

Экспортный гид

Масло соевое





Экспортный гид

Масло соевое







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», 2024.

© 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.





Оглавление

Резюме	5
Список сокращений	7
Введение	9
1. Краткий обзор — Марокко	12
1.1. Экономические тенденции	14
1.2. Политические тенденции	21
1.3. Демографические тенденции	23
1.4. Влияние тенденций на потребительский рынок страны	25
2. Обзор рынка	28
2.1. Объем и динамика рынка	30
2.2. Потребительские предпочтения	44
2.3. Торгово-распределительная сеть	48
2.4. Конкурентная среда и участники рынка	58
3. Требования и стандарты на продукцию	64
3.1. Контролирующие органы	66
3.2. Требования к производителям	68
3.3. Требования к продукции	68
3.4. Требования к упаковке и маркировке	72
3.5. Процедура включения предприятий в список разрешенных	76
4. Особенности и барьеры входа на рынок	77
4.1. Особенности таможенных процедур	79
4.2. Тарифные и нетарифные барьеры	90
5. Организация экспортных поставок	93
5.1. Логистика	95
5.2. Осуществление валютно-финансовых операций	104
5.3. Формы присутствия на рынке	107
5.4. Защита интеллектуальной собственности	111
6. Продвижение продукции	115
6.1. Ключевые факторы успеха на рынке	117
6.2. Отраслевые выставки и ярмарки	123
7. Особые экономические зоны	127
8. Особенности ведения бизнеса	131

Оглавление

9. Преимущества и риски осуществления поставок	137
9.1. Преимущества	139
9.2. Риски	140
10. Карта действий экспортера	141
11. Контактная информация	151
11. Контактная информация	
• •	153

Резюме

- Королевство Марокко государство в Северной Африке с населением 36,7 млн человек. По итогам 2022 г. ВВП составил 130,9 млрд долл. США. Структура ВВП Марокко имеет следующие пропорции: АПК 10,7%, промышленность 27,2%, сфера услуг 52,3%.
- Объемы производства продукции АПК не обеспечивают потребности внутреннего рынка Марокко, страна является нетто-импортером продовольствия. Сальдо торгового баланса по продукции АПК в 2022 г. составило минус 1,9 млрд долл. США. Объем импорта увеличился с 5,1 млрд долл. США в 2013 г. до 10,1 млрд долл. США в 2022 г., в то время как экспортные поставки за аналогичный период выросли с 4,3 до 8,2 млрд долл. США.
- Соевое масло одна из крупнейших категорий импорта продукции АПК в Марокко, с долей 8% в стоимостном объеме импорта (2-ое место в продуктовой структуре импортируемой продукции АПК).
- В структуре потребления растительных масел и жиров Марокко соевое масло занимает более 70% в натуральном выражении. При этом самообеспеченность страны соевым маслом составляет менее 2%. В Марокко действуют два маслозавода и пять предприятий по переработке масла. Один перерабатывающий завод находится в области Сус Масса, остальные мощности в областях Касабланка Сеттат и Фес Мекнес.
- Марокко стабильно входит в десятку крупнейших импортеров соевого масла в мире. В 2022 г. импорт соевого масла Марокко составил 524,6 тыс. тонн на сумму 802,0 млн долл. США. В стоимостном выражении объем импорта вырос почти в два раза по сравнению с показателями 2020 г., тогда как в натуральном выражении снизился на 4,1%, отражая интенсивный рост цен.
- Для Марокко характерно расширенное воспроизводство населения. Большая доля молодежи в структуре населения обусловливает открытость потребителей к импортным продуктам питания. В то же время, активное развитие туризма, стабильное увеличение туристического потока совместно с ростом числа иностранных специалистов повышают спрос на импортную продукцию.
- Потребление соевого масла в Марокко достигало 545,7 тыс. тонн в 2019 г., после чего снизилось на 1,3% в 2020 г. В 2021 г. последовало дальнейшее сокращение 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., но все еще ниже показателей предыдущих лет из-за продолжающегося роста цена на мировых рынках.
- Большая часть соевого масла реализуется в Марокко через сектор розничной торговли (около 80%, из которых 8% приходится на электронную торговлю) и используется для домашнего приготовления пищи. Гораздо меньшие объемы потребляются в секторе HoReCa (15%) и в пищевой промышленности (5%).

• Излюбленными блюдами в стране являются кускус и тажин, для приготовления которых необходимо растительное масло. Оливковое масло, которое традиционно использовалось в национальной кухне, было постепенно заменено на более дешевое, импортное, главным образом — соевое. В настоящее время соевое масло применяется марокканскими семьями для приготовления множества блюд — от тушеного мяса и овощей до домашних пирожных и печенья. Соевое масло выступает одним из важных ингредиентов для домашней кулинарии во время священного месяца Рамадан, в этот период его потребление значительно возрастает.

Список сокращений

АПК Агропромышленный комплекс

ВВП Валовый внутренний продукт

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

Оз Особая экономическая зона

Пии Прямые иностранные инвестиции

ППС Паритет покупательной способности

ТН ВЭД Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности

ФАО Продовольственная и сельскохозяйственная организация 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 — Поставка с уплатой пошлин

FOSFA Federation of Oils, Seeds and Fats Associations — Федерация

ассоциаций по торговле маслами, маслосеменами и жирами

HoreCa Hotel, Restaurant, Catering — Гостинично-ресторанный сектор

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 Office National de Sécurité Sanitaire des Produits Alimentaires —

Национальное управление санитарной безопасности пищевых

продуктов Марокко

USDAU.S. Department of Agriculture — Министерство сельского

хозяйства США





Королевство Марокко — государство, расположенное на северо-западе Африки, с выходом к Средиземному морю и Атлантическому океану. Марокко является одной из крупнейших экономик континента. Столица страны — Рабат. Наиболее распространенные языки — арабский и французский. Марокканская экономика наполовину представлена сектором услуг, важнейшей частью которого является туристическая отрасль. В то же время сельское хозяйство играет важную роль как один из ключевых секторов, создающих рабочие места и обеспечивающих продовольственную безопасность страны.

Общие сведения (2022 г.)

ВВП (в текущих ценах): 130,9 млрд долл. США

Темпы роста ВВП: 1,3%

ВВП по ППС на душу населения (в текущих ценах): 9 899,7 долл. США

Уровень инфляции: 6,6%

Приток ПИИ: 2,1 млрд долл. США

Население: 36,7 млн человек

Площадь страны: 446,6 тыс. км²

Площадь сельскохозяйственных земель: 305,9 тыс. км²

Крупнейшие города по численности населения: Касабланка (3,84 млн), Рабат (1,93 млн), Танжер (1,28 млн), Фес (1,27 млн), Марракеш (1,03 млн)

Уровень урбанизации: 64,6%

Уровень безработицы: 10.5%

Структура ВВП: сельское хозяйство (10,7%), промышленность (27,2%), сфера услуг (52,3%)

Структура занятости (2021 г.): сельское хозяйство (**34,6**%),

промышленность (22,8%), сфера услуг (42,6%)

Экспорт АПК

Импорт АПК

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, масло соевое, сахар свекловичный и тростниковый, кукуруза, жмых и шрот соевые

Объем

8,2 млрд долл. США

10,1 млрд долл. США

Краткий обзор — Марокко



Содержание

1.1.

Экономические тенденции

1.2.

Политические тенленции

1.3.

Демографические тенденции

1.4.

Влияние тенденций на потребительский рынок странь

1.1. Экономические тенденции

Экономика Марокко характеризуется высокой степенью зависимости как от внешних экономических факторов, так и от природно-климатических явлений. В 2020 г. страна столкнулась с рецессией (впервые с 1997 г.). Сокращение реального ВВП по сравнению с 2019 г. составило 7,2% на фоне пандемии COVID-19 и сопутствующего нарушения глобальных цепочек поставок, которое привело к замедлению мировой экономики и снижению объемов внешней торговли. Ситуация в Марокко усугублялась продолжительной засухой, наиболее острый период которой пришелся именно на 2020 г. Зависимость аграрного производства от погодных условий определяет высокую потребность Марокко в импортных поставках продовольственных товаров. Таким образом, именно совокупное действие таких факторов, как сокращение внутреннего производства и глобальное замедление торговли, стало причиной столь существенного спада экономики страны в 2020 г.

В 2021 г. в Марокко наблюдались стремительные темпы восстановления на уровне 8,0%, и страна стала одной из наиболее быстрорастущих экономик мира. Однако эти показатели были достигнуты в основном за счет эффекта низкой базы (отложенного спроса). Кроме того, к 2021 г. в Северной Африке завершилась двухлетняя засуха, и благоприятные погодные условия позволили стране значительно нарастить объемы аграрного производства, что также оказало положительное влияние на макроэкономическое положение Марокко.

Исчерпание эффекта отложенного спроса привело к сокращению темпов роста экономики страны, и в 2022 г. увеличение реального ВВП Марокко составило 1,3%. Помимо этого, развитие сдерживалось очередными засухами, которые в последнее время стали более частым явлением. Из-за глобального изменения климата засухи в Северной Африке возникают примерно раз в два года, что крайне негативно сказывается на экономиках стран данного региона, которые и ранее были уязвимы к колебаниям погодных условий. Правительство Марокко борется с характерной для засушливых регионов нехваткой водных ресурсов путем инвестиций в ирригационную инфраструктуру страны, однако наблюдаемое усугубление климатических условий требует все больших усилий со стороны государства. На сегодняшний день правительство активно развивает проекты по опреснению воды с целью преодоления зависимости от погодных явлений и импортных поставок.

Согласно данным Всемирного банка, засуха 2022 г. была рекордной за последние тридцать лет и стала одной из основных причин сокращения реального ВВП. Помимо этого, экономика Марокко также пострадала от роста цен на сырьевые товары, связанного с увеличением геополитической напряженности. Волатильность на сырьевом рынке, в свою очередь, вызвала резкий рост инфляции в стране по причине дефицита предложения. Указанные факторы привели к сокращению располагаемых доходов населения и снижению его покупательной способности.

Согласно оценкам МВФ, рост реального ВВП по итогам 2023 г. ускорится до 2,4%. Позитивный прогноз основан в первую очередь на предположении, что эффект низкой базы после непродуктивного с точки зрения аграрного

производства 2022 г. компенсирует потери в остальных секторах экономики, ожидаемые на фоне замедления экономического развития основных стран – партнеров Марокко в Европе, глобальной неопределенности в политической и внешнеторговой сферах, а также внутренних факторов, обусловленных последствиями высокого инфляционного давления и проводимой в связи с этим денежно-кредитной политикой. К основным рискам для прогноза можно отнести вероятность повторения сильной засухи и ее дальнейшего усугубления, а также рост геополитической напряженности и сопутствующего замедления мировой экономики. С учетом высоких рисков Oxford Economics прогнозирует более консервативные темпы роста в 2023 г. на уровне 1,6%.

Правительство Марокко проводит структурные реформы, направленные на укрепление национальной экономики в средне- и долгосрочной перспективе посредством поддержки наиболее уязвимых слоев населения. В частности, ведется работа по упрощению и расширению доступа граждан к социальным услугам, таким как система обязательного медицинского страхования.

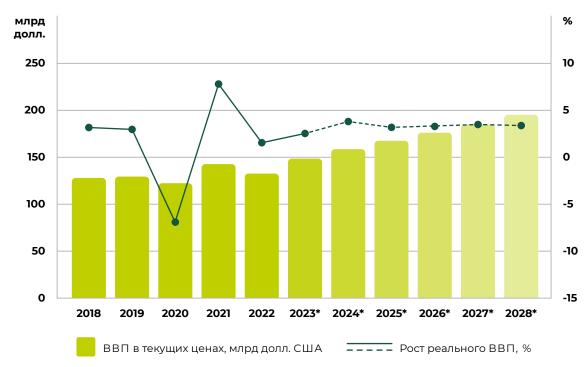


Рис. 1. Динамика ВВП Марокко в текущих ценах, 2018 – 2028 гг., млрд долл. США

Источник: МВФ (World Economic Outlook)
Примечание. *Прогноз, оценочные данные за 2023 г. (по состоянию на 20.10.2023).

С 2018 г. в Марокко проводятся реформы по либерализации регулирования курса национальной валюты. Несмотря на необходимость подобных мер для формирования открытой и привлекательной для ведения бизнеса экономики, либеральное валютное регулирование делает страну более уязвимой к внешним факторам, особенно к волатильности спроса и предложения, наблюдаемой в последние два года из-за нестабильности мировой экономики.

Высокий уровень инфляционного давления в 2022 г. привел к обесцениванию национальной валюты Марокко по отношению к доллару США. Восстановление курса марокканского дирхама стало возможным благодаря ужесточению денежно-кредитной политики Банка аль-Магриб (Центрального банка Марокко), а также постепенному снижению продовольственной и энергетической инфляции.

Несмотря на волатильность марокканского дирхама в 2022 г., колебания курса не превышали целевые показатели Центрального банка страны, установленные в пределах 5%. Таким образом, национальная валюта продемонстировала относительную устойчивость по сравнению с валютами соседних стран региона. В связи с этим Министерство экономики и финансов, а также Центральный банк Марокко планируют продолжать курс на дальнейшую либерализацию, однако реформа будет проводиться более медленными темпами, чем были предложены МВФ.

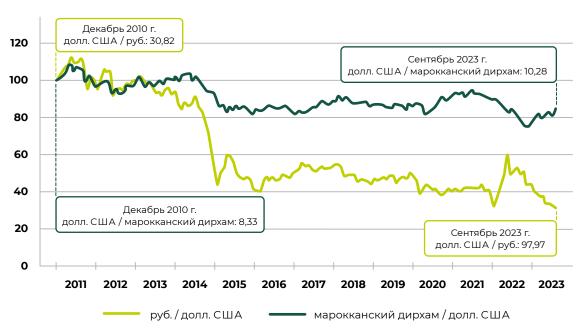


Рис. 2. Динамика курсов российского рубля и марокканского дирхама к доллару США, декабрь 2010 г. — сентябрь 2023 г.

Источник: Банк международных расчетов, финансовый портал Investing.com Примечание. Приведены среднемесячные показатели, за 100% взят курс на декабрь 2010 г.

ВВП по ППС на душу населения Марокко в 2022 г. составил 9 899,7 долл. США, а к 2028 г., по прогнозам МВФ, достигнет 12 955,5 долл. США. Среднегодовые темпы роста в 2024–2029 гг. составят 3,26%.

Уровень инфляции в 2022 г. стал максимальным с начала 1990-х гг. — 6,6%. Для сдерживания инфляционного давления правительство использовало неадресные субсидии, регулирование цен, а также ужесточение денежно-кредитной политики. Несмотря на эти меры, инфляция была крайне высокой на протяжении всего 2022 г. и в начале 2023 г. К середине 2023 г. инфляционное давление начало ослабевать, но оставалось повышенным в продовольственной сфере.

По оценкам Центрального банка Марокко, инфляция по итогам 2023 г. составляет 6,2%, несколько снизившись по сравнению с 2022 г. Заметное снижение показателя ожидается в 2024 г. — до 3,8%. Принимая во внимание отложенное влияние более жестких монетарных мер, Центральный банк не планирует дальнейшего повышения процентной ставки, которая в марте 2023 г. достигла пика в 3%. Oxford Economics также оценивал высокий уровень инфляции — 6,5% по итогам 2023 г. с последующим снижением до 2,0% в 2024 г. В свою очередь, МВФ ожидает сокращения инфляционного давления до 6,3% в 2023 г. и затем до 3,5% в 2024 г. с последующим снижением показателя до 2,1% в среднесрочной перспективе.

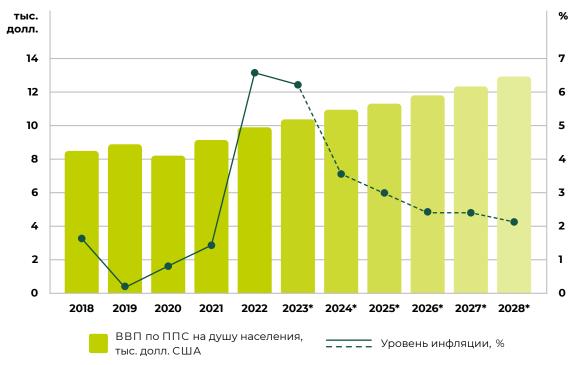


Рис. З. Динамика инфляции и ВВП по ППС на душу населения, 2018 – 2028 гг., тыс. долл. США

Источник: МВФ (World Economic Outlook)

Примечание. *Прогноз, оценочные данные за 2023 г. (по состоянию на 20.10.2023).

В структуре распределения доходов на долю первой (высокодоходной) группы приходится 47,0% доходов занятого населения, в то время как пятая (низкодоходная) группа составляет 6,7%. По состоянию на 2022 г. уровень безработицы в Марокко оценивается в 10,5%.

Волатильность экономической конъюнктуры и высокие уровни инфляции в первую очередь сказываются именно на низкодоходной части населения, так как доля продовольственных товаров в структуре расходов этой группы значительно выше, чем у высокодоходной группы. Согласно исследованию Всемирного банка, меры правительства Марокко по регулировнию цен и предоставление неадресных субсидий позволили несколько смягчить негативное влияние инфляционного давления на наиболее уязвимые слои населения. Однако характер данных субсидий привел к тому, что большей частью льгот воспользовались более обеспеченные граждане, так как в абсолютных значениях именно они являются основными потребителями субсидируемых товаров. Всемирный банк оценивает рост уровня бедности в Марокко на 2,5% в 2022 г. по причине высокой инфляции. Наблюдаемая ситуация может привести к увеличению социального неравенства в стране.

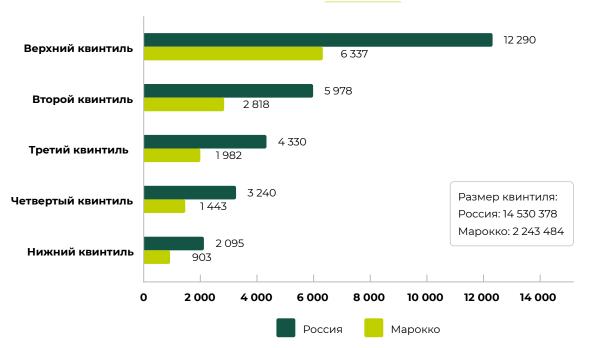


Рис. 4. Среднемесячные доходы занятого населения по квинтильным (20%) группам, 2022 г., долл. США

Источник: Всемирный банк, МВФ, ООН
Примечание. Доходы рассчитаны по ППС с учетом курсовой разницы, чтобы показать фактическую покупательную способность для стандартной потребительской корзины.

Внешняя торговля продукцией АПК

В 2022 г. на долю сельскохозяйственного сектора Марокко пришлось около 10,7% ВВП и 34,6% рынка труда. Сальдо торгового баланса по продукции АПК составило минус 1,9 млрд долл. США. Объем импорта увеличился с 5,1 млрд долл. США в 2013 г. до 10,1 млрд долл. США в 2022 г., в то время как экспортные поставки в стоимостном выражении выросли с 4,3

до 8,2 млрд долл. США за аналогичный период. По сравнению с 2021 г. импорт увеличился на 27,1%, а экспорт — на 6,1%. Среднегодовые темпы роста в 2018–2022 гг. составили 14,6% для импорта и 7,4% для экспорта.

В 2022 г. наибольшая доля экспорта в стоимостном выражении пришлась на свежие томаты (12,5%). В топ-3 экспортируемой продукции АПК в 2022 г. также вошли моллюски (11,5%), изделия и консервы из рыбы (9,5%). В стоимостной структуре импорта продукции АПК Марокко в 2022 г. наибольшую долю занимала пшеница, на которую пришлось 25,4% (чуть более 2,5 млрд долл. США). В топ-3 импортируемых позиций также вошли масло соевое (8,0%), сахар свекловичный и тростниковый (7,8%). Совокупно на топ-10 товарных категорий пришлось 61,3% стоимостного импорта продукции АПК Марокко. Прирост импорта относительно предыдущего года обусловлен значительным увеличением закупок пшеницы (на 60,9% или 967,9 млн долл. США), ячменя (в 3,8 раза или 233,4 млн долл. США) и соевого масла (на 24,8% или 159,6 млн долл. США). В динамике за пять лет наиболее выраженный прирост импорта продемонстрировала пшеница, поставки которой выросли в 2,6 раза: с 972,2 млн до 2,5 млрд долл. США.



Рис. 5. Внешняя торговля продукцией АПК Марокко, 2013–2022 гг., млрд долл. США

Источник: ITC Trade Map Примечание. Коды ТН ВЭД 01–24.



Табл. 1. Структура экспорта продукции АПК Марокко, 2022 г.

Наименование	Млн долл. США	Доля в стоимостном экспорте, %
Томаты свежие	1 028,2	12,5
Моллюски	943,8	11,5
Изделия и консервы из рыбы	783,8	9,5
Сахар свекловичный и тростниковый	433,8	5,3
Малина, ежевика, тутовая ягода (шелковица), логанова ягода, смородина и крыжовник	393,3	4,8
Рыба мороженая	382,5	4,6
Клюква, черника и прочие ягоды рода vaccinium (свежие)	290,9	3,5
Мандарины	287,2	3,5
Мука рыбная, непригодная в пищу	261,4	3,2
Фасоль	242,3	2,9
Прочие продукты	3 183,8	38,7
Итого	8 231,1	100,0

Источник: ITC Trade Map Примечание. Коды ТН ВЭД 01–24.

Табл. 2. Структура импорта продукции АПК Марокко, 2022 г.

Наименование	Млн долл. США	Доля в стоимостном импорте, %
Пшеница	2 557,8	25,4
Масло соевое	802,0	8,0
Сахар свекловичный и тростниковый	782,6	7,8
Кукуруза	765,1	7,6
Жмых и шрот соевые	341,6	3,4
Ячмень	316,0	3,1

Продолжение табл. 2.

Наименование	Млн долл. США	Доля в стоимостном импорте, %
Чай	257,1	2,5
Финики	211,7	2,1
Кофе	154,3	1,5
Сыры	140,2	1,4
Прочие продукты	3 757,4	37,3
Итого	10 085,7	100,0

Источник: ITC Trade Map Примечание. Коды ТН ВЭД 01–24.

1.2. Политические тенденции

Марокко



Форма правления:

конституционная монархия

Глава государства: король

Форма административно-территориального устройства: унитарное государство

Правящая партия: Национальное

объединение независимых (НОН) Марокко — конституционная монархия. Королевством правит династия Алауитов, ведущая свой род от пророка Мухаммеда. Король, который также имеет титул амир аль-муминин («повелитель правоверных»), является главой государства. Он назначает премьер-министра, а впоследствии по рекомендации премьер-министра — состав правительства. Законодательная власть представлена двухпалатным парламентом. Нижняя палата (палата представителей) состоит из 395 членов. Из них 305 выбираются от своих 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 рисков

Основной точкой нестабильности для королевства является неразрешенный конфликт в Западной Сахаре. Марокко контролирует 80% региона; оставшиеся 20% отделены от марокканской территории стеной и контролируются фронтом Полисарио.

Западносахарский конфликт имеет существенное значение для Марокко. На территории региона сосредоточены значительные запасы фосфатов, которые королевство экспортирует как без обработки, так и в виде удобрений, что особенно актуально для Европы и африканских стран в силу перебоев с поставками российских удобрений. Признание другими государствами суверенитета Марокко над Западной Сахарой стало ключевой целью внешней политики страны. В то же время это негативно отражается на отношениях с Алжиром.

Другой точкой риска для королевства выступает социально-экономическая и социально-политическая ситуация. На протяжении уже более десяти лет правительство не может справиться с безработицей, которая достигает 13%, а среди молодежи — 30%. При этом король и его окружение избегают общественной критики, возлагая ответственность за сложившуюся ситуацию на правительство и правящую партию. Следуя этой модели, королевство избежало серьезных потрясений во время Арабской весны, допустив к власти исламистскую Партию справедливости и развития (ПСР). Однако победившие на выборах исламисты были загнаны в строгие политические рамки и не могли существенно влиять на проводимую правительством политику. Итогом этого стало массовое разочарование населения в ПСР и ее поражение на выборах в 2021 г.

В целом практика ориентации народного гнева против премьер-министра и правительства пока демонстрирует свою успешность, с учетом того, что критика короля в Марокко — уголовное преступление. Однако подобные политические технологии не решают структурных проблем страны и в долгосрочной перспективе могут привести к массовым и антисистемным выступлениям по типу 2011 г.

Стоит отметить, что власти королевства комплексно подходят к развитию АПК. В 2020 г. Марокко приняло сельскохозяйственную стратегию Generation Green 2020–2030, предусматривающую инвестиции в сельскохозяйственные исследования и разработки, а также поддержку зарождающегося сельского среднего класса. В последние годы, по данным агрегированных индексов, качество управления в королевстве растет. Данный рост связан в первую очередь с цифровизацией государственных услуг, ставших более доступными для населения¹.

¹ Bennis Nechba Z., Boujibar, A., Alj A. Good governance and digitalization in Morocco: State of the art // International Journal of Business and Technology Studies and Research. 2022. Vol. 4, № 1.

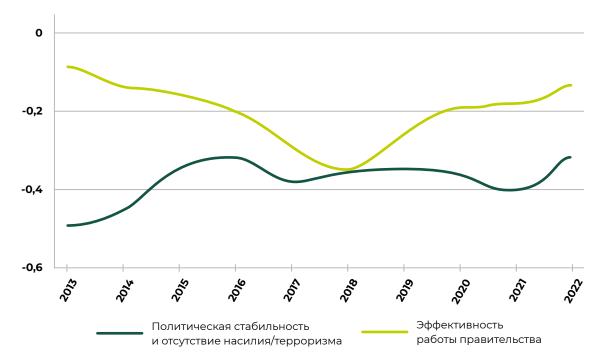


Рис. 6. Основные показатели качества государственного управления в Марокко в 2013-2022 гг.

Источник: Всемирный банк (Worldwide Governance Indicators)
Примечание. Индикаторы WGI используют шкалу со значениями от -2,5 до 2,5.

1.3. Демографические тенденции

По состоянию на 2022 г. численность населения Марокко — 36,7 млн человек. Среднегодовые темпы роста населения в 2015–2022 гг. — составляли 1%, но, как ожидается, в 2022–2050 гг. снизятся до 0,7%. Согласно прогнозам ООН, численность населения Марокко в 2050 г. достигнет 45 млн человек. Большинство жителей страны проживает к западу от Атласских гор на побережье Атлантического океана. Доля городского населения составляет 64,6%. Наибольшая плотность населения отмечается в городах Касабланка, Рабат, Фес и Марракеш. Основные этнические группы в стране — арабы и берберы. 99% населения исповедует суннитский ислам.



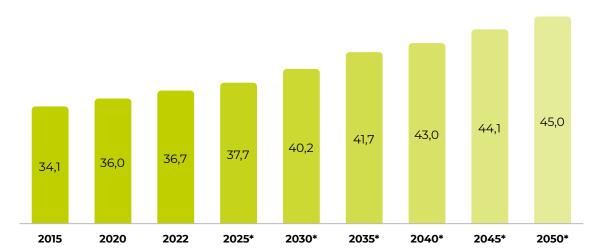


Рис. 7. Общая численность населения Марокко, прогноз до 2050 г., млн человек

Источник: МВФ, ООН Примечание. *Прогноз.

На сегодняшний день Марокко находится в процессе очередного демографического перехода. Несмотря на то, что рост населения продолжается, его темпы постепенно замедляются за счет увеличения продолжительности жизни и снижения уровня рождаемости. При этом доля молодого населения до 25 лет остается существенной — около 42,4%. Ожидается, что именно эта группа станет драйвером роста потребительского спроса. Доля трудоспособного населения составляет примерно 65,7%, однако в стране остается высоким уровень безработицы — 10,5% в 2022 г. Существенной является проблема молодежной безработицы. Многие молодые люди заняты в теневом секторе экономики и не имеют доступа к социальным гарантиям и возможности защиты трудовых прав.



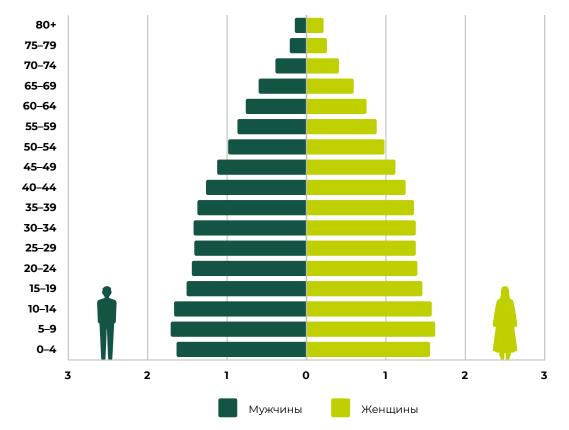


Рис. 8. Население Марокко по полу и возрасту, 2022 г., млн человек

Источник: ООН

1.4. Влияние тенденций на потребительский рынок страны

Основные факторы, влияющие на потребительский рынок Марокко

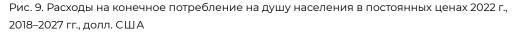
- Экономика Марокко ориентирована на развитие внешней торговли. Сектор АПК является важной отраслью, в которой задействовано более 34% населения страны, однако объемы производства не обеспечивают потребности внутреннего рынка, что обусловливает зависимость от импортных поставок продовольственных и сельскохозяйственных товаров.
- Спрос и предложение на потребительском рынке будут находиться под влиянием таких тенденций, как негативное отношение к ГМО-продукции и приверженность экологичности, повышенный спрос на халяльные товары ввиду преобладания мусульманского населения, а также развитие индустрии гостеприимства и туризма.

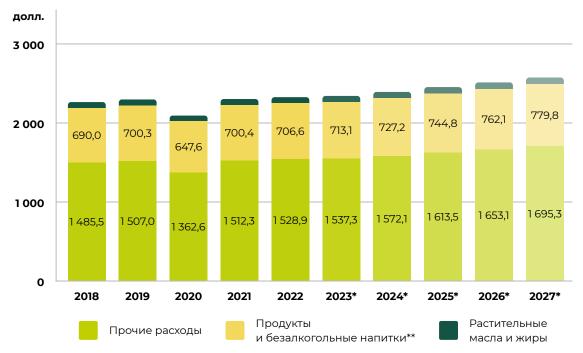
- Большая доля молодежи в структуре населения обусловливает открытость потребителей к импортным продуктам питания, поскольку молодые люди положительно воспринимают инновации и следят за международными потребительскими трендами через социальные сети.
- Стремительное увеличение числа работающих женщин дополнительно стимулирует спрос на готовую к употреблению продукцию, полуфабрикаты, консервы.
- Активное развитие туризма, стабильный туристический поток и приток иностранцев стимулируют спрос на импортную продукцию.
- Благодаря своей открытости для торговли и выгодному географическому положению страна стала важным региональным транспортнологистическим хабом.
- Соевое масло является второй после пшеницы статьей импорта продукции АПК, а также основным видом растительного масла в структуре потребления Марокко.
- По мере восстановления экономики и нормализации цен на мировых рынках ожидается дальнейший рост спроса на растительное масло.



Расходы на конечное потребление

В 2022 г. размер расходов на конечное потребление на душу населения в Марокко составил 2 312,3 долл. США в постоянных ценах 2022 г. (+1,0% к 2021 г.). На продукты и безалкогольные напитки пришлось 783,4 долл. США (+0,9% к 2021 г.), а на растительное масло и жиры — 76,8 долл. США (+0,9% к 2021 г.). В структуре потребительских расходов 2022 г. общая доля продуктов питания и безалкогольных напитков составила 33,9%, тогда как растительные масла и жиры заняли 3,3%. К 2027 г. прогнозируется, что расходы на конечное потребление на душу населения достигнут 2 559,6 долл. США, из которых 84,5 долл. США придется на растительные масла и жиры (3,3%).





Источник: EMIS, Euromonitor International (Passport)
Примечание. *Прогноз, оценочные данные за 2023 г.; **без учета расходов на мясо и на растительные масла и жиры





Содержание

2.1.

Объем и динамика рынка

2.2.

Потребительские прелпочтения

2.3.

Торгово-распределительная сеть

2.4.

Конкурентная среда

2.1. Объем и динамика рынка

Марокко входит в число крупнейших производителей оливкового масла в мире. Ежегодно в стране производится 150–200 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 составляют менее 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., после подписания Марокко соглашения о свободной торговле с США, когда в страну начались беспошлинные поставки соевых бобов. 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 центре (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.

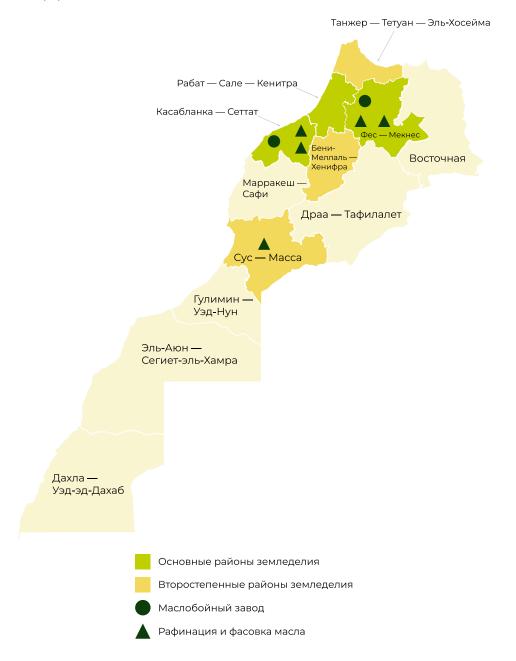
В 2018–2022 гг. импорт соевых бобов Марокко составлял в среднем 50 тыс. тонн в год, в основном из США. В то же время импорт соевого шрота достигает 560–590 тыс. тонн в год, из которых 60% приходится на США и 40% — на Аргентину.

Производство

По данным Министерства сельского хозяйства Марокко, на 2020 г. в стране действовали два 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.



Рис. 10. Области выращивания масличных культур в Марокко и распределение основных мощностей переработки масличных и масел в 2019/2020 г.*



Источник: Министерство сельского хозяйства Марокко Примечание: *Сельскохозяйственный год.

Производство соевого масла в Марокко в 2003–2008 гг. достигало 70–80 тыс. тонн в год, после чего стало значительно сокращаться. Минимальные объемы производства соевого масла были отмечены в 2017–2018 гг. — 5,0 тыс. тонн по оценкам USDA. В 2022 г. этот показатель оценивался USDA в 13,0 тыс. тонн, что на 44% выше уровня 2021 г. Производство начало восстанавливаться после кризисного для Марокко 2020 г.



Рис. 11. Производство соевого масла в Марокко, 2018/2019–2022/2023 гг.*, тыс. тонн

Источник: USDA

Примечание: *Сельскохозяйственный год.

Потребление

Потребление всех видов масел в Марокко, кроме оливкового, практически полностью обеспечивается импортными поставками. В 2022 г. импорт растительных масел и жиров составил 656,6 тыс. тонн, из которых 79,9% пришлось на соевое масло. По сравнению с 2020 г. снизились объемы импорта подсолнечного масла и выросли объемы импорта пальмового масла, а также прочих видов растительных масел и жиров, среди которых наибольший прирост пришелся на маргарин.



тыс. тонн 800 702,5 685,8 670,7 656,6 644,0 69,8 66,6 600 65,4 44,9 41,0 51,2 400 547,2 546,9 525,9 524,6 506,1 200 0 2018 2019 2021 2020 2022 Масло соевое Масло пальмовое Масло подсолнечное Масло рапсовое Масло кукурузное Прочие виды

Рис. 12. Структура импорта растительных масел и жиров Марокко по видам в натуральном выражении, 2018–2022 гг., тыс. тонн

Источник: ITC Trade Map

В структуре потребления растительных масел и жиров Марокко на долю соевого масла приходится более 70% в натуральном выражении. Причем самообеспеченность страны этим продуктом составляет менее 2%.

