

Чек-лист: как запустить поставки из Китая

Распечатайте или сохраните этот список для контроля ключевых этапов перед закупкой первой партии товаров.

1. Выбор ниши и товара

- ☐ Товар относится к категории для начинающих: компактный, не хрупкий, не скоропортящийся.
- ☐ Сертификация не требуется или сводится к простой декларации.
- ☐ У товара есть потенциальное отличие от конкурентов: комплект, упаковка, инструкция, гарантия.
- ☐ Рассчитана примерная себестоимость с учетом всех статей затрат (не только цена на фабрике и доставка).
- ☐ Проверено, что товар не нарушает чужих прав на бренд или дизайн (маркетплейсы, реестры интеллектуальной собственности).

2. Тестирование товара

- ☐ Заказаны образцы от двух-трех разных поставщиков.
- ☐ Образцы сравнены по качеству материалов, упаковке и комплектации.
- ☐ Заказана микропартия сборным грузом (не контейнер).
- ☐ На микропартии проверены: приемка на маркетплейсе, конверсия, реклама, возвраты, скрытый брак.
- ☐ Контрольная коммерческая партия заказана только после успешного теста.

3. Проверка поставщика до оплаты

- ☐ Проверены регистрационные данные и бизнес-лицензия.
- ☐ Подтверждены экспортные полномочия (право вывозить товар за границу).
- ☐ Составлен и подписан контракт, инвойс (счет), упаковочный лист.
- ☐ Утверждены спецификация, описание, фотографии, состав материалов.

- ☐ Выяснено, кто перед вами: фабрика или посредник.
- ☐ Если посредник — определено, берет ли он на себя контроль и коммуникацию.

4. Документы для таможни

- ☐ Заранее выяснен полный перечень разрешительных документов для товара.
- ☐ Оформлена декларация или сертификат соответствия ЕАЭС.
- ☐ Получены протоколы испытаний (если требуются).
- ☐ Подготовлены документы по маркировке («Честный знак» для отдельных категорий).
- ☐ Код ТН ВЭД согласован с брокером до отправки груза.
- ☐ Описание товара в инвойсе совпадает с реальным товаром и сертификатами.

5. Финансы и полная калькуляция

- ☐ Цена товара на фабрике.
- ☐ Внутренняя логистика по Китаю (фабрика — порт или склад).
- ☐ Упаковка и маркировка.
- ☐ Сертификация и протоколы испытаний.
- ☐ Услуги брокера и таможенные платежи.
- ☐ Хранение на складе в России.
- ☐ Комиссия маркетплейса.
- ☐ Рекламный бюджет.
- ☐ Возвраты и списанный брак.
- ☐ Курсовая разница между оплатой и продажей.
- ☐ Замороженные деньги в остатках нераспроданного товара.
- ☐ Цифры сходятся на тестовой партии — только после этого решение о масштабировании.

6. Финальная проверка перед оплатой и отгрузкой

- ☐ Брокер проверил товар, код ТН ВЭД, документы и описание в инвойсе.
- ☐ Подтверждено, что груз не встанет на таможне из-за расхождений.
- ☐ Договоренности с поставщиком зафиксированы письменно (ТЗ, спецификация, фото).
- ☐ Принято решение: тест пройден — можно расширяться.