

Экспортный гид

# Масло ПОДСОЛНЕЧНОЕ

---



Судан

Экспортный гид

# Масло ПОДСОЛНЕЧНОЕ



Судан

Гид создан при участии:



# Предисловие

---

Настоящий гид разработан как практическое руководство для организации экспорта подсолнечного масла в Судан. 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 взвешенные решения о выходе на рынок и максимально эффективно организовать экспорт подсолнечного масла в Судан.

© ФГБУ «Федеральный центр развития экспорта продукции агропромышленного комплекса Российской Федерации», 2022.

© Все права защищены.

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



Министерство  
сельского хозяйства  
Российской Федерации



# Оглавление

---

<b>Резюме .....</b>	<b>5</b>
<b>Список сокращений.....</b>	<b>6</b>
<b>Введение .....</b>	<b>8</b>
<b>1. Краткий обзор — Судан .....</b>	<b>11</b>
1.1. Экономические тенденции .....	13
1.2. Политические тенденции .....	20
1.3. Деловая среда .....	22
1.4. Демографические тенденции.....	26
1.5. Влияние тенденций на потребительский рынок страны .....	27
<b>2. Обзор рынка.....</b>	<b>29</b>
2.1. Объем и динамика рынка .....	31
2.2. Потребительские предпочтения .....	43
2.3. Торгово-распределительная сеть.....	45
2.4. Конкурентная среда и участники рынка .....	47
<b>3. Стандарты на продукцию .....</b>	<b>51</b>
3.1. Требования к продукции.....	53
3.2. Требования к документам .....	53
<b>4. Барьеры входа на рынок.....</b>	<b>55</b>
4.1. Особенности таможенных процедур.....	57
4.2. Тарифные и нетарифные барьеры.....	57
<b>5. Организация экспортных поставок .....</b>	<b>60</b>
5.1. Логистика.....	62
5.2. Осуществление валютно-финансовых операций.....	71
5.3. Формы присутствия на рынке .....	73
5.4. Защита интеллектуальной собственности.....	77
<b>6. Продвижение продукции .....</b>	<b>80</b>
6.1. Ключевые факторы успеха на рынке .....	82
6.2. Отраслевые выставки.....	83
<b>7. Особенности деловой культуры .....</b>	<b>84</b>
<b>8. Преимущества и риски осуществления поставок .....</b>	<b>89</b>
8.1. Преимущества.....	91
8.2. Риски.....	92

<b>9. Карта действий экспортера .....</b>	<b>94</b>
<b>10. Контактная информация .....</b>	<b>97</b>
<b>11. Государственная поддержка экспорта продукции АПК .....</b>	<b>100</b>
<b>Приложение №1. Особые экономические зоны .....</b>	<b>109</b>
<b>Приложение №2. Нормативно-правовая база .....</b>	<b>112</b>

# Резюме

---

- Республика Судан — государство на северо-востоке Африки с населением почти 46 млн человек. Официальные языки — арабский и английский. Политическая и социально-экономическая ситуация в Судане в 2011–2019 гг. была сложной. Страна лишилась 40% дохода и 90% экспорта из-за отделения Южного Судана в 2011 г. Это привело к возникновению серьезного макроэкономического дисбаланса, высокому уровню безработицы и слабым темпам экономического роста. В 2022 г. экономическая ситуация в Судане остается нестабильной. Политический кризис, дефицит бюджета, потеря международной финансовой поддержки и высокий уровень долговой нагрузки оказывают негативное влияние на ВВП страны.
- Производство семян подсолнечника, по данным ISTA Mielke и USDA, в 2021 г. в Судане составило 110 тыс. тонн. Это самый низкий показатель из всех видов масличных культур, выращиваемых в республике, в том числе из-за местных природно-климатических условий и низкого уровня развития агротехнологий. Важнейшими культурами являются арахис и кунжут.
- В 2021 г. в Судане было произведено 37 тыс. тонн подсолнечного масла. Производство масел определяется имеющимся в наличии сырьем. В стране преобладает производство арахисового масла, также присутствуют хлопковое, подсолнечное и кунжутное. Выраженного увеличения объемов производства подсолнечного масла, несмотря на предпринятые попытки развития отрасли, не наблюдается.
- Потребление растительного масла в Судане в значительной степени обеспечивается за счет импорта. В импорте преобладают два основных вида масла — подсолнечное и пальмовое. В 2021 г. импорт подсолнечного масла Судана, по данным ITC Trade Map, составил 110,1 тыс. тонн на сумму 148,0 млн долл. США.
- Ключевые поставщики подсолнечного масла в Судан — Россия и Украина. Масло поставляется почти исключительно в сыром виде вследствие заградительной пошлины на ввоз рафинированного масла.
- Основной канал продаж — традиционная розница. Объем продаж, как ожидается, будет расти на фоне восстановления экономики после пандемии, а также улучшения общей экономической ситуации в стране в результате повышения доходов бюджета от продажи энергоносителей.
- Рынок подсолнечного масла довольно концентрирован. По состоянию на сезон 2021/22 топ-5 игроков занимают наибольшую часть сегмента розничных продаж. Savola Group (Sudan Foods Company) и Arabia (Arab Sudanese Vegetable Oil Company) удерживают прочное лидерство на рынке рафинированного масла.
- Участники торговых соглашений с Суданом получают доступ на суданский рынок по нулевой ставке. Несмотря на то, что Россия не подписала торговое соглашение с Суданом, ввозная таможенная пошлина на российское подсолнечное масло составляет всего 3%. В 2021 г., по данным ITC Trade Map, 59,9% подсолнечного масла (код ТН ВЭД 151211) поступило в Судан из России.

# Список сокращений

---

## Англоязычные сокращения

<b>ARIPO</b>	African Regional Intellectual Property Organization — Африканская региональная организация по интеллектуальной собственности
<b>CIF</b>	условие поставки «стоимость, страхование и фрахт»
<b>COMESA</b>	Common Market for Eastern and Southern Africa — Общий рынок Восточной и Южной Африки
<b>FOB</b>	условие поставки «франко-борт»
<b>FOSFA</b>	Federation of Oils, Seeds & Fats Associations — Федерация ассоциаций торговли масличными культурами, семенами и жирами
<b>GAFTA</b>	Greater Arab Free Trade Area — Большая арабская зона свободной торговли
<b>НАССР</b>	Hazard Analysis and Critical Control Point — правила организации производственной деятельности для предприятий пищевой промышленности
<b>ISO</b>	International Organization for Standardization — Международная организация по стандартизации
<b>ITC Trade Map</b>	внешнеторговая статистика Международного торгового центра
<b>USDA</b>	U.S. Department of Agriculture — Министерство сельского хозяйства США

## Русскоязычные сокращения

<b>АПК</b>	агропромышленный комплекс
<b>ВВП</b>	валовой внутренний продукт
<b>ВТО</b>	Всемирная торговая организация
<b>ВОИС</b>	Всемирная организация интеллектуальной собственности
<b>КРС</b>	крупный рогатый скот
<b>МВФ</b>	Международный валютный фонд
<b>МОТ</b>	Международная организация труда
<b>ПИИ</b>	прямые иностранные инвестиции

*Список сокращений*

<b>ППС</b>	паритет покупательной способности
<b>РОУ АПК</b>	региональные органы управления агропромышленным комплексом
<b>СПК</b>	соглашение о повышении конкурентоспособности
<b>СЭЗ</b>	свободная экономическая зона
<b>ТН ВЭД</b>	товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности
<b>ФАО</b>	Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН
<b>ЮНКТАД</b>	Конференция ООН по торговле и развитию



# Введение

---





Республика Судан – государство на северо-востоке Африки с населением почти 46 млн человек. Плодородные земли в долине Нила и на юге страны подходят для ведения сельского хозяйства, однако сдерживающими факторами экономического роста являются внутренние конфликты и отсутствие гарантий безопасности капитала. На севере страны расположена пустыня. В 2011 г. богатый нефтью Южный Судан официально отделился от Республики Судан и стал независимым государством.

### **Общие сведения (2021 г.)**

**ВВП (в текущих ценах):** 35,1 млрд долл. США

**Темпы роста ВВП:** 0,5%

**ВВП по ППС на душу населения (в текущих ценах):** 4 275,1 долл. США

**Уровень инфляции:** 359,1%

**Приток ПИИ:** 462 млн долл. США

**Население:** 45,7 млн человек

**Площадь:** 1,9 млн км<sup>2</sup>

**Крупнейшие города по численности населения:** Хартум (2,0 млн), Омдурман (1,2 млн), Ньяла (565,7 тыс.), Порт-Судан (489,7 тыс.), Кассала (401,5 тыс.)

**Уровень урбанизации:** 35,6%

**Уровень безработицы:** 19,8%

**Структура ВВП (2020г.) :** сельское хозяйство (20,4%), промышленность (23,4%), сфера услуг (36,3%)

**Структура занятости (2020г.):** сельское хозяйство (39,7%), промышленность (15,9%), сфера услуг (44,4%)

**Основные товары экспорта:** натуральный или культивированный жемчуг, драгоценные или полудрагоценные камни, драгоценные металлы, масличные семена и плоды, нефть и нефтепродукты, живые животные, лак, камеди, смолы

**Основные товары импорта:** сахар и сахаристые кондитерские изделия, котлы ядерные, средства наземного транспорта, кроме железнодорожного или трамвайного подвижного состава, зерновые культуры, электрические машины и оборудование

**Объем экспорта:** 5,4 млрд долл. США\*

**Объем импорта:** 8,0 млрд долл. США\*

*Источник: МВФ, Всемирный банк, ООН, ЮНКТАД, Международная организация труда, ITC Trade Map*

*Примечание. \*зеркальные данные.*

# Краткий обзор – Судан

---



Содержание \_\_\_\_\_



## **1.1.**

Экономические тенденции

## **1.3.**

Демографические тенденции

## **1.2.**

Политические тенденции

## **1.4.**

Влияние тенденций  
на потребительский рынок страны

## 1.1. Экономические тенденции

Политическая и социально-экономическая ситуация в Судане в 2011–2019 гг. была сложной. Страна лишилась 40% дохода и 90% экспорта из-за отделения Южного Судана в 2011 г. Это привело к возникновению серьезного макроэкономического дисбаланса, высокому уровню безработицы и слабым темпам экономического роста. Кроме того, национальная экономика сильно пострадала от международных санкций в период многолетней войны между суданским правительством и повстанцами в провинции Дарфур. После подписания мирных соглашений в Джубе (Южный Судан) и Аддис-Абебе (Эфиопия) в августе и сентябре 2020 г., а также заявления о готовности Хартума к нормализации отношений с Израилем, США исключили Судан из списка стран-спонсоров терроризма. Появились перспективы получения финансовой помощи и притока иностранных инвестиций.

Сдерживающими факторами для экономики Судана являются многочисленные конфликты, отсутствие гарантий безопасности капитала и широкомасштабная экспроприация. Бедность и социальное неравенство наряду с крупными расходами на милитаризацию и коррупцией осложняют развитие страны.

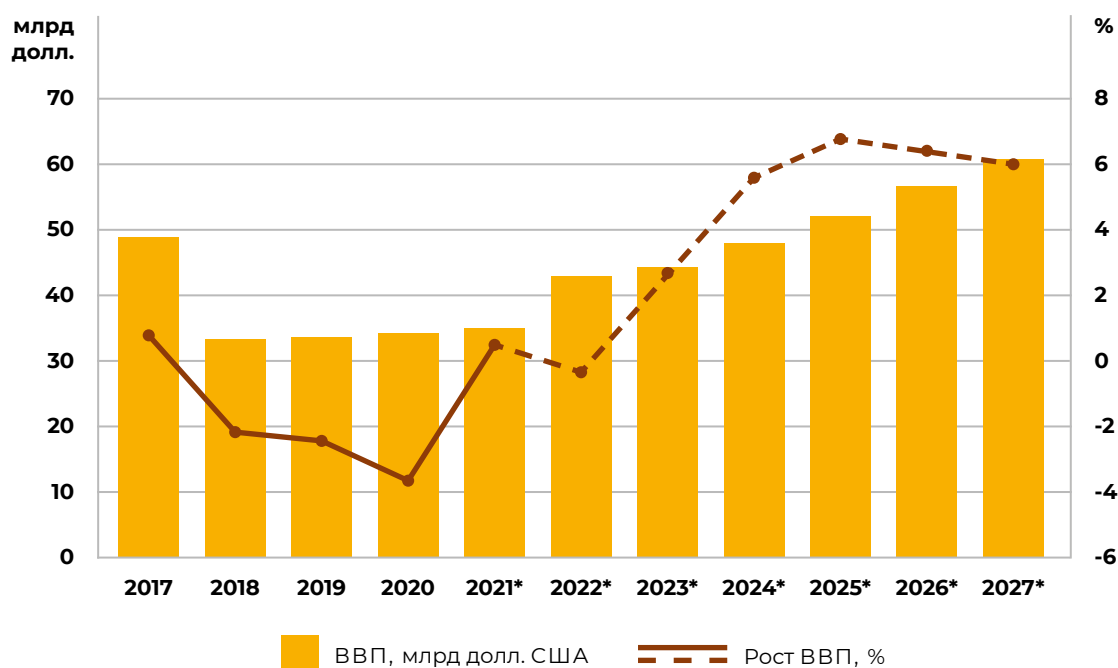
В 2022 г. экономическая ситуация в Судане остается нестабильной. Политический кризис, дефицит бюджета, потеря международной финансовой поддержки и высокий уровень долговой нагрузки оказывают негативное влияние на ВВП страны. Ожидается, что по итогам 2022 г. показатель продемонстрирует отрицательную динамику (-0,3% по данным МВФ). При этом прогнозируется, что в 2023 г. ВВП покажет рост на 2,6%.

