

DOI: 10.17516/2782-2214-0063

EDN: HLFZHN

УДК 339.564

**ANALYSIS OF CUSTOMS STATISTICS AND NON-TARIFF BARRIERS
TO REALIZE THE EXPORT POTENTIAL OF FOOD PRODUCTS
FROM ARCTIC RAW MATERIALS**

**Evgenia A. Demakova^{*1}, Maxim G. Zhilin², Angelina V. Bondareva¹,
Daria A. Kashitsina¹**

¹Siberian Federal University, Krasnoyarsk, Russian Federation

²Krasnoyarsk Customs, Krasnoyarsk, Russian Federation

Abstract. The information base of the study was the works of domestic and foreign economists in the field of research of export potential and methods of its management, data from Russian and international customs statistics, as well as policy documents describing the measures of support provided to food exporters in Russia today. The article discusses the concept of "export potential", methodological approaches to its assessment and implementation mechanisms. The specific determinants of the export potential of food products of Arctic origin with unique consumer properties and special technical and economic parameters of reproduction are characterized. The possibilities of using federal and international customs statistics data to assess the global market conditions of products planned for export and the choice of the country of export in conditions of a lack of statistical data are shown. The analysis of measures of state support in the Russian Federation for food producers has been carried out, which made it possible to assess the real opportunities already created for producers to promote their products to foreign markets, as well as to differentiate the areas of responsibility of producers themselves in the complex of state support measures. Recommendations are presented aimed at developing measures to support exporters of reindeer meat products in terms of improving procurement schemes and primary processing of raw materials, providing information on quality standards and supporting documents in force in China, as well as deepening the detail of federal customs statistics on products of deep processing of northern venison.

Keywords: export potential, customs statistics, trade barriers, reindeer meat.

Citation: Demakova, E. A., Zhilin, M. G., Bondareva, A. V., Kashitsina, D. A. (2022). Analysis of customs statistics and non-tariff barriers to realize the export potential of food products from arctic raw materials. In: Trade, service, food industry. Vol. 2(4). Pp. 316-331. DOI: 10.17516/2782-2214-0063. – EDN: HLFZHN



**АНАЛИЗ ТАМОЖЕННОЙ СТАТИСТИКИ И НЕТРАРИФНЫХ БАРЬЕРОВ
ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА
ПИЩЕВЫХ ПРОДУКТОВ ИЗ АРКТИЧЕСКОГО СЫРЬЯ**

**Евгения Александровна Демакова^{*1}, Максим Геннадьевич Жилин²,
Ангелина Владимировна Бондарева¹, Дарья Александровна Кашицына¹**

¹Сибирский федеральный университет, Красноярск, Российская Федерация,

²Красноярская таможня, Красноярск, Российская Федерация

Аннотация. Информационной базой исследования послужили труды отечественных и зарубежных экономистов в области изучения экспортного потенциала и методов управления им, данные российской и международной таможенной статистики, а также программные документы, характеризующие меры поддержки, предоставляемые сегодня в России экспортерам пищевой продукции. Рассмотрено понятие «экспортный потенциал», приведены методологические подходы к его оценке и механизмы реализации. Охарактеризованы специфические детерминанты экспортного потенциала пищевой продукции арктического происхождения с уникальными потребительскими свойствами и особыми технико-экономическими параметрами воспроизводства. Показаны возможности применения сведений федеральной и международной таможенной статистики для оценки конъюнктуры мирового рынка планируемой к экспорту продукции и выбора страны экспорта в условиях недостатка статистических данных. Дан анализ мер государственной поддержки в РФ производителей пищевой продукции, позволивший оценить уже созданные реальные возможности для производителей по продвижению своей продукции на внешние рынки, а также дифференцировать области ответственности самих производителей в комплексе мер поддержки со стороны государства. Представлены рекомендации, направленные на развитие мер поддержки экспортеров продуктов из мяса северного оленя в части совершенствования схем закупки и первичной переработки сырья, предоставления информации о действующих в КНР стандартах качества и подтверждающих документах, а также углубления детализации федеральной таможенной статистики на продукты глубокой переработки северной оленины.

Ключевые слова: экспортный потенциал, таможенная статистика, торговые барьеры, мясо северного оленя.

Цитирование: Демакова, Е. А. Анализ таможенной статистики и нетарифных барьеров для реализации экспортного потенциала пищевых продуктов из арктического сырья / Е. А. Демакова, М. Г. Жилин, А. В. Бондарева, Д. А. Кашицына // Торговля, сервис, индустрия питания. – 2022. – № 2(4). – С. 316-331. – DOI: 10.17516/2782-2214-0063. – EDN: HLFZHN



Введение. Принимаемые в последние годы на федеральном и региональном уровнях стратегии социально-экономического развития северных и арктических территорий и поддержки коренных малочисленных народов севера (КМНС) одним из перспективных направлений определяют позиционирование экологически чистой продукции северных территорий как национального и мирового бренда. Следовательно, предполагается не только насыщение внутренних потребностей населения циркумполярных областей пищевыми продуктами арктического происхождения, но и реализация экспортного потенциала северных территорий посредством роста поставок пищевого сырья и продуктов его переработки на рынки зарубежных стран.

Государственное участие в управлении экспортным потенциалом пищевой продукции арктического происхождения с уникальными потребительскими свойствами и особыми технико-экономическими параметрами воспроизводства должно быть тесно увязано с общей промышленной политикой циркумполярного региона по следующим причинам. Экологическая чистота мест добычи и сбора сырья, суровые климатические условия произрастания, формирующие повышенное содержание биологически ценных компонентов, обеспечивают повышенный спрос на пищевые продукты из такого сырья в местах добычи и других регионах, в том числе в зарубежных странах. Но те же

суровые условия произрастания и трудная доступность мест добычи, удаленность от центров переработки обуславливают ограниченность объемов добычи арктического пищевого сырья, а также повышенную себестоимость производства по сравнению с продуктами аналогичного назначения.

Таким образом, популярные в циркумполярных странах продовольственные продукты из дефицитного арктического сырья в более южных зарубежных странах могут рассматриваться как экзотические, малоизвестные и непривычные для потребителя. При этом у экспортера возникает проблема оценки конъюнктуры зарубежных рынков и обоснования спроса на свою продукцию в той или иной стране. Обычно применяемый формальный подход к прогнозированию возможного объема экспорта строится на экстраполяции имеющихся данных о динамике экспорта изучаемого продукта в выбранное государство из России и других стран. В случае новизны продукта для прогнозируемого рынка потребуются нетрадиционные методы анализа, интегрирующие данные национальной и международной таможенной статистики, а также использующие данные о продуктах с аналогичными потребительскими свойствами.

