

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

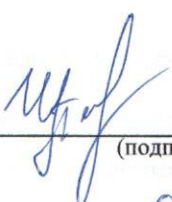
на тему: Рынок спортивного оборудования в России в условиях ЕАЭС:
особенности таможенного тарифного и нетарифного регулирования

Исполнитель
студент группы 037-ос2

 13.06.2025
(подпись, дата)

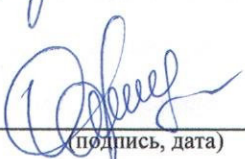
А.В. Шатаев

Руководитель
доцент, к.фил.н.


(подпись, дата)

И.В. Палаева

Нормоконтроль
инженер


(подпись, дата)

О.В. Шпак

Рецензент


(подпись, дата)

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

УТВЕРЖДАЮ

И.о. зав. кафедрой

 В.В. Ульянова

«25» 01 2025 г.

ЗАДАНИЕ

К дипломной работе студента Алексей Васильевич Шатаев

1. Тема дипломной работы: Рынок спортивного оборудования в России в условиях ЕАЭС: особенности таможенного тарифного и нетарифного регулирования

(утверждена приказом от 24.01.2025 № 162-уч)

2. Срок сдачи студентом законченной работы: 13.06.2025 г.

3. Исходные данные к дипломной работе: учебная и методическая литература, научные статьи, статистические сборники, таможенный кодекс ЕАЭС, статьи научных деятелей, нормативно-правовая база.

4. Содержание дипломной работы (перечень подлежащих разработке вопросов): Теоретические аспекты таможенного регулирования; место спортивного оборудования в ТН ВЭД ЕАЭС; Анализ таможенно-тарифного и нетарифного.

5. Перечень материалов приложения: (наличие чертежей, таблиц, графиков, схем, программных продуктов, иллюстративного материала и т.п.): 11 таблиц, 3 рисунка, 25 источников.

6. Дата выдачи задания: 25.01.2025 г.

Руководитель дипломной работы: Палаева Иририна Валентиновна, доцент кафедры международного бизнеса и туризма, кандидат экономических наук

Задание принял к исполнению:

25.01.2025 г.
(дата)


(подпись студента)

РЕФЕРАТ

Дипломная работа содержит 76 с., 11 таблиц, 3 рисунка, 25 источников.

РЕГУЛИРОВАНИЕ, СПОРТИВНЫЕ ТОВАРЫ, РОССИЯ, ЕАЭС, США, АЗИЯ, НЕТАРИФНОЕ, ГОСТ, ПЕРСПЕКТИВА, ПРОБЛЕМЫ, ВЗАИМОСВЯЗЬ, ОЦЕНКА

Цель исследования - анализ современного состояния и механизмов таможенно-тарифного и нетарифного регулирования в отношении российского рынка спортивного оборудования, а также разработка рекомендаций по повышению эффективности данных инструментов в условиях ЕАЭС.

Объектом исследования выступает рынок спортивного оборудования в Российской Федерации.

Предмет исследования - таможенные тарифные и нетарифные механизмы, применяемые к спортивному оборудованию в рамках ЕАЭС и их влияние на внутренний рынок России.

Задачи исследования:

- рассмотреть теоретические основы и правовую базу таможенно-тарифного и нетарифного регулирования в ЕАЭС и РФ;
- оценить место спортивного оборудования в структуре внешнеэкономической деятельности;
- провести анализ производства, импорта и экспорта спортивного оборудования в России;
- исследовать действующие ставки пошлин и нетарифные меры, применяемые к спортивному оборудованию;
- определить проблемы взаимодействия между бизнесом и государственными регуляторами в сфере ВЭД;

- выявить барьеры, препятствующие развитию российского производства;
- сформулировать предложения по совершенствованию регулирования.

Информационную основу дипломной работы составили учебники и ученые пособия отечественных ученых, научные статьи периодических изданий, нормативно – правовые акты, а также статистические данные.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	6
1. Теоретические аспекты таможенно-тарифного и нетарифного регулирования в России в условиях ЕАЭС. Место спортивного оборудования в ТН ВЭД ЕАЭС	
1.1. Инструменты таможенно-тарифного регулирования в России в условиях ЕАЭС	9
1.2. Инструменты нетарифного регулирования в России в условиях ЕАЭС	18
1.3. Место спортивного оборудования в ТН ВЭД ЕАЭС	21
2. Анализ таможенно-тарифного и нетарифного регулирования российского рынка спортивного оборудования в современных условиях	
2.1. Россия на мировом рынке спортивного оборудования	24
2.2. Российский рынок спортивного оборудования: производство, потребление и внешняя торговля	34
2.3. Влияние таможенно-тарифного регулирования на российский рынок спортивного оборудования	41
2.4. Влияние инструментов нетарифного регулирования на российский рынок спортивного оборудования	44
3. Проблемы и перспективы таможенного регулирования российского рынка спортивного оборудования	
3.1. Проблемы таможенного регулирования российского рынка спортивного оборудования	50
3.2. Перспективы таможенного регулирования российского рынка спортивного оборудования	62
Заключение	71
Библиографический список	74

ВВЕДЕНИЕ

Современный рынок спортивного оборудования в России развивается в условиях глобальных вызовов, интеграционных процессов и трансформации внешнеэкономической политики. Значительная зависимость от импорта, в первую очередь из Китая и стран Европы, делает отрасль уязвимой к внешним шокам - санкциям, торговым барьерам и колебаниям валютных курсов. В этих условиях особую актуальность приобретает исследование механизмов таможенно-тарифного и нетарифного регулирования, особенно с учётом участия России в Евразийском экономическом союзе. Именно от качества и гибкости этих инструментов зависит возможность России защитить внутренний рынок, стимулировать отечественное производство и обеспечить потребителей качественной спортивной продукцией.

Актуальность темы обусловлена необходимостью выработки эффективных решений в области внешнеэкономического регулирования, направленных на баланс интересов государства, бизнеса и потребителей. В условиях ужесточения международной торговли и технологической зависимости от импорта государственная таможенная политика становится не только фискальным, но и стратегическим инструментом. Спортивное оборудование, как важная составляющая формирования здорового образа жизни, социальной политики и промышленного потенциала, требует особого подхода в рамках регулятивной политики ЕАЭС.

Цель исследования - анализ современного состояния и механизмов таможенно-тарифного и нетарифного регулирования в отношении российского рынка спортивного оборудования, а также разработка рекомендаций по повышению эффективности данных инструментов в условиях ЕАЭС.

Объектом исследования выступает рынок спортивного оборудования в Российской Федерации.

Предмет исследования - таможенные тарифные и нетарифные механизмы, применяемые к спортивному оборудованию в рамках ЕАЭС и их влияние на внутренний рынок России.

Гипотеза исследования заключается в предположении, что оптимизация таможенного регулирования (включая корректировку ставок пошлин и совершенствование нетарифных процедур) может значительно способствовать росту отечественного производства, снижению зависимости от импорта и улучшению конкурентной позиции российских производителей на рынке.

Задачи исследования:

- рассмотреть теоретические основы и правовую базу таможенно-тарифного и нетарифного регулирования в ЕАЭС и РФ;
- оценить место спортивного оборудования в структуре внешнеэкономической деятельности;
- провести анализ производства, импорта и экспорта спортивного оборудования в России;
- исследовать действующие ставки пошлин и нетарифные меры, применяемые к спортивному оборудованию;
- определить проблемы взаимодействия между бизнесом и государственными регуляторами в сфере ВЭД;
- выявить барьеры, препятствующие развитию российского производства;
- сформулировать предложения по совершенствованию регулирования.

Методы исследования включают: Анализ нормативно-правовой базы (Таможенный кодекс ЕАЭС, ФЗ №164-ФЗ, ТР ТС и ГОСТы); Статистический анализ данных внешнеэкономической деятельности (ФТС, ЕЭК, Росстат); Сравнительный анализ таможенных ставок России и стран ЕС/США; Контент-анализ отраслевых публикаций и отчетов; Кейс-анализ на примере

российских производителей (Forward, Unix Fit и др.); SWOT-анализ текущего состояния отрасли.

Информационной базой исследования послужили: Официальные документы Евразийской экономической комиссии, законодательные акты РФ отчёты Федеральной таможенной службы и Росстата, статистика UN Comtrade отраслевые аналитические обзоры, данные торговых порталов и баз экспортеров/импортеров, научные статьи и исследования в области ВЭД, таможенного регулирования и спортивной экономики.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ТАМОЖЕННО-ТАРИФНОГО И НЕТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В РОССИИ В УСЛОВИЯХ ЕАЭС. МЕСТО СПОРТИВНОГО ОБОРУДОВАНИЯ В ТН ВЭД ЕАЭС

1.1 Инструменты таможенно-тарифного регулирования в России в условиях ЕАЭС

Таможенно-тарифное регулирование представляет из себя систему мер, регулирующих внешнюю торговлю с помощью установления таможенных тарифов, пошлин и других экономических инструментов. Что в конечном итоге, влияет на ввоз или вызов товаров через таможенную границу. В рамках работы было проанализировано несколько терминов таможенно-тарифного регулирования.

Так, согласно ТК ЕАЭС, таможенно-тарифное регулирование¹ – это совокупность мер, направленных на защиту национальной торговли и соблюдению международных соглашений. Меры достигаются через использование тарифных и нетарифных инструментов, например, таможенные пошлины, которые стимулируют отечественное производство и защищают производителей от иностранной конкуренции.

Другой вариант определения предлагает экономист и автор в области международных экономических отношений П.Р. Дейкер², подчеркивая, что суть таможенных пошлин не в сборе пошлин, а в стимулировании перераспределения торговли в зависимости от глобальных экономических условий, с целью защиты внутреннего рынка от несправедливой конкуренции и демпинга.

¹ "Таможенный кодекс Евразийского экономического союза" (ред. от 29.05.2019) (приложение N 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза)

² Paul Decker is a nationally recognized expert in policy research, data analytics, education, and labor policy. [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.mathematica.org/staff/paul-decker>. - 25.02.2025.

На сайте Коммерсантъ в разделе посвященном ВЭД³, утверждается, что таможенно-тарифное регулирование позволяет формировать тарифные и нетарифные барьеры для стимулирования или ограничения внешней торговли на международной арене.

Анализируя представленные определения, можно сказать, что таможенно-тарифное регулирование – это инструмент как стимулирующий, так и ограничивающий внешнюю торговлю для иностранных и местных потребителей, использующий для это разные инструменты: прямые (тарифные ограничения) и косвенные (нетарифные ограничения).

На основе Федерального закона от 08.12.2003 N 164-ФЗ (ред. от 08.08.2024) "Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности", можно выделить основные цели таможенно-тарифного регулирования⁴:

- 1) защита национальной экономики для обеспечения справедливых условий отечественным производителям и защита их от внешней конкуренции;
- 2) стимулирование экономической активности путем введения льготных пошлин или их отмены, как правило обычно это направлено на отстающие секторы экономики или на те, в которых важно поддержать определенный уровень импорта;
- 3) обеспечение государственной безопасности путем введения систем сертификации и санитарного контроля, ограничивая поступление на рынок опасных продуктов;
- 4) соблюдение международных обязательств перед различными организациями, например, ВТО;

³ Коммерсантъ. Внешняя торговля. [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.kommersant.ru/doc/7231155?query=%D1%82%D0%B0%D0%BC%D0%BE%D0%B6%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%8B%D0%B9%20%D1%82%D0%B0%D1%80%D0%B8%D1%84> - 25.02.2025

⁴ Федеральный закон от 08.12.2003 N 164-ФЗ (ред. от 08.08.2024) "Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности"

5) оптимизация внешней торговли, то есть балансировка интересов разных участников внешней торговли и улучшение общего экономического климата.

На основе данных целей мы можем выделить роль таможенного регулирования в экономики ЕАЭС и РФ. Она заключается в том, что данные меры направлены на защиту внутреннего рынка и содействие в формировании общих экономических условий внутри региона, т.е. не только защита рынка, но и стимулирование его роста и развития. Это делает таможенно-тарифное регулирование важнейшим инструментов экономической политики.

Важно понять, как именно происходит взаимосвязь тарифных инструментов и экономической политики государства

Одним из основных способов элементов взаимосвязи является влияние тарифных мер на цену импортируемых товаров, иными словами – таможенная пошлина повышает конечную стоимость товара для потребителя. Это можно отследить по формуле.

$$P_n = P_m + t \quad (1.1)$$

где P_n - внутренняя цена, P_m – мировая цена, t – таможенная пошлина.

Добавление таможенной стоимости снижает конкурентоспособность иностранного товара на рынке, что часто используется для защиты местных аналогов.

Кроме того, тарифные инструменты влияют на поступление денежных средств в государственный бюджет, что тоже подчеркивает взаимосвязь таможенно-тарифного регулирования и экономической политики. Формула выглядит так:

$$R = t \times Q, \quad (1.2)$$

, где Q – оем импорта, подлежащий сбору пошлин, R – таможенный доход. В этом контексте важно, чтобы был баланс, казалось бы, чем выше пошлина, тем выше доход у государства, но слишком высокий пошлины снижают объемы импорта, поэтому важно находить оптимальные размеры для достижения максимальной эффективности.

Нормативно-правовая база таможенно-тарифного регулирования важна в понимании процесса тарифного и нетарифного регулирования спортивных товаров.

Вся нормативно-правовая база по таможенно-тарифному регулированию строится на двух уровнях: нормативная база РФ и документы, действующие в рамках функционирования ЕАЭС.

Ключевым документом в настоящий момент выступает таможенный кодекс ЕАЭС⁵ – он действует на территории всех стран-участниц союза и охватывает все области функционирования таможенной деятельности, в том числе, таможенно-тарифное регулирование. Рассмотрим ключевые статьи документа⁶:

- статья 6 посвящена применению мер таможенно-тарифного регулирования, запретов и ограничений, мер защиты внутреннего рынка, международных договоров и актов в сфере таможенной деятельности;
- статья 54 определяет случаи возникновения и прекращения обязанностей по уплате таможенных платежей;
- статья 55 устанавливает обязанности по уплате таможенных платежей и налогов;
- статьи 72 и 73 регулируют функционирование специальных, антидемпинговых и компенсационных мер, устанавливая правила, когда они взимаются, а когда нет;

⁵ "Таможенный кодекс Евразийского экономического союза" (ред. от 29.05.2019) (приложение N 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза)

⁶ Уплата таможенных пошлин, налогов и иных платежей, взимание которых возложено на таможенные органы, при ввозе товаров на таможенную территорию ЕАЭС [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://customs.gov.ru/document/text/12952>. - 25.02.2025.

- статья 74 устанавливает сроки уплаты специальных, антидемпинговых и компенсационных мер;
- статья 61 определяет сроки уплаты таможенных платежей.

Не смотря на интеграцию в ЕАЭС у каждой страны в том числе и России продолжают действовать свои собственные законы, для РФ ключевой – «Федеральный закон о таможенном регулировании в Российской Федерации»⁷. Данный закон определяет принцип и порядок применения мер тарифного и нетарифного регулирования, как инструмента защиты внутреннего рынка. Например, раздел 2 устанавливает порядок таможенного оформления и определения таможенной стоимости, а раздел 3 посвящен мерам по защите рынка.

Кроме данных законов существует множество документов, регулирующих частные случаи и конкретные товары.

В целом нормативно-правовая база остаётся достаточно проработанной.

В рамках данного пункта уже несколько раз упоминалось, что таможенно-тарифное регулирование делится на два вида⁸:

- тарифное регулирование – механизм, предполагающий использование таможенных пошлин, налогов и сборов;
- нетарифное регулирование – введение запретов, ограничений или стимулов экономического, административного или правового характера.

