

TradeScan · trade-scan.ru

Импорт из Аргентины и Латинской Америки в Россию

Аналитический отчёт + рабочая Excel-база компаний, поставок, контактов и цен

Показатель	Значение
Период	01.03.2025 - 04.04.2025
Поставок	569
Компаний-покупателей/получателей	96
Поставщиков/отправителей	106
Стоимость	43,6 млн \$
Вес	20 011,6 т
Сайт	trade-scan.ru

Что получает клиент

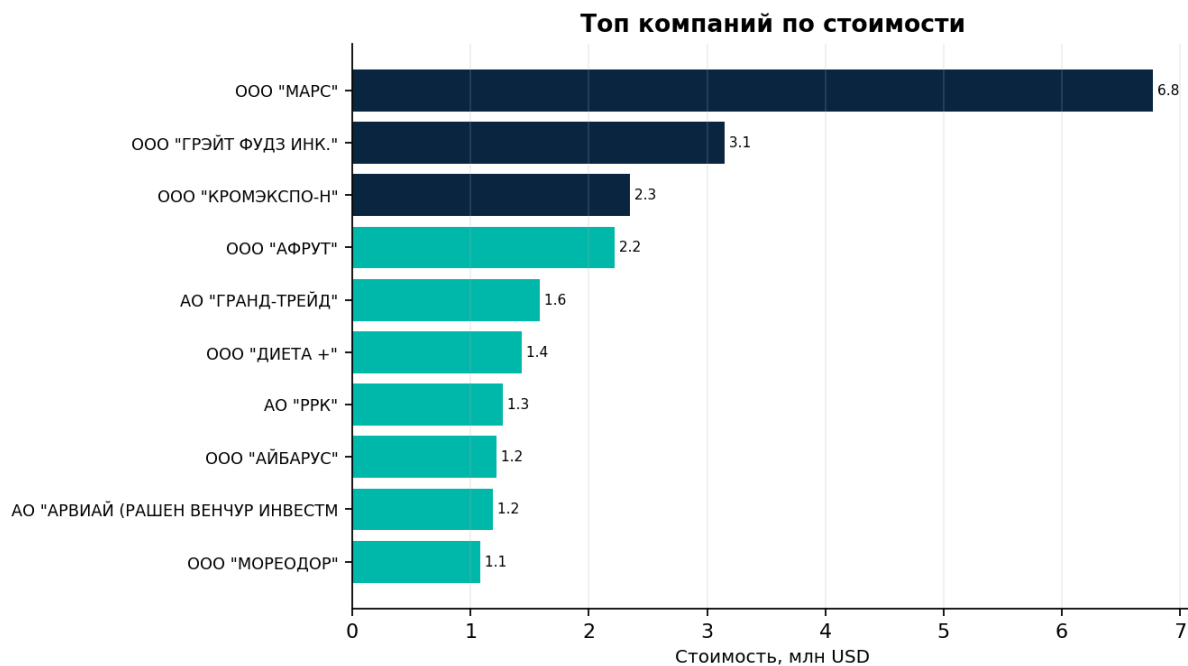
Комплект TradeScan состоит из двух файлов: PDF-отчёт для руководителя и Excel-база на 10 листов для практической работы с компаниями, контактами, поставками, ценами и источниками.

1. Практическая ценность отчёта

Отчёт помогает не просто посмотреть статистику, а подготовить базу реальных покупателей, поставщиков и партнёров. Топ-10 компаний формируют 51,1% стоимости в выборке; именно их стоит проверить первыми для коммерческой проработки.

Задача	Практическое действие
Поиск покупателей	Сформировать список компаний с регулярными поставками и приоритетом по стоимости/частоте закупок.
Проверка партнёра	Понять, действительно ли компания импортирует/экспортирует товар, а не только имеет сайт.
Подготовка к выставке	До поездки определить, с кем назначать встречи, а на кого не тратить время.
Переговоры	Использовать фактические объёмы, цены и страны поставок как основу для аргументов.

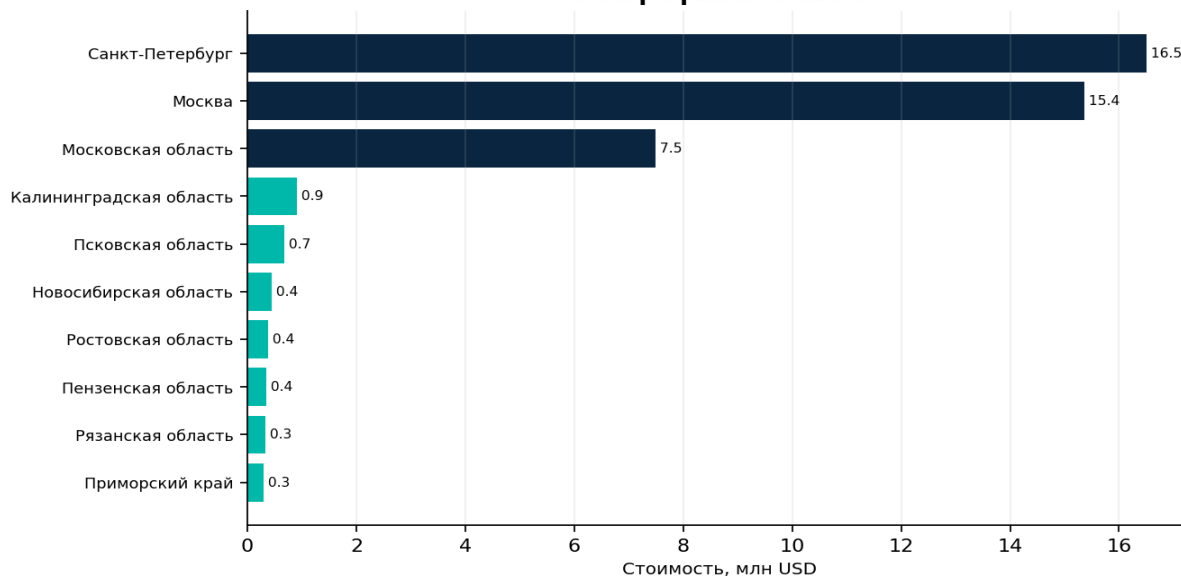
2. Топ компаний для первичной коммерческой проработки



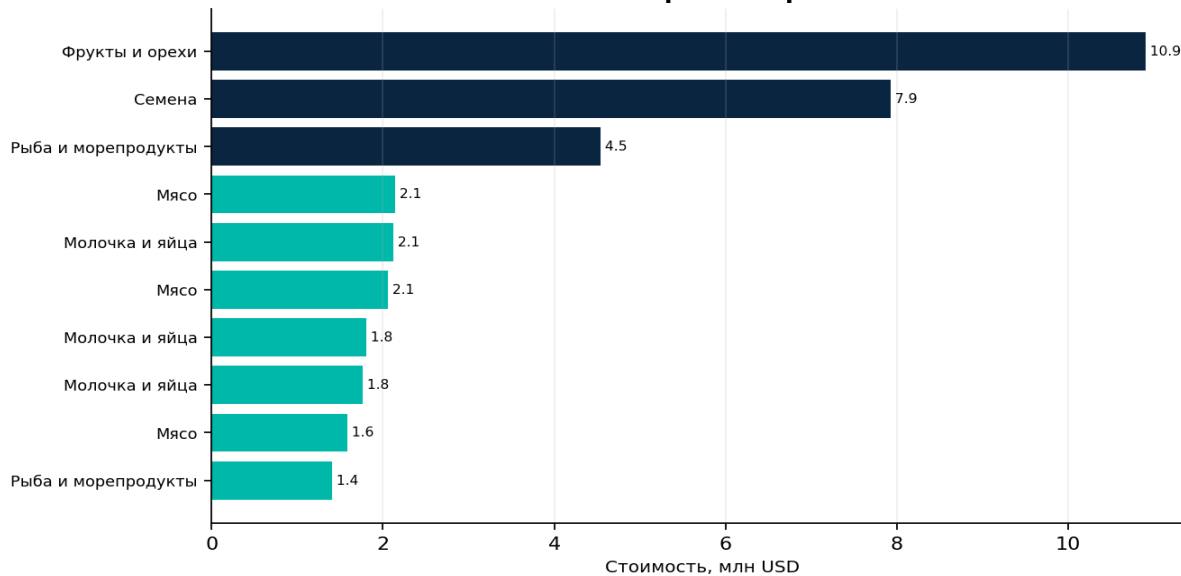
№	Компания	Регион/страна	Стоимость, USD	Поставок	Сайт
1	ООО "МАРС"	Московская область	6,8 млн \$	37	https://rus.mars.com
2	ООО "ГРЭЙТ ФУДЗ ИНК."	Москва	3,1 млн \$	10	—
3	ООО "КРОМЭКСПО-Н"	Москва	2,3 млн \$	22	—
4	ООО "АФРУТ"	Санкт-Петербург	2,2 млн \$	35	—
5	АО "ГРАНД-ТРЕЙД"	Москва	1,6 млн \$	24	https://grandtrade.world
6	ООО "ДИЕТА +"	Санкт-Петербург	1,4 млн \$	18	—
7	АО "РРК"	Москва	1,3 млн \$	13	—
8	ООО "АЙБАРУС"	Санкт-Петербург	1,2 млн \$	23	—
9	АО "АРВИАЙ (РАШЕН ВЕНЧУР ИНВЕСТМЕНТМС)"	Москва	1,2 млн \$	24	—
10	ООО "МОРЕОДОР"	Москва	1,1 млн \$	12	—

3. География и товарная структура

География поставок



Категории товаров



4. Динамика и ценовые ориентиры



Цены в таможенной базе нужно использовать как ориентир, а не как единственный рыночный уровень: они зависят от условий поставки, партии, качества товара, страны происхождения и контрактной структуры.

Категория	Средняя цена, USD/кг	Медианная цена, USD/кг	Стоимость, USD	Поставок
Фрукты и орехи	1	1	11,9 млн \$	261
Семена	2	2	7,9 млн \$	40
Молочка и яйца	7	7	7,8 млн \$	39
Мясо	4	2	7,1 млн \$	126
Рыба и морепродукты	5	4	7,0 млн \$	70
Жиры и масла	2	2	327,5 тыс, \$	2
Прочие животные продукты	4	4	314,6 тыс, \$	7
Фармацевтика	33	10	308,8 тыс, \$	5

5. Примеры профилей компаний

В Excel-файле есть расширенные поля: телефон, сайт, email, краткое описание, источник контакта/профиля и ссылка на источник. Это превращает базу в рабочий список для менеджеров по продажам и закупкам.

№	Компания	Телефон	Сайт	Email	Краткий профиль	Источник контакта/профиля
1	ООО "МАРС"	—	https://rus.mars.com	—	Международная FMCG-компания и крупный покупатель пищевых ингредиентов/готовой продукции.	Официальный сайт компании
2	ООО "ГРЭЙТ ФУДЗ ИНК."	—	—	—	Компания указана в таможенной базе как активный участник поставок по выбранной товарной группе. Рекомендуется проверить сайт и реквизиты перед первичным контактом.	Таможенная база TradeScan; профиль требует дополнительной проверки по открытым источникам
3	ООО "КРОМЭКСПО-Н"	—	—	—	Компания указана в таможенной базе как активный участник поставок по выбранной товарной группе. Рекомендуется проверить сайт и реквизиты перед первичным контактом.	Таможенная база TradeScan; профиль требует дополнительной проверки по открытым источникам
4	ООО "АФРУТ"	—	—	—	Компания указана в таможенной базе как активный участник поставок по выбранной товарной группе. Рекомендуется проверить сайт и реквизиты перед первичным контактом.	Таможенная база TradeScan; профиль требует дополнительной проверки по открытым источникам
5	АО "ГРАНД-ТРЕЙД"	—	https://grandtrade.world	info@grandtrade.world	Импортер и дистрибьютор кофе, чая и пищевых продуктов. Используется как один из приоритетных контактов для рынка кофе.	Официальный сайт компании / открытая карточка участника выставки

6. Как использовать отчёт перед выставкой или переговорами

Перед поездкой в страну, участием в выставке или назначением переговоров важно понимать, кто фактически покупает ваш товар, кто является конкурентом, какие компании работают регулярно, а какие только имеют сайт без подтверждённой торговой активности. TradeScan помогает проверить это по таможенным данным.

Этап	Что сделать
До поездки	Составить список целевых компаний по фактическим поставкам и объёмам.
Перед встречей	Проверить компанию: объёмы, страны, товары, поставщиков/покупателей.
На выставке	Не тратить время на нерелевантные контакты; фокусироваться на компаниях с подтверждённой активностью.
После встречи	Сравнить обещания потенциального партнёра с данными по поставкам и ценам.

7. Методология и состав Excel-базы

Excel-файл содержит 10 листов: Summary, How to use, Top companies, Company catalog, Top suppliers, All shipments, Products HS codes, Geography, Dynamics, Price analysis, Methodology. Он предназначен для фильтрации, сортировки и дальнейшей работы с компаниями.

Раздел	Описание
Источник данных	Таможенные декларации и открытые данные, обработанные в аналитический формат TradeScan.
Назначение отчёта	Подготовка практической базы покупателей, поставщиков, импортёров, экспортёров и потенциальных партнёров по выбранной товарной группе.
Контакты и профили	Контакты добавляются из исходной базы, официальных сайтов, открытых бизнес-реестров и отраслевых каталогов. Источник указывается в отдельных колонках.
Ограничения	Таможенная стоимость может отличаться от рыночной. Контакты требуют периодической актуализации.
Сайт	trade-scan.ru
Контакты	Telegram @dmitryexport · info@rgexp.com

Заказать аналогичный отчёт или базу потенциальных покупателей/поставщиков: trade-scan.ru · Telegram @dmitryexport · info@rgexp.com