Какие документы нужны, чтобы начать продавать товар?

Перед тем как отгрузить первую партию в магазин или заключить контракт с оптовым покупателем, предприниматель сталкивается с необходимостью оформить целый ряд документов. Это не бюрократическая прихоть, а обязательное условие для законного оборота товара. Без них контролирующий орган может остановить продажу, а торговая сеть просто откажется принимать продукцию.

В первую очередь нужно определить, под какой регламент попадает товар. Для большинства потребительских товаров в России действуют технические регламенты Евразийского экономического союза. Если продукция входит в перечень, подлежащий обязательному подтверждению соответствия, потребуется сертификат или декларация. Это главный документ, который даёт право наносить знак обращения на рынке и начинать реализацию.

Документы на продукцию: что обязательно проверить

Базовый пакет, который запрашивает любая розничная торговля или оптовая поставка, включает:

- Сертификат соответствия или декларацию о соответствии — в зависимости от степени риска товара.
- Регистрационное удостоверение (если товар относится к продукции, подлежащей госрегистрации, например, для детей или в контакте с пищей).
- Протокол испытаний — часто требуется для подтверждения заявленных характеристик.
- Санитарно-эпидемиологическое заключение (для определённых групп товаров).
- Сертификат пожарной безопасности — для строительных материалов, мебели, текстиля.

Каждый из этих документов выдаётся на конкретную партию или на серийное производство. Важно понимать, что сертификат и декларация имеют разные сроки действия и порядок подтверждения. Декларацию производитель может зарегистрировать сам, но для сертификации требуется участие аккредитованного органа.

Отдельно стоит вопрос с потребительской упаковкой. Маркировка должна содержать полные сведения о товаре, производителе, составе, сроке годности и условиях хранения. Если продукция подлежит обязательной маркировке (например, обувь, одежда, бытовая техника), потребуется зарегистрироваться в государственном реестре и наносить коды Data Matrix.

Когда вы готовите документы для выхода на рынок, учтите, что торговая сеть может запрашивать дополнительные бумаги: копии договоров с поставщиками сырья, подтверждения качества ингредиентов, документы на производственное оборудование. Это нормальная практика, особенно при работе с крупными ритейлерами.

Проверка документов перед началом продаж

Даже если все бумаги на руках, стоит провести внутреннюю проверку. Типичные ошибки — несовпадение наименования продукции в сертификате и на упаковке, истёкший срок действия документа, отсутствие перевода на русский язык для импортных товаров. Контролирующий орган может назначить внеплановую проверку, и любое несоответствие грозит штрафом и приостановкой реализации.

Для импортёров дополнительно потребуется грузовая таможенная декларация и подтверждение страны происхождения. Без них невозможно легально ввезти товар и поставить его в торговую сеть.

Как собрать все документы вовремя

Лучше начинать оформление за два-три месяца до планируемого старта продаж. Процедура сертификации может занять от нескольких недель до нескольких месяцев, особенно если продукция сложная или требует испытаний в аккредитованной лаборатории. Стоит сразу заложить бюджет на эти работы — стоимость сертификации и испытаний варьируется в зависимости от объема и сложности товара.

Полезно составить карту требований для каждой категории товара: перечень регламентов, перечень обязательных документов, сроки их получения. Это поможет избежать ситуации, когда контракт уже подписан, а сертификата ещё нет.

Обратите внимание: документы для выхода на рынок не заканчиваются на этапе первой поставки. После начала продаж нужно следить за изменениями в законодательстве — регламенты периодически обновляются, и требования могут ужесточиться. Например, с 2025 года вводятся новые правила маркировки для ряда товаров, что потребует дополнительных регистрационных действий.

Ещё один важный момент — хранение документов. Оригиналы сертификатов и деклараций должны быть доступны для предъявления при проверке. Электронные копии тоже принимаются, но лучше иметь бумажный экземпляр. Срок хранения обычно составляет не менее пяти лет с момента снятия товара с производства.

Если вы планируете работать с оптовыми покупателями, они часто запрашивают не только обязательные документы, но и дополнительную информацию: описание технологического процесса, результаты внутреннего контроля качества, данные о сырье. Чем полнее пакет, тем выше доверие и проще переговоры.

В итоге, подготовка документов — это не разовое мероприятие, а постоянный процесс. Успешный запуск продаж зависит от того, насколько внимательно вы отнеслись к этому этапу. Потратьте время на консультацию с аккредитованным органом по сертификации — это сэкономит нервы и деньги в будущем.