

TradeScan · trade-scan.ru

Импорт древесного угля в ОАЭ и КСА

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

Показатель	Значение
Период	02.01.2024 - 22.08.2025
Поставок	2 634
Компаний-покупателей/получателей	651
Поставщиков/отправителей	283
Стоимость	48,2 млн \$
Вес	62 642,3 т
Сайт	trade-scan.ru

Что получает клиент

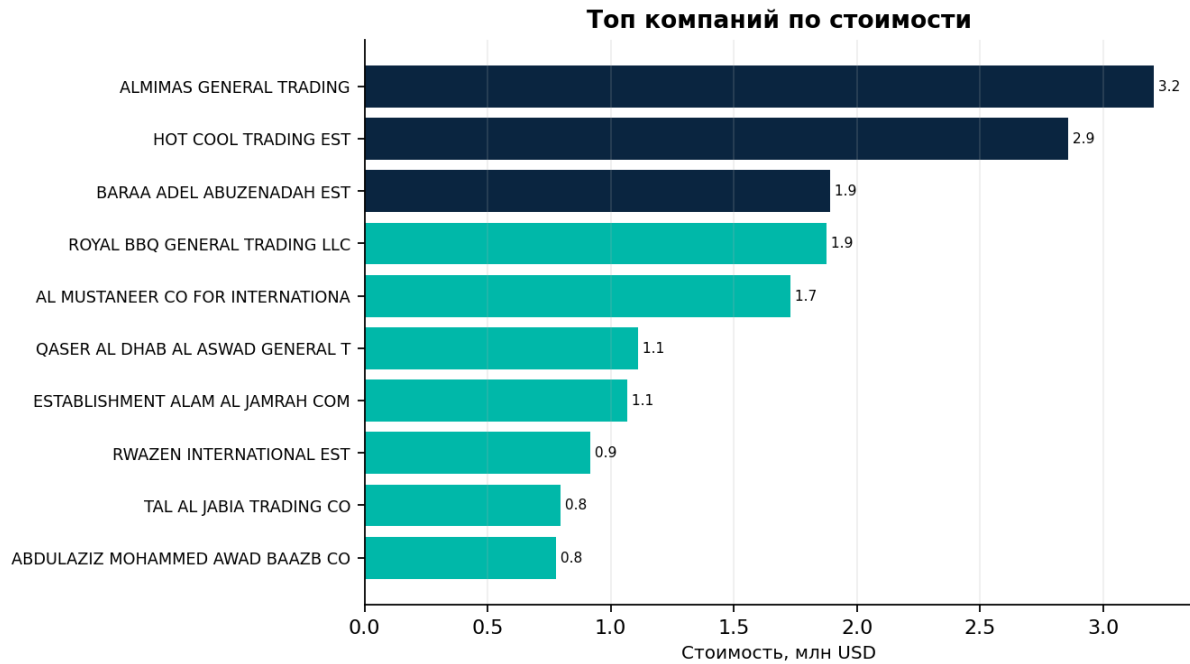
Комплект TradeScan состоит из двух файлов: PDF-отчёт для руководителя и Excel-база на 10 листов для практической работы с компаниями, контактами, поставками, ценами и источниками.

1. Практическая ценность отчёта

Отчёт помогает не просто посмотреть статистику, а подготовить базу реальных покупателей, поставщиков и партнёров. Топ-10 компаний формируют 33,7% стоимости в выборке; именно их стоит проверить первыми для коммерческой проработки.