Развитию суданской экономики может способствовать сокращение дефицита текущих операций, а также снижение импорта в сочетании с ростом экспорта хлопка и золота, которые по разным источникам составляют 2-10% и 44-53% от общего объема экспорта страны соответственно. Действительно, по данным Центрального банка Судана, одним из немногих положительных моментов в экономике страны является сокращение дефицита счета текущих операций до 169,4 млн долл. США во 2 квартале 2022 г. по сравнению с 327,5 млн долл. США в 1 квартале 2022 г. Это связано с более низкими затратами на импорт в сочетании с увеличением экспорта, особенно хлопка и золота.

Учитывая, что отделение Южного Судана лишило страну 75% нефтяных запасов, правительство прикладывает значительные усилия для развития экспорта полезных ископаемых, в первую очередь золота. В первом полугодии 2022 г. было экспортировано золота на 1,3 млрд долл. США. Коррупция является серьезной проблемой, а участие высших военных чиновников в золотодобывающей промышленности является одним из самых больших препятствий на пути реформ.

Высокий уровень инфляции, а также продолжающееся обесценивание суданского фунта по отношению к основным валютам способствовали снижению покупательной способности потребителей. Частный сектор остается слабым, и, хотя правительство взяло на себя обязательство либерализовать некоторые отрасли, политическая нестабильность и непредсказуемость внутренней политики по-прежнему сдерживают приток инвестиций.

Рис. 1. Динамика ВВП Судана в текущих ценах, 2017-2027 гг.

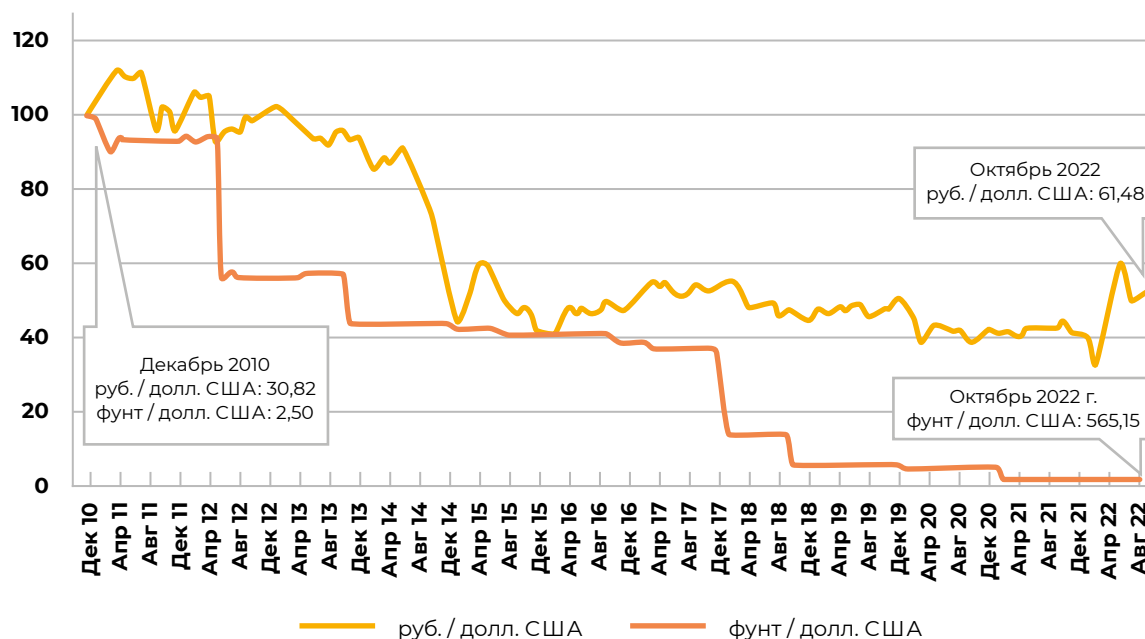


Источник: МВФ (доклад *World Economic Outlook*), EMIS

Примечание. \*прогноз.

Стоимость суданского фунта снизилась на 950% с февраля 2021 г., когда Центральный банк Судана либерализовал обменный курс с целью снижения активности на параллельном рынке и долговой нагрузки. Данная мера позволила сократить разницу между официальным и рыночным курсом валюты, однако параллельный обменный рынок продолжает свою деятельность из-за нехватки иностранной валюты и более высокого курса, что осложняет пополнение валютных резервов страны. Однако в связи со сложными макроэкономическими условиями, усугубленными военным режимом, а также при отсутствии достаточных валютных резервов, ожидается дальнейшее обесценивание национальной валюты в среднесрочной перспективе

Рис. 2. Динамика курсов российского рубля и суданского фунта к доллару США, декабрь 2010 г. – октябрь 2022 г.



Источник: Банк международных расчетов, Банк России

Примечание. Приведены среднемесячные показатели, за 100% взят курс на декабрь 2010 г.

Экономика Судана испытывает высокое инфляционное давление. В 2021 г. уровень инфляции составил 359,1%. Одним из главных инфляционных факторов является нехватка иностранной валюты для обеспечения импорта продовольствия. Ситуация также усугубляется продолжающимся с 2020 г. сбоем логистических цепочек. Стоимость жизни продолжает расти, а нехватка продовольствия и последствия разрушительных наводнений в 2022 г. только усугубили эти проблемы.

Рост цен на продовольствие и другие товары, снижение урожая и продолжающийся конфликт усугубляют отсутствие продовольственной безопасности. По данным ООН, около 11,7 млн человек в Судане испытывают нехватку продовольствия. Ситуация усугубляется дефицитом предложения пшеницы на мировом рынке, так как Судан зависит от импорта для удовлетворения 85% своих потребностей в зерне. По данным CFSAM, дефицит зерновых на рынке страны вследствие неурожая в 2021-2022 г. оценивается в 2,5 млн тонн, что стимулирует Судан наращивать закупки на внешних рынках.

Несмотря на сохраняющийся высокий уровень инфляции, в Судане отмечается снижение показателя седьмой месяц подряд. В октябре 2022 г. уровень инфляции упал до 102,6% со 107% в сентябре 2022 г. — это был самый низкий показатель с апреля 2020 г. на фоне относительной стабилизации обменного курса.



Ожидается, что на фоне возобновления поставок зерна во второй половине 2022 г. инфляция снизится до 154,9%. Дальнейшая реализация политических и экономических реформ будет способствовать стабилизации уровня цен, ввиду чего прогнозируется снижение показателя инфляции до 8,1% к 2027 г. При этом, необходимо отметить, что ВВП по ППС на душу населения в 2021 г. вырос на 2,0%, а по итогам 2022 г, согласно прогнозу, увеличится на 4,1%.

Рис. 3. Динамика инфляции и ВВП по ППС на душу населения, 2017–2027 гг.



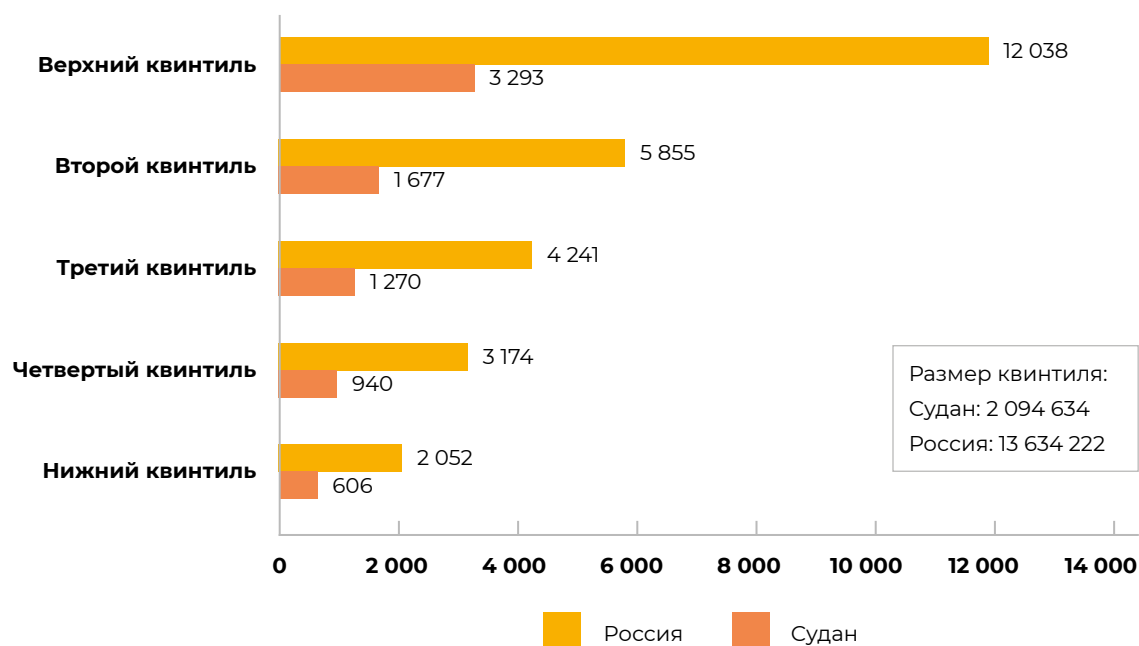
Источник: МВФ

Примечание: \*прогноз.

В Судане наблюдается определенное экономическое неравенство, которое из-за низкого уровня средних доходов заметно меньше, чем в других странах. На долю первого квинтиля (20% наиболее состоятельной группы) приходится 42,4% от общего объема денежных доходов, тогда как на долю нижнего квинтиля (20% малообеспеченных работников) — 7,8%.



Рис. 4. Среднемесячные доходы занятого населения по квинтильным (20%) группам, 2021 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

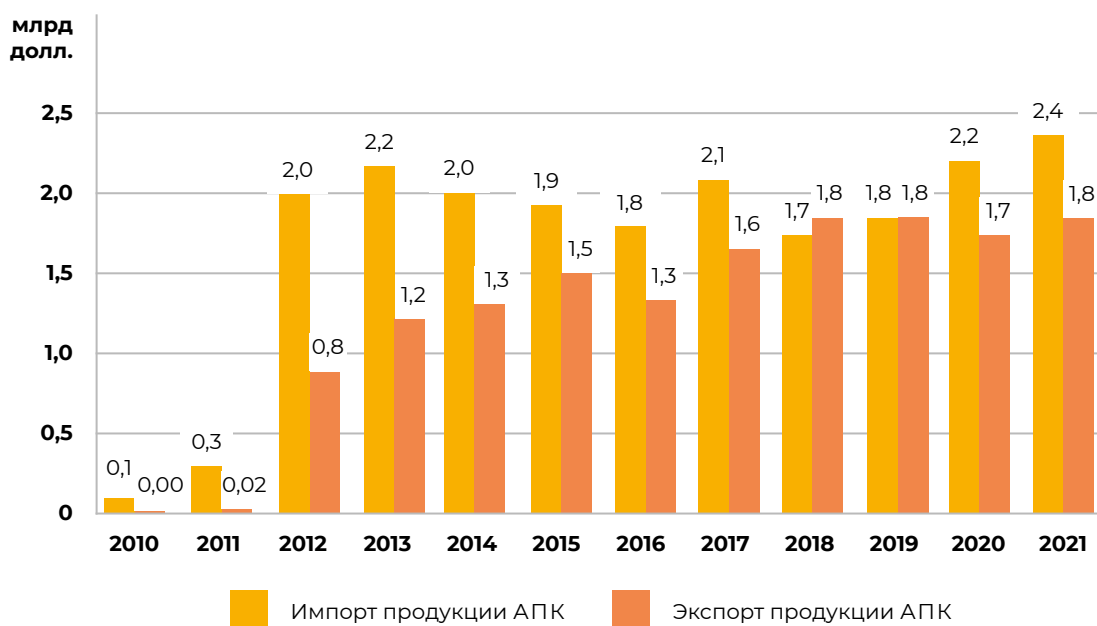
Агропромышленный сектор наряду с добычей полезных ископаемых (в первую очередь золота) является основой экономики страны. На долю сельского хозяйства в 2021 г. пришлось 20,4% ВВП, а доля занятого населения в аграрном секторе составила порядка 39,7%.

Свыше 90% территории Судана климатически относится к засушливым областям, однако доступ к долине Нила позволяет вести земледелие на плодородных аллювиальных почвах, а также развивать орошаемое земледелие. Основные сельскохозяйственные культуры растениеводства Судана представлены сахарным тростником, сорго, арахисом и просо. Также в значительных объемах выращиваются овощи и фрукты.

Животноводство является важной отраслью сельского хозяйства Судана, однако характеризуется высокой степенью экстенсивности. Порядка 90% поголовья скота в Судане принадлежит населению, а наиболее крупные стада принадлежат кочующим скотоводам.

На протяжении практически всего рассматриваемого периода Судан является нетто-импортером продукции АПК. Основными продуктами АПК в импорте Судана являются сахар свекловичный и тростниковый, пшеница, масло подсолнечное, масло пальмовое, сухое молоко, кофе, мука пшеничная, чечевица сушеная, сорго зерновое, дрожжи.

Рис. 5. Внешняя торговля продукцией АПК Судана, 2010–2021 гг., млрд долл. США



Источник: ITC Trade Map

Примечание. Зеркальные данные.

Табл. 1. Структура экспорта продукции АПК Судана, 2021 г.

