

# Отчёт по поиску поставщиков - пример кейса

Структурированный поиск поставщиков, сравнение shortlist и план первого контакта для B2B-покупателя.

Контроль отчёта	
Case ID	SAMPLE-SRC-2026-001
Prepared for	Sample Client Ltd.
Категория товара	Пищевая упаковка и одноразовая посуда
Целевые рынки	Турция, Польша, отдельные альтернативы в ЕС
Профиль покупателя	Импортер / дистрибьютор
Дата отчёта	2026-06-09
Результат	Shortlist и план контакта
Следующий шаг	RFQ клиента и подтверждение кандидатов

## Краткое заключение

Поиск сформировал практичный shortlist поставщиков, соответствующих начальной товарной категории, профилю заказа и региональным предпочтениям клиента. Наиболее сильный маршрут - начать с Турции и Польши для скорости коммуникации и региональной практичности, сохранив одного азиатского производителя как ориентир по цене и ассортименту.

- Shortlist предназначен для контролируемого первого контакта и сравнения, а не для окончательного одобрения поставщика.
- Клиенту следует отправить одинаковый RFQ всем кандидатам, чтобы ответы были сопоставимыми.
- Любой кандидат, выбранный для оплаты, переговоров по контракту или первого заказа, должен пройти Supplier Verification.

## Бриф клиента и критерии поиска

Критерий	Требование	Практическое примечание
Товар	Одноразовая пищевая упаковка и связанные материалы.	Уточнить материал, целевое применение и требования по сертификации.
Профиль заказа	Первый заказ малого или среднего объёма.	Избегать поставщиков с нереалистичным MOQ для trial order.
Тип поставщика	Производитель или сильный экспортёр.	Дистрибьютор приемлем только при прозрачной роли и документации.
Регион	Турция, Польша и отдельные альтернативы в ЕС.	Балансировать цену, коммуникацию, сроки и доступность документов.
Приоритет	Надёжная коммуникация и экспортная готовность.	Скорость и ясность важнее минимальной заявленной цены.

## Shortlist кандидатов

Кандидат	Страна	Профиль	Fit	Причина включения	Первое действие
Candidate A	Турция	Производитель / экспортёр	High	Хорошее региональное соответствие, практичный lead time и релевантная категория.	Запросить каталог, MOQ, сроки, сертификаты и экспортные рекомендации.
Candidate B	Польша	Distributor / sourcing partner	Medium	Локация в ЕС и более простая коммуникация; полезно при важности документов.	Подтвердить роль производителя/реселлера и ответственность в цепочке поставки.
Candidate C	Китай	Производитель	Medium	Полезный ориентир по цене, ассортименту и производственной мощности.	Запросить quotation set и сравнить с региональными кандидатами.

## Матрица сравнения

Фактор	Candidate A	Candidate B	Candidate C	Коммерческая оценка
Релевантность категории	Strong	Moderate to strong	Strong	Со всеми можно начинать контакт; А и С сильнее по глубине ассортимента.
Практичность первого заказа	Good	Good	Requires confirmation	Региональные варианты могут снизить сложности первого заказа.
Готовность документов	To be confirmed	Вероятно проще в контексте ЕС	To be confirmed	Документы нужно запросить до финального выбора.
Communication risk	Medium	Lower	Medium	Использовать структурированный RFQ и письменные дедлайны.
Ценовой benchmark	Medium	Medium	High	С полезен как ценовой ориентир, даже если не выбран первым.

## Рекомендуемый RFQ-пакет

- Спецификация товара: материал, размер, упаковка, целевой рынок и предполагаемый объём первого заказа.
- Запрос каталога, прайс-листа, MOQ, lead time, Incoterms, условий оплаты и доступности samples.
- Запрос данных компании, экспортного опыта и документов на продукцию для целевого рынка.
- Чёткий deadline ответа и предупреждение, что неполные quotations могут быть исключены из сравнения.

## План следующего шага

Шаг	Действие	Ответственный	Ожидаемый результат
1	Отправить одинаковый RFQ всем кандидатам из shortlist.	Client / Linkora Trade	Сопоставимые первые ответы.
2	Внести ответы в одну comparison sheet.	Linkora Trade	Ясная картина по цене, MOQ, срокам и пробелам в документах.
3	Выбрать 1-2 предпочтительных кандидата.	Client	Сфокусированный список для переговоров.
4	Провести Supplier Verification до депозита или первого заказа.	Linkora Trade	Следующий шаг с контролем риска.

## Checklist действий клиента

Действие	Зачем нужно	Признак выполнения
Отправить RFQ	Создаёт сопоставимые ответы от кандидатов.	Все кандидаты получили одинаковую спецификацию.
Запросить документы	Отделяет серьёзных поставщиков от слабых leads.	Получены документы компании и продукции.
Сравнить условия	Цена сама по себе недостаточна для выбора поставщика.	Сопоставлены MOQ, lead time, Incoterms и payment terms.
Проверить финалиста	Контролирует payment и identity risk до заказа.	Verification завершена до депозита или договора.

## Ограничения

Supplier sourcing выявляет и сравнивает потенциальных кандидатов. Он не подтверждает юридический статус, безопасность платежа, качество продукции, владение фабрикой или историю поставок. Финальный выбор поставщика должен сопровождаться review документов, контролями сделки и, при необходимости, отдельной проверкой.

Business contact	
Website	linkoratrade.com
Email	contact@linkoratrade.com
WhatsApp	+48 881 417 168 - письменная деловая коммуникация на английском или русском языке
Direct mobile	+995 574 50 77 88 - прямой контакт в Грузии