

DOI: <https://doi.org/10.60797/IRJ.2025.151.71>

ОЦЕНКА ИМПОРТНОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЫНКА МАРОККО ДЛЯ РОССИЙСКИХ ИТ-КОМПАНИЙ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ

Научная статья

Никифорова Ж.А.^{1,*}, Лебедева П.С.², Назарова Э.А.³, Шевчук Е.В.⁴

¹ ORCID : 0000-0001-5294-3455;

³ ORCID : 0000-0001-8088-3939;

^{1, 2, 3, 4} Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, Санкт-Петербург, Российская Федерация

* Корреспондирующий автор (nikiforovash[at]gmail.com)

Аннотация

Данное исследование является частью комплексной работы по разработке стратегии выхода на внешний рынок с высокотехнологичной ИТ продукцией российского производства Группы компаний «Гарвекс». Статья представляет собой анализ государственного регулирования импортных операций стран Африки на примере Королевства Марокко. В результате исследования дана оценка правовой базе, регулирующей экспортно-импортные операции в Марокко. Практическая значимость работы заключается в том, что исследование выполнялось с учетом запроса и пожеланий российского производителя ИТ-продукции и программного обеспечения в сфере ТПК. В результате установлено, что рынок ИТ-продуктов в Марокко является привлекательным для российского бизнеса в силу невысоких барьеров для входа.

Ключевые слова: внешнеторговые операции, налоги, таможенные пошлины, ТПК.

EVALUATION OF THE IMPORT ATTRACTIVENESS OF THE MOROCCAN MARKET FOR RUSSIAN IT COMPANIES IN TERMS OF LEGAL REGULATION OF FOREIGN TRADE OPERATIONS

Research article

Nikiforova Z.A.^{1,*}, Lebedeva P.S.², Nazarova E.A.³, Shevchuk Y.V.⁴

¹ ORCID : 0000-0001-5294-3455;

³ ORCID : 0000-0001-8088-3939;

^{1, 2, 3, 4} Peter the Great Saint-Petersburg Polytechnic University, Saint-Petersburg, Russian Federation

* Corresponding author (nikiforovash[at]gmail.com)

Abstract

This research is a part of the comprehensive work on developing a strategy for entering the foreign market with high-tech IT products manufactured in Russia by the "Garvex" Group of Companies. The article is an analysis of the state regulation of import operations of African countries on the example of the Kingdom of Morocco. As a result of the research, the legal framework regulating export-import operations in Morocco is evaluated. The practical significance of the work lies in the fact that the study was carried out taking into account the request and wishes of the Russian manufacturer of IT products and software in the field of TPC. As a result, it was found that the market of IT products in Morocco is attractive for Russian business due to low barriers to entry.

Keywords: foreign trade transactions, taxes, customs duties, TPC.

Введение

В последние годы многие страны прервали огромное количество партнерских связей с российскими компаниями из-за торгово-экономических санкций и эмбарго. На сегодняшний день большинство компаний вынуждены искать новые рынки сбыта. Эта проблема особенно остро стоит перед производителями высокотехнологичного оборудования для различных отраслей промышленности.

Вывод любого российского продукта на зарубежный рынок сопряжен с рядом сложностей, включая культурные различия, языковые барьеры, таможенные и законодательные требования, конкуренцию, логистические проблемы, финансовые риски, маркетинг и продвижение, а также службу поддержки клиентов. Преодоление этих вызовов требует тщательного планирования, адаптации к условиям конкретного рынка и готовности к изменениям и новым ситуациям.

Данное исследование является частью разработки стратегии вывода высокотехнологичной ИТ продукции ГК «Гарвекс» на внешние рынки и посвящено исследованию государственного регулирования импорта в Марокко.

Сегодня Марокко – одна из первых ведущих стран Африки и арабского мира, которая с начала 1980-х годов сделала выбор в пользу либерализации своей экономики и торговли. Эта политика была усилена принятием инициативных реформ нового поколения, которые были направлены главным образом на отмену нетарифных мер как для импорта, так и для экспорта, упрощение системы налогов на импорт и рационализацию таможенных тарифов [1].

Таким образом, рынок ИТ продуктов Марокко представляется перспективным для Группы компаний «Гарвекс» – российского производителя оборудования для учета и выдачи топлива, а также разработчика программного обеспечения для топливной инфраструктуры предприятий.

Методы и принципы исследования

Для оценки привлекательности правовой системы, регулирующей внешнюю торговлю в Марокко, были выделены следующие индикаторы:

- легкость импорта товаров;
- гибкость правового регулирования;
- наличие и доступность доставки;
- доступность и разнообразие способов оплаты;
- документация и оформление документов;
- ставки таможенных пошлин и налогов на импортные товары, сборы за оформление и т.д.

