Вопросы, с которыми обращаются граждане в адрес отдела внешнеэкономической деятельности Агентства инвестиций и предпринимательства Камчатского края

**Вопрос:** Выход на международные рынки для камчатских предпринимателей (экспортеров), поддержка экспортеров Камчатского края.

**Ответ:** В соответствии с приоритетным проектом «Системные меры развития международной кооперации и экспорта» основного направления стратегического развития Российской Федерации «Международная кооперация и экспорт» формируется актуализированный список предприятий и организаций – потенциальных экспортеров Камчатского края. Информация о предприятиях и организациях Камчатского края будет использоваться для размещения в базах данных Торгово-промышленной палаты Российской Федерации, АО «Российский экспортный центр», Правительства Камчатского края, созданных для информирования потенциальных иностранных покупателей, партнеров, заинтересованных в сотрудничестве с производителями региона.

 Агентство инвестиций и предпринимательства Камчатского края обращается ко всем экспортерам (в том числе потенциальным) с просьбой направить информацию о предприятиях региона, заполнив Анкету согласно Приложению 1, для формирования карточки предприятия – потенциального экспортера Камчатского края. Образец заполнения анкеты прилагается (Приложение 2).

Для формирования комфортной экспортной среды в Камчатском крае в целях поддержки экспорта камчатских производителей, а также создания экспортно ориентированной среды на территории региона, Правительство Камчатского края в настоящее время активно взаимодействует с Группой «Российский экспортный центр» (далее - РЭЦ). Группа РЭЦ - это государственный институт поддержки экспорта, предоставляющий всестороннюю финансовую и нефинансовую поддержку российским экспортно ориентированным компаниям. Он реализует функции по формированию благоприятного делового климата для осуществления экспортной деятельности в Российской Федерации, по совершенствованию законодательства и продвижению российской продукции на зарубежные рынки. В рамках деятельности РЭЦ действует образовательный проект «Школы Экспорта» - «Начнем экспортировать вместе», с помощью которого начинающий экспортер, либо предприниматель, желающий реализовать свой проект в области экспортной деятельности, может пройти бесплатные он-лайн курсы обучения по следующим направлениям: «[Введение в экспорт: жизненный цикл экспортного проекта. Государственная поддержка экспортно ориентированных предприятий](https://exportedu.ru/course/vvedenie-v-export)», «[Поддержка экспортеров: продукты Группы Российского экспортного центра](https://exportedu.ru/course/gosudarstvennaya-podderjka-eksporterov-produkty-gruppy-rec)» и др.

 В процессе прохождения курсов начинающие предприниматели смогут оценить свои возможности, определить, что необходимо организации для выхода на внешний рынок, узнать, как обезопасить свой бизнес от различного рода рисков, а также о том, где получить поддержку своей экспортной деятельности. Подробную информацию о курсах можно получить на сайте <https://exportedu.ru/>, направив запрос по адресу электронной почты info@exportedu.ru, либо связаться с кураторами проекта по тел. +7 (495) 937-4742, (факс) +7 (495) 937-4741.

Приложение № 1

**АНКЕТА**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1. | Наименование компании/ год создания |  |
| 2. | Регион |  |
| 3. | Контактная информация:- юридический и фактический адрес компании;- сайт компании;- Ф.И.О. и контактные данные руководителя (телефон, факс, электронный адрес);- Ф.И.О. и контактные данные сотрудника ВЭД (телефон, факс, электронный адрес). |  |
| 4. | Отраслевая принадлежность/сфера деятельности компании |  |
| 5. | Годовой оборот компании |  |
| 6. | Доля экспорта в годовом обороте компании |  |
| 7. | Опыт экспортных поставок (ключевые страны, ключевые сделки) | . |
| 8. | Общая штатная численность компании/ штатная численность сотрудников ВЭД |  |
| 9. | Направление экспорта компании в зарубежные страны (товарная номенклатура с указанием кода ТН ВЭД, наименование продукции, характеристика, цена) |  |
| 10. | Трудности, с которыми ранее сталкивалась компания при осуществлении внешнеэкономической деятельности  |  |
| 11. | Дополнительные комментарии: |  |

Приложение № 2

**АНКЕТА** **Ассоциации экологически ответственных заготовителей и переработчиков пищевых лесных ресурсов камчатки**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1. | Наименование компании/ год создания | Ассоциация экологически ответственных заготовителей и переработчиков пищевых лесных ресурсов Камчатки, ОГРН 1154100000625 от 31 августа 2015 г. Учредители:- ООО «Травы Камчатки», ОГРН 001134101005720- ИП Бедарькова Марина Алексеевна, ОГРН 305414103900036 |
| 2. | Регион | Камчатский край |
| 3. | Контактная информация:- юридический и фактический адрес компании;- сайт компании;- Ф.И.О. и контактные данные руководителя (телефон, факс, электронный адрес);- Ф.И.О. и контактные данные сотрудника ВЭД (телефон, факс, электронный адрес). | 1. Юридический адрес Ассоциации: 683017, г. Петропавловск-Камчатский, ул. Кроноцкая 18-582. Сайт компании: в разработке (будет запущен в мае 2016 г.)3. Ф.И.О. и контактные данные руководителя: Щапова Марина Вячеславовна, +7 914 627 80 21, shchapovam@gmail.com4. Ф.И.О. и контактные данные сотрудника ВЭД: Рафанов Сергей Владимирович, +7 924 890 00 77, RafanovSV@mail.ru, Фактический адрес: 683023, Камчатский край, г. Петропавловск-Камчатский, пр-т Победы, д. 27\1, офис 112. |
| 4. | Отраслевая принадлежность/сфера деятельности компании | Заготовка, хранение, переработка пищевых лесных ресурсов членами Ассоциации и их продажа, включая экспорт. |
| 5. | Годовой оборот компании | N\A – в 2015 г. члены Ассоциации отрабатывали технологические параметры тестовых партий продукции (не для продажи). На данном этапе идет подбор и подготовка производственных помещений, подбор и оснащение оборудованием цехов для организации полномасштабного производства. В планах компании, в зависимости от спроса, достичь объема переработки сырья в 10 тонн в первые год-два с общим оборотом 7-8 млн. рублей (тестовый режим). Последующее увеличение будет зависеть от результатов изучения экспортного потенциала. Технические и финансовые возможности Ассоциации позволяют в относительно краткие сроки нарастить производственные мощности для увеличения объема перерабатываемого сырья. |
| 6. | Доля экспорта в годовом обороте компании | Планируемая доля экспорта – 70-80% годового оборота компании. |
| 7. | Опыт экспортных поставок (ключевые страны, ключевые сделки) | Отсутствует (начальный этап организации бизнес-процесса).В настоящее время прорабатывает вопрос поставки пробной партии продукции в Японию. |
| 8. | Общая штатная численность компании/ штатная численность сотрудников ВЭД | Члены Ассоциации – 2 компании и 1 физическое лицо: общая численность – 5 человек.Основная численность сотрудников – формируется за счет сезонного (июнь-сентябрь) найма сборщиков в поселках Камчатского края. |
| 9. | Направление экспорта компании в зарубежные страны (товарная номенклатура с указанием кода ТН ВЭД, наименование продукции, характеристика, цена) | 1. Направление экспорта – Страны АТР (Южная Корея, Япония, Китай) и др.2. Группа товаров ТН ВЭД – «20 Продукты переработки овощей, фруктов, орехов или прочих частей растений».3. Наименование продукции (характеристика, цена):*ПРИМЕЧАНИЕ: цена актуальна на январь 2016 г.*1. **ПАПОРОТНИК ОРЛЯК СОЛЕНЫЙ, СТО 10869822.002-2015 -** изготовленный из свежесобранного растения [орляк обыкновенный](http://orlyak.ru/orlyak.php), упакованный в потребительскую тару, предназначен для реализации на экспорт, а также в розничной торговой сети и на предприятиях общественного питания.
2. Цена – от 230 руб.\кг. (3-3,5 USD\кг.) в зависимости от вида упаковки и объема разовой партии.

2. **ЧЕРЕМША СВЕЖЕЗАМОРОЖЕННАЯ, СТО 10869822.003-2015.** Продукция предназначена для непосредственного употребления в пищу после предварительного размораживания, для приготовления соусов для различных мясных и рыбных блюд, супов. Продукция предназначена для реализации на экспорт, а также в розничной торговой сети и на предприятиях общественного питания. Период сбора и изготовления партии: июнь. Объемы заготовок – от 500 кг и выше (в зависимости от спроса). Цена – от 600 руб.\кг. (8 USD\кг.) в зависимости от вида упаковки и объема разовой партии.3. **ЯГОДЫ БЫСТРОЗАМОРОЖЕННЫЕ, СТО 10869822.007-2015, Жимолость, Голубика, Брусника, Клюква - б**ыстрозамороженные ягоды (с использованием технологии шоковой заморозки) в соответствии с видовой принадлежностью изготавливают россыпью. Продукция предназначена для непосредственного употребления в пищу после предварительного размораживания, для приготовления различных десертных блюд Продукция предназначена для реализации на экспорт, а также для реализации через розничную торговую сеть, предприятия общественного питания и для последующей промышленной переработки. Масса нетто – не более 20 кг. Период сбора и изготовления партии: август - сентябрь. Объемы заготовок – от 1000 кг и выше (в зависимости от спроса). Цена – от 600 руб.\кг. (8 USD\кг.) в зависимости от вида упаковки и объема разовой партии.***Дополнение:*** возможно изготовление из лесных ягод (жимолость, голубика, брусника, клюква) продукции более глубокой степени переработки включая:* ягодные сиропы в соответствии с видовой принадлежностью и спецификацией покупателя;
* ягоды протертые дробленые с сахаром;
* ягоды сушеные.

4. **ГРИБЫ БЫСТРОЗАМОРОЖЕННЫЕ, СТО 10869822.006-2015, Грибы белые, подосиновики (целые или резаные)**, **-** быстрозамороженные, предназначенные для непосредственного употребления в пищу самостоятельно, либо в составе других блюд после доведения продукта до кулинарной готовности, реализуемые на экспорт, а также через розничную торговлю или на предприятиях общественного питания, используемые в качестве компонента для быстрозамороженных овощных смесей и для промышленной переработки. Период сбора и изготовления партии: август - сентябрь. Объемы заготовок – от 1000 кг и выше (в зависимости от спроса). Цена – от 400 руб.\кг. (5,5 USD\кг.) в зависимости от вида упаковки и объема разовой партии.***Общие комментарии:***По мере развития компании и роста производственной базы предполагается производство конечной продукции глубокой степени переработки: соки (концентраты) из лесных ягод, березовый сок, джемы\конфитюры из лесных ягод.Указанные цены являются ориентировочными и подлежат уточнению непосредственно при осуществлении сделок. |
| 10. | Трудности, с которыми ранее сталкивалась компания при осуществлении внешнеэкономической деятельности  | 1. Оценка экспортного потенциала и наличия интереса со стороны импортеров.2. Поиск рабочих контактов с компаниями\торговыми ассоциациями – импортерами. |
| 11. | Дополнительные комментарии: | 1. Ассортимент конечной продукции, произведенной из пищевых ресурсов леса, может быть расширен \ изменен после изучения спроса и в зависимости от интереса со стороны торговых партнеров.2. В случае успешного установления деловых контактов с потенциальными покупателями, Ассоциация в сезон лето-2016 г. берет на себя (за счет средств Ассоциации) следующие обязательства, в том числе связанные с разрешительной документацией:- формирование отдельного юридического лица (ООО) для осуществления ВЭД;- создание производственных площадок;- оформление аренды лесного\ых участка\ов через аукционную схему в Агентстве Лесного хозяйства Камчатского края для подтверждения происхождения продукции (в соответствии с Лесным кодексом РФ);- получение необходимых сертификатов в соответствии с ТР ТС 021\2011 (на сегодняшний день разработаны базовые СТО и технологические карты), в том числе экспортной разрешительной документации;- прохождение дополнительной сертификации, не предусмотренной законодательством РФ (в случае требований со стороны покупателей-импортеров). |