Основной инструмент тарифного регулирования – таможенные пошлины, их существуют несколько видов и представляют они из себя обязательные платежи, уплачиваемые государству для ввоза и в некоторых случае для вывоза товаров через таможенную границу. Разберем основные виды платежей

⁷ Федеральный закон "О таможенном регулировании в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" от 03.08.2018 N 289-ФЗ (последняя редакция)

⁸ Таможенное регулирование ВЭД: виды, особенности, какие задачи выполняет [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.tambrok.ru/news/novosti/1278/>. - 25.02.2025.

Ввозная пошлина – обязательный платеж, взимаемый при ввозе товара на территорию ЕАЭС. Ставка, как правило рассчитывается или на стоимостной основе, или на основании физических характеристик товара. Ставки таможенной пошлины, если речь идёт от стоимости товара, обычно держатся на уровне от 0% до 20% в ЕАЭС.

Вывозные таможенные пошлины взимаются за вывоз товара с территории и как правило, в большинстве своем малое количество товаров попадает под их регулирование, это связано с тем, что государство в своей основе за развитие экспорта и старается наоборот его стимулировать, а не ограничивать, но бывают ситуации, когда продавцу становится выгодно продавать товары за рубеж и чтобы не допустить дефицита товара внутри государства, приходится вводить вывозные пошлины.

Основными товарами, попадающими под ввозные таможенные пошлины, являются сырьевые ресурсы и продовольственные товары. Это связано с тем, что государство стремится не допустить вывода сырья, которое должно быть обработано внутри страны, так как цена готового продукта выше, а в случае продовольственных товаров, не допустить дефицита жизненно необходимых продуктов внутри страны.

Таблица 1⁹ – Примеры действующих вывозных пошлин

(по состоянию на 2025 год)

Товар	Размер пошлины	Причина введение
Этан, бутан, изобутан	55, 5 долл. за 1000 кг	Чтобы удовлетворить спрос российских нефтехимических предприятий
Пшеница	4 669, 6 за тонну	Не допустить слишком большого экспорта
Кукуруза	606 рублей за тонну	Не допустить слишком большого экспорта
Меслин	1550,3 рублей за тонну	Не допустить слишком большого экспорта

⁹ Ставки вывозных таможенных пошлин на нефть сырую и на отдельные категории товаров, выработанных из нефти, на период с 1 по 31 декабря 2024 года. [Электронный ресурс] Режим доступа: https://www.economy.gov.ru/material/directions/vneshneekonomicheskaya_deyatelnost/tamozhenno_tarifnoe_regulirovanie/o_stavkah_vyvoznnyh_tamozhennyh_poshlin_na_neft_i_otdelnye_kategorii_tovarov_vyrabotannyh_iz_nefti_na_period_s_1_po_31_dekabrya_2024_goda.html. 25.02.2025.

Из таблицы мы можем заметить, что основные причины взимания таможенных пошлин это – желание не допустить экспорта в тех ситуациях, когда это начинает вредить внутри страны.

Сезонные пошлины применяются в определенных случаях и как, правило в сезон волатильности, когда на рынке наблюдаются резкие колебания поставок и цен, например, в определенный момент могут быть снижены пошлины или отменены вовсе на ввоз мяса или яиц. Важно, что они должны вводиться на срок не более 6 месяцев.

Таблица 2¹⁰ – Примеры сезонных пошлин

Товар	Размер пошлины	Причина введения
Черные и цветные металлы (включая алюминий) 01.08.2021 – 31.12.2021	15%, но не менее 354 долларов за тонну для алюминия	Сдерживания роста цен в строительстве и обеспечение доступности металлов для внутреннего потребления
Полимеры, химические продукты, удобрения	4-7% в зависимости от курса рубля, до 10% для удобрений	Защита внутреннего рынка от роста цен и стабилизация экономики в условиях валютной волатильности
Пшеница, кукуруза, ячмень (15.02.2021 – 30.06.2021)	Пшеница – 25 евро за тонну; Кукуруза – 10 евро за тонну; Ячмень – 10 евро за тонну.	Сдерживание роста цен и дефицита

¹⁰ Сезонная таможенная пошлина как инструмент государственного регулирования внешнеэкономической деятельности [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://interactive-plus.ru/e-articles/437/Action437-465920.pdf>. - 25.02.2025.

Специальные, антидемпинговые и компенсационные пошлины – это группа пошлин, которые применяются в ответ на действия других государств.

Антидемпинговые применяются в случаи, если государство устанавливает, что в страну ввозятся товары по заниженным ценам, что позволяет нивелировать преимущество импортеров, предлагающих искусственно созданные низкие цены.

Компенсационные меры применяются в случаях, когда импортируемый товар субсидируется государством-экспортером и должен выполнять функцию компенсации финансового ущерба, который может быть нанесен отечественным производителям в результате такой деятельности.

Специальные вводятся в случае, когда рост импорта определенной группы товаров может угрожать национальной безопасности или интересам отечественных производителей. Пошлины должны создать торговый баланс и желание переходить на местное производство.

Таблица 3¹¹ – Примеры специальных, антидемпинговых и компенсационных пошлин

Товар	Размер пошлины	Категория
Солодовое пиво (с 2025 г.)	0,1 евро за литр. В случаи если пиво произведено не в дружественной стране	Специальные
Парфюм, декоративная и уходовая косметика, моющие и чистящие средства, изготовленные в Польше (2024)	35%	
Лаки для волос, произведённые в США, Канаде, Великобритании, Австралии, Польше, Франции, Италии, Кореи, Испании, Бельгии или Японии (2024)	35%	
Пальто, плащи и куртки из синтетики (Литва, Латвия или Эстония) (2024)	35%	

¹¹ Список «специальных» таможенных пошлин расширили [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://assistentus.ru/aktualno/spisok-speczialnyh-tamozhennyh-poshlin-rasshirili/>. - 25.02.2025.

Товар	Размер пошлины	Категория
Сталь и алюминий из США (2024)	От 25% - 40%	Компенсационные
Шариковые подшипники (2024)	41,5%	Антидемпинговая

В итоге заметно, что размер таких пошлин существенно превосходит обычные и является серьезным инструментом, повышающим цену товара и позволяющий государству бороться с нечестной и опасной для нее торговлей.

Уровень ставок таможенных пошлин определяется по ТН ВЭД ЕАЭС¹², в рамках которого все пошлины делятся на три подвида:

- 1) адвалорные – устанавливаются в процентной стоимости от товара;
- 2) специфические – устанавливаются в зависимости от физических характеристик товара;
- 3) комбинированные – сочетают оба вида, как правило выбирая самый выгодный для государства.

Мы уже рассматривали ситуации, когда пошлина может быть снижена до 0% и как правило, это происходит по средствам введения тарифной квоты, которая представляет из себя механизм, позволяющий устанавливать ограничения на ввоз определенной группы товаров по льготной тарифной ставке. Основные особенности квоты¹³:

- ограничения объема и стоимости (то есть вводится конкретный лимит товара, на который применяется льгота);
- правительство самостоятельно определяет величину квоты и принцип её распределения (Выдача лицензий определенным участникам ВЭД или по принципу первенства);

¹² Единая Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза и Единый таможенный тариф Евразийского экономического союза [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://eec.eaeunion.org/comission/departement/catr/ett/?ysclid=m8sa3a87od258412615> - 25.02.2025

¹³ Таможенный словарь: Тарифные квоты [Электронный ресурс] Режим доступа: https://cyclopedia.ifcg.ru/wiki/%D0%A2%D0%B0%D0%BC%D0%BE%D0%B6%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D1%81%D0%BB%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%8C:%D0%A2%D0%B0%D1%80%D0%B8%D1%84%D0%BD%D1%8B%D0%B5_%D0%BA%D0%B2%D0%BE%D1%82%D1%8B - 25.02.2025

– гибкость – тарифные квоты должны быстро вводиться и быстро отменяться.

Таможенно-тарифное регулирование — это важный инструмент в регулировании экспорта и импорта товаров, который не только влияет на итоговую стоимость товара, но и на возможность его ввоза. И если тарифное регулирование – это как правило, финансовые ограничения, то нетарифные меры представляют из себя более сложные механизмы.

1.2 Инструменты нетарифного регулирования в России в условиях ЕАЭС

Нетарифное регулирование¹⁴ – совокупность мер государственного вмешательства в международную торговлю, не связанная напрямую с установлением тарифов.

Нетарифное регулирование включает:

- соблюдение технических, санитарно-эпидемиологических, фитосанитарных и ветеринарных требований;
- нетарифные квоты;
- лицензирование;
- стандартизация;
- сертификация.

Основные цели нетарифного регулирования:

- 1) обеспечение качества и безопасности продукции;
- 2) защита отечественного производителя;
- 3) защита здоровья и безопасности населения;
- 4) соблюдение международных обязательств.

Нетарифные имеют двойное влияние на участников ВЭД и количество торговых операций в стране, таблица 4 представляет сравнение положительного и отрицательного влияния нетарифного регулирования на экспорт и импорт.

¹⁴ Меры нетарифного регулирования [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://xn--80abgj3a5ames.xn--p1ai/press-center/otdel-ved/mery-netarifnogo-regulirovaniya/>. - 25.02.2025.

Таблица 4¹⁵ – Положительное и отрицательное влияние нетарифных мер

Положительное	Отрицательное
Стимулирование качества продукции	Создание барьеров для новых участников рынка
Защита потребителей и окружающей среды	Ограничение импорта и повышение цен
Возможность протекционизма	Нечестные условия торговли
	Усложнение понимая возможности ВЭД

В итоге нетарифные ограничения направлены на усложнение ВЭД путем введения ограничений на ввоз или вывозов товара, а также созданием не прямых косвенных усложнений вроде тяжелого документооборота.

Лицензирование и квотирование являются ключевыми инструментами нетарифного регулирования ВЭД, направленными на контроль объемов и направление экспорта и импорта.

Лицензирование¹⁶ – это процесс получения специального документа, дающего право на экспорт или импорт товаров, запрещенных к ввозу или вывозу без лицензии.

Лицензии бывают:

- разовая – дает право на ввоз определенного количества товаров в рамках одной сделки, со сроком действия не более одного года;
- генеральная – дает право на совершение нескольких сделок в определенном объеме товара;
- исключительная – только владелец этой лицензии имеет право ввозить или вывозить определенные виды товара.

¹⁵ Составлена автором

¹⁶ Статья 24. Лицензирование в сфере внешней торговли товарами [Электронный ресурс] Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_45397/0d5c21b494c09241055a01ee6652c14c5e64b841/?ysclid=m8scpjf71190230649. - 25.02.2025.

Для получения лицензии необходимо заполнить необходимые сведения и подать их в Минпромторг, к ним относятся данные о:

- тип лицензии;
- период действия;
- дата, номер и валюта контракта;
- информация о заявителе (ИНН, адрес и т.п.);
- страна назначения или отправления товара;
- цена товара, его количество, описание и код ТН ВЭД.

Проверка заявления проходит в течение 10 рабочих дней.

Нетарифное квотирование – это установленный лимит на ввоз или вывоз определенной продукции, после завершения которого наступает запрет на импорт или экспорт товара.

Техническое регулирование и сертификация продуктов — это процесс, который позволяет отсеять некачественные товары ещё до того, как предприниматели предпримут попытку, чтобы данные товары попали или покинули таможенную территорию.

Технические регламенты ЕАЭС представляют из себя обязательные к соблюдению правила, а ГОСТ РФ носят больше рекомендательный характер. Более подробно документы, касающиеся спортивного оборудования, мы рассмотрим во второй главе работы, однако сейчас можно отметить основные из них:

- ТР ТС 010/2011 «О безопасности машин и оборудования» - распространяется на некоторые спортивные товары;
- ТР ТС 004/2011 «О безопасности низковольтного оборудования» и ТР ТС 020/2011 «Электромагнитная совместимость технических средств» применяется к тренажерам, работающим от электричества;
- ГОСТ 558789-2019 «Оборудование и инвентарь спортивный. Термины и определение» - содержит основные понятия;

- ГОСТ 56440-2015 «Оборудование спортивное универсальное свободного доступа. Требования и методы испытания с учетом безопасности» - устанавливает требования к безопасности конструкции;
- ГОСТ 55678-2013 «Оборудование детских спортивных площадок. Безопасность конструкции и методы испытаний спортивно-развивающего оборудования» - определяет требования по безопасности и методам испытания оборудования.

На данный момент наблюдается проблема отсутствия технического регламента, посвященного целиком спортивному оборудованию, что может быть причиной некачественного таможенного контроля.

Соответствие спортивного оборудования регламентам оказывает разное влияние на экспортеров и импортеров.

Для экспортера соответствие продукции требованию повышает доверие на рынке и снижает риск отказа при оформлении, а для импортера соответствие регламентам может увеличить время и затраты на ввоз товара.

Санитарные и фитосанитарные требования – это комплекс требований, в основном направленные на контроль за пищевой продукцией и животными, который необходимо соблюдать для защиты граждан от распространения неизвестных болезней. В рамках исследования спортивного оборудования рассмотрение более подробно данных требований не требуется.

В итоге нетарифные меры выглядят более сложными в понимании участника ВЭД и требуют приложить гораздо больше усилий в их понимании.

1.3 Место спортивного оборудования в ТН ВЭД ЕАЭС

Спортивное оборудование относится к группе 95 «Игрушки, игры и спортивный инвентарь». В основном это группа рассматривает товары, предназначенные для развлечения, однако подгруппа 9506 охватывает широкий спектр спортивного оборудования¹⁷.

¹⁷ Инвентарь и оборудование для занятий общей физкультурой, гимнастикой, легкой атлетикой, прочими видами спорта (включая настольный теннис) или для игр на открытом воздухе, в другом месте данной

Таблица 5 – ТН ВЭД спортивных товаров

Код товара	Наименование	Описание
9506 11	Лыжи для горнолыжного спорта	Включают лыжи различной длины и ширины, предназначенные для катания по подготовленным трассам
9506 19	Другие лыжи	Лыжи для кроссового катания, скитур и других видов спорта
9506 21 0000	Доски для виндсерфинга	Плавающие платформы с мачтой для занятий виндсерфингом
9506 29 0000	Другие доски для водного спорта	Включает доски для серфинга, кейтсерфинга, SUP-бординга и т.д.
9506 31 0000	Велосипеды дорожные	Легкие двухколесные транспортные средства для передвижения по асфальтируемым дорогам
9506 32 0000	Велосипеды горные	Усиленные конструкции для передвижения по бездорожью
9506 39 0000	Другие велосипеды	Включает специализированные модели
9506 41 0000	Спортивные тренажеры для дома	Индивидуальные тренажер для занятий дома
9506 49 0000	Профессиональные тренажеры	Комплексные тренажеры для фитнес-клубов и спортивных центров
9506 51 0000	Спортивные мячи	Включает футбольные, волейбольные, теннисные и другие
9506 59 0000	Другие спортивные принадлежности	Ракетки, клюшки, шлемы, защитная экипировка и т.д.
9506 90 0000	Другое спортивное оборудование	Включает специализированное оборудование для нестандартных видов спорта

Классификация спортивных товаров в ТН ВЭД детализирована и охватывает разный спектр товаров, оборудования и инвентаря. Это позволяет точно идентифицировать товары для ВЭД.

Классификация достаточно проработана так как товары разнообразны и редко может возникнуть проблема с отнесением конкретно товара к неправильному коду. Однако может возникнуть проблема с некоторыми товарами вроде велосипедов и их подвидов.

Правильная классификация спортивных товаров способствует соблюдению таможенного законодательства, оптимизации налоговых и таможенных поступлений, а также возможность избежать задержки при таможенном оформлении.

2 АНАЛИЗ ТАМОЖЕННО-ТАРИФНОГО И НЕТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА СПОРТИВНОГО ОБОРУДОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

2.1 Россия на мировом рынке спортивного оборудования

В рамках второй главы необходимо проанализировать позицию России на мировом рынке спортивного оборудования, в том числе рассмотреть ключевые заводы-производителей.

Для начала, необходимо рассмотреть весь мировой рынок спортивных товаров, ключевой его с особенностью является высокий уровень конкуренции и быстрые темпы развития, в котором принимают участие крупные (транснациональные) игроки и локальные компании, которые специализируются на производстве спортивных товаров.

Прежде чем рассматривать страны, можно обратиться к основным мировым производителям спортивных товаров.

Таблица 5¹⁸ – Основные фирмы производители спортивных товаров в мире

Производитель	Страна	Основная продукция	Выручка за 2023 год
Johnson Health Tech	Тайвань	Кардио- и силовые тренажёры (бренды Matrix, Horizon, Vision)	\$962 млн (2021)
Life Fitness	США	Кардио- и силовые тренажёры, оборудование для фитнес-центров	>\$1 млрд
Technogym	Италия	Премиальные тренажёры, цифровые фитнес-решения	€509 млн (2020)
Precor	США	Кардио- и силовые тренажёры, оборудование для групповых тренировок	>\$500 млн

¹⁸ Составлено автором

Продолжение таблицы 5

Производитель	Страна	Основная продукция	Выручка за 2023 год
Nautilus, Inc.	США	Домашние тренажёры (бренды Bowflex, Schwinn)	\$406,9 млн (2020)
Peloton	США	Умные велотренажёры, беговые дорожки, онлайн-платформа	\$749 млн (Q3 2023)
Cybex International	США	Кардио- и силовые тренажёры для коммерческого использования	>\$200 млн
Eleiko	Швеция	Штанги, диски, оборудование для тяжёлой атлетики	Данные не раскрыты
Decathlon	Франция	Широкий ассортимент спортивного оборудования и одежды	€15,6 млрд
ICON Health & Fitness	США	Домашние тренажёры (бренды NordicTrack, ProForm)	\$1,2 млрд (2020)

Johnson Health Tech - компания из Тайваня, один из мировых лидеров в производстве кардио- и силового оборудования. Её ключевые бренды включают Matrix, Horizon и Vision. Matrix - профессиональное оборудование для фитнес-клубов, Horizon - решения для домашнего использования, а Vision занимает промежуточную нишу. Компания была основана в 1975 году и за последние десятилетия заняла устойчивое положение в США, Азии и Европе. В 2021 году выручка компании составила \$962 млн, и, судя по глобальному тренду на фитнес, с тех пор эта цифра, вероятно, увеличилась. У Johnson Health Tech большое количество патентов и собственных разработок, особенно в сфере эргономики и цифровой интеграции тренажёров.

Life Fitness, базирующаяся в США, имеет долгую историю - с 1977 года. Это один из самых узнаваемых брендов в мире фитнес-оборудования, особенно в коммерческом секторе. В портфолио Life Fitness входят такие известные дочерние марки, как Hammer Strength (высокоэффективные тренажёры для силовой подготовки, популярные у профессиональных спортсменов и в университетских залах США) и Cybex (более технологичные

и эргономичные решения для реабилитации и фитнеса). Выручка компании превышает \$1 млрд, что отражает её глобальное присутствие и спрос в более чем 120 странах. Life Fitness активно инвестирует в цифровые платформы и приложения для тренировок.

Technogym - это итальянский бренд, ориентированный на премиум-сегмент. Компания основана в 1983 году и позиционирует себя как "Wellness Company", предлагая не только тренажёры, но и интегрированные цифровые решения, включая программное обеспечение и мобильные приложения. Technogym - официальный поставщик оборудования для Олимпийских игр начиная с Сиднея-2000. Их оборудование ценят за дизайн, эргономику и высокое качество. В 2020 году выручка компании составила €509 млн. Technogym также активно сотрудничает с медицинскими учреждениями, фитнес-студиями и корпоративными клиентами.

Precor, американская компания, была основана в 1980 году и приобрела известность благодаря инновационному подходу к кардио-тренажёрам. Именно она первой внедрила в эллиптические тренажёры естественную биомеханику движений. Продукция Precor представлена в фитнес-клубах, отелях, университетах и дома у пользователей. В 2020-х компания была приобретена Peloton, что расширило её цифровые возможности. Продуктовая линейка Precor включает беговые дорожки, велотренажёры, степперы и силовое оборудование. Выручка превышает \$500 млн, и бренд остаётся одним из наиболее уважаемых в индустрии.

Nautilus, Inc. - производитель тренажёров для домашнего использования, известный своими брендами Bowflex и Schwinn. Основанная в 1986 году компания сделала ставку на простоту, доступность и компактность оборудования. Bowflex особенно популярен в США за счёт системы силовых тренировок, не требующих традиционных весов, и экономии пространства. Schwinn, в свою очередь, представляет линейку велотренажёров, включая умные модели с экраном и подключением к виртуальным приложениям. Несмотря на не столь высокую выручку - \$406,9

млн (на 2020 год), компания стабильно удерживает долю в домашнем сегменте.

Peloton - относительно молодой, но очень известный американский бренд, сделавший ставку на сочетание оборудования и онлайн-платформы. Основанная в 2012 году, компания взорвала рынок своими "умными" велотренажёрами и беговыми дорожками, которые подключаются к интернету и позволяют участвовать в виртуальных тренировках с тренерами в прямом эфире. К 2023 году квартальная выручка компании составила \$749 млн, однако Peloton также столкнулась с трудностями: перенасыщением рынка, логистикой и ростом издержек. Несмотря на это, её инновационная модель остаётся эталонной для индустрии фитнеса.

Cybex International - компания, которая специализируется на оборудовании для реабилитации и профессионального фитнеса. Она разработала уникальные биомеханические решения, позволяющие уменьшить травмоопасность при тренировках. Cybex входит в портфель Life Fitness, сохранив при этом свою специфику. Её продукция используется в реабилитационных центрах, университетских спорткомплексах и элитных фитнес-клубах. Объёмы продаж превышают \$200 млн, и бренд сохраняет репутацию надёжного поставщика в профессиональном сегменте.

Eleiko - шведский бренд, который ассоциируется с тяжёлой атлетикой. Основанная в 1957 году, компания производит штанги, блины и помосты, используемые на Олимпийских играх, чемпионатах мира и в национальных федерациях. Eleiko славится своим качеством и долговечностью продукции. Несмотря на отсутствие точных данных по выручке, бренд считается эталонным среди силового оборудования, особенно в тяжёлой атлетике, пауэрлифтинге и кроссфите.

Decathlon, французский гигант розничной торговли спортивными товарами, производит также собственное оборудование под брендами Domyos (фитнес и йога), Quechua (туризм), Kipsta (командные виды спорта) и др. В отличие от других компаний в списке, Decathlon не только производит,

но и самостоятельно продаёт продукцию, управляя всей цепочкой поставок. В 2023 году выручка компании составила €15,6 млрд. Decathlon делает акцент на доступности, инновациях и устойчивом развитии, предлагая бюджетное оборудование для всех сегментов - от домашнего фитнеса до профессионального спорта.

ICON Health & Fitness, ныне называемая iFIT, является одной из крупнейших компаний в индустрии домашних тренажёров. Её бренды - NordicTrack и ProForm - известны во всём мире. Компания активно развивает цифровую экосистему: тренировки с виртуальными тренерами, синхронизация с приложениями, обучение через экран прямо на тренажёре. В 2020 году её выручка достигла \$1,2 млрд. Бренд сосредоточен на домашнем сегменте и конкурирует с Peloton за лидерство в "умных" тренажёрах.

Все эти компании занимают ведущие позиции на мировом рынке и задают тенденции и стандарты качества в отрасли, их продукция востребована профессиональными спортсменами и любителями активного образа жизни, что демонстрирует их высокий уровень доверия и признания со стороны потребителей.

Таблица 6¹⁹ – Основные экспортеры спортивных товаров в мире в млрд. долл.

США

(2021-2023)

Страна	2021	2022	2023	Доля в мировом экспорте (2023)
Китай	80	85	88	59%
США	7	7,3	7,6	5,1%
Германия	5,5	5,6	5,74	3,85%

¹⁹ Игрушки, игры и спортивный инвентарь; их части и принадлежности [Электронный ресурс] Режим доступа: https://trendeconomy.ru/data/commodity_h2/95. - 28.03.2025.

Продолжение таблицы 6

Страна	2021	2022	2023	Доля в мировом экспорте (2023)
Чехия	4,2	4,35	4,5	3,02%
Нидерланды	3,9	4	4,13	2,77%
Всего	135	142	149	100%

Китай уверенный лидер, который занимает в мире экспорте наибольшую долю относительно всего рынка, а именно 59%, это связано с значительным переносом производственных мощностей и сопровождается стабильным ростом в денежной суммы экспорта с 80 млрд. долл. США в 2021 году до 88 млрд. долл. США в 2023 году, полные данные за 2024 год отсутствуют в общедоступных источниках, однако в первой половине 2024 года по мнению экспертов произошёл значительный рост экспорта спортивных товаров и оборудования из Китая в остальные страны (примерно на 16% от стандартного показателя).

США занимают второе место, не смотря на то, что многие крупные фирмы спортивных товаров зародились в этой стране, сейчас присутствует тренд на перенос производственных мощностей в страны Азии, что и подчеркивает крупный рост экспорта из Китая (в котором хоть и есть крупные фирмы, но не достаточно большие для таких объемов) в мировом экспорте США занимает всего лишь 5,1% и в основном экспортирует свои товары ближайшим соседям: Канаде, Мексике, Южной Корее и Японии.

Германия расположилась на третьем месте и отмечается незначительным ростом экспорта за рассматриваемый период, всего на 0,24 млрд. долл. США и в настоящий момент занимает 3,85% от мирового экспорта.

Четвертое и пятое место заняли Чехия и Нидерланды, в которых доля экспорта составляет 3,02% и 2,77% от мировых объемов. Остальные же

участники рынка ещё менее значимы и отличаются, в основном, особенными спортивными товарами, которых нет в других странах или же, также перенесли своё производство в Азию.

Всего мировой экспорт спортивных товаров в 2023 году достиг показателя в 149 млрд. долл. США, что в совокупности с постоянным ростом формирует тренд в развитие производства.

Таблица 7²⁰ – Основные импортеры в мире (млрд. долл)

(2021-2023)

Страна	2021	2022	2023	Доля в мировом импорте (2023)
США	45	43	44	32%
Германия	8	9,2	9,33	6,81%
Япония	7,51	7,6	7,72	5,64%
Великобритания	7,1	7,2	7,33	5,35%
Франция	6,2	6,3	6,39	4,67%
Канада	4,9	5	5,08	3,71%
Всего	140	145	149	100%

Соединённые Штаты Америки стабильно возглавляют главных потребителей спортивных товаров мирового рынка, в 2023 году этот объем достиг 44 млрд. долл. США, что составило около 32% от общего мирового импорта. В целом спортивные товары находятся в стабильном потреблении за рассматриваемый период (показатель колеблется от 45 до 43 млрд. долл. США), согласно, данным в 2023 году импорт группы 8506 в США составил 7,63 млрд. долл. США, что свидетельствует о значительном интересе к спорту и спортивному оборудованию в стране.

²⁰ Игрушки, игры и спортивный инвентарь; их части и принадлежности [Электронный ресурс] Режим доступа: https://trendeconomy.ru/data/commodity_h2/95 - 28.03.2025

Второе место в потреблении занимает Германия, которая демонстрирует постепенный рост импорта, который за рассматриваемый период достиг 9,33 млрд. долл. США.

Следом расположилась Япония с общим объёмом импорта в 7,72 млрд. долл. США, что эквивалентно 5,64% мирового рынка, в стране незначительный, но устойчивый рост, который подтверждает стабильный интерес со стороны Японии спортивным оборудованием.

Великобритания увеличивает свой оборот за рассматриваемый период до 0,23 млрд. долл. США в 2023 году, что позволяет стране достигнуть показатель в 5,35% мирового импорта.

Франция продемонстрировала рост с 6, млрд. долл. США до 6, 39 млрд. долл. США, что позволило достигнуть показателя в 4, 67% и занять пятую позицию в рейтинге.

Последний крупный импортер на рынке – Канада. Данная страна достигла показателя импорта в 5,08 млрд. долларов в 2023 году, и заняла 3,71% доли мирового рынка.

Данные об импорте подчеркивают, что основные импортеры – это государства с высоким уровнем развития и значительным интересом к развитию здорового образа жизни в стране, что подчёркивает значимость спортивных товаров в мировой торговле и изучению динамики и факторов, влияющих на динамику этого рынка.

В последние годы мы наблюдаем, как глобализация и цифровизация меняют подход к производственным процессам рынка спортивного оборудования, что влияет на новые разработки, производство и сферу потребления спортивных товаров.

Например, современные технологии в том числе и ИИ и виртуальная реальность уже активно внедрены в спортивное оборудование, что повышает его производительность, функционал и персонализацию. Умные тренажеры уже во всю способны адаптироваться к личным потребностям пользователя, основываясь на его личных показателях и предлагая оптимальные

программы тренировок, что способствует повышению общей эффективности занятий²¹.

В целом по миру произошёл скачок количества людей, которые предпочитают заниматься спортом и появилась целая группа, которая предпочитает делать это в домашних условиях, что наблюдается через повышение спроса на компактное и многофункциональное оборудование²². Заводы-производители реагируют на тренд и разрабатывают складные беговые дорожки/многофункциональные силовые станции или другие решения, которые позволяют эффективно использовать ограниченное пространство.

Ещё один тренд, который нашёл свое место в производстве спортивного инвентаря это – экология и соответствие экологическим стандартам²³. Что требует внедрять в производство крупным игрокам энергоэффективные технологии, например, использование композитных материалов на основе полимеров для создания легкого и прочного оборудования с низким воздействием на окружающую среду.

Современные потребители ожидают, что спортивное оборудование будет подстраиваться под их потребности и предпочтения, что вынудило фирмы внедрять возможности настройки продуктов, позволяя выбрать дизайн, функционал и интеграцию с персональными цифровыми устройствами (телефоном или часами), что повышает лояльность клиентов и рост продаж.

С развитием маркетплейсов потребители стали отдавать предпочтение покупке оборудования через онлайн-сервис²⁴, что потребовало от

²¹ ИИ в фитнесе: как персонализированные тренировки с технологиями меняют подход к спорту [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://traingain.ru/trenirovki/personalnye-trenirovki>. - 28.03.2025.

²² В России вырос спрос на спортивное оборудование [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://expert.ru/obshchestvo/v-rossii-vyros-spros-na-sportivnoe-oborudovanie/?ysclid=m8v4xh511463176434>. - 28.03.2025.

²³ Экономика устойчивого машиностроения. Экодизайн и его влияние на рынок [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/552/121383/>. - 28.03.2025.

²⁴ Каждый десятый россиянин покупает товары для спорта и отдыха онлайн [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://marketing.rbc.ru/articles/14757/?ysclid=m8v4zmckaj835049824>. - 28.03.2025.

производителей и ритейлеров адаптировать свои маркетинговые стратегии, улучшить пользовательский опыт и развить надежность логистики. В настоящий момент, важен правильный контент-план и персонализированные рекомендации для продажи на онлайн-платформах.

По состоянию на 2025 год, Россия занимает незначительное место на спортивном рынке, не замечены большие показатели экспорта и импорта, рассмотрим нынешнее место России на мировом рынке спортивных товаров более подробно.

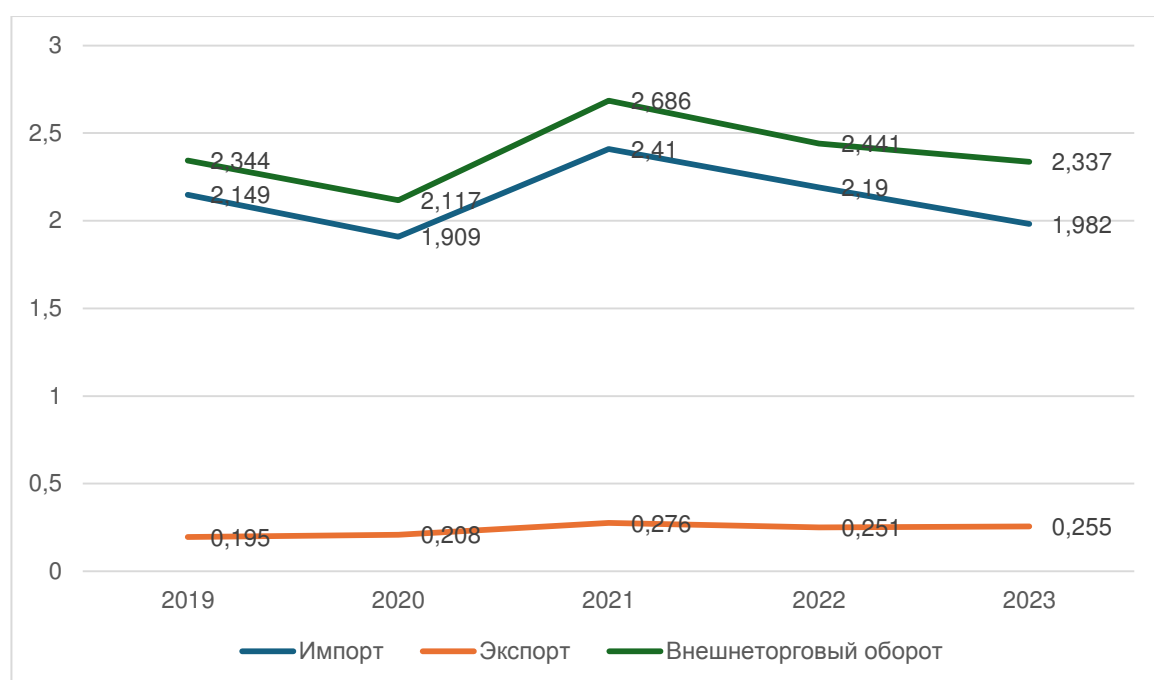


Рисунок 1²⁵ – Показатели экспорта и импорта Российской Федерации спортивных товаров в млрд. долл. США за 2019-2023 (млрд. долл. США)

В начале рассматриваемого периода импорт спортивных товаров в Российской Федерации составил 2, 149 млрд. долл. США, а экспорт достиг 200 млрд. долл. и если за рассматриваемый период в экспорте не произошло значимых взлетов и падений, импорт в 2020 году существенно снизился на

²⁵ Россия | Импорт и Экспорт | Весь мир | Игрушки, игры и спортивный инвентарь; их части и принадлежности [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://trendeconomy.ru/data/h2/Russia/95>. - 28.03.2025.

фоне коронакризиса 2020 года, который в результате распространения пандемии коснулся всех сфер жизни и торговли.

2021 год стал пиковым в импорте и экспорте спортивных товаров, внешнеторговый оборот достиг рекордных для рассматриваемого периода 2,686 млрд. долл. США, что к сожалению не удалось закрепить и уже в 2022 году произошло снижение, а в 2023 оно усилилось ещё сильнее на фоне санкций и импорт достиг почти анти рекордного показателя 2020 года, однако экспорт не так сильно пострадал и даже показал рост до 0,255 млрд. долл. США, который хоть и не достиг цифр, как в 2021 году, но все равно является положительным трендом.

Можно заметить, что ключевым фактором снижения объемов импорта стали санкции, ведёные против РФ на фоне специально военной операции, что является проблемой из-за роста интереса к спорту в стране. Большинство крупных игроков, которые пользуются популярностью в РФ, родом из стран, поддерживавших эти санкции, что делает импорт более тяжелым и требует применения альтернативных каналов доставки.

В итоге место РФ на мировым рынке очень незначительное, так как страна не является важным экспортёром, да и в импорте завозит достаточно мало относительно остальных стран спортивного оборудования.

2.2 Российский рынок спортивного оборудования: производство, потребление и внешняя торговля

Для понимания необходимости в таможенно-тарифном регулировании спортивных товаров, необходимо проанализировать есть ли на рынке развитое собственное производство, которому может угрожать чрезмерный импорт.

Российская индустрия спортивного оборудования и инвентаря представляет собой динамично развивающийся сектор, включающий множество предприятий, специализирующихся на производстве разнообразной продукции для спорта и активного отдыха. Среди ключевых отечественных производителей можно выделить следующие компании:

ООО "Форвард" – один из крупнейших российских производителей велосипедов и велоаксессуаров. Основанная в 1999 году в Перми, компания выпускает продукцию под брендами Forward, Format, Altair и Кама. В 2019 году "Форвард" первой в России разработала и начала производство карбоновых рам для велосипедов, а в 2023 году возобновила выпуск обновлённой модели велосипеда "Кама", популярной в 1970-1990-х годах²⁶.

Завод спортивного оборудования "Динамика" (г. Москва) специализируется на производстве спортивного инвентаря и оборудования. Компания уделяет особое внимание качеству продукции, предлагая широкий ассортимент товаров для различных видов спорта²⁷.

Unix Fit (г. Москва) - российский производитель спортивного оборудования, включая кардиотренажёры, такие как беговые дорожки, велотренажёры и эллиптические тренажёры. Компания ориентирована на поставки продукции как для домашних пользователей, так и для коммерческих фитнес-центров²⁸.

Группа компаний "ОтАдоЯ" (г. Новосибирск) уже более 15 лет проектирует и производит развлекательное оборудование для семейных развлекательных центров, включая спортивные комплексы и игровые площадки. Продукция компании используется как в России, так и за рубежом²⁹

Фабрика "Спартак" (г. Казань) является одним из крупнейших российских производителей обуви, включая спортивную. Под торговой

²⁶ Форвард (компания) [Электронный ресурс] Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Форвард_%28компания%29 - 28.03.2025

²⁷ Россия | Импорт и Экспорт | Весь мир | Игрушки, игры и спортивный инвентарь; их части и принадлежности [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://yopt.org/postavshiki/category/sportivnoe-oborudovanie/region/rossiya/type/proizvoditeli>. - 28.03.2025.

²⁸ Спортивное оборудование оптом в России, Производители [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://trendeconomy.ru/data/h2/Russia/95>. - 28.03.2025.

²⁹ Заводы-производители спортивных комплексов [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://productcenter.ru/producers/catalog-sportivnyie-komplekisy>. - 1176 - 28.03.2025.

маркой "Poliar" фабрика выпускает спортивную обувь, ориентированную на различные виды активности и возрастные группы³⁰.

Компания "Спортмастер" (г. Москва) хотя и известна в первую очередь как крупнейшая сеть магазинов спортивных товаров в России, также занимается производством собственной линейки спортивной одежды и оборудования. Основанная в 1992 году, компания имеет широкую сеть магазинов в России и за её пределами.

Таблица 8 – Основной ассортимент российских производителей

Компания	Основной ассортимент (спортоборудование)	Коды ТН ВЭД (примерные)
ООО "Форвард"	Велосипеды, велосипедные рамы (в том числе карбоновые), велоаксессуары	8712 00 (велосипеды) 8714 91 (рамы и части)
Завод "Динамика"	Оборудование для игровых видов спорта, гимнастики, тренажёры, снаряды, инвентарь	9506 91 (оборудование для гимнастики и спорта) 9506 99 (прочее спортоборудование)
Unix Fit	Беговые дорожки, велотренажёры, эллиптические тренажёры, кардиотренажёры для дома и фитнес-центров	9506 91 (тренажёры) 9506 99
ГК "ОтАдоЯ"	Детские спортивные комплексы, игровые площадки, батуты, развлекательное и спортивное оборудование для развлекательных центров	9506 99 (прочее спортивное и развлекательное оборудование) 9506 91
Фабрика "Спартак"	Спортивная обувь под брендом "Poliar" (кроссовки, кеды и др.)	6404 11 (обувь спортивная с резиновой/пластик. подошвой)
"Спортмастер"	Производство и продажа спортивного инвентаря (гимнастические маты, гантели, штанги, тренажёры, аксессуары для фитнеса) под собственными брендами (Demix и др.)	9506 91, 9506 99 (тренажёры, инвентарь) 9506 21 (лыжи и др.)

Помимо этих компаний, в России действует множество других производителей спортивного оборудования и инвентаря, специализирующихся на различных сегментах рынка. Согласно данным

³⁰ Спартак (обувная фабрика) [Электронный ресурс] Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Спартак_%28обувная_фабрика%29. - 28.03.2025.

портала, "Производство России", в стране насчитывается более 160 предприятий, занимающихся выпуском спортивного оборудования, включая тренажёры, спортивные комплексы и инвентарь для различных видов спорта.

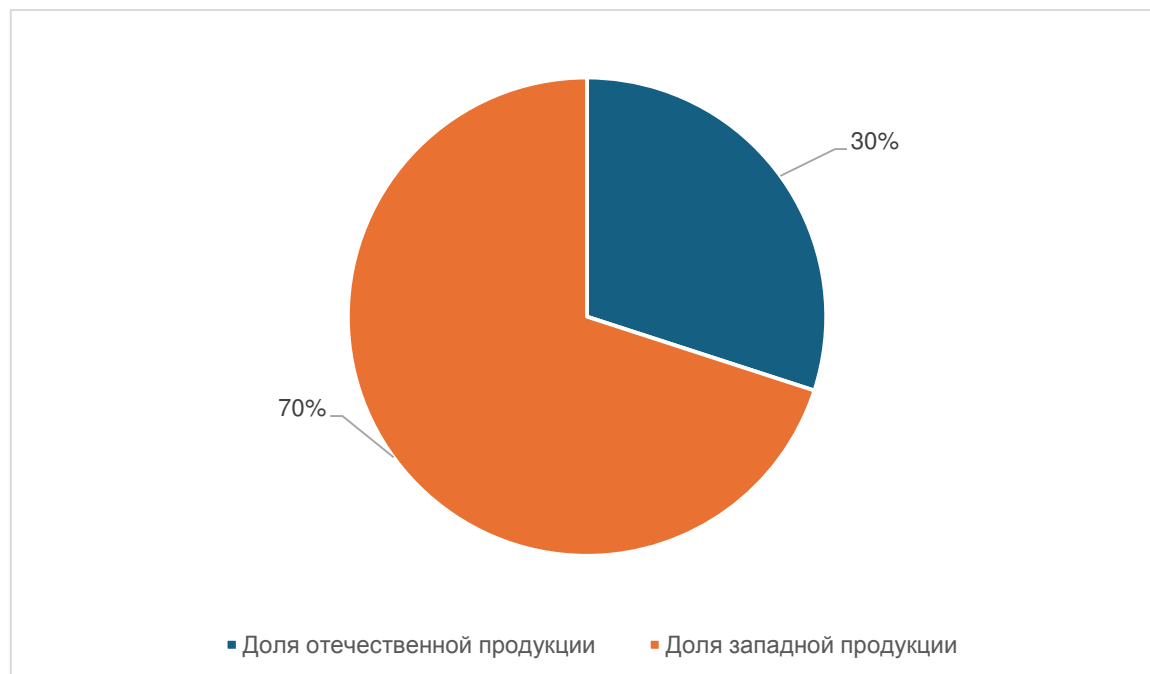


Рисунок 1³¹ – Доля производства Российских спортивных компаний на внутреннем рынке

В настоящее время российские производители занимают около 30% внутреннего рынка спортивного оборудования, тогда как западные бренды удерживают оставшиеся 70%. Такая значительная зависимость от импортной продукции подчеркивает необходимость пересмотра мер таможенно-тарифного регулирования. Эффективная таможенная политика может способствовать созданию благоприятных условий для отечественных производителей, стимулировать развитие национальной спортивной индустрии и снизить зависимость от зарубежных поставок. Введение разумных тарифов и пошлин на импортируемую продукцию позволит

³¹ Российские бренды заняли 30% отечественного рынка спортивного оборудования [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://retail-loyalty.org/news/rossiyskie-brendy-zanyali-30-otechestvennogo-rynka-sportivnogo-oborudovaniya>. - 28.03.2025.

защитить внутренний рынок, поддержать местных производителей и обеспечить устойчивый рост отрасли в долгосрочной перспективе.

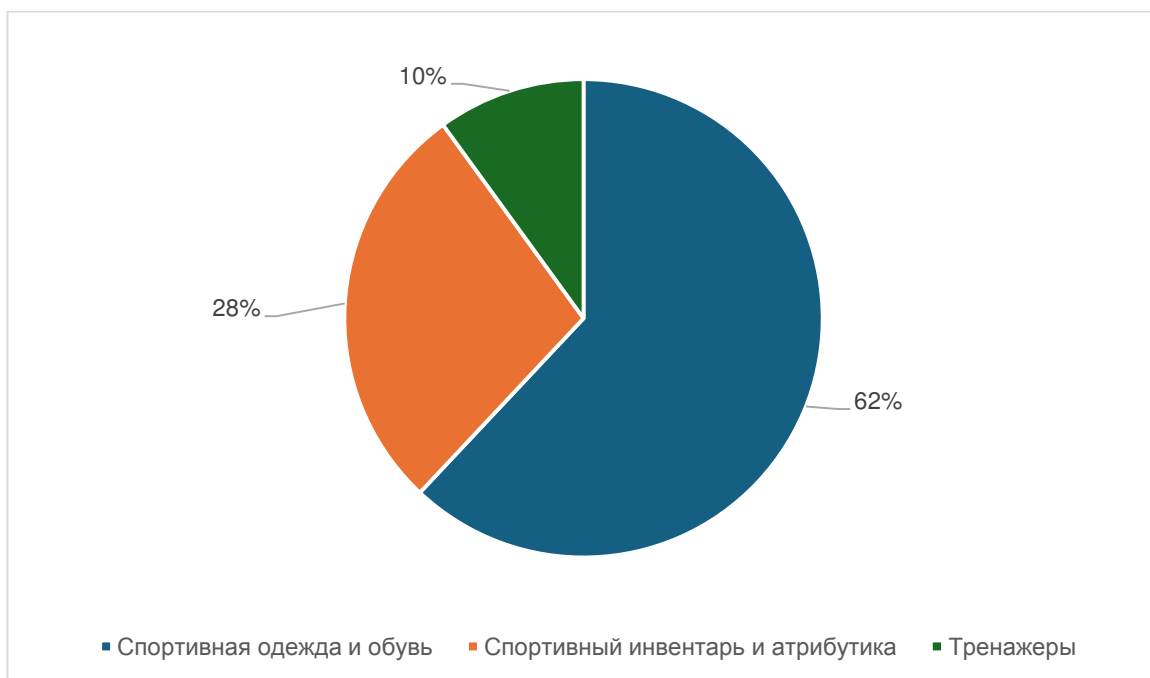


Рисунок 2³² – Доля потребления спортивных товаров

Анализируя эти данные, можно отметить, что основная часть расходов приходится на приобретение спортивной одежды и обуви, что составляет 62% от общего объема затрат.

В свою очередь всё что связано со спортивным инвентарём, атрибутикой и тренажерами составляет доли в 28% и 10%, к этому относятся различные товары, такие как ракетки, снаряды, беговые дорожки, штанги, которые будут необходимые для занятий конкретными видами спорта.

³² Российские бренды заняли 30% отечественного рынка спортивного оборудования [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://retail-loyalty.org/news/rossiyskie-brendy-zanyali-30-otechestvennogo-rynka-sportivnogo-oborudovaniya>. - 28.03.2025.

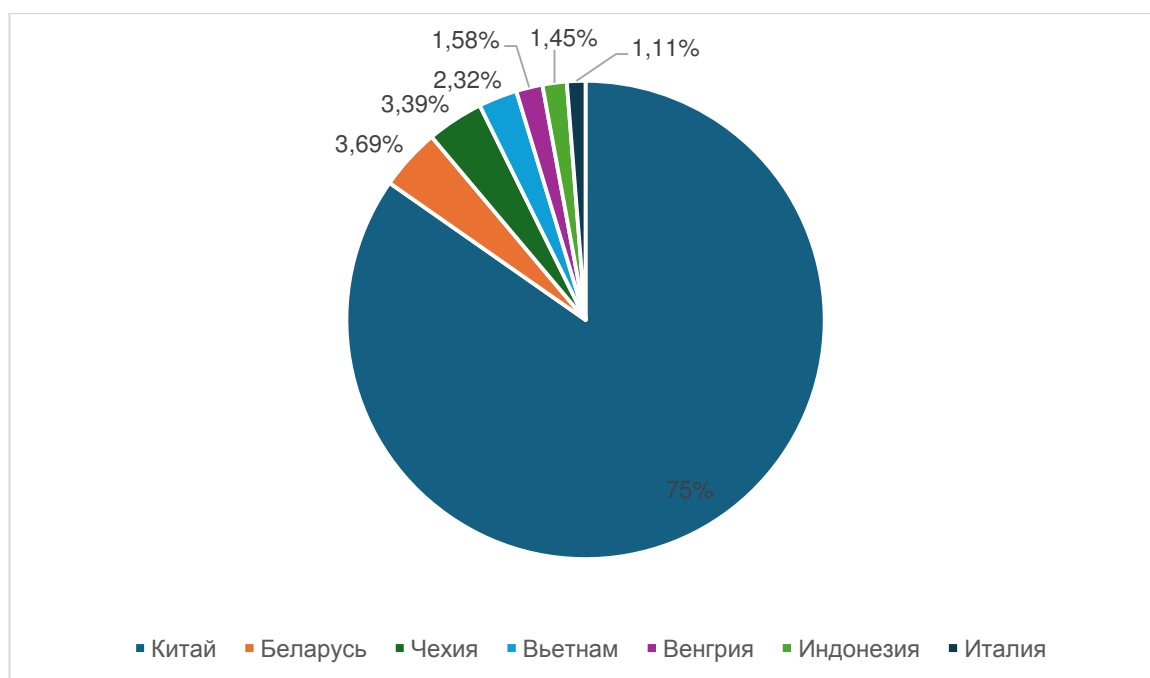


Рисунок 3³³ – Основные страны, импортирующие Российское спортивное оборудование

Структурно импорт спортивного оборудования в Россию, в основном сконцентрирован на работу с Китаем и на который приходится около 75% всех поставок. Это обусловлено рядом факторов, которые в основном представляют из себя: конкурентноспособные цены, ассортимент продукции, высокую степень адаптации китайского рынка к российскому оборудованию. Китайские компании активно сотрудничают с российскими ритейлерами и спортивными организациями, что способствует дальнейшему укреплению их позиций. Остальные страны занимают минимальную долю.

³³ Россия | Импорт и Экспорт | Весь мир | Игрушки, игры и спортивный инвентарь; их части и принадлежности [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://trendeconomy.ru/data/h2/Russia/95>. - 28.03.2025.

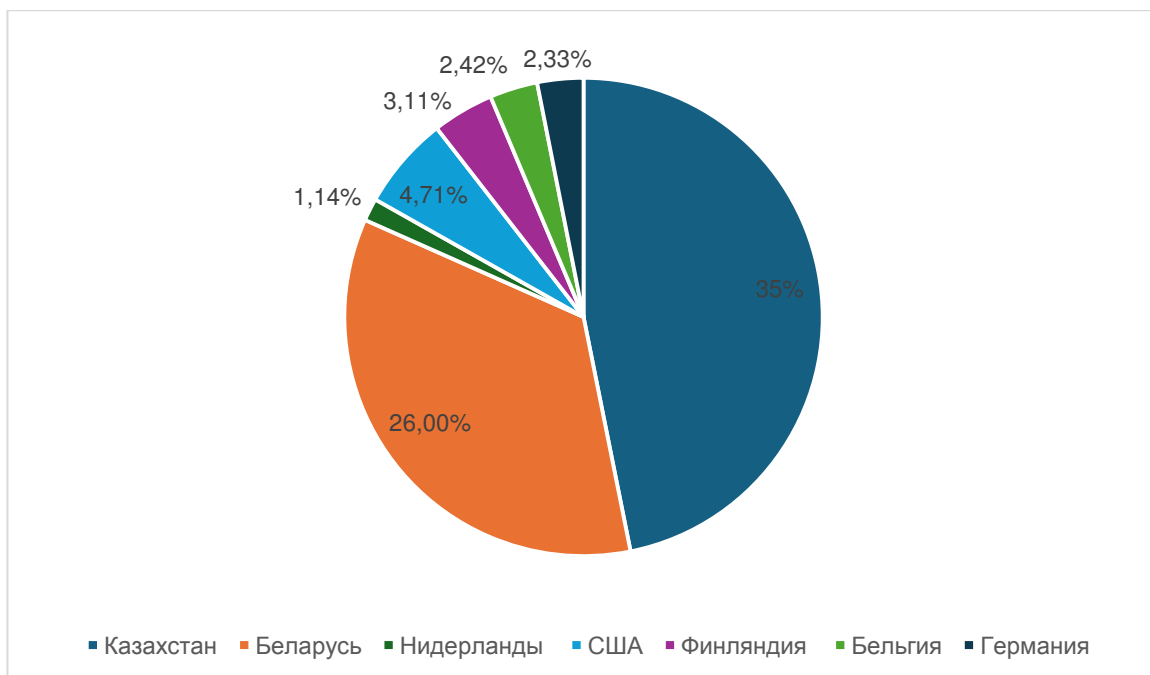


Рисунок 4³⁴ – Основные страны-экспортеры Российского оборудования

Структура экспорта спортивного оборудования из России демонстрирует значительное преобладание поставок в страны Евразийского экономического союза. Казахстан занимает лидирующую позицию среди стран-импортеров, на его долю приходится 35% всего экспорта. Такая ситуация обусловлена географической близостью, упрощенными условиями торговли в рамках ЕАЭС, а также устойчивым спросом на российскую продукцию в этой стране. Казахстан активно развивает спортивную инфраструктуру, что способствует стабильному росту объемов импорта спортивного оборудования.

Беларусь занимает второе место среди ключевых направлений экспорта, на ее долю приходится 26%. Тесные экономические связи, отсутствие таможенных барьеров в рамках ЕАЭС и совместные программы по развитию спортивной индустрии определяют значительный объем

³⁴ Россия | Импорт и Экспорт | Весь мир | Игрушки, игры и спортивный инвентарь; их части и принадлежности [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://trendeconomy.ru/data/h2/Russia/95..> - 28.03.2025.

поставок. Взаимодействие между российскими и белорусскими производителями и дистрибьюторами также играет важную роль в формировании устойчивого товарооборота.

Российский рынок спортивного оборудования характеризуется высокой зависимостью от импорта, что обусловлено преобладанием зарубежной продукции на внутреннем рынке. Доля отечественного производства составляет около 30%, что требует дополнительных мер поддержки российских производителей. Основными поставщиками спортивного оборудования в Россию остаются Китай и страны ЕАЭС, при этом экспортная география включает Казахстан, Беларусь и ряд европейских государств. Несмотря на внешние ограничения, российские компании продолжают развивать производство и расширять ассортимент, однако для усиления позиций на рынке необходимо совершенствование государственной политики в сфере таможенно-тарифного регулирования и стимулирования внутреннего производства.

2.3 Влияние таможенно-тарифного регулирования на российский рынок спортивного оборудования

Ставки таможенных пошлин на импорт спортивного оборудования в Россию зависят от конкретного вида товара и его классификации по Товарной номенклатуре внешней экономической деятельности. Для определения точных ставок необходимо знать код ТН ВЭД соответствующего товара.

Таблица 9 - Ставки таможенных пошлин спортивного оборудования

(2025)

Код ТН ВЭД	Ставка ввозной пошлины (%)
9506 11	5
9506 19	5
9506 21 000 0	10
9506 29 000 0	10

Продолжение таблицы 9

Код ТН ВЭД	Ставка ввозной пошлины (%)
9506 31 000 0	15
9506 32 000 0	15
9506 39 000 0	15
9506 41 000 0	8
9506 49 000 0	10
9506 51 000 0	3
9506 59 000 0	5-10
9506 90 000 0	5-15

На основании таблицы можно выделить несколько ключевых моментов, характеризующих систему таможенных пошлин для спортивного оборудования:

Все товары в таблице классифицируются по коду ТН ВЭД, который зависит от типа спортивного оборудования. Важно отметить, что ставки пошлин варьируются в зависимости от вида товара. Например, на лыжи для горнолыжного спорта (код 9506 11) и другие лыжи (код 9506 19) ставка пошлины составляет 5%, что является одной из самых низких ставок в таблице. В то время как на более специализированное оборудование, например, доски для виндсерфинга (код 9506 21 0000) и другие доски для водного спорта (код 9506 29 0000), ставка ввозной пошлины выше - 10%.

Примечательно, что ставки для различных категорий спортивного оборудования отличаются в зависимости от их предназначения и специфики. Так, например, на велосипеды (коды 9506 31 0000 и 9506 32 0000) установлена ставка 15%, что указывает на более высокую тарифную нагрузку на эти товары по сравнению с другими категориями, такими как спортивные мячи (код 9506 51 0000), для которых ставка составляет лишь 3%. Это может свидетельствовать о том, что велосипеды могут быть более

конкурентоспособными товарами, и государство устанавливает более высокие пошлины для защиты местных производителей.

Некоторые позиции в таблице, такие как спортивные товары и другое спортивное оборудование облагаются диапазоном от 5 до 15 процентов, что связано с разнообразием товаров в этих категориях, что позволяет таможенными органам устанавливать пошлины с учетом некоторых специфик.

Введение высоких пошлин на определенные товары в данной ситуации служит стимулом для развития отечественного производства, а напротив более низкие пошлины способствуют более широкому доступу к международному рынку, что приводит к потреблению товаров в России.

Таблица 10³⁵ – Сравнение пошлин российских товаров с другими странами мирового рынка

Классификация ТН ВЭД	Описание товара	Россия (%)	ЕС (%)	США (%)
9506 11	Лыжи для горнолыжного спорта	5	6,5	1,8
9506 19	Другие лыжи	5	6,5	1,8
9506 21	Доски для виндсерфинга	10	6,5	1,8
9506 29	Другие доски для водного спорта	10	6,5	1,8
9506 31	Велосипеды с нефиксированным рулем	15	6,5	1,8
9506 32	Другие велосипеды	15	6,5	1,8
9506 51	Спортивные мячи	3	6,5	1,8
9506 59	Другие спортивные принадлежности	5-10	6,5	1,8
9506 90	Другое спортивное оборудование	5-15	6,5	1,8

Сравнивая импортные пошлины, Россия, Европейского союза и США, можно заметить, что все страны демонстрируют достаточно различные

³⁵ Составлена автором

тарифные ставки, которые отражают подход государств к тарифному регулированию. Так США демонстрирует низкие ставки таможенных платежей, которые подчеркивают факт того, что американские фирмы перенесли своё производство за пределы государства и сейчас за счёт снижения таможенных пошлин ввозят их обратно. Европейский союз, напротив установил достаточно высокие таможенные платежи, которые всё ещё ограничивают достаточные поток товаров на местные рынки. На их фоне Российский Федераций показывает комбинированные подходы и в отношении некоторых товаров демонстрирует снижение таможенных платежей (для стимулирования ввоза), а на другие повышение (для развития собственного производства).

В итоге таможенные тарифы являются мощными инструментами внешней торговли, которые существенно влияют на цены, конкурентоспособность, собственное производство спортивных товаров.

Однако их применение требует тщательного анализа, который должен быть направлен на баланс между развитием местного производства и поддержания доступности товара на рынке, что при правильном подходе помогает избегать негативных экономических последствий.

2.4 Влияние инструментов нетарифного регулирования на российский рынок спортивного оборудования

Инструменты нетарифного регулирования оказывают более прямое влияние на товары, однако их применение как правило более детальное и строго обоснованное. В отношении спортивного инвентаря и оборудования ключевое влияние оказывают сертификаты, рассмотрим основные государственные стандарты (ГОСТы), которые устанавливают конкретные положения и требования к характеристикам спортивного оборудования.

Первый ГОСТ – это ГОСТ 55664-2013 «Оборудование спортивное. Требования и методы испытания для футбольных ворот»³⁶

³⁶ Оборудование для спортивных игр ВОРОТА ФУТБОЛЬНЫЕ Требования и методы испытаний с учетом безопасности [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://files.stroyinf.ru/Data/553/55383.pdf> - 28.03.2025

Данный ГОСТ устанавливает требования к конструкции, материалам и безопасности футбольных ворот, а также методы их испытаний, основные положения включают:

- размер ворот должен быть 7,32 метра в ширину и 2,44 метра в высоту;
- ворота должны быть прямоугольными;
- используемые материалы должны быть устойчивы к повреждениям и влиянию атмосферных условий;
- конструкция ворот должна исключать возможность игрокам получить травмы;
- ворота должны быть устойчивы к статистическим и динамическим нагрузкам, включая ветер и столкновение.

ГОСТ Р 55665-2013 - "Оборудование спортивное. Требования и методы испытаний для ворот для мини-футбола и гандбола"³⁷

Стандарт аналогичен предыдущему, но относится к воротам для мини-футбола и гандбола. Основные требования:

- размеры ворот должны соответствовать требованиям международных федераций по данным видам спорта;
- должны обеспечивать долговечность и безопасность эксплуатации;
- отсутствие элементов, способных причинить вред игрокам;
- оценка устойчивости и прочности конструкции при различных нагрузках.

ГОСТ Р 55667-2013 - " Маты спортивные. Часть 1. Маты гимнастические. Требования безопасности"³⁸

Стандарт определяет требования к безопасности, материалам и конструкции гимнастических матов. Основные положения:

³⁷ Оборудование для спортивных игр ВОРОТА ДЛЯ МИНИ-ФУТБОЛА И ГАНДБОЛА Требования и методы испытаний с учетом безопасности [Электронный ресурс] Режим доступа: https://www.pccccc.ru/custom/themes/default/img/pdf/GOST_R_55665-2013.pdf. - 28.03.2025.

³⁸ Маты гимнастические Требования безопасности [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://docs.cntd.ru/document/1200105488>. - 28.03.2025.

