



Министерство сельского хозяйства
Российской Федерации



АГРОЭКСПОРТ



приоритет2030⁺
Лидерами становятся

Краткая версия
**Эволюция экспортной
деятельности компаний АПК**

Илья Ильюшин

**Коммерческий
директор ГК «Юг Руси»**

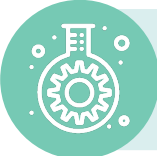
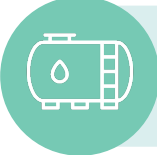


*Согласно исследованию российского информационно-аналитического агентства Институт Конъюнктуры Аграрного Рынка (ИКАР)

Широкий ассортиментный портфель

ЮГ  РУСИ



-  Мука
-  Майонезы и соусы
-  Натуральные овощные консервы
-  Натуральные снеки
-  Продукты переработки
-  Бутилированное растительное масло
-  Растительное масло наливом
-  Зернобобовые культуры
-  Шрот подсолнечный
-  Подсолнечный протеин
-  Биотопливо из лузги подсолнечника



Министерство сельского хозяйства
Российской Федерации

 АГРОЭКСПОРТ



приоритет2030⁺
лидерами становятся

Обширные производственные мощности



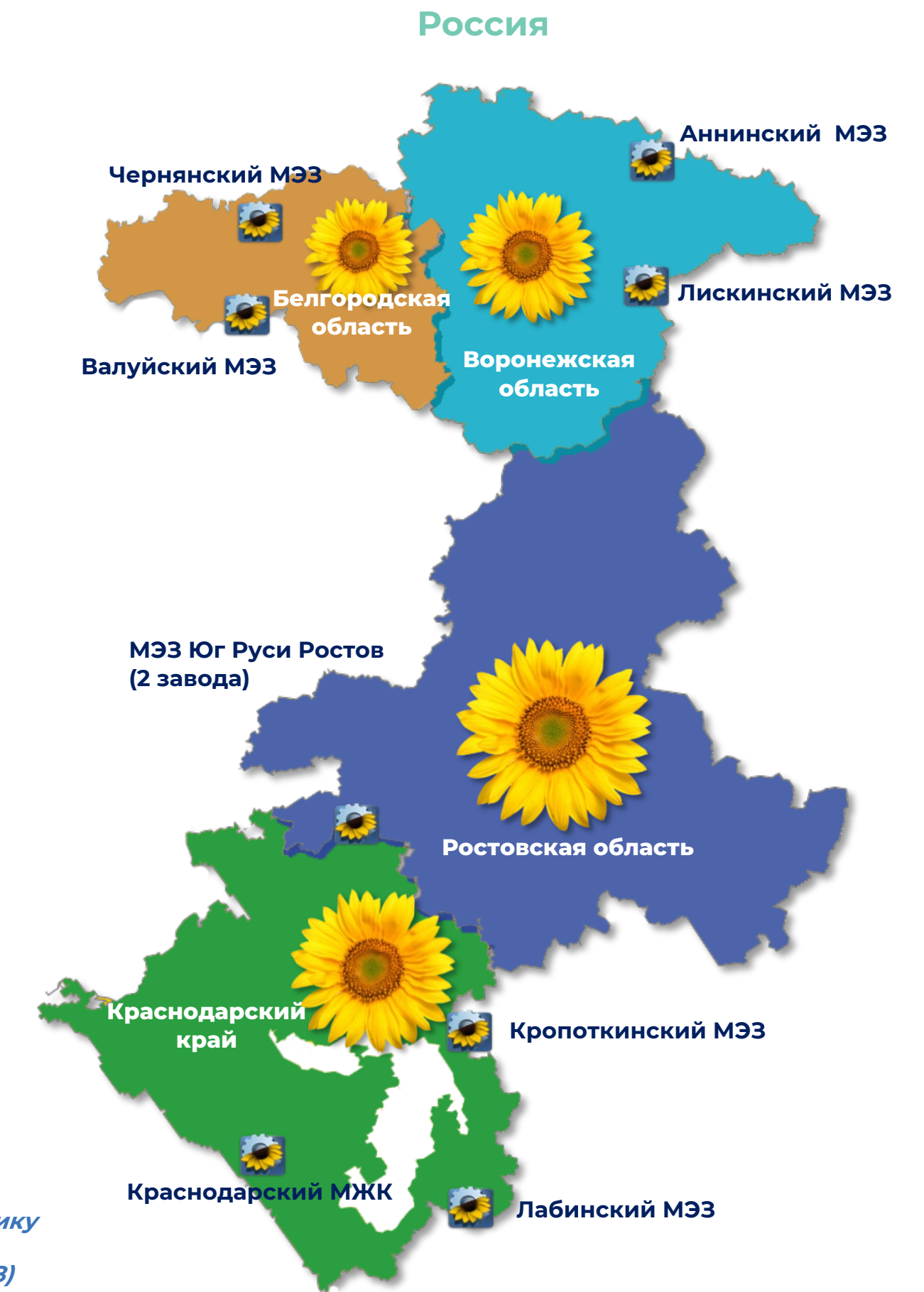
- 10 заводов в России и Казахстане по выпуску масложировой продукции
- Мощность переработки до 2 млн тонн маслосемян в год (включая подсолнечник, сою, рапс, рыжик)
- Ежегодно производится до 800 тыс. тонн растительного масла и до 800 тыс. тонн шрота
- 9 установок рафинации, общей мощностью более 600 тыс. тонн в год
- 20 линий розлива, мощностью более 700 тыс. тонн в год
- Производство майонезов и соусов, мощностью до 30 тыс. тонн в год
- Производство овощных консервов, мощностью до 6 000 тонн продукции в год
- Генерация зеленой энергии и пара из лузги обеспечивает до 90% производственных потребностей
- Собственное автотранспортное предприятие обеспечивает надежную логистику



