



ИМПОРТ·ВЛ

ТАМОЖЕННЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ

# ПРАКТИЧЕСКИЙ ЧЕК-ЛИСТ ВЭД

Профессиональный инструмент управления  
импортом, рисками и деньгами

С разбором спорных ситуаций, таможенной  
практики и реальных рисков



[www.importvlad.com](http://www.importvlad.com)



# ДЛЯ КОГО ЭТОТ ДОКУМЕНТ?



## Чек-лист предназначен для компаний, которые:

- планируют импорт в РФ и страны ЕАЭС;
- уже осуществляют поставки и сталкиваются с вопросами таможни;
- работают с Китаем и другими странами;
- хотят снизить финансовые, регуляторные и репутационные риски.

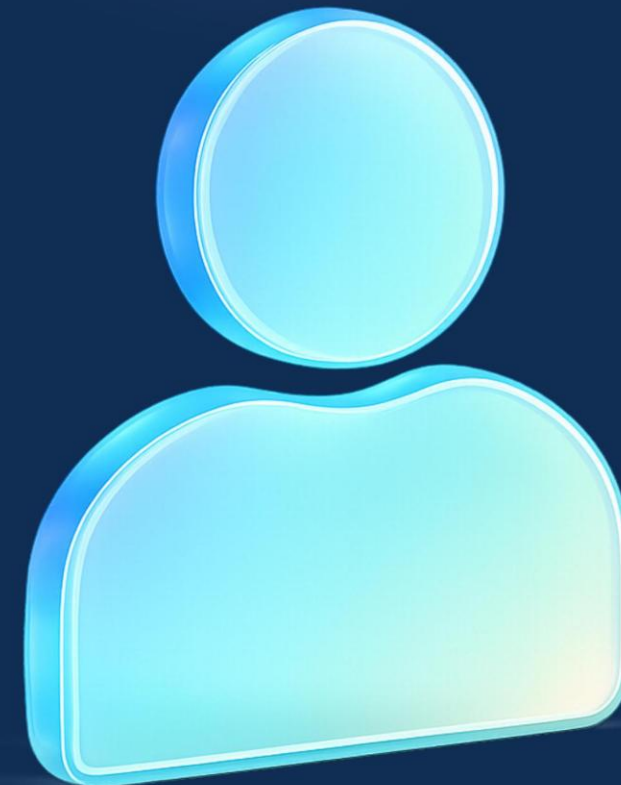
## Целевая аудитория:

- собственники бизнеса;
- руководители ВЭД-направлений;
- финансовые директора;
- операционные руководители.



### **Это не инструкция «как подать ДТ».**

Это система мышления импортёра, адаптированная под реальную практику ФТС, таможенных постов и постконтроля.



# КЛАССИФИКАЦИЯ ТОВАРА (ТН ВЭД)



 **Базовая точка, где закладываются все будущие проблемы**  
**Почему это ключевая зона риска?**

## Код ТН ВЭД определяет:

- размер пошлин и НДС;
- перечень разрешительных документов;
- необходимость сертификации и маркировки;
- применение нетарифных мер;
- вероятность досмотров и углублённых проверок;
- риск постконтроля после выпуска.

**Фактически, код ТН ВЭД — это «паспорт» товара для таможни.**

**Таможня не доверяет описаниям и маркетингу.**

## Она анализирует:

- конструкцию товара;
- фактическое назначение;
- принцип работы;
- материалы;
- сценарии использования.

**Название в каталоге, на сайте или в коммерческом предложении не имеет юридического значения.**



# КЛАССИФИКАЦИЯ ТОВАРА (ТН ВЭД)



## Наиболее спорные категории товаров

### На практике вопросы чаще всего возникают по:

- многофункциональным товарам и устройствам;
- наборам, комплектам, kits;
- изделиям из комбинированных материалов;
- товарам с условными или маркетинговыми названиями;
- товарам, где функция зависит от способа применения.

**Классическая ошибка: классифицировать товар «как выгоднее», а не «как он реально используется».**

## Практические правила классификации

- Код определяется фактическим назначением, а не коммерческим названием.
- При сомнениях применяется правило основной функции.
- Материал учитывается только тогда, когда он определяет функцию товара.
- Комплекты признаются единым товаром только при соблюдении условий ТН ВЭД.
- Для сложных и спорных позиций рекомендуется получать предварительное классификационное решение.
- Один и тот же товар должен иметь единый код для всех партий.

## Ошибка в коде ТН ВЭД — самая частая причина:

- корректировки таможенной стоимости (КТС);
- доначислений;
- штрафов;
- проблем с последующими поставками.



# ТАМОЖЕННАЯ СТОИМОСТЬ



Главная точка финансового конфликта с таможней  
Ключевая реальность

Таможне не важны договорённости импортёра с поставщиком.  
Ей важно, насколько заявленная стоимость выглядит рыночной и доказуемой.

**Что реально учитывает таможня?  
Таможенная стоимость — это  
совокупность затрат, связанных  
с ввозом товара:**

- цена товара по контракту;
- транспортировка до границы;
- страхование;
- лицензионные и роялти-платежи;
- агентские и посреднические комиссии;
- иные платежи, связанные с продажей товара.

**Типовые причины корректировки (КТС)**

- заниженная стоимость относительно баз ФТС;
- отсутствие подтверждения оплат;
- расхождение Incoterms и фактических расходов;
- взаимозависимость сторон;
- отсутствие экономической логики цены.

**Особенно пристальное внимание уделяется:**

- поставкам из Китая;
- новым импортёрам;
- нестандартным товарам;
- резким колебаниям цены от партии к партии.

**Последствия КТС**

**Если стоимость признана  
недостоверной:**

- выпуск может быть приостановлен;
- увеличиваются таможенные платежи;
- груз простаивает на СВХ;
- последующие партии автоматически попадают под усиленный контроль.

**Таможня оценивает не цифру,  
а обоснованность стоимости.**



# INCOTERMS



 Где логистика превращается в налог  
Ключевой момент

Incoterms — это не просто условия доставки.  
Это база для расчёта таможенной стоимости и НДС.

## Примеры влияния

- EXW — почти все расходы ложатся на импортёра и должны быть документально подтверждены.
- FOB — часть расходов включается в стоимость, часть — нет.
- CIF — транспорт и страхование уже включены в цену товара.

**\*EXW — одна из самых рискованных схем при слабой документации.**

## Типовые ошибки

- условия в контракте не соответствуют реальной логистике;
- транспорт оплачен отдельно, но не включён в ДТ;
- расходы распределены формально, а не фактически.

## Результат:

- вопросы со стороны таможни;
- перерасчёт НДС;
- корректировки и штрафы.



# СЕРТИФИКАЦИЯ И РАЗРЕШЕНИЯ



Когда «не требуется» превращается в «задержан груз»  
Ключевой принцип

Поставщик не определяет необходимость сертификации.  
Решение принимает регулятор РФ.

## Что реально влияет на требования

- назначение товара;
- сфера применения;
- контакт с телом человека;
- конечный потребитель;
- возрастная категория;
- условия эксплуатации

## Особая зона риска:

- детские товары;
- косметика;
- продукты питания;
- медицинские изделия;
- оборудование.

## Один и тот же товар может:

- не требовать документов;
- требовать декларацию соответствия;
- требовать сертификат;
- попасть под особый контроль.

**Самая дорогая ошибка — выяснять требования после прибытия груза.**



# МАРКИРОВКА



 **Формальность, за которую платят деньгами**  
**Важный момент**

Маркировка — это юридическая ответственность импортёра,  
а не производителя.

## Обязательные элементы

- наименование товара;
- изготовитель;
- страна происхождения;
- состав / материалы;
- назначение;
- информация на русском языке.

## Практика проверок

Даже при идеальных документах:

- неверный шрифт;
- неполный перевод;
- отсутствие обязательной информации



приводят к:

- задержке выпуска;
- перемаркировке;
- дополнительным расходам на СВХ и услуги.