- мат должен иметь размеры, соответствующие типовым размерам гимнастических площадок;
- используемые материалы должны обеспечивать амортизацию и безопасность при падении;
- мат должен быть устойчивым к деформации и сохранять свои амортизирующие свойства в течение всего срока эксплуатации;
- проверка на прочность, устойчивость к износу и сохранение амортизирующих свойств.

ГОСТ Р 52115-2003 - "Оборудование спортивное. Луки спортивные. Технические требования"³⁹

Стандарт устанавливает технические требования к спортивным лукам, включая их конструкцию и материалы. Основные требования:

- лук должен быть изготовлен из материалов, обеспечивающих необходимую прочность и упругость;
- длина и другие геометрические параметры должны соответствовать стандартам, установленным спортивными федерациями;
- отсутствие дефектов, которые могут привести к поломке или травме;
- проверка на прочность, упругость и долговечность при различных условиях эксплуатации.

ГОСТ Р 54659-2011 - "Оценка соответствия. Правила проведения добровольной сертификации услуг (работ)"⁴⁰

Этот стандарт определяет процедуры и требования для добровольной сертификации услуг, включая услуги, связанные со спортивным оборудованием. Основные положения:

- стандарт распространяется на услуги, связанные с производством, ремонтом и обслуживанием спортивного оборудования;

³⁹ Луки спортивные, луки для отдыха и развлечения и стрелы к ним

[Электронный ресурс] Режим доступа: https://rosgos.ru/file/gost/97/220/gost_r_52115-2003.pdf - 28.03.2025

⁴⁰ Национальный стандарт российской федерации оценка соответствия [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://спорт-стандарт.рф/wp-content/uploads/gost-r-54659-2011-pravila-provedenija-dobrovolnoj-sertifikacii-uslug-rabot.pdf> - 28.03.2025

- услуги должны соответствовать установленным стандартам качества и безопасности;
- оценка соответствия услуг включает проверку квалификации персонала, наличия необходимого оборудования и соблюдения технологических процессов;
- необходима документация, подтверждающая соответствие услуг установленным требованиям, включая результаты испытаний и проверки оборудования.

ГОСТ Р 59380-2021 - "Система стандартов безопасности спортивного инвентаря. Оборудование для занятий спортивным туризмом. Изделия и конструкции для организации точек опоры. Общие технические требования и методы испытаний"⁴¹

Стандарт устанавливает требования к изделиям и конструкциям для организации точек опоры в спортивном туризме. Основные положения:

- изделия должны обеспечивать безопасность и надежность при эксплуатации в различных условиях;
- используемые материалы должны быть устойчивыми к воздействию внешних факторов и механическим нагрузкам;
- конструкция должна исключать возможность травмирования пользователей;
- проверка на прочность, устойчивость и безопасность при различных сценариях использования.

Соблюдение ГОСТов и стандартов сертификации является обязательным для обеспечения безопасности и качества спортивного оборудования в России. Представленные стандарты охватывают различные виды спортивного инвентаря и оборудования, устанавливая четкие требования к их конструкции, материалам и безопасности. Процедуры

⁴¹ ГОСТ Р 59380-2021 Система стандартов безопасности спортивного инвентаря. Оборудование для занятий спортивным туризмом. Изделия и конструкции для организации точек опоры. Общие технические требования и методы испытаний [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://protect.gost.ru/document.aspx?control=7&id=240361>. - 28.03.2025.

сертификации и оценки соответствия гарантируют, что продукция соответствует установленным нормам и требованиям, обеспечивая безопасность и удовлетворение потребностей.

В настоящий момент в ЕАЭС отсутствуют специфические запреты или ограничения на ввоз спортивных товаров. Однако при ввозе таких товаров необходимо учитывать общие требования безопасности и соответствия техническим стандартам. Кроме того, для товаров, предназначенных для проведения официальных международных спортивных мероприятий, предусмотрены упрощённые процедуры ввоза.

Евразийский экономический союз стремится к интеграции и гармонизации различных отраслей экономики, включая производство спортивного оборудования. Хотя на уровне ЕАЭС отсутствует единая государственная программа, направленная исключительно на развитие этой отрасли, отдельные государства-члены, в частности Россия, реализуют национальные инициативы, способствующие росту и совершенствованию производственного сектора спортивного оборудования.

В Российской Федерации ключевым документом, определяющим стратегию развития спортивной индустрии, является "Стратегия развития спортивной индустрии до 2035 года"⁴². Эта стратегия направлена на достижение нескольких приоритетных целей:

Предусматривается активизация программы импортозамещения, создание новых производственных мощностей и стимулирование локализации производства спортивного инвентаря и оборудования.

Планируется создание научно-технического совета по вопросам развития спортивной индустрии, разработка перечня приоритетных технологических направлений и внедрение мер по поддержке высокотехнологичных проектов в сфере спорта.

⁴² Правительство России обновило стратегию развития спортивной индустрии [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.forbes.ru/sport/527719-pravitel-stvo-rossii-obnovilo-strategiu-razvitia-sportivnoj-industrii>. - 28.03.2025.

Предполагается ежегодное обновление и создание новых национальных стандартов в сфере спортивной продукции, а также поддержка отраслевых объединений производителей для обеспечения высокого качества и безопасности спортивного оборудования.

Кроме того, в апреле 2024 года Совет Евразийской экономической комиссии дополнил Единый перечень регулируемой в рамках ЕАЭС продукции определёнными видами спортивного оборудования и инвентаря. В этот перечень были включены такие позиции, как футбольные, мини-футбольные и гандбольные ворота, гимнастические брусья, кольца, шведские стенки и другие элементы. Это решение создало правовую основу для установления обязательных требований к указанному оборудованию, что способствует повышению безопасности и качества спортивных товаров на внутреннем рынке ЕАЭС.

В итоге в настоящее время в России отсутствует достаточное количество эффективных инструментов, стимулирующих собственное производство спортивного оборудования. Нет явных нетарифных мер, ограничивающих импорт в РФ, что не дает стимула к собственному развитию. Недостаток финансирования, ограниченный доступ к современным технологиям и недостаточная координация между государственными органами и производителями сдерживают развитие отрасли. Для достижения устойчивого роста необходимо усилить поддержку инновационных проектов, улучшить инфраструктуру и создать благоприятные условия для привлечения инвестиций в производство спортивного оборудования.

3 ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ТАМОЖЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА СПОРТИВНОГО ОБОРУДОВАНИЯ

3.1 Проблемы таможенного регулирования российского рынка спортивного оборудования

Российский рынок спортивного оборудования сталкивается с рядом серьезных проблем в сфере внешней торговли, которые связаны как с глобальными экономическими тенденциями, так и с внутренними проблемами таможенного регулирования. Внешняя торговля спортивным оборудованием в России находится под воздействием множества факторов, включая изменения в международной политике, экономике и законодательстве.

Одной из главных проблем является высокая зависимость российского рынка спортивного оборудования от импортных поставок, особенно из Китая и стран Европейского Союза. Не смотря на наличие собственного производства его масштабы и отношение потребителя не позволяют отказаться или существенно сократить поставки из-за рубежа, что негативно влияет на экономику.

Если обращаться к статистике 2022 и 2023 года можно отметить, что 70% оборудования, которое используется в российских спортзалах, школах, частных тренировочных комплексах, в общем, попадающих на российский рынок состоит из заграничных поставок⁴³. В такой ситуации санкции 2014 и 2022 года (а также возможные будущие) приводят к серьезным последствиям для доступности товаров на рынке и уровне их цен, что создаёт дефициты.

Мировые кризисы, такие как финансовый кризис (2008 г.) и коронакризис (2022 г.) также негативно влияют на торговлю спортивным оборудованием.

⁴³ Не побегаем, так поплаваем: импортозамещение в фитнес-индустрии [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.dp.ru/a/2023/12/20/ne-pobegaem--tak-poplavaem>. - 28.04.2025.

. В условиях экономической нестабильности происходит снижение объемов торговли, что сказывается как на экспортных, так и на импортных потоках.

Кризис 2022 года, который был обусловлен политическими и экономическими санкциями, оказал огромное давление на поставки спортивного оборудования. В ответ на эти санкции многие западные бренды прекратили свои поставки в Россию, что вызвало дефицит определенных товаров. Например, крупные производители тренажеров и спортивной одежды, такие как Adidas, Nike и Puma, приостановили свои продажи в Россию, что способствовало росту цен и уменьшению доступности продукции на российском рынке⁴⁴.

С другой стороны, санкции и экономическая изоляция способствовали росту интереса к параллельному импорту, что привело к увеличению объема нелегального ввоза и контрабанды спортивных товаров. В результате этого российский рынок стал переполнен товарами, которые не всегда соответствуют требованиям безопасности и качеству. Эти товары могут быть дешевле, но они также несут риски для здоровья потребителей, что усиливает проблемы регулирования рынка.

К тому же, падение курса рубля по отношению к иностранным валютам в последние годы также оказывает влияние на импорт спортивных товаров. С учетом роста курса доллара и евро, импортерам приходится платить больше за товары, что в свою очередь приводит к росту цен на спортивное оборудование в России. Это влияет не только на коммерческие организации, но и на ряд государственных и образовательных учреждений, которые вынуждены урезать бюджеты на закупку спортивных товаров.

Кроме того, в условиях неопределенности и экономической нестабильности многие страны, в том числе Россия, начали менять свои экономические стратегии, что влечет за собой необходимость

⁴⁴ Актуальная ситуация по уходу брендов спортивной одежды из РФ, инсайды [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://sportpoint.ru/blog/aktualnaya-situatsiya-po-ukhodu-brendov-sportivnoy-odezhdy-iz-rf-insaydy/>. - 28.04.2025.

корректировать внешнюю торговлю. В России, например, в ответ на западные санкции были предприняты меры для снижения зависимости от импорта, но на практике это оказалось сложным процессом, особенно в области спортивного оборудования, где местное производство не в состоянии удовлетворить все потребности рынка.

Одной из основных проблем в области таможенного регулирования спортивного оборудования в России является отсутствие единой цифровой платформы для обмена информацией между государственными органами и частными компаниями, включая производителей, поставщиков и торговые организации. В условиях современного рынка, где информация играет ключевую роль в принятии решений, отсутствие централизованной платформы затрудняет доступ к необходимым данным и усложняет взаимодействие с государственными структурами.

На данный момент процесс получения необходимых разрешений, сертификатов и таможенных документов часто требует обращения в различные инстанции, каждое из которых работает в отдельности и не предоставляет единых данных для участников рынка. Это ведет к задержкам, удорожанию административных процедур и увеличению времени, необходимого для прохождения товаров через границу.

Конкретным примером является практика использования различных платформ для подачи документов, что усложняет процесс для малого и среднего бизнеса. Одним из таких примеров является система "Меркурий", предназначенная для контроля за оборотом товаров, которая не интегрирована с другими государственными системами и требует от участников дополнительных усилий для получения разрешений и прохождения сертификации⁴⁵. Этот процесс часто не прозрачен и создаёт значительные бюрократические барьеры, что негативно сказывается на скорости поставок спортивных товаров и их стоимости.

⁴⁵ Меркурий (информационная система) [Электронный ресурс] Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Меркурий_%28информационная_система%29/. - 28.04.2025.

Кроме того, отсутствие центральной базы данных, содержащей информацию о всех сертифицированных товарах, производителях и поставках, приводит к неэффективному управлению товарными потоками и возникновению ситуаций, когда продукция поступает на рынок, не соответствуя государственным стандартам. Без такой базы растёт количество контрабандных и контрафактных товаров, проникающих на рынок, что снижает качество продукции, повышает риск опасности для здоровья потребителя.

Следует выделить ещё одну проблему, которая связана с координацией властей и производителей спортивного оборудования, на данный момент механизм взаимодействия неэффективен, производители оборудования часто сталкиваются с отсутствием поддержки в секторе и недооценённой потребностью отрасли к разработке программ, повышающих внимание к сектору.

В эту же часть попадают проблемы, связанные с получением информации о применимых пошлинах, требований к сертификации и других аспектов внешней торговли, которые также часто непрозрачны. Информация о новых законах, стандартах часто не доводится до производителя вовремя, что приводит к отбраковке целых партий и увеличению административных барьеров.

Например, в 2022 году Россия ввела новые пошлины на несколько категорий спортивного оборудования, однако эта информация не была должным образом распространена среди производителей и импортеров, что вызвало задержки в поставках и рост цен на рынке, это коснулось, например, французской фирмы Decathlon, которая после объявила о продаже бизнеса в России.

Кроме того, в рамках взаимодействия с таможенными органами часто возникают проблемы с трактовкой и применением одних и тех же норм для разных участников рынка. Например, при классификации спортивного оборудования для применения определенных тарифных ставок могут

возникать разногласия между производителями и таможенными органами относительно того, в какую категорию должен попасть тот или иной товар. Эти проблемы особенно актуальны для малых и средних производителей, которые не всегда имеют возможность эффективно решать подобные вопросы через бюрократические инстанции.

Неэффективное взаимодействие также касается области стандартизации. В России наблюдается ситуация, когда новые виды спортивных товаров, появляющиеся на рынке, долго не получают необходимых нормативных актов и стандартов, что затрудняет их сертификацию. Производители спортивного оборудования часто сталкиваются с проблемой нехватки четких требований к сертификации новых товаров. Это приводит к ситуации, когда товары, соответствующие международным стандартам, не могут быть сертифицированы в России, а их импорт ограничен или отложен.

По сути, российские государственные органы в сфере таможенного регулирования не всегда ориентированы на потребности бизнеса, особенно в быстро меняющихся условиях глобального рынка. Это приводит к проблемам с адаптацией законодательства и существующих механизмов таможенного контроля к новым условиям. Например, производители спортивного оборудования, которые стремятся выйти на международный рынок, сталкиваются с несоответствием российских стандартов с международными требованиями, что делает продукцию менее конкурентоспособной.

Реальным примером неэффективного взаимодействия между государственными органами и производителями спортивного оборудования является ситуация с сертификацией товаров в системе ГОСТ. По многим видам спортивного оборудования, таких как тренажеры и велосипеды, производители сталкиваются с отсутствием четких и своевременно обновляемых стандартов. Это приводит к тому, что новейшее оборудование, соответствующее международным нормам, не может пройти сертификацию

по российским стандартам, что задерживает его поступление на рынок. Такая ситуация приводит к замедлению внедрения новых технологий и моделей в спортивной индустрии России, что отражается на потребительских предпочтениях и снижении конкурентоспособности российского рынка.

Один из основных факторов, замедляющих эффективное функционирование внешней торговли и процессов сертификации спортивного оборудования в России, — это отсутствие единой платформы для обмена информацией между производителями, таможенными органами и другими государственными структурами. В настоящее время все участники рынка, включая импортеров, экспортеров, таможенные органы, а также сертификационные и контрольные инстанции, работают с различными информационными системами, которые не интегрированы между собой.

Системы, такие как "Единый реестр участников внешнеэкономической деятельности" или упомянутый ранее "Меркурий", предназначенные для контроля за оборотом товаров в некоторых областях, не обеспечивают эффективного обмена информацией между всеми участниками рынка спортивных товаров. Например, "Меркурий", который используется для контроля за оборотом ветеринарных товаров, имеет ограниченную функциональность для спортивных товаров, что делает этот процесс неэффективным и замедляет продвижение товаров на рынок.

Такая фрагментация информационных систем не только затрудняет взаимодействие между различными звеньями цепочки поставок, но и приводит к ошибкам при заполнении документов, дополнительным задержкам при прохождении таможенного контроля и непредсказуемости в процессе сертификации. В результате, компании вынуждены инвестировать ресурсы в исправление ошибок, что влечет за собой удорожание товаров и значительные временные затраты.

Отсутствие интегрированной платформы также создает значительные проблемы для малых и средних предприятий, которые не обладают достаточными ресурсами для взаимодействия с многочисленными

инстанциями, каждый из которых требует подачи документов в различной форме и на разных платформах. Это приводит к ситуациям, когда малые и средние компании не могут эффективно адаптироваться к изменениям в законодательстве или международным стандартам.

Не менее серьезной проблемой является неэффективное взаимодействие между производителями спортивного оборудования и государственными структурами, ответственными за контроль внешней торговли, сертификацию и установление тарифных ставок. Это взаимодействие часто ограничивается формальными встречами и недостаточной коммуникацией, что приводит к упущенным возможностям и недостаточной адаптации законодательства под нужды отрасли.

Одним из ярких примеров является проблема с классификацией спортивного оборудования в Таможенном кодексе ЕАЭС. Существуют случаи, когда одно и то же оборудование (например, тренажеры) классифицируется по-разному в зависимости от интерпретации того или иного органа. Такие ситуации приводят к явным административным издержкам и финансовым, когда из-за ошибок в классификации товар может завозиться под более высокую пошлину, чем планировал изначально продавец.

Неэффективное взаимодействие с государственными структурами также выражается в недостаточной поддержке со стороны органов власти для внедрения инноваций и новых стандартов. В частности, в России наблюдается задержка в принятии новых технических стандартов для инновационного спортивного оборудования. Например, для новых видов спортивных товаров, таких как электронные тренажеры и оборудование с использованием виртуальной реальности, не существует четких и актуальных стандартов сертификации. Это затрудняет вывод таких товаров на рынок и, в свою очередь, снижает конкурентоспособность российских производителей.

Одним из примеров неэффективности взаимодействия между производителями и государственными структурами является проблема с государственной сертификацией продукции, которая часто затягивается на месяцы. Производители спортивного оборудования часто сталкиваются с бюрократическими задержками и длительным процессом получения сертификатов на новые товары, что снижает их способность оперативно выводить продукцию на рынок. Для малых и средних компаний это особенно сложно, так как они не могут позволить себе длительные задержки в сертификации, в отличие от крупных игроков рынка.

Невозможность оперативно получать обратную связь от государственных органов также является одним из факторов, ухудшающих координацию между производителями и таможенными органами. Часто компании, сталкиваясь с трудностями в процессе сертификации или с расхождением в трактовке нормативных актов, не могут получить ясные разъяснения или консультации от соответствующих органов. Это затрудняет не только исправление ошибок, но и планирование дальнейшей работы, что также увеличивает неопределенность для бизнеса.

Перерасход на тарифы является одной из наиболее актуальных проблем для российских импортеров спортивного оборудования. Под перерасходом понимается ситуация, когда фактические расходы на уплату пошлин значительно превышают прогнозируемые или запланированные суммы. Это приводит к увеличению себестоимости продукции и, соответственно, повышению конечных цен для потребителей.

Одной из причин перерасхода на тарифы является отсутствие предсказуемости в установлении пошлин на спортивное оборудование, которые в совокупности с резкими мировыми событиями, например, санкциями 2022 года могут привести к резкому росту пошлин на спортивные товары и удорожанию продукции.

Рост цен на спортивные товары в 2023 году в России по сравнению с 2022 годом составил порядка 10-15%, что объясняется в том числе изменениями в налоговой и тарифной политике.

Кроме того, повышение пошлин на определенные категории спортивного оборудования приводит к негативным последствиям для розничных сетей и потребителей. К примеру, тренажеры, велосипеды, спортивная одежда и обувь, подвергшиеся повышению пошлин, стали значительно дороже, что снизило их доступность для массового потребителя. Для малого и среднего бизнеса это также означает снижение прибыли и увеличение расходов на логистику.

Существует ряд проблем с несоответствием ставок пошлин на спортивные товары действующим международным соглашениям и нормам Всемирной торговой организации. Россия, как страна-член ВТО, обязана соблюдать принцип прозрачности и предсказуемости в тарифном регулировании, однако фактическая практика показывает наличие противоречий между внутренними тарифами и международными обязательствами.

В частности, несколько категорий спортивного оборудования, таких как спортивные тренажеры и оборудование для фитнеса, подвержены более высоким пошлинам, чем те ставки, которые согласованы в рамках ВТО. В 2021 году, согласно отчетам ВТО, Россия взимала более высокие пошлины на тренажеры, чем предусмотрено соглашениями, что вызвало замечания от международных торговых партнеров. Такие расхождения в тарифах могут привести к торговым санкциям или ограничениям со стороны других стран, что негативно скажется на российском экспорте и импорте спортивного оборудования.

Например, Россия взимает пошлины на тренажеры и спортивное оборудование в размере 10-15%, в то время как страны ЕС и США имеют значительно более низкие ставки на аналогичные товары. В рамках ВТО Россия обязана снижать тарифы в соответствии с установленными квотами и

ставками, однако фактические данные показывают, что тарифы не всегда соответствуют этому обязательству.

Целую группу проблем можно связать с документационными, например, ряд товаров (велосипеды или спортивные мячики и др.) требует дополнительных разрешений и сертификаций, что вызывает дополнительные затраты и задержки в поставках. При прохождении границы сотрудники таможенных служб внимательно проверяют все необходимые документы, что создает дополнительные барьеры для новых игроков и увеличение нагрузки на уже работающие компании.

А также, производители часто сталкиваются с проблемой, когда российское оборудование не соответствует международным стандартам, что затрудняет импорт российским компаниям, которые стремятся выйти на мировой рынок.

Российские ГОСТы (например, ГОСТ Р 52144-2003 для спортивных тренажеров) могут существенно отличаться от стандартов в странах ЕС или США, что порой приводит к проблемам при сертификации иностранных товаров. В некоторых случаях производители спортивного оборудования из зарубежных стран, поставляющие свою продукцию в Россию, вынуждены адаптировать свою продукцию под российские стандарты. Это может потребовать дополнительных финансовых вложений в изменения конструкции и сертификацию, что увеличивает стоимость продукции и затрудняет её реализацию на российском рынке.

Кроме того, несоответствие стандартов приводит к задержкам в процессе сертификации и прохождении необходимых контрольных процедур, что также влечет за собой увеличение сроков поставки товаров. В совокупности с рассматриваемыми ранее проблемами постоянного изменения законодательства и сложностями с информированием возникает проблема, что производителям приходится оказывать дополнительный контроль на мониторинг изменений.

Некоторые виды спортивного оборудования, особенно бренды премиум-класса, зачастую поступают в страну без уплаты пошлин и налогов, что даёт недобросовестным торговцам конкурентные преимущества.

Контрабандное оборудование зачастую продается по значительно более низким ценам, что делает его привлекательным для покупателей, однако такая продукция не может гарантировать соответствие стандартам безопасности и качества. Это увеличивает риски для здоровья потребителей и подрывает доверие к рынку спортивных товаров в целом.

Кроме того, контрабанда спортивного оборудования ведет к недополучению доходов в бюджет и снижению налоговых поступлений. Проблемы с эффективностью таможенного контроля, а также недостаток сотрудничества между государственными органами и частным сектором способствуют тому, что незаконный ввоз продолжает оставаться актуальной проблемой на российском рынке.

Подводя итог, все перечисленные проблемы можно представить в виде таблицы.

Таблица 11⁴⁶ – Проблемы таможенного регулирования российского рынка спортивного оборудования

Проблема	Краткое описание
Зависимость от импорта	Высокая зависимость российского рынка спортивного оборудования от импортных поставок (в основном из Китая и стран ЕС), что негативно влияет на национальную экономику и создает дисбаланс во внешней торговле.
Несоответствие международным нормам	Существуют противоречия между внутренними тарифами и обязательствами России в рамках ВТО, нарушая принцип прозрачности и предсказуемости в тарифном регулировании.

⁴⁶ Составлена автором

Продолжение таблицы 11

Проблема	Краткое описание
Сложность классификации товаров	Возникают разногласия при классификации спортивного оборудования в ТН ВЭД ЕАЭС, что ведет к неоднозначности применения пошлин и дополнительным барьерам для бизнеса.
Низкая эффективность тарифных и нетарифных мер	Существующие меры недостаточно защищают отечественных производителей, снижая их конкурентоспособность и качество продукции.
Перерасход на таможенные пошлины	Фактические расходы на уплату пошлин часто превышают запланированные, увеличивая себестоимость продукции и конечные цены для потребителей.
Дефицит и задержки поставок	Изменения в международной политике и тарифах приводят к дефициту спортивного оборудования и росту цен на рынке.
Параллельный импорт и контрафакт	Увеличение объема нелегального ввоза подделок и некачественной продукции, которые не соответствуют требованиям безопасности и качества.
Бюрократические барьеры	Сложные и неинтегрированные системы (например, система "Меркурий") замедляют процесс сертификации и таможенного оформления, особенно для малого и среднего бизнеса.
Отсутствие центральной базы данных	Нет единой системы учета сертифицированной продукции, что приводит к распространению контрафакта и несоответствию товаров государственным стандартам.
Несовершенство стандартизации и сертификации	Постоянные изменения в законодательстве и несоответствие отечественных стандартов международным нормам затрудняют прохождение процедур и увеличивают сроки поставок.
Проблемы цифровизации и автоматизации	Недостаточная интеграция и автоматизация таможенных процедур создает сложности для малых и средних предприятий, ограничивая их возможности в международной торговле.

Указанные проблемы требуют принять комплекс мер, направленный на их регулирование, для того чтобы простимулировать развитие российского рынка спортивного оборудования.

3.2 Перспективы таможенного регулирования российского рынка спортивного оборудования

Указанные в предыдущем пункте проблемы требуют введения постепенных, а главное осознанных решений, которые будут направлены на развитие таможенного регулирования российского рынка спортивного оборудования, включая не только упрощение или ускорение ввоза/вывоза товаров, но и развития собственного производства.

Система сертификации спортивного оборудования должна работать с учетом современных вызовов и соответствовать международным стандартам, обеспечивая при этом безопасность, качество продукции и минимизацию бюрократических барьеров. Предложение, которое может повлиять на развитие сертификации это – создание единого подхода к сертификации, который должен работать гибко и адаптивно к специфике иностранного оборудования. В рамках это необходимо пересмотреть все существующие ГОСТы и провести их унификацию к международным стандартам. Это не только повысит качество собственного произведенного оборудования, но и позволит иностранному легче попадать на рынок. Важно, чтобы процесс сертификации был доступен и понятен предпринимателям с обеих сторон рынка и изменения в ГОСТах должны идти не во вред безопасности конечного потребителя.

Также нужно внедрить систему автоматической проверки соответствия товаров техническим регламентам, что избавит от необходимости проведения множества бумажных проверок и снизит нагрузку на органы сертификации. Электронная система должна включать базы данных с актуальными стандартами, а также возможность отслеживания статуса сертификации в реальном времени, что повысит доверие со стороны участников рынка и поможет избежать ошибок при оформлении документации.

Что касается улучшения работы с импортными поставками, то здесь стоит сосредоточиться на упрощении таможенных процедур и улучшении

взаимодействия с внешними поставщиками. Прежде всего, нужно создать единую точку для обработки всех импортных заявок, которая будет включать как сертификацию, так и таможенное оформление. Это позволит существенно сократить время, затраченное на оформление документов, и уменьшить затраты для бизнесов. Автоматизация процессов оформления и принятия решений о прохождении товаров через таможню позволит снизить вероятность человеческого фактора и ускорить процесс.

Кроме того, необходимо улучшить координацию между государственными органами и участниками рынка, для этого следует создать общую платформу по всем товарам, которая позволяла бы в реальном времени обмениваться информацией между таможенными органами, производителями и импортерами. Такой подход обеспечит быстрое и корректное решения всех вопросов, связанных с внешнеторговой деятельностью, а главное – будет стараться соответствовать интересам всех участников рынка.

Следует внедрить расширенные системы предварительных проверок, которые позволили бы снизить риски ввоза продукции, которая не соответствует стандартам, ещё до начала поступления на рынок. Это можно сделать через расширения списка обязательных маркировок, которые была бы возможность проверять онлайн для более эффективного отслеживания качества и безопасности товаров, поступающих на рынок.

Для улучшения координации между государственными органами и производителями спортивного оборудования необходимо разработать несколько ключевых механизмов, направленных на оптимизацию взаимодействия всех участников внешней торговли, повышения эффективности государственного контроля и поддержки отечественных производителей. Кроме того, изменения в нормативно-правовой базе должны создать условия для более гибкой и понятной работы на рынке, соблюдая требования международных стандартов и норм.

Для повышения эффективности взаимодействия между государственными органами и производителями необходимо создать единую информационную платформу, на которой будут собраны все данные о продукции, поставках, сертификации и таможенных процедурах. Платформа должна обеспечивать:

- электронное оформление всех необходимых документов для сертификации и таможенного оформления;
- оперативное обновление информации о нормативных требованиях, стандартах и изменениях в законодательстве;
- возможность отслеживания статуса сертификации и прохождения продукции через таможню в реальном времени.

2. Создание рабочих групп при государственных органах с участием представителей бизнес-сообщества, включая производителей спортивного оборудования, обеспечит более адекватное реагирование на изменения в потребительских предпочтениях и технологических инновациях. Разработка и изменение ГОСТов и других нормативных актов должны учитывать мнение производителей и отраслевых экспертов. Включение бизнеса в процесс разработки нормативных актов повысит их актуальность и применимость.

Изменения в Федеральном законе "О техническом регулировании" (ФЗ-184) Одним из важнейших нормативных актов для обеспечения эффективной координации между государственными органами и производителями является Федеральный закон "О техническом регулировании". Для улучшения взаимодействия следует внести следующие изменения:

- Статья 5. "Нормативные правовые акты в области технического регулирования". Следует уточнить, что нормативные правовые акты, регулирующие стандарты для спортивного оборудования, должны быть гармонизированы с международными стандартами. Это обеспечит соответствие требованиям стран-партнеров, например, в рамках

Евразийского экономического союза и Всемирной торговой организации (ВТО).

– Статья 7. "Государственная система стандартизации". Необходимо предусмотреть, что система стандартизации должна включать обязательное участие отраслевых объединений и бизнес-структур в разработке технических стандартов. Создание открытых общественных обсуждений на стадии разработки новых ГОСТов повысит качество нормативных актов.

– Статья 12. "Обязанности участников рынка". Внести поправки, регулирующие обязательность для производителей и поставщиков внедрять систему сертификации и маркировки товаров на всех стадиях их производства и импорта, что поможет повысить прозрачность и отслеживаемость.

Для того, чтобы унифицировать стандарты ГОСТов к международным сертификатам следует провести ряд изменений в них. Далее были рассмотрены некоторые варианты.

ГОСТ 32980-2014 «Спортивные сооружения. Требования безопасности» требует обновить требования по безопасности ко всем спортивным сооружениям, которые будут учитывать инновации в технологиях, произошедших за 11 лет с момента создания ГОСТа.

ГОСТ Р 58096-2018 «Оборудование спортивное. Общие технические требования», в нем следует уточнить параметры экологической безопасности продукции, которые особенно важны для синтетических материалов, часто используемых в производстве и вредных для окружающей среды.

– ГОСТ 31866-2012 «Оборудование спортивное. Требования к металлам и конструкциям.» Рекомендуются добавить требования по соответствию новых материалов международным стандартам, например, в соответствии с нормами Европейского Союза (например, EN 71 для игрушек или ISO 9001 для систем управления качеством).

Важно, чтобы сертификация спортивного оборудования проходила в более упрощенной и автоматизированной форме. Для этого можно внести изменения в Федеральный закон "О сертификации продукции и услуг" с целью:

- Внедрения электронных сертификатов, которые будут выдаваться на основании цифровых данных о производителе, процессе производства и транспортировке товара.

- Разработки единых стандартов для всех видов спортивного оборудования, которые будут использоваться при сертификации как в России, так и в странах ЕАЭС. Это поможет избежать дублирования процедур сертификации и ускорит процесс выпуска продукции на рынок.

Следует предусмотреть дополнительные меры, направленные на упрощение и ускорение таможенных процедур, например, регулирующие сертификацию товаров, не имеющих аналогов на российском рынке, можно внедрить льготы или ускорить процесс сертификации для отечественных производителей.

Одним из ключевых шагов является повышение пошлин на те виды спортивного оборудования, которые могут быть произведены в России или странах ЕАЭС. Увеличение ставок пошлин на 5-10% на такие товары будет стимулировать развитие местного производства и способствовать снижению импортной зависимости. Это даст отечественным производителям шанс укрепить свои позиции на внутреннем рынке, увеличив долю локализованной продукции. Примером таких товаров могут быть тренажеры, спортивные покрытия, а также различные виды оборудования, для которых уже есть потенциал для налаживания производства в России.

При этом важно снизить пошлины на товары, которые не производятся в стране и на которые существует высокий спрос. Это особенно касается оборудования, которое используется в профессиональных видах спорта и тех нишевых категориях, где Россия пока не имеет достаточно развитой производственной базы. В этом случае снижение пошлин должно составить

0-5%, чтобы обеспечить бесперебойные поставки на рынок, не создавая искусственных барьеров для импортных товаров, которые необходимы для удовлетворения спроса.

Тарифная политика должна оставаться гибкой и адаптируемой к изменениям в мировой экономике. Для этого стоит разработать систему автоматической корректировки тарифов, основанную на мониторинге внутреннего рынка, колебаниях валютных курсов и изменениях в производственных мощностях. Это позволит государству своевременно реагировать на колебания в мировой экономике и корректировать ставки пошлин в зависимости от потребностей внутреннего рынка и экономических реалий.

Для снижения зависимости от западных поставок, России необходимо сделать акцент на стимулирование производства спортивного оборудования внутри страны. Это требует комплексного подхода, включающего налоговые льготы для отечественных производителей. Одним из предложенных вариантов могут стать налоговые каникулы, которые станут применяться по отношению к российским предприятиям, занимающимся производством спортивного оборудования и должны быть направлены на стимулирование развития производственных мощностей.

Также важным элементом будет создание условий для исследований и разработок в области спортивного оборудования, включая поддержку стартапов и научных институтов, которые могут предложить новые технологии и материалы для производства.

В частности, сотрудничество с мировыми лидерами отрасли позволит отечественным производителям внедрять новые разработки в области материалов, эргономики и безопасности, что даст конкурентные преимущества на внутреннем и внешнем рынках.

Для успешной реализации этой стратегии российским производителям необходимо будет активно работать над улучшением имиджа и репутации своих товаров. Создание маркетинговых стратегий, направленных на

популяризацию российских брендов, улучшение качества обслуживания клиентов и продвижение отечественных товаров на международной арене станет важным элементом для повышения конкурентоспособности. Российским производителям необходимо использовать международные выставки, ярмарки и другие мероприятия для демонстрации своей продукции, обмена опытом с зарубежными коллегами и формирования партнерских отношений с международными компаниями.

Для обеспечения устойчивого роста и конкурентоспособности отечественного производства спортивного оборудования необходимо разработать комплексную программу поддержки отечественных производителей, которая будет направлена на стимулирование инноваций, развитие новых технологий и укрепление позиций российских компаний как на внутреннем, так и на международном рынке. В основе программы лежит создание благоприятной экономической и нормативной среды, способствующей росту инновационного потенциала, внедрению современных производственных технологий и увеличению доли российского производства в сегменте спортивных товаров.

Первым важным шагом является создание государственной системы поддержки исследовательских и опытно-конструкторских работ в сфере спортивного оборудования. Для этого нужно разработать программу субсидирования исследований и разработок новых типов спортивных товаров, что позволит отечественным производителям интегрировать передовые технологии и разработки в свою продукцию. Данная программа будет включать в себя поддержку научных исследований, финансирование прототипирования и испытаний новых изделий, а также создание условий для тесного сотрудничества между производственными компаниями и научно-исследовательскими учреждениями.

Второй важный шаг программы отечественного производства – стимулирование и создание собственных технологий, которые помогут в повышении качества и снижения затрат. В этом направленные должны быть

предприняты четкие шаги по субсидированию модернизации собственного производства внутри фирм, которые помогут в перспективе им снизить издержки и повысить привлекательность собственной продукции.

Важным аспектом является развитие инфраструктуры для поддержки стартапов и малых предприятий в области спортивного оборудования. Для этого можно создать инновационные кластеры, технопарки и индустриальные хабы, которые будут предоставлять малым и средним компаниям доступ к современному оборудованию, а также условия для совместных исследований, разработки новых продуктов и освоения новых рынков. Такие меры способствуют интеграции стартапов в существующую индустрию, развитию новых идей и обеспечению возможности для малого бизнеса конкурировать с крупными игроками рынка. Таким образом, поддержка стартапов и инновационных проектов будет способствовать не только росту объемов производства, но и созданию новых рабочих мест и развитию региональной экономики.

Важным элементом программы поддержки должно стать содействие в сертификации продукции, что позволит отечественным производителям успешно конкурировать на международных рынках.

Программа должна быть интегрирована с более широкими инициативами по поддержке инноваций и технологического развития, такими как создание фондов поддержки инновационного предпринимательства и технологического стартапа, а также развитие научно-образовательных кластеров, которые объединяют исследовательские организации, производственные компании и университеты. Важно, чтобы все эти меры работали в комплексе, создавая единую экосистему поддержки инноваций и производственных компаний.

В итоге, одной из ключевых проблем является недостаточная эффективность существующих тарифных и нетарифных барьеров, что приводит к неконкурентоспособности отечественного производства и снижению качества продукции. Недостаточная координация между

таможенными органами и производителями, а также проблемы с администрированием и регулированием импортных пошлин требуют дальнейшего улучшения. На фоне глобальных экономических изменений, которые повлияли на внутренний рынок, важно также совершенствовать сертификацию и стандарты, чтобы они соответствовали международным нормам и способствовали упрощению процедур для бизнеса.

Перспективы развития в данной сфере заключаются в усилении цифровизации и автоматизации таможенных процедур, внедрении упрощенных и прозрачных систем сертификации, а также улучшении координации между государственными органами и производителями. Важно создавать стимулы для развития отечественного производства через налоговые льготы, субсидирование инновационных проектов и внедрение экологически безопасных технологий.

Предложенные меры по реформированию таможенного регулирования и поддержки производителей спортивного оборудования позволяют значительно повысить конкурентоспособность отрасли. Однако для реальных изменений необходимо комплексное внедрение стратегий по стимулированию внутреннего производства, упрощению административных процедур и гармонизации отечественных стандартов с международными.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

По результатам проведённого исследования, посвящённого анализу российского рынка спортивного оборудования в условиях интеграции в ЕАЭС и действия механизмов таможенно-тарифного и нетарифного регулирования, можно сформулировать обобщающий вывод, который логически завершает работу, связывая между собой её цель, задачи, гипотезу и результаты.

Целью исследования являлось выявление специфики и эффективности действующих мер таможенного регулирования в отношении спортивного оборудования в России и разработка практических рекомендаций по их оптимизации в контексте членства в ЕАЭС. В ходе анализа удалось установить, что текущая система регулирования, хотя и опирается на принятые в союзе нормы, не всегда отвечает требованиям гибкости и защиты внутреннего рынка, особенно в условиях санкционного давления, логистических сбоев и ухода с российского рынка ключевых иностранных поставщиков.

В рамках достижения поставленных задач была проведена комплексная оценка нормативной базы ЕАЭС и национального законодательства, описана структура российского импорта и экспорта спортивного оборудования, выявлены ключевые игроки на рынке и обозначены главные барьеры, препятствующие развитию внутреннего производства. Отдельное внимание было уделено анализу действующих таможенных ставок, кода ТН ВЭД и условий, в которых действуют российские производители, такие как ООО "Форвард", Unix Fit, а также крупные торговые игроки вроде "Спортмастера". Установлено, что при относительно низком среднем уровне пошлин (в пределах 5-10%) ввоз спортивного оборудования по-прежнему доминирует над экспортом, а отечественные компании, несмотря на технологический рост, всё ещё зависят от импортных комплектующих.

Нетарифные меры, в том числе техническое регулирование, санитарные требования и процедуры сертификации, также не всегда работают на стимулирование отечественного производителя: отсутствие прозрачности, избыточность процедур и бюрократические барьеры затрудняют выход на рынок, особенно малым и средним предприятиям. В то же время введенные в 2022 году антисанкционные меры, включая повышение ввозных пошлин на продукцию из "недружественных" стран, показали как потенциальные плюсы (рост интереса к локализации), так и минусы - дефицит и рост цен на товары, в особенности в нише высокотехнологичного оборудования.

Таким образом, гипотеза, выдвинутая в начале исследования - о том, что совершенствование таможенного регулирования в сфере спортивного оборудования может способствовать снижению зависимости от импорта, росту отечественного производства и устойчивому развитию отрасли - получила частичное подтверждение. Исследование показало, что одними лишь таможенными мерами достичь качественного рывка невозможно: необходим комплексный подход, включающий поддержку локальных производителей, стимулирование инвестиций, развитие НИОКР и облегчение процедур технического регулирования в рамках ЕАЭС.

Методологически работа доказала свою состоятельность: анализ статистических данных, сравнение с международной практикой, изучение конкретных кейсов и нормативной базы позволили сделать обоснованные выводы и предложить рекомендации, направленные на совершенствование существующей системы регулирования.

В заключение можно отметить, что рынок спортивного оборудования в России находится на пороге новых возможностей и трансформаций. При грамотной государственной политике, ориентированной на долгосрочную поддержку отечественного производителя, интеграцию в цепочки поставок ЕАЭС и смарт-адаптацию к новым торговым реалиям, сектор способен не только заместить выпавший импорт, но и выйти на новые рубежи

конкурентоспособности - как на внутреннем, так и на международном уровне.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1 "Таможенный кодекс Евразийского экономического союза" (ред. от 29.05.2019) (приложение N 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза)

2 "Таможенный кодекс Евразийского экономического союза" (ред. от 29.05.2019) (приложение N 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза)

3 Paul Decker is a nationally recognized expert in policy research, data analytics, education, and labor policy. [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.mathematica.org/staff/paul-decker>. – 25.02.2025.

4 Актуальная ситуация по уходу брендов спортивной одежды из РФ, инсайды [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://sportpoint.ru/blog/aktualnaya-situatsiya-po-ukhodu-brendov-sportivnoy-odezhdy-iz-rf-insaydy/>. – 28.04.2025.

5 ГОСТ Р 59380-2021 Система стандартов безопасности спортивного инвентаря. Оборудование для занятий спортивным туризмом. Изделия и конструкции для организации точек опоры. Общие технические требования и методы испытаний [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://protect.gost.ru/document.aspx?control=7&id=240361>. – 28.03.2025.

6 Единая Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза и Единый таможенный тариф Евразийского экономического союза [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://eec.eaeunion.org/comission/department/catr/ett/?ysclid=m8sa3a87od258412615>. – 25.02.2025.

7 Единая Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза и Единый таможенный тариф Евразийского экономического союза [Электронный ресурс] Режим

доступа:

<https://eec.eaeunion.org/comission/department/catr/ett/?ysclid=m8sa3a87od258412615>. – 25.02.2025.

8 Инвентарь и оборудование для занятий общей физкультурой, гимнастикой, легкой атлетикой, прочими видами спорта (включая настольный теннис) или для игр на открытом воздухе, в другом месте данной группы не поименованные или не включенные; бассейны плавательные и бассейны для детей [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.alta.ru/poyasnenia/P9506/>. – 25.02.2025.

9 Коммерсантъ. Внешняя торговля. [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.kommersant.ru/doc/7231155?query=%D1%82%D0%B0%D0%BC%D0%BE%D0%B6%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%8B%D0%B9%20%D1%82%D0%B0%D1%80%D0%B8%D1%84>. – 25.02.2025.

10 Луки спортивные, луки для отдыха и развлечения и стрелы к ним [Электронный ресурс] Режим доступа: https://rosgosts.ru/file/gost/97/220/gost_r_52115-2003.pdf. – 28.03.2025.

11 Маты гимнастические Требования безопасности [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://docs.cntd.ru/document/1200105488>. – 28.03.2025.

12 Меркурий (информационная система) [Электронный ресурс] Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Меркурий_%28информационная_система%29/. – 28.04.2025.

13 Меры нетарифного регулирования [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://xn--80abgj3a5ames.xn--p1ai/press-center/otdel-ved/mery-netarifnogo-regulirovaniya/>. – 25.02.2025.

14 Национальный стандарт российской федерации оценка соответствия [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://спорт->

стандарт.pdf/wp-content/uploads/gost-r-54659-2011-pravila-provedeniya-dobrovolnoj-sertifikacii-uslug-rabot.pdf. – 28.03.2025.

15 Не побегаем, так поплаваем: импортозамещение в фитнес-индустрии [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.dp.ru/a/2023/12/20/ne-pobegaem--tak-poplavaem>. – 28.04.2025.

16 Оборудование для спортивных игр ВОРОТА ДЛЯ МИНИ-ФУТБОЛА И ГАНДБОЛА Требования и методы испытаний с учетом безопасности [Электронный ресурс] Режим доступа: https://www.pccccc.pf/custom/themes/default/img/pdf/GOST_R_55665-2013.pdf. – 28.03.2025.

17 Оборудование для спортивных игр ВОРОТА ФУТБОЛЬНЫЕ Требования и методы испытаний с учетом безопасности [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://files.stroyinf.ru/Data/553/55383.pdf>. – 28.03.2025.

18 Правительство России обновило стратегию развития спортивной индустрии [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.forbes.ru/sport/527719-pravitel-stvo-rossii-obnovilo-strategiu-razvitiya-sportivnoj-industrii>. – 28.03.2025.

19 Сезонная таможенная пошлина как инструмент государственного регулирования внешнеэкономической деятельности [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://interactive-plus.ru/e-articles/437/Action437-465920.pdf>. – 25.02.2025.

20 Статья 24. Лицензирование в сфере внешней торговли товарами [Электронный ресурс] Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_45397/0d5c21b494c09241055a01ee6652c14c5e64b841/?ysclid=m8scpjf71190230649. – 25.02.2025.

21 Таможенное регулирование ВЭД: виды, особенности, какие задачи выполняет [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.tambrok.ru/news/novosti/1278/>. – 25.02.2025.

22 Таможенный словарь: Тарифные квоты [Электронный ресурс]
Режим доступа: <https://cyclopedia.ifcg.ru>. – 25.02.2025.

23 Уплата таможенных пошлин, налогов и иных платежей, взимание которых возложено на таможенные органы, при ввозе товаров на таможенную территорию ЕАЭС [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://customs.gov.ru/document/text/12952>. – 25.02.2025.

24 Федеральный закон "О таможенном регулировании в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" от 03.08.2018 N 289-ФЗ (последняя редакция)

25 Федеральный закон от 08.12.2003 N 164-ФЗ (ред. от 08.08.2024) "Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности"