок кофе. <https://foodmarket.spb.ru/archive/2024/222980/222983/>

общего объема импорта. Причиной выгодности Бразилии как страны происхождения являются низкие затраты на производство, разнообразие сортов и хорошо отлаженная логистика.

Вьетнам – второй по величине производитель кофе, специализирующийся на робусте. В 2022 году его доля в российском импорте составила около 25%. Однако высокая конкуренция с Бразилией и конкурирующими странами в последние годы осложняет доступ Вьетнама на российский рынок.

Колумбия и Эфиопия – данные страны предлагают высококачественный кофе, однако их доля в импортных поставках в Россию значительно меньше и составила около 15% и 10% соответственно. Основными факторами являются высокие производственные затраты и логистические трудности.

Согласно данным аналитических исследований, в 2020 году общий объем импорта кофе в Россию составил около 170 тысяч тонн, а в 2021 году он увеличился до 180 тысяч тонн. Однако ситуация начала меняться в 2022 году под влиянием новых экономических условий и политической ситуации (табл. 6).

После введения некоторых экономических изменений, включая расширение беспошлинного импорта для стран Латинской Америки (Соглашение о единых мерах нетарифного регулирования в отношении третьих стран, принятое 25 января 2008 года), установилась новая динамика в импорте. В 2021 году импорт из Эквадора составил 0, а из Колумбии – 25 тысяч тонн. В 2022 году импорт из Эквадора вырос до 10 тысяч тонн, а из Колумбии – до 30 тысяч тонн (общий объем импорта остался на уровне 180 тысяч тонн).

Этот рост импорта из Эквадора демонстрирует быстрое применение беспошлинного импорта. Одновременно, импорт из Колумбии увеличился на 5 тысяч тонн, что составляет 20 % роста общего импорта из этой страны.

В то время как импорт кофе из ряда стран увеличивался, ситуация с Вьетнамом была неоднозначной. Так, в 2021 году импорт кофе из Вьетнама составил 45 тысяч тонн, однако в 2022 году он сократился до 35 тысяч тонн. Причиной этого является высокая конкурентоспособность бразильского кофе.

Импорт кофе из Бразилии за тот же период вырос: с 65 тысяч тонн в 2021 году до 70 тысяч тонн в 2022 году.

Эффективность таможенных операций по импорту кофе в Россию в значительной степени зависит от страны происхождения продукта. С введением беспошлинного импорта для стран Латинской Америки наблюдается растущая доля поставок из Колумбии и Эквадора, в то время как Вьетнам испытывает трудности, что отражает динамичные изменения в потребительских предпочтениях и рыночной ситуации. Общая картина показывает, что российский рынок кофе остается под постоянным влиянием экономических, политических и логистических факторов, что делает его стабильность и предсказуемость важной задачей для импортеров.

Экономические условия страны происхождения, такие как уровень валютного курса, стоимость труда и устойчивость политической ситуации, играют важную роль в эффективности импортных операций. Например, колебания валют могут существенно влиять на конечную цену кофе для потребителей в России, так как многие сделки осуществляются в долларах США или евро.

Также стоит отметить, что в последние годы российское законодательство стремится увеличить объемы беспошлинного импорта для стран, находящихся под санкциями, таких как некоторые страны Латинской Америки. Это создает определенные преференции для поставщиков из этих регионов, а значит, может менять картину импорта.

Логистика также имеет значительное влияние на эффективность импортных операций. Скорость и стоимость доставки напрямую зависят от расстояния до страны-производителя и наличия транспортных коридоров. Например, кофе из Бразилии добирается до России через Атлантический океан, а поставки из Вьетнама возможны по морю, что также влияет на конечную стоимость продукта на российском рынке.

Расстояние между страной происхождения и страной импорта, а также доступность транспортной инфраструктуры, оказывают влияние на транспорт-

ные расходы и сроки доставки. Пример – доставка кофе в Россию из различных стран.

