



Специфика потребительских предпочтений в коммерческих таможенных услугах в зависимости от сегментации рынка потенциальных клиентов

Петина Ю.А., 4 курс, специальность «Таможенное дело»

РЭУ им. Г.В. Плеханова, Москва, Россия

Зыбенко С.В., к.э.н., доцент, доцент базовой кафедры индустрии качества,

РЭУ им. Г.В. Плеханова, Москва, Россия

Аннотация. Значительное количество участников ВЭД делегируют часть своих обязанностей при осуществлении импортных и экспортных операций, прибегая к помощи профессионалов в этой области – таможенных представителей, таможенных перевозчиков и консультантов, однако их приверженность к тем или иным услугам зависит от располагаемых средств, наличия собственных складских мощностей и отделов ВЭД внутри фирмы, а также опыта в сфере внешней торговли. Кроме того, физические лица все чаще и чаще пользуются таможенными услугами при перемещении товаров для личного пользования.

Ключевые слова: таможенные услуги, импорт, экспорт, таможенный представитель, таможенный перевозчик, склады временного хранения, декларирование, консультирование, сопровождение, крупный бизнес.

Specificity of consumer preferences in commercial customs services depending on the market segmentation of potential customers

Petina Y.A., 4th year, specialty «Customs business»

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia

Zybenko S.V., PhD in Economics, Associate Professor,

Associate Professor of the Basic Department of Quality Industry

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia

Annotation. A significant number of foreign economic activity participants delegate part of their duties in carrying out import and export operations, resorting to the help of professionals in this area – customs representatives, customs carriers and consultants, however, their commitment to certain services depends on the available funds, the presence of their own warehouse facilities and foreign economic activity departments within the firm, as well as experience in foreign trade. In addition, individuals are increasingly using customs services to move goods for personal use.

Key words: customs services, import, export, customs representative, customs carrier, temporary storage facilities, declaration, consulting, support, large business.

Коммерческие таможенные услуги занимают значительную долю рынка, обслуживающую международную торговлю, способствуя ускорению движения товаров и сокращению финансовых и временных затрат участников ВЭД. Спектр околотаможенных услуг довольно обширен и представлен консультированием по различным вопросам от толкования законодательства до подбора кодов ТН ВЭД, декларированием товаров и транспортных средств, оформлением разрешительной документации и сертификатов, проведением платежей с контрагентами и обеспечением гарантий, разработке оптимальных маршрутов доставки товаров, их транзитом, а также полным сопровождением экспортной или импортной сделки – от поиска партнеров до транспортировки грузов с уплатой таможенных пошлин – то есть аутсорсингом ВЭД.

Различные группы участников ВЭД имеют тенденции обращаться за конкретными услугами, которые характерны именно для их групп и чаще всего преобладают в общем объеме предоставленных им услуг. Поэтому потенциальных клиентов, пользующихся помощью посредников в околотаможенной сфере, можно разделить на крупных игроков рынка, средний и малый бизнес, индивидуальных предпринимателей и граждан.

Специфика ведения ВЭД крупными субъектами бизнеса заключается в том, что они импортируют и экспортируют товары крупными партиями на постоянной основе. При этом значительное количество таких юридических лиц имеет свою собственную инфраструктуру, необходимую для размещения

товаров и подготовки их к реализации, а также отдел специалистов ВЭД, которые занимаются оформлением и документацией практически в полном объеме. Представители крупного предпринимательства могут обращаться к таможенным услугам в целях оптимизации маршрутов перевозки, получения разрешительной документации, а также повышения прозрачности при уплате таможенных платежей. В совокупности такие мероприятия помогают сократить временные и финансовые расходы и в конечном счете обеспечить бесперебойный процесс доставки товаров из-за рубежа без задержек и штрафов. Экспортное же сопровождение помогает ускорить процесс возвращения НДС на законных основаниях при экспорте товаров за пределы РФ.

Крупный бизнес сравнительно часто располагает собственными складскими площадями, особенно в крупных логистических центрах, что позволяет оптимизировать затраты и ускорять движение товаропотоков. В таком случае участник ВЭД является владельцем СВХ закрытого типа и хранит на его территории только собственные товары. Однако для того чтобы транспортировать грузы из мест их перемещения через границу до мест их таможенного оформления, компании прибегают к услугам таможенных перевозчиков. Кроме того, таможенные перевозчики обеспечивают перемещение товаров между таможенными складами и оказывают услуги международного транзита.

Наиболее часто к услугам таможенных перевозчиков прибегают крупные участники ВЭД из Центральной части России, которым необходимо транспортировать товар от границы до внутреннего таможенного поста, чтобы выпустить его непосредственно в своем регионе, а не терять время и средства при прохождении таможенного контроля на границе, где пункты пропуска и так более загружены. Услуги по таможенному консультированию для крупных экспортеров и импортеров менее актуальны, так как такие компании специализируются на международной торговле и их штаб состоит преимущественно из специалистов в этой сфере.

Чаще всего компании малого и среднего предпринимательства (МСП) не

занимаются международной торговлей как основным видом деятельности ввиду высоких финансовых рисков, сложностей в организации логистики, существенных законодательных ограничений и небольшого опыта работы в данной сфере. То есть можно утверждать, что для основной доли МСП внешнеторговые операции носят разовый характер и могут повторяться достаточно редко. В таких условиях логично обращаться к профессионалам, нежели иметь в штате специалистов в области ВЭД. По данным Российского экспортного центра в 2024 году около 83 тыс. компаний МСП специализировались на экспорте российской продукции, однако в относительном выражении это число было крайне незначительным и составило около 1,3% от общего числа зарегистрированных предприятий. Кроме того, около 15–20% организаций МСП были связаны с периодической закупкой импортного оборудования и материалов [1]. Так, именно эти компании и являются потенциальными потребителями таможенных услуг, стремясь минимизировать риски нарушения законодательства, избежать ошибок и неточностей при оформлении, а также ускорить процесс перемещения товаров через границу.

Для малого бизнеса и ИП наиболее характерно обращение к таможенному консалтингу для получения единовременных консультаций по конкретным вопросам. Они могут затрагивать вопросы определения таможенной стоимости перевозимых товаров, сбора полного пакета документов для их перемещения через таможенную границу, порядка исчисления и уплаты таможенных платежей, и, конечно, декларирования. Несомненно, предпочтения клиентов напрямую зависят от основной сферы деятельности компании, опыта осуществления ВЭД и объемов перевозимых партий.

Для ИП и малого бизнеса, специализирующегося на импорте товаров, предпочтения будут отданы конкретным операциям, то есть такие компании скорее будут вынуждены «делегировать» часть своих обязанностей при импорте товаров, передать их таможенным представителям в силу нехватки времени или персонала. Получение консультирования будет для них менее актуально, так как

с высокой вероятностью сотрудники таких компаний имеют опыт работы в сфере ВЭД и знакомы со всеми требованиями.

Часть представителей малого бизнеса, основная деятельность которых далека от экспорта и импорта товаров, прибегают к полному аутсорсингу ВЭД – передаче функций в области ВЭД сторонним организациям для сопровождения сделки на всех этапах от поиска иностранного партнера до прохождения таможенного контроля и выпуска товаров. В таких случаях обычно используются услуги таможенных представителей в полном объеме, а компания-заказчик по своей сути не является участником ВЭД. Однако стоит иметь в виду, что полный аутсорсинг представляет собой дорогостоящую услугу, и далеко не всегда малый бизнес, и, тем более, ИП готовы пойти на такие расходы.

Представители среднего бизнеса уже с большей заинтересованностью готовы пойти на полный аутсорсинг ВЭД, имея в своем распоряжении больше денежных средств. При этом одной из самых востребованных услуг околотаможенного сервиса продолжают оставаться складские услуги (в основном, складов временного хранения, реже – таможенных), во многом за счет компаний среднего звена, так как перемещаемые ими партии грузов значительно превышают объемы малого бизнеса и ИП, однако собственной инфраструктуры компаний еще недостаточно. До момента полного таможенного оформления, прохождения таможенного контроля и выпуска партии товары находятся на временном хранении на основании гражданского договора с владельцем СВХ, которого участник ВЭД выбирает самостоятельно. На таможенных складах осуществляется деление коммерческой партии, подготовка к дальнейшей реализации, нанесение маркировки, а также передача прав собственности на товар, однако в таком случае необходимо поместить товары под таможенную процедуру таможенного склада [3].

В последнее время востребованность таможенных услуг у граждан возросла в связи с ужесточением правил перемещения ряда товаров через границу, даже несмотря на то что они приобретаются для личного пользования [3]. Если юридические компании обычно имеют представление о

процессе импорта и экспорта товаров, то физические лица могут столкнуться со сложностями при сборке всего пакета документов, а также штрафами и большими доначислениями по уплате таможенных платежей из-за заявления недостоверных сведений и других ошибок. Наибольшим спросом пользуются услуги по оформлению импорта автомобилей для личного пользования и уплатой начисленных пошлин. С изменением ставок утилизационного сбора и порядка расчета платежей в ноябре 2025 года участились случаи обращения граждан в суды с претензиями к таможенным органам о неправильном исчислении подлежащих уплате сумм таможенных пошлин. Именно услуги юристов и консультантов в области таможенного дела помогали физическим лицам отстаивать их интересы в судебном порядке.