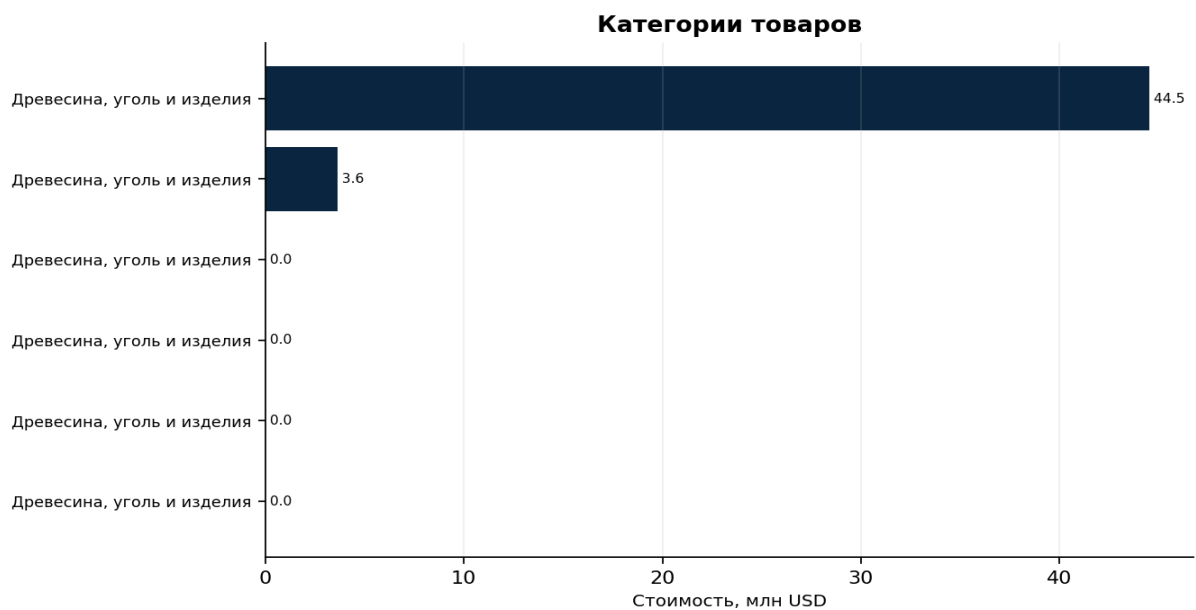
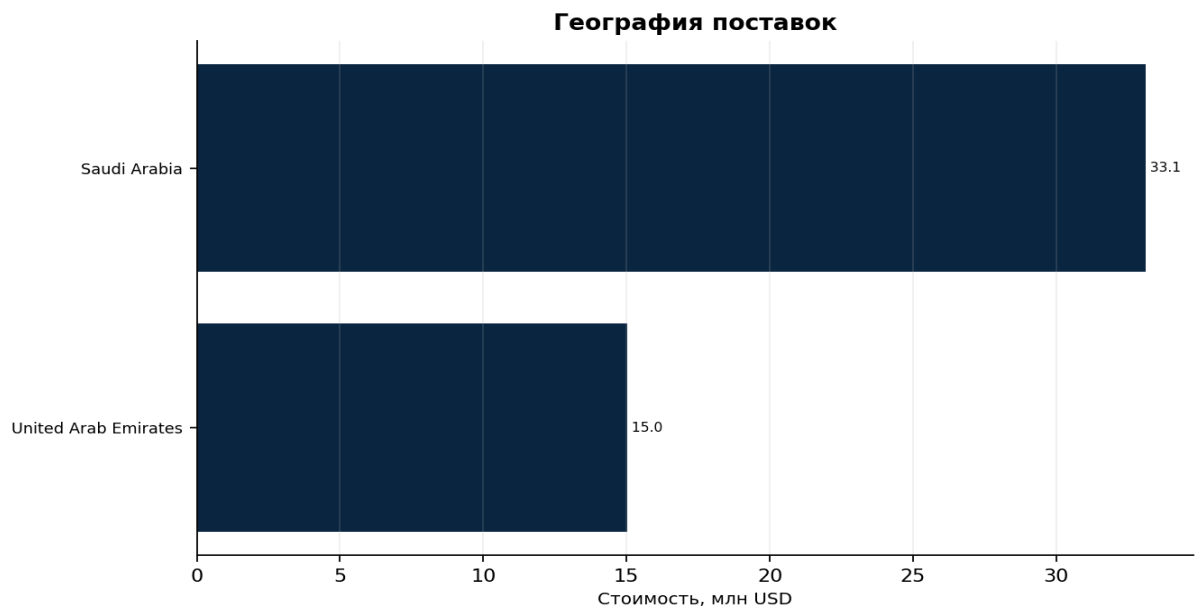
Задача	Практическое действие
Поиск покупателей	Сформировать список компаний с регулярными поставками и приоритетом по стоимости/частоте закупок.
Проверка партнёра	Понять, действительно ли компания импортирует/экспортирует товар, а не только имеет сайт.
Подготовка к выставке	До поездки определить, с кем 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	ALMIMAS GENERAL TRADING	United Arab Emirates	3,2 млн \$	43	—
2	HOT COOL TRADING EST	Saudi Arabia	2,9 млн \$	22	—
3	BARAA ADEL ABUZENADAH EST	Saudi Arabia	1,9 млн \$	38	—
4	ROYAL BBQ GENERAL TRADING LLC	United Arab Emirates	1,9 млн \$	28	—
5	AL MUSTANEER CO FOR INTERNATIONAL TRADE	Saudi Arabia	1,7 млн \$	58	https://www.fordaq.com
6	QASER AL DHAB AL ASWAD GENERAL TRADING	United Arab Emirates	1,1 млн \$	59	—
7	ESTABLISHMENT ALAM AL JAMRAH COMMERCIAL	Saudi Arabia	1,1 млн \$	52	—
8	RWAZEN INTERNATIONAL EST	Saudi Arabia	915,2 тыс, \$	70	—
9	TAL AL JABIA TRADING CO	Saudi Arabia	795,8 тыс, \$	42	http://jagarabia.com
10	ABDULAZIZ MOHAMMED AWAD BAAZB COMMERCIAL EST	Saudi Arabia	777,6 тыс, \$	22	—

3. География и товарная структура



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
Древесина, уголь и изделия	2		48,2 млн \$	2 634

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	ALMIMAS GENERAL TRADING	—	—	—	Компания указана в сводном листе импортёров исходной базы. Релевантна как потенциальный покупатель/партнёр по выбранному товару.	Исходная база, лист Importers Summary
2	HOT COOL TRADING EST	—	—	—	Компания указана в сводном листе импортёров исходной базы. Релевантна как потенциальный покупатель/партнёр по выбранному товару.	Исходная база, лист Importers Summary
3	BARAA ADEL ABUZENADAH EST	—	—	—	Компания указана в сводном листе импортёров исходной базы. Релевантна как потенциальный покупатель/партнёр по выбранному товару.	Исходная база, лист Importers Summary
4	ROYAL BBQ GENERAL TRADING LLC	—	—	—	Компания указана в сводном листе импортёров исходной базы. Релевантна как потенциальный покупатель/партнёр по выбранному товару.	Исходная база, лист Importers Summary
5	AL MUSTANEER CO FOR INTERNATIONAL TRADE	—	https://www.fordaq.com	—	Компания указана в сводном листе импортёров исходной базы. Релевантна как потенциальный покупатель/партнёр по выбранному товару.	Исходная база, лист Importers Summary

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](https://t.me/dmitryexport) · info@rgexp.com