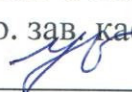


Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
(ФГБОУ ВО «АмГУ»)

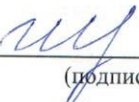
Факультет международных отношений
Кафедра международного бизнеса и туризма
Специальность 38.05.02 – Таможенное дело

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

ДИПЛОМНАЯ РАБОТА

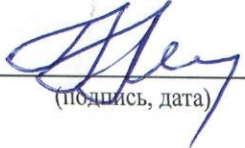
на тему: Анализ современного состояния рынка товаров для спортивных нужд
по классификации ТН ВЭД

Исполнитель
студент группы 937зс


(подпись, дата)

С.А. Шишмарева

Руководитель
доцент, к.э.н.


(подпись, дата)

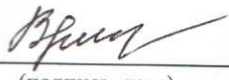
Н.Н. Левентов

Нормоконтроль


(подпись, дата)

О.В. Шпак

Рецензент


(подпись, дата)

В.З. Григорьева

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

« 20 » 03 2025 г.

ЗАДАНИЕ

К дипломной работе (проекту) студента Шишмаревой Софьи Александровны

1. Тема дипломной работы (проекта): Анализ современного состояния рынка товаров для спортивных нужд по классификации ТН ВЭД

(утверждено приказом от 19.03.2025 № 731-УЧ)

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

3. Исходные данные к дипломной работе (проекту): учебная и методическая литература, научные статьи, статистические сборники, таможенный кодекс ЕАЭС, нормативно-правовые акты.

4. Содержание дипломной работы (проекта) (перечень подлежащих разработке вопросов):
Теоретические аспекты перемещения спортивных товаров через таможенную границу ЕАЭС; оценка перемещения спортивных товаров через таможенную границу ЕАЭС; проблемы классификации в соответствии с ТН ВЭД ЕАЭС спортивных товаров и возможные пути их решения

5. Перечень материалов приложения (наличие чертежей, таблиц, графиков, схем, программных продуктов, иллюстративного материала и т.п.) 16 таблиц, 35 источников

6. Консультанты по дипломной работе (проекту) (с указанием относящихся к ним разделов) нет

7. Дата выдачи задания 20.03.2025г.

Руководитель дипломной работы (проекта): Левентов Николай Николаевич кандидат экономических наук, доцент

(Ф.И.О., должность, ученая степень, ученое звание)

Задание принял к исполнению (дата): 20.03.2025г.

ш (подпись студента)

РЕФЕРАТ

Дипломная работа содержит 80 с., 16 таблиц, 35 источников.

СПОРТИВНЫЕ ТОВАРЫ, ТН ВЭД, КЛАССИФИКАЦИЯ, ИДЕНТИФИКАЦИЯ, ТАМОЖЕННЫЙ КОНТРОЛЬ, ИМПОРТ, СУДЕБАЯ ПРАКТИКА

Тема выпускной квалификационной работы: «Анализ современного состояния рынка товаров для спортивных нужд и проблемы их классификации по ТН ВЭД ЕАЭС»

Данная работа посвящена исследованию современного состояния рынка товаров для спортивных нужд и проблемы их классификации по ТН ВЭД ЕАЭС.

Целью данной дипломной работы является выявление проблем классификации товаров для спортивных нужд соответствии с ТН ВЭД ЕАЭС при перемещении через таможенную границу ЕАЭС.

Объект исследования – товары для спортивных нужд

Предмет исследования – классификация товаров для спортивных нужд в соответствии с ТН ВЭД ЕАЭС.

Методологическая база исследования включает нормативно-правовой анализ документов ЕАЭС (ТН ВЭД, решения ЕЭК, технические регламенты), статистические данные ФТС России, Евразийской экономической комиссии и отраслевых ассоциаций (например, Ассоциации спортивной индустрии), применение методов сравнительного анализа судебной практики, экспертных оценок и кейс-стади для выявления системных проблем классификации.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	5
1 Теоретические аспекты перемещения спортивных товаров через таможенную границу ЕАЭС	7
1.1 Классификация спортивных товаров по ТН ВЭД ЕАЭС	7
1.2 Особенности таможенно-тарифного и нетарифного регулирования перемещения спортивных товаров через таможенную границу ЕАЭС	22
1.3 Особенности таможенного контроля в отношении спортивных товаров, перемещаемых через таможенную границу ЕАЭС	31
2 Оценка перемещения спортивных товаров через таможенную границу ЕАЭС: особенности внешней торговли и особенности классификации	39
2.1 Оценка российского рынка спортивных товаров	39
2.2 Динамика и структура внешней торговли спортивными товарами в России	48
2.3 Анализ судебной практики по вопросам классификации спортивных товаров при перемещении через таможенную границу ЕАЭС	61
3 Проблемы классификации в соответствии с ТН ВЭД ЕАЭС спортивных товаров и возможные пути их решения	67
3.1 Анализ основных проблем классификации спортивных товаров в соответствии с ТН ВЭД ЕАЭС	67
3.2 Пути совершенствования классификации спортивных товаров в соответствии с ТН ВЭД ЕАЭС	70
Заключение	75
Библиографический список	77

ВВЕДЕНИЕ

Рост популярности здорового образа жизни, а также увеличение объёмов импорта и экспорта спортивной продукции требуют точной классификации товаров в соответствии с Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза (ТН ВЭД ЕАЭС).

Актуальность темы исследования обусловлена стремительным развитием рынка товаров для спортивных нужд, который характеризуется разнообразием ассортимента, инновационными материалами и технологиями производства.. Неоднозначность отнесения товаров к конкретным кодам, вызванная схожестью функциональных характеристик (например, многофункциональные тренажёры), создаёт риски ошибок при таможенном декларировании. Это приводит к задержкам поставок, финансовым потерям участников ВЭД и снижению эффективности таможенного администрирования. Унификация подходов к классификации спортивных товаров в рамках ЕАЭС становится ключевым фактором обеспечения прозрачности внешнеторговых операций и минимизации конфликтов с таможенными органами.

Целью данной дипломной работы является выявление проблем классификации товаров для спортивных нужд соответствии с ТН ВЭД ЕАЭС при перемещении через таможенную границу ЕАЭС и оценка вероятности реализации мероприятий по решению выявленных проблем.

Объект исследования – товары для спортивных нужд

Предмет исследования – классификация товаров для спортивных нужд в соответствии с ТН ВЭД ЕАЭС.

Для реализации поставленной цели в рамках работы сформулированы следующие задачи:

- исследовать теоретические аспекты перемещения спортивных товаров через таможенную границу ЕАЭС.
- исследовать нормативно-правовое обеспечение классификации спортивных товаров через таможенную границу ЕАЭС.

- оценить российский рынок спортивных товаров.
- рассмотреть динамику и структуру внешней торговли спортивными товарами в России.
- выявить проблемы классификации спортивных товаров в соответствии с ТН ВЭД ЕАЭС;
- оценить вероятность реализации мероприятий по решению проблем, связанных с классификацией спортивных товаров в соответствии с ТН ВЭД ЕАЭС.

Структура данной работы включает в себя три основных раздела, каждый из которых детализирует важные аспекты перемещения и классификации товаров для спортивных нужд через таможенную границу ЕАЭС. Первый раздел будет посвящён теоретическим основам и нормативно-правовым аспектам, второй – анализу текущей перемещения и классификации товаров для спортивных нужд через таможенную границу ЕАЭС, а третий – проблемам и возможным путям решения указанных проблем.

Методологическая база исследования включает нормативно-правовой анализ документов ЕАЭС (ТН ВЭД, решения ЕЭК, технические регламенты), статистические данные ФТС России, Евразийской экономической комиссии и отраслевых ассоциаций (например, Ассоциации спортивной индустрии), применение методов сравнительного анализа судебной практики, экспертных оценок и кейс-стади для выявления системных проблем классификации.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПЕРЕМЕЩЕНИЯ СПОРТИВНЫХ ТОВАРОВ ЧЕРЕЗ ТАМОЖЕННУЮ ГРАНИЦУ ЕАЭС

1.1 Классификация спортивных товаров по ТН ВЭД ЕАЭС

Одной из важнейших составляющих современной деятельности таможенной службы Российской Федерации является оптимизация процедур таможенного регулирования. Это подразумевает не только повышение эффективности совершения таможенных операций, но и выстраивание благоприятных условий для внешнеэкономической деятельности. Процесс классификации товаров в рамках Таможенного союза ЕАЭС играет основополагающую роль в данном направлении. С точки зрения нормативного аспекта, классификация регулируется положениями статьи 20 Таможенного кодекса Евразийского экономического союза (ТК ЕАЭС), где предусмотрено, что при декларировании товары подлежат обязательному отнесению к определенным классификационным кодам в рамках Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза (ТН ВЭД ЕАЭС) ¹.

Суть данной процедуры заключается в точном соотнесении каждой единицы товара с конкретной подсубпозицией и соответствующим ей десятизначным кодом ТН ВЭД ЕАЭС. Точность данного процесса во многом определяет дальнейшую юридическую и экономическую судьбу перемещаемого товара. Присвоение правильного классификационного кода необходимо не только для надлежащего начисления таможенных платежей, но и для обеспечения соблюдения требований национального и международного законодательства, регулирующего применение запретов и ограничений для определенных категорий продукции. Отклонение в классификации может привести к ошибкам в расчетах пошлин, налогов, акцизов и сборов или нарушению режима ограничений, что, в свою очередь, грозит административными или уголовными последствиями.

¹ Алгазина, А. Ф. Проблемы таможенной классификации товаров по ТН ВЭД ЕАЭС / А. Ф. Алгазина // Актуальные проблемы таможенного дела. – 2019. – С. 6-11

Концептуальная основа ТН ВЭД ЕАЭС базируется на принципе однозначного отнесения товара к конкретной группе однородной продукции. Этот основополагающий принцип представляет собой результат строгих процедур классификации, которые должны учитывать характеристики товара, его состав, назначение и функциональность. Таким образом, от участников внешнеэкономической деятельности (ВЭД) и их таможенных представителей требуется знание и соблюдение специальных алгоритмов, установленных в рамках ТН ВЭД ЕАЭС.

Для осуществления правильной классификации товаров разработана четкая структура нормативных документов, главную роль в которой играют примечания к классификационным разделам и группам. Примечания содержат детализированные пояснения, которые уточняют смысловые и содержательные особенности классификационной части номенклатуры, способствуют правильному пониманию характеристик продукции и исключают многозначность при определении кода. Важно понимать, что примечания выступают не вспомогательным, а обязательным документом, без которого процесс классификации теряет обоснованность.

Не менее значимым инструментом для определения кода товаров являются Основные правила интерпретации (ОПИ) ТН ВЭД. ОПИ представляют собой установленные юридически обязательные положения, которые регламентируют порядок определения кода продукции по ТН ВЭД. Они включают совокупность рекомендаций по интерпретации текстов разделов и групп, позволяя определить, какой из возможных кодов наиболее точно соответствует характеристикам товара. Также большое значение имеют пояснения к ТН ВЭД, являющиеся удобным справочным материалом для участников ВЭД и таможенных должностных лиц, так как в них приводятся подробные описания продукции, иллюстрации и специфические международные стандарты.

Именно в контексте спортивных товаров вопросы их классификации требуют особого внимания из-за широкой номенклатуры таких изделий. Спортивные товары могут включать оборудование, специализированную одежду, аксес-

суары, защитное снаряжение, тренажеры и многое другое. При классификации данной категории необходимо учитывать их материал изготовления, назначение и конструктивные характеристики. Например, спортивная обувь (код ТН ВЭД ЕАЭС 6402-6405) классифицируется отдельно от защитного снаряжения, используемого в экстремальных видах спорта (обычно относимого к группе 95). В свою очередь, спортивный инвентарь, включающий, например, сноуборды, лыжи или теннисные ракетки, отнесен в рамках классификационной группы 9506.

Ошибки в классификации спортивных товаров нередко становятся причиной конфликтов между участниками ВЭД и таможенными органами. Это особенно актуально для случаев, когда одна и та же продукция может использоваться в разных целях, что приводит к разнообразным интерпретациям. Например, велосипед, используемый для транспортировки, может относиться к группе 8712, тогда как профессиональный спортивный велосипед – к категории спортивных товаров (9506).

Технические всё еще остаются многочисленными пробелы и несоответствия в применении определенных терминов, которые содержатся в пояснениях к ТН ВЭД ЕАЭС. Это объясняется различием между определениями, используемыми в пояснениях ТН ВЭД и терминами, закрепленными в национальных стандартах и других документах нормативно-технического характера. Например, спортивное оборудование или аксессуары могут описываться через совокупность их физических и функциональных свойств, но отсутствие строгих, унифицированных критериев создаёт определённые сложности.

Так, пояснения к ТН ВЭД являются своего рода вспомогательным инструментом, направленным на уточнение категории товаров и их классификации. Помимо этого, для исключения ошибок активно применяются и другие регулирующие документы, включая технические регламенты и стандарты, утверждаемые на национальном и/или региональном уровне. Но несмотря на наличие этих дополнительных материалов, должностные лица таможенных органов часто сталкиваются с нерешёнными вопросами относительно заявленных декларантами сведений. Такие сомнения требуют привлечения экспертов для

проведения детальных исследований. Данный процесс, хотя и эффективен для точного установления категории, нередко приводит к увеличению сроков таможенного оформления и стоимости процедур.

Сложная структура ТН ВЭД ЕАЭС, содержащая десятки тысяч подкатегорий, порой способна породить значительные затруднения как у декларантов, так и у сотрудников таможенного контроля. Неверное применение кодов товаров увеличивает риск проблем с экспортно-импортными операциями, приводит к неправомерному исчислению таможенных пошлин и затрудняет проверку на стадии таможенного контроля. Поэтому точность классификации становится критически важной задачей.

Для эффективной работы с ТН ВЭД применяются определённые методологические подходы, например основные правила интерпретации (ОПИ), которые закрепляют алгоритм выбора классификационного кода. В дополнение используются примечания и пояснения к разделам и группам ТН ВЭД. Например, при классификации спортивных товаров может уточняться, следует ли относить тот или иной товар в категорию спортивного инвентаря или же, наоборот, к бытовым изделиям. Каждая из этих деталей влияет на итоговый код. Стоит помнить, что ОПИ, являясь юридически значимыми, основываются на анализе конкретных признаков товара, которые определяются его наименованием и описанием.

В контексте определения статуса спортивных товаров ключевую роль играют такие характеристики, как назначение, материалы изготовления, их соответствие определённым стандартам в отношении спортивного оборудования, а также весовые допуски или габариты. Например, к спортивным товарам в ТН ВЭД могут быть отнесены спортивный инвентарь для фитнеса (гантели, штанги), оборудование для масс-спорта (велотренажёры, беговые дорожки), экипировка для определённых видов спорта (лыжи, коньки) или инвентарь для командных игр (мячи, сетки). В то же время схожие по виду товары, не являющиеся специали-

зированным спортивным инвентарем, могут быть классифицированы по-другому².

Следуя положениям статьи 19 Таможенного кодекса ЕАЭС, ТН ВЭД ЕАЭС описывается как система кодирования и описания, направленная на упрощение применения мер таможенно-тарифного и экспортно-импортного регулирования. Данная система, помимо строго классификационной функции, служит также важным инструментом защиты внутреннего рынка и формирования достоверной таможенной статистики³.

Необходимость детальной классификации товаров, в том числе спортивных, продиктована не только логикой тарифного регулирования, но и задачами налогообложения, контроля за соблюдением норм национального и международного регулирования, а также упрощения экспортной/импортной отчетности. В процессе обработки таможенных документов, и в особенности – при решении спорных вопросов первостепенное значение отводится корректности описания товара, грамотности применения кодов и последовательности в использовании вспомогательных источников, таких как технические регламенты.

Классификация решает ряд принципиальных задач, выступая фундаментом для эффективного управления товарными потоками. Во-первых, она позволяет выявить и систематизировать ключевые потребительские свойства и параметры качества товаров. Данная функция приобретает особую значимость в сегменте спортивных товаров, где ассортимент чрезвычайно широк – от высокотехнологичного профессионального оборудования до товаров массового спроса для фитнеса и активного досуга. Во-вторых, классификация создает основу для детального анализа структуры товарного ассортимента. Такой анализ является необходимым условием для организации многоуровневого и рационального учета рыночной продукции. Следует подчеркнуть, что отсутствие единой и четкой системы классификации неизбежно приводит к снижению эф-

² Аксенов, Р. В. Актуальные аспекты классификации товаров группы 95 ТН ВЭД ЕАЭС / Р. В. Аксенов, Р. Р. Алтунин // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. – 2024. – С. 566-568

³ Сидоров, А. В. Товароведение спортивных товаров: учебное пособие / А. В. Сидоров. – М.: Инфра-М, 2023. – 300 с. – ISBN 978-5-16-018910-5.

фективности или неполноте данных в рамках автоматизированных учетных систем, затрудняя управление запасами и контроль.

Правильно организованная классификация выступает необходимым условием для оперативного совершения экономических операций. В частности, она обеспечивает корректное исчисление таможенных пошлин, способствует установлению обоснованных ценовых параметров товаров на международном рынке и четко регламентирует обязательность получения лицензий, сертификатов соответствия и иных разрешительных документов. В контексте спортивных товаров соблюдение классификационных принципов становится особенно важным при прохождении таможенных процедур, поскольку именно классификация определяет применимые законодательные нормы и технические требования, обеспечивая легитимность ввоза/вывоза продукции.

Современная классификация, чтобы быть полезной и эффективной, должна соответствовать ряду критериев. Она обязана охватывать весь спектр существующих на рынке товаров, включая новые категории, которые появляются в результате прогресса в спортивной индустрии или технологического развития. Дополнительно, классификация должна оставаться гибкой, чтобы позволить вносить изменения в соответствии с новыми требованиями международных стандартов или дополнительных пояснений к ТН ВЭД. Эта гибкость особенно важна ввиду постоянно меняющегося ассортимента спортивных товаров, включающего как традиционные позиции (например, мячи, лыжи, теннисные ракетки), так и инновационные устройства (электронные датчики, умное оборудование).

Классификация спортивных товаров представляет собой актуальную задачу не только для специалистов в области таможенного дела, но и для всех участников внешнеэкономической деятельности. Четкая идентификация товара в рамках ТН ВЭД ЕАЭС позволяет не только обеспечить правильность исчисления таможенных затрат, но и соблюсти нормы и правила международного законодательства. От результата классификации напрямую зависит объективность применения ставок пошлин, возможность использования инструментов

тарифного регулирования, а также соблюдение ограничений или запретов, введенных в рамках законодательства РФ или международного права.

Отдельное значение в процессе классификации имеет кодирование товаров, которое создается на основании четко построенной системы. Код ТН ВЭД представляет собой определенный шифр, который кратко, но максимально точно отражает тип товара, его свойства и назначение. Спортивные товары, как категория, здесь выделяются своей спецификой – они нередко пересекают границы субкатегорий, связанные с материалами, компонентами или функциональностью. Например, спортивный мяч может быть классифицирован и по материалу покрытия, и по назначению, создавая определенные разрывы в единстве классификации.

Согласно статье 19 Таможенного кодекса ЕАЭС, ТН ВЭД представляет собой универсальную систему, в основе которой лежат международные стандарты, такие как Гармонизированная система описания и кодирования товаров Всемирной таможенной организации. Это обеспечило единство классификации в пределах союзных государств, установление общих принципов идентификации товаров для статистических и регулирующих целей. Именно на международном уровне закладывается базис Таможенной номенклатуры, что позволяет минимизировать правовые и экономические барьеры при пересечении границ.

Если рассматривать эту систему применительно к спортивным товарам, важно учитывать их особую регламентацию. К примеру, многие товары, такие как тренажеры или велооборудование, требуют наличия технических сертификатов безопасности, что также влияет на их классификацию в качестве объектов специального пользования. При этом процедура введения товаров на рынок в странах ЕАЭС зачастую сопровождается дополнительными мерами контроля, включая расходные материалы, комплектующие и прочую продукцию, входящую в состав единых инвентарей.

Спортивный инвентарь представляет собой обширную категорию товаров, охватывающую разнообразные устройства, приспособления и механизмы, которые применяются в процессе занятий спортом или активным отдыхом.

Этот термин относится к специализированным изделиям, созданным для использования в конкретных видах спортивной деятельности, а их назначение, форма и параметры напрямую зависят от требований, предъявляемых современной спортивной индустрией⁴.

Спортивный инвентарь, по своей сути, можно считать собирательным понятием, которое объединяет различного рода снаряды, устройства и оборудование, искусно разработанные для содействия тренировочному процессу, участия в соревнованиях, а также для соблюдения нормативов, установленных международными и национальными спортивными организациями. К данной категории относятся как примитивные по конструкции предметы, например, мячи, штанги или лыжи, так и более сложные механические или даже электронные устройства, которые применяются для улучшения спортивных результатов и обеспечения безопасности спортсменов. Все они становятся неотъемлемой частью правил соревнований, регулирующих использование конкретного оборудования в зависимости от стандартизации в том или ином виде спорта.

Спортивный инвентарь может быть классифицирован следующим образом: во-первых, базовый – это предметы, оформляющие непосредственно спортивную деятельность (например, футбольные мячи, хоккейные шайбы, гимнастическое оборудование); во-вторых, дополнительный – который включает технические устройства и аксессуары, помогающие в измерении и контроле спортивных показателей (такие как хронометры, сенсоры или специализированные тренажеры). Также следует учитывать инвентарь развлекательного назначения, используемый в массовых видах спорта и рассчитанный на непрофессиональную аудиторию.

Как упоминалось ранее, спортивное оборудование и снаряжение представляют собой изделия, предназначенные для занятий физической культурой и спортом. Они изготавливаются в строгом соответствии с установленными стандартами (ГОСТ), нормативами и техническими условиями (ТУ). Чтобы сфор-

⁴ Аксенов, Р. В. Актуальные аспекты классификации товаров группы 95 ТН ВЭД ЕАЭС / Р. В. Аксенов, Р. Р. Алтунин // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. – 2024. – С. 566-568

мировать общее понимание данной категории товаров и наметить пути дальнейшего анализа конкретных позиций, предлагается классифицировать спортивное оборудование по определённым характеристикам, что отражено в таблице 1.

Таблица 1 – Общая классификация спортивного оборудования

Признак классификации	Виды спортивного оборудования по признаку
Тип	- одежда; - обувь; - снаряд; - снаряд-аппаратура (байдарка, яхта, велосипед); - тренажеры; - инвентарь; - аппаратура.
Соответствие стандарту	- стандартное; - изготовленное по индивидуальному заказу; - изготовленное для конкретного мероприятия.
Мобильность	- стационарное; - мобильное (складное и переносное).
Место использования	- помещение; - открытая площадка.
Размер	- габаритное; - негабаритное.
Ограничение по применению	- детское; - взрослое; - профессиональное.

Согласно ТН ВЭД ЕАЭС, спортивные товары отнесены к Разделу XX, объединяющему широкий круг промышленных изделий. Однако на уровне товарных групп они классифицируются в группе 95, озаглавленной как «Игрушки, игры и спортивный инвентарь; их части и принадлежности»⁵.

Важно отметить, что далеко не все товары, так или иначе связанные со спортом, входят в данную группу. Некоторые изделия исключаются из этой категории в связи с их более специфическим функциональным назначением либо по причине принадлежности к другим товарным позициям. Например, свечи, отнесенные к позиции 3406, не включаются в группу 95, несмотря на возмож-

⁵ Решение Совета ЕЭК от 16.07.2012 № 54 «Об утверждении Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности ЕАЭС» // СПС «КонсультантПлюс». – [Электронный ресурс]. – <http://www.consultant.ru>. – 10.03.2025.

ное использование в спортивных мероприятиях (например, для церемоний или ритуалов). Также исключаются изделия пиротехнического назначения, электрические гирлянды и иные схожие товары, которые могут применяться в украшении спортивных мероприятий, но не являются собственно спортивным оборудованием.

Отдельное место занимают товары личного пользования, такие как спортивная одежда, головные уборы и сумки. Хотя они активно используются в спортивной деятельности, их основное назначение всё же связано с экипировкой, а не с непосредственным обеспечением игр или тренировок. Спортивная обувь также исключена из группы 95, за исключением случаев, когда она представляет собой специализированную конструкцию, такую как ботинки с интегрированными роликами или лезвиями для конькобежного спорта.

Интересный пункт в рамках исключений касается тростей, кнутов и хлыстов, предназначенных для верховой езды. Несмотря на их очевидную связь с определёнными видами спорта, их классифицируют иначе из-за их конструктивных особенностей и специфики применения. Аналогичная ситуация складывается и с некоторыми конструктивными компонентами игрушек, которые, хотя и могут быть частью спортивного инвентаря, технически остаются элементами другой товарной категории.

Не входят в данную группу также оружие и транспортные средства, включая спортивные, за исключением таких специальных предметов, как сани для бобслея или тобогганы, которые являются неотъемлемой частью спортивного процесса. Отдельно стоит упомянуть колокола и свистки, используемые в ряде спортивных мероприятий, но имеющие самостоятельную товарную классификацию.

В категории игровых и спортивных аксессуаров также отдельно классифицируются двухколёсные детские велосипеды и спортивные очки. Несмотря на их прямое отношение к активности и спорту, они выделены в другие подгруппы ТН ВЭД ЕАЭС. Кроме того, кемпинговое снаряжение, которое часто

пересекается с потребностями спортсменов на выездных соревнованиях, классифицируется отдельно из-за своей принадлежности к туристическим товарам.

Группа 95 ТН ВЭД ЕАЭС охватывает восемь товарных позиций, каждая из которых имеет четко определенную специфику и назначение. При этом первые две позиции – 9501 и 9502 – выделены как резервные и не содержат конкретного перечня товаров. Товарные позиции 9503, 9504 и 9505 включают в себя широкий спектр изделий, предназначенных для организации досуга, развлечений и игр. Сюда относятся как игрушки, так и игровые устройства, которые могут использоваться как детьми, так и взрослыми в различных условиях – будь то игры в помещении или на улице. Эти позиции охватывают всё от обычных детских игрушек до сложного оборудования для активного времяпрепровождения.

Далее, в рамках товарной позиции 9507 классифицируются принадлежности, которые напрямую связаны с такими видами деятельности, как стрельба, рыбалка и охота. Это могут быть как основные инструменты, так и дополнительные аксессуары, обеспечивающие возможность или удобство занятиями этими видами досуга.

Товарная позиция 9508 представляет собой группу товаров, предназначенных для ярмарочных и аттракционных развлечений. В эту категорию входят карусели, качели и другие аналогичные изделия, характерные для использования в парках развлечений, на ярмарках и праздничных мероприятиях.

Особое внимание в таможенной практике уделяется товарной позиции 9506, поскольку она объединяет значительное количество спортивного оборудования и инвентаря. Согласно классификации ТН ВЭД ЕАЭС, данная позиция охватывает инвентарь, применяемый в занятиях общей физической культурой, гимнастикой, лёгкой атлетикой и другими видами спорта. Также сюда относятся товары для настольного тенниса и игры на открытом воздухе, которые не упоминаются в иных позициях этой группы. Отдельной строкой в этой товарной категории выделяются плавательные бассейны и детские бассейны, используемые как в профессиональных, так и в бытовых условиях.

Эта классификация является удобным инструментом для структурирования широкого спектра товаров, применяемых в играх, спорте и развлечениях.

Далее, на примере товарной позиции 9506 «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 группе не поименованные или не включенные; бассейны плавательные и бассейны для детей» рассмотрим более детальную классификацию товаров для спортивных нужд.

Изучим выбранную для анализа товарную позицию более детально, углубившись в процесс её классификации. Применительно к системе ТН ВЭД, детализация осуществляется на уровне субпозиций и подсубпозиций, что предполагает последовательную идентификацию товара на основе его характеристик. В данном случае ключевым критерием классификации является функциональное предназначение товара. Именно оно служит основным ориентиром для точного определения соответствующей субпозиции. Также при этом учитываются:

- 1) принцип действия товара;
- 2) конструктивные особенности товара;
- 3) вид спорта, к которому относится товар, подлежащий идентификации.

Согласно классификации единой системы Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД), субпозиция 950611 охватывает «лыжи и прочий инвентарь для занятия лыжным спортом». Однако, правильно отнести тот или иной товар к конкретной подсубпозиции и присвоить ему соответствующий полный десятизначный код ТН ВЭД – задача, требующая внимания к ряду ключевых аспектов. Особенности товара, его конструкция, назначение и даже пояснения к подсубпозициям, представленные в нормативных документах, играют определяющую роль в процессе классификации.

Для корректного определения подраздела стоит учитывать первоочередно функциональное назначение товара. Лыжи могут быть специализированными, например, беговыми, предназначенными для тренировок или соревнований, а также используемыми в таких дисциплинах, как сноуборд или в качестве моно-

лыж, предназначенных для акробатических спусков. Конструктивные особенности этих видов различаются – от длины и формы до материалов и веса, что требует пристального изучения их характеристик.

Необходимо также уделить внимание пояснениям к подсубпозициям, которые служат важным ориентиром при выборе кода ТН ВЭД. Такие пояснения регламентируют более узкое и точное описание товаров, соответствующее требованиям международной торговой классификации. Пояснения приведены, в частности, в Таблице 2, которая детализирует отдельные характеристики, позволяющие устранить двусмысленности в процессе определения кода.

Таблица 2 – Пояснения к подсубпозициям товара «Лыжи»⁶

Код ТН ВЭД	Наименование товара	Характерные особенности товара
9506111000	Лыжи беговые	Очень легкие в отличие от горных лыж.
9506118000	Лыжи прочие	Лыжи, которые значительно шире и длиннее обычных снеговых лыж, на поверхности нет кромок, но имеются несколько вырезанных желобков.

В качестве дополнительного примера спортивного оборудования можно рассмотреть такой широко используемый предмет, как мячи. В подобной ситуации, чтобы корректно определить код товара в рамках Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД), необходимо учитывать целый ряд факторов. Прежде всего, важное значение имеет вид спорта, для которого предназначен данный инвентарь, поскольку мячи применяются в самых различных игровых дисциплинах, таких как футбол, баскетбол, волейбол, гандбол, теннис и многие другие. Каждое из этих направлений предъявляет особые требования к характеристикам мячей, включая их размер, вес, материал изготовления, внутреннее давление и даже внешний дизайн. Всё это прямо влияет на их классификацию.

Кроме того, важную роль играют конструктивные особенности мяча, которые могут существенно различаться в зависимости от сферы его применения. Например, футбольный мяч, как правило, изготовлен из определенного количе-

⁶ Решение Совета ЕЭК от 16.07.2012 № 54 «Об утверждении Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности ЕАЭС» // СПС «КонсультантПлюс». – [Электронный ресурс]. – <http://www.consultant.ru>. – 10.03.2025.

ства панелей из кожи или синтетических материалов, скреплённых либо термосваркой, либо сшивкой. Его параметры строго регламентированы для использования на профессиональных турнирах. В свою очередь, мячи для настольного тенниса имеют совершенно иную структуру, обычно изготавливаются из пластикового материала и обладают минимально допустимой массой.

Пояснения к подсубпозициям ТН ВЭД содержат перечень видов мячей, а также их основные характеристики, которые считаются достаточными для точной классификации товара. Например, специальные требования могут быть связаны с наличием покрытия или оболочки в мячах, устойчивых к повышенному износу, как это актуально для инвентаря для регби. В представленном перечне также приводятся примеры мячей, которые используются для определённых нестандартных видов спорта, что упрощает процесс их классификации.

Далее, рассмотрим пояснения к товарной подсубпозиции ТН ВЭД ЕАЭС товара «Мячи» и представим их в таблице 3.

Таблица 3 – Пояснения к подсубпозициям товара «Мячи»

Код ТН ВЭД	Наименование товара	Характерные особенности товара
9506 32 000 0	Мячи	Мячи для гольфа, имеющие полусферические желобки, которые обеспечивают полет мяча в верном направлении; кроме того, для соревнований: максимальная масса – 45,93 г, минимальный диаметр – 42,67 мм.
9506 61 000 0	Мячи для тенниса	Теннисные мячи изготавливаются из каучука, покрытого войлоком, не имеют швов; диаметр – не менее 6,35 см и не более 7,30 см; максимальная масса – 59,40 г, минимальная – 56,00 г.
9506 62 000 0	Мячи надувные	Надувные гимнастические мячи, предназначенные для выполнения физических упражнений общего характера.
9506 69 100 0	Мячи для крикета и поло	Крикетные мячи: кожаный футляр, наполненный пробкой, паклей и опилками, масса – от 133 до 163 г, длина окружности – от 20,50 до 22,90 см. Мячи для поло: сделаны из пластика, древесины или бамбука, диаметр – 7,6–8,9 см, масса – 120–135 г.
9506 69 900 0	Прочие	Мячи для жонглирования разных размеров, веса, оформления, подходят для детей и взрослых. «Антистрессовые мячи»: обычно из резины или пластмассы, предназначены для сжатия в руке, возможен декор.

Следует отметить, что при классификации товаров в рамках рассматриваемой позиции ТН ВЭД не принимается во внимание материал, из которого они изготовлены. Это существенно упрощает процесс, так как исключается необхо-

димось учитывать состав, который, как правило, может варьироваться от изделия к изделию. Для оптимизации процесса классификации и сокращения времени на идентификацию продуктов все субпозиции и подсубпозиции данной группы имеют четкие и конкретные наименования, что позволяет оперативно определить принадлежность товара к определённой категории.

Особого внимания заслуживает последняя субпозиция под кодом 950699, которая обозначается как «Прочие». Именно она включает в себя необычайно широкий перечень товаров, предназначенных для спортивной деятельности. Данная категория является уникальной в своем роде, поскольку объединяет изделия, не имеющие чёткой связи ни с конкретными видами спорта, ни с явно выраженными характерными признаками, присущими иному инвентарю этой товарной группы. Это объясняет необходимость более подробного рассмотрения данной субпозиции, а также анализа её содержания.

Субпозиция 950699, в свою очередь, делится на две основные подсубпозиции: 9506991000 – «Инвентарь для крикета и поло, за исключением мячей», и 9506999000 – «Прочие». Последняя представляет собой наиболее обширную категорию и охватывает товары, которые нельзя отнести к другим классификационным элементам товарной группы 9506.

К товарам, подлежащим классификации в пределах этой субпозиции, относятся изделия, которые отличаются своими функциональными характеристиками и конструктивными свойствами и не подпадают под субпозиции, упомянутые выше. Это может включать довольно разнообразный спортивный инвентарь, не связанный между собой. В данной категории присутствуют товары, такие как:

- защитная спортивная экипировка, включая наколенники, нагрудники, щитки и другие защитные элементы, используемые при различных видах спорта;
- оборудование для водных видов спорта, среди которых можно выделить такие изделия, как доски для серфинга или специализированные надувные бассейны, изготовленные из разнообразных материалов;

– инвентарь для интенсивных физических тренировок и занятий многими видами спорта, к таким изделиям относят батута, боксерские груши, хоккейные клюшки, а также гантели и другой спортивный инвентарь для силовых упражнений.

Кроме того, в эту категорию включается и оборудование для зимних видов спорта. В рамках субпозиции 9506999000 учитываются, например, сани, применяемые для таких спортивных дисциплин, как санный спорт, бобслей и скелетон. Данный инвентарь объединяет высокоспециализированные товары, которые играют незаменимую роль в тренировках и соревнованиях спортсменов, хотя их нельзя классифицировать в других подразделениях ТН ВЭД.