Наименование	Млн долл. США	Доля в стоимостном экспорте, %
Арахис	485,8	27,4
Семена кунжута	366,7	20,7
Овцы живые	236,8	13,4
Экстракты непищевые, природные смолы	118,1	6,7
Живые верблюдовые	111,3	6,3

Продолжение табл. 1.

Наименование	Млн долл. США	Доля в стоимостном экспорте, %
Голубиный горох сушеный	54,5	3,1
Баранина	50,8	2,9
Говядина и пищевые субпродукты КРС	50,1	2,8
Масло арахисовое	46,9	2,6
Нут сушеный	42,6	2,4
Прочие продукты	208,8	11,8
<b>Итого</b>	<b>1 772,2</b>	<b>100,0</b>

Источник: ITC Trade Map

Примечание. Зеркальные данные.

Табл. 2. Структура импорта продукции АПК Судана, 2021 г.

Наименование	Млн долл. США	Доля в стоимостном импорте, %
Сахар свекловичный и тростниковый	859,0	36,3
Пшеница	508,4	21,5
Масло подсолнечное	148,1	6,3
Масло пальмовое	83,2	3,5
Сухое молоко	60,9	2,6
Кофе	60,7	2,6
Мука пшеничная	48,3	2,0

Продолжение табл. 2.

Наименование	Млн долл. США	Доля в стоимостном импорте, %
Чечевица сушеная	42,5	1,8
Сорго зерновое	42,5	1,8
Дрожжи	42,3	1,8
Прочие продукты	469,9	19,9
<b>Итого</b>	<b>2 365,7</b>	<b>100,0</b>

Источник: ITC Trade Map

Примечание. Зеркальные данные.

## 1.2. Политические тенденции

История независимого Судана характеризуется политической нестабильностью из-за внутренних конфликтов. В общей сложности в стране было принято десять конституций. Очередной военный переворот произошел в апреле 2019 г., когда после нескольких месяцев массовых протестов президент Омар аль-Башир был свергнут, а Национальный конгресс отправлен в отставку. Правительство возглавил Военный совет переходного периода, который в августе 2019 г. передал свои полномочия Совету по суверенитету Судана в составе одиннадцати членов (из числа военных и гражданских лиц). Согласно проекту конституции 2019 г., Совет по суверенитету — это тот орган власти, который будет управлять страной на этапе перехода к демократическому режиму в 2022 г. Председателем Совета с 21 августа 2019 г. стал Абдель Фаттах аль-Бурхан.

Статья 2 проекта конституции предусматривает, что переходная конституция 2005 г. и законы, принятые в соответствии с ней, остаются в силе, за исключением тех положений, которые отменяются, изменяются или вступают в противоречие с новой конституцией. Согласно действующей конституции, в стране была установлена представительная демократия, в которой президент осуществлял исполнительную власть, консультируясь с советом министров. В рамках многопартийной системы президент Судана является главой государства, главой правительства и главнокомандующим вооруженных сил. Парламент состоит из Национального собрания (нижняя палата) и Совета штатов (верхняя палата).

21 сентября 2021 г. правительство Судана объявило о неудавшейся попытке военного переворота. Повторная попытка государственного переворота, на этот раз успешная, произошла 25 октября 2021 г. и привела к захвату гражданского

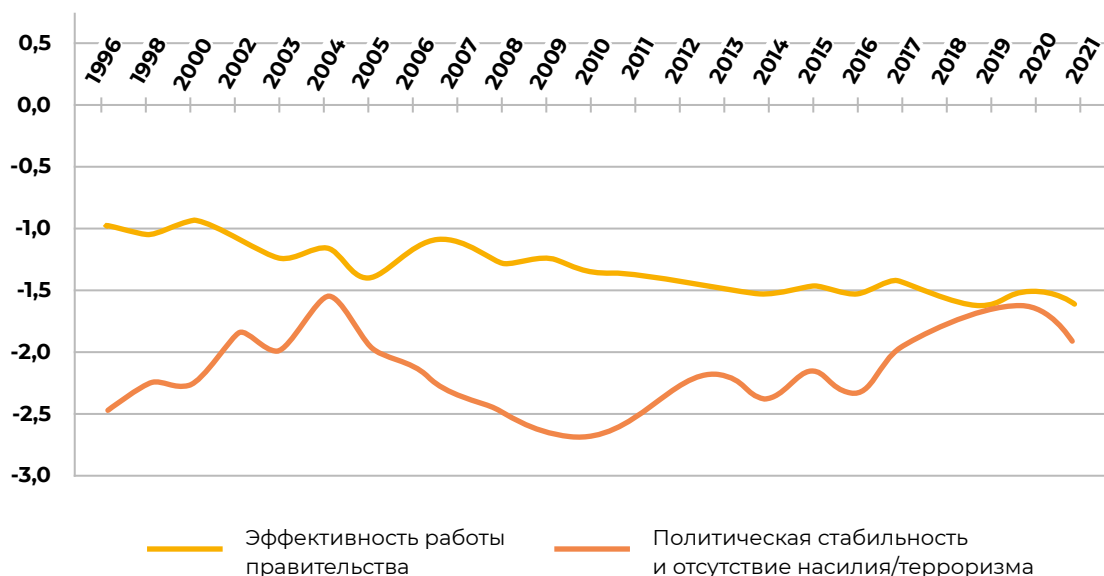
правительства, включая бывшего премьер-министра Абдаллу Хамдока. Руководил переворотом генерал Абдель Фаттах аль-Бурхан.

В ноябре 2021 г. Хамдок был восстановлен в должности премьер-министра после того, как генерал аль-Бурхан подписал политическое соглашение о восстановлении гражданского правления. Соглашение из 14 пунктов предусматривало освобождение всех политических заключенных, задержанных во время переворота, а также сохранение конституционной декларации 2019 г. в качестве основы для политических преобразований.

В ответ на события внутри страны международные организации объявили приостановке программ помощи и списания задолженностей до восстановления гражданского правительства. Установленное в результате переворота правительство также не пользуется широкой поддержкой у местного населения. Гражданские оппозиционные группы организуют еженедельные акции протеста. Лидеры некоторых этнических групп поддержали протесты против нового правительства, призывая свои общины присоединиться к демонстрациям.

В стране отмечаются высокие риски военной напряженности в результате растущего сопротивления гражданского общества военному правлению, а также внутренней борьбы между группами влияния в органах безопасности Судана.

Рис. 6. Основные показатели качества государственного управления в Судане



Источник: Всемирный банк (Worldwide Governance Indicators)

Примечание. Индикаторы WGI используют шкалу со значением от -2,5 до 2,5.

По данным Всемирного банка, эффективность работы правительства Судана постепенно снижалась на протяжении последних лет. В контексте государственного переворота 2021 г. и растущей политической нестабильности рейтинг вернулся к негативной динамике, которая, вероятно, сохранится в ближайшей перспективе.

### 1.3. Деловая среда

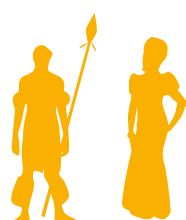
В 2020 г. Судан занял 171-е место среди 190 стран в ежегодном рейтинге Doing Business Всемирного банка. По ключевым показателям простоты ведения бизнеса страна занимает 153-е место в рейтинге защиты миноритарных инвесторов (прозрачность транзакций, корпоративное управление, защита интересов инвесторов), 148-е место по обеспечению исполнения контрактов, 164-е в рейтинге по длительности оформления налоговой документации и объемам налоговых выплат, 95-е место по простоте регистрации собственности (в среднем процесс занимает 11 дней и требует прохождения 6-ти процедур), а также 185-е место в рейтинге трансграничной торговли.

Согласно индексу восприятия коррупции агентства Transparency International, в 2021 г. Судан занял 164-е место из 180, поделив строчку рейтинга с Коморами, Гаити, Никарагуа и Чадом. За последние 10 лет рейтинг Судана немного улучшился: в 2012 г. страна занимала 173-е место.



Табл. 3. Стимулирующие и сдерживающие факторы в сфере экономики, политики, права, торговли

	Стимулирующие факторы	Сдерживающие факторы
<b>Экономика</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Снижение дефицита платежного баланса.</li> <li>● Наличие обширных пахотных земель.</li> <li>● Значительные запасы нефти и золота.</li> <li>● Стратегическое расположение между Ближним Востоком и Западной Африкой</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Обесценивание национальной валюты более чем в 10 раз с момента унификации ее курса центральным банком страны.</li> <li>● Контрабанда больших объемов золота, лишаящая государство доходов от экспорта.</li> <li>● Высокий уровень инфляции.</li> <li>● Активное участие военных в ключевых секторах экономики.</li> <li>● Нехватка иностранной валюты.</li> <li>● Зависимость страны от международной финансовой помощи.</li> <li>● Сохранение параллельного рынка валютных операций.</li> <li>● Приостановка финансовой поддержки со стороны международных организаций.</li> <li>● Отказ международных кредиторов от списания части задолженности страны.</li> <li>● Большой объем долговых обязательств страны перед международными кредиторами.</li> <li>● Слаборазвитая инфраструктура.</li> <li>● Непрозрачность экономики страны.</li> <li>● Ухудшение покупательной способности потребителей.</li> <li>● Снижение внутреннего спроса</li> </ul>





Продолжение табл. 3.

	<b>Стимулирующие факторы</b>	<b>Сдерживающие факторы</b>
<b>Политика</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Судан был исключен из списка государств-спонсоров терроризма США в 2020 г.</li> <li>● В 2021 г. страна была включена в программу МВФ «Беднейшие страны с большой задолженностью», направленную на списание части долга страны. С момента военного переворота программа была приостановлена.</li> <li>● Налаживание отношений с Египтом, а также подписание в 2021 г. оборонительного соглашения.</li> <li>● Заключение в 2020 г. мирного соглашения между временным правительством и суданскими вооруженными формированиями.</li> <li>● Сохранение положительных отношений с Южным Суданом.</li> <li>● Возобновление отношений с Израилем.</li> <li>● В 2021 г. Судан получил грант от Африканского фонда развития, в частности на поддержку стратегической программы «Sudan Vision 2040». Данная программа нацелена на укрепление финансового сектора, содействие росту благополучия населения и дальнейшее улучшение во многих других отраслях экономики. Поддержка Африканского фонда также включает консультации с целью содействия Судану в реализации программы развития</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Военный переворот в октябре 2021 г.</li> <li>● Слабая внутренняя и международная поддержка военного правительства.</li> <li>● Приостановление членства в Африканском союзе.</li> <li>● Сильная коррумпированность власти.</li> <li>● Политическая турбулентность внутри страны.</li> <li>● Конфликты между различными кочевыми племенами и фермерами.</li> <li>● Участвовавшие вооруженные столкновения из-за нехватки ресурсов.</li> <li>● Распространение оружия среди населения.</li> <li>● Снижение инвестиционной привлекательности страны вследствие политической нестабильности.</li> <li>● Многочисленные повстанческие группировки в различных провинциях страны.</li> <li>● Высокий риск усиления военной напряженности вследствие затянувшегося политического кризиса и возобновления борьбы за политическое влияние и ресурсы</li> </ul>

Продолжение табл. 3.

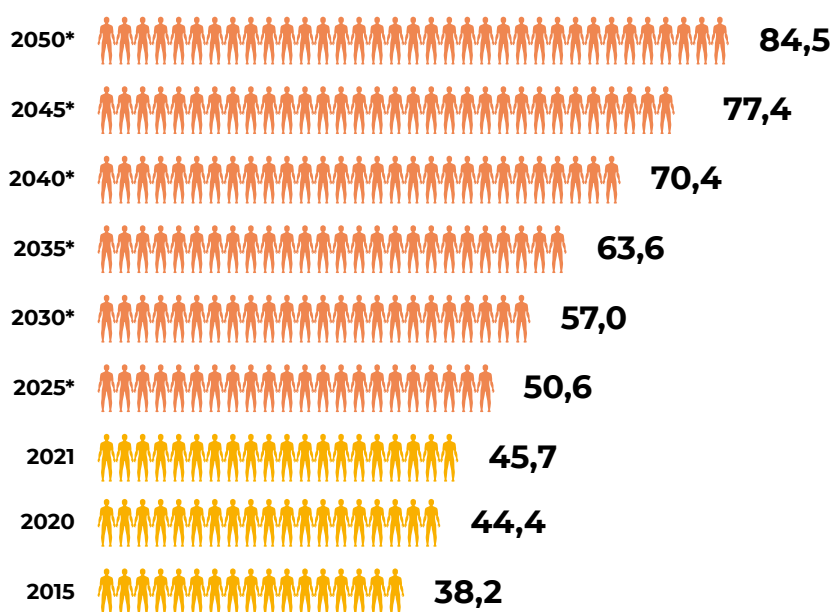
	Стимулирующие факторы	Сдерживающие факторы
<b>Право</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Решение Центрального банка Судана об унификации валютного курса страны с целью снижения доли нелегальных обменных операций и укрепления бюджетной позиции.</li> <li>Сохранение субсидий на лекарства.</li> <li>Создание в 2020 г. Агентства по инвестициям и развитию частного сектора, как универсального государственного учреждения для поддержки данного сектора экономики</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Отмена субсидий на хлеб и топливо.</li> <li>Политическое вмешательство в судебную систему.</li> <li>Тендеры обычно проводятся не на конкурентной основе и предпочтение при выборе подрядчика отдается политическим союзникам</li> </ul>
<b>Торговля</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Рост экспорта хлопка и золота.</li> <li>В 2021 г. официально возобновились переговоры о вступлении Судана во Всемирную торговую организацию (ВТО).</li> <li>Судан является подписантом соглашения о создании Африканской континентальной зоны свободной торговли, однако страна все еще не ратифицировала документ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Установление Африканской континентальной зоны свободной торговли приведет к снижению конкурентоспособности внутри страны неафриканских компаний.</li> <li>Длительность и высокая стоимость таможенных процедур</li> </ul>



## 1.4. Демографические тенденции

В 2021 г. население Судана составило 45,7 млн человек. Около 36% населения страны проживает в городах. На протяжении всего рассматриваемого периода в Судане сохраняется положительная динамика роста населения: среднегодовые темпы роста населения — 3,0% за 2015-2021 гг. и 2,1% за 2021-2050 гг. Ожидается, что к 2050 г. общая численность достигнет 84,5 млн человек.

