

# МАРКИРОВКА, ДОКУМЕНТЫ И РОСТ МАРЖИ:

ЗАЧЕМ БИЗНЕС ПЕРЕХОДИТ НА **БЕЛУЮ  
ДОСТАВКУ** ИЗ КИТАЯ НА САМОМ ДЕЛЕ

Подборка кейсов предпринимателей, которые  
ушли от серых схем и вышли в плюс



## СОДЕРЖАНИЕ

### Введение

#### Когда белая доставка выгоднее

- Кейс №1. Белая доставка помогла сэкономить 15% и сохранить крупного оптового покупателя
- Кейс №2. Думал, что белая – по умолчанию дороже, а оказалось – на 10% выгоднее

#### Когда белая доставка – дороже, но гарантии и спокойствие важнее

- Кейс №3. Начал бизнес с белого импорта, потому что научился на чужих ошибках
- Кейс №4. Белая доставка уменьшила маржу на 30 ₽, но автоматизировала процессы

#### Антикейс. 15 миллионов – и всё потеряно: как маркировка убила серый бизнес

#### Резюме: почему удобно заказывать белую доставку в ChinaToday

#### От авторов



## ВВЕДЕНИЕ

Белая доставка из Китая давно перестала быть дорогой и сложной. Все больше продавцов осознанно переходят с серых схем на официальный импорт, чтобы больше зарабатывать, вести учет, контролировать качество и не бояться проверок налоговой.

Мы помогли сотням предпринимателей перейти на официальную схему без лишней бюрократии, с понятной логистикой и полным сопровождением на всех этапах. На примере 5 клиентов рассказываем, что реально меняется при переходе на белую схему в экономике их бизнеса и в схеме работы.

## КОГДА БЕЛАЯ ДОСТАВКА ВЫГОДНЕЕ

В этом блоке покажем две истории предпринимателей, которым переход на легальный импорт помог сэкономить до 15% бюджета.

### Кейс № 1. Белая доставка помогла сэкономить 15% и сохранить крупного оптового покупателя

**Клиент:** Денис, Пятигорск

**Категория товара:** компьютерная техника и комплектующие (картриджи, чернила, платформы для моноблоков, компьютерные запчасти)



**Каналы продаж:** прямые продажи и маркетплейсы, есть собственное производство



Денис продает на маркетплейсах и оптом компьютерную технику и расходные материалы: чернила, картриджи, комплектующие. Часть компонентов он производит в России, остальное – закупает в Китае.



Ранее возил карго, но весной 2025 года обратился к нам, и мы организовали для него поставку в белую.

Причиной перехода на белый импорт стало то, что к Денису обратился оптовый покупатель: он хотел купить крупную партию товара, но с условием – нужны все документы с НДС.

## Не меняем поставщика

Денис попросил нас посчитать белую доставку под ключ. Но уточнил, что для него очень важно сохранить тех же поставщиков, с которыми он работал, когда возил карго. Потому что у них отличные партнерские отношения. Денис даже летал к ним в Гуанчжоу, был на заводах, общался с руководителями по поводу объемов, цен и эксклюзивности продукции.

**Важно!** При переходе с карго на белую доставку, вы можете работать с тем же продавцом, что и раньше.

С 2022 года китайская компания автоматически получает право на импорт и экспорт товаров после создания юридического лица и получения «бизнес-лицензии». Это значит, что вы можете возить в белую товары от любого поставщика, запрашивать экспортную лицензию теперь не нужно.

## Считаем юнит-экономику

Нужно было привезти осевые вентиляторы для системных блоков в количестве 1000 штук. Вес: 400 кг, объем – 2,09 м<sup>3</sup>. Наш менеджер сделал расчеты ↓

	Карго-доставка	Белая доставка
<b>Стоимость партии под ключ, ₽:</b> закупка, логистика, документы, наши услуги	985 000	857 500
Экономия при белой доставке	127 500 ₽ или 13%	

Клиента цена устроила и он оформил заказ в белую.

## Завершаем заказ

Мы выкупили его товар с фабрики в Гуанчжоу, оформили документы. Через 35 дней партия прибыла на склад Дениса в Пятигорске. Вместе с товаром он получил полный пакет документов: договор купли-продажи, счет-фактуру с НДС, номер ДТ – гарант того, что партия прошла растаможку по всем правилам.

“ Разница в пользу белой схемы составила около 10–15%. Но здесь важнее были документы с НДС. Раньше при продаже приходилось учитывать НДС сверху. Сейчас это уже не нужно, за счет чего получается еще сэкономить. Плюс это гораздо удобнее. ”

– Денис, клиент ChinaToday



Подробнее: [Нюансы налогообложения при продаже товаров из Китая](#)

## Что получил клиент

- Уменьшил себестоимость товара на 10–15% → получает больше маржи;
- Получил документы с НДС → экономит на налогах и чист перед налоговой;
- Сохранил своих поставщиков → технически для него процесс не изменился;
- Сохранил крупного оптового покупателя и деловую репутацию → его компанию знают как надежного партнера, который работает «по-белому».
- Подготовился к масштабированию → при выходе на крупные объемы белая схема дает большую устойчивость.

Мы попросили Дениса дать рекомендацию предпринимателям, которые все еще используют карго. Вот что он сказал:

**“** Считайте, сравнивайте и ориентируйтесь на свою бизнес-модель. Если закупаете для себя, например оборудование на производство, и не планируете работать с юрлицами в России, – пока можно повременить с переходом на белую. Но если вам нужны документы для продажи, вы работаете с НДС, то выбор очевиден. Белая поставка – это не "дорого и сложно", а инструмент для роста и прозрачной работы, особенно в сегменте B2B и маркетплейсов.

”

– Денис, клиент ChinaToday



[chinatoday.ru](http://chinatoday.ru)

## Кейс №2. Думал, что белая – по умолчанию дороже, а оказалось – на 10% выгоднее

**Клиент:** Сергей, Ярославль



**Категория товара:** игрушки для взрослых

**Каналы продаж:** маркетплейсы Ozon и Wildberries

Сергей закупает в Китае товары категории «18+» и продает их на маркетплейсах. Почти 2 года возил карго, но осенью 2024 года обратился к нам и перешел на белый импорт. На момент написания этого кейса он уже получил 5 партий в белую и экономит на каждой в среднем 10% бюджета.



### Проблемы в нише и первый расчет

Во время обсуждения нового заказа, Сергей поделился с нашим менеджером ситуацией на рынке:

**“** Работать сейчас очень тяжело. Есть конкуренты, которые торгуют дешевле, чем мы закупаемся. Надеюсь, что они просто хотят закрываться и распродают остатки. Условия маркетплейсов – отдельная тема. Берут 40% комиссии, плюс акции принудительные вводят: на товар, который не выкупался месяц, делают скидку -60%!

**”**

— Сергей, клиент ChinaToday



[chinatoday.ru](http://chinatoday.ru)

Менеджер ChinaToday предложил подумать над оптимизацией затрат на логистику и просчитать доставку в белую. Вводные для расчета:

- Товары для взрослых (без эл.элементов);
- Количество – 1 000 шт;
- Вес – 400 кг;
- Объем – 0,8 м<sup>3</sup>.

Менеджер сделал расчеты, чтобы клиент сравнил себестоимость единицы товара в зависимости от способа доставки.

	При доставке в белую	При карго-доставке
Себестоимость единицы товара, ₽/шт	550	620
Экономия при белой доставке	70 ₽ или 11,3%	

Сергей признался, что давно хотел перейти на белую доставку, но был уверен, что это сильно дороже:

“ Я предполагал, что белая – это по умолчанию дороже. А оказалось наоборот. Главное – считать. ”

– Сергей, клиент ChinaToday

Выбирает белую

Сергей перешел на белый импорт не только из-за цены.



[chinatoday.ru](http://chinatoday.ru)

“ Пока на наш товар сертификация и Честный знак не требуются. Поэтому главную роль сыграл все-таки фактор экономии. Но риски тоже хотелось с себя снять. Тем более, что я уже попадал на проблемы. Продавал на Озоне пролонгаторы с лидокаином. А потом маркетплейс запросил документы на товар, приравняв его к фармацевтической группе. Пришлось выводить всю партию и продавать по себестоимости другими способами. ”

— Сергей, клиент ChinaToday

Сергей уверен (и мы с ним согласны), что осталось максимум 2 года, пока еще остается возможность продавать хотя бы некоторые товары, ввезенные без растаможки. Дальше всем придется выбирать: переходить на белую или закрывать бизнес. Подготовиться к этому нужно уже сейчас.

## Что получил клиент

- Выгоду → уменьшил себестоимость единицы товара в среднем на 10%;
- Стабильность и спокойствие → раньше он сталкивался с рисками блокировок продаж, а сейчас их исключил;
- Защиту бизнеса на будущее → заранее адаптировал бизнес к новым правилам.

А вот какой совет Сергей дает предпринимателям:



“ Считайте все возможные варианты доставки. Испытывайте белую схему заранее, потому что скоро выбора не останется. ”

— Сергей, клиент ChinaToday

## КОГДА БЕЛАЯ ДОСТАВКА – ДОРОЖЕ, НО ГАРАНТИИ И СПОКОЙСТВИЕ ВАЖНЕЕ

В этом блоке покажем две истории клиентов, для которых белая доставка не оказалась выгоднее в моменте, но они сознательно выбирают гарантии и спокойствие.

### Кейс №3. Начал бизнес с белого импорта, потому что научился на чужих ошибках

**Клиент:** Святослав, Санкт-Петербург



**Категория товара:** одежда

**Каналы продаж:** маркетплейсы

Святослав возит из Китая одежду для перепродажи на маркетплейсах. Начал работать осенью 2024 года и изначально выбрал белую доставку.



[chinatoday.ru](http://chinatoday.ru)

## Почему белая

Когда Святослав обратился к нам за просчетом доставки, он рассказал, что многие его друзья-предприниматели «обожглись» на серых схемах:

- Месяцами не могли вывести товар на продажу, потому что искали пути обхода системы Честный знак;
- Продавали футболки, на которые впоследствии ввели обязательную маркировку. Вайлдберриз вернул футболки по 150 рублей за штуку – пришлось доплачивать за маркировку в РФ;
- Пытаясь обойти маркировку, заказали Честный знак якобы от российского производителя, а китайские ярлычки с одежды не срезали. В итоге пришлось выводить товар, срезать ярлыки и платить штраф маркетплейсу.

**“** Только представьте, какая это головная боль! Вопросы от маркетплейсов, штрафы, дробление бизнеса, какие-то серые схемы. Разве в таких условиях можно выстроить стабильные бизнес-процессы?!

**”**

– Святослав, клиент ChinaToday

Подробнее: [Как получить маркировку Честный знак на товары из Китая и почему не стоит использовать обходные схемы](#)

## Разница в цене

Ради интереса Святослав все-таки попросил нас просчитать стоимость карго-доставки. Оказалось, что белая под ключ дороже всего на 5%.



“ 5 % – не такая значительная разница, чтобы рисковать своим спокойствием. Головной боли было бы точно больше. Да и все эти обходные схемы также легко закроются, как и открылись. ”

– Святослав, клиент ChinaToday

Сейчас клиент продолжает возить товары в белую, тестирует новые позиции. Например, заказал пробную поставку от другого производителя, у которого цены ниже – чтобы сравнить результаты продаж. Он точно знает: его бизнес-процессы не развалятся в один день.

## Что получил клиент

- Получает товар с маркировкой «Честный Знак» → не тратит время на обходные схемы маркировки в России;
- Начинает продажи сразу после получения товара → нет простоев на складах;
- Избегает штрафов и возвратов от маркетплейсов → потому что работает по закону;
- Не переплачивает за срочную переупаковку и маркировку в России – экономит на доп. расходах;
- Избавился от «головной боли» → не нужно срезать ярлыки или объяснять происхождение товара;
- Не рискует попасть под блокировки из-за серых схем → ведет стабильный бизнес.

Другим предпринимателям Святослав рекомендует при выборе маршрута ориентироваться не только на стоимость перевозки, но и брать во внимание выгоду для бизнеса и безопасность.