Каждый индикатор будет оцениваться по шкале от 1 до 5, где 1 – «минимально привлекателен», а 5 – «максимально привлекателен».

Основные результаты

В результате анализа всех индикаторов была составлена итоговая таблица, иллюстрирующая импортную привлекательность рынка ИТ продукции в Марокко для российского производителя ГК «Гарвекс».

Таким образом, стоит отметить легкость доставки грузов в Марокко, относительно низкие ставки таможенных пошлин и доступность оплаты груза. Вместе с тем, стоит не забывать о том, что требуются Европейские сертификаты соответствия качества продукции, с получением которых может возникнуть сложность.

Таблица 1 - Итоговая оценка привлекательности рынка Марокко для компании «Гарвекс»

DOI: <https://doi.org/10.60797/IRJ.2025.151.71.1>

Показатель	Легкость импорта товаров	Гибкость правового регулирования	Наличие и доступность доставки	Доступность и разнообразие способов оплаты	Ставки таможенных пошлин, налоги и сборы	Документация и оформление документов
Балл	3	2	5	4	3	3
Итого (по средней арифметической)	3,3					

Обсуждение

4.1. Легкость импорта товаров 3/5

Следует отметить, что в отношении товаров, импортируемых из России, власти Марокко не применяют торговых ограничений. Однако конкурентоспособность российской продукции зависит от ряда факторов:

- продукция из России и стран СНГ ввозится в Марокко на общих основаниях — с уплатой пошлины от 2,5% до 25% в зависимости от товара;
- также в автомобильной отрасли, а продукция ГК «Гарвекс» как раз относится к этой категории, требуется наличие сертификатов соответствия, признаваемых в Марокко, их отсутствие может затягивать и затруднять ее доступ на марокканский рынок [8].

Гармонизированная система товаров Марокко, во многом совпадает с Таможенной Номенклатурой ВЭД ЕАЭС, что существенно упрощает процедуру таможенного оформления товаров.

Министерство промышленности, инвестиций, торговли, зеленой и цифровой экономики Марокко (MCINET) учредило программу проверки соответствия (VoC) для подтверждения того, что продукция, импортируемая в Марокко, соответствует национальным правилам качества и безопасности продукции. Программа VoC вступила в силу 1 февраля 2020 года [6].

4.2. Наличие и доступность доставки 5/5

В Королевстве Марокко существует развитая морская и воздушная транспортные сети. В международной торговле задействованы 13 крупных морских портов: Касабланка, Жорф Ласфар, Мохаммедия, Сафи, Агадир, Лааюн, Надор и др. [8]. *Расчетное время доставки «порт-порт» — 25–40 дней.*

Международное авиасообщение осуществляется через 15 аэропортов. Крупнейший аэропорт страны — им. Мухаммеда V в Касабланке. *Расчетное время авиадоставки из Марокко в РФ — 5–7 дней* [8].

4.3. Доступность и разнообразие способов оплаты 4/5

Обязательным документом, которое подписывают все компании-импортеры, является «импортное обязательство» с марокканским или аккредитованным Управлением валютного контроля иностранным банком о соответствующем оформлении всех регламентированных банковских процедур, касающихся импортной операции. Данное обязательство требуется для оформления таможенных процедур и действителен в течение 6 месяцев с момента подписания [8].

Юридические и физические лица могут иметь счет в иностранной валюте. Расчеты по транспортным перевозкам могут осуществляться через уполномоченные банки свободно, без каких-либо административных ограничений [8].

4.4. Ставки торговых пошлин, налогов и сборов 3/5

В области экспортно-импортных операций власти Марокко применяют в целом общепринятые в мире меры тарифного и нетарифного регулирования [8].

Как член Всемирной торговой организации марокканские власти в качестве защитных мер применяют антидемпинговые и защитные пошлины [8].

Королевство Марокко последовательно снижает или отменяет таможенные пошлины, количественные и другие ограничения.

В отношении непродовольственных товаров группы 25 — 99 (к которым относится продукция ГК «Гарвекс») действуют следующие ставки таможенных пошлин:

- 2,5% в отношении топливных и сырьевых товаров для промышленности, а также средств производства (машины, станки, оборудование, инструмент) и товаров, которые в Марокко не производятся;
- 25% в отношении готовых промышленных товаров, особенно тех, которые могут составить конкуренцию местной продукции, в нашем случае – автопрома [8].

Если импортируемый товар представляет собой незавершенный продукт, требующий дальнейшей обработки или сборки в Марокко, пошлины на него могут быть дополнительно снижены. Импортные пошлины на ограниченное количество товаров, тарифы на которые со временем будут отменены, варьируются от 2,5 до 35 процентов. Импортируемые товары также облагаются налогом на добавленную стоимость (НДС), который варьируется от 0 до 20 процентов.