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

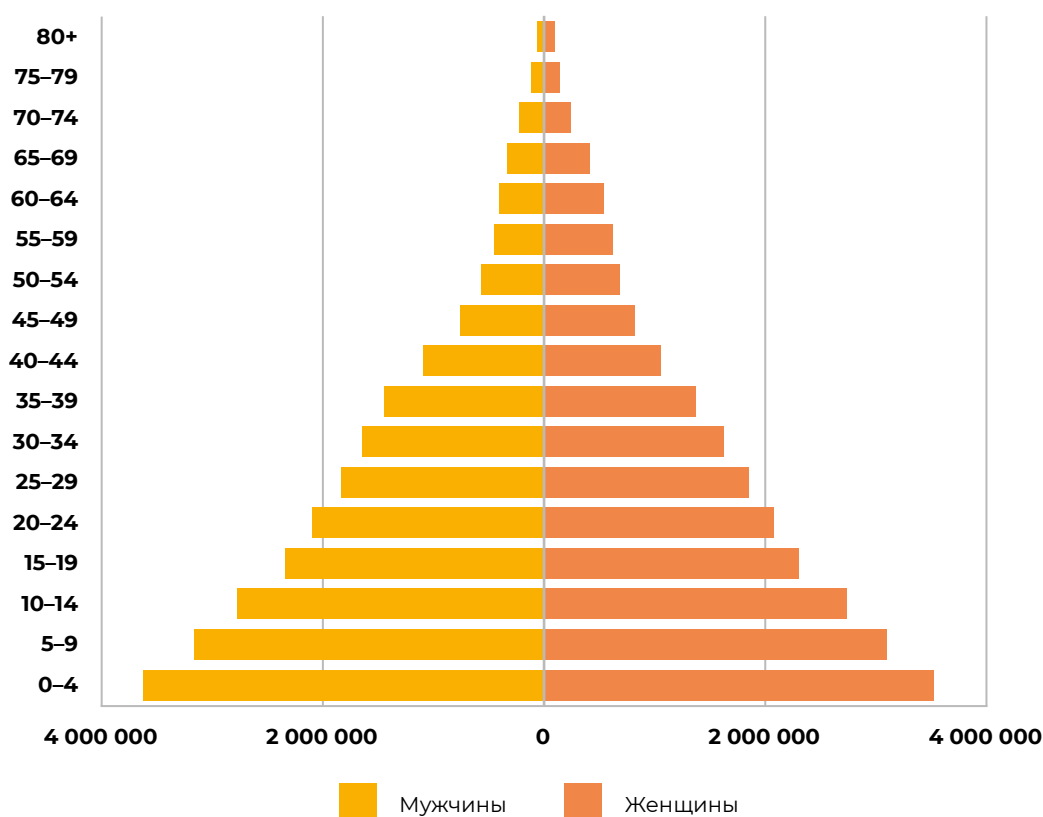


Источник: ООН

Примечание. \*прогноз.

Основные демографические тренды, которые отмечаются в стране: 55,5% населения находится в трудоспособном возрасте и 60,3% моложе 25 лет, которые, как ожидается, станут драйвером роста потребительского спроса. В Судане, как и во многих других странах Африки, высокий уровень рождаемости и высокая смертность, а также низкая ожидаемая продолжительность жизни, что объясняет большую долю молодого населения.

Рис. 8. Население Судана по полу и возрасту, 2021 г.



Источник: ООН

## 1.5. Влияние тенденций на потребительский рынок страны

Сдерживающими факторами для экономики Судана являются многочисленные конфликты, отсутствие гарантий безопасности капитала. С возвращением к власти военного правительства существует риск возобновления экспроприации бизнеса. Бедность и социальное неравенство наряду с крупными расходами на милитаризацию и коррупцией осложняют развитие страны. Высокий уровень инфляции, а также продолжающееся обесценивание суданского фунта по отношению к основным валютам способствовали снижению покупательной способности потребителей.

Несмотря на крайне пессимистичные экономические перспективы Судана в краткосрочной перспективе, политический прогресс в плане прекращения внутренних конфликтов и возобновления взаимодействия с международным сообществом может оказать поддержку экономике страны выйти на положительную траекторию.

### Основные факторы, влияющие на продовольственный рынок Судана:

- для большинства потребителей в Судане цена является основным фактором, влияющим на принятие решение о покупке, что в большей степени связано с невысоким уровнем располагаемых доходов населения;
- несмотря на большую популярность традиционной розничной торговли современные ритейлеры постепенно набирают популярность, особенно среди молодого населения;
- высокий уровень инфляции;
- спрос на товары премиум-сегмента полностью отсутствует;
- домохозяйства компенсировали снижение доходов сокращением потребления продуктов питания и непродовольственных товаров, расходовали сбережения и покупали в кредит;
- потребление жиров и масел в Судане традиционно низкое, что характерно для африканских стран с низким ВВП на душу населения;
- в Судане имеется собственное производство масличных культур, но продуктовый портфель отличается от мировых стандартов, что обусловлено природно-климатическими условиями страны. Ключевыми культурами являются арахис и кунжут. А наиболее популярные виды масел — арахисовое и подсолнечное;
- Судан не полностью обеспечивает себя маслами и зависит от импорта. В импорте преобладают два основных вида масла — подсолнечное и пальмовое;
- интерес потребителей к подсолнечному маслу быстро растет. При этом большинство покупателей заинтересованы в подсолнечном масле, поскольку оно хорошо подходит для приготовления пищи и жарки. Покупатели считают, что подсолнечное масло имеет высокое качество, экономично и полезно для здоровья.



Обзор рынка

---

2



Содержание \_\_\_\_\_

## **2.1.**

Объем и динамика рынка

## **2.2.**

Потребительские предпочтения  
и тенденции рынка

## **2.3.**

Торгово-распределительная сеть

## **2.4.**

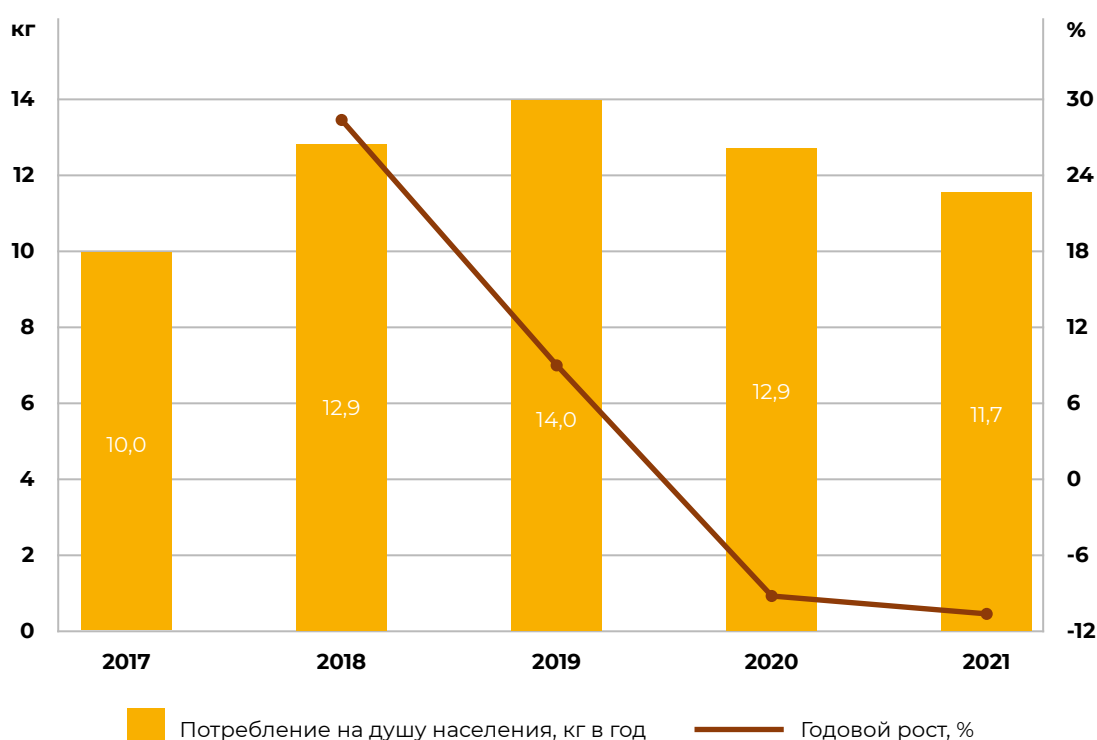
Конкурентная среда  
и участники рынка

## 2.1. Объем и динамика рынка

### Рынок жиров и масел

Потребление жиров и масел в Судане традиционно низкое, что характерно для африканских стран с низким ВВП на душу населения. Так, среднедушевое потребление жиров составляет около 12 кг в год, что существенно ниже среднемировых показателей. При этом потребление масел и жиров в стране в последние годы сокращается из-за снижения ВВП при росте населения и падении уровня жизни.

Рис. 9. Потребление растительных масел на душу населения в Судане, 2017–2021 гг.



Источник: ISTA Mielke, FAS USDA, ITC Trade Map

### Производство масличных

В Судане имеется собственное производство масличных культур. Ключевыми культурами являются арахис и кунжут. Активно развивается производство хлопка. Судан является крупным производителем и экспортером арахиса и кунжута, которые занимают основную часть экспортного объема страны.

Подсолнечник также выращивается в Судане, однако объемы его невелики в силу невысокого уровня развития агротехнологий



## Производство и баланс масел

В структуре производства преобладает арахисовое масло. Также производятся хлопковое, подсолнечное и кунжутное. Выявленного наращивания объемов производства не наблюдается.

Табл. 4. Производство масел в Судане, 2017–2021 гг., тыс. тонн

	2017	2018	2019	2020	2021
Хлопковое	18	21	23	23	23
Арахисовое	220	260	297	270	270
Подсолнечное	32	33	38	38	37
Кунжутное	26	25	22	19	19
<b>Итого</b>	<b>296</b>	<b>339</b>	<b>380</b>	<b>350</b>	<b>349</b>

Источник: FAS USDA, ISTA Mielke

В производстве подсолнечного масла отсутствует существенная динамика. Перерабатывается только местное сырье, объем которого ограничен. В течение последних 10 лет предпринимались попытки увеличить внутреннее производство подсолнечника за счет расширения посевных площадей и инвестиций в агротехнологии. Но видимых результатов эти попытки не дали: Судан остается нетто-импортером подсолнечного масла.

Страна обеспечивает себя маслами на 55–60% и продолжает импортировать недостающие объемы. В импорте преобладают два основных вида масла — подсолнечное и пальмовое. Импорт масел не имеет выраженной тенденции роста в силу того, что отсутствуют ресурсы для наращивания потребления.

Табл. 5. Импорт масел Судана по видам в натуральном выражении, 2012–2021 гг., тыс. тонн

	2017	2018	2019	2020	2021	Доля, % 2021
Подсолнечное	127,7	98,2	87,3	132,7	110,1	54,6
Пальмовое	25,4	96,1	139,7	97,8	81,0	40,1

Продолжение табл. 5.

	2017	2018	2019	2020	2021	Доля, % 2021
Прочие масла	5,7	13,5	12,2	22,3	10,7	5,3
<b>Итого</b>	<b>158,7</b>	<b>207,7</b>	<b>239,2</b>	<b>252,8</b>	<b>201,7</b>	<b>100,0</b>

Источник: ITC Trade Map

Примечание. Зеркальные данные.

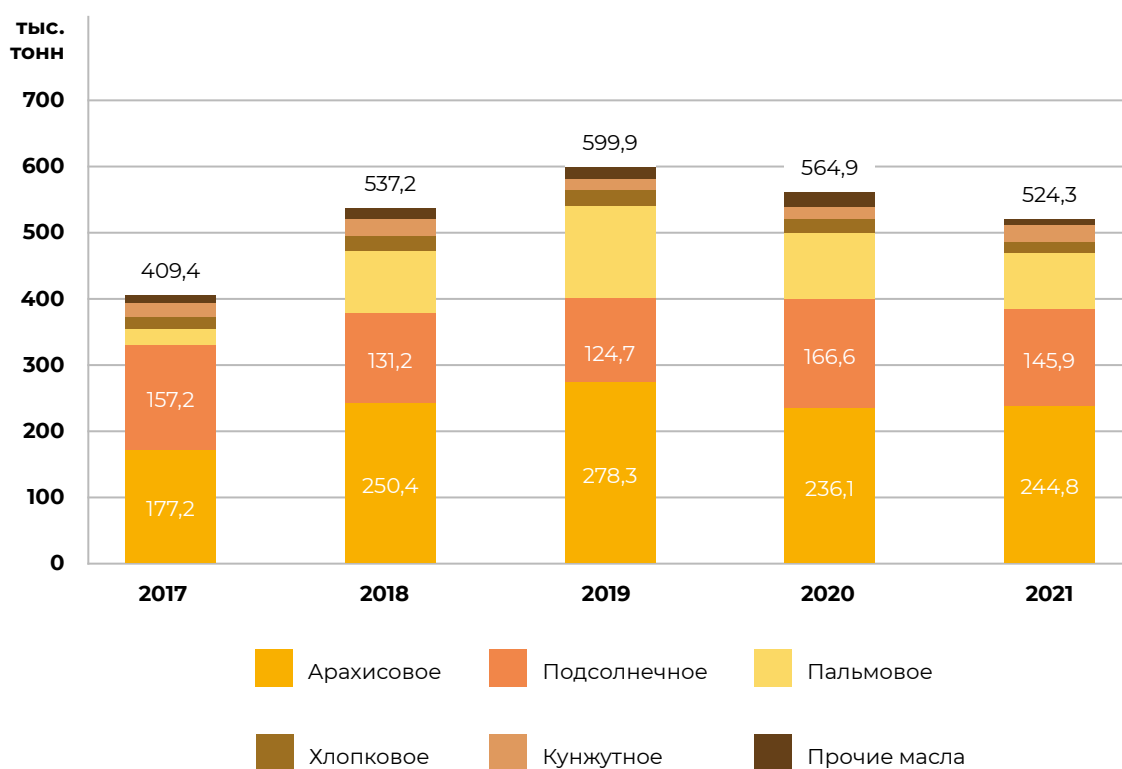
Структура потребления масел отражает структуру производства и внешней торговли. Преобладающими являются три масла – арахисовое, подсолнечное и пальмовое. Также в небольшом количестве потребляются хлопковое и кунжутное масла.

Табл. 6. Потребление масел в Судане по видам, 2017–2021 гг., тыс. тонн

	2017	2018	2019	2020	2021	Доля, % 2021
Арахисовое	177,2	250,4	278,3	236,1	244,8	46,7
Подсолнечное	157,2	131,2	124,7	166,6	145,9	27,8
Пальмовое	25,4	96,1	139,7	97,8	81,0	15,4
Хлопковое	18,0	21,0	23,0	23,0	23,0	4,4
Кунжутное	26,0	25,0	22,0	19,0	19,0	3,6
Прочие масла	5,7	13,5	12,2	22,3	10,7	2,0
<b>Итого</b>	<b>409,4</b>	<b>537,2</b>	<b>599,9</b>	<b>564,9</b>	<b>524,3</b>	<b>100,0</b>

Источник: ISTA Mielke, FAS USDA, ITC Trade Map

Рис. 10. Потребление масел в Судане по видам в натуральном выражении, 2017–2021 гг., тыс. тонн



Источник: ISTA Mielke, FAS USDA, ITC Trade Map

Роста потребления масел не наблюдается и в среднесрочной перспективе не ожидается. В 2020–2021 гг. потребление снижалось на 6–7% ежегодно, однако потребление подсолнечного масла, наоборот, выросло по сравнению с 2019 г.

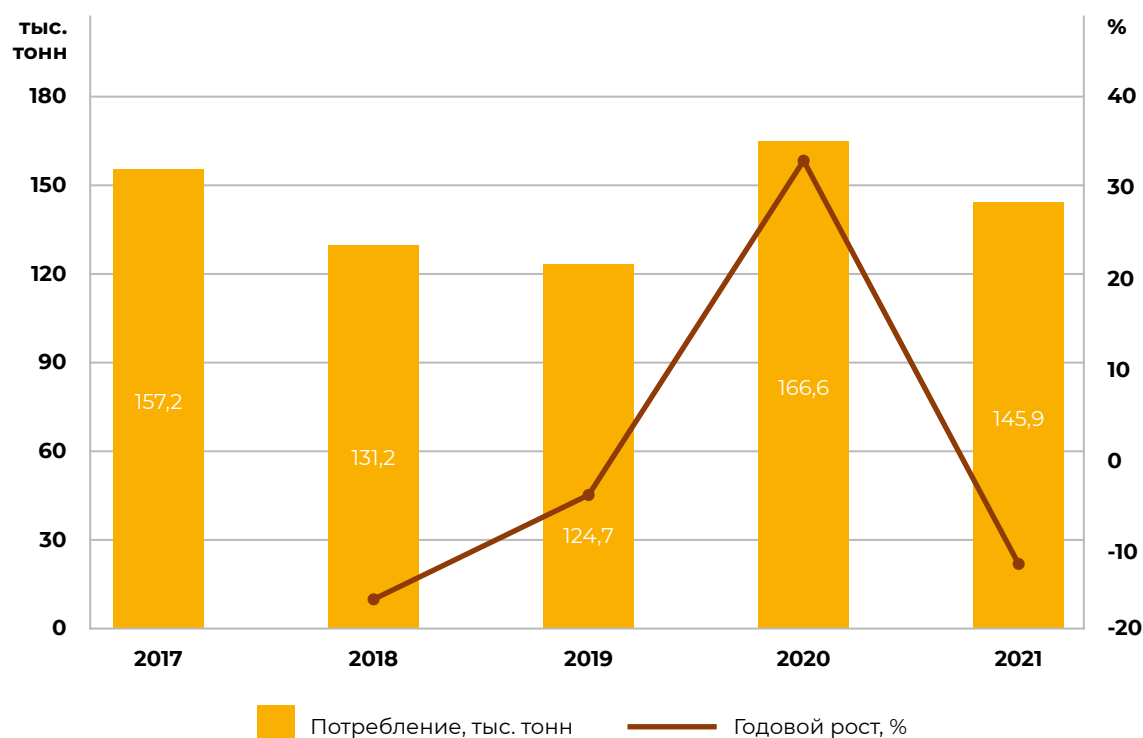
## Рынок подсолнечника и подсолнечного масла

Посевные площади под подсолнечник в Судане составляют около 100 тыс. га. В начале 2010-х годов были попытки вывести площади на показатель в 200–250 тыс. га, но успехом они не увенчались. Урожайность невысокая — около 8 ц/га (из-за низкого уровня развития агротехнологий). Валовой сбор стабилен на уровне 100–110 тыс. тонн, из которых в переработку идет около 90–95 тыс. тонн.

На рынке преобладает импортная продукция. Экспорт подсолнечного масла в соседние страны невелик, все производимое и импортируемое масло потребляется на внутреннем рынке.

Попадающая часть подсолнечного масла потребляется в рафинированном и бутилированном виде. Спрос на нерафинированное масло наблюдается в основном от птицеводов и кормовой отрасли, но он незначителен до 1 тыс. тонн в год.

Рис. 11. Потребление подсолнечного масла в Судане, 2017–2021 гг.



Источник: ISTA Mielke, FAS USDA, ITC Trade Map

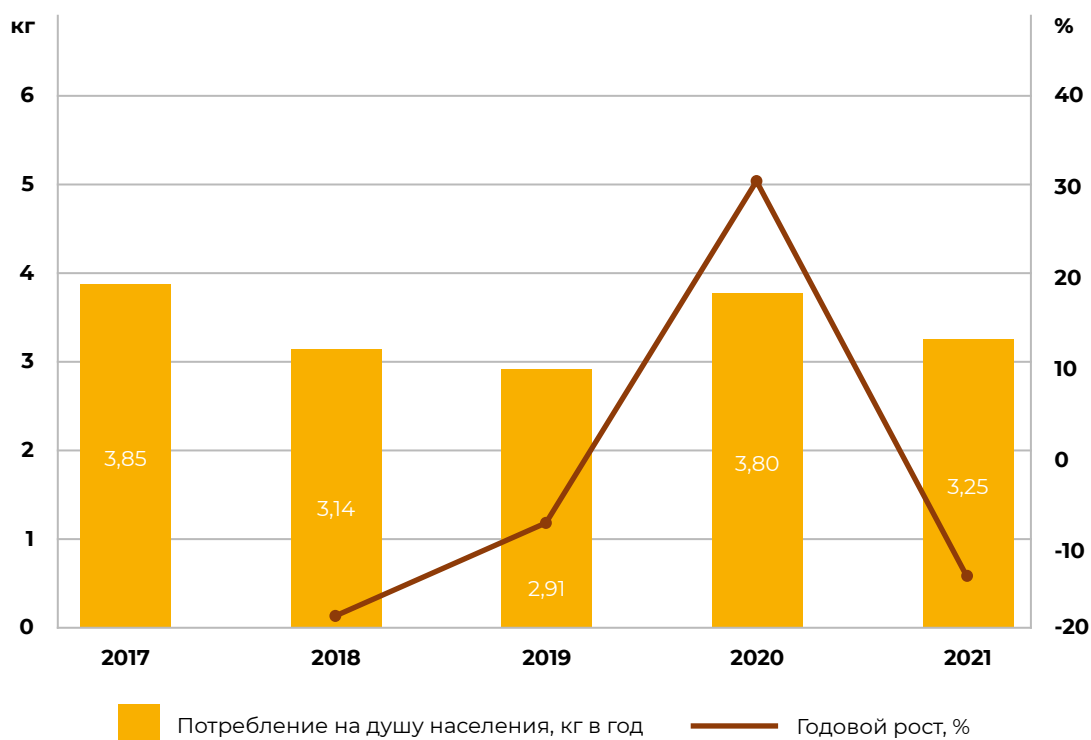
Потребление подсолнечного масла в Судане постепенно растет. Рост потребления подсолнечного масла совпадает с периодами увеличения экспорта арахисового масла. Таким образом, структура внутреннего потребления реагирует на ценовую ситуацию с маслами на внешних рынках.

Несмотря на негативный общеэкономический фон, есть некоторый потенциал дальнейшего роста за счет того, что в Судане, в отличие от большинства стран, подсолнечное масло конкурирует с арахисовым и кунжутным маслами, которые дороже как на мировом рынке, так и в Судане. Эта особенность приводит к тому, что при общем росте цен на масла в мире, в Судане сохраняется или увеличивается спрос на масла более дешевые, чем арахисовое, которое Судан экспортирует.

За счет ценового преимущества подсолнечное масло может понемногу увеличивать долю на рынке по мере увеличения производства арахиса и арахисового масла в Судане.

В 2021 г. потребление подсолнечного масла на душу населения составило 3,25 кг.

Рис. 12. Потребление подсолнечного масла на душу населения в Судане, 2017–2021 гг.



Источник: ISTA Mielke, FAS USDA, ITC Trade Map



## Экспорт

Судан нерегулярно экспортирует подсолнечное масло, в основном в рафинированном виде в Эфиопию. Объем поставок составляет 1–3 тыс. тонн в год.

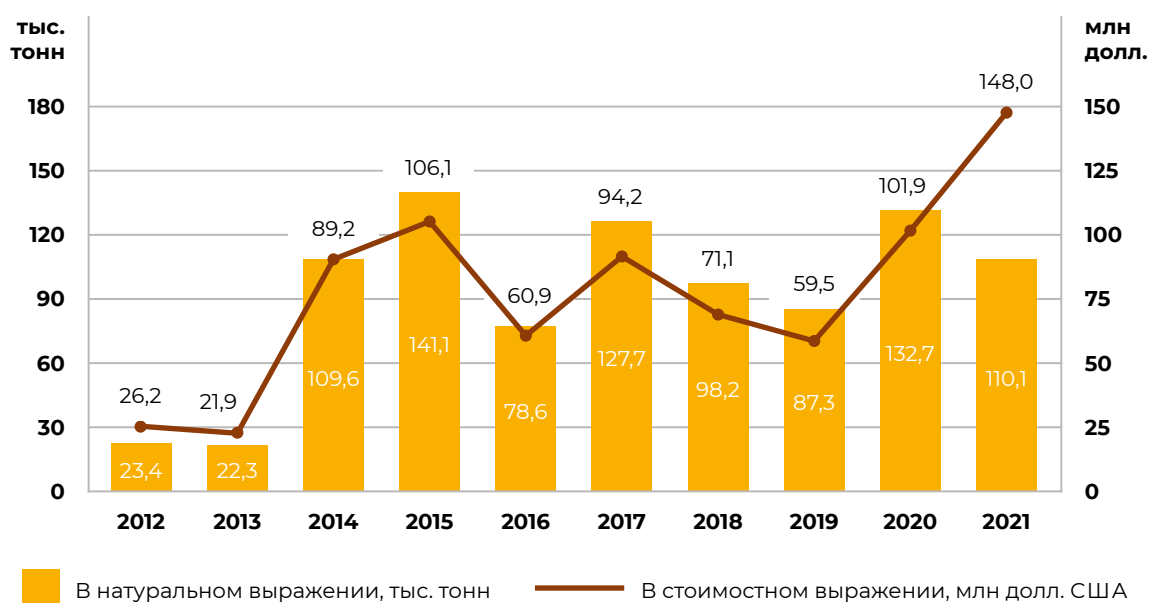
## Импорт

Согласно зеркальным данным ИТС Trade Map, импорт сырого подсолнечного масла Судана имел неоднозначную динамику на протяжении 2012–2021 гг. В 2021 г. импорт снизился на 17,0% в натуральном выражении, но вырос на 45,2% в стоимостном к уровню 2020 г. и составил 110,1 тыс. тонн или 148,0 млн долл. США.

Судан импортирует в основном сырое подсолнечное масло (98,5% импорта). Импорт рафинированного масла незначителен и в 2021 г. составил 1,7 тыс. тонн (2,5 млн долл. США). Импорт преимущественно подсолнечного масла в сыром виде объясняется, прежде всего, наличием заградительной пошлины на ввоз рафинированного масла.



