Также компания получает субсидии на перевозки железнодорожным и автомобильным транспортом в размере 25%, кроме того, государство возмещает 25% затрат на оплату морского фрахта. «Например, при поставке чечевицы и нута в Иран нам оплачивают часть затрат на железнодорожные перевозки как по территории России, так и Азербайджана. А при поставке продукции в Европу, Африку и Азию субсидируются морские перевозки»,— сообщил Сергей Белов.

По его словам, РЭЦ и Центр поддержки экспорта Краснодарского края проводят постоянные видеоконференции с торговыми представительствами в странах, в которых осуществляется деятельность экспортера: Китае, Бельгии, Индии, Египте, Иордании. «Это позволяет нам ориентироваться в ситуации на рынках этих стран. Кроме того, при помощи и 80-процентном финансировании со стороны Центра поддержки экспорта региона был разработан и запущен веб-сайт нашей компании. По нашим заявкам центр осуществляет мониторинг рынков и компаний интересующих нас стран. Большую работу совместно с РЭЦ и Центром поддержки экспорта Краснодарского края мы проводим по продвижению продукции с нашей торговой маркой, которую мы зарегистрировали с их поддержкой»,— рассказал директор компании. Также в данный момент экспортер при поддержке РЭЦ и Центра поддержки экспорта осуществляет глобальный инвестиционный проект по строительству терминала по переработке и фасовке сельскохозяйственной продукции.

ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА АДМИНИСТРАЦИИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

*За последние шесть лет экспорт вина вырос в 4,9 раза с 84 тыс. дал в 2015 году до 419 тыс. дал в 2020 году*

«Кубанская продуктовая компания» поставляет в ближнее зарубежье, а также в страны Евросоюза и США растительные масла (подсолнечное, рапсовое, кукурузное) и кондитерскую продукцию (козинаки, халву, печенье и конфеты). Основное экспортное направление — масло, его за рубеж реализуется до 4 тыс. тонн в месяц. «У нас налажены отношения с РЭЦ, Минсельхозом, другими структурами, поддерживающими экспортеров. Например, мы компенсируем часть затрат на перевозки по территории страны, когда везем свою продукцию на экспорт. Также наша компания регулярно отправляет руководителей подразделений на обучение, например, в сфере таможенного оформления продукции. Мы постоянно участвуем в прямых линиях с представителями торговых представительств за рубежом. Благодаря таким встречам компания в среднем заключает от одного до трех контрактов в месяц. В данный момент мы готовим необходимый пакет документов, чтобы выставить нашу продукцию в шоурумах за рубежом»,— рассказал коммерческий директор компании Михаил Батманов. Он также отметил, что продукция предприятия неоднократно выставлялась в рамках стендов Краснодарского края на международных выставках, проходивших в России.

В компании, выпускающей продукцию под брендом «Коровка из Кореновки», рассказали о получении субсидированного инвестиционного кредита на строительство автоматизированного склада. Также производитель молочной продукции благодаря поддержке принимал участие в «Международной зеленой неделе» в Берлине.

Годовой объем экспорта зерновых, масличных и технических культур ГК «Концерн «Покровский» составляет более 400 тыс. тонн. Холдинг также экспортирует сахарный песок, патоку и гранулированный жом. В 2020 году ГК начала экспортировать свою продукцию в три новых страны: Израиль, Уганду и Кению (всего товары реализуются в 22 страны). «В рамках поддержки экспорта действует Постановление Правительства РФ №512. Согласно этому документу компании-экспортеры могут получать по льготной ставке оборотные и инвестиционные кредиты. Из предприятий концерна по данной программе кредитуются АО «Каневсксахар» на сумму 200 млн руб. и ООО «Тимашевский сахарный завод» — 100 млн руб. В обоих случаях это оборотное кредитование»,— рассказала коммерческий директор группы Екатерина Кравченко. Компания принимала участие в выставках в Австрии, Китае и Азербайджане. «Участие для нас было бесплатным. В целом оцениваем участие в подобных мероприятиях положительно, в рамках одного из них мы заключили договор на поставку сахара в Азербайджан»,— прокомментировала Екатерина Кравченко.

В компании «Кубань-Вино» отметили, что продвигать продукцию на новые рынки помогают такие меры поддержки, как участие в выставочных мероприятиях, поиск иностранного партнера, сертификация по программе Made in Russia («Сделано в России»). «Участие в выставках принесло нам несколько реальных контрактов на поставку продукции как в Азию, так и в Европу. Объемы не были значительными, тем не менее результаты вполне конкретные. В рамках программы поиска иностранного партнера нам поступали как холодные, так и горячие контакты, которые нами всегда внимательно отрабатывались. Наиболее эффективен был 2020 год, однако в связи с пандемией переговорный процесс был заторможен, тем не менее с некоторыми компаниями мы рассчитываем выйти на непосредственные поставки в 2021–2022 годах»,— рассказал директор департамента по развитию и продвижению «Кубань-Вино» Эдуард Долгин.

ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА АДМИНИСТРАЦИИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Ярким прорывом на зарубежный рынок для компании стал контракт и поставки в Финляндию. «Кубань-Вино» стала первой винодельческой компанией из России на рынке этой страны, до сих пор закрытой для российских производителей. Краснодарский край в конце октября 2019 года провел переговоры об экспорте вина с монополистом алкогольного рынка Финляндии, представив ему кубанскую винодельческую продукцию. В марте 2020 года Торговое представительство России в Финляндии организовало мероприятие, в рамках которого винодельческие компании Краснодарского края провели в Хельсинки презентацию своих вин. «Попасть на финский рынок сложно из-за особенностей организации процедуры закупок и государственной монополии на алкоголь крепче 5,5 градуса. Это был серьезнейший и, казалось первоначально, непреодолимый барьер. Переговоры о поставках российского вина на уровне государственных делегаций между Россией и Финляндией начались в октябре 2019 года. Корпорации развития Краснодарского края и торгпредству России в Хельсинки удалось разработать и реализовать план мероприятий, который в итоге принес результат. В итоге две тысячи литров вина отправились на полки финских магазинов»,— отметил Эдуард Долгин.

Как рассказали в компании «Абрау-Дюрсо», несмотря на многочисленные ограничения из-за пандемии, которая нарушила планы по выходу на новые рынки, в 2020 году предприятию удалось сохранить экспортные продажи на уровне 2019 года. К числу стран-экспортеров в 2020 году присоединился Вьетнам, также расширен ассортимент премиальных тихих вин. «Выставочная деятельность — один из самых важных инструментов для выхода на новые рынки. Это отличная возможность для производителей встретиться в одном месте с теми потенциальными клиентами, к которым ранее не было доступа. Считаем, что, чем больше будет выставок под эгидой страны или края, тем больше появится возможностей у производителей для развития бизнеса»,— рассказали в компании.

До пандемии производитель вина активно принимал участие в международных выставках под эгидой Краснодарского края, пользуясь помощью Центра поддержки экспорта. Так, в 2017 году компания на бесплатной основе принимала участие в Berlin Bar Convent, а в 2019 году — в ProWein Shanghai, участие в которой было оплачено лишь частично. На выставке в Берлине предприятию удалось заключить несколько полезных контрактов, в том числе с текущим импортером в Германии. «В случаях, когда мы самостоятельно принимаем участие в международных выставках, компания может рассчитывать на финансовую компенсацию средств, потраченных на участие. Мы намерены такими льготами пользоваться и далее»,— рассказали в организации. Там также уточнили, что предприятие участвует в выездной бизнес-миссии российских компаний в Республику Сербия, которая проходит с 28 июня по 2 июля.

## ЦИФРЫ

**207 МЕДАЛЯМИ, 16 ИЗ КОТОРЫХ ЗОЛОТЫЕ, НАГРАЖДЕНЫ КУБАНСКИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ ВИНА НА МЕЖДУНАРОДНЫХ КОНКУРСАХ С 2018 ПО 2020 ГОДЫ**

**25% ОТ ВСЕХ ПОСТАВОК КУБАНСКОЙ СЕЛЬХОЗПРОДУКЦИИ ЗА РУБЕЖ СОСТАВИЛА ДОЛЯ НЕСЫРЬЕВОГО ЭКСПОРТА В 2020 ГОДУ**

**БОЛЕЕ 130 СТРАН МИРА ПОКУПАЮТ ПРОДУКЦИЮ КУБАНСКОГО АПК**

**ОКОЛО 3 МЛРД РУБ. ЛЬГОТНЫХ КРЕДИТОВ ПОЛУЧИЛИ УЧАСТНИКИ СОГЛАШЕНИЙ О ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НА КУБАНИ В 2020 ГОДУ**

**В 4,9 РАЗА ВЫРОС ЭКСПОРТ КУБАНСКОЙ ВИНОДЕЛЬЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ ЗА ШЕСТЬ ЛЕТ: С 84 ТЫС. ДАЛ В 2015 ГОДУ ДО 419 ТЫС. ДАЛ В 2020 ГОДУ**

**3,9 МЛРД ДОЛЛ. В ГОД ДОЛЖЕН СОСТАВИТЬ ОБЪЕМ ЭКСПОРТА АПК РЕГИОНА К 2024 ГОДУ СОГЛАСНО СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ**