**Программа: FARADO Business Start**

Поможем запустить ваш бизнес, даже если он ещё не придуман. Сами предложим нишу или проконсультируем по планируемой для запуска бизнеса, сделаем подборку интересных товаров для выхода на рынок, найдем хороших поставщиков, закажем образцы, сами заключим контракты с китайцами.

**Цель программы:** Предоставление комплексной экспертной поддержки для эффективного запуска нового товарного бизнеса, ориентированного на импорт продукции из Китая.

**Целевая аудитория:**

* Физические лица и компании, планирующие впервые организовать импортные поставки из Китая.
* Действующие предприятия, заинтересованные в освоении новых товарных ниш и диверсификации своей деятельности за счет китайского импорта.

**Этапы реализации программы и состав услуг:**

1. **Маркетинговый анализ и идентификация ниши:**
   * Учкт рыночных тенденций и потребительского спроса в целевом регионе клиента.
   * Анализ конкурентной среды.
   * Формирование списка потенциально рентабельных товарных категорий и конкретных продуктов.
   * Совместный с клиентом выбор приоритетной ниши для запуска.
2. **Поиск, отбор и верификация поставщиков в Китае:**
   * Подбор потенциальных производителей/поставщиков на основе критериев клиента (цена, качество, объемы, условия).
   * Проведение первичной проверки выбранных поставщиков: оценка производственных мощностей, наличия сертификатов, репутации на рынке, опыта экспорта.
   * Предоставление клиенту отчета с рекомендациями по наиболее надежным кандидатам.
3. **Организация закупки и доставки образцов продукции:**
   * Коммуникация с выбранными поставщиками по вопросам предоставления образцов.
   * Заказ образцов от разных поставщиков (при необходимости).
4. **Переговорное сопровождение и контрактация:**
   * Участие или полное ведение переговоров с китайскими поставщиками от имени клиента для согласования оптимальных условий поставки (цена, сроки, условия оплаты).
   * Подготовка и юридическая экспертиза проектов контрактов ВЭД, направленных на защиту интересов клиента.
   * Содействие в подписании контрактов.
5. **Организация и сопровождение первой коммерческой партии товара:**
   * Размещение заказа у поставщика.
   * Контроль сроков производства (при необходимости, с возможностью инспекции на производстве).
   * Разработка оптимальной логистической схемы (выбор транспорта, маршрута).
   * Доставка товара до клиента.

**Ожидаемый результат для клиента по завершении программы:**

* Запущенный бизнес-проект по импорту выбранного товара из Китая.
* Налаженные связи с проверенным(и) китайским(и) поставщиком(ами).
* Протестированная и отлаженная схема поставки первой партии товара.
* Минимизированные риски и издержки, характерные для начального этапа ВЭД.

**Программа: FARADO Control**

Найдем лучших поставщиков для вашего бизнеса со всего Китая. Проведём аудит вашей системы поставок. Предложим новые решения для оптимизации ВЭД

**Цель программы:** Проведение всестороннего аудита текущей системы внешнеэкономической деятельности (ВЭД) и логистики клиента при работе с китайскими поставщиками, с последующей разработкой и внедрением мер по ее оптимизации и повышению эффективности.

**Целевая аудитория:**

* Компании с устоявшимися процессами импорта из Китая, стремящиеся к сокращению издержек и повышению операционной эффективности.
* Предприятия, сталкивающиеся с регулярными проблемами в цепи поставок (срывы сроков, проблемы с качеством, высокие логистические расходы, сложности с таможенным оформлением).

**Этапы реализации программы и состав услуг:**

1. **Комплексный аудит системы ВЭД и логистики клиента:**
   * **Анализ закупочной деятельности:** Оценка нынешней работы с поставщиками, условий контрактов, ценовой политики, управления качеством.
   * **Анализ логистической цепи:** Изучение используемых транспортных схем, маршрутов, выбора перевозчиков, сроков доставки, стоимости логистических услуг, эффективности складской логистики.
   * **Анализ таможенных операций:** Проверка полноты и правильности оформления документации, оценка таможенных платежей и рисков.
   * **Анализ финансовых аспектов ВЭД:** Оценка условий оплаты поставщикам, валютных рисков, возможностей по оптимизации финансовых потоков.
2. **Идентификация проблемных зон, неэффективных процессов и потенциальных рисков:**
   * Выявление "узких мест" в цепи поставок, приводящих к излишним затратам или задержкам.
   * Оценка рисков, связанных с поставщиками, логистикой и таможенным оформлением.
3. **Разработка и презентация детального отчета с рекомендациями:**
   * Структурированный отчет, содержащий результаты аудита и выявленные проблемы.
   * Конкретные, измеримые и реализуемые предложения по оптимизации каждого аспекта ВЭД и логистики:
     + Рекомендации по работе с поставщиками (пересмотр условий, поиск альтернатив, улучшение контроля качества).
     + Предложения по оптимизации логистических маршрутов и выбору транспортных решений.
     + Рекомендации по минимизации таможенных рисков и оптимизации платежей.
     + Предложения по улучшению финансовых схем.
   * Оценка потенциального экономического эффекта от внедрения рекомендаций.
4. **Консультационная поддержка и содействие во внедрении изменений (опциональный этап):**
   * Помощь в разработке плана внедрения предложенных изменений.
   * Сопровождение клиента на этапе переговоров с поставщиками/перевозчиками по новым условиям.
   * Консультации по практической реализации рекомендованных мер.
   * Мониторинг результатов внедрения.

**Ожидаемый результат для клиента по завершении программы:**

* Четкое понимание сильных и слабых сторон своей текущей системы ВЭД и логистики.
* Конкретный план действий по оптимизации процессов и сокращению издержек.
* Повышение эффективности и прозрачности цепи поставок из Китая.
* Снижение операционных и финансовых рисков.
* Потенциальное улучшение ключевых показателей (себестоимость продукции, сроки доставки, уровень сервиса).