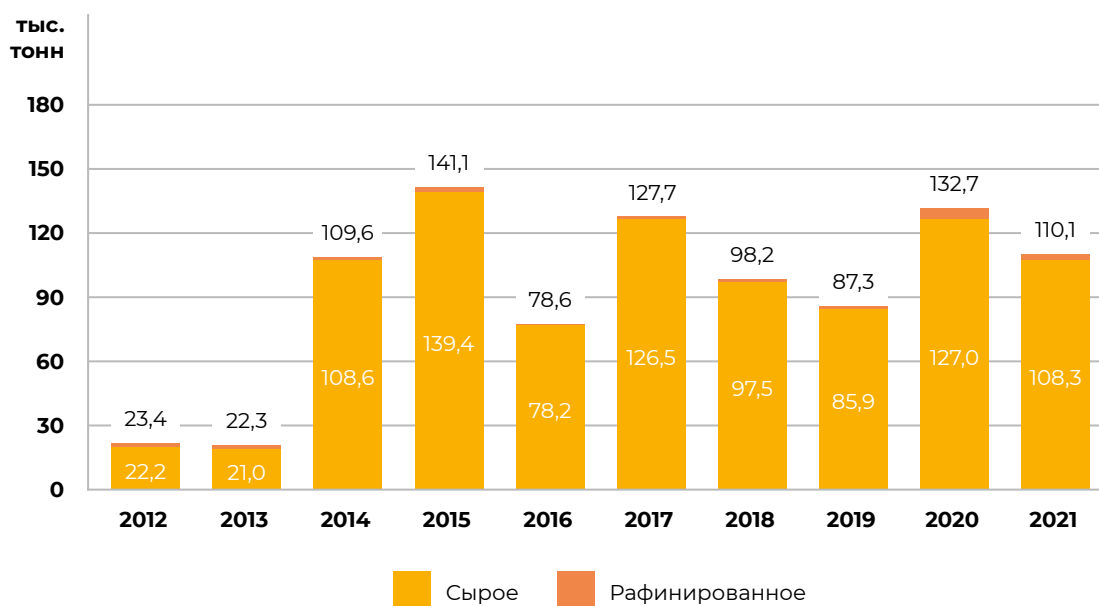
Рис. 13. Импорт подсолнечного масла Судана в натуральном и стоимостном выражении, 2012–2021 гг.



Источник: ITC Trade Map

Примечание. Зеркальные данные, коды ТН ВЭД 151211, 151219.

Рис. 14. Структура импорта подсолнечного масла Судана в натуральном выражении, 2012–2021 гг., тыс. тонн



Источник: ITC Trade Map

Примечание. Зеркальные данные, коды ТН ВЭД 151211, 151219.

Ключевые поставщики подсолнечного масла в Судан – Россия и Украина, доля которых в 2021 г. составила 92,0% в натуральном и 90% в стоимостном выражении. В 2013–2015 гг. Украина занимала первое место в структуре импорта подсолнечного масла Судана. Однако с 2016 г. лидерство удерживает Россия. По состоянию на 2021 г. доля России в поставках подсолнечного масла в Судан составила 59,9% в натуральном и 57,9% в стоимостном выражении. В 2021 г. заметный объем подсолнечного масла был поставлен из Болгарии.

Табл. 7. Импорт подсолнечного масла Судана по странам-экспортерам в натуральном выражении, 2012–2021 гг., тыс. тонн

№	Экспортер	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	Доля, % 2021
1	Россия	20,9	3,8	36,4	51,5	45,4	89,8	68,1	62,2	73,5	65,3	59,9
2	Украина	—	17,2	71,2	84,1	32,5	36,7	23,8	23,6	53,1	34,9	32,0
	Прочие страны	2,2	0,6	1,5	4,4	0,5	0,5	6,1	0,5	0,7	8,8	8,0
	<b>Итого</b>	<b>23,1</b>	<b>21,5</b>	<b>109,1</b>	<b>140,0</b>	<b>78,4</b>	<b>127,0</b>	<b>97,9</b>	<b>86,3</b>	<b>127,2</b>	<b>108,9</b>	<b>100</b>

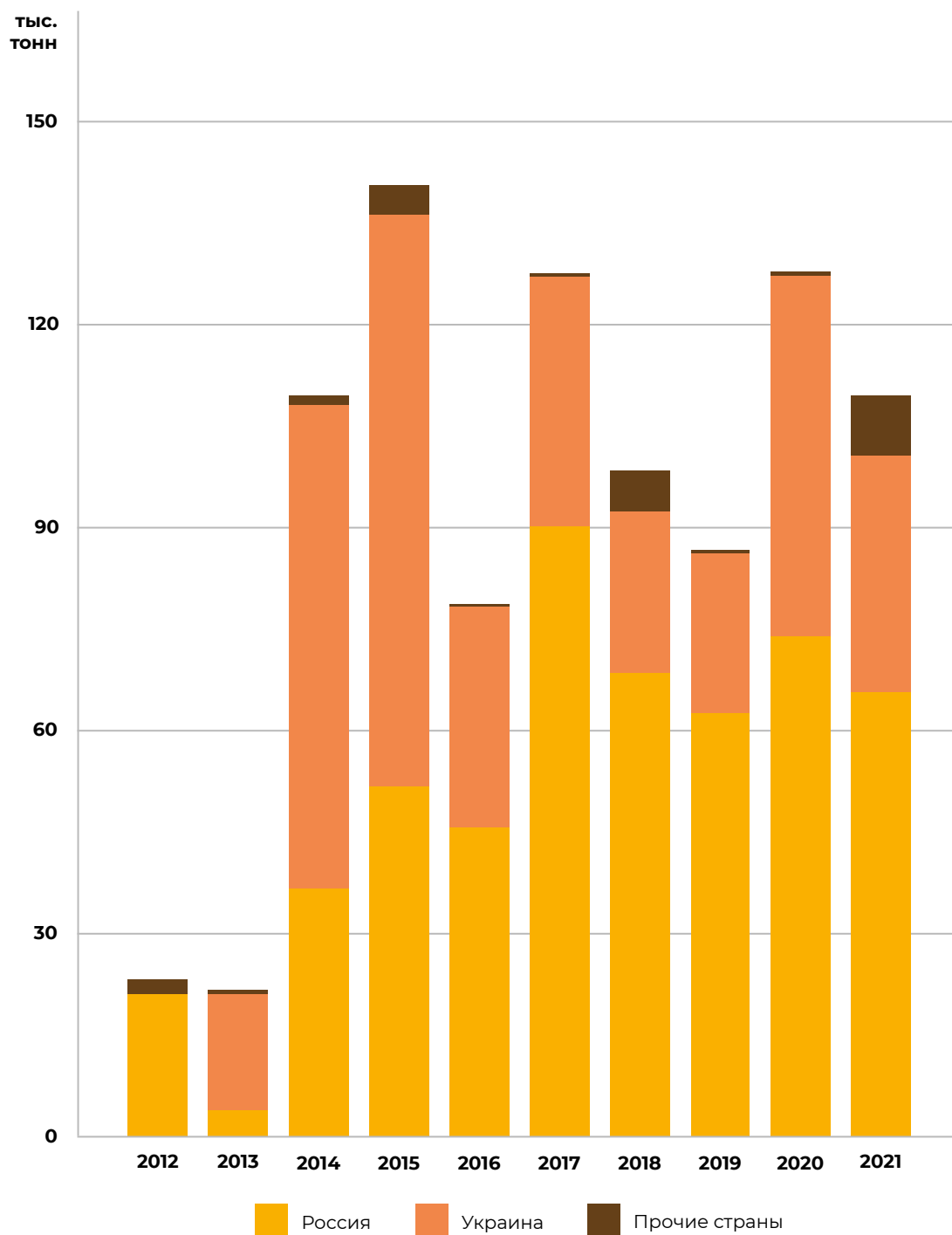
Источник: ITC Trade Map

Примечание. Зеркальные данные, коды ТН ВЭД 151211, 151219.





Рис. 15. Импорт подсолнечного масла Судана по странам-экспортерам в натуральном выражении, 2012–2021 гг., тыс. тонн



Источник: ITC Trade Map

Примечание. Зеркальные данные, коды ТН ВЭД 151211, 151219.

Табл. 8. Импорт подсолнечного масла Судана по странам-экспортерам в стоимостном выражении, 2012–2021 гг., млн долл. США

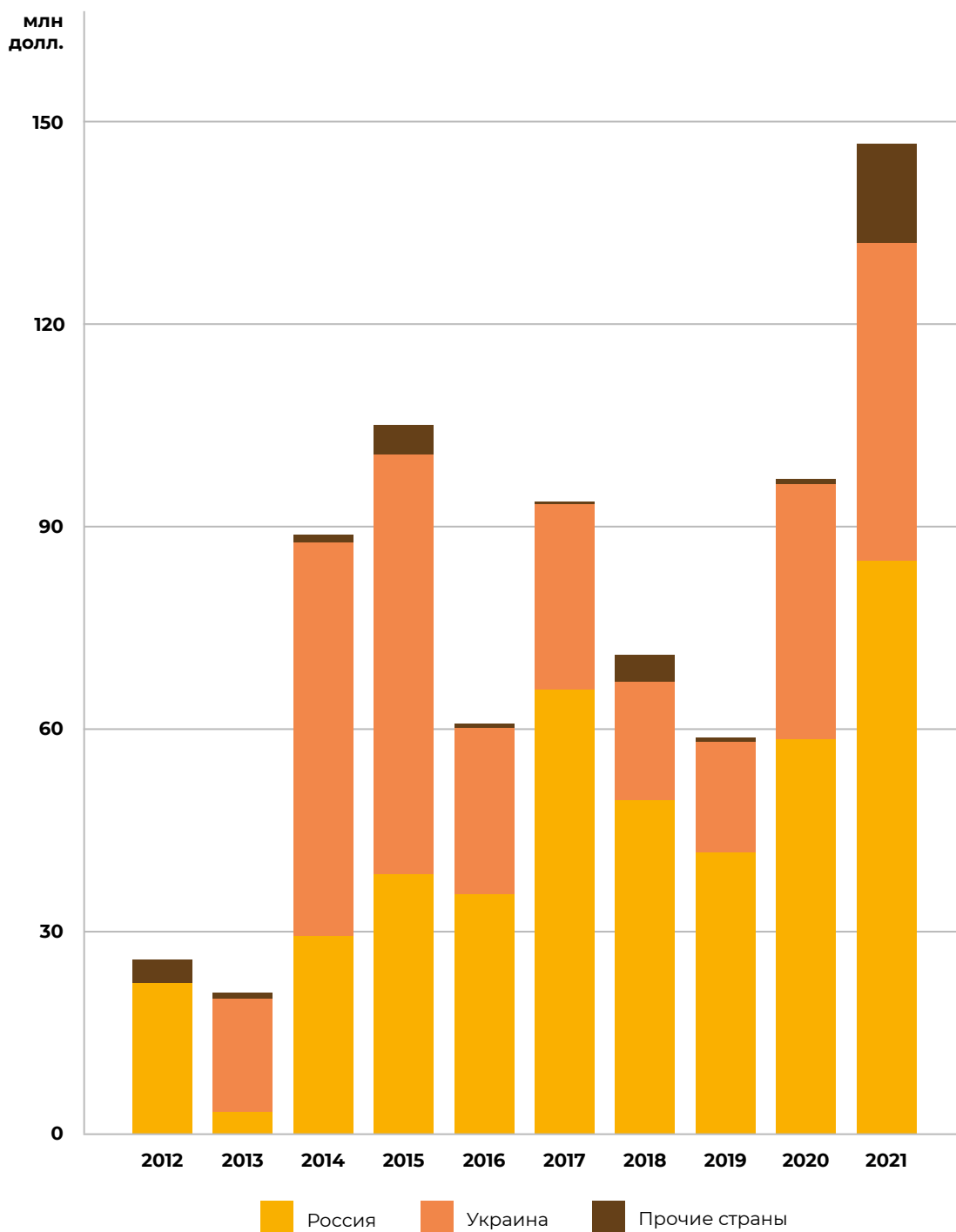
№	Экспортер	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	Доля, % 2021
1	Россия	22,3	3,3	29,3	38,4	35,5	65,7	49,4	41,6	58,3	84,8	57,9
2	Украина	—	16,7	58,1	62,0	24,5	27,3	17,5	16,3	37,8	46,9	32,1
	Прочие страны	3,5	0,9	1,2	4,4	0,7	0,5	3,9	0,7	0,7	14,6	10,0
	<b>Итого</b>	<b>25,7</b>	<b>20,9</b>	<b>88,7</b>	<b>104,9</b>	<b>60,7</b>	<b>93,6</b>	<b>70,8</b>	<b>58,5</b>	<b>96,7</b>	<b>146,4</b>	<b>100,0</b>

Источник: ITC Trade Map

Примечание. Зеркальные данные, коды ТН ВЭД 151211, 151219.



Рис. 16. Импорт подсолнечного масла Судана по странам-экспортерам в стоимостном выражении, 2012–2021 гг., млн долл. США



Источник: ITC Trade Map

Примечание. Зеркальные данные, коды ТН ВЭД 151211, 151219..

Средняя импортная цена сырого подсолнечного масла в 2021 г. составила 1 343 долл. США за тонну. Наиболее конкурентоспособные по ценам поставки из России: цена импорта ниже средней на 3,3%.

