

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 м³. Наш менеджер сделал расчеты ↓

	Карго-доставка	Белая доставка
Стоимость партии под ключ, ₽: 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



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

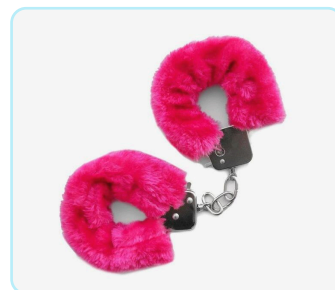
Клиент: Сергей, Ярославль

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



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 м³.

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.

“ 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.
Испытайте 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

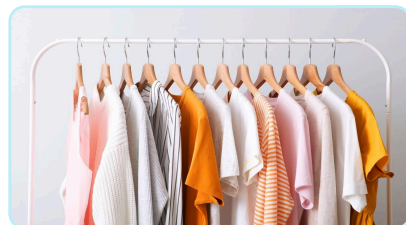
Клиент: Святослав, Санкт-Петербург

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.



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 так же 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 выбирал 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
	Р	Р	Р	Р	Р	Р	Р	Р	Р	Р	Р	%
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 какую 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 промаркированный 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