Таким образом, субпозиция 950699 представляет собой некий обобщённый перечень спортивных изделий, не подпадающих под остальные категории внутри группы 9506. Этот код используется в тех случаях, когда другие позиции и субпозиции классификации ТН ВЭД не могут быть применены. Такое многообразие товаров в пределах одной субпозиции обуславливает необходимость чёткой регламентации их классификации, что является важным условием для корректного оформления таможенного декларирования в рамках международной торговли.

1.2 Особенности таможенно-тарифного и нетарифного регулирования перемещения спортивных товаров через таможенную границу ЕАЭС

Особенности таможенно-тарифного и нетарифного регулирования перемещения спортивных товаров через таможенные границы Евразийского экономического союза (ЕАЭС) представляют собой комплекс мер, направленных на обеспечение контролируемого и систематизированного товарооборота в рамках единой интеграционной структуры. Таможенно-тарифное регулирование, как один из основных экономико-правовых инструментов, оказывает непосредственное влияние на внешнеторговую деятельность, включая перемещение спортивной продукции, и обусловлено применением унифицированных мер, которые действуют на всей территории союза.

Регулирование внешнеэкономической деятельности в сфере торговли спортивными товарами в рамках ЕАЭС преимущественно осуществляется посредством единой таможенно-тарифной политики. Основные элементы данного механизма включают в себя единую товарную номенклатуру внешнеэкономической деятельности ЕАЭС (ТН ВЭД ЕАЭС), единый таможенный тариф (ЕТТ ЕАЭС), а также унифицированные правила определения страны происхождения товаров.

ТН ВЭД ЕАЭС выполняет функцию классификатора для идентификации ввозимых и вывозимых товаров. Спортивная продукция, в зависимости от ее особенностей и характеристик (например, лыжное оборудование, велосипеды, футбольные мячи и пр.), имеет уникальные товарные коды, которые находятся в прямой взаимосвязи с расчетом таможенных пошлин⁷.

Единый таможенный тариф ЕАЭС определяет базовые ставки пошлин на товары, подлежащие ввозу, с учетом категории спортивной продукции, ее назначения, стоимости и страны происхождения. Использование данных ставок дает возможность не только регулировать объемы импорта, но и обеспечивать баланс интересов участников внутреннего рынка.

Правила определения страны происхождения товаров играют ключевую роль при предоставлении льготного тарифного режима на спортивные изделия, ввозимые из государств-партнеров по соглашениям о свободной торговле. Достоверная информация о происхождении товара становится критически важной для повышения конкурентоспособности определенной категории спортивной продукции, а также для применения тарифных преференций, таких как снижение или полное освобождение от уплаты пошлин.

Таким образом, применение данных инструментов осуществляется в тесной интеграции. Например, при ввозе партии спортивных товаров в ЕАЭС процесс начинается с определения их товара согласно классификации ТН ВЭД ЕАЭС, после чего рассчитывается соответствующая ставка ввозной пошлины

⁷ Зиманова, М. А. Таможенно-тарифное регулирование в системе ВЭД / М. А. Зиманова // Таможенные чтения – 2023. – С. 79-83.

по ЕТТ ЕАЭС. Параллельно проверяется страна происхождения продукции для выявления возможности предоставления тарифных льгот. Все эти меры образуют целостную систему, которая способствует гармонизации торговых отношений и рынков стран-участниц союза⁸.

В области перемещения спортивных товаров действия нетарифного регулирования также оказывают значительное влияние. Оно включает применение квот, сертификацию, санитарные, фитосанитарные и технические ограничения, а также лицензирование отдельных категорий спортивной продукции.

Например, оборудование, связанное с водными видами спорта, лыжами или спортивными тренажерами, может подлежать обязательной сертификации на соответствие стандартам ЕАЭС. Такое требование направлено на обеспечение безопасности конечных потребителей и снижение рисков ввоза некачественных или потенциально опасных изделий.

Квотирование может применяться при импорте определенных видов спортивного оборудования, если внутри ЕАЭС есть необходимость защиты национальных производителей. Особенно это важно в стратегически чувствительных сегментах, где спрос на аналогичные импортные товары высок, а уровень производства в странах союза находится в стадии роста.

Кроме того, в рамках нетарифного регулирования важной мерой считается мониторинг ограничения ввоза контрафактной продукции. Данный механизм играет роль в защите прав интеллектуальной собственности производителей спортивных товаров, что способствует повышению инвестиционной привлекательности внутреннего рынка.

Одной из ключевых функций таможенно-тарифного регулирования остается фискальная. Средства, поступающие в виде уплаченных пошлин, становятся частью доходной базы бюджета как всего союза, так и отдельных его стран-участниц. В случае с ЕАЭС действует установленный порядок распреде-

⁸ Зиманова, М. А. Таможенно-тарифное регулирование в системе ВЭД / М. А. Зиманова // Таможенные чтения – 2023. – С. 79-83.

ления бюджета, который обеспечивает финансирование национальных потребностей в равной зависимости от уровня их экономического развития [12].

Так, поступление таможенных платежей от перемещения спортивных товаров способствует укреплению финансовой стабильности государств-членов. При этом значительная роль отводится прозрачности таможенного администрирования, что позволяет контролировать объем импорта спортивной продукции и максимально правильно оценивать поступления в бюджет.

Существует прямая зависимость между уровнями таможенных пошлин и состоянием рынка спортивной продукции. Например, снижение ставок на ввоз спортивных товаров, являющихся "социально значимыми" или "критически необходимыми" (например, инвентарь для массовой физической подготовки), облегчает их доступность для широких слоев населения.

Наоборот, повышение пошлин на предметы роскоши, такие как высококлассные горные лыжи или элитные велосипеды, позволяет ограничить их приток, стимулируя отечественное производство товаров аналогичной категории. Одновременно это обеспечивает поддержку локальных производителей, которые получают конкурентное преимущество благодаря таким мерам.

В условиях кризисных ситуаций, когда требуется экстренное обеспечение населения необходимыми спортивными товарами для укрепления здоровья, государственная политика может пересмотреть порядок тарифного регулирования. Например, снижение пошлин на ввоз оборудования для реабилитации спортсменов или массового фитнеса может оказывать поддержку в восстановлении национальной экономики.

Таможенно-тарифное регулирование является также действенным инструментом привлечения инвестиций. Льготные ставки пошлин на ввоз спортивного оборудования и материалов для его производства могут сделать рынок ЕАЭС более привлекательным для международных компаний, которые рассматривают возможность локализации производства. В сочетании с созданием особых экономических зон внутри союза, где инвесторы получают налоговые

послабления и упрощенные процедуры таможенного оформления, открывается значительный потенциал для развития спортивной отрасли.

Рассмотрим свод ставок таможенных пошлин в отношении спортивных товаров, применяемых при ввозе на территорию ЕАЭС

Таблица 4 – Свод ставок таможенных пошлин, установленных в отношении спортивных товаров

Код ТН ВЭД	Наименование позиции	Доп. ед. изм.	Ставка ввозной та- моженной пошлины
1	2	3	4
9506	Инвентарь и оборудование для занятий об- щей физкультурой, гимнастикой, легкой атлетикой, прочими видами спорта, или для игр на открытом воздухе, бассейны, прочее	–	(Общий уровень группы)
9506 11	Лыжи и прочий инвентарь для занятий лыжным спортом	–	–
9506 11 100 0	– лыжи беговые	пар	10 %
9506 11 210 0	– монолыжи и лыжи для сноуборда	шт	5 %
9506 11 290 0	– прочие лыжи для скоростного спуска	пар	5 %
9506 11 800 0	– лыжи прочие	пар	10 %
9506 12 000 0	Крепления для лыж	–	5 %
9506 19 000 0	Прочие лыжи и инвентарь	–	10 %
9506 21	Лыжи водные, доски для серфинга и винд- серфинга, инвентарь для водных видов спорта	–	–
9506 21 000 0	– доски для виндсерфинга	шт	10 %
9506 29 000 0	– прочие	шт	10 %
9506 31	Клюшки и принадлежности для гольфа	–	–
9506 31 000 0	– клюшки, комплекты	шт	10 %
9506 32 000 0	– мячи	шт	7.5 %
9506 39	Прочее оборудование для гольфа	–	–
9506 39 100 0	– части клюшек для гольфа	–	10 %
9506 39 900 0	– прочие	–	10 %
9506 40	Инвентарь и оборудование для настольного тенниса	–	–
9506 40 000 1	– ракетки, шарики и сетки	–	5 %
9506 40 000 9	– прочие	–	10 %
9506 51	Ракетки для тенниса, бадминтона или ана- логичные ракетки	–	–
9506 51 000 0	– ракетки для тенниса, со струнами или без них	шт	5 %
9506 59 000 0	– прочие	шт	10 %
9506 61	Мячи (кроме мячей для гольфа и настольно- го тенниса)	–	–
9506 61 000 0	– мячи для тенниса	шт	5 %
9506 62 000 0	– мячи надувные	шт	5 %
9506 69	Прочие мячи	–	–

Продолжение таблицы 4

1	2	3	4
9506 69 100 0	– мячи для крикета и поло	шт	10 %
9506 69 900 0	– прочие	шт	10 %
9506 70	Ледовые коньки и роликовые коньки (включая ботинки с прикрепленными коньками)	–	–
9506 70 100 0	– ледовые коньки	пар	5 %
9506 70 300 0	– роликовые коньки	пар	5 %
9506 70 900 0	– части и принадлежности	–	5 %
9506 91	Инвентарь и оборудование для занятий общей физкультурой, гимнастикой или атлетикой	–	–
9506 91 100 0	– тренажеры с настраиваемыми механизмами отягощения	–	5 %
9506 91 900 0	– прочие	–	5 %
9506 99	Прочие	–	–
9506 99 100 0	– инвентарь для поло и крикета (кроме мячей)	шт	10 %
9506 99 900 0	– прочие	шт	5 %

Анализ ставок таможенных пошлин на спортивные товары (по коду ТН ВЭД группы 9506) выявляет определенную структуру и логику в их установлении. В первую очередь, прослеживается общий подход к определению ставок, ключевой особенностью которого является защита национальных производителей и экономическое стимулирование импорта определенных видов товаров. Рассмотрим это подробнее.

В анализируемой группе ТН ВЭД 9506 эскалация тарифа проявлена слабо, однако наблюдается некоторое структурирование в зависимости от степени обработки товара или его рыночной ценности. Эскалация тарифа предполагает, что наименее переработанная продукция облагается более низкими ставками, а более сложные или готовые изделия – более высокими. Примером может служить то, что крепления для лыж (9506 12 000 0) облагаются пошлиной в 5%, тогда как готовые горные лыжи (9506 11 290 0) или беговые лыжи (9506 11 100 0) облагаются пошлиной 10%. Это отражает принцип, согласно которому переработанные товары, требующие больших затрат на производство, облагаются более высокой ставкой, стимулируя внутреннее производство готовой продукции.

Максимальная ставка пошлины в анализируемой группе составляет 10% (например, для беговых лыж, мячей для гольфа, других готовых спортивных товаров), минимальная ставка равна 5% (например, для креплений для лыж, ле-

довых коньков, тренажёров и т.п.). Средний уровень ставок находится на уровне 7,5–10%, что отражает стремление сохранить конкурентоспособность товаров местного производства, одновременно не препятствуя доступу иностранной продукции, имеющей сравнительно высокий спрос на рынке.

Ставки пошлин устанавливаются на основе нескольких факторов: уровня локального производства (в том числе его наличия или отсутствия), уровня конкуренции с иностранными производителями, ценового диапазона товаров, степени их востребованности на рынке и политики защиты потребителей. Для более специализированных нишевых товаров (например, монолыжи или товары для виндсерфинга) ставка снижается до 5%, что, вероятно, связано с отсутствием значимого внутреннего производства или низким объемом такого производства. В то же время на массовую продукцию, вроде беговых или горных лыж, мячей для командных видов спорта, уровень пошлины установлен выше (10%), чтобы поддерживать национальных производителей или компенсировать внешние факторы конкуренции.

Применяется адвалорная пошлина (устанавливается в процентах к таможенной стоимости товара). Это стандартный подход, который позволяет учитывать изменчивость стоимости товара. Таким образом, более дорогие товары вносят больший вклад в доходы бюджета. Адвалорная форма налогообложения в данном случае способствует гибкости в регулировании, так как ставки зависят от рыночной стоимости.

Таможенная политика направлена на баланс между стимулированием импорта товаров, недостаточных на внутреннем рынке, и защитой внутреннего производителя готовой продукции. Например, товары массового спроса (лыжи, мячи, доски для виндсерфинга) облагаются более высокой пошлиной (10%), так как местным производителям необходимо время для укрепления своих позиций на рынке. На сложные товары, которые требуют высокотехнологичного производства (например, определенные аксессуары, крепления или детали для спортивного оборудования), пошлина ниже (5%), что позволяет снизить стоимость

таких продуктов на внутреннем рынке и стимулировать их доступность для потребителей.

Интересно отметить, что на некоторые товары одинакового типа установлены разные ставки. Например, лыжи для сноуборда (9506 11 210 0) облагаются пошлиной 5%, тогда как прочие горные лыжи (9506 11 290 0) – 10%. Это может быть связано с различием в конкурентной ситуации между внутренними и внешними производителями этих подкатегорий товаров. Также заметно, что весь инвентарь для водных видов спорта облагается единообразной пошлиной 10%, независимо от того, являются ли это доски для виндсерфинга или другие товары. Это решение может быть объяснено сравнительно низким уровнем внутреннего производства такого оборудования.

Для спортивных товаров основным видом мер нетарифного регулирования является применение сертификатов и деклараций соответствия техническим регламентам, установленным в соответствии с законодательством государств – членов ЕАЭС.

Технические регламенты Таможенного союза (ТР ТС) являются основным инструментом нетарифного регулирования в ЕАЭС. Они устанавливают обязательные требования к продукции, ввозимой на территорию Союза, включая спортивное оборудование. Суть применения таких регламентов состоит в обеспечении безопасности продукции для жизни и здоровья человека, а также в защите окружающей среды. Подтверждение соответствия требованиям проводится в форме сертификации или декларирования, что является необходимым условием допуска продукции к обращению на территории ЕАЭС.

Таблица 5 – Технические регламенты, соблюдение которых необходимо при ввозе спортивного оборудования на территорию ЕАЭС

Наименование технического регламента	Описание	Формы подтверждения соответствия
1	2	3
ТР ТС 004/2011 "О безопасности низковольтного оборудования"	Распространяется на оборудование, работающее при напряжении от 50 до 1000 В переменного тока и от 75 до 1500 В постоянного тока.	Сертификация (1с, 3с, 4с), Декларирование (1д, 2д, 3д, 6д)

Продолжение таблицы 5

1	2	3
ТР ТС 020/2011 "Электромагнитная совместимость технических средств"	Устанавливает требования к электромагнитной совместимости оборудования, чтобы обеспечить его совместную работу в окружающей электромагнитной среде.	Сертификация (1с, 3с), Декларирование (1д, 2д, 3д, 6д)
ТР ТС 010/2011 "О безопасности машин и оборудования"	Регулирует безопасность машин и оборудования, включая механическое спортивное оборудование, для предотвращения риска для здоровья и жизни человека.	Сертификация (1с, 3с, 4с), Декларирование (1д, 2д, 3д, 6д)
ТР ТС 017/2011 "О безопасности продукции легкой промышленности"	Устанавливает требования к продукции легкой промышленности, включая спортивное оборудование, если оно выполнено из текстиля или других подобных материалов.	Декларирование (1д, 2д, 3д, 4д, 6д)
ТР ЕАЭС 038/2016 "О безопасности аттракционов"	Распространяется на аттракционы и стационарное спортивное оборудование, используемое в развлекательных целях.	Сертификация (1с, 3с, 4с), Декларирование (1д, 2д)

В рамках анализа особенностей таможенно-тарифного и нетарифного регулирования перемещения спортивных товаров через таможенные границы ЕАЭС, можно сделать вывод о том, что регулирование этой категории товаров основывается на балансе экономических, фискальных и защитных интересов государств-членов Союза. Центральное место занимает таможенно-тарифное регулирование, которое представлено унифицированными инструментами, такими как ТН ВЭД ЕАЭС, единый таможенный тариф и унифицированные правила определения страны происхождения. Эти механизмы способствуют гармонизации торговых операций и обеспечению предсказуемости условий для участников внешнеэкономической деятельности.

Таможенный тариф, применяемый к спортивным товарам, отражает политику Союза по поддержке внутреннего производства, сбалансированного импорта и защиты национальных производителей. Ставки пошлин варьируются от 5% до 10% в зависимости от степени переработки и рыночной специфики продукции. Например, товары массового спроса, такие как лыжи или мячи для популярных видов спорта, облагаются более высокими пошлинами для поддержки местных производителей, тогда как специализированный или недоступный на внутреннем рынке инвентарь облагается пониженной ставкой, что делает его

доступнее для потребителей. Введение адвалорной пошлины обеспечивает гибкость системы и адаптацию к изменчивости рыночных цен.

Нетарифное регулирование в сфере спортивных товаров включает в себя комплекс обязательных требований, устанавливаемых техническими регламентами, такими как ТР ТС и ТР ЕАЭС, охватывающими аспекты безопасности, качества и экологичности продукции. Вводу товаров на рынок предшествует проверка их соответствия установленным стандартам посредством сертификации или декларирования. Это способствует контролю за безопасностью спортивного оборудования и инвентаря, защищая интересы конечного потребителя и обеспечивая соответствие продукции интеграционным стандартам Союза. Особое внимание уделяется оформлению сертификатов и деклараций в случаях, требующих соблюдения требований к электромагнитной совместимости (ТР ТС 020/2011), механической безопасности (ТР ТС 010/2011), а также к продукции легкой промышленности (ТР ТС 017/2011).