Табл. 9. Средняя импортная цена сырого подсолнечного масла по странам-экспортерам, 2012–2021 гг., долл. США/тонна

Экспортер	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	Отклонение от среднемировой цены в 2021 г., %
<b>Средняя цена</b>	<b>1 083</b>	<b>953</b>	<b>810</b>	<b>747</b>	<b>772</b>	<b>735</b>	<b>722</b>	<b>674</b>	<b>759</b>	<b>1 343</b>	—
<b>Россия</b>	—	974	816	737	754	744	737	690	712	1 346	0,2
<b>Украина</b>	1 067	860	804	745	781	731	726	668	792	1 299	-3,3

Источник: ITC Trade Map

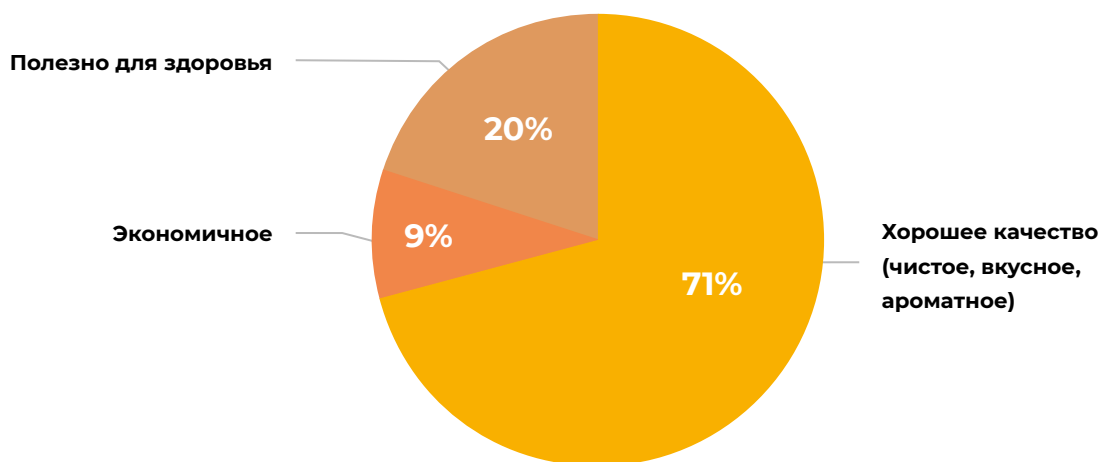
Примечание. Зеркальные данные, код ТН ВЭД 151211.

Масло завозится как через трейдеров, так и прямо от поставщиков. В частности, напрямую импортировал масло производитель Marhab. Ввоз осуществляется в основном в танкерах, однако существенный объем завозится и во флекситанках, что позволяет выйти на этот рынок небольшим российским производителям масел. Ввоз танкерами осуществляется через Порт-Судан (Красное море), где масло сливается в береговые баки, хранится в них и перевозится автоцистернами на перерабатывающие предприятия, рафинируется и фасуется в бутылки и другую потребительскую и мелкооптовую тару.

## 2.2. Потребительские предпочтения

Исследования показывают, что интерес потребителей к подсолнечному маслу быстро растет. При этом большинство покупателей указывает, что они заинтересованы в подсолнечном масле, поскольку оно хорошо подходит для приготовления пищи и жарки. Покупатели считают, что подсолнечное масло имеет высокое качество, экономично и полезно для здоровья. Однако ограничением для покупки считается низкая доступность масла на рынках или в магазинах около дома, а также слишком большой размер тары для потребностей и финансовых возможностей потребителей. Другое ограничение — дефицит информации о характеристиках подсолнечного масла по сравнению с кунжутным и арахисовым.

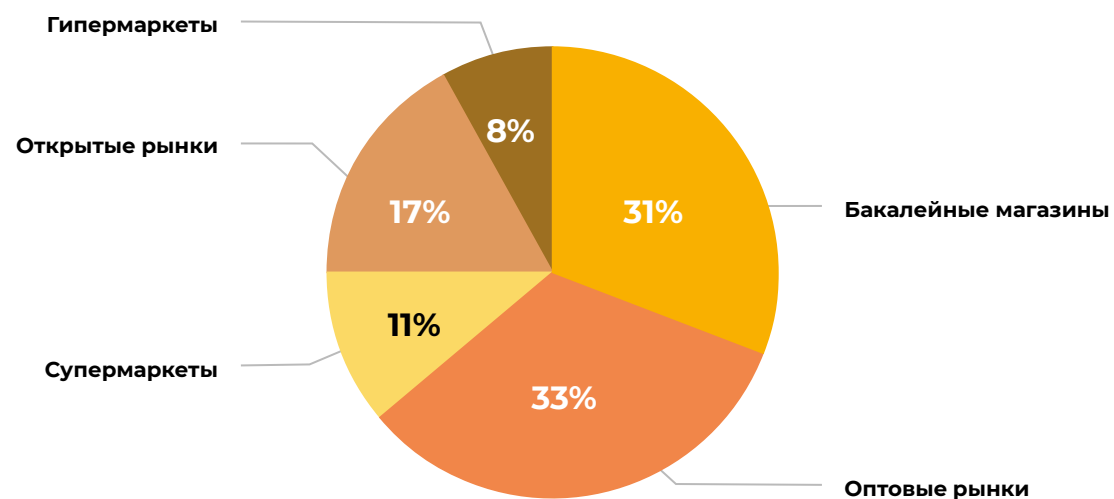
Рис. 17. Причины покупки подсолнечного масла на рынке Судана, % респондентов



Источник: полевое мини-исследование в рамках работы над экспортным гидом

Преобладающими каналами продаж для приобретения подсолнечного масла являются малые бакалейные магазины и открытые оптовые рынки. Роль современных розничных форматов пока ограничена.

Рис. 18. Предпочтения по каналам покупки подсолнечного масла на рынке Судана, % респондентов



Источник: полевое мини-исследование в рамках работы над экспортным гидом

## **Предпочтения по упаковке**

Стандартная упаковка подсолнечного масла на рынке Судана — пластиковые бутылки и канистры различных объемов от 1 до 18 литров. Чаще всего встречается упаковка объемом от 0,9 до 4,25 литра.

Несмотря на то, что цена масла в расчете на литр растет с уменьшением объема тары, большинство покупателей, особенно с низкими доходами, предпочитают небольшие размеры упаковки. Малые бакалейные магазины разливают масло из упаковки больших объемов (в основном 18 литров) в более мелкую тару (0,12 / 0,2 / 0,4 литра) с учетом финансовых возможностей покупателей.

## **2.3. Торгово-распределительная сеть**

Основной канал реализации — традиционная розница. Объем продаж, как ожидается, будет расти на фоне восстановления экономики после пандемии, а также улучшения общей экономической ситуации в стране в результате повышения доходов бюджета от продаж энергоносителей.

Малые бакалейные магазины — основной канал продаж подсолнечного масла за счет широкого выбора брендов и ценовых вариаций. Следующий по значимости канал — гипермаркеты и супермаркеты, по которым ожидается существенный рост в ближайшие годы из-за входа на рынок новых игроков и привлечения покупателей. Большой проблемой для традиционной розницы является дефицит качественной маркетинговой активности, особенно в небольших городах.

### **Малые магазины (бакалейные лавки)**

Торговые сети Kentain и Bagala остаются сильными игроками на рынке Судана в силу покупательской приверженности и широкого выбора продукции. Расположение малых магазинов рядом с местами проживания покупателей позволяет этим торговым точкам обеспечивать доставку продукции на дом в малых и больших городах. Успешность торговой точки, как правило, зависит от местоположения и количества населения в микрорайоне.

### **Ассортимент и цены**

- Размеры упаковки обычно варьируются между 1,2 и 4,25 литрами.
- Иногда торговые точки переупаковывают 18-литровые канистры в малую тару (0,12 / 0,2 / 0,4 литра), которая более практична для повседневного потребления.

- В канале представлена продукция местного производства по привлекательным ценам.

### Ведущие игроки

- Bagala — сеть небольших торговых точек, которые расположены в разных городах и деревнях. Ключевое преимущество сети — малые точки предоставляют отборные продукты по низким ценам.
- Kentain — широкая сеть магазинов у дома во многих городах. Предлагает относительно высокие цены, но всегда свежие продукты повседневного спроса.
- Kushok — сеть торговых точек (с меньшим охватом по сравнению с Kentain), которая работает около транспортных магистралей и проходных мест, где нет точек Kentain и Bagala.
- Краткосрочные рынки — рынки, открывающиеся в городах и деревнях примерно на 3–4 часа. Ориентированы в первую очередь на низкодоходные группы населения.

### Гипермаркеты и супермаркеты

Этот канал предпочитают городские жители со средним и высоким уровнем дохода. Современная розница также все больше воспринимается как место, более безопасное с точки зрения гигиенических стандартов, чем независимые магазины. Гипермаркеты и супермаркеты предлагают широкий спектр брендов подсолнечного масла — как импортных, так и местных — на одной полке. При этом в магазинах постоянно действуют различные спецпредложения. В отличие от гипермаркетов, супермаркеты обычно расположены ближе к покупателям — в жилых районах, вблизи образовательных учреждений и коммерческих зданий.

### Ассортимент и цены

- Размеры упаковки обычно от 1,5 до 18 литров, наиболее популярна у покупателей бутылка объемом 4,25 литра.
- Компании Savola и Arabia предлагают масло в бутылке объемом 1,8 литра под собственными торговыми марками по цене 1,91 долл. США за литр (Savola) и 2,4 долл. США за литр (Arabia).

### Ведущие игроки

- **Alanfal** — лидирующая сеть гипермаркетов, которые расположены во всех районах Судана, особенно в больших городах. Воспринимается как отличное место для закупки месячного запаса бакалейных товаров. Представлены все крупные производители и бренды.

- **Al-Ehsan Markets** — сеть супермаркетов, работающая во всех основных городах и планирующая расширение присутствия в стране. В основном предлагаются местные товары по разумным ценам и постоянно проводятся промоакции.
- **Al-waha** — торговая сеть, в основном представленная в Хартуме. Ориентируется на состоятельных покупателей и экспатов. Поставляет продукцию высокого качества и импортные товары.
- **Afraa** — расположенный в Хартуме торговый комплекс, ориентирован на премиальный сегмент рынка и продвигает тренд на здоровое питание. Торговый комплекс площадью 30 тыс. м<sup>2</sup> был открыт в 2004 г. Оборудован внутренними и внешними парковками, детской игровой площадкой. Представлены супермаркеты, гипермаркет, кинотеатр, фудкорт, интернет-кафе, бильярд и боулинг.

## 2.4. Конкурентная среда и участники рынка

Рынок подсолнечного масла довольно концентрирован. По состоянию на сезон 2021/22 топ-5 игроков занимают большую часть рынка розничных продаж. Savola Group (Sudan Foods Company) и Arabia (Arab Sudanese Vegetable Oil Company) удерживают прочное лидерство на рынке рафинированного масла.

Табл. 10. Ключевые игроки рынка подсолнечного масла Судана

Название компании	Положение на рынке	Источник подсолнечного масла	Бренды
Savola Group	Лидер рынка	Импорт	Shams, Sabah, Altayb
Marhab	Лидер рынка	Импорт	Marhab
Arabia	Локальный лидер	Локальное производство	Yara
Elbarier	Локальный лидер	Импорт	Niemah, Afia
Mahgoub Awlad	Новый игрок	Локальное производство	
Elbair Ragib	Работает с неполной загрузкой мощностей	Локальное производство	

Источник: экспертная оценка.

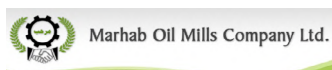




**Savola Group**

Сайт: <https://clck.ru/WLbGt>

Savola Group производит рафинированное подсолнечное масло под тремя брендами: Sabah, Shams для приготовления пищи и жарки, а также Altayb. Эти бренды представлены в разнообразии упаковок (0,120 / 0,140 / 0,240 / 0,90 / 2 / 3 / 4,25 / 4,5 / 18 литров). Суданское подразделение Savola Foods расположено в западном индустриальном парке Soba.



**Marhab**

Сайт: <https://clck.ru/WLbNJ>

Marhab Oil Mills Company Ltd. — семейный бизнес, основанный в 1970 г. Это крупнейший производитель сырого растительного масла, пищевых и кормовых продуктов. Специализируется на подсолнечном, арахисовом, хлопковом и кунжутном маслах. Компания является одним из крупнейших экспортеров жмыха, семян кунжута, сырого подсолнечного и других масел, а также арахиса. Масла Marhab изготавливаются без искусственных добавок. Производственные мощности включают пресловое отделение, экстракционный цех, рафинационное производство, линию фасовки в ПЭТ-бутылки, мешки и канистры.



**Arabia (Arab Sudanese Vegetable Oil Company)**

Сайт: [www.asvoc.co](http://www.asvoc.co)

Компания ASVOC расположена в Хартуме в северной индустриальной зоне Bahri. Акционеры — Арабский фонд агропромышленного развития AAAID (88%) и правительство Судана (12%). Компания была основана в 1982 г. и начала производство в 1983 г. Целью является обеспечение продовольственной безопасности Судана и арабского мира по масложировой продукции. Дополнительно проводится модернизация производства масла и мыла в Судане через реализацию сельскохозяйственного потенциала страны, преимущественно в производстве масличных культур.

Производственные мощности (годовой объем):

- переработка маслосемян — 75 тыс. тонн;
- рафинация — 18 тыс. тонн;
- мыло — 15 тыс. тонн.

Виды продукции:

- Alwalima — рафинированное арахисовое масло;
- Aldukkan — смесь подсолнечного и арахисового масел;
- Yara — рафинированное подсолнечное масло;
- Al-Fahad — рафинированное хлопковое масло;
- Al-Aela — рафинированный олеин;
- арахисовый, хлопковый и подсолнечный жмыхи;
- Abu Qata — хозяйственное мыло;
- Lord — туалетное мыло;
- глицерин.

