



БЕЛЫЙ ИМПОРТ 2026

Как масштабироваться
и зарабатывать



ВВЕДЕНИЕ

Еще 2–3 года назад предприниматели могли работать «по накатанной»: использовать серые схемы импорта, не думать о маркировке Честный ЗНАК, закупать интуитивно и расти за счет своего оборота. Сегодня реальность другая. Маркетплейсы усиливают контроль, требования к документам ужесточаются, маркировка охватывает все новые товарные группы, конкуренция ужесточилась в десятки раз, а ошибки в поставках и финансах начинают стоить слишком дорого. К этому добавляются кассовые разрывы, out of stock и страх блокировок продаж — и рост бизнеса замедляется.

С этими вызовами сталкиваются предприниматели в разных нишах: от товаров 18+ и электроники до зоотоваров и сложного оборудования. Проблемы селлеров похожи — серые схемы, непрозрачная себестоимость закупки, риски по патентам и составу, нехватка оборотных средств на срочную закупку. Но есть и работающие решения.

В нашем кейсбуке собраны реальные истории предпринимателей из разных товарных групп, которые нашли для рабочие модели белого импорта перешли на официальные поставки без роста себестоимости, подготовились к введению маркировки Честный ЗНАК, запустили собственные бренды и увеличили оборот без дорогих кредитов.

Если вы работаете с Китаем, этот кейсбук поможет увидеть в поставках именно точку роста — и выбрать модель закупок, которая позволит вам расти в условиях изменчивого рынка.



КЕЙС №1

ПАТЕНТ ПРОТИВ ПОСТАВКИ ИЗ КИТАЯ: КАК МЫ НАШЛИ ЗАКОННЫЙ АНАЛОГ ТОВАРА

Когда один патент может поставить под угрозу поставку

В 2026 году игнорировать патентные ограничения — дорого.

Если модель оборудования защищена патентом в РФ, ввозить или продавать аналог без разрешения правообладателя нельзя. Штраф за незаконное использование объекта патентного права — до 5 000 000 ₽, плюс возможная конфискация оборудования. Проверять это нужно до оплаты товара, а не после его прибытия на склад. С такой ситуацией столкнулась наша клиентка Анастасия.

Клиент: Анастасия

Задача: закупить круглопалочный станок КР-60 для собственного производства

Каналы продаж: собственная торговая сеть

Товар: станок КР-60

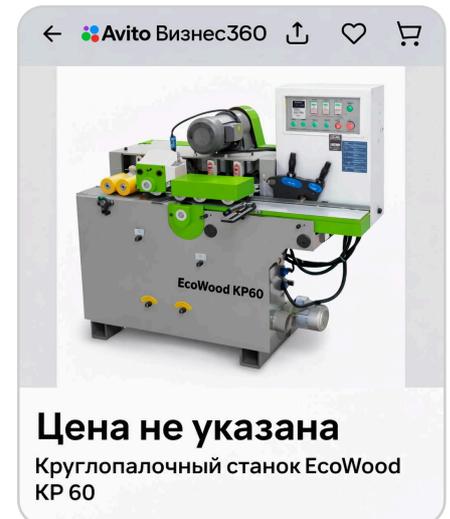
[СМОТРЕТЬ ВИДЕО](#)

Станок KP-60 предназначен для изготовления круглых деревянных заготовок из квадратного бруса. Используется для производства черенков, шкантов, мебельных деталей, ручней и других цилиндрических изделий.

Но тут выяснилось: модель запатентована в России.

Альтернативные варианты были неприятные:

- искать что-то похожее (без гарантии аналогичного качества),
- заказывать желаемый оригинал на свой страх и риск,
- либо заморозить запуск собственного производства на неопределенный срок.



Какой станок пыталась найти Анастасия: скриншот из переписки

Анастасия обратилась в ChinaToday, чтобы найти легальное решение и не откладывать собственное производство.

Задача

Найти станок:

- с теми же техническими характеристиками,
- избежать нарушения патентного права,
- с понятной логистикой и расчетом всех дополнительных расходов.



Нужен был **аналог по характеристикам**, но не точная копия запатентованной модели.



“Если станок полностью повторяет внешний вид запатентованной модели, фабрика не возьмет заказ. Китайские производители не хотят судебных рисков.

– Кристина, менеджер ВЭД ChinaToday

Как мы работали над заказом

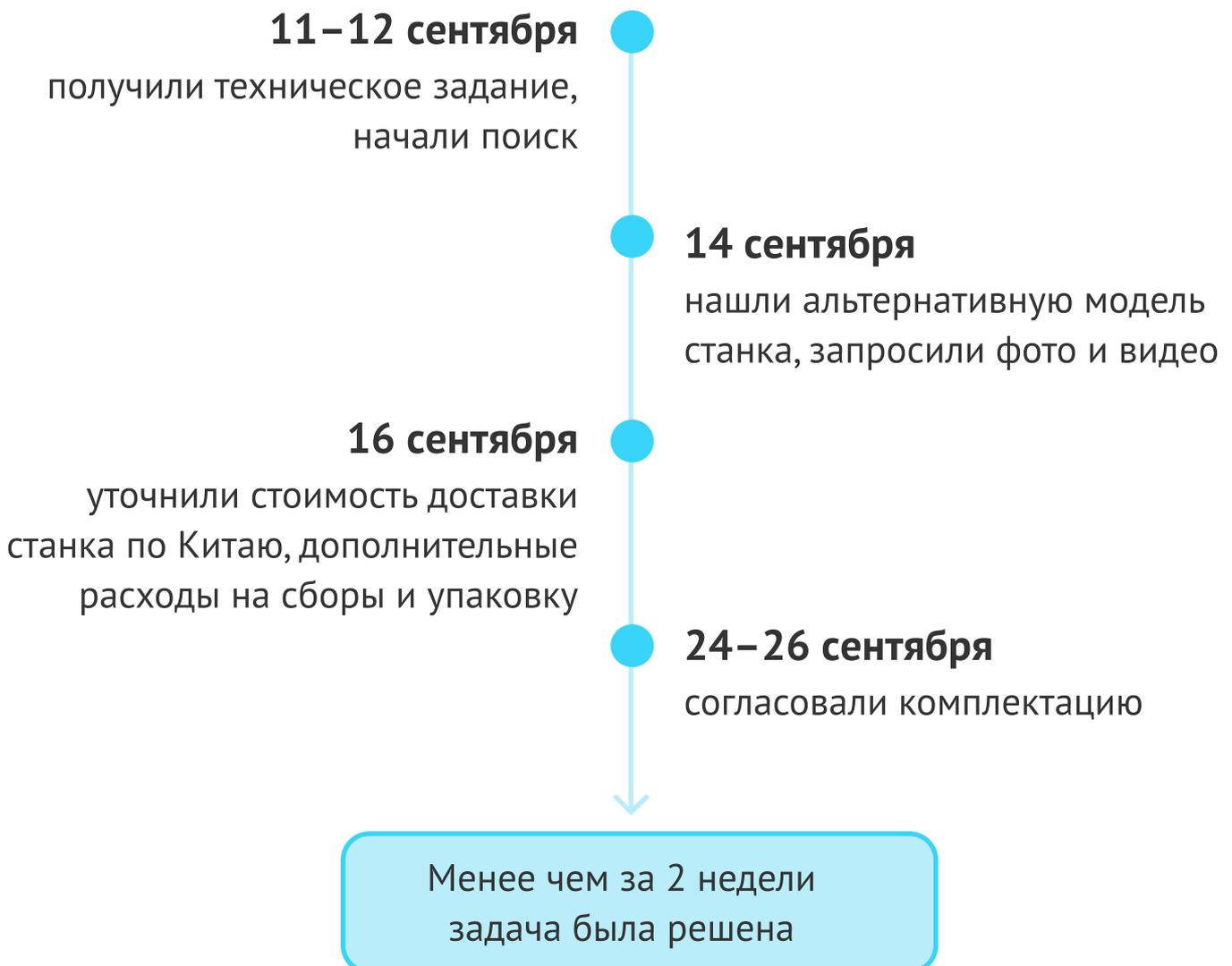


По просьбе клиентки согласовали два комплекта инструмента:

- основной — входит в поставку,
- дополнительный (Ø25 мм) — 2 000 ¥.

Анастасия получила прозрачную смету без скрытых платежей.

Таймлайн проекта



Что получила Анастасия

- ✓ Станок с нужными характеристиками, но без риска штрафа;
- ✓ Проверенного производителя в Китае.

Сегодня станок уже установлен в цехе Анастасии и запущен.



Аналог станка, который мы нашли для Анастасии

Вывод

Если нужный вам товар защищен патентом — это не тупик.

Поручите экспертам ВЭД ряд простых задач:

- технический анализ,
- переговоры с фабриками,
- юридически корректный подбор аналога.

В Китае почти всегда можно найти товар дешевле. Главное — правильно сформулировать ТЗ и уменьшить возможные риски.

КЕЙС №2

НЕОЧЕВИДНАЯ ПРИЧИНА, ИЗ-ЗА КОТОРОЙ БЕЛАЯ ДОСТАВКА МОЖЕТ СТАТЬ ДОРОЖЕ



Когда проблема не в логистике, а в составе продукта

Часто предприниматели думают:

“*Белая доставка дороже. Значит, это не подходит мне.*”

Но в 2026 году в 80% случаев удорожание связано не конкретно с логистикой, а с характеристиками самого товара. С этой ситуацией столкнулся наш клиент Юрий.

Клиент: Юрий

Работает с ChinaToday с 2022 года

Каналы продаж: маркетплейсы

Товар: шторы, подхваты для штор



[СМОТРЕТЬ ВИДЕО](#)

Как и большинство селлеров Юрий начинал работу с Китаем с серых маршрутов, потому что это быстро и без заморочек. Но был нюанс: товар без полного пакета документов, а поставки без прозрачной экономики.



Летом 2025 года Юрий впервые попробовал белую доставку с ChinaToday. Эксперимент прошел успешно:

- ✓ документы на товар оформлены корректно
- ✓ груз пришел в Россию в срок
- ✓ появилась прозрачная модель импорта без рисков

Осенью Юрий принял решение: постепенно уходить от карго.

Причины очевидны:

- рост карго-тарифов
- непредсказуемые сроки (особенно, после [ситуации на границе с Казахстаном](#))
- риски административной и уголовной ответственности



Вот что искал Юрий: референсы с 1688

Почему возникла проблема

Некоторые позиции в заказе (подхваты для штор) содержали магниты с неодимом.

Неодим – редкоземельный металл. Он не запрещен к ввозу, но:

- *попадает под международный контроль,*
- *требует точной классификации,*
- *вызывает повышенное внимание таможи.*

При белом импорте это означает корректный подбор кода ТН ВЭД, подтверждение состава продукции, проверку на принадлежность к товарам двойного назначения, а также риск досмотров и возможных задержек в случае ошибки.



“*Удорожание белой доставки в данном случае часто связано не с логистикой, а с составом товара. Если поставщик не подтверждает состав или дает неполные данные, риски задержек и дополнительных расходов резко возрастают.*”

– Марина Пучко, руководитель отдела таможенного оформления ChinaToday

Вывод

Проблема оказалась не в типе доставки. Проблема – в составе товара. Если продукт не адаптирован под официальную схему импорта, любая логистика начнет «ломать» экономику поставки.



Что мы сделали

- 1** Запросили у фабрик точный состав магнитов 
- 2** Проверили техническую документацию 
- 3** Проанализировали возможные коды ТН ВЭД 
- 4** Оценили риски досмотра и задержек 
- 5** Просчитали экономику при текущем составе 

Заключение

Провести поставку можно.  Но риски и расходы будут расти.

Альтернативное решение

Мы предложили Юрию найти аналогичный товар без неодима в составе, с сопоставимой ценой, но без повышенного таможенного контроля. Скоро подходящий поставщик был найден.

Результат наших поисков:

- ассортимент нового поставщика сопоставим с прошлым
- цена в пределах прежней экономики
- документы на товар полностью прозрачные
- риски таможенного контроля снижены



Вывод

На этапе расчетов поставки стало понятно, что исключение неодима убрало ключевой фактор удорожания белой доставки. Для Юрия переход на официальную схему означает прогнозируемые сроки, понятную себестоимость, корректные документы и полный контроль поставок.

Что получил клиент

- ✓ Понял реальную причину удорожания
- ✓ Избежал дополнительных проверок и задержек
- ✓ Сохранил экономику поставки
- ✓ Перешел на управляемую модель импорта
- ✓ Снизил риски блокировок и банковских вопросов

Что важно учитывать при планировании белой доставки

Белый импорт начинается не с логистики. Он начинается с анализа:

- состава товара
- кода ТН ВЭД
- особенностей компонентов
- готовности поставщика работать официально

Магниты, батареи, химия, редкоземельные металлы — все это может изменить экономику поставки.



Если учитывать это заранее – белая схема работает стабильно, а расчеты – предсказуемы.

Вывод

Иногда для перехода на официальный импорт нужно менять не логистику, а скорректировать сам товар или поставщика. Предотвратить возможные риски всегда дешевле, чем потом исправлять ошибки на таможне.

КЕЙС №3

КАК МАСШТАБИРОВАТЬ ПРОДАЖИ, ЕСЛИ ВСЕ ДЕНЬГИ «ЗАМОРОЖЕНЫ» В ТОВАРЕ

Классическая точка, где селлеры спотыкаются

- первая партия товара распродана быстрее, чем планировалось
- выплаты с продаж от маркетплейса еще не поступили
- на новую закупку средств не хватает
- карточка товара начинает терять позиции на площадке

Рост продаж есть. А оборотки – не хватает. Именно в такой ситуации оказался наш клиент Андрей.



Клиент: Андрей,
предприниматель в нише мебели

Каналы продаж: Wildberries

Товар: муслиновые пледы для новорожденных



СМОТРЕТЬ ВИДЕО

Андрей выбрал для продажи пледы для новорожденных осознанно:

- круглогодичный спрос на товар,
- высокая лояльность аудитории,
- понятная маржа,
- повторные покупки.



Муслиновые пледы для новорожденных – выбор Андрея для продажи на маркетплейсах

Что поручил нам Андрей

- ✓ Подбор проверенного поставщика
- ✓ Контроль качества товара + фото/видеоотчеты
- ✓ Оформление документов и сертификацию товара
- ✓ Консолидацию и доставку в белую
- ✓ Поставку на склады маркетплейсов



Где возникла проблема

По расчетам Андрея рост продаж пледов ожидался в июне. Пробная партия была продана хорошо. Но уже в апреле спрос на пледы вырос в 3 раза. Пледы закончились на 2 месяца раньше прогнозируемого роста продаж. Возник риск – кассовый разрыв, и вот почему:

- деньги от Wildberries в заморозке
- новая партия в Китае производится около месяца
- доставка займет ~30 дней
- приемка на складе WB – еще 10–14 дней

Операционный цикл – до 2 месяцев. Ждать – значит:

- потерять позиции в выдаче
- уступить место конкурентам
- заново разгонять карточку на площадке

Решение: закупка с отсрочкой ChinaToday

Менеджер ChinaToday Булат предложил Андрею оформить следующую поставку с услугой отсрочки. Общая сумма закупки – 600 000 ₽, из них 50% Андрей оплатил с отсрочкой.



Почему не банк?

Андрей обдумывал варианты: где взять деньги на закупку. Рассматривал:

- кредит в банке (30–50% годовых и долгие согласования)
- займы маркетплейсов – невыгодные условия
- факторинг – сложная структура

Отсрочку в ChinaToday мы оформили ему за 2 дня. Без сложной бюрократии и скрытых процентов.

Экономика решения

Комментарий Андрея:



“Многие думают, что потеряют на использовании отсрочки и кредитов около 4% маржи. На практике это около 2,3% маржинальности. В моем случае вообще вышло в ноль – курс юаня сыграл на руку. Я закрыл отсрочку в конце календарного месяца и фактически ничего не потерял. При этом не заморозил свои деньги и не уменьшил оборот.

– Андрей, клиент ChinaToday

Что получил клиент

- ✓ Новую партию без паузы в поставках
- ✓ Сохранение позиций в выдаче маркетплейса
- ✓ Маржинальность 12–18%
- ✓ Контроль оборота без кредитной нагрузки
- ✓ Независимость от выплат маркетплейса
- ✓ Возможность масштабироваться без кассового разрыва

Вывод

Если нет оборотки на более крупную закупку – рост бизнеса останавливается. Отсрочка на закупку стала для Андрея не просто удобным инструментом финансирования, а стратегическим ресурсом, который позволил удержать темп роста, не выходя за рамки собственной экономики.

Фактически отсрочка позволила Андрею пройти ту точку, где у большинства бизнес «спотыкается» – между первой волной продаж и второй закупкой. Он не замедлил обороты, не потерял место в выдаче и не застрял в кассовом разрыве. В этом случае закупка + фулфилмент + отсрочка сработали как единая модель масштабирования.

Если ваш товар продается быстрее, чем вы планировали – не ждите, пока конкуренты опередят вас – используйте закупку с отсрочкой.



КЕЙС №4

ИЗ СЕРОЙ ЗОНЫ – В СОБСТВЕННЫЙ БРЕНД: КАК СЕЛЛЕР ЗАПУСТИЛ ПРОИЗВОДСТВО ТОВАРА В КИТАЕ И ПЕРЕШЕЛ НА БЕЛУЮ

Грузы, отправленные серыми маршрутами, застревают на границе на несколько недель, документов на товар нет, маркетплейс требует сертификаты на товар, а запуск собственного бренда упирается в непонятную и пугающую легализацию поставки... Продажи идут, а уверенности в завтрашнем дне нет.

Именно в такой ситуации оказался наш клиент Виктор.

Клиент: Виктор

Опыт продаж – с 2022 года

Каналы продаж: Wildberries и Ozon

Ниша: спортивная одежда

Товар: гидромайки



[СМОТРЕТЬ ВИДЕО](#)

Ранее Виктор: возил товар серыми маршрутами, работал с несколькими проверенными поставщиками, оформлял по 5–6 поставок в месяц.



Серые схемы казались ему быстрым и удобным вариантом. Но когда очередной груз застрял на границе с Казахстаном почти на месяц, стало понятно: эта схема поставок не подходит для масштабирования бизнеса Виктора.

Новая цель – собственный бренд

Виктор принял смелое решение:

- выпустить гидромайки в собственных цветах и кастомизированном дизайне
- убрать стандартные надписи от производителя
- добавить собственный логотип
- улучшить упаковку

Поставщик Виктора согласился кастомизировать товар. Но возникла ключевая проблема:

Без белой схемы невозможно получить полный пакет разрешительных документов. А значит – нельзя продавать уникальный бренд на маркетплейсах.

Виктор поручил нам

- ✓ подготовку ТЗ для фабрики
- ✓ переговоры с фабрикой и контроль производства
- ✓ проверку образцов



- ✓ оформление документов на товар
- ✓ организацию доставки в белую

Где возникла проблема

Создание собственного бренда – это не просто «заказать товар».

Нужно еще:

- подготовить детальное ТЗ
- согласовать лекала и дизайн
- получить образцы и проверить качество
- подготовить документы для таможни и маркетплейсов



Но дальше – новая сложность

Чтобы успеть до закрытия фабрик перед Китайским Новым годом, нужно было срочно запускать основную партию. А выплаты с продаж от маркетплейса еще не поступили.

Возникли риски:

- перенести производство
- потерять прибыль в высокий сезон
- уступить место конкурентам



Макет товара

Решение: белая закупка с отсрочкой ChinaToday

Менеджер ChinaToday Виктория предложила оформить основную партию с отсрочкой: 50% суммы – Виктор оплатил сразу, и 50% – в течение следующего календарного месяца.



Результат: готовое изделие



[Видео готовых изделий с нашего склада в Китае →](#)

Этот шаг позволил:

- не переносить запланированные сроки поставки



- зафиксировать понятные сроки производства
- не ждать выплат от маркетплейса

Что мы сделали

- подписали контракт с производителем
- перевели деньги за товар поставщику
- подготовили необходимые документы
- организовали белую автодоставку

Что получил клиент

- ✓ Полный пакет документов для таможни и маркетплейсов
- ✓ Запуск собственного бренда без юридических рисков
- ✓ Своевременную поставку до Китайского Нового года
- ✓ Налаженную безопасную модель масштабирования бизнеса

Груз прибыл вовремя. Виктор уже отправил брендированные гидромайки на WB и Ozon.

Вывод

Когда вы запускаете собственный бренд, увеличиваете партии или хотите стать №1 в нише – серые схемы начинают тормозить рост бизнеса. Переход на белый импорт становится фундаментом для масштабирования, а при использовании отсрочки вы получаете управляемую систему поставок.



КЕЙС №5

КАК СЕЛЛЕР ПЕРЕШЕЛ НА БЕЛЫЙ ИМПОРТ И СЭКОНОМИЛ ДО 25%

«Пока маркировки нет — повезу в карго», «белая доставка дороже — зачем переплачивать», «перейду, когда мой товар заставят маркировать» — так рассуждают многие предприниматели, пока продажи идут и кажется, что время еще есть.

Но за этим откладыванием скрывается главный риск: отсутствие понимания, что будет с бизнесом через год-два, когда требования к импорту окончательно изменятся. Именно с таким настроем к белому импорту подходил наш клиент Сергей.

Клиент: Сергей

Каналы продаж: маркетплейсы

Ниша: товары 18+

Маркировка Честный ЗНАК: пока не обязательна



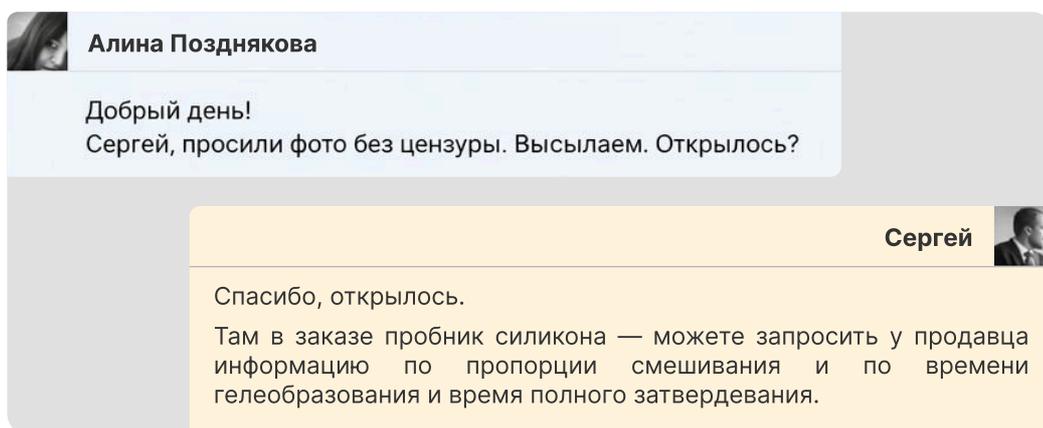
[СМОТРЕТЬ ВИДЕО](#)



Что изменилось

Каждый год маркировка Честный ЗНАК охватывает все больше товарных категорий.

Сергей понимал: для его товарной ниши введение маркировки – это только вопрос времени. По совету менеджера ChinaToday Алины Сергей решил сделать первую поставку в белую – чтобы разобраться в процессе заранее. Поставщик остался тот же, товар – тоже. Изменили только схему доставки.



Переписка менеджера и Сергея

Мы рассчитали поставку в белую, выбрали оптимальный маршрут под запрос: партия была однородная, а значит, можно было сэкономить на таможне, маркировке и логистике.

В общей сумме за последний год мы с Сергеем провели 5 поставок в белую.

Из этих 5 поставок:

- 3 оказались дешевле-ле предыдущих карго-схем, которые использовал Сергей;
- экономия на общей сумме составила, в среднем, от 10% до 25%;
- на партии 1000 штук – Сергей получил 10–15% к прежней себестоимости.

Почему белая оказалась выгоднее

Партия Сергея была однородной, что позволило оптимально подобрать код ТН ВЭД, избежать лишних таможенных сборов, снизить логистические расходы и точно просчитать юнит-экономику.

Серые схемы казались дешевле, однако на практике часть затрат просто оставалась непрозрачной и не учитывалась в реальных расчетах.

ChinaToday

Курс доллара (Брокерский)	106,73 Р
Курс доллара (рыночный)	108,24 Р
Курс доллара (биржевой)	105,62 Р
Превозка Авто ставка фиксид	1 710 000,00 Р
Код ТН ВЭД	8926909709

КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

ИТОГО С НДС — \$3 783

ХАРАКТЕРИСТИКИ ТОВАРА	
Наименование	Мастурбатор ЛВХ, без эл элементов
Вес нетто, кг	158,67
Объем, м³	0,32
Кол-во, шт	170,00

ДОСТАВКА ДО СЛБ И ТАМОЖЕННОЕ ОФОРМЛЕНИЕ	
Инвойс, или стоимость товара	\$2 497,93 <small>— Формальная оплата поставщику</small>
Доставка и таможенные пошлины	\$867,22
Услуги ChinaToday	\$417,68 <small>— Услуги брокера, таможни, склада, перевозки</small>
Сертификация	\$0,00
Итого стоимость поставки	\$3 782,83 400 443,90 Р <small>— Сумма в рублях — ориентир</small>

ОПЛАТА — В 2 ЭТАПА	
Первый платеж	\$2 915,61 310 233,53 Р
Второй платеж	\$868,74 90 210,37 Р

ИТОГО С НДС \$3 782,83

ПРИМЕРНЫЕ СРОКИ ДОСТАВКИ 40-50 дней

Стоимость единицы товара \$22,25 2 355,55 Р

Коммерческое предложение не является офертой 26 ноября 2024

КП по заказу Сергея

Что получил клиент

- ✓ Экономия 10–25% на части поставок
- ✓ Прогнозируемые поставки без срыва сроков
- ✓ Полный пакет документов для легальной продажи
- ✓ Прозрачную себестоимость товара

В настоящее время Сергей полностью перешел на белую схему импорта.

Вывод

Белый импорт – это про подготовку к неизбежным изменениям. Маркировка Честный ЗНАК активно расширяется, и товар, который сегодня можно импортировать по серым схемам, завтра может потребовать полного комплекта документов. В такой ситуации выигрывает тот, кто готов к изменениям заранее.

КЕЙС №6

КАК УВЕЛИЧИТЬ ОБОРОТ С 5 ДО 8 МЛН БЕЗ ДОРОГИХ КРЕДИТОВ

Еще год назад у Максима регулярно заканчивался товар, деньги «висели» в закупке, а рост упирался в кассовые разрывы. На момент подготовки этого кейсбука оборот у Максима вырос почти вдвое – и он уже забыл, что такое пустые полки.



Клиент: Максим

Каналы продаж: маркетплейсы + партнерские магазины

Ниша: зоотовары, электроника, инструмент



СМОТРЕТЬ ВИДЕО

Точка А

До января 2025 года бизнес Максима шел стабильно, но без роста: летом закупки падали до 2–3 млн, осенью приходилось ждать выплаты по 2–3 недели, регулярно уходили в out of stock.

В начале 2025 года Максим впервые попробовал закупки с отсрочкой в ChinaToday. Сначала осторожно: на закупку 500 000 ₽, потом 1 000 000 ₽, затем на сумму 2 000 000 ₽. Сейчас Максим уже берет отсрочку на 50% закупки – это 4 000 000 ₽.



Поставки Максима на нашем складе



Результат в цифрах

Оборот Максима вырос: с 5 млн ₽ до 8 млн ₽ за несколько месяцев. И главное – уже полгода нет пустых полок. Вот примеры расчетов и маршрутов:

ChinaToday		КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ	
Курс доллара (брокерский)	80,67 ₽		
Курс доллара (рыночный)	84,96 ₽		
Курс доллара (биржевой)	78,70 ₽		
Превозка Авто ставка полная	1 900 000,00 ₽		
Код ТН ВЭД	8414594000		
		ИТОГО С НДС – \$40 236	
ХАРАКТЕРИСТИКИ ТОВАРА			
Наименование	Центробежный кулер для охлаждения мобильного телефона, в комплекте с кабелем		
Вес нетто, кг	1 153,00		
Объем, м ³	4,15		
Кол-во, шт	9 000,00		
ДОСТАВКА ДО СПБ И ТАМОЖЕННОЕ ОФОРМЛЕНИЕ			
Инвойс, или стоимость товара	\$27 905,31	– Фактическая оплата поставщику	
Доставка и таможенные пошлины	\$7 308,87		
Услуги ChinaToday	\$4 864,40	– Услуги брокера, налоги, сифит-перевод	
Сертификация	\$157,44		
Итого стоимость поставки	\$40 236,02	3 232 381,84 ₽	– Сумма в рублях – примерная
ОПЛАТА – В 2 ЭТАПА			
Первый платеж	\$31 672,87	2 554 971,02 ₽	
Второй платеж	\$8 580,09	677 410,82 ₽	
		ИТОГО С НДС	\$40 236,02
		ПРИМЕРНЫЕ СРОКИ ДОСТАВКИ	30-40 дней
		Стоимость единицы товара	\$4,47 359,15 ₽

