vinetur

США отменили для ЮАР торговые преференции AGOA: с января 2027 года экспортерам придется платить более высокие пошлины

Производители вина и другие экспортеры сельхозпродукции столкнутся с более жесткой ценовой конкуренцией на рынке США

понедельник, 16 ноября 2026 г.



После отмены 2 ноября торговых преференций для ЮАР в рамках Закона о росте и возможностях Африки (AGOA) экспортеры из страны столкнутся с повышенными пошлинами при поставках в США. Новые условия начнут действовать в январе 2027 года.

Как сообщило в понедельник, 16 ноября, издание FreshFruitPortal, прекращение действия льгот AGOA, как ожидается, повысит стоимость южноафриканских поставок в США и усилит конкуренцию для экспортеров на этом рынке. По данным издания, изменения затронут широкий круг экспортеров, в том числе винодельческий сектор.

AGOA — американская торговая программа, предоставляющая отвечающим установленным требованиям странам Африки к югу от Сахары беспошлинный или льготный доступ на рынок США для многих товаров. После отмены этих преференций товары, ранее ввозившиеся на льготных условиях, как правило, вновь подпадают под стандартный тарифный режим. Это может повысить конечную стоимость товаров для американских импортеров, сократить маржу экспортеров или вынудить обе стороны пересмотреть цены.

Главный риск для южноафриканских компаний — потеря ценовой конкурентоспособности. Экспортерам, которые использовали льготы AGOA, чтобы предлагать более низкие цены, теперь, возможно, придется конкурировать без этого преимущества с поставщиками из стран, которых изменения не коснулись или которые уже занимают более прочные позиции среди американских покупателей. На рынках, где розничные продавцы и дистрибьюторы работают в узком ценовом диапазоне, даже сравнительно небольшое изменение пошлин может повлиять на решение о закупке.

Особенно заметным давление может оказаться для индустрии напитков. Южноафриканские виноделы поставляют продукцию на рынок США, где импортеры, оптовики и розничные продавцы внимательно сравнивают вина по конечной стоимости, ценовой категории и скорости продаж. Если пошлины приведут к росту цен, производителям, возможно, придется взять на себя часть дополнительных расходов, чтобы сохранить место на полке, иначе они рискуют

уступить позиции винам из других стран-экспортеров. Изменения также могут подтолкнуть южноафриканские компании по производству напитков к диверсификации экспортных рынков, чтобы не зависеть чрезмерно от США.

Аналогичная проблема коснется и экспортеров другой сельхозпродукции. Свежие фрукты и овощи, а также другие продукты питания часто конкурируют при небольшой марже, поэтому изменения тарифного режима могут быстро повлиять на экономику сделки. Импортеры могут начать искать альтернативных поставщиков, если товар подорожает на границе, особенно на фоне нестабильных расходов на перевозку, колебаний валютных курсов и затрат на хранение.

Сложностей добавляет и срок вступления изменений в силу. До января 2027 года у экспортеров есть время на подготовку, однако торговое планирование часто начинается за несколько месяцев. Производители, экспортеры, импортеры и дистрибьюторы обычно заранее согласовывают контракты, графики поставок и планы продвижения. Компаниям, рассчитывавшим на продолжение действия преференций AGOA, теперь придется оценить свою зависимость от рынка США и решить, повышать ли цены, сокращать маржу или перенаправлять объемы на другие рынки.

Общие последствия будут зависеть от того, как отдельные товары классифицируются в соответствии с тарифными правилами США, а также от чувствительности покупателей к росту цен. Некоторые экспортеры смогут частично компенсировать изменения за счет силы бренда, долгосрочных отношений с клиентами или премиального позиционирования. Другим, особенно работающим в насыщенных конкурентами категориях, будет сложнее справиться с потерей преференциального доступа.

У этой ситуации есть и более широкое политическое значение. AGOA давно используется для поддержки роста экспорта из африканских стран, отвечающих установленным требованиям, за счет улучшения доступа на рынок США. Отмена преференций может повлиять не только на размер таможенных платежей. Она способна сказаться на инвестиционных решениях, планировании производства и

структуре экспортного бизнеса компаний в ближайшие сезоны.

По мере приближения января 2027 года южноафриканские экспортеры, вероятно, в ближайшие недели займутся пересчетом затрат и обсудят с американскими клиентами, как будут учитываться дополнительные пошлины после вступления в силу нового тарифного режима.