Табл. 3. Баланс ресурсов соевого масла в Марокко, 2018–2022 гг., тыс. тонн

Показатель	2018	2019	2020	2021	2022
Ресурсы, всего	530,9	552,2	564,9	511,1	533,6
Производство	5,0	5,0	18,0	5,0	9,0
Импорт	525,9	547,2	546,9	506,1	524,6
Потребление, всего	530,9	552,2	564,9	511,1	533,6
Внутреннее потребление	522,8	545,7	538,4	480,3	501,4
Экспорт	8,1	6,6	26,5	30,9	32,2

Источник: USDA, ITC Trade Map

Примечание. Без учета переходящих запасов.

Потребление соевого масла в Марокко достигало 545,7 тыс. тонн в 2019 г., после чего уменьшилось на 1,3% в кризис 2020 г. и продолжило снижение 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., но все еще ниже показателей предыдущих лет из-за дальнейшего роста цен на мировых рынках.



Рис. 13. Потребление соевого масла в Марокко, 2018–2022 гг., тыс. тонн

Источник: USDA, ITC Trade Map Примечание. Без учета переходящих запасов.

Потребление соевого масла на душу населения в 2022 г. составило 13,7 кг, в то время как рекордные показатели 2019–2020 гг. превышали 15,0 кг.



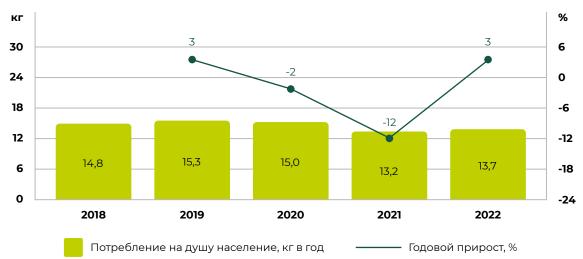


Рис. 14. Потребление соевого масла в Марокко на душу населения, 2018–2022 гг., кг в год

Источник: USDA, ITC Trade Map Примечание. Без учета переходящих запасов.

Экспорт

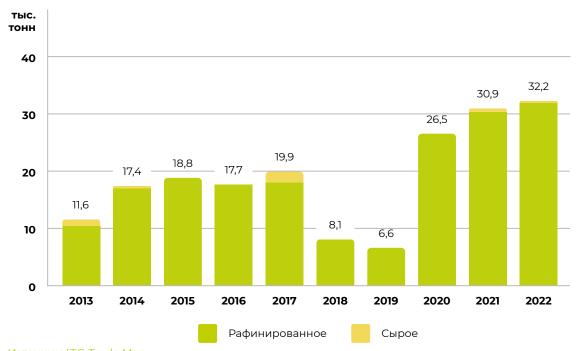
Марокко экспортирует соевое масло в африканские страны — Сенегал, Мавританию, Анголу, Гвинею-Бисау. В 2022 г. 12,2 тыс. тонн соевого масла было поставлено в Сирию.



Рис. 15. Экспорт соевого масла Марокко в натуральном и стоимостном выражении, 2013–2022 гг.

Источник: ITC Trade Map 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. 16. Структура экспорта соевого масла Марокко по видам в натуральном выражении, 2013–2022 гг., тыс. тонн



Источник: ITC Trade Map Примечание. Коды ТН ВЭД 150710, 150790.

Импорт

Марокко стабильно входит в десятку крупнейших импортеров соевого масла в мире. В 2022 г. объем импорта соевого масла составил 524,6 тыс. тонн, на сумму 802,0 млн долл. США. В стоимостном выражении показатель вырос почти в два раза по сравнению с 2020 г., в то время как в натуральном выражении снизился на 4,1%.





Рис. 17. Импорт соевого масла Марокко в натуральном и стоимостном выражении, 2013–2022 гг.

Источник: ITC Trade Map Примечание. Коды TH ВЭД 150710, 150790.

Практически 100% объема импорта соевого масла приходится на сырое масло. Объемы импорта рафинированного соевого масла незначительны и в 2022 г. не превысили 1 тонны. Импортные пошлины на ввоз сырого соевого масла составляют 2,5%, в то время как на рафинированное — 40% и являются фактически запретительными.



Рис. 18. Структура импорта соевого масла Марокко по видам в натуральном выражении, 2013–2022 гг., тыс. тонн

Источник: ITC Trade Map Примечание. Коды ТН ВЭД 150710, 150790.

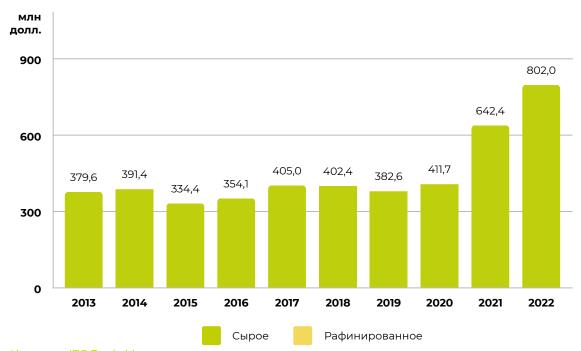


Рис. 19. Структура импорта соевого масла Марокко по видам в стоимостном выражении, 2013–2022 гг., млн долл. США

Источник: ITC Trade Map Примечание. Коды TH ВЭД 150710, 150790.

Основными поставщиками соевого масла на рынок Марокко выступают страны ЕС, среди которых лидирует Испания (в 2022 г. 44,9% общего объема импорта соевого масла в натуральном выражении или 235,4 тыс. тонн). Вторым крупным импортером соевого масла является Аргентина (33,4% или 175,4 тыс. тонн.). Среди других стран ЕС можно отметить Нидерланды, Италию, Францию и Португалию, доли которых по итогам 2022 г. составили в натуральном выражении 5,4, 5,1, 5,1 и 4,2% соответственно.



Табл. 4. Импорт соевого масла Марокко по странам в натуральном выражении, 2013–2022 гг., тыс. тонн

Nº	Экспортер	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	Доля в 2022 г., %
1	Испания	9,5	39,5	92,5	125,5	168,4	117,8	125,4	167,3	265,0	235,4	44,9
2	Аргентина	117,3	89,0	5,9	55,7	160,2	192,0	253,6	212,5	87,0	175,4	33,4
3	Нидерланды	11,6	21,8	47,0	64,0	62,7	142,0	76,0	14,0	12,0	28,4	5,4
4	Италия	4,5	4,0	_	9,0	10,0	12,0	24,8	15,3	34,8	26,9	5,1
5	Франция	_	0,001	4,1	0,001	8,7	_	22,2	11,0	8,6	26,6	5,1
6	Португалия	_	0,02	6,5	4,6	0,0	8,7	15,2	16,0	33,7	21,9	4,2
7	Германия	114,2	136,1	189,9	168,5	61,1	17,0	27,0	0,002	0,001	6,0	1,1
8	Египет	0,04	30,5	0,02	0,04	_	0,0	3,0	4,0	65,0	4,0	0,8
9	США	18,1	44,4	86,2	19,0	30,4	11,8	_	100,7	_	_	_
10	Россия	_	49,5	_	6,0	_	16,0	_	_	_	_	_
	Прочие страны	95,4	22,0	16,3	0,001	_	8,5	0,001	6,0	_	_	_
	Итого	370,7	437,0	448,3	452,3	501,7	525,9	547,2	546,9	506,1	524,6	100,0

Источник: ITC Trade Map Примечание. Коды ТН ВЭД 150710, 150790.



тыс. тонн 600 500 400 300 200 100 0

Рис. 20. Импорт соевого масла Марокко по странам в натуральном выражении, 2013–2022 гг., тыс. тонн

Источник: ITC Trade Map

2013

Примечание. Коды ТН ВЭД 150710, 150790.

США

2014

Испания

Франция

2015

2016

2017

Аргентина

Португалия

Россия

2018

2019

Нидерланды

Прочие страны

Германия

2020

2021

Италия

Египет

2022

По результатам 2022 г. доля Испании в общем объеме импорта соевого масла в стоимостном выражении достигла 45,7% (366,7 млн долл. США). Импорт соевого масла из Аргентины составил 33,8% на сумму 271,4 млн долл. США.

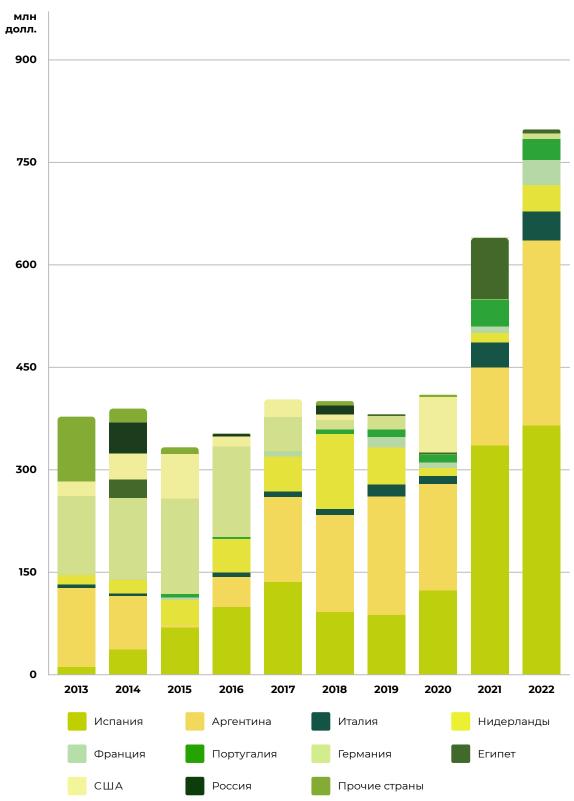
Табл. 5. Импорт соевого масла Марокко по странам в стоимостном выражении, 2013–2022 гг., млн долл. США

Nº	Экспортер	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	Доля в 2022 г., %
1	Испания	11,2	36,7	69,1	99,2	136,2	91,9	87,7	123,8	337,2	366,7	45,7
2	Аргентина	116,1	78,7	4,2	44,2	124,7	142,7	174,2	156,3	114,3	271,4	33,8
3	Италия	5,6	3,8	_	6,8	8,8	9,3	17,7	12,3	37,1	42,7	5,3
4	Нидерланды	13,7	19,8	36,6	49,1	51,1	110,0	54,6	11,5	13,9	39,4	4,9
5	Франция	0,001	0,003	3,3	0,002	6,5	_	15,3	8,0	9,2	36,6	4,6
6	Португалия		0,03	5,3	3,4	0,0	6,7	10,8	12,0	40,4	30,9	3,9
7	Германия	115,6	121,1	139,6	132,8	51,7	13,5	20,1	0,01	0,004	8,2	1,0
8	Египет	0,1	26,6	0,0	0,1	_	0,1	2,3	2,9	90,2	5,9	0,7
9	США	21,8	38,9	66,4	14,0	25,9	8,7	_	81,0	_	_	_
10	Россия		45,4	_	4,6	_	13,0			_		_
	Прочие страны	95,4	20,3	9,9	0,003	_	6,4	0,003	3,9	0,001	_	_
	Итого	379,6	391,4	334,4	354,1	405,0	402,4	382,6	411,7	642,4	802,0	100,0

Источник: ITC Trade Map Примечание. Коды ТН ВЭД 150710, 150790.



Рис. 21. Импорт соевого масла Марокко по странам в стоимостном выражении, 2013–2022 гг., млн долл. США



Источник: ITC Trade Map

Примечание. Коды ТН ВЭД 150710, 150790.

Средняя импортная цена на соевое масло в 2022 г. составила 1 529 долл. США за тонну, что на 20% выше уровня 2021 г. и в два раза выше показателей 2020 г. Цены поставок из Италии были на 4% выше средней. Поставки из Португалии, Нидерландов, Франции и Германии оказались на 7,6, 9,3, 9,9 и 10,4% дешевле средней цены соответственно.

Табл. 6. Средняя импортная цена на соевое масло по странам-экспортерам, 2013–2022 гг., долл. США / тонна

Экспортер	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	Отклонение от средней цены в 2022 г., %
Средняя цена	1 024	896	746	783	807	765	699	753	1 269	1 529	_
Италия	1 251	935	_	753	881	777	712	810	1 065	1 589	4,0
Испания	1 171	930	747	791	809	780	699	740	1 272	1 558	1,9
Аргентина	989	884	713	794	778	743	687	736	1 314	1548	1,2
Египет	1 881	872	1 474	1372	_	1 261	757	726	1388	1 467	-4,1
Португалия	_	1 130	811	736	1 023	773	712	747	1 199	1 413	-7,6
Нидерланды	1 185	907	779	767	815	774	718	821	1 156	1 387	-9,3
Франция	_	_	812	_	744	_	689	723	1 081	1 377	-9,9
Германия	1 012	890	735	788	846	794	744	_	_	1 369	-10,4
США	1 206	876	771	737	851	740	_	804	_	_	_
Россия	_	916	_	761	_	812	_	_	_	_	_

Источник: ITC Trade Map

Примечание. Коды ТН ВЭД 150710, 150790.



Табл. 7. Основные страны — экспортеры соевого масла на рынок Марокко в 2022 г.

Nº	Экспортер	Доля в импорте в стоимостном выражении, %	Общая характеристика
1	ЕС: Испания Италия Нидерланды Франция Португалия Германия	65,4 45,7 5,3 4,9 4,6 3,9 1,0	 ЕС производит соевое масло в основном из импортного сырья, собственное производство соевых бобов покрывает около 15% потребления. Основными поставщиками соевых бобов в ЕС являются Бразилия и США. 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 превышают потребности ЕС, излишки отправляются на экспорт
2	Аргентина	33,8	 Аргентина — крупнейший мировой экспортер соевого масла, в 2022 г. объем экспорта составил 3,4 млн тонн, на сумму 5,1 млрд долл. США. Более половины производимого в стране соевого масла отправляется на экспорт

Источник: ITC Trade Map, открытые источники данных Примечание. Коды ТН ВЭД 150710, 150790.

2.2. Потребительские предпочтения

Особенности и традиции потребления

Соевое масло — наиболее популярное растительное масло в Марокко

Жители Марокко активно используют пищевые масла в кулинарии. Здесь распространены соевое, подсолнечное и смеси разных видов масел с преобладанием соевого либо подсолнечного. При этом соевое масло — самое доступное по цене и поэтому наиболее популярно среди марокканцев. В структуре потребления растительных масел и жиров доля соевого масла в натуральном выражении достигает 70%.

Основными рынками пищевых масел в Марокко выступают Касабланка— Сеттат, Марракеш— Сафи и Фес— Мекнес. Эти регионы в 2020 г. обеспечили около 70% местного потребления.

Соевое масло широко используется в марокканской кухне

Современная марокканская кухня формировалась под влиянием арабских, берберских, андалузских и средиземноморских кулинарных традиций. Излюбленными блюдами в стране являются кускус (пшеничная крупа с мясом и овощами) и тажин (блюдо из мяса и овощей, тушеных в одноименном горшке), для приготовления которых необходимо растительное масло. При этом к середине XX в. оливковое масло, которое традиционно использовалось в национальной кухне, было постепенно заменено на более дешевое импортное, главным образом соевое². Соевое масло применяется марокканскими семьями для приготовления множества блюд — от тушеного мяса и овощей до домашних пирожных и печенья. Соевое масло — один из важных ингредиентов для домашней кулинарии в священный месяц Рамадан. В этот период его потребление значительно возрастает.

Соевое масло в составе традиционных блюд Марокко

К традиционным блюдам, для приготовления которых используется соевое масло, относятся:

- 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).

Высокий спрос на соевое масло в пищевой и перерабатывающей промышленности

Соевое масло наиболее широко (по сравнению с другими маслами) используется в секторе пищевой промышленности Марокко. Согласно данным национального Совета по конкуренции, 78% потребления рафинированных масел в стране приходится на домохозяйства, еще 22% — на пищевую и перерабатывающую промышленность, включая изготовление рыбных консервов, печенья,

² Le Maroc renoue avec l'huile d'olive, un pari incertain. LÉxpress. 2015.

соусов, приправ и маргарина. Кроме того, соевое масло — единственное растительное масло, применяемое в местном птицеводстве, а именно в производстве кормов для домашней птицы.

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. В 2022 г. соевое масло стало самой быстрорастущей категорией из всех пищевых масел на марокканском рынке: его розничные продажи увеличились на 10%. Ожидается, что в будущем эта тенденция сохранится на фоне роста цен за единицу продукции. 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). При этом в условиях быстрых темпов роста инфляции марокканские потребители будут организовывать неформальные оптовые закупки оливкового масла в период сбора урожая, что может в некоторой степени сдерживать востребованность соевого масла в стране.

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 потребители склонны отдавать предпочтение местным брендам и локально произведенным товарам: согласно данным опросов³, в 2022 г. 60% марокканцев заявляли о своем выборе в пользу продукции местного производства. Кроме того, жители страны в целом не слишком лояльны к брендам крупных транснациональных компаний. Так, в 2018 г. в ответ на рост цен был организован бойкот продукции ряда корпораций, от ко-

³ Morocco: Buying and Selling. Stanbic Bank Ghana. 2022.

торого понесли серьезные убытки Centrale Danone, Afriquia Gaz и др. В 2021 г. марокканские потребители также призывали бойкотировать производителей пищевых масел на фоне резкого роста цен Таким образом, 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 опросов⁶, 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 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 2027 г. включительно ожидается среднегодовой темп роста розничных продаж соевого масла в постоянных ценах на уровне 5,8%. Согласно данным Euromonitor International, увеличению спроса на растительные масла в Марокко будут способствовать экономический рост, урбанизация, повышение уровня располагаемого дохода местных жителей (по прогнозам, валовый доход на душу населения в Марокко к 2040 г. вырастет на 58%), а также значительный приток денежных переводов и иностранных инвестиций. Важными драйверами роста рынка растительных масел станут увеличение потоков въездного туризма и развитие сектора HoReCa.

⁴ Morocco consumer boycott has big business in its sights. Reuters. 2018.

⁵ Moroccan Consumers Call to Boycott Cooking Oil Price Hikes. Morocco World News. 2021.

 $^{{}^{\}bf 6}\,\underline{\hbox{Survey:}\,75\%\,of\,Moroccans'\,Consumer\,Behaviors\,Changed\,Amid\,COVID-19\,Pandemic.}\,Morocco\,World}$

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 государством⁷. 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 2021 г., по данным ФАО, Марокко выступало четвертым в мире потребителем оливкового масла (после ЕС, США и Турции), а в 2022 г. заняло 10-е местов среди крупнейших экспортеров оливкового масла в мире (в натуральном выражении). По мнению марокканских экспертов, 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 (около 80%, из которых 8% приходится на электронную торговлю) и используется для домашнего приготовления пищи. Гораздо меньшие объемы потребляются в секторе HoReCa (15%) и в пищевой промышленности (5%).

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.

⁷ Le Maghreb doit renforcer son autonomie en huiles et protéines végétales. L'économiste. 2021.

⁸ https://clck.ru/3Apt55

⁹ Le Maroc renoue avec l'huile d'olive, un pari incertain. LÉxpress. 2015.

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 45 тыс. подобных торговых точек. Зачастую в них не представлена импортная продукция, а поставщиками являются крупные сетевые магазины либо местные дистрибьюторы.

Современные розничные сети находятся преимущественно в Касабланке, Рабате и других крупных городах. Основной формат — супермаркеты, в том числе дискаунтеры (обычно по несколько магазинов на жилой район). Крупные гипермаркеты, как правило, расположены на окраинах городов, марокканцы совершают там покупки один-два раза в неделю. В стране около 3 тыс. сетевых розничных магазинов, которые привлекают потребителей широким ассортиментом товаров импортного и местного производства, продукцией под собственными торговыми марками, а также различными промоакциями и скидками.

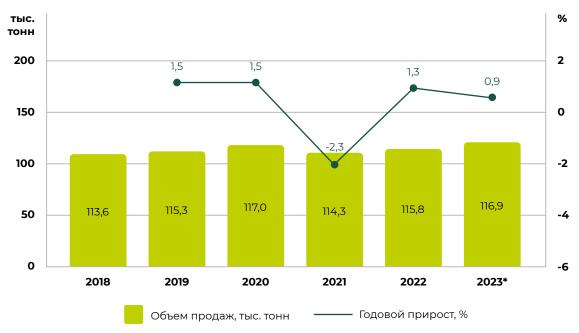
Важно отметить, что, несмотря на активное развитие современной розницы, в последние два года все больше марокканцев отдают предпочтение традиционным продуктовым магазинам. Это в первую очередь связано со снижением покупательной способности населения из-за роста продуктовой инфляции. Традиционные продуктовые магазины выигрывают у современных ретейлеров за счет более доступных цен и возможности приобрести товары в кредит. Удобное расположение торговых точек дополнительно стимулирует продажи растительных масел через этот канал.

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 2023 г. через каналы розничной торговли в Марокко было реализовано 116,9 тыс. тонн соевого масла на 252,3 млн долл. США, что на 0,9% в натуральном и 8,1% в стоимостном выражении выше показателей 2022 г. Среднегодовые темпы роста продаж за 2018–2023 гг. составляли 0,6% в натуральном и 3,4% в стоимостном выражении.



Рис. 22. Розничные продажи соевого масла в Марокко в натуральном выражении, 2018–2023 гг., тыс. тонн



Источник: EMIS, Euromonitor International Примечание. *Оценка.

Рис. 23. Розничные продажи соевого масла в Марокко в стоимостном выражении, 2018–2023 гг., млн долл. США



Источник: EMIS, Euromonitor International Примечание. *Оценка.

Наиболее популярный в Марокко канал реализации растительного масла, в том числе соевого, — небольшие бакалейные магазины: в 2023 г. на их долю пришлось 90,7% розничных продаж данной товарной категории. Доли гипери супермаркетов существенно ниже — 6,1 и 2,6% соответственно. Объемы продаж в остальных типах магазинов незначительны.

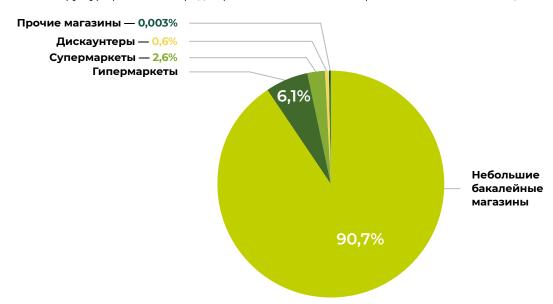


Рис. 24. Структура розничных продаж растительных масел в Марокко по типам магазинов, 2023 г., %

Источник: EMIS, Euromonitor International

Табл. 8. Цены на соевое масло в розничных сетях Марокко

F	~	V	Цена, долл. США		
Бренд	Страна происхождения	Упаковка, мл	за упаковку	за 1 л	
Khayrat	Марокко	150	4,5	30,0	
Emile Noel	Франция	500	7,8	15,6	

Источник: данные сайтов сетевых магазинов Марокко (Marjane, Atacadão)

Продукция реализуется в пластиковых и стеклянных бутылках объемом от 150 мл. Наценка на соевое масло для реализации в розничных сетях составляет от 30%.

Ключевые игроки

Крупнейшие розничные сети в Марокко по объемам продаж: Marjane Holding (6,2% рынка страны), Carrefour (4,8%), SNI Societé Nationale d'Investissement (1,5%), Groupe Chaabi (0,8%), BİM Birlesik Magazacilik (0,6%), Akwa Group (0,2%). На долю топ-6 розничных операторов в 2022 г. пришлось всего 14% рынка Марокко.

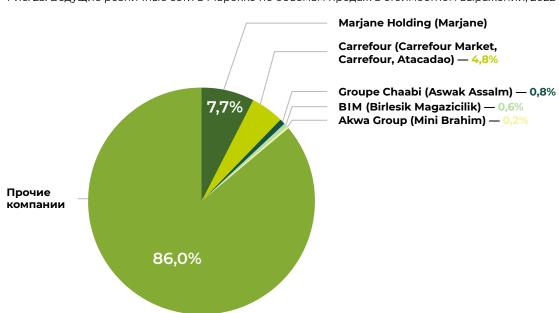


Рис. 25. Ведущие розничные сети в Марокко по объемам продаж в стоимостном выражении, 2022 г., %

Источник: EMIS, Euromonitor International

Marjane — крупнейшая сеть гипер- и супермаркетов в Марокко. На рынке с 1990 г. Насчитывает более 150 магазинов в 30 городах страны. Ассортимент превышает 10 тыс. наименований. 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 мультинациональная корпорация розничной торговли, одна из крупнейших в мире сетей гипермаркетов. Основана в 1958 г. Сеть насчитывает более 12 тыс. магазинов, расположенных в Европе, Бразилии, Аргентине, Северной Африке, Азии и работающих под разными брендами. В Марокко действует свыше 100 торговых точек, оператором выступает торговый холдинг Groupe LabelVie.

Aswak Assalam — сеть супермаркетов, работает в крупных городах Марокко. Основана в 1998 г. Всего действует 13 точек розничной торговли. Общая торговая площадь составляет 49 тыс. м², ассортимент превышает 70 тыс. наименований, число клиентов — более 50 тыс. человек в день. Магазины сети реализуют продукты питания, напитки, товары повседневного спроса, одежду, товары для дома и др.

<u>Bim</u> — турецкая торговая сеть. На рынке Марокко с 2009 г. Управляет более 550 торговыми точками в стране. Ориентирована на низкий ценовой сегмент, представлена преимущественно магазинами шаговой доступности. Основу ассортимента составляют турецкие товары.

Atacadão — розничная и мелкооптовая сеть. Имеет 12 торговых точек в Марокко. Входит в Groupe LabelVie. Ассортимент превышает 7 тыс. наименований и включает продукты питания и товары повседневного спроса. Торговая сеть ориентирована на низкий ценовой сегмент, действует система скидок на оптовые продажи.

Оптовая торговля

Многие небольшие частные магазины закупают растительное масло на оптовых рынках либо у производителей напрямую, а также у крупных розничных сетей. Сетевые ретейлеры редко импортируют продукцию самостоятельно и приобретают ее у местных импортеров и дистрибьюторов. Заведения общественного питания пользуются услугами дистрибьюторов. При этом популярны также оптовые рынки.

Табл. 9. Цены на соевое масло в секторе оптовой торговли в Марокко

Страна происхождения	Цена за 1 л, долл. США
Марокко	6,4
Испания	8,6

Источник: данные сайтов оптовых продавцов Марокко (Prima Foods Service)

Продукция реализуется в пластиковых бутылках объемом от 1 л по несколько штук.

Ключевые игроки

<u>Prima Foods Service</u> — дистрибьютор продуктов питания. Ассортимент включает молочную продукцию, кондитерские изделия, пищевые масла (соевое, оливковое, подсолнечное, кунжутное), крупы, замороженные продукты, напитки.

Yam Distribution — многопрофильный дистрибьютор. На рынке с 2012 г. Ассортимент превышает 7 тыс. наименований и включает продукты питания (в том числе масложировую продукциюи импортного и местного производства), напитки, товары повседневного спроса, товары для дома.

<u>Prochimag</u> — многопрофильный импортер и дистрибьютор. На рынке с 1984 г. Специализируется на продуктах питания (включая пищевые масла), продукции химической промышленности и фармацевтических товарах.

Miamland — французская дистрибьюторская компания. Реализует продукты питания через сеть филиалов в странах ЕС, Африки, Ближнего Востока и Латинской Америки. В ассортименте широко представлены пищевые масла, в том числе соевое.

Электронная торговля

Электронная торговля активно развивалась в стране еще до начала пандемии COVID-19: многие марокканцы оценили удобство доставки товаров и продуктов на дом, а интернет стал доступным и более скоростным. Ретейлеры, в первую очередь Jumia Technologies, вложили значительные средства в создание инфраструктуры для электронной коммерции в стране. Во время пандемии в 2020 г. прирост рынка онлайн-торговли достиг максимальных значений.

Основным фактором, препятствующим более активному развитию данного сегмента, выступает рост числа традиционных магазинов, которые, как правило, имеют удобное расположение и не требуют много времени для совершения покупки. Большинство потребителей, особенно представители старшего поколения, предпочитают делать покупки в офлайн-магазинах из-за возможности посмотреть товар, а также поторговаться, например на рынках. Чтобы выиграть в конкурентной борьбе, многие маркетплейсы проводят различные акции: предлагают бесплатную доставку при покупке от определенной суммы, разыгрывают призы за покупку конкретных товаров.

Продажи соевого масла через канал электронной торговли в Марокко за 2023 г. оцениваются в 19,6 млн долл. США (-73,4% к 2022 г.). После стремительного роста продаж в 2018–2020 гг. с 2021 г. объемы реализации в секторе электронной коммерции стали снижаться.



млн % долл. 120 40 24,9 11,8 -7,0 90 0 -14,3 60 -40 92,4 -73,4 85,9 74,0 73,6 66,2 30 -80 19,6 0 -120 2018 2019 2020 2021 2022 2023* Объем продаж, млн долл. США – Годовой прирост, %

Рис. 26. Онлайн-продажи соевого масла в Марокко в стоимостном выражении, 2018–2023 гг., млн долл. США

Источник: EMIS, Euromonitor International Примечание. *Оценка.

Табл. 10. Цены на соевое масло на электронных площадках Марокко

_	_		Цена, долл. США		
Бренд	Страна происхождения	Упаковка, л	за упаковку	за1л	
Oleor	Марокко	1	1,6	1,6	
Oleor	Марокко	5	7,9	1,6	
Emile Noël	Франция	0,5	7,8	15,6	

Источник: данные электронных площадок Марокко (MyMarket.ma)

Продукция реализуется в пластиковых и стеклянных бутылках объемом от 150 мл. Наценка на соевое масло для реализации на электронных площадках составляет от 30%.

Ключевые игроки

Glovo — испанская технологическая компания, управляет сервисом доставки продуктов питания (действует в качестве приложения). Присутствует на рынке 25 стран Европы, Западной Азии и Африки. В Марокко охватывает более 10 крупнейших городов.

MyMarket.ma — электронная площадка и сервис доставки продуктов питания. Действует с 2016 г. Зона охвата составляет более 120 городов Марокко. Ассортимент включает продукты питания, напитки, товары для дома, бытовую технику и электронику.

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 КFС 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 2023 г. потребление соевого масло в секторе HoReCa составило 22,2 тыс. тонн (+2,8% к 2022 г.). Это стало рекордным показателем с 2018 г. По прогнозам, рост сохранится в связи с развитием сектора. Среднегодовые темпы роста за 2018–2023 гг. составили 2,4%.



Рис. 27. Потребление соевого масла в секторе общественного питания в Марокко в натуральном выражении, 2018–2023 гг., тыс. тонн

Источник: EMIS, Euromonitor International Примечание. *Оценка.

Наценка на соевое масло для реализации в секторе общественного питания составляет от 30%.

Ключевые игроки

Al-Mawarid Food Company — оператор сетей быстрого питания на Ближнем Востоке и в Северной Африке. Управляет сетью пиццерий Pizza Hut в Марокко через дочернюю компанию Mawarid Marocaine. Сеть включает более 50 заведений в 11 городах страны.

Alamar Foods Company — оператор сети Domino's Pizza в странах MENA. Управляет 608 ресторанами быстрого питания в 16 странах. В Марокко открыто свыше 20 точек. Также является оператором сети Dunkin.

Olayan Saudi Holding — крупная инвестиционная компания и многопрофильный холдинг. Основана в Саудовской Аравии, на рынке более 75 лет. Осуществляет деятельность в таких секторах, как ресторанный бизнес, торговля и сбыт продуктов питания, энергетика, IT и медицина. Через дочернюю компанию First Food Service управляет франшизами ресторанов Burger King, Texas Chicken, Buffalo Wild Wings и Turnstone на Ближнем Востоке и в Северной Африке.

La Mamounia — отель, расположен в бывшем дворце XII в. в Марракеше. Открыт в 1923 г. На территории отеля действуют четыре ресторана итальянской и французской кухни, а также пять баров.

Пищевая промышленность

Спрос на соевое масло в секторе пищевой промышленности Марокко обеспечивают в основном производители маргарина, кондитерских изделий, соусов и консервов. При этом в последние два года они также стали чаще использовать более бюджетное соевое масло ввиду нестабильных цен на подсолнечное. Важно отметить, что, несмотря на набирающую популярность тенденцию здорового питания и меры по предотвращению распространения сахарного диабета и ожирения, спрос на кондитерские изделия и соусы находится на высоком уровне. При этом многие марокканцы, особенно молодежь, стали уделять повышенное внимание составу продукции, выбирая товары без трансжиров, с пониженным содержанием сахара. Потребители больше интересуются обогащенными витаминами функциональными продуктами и полезными для здоровья ингредиентами.

Крупнейшие производители продуктов питания, формирующие спрос на соевое масло: Margafrique, Lesieur Cristal, Mondelez Maroc, Unilever Maghreb и VMM. Эти компании — лидеры в сфере производства и реализации соусов, маргарина, кондитерских изделий и прочих товаров массового потребления.

Ключевые игроки

VMM (Vinaigrerie Moutarderie du Maroc) — крупный производитель продуктов питания в Марокко. Компания основана в 1969 г. Штаб-квартира находится в Касабланке. Ассортимент включает соусы, джемы, рыбные полуфабрикаты, консервированные овощи.

Margafrique — компания, специализирующаяся на производстве, сбыте и продижении продуктов питания. Один из крупнейших производителей маргарина в стране. Также изготавливает сыры и кондитерские изделия. Штаб-квартира расположена в Касабланке.

Lesieur Cristal — один из крупнейших производителей и переработчиков масложировой продукции в Марокко. На рынке более 80 лет. Принадлежит французскому агропромышленному холдингу Avril Group. Компания управляет тремя производственными площадками в Марокко и двумя заводами в Сенегале и Тунисе. Lesieur Cristal реализует подсолнечное, соевое, оливковое и рапсовое масла под 12 различными брендами.

Mondelez Maroc — представительство одного из крупнейших мировых производителей кондитерских изделий Mondelez в Марокко. До 2014 г. холдинг был представлен в стране компаниями Kraft Foods Maroc и Biscuiterie Industrielle du Moghreb (BIMO), которые впоследствии были реорганизованы в единую компанию Mondelez Maroc. Компания управляет двумя производственными площадками на территории Марокко и выпускает продукцию под брендами Oreo, Tonik, Tagger, Tango, Merendina, Golden, Okey, Trident, Clorets и Halls.

<u>Unilever Maghreb</u> — представительство крупнейшего мирового производителя товаров повседневного спроса Unilever в Марокко, Тунисе и Алжире. Выпускает кондитерскую продукцию, маргарин, а также уходовые средства.

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, США 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: www.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 тремя производственными площадками в Марокко и двумя заводами в Сенегале и Тунисе. Lesieur Cristal производит подсолнечное, соевое, оливковое и рапсовое масла под 12 различными брендами
Ассортиментный портфель	Соевое масло бутилированное
Baltimar	
Страна	Марокко
Основные виды деятельности	Производство, сбыт
Контактная информация	Адрес: Boulevard Moulay Ismail 265, Casablanca, Morocco Тел.: +212 22 401 104 / 195 Сайт: 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

Baltimar	
	Соевое масло
Ассортиментный портфель	Размер упаковки: 1 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: www.bunge.com				
Описание	Американский агропромышленный холдинг. Основан в 1818 г. в Амстердаме. Один из четырех крупнейших мировых агрохолдингов. Работает более чем в 40 странах, общее число предприятий превышает 300, число сотрудников — 23 тыс. человек. Компания управляет производственными предприятиями в Испании и Аргентине, поставляет масложировую продукцию, в том числе соевое масло, в страны Африки, включая Марокко				
	Соевое масло				
Ассортиментный портфель					
	Размер упаковки: 0,5 л 1л 1,5 л 5 л 15 л				
Cargill					
Страна	США				
Основные виды деятельности	Производство, экспорт, сбыт				

Cargill	
Контактная информация	Адрес: P.O. Box 9300, Minneapolis, Minnesota, USA Тел.: +1 800 227 4455 Сайт: www.cargill.com
Описание	Американский агропромышленный холдинг. Основан в 1865 г. Работает в 70 странах мира, общее число сотрудников превышает 155 тыс. человек. Компания имеет представительство в Марокко. Поставки соевого масла осуществляются из стран Латинской Америки, в основном из Аргентины
Ассортиментный портфель	Soybean Oil Soybe
	Размер упаковки: 0,5 л
Aceites Albert	
Страна	Испания
Основные виды деятельности	Производство, экспорт, сбыт
Контактная информация	Адрес: Carrer Joaquín Muñoz Peirats, S/N, Foyos Valencia, Spain Тел.: +34 96 149 0818 Сайт: www.aceitesalbert.com
Описание	Производитель и переработчик пищевых масел. На рынке с 1959 г. Управляет предприятием мощностью 200 тыс. литров масла в сутки, объем продаж превышает 30 млн бутылок в год. Ассортимент включает соевое, оливковое, подсолнечное масла. Продукция экспортируется в 30 стран, включая Марокко
	Соевое масло
Ассортиментный портфель	
	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: www.faiges.com					
Описание	роизводитель, переработчик, трейдер и экспортер пищевых масел. правляет тремя производственными предприятиями в Испании. ыпускает оливковое, подсолнечное, кукурузное, рапсовое, соевое другие виды пищевых масел. Подсолнечное и оливковое масла реаизуются через оптовые и розничные каналы продаж, остальные виды асел продаются только оптом					
	Соевое масло					
Ассортиментный портфель	SOTA BEAN CILL STORY B					
	Размер упаковки: 17,2 л					
Olenex						
Страна	Швейцария					
Основные виды деятельности	Производство, экспорт, сбыт					
Контактная информация	Адрес: A-One Business Center, La Pièce 3, Rolle, Switzerland Сайт: www.olenex.com					
Описание	Международная компания, производитель пищевых масел и функциональных жиров. Входит в холдинг Wilmar. Компания инкорпорирована в Швейцарии, производственные предприятия расположены в Нидерландах, Испании, Великобритании, Польше, Чехии и Германии. Производит пальмовое, подсолнечное, рапсовое, соевое, коксовое масла, а также кондитерские жиры					
	Соевое масло					
Ассортиментный портфель						

Aceitera General Deheza	
Страна	Аргентина
Основные виды деятельности	Производство, экспорт, сбыт
Контактная информация	Aдрес: Avenida Leandro N. Alem 815, Piso 7, Cruidad Autónoma de Buenos Aires, Argentina Тел.: +54 11 4310 1800 Сайт: www.agd.com.ar/en
Описание	Производитель масложировой продукции, трейдер зерновых. На рынке с 1992 г. Ассортимент 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







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 з список разрешенных

3.1. Контролирующие органы

Контролирующие органы Российской Федерации

Уполномоченными органами Российской Федерации по осуществлению федерального государственного контроля в области обеспечения качества и безопасности продуктов переработки масличных в пунктах пропуска через государственную границу являются Федеральная служба по ветеринарному и фитосанитарному надзору (Россельхознадзор) и Федеральная таможенная служба.

Согласно документам¹⁰, принятым на межгосударственном и государственном уровнях, соевое масло при экспорте из России не подлежит ветеринарному или фитосанитарному контролю (надзору) и не подпадает под регулирование деятельности со стороны Россельхознадзора.

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

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

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 <u>сервис регистрации</u>, специально разработанный Федеральной службой по аккредитации, или в российских органах по сертификации¹¹.

¹⁰ Решение Комиссии Таможенного союза от 18.06.2010 № 317 «О применении ветеринарносанитарных мер в Евразийском экономическом союзе», решение Комиссии Таможенного союза от 18.06.2010 № 318 «Об обеспечении карантина растений в Таможенном союзе», постановление Правительства Российской Федерации от 30.06.2021 № 1079 «О федеральном государственном контроле (надзоре) в области обеспечения качества и безопасности зерна и продуктов переработки зерна».

[&]quot; С полным перечнем аккредитованных органов по сертификации и лабораторий можно ознакомиться в Реестре аккредитованных лиц.

В части показателей качества соевого масла необходимо руководствоваться межгосударственным стандартом <u>FOCT 31760–2012</u> «Масло соевое. Технические условия», который устанавливает требования к такой продукции, предназначенной для непосредственного употребления в пищу, производства пищевых продуктов, в том числе детского питания, и промышленной переработки.

При осуществлении экспортных поставок соевого масла не требуется фитосанитарный сертификат, который является обязательным документом для вывоза установленного перечня продукции растительного происхождения (в некоторых случаях имеются исключения¹²).

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.

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 нормативно-правовые акты публикуются в Официальном бюллетене Марокко (Bulletin Officiel, ВО), причем большинство таких документов немедленно вступает в силу.

Управление таможенных служб и косвенных налогов при Министерстве экономики и финансов (Ministre de l'Economie et des Finances) отвечает за сбор таможенных пошлин и налогов, налоговых и парафискальных платежей, контроль товаров и лиц на границах.

Национальное управление санитарной безопасности пищевых продуктов (Office National de Sécurité Sanitaire des Produits Alimentaires, ONSSA)¹³ является основным регулирующим органом по безопасности пищевых продуктов в Марокко и отвечает за соблюдение правил импорта продовольственной и сельскохозяйственной продукции, включая проверку соответствия действующим

¹² Например, согласно закону Китайской Народной Республики о карантине при ввозе и вывозе животных и растений, к продукции растительного происхождения относится в том числе непереработанная или переработанная продукция растительного происхождения, которая может быть источником распространения болезней, насекомых-вредителей или опасных организмов. Это означает, что на такую продукцию потребуется фитосанитарный сертификат.

¹³ Закон № 25-08 «О создании Национального управления санитарной безопасности пищевых продуктов (ONSSA)» (ВО № 5714 от 05.03.2009).

стандартам на продукцию, маркировку и упаковку. Марокко активно развивает механизмы регулирования в сфере продовольствия и стремится к гармонизации взаимодействия с EC.

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 НАССР (с полной информацией о сертификации НАССР можно ознакомиться на сайте ФГБУ «Агроэкспорт»).

3.3. Требования к продукции

Основные законы и нормативно-правовые акты Марокко, касающиеся пищевых продуктов:

- <u>Закон № 13-83</u> «О контроле качества пищевых продуктов и профилактике мошенничества» (ВО № 3777 от 20.03.1985);
- <u>Закон № 28-07</u> «О безопасности пищевых продуктов» (ВО № 5822 от 18.03.2010);
- Постановление N° 2-10-473 «О реализации общих принципов безопасности пищевых продуктов и положений об отслеживаемости Закона N° 28-07» (ВО N° 5984 от 06.10.2011);
- Постановление № 2-12-389 «О порядке маркировки пищевых продуктов» (ВО № 6152 от 16.05.2013, ВО № 6158 от 06.06.2013), с изменениями, внесенными Постановлением № 2-18-44 (ВО № 6684 от 21.06.2018);
- Приказ № 593-17 «О фитосанитарном досмотре импортных растений и продуктов растительного происхождения» (ВО № 6680 от 06.06.2018) с изменениями и дополнениями, утвержденными Приказом № 3140-20 (ВО № 6962 от 02.02.2021).

Закон № 28-07 утверждает общие принципы безопасности пищевой и кормовой продукции:

- определяет условия, которые необходимо соблюдать при использовании, обработке, переработке, фасовке, упаковке, транспортировке, хранении, распределении, продаже или экспорте сырья, пищевой продукции и кормов для животных, чтобы данные продукты можно было квалифицировать как безопасные, будь они в свежем или переработанном виде, независимо от способов хранения, переработки и производства;
- предусматривает общие требования, обеспечивающие размещение на рынке только безопасной продукции, в частности устанавливает общие правила гигиены, санитарии, использования чистящих и дезинфицирующих средств, допустимые пороги загрязнения и другие положения (включая соблюдение обязательных стандартов), которым должны соответствовать сырье, пищевая продукция и корма для животных;
- указывает 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:

- <u>Постановление от 30.05.2016 № 1643-16</u>, устанавливающее максимально допустимые уровни содержания загрязняющих веществ в сырьевых товарах и пищевых продуктах;
- <u>Постановление от 15.02.2019 № 293-19</u>, устанавливающее перечень и предельные значения микробиологических показателей, допустимые в сырьевых товарах и пищевых продуктах.

Пищевые добавки

Совместный приказ № 1795-14 (ВО № 6322bis от 01.01.2015) с поправками, внесенными Совместным приказом № 2750-22 (ВО № 7170 от 16.02.2023), устанавливает перечень и предельные содержания пищевых добавок, разрешенных к использованию в сырье и пищевых продуктах, а также информацию, которая должна быть указана на их упаковке. Если добавки отсутствуют в перечне, 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 (ВО № 6322bis от 01.01.2015) установил предельные значения остаточного содержания пестицидов в пищевых продуктах. В соответствующем уведомлении ВТО говорилось, что целью приказа является согласование упомянутого показателя Марокко с ЕС.

Генетически модифицированные продукты

Законодательство Марокко запрещает ввозить в страну генно-модифицированные организмы и продукцию, произведенную с их использованием. В случае ввоза пищевых продуктов, на маркировке которых заявлено об отсутствии ГМО, импортер обязан представить соответствующую декларацию производителя.

Органические продукты

<u>Закон № 39-12</u> (ВО № 6128 от 21.02.2013) регулирует производство, переработку, сбыт и маркировку органических продуктов.

Чтобы подать заявку на маркировку органической продукции, производители должны направить запрос (Cahier des Charges) в Национальную комиссию по органическому производству (Commission nationale de la production biologique; ст. 19 и 20 Закона № 39-12).

Кроме того, необходимо учитывать, что:

- процесс органического производства и система контроля в странеэкспортере и в Марокко идентичны (ст. 27);
- компетентный орган страны-экспортера удостоверяет, что органические продукты соответствуют ее внутренним требованиям, которые эквивалентны требованиям Марокко (ст. 22).

Халяльная продукция

Сертификат «Халяль» обязателен для мясной продукции. На масложировую продукцию также можно получить сертификат «Халяль» в целях повышения лояльности марокканских потребителей.

Стандарт «Халяль» в Марокко был установлен Решением Министерства промышленности и торговли N° 2098-12 (ВО N° 6062 от 05.07.2012) и регулируется Марокканским институтом стандартизации (Institut Marocain de Normalisation, IMANOR).



Требования к соевому маслу

Марокко — член Комиссии Кодекса Алиментариус, поэтому для подтверждения соответствия качества соевого масла можно ориентироваться на стандарты, руководства и рекомендации, установленные данной Комиссией. Стандарт на поименованные растительные масла CXS 210-1999 описывает требования к составу и качеству растительных масел, пищевым добавкам, загрязняющим веществам, санитарно-гигиеническим правилам и др. Типовые параметры качества сырого гидратированного соевого масла при поставках в Марокко представлены в таблице 11.

Табл. 11 Параметры качества сырого гидратированного соевого масла

Значение ≥121 1,0 (базис), ≤2 ≤0,2
1,0 (базис), ≤2
≤0,2
≤0,1
≤0,1
0,02 (базис), ≤0,025
≤5 красный, ≤50 желтый
≤1,5

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 специально 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. При этом расходы на все процедуры, включая хранение, несет импортер.

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. Для минимизации рисков возникновения спорных ситуаций на таможне рекомендуется перед первой поставкой пройти сертификацию продукции в лаборатории, аккредитованной Марокко.

Основные риски, ошибки и последствия при несоблюдении обязательных требований Марокко

Отгрузка на экспорт в Марокко продукции, не соответствующей требованиям законодательства страны, как минимум приведет к возврату, задержанию, утилизации или уничтожению такой продукции, а, возможно, также к приостановке регистрации предприятия-производителя. Неоднократное повторение подобных случаев грозит потерей рынка Марокко для всех российских производителей соевого масла.

Неправильно оформленные сопроводительные документы, отсутствие прослеживаемости в ИС «Меркурий» продукции, направляемой в Марокко, ошибки в маркировке и другие незначительные несоответствия приведут к приостановке или к запрету отгрузки продукции на экспорт.

При планировании отгрузок в Марокко необходимо учитывать остаточный срок годности экспортируемой продукции и время, которое будет затрачено на логистику.

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 совместным приказом министра сельского хозяйства и морского рыболовства, министра здравоохранения и министра промышленности и торговли.

Меры по обеспечению экологичности упаковки

Закон № 77-15 (ВО № 4436 от 15.12.2015) касается пластиковых пакетов. Статья 2 закона запрещает их производство, импорт, экспорт, сбыт, использование и бесплатную раздачу. Запрет распространяется только на одноразовые пакеты, которые обычно выдают покупателям на местных рынках или в продуктовых магазинах. В 2019 г. правительство Марокко выпустило Закон № 57-18, который внес поправки в отдельные статьи Закона № 77-15 и ужесточил правилав отношении пластика и пластиковых пакетов. Измененный закон содержит новые определения пластикового сырья и улучшает контроль за производством пластмасс. Теперь производители обязаны заполнять декларацию, информирующую Министерство промышленности о предполагаемом использовании производимого пластикового изделия.

Что касается вторичного сырья, ст. 5 <u>Закона № 28-00</u> «Об обращении с отходами» (ВО № 5480 от 07.12.2006) запрещает использовать материалы, полученные в результате переработки отходов, при производстве упаковки, предназначенной для непосредственного контакта с пищевыми продуктами.

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 (ВО № 6526 от 15.12.2016) устанавливает технические термины для обозначения ингредиентов в маркировке пищевых продуктов;
- Приказ № 3 871-15 (ВО № 6466 от 19.05.2016) устанавливает процедуры указания количества нетто и сухого веса нетто определенных продуктов, а также партии производства или упаковки, к которой относится расфасованный продукт;

- Совместный приказ № 281-16 (ВО № 6488 от 04.08.2016) устанавливает требования и методы указания информации о пищевой ценности на этикетках расфасованных пищевых продуктов;
- Приказ № 1379-10 (ВО № 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 (ВО № 4888 от 05.04.2001) с изменениями, внесенными Совместным приказом № 2473-17 (ВО № 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 см², 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 см², 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 см²);
- 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.

Важно! Ответственность за соблюдение требований Марокко к маркировке лежит на экспортере.

Требования к наклеиваемым этикеткам

Для большинства продуктов допускается использовать наклеиваемые этикетки в соответствии с требованиями к маркировке на арабском языке. Наклеиваемые этикетки должны быть одобрены ONSSA и наноситься на продукцию по прибытии в Марокко на предприятие импортера.

Наклеиваемые этикетки разрешено использовать при соблюдении следующих условий:

- импортер представляет доказательства того, что поставщик не может сделать на товаре маркировку на арабском языке;
- импортер представляет образец наклеиваемой этикетки в ONSSA для утверждения;

- импортер располагает надлежащими помещениями, техническими и кадровыми возможностями для нанесения наклеиваемых этикеток;
- импортер должен предоставить доказательства того, что дополнительная маркировка является небьющейся, несъемной и несмываемой;
- импортер должен предоставить письменное обязательство что продукт будет выпущен на рынок только после соблюдения действующих требований к маркировке.

Разрешение на использование этикеток-стикеров обычно выдается ежегодно. Для его получения импортер должен подать запрос в DCQ в порту ввоза, а также в ONSSA. Эти ведомства будут контролировать процедуру повторной маркировки. Импортеры, которые не выполнят перечисленные выше требования, будут лишены возможности использовать наклейки в будущем.

3.5. Процедура включения предприятий в список разрешенных

Марокканская сторона через ВТО сообщила о своих планах ввести обязательную процедуру регистрации иностранных пищевых предприятий. Для осуществления экспорта пищевой продукции с 1 января 2024 г. иностранные производители обязаны проходить регистрацию в компетентном ведомстве Марокко. Данное требование распространяется на организации, занимающиеся производством, переработкой и хранением всех категорий пищевой продукции.

Процедуру обязательной регистрации всех иностранных производителей планируется проводить в электронной системе ONSSA. Присвоение индивидуального регистрационного номера будет означать, что производитель получил право экспорта в Марокко.



Особенности и барьеры входа на рынок





Содержание

4.1.

4.2.

Особенности таможенных процедур

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 операций в рам-ках таможенной процедуры экспорта:

- 1) Таможенное оформление (таможенная очистка):
 - представление товара уведомление таможенного органа о прибытии товара (фактическое предъявление товаров производится по требованию таможни);
 - декларирование товаров;
 - уплата всех необходимых пошлин, сборов и других платежей.
- 2) Прохождение таможенного контроля:
 - документарный контроль;
 - таможенный осмотр или досмотр товаров;
 - иные контрольные действия.
- 3) Пограничный контроль при перемещении товаров через границу РФ.
- 4) 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 компании предстоят следующие расходы:

- а) вывозная (экспортная) таможенная пошлина на товар (если установлена);
- б) таможенный сбор за проведение таможенных операций;
- в) НДС, подлежащий уплате при выпуске товара в свободное обращение;
- г) нерегулярные расходы оплата услуг таможенных органов за различные операции в процессе прохождения таможенного контроля:
 - 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 железнодорожной станции);
- д) услуги сторонних организаций и экспертов, привлеченных для таможенной очистки груза;
- e) оплата услуг таможенного представителя/брокера (если привлекается для прохождения таможенных процедур).

Экспортные таможенные пошлины установлены Законом Российской Федерации от 21.05.1993 № 5003-1 «О таможенном тарифе» и регламентируются постановлением Правительства Российской Федерации от 27.11.2021 № 2068 «О ставках вывозных таможенных пошлин на товары, вывозимые из Российской Федерации за пределы таможенной территории Евразийского экономического союза». С 1 октября 2023 г. соевое масло облагается экспортной пошлиной в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 21.09.2023 № 1538 «О ставках вывозных таможенных пошлин на товары, вывозимые из Российской Федерации за пределы таможенной территории Евразийского экономического союза, и о внесении изменений в ставки вывозных таможенных пошлин на товары, вывозимые из Российской Федерации за пределы таможенной территории Евразийского экономического союза». Сборы за таможенные операции (оформление) регулируются постановлением Правительства Российской Федерации от 26.03.2020 № 342 «О ставках и базе для исчисления таможенных сборов за совершение таможенных операций, связанных с выпуском товаров».

Уплата НДС при экспорте

В соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации товары, вывезенные из России в рамках таможенной процедуры 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 ставки НДС в 0% НДС не освобождает компанию от сдачи налоговой отчетности по НДС, но дает право (компания может отказаться от льготы) воспользоваться налоговым вычетом по входящему НДС¹⁴. Пункт 3 ст. 172 Налогового кодекса Российской Федерации устанавливает, что экспортеры несырьевых товаров могут принимать к вычету входящий 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 приведен исчерпывающий перечень необходимых документов, которые формируются отдельно на каждый экспортируемый контейнер (партию товара):

- а) налоговая декларация по НДС;
- 6) заявление на подтверждение 0% ставки НДС на бланке организации;
- в) контракт (копия контракта) с иностранным лицом на поставку товара;
- г) уникальный номер контракта (УНК) в случае регистрации;
- **д)** подтверждение платежа согласно условиям контракта банковская выписка, подтверждающая поступление выручки от юридического лица другой страны;
- е) таможенная декларация (копия) с отметками российского таможенного органа, осуществившего выпуск товаров в процедуре экспорта, и таможенного органа места убытия, через которое товар был вывезен с территории РФ (подтверждение факта вывоза товара¹⁵);
- ж) копии транспортных, товаросопроводительных и/или иных документов с отметками таможенных органов мест убытия, подтверждающих факт вывоза товаров за пределы территории РФ:

¹⁴ НДС, уплаченный за приобретенные товары и услуги, которые использовались при производстве и экспорте продукции.

¹⁵ О порядке подтверждения таможенными органами государств – членов ЕАЭС фактического вывоза товаров с таможенной территории Союза см. <u>решение Коллегии Евразийской экономической комиссии от 07.02.2018 № 25</u>.

- спецификация;
- упаковочный лист;
- инвойс;
- СМР (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 с даты помещения товаров под таможенную процедуру экспорта.

Вместо копий указанных деклараций, транспортных и товаросопроводительных документов экспортер вправе представить в налоговый орган их реестры (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 в течение 14 дней.

У российских компаний есть два 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. После вступления в силу <u>Таможенного кодекса</u> <u>ЕАЭС</u> с 2018 г. таможенная декларация подается только в электронном виде и по строго определенной форме. По общему правилу, таможенное оформление экспортируемых товаров производится в месте нахождения таможенного поста или отдела таможенного оформления и контроля, в регионе деятельно-

сти которого находится лицо, предъявляющее товары к перевозке и указанное в транспортном документе (отправитель).

Декларирование и взаимодействие с таможенными органами обычно 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;
- 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 EAЭС (при наличии);
- документы, подтверждающие уплату 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 любое 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 др.

Таможенный контроль осуществляется после подачи декларации и уплаты таможенных сборов. С момента принятия таможенной декларации и до момента пересечения таможенной границы РФ 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 проверки:

- а) соответствие сведений, указанных в декларации, и сведений, содержащихся в документах (наименования товара, количество, вес и др.):
 - 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;
 - страну происхождения товаров;
- **б**) проверка на предмет запретов и ограничений на вывоз из России 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 двух 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 о проведении досмотра экспортируемых товаров 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 груза 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, возможным взятием 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 и ведения учета товаров;
- использование технических средств и специальных видов контроля (инспекционно-досмотровые комплексы, радиационный или биохимический контроль, проверка кинологами наличия наркосодержащих средств).

Последним этапом таможенного контроля является **контроль в пункте про- пуска товаров через государственную границу РФ**, по результатам которой должностное лицо проставляет штамп:

- **«Вывоз разрешен»** ставится на двух 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.
- **«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 РФ.

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 санитарногигиеническим 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 товара 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 лабораторного исследования. Пробоотбор производится 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 инспекторами DCQ в пункте въезда.

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.

При ввозе продукции на территорию Марокко фитосанитарный контроль является обязательным и осуществляется в соответствии с действующей нормативно-правовой базой.

В 2020 г. Россельхознадзор и ONSSA подписали соглашение о введении санитарного сертификата на экспорт российских продуктов растительного происхождения, а также пищевых продуктов, которые не подпадают под требование об обязательной ветеринарной сертификации. Этот документ призван облегчить процедуру ввоза продуктов питания на территорию Марокко.

Следует также учитывать, что в соответствии <u>Циркуляром Управления тамо-</u> женных 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, 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. Этот сервис обеспечивает сокращение затрат и транзитного времени, ускоренную выдачу товаров, быстрый доступ к счетам, упрощенные процедуры, удобный доступ к услугам и мгновенные безопасные платежи 24 часа в сутки 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;
- фитосанитарный сертификат;
- 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 страна применяет различные таможенные ставки: от 2,5 до 40%. Продукция также облагается НДС в размере 10 или 20% (ставка зависит от того, куда поступает продукт — к конечному потребителю или на дальнейшую переработку). Также взимается парафискальный сбор (Taxe Parafiscale à l'Importation, TPI) в размере 0,25%.



Табл. 12. Ставки ввозных таможенных пошлин и других сборов Марокко на соевое масло из России

Код ТН ВЭД	Наименование	Таможенная пошлина, %	ндс,%	TPI, %	
150710	Масло соевое и его фракции, нерафинирован- ные или рафинированные, но без изменения	2,5	10 (пищевая продукция)		
	химического состава: масло сырое, нерафиниро- ванное или рафинированное гидратацией	(временно 0)	20 (прочие случаи)	0,25	
150790	Масло соевое и его фракции, нерафинирован-	10	10 (пищевая продукция)	0.05	
	ные или рафинированные, но без изменения химического состава: прочие	40	20 (прочие случаи)	0,25	

Источник: Administration des Douanes et Impôts Indirects

Значительными торговыми преференциями (нулевая таможенная пошлина) при поставке в Марокко пользуются страны ЕС и 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. Аргентина, второй по объему экспортер подсолнечного масла, таможенных преференций не имеет.

Нетарифные барьеры

Таможенный контроль

Согласно рейтингу Doing Business, оформление таможенных документов и прохождение таможенного контроля в Марокко занимают около 83 часа и обходятся примерно в 344 долл. США. Стоит отметить, что оформление документов на импорт в Марокко происходит в два раза быстрее, чем в среднем в ближневосточных странах, а стоимость более чем в два раза ниже. Для фасилитации импорта Управление таможенных служб и косвенных налогов Марокко запустило электронный сервис <u>BADR</u>, с помощью которого экспортеры могут осуществлять таможенное оформление продукции. Однако он доступен только гражданам и резидентам Марокко.

Табл. 13. Оформление импорта в Марокко: время и стоимость

Процедура	Время, ч	Стоимость, долл. США
Пограничный и таможенный контроль	57	228
Оформление документов	26	116

Источник: Doing Business 2020: Morocco

Требования к маркировке

Вся информация о продукте на упаковке должна быть переведена на арабский язык. Для того чтобы использовать этикетки-стикеры, необходимо предоставить в ONSSA подтверждение о невозможности маркировки на арабском, а также стикер на арабском языке для одобрения. Одобрение стикера нужно обновлять ежегодно. На упаковке обязательно должны быть указаны: дата изготовления и срок годности, пищевая ценность, страна происхождения, список ингредиентов, информация об аллергенности продукта, условия хранения. Запрещается поставка продукции с остаточным сроком годности менее половины от исходного (подробнее см. раздел 3.4).

Требования к финансовым транзакциям

Согласно законодательству страны, все импортные транзакции должны проходить через марокканское финансовое учреждение. Значит, если поставщик действует через импортера, необходимо будет осуществлять финансовые операции через марокканский банк, что может представлять определенные сложности в связи с текущими санкционными ограничениями в отношении России.

Сертификация органики и запрет ГМО

Для сертификации продукции как органической необходимо подать заявку в ONSSA, прикрепив подтверждающие документы. В Марокко запрещен импорт ГМО-продукции.



Организация экспортных поставок





Содержание

5.1.

Погистика

5.2.

Осуществление валютнофинансовых операций **5.3**.

Формы присутствия на рынке

5.4.

Защита интеллектуальной собственности

5.1. Логистика

Рис. 28. Доставка соевого масла 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, Кавказ и Ейск.

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

При выборе логистического решения для поставки товаров в Марокко рекомендуется исходить из приоритетных задач, решаемых отправителем с учетом следующих факторов: специфики 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 — танкерами. Загрузка одного судна составляет 12–15 тыс. тонн (на базе целого судна). Основные морские порты отгрузки соевого масла наливом — Новороссийск, Темрюк, Ростов, Кавказ и Ейск, способные накапливать и переваливать судовые партии указанного объема.

Ориентировочная ставка за перевозку груза весом 12 тыс. тонн на ноябрь 2023 г. — 70 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 приемки. 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 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 и Темрюк судами грузоподъемностью 5–6 тыс. тонн, которые переваливаются в суда большего размера на рейде порта Кавказ за пределами 12-мильной зоны. Стоимость фрахта судна грузоподъемностью 5–6 тыс. тонн, включая перевалку на рейде, в ноябре 2023 г. составляла 60 долл. США за тонну.

Контейнерная перевозка масла (фасованная продукция / флекситанк)

Автомобильная перевозка в фуре — склад накопления — порт отгрузки (актуально только для фасованной продукции)

Доставка до склада накопления может осуществляться как самим производителем продукции, так и покупателем. Груз перевозится на палетах для оптимизации скорости и затрат на его перевалку и хранение. 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 (товарной накладной, счетом-фактурой), 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 отгрузке 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. В первом случае представитель компании-экспортера должен присутствовать на складе для осуществления операций с товаром, во втором эти функции берет на себя логистический провайдер. При работе напрямую компания-экспортер должна заключить договор со складом.

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 внутрироссийских для доставки тяжелого контейнера можно использовать 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 СМR-накладной и облагается НДС по ставке 0%.

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 MSC.

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

Табл. 14. Ориентировочное транзитное время доставки в Марокко, 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. 15. 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	10 940	27	0,41	30–35
Уфа — Новороссийск — Касабланка	Автомобиль — судно	40' морской рефконтейнер	12 950	27	0,48	30–35
Белгород — СПб — Касабланка	Автомобиль — судно	40' морской рефконтейнер	10 980	27	0,41	25–30

Продолжение табл. 15.

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	11 660	27	0,43	25–30
Белгород — Новороссийск — Агадир	Автомобиль — судно	40' морской рефконтейнер	13 415	27	0,50	40–45
Уфа — Новороссийск — Агадир	Автомобиль — судно	40' морской рефконтейнер	15 425	27	0,57	40–45
Белгород — СПб — Агадир	Автомобиль — судно	40' морской рефконтейнер	9 980	27	0,37	35–40
Уфа — СПб — Агадир	Автомобиль — судно	40' морской рефконтейнер	10 660	27	0,39	35–40
Белгород — Новороссийск — Касабланка	Автомобиль — судно	20' морской сухой контейнер	8 300	24	0,35	45–50
Уфа — Новороссийск — Касабланка	Автомобиль — судно	20' морской сухой контейнер с флекситанком	10 310	24	0,43	45–50
Белгород — СПб — Касабланка	Автомобиль — судно	20' морской сухой контейнер	8 430	24	0,35	25–30
Уфа — СПб — Касабланка	Автомобиль — судно	20' морской сухой контейнер с флекситанком	9 110	24	0,38	25–30
Белгород — Новороссийск — Агадир	Автомобиль — судно	20' морской сухой контейнер	11 860	24	0,49	40–45
Уфа — Новороссийск — Агадир	Автомобиль — судно	20' морской сухой контейнер с флекситанком	13 870	24	0,58	40–45
Белгород — СПб — Агадир	Автомобиль — судно	20' морской сухой контейнер	8 880	24	0,37	35–40
Уфа — СПб — Агадир	Автомобиль — судно	20' морской сухой контейнер с флекситанком	9 560	24	0,40	35–40

Примечание. Указаны действующие на 16 ноября 2023 г. ставки, в которые включены все необходимые расходы: наземная доставка контейнера, фрахт, стоимость флекситанка и его установка, дизель-генератор, таможенное оформление, внутрипортовое экспедирование, взвешивание контейнера, отправка оригиналов документов получателю. Ставки рассчитаны по курсу 89,46 руб. за 1 долл. США.

В перечне ставок указана отправка из Белгорода и Уфы в связи с географией производства соевого масла. В качестве оптимального маршрута перевозки из данных локаций можно выбрать любой из перечисленных вариантов, в зависимости от приоритетов: срока доставки, цены, размера грузовой партии, наличия потенциально рискованных транзитных портов, скорости получения балансового платежа по контракту (часто после предоставления коносамента).

В рамках программы поддержки экспорта в России на основании постановления Правительства Российской Федерации от $15.09.2017 \, \text{N}^{\circ} \, 1104$ 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»).

Важно! 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 «ГК «СУПЕРКАРГО» (рефрижераторные грузы);
 - OOO «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. Ниже перечислены наиболее распространенные.

Страхуемые риски. В данную категорию входят следующие риски:

- **а)** утрата (гибель), недостача или повреждение всего либо части застрахованного груза;
- 6) 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 либо 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, их удара 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, дорожнотранспортного происшествия при перевозке груза автомобильным транспортным средством, схода с рельсов железнодорожных транспортных средств, провала мостов;
 - крушения, падения или столкновения самолетов, других воздушных транспортных средств;
- д) утрата (гибель) застрахованного груза в результате пропажи без вести морского/речного и/или воздушного судна, перевозившего груз;

- е) утрата (гибель) / повреждение всего застрахованного груза или целого места застрахованного груза (кроме перевозок насыпью, навалом, наливом) либо части застрахованного груза (для перевозок насыпью, навалом, наливом) при погрузке, укладке, перегрузке (перевалке), выгрузке застрахованного груза или приеме судном топлива;
- ж) подмочка груза атмосферными осадками;
- **3)** выбрасывание за борт и смытие волной палубного груза или груза, перевозимого в беспалубных судах;
- и) кража и/или грабеж и/или разбой.

Санкционно-военные риски. Данная категория рисков связана, как правило, 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 товаров или иных действий третьих стран, через которые осуществляется транзит. 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.

Иногда 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 помогает обоснованно ответить на претензию получателя и сократить возможные потери.



5.2. Осуществление валютнофинансовых операций

Регулирование операций с иностранной валютой находится в ведении марокканского Управления валютного контроля (Office des Changes). Общее управление денежно-кредитной политикой страны и 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 2 тыс. внутренних дирхамов. Внутренний дирхам используется исключительно для операций на внутреннем рынке.

Счет в конвертируемых дирхамах может пополняться только иностранной валютой, однако с него разрешается снимать наличные внутренние дирхамы. Данный счет позволяет покупать/продавать иностранную валюту, совершать операции на внутреннем и внешних рынках. Счета в иностранной валюте могут использоваться лишь 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 соответствующий инвойс.

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



Основные документы, необходимые при осуществлении валютнофинансовых операций

Основные документы, необходимые экспортерам для осуществления валютнофинансовых операций при организации поставок в Марокко:

- импортная лицензия;
- инвойс, содержащий полное описание товара на французском языке, стоимость товаров, валюту платежа и адрес импортера;
- обязательство об импорте, согласованное Управлением валютного контроля, для перевода иностранной валюты из Марокко иностранному экспортеру (действительно в течение 6 месяцев);
- таможенная декларация.

Особенности практик применения взаиморасчетов

В Марокко наиболее распространены следующие формы 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 (свободно на борту). 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, специфичные 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. 16. Перечень возможных банков для осуществления валютных операций

Банк	Описание	Сайт
Attijariwafa Bank	Крупнейший банк Марокко, второй по размеру банк Африки. Широкая сеть присутствия в странах Африки и Европы	www.attijariwafabank.com
Crédit du Maroc	Основан в 1929 г. С 2022 г. — дочернее предприятие французской группы Crédit Agricole	www.creditdumaroc.ma
Bank of Africa	Третий крупнейший банк Марокко, присутствует в 18 странах	https://bank-of-africa.net
Banque Populaire	Второй по объему активов банк Марокко, имеет пред- ставительства в странах Западной Европы и Африки	www.groupebcp.com

Риски при взаиморасчетах с Марокко

К наиболее серьезным препятствиям при реализации экспортных поставок в Марокко следует отнести низкий уровень прозрачности в государственных закупках, медленное принятие решений и излишнюю бюрократизированность процедур, а также ограничения на авансовые платежи за импорт до реализации поставок, что снижает эффективность и маржинальность продаж, особенно при взаимодействии с проверенными контрагентами.

За последние годы в Марокко проведены существенные реформы, способствующие повышению доступности и эффективности торгового финансирования. Тем не менее, несмотря на достигнутый прогресс, на практике все еще могут возникать риски задержки платежей по договорам с марокканскими контрагентами. Особенно распространен риск задержки получения платежей при заключении договоров с государственными компаниями.

5.3. Формы присутствия на рынке

Марокко активно привлекает иностранные инвестиции посредством макроэкономической политики, либерализации торговли, структурных реформ, улучшения инфраструктуры и стимулирования инвесторов. Инвестиционная хартия является основополагающим документом Марокко в отношении инвестиций как внутренних, так и иностранных (прямых и портфельных).

Регулирование деятельности компаний

В Марокко коммерческие правоотношения регулируются нормами гражданского права. Исламское право применяется в сфере наследственных и семейных отношений. Условия коммерческой деятельности предприятий определены в следующих законах:

- Рамочный закон № 03-22 «Об Инвестиционной хартии»;
- Коммерческий кодекс № 15-95;
- Закон № 17-95 «Об акционерных обществах» (ст. 425-440);
- Закон № 5-96 «О партнерствах (товариществах) и совместных предприятиях».

Дополнительную информацию об инвестиционном законодательстве можно найти на сайте Марокканского агентства по инвестициям и развитию экспорта.

Формы ведения бизнеса

Основные организационно-правовые формы, используемые иностранными инвесторами для ведения бизнеса в стране:

- акционерное общество (société anonyme);
- общество с ограниченной ответственностью (société à responsabilité limitée).

Иностранным инвесторам также может быть интересна относительно новая кор-

Табл. 17. Инкорпорация зарубежного бизнеса в Марокко

Тип компании	Учредители	Уставный капитал	Особенности
Акционерное общество (SA)	Не менее 5 акционеров и 3 директора (физические и/или юридические лица без требований к резидентству)	300 тыс. дирхамов или 3 млн дирхамов / 81,6 или 816 тыс. долл. США (с размещением акций на бирже)	 Акционеры отвечают по долгам компании в пределах своих долей в уставном капитале. Свободное обращение акций. Компанией управляет либо совет директоров (conseil d'administration), либо правление (directoire) и наблюдательный совет (conseil de surveillance)
Общество с ограниченной ответственностью (SARL)	2–50 участников (возможна форма с единствен- ным участни- ком — société à responsabilité limitée à actionnaire unique, SARLAU)	1 дирхам (стандартная минимальная сумма— 100 тыс. дирхамов или 27,2 тыс. долл. США)	 Ответственность участников ограничена размером долевого участия. Чаще используется для небольших компаний. Не регистрируется на бирже. Назначение аудитора требуется при обороте свыше 50 млн дирхамов

поративная форма — упрощенное акционерное общество (société par action simplifiée). SAS может состоять из единственного акционера (юридического или физического лица). Требования по уставному капиталу к акционерам не предъявляются, что позволяет более гибко планировать управление компанией.

Регистрация компании

Регистрация акционерной компании в Марокко занимает в среднем девять дней и состоит из нескольких этапов.

 Получение свидетельства о доступности названия компании (certificat négatif). Выдается Управлением промышленной и коммерческой собственности Марокко (ОМРІС) при личном обращении или через сайт. Стоимость сертификата составляет 210 дирхамов, при подаче заявки в электронном виде — 126 дирхамов (12,6 долл. США).

- 2) Подготовка учредительных документов. На этом этапе рекомендуется обратиться в адвокатскую или нотариальную контору. Стоимость нотариальных услуг по легализации документов в среднем составляет 15–20 дирхамов (2 долл. США) за страницу, по регистрации компании 1% от размера уставного капитала.
- **3)** Подтверждение внесения средств в капитал компании и выпуск бланков подписки на акции. Соответствующие документы должны быть нотариально заверены.
- 4) Открытие расчетного счета компании, внесение суммы акционерного капитала и получение подтверждения (attestation de dépot).
- 5) Регистрация в Коммерческом суде (Tribunal du Commerce) 200 дирхамов (20 долл. США), специальном торговом реестре 150 дирхамов (15 долл. США) и Региональном инвестиционном центре (Centre Regional d'Investissement). Также требуется регистрация в системе социального страхования WeCount.
- 6) Публикация заявления об акционерной структуре организации и о распределении акций.

Кроме того, в налоговом управлении по месту юридического адреса необходимо получить патент на предпринимательскую деятельность и оформить номер налогоплательщика. В Марокко действует прогрессивная шкала налогообложения — от 20 до 35%, льготные ставки предусмотрены в том числе для компаний, работающих в ОЭЗ (подробнее см. раздел 7 «Особые экономические зоны»).

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

Документы для регистрации представляются на арабском языке. Сведения публикуются в Бюллетене юридических объявлений компаний (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.

<u>Региональный инвестиционный центр Марокко</u> выпустил <u>руководство</u> по регистрации с подробными инструкциями, ссылками на сайты регистрирующих органов и суммами госпошлин.

Филиал и дочерняя компания

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 наполовину формируется за счет взносов материнской компании; имеет статус юридического лица, независимого от материнской компании, что дает дочерней компании право владеть собственностью.

Процесс открытия филиала и дочерней компании в Марокко аналогичен процедуре регистрации коммерческой компании.

Работа через посредника/ дистрибьютора

Многие виды товаров в Марокко реализуются в различных каналах сбыта. 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 (ст. 393). В качестве торгового агента может выступать как физическое, так и юридическое лицо, независимо от 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 марокканским дистрибьютором 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. При этом в случае нарушения договора принципалом агент имеет право на компенсацию.

5.4. Защита интеллектуальной собственности

Вопросами регистрации и регулирования объектов интеллектуальной собственности в Марокко занимается Управление промышленной и коммерческой собственности (OMPIC).

Защита интеллектуальных прав на национальном уровне обеспечивается:

- Законом № 17-97 «Об охране промышленной собственности»;
- <u>Законом № 66-19</u> «О внесении изменений и дополнений в Закон № 2-00 «Об авторском праве и смежных правах».

Признание международных прав на интеллектуальную собственность также обеспечено участием Марокко в международных соглашениях:

- Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС);
- Стокгольмская конвенция об учреждении Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС);
- Ниццкое соглашение о Международной классификации товаров и услуг (МКТУ);
- Протокол к Мадридскому соглашению о международной регистрации знаков;
- Сингапурский договор о законах по товарным знакам;
- Договор о законах по товарным знакам;
- Парижская конвенция по охране промышленной собственности;
- Договор о патентной кооперации;
- Бернская конвенция об охране литературных и художественных произведений.



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.

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

Национальная процедура

Регистрация товарного знака в Управлении промышленной и коммерческой собственности Марокко (ОМРІС) состоит из <u>шести шагов</u>.

Шаг № 1. Перед подачей заявки необходимо:

- провести предварительный поиск сходных знаков по базе данных и определить класс(ы) МКТУ (регистрация возможна в нескольких классах сразу);
- 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 ОМРІС 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 пошлины¹⁷ и доверенности на имя агента.

¹⁷ C тарифами можно ознакомиться на сайте OMPIC.

Шаг № 4. Экспертиза заявки: проверка проводится как по формальным признакам (полнота и правильность заполнения согласно ст. 144 Закона № 17-97), так и по существу — по абсолютным основаниям для отказа в регистрации (на основании ст. 133–135, 148 Закона № 17-97).

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.

С момента подачи заявки на товарный знак до его регистрации в среднем проходит 6–8 месяцев.

Международная процедура

Регистрация через ВОИС включает следующие этапы:

- российские компании с незарегистрированным знаком подают заявки на национальную (базовую) регистрацию в Роспатент;
- на базе национальной заявки / товарного знака в Роспатент подается международная заявка по форме MM2;
- Роспатент передает международную заявку в ВОИС;
- ВОИС направляет заявку в ОМРІС;
- ОMPIC 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 будет автоматически 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. Продление можно оформить в течение 6 месяцев до окончания регистрации (или по истечении этого срока при условии уплаты пошлины за несвоевременное продление). Следует учитывать, что правовая охрана может быть прекращена досрочно, если товарный знак не использовался непрерывно в течение 5 лет после регистрации.

Регистрация дает исключительное право на товарный знак и запрещает третьим лицам использовать его без разрешения. В случае нарушения этого права правообладатель может обратиться с гражданским иском о запрете использования сходного со знаком обозначения. Наказанием для нарушителя может стать лишение свободы на срок от 2 до 6 месяцев и/или штраф от 50 тыс. до 500 тыс. дирхамов. Согласно Парижской конвенции, владелец общеизвестного знака может потребовать аннулирования сходного с ним обозначения третьих лиц.

Доменные имена

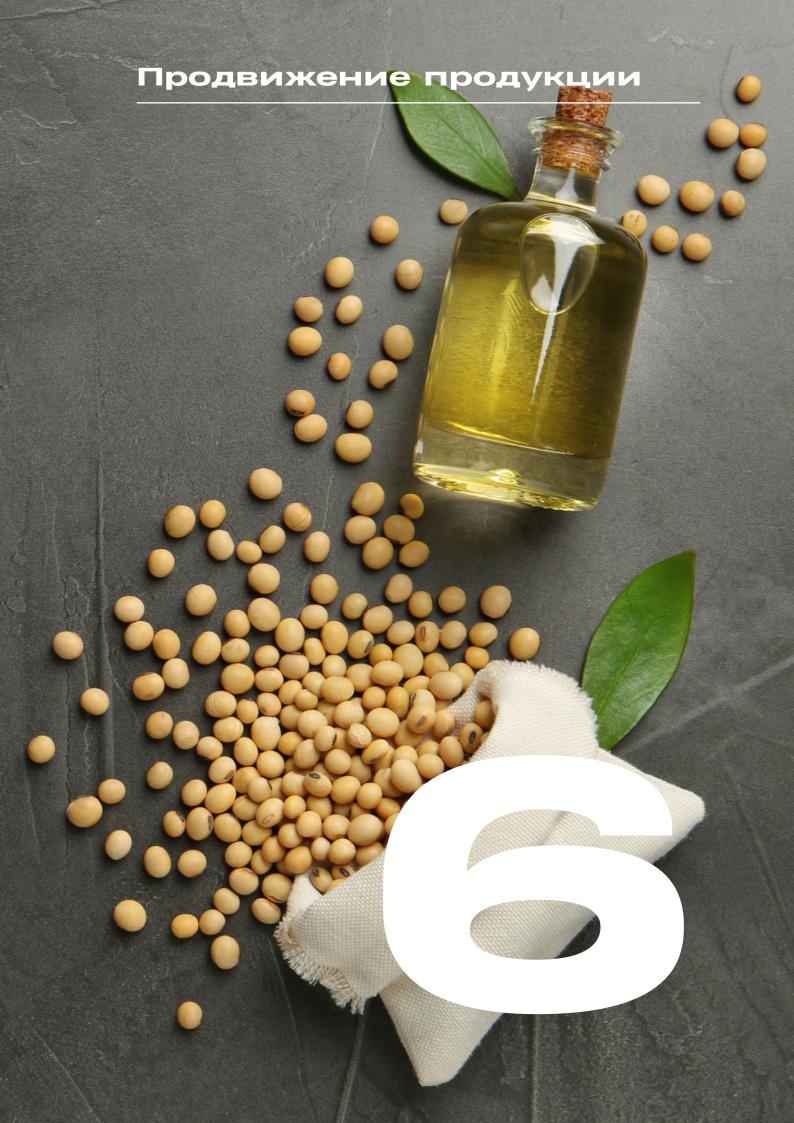
Одним из способов защиты бренда в Марокко является регистрация в домене .ma. Регулированием информационно-коммуникационных технологий занимается Национальное агентство по телекоммуникациям <u>ANRT</u>. Регистрация осуществляется через администратора доменов — компанию <u>Maroc Telecom</u>. Заявки на 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).

Q

https://www.xxxxx.ma







Соперуацие

6.1.

6.2.

Ключевые факторы успеха на рынке

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 результате слияния трех компаний: Lesieur Africa Unigral, Crystal Society и Exploitation of Oil Products. Сегодня 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 соевым и оливковым Lesieur Cristal производит другие виды растительных масел: подсолнечное, арахисовое, кукурузное, хлопковое.

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

Особенности позиционирования

Целевая аудитория включает семьи с детьми и взрослых. Компания делает акцент на эффективности производства и инновациях, предлагая продукцию высокого качества.

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

Позиционирование основывается на местном происхождении продукции, современном производстве, функциональных и полезных качествах масел.

Ценовая политика

Компания реализует свою продукцию в среднем ценовом сегменте, делая ее доступной широкому кругу потребителей. Продукция компании конкури-

рует на рынке с Bunge и Cargill.

Примеры проведения маркетинговых кампаний

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

Реклама в социальных сетях

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

[7] LESIEUR BACH KOL LQIMA N3TIWHA 9IMA

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

- Готовим вместе с Lesieur. Рецепт 40:
 Курица на гриле

Реклама на ТВ

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

Huiles de table: visite au coeur de l'usine de production de Lesieur Cristal





Bunge — американская компания, основанная в 1818 г., мировой лидер в области переработки масличных культур, ведущий производитель и поставщик 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 ОСР открыли в Марокко завод для поставки фосфатных материалов в Южную Америку. Производственная мощность Bunge Maroc Phosphore (ВМР) составляет 375 тыс. тонн фосфорной кислоты и производных продуктов в год.

Bunge входит в состав Совета по экспорту сои США (U.S. Soybean Export Council). Основная цель совета — 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 сокращение выбросов углекислого газа в течение жизненного цикла продукции.

Позиционирование основывается на длительной истории и репутации компании, строгом контроле качества при производстве, безопасности используемого сырья.

Ценовая политика

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

Основную конкуренцию компании на рынке соевого масла Марокко составляют 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.

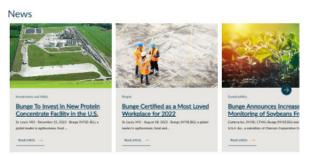
Примеры проведения маркетинговых кампаний

Среди ключевых направлений, помогающих бренду привлечь внимание широкого круга потребителей, — проведение экологически значимых мероприятий, 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 Bunge, где размещаются актуальные новости и полезные статьи, транслируются ценности и цели компании.







Источник: https://bunge.com/Press-Releases

Поддержка развития сельскохозяйственной деятельности

Вunge запустила приложение AgroApp для фермеров, выращивающих сою. Приложение ориентировано на увеличение урожайности и управление сельскохозяйственными операциями. AgroApp позволяет фермерам отслеживать рост и развитие производства сои, контролировать использование удобрений и химических веществ, а также получать рекомендации по оптимальным условиям выращивания культуры. Кроме того, приложение предоставляет актуальную, регулярно обновляемую 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 позволят позиционировать компанию как социально ответственную, что создает дополнительный интерес и доверие у марокканских потребителей.



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 создаваемых рабочих мест. Кроме этого, возросшая экономическая активность населения после снятия ковидных ограничений способствует развитию сбыта 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.

Продвижение 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 ответ-

ственности компании на всех этапах производственного процесса и, с другой, предоставляет потребителям информацию о том, как можно использовать соевое масло в приготовлении блюд.

Продвижение в секторе HoReCa и пищевой промышленности

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

Таким образом, в контексте развития сектора HoReCa и пищевой промышленности в Марокко 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, востребованных на рынке страны.

Таким образом, чтобы расширить возможности по выходу на рынок Марокко, целесообразно предлагать ассортимент продукции, востребованной предприятиями пищевой промышленности и сектора HoReCa.

Акцент на полезных свойствах соевого масла

Производители и экспортеры соевого масла в ходе позиционирования информируют потенциальных потребителей о полезных свойствах продукта, подчеркивают экологичность и безопасность ингредиентов, используемых при изготовлении 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 блюд

При продвижении продукции рынке Марокко целесообразно показывать примеры 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 этот ингредиент меняет вкус блюд.

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

6.2. Отраслевые выставки и ярмарки

Morocco Foodexpo



Международная выставка пищевой промышленности, переработки, упаковки и оборудования

- Место проведения: Касабланка, CICEC (Centre International de Conférences et d'Expositions de l'Office des Changes)
- Даты проведения: 01–03.10.2024
- Количество стран-участниц: 29
- ⊗ Основные страны-участницы: Марокко, Египет, Россия, Португалия, Бельгия, Франция, Германия, Китай, Индия, Турция, КСА, ОАЭ
- **Ж** Количество экспонентов: 210
- 🛍 Количество посетителей: более 12 000
- 🛉 Отрасли: многоотраслевая
- Участники: сельхозпроизводители, переработчики, трейдеры, оптовые и розничные компании, предприятия сектора HoReCa, производители оборудования, государственные органы, общественные организации







Источник: https://siemamaroc.com/gallery.html

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, оборудования, разведения сельскохозяйственных животных и др.

- 🦞 Место проведения: Мекнес, Bassin de l'Adal: Sahrij Souani Ville Ancienne
- **Даты проведения:** 22–28.04.2024
- Основные страны-участницы: Марокко, Египет, Алжир, Китай, Индия, Турция, КСА, ОАЭ
- 🕌 Количество экспонентов: 1 400
- ₩ Количество посетителей: 923 000
- □ Площадь экспозиции: 370 000 м²
- 🔓 Отрасли: многоотраслевая
- Участники: фермерские хозяйства, производители оборудования и ветеринарных препаратов, производители и переработчики сельхозпродукции, трейдеры, оптовые и розничные компании, 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

- Основные страны-участницы (2022 г.): Египет, Алжир, ОАЭ, КСА, Ливия, Турция, Россия, Китай, Сингапур
- 🖁 Количество экспонентов (2022 г.): 738
- ₩ Количество посетителей (2022 г.): 25 821
- Площадь экспозиции (2022 г.): 30 000 м²
- 🛉 Отрасли: многоотраслевая
- Участники: производители, переработчики, трейдеры, оптовые и розничные компании, сектор HoReCa, государственные органы, общественные организации



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

Agro-Pack Expo



Международная выставка агропродовольственной и упаковочной промышленности (Алжир)

Профили выставки:

- агропродовольствие (сырье, молочные, мороженые, 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

- Основные страны-участницы (2022 г.): Алжир, Египет, Тунис, Марокко, Турция, Китай, Индия
- ಔ Количество экспонентов (2022 г.): 130
- 🛍 Количество посетителей (2022 г.): 10 300
- Площадь экспозиции (2022 г.): 6 300 м²
- 🔓 Отрасли: многоотраслевая
- Участники: трейдеры, оптовые и розничные компании, производители оборудования и упаковки, логистические операторы, финансовые учреждения, государственные органы, общественные организации



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

Особые экономические зоны





Особые экономические зоны Марокко

Особые экономические зоны в Марокко созданы в соответствии с <u>Законом</u> от 26.01.1995 № 19-94 «О свободных экспортных зонах». После принятия в марте 2020 г. <u>Закона № 70-19</u> «О финансах» свободные экспортные зоны были пере-именованы в зоны промышленного ускорения / промышленные акселераторы. Всего в Марокко насчитывается не менее шести действующих особых экономических зон и еще несколько находятся на стадии проектирования.

Резидентам ОЭЗ, 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, средства производства и оборудование, для деятельности инвестора в течение 15 лет с момента их ввода в эксплуатацию;
- освобождение от патентного налога в течение 15 лет;
- освобождение от налога на прибыль в течение первых 5 лет, в дальнейшем его ставка — 15%;
- освобождение от налога на дивиденты от акций, долевого участия и иных ассимилированных доходов для нерезидентов Королевства Марокко;
- освобождение от НДС и таможенных пошлин комплектующих;
- применение упрощенных таможенных процедур;
- свободный вывод прибыли и капитала.

Кроме того, в Марокко предусмотрены финансовые меры поддержки резидентов зон промышленного ускорения / промышленных акселераторов:

- субсидия от государства (Фонд Хасана II) 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/м²;
- государственная поддержка (Фонд Хасана II) в размере 10% от стоимости приобретения новых средств производства (без учета ввозных таможенных пошлин и налогов) или 20 млн дирхамов;
- субсидия на обучение в размере до 65 тыс. дирхамов на каждого нанятого местного сотрудника (Фонд Хасана II).

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 в городе Агадир на югозападе 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.

Перспективы размещения российских компаний на территории особых экономических зон Марокко

Марокканские ОЭЗ ориентированы на стимулирование экспорта и привлечение инвестиций в промышленный капитал, а не на фасилитацию международной торговли. Однако проект Agropole Souss Massa-Agadir представляет определенный интерес для импорта сельскохозяйственной продукции с целью дальнейшей переработки. Наиболее актуальным в этом отношении представляется импорт молочной, мясной, зерновой и масличной продукции для дальнейшего экспорта как на марокканский рынок, так и на рынки близлежащих арабских и африканских стран.



Особенности ведения бизнеса





Культура деловых отношений в Марокко имеет определенную специфику в силу исторического влияния арабской, берберской и французской традиций. Поскольку большинство марокканцев — мусульмане, исламские ценности также оказывают влияние на бизнес-культуру.

Марокканцы предпочитают вести бизнес с теми, кого они знают и уважают. Добившись этого, можно рассчитывать на долгосрочные деловые отношения. Также следует быть готовым к длительным переговорам и запастись терпением. Большинство решений принимаются медленно и зачастую требуют нескольких уровней одобрения.

Компании в Марокко имеют иерархическую структуру. Принятие решений в них, как правило, осуществляется сверху вниз после долгих коллективных обсуждений. Младшие сотрудники могут быть выслушаны, однако их позиция далеко не всегда влияет на итоговое решение.

Планирование и проведение встреч

Обращение к марокканскому бизнес-партнеру напрямую не всегда приносит желаемый результат. Лучший способ наладить контакт — действовать через общих знакомых.

Приступить к организации встречи следует как можно раньше, в том числе необходимо подтвердить присутствие бизнес-партнеров за день или два до начала мероприятия. Общение по телефону или WhatsApp более распространено, чем по электронной почте.

Рабочая неделя в Марокко такая же, как и в Европе, в отличие от остального арабского мира. Пятница является коротким рабочим днем, проводить встречи в этот день не рекомендуется. Также не следует назначать встречи на период Рамадана.

Для деловых переговоров желательно выбрать первую половину дня. Встречи с представителями власти в Марокко также лучше проводить утром.

По правилам этикета, на бизнес-встречу партнерам необходимо прибыть вовремя, но сами марокканцы могут быть не столь пунктуальны. Вполне возможно, что их придется подождать. Следует отнестись к этому с терпением и пониманием. Совещания могут начинаться и заканчиваться намного позже, чем планировалось изначально.

Этикет приветствия

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

При любом приветствии, между лицами противоположного полапервой протягивать руку должна женщина. Если она этого не делает, мужчине следует дружелюбно кивнуть и улыбнуться женщине в качестве приветствия. Набожные мусульмане, скорее всего, воздержатся от рукопожатия с представителями противоположного пола.

К марокканским партнерам желательно обращаться, используя титул «мадам»/«месье» или «мистер», «миссис»/«мисс». В личном деловом общении очень ценятся открытость и готовность поддерживать зрительный контакт.

Стиль одежды

В Марокко принят строгий деловой стиль одежды. Мужчинам следует носить классические костюмы темных тонов, женщинам — темные брючные костюмы, длинные юбки и платья, закрывающие большую часть рук и ног. Важно помнить, что 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 сделать подарок. Уместно принести с собой фрукты, выпечку, орехи, инжир, финики или цветы. Нельзя дарить алкоголь.

В качестве подарка также могут выступать духи или национальные лакомства, привезенные из своей страны. Особо ценятся подарки для детей, например сладости или игрушки. Марокко издавна славится своей керамикой, а сами марокканцы — ценители декоративных изделий. В связи с этим уместным сувениром станет предмет национального декоративно-прикладного искусства.

Визитные карточки

Официального протокола обмена визитными карточками в Марокко нет. Желательно подготовить визитки, у которых одна из сторон будет на французском или арабском языке. При обмене визитными карточками следует использовать правую руку, поскольку левая рука, как и в большинстве других мусульманских стран, считается нечистой.

Деловое общение

Деловые встречи с марокканцами, как правило, длительны, а их график довольно непредсказуем. Переговоры могут начинаться и заканчиваться гораздо позже, чем было запланировано изначально. Тем не менее важно приходить на встречи вовремя, даже если вам придется какое-то время ожидать.

Рекомендуется взять с собой переводчика, так как большинство переговоров ведется на французском языке (или на арабском, реже на английском). Большинство встреч начинаются со светской беседы. Подходящими темами для обсуждения считаются семья, спорт, погода, путешествия. Избегайте разговоров о религии, политике и марокканской королевской семье.

Переговорная группа может состоять из разных должностных лиц. Четких правил в этом вопросе нет, однако марокканцы предпочтут иметь дело с представителем компании более высокого ранга, что отражает уклад местного общества, где иерархия играет важную роль.

Марокканцы чрезвычайно гостеприимны, но также ожидают уважительного отношения со стороны гостей. Если будут предложены мятный чай, сладости или другие угощения, отказываться от них будет невежливо. Во время приема пищи избегайте использовать левую руку. В марокканской культуре обедать принято из большой общей тарелки. В этом случае воспользуйтесь той, что расположена ближе всего к вам.

Решения в Марокко не принимаются быстро и требуют нескольких раундов переговоров. Марокканцы не любят говорить «нет». Будьте внимательны, особенно при обсуждении цен, поскольку марокканцы предпочитают оставлять последнее слово за собой и им важно ощущать, что они вышли победителями в переговорах. Поэтому подберите подходящий момент и стратегию для обсуждения расценок, которая позволит снизить цену и создать впечатление, что марокканские партнеры остались в выигрыше.

Рабочее время в Марокко— с 8:30 до 18:30 (обеденный перерыв— с 12:30 до 14:30) с понедельника по пятницу.



Государственные праздники

Табл. 18. Государственные праздники Марокко в 2024 г.

Праздник	Дата
Новый год	1 января
День Манифеста независимости	11 января
	10–12 апреля*
	1 мая
Ид аль-Адха (Ид Кбир, Праздник жертвоприношения)	17–18 июня**
Мусульманский Новый год	8 июля
День трона	30 июля
Годовщина возвращения Уэд Эд-Дахаба	14 августа
День революции короля и народа	20 августа
День молодежи	21 августа
День рождения пророка Мухаммеда	16–17 сентября
Годовщина Зеленого марша	6 ноября
День независимости	18 ноября

Источник: Office Holidays

Примечание. * 12 апреля выходной только для государственных и банковских учреждений.

^{** 18} июня выходной только для государственных и банковских учреждений.

Преимущества и риски осуществления поставок



Содержание

9.1.

9.2.

Преимущества

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 2022 г. составившего 524,6 тыс. тонн, на сумму 802,0 млн долл. США. В стоимостном выражении объем импорта вырос почти в два раза по сравнению с показателями 2020 г., в то время как в натуральном выражении снизился на 4,1%, 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. В структуре потребления растительных масел доля соевого масла достигает 70%.

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 2022 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.

Динамика спроса на растительные масла

Несмотря на стагнацию объемов потребления растительных масел в последние годы, связанную с ускорением продовольственной инфляции, в долгосрочной перспективе ожидается продолжение роста спроса на соевое масло. Согласно прогнозам, траты на растительные масла в Марокко вырастут с 77,5 долл. США на человека в год в 2023 г. до 84,5 долл. США в 2027 г. Этот рост будет сопровождаться увеличением численности населения в стране, среднегодовые темпы роста которого в перспективе до 2050 г. составят 0,7%. Все это способствует дальнейшему развитию потребительского рынка в Марокко и долгосрочному тренду на увеличение спроса на соевое масло.

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

Волатильность обменного курса

Либерализация валютного курса в Марокко значительно повысила инвестиционную привлекательность страны, но сделала ее более уязвимой для внешнеэкономических шоков. Несмотря на то, что Центральный банк Марокко оперативно реагирует на растущие инфляционные риски, в 2022 г. произошло существенное ослабление курса марокканского дирхама. В настоящее время в условиях неопределенности нельзя исключать дальнейших колебаний обменного курса, что ведет к удорожанию импорта.

Преференциальный режим доступа для ключевых конкурентов

На страны ЕС приходится 65,4% 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.





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.

<mark>ЭТ∂∏</mark> 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 масел); острая конкуренция со стороны ведущих иностранных поставщиков; популярность традиционных несетевых магазинов (подробнее см. разделы 1.1, 1.4, 2).
 - 6) 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 2a – 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.).
- 6) 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.
- Существите 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 продукции¹⁸.
- 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).

¹⁸ 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).
 - 6) 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).
 - **e)** 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 ОМРІС (подробнее см. раздел 5.4).

3) Подготовьте уникальное торговое предложение и модель конкуренции.

- 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 МЕNA (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)¹⁹.

¹⁹ 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 страхования²⁰ (груза, риска неплатежа), оказания сюрвейерских услуг, если условия договора предусматривают данные обязательства со стороны продавца²¹. 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 брокером²² сроки отгрузки товара в соответствии с расписанием морских судов во избежание дополнительных затрат на хранение груза.

²⁰ В некоторых случаях можно заключить договор с транспортно-экспедиторской компанией (ТЭК) на оказание комплексных услуг: таможенного оформления, перевозки, страхования, сюрвейерских услуг.

²¹ Распределение обязательств часто основывается на базисах поставки Инкотермс 2020. Возможные варианты доступны по ссылке (часть материалов предоставляется на платной основе).

²² См. сноску 20.

- 6) Самостоятельно либо с помощью таможенного брокера²³ 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 брокера²³ 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 установлена²⁴).
- 8) Передайте товар перевозчику²⁵ (отгрузка товара), получите транспортные документы (накладные/СМR, 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 Марокко²⁶

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)²⁷. В этом случае:

²³ В некоторых случаях можно заключить договор с транспортно-экспедиторской компанией (ТЭК) на оказание комплексных услуг: таможенного оформления, перевозки, страхования, сюрвейерских услуг.

²⁴ Система введения экспортных пошлин становится более гибкой с возможностью исключения или включения отдельных товарных субпозици или подсубпозиций ТН ВЭД ЕАЭС.

²⁵ См. сноску 23.

²⁶ Этап IV в большинстве случаев является необязательным, но при определенной схеме поставок может приниматься к сведению.

²⁷ 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).

- а) зарегистрируйте юридическое лицо в Марокко: торговый филиал или дочернюю компанию в ОЭЗ или на основной территории страны (подробнее см. разделы 5.3, 7);
- **6)** 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 (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 РФ в Марокко: https://mar.minpromtorg.gov.ru

Контактная информация



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 517, Sidi Ghanem, Marrakech

Тел.: +212 524 33 66 39

E-mail: contact@yamdistribution.com Сайт: www.yamdistribution.com

Дистрибьюторская деятельность

Prima Foods Service



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

Адрес: Boulevard Hassan II, Mohammédia

Тел.: +212 523 324 253 / 254

E-mail: n.haddaoui@primafoods.ma,

tarek@primafoods.ma Сайт: www.primafoods.ma

Импорт

Розничная торговля

Aswak Assalam



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

Адрес: Boulevard Mohammed V, 239, Casablanca

Тел.: +212 520 393 393, +212 800 097 070 E-mail: contact@aswakassalam.com

Сайт: www.aswakassalam.com

Импорт

Дистрибьюторская деятельность

Madec



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

Адрес: Route d'El Jadida, Km 10.5, Lissasfa, Casablanca

Тел.: +212 522 650 815 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: Route d'El Jadida, Km 10, 5, Casablanca

Тел.: +212 5 22 921 046

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. Магјапе 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

Тел.: +212 802 022 050 E-mail: rt@marjane.ma Сайт: www.marjane.ma Импорт

Розничная торговля

Carrefour Maroc



Французская мультинациональная 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: Km 3,5 angles Rue Rif et Zaërs, Souissi, Rabat

Тел.: +212 5 37 569 595

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: Route de Safi 102, Quartier Industriel Sidi

Ghanem, Marrakech Тел.: +212 0 524 338 080

E-mail: commercial@agrofoodindustrie.com

Сайт: www.agrofoodindustrie.com/en

Импорт

Дистрибьюторская деятельность

El Ansari Import Export



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

Адрес: Boulevard Abdelkarim Al Khattabi, Miramass II,

3éme étage, App D33, Gueliz, Marrakech

Тел.: +212 524 432 170

E-mail: contact@ansariexport.com Сайт: www.ansariexport.com Электронная торговля

Lehri.ma



Крупнейший онлайн-магазин с широким ассортиментом товаров. На сайте представлены разнообразные растительные масла

Адрес: Allée Sidi Bernoussi Ain Sebaa 73, Casablanca

Тел.: +212 608 050 608 E-mail: contact@lehri.ma

Сайт: www.lehri.ma

Электронная торговля

MyMarket.ma



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

Адрес: Rue 1, 7, Route Benkarich, Tétouan

Тел.: +212 708 111 312

Сайт: www.mymarket.ma

11.2. Профильные организации

Организация	Контактная информация
Министерство сельского хозяйства	Адрес: Avenue Mohamed V, Quartier Administratif
и морского рыболовства	Place Abdellah Chefchaouni, Rabat Тел.: +212 537 665 495, +212 657 832 128
(Ministère del'Agriculture et de la Pêche Maritime)	E-mail: agri.contact@gmail.com
	Сайт: www.agriculture.gov.ma
Национальное управление санитарной	Адрес: Avenue Mohamed V, Quartier Administratif
безопасности пищевых продуктов Марокко	Place Abdellah Chefchaouni, Rabat Тел.: +212 537 676 500
(Office National de la Sécurité Sanitaire des	E-mail: contact@onssa.gov.ma
Produits Alimentaires)	Сайт: http://surl.li/tyynm
Департамент развития производственных	Адрес: Avenue Hassan II, Km 4 Station, Dbagh,
секторов Министерства сельского хозяйства	Rabat
и морского рыболовства	Тел.: +212 537 694 133
	Сайт: https://clck.ru/ebyLZ
(Direction de Développement des Filières de Production)	

Организация	Контактная информация
Управление промышленной и коммерческой собственности Марокко	Адрес: R.S. Road 114 Km 9.5 Nouasseur — Sidi Maarouf, Casablanca Тел.: +212 522 586 400
(Office Marocain de la Propriété Industrielle et Commerciale)	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: imanor@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: https://clck.ru/agfU9
Главное налоговое управление (Direction Générale des Impôts)	Адрес: Rue Hassan Benchekroun 35, Rabat Тел.: +212 537 273 727 Сайт: https://clck.ru/agfXe
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





Программа льготного кредитования

Предоставление льготных краткосрочных и долгосрочных инвестиционных кредитов по ставке от 1 до 5%.

Краткосрочные кредиты (до 1 года) направлены на пополнение оборотных средств и ведение текущей деятельности компании.

Долгосрочные инвестиционные кредиты (от 2 до 15 лет) предназначены для финансирования капитального строительства, реконструкции, модернизации производственных мощностей и инфраструктуры.

Компетентные органы: Минсельхоз России, РОУ АПК

Регулирование: постановление Правительства Российской Федерации

от 26.04.2019 № 512

Программа создания и модернизации объектов АПК

Поддержка создания и модернизации объектов АПК путем возмещения части прямых понесенных затрат производителю на создание или модернизацию сельскохозяйственных объектов в размере до 25% от фактической стоимости для предприятий по переработке зерна, масличных культур, рыбы и морепродуктов, а также по производству сухих молочных продуктов.

Компетентные органы: Минсельхоз России, РОУ АПК

Регулирование: постановление Правительства Российской Федерации

от 31.03.2022 № 527

Программа льготного лизинга

Льготный лизинг оборудования направлен на приобретение оборудования, необходимого для омологации продукции агропромышленного комплекса или введения новой продуктовой линейки, соответствующей требованиям внешних рынков. Поддержка предоставляется в виде единовременной скидки при уплате авансового платежа в размере 25% или 45% от стоимости предмета лизинга.

Компетентные органы: Минсельхоз России

Регулирование: постановление Правительства Российской Федерации

от 07.08.2021 № 1313

Программа строительства мелиоративных сооружений

Компенсация в размере до 50% расходов на увеличение введенных в эксплуатацию мелиорируемых земель сельскохозяйственного назначения и вовлеченных в оборот сельскохозяйственных угодий в рамках регионального проекта.

Компетентные органы: Минсельхоз России, РОУ АПК

Регулирование: постановление Правительства Российской Федерации

от 14.05.2021 № 731 (приложение № 8)

Программа компенсации затрат на транспортировку продукции АПК

Компенсация в размере 25% затрат на доставку продукции АПК железнодорожным, автомобильным, водным и смешанными видами транспорта. Получить компенсацию можно при условии перевозки продукции АПК, которая включена в перечень, утвержденный Правительством Российской Федерации.

Компетентные органы: Минсельхоз России, АО «РЭЦ»

Регулирование: постановление Правительства Российской Федерации от 15.09.2017 № 1104

Программа продвижения продукции АПК на внешние рынки

Размещение на бесплатной основе в дегустационно-демонстрационных павильонах АО «РЭЦ» российской продукции АПК в зарубежных странах для создания эффективной коммуникации с потенциальными потребителями продукции за рубежом.

Компетентные органы: АО «РЭЦ», Минсельхоз России

Регулирование: постановление Правительства Российской Федерации

от 26.02.2021 № 255

Программа компенсации части затрат на участие в зарубежных выставочно-ярмарочных мероприятиях

Возмещение российским экспортерам затрат на аренду выставочной площади и регистрационных сборов, связанных с участием в международных выставочно–ярмарочных мероприятиях, проводимых за пределами Российской Федерации. Субъектам малого и среднего предпринимательства возмещается до 700 тыс. рублей в год, крупному бизнесу — до 2 млн рублей в год (за участие не более чем в трех выставках).

Компетентные органы: Минпромторг России, АО «РЭЦ»

Регулирование: постановление Правительства Российской Федерации

от 28.12.2020 № 2316

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, включая 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 28.03.2019 N° 342

Полезная информация на сайте Агроэкспорта

<u>Библиотека экспортера</u> — 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».



<u>Барьеры</u> — 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.



<u>Новости</u> — 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