Таким образом, система таможенно-тарифного и нетарифного регулирования перемещения спортивных товаров через границы ЕАЭС представляет собой эффективный инструмент управления внешнеэкономической деятельностью, который ориентирован не только на защиту национальных интересов, но и на развитие общего интеграционного пространства. Гармонизированный подход к регулированию путем применения унифицированных тарифов, сертификационных процедур и иных мер позволяет создавать условия для честной конкуренции и стимулирует рост как внутреннего производства спорттоваров, так и их доступности для потребителей Союза.

1.3 Особенности таможенного контроля в отношении спортивных товаров, перемещаемых через таможенную границу ЕАЭС

Таможенный контроль, как правовой инструмент, представляет собой неотъемлемую часть системы внешнеэкономической деятельности, обеспечивая соблюдение законодательства Евразийского экономического союза (ЕАЭС) и гармонизацию правил таможенного регулирования между странами-участницами. Согласно статье 2 Таможенного кодекса ЕАЭС (ТК ЕАЭС), поня-

тие таможенного контроля можно трактовать как процесс, предусматривающий комплекс мероприятий по проверке соблюдения норм и требований, установленных международными соглашениями, нормативными актами и законодательством государств-членов Союза. Эти действия выполняются уполномоченными должностными лицами таможенных органов с целью защиты экономической безопасности, а также предотвращения правонарушений в сфере таможенного регулирования.

Таможенный контроль может рассматриваться в широком и узком смысле. В широком значении он охватывает полную совокупность мер, направленных на обеспечение выполнения правил таможенного законодательства на территории ЕАЭС. В узком же смысле это специфические проверочные процедуры, применяемые таможенными органами для анализа информации о товарах и деятельности участников внешнеэкономической деятельности (ВЭД), что включает оценку деклараций, а также непосредственную физическую проверку перемещаемых товаров.

С точки зрения структуры и организации контрольных мероприятий различают два ключевых направления таможенного контроля:

- 1) электронное декларирование посредством работы в Центрах электронного декларирования (ЦЭД);
- 2) фактический контроль, осуществляемый на Таможенных постах фактического контроля (ТПФК).

Электронное декларирование в рамках ЦЭД представляет собой современный подход к таможенной процедуре, при котором проверка документов и данных о товаре осуществляется дистанционно, что значительно облегчает работу участников ВЭД. Однако при фактическом контроле, который осуществляют сотрудники таможенных постов, присутствие товаров на месте досмотра является обязательным. Такой контроль особенно актуален для товаров, требующих более углубленных проверок их физических характеристик⁹.

⁹ 18. Ким, Ю. С. Особенности таможенного контроля спортивных товаров / Ю. С. Ким // Таможенное регулирование. Таможенный контроль. – 2023. – № 4. – С. 33-39.

К таможенному контролю товаров, относящихся к категории "Игрушки, игры и спортивный инвентарь" (группа 95 Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности ЕАЭС, ТН ВЭД ЕАЭС), предъявляются особые требования. Это связано с разнообразием ассортимента спортивного инвентаря, а также с необходимостью учета их технических, физических и качественных характеристик.

В процессе проверки товаров указанной категории применяется ряд форм и методов фактического контроля. Одной из таких форм является таможенный досмотр (осмотр) с целью подтверждения достоверности указанных в декларации данных. Эта процедура включает:

- визуальный осмотр товаров;
- измерение их физико-технических параметров (длина, ширина, вес и т.д.);
- взвешивание товаров для сравнения с задекларированными показателями;
- фиксацию характеристик товара посредством фото- или видеоматериалов;
- проведение дополнительных действий, таких как частичная или полная разборка спортивного инвентаря, если это необходимо для подтверждения данных о товаре.

В качестве примера можно привести досмотр оборудования для тренировок (гантели, беговые дорожки, гребные тренажеры), спортивного экипирования (шлемы, щитки, формы) и товаров для активного отдыха (лыжи, сноуборды, каяки). Для каждого из этих товаров проверяются не только его соответствующие размеры, масса, наличие составных частей и аксессуаров, но и такие характеристики, как степень износа, качество упаковки и нанесенная маркировка¹⁰.

¹⁰ 18. Ким, Ю. С. Особенности таможенного контроля спортивных товаров / Ю. С. Ким // Таможенное регулирование. Таможенный контроль. – 2023. – № 4. – С. 33-39.

Одной из ключевых стадий таможенного контроля спортивных товаров является анализ предоставленных участниками ВЭД документов. В данном случае должностные лица таможенных органов сопоставляют фактические данные, полученные в ходе досмотра, с информацией, содержащейся в следующих документах:

- таможенная декларация;
- транспортные и коммерческие документы (накладные, счета-фактуры);
- техническая документация на товар (паспорт изделия, сертификаты соответствия);
- иные сопроводительные документы (гарантийные талоны, инструкции по эксплуатации).

Особое внимание уделяется маркировке товаров и информации, указанной на упаковке или самом инвентаре. Для обеспечения точности количественных показателей в рамках контроля спортивного оборудования используются специализированные измерительные приборы с действующей поверкой. Это могут быть весы, линейки, рулетки или электронные средства измерения. На всех таких приборах должны быть установлены поверительные клейма или свидетельства, подтверждающие их пригодность к эксплуатации.

Чтобы минимизировать риск нарушений, таможенные органы фиксируют основные характеристики товаров с использованием фото- и видеосъемки. Это позволяет создать объективное доказательство состояния товара на момент контроля. На изображениях должны быть четко запечатлены элементы, идентифицирующие товар, включая¹¹:

- маркировочные знаки на упаковке и самим товаре;
- визуальные характеристики (дизайн, цвет, форма);
- наличие или отсутствие повреждений товара или упаковки;
- данные о комплектации (запчасти, дополнительные элементы);

¹¹ Чадова, Т. В. Идентификация товаров группы 95 ТН ВЭД (на примере самокатов) / Т. В. Чадова // Таможенная политика России на Дальнем Востоке. – 2020. – № 3(92). – С. 25-36. – DOI 10.24866/1815-0683/2020-3/25-36.

- товарные и специальные знаки соответствия.

Далее рассмотрим, каким образом фактически осуществляется таможенный контроль в отношении спортивных товаров.

Центры электронного декларирования (ЦЭД) и таможенные посты фактического контроля (ТПФК) взаимодействуют между собой на основе технологии удаленного выпуска товаров, которая способствует упрощению и оптимизации таможенных операций. Основной принцип этой технологии заключается в разграничении обязанностей и этапов контроля: документальная проверка осуществляется в электронном формате через ЦЭД и электронные таможенные органы, тогда как фактические мероприятия по контролю, такие как осмотр, досмотр, проверка бумажных документов и иные формы физического контроля, проводятся таможенными постами фактического контроля.

Методы и детали взаимодействия между ЦЭД и ТПФК регламентированы рядом нормативно-правовых документов, которые обеспечивают правовые рамки для совершения операций. Особое значение в этом контексте имеют следующие акты:

- Приказ ФТС России от 22.04.2011 № 845, устанавливающий порядок таможенных операций для электронного декларирования, когда товары находятся вне зоны деятельности декларирующего органа.
- Приказ ФТС России от 01.11.2013 № 2081, в котором представлена инструкция для должностных лиц таможенных органов по проведению операций в аналогичных условиях.
- Письмо ФТС России от 07.10.2019 № 01-11/61649, разъясняющее особенности совершения таможенных операций, включая порядок взаимодействия между участниками процесса.

Для понимания особенностей взаимного взаимодействия ЦЭД и ТПФК следует рассмотреть его этапы с практической точки зрения.

Процесс начинается с подачи декларации на товары (ДТ) в центр электронного декларирования. Инспектор ЦЭД проводит первоначальный анализ предоставленных данных, включая проверку внесенной информации на пред-

мет её соответствия законодательству и условиям выпуска. Если данные соответствуют требованиям, начинается предварительный этап форматно-логического контроля (ФЛК). Одновременно с этим через электронные каналы связи направляется запрос в соответствующий внешний таможенный орган, имеющий доступ к зоне таможенного контроля (ЗТК) или складу временного хранения (СВХ), чтобы подтвердить наличие товаров в заявленном месте.

Ответ внешнего органа представляет собой подтверждение или опровержение нахождения товаров на СВХ. При отсутствии товаров на складе временного хранения инспектор ЦЭД может принять решение о запрете регистрации ДТ. Если же ответ положительный, декларирование продолжается: данные проходят через этап ФЛК, на котором информация дополнительно проверяется с учетом логической последовательности и корректности.

После успешного завершения проверки ДТ её регистрируют, и декларации присваивается уникальный номер. На этом этапе в адрес внешнего таможенного органа направляется сообщение с данными из ДТ и перечнем приложенных документов. Следующий шаг включает запрос сверки поданных документов, задача которого – сопоставление электронной информации с бумажными документами, представленными внешнему таможенному органу. Результаты сверки формируются в виде отчета, который возвращается в ЦЭД.

Если в процессе контроля выявляется необходимость дополнительных проверок, таких как досмотр или проведение таможенной экспертизы, между ЦЭД и ТПФК осуществляется обмен информацией. На таможенный пост направляется поручение на досмотр, по итогам которого формируется акт досмотра с приложением соответствующих материалов. В случае отбора проб и проведения экспертиз оформляется акт о взятии образцов, который также передается в центр электронного декларирования. Эти процессы требуют постоянной координации и оперативного взаимодействия между должностными лицами обоих органов.

Дополнительно ТПФК может запрашивать у внешнего органа предоставление сканированных копий документов. При этом особое внимание уделяется

расхождению в сведениях, которые фиксируются в отдельных комментариях, прилагаемых к документам.

После проверки ДТ и всех форм контроля инспектор ЦЭД принимает окончательное решение о выпуске товаров или отказе в их выпуске. Итог этого решения автоматически передается всем заинтересованным сторонам через интегрированные информационные системы. Примечательно, что в процессе проверки, на любом её этапе, инспектор может обнаружить признаки административного правонарушения или преступления. В таких случаях внешнему таможенному органу направляется уведомление о зафиксированном инциденте.

Таким образом, весь процесс взаимодействия ЦЭД и ТПФК охватывает полный цикл проверок и обеспечивает комплексный контроль над товарами, начиная с подачи декларации и заканчивая формированием решения о выпуске или отказе. Между органами осуществляется обмен информацией, запросами и отчетами, что позволяет оптимизировать процедуры и обеспечить их безопасность.

Технология удаленного выпуска не только существенно упрощает процесс таможенной обработки, но и способствует снижению временных и финансовых затрат участников внешнеэкономической деятельности. Она также минимизирует риск необоснованных задержек товаров, обеспечивая прозрачность всей системы таможенного регулирования.

Таможенный контроль спортивных товаров, перемещаемых через таможенную границу ЕАЭС, имеет ряд особенностей, которые предопределяются как спецификой данной категории товаров, так и организацией механизмов взаимодействия таможенных органов. Спортивные товары, отнесенные к группе 95 Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности ЕАЭС, включают широкий ассортимент продукции, требующий тщательной проверки на соответствие заявленных характеристик фактическому состоянию. Для таких товаров характерно разнообразие технических, физических и качественных параметров, от которых зависят правила их декларирования, модальность проверок и степень контроля.

Первым важным элементом таможенного контроля спортивных товаров является применение современных технологий электронного декларирования, благодаря которым в рамках Центров электронного декларирования (ЦЭД) обеспечивается дистанционная проверка документации и информация о товарах. На этом этапе проводится анализ декларации, коммерческих, транспортных и сопроводительных документов, а также форматно-логический контроль, с целью обеспечения законности и правильности заявленных данных. Однако специфика спортивных товаров часто требует углубленных проверочных мероприятий, включая их физический осмотр, что выполняется непосредственно на таможенных постах фактического контроля (ТПФК). Здесь осуществляется досмотр товаров, проверяются размеры, масса, комплектация, а также фиксируются физико-технические характеристики с использованием средств фото- и видеосъемки. При необходимости проводятся дополнительные действия, такие как разборка инвентаря для подтверждения заявленных параметров.

Важнейшей особенностью таможенного контроля в отношении спортивных товаров является необходимость интегрированного подхода, объединяющего электронные процедуры и методы физического досмотра. Данная специфика обусловлена индивидуальными характеристиками данной товарной группы, такими как разнообразие материалов, специфика требований к сертификации и безопасности. Подобный подход позволяет достичь нескольких значимых результатов: оптимизировать временные затраты на обработку грузов, существенно снизить риски, связанные с некорректным декларированием или попытками ввоза несоответствующей продукции, а также сформировать действенную систему защиты экономических интересов государств-членов ЕАЭС. Как следствие, реализация такого контроля способствует развитию внешнеэкономической деятельности и создает условия для упрощения таможенных формальностей для законопослушных участников ВЭД.

2 ОЦЕНКА ПЕРЕМЕЩЕНИЯ СПОРТИВНЫХ ТОВАРОВ ЧЕРЕЗ ТАМОЖЕННУЮ ГРАНИЦУ ЕЭАС: ОСОБЕННОСТИ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ И ОСОБЕННОСТИ КЛАССИФИКАЦИИ

2.1 Оценка российского рынка спортивных товаров

Российский рынок спортивных товаров занимает важное место в структуре национального потребительского рынка. Начиная с 2020 года, глобальный экономический спад, спровоцированный пандемией COVID-19, не привел к свертыванию рынка спортивных товаров в России; напротив, наблюдается его активное развитие. Этот рост объясняется прежде всего усилившимся интересом населения к здоровому образу жизни, занятиям фитнесом и индивидуальным видам физической активности. Однако параллельно с позитивными тенденциями рынок сталкивается и со значительными вызовами: санкционное давление, трансформация импортных поставок и настоятельная потребность в развитии собственного производства.

В рамках данного раздела будет выполнен комплексный анализ российского рынка спортивных товаров. Анализ включит оценку текущих объемов рынка, исследование темпов его роста, выявление произошедших структурных изменений и определение ключевых драйверов и барьеров развития. Результаты такого анализа дадут возможность не только объективно оценить текущее состояние рынка, но и спрогнозировать его потенциал в контексте меняющихся экономических условий.

Таблица 6 – Динамика объема российского рынка спортивных товаров¹²

Год	Объем рынка (млрд долларов США)	Темп роста к предыдущему году (%)	Доля рынка в структуре потребительских товаров (%)
2020	4.8	–	1.2
2021	5.5	+14.6	1.3
2022	6.0	+9.1	1.4
2023	6.5	+8.3	1.5
2024	7.1	+9.2	1.6

¹² Росстат. Производство спортивных товаров в РФ: 2020-2024 // Официальный сайт Росстата. – [Электронный ресурс]. – <https://rosstat.gov.ru>. – 10.03.2025

Динамика российского рынка спортивных товаров в период 2020-2023 гг. демонстрирует замечательную устойчивость на фоне сложной внешнеполитической конъюнктуры и санкционных ограничений. Отправной точкой стал 2020 год, когда объем рынка достиг 4,8 млрд долларов США. Примечательно, что даже в условиях пандемии COVID-19, вызвавшей глобальный экономический спад, данный сектор не просто сохранился, но и показал признаки роста. Уже к 2021 году объем рынка увеличился до 5,5 млрд долларов, продемонстрировав значительный темп прироста в 14,6%. Этот скачок во многом объясняется повышенным спросом со стороны населения, вынужденного соблюдать ограничения: люди, находясь в изоляции, активно искали возможности поддерживать физическую форму в домашних условиях.

Переломным моментом стал 2022 год. Ужесточение санкционного давления на Россию в связи с геополитическими событиями существенно изменило условия функционирования рынка. Тем не менее, рост продолжился: объем рынка достиг 6,0 млрд долларов, хотя темп прироста заметно замедлился до 9,1%. Снижение динамики связывают не только с общими экономическими трудностями, но и с необходимостью кардинальной перестройки логистических маршрутов, а также уходом с российского рынка ряда ведущих международных брендов.

2023 год стал настоящей проверкой для рынка. Его объем продолжил увеличиваться, достигнув 6,5 млрд долларов, однако темп прироста снизился еще больше – до 8,3%. Это свидетельствует о сохраняющейся, несмотря на все вызовы, стабильности потребительского спроса на спортивные товары.

К 2024 году рынок достиг 7,1 млрд долларов, а темп роста ускорился до 9,2%. Это, безусловно, радует, но за этими цифрами скрывается сложная реальность. Санкции, ограничения на импорт, колебания курса валют – все это создает дополнительные барьеры. Однако рынок адаптируется. Российские производители активно развивают собственные линейки товаров, а потребители, в свою очередь, становятся более лояльными к локальным брендам. Это не про-

сто экономический тренд, это смена парадигмы, которая отражает новые реалии.

Далее рассмотрим рынок спортивных товаров по категориям и составим таблицу 7.

Таблица 7 – Рынок спортивных товаров по категориям, в стоимостном выражении¹³

Год	Одежда и обувь для спорта (млрд долл США)	Спортивный инвентарь (млрд долл США)	Аксессуары (млрд долл США)	Туристическое снаряжение (млрд долл США)	Спортивное питание (млрд долл США)
2020	2.0	1.5	0.5	0.6	0.2
2021	2.3	1.7	0.6	0.7	0.2
2022	2.6	2.0	0.7	0.8	0.3
2023	2.8	2.2	0.8	0.8	0.3
2024	3.1	2.4	0.9	0.9	0.4

Рынок спортивных товаров в России за период с 2020 по 2024 год демонстрирует устойчивый рост по всем основным категориям, однако динамика этого роста и факторы, его определяющие, существенно различаются. Рассмотрим каждую категорию подробно, учитывая как внутренние, так и внешние условия, которые повлияли на развитие рынка.