Примечание:
Мощность переработки по подсолнечнику



Маслоэкстракционные заводы (МЭЗ)



Надежный партнер с собственной логистикой

- ✓ Сильнейшая дистрибуция в своем сегменте – более 400 компаний – партнеров, представленность во всех Федеральных торговых сетях.
- ✓ «Юг Руси» в международном бизнесе с 1992 года и имеет глобальную географию сотрудничества.
- ✓ Экспорт осуществляется в более чем 40 стран мира.

«Юг Руси» ежегодно экспортирует:

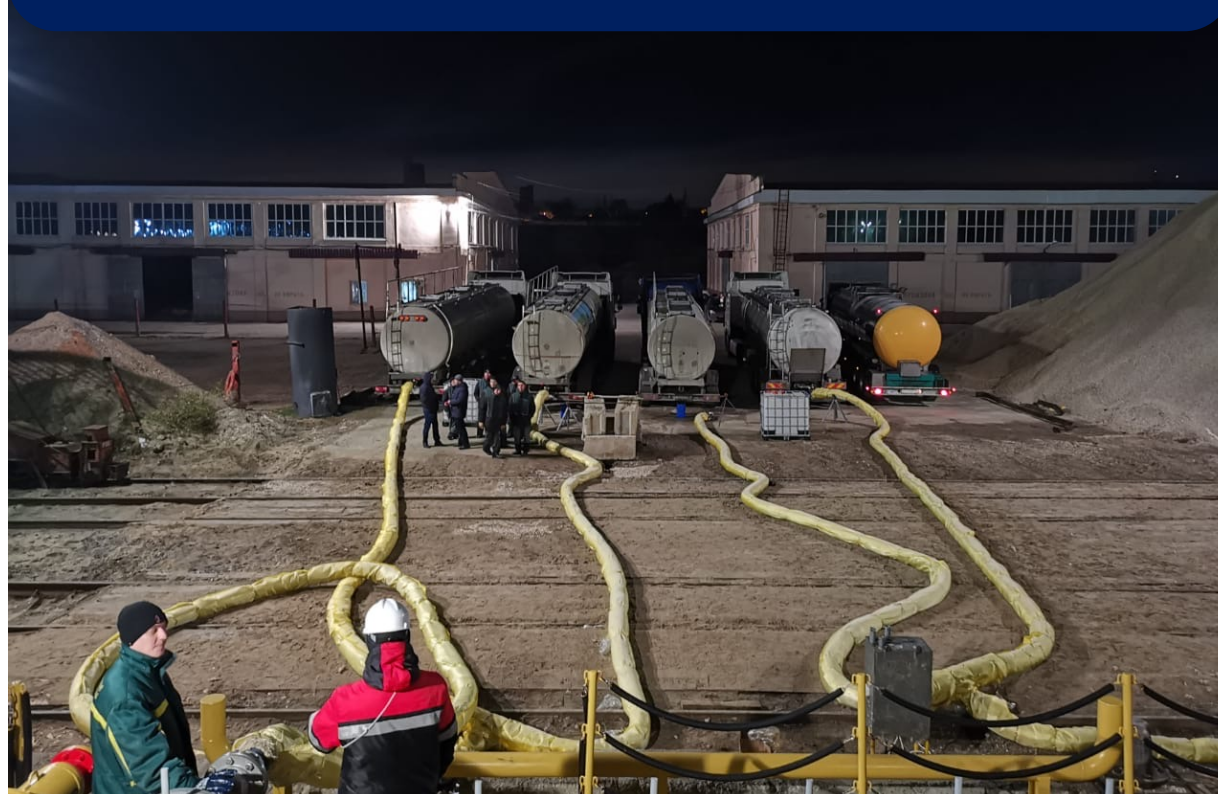
- Более 1 млн тонн подсолнечного масла и шрота
- Более 50 млн бутылок масла. «Юг Руси» лидирует на рынке Узбекистана, Белоруссии, Армении
- До 2 млн тонн зерна
- До 160 тыс. тонн биотоплива

Инфраструктура хранения и экспортной логистики:

- Собственный морской порт в акватории Азовского моря, в г. Ростове-на-Дону, пропускной способностью до 4,0 млн тонн в год. 4 причала длиной 711 м.
- 17 элеваторов общей емкостью хранения около 1 100 000 тонн по зерну в ключевых районах Юга России, включая один из крупнейших портовых элеваторов в г. Ростов-на-Дону, единовременной емкостью хранения 180 тыс. тонн зерна.



Прямая погрузка на судно из Ж/Д и авто цистерн



- Новороссийск
- Ростов-на-Дону
- Кавказ
- Астрахань
- Ейск

Рейдовая перевалка



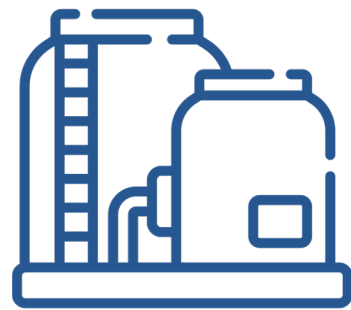
- Рейд порт Кавказ

Прямая погрузка на судно в порту из наливных терминалов



- Новороссийск
- Тамань
- Ростов-на-Дону
- Астрахань
- Ейск
- Кавказ
- Балаково

Международный бизнес «Юга Руси»



- 30 лет «Юг Руси» – активный участник международного бизнеса.
- «Ежегодно «Юг Руси» продает на международном рынке свыше 1 млн тонн масложировой продукции как наливом, так и фасованного и до 2 млн тонн зерна.
- Экспорт масла осуществляется с использованием собственного морского порта в г. Ростове-на-Дону, для наливных грузов, а также авто и ж/д транспортом, морскими контейнерами для фасованной продукции
- География экспорта продукции «Юга Руси» носит глобальный характер.

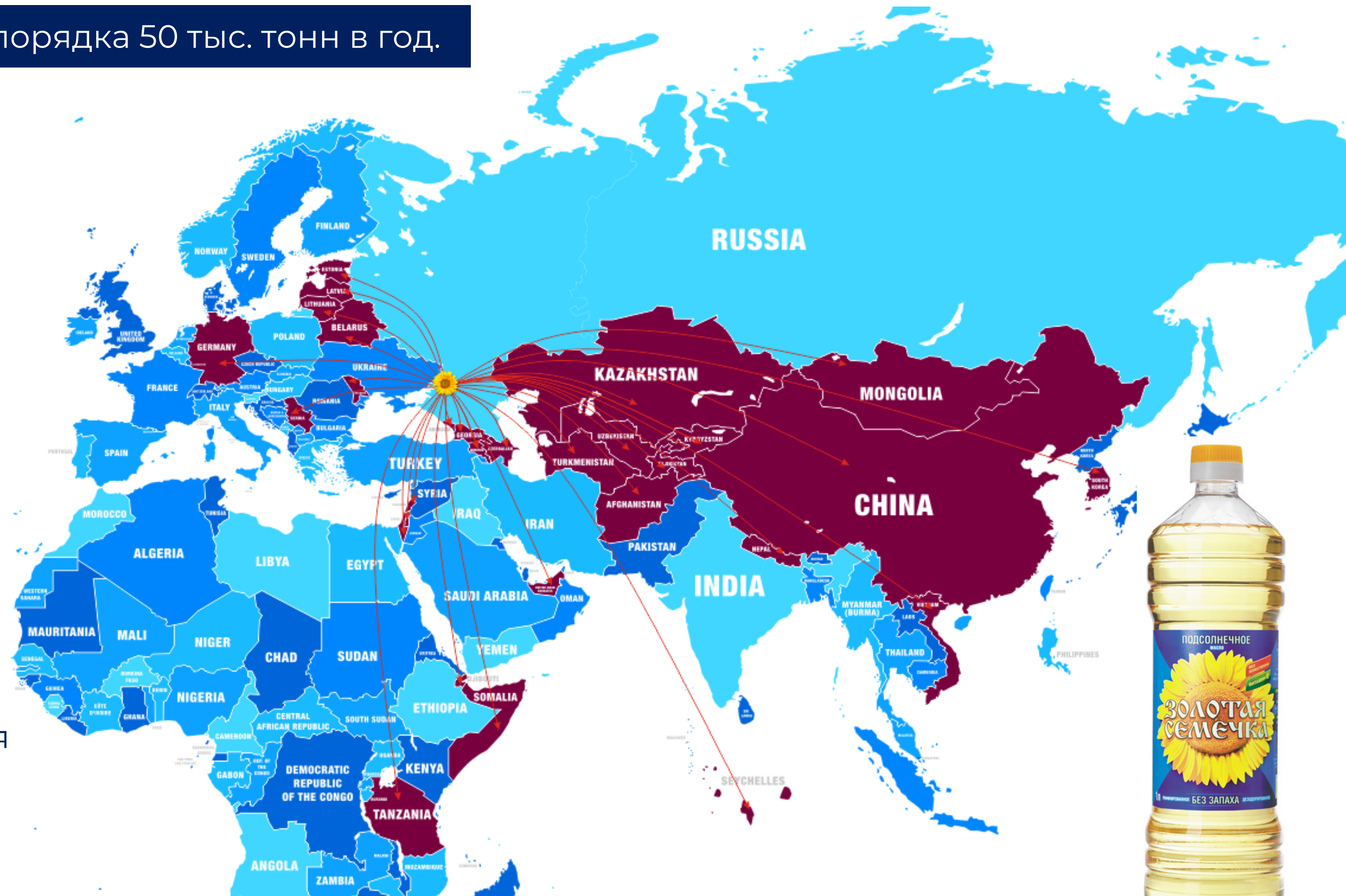


География поставок фасованного масла

Экспорт фасованного масла составляет порядка 50 тыс. тонн в год.

Поставляется в страны:

	Беларусь		Литва
	Узбекистан		Латвия
	Киргизия		Монголия
	Армения		Абхазия
	Афганистан		Туркмения
	Казахстан		Эстония
	Грузия		Вьетнам
	Азербайджан		Молдова
	Таджикистан		Китай
	ОАЭ		Венесуэла
	Германия		Осетия Южная
	Израиль		Танзания
	Джибути		Сомали
	Корея Южная		Сейшелы



Стадии расширения географии экспортной деятельности и экспансия



1. Анализ целевого рынка сбыта региона
2. Поиск потенциальных покупателей
3. Проведение анализа и выявление наиболее перспективных покупателей
4. Рассылка оферты и проведение предварительных переговоров с наиболее перспективными покупателями
5. Подготовка индивидуальных коммерческих предложений (включающих расчет стоимости товара, условий поставки, условий оплаты)
6. Финальное согласование всех условий сделки, подписание договора, подготовка пилотной партии
7. Поставка пилотной партии
8. Получение обратной связи от контрагента о полученном товаре
9. Анализ реализации пилотной партии на целевом рынке сбыта
10. Начало регулярных поставок
11. Анализ реализации продукции на целевом рынке и конкурентной среды
12. Закрепление на рынке
13. Экспансия и расширение географии экспортной деятельности





aemcx.ru



t.me/mcxae



vk.com/aemcx



zen.yandex.ru/aemcx



rutube.ru/channel/24261638



+7 (495) 280 - 74 - 49



info@aemcx.ru

