



LOGISTIC SERVICE · ЧЕК-ЛИСТ ИМПОРТЁРА

7 ошибок импортёра, которые стоят денег и срывают сроки

Оператор полного аутсорсинга ВЭД. Работаем с 2007 года.

Проверьте себя до подписания контракта.

Большинство потерь в импорте — не форс-мажор, а предсказуемые ошибки на старте сделки. Собрали 7 самых дорогих: по каждой — чем она грозит и как её избежать. Пройдитесь по списку до того, как подпишете контракт с поставщиком.

1

Считать только цену инвойса, а не полный landed-cost

Чем грозит: Финальная сумма ввоза оказывается заметно выше «цены товара» — за счёт пошлины, НДС 22%, фрахта, утильсбора и комиссий за платёж. «Дешёвый» поставщик нередко выходит дороже.

Как правильно: Считать полный landed-cost (товар + доставка до границы + пошлина + НДС + сборы + утильсбор + комиссия за платёж + доставка по РФ) ещё до контракта, а не по факту прихода груза.

2

Неверный код ТН ВЭД

Чем грозит: Неправильная ставка пошлины, корректировка таможенной стоимости, задержка выпуска, штраф за недостоверное декларирование, в худшем случае — арест партии.

Как правильно: Подбирать код до контракта — вместе с расчётом платежей и проверкой разрешительных документов. «Похожий» код не значит верный: один товар может подходить под несколько кодов.

3

Не проверить разрешительные документы заранее

Чем грозит: Груз встаёт на границе без сертификата или декларации соответствия: простой, демередж, сорванные сроки поставки.

Как правильно: До отгрузки выяснить, нужны ли сертификация, декларирование или лицензии по вашему коду, и готовить документы параллельно с производством товара.

4

Выбирать канал оплаты поставщику «по факту»

Чем грозит: Прямой банковский перевод может зависнуть, вернуться или не пройти комплаенс — деньги заморожены, сроки сорваны.

Как правильно: Канал оплаты — платёжный агент, юани через банки CIPS или агентский договор — выбрать до сделки и заложить комиссию в себестоимость.

5

Занизить или не подтвердить таможенную стоимость

Чем грозит: Корректировка таможенной стоимости (КТС): доначисление платежей, внесение обеспечения, споры с таможней и задержка выпуска.

Как правильно: Готовить полный пакет подтверждения стоимости (контракт, инвойс, прайс, документы об оплате) и заранее проверять цену на «зону риска».

6

Игнорировать логистическую специфику товара

Чем грозит: Негабарит и оборудование требуют спецтранспорта, разрешений и иного расчёта фрахта. На внутреннем плече по РФ с 1 сентября 2026 нужна электронная транспортная накладная (ЭТрН) — без неё налоговые риски.

Как правильно: Заранее учитывать габарит и вес, ЗИП по отдельным кодам, ЭТрН и разрешения — и планировать логистику до отгрузки, а не после.

7

Считать платежи и сроки «по приходу», а не до контракта

Чем грозит: Нет буфера — любой сбой (платёж, документы, фрахт) превращается в убыток и остановку продаж.

Как правильно: Полный расчёт стоимости и реалистичный график (производство + фрахт + растаможка) фиксировать до подписания контракта, с запасом по времени.

Проще передать всё это одному оператору

Вы называете товар — мы находим поставщика, покупаем под свой контракт, платим, везём, растамаживаем и привозим на ваш склад. Цена и сроки зафиксированы в договоре, риски — на нас.

Пришлите товар и страну — рассчитаем полную стоимость ввоза до контракта.

Тел. +7 (495) 252-62-22

Сайт logistic-service.ru

E-mail sales@logistic-service.ru

Telegram t.me/Logistic_Service_Group_Bot