Парафискальный налог в размере 25 процентов на импорт применяется к финансовой деятельности, такой как технические проверки экспортных товаров, стимулирование экономики и экспорта, промышленное развитие и мелкое производство. Весь импорт товаров, подпадающий под специальные таможенные процедуры или льготы, предоставляемые в контексте официально утвержденных инвестиционных программ, законодательных положений или специальных правил, а также преференциального статуса в соответствии с торговыми соглашениями между Марокко и другими странами, освобождается от парафискального налога [10].

4.5. Документация и оформление документов 3/5

Для всех импортных и экспортных операций необходима следующая документация [8]:

1. Лицензия, представляющая «физический импорт или экспорт».
2. Коммерческий счет: в большинстве случаев предоставляются счета-проформы. Никакой специальной формы счета-фактуры не требуется. Коммерческий счет или счет-проформа должен:
 - Быть на фирменном бланке поставщика.
 - Товар должен быть полностью описан на французском языке.
 - Должен быть указан код ТН ВЭД, если он доступен.
 - Обязательно стоит указать стоимость товара.
 - Следует также указать валюту для оплаты (для валютного перевода).
 - Указывается адрес покупателя.

- Используется формат даты европейского стандарта (дд/мм/гггг).

3. «Обязательство по импорту», которое представляет собой разрешение, предоставляемое обменным пунктом на перевод иностранной валюты из Марокко иностранным поставщикам за рубежом.

4. «Таможенная декларация», предоставляемая Таможенной администрацией и необходимая для импорта и экспорта через порт или аэропорт. Для отправок по почте простая форма, заполненная в почтовом отделении может заменить «таможенную декларацию».

Импортёр/экспортёр может также приложить любую документацию, например техническую документацию, которая может помочь Таможенной администрации. Таможенным органом Марокко является Управление таможи и косвенных налогов [5].

4.6. Процедура импорта

Как уже отмечалось выше, для свободного импорта импортёр должен подписать на французском языке, которое должно быть составлено в 5 экземплярах и сопровождаться счетом-проформой в 5 экземплярах, где указывается:

- цена за единицу товара, выраженная в стоимости на условиях EXW, FOB, FAS;
- количество, выраженное в единицах соответствующих мер;
- торговое описание товара.

Обязательство по импорту должно быть подано в уполномоченный банк, выбранный импортёром для домицилирования. После домицилирования банк предоставляет импортёру его собственную копию вместе с двумя дополнительными копиями в запечатанном конверте для таможи. Следует принять во внимание, что обязательство по импорту действительно в течение 6 месяцев с даты его домицилирования, что значительно облегчает таможенное оформление и финансовый расчёт за товары.

Импорт товаров дополнительно осуществляется при наличии счета-фактуры, названия импорта и, при необходимости, других документов, требуемых в зависимости от характера продукции, при представлении на таможне в течение 60 дней с момента сдачи сводной декларации, подробной декларации по форме под названием «Единая декларация товаров» (DUM).

В случае импорта вы можете внести предоплату до 40% от суммы сделки. Для некоторых продуктов разрешена авансовая оплата в размере 200 000 дирхамов (см. Циркуляр 1718 от 1 августа 2007 г.).

Образцы могут ввозиться без таможенных пошлин при условии внесения залога, если они реэкспортируются. Лимит на временный въезд составляет шесть месяцев с возможностью продления на срок до двух лет.

Марокко является стороной, подписавшей соглашение о карнетах АТА.

Карнет АТА - международный документ, который заменяет таможенную декларацию при перемещении товаров через таможенные границы государств, и гарантирует уплату налогов и сборов [9]. В 1995 Российская Федерация также присоединилась к этой Конвенции.

Таким образом, оформление карнета АТА при временном ввозе позволяет использовать один документ на всех границах по всему маршруту следования. При закрытии процедуры и возвращения товаров в страну отправления держатель карнета должен вернуть его в орган выдачи для проверки [9].

Заключение

Итак, сотрудничество с Марокко представляется довольно перспективным для российского бизнеса.

Во-первых, Королевство Марокко не поддерживает антироссийские санкции и не прерывает деловые и торговые связи с Российской Федерацией.

Во-вторых, у компании не возникнет проблемы с расчетами, несмотря на то, что российские компании отключены от системы SWIFT, а также на то, что многие банки РФ попали под санкции (например, Сбербанк, ВТБ, «Альфа-банк», «МТС-банк», «Санкт-Петербург», «Промсвязьбанк», «Открытие» и «Совкомбанк»).

В-третьих, не возникнет проблем с доставкой товара, так как наиболее выгодный и менее затратный путь для компании – это авиаперевозки, между странами налажено прямое авиасообщение.

Таким образом, Королевство Марокко может быть рекомендовано ГК «Гарвекс» в качестве потенциального рынка для вывода на него высокотехнологичной ИТ продукции.

Благодарности

Коллектив авторов благодарит Группу компаний «Гарвекс» за заявку на исследование и плодотворное сотрудничество.

Конфликт интересов

Не указан.

Рецензия

Все статьи проходят рецензирование. Но рецензент или автор статьи предпочли не публиковать рецензию к этой статье в открытом доступе. Рецензия может быть предоставлена компетентным органам по запросу.

Acknowledgement

The team of authors thanks the "Garvex" Group of Companies for the research application and fruitful cooperation.

Conflict of Interest

None declared.

Review

All articles are peer-reviewed. But the reviewer or the author of the article chose not to publish a review of this article in the public domain. The review can be provided to the competent authorities upon request.

Список литературы / References

1. CountryMeters. — 2024 — URL: <https://countrymeters.info/ru/Morocco> (accessed: 18.08.2024)
2. Statista. — 2024 — URL: <https://www.statista.com/forecasts/825499/most-popular-categories-for-online-purchases-in-morocco> (accessed: 18.08.2024)

3. School in Morocco. — 2024 — URL: <https://schoolsabroadhandbooks.middcreate.net/morocco/on-site-money-matters/> (accessed: 18.08.2024)
4. Official website of the International Trade Administration. — 2024 — URL: <https://www.trade.gov/fta-tariff-tool-home> (accessed: 20.08.2024)
5. Customs and Excise Administration of Morocco. — 2024 — URL: <https://www.douane.gov.ma/web/guest> (accessed: 20.08.2024)
6. Министерство промышленности, инвестиций, торговли, зеленой и цифровой экономики Марокко. — 2024 — URL: <https://www.mcinet.gov.ma/en/content/market-surveillance> (дата обращения: 20.08.2024)
7. Министерство экономического развития РФ. — 2024 — URL: https://www.economy.gov.ru/material/file/df6dedd866f56bed763f426ad7f2670a/TEC_Morocco_1kv_2021.pdf (дата обращения: 10.09.2024)
8. Российский экспортный центр. — 2024 — URL: <https://exportmo.ru/marocco> (дата обращения: 10.09.2024)
9. Альфа-Софт. — 2024 — URL: https://www.alta.ru/information/glossarium/carnet_ata/ (дата обращения: 10.10.2024)
10. The Triscan Group – Fuel Management Systems. — 2024 — URL: <https://www.thetriscangroup.com> (accessed: 10.10.2024)

Список литературы на английском языке / References in English

1. CountryMeters. — 2024 — URL: <https://countrymeters.info/ru/Morocco> (accessed: 18.08.2024)
2. Statista. — 2024 — URL: <https://www.statista.com/forecasts/825499/most-popular-categories-for-online-purchases-in-morocco> (accessed: 18.08.2024)
3. School in Morocco. — 2024 — URL: <https://schoolsabroadhandbooks.middcreate.net/morocco/on-site-money-matters/> (accessed: 18.08.2024)
4. Official website of the International Trade Administration. — 2024 — URL: <https://www.trade.gov/fta-tariff-tool-home> (accessed: 20.08.2024)
5. Customs and Excise Administration of Morocco. — 2024 — URL: <https://www.douane.gov.ma/web/guest> (accessed: 20.08.2024)
6. Ministerstvo promyshlennosti, investitsij, trgovli, zelenoj i tsifrovoj ekonomiki Marokko [Ministry of Industry, Investment, Trade, Green and Digital Economy of Morocco]. — 2024 — URL: <https://www.mcinet.gov.ma/en/content/market-surveillance> (accessed: 20.08.2024) [in Russian]
7. Ministerstvo ekonomicheskogo razvitija RF [Ministry of Economic Development of the Russian Federation]. — 2024 — URL: https://www.economy.gov.ru/material/file/df6dedd866f56bed763f426ad7f2670a/TEC_Morocco_1kv_2021.pdf (accessed: 10.09.2024) [in Russian]
8. Rossijskij eksportnyj tsentr [Russian Export Center]. — 2024 — URL: <https://exportmo.ru/marocco> (accessed: 10.09.2024) [in Russian]
9. Al'fa-Soft [Alfa-Soft]. — 2024 — URL: https://www.alta.ru/information/glossarium/carnet_ata/ (accessed: 10.10.2024) [in Russian]
10. The Triscan Group – Fuel Management Systems. — 2024 — URL: <https://www.thetriscangroup.com> (accessed: 10.10.2024)