Говоря о географии обращения за таможенными услугами, в первую очередь важно отметить Центральный федеральный округ – именно представители этого региона чаще всего пользуются услугами в области таможенного дела. Несомненно, это обусловлено наличием крупных логистических центров в Москве и Московской области, а также высокой степенью транспортной доступности региона. На втором месте по востребованности находятся таможенные услуги, оказываемые в Северо-Западном федеральном округе [4]. Санкт-Петербург является крупнейшим портовым городом с уникальным инфраструктурным комплексом и важнейшим транспортным хабом, расположенным на территории России и продолжающим своё развитие. Участники ВЭД, функционирующие в северной столице и Ленинградской области, активно обращаются к таможенным представителям, перевозчикам и компаниям, предоставляющим как комплексные, так и отдельные услуги в области таможенного дела.

Примерно одинаковое число потребителей пользуются таможенными и околотаможенными услугами в Приволжском и Дальневосточном федеральных округах, занимая третье место [4]. Популярность указанных услуг на Дальнем Востоке обусловлена географическим положением района, граничащим с ключевым партнером России – Китаем, и переориентацией экономических

отношений, а внешнеторговых, в частности, на страны Азиатско-Тихоокеанского региона. Рост востребованности услуг в области таможенного дела в Приволжье связано с высоким потенциалом Нижнего Новгорода и Казани как транспортно-логистических центров. Так, в 2025 году в столице Нижегородской области прошел 6-й Международный внешнеэкономический форум под названием «Вызовы и решения для бизнеса: территория успешных практик», охвативший вопросы интеграции регионов страны в ВЭД, сотрудничество со странами Ближнего Востока, реализацию международных инвестиционных проектов, подготовку кадров для ВЭД и другие [2]. Кроме того, в Приволжье находятся 2 свободных склада, развитие которых в России набирает обороты, – в Нижнем Новгороде и в Тольятти.

При оценке географического фактора при обращении клиентов за таможенными услугами следует иметь в виду, что в приграничных таможенных органах товары обычно не проходят полную очистку, а транспортируются под таможенным контролем до внутренних таможенных органов, где уже временно хранятся, декларируются, помещаются под таможенные процедуры и выпускаются в обращение. Именно поэтому приграничное расположение региона не гарантирует высокую востребованность таможенных услуг.

Подводя итог, можно сказать, что отдельные таможенные услуги практически всегда имеют своих постоянных клиентов (в разрезе масштаба участников ВЭД), что позволяет компаниям оптимизировать деятельность, корректировать маркетинговые стратегии для привлечения новых потребителей, «действовать на опережение» и предугадывать запросы клиентов, тем самым сокращая временные и финансовые издержки импортеров и экспортеров по всей стране.

Библиографический список

1. Как нацпроект помогает малому бизнесу осваивать зарубежные рынки [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/economics/20/06/2024/667162539a794742ea0c1b84> (дата обращения: 29.01.2026)

2. Международный внешнеэкономический научно-практический форум [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://forum-ved.ru/> (дата обращения: 29.01.2026)

3. Официальный сайт Федеральной таможенной службы России [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.customs.ru> (дата обращения: 29.01.2026)

4. Развитие рынка таможенных услуг в РФ: структура, тенденции и перспективы [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://gidmark.ru/news/razvitie-ryinka-tamozhennyih-uslug-v-rf-struktura-tendenczii-i-perspektivy/> (дата обращения: 29.01.2026)

References:

1. How the National Project Helps Small Businesses Expand Foreign Markets [Electronic resource] – Access mode: <https://www.rbc.ru/economics/20/06/2024/667162539a794742ea0c1b84> (date of access: 29.01.2026)

2. International Foreign Economic Scientific and Practical Forum [Electronic resource] – Access mode: <https://forum-ved.ru/> (date of access: 29.01.2026)

3. Official website of the Federal Customs Service of Russia [Electronic resource] – Access mode: <https://www.customs.ru> (date of access: 29.01.2026)

4. Development of the Customs Services Market in the Russian Federation: Structure, Trends, and Prospects [Electronic resource] – Access mode: <https://gidmark.ru/news/razvitie-ryinka-tamozhennyih-uslug-v-rf-struktura-tendenczii-i-perspektivy/> (accessed: 29.01.2026)