АГРОЭКСПОРТ

Экспортный гид

Масло соевое

Марокко



АГРОЭКСПОРТ

Экспортный гид

Масло соевое



Марокко

Гид создан при участии:

Предисловие

Настоящий гид разработан как практическое руководство для организации экспорта соевого масла в Марокко. Гид основан на следующих принципах:

- обобщение самых актуальных сведений о рынке;
- аналитические данные, основанные на оценках отраслевых экспертов;
- практические рекомендации по выходу на рынок;
- простая для восприятия форма изложения информации.

Представленные материалы помогут принять взвешенное решение о выходе на рынок и максимально эффективно организовать экспорт соевого масла в Марокко.

© ФГБУ «Федеральный центр развития экспорта продукции агропромышленного комплекса Российской Федерации», 2025.

© Все права защищены.
Никакая часть данного издания не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами без письменного разрешения владельцев авторских прав. При использовании ссылка на правообладателя и источник заимствования обязательна.

Министерство сельского хозяйства Российской Федерации

АГРОЭКСПОРТ

Оглавление

Резюме **5**

Список сокращений **6**

Введение **8**

1. Краткий обзор — Марокко **11**

1.1. Экономические тенденции 13

1.2. Политические тенденции 19

1.3. Демографические тенденции 20

1.4. Влияние тенденций на потребительский рынок страны 22

2. Обзор рынка **24**

2.1. Объем и динамика рынка 26

2.2. Потребительские предпочтения 40

2.3. Торгово-распределительная сеть 43

2.4. Конкурентная среда и участники рынка 49

3. Требования и стандарты на продукцию **53**

3.1. Контролирующие органы 55

3.2. Требования к производителям 56

3.3. Требования к продукции 56

3.4. Требования к упаковке и маркировке 59

4. Особенности и барьеры входа на рынок **63**

4.1. Особенности таможенных процедур 65

4.2. Тарифные и нетарифные барьеры 77

5. Организация экспортных поставок **78**

5.1. Логистика 80

5.2. Осуществление валютно-финансовых операций 89

5.3. Формы присутствия на рынке 96

5.4. Защита интеллектуальной собственности 100

6. Продвижение продукции **105**

6.1. Ключевые факторы успеха на рынке 107

6.2. Отраслевые выставки и ярмарки 113

7. Особые экономические зоны **116**

8. Особенности ведения бизнеса **122**

9. Преимущества и риски осуществления поставок **128**

9.1. Преимущества 130

9.2. Риски 131

10. Карта действий экспортера 132

11. Контактная информация 142

11.1. Потенциальные партнеры 144

11.2. Профильные организации 147

12. Государственная поддержка экспорта продукции АПК 148

Резюме

- Королевство Марокко — государство в Северной Африке с населением 37,4 млн человек. По итогам 2024 г. ВВП составил 155,4 млрд долл. США. В результате структурных реформ, в том числе либерализации валютного курса, в Марокко сформировался благоприятный деловой климат. Страна ориентирована на привлечение иностранных инвестиций и стремится развивать торговые связи как с другими странами Африки, так и с Европой.

- В структуре ВВП Марокко на долю сельского хозяйства приходится 10,4%, промышленности — 24,1%, сферы услуг — 54,1%. Годовой рост реального ВВП в 2024 г. составил 3,2%. При этом сельское хозяйство является одним из ключевых секторов, создавая рабочие места и обеспечивая продовольственную безопасность страны.

- Из-за учащающихся засух растет зависимость Марокко от импорта продуктов питания. За период 2019–2023 гг. среднегодовые темпы роста экспорта продукции АПК составили 6,3%, а импорта — 14,9%. В 2023 г. в Марокко было поставлено продукции АПК на 10,2 млрд долл. США, тогда как объемы экспорта оценивались в 8,2 млрд долл. США. В структуре импорта продукции АПК наибольшую долю занимала пшеница (18,7% в стоимостном выражении), сахар свекловичный и тростниковый (9,8%) и кукуруза (7,2%).

- Марокко характеризуется естественным приростом населения, хотя его темпы продолжают постепенно сокращаться. Доля населения в возрасте до 25 лет остается существенной — около 42,1%. Ожидается, что данная возрастная группа станет драйвером роста потребительского спроса. Кроме того, молодежь в Марокко открыта к новым продуктам питания и положительно воспринимает импортные товары.

- В структуре потребления растительных масел и жиров Марокко объемы потребления соевого масла занимают около 70% в натуральном выражении. При этом самообеспеченность соевым маслом Марокко составляет менее 2%. В стране действуют маслозаводы и предприятия по переработке масла, расположенные в областях Сус-Масса, Касабланка-Сеттат и Фес-Мекнес.

- Потребление соевого масла в Марокко составило 545,7 тыс. тонн в 2019 г., после чего снизилось на 1,3% в кризис 2020 г. и ускорило падение в 2021 г. на фоне роста мировых цен на соевое масло. В 2022 г. объем потребления соевого масла составил 501,4 тыс. тонн, что на 4,4% выше уровня 2021 г., однако в 2023 г. вновь продемонстрировал снижение на 5,8% — до 472,3 тыс. тонн.

- Марокко стабильно входит в десятку крупнейших импортеров соевого масла в мире. В 2023 г. импорт соевого масла Марокко составил 474,6 тыс. тонн, на сумму 602,9 млн долл. США. В стоимостном выражении объем импорта вырос почти на 50% по сравнению с показателями 2020 г., в то время как в натуральном выражении снизился на 13,2%. В 2023 г. импорт соевых бобов Марокко составил более 36 тыс. тонн, в основном из США.

Список сокращений

АПК	Агропромышленный комплекс
ВВП	Валовый внутренний продукт
ВОИС	Всемирная организация интеллектуальной собственности
ВТО	Всемирная торговая организация
ГТД	Грузовая таможенная декларация
ЕАЭС	Евразийский экономический союз
МВФ	Международный валютный фонд
МКТУ	Международная классификация товаров и услуг
НДС	Налог на добавленную стоимость
ОЭЗ	Особая экономическая зона
ПИИ	Прямые иностранные инвестиции
ППС	Паритет покупательной способности
ТН ВЭД	Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности
ФАО	Продовольственная и сельскохозяйственная ООН
BADR	Base Automatisée des Douanes en Réseau — Автоматизированная сетевая таможенная база Марокко
BO	Bulletin Officiel — Официальный бюллетень Марокко
DCQ	Direction du Contrôle et de la Qualité — Управление контроля и качества Марокко
DDP	Delivered Duty Paid — Термин, означающий поставку с оплатой пошлин
FOSFA	Federation of Oils, Seeds and Fats Associations — Федерация ассоциаций по торговле маслами, маслосеменами и жирами
HoReCa	Hotel, Restaurant, Catering — Индустрия гостеприимства
ITC	International Trade Centre — Международный торговый центр
MENA	Middle East and North Africa — Ближний Восток и Северная Африка

OMPIC	Office Marocain de la Propriété Industrielle et Commerciale — Управление промышленной и коммерческой собственности Марокко
ONSSA	The Moroccan Food Safety Office — Национальное управление санитарной безопасности пищевых продуктов Марокко
UN Comtrade	The United Nations Comtrade database — База данных статистики международной торговли ООН

Введение





Королевство Марокко — государство, расположенное на северо-западе Африки и имеющее выход к Средиземному морю и Атлантическому океану. Марокко является одной из крупнейших экономик континента. Столица страны — город Рабат, наиболее распространены арабский и французский языки. В марокканской экономике большую роль играет сфера услуг и, в частности, туристическая отрасль. При этом сельское хозяйство является одним из ключевых секторов, создавая рабочие места и обеспечивая продовольственную безопасность страны.

Общие сведения (2024 г.)

ВВП (в текущих ценах): **155,4** млрд долл. США

ВВП по ППС (в текущих ценах): **424,8** млрд межд. долл.

Рост реального ВВП: **3,2**%

ВВП по ППС на душу населения (в текущих ценах): **10 658,8** межд. долл.

ВНД на душу населения в текущих ценах, Атлас-метод: 3,8 тыс. долл. США, группа стран с доходами ниже среднего уровня

Уровень инфляции: **0,9**%

Приток ПИИ: **1,6** млрд долл. США

Численность населения: **37,4** млн человек

Площадь страны: **446,6** тыс. км^2

Площадь сельскохозяйственных земель: **302,9** тыс. км^2

Крупнейшие города по численности населения: Касабланка (3,8 млн), Рабат (1,9 млн), Танжер (1,3 млн), Фес (1,3 млн), Марракеш (1,0 млн)

Уровень урбанизации: **65,6**%

Уровень безработицы: **8,9**%

Структура ВВП: сельское хозяйство (**10,4**%), промышленность (**24,1**%), сфера услуг (**54,1**%), чистые налоги (**11,4**%)

Структура занятости (2023 г.): сельское хозяйство (**29,6**%), промышленность (**24,1**%), сфера услуг (**46,3**%)

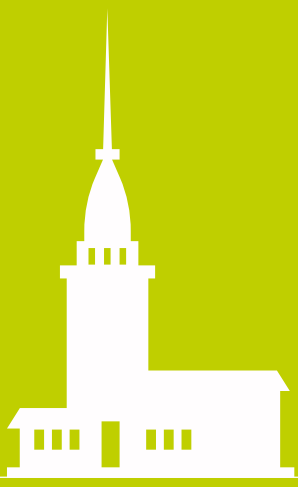
Экспорт АПК (2023 г.)	Импорт АПК (2023 г.)
Основные товары	
томаты свежие, моллюски, изделия и консервы из рыбы, сахар свекловичный и тростниковый, малина, ежевика, тутовая ягода (шелковица), логанова ягода, смородина и крыжовник	пшеница, сахар свекловичный и тростниковый, кукуруза, масло соевое, жмых и шрот соевые
Объем	
8,2 млрд долл. США	**10,2** млрд долл. США

Источник: Всемирный банк, МВФ, ООН, ЮНКТАД, UN Comtrade.

Краткий обзор — Марокко



1



Содержание

1.1.

Экономические тенденции

1.2.

Политические тенденции

1.3.

Демографические тенденции

1.4.

Влияние тенденций
на потребительский рынок страны

1.1. Экономические тенденции

Экономика Марокко характеризуется высокой степенью зависимости как от внешних факторов, так и от природно-климатических условий. В 2020 г. страна столкнулась с первой после 1997 г. рецессией. Так, сокращение реального ВВП составило 7,2%, что было связано с пандемией COVID-19 и сопутствующим нарушением глобальных цепочек поставок. Ситуация в Марокко усугублялась продолжительной засухой, наиболее острый период которой пришелся именно на 2020 г. Зависимость аграрного производства Марокко от погодных условий обусловливает высокую потребность страны в импортных поставках продовольственных товаров. Совокупное действие таких факторов, как сокращение внутреннего производства и глобальное замедление торговли, стало причиной столь существенного спада экономики Марокко в 2020 г.

В 2021 г. в Марокко наблюдались стремительные темпы восстановления экономики на уровне 8,2%. Однако этот показатель был достигнут в основном за счет отложенного спроса и эффекта низкой базы. Кроме того, к 2021 г. в Северной Африке завершилась двухлетняя засуха, и благоприятные погодные условия позволили Марокко значительно нарастить объемы аграрного производства, что также оказало положительное влияние на макроэкономическую ситуацию в стране.

Исчерпание эффекта отложенного спроса привело к сокращению темпов роста экономики Марокко, и в 2022 г. рост реального ВВП составил 1,5%. Помимо этого, развитие сдерживалось засухами, которые в последнее время стали более частым явлением. Из-за глобального изменения климата засухи в Северной Африке случаются раз в два года, что крайне негативно сказывается на экономиках стран региона, которые и ранее были уязвимы к изменениям погодных условий. Правительство Марокко борется с характерной для засушливых областей нехваткой водных ресурсов путем инвестиций в ирригационную инфраструктуру, однако наблюдаемое ухудшение климатических условий требует все больших усилий со стороны государства. Сегодня правительство активно развивает проекты по опреснению воды с целью преодоления зависимости от погодных явлений и импортных поставок.

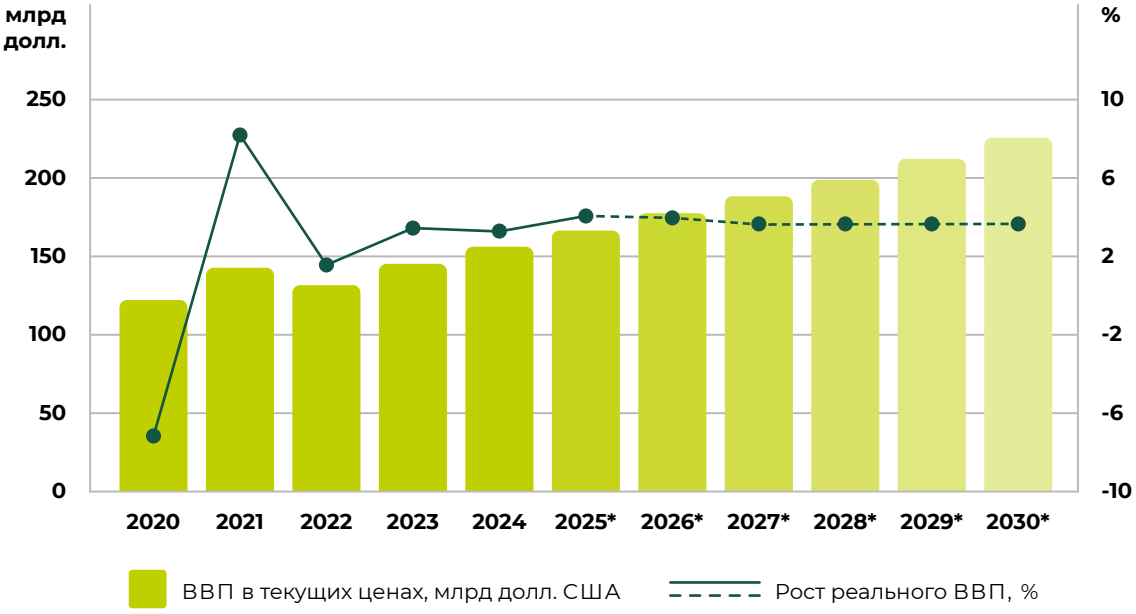
Засуха 2022 г. в Марокко была рекордной за последние тридцать лет, став одной из основных причин замедления роста реального ВВП. Кроме того, негативное влияние на экономику страны также оказало увеличение цен на сырьевые товары, связанное с усилением геополитической напряженности. Волатильность на сырьевом рынке, в свою очередь, вызвала резкий рост потребительских цен. Указанные факторы привели к сокращению располагаемых доходов и снижению покупательной способности населения.

Согласно данным МВФ, рост реального ВВП Марокко в 2023 г. составил 3,4%. Положительная динамика основана в первую очередь на эффекте низкой базы после непродуктивного с точки зрения сельскохозяйственного производства 2022 г. Данное обстоятельство позволило компенсировать потери в остальных секторах экономики на фоне замедления экономического развития основных стран-партнеров Марокко в Европе, глобальной неопределенности в политической и внешнеторговой сферах, а также внутренних факторов, связанных

с последствиями высокого уровня инфляции и проводимой в этой связи денежно-кредитной политикой. Кроме того, в сентябре 2023 г. произошло землетрясение, в результате которого пострадали в основном горные районы, что смягчило последствия для экономики, так как на их долю приходится небольшая часть национального ВВП, и туристическая отрасль не была затронута.

По итогам 2024 г. реальный ВВП страны продемонстрировал более умеренные темпы роста на уровне 3,2%. Сельскохозяйственный сектор продолжает испытывать негативное влияние участившихся засух, что является значительным сдерживающим фактором для экономики. В то же время в стране наблюдается высокий уровень внутреннего спроса, поддерживаемого в первую очередь снижением инфляционного давления.

Рис. 1. Динамика ВВП Марокко в текущих ценах, 2020-2030 гг., млрд долл. США

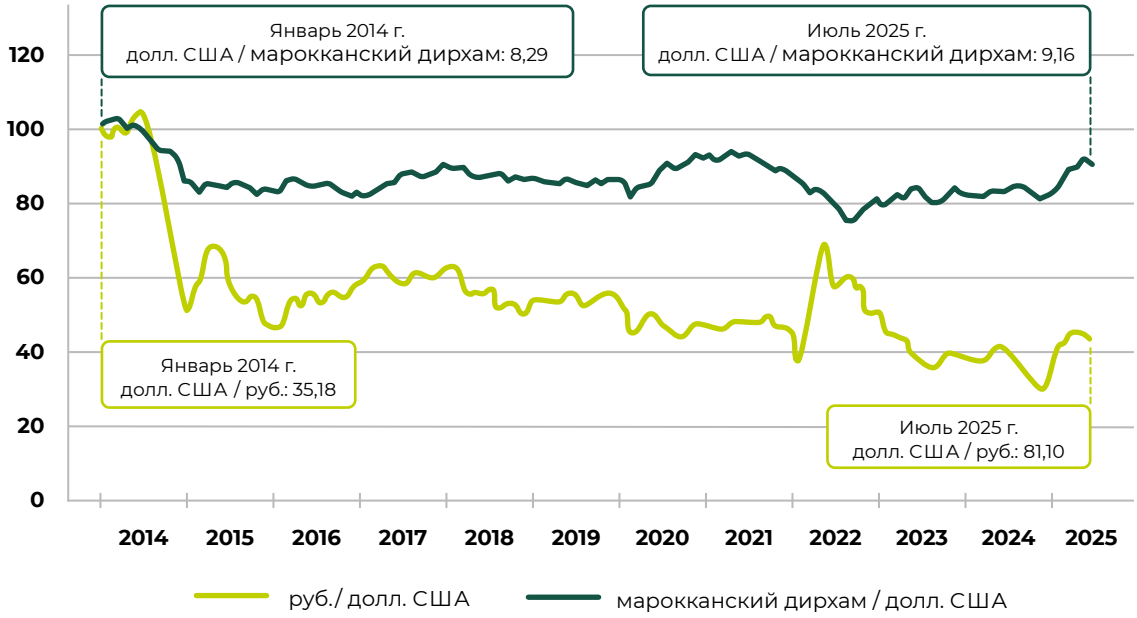


Источник: МВФ (доклад World Economic Outlook).
*Примечание: *прогноз, оценочные данные за 2025 г. (по состоянию на 22.04.2025).*

С 2018 г. в Марокко проводятся реформы по либерализации регулирования курса национальной валюты. Несмотря на важность подобных мер для формирования открытой и привлекательной для ведения бизнеса экономики, либеральное валютное регулирование делает страну более уязвимой к внешним факторам, в особенности к колебаниям спроса и предложения, наблюдаемым из-за нестабильности мировой экономики в последние годы. Повышение инфляции в 2022 г. привело к обесценению национальной валюты Марокко по отношению к доллару США. Несмотря на тенденцию к снижению показателя, высокий уровень инфляции также сохранился в 2023 г., и Центральный банк Марокко постепенно ужесточил денежно-кредитную политику в стране. Кроме того, отмечалось постепенное снижение продовольственной и энергетической инфляции в течение года.

Несмотря на волатильность марокканского дирхама в 2022–2023 гг., колебания курса не превышали целевые показатели ЦБ, установленные в пределах 5%. Тем самым национальная валюта продемонстрировала относительную устойчивость по сравнению с валютами соседних стран региона. Министерство экономики и финансов, а также ЦБ планируют продолжать курс на дальнейшую либерализацию, однако реформы будут проводиться более медленными темпами, чем были рекомендованы МВФ.

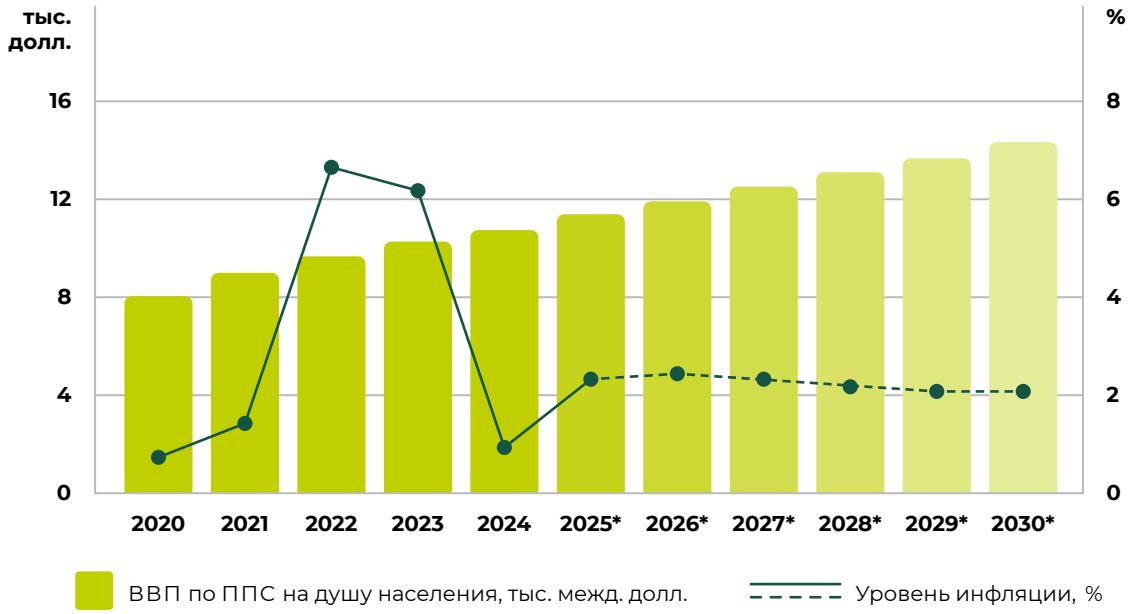
Рис. 2. Динамика курсов российского рубля и марокканского дирхама к доллару США, январь 2014 г. – июль 2024 г.



Источник: Банк международных расчетов, финансовый портал Investing.com.
Примечание: приведены среднемесячные показатели, за 100% взят курс на январь 2014 г.

Уровень инфляции в 2022 г. составил 6,6%, что является пиковым показателем для Марокко с начала 1990-х гг. В качестве мер по преодолению растущего инфляционного давления правительство применяло неадресные субсидии и директивное ценообразование, а также ужесточило денежно-кредитную политику. Несмотря на принятые меры, повышенный уровень инфляции отмечался на протяжении всего 2022 г., а также в начале 2023 г. К середине 2023 г. в целом отмечалось постепенное снижение цен, однако в продовольственной сфере из-за негативного воздействия природно-климатических факторов на объемы сельскохозяйственного производства уровень цен оставался высоким. По итогам 2024 г. инфляция составила 0,9%, что позволило Центральному банку приступить к постепенному смягчению проводимой денежно-кредитной политики.

Рис. 3. Динамика инфляции и ВВП по ППС на душу населения, 2020-2030 гг., тыс. межд. долл.



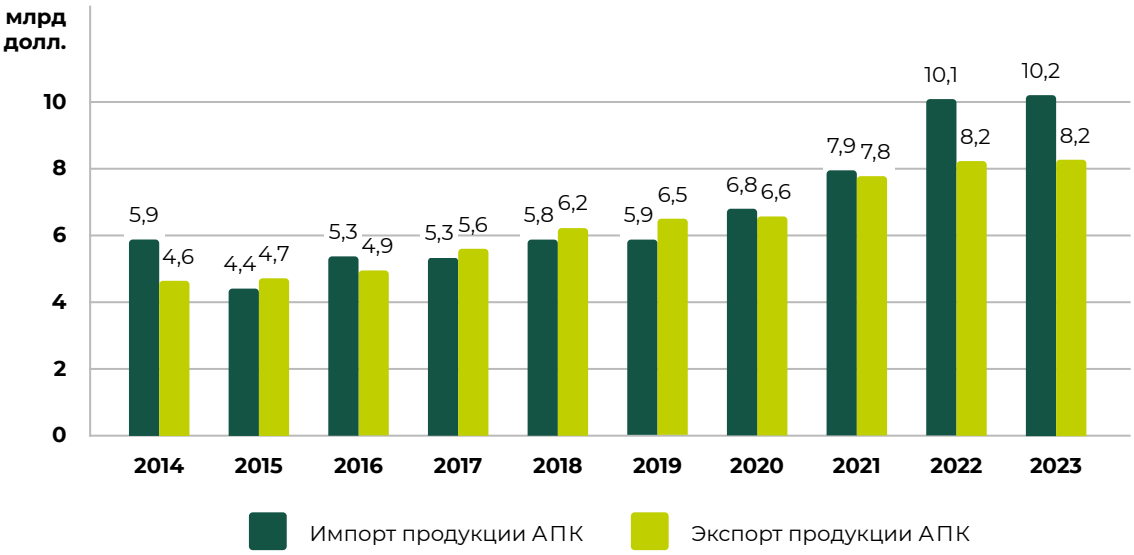
Источник: МВФ (доклад World Economic Outlook).
*Примечание: *прогноз, оценочные данные за 2025 г. (по состоянию на 22.04.2025).*

Внешняя торговля продукцией АПК

В 2023 г. доля сельскохозяйственного сектора в структуре ВВП Марокко составила около 12,0% ВВП и 30,8% занятого населения страны. В 2023 г. сальдо торгового баланса по продукции АПК составило (-1,9) млрд долл. США. Объем импорта увеличился с 5,9 млрд долл. США в 2014 г. до 10,2 млрд долл. США в 2023 г., в то время как экспортные поставки в стоимостном выражении увеличились с 4,6 до 8,2 млрд долл. США за аналогичный период. По сравнению с 2022 г. импорт вырос на 1,1%, а экспорт — на 0,2%. Среднегодовые темпы роста за последние 5 лет (в 2019-2023 гг.) составили 14,9% для импорта и 6,3% для экспорта.

В 2023 г. наибольшая доля экспорта в стоимостном выражении пришлась на томаты свежие (13,8%). В топ-3 экспортируемой продукции АПК в 2023 г. также вошли моллюски (13,5%), а также изделия и консервы из рыбы (9,4%). В стоимостной структуре импорта продукции АПК Марокко в 2023 г. наибольшую долю занимала пшеница, на которую пришлось 18,7% импорта или 1,9 млрд долл. США. В топ-3 импортируемых позиций также вошли сахар свекловичный и тростниковый (9,8% стоимостного импорта продукции), а также кукуруза (7,2%). Совокупно на топ-10 товарных категорий пришлось 55,9% стоимостного импорта продукции АПК Марокко. Прирост импорта относительно предыдущего года обусловлен значительным увеличением закупок сахара свекловичного и тростникового на 27,4% (+214,5 млн долл. США), КРС живого в 6,8 раза (+160,6 млн долл. США) и отходов производства сахара, в т.ч. свекловичного жома, багассы, в 2,7 раза (+102,8 млн долл. США).

Рис. 4. Внешняя торговля продукцией АПК Марокко, 2014–2023 гг., млрд долл. США



Источник: UN Comtrade.
Примечание: коды ТН ВЭД 01-24.

Табл. 1. Структура экспорта продукции АПК Марокко, 2023 г.

Наименование	Млн долл. США	Доля в стоимостном экспорте, %
Томаты свежие	1 140,3	13,8
Моллюски	1 112,3	13,5
Изделия и консервы из рыбы	773,9	9,4
Сахар свекловичный и тростниковый	403,9	4,9
Малина, ежевика, тутовая ягода (шелковица), логанова ягода, смородина и крыжовник	400,2	4,9
Рыба мороженая	323,4	3,9
Клюква, черника и прочие ягоды рода vaccinium (свежие)	316,7	3,8
Фасоль	276,4	3,4
Мандарины	259,6	3,1
Овощные перцы свежие	242,5	2,9
Прочие продукты	2 997,4	36,3
Итого	**8 249,4**	**100**

Источник: UN Comtrade.
Примечание: коды ТН ВЭД 01-24.

Табл. 2. Структура импорта продукции АПК Марокко, 2023 г.

Наименование	Млн долл. США	Доля в стоимостном импорте, %
Пшеница	1 910,6	18,7
Сахар свекловичный и тростниковый	996,7	9,8
Кукуруза	739,0	7,2
Масло соевое	602,9	5,9
Жмых и шрот соевые	387,9	3,8
Ячмень	281,6	2,8
Финики	241,1	2,4
КРС живой	188,1	1,8
Чай	187,4	1,8
Сыры	163,9	1,6
Прочие продукты	4 495,0	44,1
Итого	**10 197,8**	**100**

Источник: UN Comtrade.
Примечание: коды ТН ВЭД 01-24.



1.2. Политические тенденции

Марокко



Форма правления:
конституционная монархия

Глава государства:
король

Форма административно-территориального устройства:
унитарное государство

Крупнейшие политические партии:
Национальное объединение независимых, Партия аутентичности и современности, Партия независимости

Марокко — конституционная монархия. Королевством правит династия Алауитов, ведущая свой род от пророка Мухаммеда. Король является главой государства и духовным лидером правоверных мусульман (амир аль-муминин). Он назначает премьер-министра, а затем, по рекомендации премьер-министра, — состав правительства.

Законодательная власть представлена двухпалатным парламентом. Нижняя палата (палата представителей) состоит из 395 членов. Из них 305 выбираются от округов, остальные 90 мест зарезервированы на квоты: 60 — для женщин, 30 — для молодежи. Верхняя палата (палата советников) состоит из 120 членов, представляющих регионы Марокко, отраслевые ассоциации, профсоюзы.

Высший орган судебной власти — Кассационный суд.

Оценка политических рисков

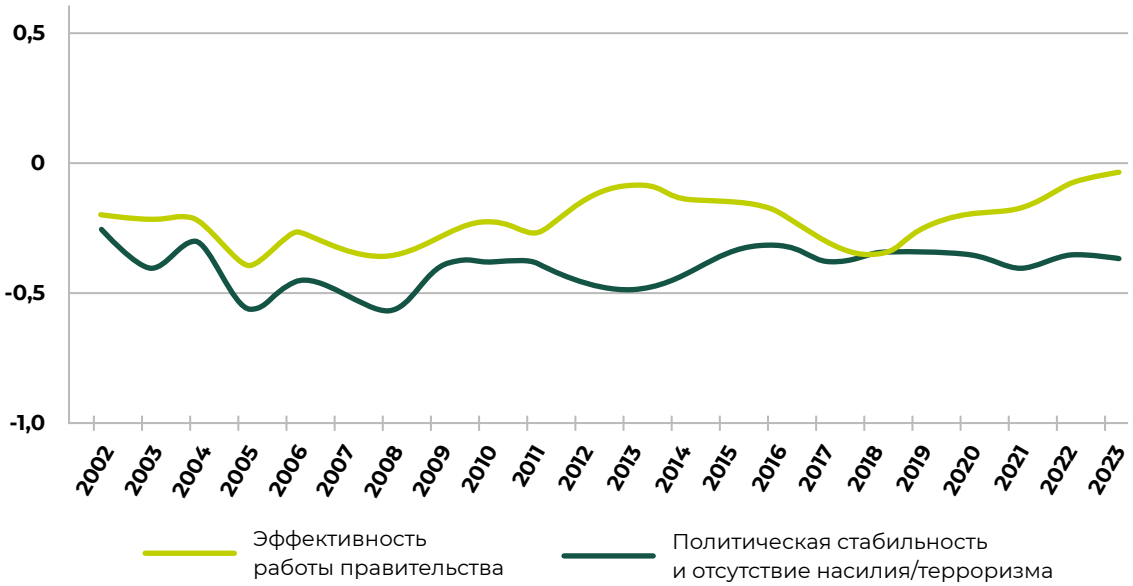
В Марокко остаются нерешенными некоторые территориальные противоречия, влияющие на дипломатические отношения с соседними странами. Наиболее острые проблемы связаны со спорной территорией Западная Сахара, где сосредоточены значительные запасы фосфатов, которые королевство экспортирует как без обработки, так и в виде удобрений. Последнее особенно актуально для Европы и африканских стран в силу перебоев с поставками российских удобрений.

Другой точкой риска для королевства выступает социально-экономическая и социально-политическая ситуация. На фоне обострения социальных противоречий на досрочных парламентских выборах в 2011 г. победила консервативная Партия справедливости и развития (ПСР). Однако на выборах 2021 г. она уступила Национальному объединению независимых.