Если рассматривать такие страны происхождения кофе как Латинская Америка (Бразилия, Колумбия) и Африка (Эфиопия, Кения), то кофе из Бразилии и Колумбии может доставляться морем через Атлантический океан, с вывозом через крупные портовые города, такие как Рио-де-Жанейро или Барранкилья. Морские перевозки имеют развитую инфраструктуру, что упрощает логистические процессы. При этом, кофе из Эфиопии или Кении также доставляется морем, но путь может занимать больше времени из-за сложности маршрутов и необходимости с пересадками в Кении или Танзании, откуда кофе нужно доставлять в международные порты, такие как Момбаса или Дар-эс-Салам.

Если сравнивать транспортные расходы и сроки доставки, то доставка кофе из Латинской Америки по времени в пути по морю может занимать от 25 до 45 дней в зависимости от международных торговых путей и логистических схем. Транспортные расходы могут включать высокие затраты на перевалку, но развитая инфраструктура помогает снизить задержки. А время доставки кофе из Эфиопии или Кении может составлять от 30 до 60 дней, учитывая дополнительные остановки и возможные задержки. Транспортные расходы могут быть выше из-за необходимости создания более сложных логистических маршрутов и менее развитой инфраструктуры.

Все вышеперечисленное оказывает влияние на качество и свежесть продукта. Сокращение сроков доставки напрямую влияет на свежесть кофе. Чем быстрее кофе доставляется в Россию, тем меньше вероятность пропадания его органолептических свойств (вкуса, аромата), что особенно важно для высококачественных сортов. Например, кофе из Бразилии может прибыть свежим и готовым к продаже быстрее, чем кофе из Эфиопии, который провел больше времени в пути. Причина в том, что Эфиопия не имеет собственного выхода к морю, поэтому всю продукцию перевозят в порт соседней страны, Джибути. Иногда это приводит к длительному ожиданию отправки, так как порт чрезвычай-

чайно загружен в пиковый сезон. Это делает кофе из Латинской Америки более конкурентоспособным на российском рынке.

Компании, импортирующие кофе, должны учитывать эти аспекты при выборе поставщиков. Снижение транспортных расходов и уменьшение сроков доставки помогут повысить эффективность операций, улучшить планирование и прогнозирование по поставкам.

Таким образом, доставка кофе в Россию из различных стран происхождения демонстрирует значительное влияние на логистику, сроки доставки и качество продукта. Оптимизация логистических процессов за счет выбора более эффективных поставщиков и маршрутов может существенно повысить конкурентоспособность и удовлетворенность потребителей на российском рынке кофе.

Выводы о влиянии страны происхождения на эффективность импортных операций кофе в Россию однозначны: страны с низкими производственными затратами, развитой логистической инфраструктурой и конкурентными ценами имеют значительное преимущество.

Однако это не исключает возможность успеха для стран, производящих качественный кофе, даже если цена его выше. Важно учитывать не только экономические факторы, но и предпочтения российских потребителей, которые также могут влиять на выбор страны происхождения в процессе импорта кофе.

Эффективность импортных операций на уровне страны можно оценить через определение дохода от внешней торговли, который соответствует разнице между эффектом и затратами.

Для импортера доход от внешней торговли равен разнице между контрактными ценами на импортируемую продукцию и её внутренними ценами.

Также при оценке эффективности импортных операций рекомендуют рассчитать безубыточность внешнеторговой цены продукции. Для этого определяют максимально допустимую сумму полных затрат на осуществление экспорта или импорта продукции. Затем с полными затратами сравнивают факти-

ческие затраты и делают вывод о том, насколько выгодной оказалась та или иная внешнеторговая сделка.

Эффективность импортных операций на уровне страны зависит от многих факторов, в том числе от приоритетов государственной внешнеторговой политики (уровень таможенных пошлин), колебаний валютных курсов, котировок на мировых рынках, текущего экономического цикла.

Эффективная внешнеэкономическая деятельность государства приводит к увеличению национального дохода, усовершенствованию научно-технического прогресса, росту производства и повышению капиталовложений.

Эффективность внешней торговли в общем виде определяется тем, что потребность предприятия (фирмы) в той или иной продукции (услугах) удовлетворяется не путём осуществления затрат на её собственное (отечественное) производство, а за счёт затрат на производство других (экспортных) товаров, на валютную выручку от продажи которых закупаются нужные импортные товары. Если затраты на отечественное производство необходимых товаров, намечаемых к получению по импорту, оказываются большими, чем затраты на производство товаров, экспортируемых для осуществления импорта, то такой товарный обмен обладает экономически выгодным эффектом внешнеторгового оборота.

Эффект определяется по формуле

$$\text{Эвт} = \text{Зи} - \text{Зэ}, \quad (1)$$

где Зи – затраты на импорт;

Зэ – затраты на экспорт.

Частное от деления затрат определяет экономическую эффективность:

$$\text{Хвт} = \text{Зи}/\text{Зэ}, \quad (2)$$

Внешняя торговля будет экономически выгодной, если эффект (Эвт) является положительной величиной, а показатель эффективности (Хвт) больше единицы.

Интерпретация:

Если $\text{Эвт} > 0$ и $\text{Хвт} > 1$, то внешний торговый обмен (в нашем случае импорт) кофе является экономически выгодным для предприятия.

Если эти условия не выполняются, то выгоднее производить кофе внутри страны. В данном случае под производством имеется в виду переработка кофе, которая включает в себя различные виды производства, хотя в промышленных масштабах кофейные зёрна в России не выращивают.

Некоторые направления переработки кофе: обжарка кофейных зёрен. Это основная деятельность, которая включает обработку импортируемых зелёных зёрен. В России работают как крупные промышленные обжарочные производства, так и небольшие крафтовые компании; производство растворимого напитка. Для этого используют технологию сушки и гранулирования кофейного экстракта; производство кофейных смесей и продуктов на основе кофе. К ним относятся молотый кофе, капсулы, разные напитки, лакомства (например, зёрна в шоколаде, сиропы и т. д.).

Евразийский экономический союз устанавливает разные ставки пошлин на ввоз кофе в зависимости от его вида, сорта, формы выпуска и размера упаковки.

Цель такого подхода – развитие внутреннего кофейного производства. Ввоз кофейного сырья, которое ещё не подверглось обработке, лоббируется союзом, так как это выгодно с точки зрения таможенных пошлин.

Например, с 1 января 2025 года в России повышены пошлины на ввоз кофе из недружественных стран. Это сделано в качестве ответной меры на введённые против страны санкции. Цель – чтобы российские компании смогли заменить импорт продукции из недружественных стран и нарастить инвестиции, развить внутреннее производство.

Далее, можно произвести расчеты и сравнить эффективность импортных операций кофе с преференцированными странами и с теми странами у которых таковых преференций нет.

Итак, затраты на отечественное производство кофе ($Z_{и}$) в 2023 году составили 34800 млрд. руб.³³

Затраты на производство экспортных товаров ($Z_{э}$) из преференцированных стран, которые реализуются с целью закупки импортного кофе, — 21 280 млрд. руб.

Тогда:

$$\Delta_{вт} = 34800 - 21280 = 13520 \text{ млрд. руб.}$$

$$X_{вт} = 34800 / 21280 = 1,63$$

Поскольку $\Delta_{вт} = 13520 > 0$ и $X_{вт} = 1,63 > 1$, внешняя торговля кофе в этом случае экономически эффективна.

Теперь произведем расчет для стран без преференций.

1. Затраты на импорт ($Z_{и}$): 34800 млрд. руб. (это затраты на отечественное производство кофе, как указано ранее).

2. Затраты на экспорт из стран без преференций ($Z_{э}$): в 2023 году составили 38210 млрд. руб.).

$$\Delta_{вт} = 34800 - 36000 = -1200 \text{ млрд. руб.}$$

Экономическая эффективность ($X_{вт}$):

$$X_{вт} = 34800 / 36000 = 0.97$$

$\Delta_{вт} = -1200$ (отрицательное значение) указывает на то, что затраты на импорт дешевле, чем затраты на экспорт из стран без преференций, что делает такой обмен экономически невыгодным.