Кроме того, все государства для экономической и биологической защиты своих внутренних рынков выстраивают более или менее сложные системы нетарифных барьеров. Содействие в преодолении таких барьеров декларируется как одно из основных направлений поддержки экспортеров со стороны государства. Однако разнообразие предлагаемых мер поддержки не исключает активной роли самого производителя продукции в ее продвижении на экспорт, и важной особенностью такой деятельности является необходимость учета требований целевого рынка уже на стадии проектирования продукта.

Поэтому целью настоящего исследования стало применение метода анализа для обоснования перспективных направлений и мер поддержки реализации экспортного потенциала пищевых продуктов из арктического сырья на примере экспорта мяса северного оленя в Китайскую народную республику. Новизна проведенного исследования обусловлена недостатком в научной печати результатов анализа статистических данных для оценки перспектив экспорта продукции из северной оленины в КНР. Также нами выявлено отсутствие рекомендаций экспортерам по предваряющей экспорт адаптации воспроизводственных цепочек к продвижению мяса северного оленя на рынок КНР, в том числе с привлечением специалистов региональных центров поддержки экспорта.

Материалы и методы. Принятая Распоряжением Правительства РФ № 978-р «Программа государственной поддержки традиционной хозяйственной деятельности коренных малочисленных народов РФ, осуществляемой в Арктической зоне РФ» от 15.04.2021 рекомендует меры по развитию технологической инфраструктуры и продвижению (в том числе на внешние рынки) продукции для субъектов предпринимательства, занятых традиционной хозяйственной деятельностью. Данные меры касаются, во-первых, субъектов предпринимательства, включающих лиц из числа КМНС, во-вторых, продукции, выпускаемой в рамках традиционных промыслов таких народов. При очевидной целесообразности перечисленных мер для их практической реализации требуется проведение ряда уточняющих исследований по таким направлениям, как:

– сущность экспортного потенциала и содержание практических мер по его реализации со стороны государственной власти. Исследования в данном направлении позволят оценить уже созданные реальные возможности для производителей по продвижению своей продукции на внешние рынки, а также дифференцировать области ответственности самих производителей в комплексе мер поддержки со стороны

государства. Методами здесь служат *сравнительный анализ* теоретических моделей ученых, определяющих содержание понятия «экспортный потенциал» и систематизирующих меры по его реализации, а также *классификация* услуг и мероприятий, предусмотренных государственными программами поддержки экспорта продукции АПК, в том числе реализуемых специалистами Российского экспортного центра;

– анализ текущего состояния экспорта пищевой продукции определенного вида и назначения и оценка потребностей и перспектив освоения новых рынков сбыта. Для исследования в данном направлении мы использовали метод *статистического анализа* данных об экспорте пищевых продуктов из арктического сырья, а также *качественный анализ* уникального состава пищевого сырья для оценки возможностей применения статистических данных при прогнозировании спроса на арктические продукты. При существующем многообразии источников статистических данных о производстве и потреблении пищевых продуктов на международном, федеральном, отраслевом и региональном уровнях на практике производители сталкиваются с проблемами, как недостатка данных, так и их низкой сопоставимости. Поэтому для оценки состояния и перспектив экспорта мы ориентировались преимущественно на данные международной и федеральной таможенной статистики, а также на данные лабораторных исследований пищевой и биологической ценности уникального пищевого сырья арктического происхождения;

– определение перечня и последовательности мероприятий по обеспечению проникновения экспортируемой продукции на целевой рынок с учетом действующих правил допуска и обращения продукции определенного вида в заданной стране. Методами исследования в данном направлении мы выбрали *содержательный анализ* нормативных документов, регламентирующих правила ввоза продукции, а также *метод систематизации и алгоритмизации* действий экспортера при выходе на целевой рынок зарубежного государства.

Последовательное решение задач исследования в рамках перечисленных направлений позволило нам выбрать объектом изучения мясо северного оленя, а целевым рынком для реализации экспортного потенциала – Китайскую народную республику.

Полученные результаты. Сущность понятия «экспортный потенциал», его структура, условия формирования и методы реализации активно изучаются с конца 70-х годов XX века. При этом сформировались два основных подхода: процессный – трактующий реализацию экспортного потенциала как переход одного качественного состояния в другое и ресурсный – изучающий комплекс ресурсов для качественного преобразования [1]. Объектами реализации экспортного потенциала рассматриваются национальная экономика, отрасль, компания, продукция. В зависимости от масштаба объекта ученые по-разному определяют сущность экспортного потенциала, но целевой установкой во многих случаях выступает способность выводить на внешние рынки конкурентоспособную продукцию [2-9].

Широта перечня и многообразие функционала ресурсов, участвующих в формировании и реализации экспортного потенциала, приводят к затруднениям в оценке и управлении экспортным потенциалом. Характеризуя этот комплексный показатель применительно к продукции, А. П. Петров-Рудаковский [9] предлагает группировать детерминанты экспортного потенциала на:

– внутренние условия, определяющие возможный для экспорта объем выпускаемой продукции, в том числе с учетом необходимости обеспечения внутреннего рынка;

– внешние факторы, характеризующие открытость внешних рынков, конкурентоспособность продукции (с учетом ценовых и качественных характеристик), организационные возможности по распространению продуктов и популяризации на зарубежных рынках.

Перечисленные условия и факторы могут быть использованы в качестве поправочных коэффициентов и управляемых параметров при прогнозной экстраполяции существующих объемов экспорта на будущие периоды. Развивая тему идентификации условий и факторов формирования и реализации экспортного потенциала, ряд авторов совершенно справедливо отмечает необходимость учета требований внешних рынков [10, 11], в том числе предпочтений потребителей, интересов государства и торговых партнеров [12].

Механизмы реализации экспортного потенциала зависят от характеристик продвигаемого продукта (существующий или новый) и рынка (освоенный или перспективный) [1]. Систематизируя подходы исследователей к детерминантам (условиям и факторам) экспортного потенциала в изученных источниках, мы не ставили задачу дифференцировать эти понятия с учетом их сущностного содержания. Но считаем важным дать характеристику некоторым специфическим детерминантам экспортного потенциала пищевых продуктов из арктического сырья как параметрам управления во взаимосвязи с этапами производства и обращения на внешних рынках.

Запасы сырья и его химический состав определяют как объемы производства пищевых продуктов, так и их качество. Суровые природно-климатические условия обеспечивают высокую биологическую ценность растущих в Арктике грибов, ягод, дикорастущего недревесного сырья, а также добываемой здесь промысловой рыбы, дичи и мяса северных оленей [13]. Параметры уникальной биологической ценности определяются повышенным содержанием витаминов, микроэлементов, ненасыщенных жирных кислот, незаменимых аминокислот и других компонентов, специфических для разных видов растительного и животного сырья.

Наличие *технологических мощностей по сбору и заготовке сырья* в значительной степени влияет на экспортный потенциал. Трудная доступность мест сбора арктических пищевых ресурсов повышает их себестоимость, а необходимость сохранения уникальной биологической ценности и сезонность заготовки заставляют использовать замораживание как основной способ консервации. При этом технологические цепочки переработки оказываются растянутыми во времени и пространстве. К примеру, добыча мяса северного оленя осуществляется охотниками (в случае дикого оленя) или оленеводами (в случае оленя одомашненного) преимущественно из числа коренных народов Севера. Ими осуществляется забой и разделка животных, туши и другие части которых затем сдаются организациям-переработчикам мяса на колбасные изделия, копченые, вяленые, замороженные полуфабрикаты и др. Отсутствие контроля со стороны переработчика за операциями забоя и разделки может негативно повлиять на качество сырья и готовых продуктов, а следовательно, снизить их экспортный потенциал.

Наличие *технологических мощностей по выпуску готовой продукции* имеет большое значение для реализации экспортного потенциала на удаленных зарубежных рынках, куда доставка сырья с низкой степенью переработки становится не выгодной из-за высоких расходов на транспортировку. Для производственных мощностей важными параметрами являются не только объем выпуска, но и технологические возможности: максимально сохранить уникальные полезные свойства арктического сырья, обеспечить высокое качество продукции в соответствии со стандартами целевых рынков [14], создать форму, консистенцию и вкусо-ароматические характеристики продукта, отвечающие предпочтениям потребителей страны экспорта [15].

Перечисленные параметры производственных линий требуют не только современного технологического оснащения, но и высокого уровня культуры производства, гибкого управления системой производства, ориентированной на рекомендации маркетинговых исследований целевых рынков.

Ассортимент и объемы выпуска готовой продукции в системе факторов экспортного потенциала более всего должны быть обусловлены потребностями целевых рынков, выявляемыми в ходе маркетингового мониторинга. Особо деликатный и креативный подход к разработке ассортимента требуется при прогнозировании и реализации экспортного потенциала новой для зарубежного рынка продукции, где для ее позиционирования требуется предварительное изучение моделей потребительского поведения в отношении продуктов-аналогов. Пробные дегустации на выставках и ярмарках могут дать ценную информацию о реакции потребителей на новый продукт. Но его масштабное внедрение на массовый рынок требует более многостороннего информирования потенциальных покупателей об особых свойствах продукта: экологичности, полезности, вкусе, способах потребления и хранения, совместимости с другими продуктами, культурных корнях производства продукта и многих других характеристик. Вся эта информация должна быть представлена в маркировке в привычной для потребителей конкретной страны форме и в соответствии с действующими в этой стране нормами законодательства. Отдельным направлением маркетинговых усилий по продвижению нового продукта на перспективный рынок является проектирование каналов сбыта в зарубежном государстве с учетом культурных традиций, деловых обычаев и возможных стимулов для конкретных торговых партнеров.

Проведенный краткий обзор детерминант формирования и реализации экспортного потенциала приводит к заключению, что управление данным важным активом требует системного и процессного подхода, где уникальные природные свойства сырья создают основу и направления для дальнейшего использования человеческих, технологических, финансовых, информационно-коммуникационных ресурсов. Эффективное преобразование привлекаемых ресурсов в целевой результат реализации экспортного потенциала – выход на внешние рынки с конкурентоспособной продукцией – будет достигнут при активном взаимодействии производителей и специальных государственных структур.

В России ведущим органом поддержки экспортеров со стороны государства выступает Российский экспортный центр (далее РЭЦ) и его региональные представительства (Центры поддержки экспорта), оказывающие разнообразные услуги на отдельных этапах реализации экспортного потенциала. Однако для успешного продвижения на внешние рынки производителю недостаточно выпустить продукт высокого качества и воспользоваться помощью специалистов РЭЦ по его доставке в выбранную страну. Прежде требуется детальная разработка индивидуального плана продвижения специально созданного для конкретной страны продукта с выделением этапов, где целесообразно использовать услуги РЭЦ или организовать собственные исследования.

На основе анализа литературных источников [16-19] в табл. 1 мы систематизировали условия реализации экспортного потенциала производителей пищевой продукции и меры поддержки, предусмотренные национальным проектом «Международная кооперация и экспорт» (проект федерального уровня «Экспорт продукции АПК» и корпоративные программы повышения конкурентоспособности) и сферой деятельности Красноярского Центра поддержки экспорта.

Таблица 1. Условия и меры поддержки экспортеров пищевой продукции
Table 1. Conditions and measures to support food exporters

Условия реализации экспортного потенциала	Мероприятия программ поддержки экспортеров пищевой продукции
1. Сертификация соответствия характеристик продукта требованиям стандартов страны-импортера [20]	Компенсация части затрат на сертификацию продукции в зарубежной стране; консультации в области стандартизации и сертификации
2. Создание зарубежных каналов сбыта (собственные сбытовые сети, независимые торговые посредники, перенос производства в зарубежную страну) [21]	Содействие в поиске зарубежных партнеров, сопровождение переговоров; финансирование размещения продукции в дегустационно-демонстрационных павильонах; помощь в регистрации объектов интеллектуальной собственности на внешних рынках; кредитование иностранных покупателей, международный факторинг, форфейтинг, аккредитивы; организация международных бизнес-миссий; правовая экспертиза экспортных контрактов
3. Адаптация ассортимента и характеристик продукта к потребностям потребителей страны экспорта [22]	Софинансирование маркетинговых исследований на целевых рынках
4. Позиционирование и продвижение продукта через маркировку и коммуникации с потребителями	Организация и компенсация части затрат на участие в международных выставках и ярмарках; содействие в создании аккаунтов на электронных торговых площадках; перевод информации о товаре
5. Обеспечение ценовой составляющей конкурентоспособности	Компенсация затрат на транспортирование продукции в зарубежные страны; компенсация процентных ставок по экспортным кредитам; льготное инвестиционное и краткосрочное кредитование
6. Системное управление экспортным проектом	Образовательные программы комплексного структурирования экспортного проекта; информационно-консультационная поддержка

Те или иные мероприятия программ поддержки экспортеров пищевой продукции предусмотрены по всем ключевым направлениям реализации экспортного потенциала и способны в значительной мере помочь российским производителям при выходе на внешние рынки. Однако экспортерам нужно самостоятельно принять стартовое решение о выборе страны экспорта, и для этого требуется анализ данных таможенной статистики о структуре, динамике, направлениях экспорта, в том числе о динамике средних экспортных цен. Сведения о регионах-экспортерах позволяют уточнить конкурентов и провести бенч-маркинг характеристик их продукции, уже поставляемой в предполагаемую страну экспорта. Кроме того, экспортеру нужно самостоятельно проанализировать торговые барьеры, действующие в выбранной стране

и основанные, как правило, на стандартизированных требованиях к качеству и безопасности ввозимой в данную страну продукции.

Среди разнообразных пищевых ресурсов арктических территорий первоочередного внимания, на наш взгляд, заслуживает мясо северного оленя. Иные виды арктического сырья (промысловая рыба, дичь, грибы, ягоды), хотя и отличаются уникальной полезностью в силу повышенного содержания, например, витаминов, но все-таки имеют аналоги, добываемые в других климатических зонах, либо пока не могут рассматриваться как перспективные для экспорта из-за невысоких запасов или трудной доступности заготовки. Мясо северного оленя, в свою очередь, абсолютно уникально, оно не имеет аналогов за пределами Арктики, а в случае оленя одомашненного этот вид сырья хорошо воспроизводится и имеет значительный потенциал роста объемов заготовки.

По данным исследования *Busines Stat* [23], в период с 2015 по 2019 г. производство мяса северного оленя в России сократилось с 10,4 до 9,1 тыс. т. Основной причиной такой негативной динамики явилось сокращение поголовья оленей в связи с недостатком пастбищ прежде всего в Ямало-Ненецком автономном округе (ЯНАО), где в 2019 г. насчитывалось почти 48% общего поголовья животных в стране.

Анализ таможенной статистики [24] показывает, что в 2019 г. на долю экспорта мяса северного оленя из РФ приходилось менее 5% от общего производства – 442,5 т. В последующие годы экспорт данного продукта стал сокращаться – до 365,1 т в 2021 г. Основным импортером выступала Финляндия, только в 2019-2020 гг. по 6-8 % экспорта направлялось в Германию.

По данным таможенной статистики, экспорт мяса северных оленей (свежего, охлажденного и замороженного) подсубпозиции 0208906000 по ЕТН ВЭД ЕАЭС в 1 квартале 2022 г. осуществлен только из Мурманской области в Финляндию объемом 18,8 т на сумму 114,8 тыс. долл. В 1 квартале 2021 г. экспорт данного продукта достигал 129,2 т на сумму 714,2 тыс. долл. При этом получателем также выступала Финляндия, но экспортерами были Мурманская (8,5 т) и Тюменская (120,7 т) области. Во 2 квартале 2022 г. экспорт мяса северного оленя по исследуемой подсубпозиции отсутствовал, тогда как во 2 квартале 2021 г. он составлял 124,8 т на сумму 710,4 тыс. долл. Страной-получателем оставалась Финляндия, а поставщиками – Мурманская (7,7 т) и Тюменская (117,1 т) области.

Приведенные результаты позволяют сделать выводы о ценах и динамике экспорта исследуемого продукта. С учетом правил ведения таможенной статистики можно сказать, что средняя экспортная цена мяса северного оленя на границе РФ существенно зависела от региона и сезона вывоза. Так, цена на продукцию из Мурманской области колебалась от 6726 долл. за тонну во 2 квартале 2021 г. до 6106 долл. за тонну в 1 квартале 2022 г. В то же время цена на оленину, заготовленную в ЯНАО и оформляемую в Тюменской области, варьировала в 1-2 кварталах 2021 г. от 5453 до 5625 долл. за тонну. Здесь следует отметить значительное конкурентное преимущество мяса северных оленей по сравнению с мясом прочих оленей, цена которого на границе страны-импортера может превышать цену мяса северных оленей в 8-9 раз. К примеру, в 2019 г. средняя цена импортируемого в Россию из Новой Зеландии мяса прочих оленей составляла 44,21 тыс. долл. за тонну.

Второй важный вывод заключается в том, что во 2 квартале 2022 г. Россия фактически прекратила экспорт мяса северного оленя, потеряв основного покупателя – Финляндию – под влиянием масштабного санкционного давления на торговлю с Россией, развернутого странами Западной Европы начиная с февраля 2022 г. Несмотря на то, что экспорт изучаемого продукта занимал незначительную долю в общем объеме производства и этот продукт высоко востребован на внутреннем рынке, полностью

отказываться от экспортных поставок было бы нецелесообразно. Продвижение в зарубежные страны уникальной пищевой продукции из арктического сырья, олицетворяющей русский Север, имеет не только экономическое значение, но и способствует распространению национальных культурных традиций, формированию благоприятного имиджа России и росту интереса других народов к ее культурному наследию, гастрономическому и познавательному туризму. Поэтому необходимо вести дальнейший поиск новых рынков сбыта и способов проникновения в иностранные торговые сети, а также в индустрию питания не только переработанного мяса северного оленя, но и разнообразных пищевых продуктов из него.

Обсуждение. Для прогнозирования спроса на внешнем рынке пищевого продукта того или иного вида экспортеру мало данных национальной таможенной статистики. Требуются сведения о поставках продукта в выбранную страну из других государств. Такие сведения можно найти в обзорах международной таможенной статистики, но они, как правило, недостаточно глубоко детализированы по видам товаров, что требует нетривиального подхода к анализу данных. Так, по сведениям крупнейшего в мире каталога поставщиков агропродовольственной продукции Tridge Exhibition 365 [25], за 2021 г. общая стоимость экспорта оленины составила 605,1 млн дол., а крупнейшим экспортером стала Новая Зеландия, поставившая в разные страны мяса оленей на сумму 203,9 млн дол., что составило около 33,7% общего мирового экспорта. Кроме этой страны в пятерку лидеров по объему экспорта вошли Польша, Испания, Германия и Нидерланды, имеющие доли в мировом экспорте от 5,7 до 9,8%. Преобладание в группе лидеров стран, не относящихся к арктическим территориям, объясняется тем, что в категорию «оленина» включаются не только мясо северного оленя, но и мясо других животных более 50 видов, включая оленей пятнистых, водяных, беломордых, ланей, косуль, лосей и др. Косвенно о доле мяса северных оленей в мировой торговле можно судить по объемам Экспорта из Швеции – государства из группы циркумполярных стран – на сумму 5,41 млн дол., или 0,89%.

Среди импортеров оленины всех ее видов лидерами являются Германия, Нидерланды, США с долями от общемирового импорта 10-16%. Четвертое место занимает КНР, импортировавшая в 2021 г. мяса оленей на сумму около 12,4 млн дол. из Индонезии. По направлению ввоза можно сделать вывод об отсутствии в импорте Китая мяса северного оленя, как и в импорте других стран-лидеров. Однако особенностью внешней торговли КНР является превышение объема экспорта над объемом закупаемого страной мяса оленей. В 2021 г. на экспорт было поставлено мяса из разных видов оленины на общую сумму 33,3 млн дол., преимущественно в Гонконг. Аналогичное движение продуктов можно наблюдать и в других странах (Германия, Нидерланды), одновременно выступающих лидерами и среди экспортеров, и среди импортеров. Именно большие объемы торговли мясным сырьем обуславливают повышенное внимание этих стран к контролю качества и безопасности ввозимого продукта. Кроме высокой емкости внутреннего рынка, весомым аргументом в пользу рассмотрения варианта организации экспорта мяса оленей в Китай является устойчивая тенденция к росту импорта в эту страну в 2021 г. по сравнению с 2016 г. в 3,8 раза. Кроме того, средняя стоимость ввоза мяса оленей в КНР в 2021 г. составила 6,53 тыс. дол. за тонну, что вполне сопоставимо с аналогичным показателем экспортируемой до середины 2022 г. из России оленины в страны Европы.

Подтвержденные анализом статистических данных поставки других видов оленины свидетельствуют об отсутствии привычки у китайских потребителей к мясу северного оленя. Поэтому главным аргументом продвижения северной оленины следует считать ее повышенную биологическую ценность и полезность. Так, по данным лабораторных исследований, мясо северного оленя превосходит говядину и

свинину по содержанию белков в 1,5-2 раза, по содержанию калия и фосфора – в 1,1-1,7 раза, по содержанию витамина В₂ – в 2 раза, а по количеству витамина С мясо северного оленя абсолютно уникально. В нем обнаруживается до 2,5 мг витамина С, тогда как в говядине и свинине этот ценный компонент представлен лишь в виде следов [26]. С учетом повышенного содержания в мясе северного оленя аминокислот лейцина и лизина данный продукт очень полезен для стабилизации работы нервной системы, оптимизации уровня сахара в крови, быстрого заживления ран, укрепления иммунитета. Перечисленные показатели полезности могут быть использованы при позиционировании на рассматриваемом рынке не только замороженного мяса северного оленя, но и продуктов его глубокой переработки, где удастся максимально сохранить ценнейшие природные компоненты, включая витамин С.

Названные параметры высокой полезности мяса северного оленя не исключают ограничивающего экспорт влияния нетарифных барьеров. Экспортеры часто сталкиваются с условиями и ограничениями, соблюдение которых позволяет осуществить экспорт, но может потребовать серьезной перестройки всего производственно-технологического процесса. Поэтому оценку возможности соблюдения таких ограничений целесообразно проводить одновременно с анализом глобальных рынков, до принятия решения о выборе той или иной страны для экспорта и до начала поиска торговых партнеров, планирования участия в выставочно-ярмарочных мероприятиях, маркетинговых исследований и других процедур продвижения своего продукта.

Приняв решение о перспективности рынка КНР для экспорта мяса северного оленя по результатам анализа таможенной статистики, необходимо подтвердить возможность такого экспорта через анализ действующих в КНР нетарифных барьеров. Заинтересованность Китая в импорте продуктов из арктического сырья подтверждается результатами заседания Российско-Китайской постоянной рабочей группы по сотрудничеству в области ветеринарного надзора, фитосанитарного контроля и безопасности пищевой продукции в г. Циндао, где было подписано соглашение об открытии Китаем своего рынка для поставок мяса оленя, оленьих пантов и рогов с сентября 2019 г. Тем не менее, за прошедшие 3 года экспорт мяса северного оленя в эту страну так и не начался, что в значительной мере объясняется сложностью преодоления установленных здесь нетарифных барьеров.

Главным условием ввоза пищевых продуктов в КНР является получение карантинно-инспекционного сертификата IQCEG, которому предшествует прохождение ряда рассмотренных ниже этапов [26].

1. *Электронная регистрация экспортера в Главном таможенном управлении (ГТУ) КНР* – подразделении по инспекции и карантину. По заявлению экспортера в зависимости от эпизоотической ситуации в стране экспортера принимается решение о запуске процедуры допуска продукции на экспорт в КНР. В ответ экспортер должен предоставить информацию о нормативной базе по ветеринарии и общей санитарии в стране. В этой части после подписания соглашения в г. Циндао формальности для российских экспортеров можно считать пройденными. Однако к заявлению экспортера должна быть приложена и дополнительная информация о системе ветеринарного обслуживания и контроля качества в организации, способах производства продукции. По представленным материалам китайская сторона оценивает риски и может отправить своих представителей в организацию экспортера для проведения дополнительных исследований. Далее стороны согласуют содержание карантинного и санитарного надзора за планируемой к экспорту продукцией, утверждают форму санитарного сертификата. В результате данного этапа продукция должна быть включена в Список допущенной по инспекции и карантину мясной продукции.

2. *Регистрация экспортера в территориальном органе ГТУ КНР* по месту расположения пункта пропуска, через который планируется ввоз продукции. Для этого должна быть представлена подробная информация о производителе, то есть о предприятии, осуществляющем убой, разделку, переработку и хранение мяса и мясной продукции. При этом должны быть описаны количество и мощность линий для отдельных этапов заготовки и переработки мясного сырья, методы дезинфекции источников воды, количество работающего персонала, а также количество официальных сотрудников карантинной и инспекционной службы, пребывающих на предприятии. Заверяет заявление на регистрацию ветеринарный врач, декларирующий соответствие выпускаемой продукции требованиям законодательства Китая и России.

3. *Разработка этикетки* в соответствии с государственным стандартом КНР «Положение об этикетках расфасованной пищевой продукции». Достигнутое соответствие нормам стандарта проверяется выборочно в пункте пропуска продукции через границу.

4. *Предоставление документов и оформление регистрационного досье* в приграничном подразделении ГТУ КНР по инспекции и карантину. В составе пакета документов экспортер предъявляет учредительные документы своей организации (изготовителя), макет этикетки на товар, дипломы и медали, полученные на продукцию, сертификат или декларацию соответствия российского образца.

5. *Проверка соответствия продукции и упаковки государственным стандартам КНР*, поиск которых экспортер выполняет самостоятельно. Данный этап представляет собой мероприятия самоконтроля и предполагает сначала проверку и при необходимости корректировку условий и технологии производства, обеспечивающих требуемое соответствие. По нашему мнению, данный этап должен быть поставлен на первое место, так как он может быть наиболее длительным, и в случае, если экспортеру не удастся добиться успеха на данном этапе, все прочие процедуры не имеют смысла.

6. *Предварительное представление образцов* товара в подразделение по инспекции и контролю в пограничном пункте пропуска, где еще до прибытия экспортируемой партии товара будет проведено лабораторное испытание в течение трех недель. В случае соответствия образцов продукта требованиям стандартов КНР экспортеру будет выдано предварительное карантинное разрешение.

7. *Проверка товара и упаковки по прибытию в КНР* в подразделении ГТУ КНР по инспекции и карантину на соответствие ветеринарному сертификату, декларации о соответствии требованиям Евразийского экономического союза (ЕАЭС), свидетельствам о государственной регистрации пищевой продукции, сертификатам качества, сертификатам происхождения, сертификатам о дезинфекции транспортных средств, а также соответствия этикеток ранее предоставленным образцам. В результате успешной проверки соответствия продукции перечисленным документам экспортер получает карантинное разрешение.

8. *Оплата пошлин, налогов и таможенных сборов*, при этом выявляется соответствие сопроводительных инвойсов и упаковочных листов количеству и качеству фактически поставленного в пограничный пункт пропуска КНР товара.

9. *Получение карантинно-инспекционного сертификата* на ввоз продукции по заявлению экспортера в территориальный орган подразделения ГТУ КНР по инспекции и карантину после проведения испытаний образцов продукции на соответствие качества государственным стандартам КНР.

Проведенный анализ предлагаемых экспортерам методических рекомендаций по организации поэтапной процедуры ввоза пищевой продукции на территорию КНР [26] показал, что для успешного прохождения предусмотренных в данной стране нетарифных барьеров требуется уточнение информации по всем этапам. Для

совершенствования мер государственной поддержки экспортеров особенно актуальными были бы конкретные рекомендации в части действующих в КНР стандартов на конкретные виды продукции, методы контроля показателей качества и безопасности, а также виды документов, необходимых для предъявления при проверке поступившей в пограничный пункт пропуска продукции.

Выводы и дискуссионные вопросы. Вынужденный отказ от экспорта в европейские страны мяса северного оленя со стороны российских производителей под влиянием санкционного давления побуждает вести активный поиск новых покупателей в странах Азии. Здесь наиболее перспективным партнером для сибирских компаний выступает Китай, обладающий в силу геополитических и демографических факторов большой емкостью рынка и уже обозначивший свой интерес к пищевым продуктам арктического происхождения.

О перспективности рынка КНР для экспорта мяса северного оленя свидетельствуют и данные международной таможенной статистики. Однако многоуровневые нетарифные барьеры, применяемые в этой стране, требуют от российских экспортеров серьезной подготовки и перестройки не только собственных технологических процессов переработки сырья, но и логистических схем его закупки.

При регистрации экспортера в территориальном органе ГТУ КНР должны быть указаны и подтверждены независимым представителем ветеринарной службы сведения о соответствии всех этапов производства требованиям ветеринарного законодательства России и Китая. Таким образом, ветеринарные службы в местах заготовки северной оленины должны быть ознакомлены с требованиями законодательства КНР, а также аккредитованы на контроль соблюдения таких требований. Кроме того, убой и разделка туш также должны осуществляться на специально оборудованных технологических линиях. Действующая в настоящее время схема закупки сырья у оленеводов и охотников не позволит экспортеру зарегистрироваться в территориальном органе ГТУ КНР, а трансформация такой схемы и вовлечение в процессы сертификации мясного сырья первичных заготовителей возможна только при участии и поддержке федеральных и региональных органов власти.

Кроме того, требуется поиск и глубокий содержательный анализ действующих в КНР государственных стандартов на мясную продукцию из оленины для приведения в соответствие этим стандартам выпускаемых сегодня и планируемых к экспорту продуктов. В данном направлении разобщенные действия потенциальных экспортеров из России приведут к росту их издержек и возможным ошибкам в трактовании китайских стандартов. Функцию поиска и создания базы действующих стандартов на отдельные виды продукции было бы целесообразно взять на себя РЭЦ. Кроме того, в силу новизны мяса северного оленя для китайского рынка в настоящее время в КНР отсутствуют специальные стандарты на данный вид продукции. Поэтому РЭЦ мог бы выступить от лица потенциальных экспортеров с обращением к Росстандарту о целесообразности взаимодействий с КНР по разработке специальных стандартов на продукцию, учитывающих особые потребительские свойства и технические характеристики мяса северного оленя.

Планируя долгосрочное внедрение на обладающий высокой емкостью китайский рынок, следует делать ставку не на сырье (замороженное мясо), а на продукты его глубокой переработки: вяленые, копченые, колбасные изделия, замороженные полуфабрикаты. В данном сегменте для более точного анализа и прогнозирования экспорта потребуются дополнительные данные таможенной статистики, которых в настоящее время нет из-за отсутствия особых подсубпозиций в Товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД) ЕАЭС, выделенных для продуктов переработки мяса северного оленя. Например, в позиции

1602 «Готовые или консервированные продукты из мяса, мясных субпродуктов, крови или насекомых» есть подсубпозиции для продуктов из индейки, домашних кур, свинины, крупного рогатого скота, дичи или кролика, баранины, козлятины, насекомых, но нет подсубпозиций для продуктов из мяса северного оленя. Представителем от лица заинтересованных экспортеров здесь также мог бы выступить РЭЦ, направив предложение Федеральной таможенной службе России о более глубокой детализации ТН ВЭД ЕАЭС с выделением специальных подсубпозиций для продуктов переработки оленины и ведения по ним таможенной статистики экспорта.

Также необходима разработка и согласование с китайской стороной стандартов на отдельные виды продуктов глубокой переработки мяса северного оленя с участием Росстандарта и при посредничестве РЭЦ. Решению перечисленных задач могло бы способствовать объединение усилий отдельных компаний-переработчиков северной оленины в специальную Ассоциацию или Союз для взаимодействия с федеральными и региональными органами власти и эффективной реализации экспортного потенциала этого уникального по своим потребительским свойствам продукта.

Библиографический список

1. Андреева, Е. Л. Теоретические подходы к исследованию экспортного потенциала национальной экономики [Текст] / Е. Л. Андреева, Е. В. Малышева // Журнал экономической теории. – 2020. – № 2. – С. 265–275.
2. Савинов, Ю. А. Экспортный потенциал отрасли по разработке и сбыту информационно-коммуникационных технологий [Текст] / Ю. А. Савинов, В. А. Орешкин, А. А. Лебедев // Российский внешнеэкономический вестник. – 2013. – № 6. – С. 28–40.
3. Ультан, С. И. Методологические основы формирования и исследования экспортного потенциала отрасли (на примере отрасли цветной металлургии) [Текст] / С. И. Ультан, Н. Ю. Роговская // Вестник Омского университета. – 2012. – № 1. – С. 26–32.
4. Хицкова, Д. В. Реализация экспортного потенциала российских отраслей [Текст] / Д. В. Хицкова // Вестник науки и образования. – 2017. – № 5 (29). – Т. 1. – С. 45–50.
5. Губин, А. М. Совершенствование внешнеторговой деятельности предприятий машиностроения в условиях либерализации ВЭД: дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 [Текст] / Губин Александр Михайлович. – Москва, 2006. – 203 с.
6. Савиков, О. В. Оценка потенциала ВЭД малых и средних предпринимательских структур: дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 [Текст] / Савиков Олег Вадимович. – С.-Петербург, 2010. – 204 с.
7. Фокина, Д. А. Сущность экспортного потенциала предприятий РПК [Текст] / Д. А. Фокина // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. – 2017. – Т. 3. – С. 966–968.
8. Сычев, М. С. Развитие методического обеспечения анализа и оценки экспортного потенциала предприятия: дис. ... канд. экон. наук : 08.00.12 [Текст] / Сычев Максим Сергеевич. – Йошкар-Ола, 2012. – 156 с.
9. Петров-Рудаковский, А. П. Экспортный потенциал: понятия и проблемы измерения [Текст] / А. П. Петров-Рудаковский // Экономика и управление. – 2015. – № 1 (41). – С. 55–58.
10. Волкодавова, Е. В. Теоретические и методологические основы формирования и реализации экспортного потенциала промышленных предприятий: дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.05 [Текст] / Волкодавова Елена Викторовна. – Самара, 2007. – 347 с.

11. Самохин, Р. В. Оценка экспортного потенциала предприятий лакокрасочной промышленности: дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 [Текст] / Самохин Роман Владимирович. – СПб, 2000. – 172 с.
12. Карачев, И. А. Определение категории «экспортный потенциал предприятия» в контексте формирования региональной модели ВЭД [Текст] / И. А. Карачев // Вестник Финансового университета. – 2015. – № 4. – С. 24–37.
13. System approach to the creation of Siberian brands on the example of adaptogenic drinks from local plant materials [Text] / E. A. Demakova [et al.] // IOP Conf. Ser.: Earth Environ. Sci. – 2019. – 315 022070. DOI:10.1088/1755-1315/315/2/022070.
14. The role of regional industry standardization in the regional product branding system [Text] / E. A. Demakova, T. G. Butova, E. B. Bukharova [et al.] // J. Phys.: Conf. Ser. – 2020. – 1515 052055. DOI:10.1088/1742-6596/1515/5/052055.
15. Study of consumer perception of food quality as a basis for territorial branding [Text] / E. A. Demakova, T. G. Butova, V. A. Razumovskaya [et al.] // IOP Conf. Ser.: Earth Environ. Sci. – 2020. – 421 022054. DOI:10.1088/1755-1315/421/2/022054.
16. Данчеева, А. А. Государственная поддержка экспорта в России: использование опыта других стран [Текст] / А. А. Данчеева, Ю. А. Савинов // Российский внешнеэкономический вестник. – 2019. – № 11. – С. 90–100.
17. Акберов, Д. И. Правовое регулирование поддержки и развития несырьевого экспорта Российской Федерации на базе национального института поддержки экспорта [Текст] / Д. И. Акберов // Публично-правовые исследования. – 2017. – № 4. – С. 90-152.
18. Экспорт для начинающих // Российский экспортный центр [Электронный ресурс] – URL : <https://www.exportcenter.ru/services/> (дата обращения: 19.09.2022).
19. Услуги для экспортеров // Центр поддержки экспорта Красноярского края. [Электронный ресурс]. – URL : <https://мойбизнес-24.рф/sections/podderzhka-eksporta/eksportyeru/> (дата обращения: 23.09.2022).
20. Булеев, И. П. Конкурентоспособность товара, экспортный потенциал предприятий как основные факторы развития экономики [Текст] / И. П. Булеев, Е. И. Булеев // Стратегия и механизмы регулирования промышленного развития. – 2013. – № 5. – С.34–49.
21. Русаков, И. А. Формирование экспортного потенциала [Текст] / И. А. Русаков // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2011. – № 5. – С. 107–109.
22. Прытков, Р. М. Формирование и развитие экспортного потенциала региона [Текст] / Р. М. Прытков, Г. И. Немирова // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2011. – № 13. – С.387-393.
23. Анализ рынка оленины в России в 2015-2019 гг., прогноз на 2020-2024 гг. [Электронный ресурс]. – URL: https://businessstat.ru/images/demo/venison_russia_demo_businessstat.pdf (дата обращения: 25.09.2022).
24. Таможенная статистика внешней торговли РФ : официальный сайт ФТС России [Электронный ресурс]. – URL: <http://stat.customs.gov.ru/> (дата обращения: 26.09.2022).
25. Tridge Exhibition 365 : аналитический отчет по данным международной таможенной статистики [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.tridge.com/ru/intelligences/venison/export>(дата обращения: 27.09.2022)
26. Минеральный состав рубленых полуфабрикатов из оленины [Текст] / Е. В. Петренко, Г. А. Губаненко, Е. А. Зайченко, Е. А. Демакова // Ползуновский вестник. – 2021. – № 4. – С. 96–103.
27. Поэтапная процедура ввоза пищевой продукции на территорию КНР и требования сертификации и лицензирования [Электронный ресурс]. – URL:

<http://www.russchinatrade.ru/assets/files/ru-useful-info/selhoz/stepbystep.pdf> (дата обращения: 02.10.2022).

References

1. Andreeva, E. L. & Malysheva, E. L. (2020). Theoretical approaches to the study of the export potential of the national economy. *Journal of Economic Theory*. 2. 265-275.
2. Savinov, Yu. A., Oreshkin, V. A. & Lebedev, A. A. (2013). Export potential of the industry for the development and marketing of information and communication technologies. *Russian Foreign Economic Bulletin*. 6. 28-40.
3. Ultan, S. I. & Rogovskaya, N. Y. (2012). Methodological foundations of the formation and research of the industry export potential (on the example of the non-ferrous metallurgy industry). *Bulletin of Omsk University*. 1. 26-32.
4. Khitskova, D. V. (2017). Realization of the Russian industries export potential. *Bulletin of Science and Education*. 5 (29). 45-50.
5. Gubin, A. M. (2006). Improvement of foreign trade activity of machine-building enterprises in the conditions of foreign trade liberalization. Moscow. 203.
6. Savikov, O. V. (2010). Assessment of the foreign economic activity potential of small and medium-sized business structures. St. Petersburg. 204.
7. Fokina, D. A. (2017). The essence of the RSI enterprises export potential. *Actual Problems of Aviation and Cosmonautics*. 3. 966-968.
8. Sychev, M. S. (2012). Development of methodological support for the analysis and evaluation of the export potential of the enterprise. Yoshkar-Ola. 156.
9. Petrov-Rudakovskiy, A. P. (2015). Export potential: concepts and measurement problems. *Economics and Management*. 1 (41). 55-58.
10. Volkodavova, E. V. (2007). Theoretical and methodological foundations of the formation and realization of the industrial enterprises export potential. Samara. 347.
11. Samokhin, R. V. (2000). Assessment of the export potential of paint and varnish industry enterprises. St. Petersburg. 172.
12. Karachev, I. A. (2015). Definition of the category "export potential of an enterprise" in the context of the formation of a regional model of foreign economic activity. *Bulletin of the Financial University*. 4. 24-37.
13. Demakova, E. A. et al (2019). System approach to the creation of Siberian brands on the example of adaptogenic drinks from local plant materials. *IOP Conf. Ser.: Earth Environ. Sci.* 315 022070. DOI:10.1088/1755-1315/315/2/022070.
14. Demakova, E. A., Butova, T. G., Bukharova, E. B., Klimovich, N. V. & Danchenok, L. A. (2020). The role of regional industry standardization in the regional product branding system. *J. Phys.: Conf. Ser.* 1515 052055. DOI:10.1088/1742-6596/1515/5/052055.
15. Demakova, E. A., Butova, T. G., Razumovskaya, V. A., Morgun, V. N. & Danchenok, L. A. (2020). Study of consumer perception of food quality as a basis for territorial branding. *IOP Conf. Ser.: Earth Environ. Sci.* 421 022054. DOI:10.1088/1755-1315/421/2/022054.
16. Dancheva, A. A. & Savinov, Yu. A. (2019). State export support in Russia: using the experience of other countries. *Russian Foreign Economic Bulletin*. 11. 90-100.
17. Akberov, D. I. (2017). Legal regulation of support and development of non-primary exports of the Russian Federation on the basis of the National Institute for Export Support. *Public Law Research*. 4. 90-152.
18. Export for beginners. Russian Export Center. [Electronic source] URL: <https://www.exportcenter.ru/services/> (Date of access: 09.19.2022).

19. Services for exporters. Export Support Center of the Krasnoyarsk Territory. [Electronic source] URL: <https://мойбизнес-24.рф/sections/podderzhka-eksporta/eksportyeru/> (Date of access: 09.23.2022).
20. Buleev, I. P. & Buleev, E. I. (2013). Competitiveness of goods, export potential of enterprises as the main factors of economic development. Strategy and Mechanisms of Regulation of Industrial Development. 5. 34-49.
21. Rusakov, I. A. (2011). Formation of export potential. Bulletin of the Saratov State Socio-Economic University. 5. 107-109.
22. Prytkov, R. M. & Nemirova, G. I. (2011). Formation and development of the region export potential. Bulletin of Orenburg State University. 13. 387-393.
23. Analysis of the venison market in Russia in 2015-2019. [Electronic source] URL: https://businessstat.ru/images/demo/venison_russia_demo_businessstat.pdf (Date of access: 25.09.2022).
24. Customs statistics of foreign trade of the Russian Federation. Federal Customs Service of Russia. [Electronic source] // URL: <http://stat.customs.gov.ru/> (Date of access: 26.09.2022).
25. Tridge Exhibition 365. Analytical report on international customs statistics [Electronic source] // URL: <https://www.tridge.com/ru/intelligences/venison/export> (Date of access: 27.09.2022)
26. Petrenko, E. V., Gubanenko, G. A., Zaichenko, E. A. & Demakova, E. A. (2021). Mineral composition of chopped semi-finished products from venison. Polzunovsky vestnik. 4. 96-103.
27. Step-by-step procedure for the import of food products into the territory of the People's Republic of China and the requirements of certification and licensing [Electronic source] // URL: <http://www.russchinatrade.ru/assets/files/ru-useful-info/selhoz/stepbystep.pdf> (Date of access: 02.10.2022).