Во внешней политике Марокко в основном ориентируется на западные страны, но также развивает отношения и со странами БРИКС. Королевство входит в пятерку крупнейших импортеров российских товаров на африканском континенте.

В последние годы, по данным агрегированных индексов, качество государственного управления в королевстве растет, что в первую очередь связано с цифровизацией государственных услуг, сделавших их более доступными для населения.

Рис. 5. Показатели политической стабильности и эффективности работы правительства в Марокко

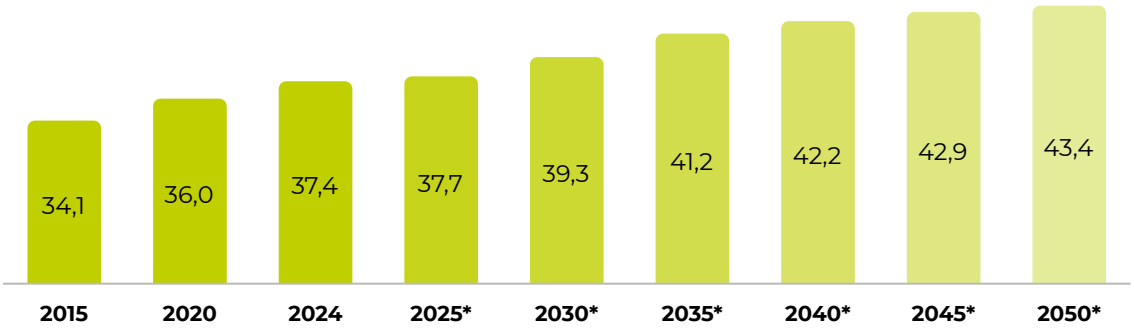


Источник: Всемирный банк (Worldwide Governance Indicators).
Примечание: индикаторы WGI используют шкалу со значением от –2,5 до 2,5.

1.3. Демографические тенденции

По состоянию на 2024 г. численность населения Марокко составила 37,4 млн человек Согласно прогнозам ООН, численность населения Марокко в 2050 г. составит 43,4 млн человек. Большая часть жителей страны проживает к западу от Атласских гор на побережье Атлантического океана. Доля городского населения Марокко составляет 65,6%. Наибольшая плотность населения отмечается в городах Касабланка, Рабат, Фес и Марракеш. Основными этническими группами в стране являются арабы и берберы. 99% населения исповедует ислам суннитского толка.

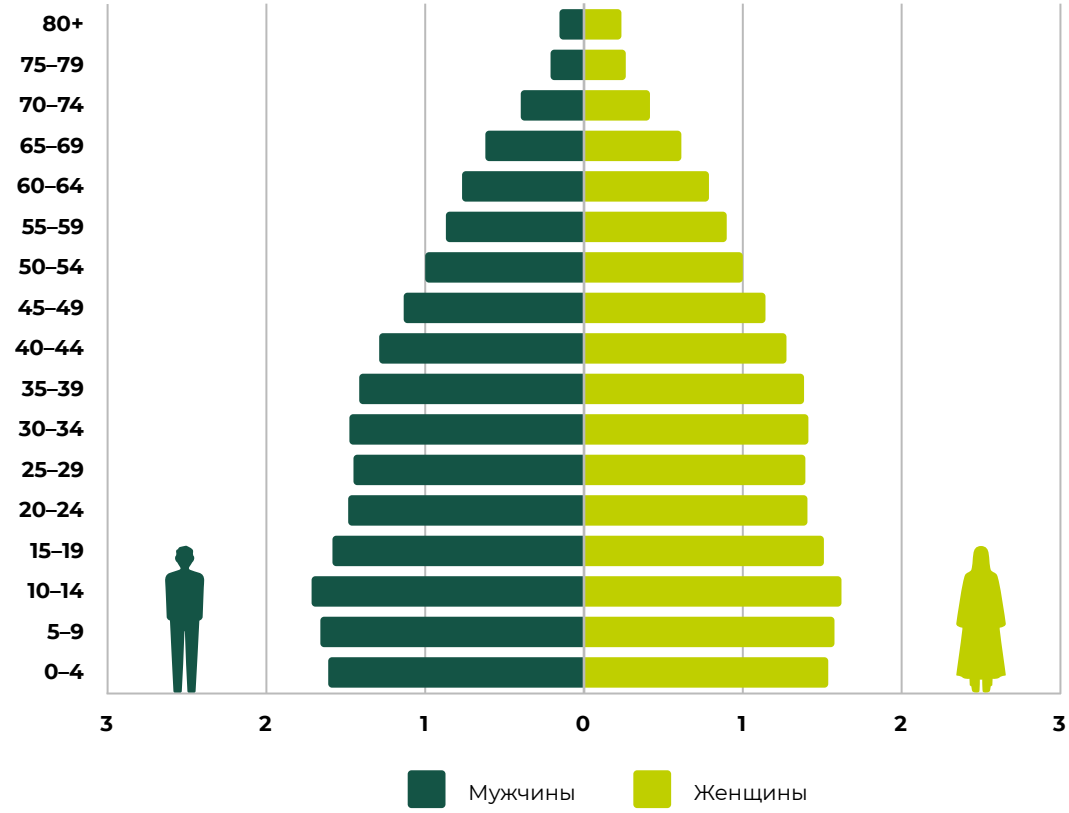
Рис. 6. Общая численность населения Марокко, прогноз до 2050 г., млн человек



Источник: МВФ, ООН.
*Примечание: *прогноз.*

В настоящее время в Марокко продолжается процесс демографического перехода. Рост населения замедляется из-за увеличения продолжительности жизни и снижения уровня рождаемости. При этом доля молодого населения до 25 лет остается существенной — около 42,1%. Ожидается, что данная возрастная группа станет драйвером роста потребительского спроса. Трудоспособное население составляет примерно 66,1%, однако в стране остается высокий уровень безработицы — 8,9% в 2024 г. Существенной является проблема сельскохозяйственной и молодежной безработицы, связанная, в том числе, с занятостью части молодых людей в теневом секторе экономики без доступа к социальным гарантиям и возможности защиты трудовых прав.

Рис. 7. Население Марокко по полу и возрасту, 2024 г., млн человек



Источник: МВФ, ООН.

1.4. Влияние тенденций на потребительский рынок страны

Основные факторы, влияющие на продовольственный рынок Марокко:

- Экономика Марокко ориентирована на развитие внешней торговли. Сектор АПК является важной отраслью, обеспечивающей около трети занятости населения страны, однако отсутствие эффективной ирригационной инфраструктуры ведет к постоянной потере части урожая и, как следствие, банкротствам фермеров.

- Внутреннее производство сельскохозяйственной продукции не обеспечивает потребности рынка Марокко, что обусловливает зависимость страны от импортных поставок продовольственных и сельскохозяйственных товаров.

- Спрос и предложение на потребительском рынке будут находиться под влиянием таких тенденций, как негативное отношение к ГМО-продукции и приверженность экологичности, высокий спрос на халяльные товары ввиду преобладания мусульманского населения, а также развитие индустрии гостеприимства и туризма.

- Молодое население Марокко положительно воспринимает импортные продукты питания, следит за международными потребительскими трендами через социальные сети и в целом открыто к новым вкусам и продуктам.

- Стремительное увеличение числа работающих женщин дополнительно стимулирует спрос на готовую к употреблению продукцию, полуфабрикаты, консервы.

- Активное развитие туризма и приток иностранных специалистов стимулируют спрос на импортную продукцию.

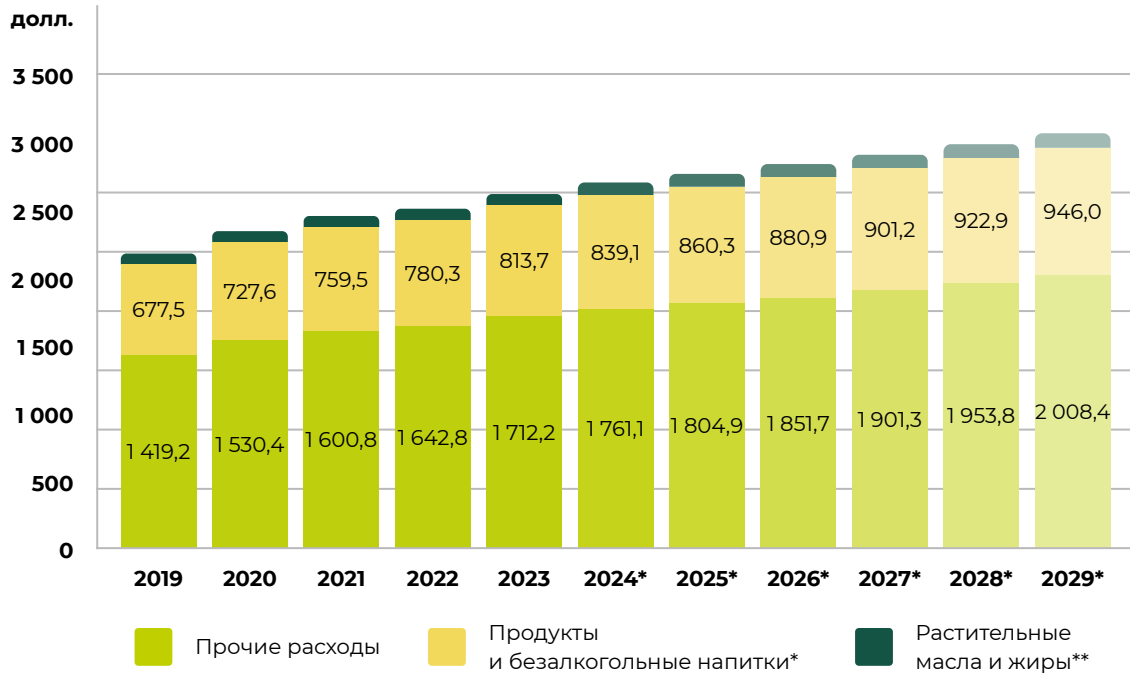
- Благодаря своей открытости торговле и инвестициям, а также выгодному географическому расположению страна стала важным региональным транспортно-логистическим хабом.



Расходы на конечное потребление

В 2024 г. расходы на конечное потребление продуктов питания и безалкогольных напитков в Марокко увеличились на 4,3% и составили 903,4 долл. США на душу населения в год. При этом доля расходов на растительные масла и жиры в общих расходах на продукты питания и безалкогольные напитки составила около 9,9% (89,7 долл. США/чел в год). Ожидается, что ежегодные расходы населения Марокко на продукты питания и напитки к 2030 г. увеличатся до 1 049,5 долл. США, в том числе 103,5 долл. США составят расходы на растительные масла и жиры.

Рис. 8. Расходы на конечное потребление в Марокко на душу населения в постоянных ценах 2024 г., 2020–2030 гг., долл. США



Источник: Euromonitor International (Passport).
*Примечание: *прогноз, оценочные данные за 2025 г.; **без учета расходов на растительные масла и жиры.*

Обзор рынка



2

Содержание

2.1.

Объем и динамика рынка

2.2.

Потребительские предпочтения

2.3.

Торгово-распределительная сеть

2.4.

Конкурентная среда
и участники рынка

2.1. Объем и динамика рынка

Марокко входит в число крупнейших производителей оливкового масла в мире. Ежегодно в стране производится около 200 тыс. тонн оливкового масла, основная часть которого потребляется на внутреннем рынке. До середины 1990-х гг. в Марокко выращивались и перерабатывались значительные объемы подсолнечника (100–150 тыс. тонн в год). Сейчас сборы подсолнечника не превышают 30 тыс. тонн в год. Кроме этого, в стране выращиваются небольшие объемы арахиса и рапса.

Объемы возделывания масличных, в первую очередь подсолнечника, стали быстро снижаться с 1996 г., когда в страну начались беспошлинные поставки соевых бобов после подписания соглашения о свободной торговле с США. На фоне этого сельское хозяйство Марокко переключилось на выращивание пшеницы, снизив объемы масличных в севообороте. Основные области выращивания масличных в стране традиционно находились на северо-западе (Касабланка — Сеттат, Рабат — Сале — Кенитра, Фес — Мекнес, Танжер — Тетуан — Эль-Хосейма, Бени-Меллаль — Хенифра) и в центральной части страны (Сус — Масса).

Маслозаводы были вынуждены переключиться на переработку сои. С 2006 г. вступили в силу новые пункты соглашения о свободной торговле с США, по которым были отменены пошлины на соевое масло и соевый шрот. Также в 2000 г. вступило в силу соглашение о свободной торговле Марокко с ЕС. В результате наступил кризис отрасли переработки масличных: доступность сырья снизилась, а конкуренция с импортными поставками растительного масла и шрота резко увеличилась.

В 2020–2023 гг. импорт соевых бобов Марокко составлял 20-35 тыс. тонн в год, в основном из США. В то же время импорт соевого шрота достигает 340–390 тыс. тонн в год, из которых 60% приходится на США и 40% — на Аргентину.

Производство

В Марокко земледелие развито преимущественно на севере и северо-западе, а также в центральной части страны. На 2023 г. в стране действуют три маслозавода и пять предприятий по переработке масла. Один завод по переработке масла располагается в области Сус — Масса. Остальные мощности находятся в областях Касабланка — Сеттат и Фес — Мекнес. В 2023 г. современный маслозавод мощностью 100 тыс. тонн в год открыт в индустриальном парке Эль-Марса в провинции Эль-Аюн.

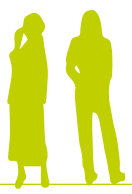
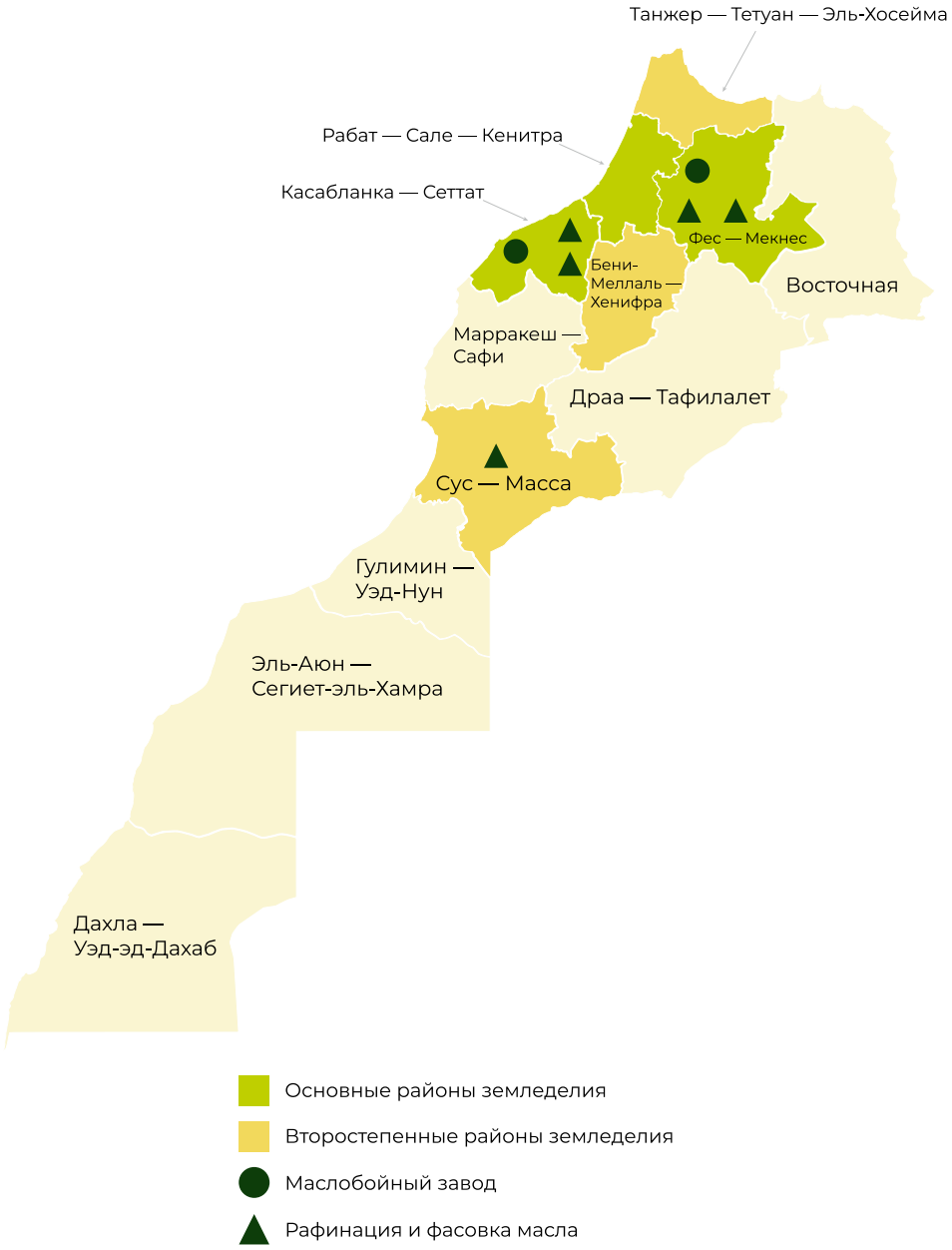


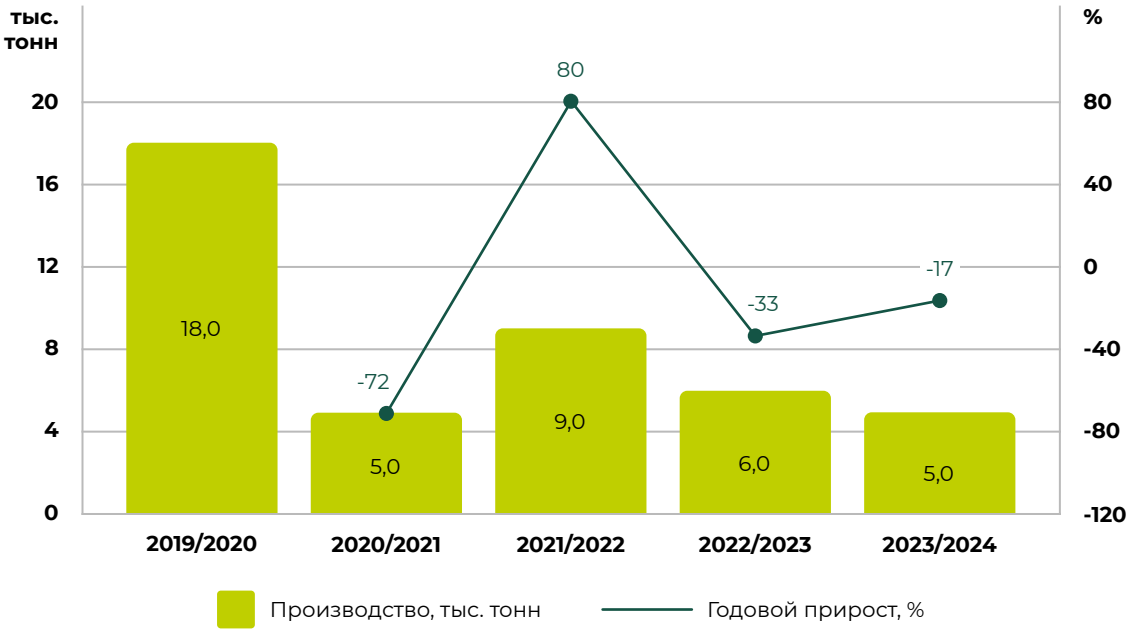
Рис. 9. Области выращивания масличных культур в Марокко и распределение основных мощностей переработки масличных и масел



Источник: Министерство сельского хозяйства Марокко.

Производство соевого масла в Марокко в 2003–2008 гг. достигало 70– 80 тыс. тонн в год, после чего стало значительно сокращаться. За рассматриваемый период наибольшее значение было достигнуто в 2020 г., — 18,0 тыс. тонн. По оценкам USDA, в 2024 г. производство сократилось до минимального показателя в 5,0 тыс. тонн, что на 16,7% ниже уровня 2023 г.

Рис. 10. Производство соевого масла в Марокко, 2019/2020–2023/2024 гг.*, тыс. тонн



Источник: USDA.

*Примечание: *сельскохозяйственный год.*

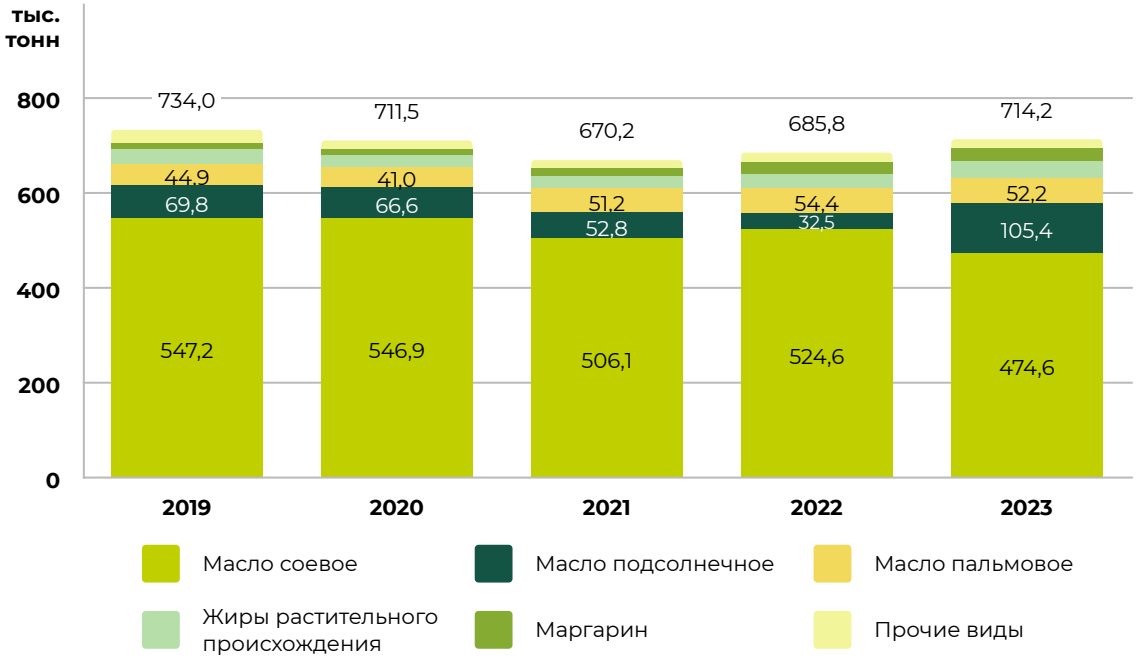
Потребление

Потребление всех видов масел в Марокко, кроме оливкового, практически полностью обеспечивается импортными поставками. В 2023 г. импорт растительных масел и жиров Марокко составил 714,2 тыс. тонн, из которых 66,4% пришлось на соевое масло. Объемы импорта соевого масла в 2019–2023 гг. снижались в среднем на 3,5% ежегодно. На этом фоне увеличивался импорт других растительных масел и жиров, в первую очередь подсолнечного масла.

По сравнению с 2022 г. значительно выросли объемы импорта подсолнечного масла (в 2,2 раза), жиров растительного происхождения (+20,1%) и маргарина (+15,1%), однако сократились поставки соевого и пальмового масла (-9,5% и -4,0% соответственно).



Рис. 11. Структура импорта растительных масел и жиров Марокко по видам в натуральном выражении, 2019–2023 гг., тыс. тонн



Источник: UN Comtrade.
Примечание: коды ТН ВЭД 1507–1517, кроме 151610 и 151630.

В структуре потребления растительных масел и жиров Марокко объемы потребления соевого масла занимают более 70% в натуральном выражении. При этом самообеспеченность соевым маслом Марокко составляет менее 2%.

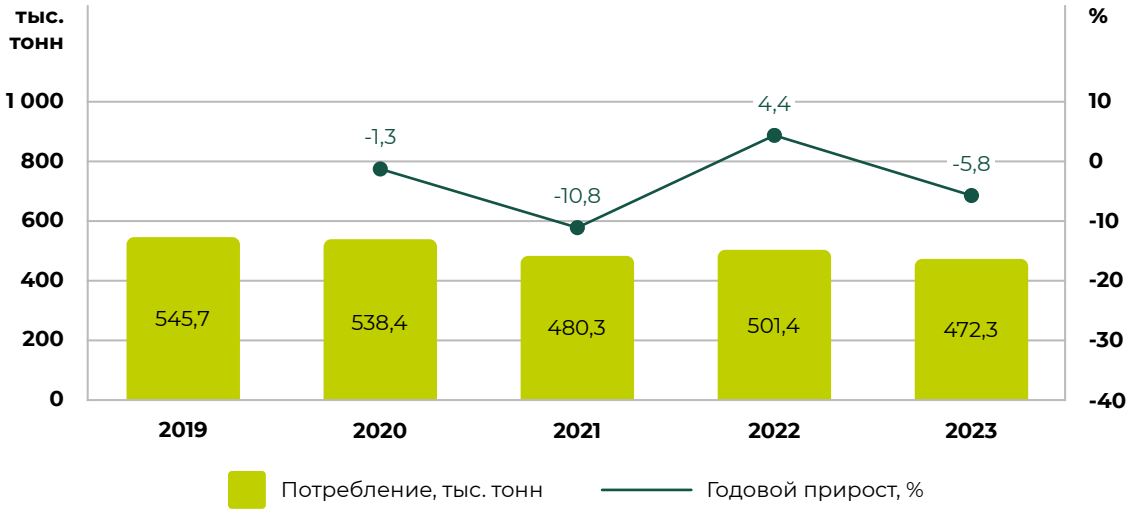
Табл. 3. Баланс ресурсов соевого масла в Марокко, 2019–2023 гг., тыс. тонн

Показатель	2019	2020	2021	2022	2023
Общий объем ресурсов	**552,2**	**564,9**	**511,1**	**533,6**	**480,6**
Производство	5,0	18,0	5,0	9,0	6,0
Импорт	547,2	546,9	506,1	524,6	474,6
Общий объем потребления	**552,2**	**564,9**	**511,1**	**533,6**	**480,6**
Внутреннее потребление	545,7	538,4	480,3	501,4	472,3
Экспорт	6,6	26,5	30,9	32,2	8,3

Источник: USDA, UN Comtrade.
Примечание: без учета переходящих остатков.

Потребление соевого масла в Марокко достигало 545,7 тыс. тонн в 2019 г., после чего снизилось на 1,3% в кризис 2020 г. и продолжило снижение в 2021 г. на фоне роста мировых цен на соевое масло. В 2023 г. объем потребления соевого масла составил 472,3 тыс. тонн, что на 5,8% ниже уровня 2022 г.

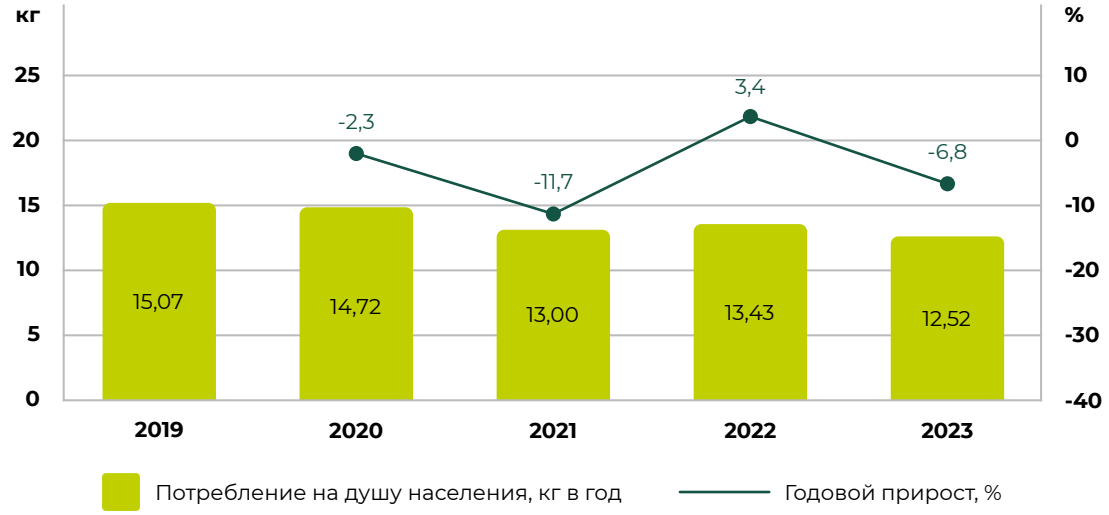
Рис. 12. Потребление соевого масла в Марокко, 2019–2023 гг., тыс. тонн



Источник: USDA, UN Comtrade.
Примечание: без учета переходящих остатков.

Потребление соевого масла на душу населения в 2023 г. составило 12,5 кг, в то время как рекордные показатели 2019 г. превышали 15,0 кг.

Рис. 13. Потребление соевого масла в Марокко на душу населения, 2019-2023 гг., кг в год



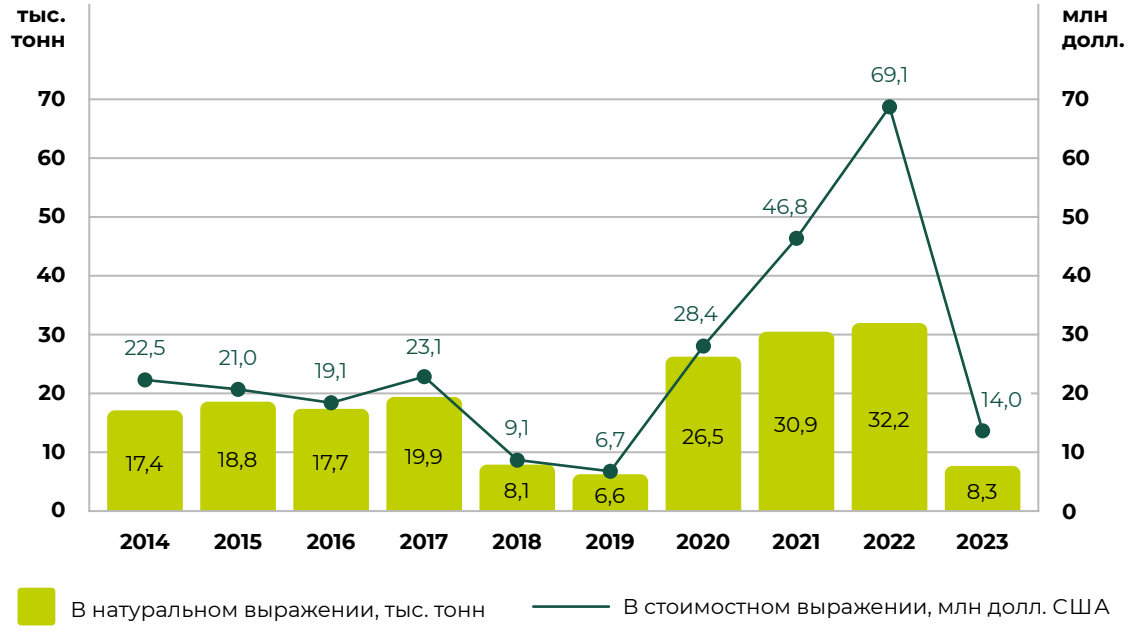
Источник: USDA, UN Comtrade.
Примечание: без учета переходящих остатков.

Экспорт

Главный импортер соевого масла из Марокко — Мавритания. На нее в 2023 г. приходилось более 85% экспорта. Также масло экспортируется в другие африканские страны (Гвинея, Камерун, Гвинея-Бисау) и в некоторые страны Европы (Франция, Нидерланды, Бельгия).

В 2018-2019 гг. произошло заметное сокращение экспорта, связанное со значительным снижением объемов поставок соевого масла в ряд африканских стран, таких как Мавритания, Гвинея, Гвинея-Бисау, Экваториальная Гвинея и Ангола, повторившееся и в 2022-2023 гг. Однако в 2022 г. спад был компенсирован крупными поставками соевого масла в Сирию (12,2 тыс. тонн на сумму 29,4 млн долл. США).

Рис. 14. Экспорт соевого масла Марокко в натуральном и стоимостном выражении, 2014–2023 гг.

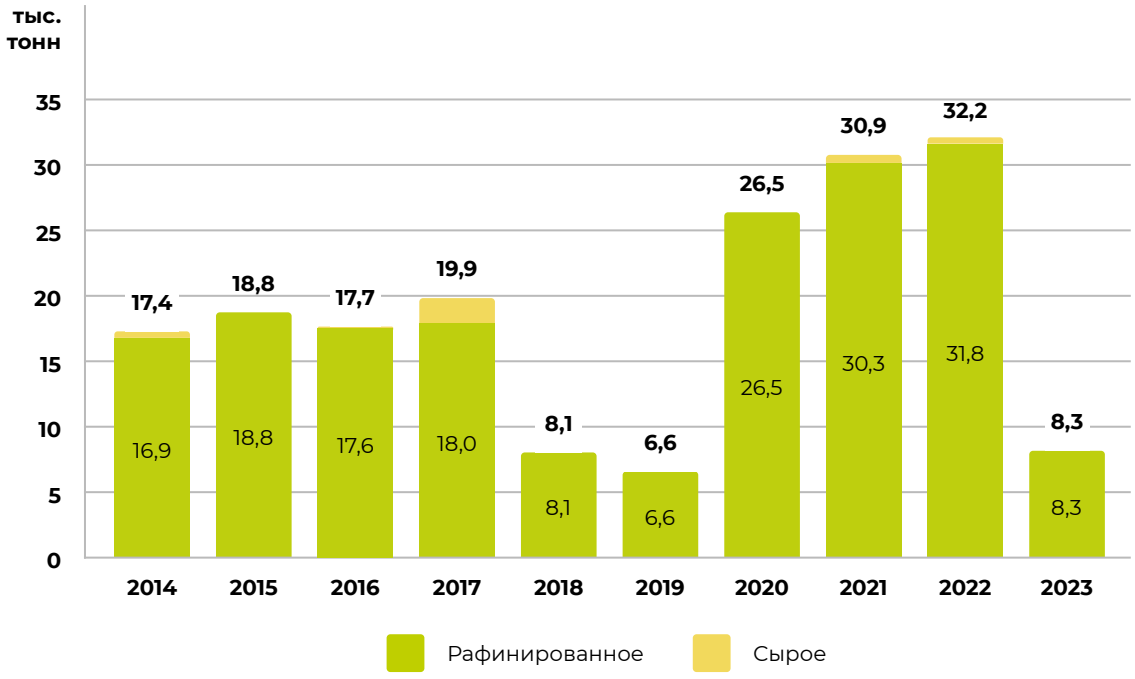


Источник: UN Comtrade.
Примечание: коды ТН ВЭД 150710, 150790.



Основной объем экспорта соевого масла Марокко приходится на рафинированное масло. Поставки сырого соевого масла на экспорт незначительны и составляют менее 1 тыс. тонн.

Рис. 15. Структура экспорта соевого масла Марокко по видам в натуральном выражении, 2014–2023 гг., тыс. тонн

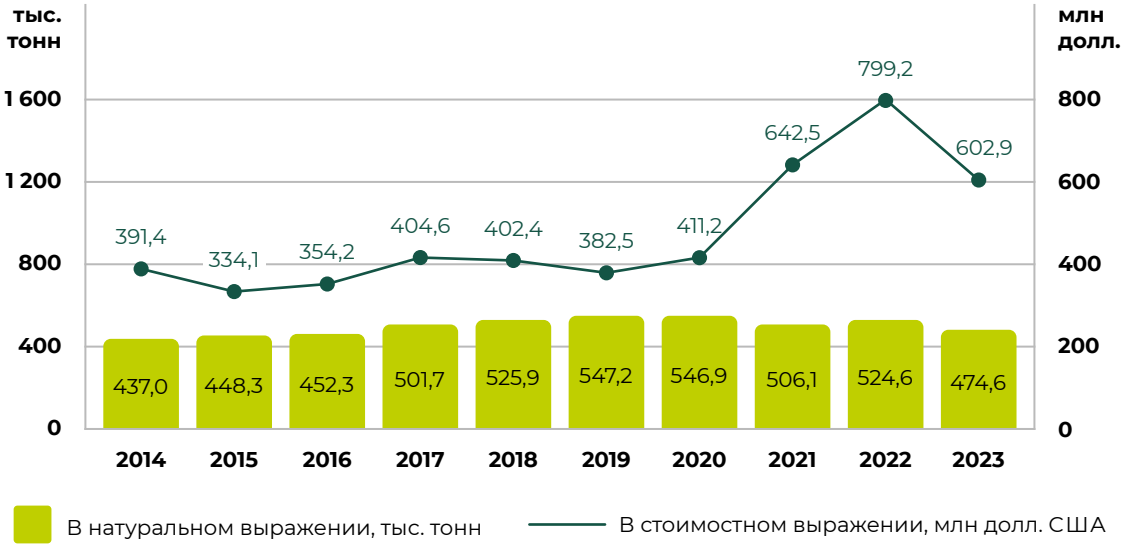


Источник: UN Comtrade.
Примечание: коды ТН ВЭД 150710, 150790.

Импорт

Марокко стабильно входит в десятку крупнейших импортеров соевого масла в мире. В стоимостном выражении за последние пять лет показатель вырос на 57,6% по сравнению с 2019 г., в то время как в натуральном выражении снизился на 13,3%. В 2023 г. объем импорта соевого масла составил 474,6 тыс. тонн, на сумму 602,9 млн долл. США, что ниже показателя 2022 г. на 9,5% в натуральном выражении и на 24,6% в стоимостном преимущественно за счет сокращения импорта из Испании и Аргентины.

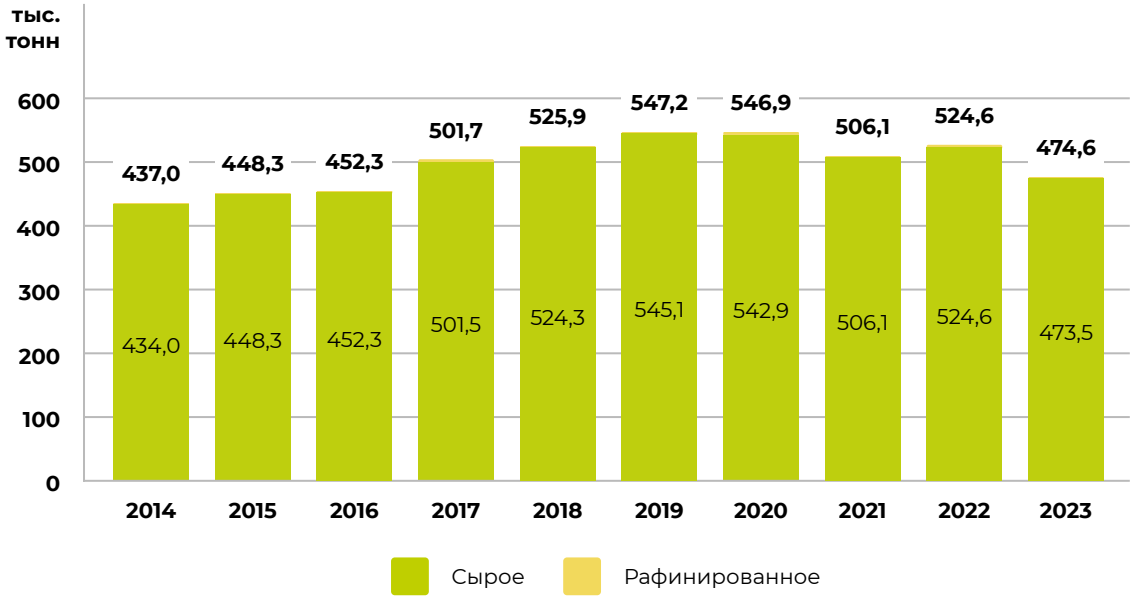
Рис. 16. Импорт соевого масла Марокко в натуральном и стоимостном выражении, 2014–2023 гг.



Источник: UN Comtrade.
Примечание: коды ТН ВЭД 150710, 150790.

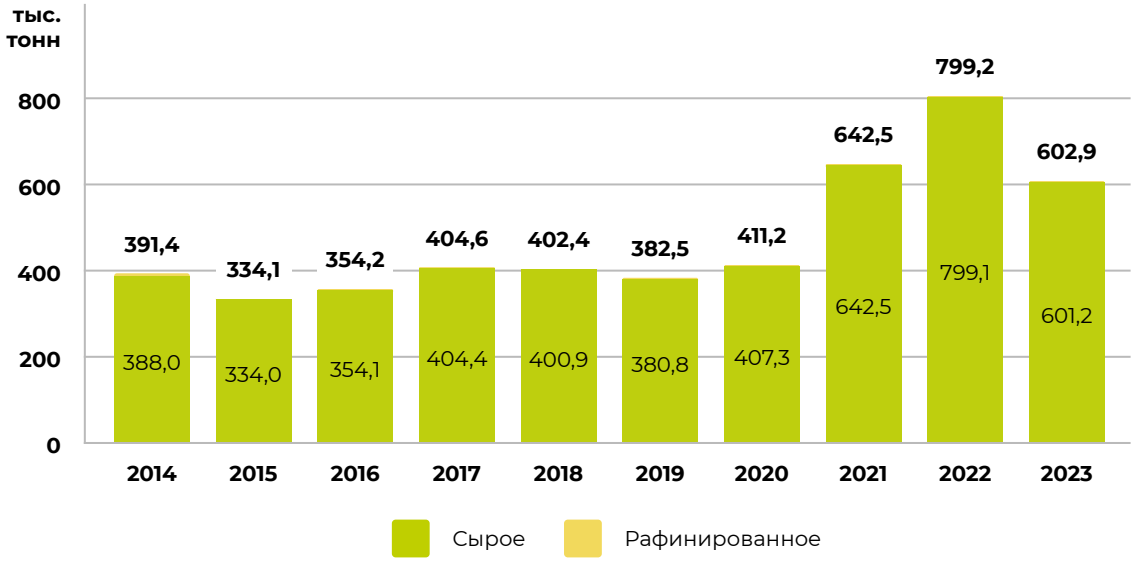
Практически 100% объема импорта соевого масла приходится на сырое масло. Объемы импорта рафинированного соевого масла незначительны и в 2023 г. немного превысили одной тонны. Импортные пошлины на ввоз сырого соевого масла составляют 2,5%, в то время как на рафинированное — 30%.

Рис. 17. Структура импорта соевого масла Марокко по видам в натуральном выражении, 2014–2023 гг., тыс. тонн



Источник: UN Comtrade.
Примечание: коды ТН ВЭД 150710, 150790.

Рис. 18. Структура импорта соевого масла Марокко по видам в стоимостном выражении, 2014–2023 гг., млн долл. США



Источник: UN Comtrade.
Примечание: коды ТН ВЭД 150710, 150790.



Основными поставщиками соевого масла на рынок Марокко выступают страны ЕС, среди которых лидирует Испания (48,7% общего объема импорта соевого масла в натуральном выражении). В 2023 г. объем импорта из Испании составил 231,2 тыс. тонн. Вторым крупным поставщиком соевого масла является Аргентина, на долю которой в 2023 г. пришлось 27,1% или 128,5 тыс. тонн. Среди других стран ЕС можно отметить Португалию, Францию и Италию, доля которых по итогам 2023 г. составила в натуральном выражении 7,2%, 3,7% и 1,5% соответственно.

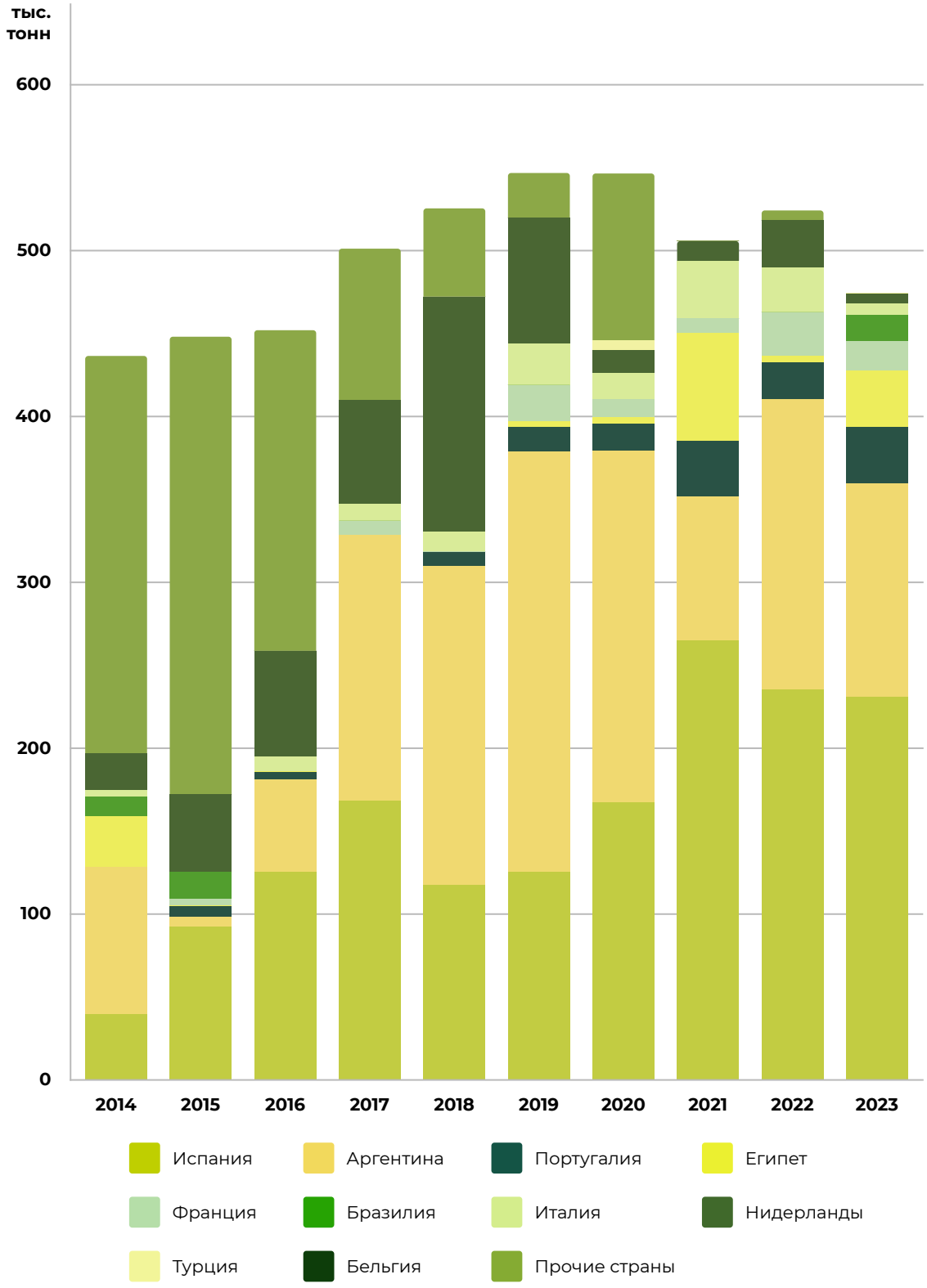
Заметно сократились поставки из Аргентины (на 46,9 тыс. тонн или 26,7%) в связи с падением урожайности сельскохозяйственных культур в стране из-за засухи. В то же время значительно вырос импорт соевого масла из Египта (на 30,0 тыс. тонн или в 7,5 раз) благодаря налаживанию торговых отношений между странами.

Табл. 4. Импорт соевого масла Марокко по странам в натуральном выражении, 2014–2023 гг., тыс. тонн

№	Экспортер	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Доля в 2023 г., %
1	Испания	39,5	92,5	125,5	168,4	117,8	125,4	167,3	265,0	235,4	231,2	48,7
2	Аргентина	89,0	5,9	55,7	160,2	192,0	253,6	212,5	87,0	175,4	128,5	27,1
3	Португалия	0,02	6,5	4,6	0,04	8,7	15,2	16,0	33,7	21,9	34,4	7,2
4	Египет	30,5	0,02	0,04	—	0,05	3,0	4,0	65,0	4,0	34,0	7,2
5	Франция	0,001	4,1	0,001	8,7	0,002	22,2	11,0	8,6	26,6	17,3	3,7
6	Бразилия	11,9	16,3	0,003	—	—	—	—	—	—	16,0	3,4
7	Италия	4,0	—	9,0	10,0	12,0	24,8	15,3	34,8	26,9	7,0	1,5
8	Нидерланды	21,8	47,0	64,0	62,7	142,0	76,0	14,0	12,0	28,4	6,1	1,3
9	Турция	—	—	—	—	—	—	6,0	—	—	0,1	0,02
10	Бельгия	—	0,001	—	—	—	0,001	0,0004	—	—	0,001	0,0003
	Прочие страны	240,1	276,1	193,5	91,5	53,3	27,0	100,8	0,001	6,0	0,0001	0,00001
	Итого	**437,0**	**448,3**	**452,3**	**501,7**	**525,9**	**547,2**	**546,9**	**506,1**	**524,6**	**474,6**	**100,0**

Источник: UN Comtrade.
Примечание: коды ТН ВЭД 150710, 150790.

Рис. 19. Импорт соевого масла Марокко по странам в натуральном выражении, 2014–2023 гг., тыс. тонн



Источник: UN Comtrade.

Примечание: коды ТН ВЭД 150710, 150790.

По результатам 2023 г. доля Испании в общем объеме импорта соевого масла в стоимостном выражении составила 47,9%. Объем испанских поставок составил 288,7 млн долл. США, в то время как на импорт из Аргентины пришлось 167,6 млн долл. США.

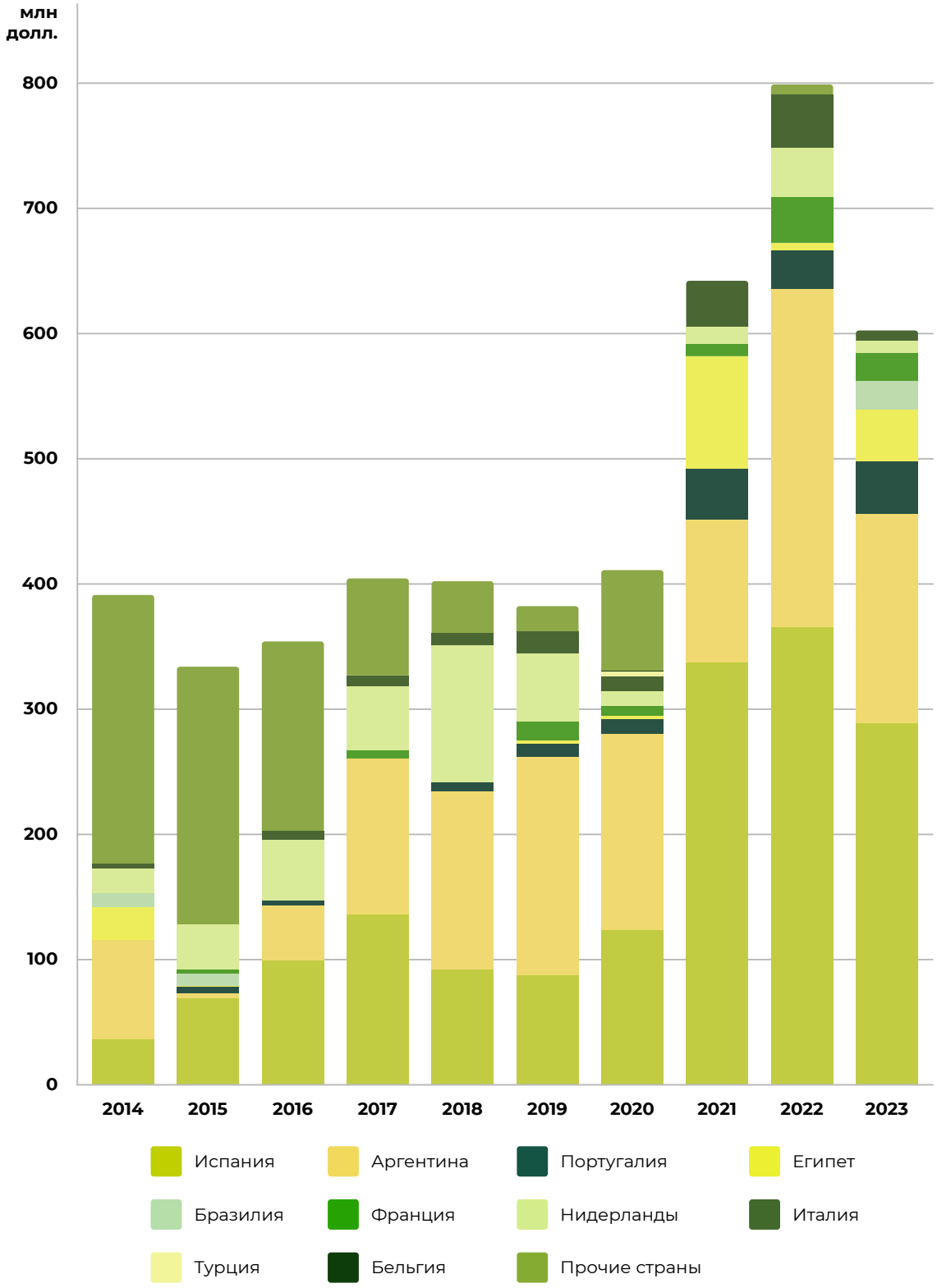
Табл. 5. Импорт соевого масла Марокко по странам в стоимостном выражении, 2014–2023 гг., млн долл. США

№	Экспортер	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Доля в 2023 г., %
1	Испания	36,7	69,0	99,3	136,1	91,9	87,7	123,7	337,3	365,5	288,7	47,9
2	Аргентина	78,7	4,2	44,2	124,6	142,7	174,1	156,2	114,3	270,5	167,6	27,8
3	Португалия	0,03	5,3	3,4	0,05	6,7	10,8	12,0	40,4	30,8	41,8	6,9
4	Египет	26,6	0,03	0,1	—	0,1	2,3	2,9	90,2	5,8	40,8	6,8
5	Бразилия	10,9	9,9	0,003	—	—	—	—	—	—	23,0	3,8
6	Франция	0,004	3,3	0,002	6,5	0,002	15,3	7,9	9,2	36,5	22,8	3,8
7	Нидерланды	19,8	36,6	49,1	51,1	110,0	54,5	11,5	13,9	39,3	9,6	1,6
8	Италия	3,8	—	6,8	8,8	9,3	17,7	12,3	37,1	42,6	8,4	1,4
9	Турция	—	—	—	—	—	—	3,9	—	—	0,1	0,02
10	Бельгия	—	0,002	—	—	—	—	0,001	—	—	0,003	0,0005
	Прочие страны	214,9	205,8	151,4	77,5	41,7	20,1	80,9	0,01	8,2	0,001	0,0001
	Итого	**391,4**	**334,1**	**354,2**	**404,6**	**402,4**	**382,5**	**411,2**	**642,5**	**799,2**	**602,9**	**100,0**

Источник: UN Comtrade.
Примечание: коды ТН ВЭД 150710, 150790.



Рис. 20. Импорт соевого масла Марокко по странам в стоимостном выражении, 2014–2023 гг., млн долл. США



Источник: UN Comtrade.

Примечание: коды ТН ВЭД 150710, 150790.

Средняя импортная цена на соевое масло в 2023 г. составила 1 270 долл. США за тонну, что на 16,6% ниже уровня 2022 г. Цены поставок из Бельгии были в 1,8 раз выше средней, в то время как поставки из Египта, Италии и Турции оказались на 5,5%, 5,6% и 22,6% ниже средней цены соответственно.

Табл. 6. Средняя импортная цена на соевое масло по странам, 2014–2023 гг., долл. США / тонна

Экспортер	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Отклонение от средней цены в 2023 г., %
Средняя цена	**896**	**745**	**783**	**806**	**765**	**699**	**752**	**1 269**	**1 523**	**1 270**	—
Бельгия	—	2 336	—	—	—	1 944	1 838	—	—	2 266	в 1,8 раза
Нидерланды	907	778	768	814	774	717	820	1 156	1 382	1 587	25,0
Бразилия	910	608	939	—	—	—	—	—	—	1 440	13,3
Франция	2 546	811	3 406	743	1 046	689	722	1 081	1 372	1 319	3,8
Аргентина	884	713	794	778	743	687	735	1 314	1 542	1 304	2,6
Испания	930	746	791	808	780	699	739	1 273	1 552	1 248	-1,7
Португалия	1 146	811	736	1 029	773	711	746	1 200	1 408	1 218	-4,1
Египет	872	1 467	1 348	—	1 268	756	725	1 388	1 462	1 201	-5,5
Италия	935	—	753	880	777	712	809	1 065	1 584	1 199	-5,6
Турция	—	—	—	—	—	—	647	—	—	984	-22,6

Источник: UN Comtrade.
Примечание: коды ТН ВЭД 150710, 150790.

Табл. 7. Основные страны – экспортеры соевого масла на рынок Марокко в 2023 г.

№	Экспортер	Доля в импорте в стоимостном выражении, %	Общая характеристика
1	**ЕС:** Испания, Португалия, Франция, Нидерланды, Италия	**61,6** 47,9 6,9 3,8 1,6 1,4	• ЕС производит соевое масло в основном из импортного сырья, собственное производство соевых бобов покрывает около 15% потребляемых объемов. • Основными поставщиками соевых бобов в ЕС являются Бразилия и США. • При этом получаемые при переработке объемы соевого шрота составляют всего 40% от потребности ЕС. По оценкам USDA, потребление соевого шрота ЕС составляет 25–30 млн тонн в год. • Получаемые объемы соевого масла в свою очередь превышают потребности ЕС, что приводит к появлению излишков соевого масла, доступных для экспорта
2	Аргентина	27,8	• Аргентина — крупнейший мировой экспортер соевого масла, в 2024 г. объем экспорта составил 5,6 млн тонн, на сумму 5,2 млрд долл. США. • Более половины производимого в стране соевого масла отправляется на экспорт

Источник: UN Comtrade.
Примечание: коды ТН ВЭД 150710, 150790.

2.2. Потребительские предпочтения

Особенности и традиции потребления

Пищевые масла пользуются спросом среди населения Марокко

Пищевые масла являются важной составляющей потребительской корзины жителей Марокко. Согласно данным Межпрофессиональной федерации масличных культур Марокко (FOLEA), пищевые масла занимают четвертое место в ежегодных расходах марокканских потребителей на продукты питания.

По мнению экспертов Совета по конкуренции Марокко (Conseil de la Concurrence), рынок растительных масел страны делится на два отдельных сегмента — оливкового масла и столовых масел (huiles de table), к которым относятся соевое, подсолнечное, рапсовое и др. Основным критерием подобного деления выступает стоимость масел и сложившиеся привычки потребления. Из числа столовых масел наибольшей популярностью среди марокканских потребителей пользуется соевое масло по причине своей низкой стоимости.

Основными рынками пищевых масел в Марокко выступают Касабланка — Сеттат, Марракеш — Сафи и Фес — Мекнес.

Соевое масло широко используется в марокканской кухне

Жители Марокко активно используют пищевые масла для приготовления множества блюд — от тушеного мяса и овощей до домашних пирожных и печенья. Современная марокканская кухня формировалась под влиянием арабских, берберских, андалузских и средиземноморских кулинарных традиций. Любимыми блюдами марокканцев являются кускус (пшеничная крупа с мясом и овощами) и тажин (блюдо из мяса и овощей, тушеных в специальной керамической посуде — тажине), для приготовления которых необходимо растительное масло.

Оливковое масло, которое традиционно использовалось в национальной кухне, было постепенно заменено на более дешевое – соевое, по причине снижения покупательской способности населения. Также соевое масло — один из важных ингредиентов для домашней кулинарии в священный месяц Рамадан. В этот период его потребление значительно возрастает.

Традиционные блюда, для приготовления которых может использоваться соевое масло:

- марокканский салат — овощной салат со специями и лимонной цедрой;
- кускус с мясом и овощами — пшеничная крупа с мясом и овощами в специях;
- тажин из курицы — тушеная курица с картофелем, оливками и специями;
- тажин из рыбы — белая рыба с овощами и специями;
- тажин из мяса — телятина с черносливом, орехами, медом и специями;
- кускус в соусе тефая — пшеничная крупа с говядиной в сладком соусе из карамелизованного лука, изюма и корицы;
- рфисса — тушеная курица с чечевицей либо пшеничной крупой и специями.



Тенденции в потреблении

Повышение ценовой чувствительности марокканских потребителей

По данным Euromonitor International, в среднесрочном периоде на потребление в Марокко могут оказать отрицательное воздействие быстрые темпы роста инфляции и экономическая неопределенность. В то же время указанные обстоятельства будут поддерживать спрос на соевое масло вследствие его низкой стоимости.

Кроме того, станут востребованными комбинированные растительные масла, изготовленные из смеси соевого и подсолнечного масла с добавлением других недорогих масел. Вследствие повышения ценовой чувствительности местных потребителей увеличивается спрос на товары собственных торговых марок, а также оптовые наборы либо, напротив, упаковки меньшего размера (например, компания Les Huileries de Oued Souss представила соевое масло Lio в бутылках по 250 мл).

Риски уменьшения спроса на импортное масло из-за политики снижения зависимости от импорта и предпочтений марокканцев

Правительство Марокко проводит политику по снижению зависимости от импорта растительных масел за счет развития местного производства. В частности, в 2022 г. были отменены импортные пошлины на соевые бобы, семена подсолнечника и рапс, а также объявлено о намерении к 2030 г. удвоить площади, отведенные под выращивание семян масличных культур.

Традиционно марокканские потреб ители склонны отдавать предпочтение местным брендам и локально произведенным товарам, в связи с чем развитие местного производства растительных масел в среднесрочной перспективе может сдерживать потребление импортного соевого масла в Марокко.

Повышение внимания к здоровому питанию может привести к переключению потребителей на премиальные пищевые масла

Несмотря на значительное инфляционное давление, марокканские потребители проявляют интерес к теме здорового образа жизни и экологии. Согласно результатам опросов[1], 75% марокканцев заявляют о том, что пандемия COVID-19 изменила их потребительское поведение в пользу правильного питания, при этом 91% респондентов считают важным внимание брендов к защите окружающей среды. По данным Euromonitor International, в будущем это может вызвать

[1] Survey: 75% of Moroccans' Consumer Behaviors Changed Amid COVID-19 Pandemic. Morocco World News. 2022

увеличение спроса на премиальные виды масел, главным образом на оливковое, что негативно скажется на потреблении соевого масла. В то же время при выборе соевого масла потребители, вероятно, будут отдавать предпочтение продукции, на упаковках которой подчеркивается высокое содержание полезных веществ, а также брендам, ориентированным на ответственное производство. Производители соевого масла (например, компания HSB) уже реализуют эти принципы в продвижении своих продуктов.

Среднесрочные прогнозы

До 2029 г. включительно ожидается среднегодовой темп роста объемов продаж соевого масла на уровне 4,7%. Согласно данным Euromonitor International, увеличению спроса на растительные масла в Марокко будут способствовать экономический рост, урбанизация, а также значительный приток денежных переводов и иностранных инвестиций. Важными драйверами роста рынка растительных масел станут увеличение потоков въездного туризма и развитие сектора HoReCa.

Товары-субституты

Субститутами соевого масла на марокканском рынке являются другие виды растительных масел, главным образом подсолнечное. Внутреннее производство подсолнечного, а также рапсового масла считается перспективным и поощряется государством. Потенциальным заменителем соевого масла выступает оливковое, которое марокканские домохозяйства приобретают оптом в неупакованном виде во время сбора урожая.

Хороший урожай оливкового масла в стране негативно влияет на продажи фасованных растительных масел. В 2023 г., по данным ФАО, Марокко выступало четвертым в мире потребителем оливкового масла (после ЕС, США и Турции). Поощрение потребления оливкового масла домохозяйствами Марокко поможет снизить высокую зависимость страны от импортных растительных масел, но не приведет к полной замене импорта, поскольку оливковое масло является слишком дорогим для большинства жителей страны.

2.3. Торгово-распределительная сеть

Марокко входит в число крупнейших мировых производителей оливкового масла, однако наиболее востребованные виды растительных масел в стране — соевое и подсолнечное. Большая часть соевого масла реализуется через сектор розничной торговли (83,7%) и используется для домашнего приготовления пищи. Гораздо меньшие объемы потребляются в секторе HoReCa (16,3%).

Розничная торговля

Марокко импортирует большие объемы сырья для производства пищевых масел, и стоимость продукции в полной мере отражает колебания цен на мировом рынке, что значительно сказывается на покупательной способности населения. На фоне общего роста цен и стремления потребителей к экономии в секторе розничной торговли повышается спрос на соевое масло, поскольку оно более доступно по цене в сравнении с оливковым и подсолнечным.

Большую часть розничного сектора занимают традиционные торговые точки: бакалейные лавки, рынки и базары, а также фермерские мясные, рыбные и молочные магазины. Всего в Марокко насчитывается свыше 46 тыс. подобных торговых точек. Зачастую в них не представлена импортная продукция, а поставщиками являются крупные сетевые магазины либо местные дистрибьюторы.

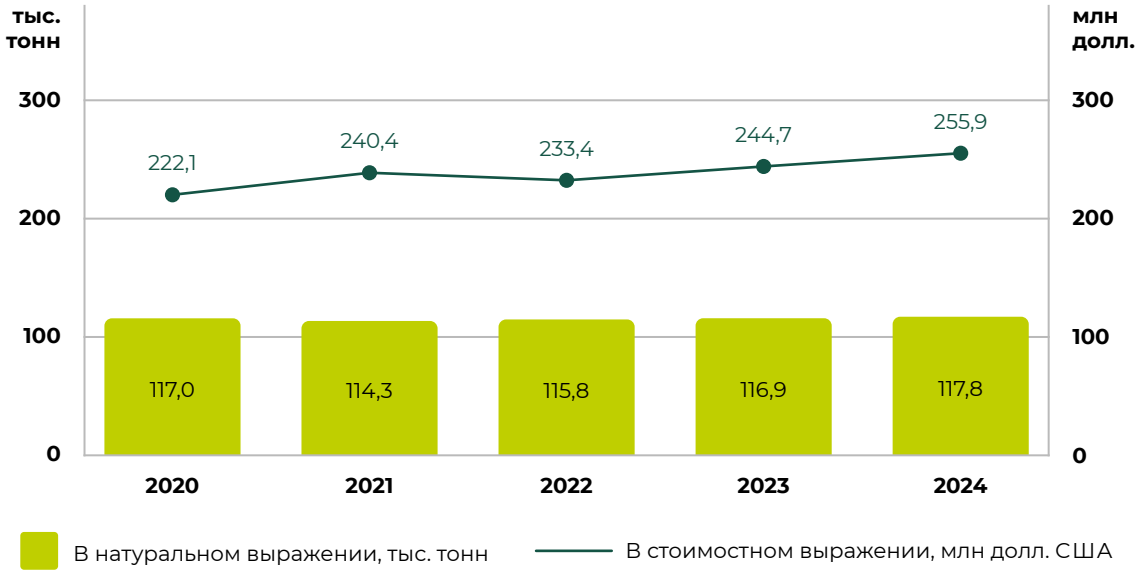
Несмотря на то, что большая часть розничных продаж осуществляется через традиционные торговые точки, в стране активно развивается современный розничный сектор, представленный супер- и гипермаркетами, а также дискаунтерами. Эти магазины пользуются популярностью в первую очередь среди более обеспеченной категории граждан. Кроме того, современные розничные магазины расположены преимущественно в крупнейших городах страны, в районах проживания людей со средним и высоким достатком. С ростом уровня урбанизации и доходов населения ожидается, что данный канал розничной торговли получит дополнительный импульс развития.

Большинство крупных гипермаркетов расположены на окраинах города, марокканцы совершают там покупки 1–2 раза в неделю. Супермаркеты и дискаунтеры традиционно располагаются в густонаселенных частях городов, по несколько магазинов на жилой район. В стране насчитывается около 3,1 тыс. сетевых розничных магазинов, которые привлекают потребителей широким ассортиментом импортной и местной продукции, товарами под собственными торговыми марками, а также различными промоакциями и скидками.

Производители адаптируют ассортимент продукции с учетом актуальных трендов, а розничные сети берут часть издержек на себя, чтобы поддерживать уровень цен и снизить финансовую нагрузку на потребителей. Так, компании Lesieur Trois Grains и Olior представили комбинированный продукт, состоящий из соевого, подсолнечного и рапсового масел. Растительные масла на основе сои, такие как Lio и Lousra, также завоевывают популярность благодаря их наличию во многих точках розничной торговли и сравнительно низким ценам. Кроме того, производители стали выпускать масло в маленьких упаковках — по 250 мл.

В 2024 г. через каналы розничной торговли в Марокко было реализовано 117,8 тыс. тонн соевого масла на 255,9 млн долл. США, что на 0,8% в натуральном и 4,6% в стоимостном выражении выше показателей 2023 г. Среднегодовые темпы прироста продаж за 2020–2024 гг. составляли 0,2% в натуральном и 3,6% в стоимостном выражении.

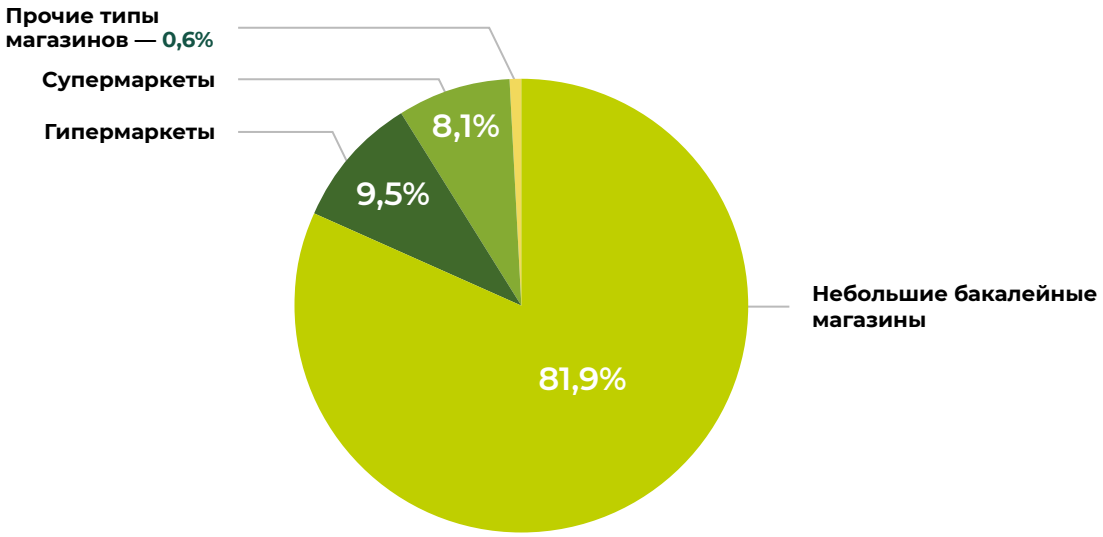
Рис. 21. Розничные продажи соевого масла в Марокко в 2020–2024 гг.



Источник: EMIS, Euromonitor International.

Наиболее популярный в Марокко канал реализации растительного масла, в том числе соевого, — небольшие бакалейные магазины: на их долю в 2024 г. пришлось 81,9% розничных продаж данной товарной категории. Доли гипер- и супермаркетов существенно ниже — 9,5% и 8,1% соответственно. Объемы продаж в остальных типах магазинов незначительны.

Рис. 22. Структура розничных продаж растительных масел в Марокко по типам магазинов, 2024 г., %

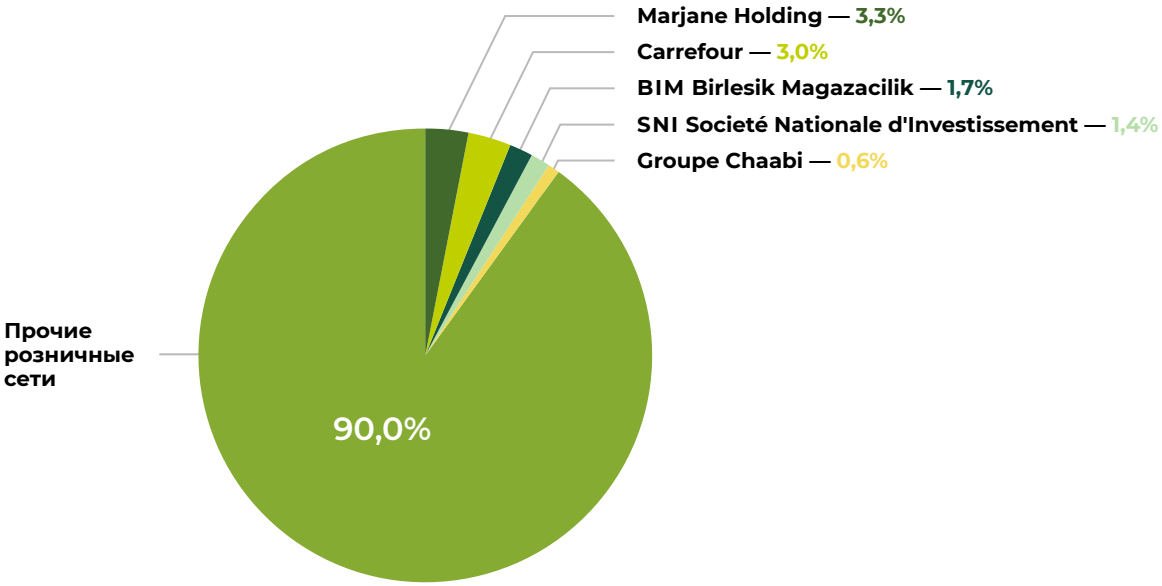


Источник: EMIS, Euromonitor International.

Ключевые игроки

Крупнейшие розничные сети в Марокко по объемам продаж: Marjane Holding (3,3% рынка страны), Carrefour (3.0%), BIM Birlesik Magazacilik (1,7%), SNI Societé Nationale d'Investissement (1,4%), Groupe Chaabi (0,6%). На долю топ-5 розничных операторов в 2024 г. пришлось всего 10% рынка Марокко.

Рис. 23. Ведущие розничные сети в Марокко по объемам продаж в стоимостном выражении, 2024 г., %



Источник: EMIS, Euromonitor International.

Marjane — крупнейшая сеть гипер- и супермаркетов в Марокко. На рынке с 1990 г. Насчитывает более 130 магазинов в 30 городах страны. Ассортимент превышает 10 тыс. наименований продукции. Действует собственное приложение по электронной торговле и экспресс-доставке. Помимо продуктов питания компания реализует предметы личной гигиены, товары для дома, электронику и бытовую технику.

Carrefour — французская транснациональная корпорация розничной торговли, одна из крупнейших в мире сетей гипермаркетов. Основана в 1958 г. Сеть насчитывает более 14 тыс. магазинов, расположенных в Европе, Бразилии, Аргентине, Северной Африке и Азии и работающих под разными брендами. В Марокко действует более 100 торговых точек, оператором выступает торговый холдинг Groupe LabelVie.

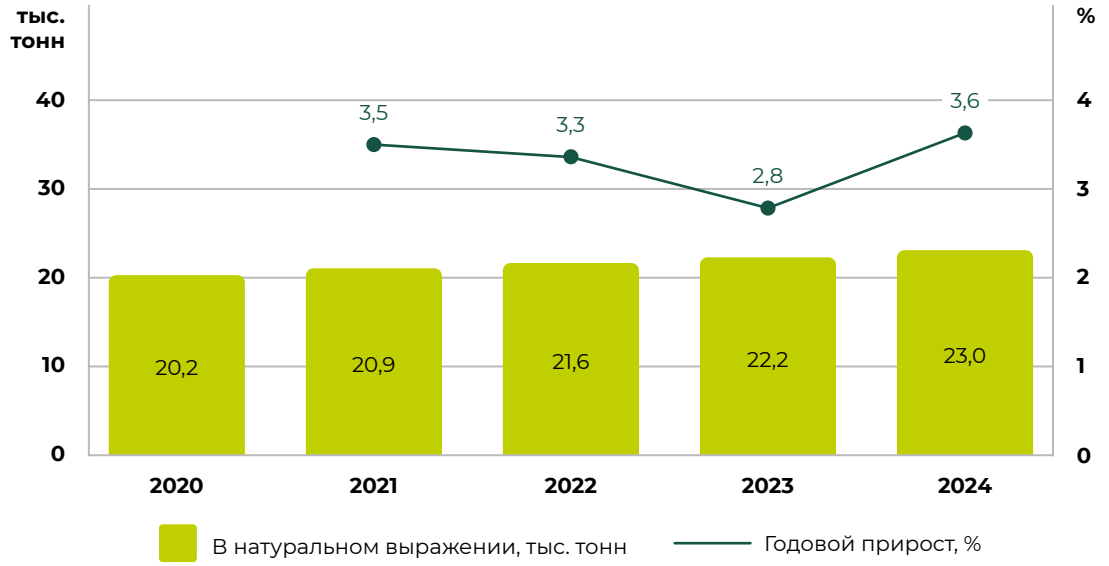
BİM — турецкая торговая сеть. На рынке Марокко с 2009 г. Управляет более чем 880 торговыми точками в стране. Ориентирована на низкий ценовой сегмент, представлена преимущественно магазинами «у дома». Основу ассортимента составляют турецкие товары.

Сектор HoReCa

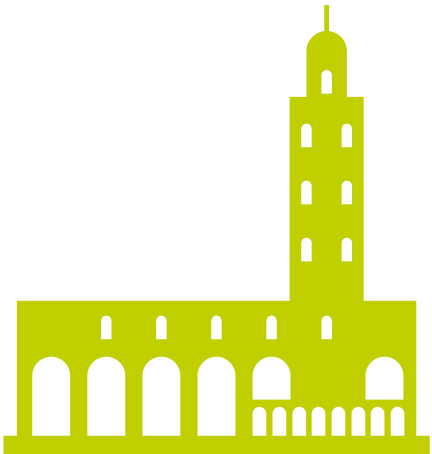
Ресторанный сектор в Марокко стабильно развивается, число игроков на рынке растет. Популярностью пользуются как местные традиционные заведения, так и международные сети кафе и фастфуд-ресторанов. Pizza Hut, Dominos, McDonalds, Burger King и KFC представлены в крупных городах Марокко (в Касабланке, Рабате, Марракеше, Танжере) и являются одними из основных потребителей растительных масел. Фастфуд-заведения применяют растительные масла в основном для фритюра и обжарки мясных и рыбных блюд. Рестораны и кафе, особенно те, которые позиционируют себя как премиальные, стараются закупать качественное растительное масло известных брендов, чтобы поддерживать свой имидж. Как правило, в ресторанах используют соевое масло для обжарки и приготовления горячих блюд, в то время как оливковое масло служит основой для заправок салатов и закусок.

В 2024 г. потребление соевого масло в секторе HoReCa составило 23,0 тыс. тонн (+3,6% к 2023 г.). Это стало рекордным показателем с 2020 г. По прогнозам, рост сохранится в связи с развитием сектора. Среднегодовые темпы роста за 2020–2024 гг. составили 3,3%.

Рис. 24. Потребление соевого масла в секторе общественного питания в Марокко в натуральном выражении, 2020–2024 гг., тыс. тонн



Источник: EMIS, Euromonitor International.



Ключевые игроки

McDonald's Maroc — международная сеть фастфуд-заведений, в Марокко с 1992 г. Первый ресторан был открыт в Касабланке. В настоящее время сеть представлена 58 заведениями в 21 городе.

KFC Maroc — известная международная сеть фастфуд-заведений, специализируется на блюдах из курицы во фритюре и бургерах. В Марокко представлена более чем 40 точками общественного питания, число которых ежегодно увеличивается.

Pizza Hut Maroc — одна из самых известных международных сетей пиццерий, в Марокко действует свыше 30 точек общественного питания. Помимо пиццы, в заведениях представлен широкий выбор блюд из фритюра.

Atlas Hospitality Morocco — группа компаний работает в гостиничном секторе и управляет 27 гостиницами по всему Марокко. Компания основана в 1996 г. и считается одним из крупнейших гостиничных операторов в стране.



Оптовая торговля

Многие небольшие частные магазины зачастую закупают масло на оптовых рынках либо у производителей напрямую, а также у крупных ретейлеров. Сетевые розничные операторы тоже редко импортируют продукцию напрямую, но закупают ее у местных импортеров и дистрибьюторов. Заведения общественного питания, как правило, приобретают продукцию у дистрибьюторов. При этом популярностью пользуются оптовые рынки. Производители и переработчики импортируют масло наливом, а затем разливают его и реализуют в бутылках под собственными брендами. В секторе оптовой торговли соевое масло реализуется в пластиковых канистрах, металлических банках и пластиковых бутылках объемом от 2 литров.

Ключевые игроки

Ansari Import-Export — импортер, экспортер и дистрибьютор продовольственных товаров. Крупный оптовый поставщик растительных масел, рыбы, консервов, соусов, овощей (в том числе маринованных).

MEA Food Service — оптовая дистрибьюторская компания, дочернее предприятие T-Man Holding. Специализируется на поставках продуктов питания и напитков, в том числе растительных масел, в гостинично-ресторанный сектор.

Salipro — импортер и дистрибьютор широкого перечня продуктов питания и напитков, оптовый поставщик для круглосуточных магазинов и гостинично-ресторанного сектора. Ассортимент поставляемой продукции включает замороженные продукты, все виды растительных масел, молочную продукцию, макаронные изделия, консервы.

2.4. Конкурентная среда и участники рынка

В стране работают как местные производители соевого масла (Lesieur Cristal, Baltimar), так и зарубежные. Крупнейшими поставщиками соевого масла в Марокко выступают компании из европейских стран и Аргентины.

Ведущие национальные производители

Lesieur Cristal	
Страна	Марокко
Основные виды деятельности	Производство, сбыт
Контактная информация	**Адрес:** Rue Caporal Corbi 1, Roches Noires, Casablanca, Morocco **Тел.:** +212 522 679 300 **Сайт:** https://lesieur-cristal.com/
Описание	Один из крупнейших производителей соевого масла в Марокко. На рынке более 80 лет. Принадлежит французскому агропромышленному холдингу Avril Group. Компания управляет производственными площадками в Марокко и заводами в Сенегале и Тунисе. Lesieur Cristal производит подсолнечное, соевое, оливковое и рапсовое масла под 12 различными брендами
Ассортиментный портфель	Соевое масло бутилированное  Размер упаковки: 1 л 2 л 5 л

Baltimar	
Страна	Марокко
Основные виды деятельности	Производство, сбыт
Контактная информация	**Адрес:** Boulevard Moulay Ismail 265, Casablanca, Morocco **Тел.:** +212 22 401 104 / 95 **Сайт:** https://www.baltimar.ma/
Описание	Производитель и переработчик масложировой продукции. На рынке с 1988 г. Выпускает соевое, пальмовое и кокосовое масла, рыбий жир, а также ингредиенты для кондитерского производства
Ассортиментный портфель	Соевое масло  Размер упаковки: от 5 л до 20 л
HSB	
Страна	Марокко
Основные виды деятельности	Производство, сбыт
Контактная информация	**Адрес:** Rue Al Milaha 135, Agadir, Morocco **Тел.:** +212 5282 942 42 **Сайт:** https://www.hsbmaroc.com/
Описание	Марокканская компания, основанная в 1948 г., специализирующая на производстве растительных масел. Портфель компании включает в себя 13 брендов, экспортируемых в более чем 20 стран по всему миру. Компания управляет четырьмя маслобойными заводами в Марокко.
Ассортиментный портфель	Соевое масло  Размер упаковки: 250 мл, 500 мл, 1 л, 2 л, 5 л, 10 л

Ведущие иностранные поставщики

Bunge	
Страна	США
Основные виды деятельности	Производство, экспорт, сбыт
Контактная информация	**Адрес:** Timberlake Manor Parkway 1391, Chesterfield, Missouri, USA **Тел.:** +1 314 292 2000 **Сайт:** https://www.bunge.com/
Описание	Американский агропромышленный холдинг. Основан в 1818 г. в Амстердаме. Один из четырех крупнейших мировых агрохолдингов. Работает более чем в 50 странах, общее число предприятий превышает 500, число сотрудников — 37 тыс. человек. Компания управляет производственными предприятиями в Испании и Аргентине, поставляет масложировую продукцию, в том числе соевое масло, в страны Африки, включая Марокко
Ассортиментный портфель	Соевое масло  Размер упаковки: 0,5 л | 1 л | 1,5 л | 5 л | 15 л

Aceites Albert	
Страна	Испания
Основные виды деятельности	Производство, экспорт, сбыт
Контактная информация	**Адрес:** Calle Joaquín Muñoz Peirats, s/n, Foyos Valencia, Spain **Тел.:** +34 96 149 0818 **Сайт:** https://www.aceitesalbert.com/en/
Описание	Производитель и переработчик пищевых масел. Компания основана в 1959 г. Управляет предприятием мощностью в 200 тыс. литров масла в сутки, объем продаж превышает 30 млн бутылок в год. Ассортимент включает соевое, оливковое, подсолнечное масла. Продукция компании экспортируется в более чем 30 стран, включая Марокко
Ассортиментный портфель	Соевое масло  Размер упаковки: 1 л

FFaiges	
Страна	Испания
Основные виды деятельности	Производство, экспорт, сбыт
Контактная информация	**Адрес:** Carrer del Comerç 64, Tortosa, Tarragona, Spain **Тел.:** +34 977 500 200 **Сайт:** https://www.faiges.com/
Описание	Производитель, переработчик, трейдер и экспортер пищевых масел. Управляет четырмя производственными предприятиями в Испании. Выпускает оливковое, подсолнечное, кукурузное, рапсовое, соевое и другие виды пищевых масел. Подсолнечное и оливковое масла реализуются через оптовые и розничные каналы продаж, остальные виды масел продаются только оптом
Ассортиментный портфель	Соевое масло  Размер упаковки: 17,2 л
Aceitera General Deheza	
Страна	Aceitera General Deheza
Основные виды деятельности	Производство, экспорт, сбыт
Контактная информация	**Адрес:** Avenida Leandro N. Alem 815, Piso 7, Cruidad Autónoma de Buenos Aires, Argentina **Тел.:** +54 11 4310 1800 **Сайт:** https://www.agd.com.ar/en
Описание	Производитель масложировой продукции, а также трейдер зерновых. На рынке с 1992 г. Ассортимент продукции включает подсолнечное, соевое, оливковое, арахисовое масла, а также соусы, майонезы и спреды. В составе компании действуют два направления — брендированное и сырьевое. Около 50% производимой продукции реализуется на рынках Латинской Америки, Африки, Азии, а также в США
Ассортиментный портфель	Соевое масло  Размер упаковки: 0,5 л 0,9 л 1,5 л

Требования и стандарты на продукцию



3

Содержание



3.1.

Контролирующие органы

3.2.

Требования к производителям

3.3.

Требования к продукции

3.4.

Требования к упаковке и маркировке

3.5.

Процедура включения предприятий в список разрешенных

3.1. Контролирующие органы

Контролирующие органы Российской Федерации

Согласно документам[2], принятым на межгосударственном и государственном уровне, соевое масло при экспорте из РФ не подлежит ветеринарному или фитосанитарному контролю (надзору) и не подпадает под регулирование деятельности со стороны Федеральной службы по ветеринарному и фитосанитарному надзору (Россельхознадзор), а следовательно, не подлежит сопровождению фитосанитарным сертификатом, который является обязательным документом для вывоза установленного перечня продукции растительного происхождения.

Обязательным требованием при обращении продукции на территории ЕАЭС является декларирование соответствия. По показателям безопасности соевое масло и упаковка для его розлива должны отвечать требованиям следующих технических регламентов, действующих на территории ЕАЭС:

- «О безопасности упаковки» (ТР ТС 005/2011);
- «О безопасности пищевой продукции» (ТР ТС 021/2011);
- «Пищевая продукция в части ее маркировки» (ТР ТС 022/2011);
- «Технический регламент на масложировую продукцию» (ТР ТС 024/2011).

Подтверждением того, что продукция соответствует требованиям технических регламентов и, следовательно, допущена на рынок ЕАЭС для обращения, служит декларация о соответствии.

Заявитель может оформить (зарегистрировать) документ самостоятельно через сервис регистрации деклараций о соответствии, специально разработанный Федеральной службой по аккредитации.

В части показателей качества соевого масла необходимо руководствоваться межгосударственным стандартом ГОСТ 31760-2012 «Масло соевое. Технические условия», который распространяется на соевое масло, вырабатываемое из семян сои, предназначаемое для непосредственного употребления в пищу, промышленного производства пищевых продуктов и промышленной переработки на технические цели.

Отсутствие фитосанитарного сертификата не отменяет проведения ряда обязательных мероприятий компетентными службами страны-импортера. Для подтверждения соответствия могут потребоваться иные сертификаты, гарантирующие выполнение всех требуемых условий принимающей стороны: протоколы испытаний, сертификаты здоровья, качества, веса, non-GMO и др.

---

[2] Решение Комиссии Таможенного союза от 18 июня 2010 № 318 «Об обеспечении карантина растений в Евразийском экономическом союзе»

Контролирующие органы Марокко

Законы Марокко, как правило, принимаются правительством страны и обеспечиваются правительственными декретами, а на нижеследующем уровне — министерскими приказами. В дальнейшем они часто разъясняются и/или дополняются различными способами — посредством приказов нижестоящих ведомств, процессуальных кодексов, записок, циркуляров и др. Все законы, указы и прочие важные нормативно-правовые акты публикуются в Официальном бюллетене Марокко (Bulletin Officiel, BO).

Национальное управление по безопасности пищевых продуктов (Office National de Sécurité Sanitaire des Produits Alimentaires, ONSSA) является основным регулирующим органом по безопасности пищевых продуктов в Марокко и отвечает за соблюдение правил импорта продовольственной и сельскохозяйственной продукции, включая стандарты, требования к маркировке и упаковке.

3.2. Требования к производителям

От производителя требуется соблюдение национальных, региональных и/или международных стандартов, а также использование эффективной системы управления качеством. Все этапы и условия производства экспортной продукции должны соответствовать действующим требованиям Российской Федерации, ЕАЭС и Марокко. Предприятие должно разработать, внедрить и поддерживать процессы, основанные на принципах HACCP (с полной информацией о сертификации HACCP можно ознакомиться на сайте ФГБУ «Агроэкспорт»), и при этом свободно, легально продавать свою продукцию в собственной стране.

3.3. Требования к продукции

К основным законам и правилам Марокко, касающимся пищевых продуктов, относятся:

- Закон № 13-83 «О пресечении мошенничества с товарами» (BO № 3777 от 20.03.1985);
- Закон № 28-07 «О безопасности пищевых продуктов» (BO № 5822 от 18.03.2010);
- Постановление № 2-10-473 «О реализации общих принципов безопасности пищевых продуктов и положений об отслеживаемости Закона № 28-07» (BO № 5984 от 06.10.2011);

- Постановление № 2-12-389 «О реализации положений о маркировке пищевых продуктов Закона № 28-07» (BO № 6152 от 16 мая 2013 г. и в BO № 6158 от 6 июня 2013 г., с изменениями, внесенными Постановлением № 2-18-44 (BO № 6684 от 21.06.2018));

- Приказ № 593-17 «О фитосанитарном досмотре импортных растений и продуктов растительного происхождения» (BO № 6680 от 6 июня 2018 г., с изменениями и дополнениями, утвержденным Приказом № 3140-20 (BO № 6962 от 02.02.2021)).

Закон № 28-07 утверждает общие принципы безопасности пищевой и кормовой продукции предусматривает общие требования, позволяющие размещать на рынке только безопасную продукцию, в частности путем установления общих правил гигиены, санитарии, установление максимально допустимых уровней загрязнения в пищевых продуктах для потребления человеком и кормами для животных, включая те стандарты, которые являются обязательными. Также Закон устанавливает обязательные правила информирования потребителя, в частности путем маркировки сырья, пищевой продукции и кормов для животных и определения сопроводительной документации.

Кроме того, действуют совместные постановления министра сельского хозяйства и морского рыболовства и министра здравоохранения:

- Постановление от 30.05.2016 № 1643-16, устанавливающее максимально допустимые уровни содержания загрязняющих веществ в сырьевых товарах и пищевых продуктах;

- Постановление от 15.02.2019 № 293-19, устанавливающее перечень и предельные значения микробиологических показателей, допустимые в сырьевых товарах и пищевых продуктах.

Пищевые добавки

Совместный приказ № 1795-14 (BO № 6322bis от 01.01.2015) с поправками, внесенными Совместным приказом № 2750-22 (BO № 7170 от 16.02.2023) устанавливает перечень и предельные значения пищевых добавок, разрешенных к использованию в сырье и пищевых продуктах, а также информацию, которая должна быть указана на их упаковке. Если добавки отсутствуют в данном списке, то они разрешены к применению в случае их включения в перечень Кодекса Алиментариус в пределах, предусмотренных Кодексом.

Пестициды и другие загрязнители

Совместный приказ № 156-14 (BO № 6322bis от 01.01.2015) установил предельные значения остаточного содержания пестицидов в пищевых продуктах.

Требования к соевому маслу

Марокко является активным членом Комиссии Кодекса Алиментариус, поэтому для подтверждения соответствия качества соевого масла можно ориентироваться на стандарты, руководства и рекомендации, установленные Комиссией. Стандарт CXS 210-1999 «Стандарт на поименованные растительные масла» включает в себя требования к качеству и составу растительных масел, химическим и физическим характеристикам, а также требования к показателям безопасности, пищевым добавкам, маркировке и упаковке продукции.

Цвет, запах и вкус подсолнечного масло должны быть характерными для данного продукта. Продукт не должен иметь посторонних и прогорклых запаха и вкуса.

Наименование показателя качества[2]	Максимально содержание
Летучие вещества при 105°C	0,2% по массовой доле
Нерастворимые примеси	0,05% по массовой доле
Содержание мыла	0,005% по массовой доле

Железо (Fe):

- Рафинированные масла — 1,5 мг/кг;
- Масла прямого отжима — 5,0 мг/кг.

Медь (Cu):

- Рафинированные масла — 0,1 мг/кг;
- Масла прямого отжима — 0,4 мг/кг.

Кислотное число:

- Рафинированные масла — 0,6 мг KOH/г масла;
- Масла холодного и прямого отжима — 4,0 мг KOH/г масла.

Перекисное число:

- Рафинированные масла — до 10 мэкв активного кислорода/кг масла;
- Масла холодного и прямого отжима — до 15 мэкв активного кислорода/кг масла.

[2] Согласно CXS 210-1999 «Стандарт на поименованные растительные масла»

Порядок проведения лабораторного контроля соевого масла для получения доступа на рынок Марокко

Каждая партия экспортируемого соевого масла должна сопровождаться результатами лабораторных исследований, подтверждающими ее соответствие требованиям Марокко к качеству и безопасности продукции. Протоколы исследований необходимы для импорта продукции в страну (должны быть переданы импортеру для таможенного оформления вместе с другими документами по сделке).

Исследования должны проводиться в аккредитованной лаборатории. Количество образцов, порядок отбора и методы исследований должны соответствовать требованиям стандартов Марокко.

Таможенные органы Марокко на свое усмотрение (в соответствии с планами мониторинга и оценкой риска) имеют право провести выборочный контроль партии с отбором образцов продукции для проверки на месте или лабораторных испытаний.

Лабораторные исследования (наряду с маркировкой) являются одними из ключевых барьеров и причин сложностей с импортом пищевой продукции, поэтому экспортерам следует внимательно изучить все требования Марокко, в том числе к методам исследований, и оценить соответствие им своей продукции.

3.4. Требования к упаковке и маркировке

Требования к пищевой упаковке и таре

Материалы, контактирующие с пищевыми продуктами

Постановление № 2-10-473 (BO № 5984 от 06.10.2011) определяет следующие условия упаковки сельскохозяйственной и пищевой продукции:

- предприятиям, производящим пищевые продукты разрешено использовать только те материалы и методы упаковки, которые подходят и адаптированы к соответствующему продукту;
- сырье и пищевые продукты должны быть упакованы в материалы, которые предназначены для контакта с продуктами питания; состав и способы применения таких материалов устанавливаются отдельно.

Требования к маркировке

Основные документы, регулирующие правила маркировки расфасованных пищевых продуктов в Марокко:

- Государственный стандарт о маркировке продуктов питания, представленный в Постановлении от 22.04.2013 № 2-12-389;
- Приказ № 2037-16 (BO № 6526 от 15.12.2016) устанавливает технические термины для обозначения ингредиентов в маркировке пищевых продуктов;
- Приказ № 3 871-15 (BO № 6466 от 19.05.2016) устанавливает требования к указанию массы нетто определенных продуктов, а также партии производства или упаковки, к которой относится расфасованный продукт;
- Совместный приказ № 281-16 (BO № 6488 от 04.08.2016) устанавливает требования и методы указания информации о пищевой ценности на этикетках расфасованных пищевых продуктов;
- Приказ № 1379-10 (BO № 5880 от 07.10.2010) освобождает определенные продукты (импортные ингредиенты для пищевой промышленности, товары общественного питания, пищевые добавки, алкоголь и др.) от требования маркировки на арабском языке;
- Приказ № 440-01 (BO № 4888 от 05.04.2001) с изменениями, внесенными Совместным приказом № 2473-17 (BO № 6692 от 15.05.2018), устанавливает срок годности и условия хранения определенных продуктов.

Королевство Марокко устанавливает следующие требования к маркировке продовольственных товаров.

1) Информация о продукте должна быть указана на арабском языке и, возможно, на одном или нескольких других языках.
2) В маркировке продукта необходимо учитывать определенные требования к шрифтам:
    - в тексте на арабском языке высота букв должна быть не менее 1 мм (кроме упаковок с площадью наибольшей грани менее 80 см^2, для которых допускается высота букв от 0,7 до 1 мм);
    - в тексте на иностранном языке высота букв должна составлять не менее 1,2 мм (кроме упаковок с площадью наибольшей грани менее 80 см^2, для которых допускается высота букв от 0,9 до 1,2 мм).
3) Маркировка расфасованного продукта должна содержать следующие сведения:
    - наименование продукта;

- перечень ингредиентов в порядке убывания их содержания в продукте;
- название любого ингредиента или вспомогательного технологического средства, которое может вызвать аллергию или непереносимость;
- масса нетто продукта;
- минимальный срок годности или предельный срок употребления;
- условия хранения, в том числе особые;
- наименование и адрес производителя, импортера;
- страна или место происхождения продукта;
- инструкция по применению или особые условия использования (при необходимости);
- информация о пищевой ценности (кроме продуктов, расфасованных в упаковку с площадью наибольшей грани менее 25 $см^2$);
- номер партии.

4) Значения всех показателей в маркировке должны быть указаны в единицах метрической системы.

5) К маркировке пищевых продуктов предъявляются дополнительные требования:
   - в маркировке не должны указываться какие-либо особые свойства продукта, если ими обладают аналогичные продукты других производителей;
   - маркировка не должна содержать информацию о профилактических или лечебных свойствах продукции.

6) Маркировка продукта должна быть полностью нестираемой, разборчивой и находиться на видном месте. Информацию на арабском языке допустимо размещать как на самой этикетке, так и на стикере (наклеиваемой этикетке).

7) В случае, если продукция является органической, на упаковку должны быть нанесены соответствующие знаки/отметки.

Ответственность за соблюдение требований Марокко к маркировке лежит на экспортере.

Требования к наклеиваемым этикеткам

Для большинства продуктов допускаются наклеиваемые этикетки в соответствии с требованиями к арабской маркировке. Наклеиваемые этикетки должны быть одобрены ONSSA и наноситься на продукцию по прибытии в Марокко на предприятие импортера. Их использование осуществляется при соблюдении следующих условий:

- импортер представляет доказательства того, что поставщик не может напечатать арабскую маркировку на товаре;
- импортер представляет образец наклеиваемой этикетки в ONSSA для утверждения;
- импортер располагает надлежащими помещениями, техническими и кадровыми возможностями для нанесения дополнительных наклеиваемых этикеток;
- импортер должен предоставить доказательства того, что дополнительная маркировка является небьющейся, несъемной и несмываемой;
- импортер должен предоставить письменное обязательство о том, что продукт будет выпущен на рынок только после соблюдения действующих требований к маркировке.

Разрешение на использование наклеек обычно выдается на ежегодной основе. Для его получения импортер должен подать запрос в DCQ (Директорат по контролю качества) в порту ввоза и в ONSSA. Эти ведомства будут контролировать процедуру повторной маркировки. Импортеры, которые не выполнят эти требования, будут лишены возможности использовать наклейки в будущем.

Особенности и барьеры входа на рынок



4

Содержание

4.1.

Особенности таможенных процедур

4.2.

Тарифные и нетарифные барьеры

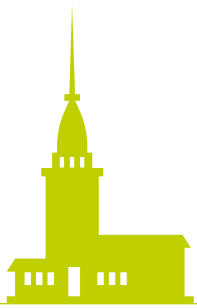
4.1. Особенности таможенных процедур

Особенности таможенных процедур в Российской Федерации при экспорте соевого масла

Таможенным кодексом ЕАЭС предусмотрен ряд обязательных процедур, связанных с таможенным оформлением и выпуском товара в экспортном направлении:

1) пограничный ветеринарный контроль;
2) таможенное оформление (таможенная очистка):
    - представление товара — уведомление таможенного органа о прибытии товара (фактическое предъявление товаров производится по требованию таможни);
    - декларирование товаров;
    - оплата всех необходимых пошлин, сборов и других платежей;
3) прохождение таможенного контроля:
    - документарный контроль;
    - таможенный осмотр или досмотр товаров;
    - иные контрольные действия;
4) пограничный контроль при перемещении товаров через границу РФ;
5) выпуск товара с таможенной территории РФ.

Общая продолжительность таможенных процедур обычно составляет от 1 до 4 часов.



Порядок таможенного оформления и выпуск товара из России

Таможенные пошлины и сборы

При экспорте продукции компанию ожидают следующие расходы:

а) таможенный сбор за проведение таможенных операций;

б) НДС, подлежащий уплате при выпуске товара в свободное обращение;

в) нерегулярные расходы — оплата услуг таможенных органов за различные операции в процессе прохождения таможенного контроля, например:

- досмотр с применением специальных средств инструментального контроля;
- хранение груза на складах временного хранения или на арест-площадках;
- транспортировка, перевалка груза как в пределах одной таможенной зоны, так и из одной зоны в другую (например, при вывозе груза с досмотровой площадки таможенного поста на грузовой терминал порта или ж/д станции);
- услуги сторонних организаций и экспертов, привлеченных для производства таможенной очистки груза, отправляемого на экспорт;
- оплата услуг таможенного представителя/брокера, если он привлекался для прохождения таможенных процедур.

Экспортные таможенные пошлины установлены Законом Российской Федерации от 21 мая 1993 г. № 5003-1 «О таможенном тарифе» и регламентируются Постановлением Правительства Российской Федерации от 27 ноября 2021 г. № 2068 «О ставках вывозных таможенных пошлин на товары, вывозимые из Российской Федерации за пределы таможенной территории Евразийского экономического союза» (с изменениями и дополнениями)[3]. Сборы за таможенные операции (оформление) регулируются Постановлением Правительства РФ от 26.03.2020 № 342 (ред. от 06.05.2023) «О ставках и базе для исчисления таможенных сборов за совершение таможенных операций, связанных с выпуском товаров».[4]

Масло соевое в настоящее время не облагается вывозной таможенной пошлиной, поэтому при его экспорте таможенные сборы за выпуск товаров не уплачиваются.

[3] https://base.garant.ru/403130609/

[4] https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_348846/

Уплата НДС при экспорте

В соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации товары, вывезенные из России в таможенной процедуре экспорта, облагаются НДС по ставке 0% (ст. 164) при условии представления в налоговый орган документов (ст. 165), подтверждающих факт экспорта и обоснованность применения льготной налоговой ставки.

Возврат входящего НДС при экспорте

Применение льготной нулевой ставки НДС не освобождает компанию от сдачи налоговой отчетности по НДС, но дает право (компания имеет право отказаться от льготы) воспользоваться налоговым вычетом по входному НДС[5]. Пункт 3 ст. 172 Налогового кодекса Российской Федерации устанавливает, что экспортеры несырьевых товаров могут принимать к вычету входной НДС в общем порядке (как при обычной реализации товаров). Однако компании необходимо документально подтвердить обоснованность применения нулевой ставки НДС и факт экспорта товаров.

В ст. 165 Налогового кодекса Российской Федерации приведен исчерпывающий перечень необходимых документов, которые формируются отдельно на каждый экспортируемый контейнер (партию товара):

- налоговая декларация по НДС;
- заявление на подтверждение 0% ставки НДС на бланке организации;
- контракт (копия контракта) с иностранным лицом на поставку товара;
- УНК (ранее паспорт сделки), в случае его оформления;
- подтверждение платежа согласно условиям контракта — банковская выписка, подтверждающая поступление выручки от юридического лица другой страны;
- таможенная декларация (ее копия) с отметками российского таможенного органа, осуществившего выпуск товаров в процедуре экспорта, и таможенного органа места убытия, через которое товар был вывезен с территории Российской Федерации (подтверждение факта вывоза товара от таможенного органа[6]);

[5] НДС, который был уплачен продавцу за товары, используемые для экспорта.

[6] Порядок подтверждения таможенными органами государств – членов ЕАЭС фактического вывоза товаров с таможенной территории Союза (Решение Коллегии Евразийской экономической комиссии от 7 февраля 2018 г. № 25). https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_290686/

- копии транспортных, товаросопроводительных и/или иных документов с отметками таможенных органов мест убытия, подтверждающих факт вывоза товаров за пределы территории РФ:
    - спецификация;
    - упаковочный лист;
    - инвойс;
    - CMR (в случае автомобильной перевозки) с тремя отметками (компании-экспортера, перевозчика и зарубежного покупателя) о получении груза;
    - коносамент и поручение на погрузку (в случае морской перевозки).

Документы должны быть представлены в срок не позднее 180 календарных дней, считая с даты помещения товаров под таможенную процедуру экспорта.

Вместо копий указанных деклараций, транспортных и товаросопроводительных документов экспортер вправе представить в налоговый орган реестры указанных документов (с указанием регистрационных номеров всех документов) по установленному формату в электронном виде (однако в случае камеральной проверки налоговые органы могут потребовать оригиналы указанных документов).

При получении пакета документов на возврат НДС налоговому органу полагается в течение 90 дней провести обычную камеральную проверку и вернуть сумму налога, уплаченного за вывоз товар, или отказать налогоплательщику. После принятия положительного решения указанная сумма возвращается налогоплательщику уполномоченными органами в течение 14 дней.

У российских компаний есть 2 способа возвращения НДС из бюджета:

- перечисление суммы уплаченного ранее НДС на расчетный счет;
- зачет потраченной суммы для погашения будущих налоговых платежей.

Декларирование и таможенная очистка товаров при экспорте

В обычной практике таможенная очистка груза подразумевает:

- таможенное оформление (декларирование);
- уплату таможенных пошлин, сборов и иных таможенных платежей.

Товары, экспортируемые из России, в обязательном порядке подлежат таможенному оформлению, ключевым элементом которого является подача таможенной декларации. С момента вступления в силу Таможенного кодекса ЕАЭС (1 января 2018 г.) таможенная декларация подается только в электронном виде

и по строго определенной форме[7]. По общему правилу, таможенное оформление экспортируемых товаров производится в месте нахождения таможенного поста или отдела таможенного оформления и контроля, в регионе деятельности которого находится лицо, предъявляющее товары к перевозке и указанное в транспортном документе (отправитель).

Декларирование и взаимодействие с таможенными органами, как правило, поручается таможенным брокерам, но и в этом случае экспортер обязан подготовить нижеперечисленные документы, на основании которых будет заполнена декларация на товары (п. 3 ст. 108 Таможенного кодекса ЕАЭС):

- документы, подтверждающие полномочия лица, подающего декларацию: договор с таможенным брокером или доверенность на сотрудника;
- документы в отношении заключенной сделки:
    - контракт со всеми дополнительными соглашениями к нему;
    - спецификация;
    - платежные документы о предоплате, если она предусмотрена контрактом;
    - инвойс (счет), отправляемый с грузом, и его перевод;
    - ведомость банковского контроля с УНК (ранее паспорт валютной сделки);
- транспортные (перевозочные) документы:
    - коносамент или CMR (в случае морской или автомобильной перевозки);
    - упаковочный лист;
    - страховка на груз;
- документы по товару (подтверждающие право владения грузом, происхождение товаров, торговую марку, фирму-производителя, соблюдение запретов и ограничений на вывоз, классификацию ТН ВЭД ЕАЭС):
    - сертификат соответствия;
    - предварительное решение о классификации товаров по ТН ВЭД ЕАЭС (при наличии);

[7] Приложение 2 к Инструкции, утвержденной решением Комиссии Таможенного союза от 20 мая 2010 г. № 257. https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_101257/

- документы, подтверждающие оплату таможенных пошлин и сборов (при наличии).

Регистрация или отказ в регистрации таможенной декларации совершаются таможенным органом не позднее 1 часа рабочего времени с момента подачи декларации. Одновременно с принятием декларации происходит внесение обязательных платежей. Выпуск товаров должен быть завершен таможенным органом в течение 4 часов с момента регистрации таможенной декларации либо не позднее 1 рабочего дня, если таможенным органом запрошены документы, подтверждающие сведения, заявленные в таможенной декларации, и/или принято решение о проведении мер таможенного контроля.

Процедура таможенного контроля и выпуск товара

Представление товаров является предварительной операцией, предшествующей основному таможенному оформлению, поскольку, по общему правилу, декларированию подлежит только фактически прибывший товар. С момента представления и до момента выпуска товары находятся на временном хранении под таможенным контролем.

Представление выражается в уведомлении таможенного органа о прибытии товаров не позднее 30 минут с момента их прибытия в таможенный орган. Фактическое предъявление представленных товаров производится по требованию таможенного органа. На этапе представления товаров всю ответственность за них перед таможенным органом несет перевозчик. При этом ни грузовладелец, ни перевозчик, ни какое-либо другое уполномоченное лицо не имеют права без разрешения таможенного органа каким-либо образом перемещать грузы (признается административным правонарушением), в том числе:

- оставлять транспортное средство и товары без присмотра;
- менять место стоянки транспортного средства;
- осуществлять выгрузку и перегрузку товаров;
- перемещать грузы в транспортном средстве или контейнере и проч.

Таможенный контроль осуществляется после подачи декларации и уплаты таможенных сборов. С момента принятия таможенной декларации и до момента пересечения таможенной границы России вывозимые товары находятся под таможенным контролем, который предусматривает следующие формы:

- документарный контроль — проверка грузовой таможенной декларации (ГТД) и всех сопроводительных документов;
- таможенный досмотр товаров;
- иные действия (устный опрос, проверка системы учета и отчетности и др.).

Таможенный контроль может быть выборочным, то есть таможенный орган не обязан каждый раз применять к вывозимым товарам все предусмотренные формы таможенного контроля.

Документарный контроль предусматривает следующие виды проверки:

а) соответствие сведений, указанных в декларации, и сведений, содержащихся в документах (наименования товара, количество, вес и т.д.), включая такие, как:

- наличие необходимых печатей и штампов, их сравнимость с образцами;
- наличие и действительность представленных на номерных бланках документов (инспектор может делать запросы через систему межведомственного взаимодействия для поиска интересующих документов);
- отсутствие в товаросопроводительных документах следов незаверенных исправлений, подчисток, добавлений текста, подделок печати или подписи;
- код товара в соответствии с ТН ВЭД ЕАЭС;
- страна происхождения товаров;

б) проверка на предмет запретов и ограничений на вывоз из РФ отдельных товаров;

в) валютный контроль;

г) определение таможенной стоимости;

д) уплата таможенных платежей;

е) соблюдение требований и условий заявленного таможенного режима;

ж) выпуск (условный выпуск) товаров согласно заявленному таможенному режиму.

По результатам проверки на декларации проставляется штамп.

- **«Выпуск разрешен»** означает благополучное завершение таможенного оформления экспортируемых товаров. Штамп ставится на ГТД, а также минимум на 2-х экземплярах представленных документов перевозчика (или на их копиях) с указанием в правом верхнем углу регистрационного номера ГТД. После этого таможенные органы РФ передают товары в распоряжение перемещающего их лица.

- **«Выпуск запрещен»** ставится в случае, если в процессе таможенного контроля должностные лица устанавливают, что товар невозможно выпустить в соответствии с условиями заявленного таможенного режима. Причина запрета указывается на оборотной стороне таможенной декларации.

Таможенный осмотр и досмотр

Решение, проводить досмотр экспортируемых товаров или нет, таможенный орган принимает в ходе документарного контроля (при наличии оснований предполагать нарушение таможенных правил или с целью перепроверки сведений о товарах) и на оборотной стороне таможенной декларации делает запись «С досмотром», указывая краткое обоснование такого решения. Далее определяется:

1) вид досмотра (основной, повторный, направленный);

2) объем досмотра (устанавливается в процентном отношении к общему количеству товаров в зависимости от особенностей досматриваемого товара и обстоятельств, послуживших основанием для принятия решения о досмотре);

3) степень досмотра товаров:

    - пересчет грузовых мест с выборочным вскрытием;
    - взвешивание (полное или выборочное);
    - пересчет количества предметов в грузовых местах выборочно;
    - пересчет грузовых мест со вскрытием всех грузовых мест;
    - измерение и определение характеристик товаров (с частичной или полной разборкой), с взятием или без взятия проб и образцов;
    - пересчет количества предметов во всех грузовых местах.

Результаты таможенного досмотра фиксируются в соответствии с установленным порядком в акте таможенного досмотра.

Кроме того, могут быть применены другие меры таможенного контроля:

- устный опрос;
- запрос необходимых документов и сведений;
- идентификация товаров и транспортных средств (пломбы, печати, маркировка);
- проверка наличия системы учета товаров и ведения учета товаров;

- использование технических средств и специальных видов контроля, в том числе:
    - использование рентгеновских установок, газоанализаторов, инспекционно-досмотровых комплексов (рентгеновское или инфракрасное излучение),
    - радиационный или биохимический контроль,
    - проверка кинологами на предмет наличия наркосодержащих средств.

Последним этапом таможенного контроля является **контроль в пункте пропуска товаров через государственную границу РФ**. В зависимости от результатов проверки должностное лицо проставляет штамп:

- Штамп **«Вывоз разрешен»** ставится на 2-х экземплярах товаросопроводительного документа — на остающемся в таможенном органе и на следующем далее вместе с вывозимыми товарами и транспортными средствами (передается перевозчику). На лицевой стороне талона контроля должностное лицо проставляет дату и время окончания процедуры, подписывает, заверяет запись оттиском личной печати и передает талон контроля перевозчику для прохождения пограничного контроля.

- Штамп **«Возврат»** ставится на оборотной стороне талона контроля, если перевозчик не представил необходимых документов и/или сведений либо представленные документы оформлены ненадлежащим образом. В этом случае перевозчику возвращаются все документы, а сотрудники, проводящие пограничный и транспортный контроль, информируются о выявленных фактах. На оборотной стороне накладной указывается причина возврата на таможенную территорию России.



Особенности таможенных процедур в Марокко при импорте соевого масла

В соответствии с Законом Королевства Марокко от 11.02.2010 № 28-07 «О безопасности пищевых продуктов» ввоз пищевой продукции и кормов для животных допускается только после получения специальных разрешений от уполномоченных органов. Ввозимая продукция может подвергаться проверке.

Необходимо предоставить сведения о прослеживаемости товаров на всех этапах их жизненного цикла. Производство, упаковка и хранение продукции должны осуществляться в помещениях, удовлетворяющих санитарно-гигиеническим требованиям. Закон устанавливает также требования к упаковке, маркировке, хранению и транспортировке продукции.
Постановление Министерства сельского хозяйства и морского рыболовства от 10.01.2018 № 141-18 определяет методы контроля соответствия импортируемого пищевого сырья, продуктов питания и кормов установленным требованиям. Проверка соответствия осуществляется уполномоченными представителями ONSSA на пограничных пунктах, через которые товары поступают на территорию Марокко, до их таможенного оформления. Импортер имеет дело с одним из региональных Управлений контроля и качества (DCQ), подведомственных ONSSA.

Проверка соответствия включает идентификацию, проверку документации и физический контроль. При физическом контроле осуществляется проверка репрезентативной выборки партии продукции с целью убедиться, что продукция:

- соответствует сопроводительным документам;
- перевозилась и хранилась в соответствии с действующими правилами;
- находится в упаковках без дефектов;
- маркирована в соответствии с действующими правилами;
- упакована в тару или контейнеры из материалов, предназначенных для продуктов питания (в случае расфасованных продуктов);
- не загрязнена;
- имеет необходимые идентификационные отметки.

При необходимости осуществляется отбор образцов продукции для их лабораторного исследования. Пробоотбор производится в соответствии со стандартными методами, применяемыми к соответствующим продуктам, в присутствии сотрудника таможни и импортера или его представителя.

После успешной проверки инспекторы DCQ выдают свидетельство о допуске, которое разрешает импортеру таможенную очистку. Сотрудники таможни не разрешат ввоз товаров в страну без сертификата, выданного в пункте въезда инспекторами DCQ.

Самый распространенный язык делового общения в Марокко — французский. Поэтому, даже если документы на английском языке приемлемы, для ускорения таможенного оформления рекомендуется представить документы на французском языке. Обычно таможенная очистка товара занимает меньше недели. Если берутся образцы продуктов питания для лабораторного анализа, таможенное оформление может быть отложено на срок до восьми дней, а импортеры должны оплатить стоимость лабораторного анализа.

Следует также учитывать, что в соответствии с Циркуляром Управления таможенных служб и косвенных налогов при Министерстве экономики и финансов Королевства Марокко от 31.12.2012 № 5353/312 в стране действует требование о подаче в таможенный орган электронной сводной декларации. Срок подачи зависит от вида транспорта, на котором товары прибывают в таможенный орган:

- при морской грузоперевозке не позднее 24 часов до прибытия судна в порт (если продолжительность транспортировки менее 24 часов — во время отправления из последнего обслуживающего порта);
- при авиаперевозке не позднее 4 часов до прибытия самолета в аэропорт (если продолжительность полета менее 4 часов — во время отправления из последнего обслуживающего аэропорта).

Марокко является членом ВТО с 1 января 1995 г. 14 мая 2020 г. страна ратифицировала Соглашение ВТО об упрощении процедур торговли.

Предварительное решение

Марокканская таможенная администрация поощряет внешнеторговых операторов к получению обязательной информации о тарифных классификациях, происхождении или стоимости товара до того, как товары будут импортированы или экспортированы. Эта система направлена на оптимизацию коммерческих операций и позволяет экспортерам действовать в условиях полной прозрачности.

Система «единого окна»

С 2014 г. правительство Марокко содействует трансграничной торговле, совершенствуя систему «единого окна» PortNet. Эта система обеспечивает сокращение затрат и транзитного времени, ускоренную выдачу товаров, безопасные платежи, быстрый доступ к счетам, упрощенные процедуры, удобный доступ к услугам и мгновенные платежи в течение 24 часов 7 дней в неделю.

Образцы продукции и их отправка почтой

На образцы и отправку продуктов питания по почте распространяются все правила импорта.

Обязательные сопроводительные документы

Типовой набор документов, представляемых экспортером покупателю:

- коммерческий инвойс продавца (три оригинала), должным образом заверенный печатью и подписью продавца, с указанием базиса, описанием товара, чистого веса, цены и страны происхождения товара, загруженного в судно;
- полный комплект коносаментов (три оригинала и три необоротные копии) с пометками об оплате фрахта (в зависимости от базиса поставки);
- упаковочный лист;
- сертификат здоровья (оригинал и две копии) с пометкой «подходит для потребления человеком после рафинации»;
- сертификат происхождения;
- сертификат отсутствия радиоактивности для импортируемых пищевых продуктов;
- сертификат веса (оригинал и две копии), выданный аккредитованным FOSFA сюрвейером, с указанием фактически загруженного количества.



4.2. Тарифные и нетарифные барьеры

Тарифные барьеры

Марокко является членом ВТО. В отношении российского экспорта соевого масла Марокко применяет различные таможенные ставки: от 2,5% до 30%. Некоторые тарифные линии облагаются НДС в размере 10% или 20%, ставка зависит от того, идет ли продукт к конечному потребителю или на дальнейшую переработку. Также взимается парафискальный сбор (Taxe Parafiscale à l'Importation, TPI) в размере 0,25%.

Табл. 8. Ставки ввозных таможенных пошлин и других сборов Марокко на масло соевое из России

Код ТН ВЭД	Наименование	Таможенная пошлина, %	НДС, %	TPI, %
150710	Масло соевое и его фракции, нерафинированные или рафинированные, но без изменения химического состава: **масло сырое, нерафинированное или рафинированное гидратацией**	2,5	10 (пищевая продукция)	0,25
			20 (прочие случаи)	
150790	Масло соевое и его фракции, или **рафинированные, но без изменения химического состава: прочие**	30	10 (пищевая продукция)	0,25
			20 (прочие случаи)	

Источник: ITC.

Значительными торговыми преференциями (нулевая таможенная пошлина) при поставке в Марокко пользуются страны ЕС, Лиги арабских государств, а также США, Великобритания. Их продукция также не облагается парафискальным сбором. Особенно это актуально для Испании, Италии, Нидерландов и Франции, которые входят в пятерку крупнейших поставщиков. В то же время Аргентина, второй по объему экспортер подсолнечного масла, таможенных преференций не имеет.

Организация экспортных поставок



5

Содержание

5.1.

Логистика

5.2.

Осуществление валютно-финансовых операций

5.3.

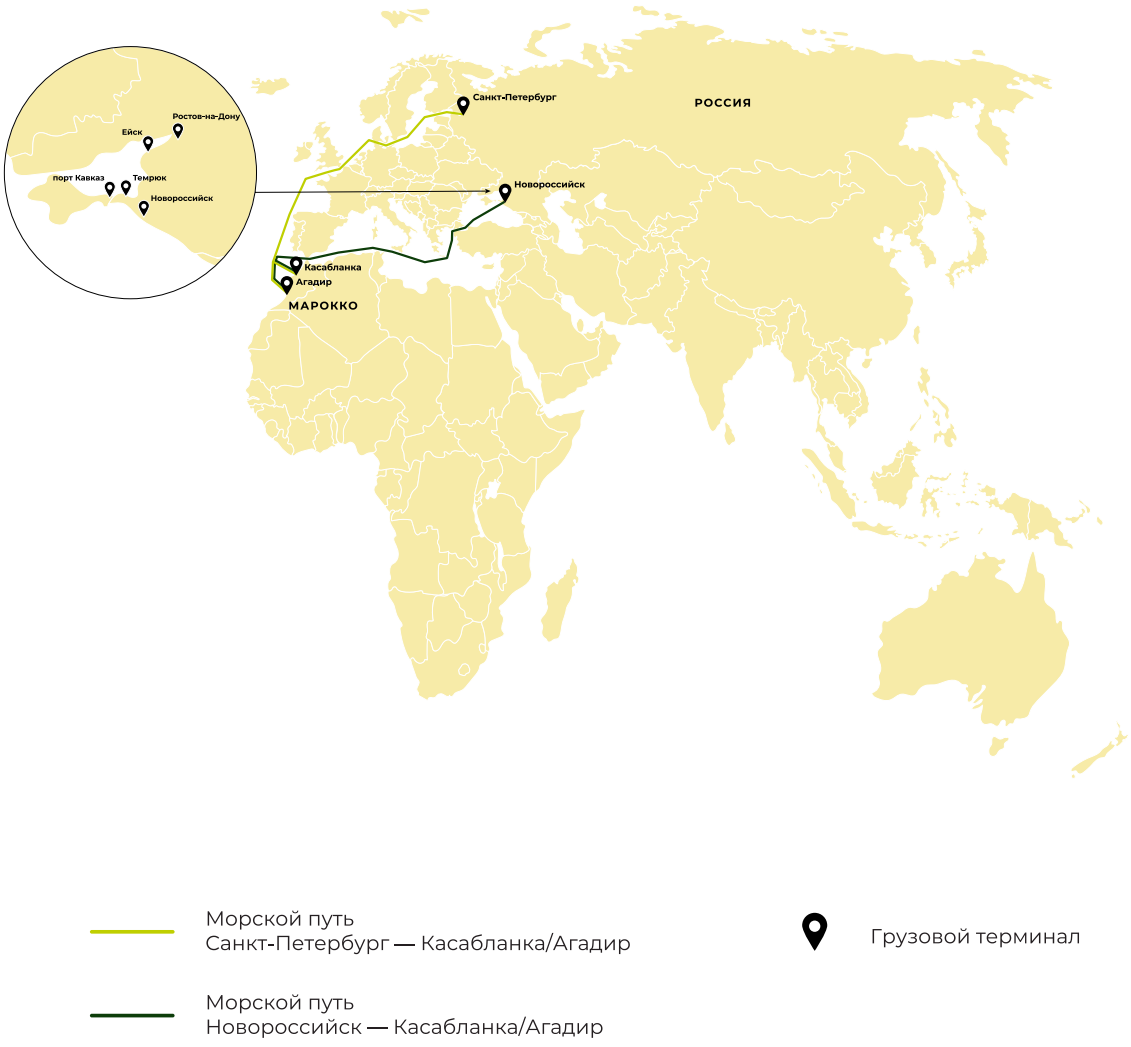
Формы присутствия на рынке

5.4.

Защита интеллектуальной собственности

5.1. Логистика

Рис. 25. Доставка масла соевого на экспорт из России в Марокко



Примечание: показанные на карте границы, цветовые и графические обозначения, прочие данные не предполагают со стороны ФГБУ «Агроэкспорт», НИУ ВШЭ, Масложирового союза России ни оценки правового статуса территории, ни подтверждения или принятия обозначенных границ.

Оптимальным способом доставки соевого масла в Марокко является морская перевозка из южных портов России, в частности транспортировка морскими танкерами объемом от 10 до 12 тыс. тонн (частичная загрузка) из портов Новороссийск, Темрюк, Ростов-на-Дону, Кавказ и Ейск.

Основные порты для поставок в Марокко — Касабланка (Casablanca) и Агадир (Agadir).

При выборе логистического решения для поставки товаров в Марокко следует исходить из приоритетных задач, решаемых отправителем, с учетом формирования товарной партии; заключения договора перевалки и хранения с одним из морских портовых терминалов; фрахтования морского танкера согласно объему проданной партии; сроков доставки; стоимости и безопасности перевозки; сложности оформления; вариантов пунктов прибытия, а также особенностей груза.

Транспортировка соевого масла отличается вариативностью упаковки для наливных грузов или фасованной продукции. Перевозки в Марокко осуществляются наливом в морских танкерах для нерафинированного масла и в сухих контейнерах для фасованной продукции. Также возможна отправка 20-футовыми морскими контейнерами во флекситанках.

Перевозка нерафинированного масла наливом

Наиболее эффективный способ перевозки нерафинированного масла — танкеры. Загрузка одного судна составляет 12–15 тыс. тонн (на базе целого судна). Основными портами возможной отгрузки соевого масла наливом являются морские порты Новороссийск, Темрюк, Ростов-на-Дону, Кавказ и Ейск, способные накапливать и переваливать судовые партии указанного объема.

Ориентировочная ставка за доставку груза весом 12 000 тонн на август 2025 г. — 50 долл. США за тонну на условиях FIOS, когда погрузка/выгрузка осуществляется за счет отправителя. Транзитное время — 30–35 дней. Суда должны быть сертифицированы FOSFA. Дополнительная страховка судна за погрузку в территориальных водах России не включена в ставку.

Отгрузка морского танкера требует от поставщика накопления необходимой партии и своевременной доставки товара в порт погрузки. Соевое масло может доставляться как автомобильными, так и железнодорожными цистернами в зависимости от возможностей терминала по приемке. Обычно с морским терминалом заключаются договоры перевалки и хранения, предусматривающие необходимое количество дней для накопления судовой партии. В зависимости от терминала стоимость услуги перевалки составляет от 15–20 долл. США за тонну.

Для оптимизации издержек на накопление значительной партии товара осуществляется перевалка масла из судов меньшего размера. С этой целью производятся отгрузки из портов Кавказ, Ейск, Ростов-на-Дону и Темрюк пароходов весом 5–6 тыс. тонн, которые переваливаются в суда большего размера на рейде порта Кавказ за пределами 12-мильной зоны.

Стоимость фрахта судна весом 5–6 тыс. тонн, включая перевалку на рейде, составила в августе 2025 г. 30 долл. США за тонну.

Контейнерная перевозка масла (фасованная продукция / флекситанк)

Автомобильная перевозка товара через склад накопления и далее в порт отправления (актуальна только для фасованной продукции)

Доставка до склада накопления может осуществляться как самим производителем продукции, так и покупателем. Товар перевозится на палетах для оптимизации скорости и затрат на перевалку и хранение груза. Вместимость одного автомобиля составляет около 20 тонн брутто. Таким образом, для оптимальной логистической схемы с дальнейшей отгрузкой товара в контейнеры три фуры перегружаются в два контейнера. При найме автоперевозчика необходимо учитывать сроки погрузки и выгрузки на складах.

Перевозка осуществляется на основании транспортной накладной и сопровождается бухгалтерскими документами (товарная накладная, счет-фактура), а также сертификатами качества.

Автомобильная доставка экспортной продукции на склад накопления считается внутрироссийской перевозкой и облагается НДС 20%, за исключением случаев, когда подрядчиком является компания, применяющая упрощенную систему налогообложения.

Для накопления продукции, предназначенной для дальнейшего экспорта в Марокко, можно использовать любой сухой склад, температура которого не бывает отрицательной. Склады накопления, как правило, располагаются вблизи портов отправки либо мест производства товара.

Основные статьи расходов при осуществлении отгрузки через склад накопления:

- погрузо-разгрузочные работы при приемке товара с автомобилей (ставка устанавливается обычно за палету);
- хранение (ставка может быть установлена за палету или тонну, в зависимости от договоренности со складом и веса палеты с грузом);
- погрузо-разгрузочные работы при отгрузке товара в контейнер (ставка устанавливается, как правило, за тонну).

Работа со складом накопления возможна как напрямую, так и через комплексного логистического провайдера. При работе напрямую компания-экспортер должна заключить договор со складом. Кроме того, представитель компании-экспортера должен присутствовать на складе для осуществления операций с товаром. При работе через логистического провайдера все эти функции он выполняет самостоятельно.

При выборе склада накопления необходимо учитывать:

- состояние помещений для хранения;
- режим работы склада;
- время на обработку одного транспортного средства;
- удобство подъездных путей;
- наличие площади для накопления транспортных средств;
- резервные мощности на случай аварийных ситуаций.

Автомобильная перевозка до пункта перехода границы в порту

Перевозка осуществляется фурами или контейнеровозами. При перевозке в автомобилях (не для наливного груза) перевалка может осуществляться в зоне склада временного хранения, приспособленной для сухих грузов.

Вместимость 40-футового контейнера для сухого груза составляет около 25 тонн и ограничена нагрузкой на тару и возможностью штабелирования груза. В связи с ограничением нагрузки на ось автопоезда при перевозках по территории России для доставки тяжелого контейнера потребуется либо автомобиль с разрешением для провоза груза с превышением допустимой нагрузки на ось, либо автомобиль с семью осями, что позволит распределить массу автопоезда без нарушения правил.

При перевозке контейнера, заполненного флекситанком, необходимо принять меры предосторожности и оборудовать контейнер защитным материалом, препятствующим прорыву флекситанка при транспортировке. Стандартный контейнер для флекситанка — 20-футовый. Вместимость такого флекситанка — от 22,5 до 25 тыс. литров в зависимости от плотности масла.







Перевозка осуществляется на основании CMR-накладной; к ней применяется нулевая ставка НДС.

Морская перевозка

Основные порты для доставки рефрижераторных грузов в Марокко:

- Касабланка (Casablanca)
- Агадир (Agadir).

В связи с санкционной политикой в отношении России единственной судоходной линией, которая осуществляет перевозки из портов Санкт-Петербург, Новороссийск и Владивосток в Марокко, является линия MSC.

Транзитное время морской доставки зависит от скорости обработки грузов в транзитных портах.

Табл. 9. Ориентировочное транзитное время доставки, дни

Порт отправки/прибытия	Касабланка (Casablanca)	Агадир (Agadir)
Санкт-Петербург	14	29
Новороссийск	20	36

В связи с политикой импортозамещения в России количество рефрижераторных контейнеров, заходящих в порты, за последние пять лет существенно сократилось. Это определяет недостаток порожних контейнеров для экспорта в периоды пиковой активности рынка, что, в свою очередь, влияет на уровень ставок фрахта.

Табл. 10. Ориентировочная стоимость комплексной доставки грузов в Марокко

Маршрут	Виды транспорта	Оборудование	Комплексная ставка, долл. США	Вес брутто, тонны	Ставка за кг, долл. США	Транзитное время, дни
Белгород — Новороссийск — Касабланка	Автомобиль — судно	40’ морской рефконтейнер	11 050	27	0,41	30–35
Уфа — Новороссийск — Касабланка	Автомобиль — судно	40’ морской рефконтейнер	12 914	27	0,48	30–35
Белгород — СПб — Касабланка	Автомобиль — судно	40’ морской рефконтейнер	10 834	27	0,40	25–30

Продолжение табл. 10.

Маршрут	Виды транспорта	Оборудование	Комплексная ставка, долл. США	Вес брутто, тонны	Ставка за кг, долл. США	Транзитное время, дни
Уфа — СПб — Касабланка	Автомобиль — судно	40’ морской рефконтейнер	11 965	27	0,44	25–30
Белгород — Новороссийск — Агадир	Автомобиль — судно	40’ морской рефконтейнер	11 010	27	0,41	40–45
Уфа — Новороссийск — Агадир	Автомобиль — судно	40’ морской рефконтейнер	12 874	27	0,48	40–45
Белгород — СПб — Агадир	Автомобиль — судно	40’ морской рефконтейнер	10 493	27	0,39	35–40
Уфа — СПб — Агадир	Автомобиль — судно	40’ морской рефконтейнер	11 624	27	0,43	35–40
Белгород — Новороссийск — Касабланка	Автомобиль — судно	20’ морской сухой контейнер	6 725	24	0,28	45–50
Уфа — Новороссийск — Касабланка	Автомобиль — судно	20’ морской сухой контейнер с флекситанком	8 217	24	0,34	45–50
Белгород — СПб — Касабланка	Автомобиль — судно	20’ морской сухой контейнер	6 712	24	0,28	25–30
Уфа — СПб — Касабланка	Автомобиль — судно	20’ морской сухой контейнер с флекситанком	7 616	24	0,32	25–30
Белгород — Новороссийск — Агадир	Автомобиль — судно	20’ морской сухой контейнер	9 206	24	0,38	40–45
Уфа — Новороссийск — Агадир	Автомобиль — судно	20’ морской сухой контейнер с флекситанком	10 698	24	0,45	40–45
Белгород — СПб — Агадир	Автомобиль — судно	20’ морской сухой контейнер	7 498	24	0,31	35–40
Уфа — СПб — Агадир	Автомобиль — судно	20’ морской сухой контейнер с флекситанком	8 402	24	0,35	35–40

Примечание: указаны действующие на август 2025 г. ставки, в которые включены все необходимые расходы: наземная доставка контейнера, фрахт, стоимость флекситанка и его установка, дизель-генератор, внутрипортовое экспедирование, взвешивание контейнера, отправка оригиналов документов получателю. Ставки рассчитаны по курсу 80 руб. за 1 долл. США.

В перечне ставок указана отправка из Белгорода и Уфы в связи с расположением в данных регионах крупных производств соевого масла. В качестве оптимального маршрута перевозки из данных локаций можно выбрать любой из перечисленных вариантов, в зависимости от приоритетов: срок доставки, цена, размер грузовой партии, наличие потенциально рискованных транзитных портов, возможность и скорость получения балансового платежа по контракту (часто — после предоставления коносамента).

В рамках программы поддержки экспорта в России на основании постановления Правительства Российской Федерации от 15.09.2017 № 1104 экспортеры имеют право на возмещение части транспортных затрат в размере 25%, но не более 30% от стоимости товара. Для этого необходимо подать соответствующую заявку в Российский экспортный центр (подробнее см. раздел 12 «Государственная поддержка экспорта продукции АПК»).

Компании-экспортеры имеют право на возмещение уплаченного НДС. Для этого обязательным является подтверждение факта экспорта.

Возможные контрагенты

1) Комплексные логистические провайдеры, предоставляющие склады накопления и обеспечивающие отправку продукции различными видами транспорта через порты России:
    - ООО «Суперкарго» (рефрижераторные грузы);
    - ООО «Европак» (флекситанки);
    - ООО «НС-Транс» (фрахтование судов).
2) Сюрвейерские компании:
    - SGS;
    - ГК «ТопФрейм»;
    - IPC Hormann.
3) Контакты морских линий приведены в разделе «Морская перевозка».

Логистические риски

При транспортировке грузов могут возникать различные риски. Перечислим наиболее распространенные.

Страхуемые риски. В данную категорию входят следующие риски:

а) утрата (гибель), недостача или повреждение всего, или части застрахованного груза;

б) возникновение непредвиденных расходов в виде:

- расходов и взносов по общей аварии, которые обязан понести страхователь/выгодоприобретатель,
- необходимых и целесообразных расходов по уменьшению возможных убытков, включая расходы по спасанию и/или сохранению груза, установлению размера убытков, если убытки возникли в результате страхового случая;

в) неполучение ожидаемых доходов от реализации застрахованного груза по независящим от страхователя и/или выгодоприобретателя обстоятельствам вследствие утраты (гибели), недостачи или повреждения застрахованного груза в период его перевозки и/или непрерывного временного хранения груза в пунктах перегрузок и/или перевалок;

г) утрата (гибель) или повреждение всего или части застрахованного груза в результате:

- удара молнии, бури, вихря, урагана, шторма, извержения вулкана и других стихийных бедствий,
- пожара, взрыва на перевозочном средстве, а также вследствие мер, принятых для спасания или тушения пожара,
- крушения или столкновения судов, удара их о неподвижные или плавучие предметы, посадки судна на мель, повреждения судна льдом, провала мостов, подмочки забортной водой,
- крушения или столкновения наземных перевозочных средств, их удара о подвижные или неподвижные предметы, дорожно-транспортного происшествия при перевозке груза автомобильным транспортным средством, схода с рельсов железнодорожных транспортных средств, провала мостов;

д) утрата (гибель) застрахованного груза в результате пропажи без вести морского/речного и/или воздушного судна, перевозившего груз;

е) утрата (гибель) или повреждение всего застрахованного груза или целого места застрахованного груза (кроме перевозок насыпью, навалом, наливом) или части застрахованного груза (для перевозок насыпью, навалом, наливом) при погрузке, укладке, перегрузке (перевалке), выгрузке застрахованного груза или приеме судном топлива;

ж) выбрасывание за борт и смытие волной палубного груза или груза, перевозимого в беспалубных судах;

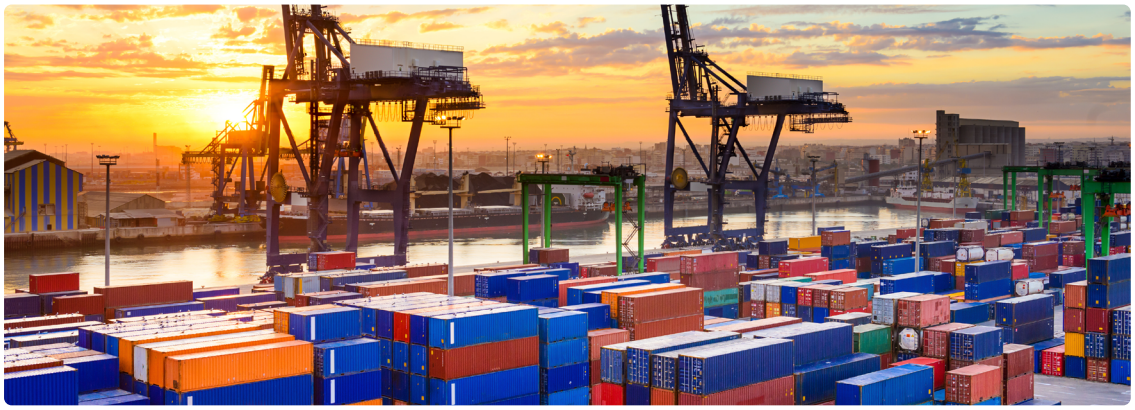
з) нарушение температурного режима (влияние температуры) при поломке рефмашины на непрерывный срок не менее 24 часов при условии, что груз перевозится на транспорте (рефрижераторе), оборудованном исправными устройствами записи температуры воздуха (самописцами);

и) кража и/или грабеж и/или разбой.

Санкционно-военные риски. Данная категория рисков связана в основном с действиями третьих стран. В настоящее время такие риски не принимаются к страхованию. Основной ущерб в этом случае касается задержек и возможных расходов на хранение в результате ареста, конфискации или иных действий третьих стран, через которые осуществляется транзит грузов. Кроме того, при военных рисках существует вероятность потери груза.

Коммерческие риски. В моменты существенного падения рыночной цены на товар возможны отказы от предоплаты за груз и получения груза, находящегося в пути. Подобные действия со стороны получателя/покупателя ведут к риску простоя контейнеров в порту назначения за счет продавца/отправителя. Если в сделке участвует трейдер, не указанный в коносаменте, риски по простоям несет отправитель согласно коносаменту.

Нередко возникают споры с транспортными компаниями по вопросам качества доставленного товара. Перевозчик (как морской, так и наземный) вправе требовать от стороны, предъявляющей претензию, доказательств качества погруженной продукции. В этой ситуации рекомендуется присутствие на погрузке сюрвейера, контролирующего количество и качество отгружаемой продукции. Предоставление сюрвейерского отчета часто позволяет полноценно ответить на претензию получателя и сократить возможные потери.



5.2. Осуществление валютно-финансовых операций

Порядок валютного контроля при экспорте из РФ

Валютный контроль при экспорте из России осуществляется согласно основным нормативным правовым актам:

- Федеральный закон от 10.12.2003 № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле»: определяет основные принципы валютного регулирования и валютного контроля в России, включая порядок использования иностранной валюты в расчетах при экспорте товаров, работ и услуг, а также порядок репатриации валютной выручки.

- Федеральный закон от 07.08.2001 № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма»: вводит требования к идентификации участников внешнеэкономической деятельности и их операций.

- Инструкция Банка России от 16.08.2017 № 181-И «О порядке представления резидентами и нерезидентами уполномоченным банкам подтверждающих документов и информации при осуществлении валютных операций, о единых формах учета и отчетности по валютным операциям, порядке и сроках их представления»: регулирует порядок представления подтверждающих документов и информацию для валютных операций в уполномоченные банки. Инструкция определяет единые формы отчетности и сроки подачи документов.

- Федеральный закон от 03.08.2018 № 289-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями): включает контроль за валютными операциями, связанными с перемещением товаров через границу России.

- Указ Президента Российской Федерации от 05.07.2022 № 430 «О репатриации резидентами-участниками внешнеэкономической деятельности иностранной валюты и валюты Российской Федерации»: обязывает российских резидентов-экспортеров возвращать в страну иностранную валюту или рубли, полученные по внешнеэкономическим контрактам, для укрепления валютного контроля и предотвращения утечки капитала.

- Указание Банка России от 09.01.2024 № 6663-У: вносит изменения в Инструкцию № 181-И, упрощая порядок валютного контроля и расширяя возможности для расчетов по внешнеторговым контрактам через любые уполномоченные банки, а также изменяя требования к представлению документов при расчетах с иностранными контрагентами.

Валютно-финансовая система Марокко

Центральный банк Марокко играет ключевую роль в регулировании валютно-финансовых операций: контролирует валютный курс и уровень резервов, устанавливает правила для банковского сектора, а также активно управляет денежно-кредитной политикой для стабилизации национальной валюты и сдерживания инфляции.

В Марокко действует строгая нормативно-правовая база в отношении валютных операций. Действующие нормы включают правила по противодействию отмыванию денег (Anti-Money Laundering, AML) и финансированию терроризма (Counter-Terrorist Financing, CFT). Марокко продолжает совершенствовать свои нормы в соответствии с международными стандартами, что способствует усилению контроля за движением капитала и обеспечению прозрачности финансовых операций.

В 2024 г. валютно-финансовая система Марокко основывается на ряде нормативных правовых актов, которые направлены на поддержание стабильности финансовой системы и регулирование валютных операций. Ключевыми нормативными правовыми актами являются:

- Закон «О Центральном банке» (Bank Al-Maghrib): регулирует функции Центрального банка Марокко — управление валютным курсом, контроль за денежной массой и надзор за банковским сектором. Центральный банк также вправе издавать инструкции и регуляторные документы, которые имеют обязательную силу для финансовых институтов.

- Закон «О противодействии отмыванию денег и финансированию терроризма» (AML/CFT): определяет меры по предотвращению незаконных финансовых потоков, включая обязательства финансовых учреждений по выявлению и сообщению о подозрительных операциях. В 2024 г. нормы совершенствуются в соответствии с рекомендациями FATF (Financial Action Task Force).

- Валютное регулирование и контроль (Exchange Control): система валютного контроля в Марокко регулируется директивами Центрального банка, которые устанавливают правила осуществления валютных операций, включая переводы за границу, управление валютными счетами и обязательства по отчетности.



Порядок осуществления валютно-финансовых операций при экспорте

Регулирование операций с иностранной валютой находится в ведении марокканского Управления валютного контроля (Office des Changes). Общее управление денежно-кредитной политикой страны, банковским сектором осуществляет Банк аль-Магриб — центральный банк Королевства Марокко.

Официальная валюта страны — марокканский дирхам. Существуют две разновидности дирхама — внутренний и конвертируемый. Из страны разрешается вывозить не более 2000 внутренних дирхамов. Внутренний дирхам используется только для операций на внутреннем рынке.





В части операций с валютой имеются определенные ограничения для резидентов и нерезидентов. Резиденты обязаны декларировать свои валютные счета за границей, нерезиденты могут свободно обменивать валюту и переводить средства за границу, но в пределах установленных лимитов.

Счет в конвертируемых дирхамах может пополняться только иностранной валютой, однако с него разрешается снимать наличные внутренние дирхамы. Через такой счет можно покупать/продавать иностранную валюту и совершать операции на внутреннем и внешних рынках. Счета в иностранной валюте используются только для операций на внешних рынках. Обмен валюты производится по курсу, привязанному к бивалютной корзине. Допускаются колебания курса в диапазоне 5% от расчетного значения.

Купля-продажа иностранной валюты осуществляется уполномоченными банками и финансовыми учреждениями. По общему правилу, требуется предоставить документацию для обоснования транзакций. Например, в случае оплаты импортных поставок необходим инвойс.

Лицензированные коммерческие банки Марокко уполномочены проводить операции по текущему счету, включая финансовое обеспечение внешнеторговых сделок.

Финтех-сектор в Марокко быстро развивается, предлагая разнообразные услуги и решения как для бизнеса, так и для частных лиц: HPS (Hightech Payment Systems), CIH Bank, Wafacash, Inwi Money, Paylogic. Более того, Марокко предпринимает активные действия по развитию цифровой национальной валюты.

Для повышения эффективности и скорости осуществления валютно- финансовых операций с покупателями из Марокко экспортерам следует придерживаться определенной последовательности шагов.

1) Подготовьте и подпишите внешнеэкономический контракт с покупателем из Марокко.

2) Откройте валютный счет в банке, работающем с марокканским дирхамом, долларом или евро. Обратите внимание на возможность приобретения страховых инструментов для защиты от возможных рисков неплатежеспособности контрагента.

3) Зарегистрируйте контракт в уполномоченных органах, если требуется (см. «Порядок валютного контроля при экспорте из Российской Федерации»).

4) Подготовьте инвойсы, накладные и другие документы для поставки товаров, проверьте количество копий документов и необходимость заверения перевода (см. «Основные документы, необходимые при осуществлении валютно-финансовых операций»).

5) Отправьте товары покупателю.

6) Убедитесь в правильности банковских реквизитов покупателя.

7) Получите валютную выручку на свой счет.

8) Предоставьте банку документы для валютного контроля (см. «Порядок валютного контроля при экспорте из Российской Федерации»).

9) Банк проверяет документы и проводит валютный контроль.

10) При необходимости конвертируйте валюту в рубли (см. «Порядок валютного контроля при экспорте из Российской Федерации»).

11) Следите за выполнением обязательств покупателем и поддерживайте с ним связь.



Основные документы, необходимые при осуществлении валютно-финансовых операций

В основном экспортерам для осуществления валютно-финансовых операций при организации поставок в Марокко требуются следующие документы (необходимо подготовить 1 оригинал и 2 копии):

а) инвойс (выдается производителем или поставщиком): должен быть оформлен на языке контракта и содержать полную информацию обо всех проданных товарах, их стоимости, условиях поставки и платежных реквизитах;

б) коносамент: подтверждает качество, состояние и количество товара, полученного перевозчиком;

в) лицензия на импорт (выдается уполномоченным государственным органом);

г) УНК: требуется, если сумма сделки превышает определенный лимит (см. «Порядок валютного контроля при экспорте из Российской Федерации»);

д) упаковочный лист: должен быть оформлен на языке контракта и заверен печатью экспортера. Вес, объем, способ упаковки и код товарной номенклатуры указываются для каждого товара;

е) сертификат о происхождении товара: подтверждает, что импортируемые товары были произведены и приобретены в конкретной стране происхождения. Если поставка требует специального разрешения, сертификаты или лицензии должны быть представлены на языке контракта с официальным переводом;

ж) сертификат проверки регулирующим органом Марокко по контролю качества;

з) внешнеторговый контракт: должен быть составлен на русском и арабском (или английском) языках, подписан обеими сторонами и содержать все условия сделки, включая суммы, валюту платежа и сроки выполнения обязательств;

и) сертификаты и декларации на продукт по российскому законодательству: документы оформляются на русском и арабском языках с заверением. Если для ввоза товаров в Марокко требуются сертификаты соответствия стандартам, они должны быть получены заранее;

к) страховой полис: должен быть оформлен на языке контракта и содержать все условия страхования (если предусмотрено страхование груза). Оригинал должен быть заверен печатью страховой компании;

л) заявление на открытие аккредитива: покупатель (импортер) подает заявление в свой банк в случае расчетов по аккредитиву;

м) акт сверки: может потребоваться для контроля исполнения контракта в случае операций с использованием предоплаты.

Особенности практик применения взаиморасчетов

Управление валютного контроля Марокко делегировало уполномоченным марокканским банкам компетенцию «свободно осуществлять расчеты, связанные с импортом, экспортом, международными перевозками, страхованием».

Наиболее распространены следующие практики организации взаиморасчетов:

- аккредитивы — должны включать специальное положение о том, что «оплата производится при условии обоснования прямой и исключительной отгрузки товаров в Марокко»;
- банковские гарантии;
- предоплата — разрешена только для импорта продукции стоимостью до 200 тыс. дирхамов (примерно 19 835 долл. США), на условиях поставки FOB. Полный платеж по импортным поставкам возможен только после ввоза продукции на территорию страны импортера. В общем случае покупателям разрешено совершать предоплату в размере не более 30% от суммы инвойса.

В Марокко существуют формы взаиморасчетов, специфические для исламского банкинга:

- мурабаха — покупка товара банком и последующий выкуп этого товара клиентом по заранее установленной повышенной цене;
- истисна — вид форвардной сделки, согласно которой продавец обязуется произвести для клиента товар в будущем по фиксированной цене. Сделка может быть отменена в одностороннем порядке только до начала производства контрактуемого товара;
- салам — вид форвардной безотзывной сделки, по которой продавец обязуется поставить товар в будущем в обмен на полную предоплату в настоящем.

Возможные банки для осуществления валютных операций

Табл. 11. Перечень возможных банков для осуществления валютных операций

Банк	Описание	Наличие филиала в РФ	Активы, млрд долл. США	Место во Африке по активам	Рейтинговые агентства		
					S&P	Moody's	Fitch
Attijariwafa Bank	**Страна:** Марокко **Год основания:** 1904 г. **Специализация:** коммерческий банк с широким спектром банковских услуг **Сайт:** www.attijariwafabank.com	—	64,8	3	—	Ba1	—
Crédit du Maroc	**Страна:** Марокко **Год основания:** 1929 г. **Специализация:** розничное банковское обслуживание **Сайт:** www.creditdumaroc.ma	—	7,5	—	—	—	BB+
Bank of Africa	**Страна:** Марокко **Год основания:** 1959 г. **Специализация:** международные операции и коммерческий банкинг **Сайт:** https://bank-of-africa.net	—	30,4	Топ-10	—	Ba1	—
Banque Populaire	**Страна:** Марокко **Год основания:** 1961 г. **Специализация:** сектор кредитования и страхования **Сайт:** www.groupebcp.com	—	46,2	Топ-5	—	—	BB+

Примечание: данные приведены по состоянию на 2024 г.

Риски при взаиморасчетах с Марокко

Регуляторные риски

К наиболее серьезным препятствиям при реализации экспортных поставок в Марокко следует отнести низкий уровень прозрачности в государственных закупках, медленное принятие решений и забюрократизированность процедур. Кроме того, ограничения на авансовые платежи за импорт снижают эффективность и маржинальность продаж, особенно при взаимодействии с проверенными контрагентами.

Финансовые риски

Несмотря на то, что финансовой сектор Марокко один из крупнейших на Африканском континенте, существуют риски финансовых кризисов из-за высокой концентрации кредитных портфелей банков в нескольких регионах. За последние годы в стране реализованы существенные реформы по повышению доступности и эффективности торгового финансирования. Однако на практике могут возникать задержки платежей по договорам с марокканскими контрагентами. Особенно распространен риск задержки получения платежей при заключении договоров с государственными компаниями. Также значительными остаются риски вторичных санкций в отношении компаний и банков Марокко с вероятностью заморозки денежных средств или продукции по причине контроля со стороны Министерства финансов США (U.S. Department of the Treasury).

5.3. Формы присутствия на рынке

Марокко предлагает благоприятную правовую и экономическую среду для ведения бизнеса. Правительство поддерживает инвестиционную привлекательность страны за счет либерализации торговли, структурных реформ, программ поддержки инвесторов. К тому же североафриканский рынок обеспечивает легкий доступ к другим африканским и европейским рынкам.

Регулирование деятельности компаний

В Марокко условия коммерческой деятельности компаний определены в следующих законах:

- Рамочный закон № 03-22 «Об Инвестиционной хартии» (Charte de l'Investissement);
- Закон № 19-20 «О внесении изменений и дополнений в Закон № 17-95 «Об акционерных обществах» и Закон № 5-96 «О партнерствах (товариществах) и совместных предприятиях»;
- Коммерческий кодекс № 15-95.

Марокканское законодательство не обязывает инвесторов привлекать местного партнера для создания компании в Марокко. Однако это может быть необходимо в тех случаях, когда есть ограничения в отношении иностранных инвестиций. Таких секторов немного, например, иностранным гражданам запрещено владеть земельными участками сельскохозяйственного назначения. Дополнительную информацию можно найти на сайте Марокканского агентства по инвестициям и развитию экспорта (Agence Marocaine de Développement des Investissements et des Exportations, AMDIE) или на портале MoroccoNow.

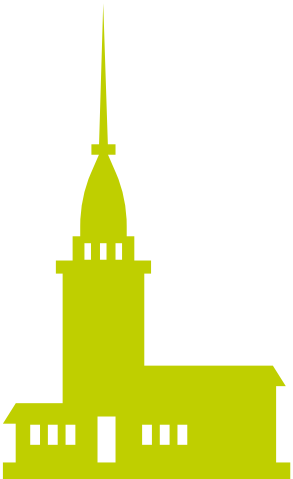
Формы ведения бизнеса

Для ведения бизнеса в стране иностранные инвесторы чаще всего используют следующие организационно-правовые формы:

- упрощенное акционерное общество (société par action simplifiée);
- акционерное общество (société anonyme);
- общество с ограниченной ответственностью (société à responsabilité limitée).

Табл. 12. Инкорпорация зарубежного бизнеса в Марокко

Тип компании	Учредители	Уставный капитал	Особенности
Упрощенное акционерное общество (SAS)	Не менее 5 акционеров	не менее 2 млн дирхамов	• Ограниченная ответственность акционеров. • Гибкое планирование управления компанией
Акционерное общество (SA)	Не менее 5 акционеров для непубличного АО, не менее 100 для публичного АО	300 тыс. дирхамов или 3 млн дирхамов (для публичного АО)	• Ответственность акционеров ограничена размером доли в уставном капитале. • Управляет АО совет директоров, состоящий из минимум 3 директоров (без требования о резидентстве)
Общество с ограниченной ответственностью (SARL)	1–50 участников	Минимальный размер не установлен (обычно от 10 тыс. дирхамов или тысячи долл. США)	• Ответственность участников ограничена размером долевого участия. • Подходит для малых и средних предприятий. • Возможна форма с единственным участником — société à responsabilité limitée à actionnaire unique (SARLAU)



Регистрация компании

Регистрация акционерной компании в Марокко — это четко структурированный процесс, который занимает в среднем девять дней и состоит из нескольких этапов.

1) Резервирование наименования: прежде всего необходимо выбрать название для бизнеса и подтвердить его доступность сертификатом (certificat négatif), который выдает Управление промышленной и коммерческой собственности Марокко (Office Marocain de la Propriété Industrielle et Commerciale, OMPIC).Стоимость сертификата составляет 210 дирхамов, при подаче заявки в электронном виде — 126 дирхамов (12,6 долл. США).

2) Подготовка учредительных документов: устав компании, реестр акционеров и протокол учредительного собрания. Документы должны быть нотариально заверены. На этом этапе рекомендуется обратиться в адвокатскую или нотариальную контору. Стоимость оказания услуг нотариусами за легализацию документов в среднем составляет 15–20 дирхамов (2 долл. США) за страницу, услуги по регистрации компании — 1% от размера уставного капитала.

3) Открытие расчетного счета компании, внесение суммы акционерного капитала и получение подтверждения (attestation de dépot).

4) Регистрация компании: заявительные документы можно подать в OMPIC или региональный инвестиционный центр (Centre Regional d'Investissement) через платформу Cri-Invest.

5) Регистрация в налоговой службе: оформление номера налогоплательщика в Главном налоговом управлении (Direction Générale de Impôts).

6) Публикация заявления об акционерной структуре организации и о распределении акций.

Кроме того, необходимо зарегистрировать компанию в Коммерческом суде (Tribunal du Commerce) и системе социального страхования WeCount.

Регистрация общества с ограниченной ответственностью во многом аналогична, но имеет одно специфичное требование. Если уставный капитал превышает 100 тыс. дирхамов, то требуется блокировка капитала и получение в банке соответствующей справки.

Документы для регистрации представляются на арабском языке. Сведения о компании публикуются в Юридическом бюллетене (Journal d'Annonces Légales, JAL) на французском языке и в Официальном бюллетене (Bulletin Officiel) — на арабском языке. По вопросам публикации следует обращаться в региональный инвестиционный центр.Документы для регистрации представляются на арабском языке. Сведения публикуются в газете юридических

уведомлений на французском языке и в Официальном бюллетене (Bulletin Officiel) — на арабском языке. По вопросам публикации следует обращаться в Региональный инвестиционный центр.

Региональный инвестиционный центр Касабланки выпустил руководство по регистрации с подробными инструкциями, ссылками на сайты регистрирующих органов и суммами пошлин.

Процедура открытия компании в Марокко подробно расписана на сайте Торгового представительства России в Марокко в разделе «О стране» — «Условия ведения бизнеса».

Некорпоративные формы организации бизнеса

Иностранные компании, планирующие создать постоянное представительство в Марокко, могут открыть филиал или дочернюю компанию.

Филиал (succursale) является частью головной организации. Обладает определенной автономией управления, но не располагает собственными активами. Регистрируется законным представителем, которому не обязательно быть резидентом Марокко. Филиал должен быть внесен в торговый реестр по месту нахождения не позднее трех месяцев с момента открытия.

Дочерняя компания (filiale) наполовину формируется за счет взносов головной компании и имеет независимый юридический статус. Несмотря на то, что такая форма требует больше инвестиций, у нее есть и свои преимущества: например, в виде ограничения ответственности головной компании (или акционеров) в отношении обязательств дочерней компании.

Решение об открытии дочерней компании обычно принимают те компании или группы компаний, которые намерены остаться в Марокко на длительный срок. Процесс создания дочерней компании сложнее, чем открытие филиала, и похож на процедуру регистрации марокканской компании.

Продажи через посредника

Многие виды товаров в Марокко распространяются по разрозненным каналам. Для продажи на рынках необходимо работать с несколькими ключевыми покупателями или посредниками (оптовиками), которые имеют доступ к широкой базе небольших магазинов. Иностранные компании могут расширить свою торговую сеть при помощи местного агента.

Коммерческий кодекс определяет агентский договор как соглашение, по которому агент обязуется заключать сделки купли-продажи и совершать иные

операции от имени и по поручению производителя (статья 393). В качестве торгового агента может выступать как физическое, так и юридическое лицо, независимо от их гражданства. Однако, учитывая важность личных отношений в Марокко, рекомендуется выбирать агента с марокканским гражданством или как минимум разбирающегося в местных правилах и традициях.

У Марокко нет специального законодательства для регулирования дистрибьюторских правоотношений, поэтому при заключении договора с дистрибьютором марокканской национальности иностранному производителю следует тщательно проанализировать выбор применимого права. Стороны свободны в определении условий договора: эксклюзивное право; обязанности дистрибьютора; гарантии производителя; порядок и сроки поставки; защита товарного знака; основания отказа от исполнения договора. Однако в случае нарушения договора принципалом агент имеет право на компенсацию.



5.4. Защита интеллектуальной собственности

Вопросами регистрации и защиты объектов интеллектуальной собственности в Марокко занимается Управление промышленной и коммерческой собственности (Office Marocain de la Propriété Industrielle et Commerciale, OMPIC). Регулирование этой сферы основано как на национальном законодательстве, так и на международных соглашениях:

- Конвенция об учреждении Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС);
- Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС);

- Ниццкое соглашение о Международной классификации товаров и услуг (МКТУ);
- Лиссабонское соглашение об охране наименований мест происхождения и их международной регистрации.

Табл. 13. Защита интеллектуальной собственности в Марокко

Объект интеллектуальной собственности	Срок охраны	Нормативный правовой акт	
		Национальный	Международный
Товарный знак	10 лет	• Закон № 17-97 «Об охране промышленной собственности»; • Закон № 23-13 «О внесении изменений и дополнений в Закон № 17-97»	• Договор о законах по товарным знакам; • Протокол к Мадридскому соглашению о международной регистрации знаков
Патент	20 лет		• Договор о патентной кооперации; • Парижская конвенция по охране промышленной собственности
Промышленный образец	5 лет (с продлением до 25 лет)		• Гаагское соглашение о международной регистрации промышленных образцов

Регистрация товарного знака

При выходе на рынок страны рекомендуется зарегистрировать товарный знак для защиты бренда от незаконного использования и копирования. В Марокко товарный знак — это обозначение, которое используется для идентификации продуктов (услуг) физического или юридического лица. Регистрируются следующие виды обозначений:

- словесные (слова или сочетания слов, букв, цифр);
- изобразительные (изображение или графика);
- комбинированные (из словесных и изобразительных элементов);
- звуковые (в виде нотной записи);

- обонятельные (ароматы);
- объемные обозначения.

Зарегистрировать товарный знак в Марокко можно по национальной процедуре или через ВОИС по Мадридской системе.

Национальная заявка

Регистрация товарного знака в Управлении промышленной и коммерческой собственности Марокко состоит из шести шагов.

Шаг № 1. Перед подачей заявления необходимо:

- провести предварительный поиск сходных знаков по базе данных и определить класс(ы) МКТУ;
- выбрать для подачи документов агента, который является резидентом Марокко (специалиста по промышленной собственности, юриста или представителя по доверенности).

Шаг № 2. Выбор способа регистрации: оформить регистрацию можно в Управлении промышленной и коммерческой собственности в Касабланке или в одном из 28 региональных подразделений, а также в режиме онлайн на сайте DirectInfo.

Шаг № 3. Подача документов: необходимо заполнить форму М1 с приложением (черного-белого или цветного) изображения знака в двух экземплярах, квитанции об уплате пошлины и доверенности на имя агента.

Шаг № 4. Экспертиза заявки: проверка проводится как по формальным признакам (полнота и правильность заполнения согласно статье 144 Закона № 17-97), так и по существу — по абсолютным основаниям для отказа в регистрации (на основании статьей 133–135, 148).
Шаг № 5. Публикация: сведения о регистрируемом знаке публикуются в бюллетене OMPIC (Official Catalog of Trademarks).

Шаг № 6. Регистрация: по истечении двух месяцев после публикации и при отсутствии возражений заявителю или его агенту выдается свидетельство о регистрации товарного знака.

Процедура регистрации в среднем длится 6–8 месяцев.

Международная заявка

Регистрация через ВОИС включает следующие этапы:

- для российских компаний с незарегистрированным знаком — подача заявки на базовую регистрацию в Роспатент;

- на базе национальной заявки / товарного знака в Роспатент подается международная заявка по форме ММ2;
- Роспатент передает заявку в ВОИС;
- ВОИС направляет заявку в OMPIC;
- OMPIC проводит экспертизу обозначения. В случае соответствия требованиям национального законодательства товарный знак регистрируется и публикуется в официальном бюллетене;
- выдается свидетельство на товарный знак.

В течение первых пяти лет международная регистрация зависит от национальной (базовой) регистрации, то есть международная охрана автоматически будет прекращена, если по какой-либо причине аннулируется регистрация в стране происхождения.

Правовая охрана товарного знака

Срок действия регистрации товарного знака в Марокко составляет 10 лет. Следует учитывать, что правовая охрана может быть прекращена досрочно, если знак не использовался непрерывно в течение пяти лет. Продление можно оформить в течение полугода до окончания десятилетнего срока (или в течение шестимесячного льготного периода по окончании этого срока).

Регистрация гарантирует исключительное право на товарный знак и запрещает третьим лицам использовать его без разрешения правообладателя. Для защиты этого права предусмотрены следующие способы:

- меры пресечения, позволяющие предотвращать нарушения и взыскивать денежные суммы за незаконное использование знака;
- гражданские иски с изъятием контрафактных товаров и выплатой компенсации за причиненный ущерб;
- уголовные иски с наказанием в виде штрафа от 50 до 500 тыс. дирхамов и/или лишения свободы на срок от 2 до 6 месяцев;
- пограничные меры, включая задержание таможенными органами товаров, нарушающих права интеллектуальной собственности. С заявлением о задержании можно обратиться в Таможенную службу.

Парижская конвенция предусматривает, что владелец общеизвестного знака вправе потребовать аннулирования сходного обозначения третьих лиц.

Доменные имена

Одним из способов защиты бренда в Марокко является регистрация в домене **.ma**. Регулированием информационно-коммуникационных технологий занимается Национальное агентство по телекоммуникациям (Agence Nationale de Réglementation des Télécommunications, ANRT). Регистрация осуществляется через администратора доменов — компанию Maroc Telecom. Заявки на регистрацию обрабатываются по принципу первого заявителя.

Доменные споры разрешаются с применением внесудебных процедур, в том числе через Центр ВОИС по арбитражу и посредничеству (WIPO Arbitration and Mediation Center).

https://www.xxxxx**.ma**

Продвижение продукции



6



Содержание

6.1. Ключевые факторы успеха на рынке

6.2. Отраслевые выставки и ярмарки

6.1. Ключевые факторы успеха на рынке

Особенности продвижения соевого масла лидерами рынка





Lesieur Cristal

Lesieur Cristal — первая марокканская агропромышленная компания, образованная в 1980 г. в Марокко в результате слияния трех компаний: Lesieur Africa Unigral, Crystal Society и Exploitation of Oil Products. На сегодняшний день бренд входит в международную Группу Avril, которая занимается производством растительных масел и белков.

Lesieur Cristal специализируется на производстве соевого и оливкового масел, товаров для личной гигиены и домашнего хозяйства. Бренд также является поставщиком жмыха, который используется при производстве кормов для крупного рогатого скота.

Наряду с соей для производства своих масел Lesieur Cristal использует семена подсолнечника, арахиса, оливок, кукурузы и семян хлопка.

Компания развивает экспортную деятельность, поставляя свою продукцию не только по всей Африке, но и на рынки Азии и Ближнего Востока, а также в страны Европы и Америки.

Особенности позиционирования

Целевая аудитория включает семьи с детьми и взрослых. Компания делает акцент на производственной эффективности и инновациях, предлагая рынку продукт высокого качества.

Lesieur Cristal придерживается строгих принципов устойчивого развития и социальной ответственности, работает над снижением воздействия на окружающую среду. Также реализует инициативы по сохранению природного разнообразия, сокращению выбросов углекислого газа и поддержке населения в различных сферах, при этом уделяя основное внимание разнообразию и инклюзивности.

Территории позиционирования опираются на местное происхождение продукции, современное производство, функциональные и полезные качества масел.

Ценовая политика

Компания реализует свою продукцию в среднем ценовом сегменте, делая ее доступной широкому кругу потребителей. Продукция компании конкурирует на рынке с Bunge и Cargill.

Примеры проведения маркетинговых кампаний

Для продвижения масла компания размещает рекламу на ТВ, а также активно ведет социальные сети.

Реклама в социальных сетях

В социальных сетях Lesieur Cristal рекламирует свою продукцию, показывая широкий спектр применения масла.

Также на своей странице бренд размещает ролики, в ходе которых повар показывает приготовление различных блюд с использованием соевого масла Lesieur Cristal.

Реклама по ТВ

Компания размещает рекламные ролики на ТВ, в которых демонстрируется процесс производства и обработки масел.

Bunge Limited

Bunge Limited — американская компания, основанная в 1818 г., является мировым лидером в области переработки масличных культур, а также ведущим производителем и поставщиком специальных растительных масел, жиров и белков. Компания экспортирует продукцию в страны Европы, Азии, Южной и Северной Америки, Северной Африки. В 2008 г. Bunge совместно с местной фосфорной компанией OCP открыли в Марокко завод для поставки фосфатных материалов в Южную Америку. Производственная мощность Bunge Maroc Phosphore (BMP) составляет 375 тыс. тонн фосфорной кислоты и производных продуктов в год.

Bunge Limited входит в состав Совета по экспорту сои США (англ. U.S. Soybean Export Council). Основная цель USSEC — увеличение объемов поставок продукции за рубеж. Совет проводит образовательные и маркетинговые мероприятия, в том числе в странах Северной Африки, информируя потенциальных партнеров о преимуществах использования соевых бобов и масел из США.

Соевое масло выпускается в форматах упаковки от 1 до 15 литров.

Особенности позиционирования

К основной целевой аудитории продукции Bunge относятся работающие люди разных возрастов, которые ведут здоровый образ жизни и соблюдают правильное питание. Соевое масло реализуется преимущественно через канал розничной торговли — в супермаркетах и продуктовых магазинах.

Компания придерживается строгих принципов устойчивого развития и социальной ответственности, работает над снижением воздействия на окружающую среду, обеспечивая при этом безопасность продукции. Кроме того, Bunge ведет новые проекты по устойчивой переработке отработанного растительного масла, что является важным инструментом снижения затрат на выбросы углерода в течение жизненного цикла продукции.

Территории позиционирования строятся на длительной истории и репутации компании, высоком контроле качества при производстве, безопасности используемого сырья.

Ценовая политика

На рынке Марокко компания реализует свою продукцию в среднем ценовом сегменте. Для оправдания стоимости Bunge Limited подчеркивает экологичность и безопасность ингредиентов, используемых при изготовлении продуктов.

Основную конкуренцию Bunge Limited на рынке соевого масла Марокко составляют компании Cargill и Lesieur Cristal. Bunge является известным брендом в сельскохозяйственной отрасли. Это служит конкурентным преимуществом с точки зрения лояльности клиентов и узнаваемости на марокканском рынке.

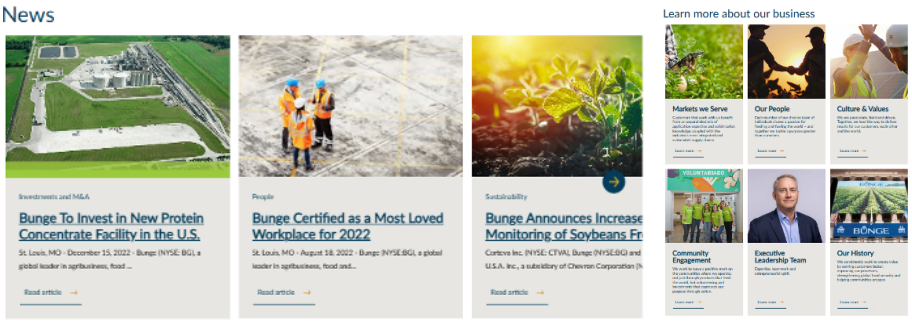
Примеры проведения маркетинговых кампаний

Среди ключевых направлений, помогающих бренду привлечь внимание широкого круга потребителей, — проведение экологически значимых мероприятий и спонсирование социальных и благотворительных программ. Также компания активно размещает информацию на своем сайте в интернете.

Электронные каналы продвижения

Одним из важных каналов распространения информации о компании является официальный сайт, где размещаются актуальные новости и полезные статьи, транслируются ценности и цели компании.

www.bunge.com



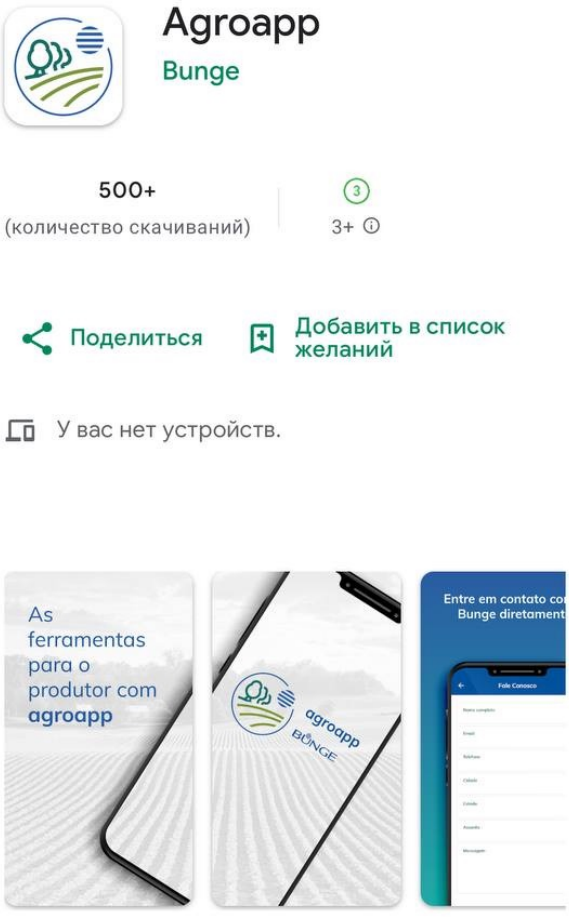
Источник: www.bunge.com

Поддержка развития сельскохозяйственной деятельности

Компания Bunge запустила приложение AgroApp для фермеров, выращивающих сою. Приложение ориентировано на увеличение урожайности и управление сельскохозяйственными операциями. AgroApp позволяет фермерам отслеживать рост и развитие сои, контролировать использование удобрений и химических веществ, а также получать рекомендации по оптимальным условиям выращивания культуры. Кроме того, приложение предоставляет обновленную информацию о рынке сои и позволяет фермерам принимать обоснованные решения для улучшения своей производительности. AgroApp является одним из инструментов, которые компания Bunge предлагает использовать для повышения эффективности и устойчивости в сельском хозяйстве.

Создание и поддержка этого приложения позволяет позиционировать компанию как социально ответственную, что создает дополнительный интерес у марокканских потребителей.

www.bunge.com



Ключевые факторы успешного продвижения соевого масла на рынке Марокко

Развитие сбыта в розничных сетях

Высокий уровень урбанизации в Марокко и последовавший за ним рост числа розничных торговых точек, а также приток зарубежных розничных и оптовых сетей сформировали устойчивый спрос на приобретение продовольственных товаров в магазинах и супермаркетах.

Министерство промышленности и торговли Марокко считает оптовую и розничную торговлю одним из драйверов экономического роста, поскольку отрасль занимает второе место по числу создания рабочих мест. Возросшая экономическая активность населения после снятия ковидных ограничений продолжает стимулировать сбыт через розничные сети.

В этих условиях при выходе на рынок страны целесообразно налаживать сотрудничество с дистрибьюторами, которые работают с сектором розничной торговли или с розничными сетями напрямую.

Акцент на продвижении в социальных сетях и электронных каналах

Одним из наиболее эффективных инструментов продвижения соевого масла на марокканском рынке является размещение рекламных роликов в социальных сетях, а также экспертных статей на собственных сайтах в интернете. Это, с одной стороны, показывает потенциальным клиентам высокий уровень ответственности компании на всех этапах производственного процесса и, с другой, предоставляет потребителям информацию о том, как можно использовать соевое масло в приготовлении блюд.

Продвижение в HoReCa и секторе пищевой промышленности

Восстановление потребительского спроса и стремление населения возобновить социальную активность после пандемии повлияли на рост сектора общественного питания, сегмента HoReCa и пищевой промышленности. Это активизировало спрос на пищевые ингредиенты и продуктовые заготовки, которые местные предприятия используют для приготовления блюд.

В этом контексте растет спрос и на соевое масло, которое является не только важным ингредиентом ряда блюд, но и используется для производства майонеза, маргарина и растительных сливок. Его также применяют при изготовлении кондитерских и мучных изделий, консервов и других продуктов питания, которые востребованы на местном рынке.

Таким образом, чтобы расширить возможности по выходу на рынок Марокко, целесообразно предлагать продукцию в пищевой промышленности и сегменте HoReCa.

Акцент на полезных свойствах соевого масла

Производители и экспортеры соевого масла в ходе позиционирования информируют потенциальных потребителей о полезных свойствах продукта, а также подчеркивают экологичность и безопасность ингредиентов, используемых в процессе создания масла. Компании размещают на своих сайтах информативные публикации и параллельно с ними выпускают ролики, в которых демонстрируется процесс производства и обработки масел.

Это позволяет донести до потребителей информацию о полезных свойствах продукта и повысить его привлекательность.

Публикация рецептов приготовления блюд

При продвижении продукции на местном рынке целесообразно показывать процесс использования масла в процессе приготовления блюд. В роликах, которые экспортеры и производители размещают в социальных сетях и используют в рекламе, демонстрируется широкий спектр применения соевого масла, а также подчеркивается как меняется вкус блюд после использования этого ингредиента.

Такой контент поможет потенциальным покупателям получить представление о спектре использования соевого масла, а также подчеркнуть его свойства.



6.2. Отраслевые выставки и ярмарки

Salon International de l'Agriculture au Maroc

Международная выставка сельского хозяйства и пищевой продукции

Наряду с продуктами питания и сельскохозяйственной тематикой, выставка охватывает вопросы экологии, разведения сельскохозяйственных животных, оборудования и др.

Место проведения: Мекнес, Bassin de l'Adal: Sahrij Souani Ville Ancienne
Даты проведения: 20–26.04.2026

Количество стран-участниц: 70
Основные страны-участницы: Марокко, Египет, Алжир, Китай, Индия, Турция, КСА, ОАЭ и др.

Количество экспонентов: 1 500
Количество посетителей: 1 100 000
Площадь экспозиции: 370 000 м^2

Отрасли: мультиотраслевая
Участники: фермерские хозяйства, производители оборудования и ветеринарных препаратов, производители и переработчики сельхозпродукции, трейдеры, оптовые и розничные продавцы, государственные органы, общественные организации



Источник: https://www.salon-agriculture.ma/phototheque

Food Africa

Крупнейшая выставка продуктов питания и напитков в регионе (Египет)

Место проведения: Каир, Egypt International Exhibition Center
Даты проведения: 09–12.12.2025

Количество стран-участниц (2024 г.): 35
Основные страны-участницы (2024 г.): Египет, Алжир, ОАЭ, КСА, Ливия, Турция, Россия, Китай, Сингапур и др.

Количество экспонентов (2024 г.): 1 018
Количество посетителей (2024 г.): 31 000
Площадь экспозиции (2024 г.): 45 000 м^2

Отрасли: мультиотраслевая
Участники: производители, переработчики, трейдеры, оптовые и розничные продавцы, сектор HoReCa, государственные органы, общественные организации



Источник: https://foodafrica-expo.com/photo-gallery

Agro-Pack Expo 2026

Международная выставка агропродовольственной и упаковочной промышленности (Алжир)

Профили выставки:

- агропродовольствие (сырье, молочные, мороженные, консервированные продукты, напитки, приправы, ингредиенты и др.);
- сельское хозяйство (фрукты, овощи, рыба, мясо и др.);
- упаковка и кондиционирование;
- оборудование и услуги.

Место проведения: Алжир, Exhibition Centre Pine Maritime SAFEX
Даты проведения: 02–05.02.2026

Количество стран-участниц (2025 г.): 7
Основные страны-участницы (2025 г.): Алжир, Египет, Тунис, Марокко, Турция, Китай, Индия и др.

Количество экспонентов (2025 г.): 170
Количество посетителей (2025 г.): 15 000
Площадь экспозиции (2025 г.): 6 300 м^2

Отрасли: мультиотраслевая
Участники: трейдеры, оптовые и розничные продавцы, производители оборудования и упаковки, логистические операторы, финансовые учреждения, государственные органы, общественные организации



Источник: https://agropack-expo.com/galerie.php

Особые экономические зоны

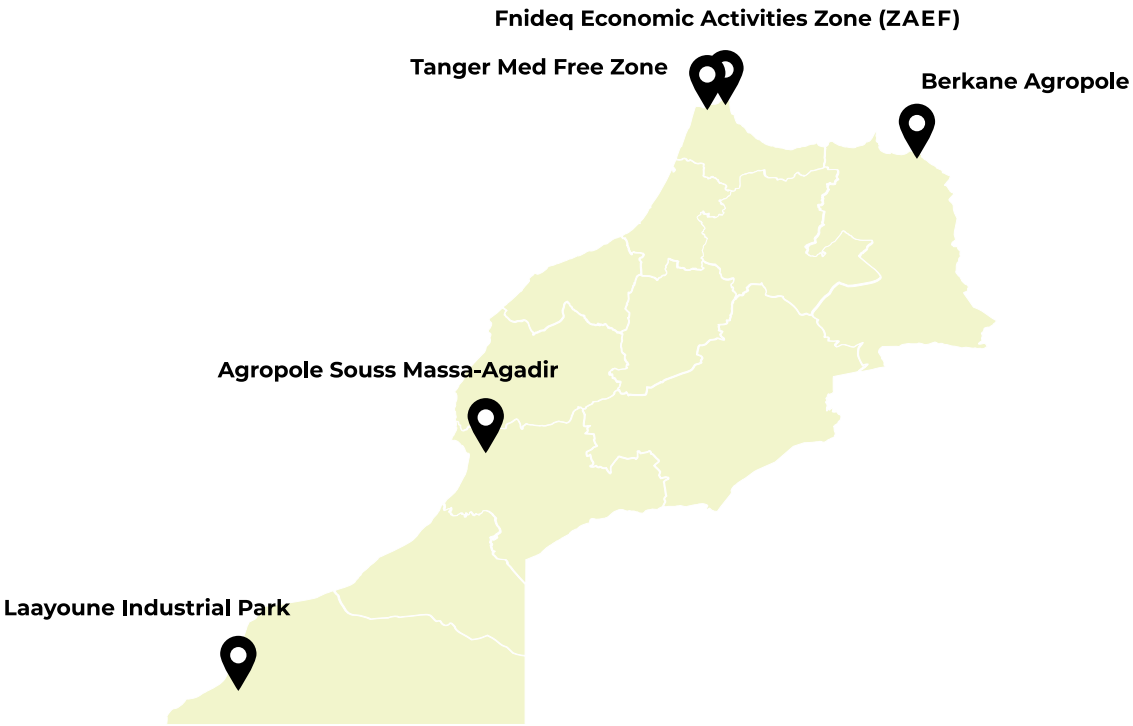


7



Особые экономические зоны Марокко

Рис. 26. Расположение особых экономических зон Марокко



Примечание: показанные на карте границы, цветовые и графические обозначения, прочие данные не предполагают со стороны ФГБУ «Агроэкспорт», НИУ ВШЭ и Масложирового союза России ни оценки правового статуса территории, ни подтверждения или принятия обозначенных границ.

Особые экономические зоны в Марокко созданы в соответствии с Законом от 26.01.1995 № 19-94 «О свободных экспортных зонах». После принятия в марте 2020 г. Закона № 70-19 «О финансах» свободные экспортные зоны были переименованы в зоны промышленного ускорения (промышленные акселераторы). По состоянию на 2024 г. в Марокко действует более десяти зон и еще несколько находятся на стадии строительства.

Условия и льготы для резидентов свободных зон

Резидентам зон промышленного ускорения (ЗПУ), не менее 85% произведенной продукции которых предназначено для экспорта, предоставляются следующие преференции:

- освобождение от уплаты регистрационных сборов на сделки с недвижимостью и капиталом;

- освобождение от налога на недвижимость, а также на средства производства и оборудование, предназначенные для осуществления деятельности инвестора, в течение 15 лет с момента ввода в эксплуатацию;
- освобождение от патентного налога в течение 15 лет;
- освобождение от налога на прибыль в течение первых пяти лет и применение ставки 20% в последующие финансовые годы;
- освобождение от налога на дивиденды от акций, долевого участия и иных ассимилированных доходов для нерезидентов Королевства Марокко;
- освобождение от НДС и таможенных пошлин на комплектующие;
- применение упрощенных таможенных процедур;
- свободный вывод прибыли и капитала.

Кроме того, в Марокко предусмотрены финансовые меры поддержки резидентов ЗПУ по линии Фонда Хасана II:

- субсидия от государства для определенных видов деятельности на приобретение земли и/или строительство производственных помещений. Размер субсидии может достигать 100% стоимости земли при ее максимальной цене 250 дирхамов за 1 м^2;
- государственная поддержка в размере 10% от стоимости приобретения новых средств производства (без учета ввозных пошлин и налогов) или 20 млн дирхамов;
- субсидия на обучение в размере до 65 тыс. дирхамов на каждого сотрудника из числа граждан Марокко.

Географическое расположение свободных зон

Особые экономические зоны Марокко, которые могут представлять потенциальный интерес для российского АПК:

- **Tanger Med Free Zone** — расположена в крупном портовом городе Танжер на севере Марокко, у побережья Гибралтарского пролива. Отраслевая специализация: автомобильная, пищевая, текстильная, электроэнергетическая, авиационная промышленность. Преимущества зоны: выгодное географическое положение, адаптированная маркетинговая модель (продажа земли и аренда готовых складских помещений).

- **Agropole Souss Massa-Agadir** — расположена менее чем в 5 минутах езды от города Агадир на юго-западе Марокко. Отраслевая специализация: сельское хозяйство и морское рыболовство. Зона находится в 30 км от самого крупного рыболовецкого порта страны и имеет выход на автомагистраль Агадир — Марракеш. Цель ОЭЗ — предоставить промышленную и логистическую инфраструктуру, а также объединить все компоненты, необходимые для развития цепочки создания добавленной стоимости сельскохозяйственной продукции.

- **Fnideq Economic Activities Zone (ZAEF)** — расположена недалеко от порта Танжер-Мед и направлена на улучшение социально-экономического развития региона Тетуан. Этот многосекторальный проект занимает общую площадь 95 га. На первом этапе площадью 10 га уже размещено около 76 складов (от 200 до 400 м²), представляющих широкий спектр отраслей, включая пищевую и текстильную промышленность, электронику, товары для дома и др.

- **Berkane Agropole** — расположен в сельской общине Мадаг, в самом центре орошаемого периметра Мелуйя, между Саидией и Берканом. Индустриальный парк ориентирован на агропромышленный сектор и смежные отрасли, связанные с сельскохозяйственной цепочкой создания стоимости. Основная цель — создать ведущую региональную платформу для агрегации, маркетинга, переработки и сбыта сельскохозяйственной продукции.

- **Laayoune Industrial Park** — участок площадью 74 га, расположенный в муниципалитете Эль-Марса, провинция Лааюн. Предложение промышленных земель адаптировано к потребностям инвесторов, работающих в том числе в агропродовольственной, рыболовной и строительной отраслях.

Перспективы размещения российских компаний на территории особых экономических зон Марокко

Географическое положение Марокко (омывается водами Средиземного моря и Атлантического океана) и стратегия экономической диверсификации делают страну привлекательным местом для российских компаний, стремящихся расширить свое присутствие в Африке. Однако следует иметь в виду, что марокканские особые экономические зоны ориентированы на стимулирование экспорта и привлечение инвестиций в промышленный капитал, а не на фасилитацию международной торговли. Марокко стремится позиционировать себя как лидера в области промышленных разработок в регионе, выводя свою экономику за рамки традиционных секторов, в чем страну активно поддерживает Китай. Например, при участии государственной китайской корпорации CITIC и марокканской OCP Group в Хурибга запущен совместный проект «Демонстрационный парк сельскохозяйственных технологий Китай-Марокко», который служит базой для экспериментов и инноваций на африканском континенте.

Вместе с тем, определенный интерес для импорта российской сельскохозяйственной продукции с целью дальнейшей переработки могут представлять Agropole Souss Massa-Agadir и Berkane Agropole. Наиболее актуален в этом отношении импорт молочной, мясной, зерновой и масличной продукции для дальнейшего экспорта как на марокканский рынок, так и на рынки соседних стран.

Марокко представляется перспективным местом для реконфигурации цепочек поставок благодаря привилегированному доступу к международным рынкам, логистической близости к Европе (менее чем в 15 км от Испании через Гибралтарский пролив) и таким объектам, как порт Танжер-Мед (один из крупнейших в Африке). Придерживаясь политики экономической открытости, королевство подписало соглашения о свободной торговле более чем с 50 странами, включая ЕС, США, страны Ближнего Востока и Африки. Эти соглашения не только устраняют тарифные барьеры для многих продуктов, но и упрощают административные процедуры.

Особенности ведения бизнеса



8



Марокко — одно из самых динамично развивающихся государств африканского континента. В последние годы в результате структурных реформ в стране сформировался благоприятный деловой климат. Культура Марокко имеет определенную специфику в силу исторического влияния арабской, берберской и французской традиций.

Различия между крупнейшими этническими группами страны — арабами, берберами и сахрави — довольно размыты, поскольку широко распространены межэтнические браки. Тем не менее ощущается значительная разница между регионами на побережье и в пустыне.

Марокко можно назвать многоязычным государством. Классический арабский является официальным языком, но его местный диалект — дариджа — в повседневной жизни используется гораздо чаще. От литературного арабского он отличается как произношением, так и словарным составом. В южных регионах говорят на берберском, в северных можно встретить испанский язык, в Марракеше и Агадире — английский и немецкий. При этом основным языком бизнеса остается французский.

Планирование и проведение встреч

Марокканцы предпочитают вести бизнес с теми, кого они знают и уважают. Добившись этого, можно рассчитывать на долгосрочные деловые отношения. Лучший способ наладить контакт — действовать через общих знакомых или нейтральную сторону.

Приступать к организации встречи следует как можно раньше. За день-два до начала переговоров необходимо подтвердить присутствие бизнес-партнеров. Рабочая неделя длится с воскресенья по четверг. Часы работы — с 08:30 до 12:30 и с 14:30 до 18:30. Для деловых переговоров желательно выбирать первую половину дня. Встречи с представителями власти в Марокко также лучше проводить утром. Не следует планировать деловые встречи в священный месяц Рамадан.

Будьте пунктуальны, хотя марокканские партнеры могут позволить себе опаздывать. К этому нужно относиться терпимо. Деловые встречи с марокканцами, как правило, длительны, а их график довольно непредсказуем. Переговоры могут начинаться и заканчиваться гораздо позже, чем было запланировано изначально.

Встречи принято начинать со светской беседы. Марокканцы чрезвычайно гостеприимны и ожидают в ответ уважительного отношения со стороны гостей. Если присутствующим предлагают мятный чай, сладости или другие угощения, отказываться невежливо. Во время приема пищи пользуйтесь правой рукой. В марокканской культуре традиционно принято брать еду с общего большого блюда. Делать это нужно с ближайшего к вам края или блюда (если общих блюд несколько).

Этикет приветствия

Приветствия в Марокко длинные и экспрессивные. Если делегация большая, то необходимо поздороваться с каждым персонально. При приветствии необходимо поинтересоваться положением дел, здоровьем собеседника, благополучием его семьи.

Форма приветствия зависит от пола. Классическое приветствие между представителями одного пола — рукопожатие, сопровождаемое обменом вербальными приветствиями. Если собеседники хорошо друг друга знают, рукопожатие может сопровождаться двумя-тремя легкими поцелуями в щеку.

При встрече лиц разного пола первой протянуть руку для приветствия должна женщина. В противном случае мужчине следует поприветствовать ее кивком и улыбкой. Если во время вербального приветствия собеседник держит правую руку на сердце, необходимо сделать то же самое в знак уважения.

Стандартная приветственная фраза — «ассалам алейкум» («мир вам»), на которую принято отвечать «ваалейкум ассалам» («и вам мир»). «Мерхаба» в Марокко означает «добро пожаловать», «ахлян» — «привет», «сабах аль-хир / сабах аннур» — «доброе утро», «мыс аль-хир / мыса нур» — «добрый вечер», «шукран» — «спасибо». В личном деловом общении очень ценятся открытость и готовность поддерживать зрительный контакт.

Стиль одежды

В Марокко принят строгий деловой стиль одежды: для мужчин — это классические костюмы темных тонов, для женщин — темные брючные костюмы, длинные юбки и платья, закрывающие большую часть рук и ног. Марокканцы судят о людях по внешнему виду и сами уделяют много внимания тому, как выглядят.

Подарки

Обмен подарками после первой деловой встречи — не слишком распространенная практика в Марокко. При этом, если марокканские деловые партнеры пригласили вас к себе домой, настоятельно рекомендуется преподнести подарок, например фрукты, выпечку, орехи, инжир, финики или цветы. Нельзя дарить алкоголь, продукты из свинины, изделия из свиной кожи или вещи с изображением живых существ.

Можно также подарить духи или национальные лакомства, привезенные из своей страны. Особо ценятся подарки для детей, например сладости или игрушки. Марокко традиционно славится своей керамикой, а сами марокканцы — ценители декоративных изделий. Поэтому уместным сувениром станет предмет национального декоративно-прикладного искусства.

Визитные карточки

Желательно вручать такую визитку, у которой одна из сторон будет на французском или арабском языке. Также следует обмениваться визитными карточками, используя правую руку, поскольку левая рука, как и в большинстве других мусульманских стран, считается нечистой.



Деловое общение

Деловая культура Марокко иерархична, поэтому марокканцы предпочитают иметь дело с представителем компании более высокого ранга. Решения не принимаются быстро и требуют нескольких раундов переговоров. Марокканцы не любят говорить «нет». Будьте внимательны, особенно при обсуждении цен, поскольку марокканцы стремятся оставлять последнее слово за собой. Поэтому выберите подходящий момент и стратегию переговоров, которая позволит вам снизить цену и вместе с тем создать впечатление, что марокканские партнеры остались в выигрыше.

В Марокко не принято публично проявлять эмоции, в том числе обниматься. В повседневной жизни и деловой культуре велико значение ислама. В священный месяц Рамадан не следует курить, есть или пить на людях в светлое время суток.

Государственные праздники

Табл. 14. Государственные праздники Марокко в 2026 г.

Праздник	Дата
Новый год	1 января
День Манифеста независимости	11 января
Амазигский (берберский) Новый год	14 января
Ид аль-Фитр (Ид Сгхир, окончание священного месяца Рамадан)	20–22 марта*
День труда	1 мая
Ид аль-Адха (Ид Кбир, праздник жертвоприношения)	28–29 мая**
Мусульманский Новый год	16 июня
День трона	30 июля
День возвращения Уэд Эд-Дахаба	14 августа
День Революции	20 августа
День молодежи	21 августа
День рождения пророка Мухаммеда	25 августа
Годовщина Зеленого марша	6 ноября
День независимости	18 ноября

Источник: Office Holidays.
*Примечание: *22 марта выходной только для государственных учреждений,*
***29 мая выходной только для государственных и банковских учреждений.*

Преимущества и риски осуществления поставок



9

Содержание



9.1.

Преимущества

9.2.

Риски

9.1. Преимущества

Объемы внутреннего рынка

Марокко является одним из крупнейших импортеров соевого масла в мире. Большая часть спроса удовлетворяется за счет импорта, в 2023 г. составившего 474,6 тыс. тонн, на сумму 602,9 млн долл. США. В стоимостном выражении объем импорта вырос почти на 46,6% по сравнению с показателями 2020 г., в то время как в натуральном выражении снизился на 13,2%, отражая весьма интенсивной рост цен на соевое масло.

Потребительские предпочтения

Благодаря меньшей стоимости в последние десятилетия оно стало намного более популярным, чем используемое ранее оливковое масло. В настоящее время соевое масло широко применяется для приготовления многих национальных блюд марокканской кухни. Более половины потребления растительных масел приходится на соевое.

Ограниченный потенциал внутреннего производства

Марокко является крупным производителем оливкового масла, большая часть которого потребляется на внутреннем рынке. Валовые сборы подсолнечника существенно сократились из-за уменьшения его посевных площадей. Производство соевого масла в стране практически полностью зависит от поставок соевых бобов из США и Аргентины. Эти факторы привели к снижению производственного потенциала масложировой отрасли в Марокко. К 2023 г. объемы производства растительных масел в стране значительно уменьшились по сравнению с показателями начала 2000-х гг. Ограниченные возможности внутреннего производства вынуждают Марокко удовлетворять спрос на растительные масла за счет импорта.

Природно-климатические факторы

В последние годы АПК Марокко пострадал от продолжительных и сильных засух, что привело к значительному увеличению зависимости от импорта продовольствия. Это непосредственно не затронуло сектор производства соевого масла, который базируется на импортном сырье. Однако сокращение урожайности других масличных культур, таких как подсолнечник и оливковое дерево, может негативно повлиять на производство ключевых субститутов соевого масла.

9.2. Риски

Преференциальный режим доступа для ключевых конкурентов

На страны ЕС приходится более 60% импорта соевого масла Марокко. В рамках заключенных торговых соглашений продукция из ЕС не облагается ввозными таможенными пошлинами. Внутреннее производство соевого масла в Марокко обеспечивается за счет импорта соевых бобов, крупнейшим поставщиком которых являются США. В отношении продукции из США также действуют нулевые пошлины. У Марокко нет торговых соглашений с Россией, поэтому к российскому экспорту применяется ставка режима наибольшего благоприятствования. Российские производители будут вынуждены конкурировать с ключевыми мировыми производителями на менее выгодных условиях.

Риски при осуществлении платежей

Несмотря на достигнутый прогресс в повышении доступности торгового финансирования и регулировании государственных закупок в Марокко, проблема задержек платежей по договорам с контрагентами остается значительной. Непрозрачность и бюрократизированность процесса выбора поставщиков растительных масел государственными компаниями может осложнить процесс своевременного получения платежей.

Карта действий экспортера



10



Рынок Марокко характеризуется значительным потенциалом для экспорта российского соевого масла. Это один из основных импортируемых продуктов АПК, который используется как в промышленности, так и в домашней кулинарии. Вместе с тем рынок масложировой продукции Марокко имеет свои особенности, среди которых можно выделить высокую конкуренцию со стороны ведущих мировых производителей, множество товаров-субститутов, сложные схемы сбыта, запрет на ГМО. При подготовке к сделке важно учесть специфику рынка, проработать детали будущей поставки.

Этап I Подготовка к экспорту

1) Оценка рынка соевого масла в Марокко (подготовка стратегии выхода на рынок).

   а) Оцените перспективность рынка (объем, структуру, динамику) и выберите целевой сегмент. Рынок соевого масла Марокко имеет ряд важных для экспортера особенностей:

      - преимущества: рост потребления, высокая импортозависимость, нестабильная ситуация с внутренним производством; развитие туризма и сектора HoReCa;

      - недостатки: государственная поддержка масложировой отрасли и развитие внутреннего производства товаров-субститутов (оливкового и подсолнечного масла); острая конкуренция со стороны ведущих иностранных поставщиков; популярность традиционных несетевых магазинов (подробнее см. разделы 1.1, 1.4, 2.1–2.4).

   б) Оцените возможный уровень доходности поставок и уровень цен в сравнении с ключевыми конкурентами: подготовьте калькуляции цен и издержек с учетом имеющейся информации об основных категориях будущих расходов — транспорт (перевозка), хранение, экспортные и импортные пошлины, налоги (подробнее см. разделы 2.1, 4.2, 5.1). Дополнительно рекомендуется учитывать:

      - стоимость инвестиций в подготовку предприятия к прохождению аудитов для подтверждения соответствия производственных процессов и продукции требованиям Марокко;

      - расходы на сертификацию, получение подтверждающих и разрешительных документов, прохождение контрольных и таможенных процедур; страхование; комиссии посредников; стоимость валютно-финансовых операций;

- издержки по преодолению основных барьеров ввоза в страну, таких как требования проведения валютно-финансовых операций через марокканские банки, сложные процедуры сертификации и лицензирования, отсутствие торговых преференций для России (подробнее см. разделы 4.2, 5.2);

- возможности снижения издержек за счет получения государственной поддержки в России, а также работы через ОЭЗ (подробнее см. разделы 7, 12).

2) Оценка готовности компании к экспорту.

Этапы 2а – 2в являются обязательными для компаний, ранее не осуществлявших экспорт. Для действующих экспортеров носят рекомендательный характер.

а) Оцените способность компании осуществлять экспортную деятельность по следующим критериям:

- знания и опыт работы, в том числе в Марокко; необходимые профессиональные компетенции;

- потребности в дополнительных финансовых ресурсах;

- потребности в дополнительных кадровых ресурсах (продажи на экспорт, таможенные процедуры, международный маркетинг и др.).

б) Оцените возможности делегирования некоторых работ или компетенций профессиональным посредникам (агентам) или профильным компаниям (в том числе таможенным брокерам, перевозчикам).

в) Осуществите поиск страховщиков и банков для обеспечения страхования рисков и взаимных расчетов.

г) Осуществите поиск в Марокко торгового агента — посредника, который на основе опыта работы на местном рынке и знаний законодательства страны будет помогать при подготовке предприятия и продукта к выходу на рынок, а также обеспечивать ввоз продукции[8].

д) Оцените возможности резервирования отдельных производственных мощностей для выпуска соевого масла на экспорт в соответствии с требованиями Марокко: требования стандартные, отдельных мощностей не требуется (подробнее см. разделы 3.1, 3.2, 4.1).

---

[8] Данный шаг не является обязательным и приведен в качестве рекомендации.

е) Изучите правила аттестации предприятия в соответствии с требованиями Марокко: соевое масло не является подконтрольной продукцией и находится вне ведения Россельхознадзора; сохраняется необходимость соответствовать техническим регламентам и требованиям Марокко (подробнее см. разделы 3.1, 3.2).

ж) Изучите требования по регистрации компаний-производителей (поставщиков) в Марокко: с 1 января 2024 г. иностранные производители обязаны проходить регистрацию в электронной системе ONSSA (подробнее см. раздел 3.5). Зарегистрируйте свою компанию в качестве поставщика в соответствии с требованиями (при необходимости). На практике в большинстве случаев регистрацию поставщика осуществляет импортер.

3) Оценка готовности продукта к экспорту.

а) Изучите требования к соевому маслу в Марокко (подробнее см. разделы 3.3, 4.2).

б) Изучите требования к маркировке и упаковке продукции; согласуйте образцы упаковки и маркировки с агентом/импортером (подробнее см. раздел 3.4).

в) Убедитесь, что наименование бренда и изображения на упаковке допустимы согласно местным законам, а также привлекательны для потребителя (подробнее см. разделы 3.4, 6).

г) Проверьте необходимость прохождения процедур регистрации, лицензирования. В Марокко требуется регистрация некоторых видов пищевых продуктов: диетических продуктов, пищевых добавок (подробнее см. раздел 3.1).

д) Проверьте требования по сертификации. При экспорте в Марокко необходимы сертификаты: санитарный, соответствия, происхождения, сертификат на ввоз, сертификат веса FOSFA, декларация производителя об отсутствии ГМО и др.; для некоторых товаров могут потребоваться сертификаты диетических или органических продуктов; рекомендуется получить сертификат «Халяль» (подробнее см. разделы 3.1, 3.2, 4.1).

е) Изучите требования к процедурам лабораторного контроля продукции в Марокко (подробнее см. раздел 3.3).

ж) Проработайте вопрос защиты интеллектуальной собственности, включая проверку уникальности бренда и отсутствия конфликта прав. В Марокко возможна международная регистрация товарного знака через ВОИС, на национальном уровне регистрация производится в Управлении промышленной и коммерческой собственности OMPIC (подробнее см. раздел 5.4).

3) Подготовьте уникальное торговое предложение и модель конкуренции.

Этап II Подготовка сделки

1) Осуществите поиск потенциальных покупателей в Марокко. Популярность традиционных несетевых магазинов требует участия местного агента (например, оптовой компании) для успешной организации сбыта; также в стране присутствует небольшое число заводов по переработке соевого масла (подробнее см. разделы 2.1, 2.3, 4.2, 9.1). На этом шаге целесообразно уделить особое внимание проверке контрагента (его деловой репутации и платежеспособности).

2) В качестве одного из способов продвижения продукции можно рассмотреть участие в выставках в Марокко и соседних странах региона MENA (подробнее см. раздел 6.2) с ввозом образцов продукции (упрощенный режим не предусмотрен, необходимо проходить стандартные процедуры импорта; подробнее см. раздел 4.1). Также рекомендуется организовать рабочую поездку для ознакомления со спецификой розничных продаж, ценообразования и формирования ассортимента.

3) Организуйте переговоры с потенциальным покупателем, учитывая особенности деловой культуры и национальных традиций Марокко (подробнее см. раздел 8); достигните предварительной договоренности о поставке.

4) Заключите соглашение с банком для организации платежей по будущим сделкам с учетом требований валютного законодательства России и Марокко; предпочтительными формами расчетов являются аккредитив, банковские гарантии или предварительная оплата, при которой предусмотрен верхний лимит суммы сделки; в стране действует требование проведения международных платежей через марокканские банки (подробнее см. разделы 4.2, 5.2).

5) Заключите договор с таможенным брокером для организации экспортных таможенных процедур или будьте готовы организовать вывоз продукции самостоятельно (если условия договора предусматривают данные обязательства со стороны продавца)[9].

[9] В некоторых случаях можно заключить договор с транспортно-экспедиторской компанией (ТЭК) на оказание комплексных услуг: таможенного оформления, перевозки, страхования, сюрвейерских услуг.

6) Заключите договоры перевозки и страхования[10] (груза, риска неплатежа), оказания сюрвейерских услуг, если условия договора предусматривают данные обязательства со стороны продавца[11]. Оптимальный способ доставки в Марокко — морская перевозка, наливом в танкере или флекситанке, а также в контейнере в порты Касабланка и Агадир. Для доставки образцов продукции может рассматриваться авиаперевозка; при перевозке во флекситанках или наливом может понадобиться сертификат FOSFA (подробнее см. раздел 5.1).

7) Подготовьте и заключите контракт с покупателем с учетом распределения обязательств и ответственности, а также рисков (применение Инкотермс 2020) с указанием цены, объемов и сроков поставок, момента перехода права собственности и др.

8) Зарегистрируйте контракт в банке для целей валютного контроля: если сумма контракта превышает валютный эквивалент 10 млн руб., то получите уникальный номер контракта (УНК). Откройте валютный счет для осуществления расчетов (если не был открыт ранее).

Этап III Действия до вывоза товара с территории России

1) Зарегистрируйтесь в таможенном органе ФТС России (если ранее экспорт не осуществлялся).

2) Получите предварительную оплату от покупателя (если был согласован данный способ расчетов).

3) Подготовьте документы на партию товара, согласуйте их с покупателем:

   - документы по сделке (договор, упаковочные листы, спецификации, счета-фактуры и др.);
   - документы на продукцию (результаты лабораторных анализов, образцы маркировки, сертификаты и др.).

4) Дайте поручение перевозчику в рамках договора, заключенного ранее.

5) Согласуйте с перевозчиком и таможенным брокером[12] сроки отгрузки товара в соответствии с расписанием морских судов во избежание дополнительных затрат на хранение груза.

---

[10] В некоторых случаях можно заключить договор с транспортно-экспедиторской компанией (ТЭК) на оказание комплексных услуг: таможенного оформления, перевозки, страхования, сюрвейерских услуг.

[11] Распределение обязательств часто основывается на базисах поставки Инкотермс 2020. Возможные варианты доступны по ссылке: https://iccwbo.org/business-solutions/incoterms-rules/ (часть материалов предоставляется на платной основе).

[12] См. сноску 10.

6) Самостоятельно либо с помощью таможенного брокера[13] осуществите таможенное оформление груза (можно как в месте отгрузки, так и на терминале в порту отправления), для чего передайте контракт, счета-фактуры, отгрузочные, транспортные, иные требуемые документы в таможенные органы или профессиональному посреднику для оформления процедуры вывоза (подробнее см. разделы 4.1, 5.1).

7) Самостоятельно либо с помощью таможенного брокера[13] уплатите вывозные пошлины в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 21.09.2023 № 1538 (для соевого масла — товарные субпозиции ТН ВЭД ЕАЭС 150710 и 150790 — пошлина установлена[14]).

8) Передайте товар перевозчику[15] (отгрузка товара), получите транспортные документы (накладные/CMR, экспедиторские расписки о передаче груза).

9) После погрузки товара на борт судна получите коносамент, подтверждающий факт отгрузки товара.

10) Соберите пакет документов (контракт, упаковочный лист, спецификация, инвойс, сертификат происхождения и др.) и организуйте его отправку покупателю курьерской почтой. Дополнительно может потребоваться перевести документы на арабский и французский языки, а также направить образцы упаковки, этикеток и самой продукции для процедур контроля (подробнее см. раздел 4).

Этап IV Действия по доставке товара на территорию Марокко[16]

1) Как правило, ответственность за поставку продукции лежит на покупателе. Однако компания-экспортер может принять решение о самостоятельной организации поставки, например при использовании базиса DDP (это возможно, если экспортер зарегистрировал юридическое лицо в Марокко; подробнее см. раздел 4.1).[17] В этом случае:

   a) зарегистрируйте юридическое лицо в Марокко: торговый филиал или дочернюю компанию в ОЭЗ или на основной территории страны (подробнее см. разделы 5.3, 7);

---

[13] В некоторых случаях можно заключить договор с транспортно-экспедиторской компанией (ТЭК) на оказание комплексных услуг: таможенного оформления, перевозки, страхования, сюрвейерских услуг.

[14] Система введения экспортных пошлин становится более гибкой с возможностью исключения или включения отдельных товарных субпозиций или подсубпозиций ТН ВЭД ЕАЭС.

[15] См. сноску 13.

[16] Этап IV в большинстве случаев является необязательным, но при определенной схеме поставок может приниматься к сведению.

[17] Условия работы в ОЭЗ не предполагают льготного режима для реэкспорта, возможен ввоз товаров на территорию ОЭЗ на льготных условиях для последующей переработки (см. подробнее раздел 7).

б) зарегистрируйте компанию в качестве импортера в таможенных органах Марокко (подробнее см. раздел 4.1);

в) осуществите предварительную регистрацию диетических и органических продуктов с отправкой образцов для тестирования (подробнее см. раздел 3.2);

г) обеспечьте прохождение импортного таможенного и государственного санитарного контроля ввозимых продуктов питания (в том числе запрос предварительного решения) через электронный сервис BADR и на сайте таможни, включая предоставление образцов товара и этикеток, а также электронных копий требуемых документов; получите сертификат на ввоз продукции в DCQ (подробнее см. раздел 4);

д) уплатите таможенные пошлины и сборы; организуйте перегрузку и хранение товара до его передачи покупателю (подробнее см. раздел 4.1).

Этап V Действия после получения товара покупателем

1) Получите платеж от покупателя, если не была согласована предварительная оплата; аккредитив — предпочтительный способ финансовых расчетов при поставках в Марокко (подробнее см. раздел 5.2).

2) Организуйте возмещение НДС через обращение в ФНС России (подробнее см. раздел 4.1).

3) Организуйте рекламационную работу, включая получение претензий по качеству товара от покупателя, возмещение убытков покупателю при наличии доказательств ответственности продавца, направление запросов на возмещение убытков страховой компании или перевозчику.

4) Проработайте вопрос улучшения условий экспорта: в случае успешных поставок и интереса со стороны покупателя целесообразно пересмотреть условия контракта (например, установить гарантии размещения заказов на определенный объем).

5) Организуйте кампании по продвижению продукции, включая участие в выставках (подробнее см. раздел 6). Продолжите более глубокое изучение особенностей рынка Марокко (подробнее см. разделы 1.4, 2, 6).

6) Оцените перспективы расширения присутствия на рынке: целесообразно рассмотреть регистрацию юридического лица (подробнее см. разделы 5.3, 7).

Полезные контакты

Информационные ресурсы и услуги АО «Российский экспортный центр» (РЭЦ):

- цифровая платформа «Мой Экспорт»: https://myexport.exportcenter.ru;
- регистрация на портале: https://lk.exportcenter.ru/ru/registration/step-1;
- доступ к базе знаний: https://clck.ru/3AQBer;
- каталог услуг РЭЦ (кредитно-гарантийная поддержка, страхование, продвижение на внешние рынки, специальные программы по поддержке экспорта и др.): https://www.exportcenter.ru/services;
- партнерские предложения: https://clck.ru/3AQBgY.

Запрос на поддержку экспортера в Минпромторг России: www.minpromtorg.gov.ru/ministry/trade_mission/request_support_export.

Торговое представительство России в Марокко: https://mar.minpromtorg.gov.ru/.

Контактная информация



11

Содержание

11.1.

Потенциальные партнеры

11.2.

Профильные организации

11.1. Потенциальные партнеры

Импорт | Дистрибьюторская деятельность

Yam Distribution

Поставщик продовольственных товаров для предприятий общественного питания. В широком ассортименте компании есть растительные масла

Адрес: Quartier Industriel N 517, Sidi Ghanem Marrakech, Morocco
Тел.: +212 524 33 66 39
E-mail: contact@yamdistribution.com
Сайт: https://yamdistribution.com/

Дистрибьюторская деятельность

Prima Foods Service

Крупный поставщик продовольственных товаров для предприятий общественного питания и гостиничного бизнеса. В ассортимент компании входят растительные масла

Адрес: Boulevard Hassan II – Mohammédia, Morocco
Тел.: +212 523 32 42 53/54
E-mail: n.haddaoui@primafoods.ma, tarek@primafoods.ma
Сайт: www. primafoods.ma

Импорт | Розничная торговля

Aswak Assalam

Основана в 1998 г. Управляет 13 гипермаркетами на территории Марокко. В ассортименте магазинов есть импортные товары

Адрес: 239 Boulevard Mohammed V Casablanca, 20110, Morocco
Тел.: +212 520 39 33 93, +212 800 09 70 70
E-mail: contact@aswakassalam.com
Сайт: www.aswakassalam.com

Импорт | Дистрибьюторская деятельность

Madec

Дистрибьютор широкого ассортимента продукции. Madec стремится охватить все категории продовольственных товаров, востребованных на марокканском рынке

Адрес: Km 10.5, Route d'El Jadida, Lissasfa, Casablanca, Morocco
Тел.: +212 522 65 08 15
E-mail: madec@madec.ma
Сайт: www.madec.ma

Импорт | Дистрибьюторская деятельность

Food Plus Solutions

Специализируется на оптовой продаже товаров для предприятий общественного питания. В ассортименте есть растительные масла

Адрес: Km 10, 5 Rte d'El Jadida, Casablanca 20190, Morocco
Тел.: +212 5 22 92 10 46
E-mail: commercial@foodplus.ma
Сайт: www.foodplus.ma

Импорт | Розничная торговля | Электронная торговля

Marjane Holding

Крупнейшая сеть гипер- и супермаркетов в стране. С 1990 г. Marjane открыла более 150 магазинов в 30 городах Марокко. Имеет собственное приложение по электронной торговле и экспресс-доставке. В ассортименте присутствуют импортные товары

Адрес: Centre Commercial Marjane Californie CT 1029, Commune Aïn Chock, Casablanca, Morocco
Тел.: +212 802 02 20 50
E-mail: rt@marjane.ma
Сайт: www.marjane.ma

Импорт | Розничная торговля

Carrefour Maroc

Французская транснациональная корпорация розничной торговли, одна из крупнейших в мире сетей гипермаркетов. В Марокко действует более 100 торговых точек, оператором которых выступает торговый холдинг Groupe LabelVie. Ассортимент магазинов включает растительные масла

Адрес: Rabat, Souissi, Km 3,5 angles rue Rif et Zaërs, Morocco
Тел.: +212 5 37 56 95 95
E-mail: serviceclient@labelvie.ma
Сайт: www.carrefourmaroc.ma

Импорт | Производство продуктов питания

Agro-Food Industrie

Выпускает детское питание и сухие молочные смеси. В производстве используются растительные масла

Адрес: 102 route de Safi, Quartier Industriel Sidi Ghanem, 40110, Marrakech, Morocco
Тел.: +212 0 524 33 80 80
E-mail: commercial@agrofoodindustrie.com
Сайт: https://agrofoodindustrie.com/en/

Импорт | Дистрибьюторская деятельность

El Ansari Import Export

Основана в Марокко в 1983 г. Импортер и экспортер агропродовольственных товаров, в том числе растительных масел

Адрес: Av. Abdelkarim Al Khattabi, Miramass II, 3éme étage, App D33 Gueliz, 40000, Marrakech, Morocco
Тел.: +212 524 43 21 70
E-mail: contact@ansariexport.com
Сайт: www.ansariexport.com

Электронная торговля

MyMarket.ma

Электронная площадка и сервис доставки товаров по всему Марокко. В ассортименте есть разные растительные масла

Адрес: 7, Rue 1, Route Benkarich Tamouda, Tétouan, Morocco
Тел.: +212 708 11 13 12
Сайт: www.mymarket.ma

11.2. Профильные организации

Организация	Контактная информация
Министерство сельского хозяйства и морского рыболовства (Ministère del'Agriculture et de la Pêche Maritime)	**Адрес:** Avenue Mohamed V, Quartier Administratif Place Abdellah Chefchaouni, Rabat **Тел.:** +212 537 665 495, +212 657 832 128 **E-mail:** agri.contact@gmail.com **Сайт:** www.agriculture.gov.ma
Национальное управление санитарной безопасности пищевых продуктов (Office National de la Sécurité Sanitaire des Produits Alimentaires)	**Адрес:** Avenue Hadj Ahmed Cherkaoui Agdal, Rabat **Тел.:** +212 537 676 500 **E-mail:** contact@onssa.gov.ma
Управление промышленной и коммерческой собственности Марокко (Office Marocain de la Propriété Industrielle et Commerciale)	**Адрес:** R.S. Road 114 Km9.5 Nouasseur – Sidi Maarouf, Casablanca **Тел.:** +212 522 586 400 **Сайт:** www.ompic.ma
Марокканский институт стандартизации (Institut Marocain de Normalisation)	**Адрес:** Angle Avenue Kamal Zebdi et Rue Dadi, Secteur 21, Hay Riyad, Rabat **Тел.:** +212 537 716 214 **E-mail:** manor@imanor.ma **Сайт:** www.imanor.gov.ma
Марокканская таможенная администрация (Administration de la Douane Marocaine)	**Адрес:** Avenue Annakhil, Hay Riad, Rabat **Тел.:** +212 537 579 001, +212 537 579 002 **Сайт:** www.douane.gov.ma
Марокканское агентство по инвестициям и развитию экспорта	**Адрес:** Mahaj Riad Center, Attine Avenue 5, Hay Riad, Rabat **Тел.:** +212 537 226 400 **E-mail:** morocconow@amdie.gov.ma **Сайт:** www.morocconow.com

Государственная поддержка экспорта продукции АПК



12



Программа льготного кредитования

Экспортерам предоставляется льготное кредитование на срок от года до 15 лет по льготной ставке, рассчитанной исходя из действующей ключевой ставки Банка России.

Компетентные органы: Минсельхоз России, РОУ АПК

Регулирование: Решение о порядке предоставления субсидии от 14 мая 2025 г. № 25-68850-01698-Р

Программа компенсации затрат на транспортировку продукции АПК

Экспортерам возмещается 25% затрат на транспортировку продукции АПК для всех направлений, а также 50% при осуществлении отгрузок в ряд стран африканского континента, Ближнего Востока и Юго-Восточной Азии. Получить компенсацию возможно при условии перевозки продукции АПК, которая включена в перечень, утвержденный Правительством Российской Федерации.

Компетентные органы: Минсельхоз России, АО «РЭЦ»

Регулирование: Решение о порядке предоставления субсидии от 15 января 2025 г. № 25-61831-02052-Р

Программа продвижения продукции АПК на внешние рынки

Российские производители продукции АПК вправе на бесплатной основе разместить свою продукцию в постоянно действующих демонстрационно-дегустационных павильонах АО «РЭЦ» в иностранных государствах (Китай, ОАЭ, Саудовская Аравия, Египет, Турция, Вьетнам).

Компетентные органы: АО «РЭЦ», Минсельхоз России

Регулирование: постановление Правительства Российской Федерации от 26 февраля 2021 г. № 255 (Решение о порядке предоставлении субсидии № 22-60134-00414-Р)

Программа софинансирования части затрат на участие в международных конгрессно-выставочных мероприятиях и деловых миссиях

Софинансирование затрат по застройке и сопровождению выставочных стендов российских компаний в рамках национальной коллективной экспозиции, а также по организации доставки выставочных образцов экспортеров, в том числе затраты на их таможенное оформление и страхование. Для субъектов малого и среднего предпринимательства размер софинансирования составляет до 80%, для крупного бизнеса — до 50%.

Компетентные органы: Минпромторг России, АО «РЭЦ»

Регулирование: постановление Правительства Российской Федерации от 28 марта 2019 г. № 342

Полезная информация на сайте Агроэкспорта

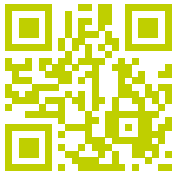
Библиотека экспортера — уникальный раздел, который содержит экспортные гиды, краткие версии концепций продвижения, аналитические обзоры ВЭД, а также обзоры ВТО по правовым аспектам внешней торговли, разработанные ФГБУ «Агроэкспорт».



Господдержка — в разделе собрана информация о действующих мерах господдержки для российских сельхозпроизводителей и подробные инструкции по участию в каждой из представленных программ.



Мероприятия — в разделе вы найдете информацию о международных мероприятиях для российских экспортеров аграрной продукции, а также анонсы предстоящих мероприятий ФГБУ «Агроэкспорт».



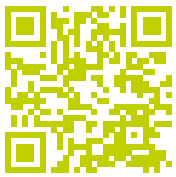
Барьеры — постоянно обновляемая база данных по статусу доступа российской продукции на зарубежные рынки.



Сертификация — раздел содержит информацию о всех видах сертификации, которая может понадобиться для поставок на экспорт: HACCP, Халяль, Кошер и Органика.



Новости — самые актуальные новости аграрного экспорта, а также дайджесты российских и зарубежных СМИ.

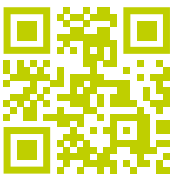


Мы в социальных сетях:

Вконтакте: **vk.com/aemcx**



Яндекс Дзен: **zen.yandex.ru/aemcx**



Telegram: **t.me/mcxae**



Rutube: **rutube.ru/channel/24261638**



Связаться с нами:

Сайт: **www.aemcx.ru**

Телефон: **+7 495 280-74-49**

Почта: **info@aemcx.ru**

АГРОЭКСПОРТ