“ Если строите бизнес всерьез, работайте в белую. Это может быть дороже на старте, но надежнее и стабильнее. В момент, когда серые схемы прикроют, вам не придется с нуля перестраивать модель закупки, документооборота и продаж. ”

– Святослав, клиент ChinaToday

## Кейс №4. Белая доставка уменьшила маржу на 30 ₽, но автоматизировала процессы

**Клиент:** Даниил, Москва

**Категория товара:** товары для дома

**Каналы продаж:** маркетплейсы



Даниил закупает в Китае и продает на маркетплейсах товары для дома: бокалы, прищепки, формы для запекания и пр. Раньше выби-рал серые схемы, а в этом году решил попробовать белую перевозку.



В перерасчете на единицу товара так вышло дороже на 30 ₽, но Даниила это не остановило.

### Считает юнит-экономику

Клиент планировал привезти партию стеклянных бокалов. Их он продает на маркетплейсах наборами по 2 штуки, по цене 1 600 ₽ за набор. Когда он возил бокалы авиадоставкой, себестоимость одного такого набора выходила 270 ₽.



Менеджер сделал расчет. Оказалось, что если привезти эти бокалы в белую, себестоимость набора увеличится на 30 ₽ и станет равна 300 ₽.

Даниил решил все же везти партию в белую, ведь разница небольшая.

“Основной мотив – это правильно. Ничего более. Работать в белую – не страшно!

”

– Даниил, клиент ChinaToday

Кстати, цену продажи он не увеличил, потому что старается держать ее ниже конкурентов на 10–20 ₽, чтобы не терять в оборачиваемости.

## Автоматизирует учет

Чтобы автоматизировать расчет юнит-экономики при поставках из Китая, Даниил разработал свою программу. Она интегрирована с Excel и маркетплейсами. Например, перед тем, как отправить поставку на маркетплейс, он заливает данные в программу и позиции заводятся на маркетплейсе автоматически.

Вот как выглядит предварительный расчет поставки ↓

A	AD	AG	AI	AN	AP	AR	AS	AU	AW	AX	AY	AZ
НАЗВАНИЕ ТОВАРА	ЦЕНА	КОМИССИЯ МП	ЛОГИСТИКА К ПОКУПАТЕЛЮ	ХРАНЕНИЕ ЗА 30 ДНЕЙ	ЗАТРАТЫ НА ПРОДВИЖЕНИЕ	ВСЕ УСЛУГИ МП	ОБОРОТ	ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ С ПАРТИИ	НАЛОГ УСН	ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ ЕД.	ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ С ПАРТИИ	МАРЖИНАЛЬНОСТЬ
	₽	₽	₽	₽	₽	₽	₽	₽	₽	₽	₽	%
Прищепки (белые, 20 штук)	267,65	62 629,63	60 000,00	1 800,00	32 117,76	156 547,39	321 177,60	61 688,68	22 482,43	32,67	39 206,25	12,21
Enxiang	-	62 629,63	60 000,00	1 800,00	32 117,76	156 547,39	321 177,60	61 688,68	22 482,43	-	39 206,25	-

Узнать, сколько стоит товар из Китая в рублях с учетом логистики и комиссий, можно при помощи [онлайн-калькулятора доставки от ChinaToday](#). Он за 10 секунд делает смету с расходами под ключ.

## Что получил клиент

- Исключил риски блокировок и штрафов → белая схема защищает от внезапных проблем с налоговой и маркетплейсами;
- Навел порядок в учете → понимает, сколько реально стоит каждый товар, где теряет, а где зарабатывает;
- Сохранил конкурентную цену → несмотря на небольшой рост затрат, все еще может продавать дешевле конкурентов;
- Начал планировать расширение ассортимента без страха → готов запускать новые товары, потому что схема понятна;
- Повысил управляемость бизнеса → нет скрытых цифр, легко прогнозировать прибыль и принимать управленческие решения.

Другим предпринимателям Даниил рекомендует работать в белую и автоматизировать учет, потому что это экономит время и нервы.

“ Делайте предварительный расчет, всегда сравнивайте, считайте. Если разница некритичная, возите в белую. Белый бизнес проще вести и автоматизировать. ”

– Даниил, клиент ChinaToday



# АНТИКЕЙС. 15 МИЛЛИОНОВ – И ВСЁ ПОТЕРЯНО: КАК МАРКИРОВКА УБИЛА СЕРЫЙ БИЗНЕС

**Клиент:** Сергей, Ярославль

**Категория товара:** автохимия

**Каналы продаж:** маркетплейсы



Сергей возит из Китая автохимию и продает на маркетплейсах. Летом 2024 года он привез карго-доставкой 40 еврокубов концентрированного автошампуня. Разлил в канистры по 5 и 10 литров, вывел товар на Wildberries и Ozon.



Чистая прибыль с первой поставки – 15 млн рублей. Казалось бы – масштабируйся и повторяй. Сергей так и сделал: заказал вторую партию.

## Резкий разворот: обязательная маркировка

В марте 2025 года вступила в силу обязательная маркировка автохимии в системе «Честный знак».

В такую ситуацию попал Сергей:

1. На руках – большая партия товара без документов и маркировки.
2. На маркетплейсы больше не попасть – товар без Честного знака не принимают.



3. Частные автомойки отказались покупать – им тоже нужны документы и маркировка.
4. Пришлось продавать товар по цене ниже себестоимости – еле-еле продал часть мойкам самообслуживания.
5. На поиск покупателей ушло четыре месяца, срок годности за это время уменьшился на треть. Теперь нужно успеть продать остальное.

## Результат: ноль прибыли и выход из бизнеса

С этой поставкой Сергей с трудом вышел в ноль. Он ушел из товарного бизнеса, а остатки денег положил на счет в банке.

Что делать, чтобы не попасть в подобную ситуацию:

- Следите за законами и их изменениями. Например, [в нашем Телеграм-канале](#). Требования к маркировке вступили в силу внезапно, но не неожиданно – информация была доступна заранее;
- Делайте хотя бы часть поставок в белую – чтобы иметь альтернативный вариант логистики на случай форс-мажора.

История Сергея – наглядное доказательство: даже прибыльное дело можно обнулить одним неверным шагом. Бизнес не прощает беспечности.

## РЕЗЮМЕ: ПОЧЕМУ УДОБНО ЗАКАЗЫВАТЬ БЕЛУЮ ДОСТАВКУ В CHINATODAY

### 1. Минимальный срок доставки.

Возим фурами, грузы приходят в среднем, за 30-35 дней.

### 2. Умеренная стоимость.

Для отдельных категорий товаров белая стоит столько же или даже меньше карго.

### 3. Полный пакет документов.

Товар проходит растаможку по всем правилам, вы получаете закрывающие документы, декларацию или сертификат соответствия, номер таможенной декларации на товары (ДТ).

### 4. Маркировка «Честный знак».

Вы получаете уже промаркованный товар, можно формировать короба и отправлять на маркетплейсы.

### 5. Никаких сложностей с оплатой.

Вы оплачиваете заказ и доставку рублями российской компании.

Мы сами обменяем рубли на юани и переведем оплату поставщику.

### 6. Надежность.

Вы гарантированно получаете груз в товарном виде. Мы страхуем грузы и сделки с китайцами. Если что-то пойдет не так, вернем деньги из собственного резервного фонда.

### 7. Контроль.

Отслеживаете движение груза в режиме реального времени. Контролируете каждый этап доставки через личный кабинет клиента.



## ОТ АВТОРОВ

Материал подготовлен экспертами ChinaToday. Будем рады, если он поможет вам перейти на белые поставки и избежать рисков для бизнеса.

Если у вас остались вопросы – напишите [нам в Телеграм](#). Наш менеджер подключится и бесплатно проконсультирует.

Сайт: <https://chinatoday.ru/>

Тел: 8 (800) 775-88-79

### Офис в Санкт-Петербурге

ст. метро: «Электросила», Решетникова 15, литер А, помещение 20Н, офис №327А

### Офис в Москве

метро Красные ворота, ул. Садовая-Спасская, дом 13, строение 2, этаж 3, офис 305



[chinatoday.ru](https://chinatoday.ru)