# ДОКУМЕНТАРНАЯ ЛОГИКА

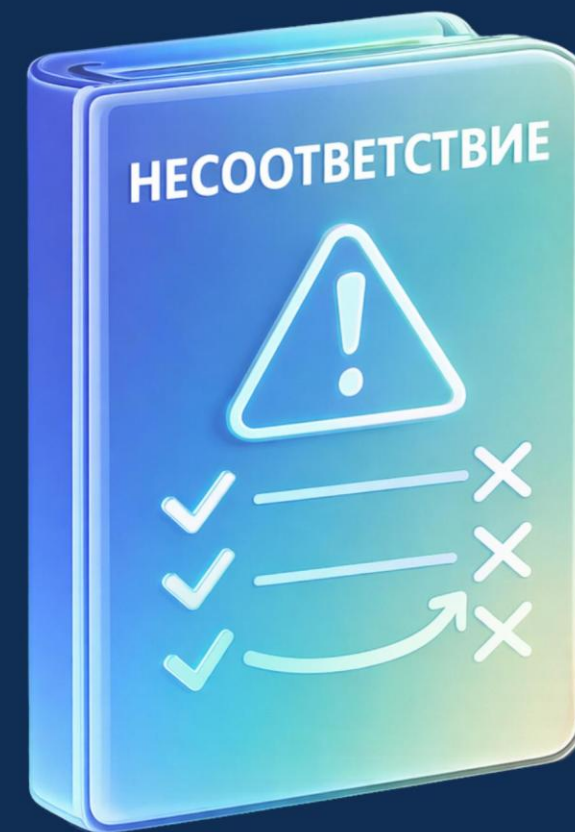


## Таможня ищет не ошибки, а несоответствия

Проверяются:

- идентичность описаний во всех документах;
- количество и единицы измерения;
- валюты и суммы;
- даты, подписи, реквизиты;
- соответствие контракта фактической схеме поставки.

**Любое расхождение — формальный повод для запроса пояснений.**



# ЛОГИСТИКА И СРОКИ



## ✓ Невидимые потери бизнеса

### Основные источники потерь:

- простой на СВХ;
- отсутствие резервов по срокам;
- несогласованность поставок и оформления;
- ожидание документов.

### Рекомендация:

закладывать 10–15% временного и финансового резерва.



# ДОСМОТРЫ И ПРОВЕРКИ



Когда это не «если», а «когда»

## Вероятность повышают:

- первый ввоз;
- нестандартный или сложный товар;
- новый код ТН ВЭД;
- ошибки или расхождения в документах;
- риск-профили ФТС.

Подготовка снижает не сам факт досмотра, а его длительность и последствия.



# ПОСТКОНТРОЛЬ



 Когда груз уже выпущен, но вопросы остались

## Импортер обязан:

- хранить документы;
- быть готовым к проверкам;
- вести корректный бухгалтерский и налоговый учёт.

Проверки возможны после выпуска,  
иногда — спустя месяцы.



# КОГДА ПРОФЕССИОНАЛЫ — НЕ РОСКОШЬ

Обращение к специалистам оправдано, если:

- 01 это первая поставка;
- 02 товар сложный или спорный;
- 03 объёмы значительные;
- 04 требуется сертификация или маркировка;
- 05 нет права на финансовую ошибку.



# КАК РАБОТАЕТ ИМПОРТ-ВЛ

Мы подключаемся:

- 01 на этапе анализа товара
- 02 до отгрузки;
- 03 до подачи декларации;
- 04 до того, как ошибка станет проблемой



## ИМПОРТ·ВЛ

ТАМОЖЕННЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ

Импорт-ВЛ — это управление рисками,  
а не реакция на последствия.



ТЕЛЕФОН:  
8 800 250 76 22



WHATSAPP:  
+7 914 341 42 22



ЭЛЕКТРОННАЯ ПОЧТА:  
[salesvl@import-vl.ru](mailto:salesvl@import-vl.ru)



САЙТ:  
[importvlad.com](http://importvlad.com)



НАШ АДРЕС:  
г. Владивосток, ул. Толстого, 32а,  
4 эт., каб. 406