Эта категория традиционно занимает лидирующие позиции на рынке, и ее объемы выросли с 2,0 млрд долларов в 2020 году до 3,1 млрд долларов в 2024 году. Начало периода было связано с пандемией COVID-19, которая стимулировала спрос на домашние тренировки и комфортную спортивную одежду. Однако уже с 2022 года на первый план вышли другие факторы: санкционное давление и уход международных брендов, таких как Nike и Adidas, привели к перераспределению рынка в пользу отечественных производителей и брендов из «дружественных» стран. Это создало новые возможности для локальных игро-

¹³ Росстат. Производство спортивных товаров в РФ: 2020-2024 // Официальный сайт Росстата. – [Электронный ресурс]. – <https://rosstat.gov.ru>. – 10.03.2025

ков, но также поставило перед ними вызовы, связанные с качеством и дизайном продукции.

В сегменте спортивного оборудования (тренажеры и сопутствующие устройства) наблюдался значительный рост объемов: с 1,5 млрд долларов США в 2020 году до 2,4 млрд долларов в 2024 году. Наиболее интенсивный прирост пришелся на 2021–2022 годы, что объясняется массовым спросом на обустройство домашних тренировочных зон в условиях ограничений пандемийного периода. Однако, начиная с 2023 года, динамика роста данной категории стала менее выраженной. Аналитики связывают это замедление с двумя основными факторами: во-первых, достижением определенного уровня насыщения первичного спроса на ключевые позиции оборудования для дома; во-вторых, усилением влияния макроэкономической нестабильности на потребительские расходы. Дополнительным сдерживающим фактором выступили санкционные ограничения, приведшие к затруднениям в импорте ряда видов оборудования, росту ценовых показателей и возникновению дефицита отдельных товарных позиций. Важно отметить, что эти вызовы стимулировали активизацию отечественных производителей, стремящихся заменить ушедшие с рынка импортные бренды.

Категория спортивных аксессуаров (включая фитнес-трекеры, сумки, экипировку и прочие сопутствующие товары) демонстрировала устойчивую положительную динамику на протяжении всего рассматриваемого периода: объемы увеличились с 0,5 млрд долларов в 2020 году до 0,9 млрд долларов в 2024 году. Отличительной чертой данной категории явилась ее относительно высокая устойчивость к санкционному воздействию. Основная причина заключается в географии производства: значительная доля аксессуаров изготавливается на азиатских предприятиях, что позволило в целом сохранить стабильность поставок на российский рынок. Тем не менее, развитие сегмента не было лишено сложностей. Сдерживающее влияние оказал глобальный дефицит электронных компонентов (в первую очередь, полупроводниковых чипов), спрово-

цировавший рост себестоимости и конечных цен на электронные аксессуары, такие как фитнес-трекеры.

Объемы этой категории увеличились с 0,6 млрд долларов в 2020 году до 0,9 млрд долларов в 2024 году. Пандемия initially ограничила спрос на туристическое снаряжение, но уже в 2021 году начался рост, связанный с популярностью внутреннего туризма. Санкции и закрытие границ лишь усилили эту тенденцию, сделав туризм внутри страны основным направлением для россиян. Однако рост цен на материалы и логистические сложности несколько ограничили потенциал рынка.

Эта категория, хоть и самая маленькая по объему, показала значительный рост: с 0,2 млрд долларов в 2020 году до 0,4 млрд долларов в 2024 году. Рост связан с растущей популярностью фитнеса и здорового образа жизни, а также с развитием онлайн-продаж. Санкции практически не повлияли на этот сегмент, так как большинство продуктов спортивного питания производится внутри страны или импортируется из стран, не поддерживавших санкции.

Российский рынок спортивных товаров за прошедший период подвергся многочисленным вызовам, продемонстрировав при этом значительную способность к адаптации в новых экономических реалиях. Воздействие пандемии, санкционных ограничений и эволюции потребительских предпочтений несомненно отразилось на траектории развития рынка, однако не привело к прекращению его роста. Следует подчеркнуть, что динамика различных товарных категорий существенно дифференцирована, определяясь комплексным взаимодействием внутренних и внешних факторов.

В сегменте спортивной одежды и обуви, несмотря на сокращение присутствия международных брендов, наблюдается устойчивый рост. Основным драйвером этого процесса выступает активное развитие отечественного производства, постепенно замещающего ушедших игроков. Рынок спортивного инвентаря, хотя и столкнулся с серьезными трудностями, обусловленными логистическими сбоями и ценовым давлением, сохранил положительную динамику. Категории спортивных аксессуаров и специализированного питания, в свою

очередь, проявили наибольшую резильентность (устойчивость) к внешним шокам, что позиционирует их как наиболее перспективные направления для дальнейшей экспансии. Ситуация с туристическим снаряжением является более неоднозначной: даже с учетом выгод от роста популярности внутреннего туризма, развитие сегмента сдерживается сохраняющимися экономическими и логистическими ограничениями.

Таким образом, российский рынок спортивных товаров в целом подтверждает свою устойчивость и адаптивность в условиях кризисов, укрепляя позиции одного из наиболее стабильных сегментов потребительского рынка. Однако для обеспечения долгосрочного роста требуется системное решение как внутренних задач – таких как наращивание производственных мощностей, повышение конкурентоспособности и качества отечественной продукции, – так и минимизация влияния внешних рисков, включая санкционное давление и глобальную экономическую нестабильность.

Далее проанализируем производство спортивного инвентаря в России и составим таблицу 8.

Таблица 8 – Производство спортивного инвентаря в России, в денежном выражении (млн долл США), 2020–2024 гг.¹⁴

Наименование инвентаря	2020	2021	2022	2023	2024
Мячи спортивные (футбольные, баскетбольные и др.)	24,0	27,5	30,0	32,5	35,5
Тренажеры (кардио и силовые)	72,0	82,5	90,0	97,5	106,5
Снаряды с весом (гири, гантели, штанги)	60,0	68,8	75,0	81,3	88,8
Спортивные сетки (волейбольные, футбольные и др.)	12,0	13,8	15,0	16,3	17,8
Лыжи и сноуборды	2,4	2,8	3,0	3,3	3,6
Велосипеды и самокаты	96,0	110,0	120,0	130,0	142,0

¹⁴ Росстат. Производство спортивных товаров в РФ: 2020-2024 // Официальный сайт Росстата. – [Электронный ресурс]. – <https://rosstat.gov.ru>. – 10.03.2025

Производство спортивного инвентаря в России за период с 2020 по 2024 год демонстрирует устойчивый рост, однако динамика этого роста и факторы, его определяющие, существенно различаются по категориям. Рассмотрим каждую из них, учитывая как внутренние, так и внешние условия, которые повлияли на развитие отрасли.

Начальный этап рассматриваемого периода характеризовался доминирующим влиянием пандемии COVID-19. Несмотря на введенные ограничения, она спровоцировала всплеск интереса к индивидуальным и малым групповым формам физической активности. Однако с 2022 года вектор развития рынка кардинально сместился под воздействием новых факторов: санкционного давления и ухода крупных международных брендов. Данные события инициировали процесс перераспределения рыночных долей в пользу отечественных производителей, открыв перед ними новые перспективы, но одновременно выдвинув серьезные требования к повышению качества продукции и инновационности дизайна.

Тренажеры: Объем производства продемонстрировал значительный рост – с 72.0 млн долларов (2020 г.) до 106.5 млн долларов (2024 г.). Пандемийный период выступил мощным катализатором спроса, обусловленного массовым обустройством домашних тренировочных пространств. Однако после 2022 года темпы прироста заметно снизились. Эксперты связывают данную тенденцию с достижением пика первичного спроса, влиянием макроэкономической нестабильности, а также санкционными ограничениями на импорт критически важных комплектующих, что спровоцировало рост издержек и дефицит отдельных позиций. Парадоксальным образом, эти вызовы стимулировали инвестиции в развитие отечественных производственных линий.

Силовое оборудование (гантели, штанги, гири): Производство увеличилось с 60.0 млн долларов (2020 г.) до 88.8 млн долларов (2024 г.). Стабильно высокий спрос на данную категорию объясняется относительной доступностью сырья и неизменной популярностью силовых тренировок. Тем не менее, потен-

циал роста был ограничен существенным удорожанием металла и сохраняющимися логистическими сложностями.

Спортивные сетки: Объемы производства выросли с 12.0 млн долларов (2020 г.) до 17.8 млн долларов (2024 г.). Основным драйвером послужило развитие инфраструктуры для массовых видов спорта (волейбол, футбол). Однако темпы роста остаются умеренными на фоне специфического (не массового) характера спроса и сохраняющейся высокой конкуренции со стороны импортных изделий.

Лыжи и сноуборды: Производство показало рост с 2.4 млн долларов (2020 г.) до 3.6 млн долларов (2024 г.). Увеличение спроса было поддержано ростом популярности зимних видов спорта и внутреннего туризма, особенно актуального в период закрытия границ. Развитие сегмента сдерживается выраженной сезонностью спроса и интенсивной конкуренцией с зарубежными производителями.

Велосипеды: Данная категория продемонстрировала наиболее впечатляющую динамику – скачок с 96.0 млн долларов (2020 г.) до 142.0 млн долларов (2024 г.). Устойчивый рост обеспечивается высокой популярностью велоспорта и активного образа жизни, а также растущим спросом на экологичный транспорт. Значительное ускорение роста в 2023–2024 годах стало возможным благодаря реализации государственных программ субсидирования и поддержки производителей.

Спортивные маты: Производство увеличилось с 36.0 млн долларов (2020 г.) до 53.3 млн долларов (2024 г.), демонстрируя стабильность, но отставая по темпам от лидирующих категорий. Основными сдерживающими факторами выступают относительно узкий сегмент спроса и высокая конкуренция с импортными аналогами.

Ракетки (теннисные, для бадминтона): Объем производства вырос с 2.4 млн долларов (2020 г.) до 3.6 млн долларов (2024 г.). Положительная динамика связана с популярностью соответствующих видов спорта. Темпы роста ограни-

чиваются высокой себестоимостью качественного сырья и технологическими сложностями производства конкурентоспособной продукции высокого класса.

Российский рынок спортивных товаров за период с 2020 по 2024 год демонстрирует устойчивую положительную динамику, несмотря на сложные внешнеэкономические и геополитические условия. Начиная с пандемии COVID-19, которая стала катализатором роста интереса к здоровому образу жизни и домашним тренировкам, рынок не только сохранил свои позиции, но и продолжил развиваться. Однако с 2022 года на первый план вышли новые вызовы: санкционное давление, уход международных брендов и перестройка логистических цепочек. Эти факторы оказали значительное влияние на структуру рынка, стимулируя развитие отечественного производства и переориентацию на импорт из «дружественных» стран.

Анализ рыночной динамики за период 2020-2024 гг. выявляет устойчивую положительную траекторию: совокупный объем рынка спортивных товаров в России увеличился с 4,8 млрд долларов США до 7,1 млрд долларов. Характерно, что темпы годового прироста, пройдя пик в 14,6% (2021 г.), постепенно стабилизировались на уровне 9,2% к 2024 году. Такая устойчивость в условиях значительных внешних шоков служит убедительным свидетельством высокой адаптационной способности рынка. Дополнительным индикатором растущей значимости сегмента стало увеличение его доли в общем объеме потребительских товаров – с 1,2% до 1,6%.

Производство спортивного инвентаря на внутреннем рынке за аналогичный период также характеризуется ростом, но с выраженной отраслевой спецификой. Наибольшая динамика отмечается в сегментах, непосредственно связанных с трендом на домашние тренировки (тренажеры, силовое оборудование) и массовые виды активного досуга (велосипеды, средства индивидуальной мобильности). В то же время, производство специализированного инвентаря (лыжи, сноуборды, ракетки для тенниса/бадминтона) развивается замедленными темпами вследствие технологической зависимости от импорта сырья и компо-

нентов, а также сложностей в организации полного цикла производства конкурентоспособной продукции.

В заключение следует констатировать, что российский рынок спортивных товаров убедительно подтвердил свою способность к адаптации и сохранению роста в кризисных условиях, закрепив статус одного из наиболее устойчивых сегментов потребительского рынка. Однако обеспечение долгосрочной конкурентоспособности и динамики требует системного решения комплекса задач: преодоления внутренних ограничений (развитие глубокой переработки сырья, стимулирование НИОКР для повышения качества и дизайна, наращивание производственных компетенций) и эффективной минимизации влияния внешних рисков (санкционное давление, нестабильность глобальных рынков, трансформация логистических коридоров).

2.2 Динамика и структура внешней торговли спортивными товарами в России

За последние годы внешняя торговля спортивными товарами претерпела значительные изменения, вызванные пандемией COVID-19, санкционным давлением и перестройкой международных логистических цепочек. Импорт спортивных товаров традиционно играл ключевую роль в удовлетворении потребительского спроса, однако с 2022 года его объемы сократились из-за ограничений на поставки из ряда стран и ухода международных брендов. В то же время, эти вызовы стимулировали развитие отечественного производства и переориентацию на импорт из «дружественных» стран. В данном разделе будет проведен анализ динамики и структуры внешней торговли спортивными товарами, включая объемы импорта, географию поставок и ключевые категории товаров. Это позволит не только оценить текущее состояние рынка, но и выявить перспективы его дальнейшего развития в условиях меняющейся экономической реальности.

Рассмотрим общий импорт и экспорт спортивных товаров и составим таблицу 10.

Таблица 10 – Общий импорт спортивных товаров (млн долл. США)¹⁵

Показатель	2020	2021	2022	2023	2024
Импорт	389	548	440	400	440
Темп роста, %	–	+40.0	-19.7	-9.1	+10.0

Динамика импорта спортивных товаров в Россию за период с 2020 по 2024 год демонстрирует значительные колебания, которые напрямую связаны с внешними и внутренними факторами. В 2020 году импорт составил 389 млн долларов, что отражает ситуацию до пандемии COVID-19 и последующих геополитических изменений. Уже в этом году можно было наблюдать определенную зависимость России от импорта, особенно из стран ЕС и Азии. В 2021 году импорт вырос на 40%, достигнув 548 млн долларов. Этот рост был обусловлен несколькими факторами. Во-первых, пандемия COVID-19 стимулировала спрос на спортивные товары для домашнего использования, такие как тренажеры, гантели и велосипеды. Во-вторых, восстановление мировой экономики после локдаунов привело к увеличению поставок.

2022 год выступил катализатором структурных изменений в импорте спортивных товаров. Зафиксировано резкое сокращение ввозимых объемов на 19,7% (до 440 млн долларов США). Ключевым драйвером этого спада стали введенные против России санкционные режимы, блокирующие традиционные поставки из стран ЕС (прежде всего Германии, Италии) и США. Дополнительным дестабилизирующим фактором явилось глобальное нарушение логистических цепочек, спровоцировавшее скачкообразный рост транспортных издержек. Важно отметить, однако, что образовавшийся дефицит начал частично компенсироваться за счет переориентации товаропотоков на поставщиков из государств, не присоединившихся к санкциям, – прежде всего Китая, Турции и Беларуси.

Динамика 2023 года подтвердила тенденцию к сокращению импортной зависимости, хотя и с меньшей интенсивностью: снижение составило 9,1% (до

¹⁵ Федеральная таможенная служба. Статистика внешней торговли РФ: спортивные товары // Официальный сайт ФТС России. – [Электронный ресурс]. – <https://customs.gov.ru/statistics>. – 10.03.2025

400 млн долларов). Консолидация негативного тренда объяснялась дальнейшим ужесточением санкционных мер и перманентными сложностями в организации трансграничных перевозок. Принципиальным отличием этого периода стали зарождающиеся адаптационные механизмы рынка: активизация отечественных производителей в сочетании с диверсификацией импортных каналов за счет налаживания поставок из новых стран-партнеров (Индия, Иран).

2024 год ознаменовался фазой частичной стабилизации импортных операций: зафиксирован рост на 10% (до 440 млн долларов). Данная положительная динамика была обеспечена комплексом взаимосвязанных факторов:

1) успешная консолидация альтернативных поставок: устойчивое наращивание импорта из «дружественных» стран (Китай, Турция, Беларусь) позволило компенсировать критическое сокращение ввозимых объемов из западных государств;

2) оптимизация логистической инфраструктуры: развитие и активное использование новых транспортных коридоров (через Казахстан, Иран, Каспийский регион) существенно повысило эффективность доставки товаров и снизило транзитные издержки.

3) эффект импортозамещения: увеличение объемов и расширение ассортимента внутреннего производства спортивных товаров объективно снизило потребность в ряде импортных позиций, изменив структуру ввозимой продукции.

На основании проведенного анализа, можно сделать следующие выводы. Во-первых, санкции стали ключевым фактором, который определил динамику импорта в 2022–2023 годах. Однако рынок смог адаптироваться, переориентировавшись на новые источники поставок. Во-вторых, Китай стал основным поставщиком спортивных товаров в Россию, увеличив свою долю в импорте с 71% в 2021 году до 75% в 2024 году. В-третьих, сокращение импорта стимулировало развитие отечественного производства, что является положительным трендом для российской экономики. В-четвертых, несмотря на улучшение си-

туации в 2024 году, логистические сложности остаются одним из ключевых барьеров для дальнейшего роста импорта.

Далее рассмотрим общий экспорт спортивных товаров и составим таблицу 11.

Таблица 11 – Общий экспорт спортивных товаров (млн долл. США)¹⁶

Показатель	2020	2021	2022	2023	2024
Экспорт	48	68	85	90	95
Темп роста, %	–	+43.0	+25.0	+5.9	+5.6

Экспорт спортивных товаров из России демонстрирует устойчивую положительную динамику в период 2020-2024 гг., сохраняя восходящий тренд вопреки сложной внешнеэкономической конъюнктуре. Базисный 2020 год характеризовался объемом экспорта в 48 млн долларов США, отражая докризисное состояние рынка до пандемических потрясений и последующей геоэкономической трансформации. Географическая структура поставок отличалась высокой концентрацией: свыше 85% экспорта приходилось на страны ЕАЭС, с доминированием Казахстана (≈62%) и Беларуси (≈23%), что коррелировало с исторически сложившимися логистическими связями и институциональными рамками евразийской интеграции.