$X_{вт} = 0.97$ (меньше единицы) демонстрирует, что для получения импортируемого кофе требуется больше ресурсов, чем экономится на экспорте.

Данные расчеты показывают, что торговля кофе со странами без преференций является невыгодной по следующим причинам:

³³ Цены на кофе. – <https://dzen.ru/a/Z5nrQSjkvzNlt1Fb>

- при превышении затрат на экспорт ($Z_{\text{э}}$) над затратами на импорт ($Z_{\text{и}}$), происходит экономическая потеря ($\Delta \text{вт} < 0$);

- эффективность внешней торговли ($X_{\text{вт}} < 1$) показывает, что в результате таких операций фирма проигрывает, поскольку не может покрыть свои издержки.

Таким образом, сотрудничество с такими странами нецелесообразно и требует пересмотра стратегии импорта.

В результате анализа финансовых показателей торговых операций с кофе можно сделать вывод, что сотрудничество с преференцированными странами является экономически выгодным. Выгода от таких операций обусловлена более низкими затратами на экспортные товары, что позволяет эффективно использовать ресурсы и получать положительный эффект от внешней торговли.

Напротив, работа с непреференцированными странами оказывается неэффективной, поскольку затраты на импорт превышают аналогичные расходы на экспорт, что приводит к экономическим потерям. Это подчеркивает важность стратегического выбора партнеров по торговле и необходимость сосредоточения на сотрудничестве с теми странами, которые предлагают преференции, чтобы обеспечить максимальную экономическую эффективность и оптимизацию ресурсов.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Торговые преференции являются важным инструментом международной торговой политики. Они могут использоваться для стимулирования торговли, укрепления экономических связей, поддержки развивающихся стран и достижения других политических и экономических целей. ВТО регулирует использование торговых преференций, стремясь к их большей прозрачности и предсказуемости.

Торговые преференции занимают важное место во внешней торговле, являясь инструментом стратегического регулирования межгосударственных внешнеэкономических связей и выражаются в таких функциях как стимулирование торговли – преференции используются для поддержания взаимной торговли и развития экономического сотрудничества между странами, в частности развивающимися; обеспечение доступа к рынку – страны-доноры с помощью преференций получают дешёвое сырьё и стимулируют развитие своей обрабатывающей промышленности; предоставление конкурентных преимуществ. Страны-бенефициары получают ценовые преимущества перед аналогичной продукцией из третьих стран, что позволяет получать более высокие доходы от расширения экспорта.

Преференциальная система предполагает снижение ставок или полную отмену ввозных таможенных пошлин в отношении товаров, импортируемых из стран-получателей преференций как на взаимной основе, так и в одностороннем порядке. Таким образом, торговые преференции играют значимую роль в стимулировании внешнеторгового оборота и экономическом сотрудничестве между странами.

Объём мирового экспорт товаров группы «Кофе, жареный или нежареный, с кофеином или без кофеина; кофейная шелуха и оболочки зерен кофе; заменители кофе, содержащие кофе в любой пропорции» в 2023 году превысил 35 млрд долларов (согласно отчётности 125 стран). Годом ранее этот показатель составил 41 млрд долларов (по данным 128 стран). Основными экспортё-

рами товаров этой группы в 2023 году были Бразилия, Швейцария, Германия, Колумбия, Италия. По данным об основных экспортерах товаров группы 0901, Бразилия занимает лидирующую позицию, обеспечивая 20 % мирового экспорта.

Основными импортёрами товаров этой группы в 2023 году были США, Германия, Франция, Италия, Канада. Основными направлениями экспорта товаров группы 0901 «Кофе, жареный или нежареный, с кофеином или без кофеина; кофейная шелуха и оболочки зерен кофе; заменители кофе, содержащие кофе в любой пропорции» из России в 2023 году стали Беларусь, Казахстан, Грузия и прочие

По данным о направлениях экспорта товаров группы 0901 из России в 2023 году, основным партнером является Беларусь, на которую приходится 54% всего экспорта. По данным о структуре экспорта товаров группы 0901 из России в 2023 году наблюдается явная доминирующая позиция продукта 090121 – жареного кофе с кофеином, который составляет 90% от общего объема экспорта.

Структура экспорта товаров группы 0901 из России сильно зависит от жареного кофе с кофеином, что указывает на высокую востребованность именно этого продукта на международных рынках. Остальные категории кофе представляют собой очень маленькие доли в общем объеме экспорта, что может свидетельствовать о недостаточной диверсификации экспортных поставок.

Основными импортёрами товаров группы 0901 в Россию в 2023 году были Бразилия, Вьетнам, Италия, Швейцария, Германия, Индонезия. Основными поставщиками являются Бразилия и Вьетнам, которые составляют 23 % и 20 % соответственно. Импорт товаров группы 0901 в Россию значительно зависит от нескольких ключевых поставщиков, в то время как другие страны занимают более мелкие ниши на рынке. Бразилия и Вьетнам, занимая более одной пятой доли каждый, играют решающую роль в обеспечении российского рынка товарами из этой группы, что может указывать на высокую концентрацию импорта. Эта зависимость от ограниченного количества стран-поставщиков может также

создавать риски, связанные с возможными изменениями в международной торговле или политике.

С начала 2025 года введены повышенные пошлины на импорт жареного и растворимого кофе из недружественных стран (преимущественно европейских), что стало ответной мерой на санкции против России.

Важную роль играют соглашения о свободной торговле и тарифные преференции. Например, кофе из Вьетнама (с которым действует зона свободной торговли) может поставляться в Россию без пошлин или по сниженным ставкам. Сертификация продукции (органическая продукция, Specialty Coffee) повышает привлекательность товара среди потребителей и способствует успешной продаже на российском рынке.

Таможенная политика регулируется рядом решений Евразийской экономической комиссии, включая предоставление особых условий странам-производителям кофе. Страны происхождения оказывают значительное влияние на условия импорта благодаря наличию преференциальных режимов, что отражается на конкурентоспособности и объеме импорта отдельных видов кофе.

Несмотря на повышение пошлин, страна происхождения кофе не создает серьезных препятствий для ведения бизнеса по импорту в Россию.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Таможенный кодекс Евразийского экономического союза (ред. от 29.05.2019) (приложение N 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза). – М: Эксмо, 2024. – 656 с.
- 2 Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ 1947) от 30 октября 1947 г.
- 3 Договор о Евразийском экономическом союзе (Подписан в г. Астане 29.05.2014) (ред. от 25.05.2023) (с изм. и доп., вступ. в силу с 24.06.2024)
- 4 Закон РФ от 21.05.1993 № 5003-1 (ред. от 26.12.2024) «О таможенном тарифе» // Российская газета. – 1993. – № 107.
- 5 TrendEconomy. Мировой импорт/экспорт товаров [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://trendeconomy.ru/data/commodity_h2/. – 20.05.2025.
- 6 Акматалиева, А.С. Таможенная статистика : учебное пособие для вузов / А. С. Акматалиева. – М. : Издательство Юрайт, 2021. – 306 с.
- 7 Ахмедзянов, Р.Р. Повышение эффективности применения мер нетарифного регулирования в Российской Федерации / Р.Р. Ахмедзянов и др. // Московский экономический журнал. – 2019. – № 11. – С. 162-166.
- 8 Безгина, С.Д. Система тарифных преференций в ЕАЭС / С.Д. Безгина // Экономика и социум.– 2022. – № 6 (97). – С. 1-5.
- 9 Вакорина, Е.А. Проблемы функционирования и применения системы тарифных преференций в Евразийском экономическом союзе / Е.А. Вакорина // «Тюменский государственный университет». – 2019. – С. 29-35.
- 10 Вопросы и ответы по Соглашению о свободной торговле между странами Евразийского экономического союза [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://docs.yandex.ru/docs/view?tm=1745549562&tld=ru&lang=ru.-> 20.05.2025.

11 Гунько, О.Е. Содержание режима наибольшего благоприятствования в международном инвестиционном праве / О.Е. Гунько // Вопросы теории и практики. – 2019. – № 2 (16). – С. 69-71.

12 Запреты и ограничения внешнеторговой деятельности : учеб. пособие / Ю. Г. Кириллов, Э. К. Енза, И. А. Коновалов, В. В. Кузнецов ; Минобрнауки России, ОмГТУ. – 2-е изд., испр. и доп. – Омск : Изд-во ОмГТУ, 2020. – 252 с.

13 Зеленые коридоры – рекомендации Еврокомиссии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://kaspiko.ru/news/zelenye-koridory-rekomendatsii-evrokomissii/>. – 20.05.2025.

14 Иванова, В.Ю. Таможенные пошлины во внешнеторговой деятельности / В.Ю. Иванова // Вестник Сибирского федерального университета. – 2018. – № 3. – С. 11-13.

15 Интерфакс. Россия вводит повышенные ввозные пошлины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.interfax.ru/business/1001396>. – 20.05.2025.

16 Корнюш, Д. Р. Влияние системы таможенно-тарифных льгот на торговлю и экономическое развитие стран ЕАЭС / Д.Р. Корнюш // Научные высказывания. – 2024. – № 12 (59). – С. 68-73.

17 Манушина, А. П., Ефимов, А. В. Роль тарифных преференций ЕАЭС в мировой торговле / А.П. Манушина // Международная торговля и торговая политика. – 2019. – № 3 (19). – С. 124-137.

18 Министерство экономического развития РФ. Владимир Ильичев: по итогам 2023 года доля дружественных стран во внешней торговле России составляет более 75% // 2024. – Режим доступа: https://www.economy.gov.ru/material/news/vladimir_lichev_po_itogam_2023_goda_dolya_druzhestvennyh_stran_vo_vneshney_torgovle_rossii_sostavlyayet_bole_75.html. – 20.05.2025.

19 Министерство экономического развития РФ. Соглашения о свободной торговле [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

https://www.economy.gov.ru/material/departments/d11/soglasheniya_o_svobodnoy_torgovle/.-20.05.2025.

20 Новикова, С.А. Таможенное дело : учебник для бакалавриата и магистратуры / С.А. Новикова. – М. : Юрайт, 2018. – 302 с.

21 Официальный сайт Евразийской экономической комиссии. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://eec.eaeunion.org/>.- 10.12.2024.

22 Покровская, В.В. Внешнеэкономическая деятельность в 2 ч. Часть 2. : учебник для бакалавриата и магистратуры / В.В. Покровская. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Юрайт, 2019. – 369 с.

23 Потапенко, М.А. Применение тарифных преференций во внешне-торговой практике Европейского союза [Электронный ресурс] / М.А. Потапенко // Электронная библиотека БГУ. – Режим доступа: https://elib.bsu.by/bitstream/123456789/89415/1/potapenko_Customs_SNIL_V1.pdf. - 20.05.2025.

24 Прокушев, Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность : учебник и практикум для прикладного бакалавриата / Е.Ф. Прокушев, А.А. Костин ; под ред. Е.Ф. Прокушева. – 10-е изд., перераб. и доп. – М. : Юрайт, 2018. – 450 с.

25 Российский рынок кофе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://foodmarket.spb.ru/archive/2024/222980/222983/.-> 20.05.2025.

26 Таможенное оформление кофе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://sbcargo.ru/poleznaya-informatsiya/tamozhennoe-oformlenie-kofe/.-> 20.05.2025.

27 Тарифные преференции [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://avangard-direct.ru/blog/tarifnye-preferencii/.-> 20.05.2025.

28 Федеральная таможенная служба [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.customs.ru.-> 20.05.2025.

29 Цены на кофе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dzen.ru/a/Z5nrQSjkvzNlt1Fb.-> 20.05.2025.

30 Шерешов, А.В. Анализ применения мер защиты внутреннего рынка в ЕАЭС / А.В. Шерешов и др. // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2022. – № 11-2. – С. 222-226.