ChinaToday		КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ	
Курс доллара (брокерский)	80,67 ₽		
Курс доллара (рыночный)	84,96 ₽		
Курс доллара (биржевой)	78,70 ₽		
Превозка Авто ставка полная	1 900 000,00 ₽		
Код ТН ВЭД	8509800000		
		ИТОГО С НДС – \$11 004	
ХАРАКТЕРИСТИКИ ТОВАРА			
Наименование	Игрушка для домашних животных со встроенным электродвигателем, аккумуляторная, в комплекте с проводом для зарядки		
Вес нетто, кг	715,00		
Объем, м ³	3,72		
Кол-во, шт	10 000,00		
ДОСТАВКА ДО СПБ И ТАМОЖЕННОЕ ОФОРМЛЕНИЕ			
Инвойс, или стоимость товара	\$6 025,82	– Фактическая оплата поставщику	
Доставка и таможенные пошлины	\$2 591,49		
Услуги ChinaToday	\$2 272,28	– Услуги брокера, налоги, сифит-перевод	
Сертификация	\$114,05		
Итого стоимость поставки	\$11 003,64	885 301,74 ₽	– Сумма в рублях – примерная
ОПЛАТА – В 2 ЭТАПА			
Первый платеж	\$7 633,86	615 804,31 ₽	
Второй платеж	\$3 382,34	267 497,43 ₽	
		ИТОГО С НДС	\$11 003,64
		ПРИМЕРНЫЕ СРОКИ ДОСТАВКИ	30-40 дней
		Стоимость единицы товара	\$1,10 88,33 ₽

КП на поставки Максима

Результат закупки с отсрочкой

- ✓ Всегда есть товар в наличии
- ✓ Нет потерь продаж из-за «пустых карточек»
- ✓ Есть возможность заранее готовиться к сезону
- ✓ Постоянный реинвест – деньги Максима работают, а не «замораживаются» в товаре



“ Я ценю скорость работы: сегодня я сделал заказ — завтра его уже выкупили. Это очень быстро. До 50% закупок я сейчас перекрываю отсрочкой. В межсезонье бывает и до 70%. Низкомаржинальные товары могу переключить на отсрочку, а высокомаржинальные товары покупаю за свои деньги, это облегчает распределение финансовых средств.

— Максим, клиент ChinaToday

Вместо того, чтобы упираться в потолок из-за кассовых разрывов и сезонных провалов, Максим выстроил систему закупок, в которой товар всегда в наличии, а деньги не застревают в закупке. Отсрочка стала для него не заменой кредиту, а рабочим финансовым инструментом: часть закупок закрывается за счет нее, часть — за счет собственных средств, и это дает гибкость бизнесу.



ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Если вы узнали себя в историях героев или хотите глубже разобраться в нюансах официального импорта – от подбора кода ТН ВЭД до работы с маркировкой и документами, – рекомендуем продолжить изучение темы.

Мы подготовили пособие по переходу на белый импорт, где системно разобраны все этапы закупки в белую: от первого расчета до запуска поставок с полным пакетом документов и маркировкой. Скачайте его и изучите процесс пошагово.

[СКАЧАТЬ ПОСОБИЕ](#)

Подпишитесь на наш [Telegram-канал](#) – там уже более 16 000 предпринимателей. Делимся изменениями по маркировке, разбором кейсов, расчетами и практикой работы с Китаем без «серых зон».

А если нужен персональный расчет и разбор вашей ситуации – [оставьте заявку](#), мы сделаем расчеты и подскажем оптимальную модель поставки именно под ваш товар.