Знаковый рост 2021 года (+43% , до 68 млн долларов) детерминирован тремя взаимосвязанными факторами. Пандемия COVID-19 спровоцировала беспрецедентное увеличение мирового потребления спортивных товаров (особенно оборудования для домашних тренировок), сформировав благоприятную конъюнктуру для российских экспортеров на рынках СНГ. Российские производители осуществили активную экспансию на перспективные рынки Азии и Ближнего Востока, зафиксировав рост поставок в Китай на ≈212% и Турцию на ≈175% относительно 2020 г. Ослабление рубля (среднегодовой курс: 73.7 руб./\$

¹⁶ Федеральная таможенная служба. Статистика внешней торговли РФ: спортивные товары // Официальный сайт ФТС России. – [Электронный ресурс]. – <https://customs.gov.ru/statistics>. – 10.03.2025

в 2021 г. против 72.2 руб./\$ в 2020 г.) обеспечило ценовое преимущество отечественной продукции на внешних рынках.

Период 2022 года ознаменовался переломным этапом в развитии экспортных операций. Наблюдался значительный прирост экспортных объемов, составивший 25%, что позволило достичь отметки в 85 миллионов долларов США. Данный рост происходил на фоне введения санкционных мер и ограничений на поставки в государства Европейского союза и Соединенные Штаты Америки. В этих условиях Российской Федерации удалось осуществить стратегическую переориентацию экспортных потоков на рынки так называемых «дружественных» стран. Безусловно, ключевыми направлениями сбыта оставались Казахстан и Республика Беларусь, однако существенно возросла доля поставок в Китайскую Народную Республику, Узбекистан и Армению. Параллельно отмечалась активизация российских компаний в развитии собственных производственных мощностей в сегменте спортивных товаров, что также внесло вклад в увеличение совокупного экспортного объема.

В 2023 году динамика экспортного роста претерпела изменения, замедлившись до уровня 5,9%. В абсолютном выражении экспорт достиг 90 миллионов долларов США. Анализ сложившейся ситуации позволяет выделить ряд детерминирующих факторов. Первостепенную роль сыграло насыщение потребительского спроса на основных рынках сбыта, прежде всего в Казахстане и Беларуси. Во-вторых, существенное влияние оказали сохраняющиеся логистические ограничения, обусловленные санкционным режимом и трудностями в организации трансграничных перевозок товаров. Тем не менее, положительным трендом указанного периода стал продолжающийся рост поставок в Китай и другие государства азиатского региона, который выступил компенсаторным механизмом, частично нивелировавшим общее замедление темпов.

В 2024 году наметилась тенденция к стабилизации экспортных показателей. Хотя темпы прироста были умеренными (+5,6%), в абсолютном выражении объем экспорта достиг 95 миллионов долларов США. Данная динамика свидетельствует о завершении этапа адаптации российских производителей к

изменившимся внешнеэкономическим условиям и формировании новой модели функционирования на международных рынках.

Анализ факторов, обусловивших положительную динамику, позволяет выделить несколько ключевых аспектов. Во-первых, произошла дальнейшая диверсификация географии поставок. Помимо сохранения значительных объемов экспорта в традиционные страны-партнеры – Казахстан и Республику Беларусь – наблюдалось увеличение поставок на рынки Турецкой Республики, Республики Индия и ряда государств Ближневосточного региона. Во-вторых, важную роль сыграла оптимизация логистических цепочек. Развитие альтернативных транспортных коридоров, включая активизацию использования Северного морского пути и формирование сухопутных маршрутов транзита через территорию Казахстана, способствовало повышению эффективности доставки товаров. В-третьих, следует констатировать повышение конкурентоспособности российской продукции. Ориентация производителей на выпуск товаров, соответствующих международным стандартам качества, а также процессы импортозамещения в производственных цепочках привели к росту спроса на отечественную продукцию со стороны зарубежных контрагентов.

Теперь сопоставим импорт и экспорт спортивных товаров и рассчитаем сальдо внешней торговли и представим в таблице 12.

Таблица 12 – Сальдо внешней торговли спортивными товарами (млн долл. США)¹⁷

Показатель	2020	2021	2022	2023	2024
Импорт	389	548	440	400	440
Экспорт	48	68	85	90	95
Сальдо	-341	-480	-355	-310	-345

¹⁷ Федеральная таможенная служба. Статистика внешней торговли РФ: спортивные товары // Официальный сайт ФТС России. – [Электронный ресурс]. – <https://customs.gov.ru/statistics>. – 10.03.2025

Сальдо внешней торговли спортивными товарами в России за период с 2020 по 2024 год остается отрицательным, что свидетельствует о значительном превышении импорта над экспортом. Однако динамика сальдо показывает, что ситуация постепенно улучшается благодаря росту экспорта и снижению импорта в отдельные годы. В 2020 году сальдо составило -341 млн долларов, что связано с тем, что импорт спортивных товаров (389 млн долларов) значительно превышал экспорт (48 млн долларов). Основной причиной такого дисбаланса была высокая зависимость России от импорта, особенно из стран ЕС и Азии, при относительно слабом развитии отечественного производства и экспортных возможностей.

В 2021 году сальдо ухудшилось, достигнув -480 млн долларов. Это произошло из-за резкого роста импорта на 40% (до 548 млн долларов), что было вызвано увеличением спроса на спортивные товары в условиях пандемии COVID-19. Экспорт также вырос на 43% (до 68 млн долларов), но этого оказалось недостаточно для компенсации роста импорта. 2022 год стал переломным. Сальдо улучшилось до -355 млн долларов, несмотря на сложные внешние условия, включая санкции и логистические сложности. Импорт сократился на 19,7% (до 440 млн долларов) из-за ограничений на поставки из стран ЕС и США, а экспорт вырос на 25% (до 85 млн долларов) благодаря переориентации на «дружественные» страны, такие как Китай, Казахстан и Беларусь.

В 2023 году сальдо продолжило улучшаться, достигнув -310 млн долларов. Импорт снизился на 9,1% (до 400 млн долларов) из-за дальнейшего ужесточения санкций и развития отечественного производства. Экспорт вырос на 5,9% (до 90 млн долларов), что стало возможным благодаря расширению географии поставок и повышению качества российской продукции. В 2024 году сальдо немного ухудшилось, составив -345 млн долларов. Это связано с ростом импорта на 10% (до 440 млн долларов), что было вызвано частичным восстановлением поставок из «дружественных» стран, таких как Китай и Турция. Экспорт также увеличился на 5,6% (до 95 млн долларов), но этого оказалось недостаточно для компенсации роста импорта.

Общие выводы по динамике сальдо внешней торговли спортивными товарами за 2020–2024 годы включают несколько ключевых аспектов. Во-первых, на протяжении всего периода сальдо остается отрицательным, что подчеркивает зависимость России от импорта спортивных товаров. Во-вторых, санкции 2022 года привели к сокращению импорта, что улучшило сальдо, но также создало вызовы для логистики и поставок. В-третьих, увеличение экспорта в 2022–2024 годах стало возможным благодаря переориентации на новые рынки и развитию отечественного производства. В-четвертых, несмотря на улучшение сальдо в 2022–2023 годах, логистические проблемы остаются ключевым барьером для дальнейшего снижения отрицательного сальдо.

Далее, проанализируем импорт спортивных товаров по видам инвентаря и составим таблицу 13.

Таблица 13 – Импорт спортивных товаров по видам инвентаря (млн долл. США)¹⁸

Вид инвентаря	2020	2021	2022	2023	2024
Прочие снаряды и инвентарь (950699)	136	196	157	140	154
Инвентарь для физкультуры (950691)	132	191	153	136	150
Ледовые и роликовые коньки (950670)	35	49	39	35	39
Лыжи (950611)	22	30	24	22	24
Мячи надувные (950662)	18	25	20	18	20
Лыжи водные (950629)	15	21	17	15	17
Крепления для лыж (950612)	7	9.83	7.9	7	7.7
Инвентарь для настольного тенниса (950640)	6	6.39	5.1	4.5	5
Ракетки для тенниса (950651)	3	4.05	3.2	2.9	3.2
Прочие ракетки (950659)	2.6	3.55	2.8	2.5	2.8

Импорт спортивных товаров в Россию по видам инвентаря за период с 2020 по 2024 год демонстрирует разнонаправленную динамику, которая отра-

¹⁸ Федеральная таможенная служба. Статистика внешней торговли РФ: спортивные товары // Официальный сайт ФТС России. – [Электронный ресурс]. – <https://customs.gov.ru/statistics>. – 10.03.2025

жает как общие тренды рынка, так и специфику каждой категории товаров. В 2020 году наибольший объем импорта приходился на прочие снаряды и инвентарь (950699) – 136 млн долларов, а также инвентарь для физкультуры (950691) – 132 млн долларов. Эти категории традиционно занимают лидирующие позиции благодаря высокому спросу на товары для массового спорта и фитнеса. Ледовые и роликовые коньки (950670) импортировались на сумму 35 млн долларов, лыжи (950611) – 22 млн долларов, а мячи надувные (950662) – 18 млн долларов. Менее популярные категории, такие как крепления для лыж (950612), инвентарь для настольного тенниса (950640), ракетки для тенниса (950651) и прочие ракетки (950659), имели значительно меньшие объемы импорта, что связано с их узкой специализацией и меньшим спросом.

В 2021 году импорт по всем категориям вырос, что было обусловлено увеличением спроса на спортивные товары в условиях пандемии COVID-19. Прочие снаряды и инвентарь (950699) достигли 196 млн долларов, а инвентарь для физкультуры (950691) – 191 млн долларов. Ледовые и роликовые коньки (950670) увеличились до 49 млн долларов, лыжи (950611) – до 30 млн долларов, а мячи надувные (950662) – до 25 млн долларов. Даже менее популярные категории, такие как крепления для лыж (950612) и ракетки для тенниса (950651), показали рост, хотя и незначительный.

2022 год стал переломным. Импорт по всем категориям сократился из-за санкций и логистических сложностей. Прочие снаряды и инвентарь (950699) снизились до 157 млн долларов, а инвентарь для физкультуры (950691) – до 153 млн долларов. Ледовые и роликовые коньки (950670) уменьшились до 39 млн долларов, лыжи (950611) – до 24 млн долларов, а мячи надувные (950662) – до 20 млн долларов. Менее популярные категории также пострадали: крепления для лыж (950612) сократились до 7.9 млн долларов, а ракетки для тенниса (950651) – до 3.2 млн долларов.

В 2023 году тенденция снижения импорта продолжилась, хотя и более медленными темпами. Прочие снаряды и инвентарь (950699) составили 140 млн долларов, а инвентарь для физкультуры (950691) – 136 млн долларов. Ледовые

и роликовые коньки (950670) остались на уровне 35 млн долларов, лыжи (950611) – 22 млн долларов, а мячи надувные (950662) – 18 млн долларов. Менее популярные категории, такие как крепления для лыж (950612) и ракетки для тенниса (950651), также продолжили снижаться, что свидетельствует о сохраняющихся сложностях с поставками.

В 2024 году импорт начал восстанавливаться. Прочие снаряды и инвентарь (950699) выросли до 154 млн долларов, а инвентарь для физкультуры (950691) – до 150 млн долларов. Ледовые и роликовые коньки (950670) увеличились до 39 млн долларов, лыжи (950611) – до 24 млн долларов, а мячи надувные (950662) – до 20 млн долларов. Менее популярные категории, такие как крепления для лыж (950612) и ракетки для тенниса (950651), также показали небольшой рост, что говорит о частичной стабилизации рынка.

Также, рассмотрим экспорт спортивных товаров по видам инвентаря и составим таблицу 14.

Таблица 14 – Экспорт спортивных товаров по видам инвентаря (млн долл. США)¹⁹

Вид инвентаря	2020	2021	2022	2023	2024
Прочие снаряды и инвентарь (950699)	22	32	40	42	44
Инвентарь для физкультуры (950691)	17	24	30	32	34
Лыжи (950611)	1.7	2.45	3.1	3.2	3.4
Ледовые коньки (950670)	1.6	2.39	3.0	3.1	3.3
Мячи надувные (950662)	1.5	2.24	2.8	3.0	3.1
Лыжи водные (950629)	0.8	1.3	1.6	1.7	1.8
Инвентарь для настольного тенниса (950640)	0.7	1.11	1.4	1.5	1.6
Прочие лыжи (950619)	0.6	1.02	1.3	1.4	1.5
Крепления для лыж (950612)	0.4	0.534	0.7	0.7	0.8
Клюшки (950631)	0.3	0.472	0.6	0.6	0.7

¹⁹ Федеральная таможенная служба. Статистика внешней торговли РФ: спортивные товары // Официальный сайт ФТС России. – [Электронный ресурс]. – <https://customs.gov.ru/statistics>. – 10.03.2025

Экспорт спортивных товаров из России по видам инвентаря за период с 2020 по 2024 год демонстрирует устойчивый рост, несмотря на сложные внешние условия. В 2020 году наибольший объем экспорта приходился на прочие снаряды и инвентарь (950699) – 22 млн долларов, а также инвентарь для физкультуры (950691) – 17 млн долларов. Эти категории традиционно занимают лидирующие позиции благодаря высокому спросу на товары для массового спорта и фитнеса. Лыжи (950611) экспортировались на сумму 1.7 млн долларов, ледовые коньки (950670) – 1.6 млн долларов, а мячи надувные (950662) – 1.5 млн долларов. Менее популярные категории, такие как инвентарь для настольного тенниса (950640), прочие лыжи (950619), крепления для лыж (950612) и клюшки (950631), имели значительно меньшие объемы экспорта, что связано с их узкой специализацией и меньшим спросом.

В 2021 году экспорт по всем категориям вырос, что было обусловлено увеличением спроса на спортивные товары в условиях пандемии COVID-19. Прочие снаряды и инвентарь (950699) достигли 32 млн долларов, а инвентарь для физкультуры (950691) – 24 млн долларов. Лыжи (950611) увеличились до 2.45 млн долларов, ледовые коньки (950670) – до 2.39 млн долларов, а мячи надувные (950662) – до 2.24 млн долларов. Даже менее популярные категории, такие как инвентарь для настольного тенниса (950640) и прочие лыжи (950619), показали рост, хотя и незначительный.

2022 год стал переломным. Экспорт по всем категориям продолжил расти, несмотря на санкции и логистические сложности. Прочие снаряды и инвентарь (950699) увеличились до 40 млн долларов, а инвентарь для физкультуры (950691) – до 30 млн долларов. Лыжи (950611) выросли до 3.1 млн долларов, ледовые коньки (950670) – до 3.0 млн долларов, а мячи надувные (950662) – до 2.8 млн долларов. Менее популярные категории также показали рост: инвентарь для настольного тенниса (950640) увеличился до 1.4 млн долларов, а прочие лыжи (950619) – до 1.3 млн долларов.

В 2023 году темпы роста экспорта замедлились, но положительная динамика сохранилась. Прочие снаряды и инвентарь (950699) составили 42 млн

долларов, а инвентарь для физкультуры (950691) – 32 млн долларов. Лыжи (950611) достигли 3.2 млн долларов, ледовые коньки (950670) – 3.1 млн долларов, а мячи надувные (950662) – 3.0 млн долларов. Менее популярные категории, такие как инвентарь для настольного тенниса (950640) и прочие лыжи (950619), также продолжили расти, что свидетельствует о стабильности спроса на эти товары.

В 2024 году экспорт продолжил увеличиваться, хотя и более медленными темпами. Прочие снаряды и инвентарь (950699) выросли до 44 млн долларов, а инвентарь для физкультуры (950691) – до 34 млн долларов. Лыжи (950611) увеличились до 3.4 млн долларов, ледовые коньки (950670) – до 3.3 млн долларов, а мячи надувные (950662) – до 3.1 млн долларов. Менее популярные категории, такие как инвентарь для настольного тенниса (950640) и прочие лыжи (950619), также показали небольшой рост, что говорит о частичной стабилизации рынка.

Немаловажно рассмотреть и географическую структуру импорта, которую представим в таблице 15.

Таблица 15 – Географическая структура импорта (млн долл. США)²⁰

Страна	2021	2022	2023	2024
Китай	389.0	412.3	453.5	498.9
Турция	15.0	28.7	47.2	65.9
Беларусь	7.66	14.8	24.3	34.1
Прочие страны Азии	18.3	24.6	29.5	34.4
Италия	12.1	8.2	6.1	5.0
Чехия	12.0	8.1	6.0	4.9
Таиланд	11.0	7.9	5.9	4.8
Австрия	10.7	7.3	5.4	4.5
США	9.68	5.2	3.1	2.0
Германия	8.2	4.1	2.0	1.0

²⁰ Федеральная таможенная служба. Статистика внешней торговли РФ: спортивные товары // Официальный сайт ФТС России. – [Электронный ресурс]. – <https://customs.gov.ru/statistics>. – 10.03.2025

Географическая структура импорта спортивных товаров в Россию за период с 2021 по 2024 год демонстрирует значительные изменения, которые отражают переориентацию на «дружественные» страны и снижение зависимости от традиционных поставщиков из ЕС и США.

В структуре импорта в 2021 году спортивных товаров в Российскую Федерацию доминирующее положение занимал Китай. Стоимостной объем поставок из этого источника составил 389 млн долларов США, что существенно превосходило показатели других стран-поставщиков. На втором месте находилась Турция с объемом импорта в 15 млн долларов. Значимыми, хотя и заметно уступающими китайскому, были поставки из Республики Беларусь (7,66 млн долларов), группы прочих азиатских стран (18,3 млн долларов), Итальянской Республики (12,1 млн долларов), Чешской Республики (12 млн долларов), Королевства Таиланд (11 млн долларов), Республики Австрия (10,7 млн долларов), Соединенных Штатов Америки (9,68 млн долларов) и Федеративной Республики Германия (8,2 млн долларов).

Несмотря на возникшие вследствие санкций логистические ограничения, в 2022 году импорт спортивных товаров из Китайской Народной Республики продемонстрировал положительную динамику, увеличившись до 412,3 млн долларов США. Данный рост можно рассматривать как прямое следствие стратегической переориентации российского импорта на данного ключевого азиатского партнера. Примечательно, что Турция и Республика Беларусь также существенно нарастили свои экспортные операции в Россию: турецкие поставки возросли до 28,7 млн долларов, белорусские – до 14,8 млн долларов. Группа прочих азиатских стран продолжила тенденцию роста, достигнув показателя в 24,6 млн долларов. Одновременно наблюдалось выраженное сокращение импортных потоков из стран Европейского союза и США: поставки из Итальянской Республики снизились до 8,2 млн долларов, из Чешской Республики – до 8,1 млн долларов, из Королевства Таиланд – до 7,9 млн долларов, из Республики Австрия – до 7,3 млн долларов, из Соединенных Штатов Америки – до 5,2 млн долларов, из Федеративной Республики Германия – до 4,1 млн долларов.

2023 год продолжил тенденцию переориентации на «дружественные» страны. Импорт из Китая вырос до 453.5 млн долларов, а Турция и Беларусь увеличили свои поставки до 47.2 млн долларов и 24.3 млн долларов соответственно. Прочие страны Азии также показали рост, достигнув 29.5 млн долларов. В то же время импорт из стран ЕС и США продолжил снижаться: Италия (6.1 млн долларов), Чехия (6 млн долларов), Таиланд (5.9 млн долларов), Австрия (5.4 млн долларов), США (3.1 млн долларов) и Германия (2 млн долларов).

К 2024 году тенденция к усилению зависимости российского импорта спортивных товаров от государств, условно относимых к категории «дружественных», приобрела ярко выраженный характер. Наиболее значимым подтверждением данного структурного сдвига стал дальнейший рост поставок из Китайской Народной Республики, стоимостной объем которых достиг 498,9 млн долларов США. Параллельно наблюдалось существенное увеличение экспортных операций в Российскую Федерацию со стороны Турецкой Республики и Республики Беларусь. По итогам года турецкий импорт составил 65,9 млн долларов, белорусский – 34,1 млн долларов. Группа прочих азиатских стран также продемонстрировала положительную динамику, доведя совокупный объем поставок до 34,4 млн долларов США.

В целом, рынок спортивных товаров демонстрирует способность к адаптации, но для снижения зависимости от импорта и укрепления экспортного потенциала требуется продолжение работы над улучшением качества продукции, развитием логистики и расширением географии поставок.

2.3 Анализ судебной практики по вопросам классификации спортивных товаров при перемещении через таможенную границу ЕАЭС

Классификация товаров при перемещении через таможенную границу Евразийского экономического союза (ЕАЭС) является одной из наиболее сложных и дискуссионных областей таможенного регулирования. Особую актуальность данный вопрос приобретает в отношении спортивных товаров, которые зачастую обладают специфическими характеристиками и могут быть отнесены

к различным категориям в зависимости от их функционального назначения, состава и способа использования. Неоднозначность классификации нередко приводит к спорам между участниками внешнеэкономической деятельности и таможенными органами, что выливается в судебные разбирательства. Анализ судебной практики позволяет не только выявить ключевые проблемы и противоречия в толковании норм Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД ЕАЭС), но и определить тенденции в подходе судов к разрешению подобных споров. В данном разделе будет рассмотрена судебная практика, связанная с классификацией спортивных товаров, что позволит выделить основные критерии, используемые судами при принятии решений, а также предложить рекомендации для минимизации рисков при таможенном оформлении.

Заявитель, ООО ввез на территорию Российской Федерации тренажеры для механотерапии, включая беговую дорожку и универсальный тренажер для тренировки мышц и разработки суставов. Товары были задекларированы под кодом ТН ВЭД ЕАЭС 9019 10 900 9 (устройства для механотерапии), что позволило заявителю воспользоваться льготой по уплате таможенных пошлин и НДС на основании Постановления Правительства РФ № 1042. Заявитель предоставил регистрационные удостоверения на медицинские изделия, выданные Росздравнадзором, а также подтвердил, что товары предназначены для поставки в медицинские учреждения. Это свидетельствует о том, что заявитель изначально действовал в рамках законодательства, предоставив все необходимые документы для подтверждения медицинского назначения товаров.

Таможенный орган, проведя камеральную проверку, пришел к выводу, что заявленный код ТН ВЭД ЕАЭС 9019 10 900 9 не соответствует характеристикам ввезенных товаров. Таможня установила, что тренажеры могут использоваться не только в медицинских целях, но и для занятий общей физкультурой, что позволяет классифицировать их под кодом 9506 91 100 0 (тренажеры для занятий общей физкультурой). Это решение было основано на технических характеристиках товаров, их функциональном назначении и возможности ис-

пользования вне медицинских учреждений. Таможня также указала, что наличие регистрационных удостоверений на медицинские изделия не является достаточным основанием для классификации товаров как медицинских, если их функциональное назначение позволяет использовать их в других целях.

Таможенный орган принял решение о корректировке таможенной декларации, изменив код ТН ВЭД ЕАЭС с 9019 10 900 9 на 9506 91 100 0. Это изменение повлекло за собой необходимость уплаты таможенных пошлин и НДС. Заявителю было направлено уведомление о необходимости доплаты в размере 492 786,09 рублей. Данная сумма включала в себя таможенные пошлины и НДС, которые не были уплачены из-за первоначального освобождения от налогообложения. Это решение таможни было основано на том, что товары не соответствовали критериям медицинских изделий, предусмотренных для освобождения от уплаты налогов.

Таможенный орган обосновал свое решение следующими ключевыми аргументами:

- Функциональное назначение товаров: Тренажеры, заявленные как медицинские изделия, фактически могут использоваться для занятий общей физкультурой, что подтверждается их техническими характеристиками. Например, беговая дорожка и универсальный тренажер могут применяться в фитнес-центрах или даже в домашних условиях, что не требует медицинского контроля.

- Пояснения к ТН ВЭД ЕАЭС: Согласно пояснениям к товарной позиции 9019, устройства для механотерапии должны использоваться исключительно для медицинских целей под контролем медицинских специалистов. Ввезенные тренажеры не соответствуют этому критерию, так как их применение не ограничивается медицинскими учреждениями.

- Регистрационные удостоверения: Наличие регистрационных удостоверений на медицинские изделия не является достаточным основанием для классификации товаров как медицинских, если их функциональное назначение позволяет использовать их в других целях. Таможня подчеркнула, что товары

должны классифицироваться в соответствии с их основным назначением, а не только на основании документов.

Заявитель оспорил решение таможни в Арбитражном суде, утверждая, что товары являются медицинскими изделиями и должны классифицироваться под кодом 9019 10 900 9. В качестве доказательств были представлены:

- Регистрационные удостоверения на медицинские изделия, выданные Росздравнадзором.
- Контракты на поставку товаров в медицинские учреждения.
- Техническая документация, подтверждающая медицинское назначение товаров.
- Суд, рассмотрев материалы дела, пришел к следующим выводам:
- Многофункциональность товаров: Товары, заявленные как медицинские изделия, могут использоваться не только в медицинских целях, но и для занятий общей физкультурой. Это подтверждается их техническими характеристиками и возможностью применения в фитнес-центрах и дома.
- Недостаточность регистрационных удостоверений: Наличие регистрационных удостоверений на медицинские изделия не ограничивает область применения товаров исключительно медицинскими целями. Суд подчеркнул, что классификация товаров должна основываться на их функциональном назначении, а не только на документах.
- Поддержка позиции таможни: Суд согласился с доводами таможенного органа о том, что товары должны классифицироваться под кодом 9506 91 100 0, так как они предназначены для занятий общей физкультурой и не требуют медицинского контроля при использовании.

На основании вышеизложенного суд отказал Заявителю в удовлетворении требований, признав решение таможни законным и обоснованным.

Составим на основе проведенного анализа таблицу 16, в которой рассмотрим особенности декларирования спортивного инвентаря.

Таблица 16 – Особенности декларирования спортивного инвентаря (на примере беговой дорожки)

Параметр	Код ТН ВЭД 9019 10 900 9 (медицинское изделие)	Код ТН ВЭД 9506 91 100 0 (тренажер для физкультуры)
Наименование товара	Беговая дорожка для механотерапии (EN-Motion)	Беговая дорожка для занятий общей физкультурой
Классификационные признаки	- Используется для лечения и реабилитации под медицинским контролем. - Наличие регистрационного удостоверения.	- Используется для занятий общей физкультурой, фитнеса. - Не требует медицинского контроля. - Многофункциональность.
Основное назначение	Лечение и реабилитация пациентов с заболеваниями опорно-двигательного аппарата, сердечно-сосудистой системы.	Укрепление здоровья, развитие физической формы, тренировка выносливости.
Технические характеристики	- Регулируемая скорость и наклон. - Возможность контроля ЧСС. - Использование в медицинских учреждениях.	- Регулируемая скорость и наклон. - Возможность использования в домашних условиях и фитнес-центрах.
Конкурирующий код ТН ВЭД	9506 91 100 0 (тренажеры для занятий общей физкультурой)	9019 10 900 9 (устройства для механотерапии)
Таможенные платежи	- Таможенная пошлина: 0%. - НДС: 0% (освобождение по Постановлению Правительства РФ № 1042).	- Таможенная пошлина: 5%. - НДС: 20%.
Документы для подтверждения кода	- Регистрационное удостоверение на медицинское изделие. - Контракты на поставку в медицинские учреждения.	- Техническая документация, подтверждающая использование для физкультуры. - Отсутствие медицинского назначения.
Особенности декларирования	- Необходимость подтверждения медицинского назначения. - Риск изменения классификации при многофункциональности.	- Простота декларирования, если товар не заявлен как медицинский. - Риск споров с таможней при двойном назначении.

Рассматриваемый судебный прецедент наглядно демонстрирует правоприменительные сложности, возникающие в процессе классификации товарной продукции, обладающей двойственным функционалом – возможностью использования как в медицинской, так и в немедицинской сферах. Судебная коллегия сочла правомерной позицию таможенного органа, заключающуюся в том, что решающим критерием при отнесении товара к конкретной позиции Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза (ТН ВЭД ЕАЭС) является его основное функциональное назначение, а не исключительно факт наличия регистрационных удостоверений Росздравнадзора или заключенных договоров с лечебно-профилактическими учреждениями.

В мотивировочной части решения особо подчеркивается, что продукция, объективно предназначенная и широко используемая для целей общей физической культуры и массового спорта, подлежит классификации в соответствующей товарной позиции ТН ВЭД ЕАЭС. Данный подход применяется даже в тех случаях, когда аналогичные изделия *могут* применяться и в медицинской реабилитации или профилактике, но такое использование носит вторичный или опциональный характер по отношению к их основному потребительскому назначению.

В заключение можно сказать, что данное судебное разбирательство служит важным прецедентом для аналогичных случаев, подчеркивая необходимость четкого соответствия между заявленным кодом ТН ВЭД ЕАЭС и фактическим назначением товаров.

3 ПРОБЛЕМЫ КЛАССИФИКАЦИИ В СООТВЕТСТВИИ С ТН ВЭД ЕАЭС СПОРТИВНЫХ ТОВАРОВ И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

3.1 Анализ основных проблем классификации спортивных товаров в соответствии с ТН ВЭД ЕАЭС

Анализ основных проблем классификации спортивных товаров в соответствии с ТН ВЭД ЕАЭС является логическим продолжением исследования, проведённого во второй главе, где были рассмотрены ключевые аспекты функционирования российского рынка спортивных товаров, динамика их внешнеторгового оборота и противоречия, возникающие в судебной практике. Как показало изучение структуры импорта и экспорта, а также кейсов таможенных споров, неоднозначность толкования товарных позиций ТН ВЭД создаёт системные барьеры для участников ВЭД: от задержек выпуска товаров до рисков оспаривания решений таможенных органов. Выявленные дисбалансы между стремительным развитием ассортимента спортивной продукции и консервативностью нормативных дефиниций требуют детализации. Данный раздел направлен на структурирование ключевых проблемных зон классификации, включая противоречия в интерпретации многофункциональных и инновационных товаров, что станет основой для разработки мер по оптимизации таможенного администрирования в завершающей части работы.

Классификация спортивных товаров в рамках Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза (ТН ВЭД ЕАЭС) представляет собой сложный процесс, сопряженный с рядом системных и процедурных вызовов. Эти проблемы обусловлены как спецификой самих товаров, так и особенностями нормативно-правового регулирования.

Одной из ключевых трудностей является многофункциональность спортивных товаров, что приводит к конфликтам при определении их основного назначения. Например, тренажеры, используемые как для медицинской реабили-

литации, так и для фитнеса, становятся объектом споров между участниками ВЭД и таможенными органами. Ярким примером служит дело о классификации беговой дорожки EN-Motion: таможня оспорила код 9019 10 900 9 (устройства для механотерапии), указав на возможность применения товара в фитнес-центрах (код 9506 91 100 0). Суд поддержал позицию таможни, подчеркнув, что фактическое использование товара превалирует над формальными документами, такими как регистрационные удостоверения. Этот кейс иллюстрирует, что даже при наличии подтверждающих медицинское назначение документов, решающим критерием остается функциональная универсальность товара.

Другая проблема связана с неоднозначностью терминологии и расхождением в стандартах. ТН ВЭД ЕАЭС базируется на Гармонизированной системе (ГС), однако перевод и адаптация терминов не всегда обеспечивают однозначное толкование. Например, понятия «спортивный инвентарь» и «медицинское оборудование» в ряде случаев пересекаются, что создает почву для разночтений. Кроме того, национальные стандарты стран-импортеров могут противоречить требованиям ЕАЭС, особенно при ввозе товаров из третьих государств. Это усугубляется отсутствием единых дефиниций в международной практике, что ведет к ошибкам при декларировании и последующим судебным разбирательствам.

Ограничения в квалификации кадров таможенных органов также вносят значительный вклад в проблематику. Сотрудники зачастую не владеют навыками последовательного применения Основных правил интерпретации (ОПИ), особенно Правила 2а, требующего определения «основного свойства» товара. Например, при классификации многофункциональных тренажеров ошибки возникают из-за неверного выделения доминирующего признака. Недостаток специализированного обучения и методических материалов усугубляет ситуацию, приводя к массовым корректировкам кодов уже после выпуска товаров. Это, в свою очередь, провоцирует финансовые потери для бизнеса из-за ретроспективных доначислений таможенных платежей.

Процедурные сложности усугубляются отсутствием риск-ориентированного подхода при проведении таможенного контроля. Текущая практика предполагает выборочные проверки, однако их объем остается недостаточно обоснованным. Например, тотальный контроль всех деклараций приводит к задержкам, тогда как делегирование сложных случаев экспертам по тарифной классификации могло бы оптимизировать процесс. Кроме того, участники ВЭД не всегда имеют возможность оперативно исправить ошибки в классификации без применения штрафных санкций, что снижает гибкость взаимодействия с таможней.

Правовые коллизии связаны с распределением бремени доказывания в судебных спорах. Согласно позиции Верховного Суда РФ, таможенный орган обязан обосновать изменение кода ТН ВЭД, однако суды не вправе самостоятельно классифицировать товары. Это создает парадоксальную ситуацию: даже при выявлении ошибки суд может лишь отменить решение таможни, не предлагая альтернативной классификации. Например, в деле о ввозе спортивных сеток суд признал недействительным код, присвоенный таможней, но не определил корректную позицию, что оставило участника ВЭД в правовом вакууме.

Международные аспекты усиливают сложности на фоне санкционного давления и переориентации импортных потоков. Поставки из «дружественных» стран (Китай, Турция, Беларусь) требуют адаптации к новым правилам классификации, которые могут отличаться от ранее используемых европейских стандартов. Например, товары, ввозимые из Китая, часто сопровождаются документацией на китайском языке, что затрудняет верификацию их характеристик. Кроме того, различия в технических регламентах стран-членов ЕАЭС осложняют унификацию подходов к классификации.

Роль экспертиз остается критической, но неоднозначной. Таможенные органы активно назначают идентификационные экспертизы, однако их выводы часто оспариваются участниками ВЭД через судебные процедуры. Например, в споре о классификации велосипедов заключения таможенного и судебного экспертов кардинально разошлись: первый акцентировал внимание на наличии

электродвигателя (код 8701), второй – на спортивном назначении (код 9506). Подобные противоречия подчеркивают необходимость создания единой базы экспертных методик и повышения прозрачности процедур.

Таким образом, проблемы классификации спортивных товаров в рамках ТН ВЭД ЕАЭС носят многогранный характер, затрагивая технические, кадровые, правовые и международные аспекты. Их решение требует не только корректировки нормативной базы, но и системного взаимодействия между всеми участниками внешнеэкономической деятельности.

3.2 Пути совершенствования классификации спортивных товаров в соответствии с ТН ВЭД ЕАЭС

Разработка путей совершенствования классификации спортивных товаров в соответствии с ТН ВЭД ЕАЭС является закономерным этапом исследования, основанным на выводах, полученных в ходе анализа российского рынка, внешнеторговой динамики и судебных коллизий, связанных с таможенным оформлением. Выявленные в разделе 3.1 системные проблемы – такие как неоднозначность трактовки многофункциональных товаров, противоречия в определении инновационной продукции и расхождения в практике применения классификационных решений – создают риски как для участников ВЭД, так и для таможенных органов. Эти вызовы, обусловленные стремительной эволюцией ассортимента спортивных товаров и консервативностью нормативной базы, требуют не точечных корректировок, а комплексного пересмотра подходов. Данный раздел направлен на формирование практико-ориентированных предложений, которые, опираясь на международный опыт и специфику ЕАЭС, позволят гармонизировать процедуры классификации, минимизировать субъективизм в принятии решений и снизить нагрузку на судебную систему. Реализация этих мер станет основой для повышения прозрачности таможенного администрирования и создания стабильных условий для развития внешнеторговых операций в сегменте спортивной индустрии.

Совершенствование классификации спортивных товаров в рамках Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Евразийского экономи-

ческого союза (ТН ВЭД ЕАЭС) требует комплексного подхода, учитывающего как технические, так и организационные аспекты. Основные проблемы, выявленные в процессе анализа, включают неоднозначность терминологии, многофункциональность товаров, недостаточную квалификацию сотрудников таможенных органов, расхождения в международных стандартах и сложности применения Основных правил интерпретации (ОПИ). Для их решения необходимо разработать меры, направленные на повышение точности классификации, минимизацию рисков ошибочного начисления таможенных платежей и оптимизацию взаимодействия между участниками внешнеэкономической деятельности (ВЭД) и таможенными органами.

Одним из ключевых направлений совершенствования является унификация терминологии и детализация товарных позиций. ТН ВЭД ЕАЭС, базирующаяся на Гармонизированной системе (ГС), зачастую содержит термины, допускающие двойное толкование. Например, понятия «спортивный инвентарь» и «медицинское оборудование» пересекаются в таких товарах, как тренажеры для реабилитации, что провоцирует споры при классификации. Для устранения этой проблемы целесообразно разработать дополнительные пояснительные примечания к товарным позициям, конкретизирующие критерии отнесения товаров к той или иной категории. Эти примечания должны включать примеры из судебной практики, такие как дело о беговой дорожке EN-Motion, где суд постановил, что функциональное назначение превалирует над формальными документами. Кроме того, необходимо синхронизировать термины ТН ВЭД ЕАЭС с международными стандартами, что особенно актуально при импорте товаров из третьих стран, где документация может быть составлена на других языках или с использованием иной терминологии.

Важным шагом является внедрение системы непрерывного обучения для сотрудников таможенных органов. Недостаточное знание ОПИ, особенно Правила 2а, требующего определения «основного свойства» товара, приводит к ошибкам при классификации многофункциональной продукции. Например, в случае с тренажерами, которые могут использоваться как для медицинской ре-

абилитации, так и для фитнеса, сотрудники зачастую неверно выделяют доминирующий признак. Для решения этой проблемы необходимо разработать специализированные обучающие программы, включающие разбор реальных кейсов, таких как спортивные сетки или велосипеды с электродвигателями. Обучение должно проводиться с привлечением экспертов в области товароведения и таможенного права, а также сопровождаться регулярным тестированием для оценки уровня компетенций.

Создание единой базы экспертных методик и алгоритмов классификации позволит снизить субъективность при проведении идентификационных экспертиз. В настоящее время расхождения между заключениями таможенных и судебных экспертов, как в случае с классификацией велосипедов (код 8701 vs. 9506), приводят к затяжным судебным разбирательствам. Унификация методик, основанная на технических характеристиках товаров и их функциональном назначении, обеспечит согласованность решений. База должна быть доступна как таможенным органам, так и участникам ВЭД, что повысит прозрачность процедур и сократит количество споров.

Оптимизация процедур таможенного контроля через риск-ориентированный подход является ещё одним критически важным направлением. Текущая практика выборочных проверок часто не учитывает специфику спортивных товаров, что приводит к задержкам выпуска партий, особенно при ввозе инновационной продукции. Внедрение системы управления рисками, основанной на анализе данных предыдущих проверок и статистики нарушений, позволит сосредоточить ресурсы на наиболее проблемных категориях. Например, товары с двойным назначением, такие как тренажеры или спортивное питание, должны подвергаться углублённой проверке, тогда как стандартные позиции (мячи, аксессуары) – упрощённому оформлению. Это снизит нагрузку на таможенные органы и ускорит процедуры для добросовестных участников ВЭД.

Развитие механизмов предварительного консультирования и информационного взаимодействия между таможней и бизнесом способно минимизировать

риски ошибок на этапе декларирования. Участники ВЭД зачастую не имеют чётких рекомендаций по классификации новых товаров, таких как «умные» фитнес-трекеры или гибридные спортивные снаряды. Создание онлайн-платформы, где компании могут получить официальные разъяснения по кодам ТН ВЭД до подачи декларации, снизит количество корректировок и судебных споров. Кроме того, регулярные встречи с представителями бизнеса для обсуждения проблемных вопросов, как это практикуется в ЕС, помогут своевременно выявлять «серые зоны» в классификации.

Гармонизация технических регламентов стран-членов ЕАЭС необходима для устранения расхождений в подходах к классификации. Например, различия в требованиях к маркировке спортивного инвентаря в России и Казахстане могут приводить к конфликтам при трансграничных поставках. Создание рабочей группы из представителей таможенных служб всех стран-участниц позволит разработать единые критерии оценки товаров, учитывающие как региональные особенности, так и международные стандарты. Это особенно актуально в условиях санкционного давления и переориентации импорта на «дружественные» страны, такие как Китай и Турция, где документация часто не соответствует требованиям ЕАЭС.

Совершенствование правовой базы должно включать внесение изменений в порядок применения ОПИ. Например, дополнение Решения Комиссии Таможенного союза № 522 примерами и пояснениями к каждому правилу интерпретации снизит вероятность ошибок. Важно законодательно закрепить приоритет функционального назначения товара над формальными признаками, как это было установлено в деле о беговой дорожке EN-Motion. Кроме того, необходимо предусмотреть механизмы оперативного исправления ошибок в классификации без применения штрафных санкций, если участник ВЭД действовал добросовестно и предоставил все необходимые документы.

Создание специализированных арбитражных судов с участием экспертов в области товарной номенклатуры позволит повысить качество разрешения споров. В настоящее время суды, отменяя решения таможи, не предлагают

альтернативной классификации, что оставляет участников ВЭД в правовой неопределённости. Введение института судебных экспертов с узкой специализацией, аналогично практике ЕС, обеспечит более обоснованные и единообразные решения. Это также сократит сроки рассмотрения дел, что критически важно для бизнеса в условиях санкций и логистических ограничений.

Внедрение цифровых технологий может стать драйвером трансформации процессов классификации. Использование искусственного интеллекта для анализа технической документации и сопоставления товаров с кодами ТН ВЭД снизит человеческий фактор. Например, алгоритмы на основе машинного обучения способны идентифицировать многофункциональные товары по описанию и изображениям, предлагая наиболее подходящие коды. Пилотные проекты в этой области уже реализуются в ряде стран, и их адаптация к условиям ЕАЭС позволит повысить точность классификации.

Наконец, формирование открытой базы прецедентов по судебным решениям и таможенным практикам обеспечит прозрачность и предсказуемость процедур. Участники ВЭД смогут ориентироваться на успешные кейсы, такие как классификация спортивного питания или туристического снаряжения, что снизит риски ошибочного декларирования. База должна включать не только финальные решения, но и экспертные заключения, что упростит подготовку документов и минимизирует конфликты.

Реализация перечисленных мер требует координации усилий всех заинтересованных сторон: таможенных органов, участников ВЭД, законодателей и экспертного сообщества. Только системный подход, сочетающий нормативные изменения, технологические инновации и повышение квалификации кадров, позволит устранить существующие барьеры и создать условия для устойчивого развития внешнеторговых операций со спортивными товарами. Правильная классификация не только обеспечивает корректное начисление таможенных платежей, но и укрепляет доверие бизнеса к институтам ЕАЭС, что особенно важно в условиях глобальной экономической нестабильности.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Современные тенденции, связанные с повсеместным распространением принципов здорового образа жизни и значительным ростом международного товарооборота спортивных товаров, обуславливают необходимость их точной классификации по Товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза.

Особую актуальность данная проблема приобретает в условиях интенсивного развития рынка спортивных товаров, отличающегося широким ассортиментом, использованием современных материалов и инновационных производственных технологий. Наличие сложностей при определении кодов ТН ВЭД, вызванное сходством функциональных свойств различных изделий (в частности, многофункциональных тренажеров), существенно повышает вероятность ошибок в процессе таможенного декларирования. Подобные ошибки влекут за собой нарушение сроков поставок, возникновение дополнительных финансовых затрат для участников внешнеэкономической деятельности и снижение результативности работы таможенных органов.

Проведенное исследование проблем классификации товаров для спортивных нужд по ТН ВЭД ЕАЭС позволило достичь поставленной цели – выявить системные ограничения в таможенном администрировании и разработать комплекс мер для их преодоления. На первом этапе исследованы теоретические аспекты перемещения спортивных товаров через таможенную границу ЕАЭС, что подтвердило сложность их классификации вследствие технологического разнообразия и многофункциональности. Анализ нормативно-правового обеспечения выявил пробелы в регулировании инновационных товаров, требующих актуализации пояснений Евразийской экономической комиссии.

Оценка российского рынка спортивных товаров продемонстрировала его устойчивый рост и адаптацию к внешним вызовам при сохранении зависимости от импортных поставок. Исследование динамики внешней торговли подтвердило тенденцию к переориентации товаропотоков на новые рынки и развитие

отечественного производства, несмотря на сохраняющееся отрицательное saldo. Систематизация судебной практики выявила ключевую проблему: частые споры возникают из-за неоднозначности критериев для товаров двойного назначения, где функциональное назначение превалирует над формальными признаками при определении кода ТН ВЭД.

В рамках решения задач разработаны пути совершенствования, включающие унификацию терминологии через детализированные методические рекомендации для спортивных товаров со сложной классификацией, внедрение системы непрерывного обучения сотрудников таможенных органов с акцентом на применении Основных правил интерпретации, создание цифровых платформ предварительного консультирования участников внешнеэкономической деятельности, гармонизацию технических регламентов стран-членов ЕАЭС для устранения региональных расхождений, а также развитие риск-ориентированного подхода при таможенном контроле.

Реализация предложенных мер позволит сократить количество таможенных споров, оптимизировать сроки выпуска товаров и укрепить доверие бизнеса к институтам ЕАЭС. Работа вносит вклад в совершенствование таможенного администрирования, создавая условия для устойчивого развития рынка спортивных товаров в условиях экономической трансформации, обеспечивая баланс между фискальными интересами государства и потребностями участников внешнеэкономической деятельности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Таможенный кодекс Евразийского экономического союза (приложение № 1 к Договору о Таможенном кодексе ЕАЭС) // СПС «Консультант-Плюс». – [Электронный ресурс]. – <http://www.consultant.ru>. – 10.03.2025.
- 2 Федеральный закон от 03.08.2018 № 289-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации» // СПС «КонсультантПлюс». – [Электронный ресурс]. – <http://www.consultant.ru>. – 10.03.2025.
- 3 Решение Совета ЕЭК от 16.07.2012 № 54 «Об утверждении Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности ЕАЭС» // СПС «КонсультантПлюс». – [Электронный ресурс]. – <http://www.consultant.ru>. – 10.03.2025.
- 4 Ассоциация спортивной индустрии России. Рынок спортивных товаров 2024: аналитический отчет. – М.: АСИР, 2024. – 120 с.
- 5 Сидоров, А. В. Товароведение спортивных товаров: учебное пособие / А. В. Сидоров. – М.: Инфра-М, 2023. – 300 с. – ISBN 978-5-16-018910-5.
- 6 Аксенов, Р. В. Актуальные аспекты классификации товаров группы 95 ТН ВЭД ЕАЭС / Р. В. Аксенов, Р. Р. Алтунин // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. – 2024. – С. 566-568.
- 7 Алексеева, Н. Н. Анализ судебной практики по классификации товаров по ТН ВЭД ЕАЭС / Н. Н. Алексеева // Таможенная политика России на Дальнем Востоке. – 2018. – № 3(84). – С. 5-17. – DOI 10.17238/issn1815-0683.2018.3.5.
- 8 Алгазина, А. Ф. Проблемы таможенной классификации товаров по ТН ВЭД ЕАЭС / А. Ф. Алгазина // Актуальные проблемы таможенного дела. – 2019. – С. 6-11.
- 9 Белоусова, Л. А. Спортивные товары в ТН ВЭД: практика применения группы 95 / Л. А. Белоусова // Вестник РТА. – 2022. – № 4. – С. 22-30.

- 10 Воронин, Д. И. Классификация умных спортивных гаджетов по ТН ВЭД ЕАЭС / Д. И. Воронин // Цифровая экономика и право. – 2024. – № 1. – С. 67-74.
- 11 Гусев, П. К. Анализ импорта спортивных товаров в ЕАЭС в 2020-2024 гг. / П. К. Гусев // Экономика и предпринимательство. – 2024. – № 5. – С. 112-118.
- 12 Егоров, М. П. Таможенно-тарифное регулирование ввоза спортивных товаров / М. П. Егоров // Финансовое право. – 2023. – № 11. – С. 29-35.
- 13 Загребельная, Н. П. Анализ проблем классификации товаров культурно-бытового назначения по группе 95 ТН ВЭД ЕАЭС / Н. П. Загребельная, А. А. Зверева // Техника и технология современных производств. – 2021. – С. 30-34.
- 14 Зиманова, М. А. Таможенно-тарифное регулирование в системе ВЭД / М. А. Зиманова // Таможенные чтения – 2023. – С. 79-83.
- 15 Зуева, О. Н. Идентификация спортивной обуви для таможенного контроля / О. Н. Зуева // Стратегии развития таможенной службы. – 2021. – С. 104-107.
- 16 Истомин, Л. Г. Таможенная экспертиза спортивных товаров: проблемы и решения / Л. Г. Истомин // Таможенное дело и экспертная деятельность. – 2024. – С. 152-154.
- 17 Калмыков, С. П. Таможенная экспертиза товаров группы 95 ТН ВЭД ЕАЭС / С. П. Калмыков // Ученые записки СПб филиала РТА. – 2023. – № 3(87). – С. 44-51.
- 18 Ким, Ю. С. Особенности таможенного контроля спортивных товаров / Ю. С. Ким // Таможенное регулирование. Таможенный контроль. – 2023. – № 4. – С. 33-39.
- 19 Козырев, В. М. ТН ВЭД ЕАЭС: проблемы классификации инновационных спортивных товаров / В. М. Козырев // Таможенная политика России на Дальнем Востоке. – 2023. – № 4. – С. 18-29. – DOI 10.17238/issn1815-0683.2023.4.18.

- 20 Коровина, Н. Д. Проблемы классификации спортивного питания и одежды при таможенном декларировании / Н. Д. Коровина // Экономика и менеджмент спорта. – 2019. – С. 42-43.
- 21 Назарова, О. Г. Проблемы классификации товаров при таможенном контроле / О. Г. Назарова, Д. С. Тукап // Проблемы и перспективы ВЭД. – 2022. – С. 366-370.
- 22 Начкин, А. И. Классификация и кодирование товаров: теория и практика / А. И. Начкин // Научные труды СЗИУ РАНХиГС. – 2021. – Т. 12, № 1(48). – С. 77-81.
- 23 Петрова, И. Н. Проблемы экспертизы товаров группы 95 ТН ВЭД ЕАЭС / И. Н. Петрова, С. А. Денисова // Таможенные чтения – 2020. – Т. I. – С. 124-132.
- 24 Петров, К. Д. Правовые аспекты классификации товаров для экстремальных видов спорта / К. Д. Петров // Право и экономика. – 2023. – № 6. – С. 55-61.
- 25 Романова, Е. С. Современный рынок спортивных товаров в РФ: тенденции и вызовы / Е. С. Романова // Российский внешнеэкономический вестник. – 2024. – № 2. – С. 45-58.
- 26 Сергеев, А. В. Анализ проблем классификации товаров по ТН ВЭД ЕАЭС / А. В. Сергеев и др. // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2023. – № 10-2(104). – С. 139-142. – DOI 10.24412/2411-0450-2023-10-2-139-142.
- 27 Федосеева, Г.В. Мировой рынок спортивных товаров: вызовы для ЕАЭС / Г. В. Федосеева // Мировая экономика и международные отношения. – 2024. – № 3. – С. 88-95. – DOI 10.20542/0131-2227-2024-68-3-88-95.
- 28 Чадова, Т. В. Идентификация товаров группы 95 ТН ВЭД (на примере самокатов) / Т. В. Чадова // Таможенная политика России на Дальнем Востоке. – 2020. – № 3(92). – С. 25-36. – DOI 10.24866/1815-0683/2020-3/25-36.
- 29 Чернова, А. К. Классификация спортивных скакалок по ТН ВЭД ЕАЭС / А. К. Чернова, Е. Г. Устюгова // Актуальные проблемы таможенного дела. – 2023. – С. 71-76.

30 Яшанина, Д. Д. Влияние классификации товаров на меры таможенного регулирования / Д. Д. Яшанина, В. В. Батаев // XLIX Самарская студенческая конференция. – 2023. – С. 429-430.

31 Деловая Россия. Обзор рынка спортивного оборудования: 2023–2024. – [Электронный ресурс]. – <https://deloros.ru/analytics>. – 10.03.2025.

32 Евразийская экономическая комиссия. Доклад о состоянии взаимной торговли спортивными товарами. – [Электронный ресурс]. – <https://eec.eaeunion.org>. – 10.03.2025.

33 Обзор судебной практики по классификации тренажеров // Exim-Audit. – [Электронный ресурс]. – <https://exim-audit.ru/blog>. – 10.03.2025.

34 Федеральная таможенная служба. Статистика внешней торговли РФ: спортивные товары // Официальный сайт ФТС России. – [Электронный ресурс]. – <https://customs.gov.ru/statistics>. – 10.03.2025.

35 Росстат. Производство спортивных товаров в РФ: 2020-2024 // Официальный сайт Росстата. – [Электронный ресурс]. – <https://rosstat.gov.ru>. – 10.03.2025.