Вертикально-интегрированная компания реализует агропроекты и проводит контрактное выращивание масличного сырья (имеется цех экстракции).



**Mamoun Elberier Group**

Сайт: <http://mamounelberier.com>

Группа компаний различных направлений, включая пищевую и химическую промышленность, импорт и экспорт сельхозпродукции, логистику и инвестиции. Масложировое направление представляет маслозавод Olympic, расположенный в южной промышленной зоне Хартума на площади 40 тыс. м<sup>2</sup>. Предприятие мощностью 150 тонн в сутки выпускает подсолнечное масло под торговой маркой Niemah, которая занимает примерно 25% рынка Судана на текущий момент. Сейчас монтируется цех переработки масличных мощностью 400 тонн в сутки, который будет интегрирован с комбикормовым заводом мощностью 300 тонн в сутки. Компанией разрабатывается новый бренд Thiga. Имеются линии упаковки в ПЭТ-бутылки (от 0,5 до 4,5 литров) и пластиковые канистры (от 2 до 18 литров) мощностью до 180 тонн в сутки. На данный момент работают две линии:

- упаковка в бутылки объемом 1 литр — 22 тонны в сутки;
- упаковка в бутылки объемом 4,5 литра — 64 тонны в сутки.

Планируется ввод дополнительной линии розлива для увеличения производительности до 140 тонн в сутки.



**Mahgoub Sons Group**

Сайт: <https://mahgoubsons.com>

Компания работает в области упаковки пищевых продуктов — упаковка сладостей и фасовка масла. Рафинационное производство расположено в северной индустриальной зоне Хартума на площади 14 тыс. м<sup>2</sup>. Это новое производство, которое планируется полностью автоматизировать и сертифицировать по стандартам ISO и HACCP.



# Стандарты на продукцию

---





Содержание \_\_\_\_\_

**3.1.**

Требования к продукции

**3.2.**

Требования к документам

### 3.1. Требования к продукции

Судан не предъявляет к наливному подсолнечному маслу особых требований, выходящих за рамки отраслевых стандартов и сложившихся отраслевых практик на территории Черноморско-Средиземноморского бассейна.

Для успешных и долговременных поставок любой пищевой продукции, подсолнечного масла в частности, необходимо соблюдать требования страны-импортера в части безопасности и качества продукции.

Рассматривая требования, предъявляемые к данной продукции, стоит обратить внимание на стандарты CODEX ALIMENTARIUS — свод международных стандартов продуктов питания, руководящих принципов, основной целью которых является защита здоровья потребителей и обеспечение справедливой практики в торговле продуктами питания.

Так, стандарт Комиссии CODEX ALIMENTARIUS [«CXS 210-1999 стандарт на поименованные растительные масла»](#) устанавливает требования в том числе и к подсолнечному маслу.

### 3.2. Требования к документам

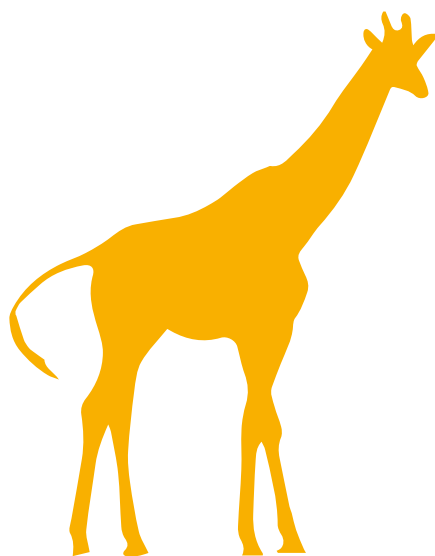
Типовой набор документов, предоставляемых экспортером покупателю, включает:

- коммерческий инвойс продавца в 3 оригиналах, должным образом заверенных его печатью и подписью, с указанием базиса, описания товара, чистого веса, цены и страны происхождения загруженного в судно товара;
- полный комплект коносаментов в 3/3 оригиналах и необоротных копиях с пометками касательно оплаты фрахта (в зависимости от базиса поставки);
- сертификат здоровья с пометкой «подходит для потребления человеком после рафинации» в 1 оригинале и 2 копиях;
- сертификат нерадиоактивности, выпущенный уполномоченным органом, в 1 оригинале и 2 копиях;
- сертификат качества, выданный аккредитованным FOSFA сюрвейером с результатами измерения контрактных характеристик товара, в 1 оригинале и 2 копиях;

### Стандарты на продукцию

- сертификат веса, выданный аккредитованным FOSFA сюрвейером с указанием фактически загруженного количества, в 1 оригинале и 2 копиях;
- сертификат чистоты танков, изданный аккредитованным FOSFA сюрвейером, в 1 оригинале и 2 копиях.

Покупатель может затребовать дополнительные документы, но в целом качественные требования не выходят значительно за рамки российского [ГОСТ 1129-2013](#) на подсолнечное масло и сложившихся отраслевых практик.



# Барьеры входа на рынок

---



44





Содержание

---

## **4.1.**

Особенности таможенных процедур

## **4.2.**

Тарифные и нетарифные барьеры



## 4.1. Особенности таможенных процедур

Таможенное оформление продукции на экспорт осуществляется двумя способами: с использованием печати таможенного представителя и с помощью собственной электронно-цифровой подписи экспортера. Для прохождения таможенных процедур необходимы следующие документы:

- международный контракт;
- уникальный номер контракта (бывший паспорт сделки);
- инвойс;
- спецификация;
- упаковочный лист;
- подтверждение платежа согласно условиям контракта.

Оформление экспортной декларации возможно на таможенном посту как по месту нахождения отправителя, так в пункте пересечения границы РФ.

## 4.2. Тарифные и нетарифные барьеры

### Тарифные барьеры

У России не подписано соглашение о свободной торговле с Суданом. Следует отметить, что Судан не является членом Всемирной торговой организации (ВТО).

Судан применяет тарифную ставку 3% к российскому экспорту товаров по коду ТН ВЭД 151211 и тарифную ставку 40% на товары по коду ТН ВЭД 151219. Такие же ставки ввозных таможенных пошлин применяются к другим торговым партнерам Судана, за исключением тех, с кем подписаны торговые соглашения.

Судан в настоящее время является участником следующих региональных торговых соглашений: Большая арабская зона свободной торговли (GAFTA) и Общий рынок Восточной и Южной Африки (COMESA). Участники этих соглашений получают доступ на суданский рынок по нулевой ставке.

Ставка 3% на подсолнечное масло (кода ТН ВЭД 151211) из России в Судан довольно низкая по сравнению с другими потенциальными направлениями экспорта.

Табл. 11. Ставки ввозной таможенной пошлины Судана в отношении подсолнечного масла

Код ТН ВЭД	Наименование позиции	Ставка, %
151211	Масло подсолнечное или сафлоровое и их фракции, сырое	3
151219	Прочие фракции подсолнечного масла	40

Источник: [ITC Market Access Map](#)

## Нетарифные барьеры

Судан — это рынок с высоким уровнем риска, во многом из-за нестабильной экономической и политической ситуации. Основные нетарифные барьеры связаны с неэффективностью государственных учреждений, коррупцией и финансовыми рисками.

### Требования к документам для импорта

Количество и стоимость оформления документов, требуемых таможеней, может рассматриваться как барьер для входа на рынок страны. Судан занимает 185-е место из 190 стран по трансграничной торговле, опережая только Эритрею, Йеменскую Республику, Венесуэлу, Демократическую Республику Конго и Камерун. Стоимость и продолжительность таможенных процедур являются одними из самых высоких в мире. Так, стоимость прохождения погранично-таможенного контроля в Судане составляет 1 093 долл. США, что почти в два раза выше среднего уровня по странам Африки к югу от Сахары.

Табл. 12. Стоимость и сроки оформления импорта в Судан

Процедура	Время, ч	Стоимость, долл. США
Пограничный и таможенный контроль	144	1 093
Оформление документов	132	420

Источник: Всемирный банк ([Doing Business 2020](#))

Задержки и высокие затраты в основном связаны с повторяющимися и непродуктивными процессами на таможне, отсутствием надлежащего оборудования и координации между таможней и другими ведомствами (например, отвечающими за стандарты и карантин). В результате иностранные компании считают таможенные и торговые правила самым большим препятствием для ведения бизнеса в Судане<sup>1</sup>.

### **Санкции**

Вплоть до 14 декабря 2020 г. Судан находился в списке стран-спонсоров терроризма наряду с Ираном, Северной Кореей и Сирией. Этот статус страна имела с 1993 г. после того, как США обвинили Судан в оказании содействия Аль-Каиде при организации взрывов у посольств США в Кении и Танзании. Фактически это означало, что транзакции, связанные с Суданом, выходили за рамки допустимых рисков большинства международных банков. Это не только усложняло выполнение внешнеторговых операций, но и приводило к нехватке иностранной валюты. Недостаточный приток иностранной валюты, в свою очередь, ограничивает возможности местных импортеров законно ввозить товары<sup>2</sup>.

### **Особенности ведения бизнеса**

Социальная сторона бизнеса очень важна в Судане, где личные отношения необходимы для установления долгосрочных деловых контактов. Переговоры могут идти медленно и быть довольно бюрократичными. Решения принимаются после тщательного обсуждения и могут занять еще больше времени, если в них участвует правительство, поскольку одобрение должно быть получено от нескольких министерств. Переговоры — неотъемлемая часть бизнеса, и следует ожидать торга. Возраст и опыт очень ценятся, поэтому желательно привлекать высокопоставленных представителей к любым переговорам. Новым экспортерам в Судан рекомендуется использовать местные ресурсы, например, местные торговые палаты или внешнеторговые представительства.

---

<sup>1</sup> <https://clck.ru/WLcFC>

<sup>2</sup> <https://clck.ru/WLcFz>

# Организация экспортных поставок

---



Содержание

---



## **5.1.**

Логистика

## **5.3.**

Формы присутствия на рынке

## **5.2.**

Осуществление  
валютно-финансовых операций

## **5.4.**

Защита интеллектуальной  
собственности

## 5.1. Логистика

Рис. 19. Доставка подсолнечного масла из России в Судан



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

Самым распространенным и экономичным способом доставки подсолнечного масла в Судан является морская перевозка из южных портов России, в частности перевозка морскими танкерами объемом порядка 30 тыс. тонн из морских портов Новороссийск и Тамань. Основной порт Судана для наливных грузов — порт Судан (Sudan).

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

Транспортировка подсолнечного масла отличается вариативностью упаковки для наливных грузов или фасованной продукции. Перевозки в Судан осуществляются в морских танкерах для нерафинированного масла наливом, в сухих контейнерах для фасованной продукции или 20-футовыми морскими контейнерами во флекситанках.

## **Перевозка нерафинированного масла наливом**

Наиболее эффективный способ перевозки нерафинированного масла — танкеры. Загрузка одного судна осуществляется в объеме порядка 30 тыс. тонн. В основном отгрузка растительного масла наливом осуществляется в морских портах Новороссийск и Тамань, где есть возможность накапливать необходимые судовые партии. Ориентировочная ставка на январь 2023 г. установлена на уровне 100–110 долл. США за тонну на условиях FIOS. Транзитное время составляет 10–15 дней. Дополнительная страховка за погрузку в территориальных водах России не включена в ставку.

Доставка морским танкером требует от поставщика накопления необходимой партии и своевременной доставки товара в порт погрузки. Подсолнечное масло может доставляться как автомобильными, так и железнодорожными цистернами в зависимости от возможностей по приемке терминала. 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 15–25 долл. США за тонну.





## **Контейнерная перевозка масла (фасованная продукция/флекситанк)**

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

Доставка до склада накопления может осуществляться как самим производителем продукции, так и покупателем. Товар перевозится на палетах для оптимизации скорости и затрат на перевалку и хранение груза. Вместимость одного автомобиля составляет около 19 тонн брутто. Таким образом, для оптимальной логистической схемы с дальнейшей отгрузкой товара в контейнерах 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 Судан, можно использовать любой сухой склад, где температура не бывает отрицательной. Склады накопления, как правило, располагаются вблизи портов отправки либо мест производства товара.

Основными статьями расходов являются:

- погрузо-разгрузочные работы при приемке товара с автомобилями (ставка устанавливается, как правило, 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 (обычно ставка устанавливается за тонну).

Работа со складом накопления возможна как напрямую, так и через комплексного логистического провайдера. При работе напрямую компания-экспортер обязана заключить договор со складом. Также у экспортера, как правило, должен быть представитель на складе для осуществления операций с товаром. При работе через логистического провайдера указанные процедуры осуществляются его силами.

При выборе склада накопления необходимо учитывать следующее:

- 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 возможна как в контейнерах, так и в автомобилях. При перевозке в автомобилях (не для наливного груза) перевалка может осуществляться в зоне склада временного хранения, приспособленной для сухих грузов.

Один 40-футовый рефрижераторный контейнер вмещает до 27 тонн брутто. Отгрузки в 20-футовых рефрижераторных контейнерах практически не осуществляются. Вместимость 20-футового контейнера для сухого груза составляет около 24 тонн и ограничена нагрузкой на тару и возможностью штабелирования груза. В связи с ограничением нагрузки на ось автопоезда при перевозках по территории РФ для доставки тяжелого контейнера потребуются 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 температуре воздуха +0 °C и ниже использование дизель-генератора является обязательным. В теплое время года, при температуре воздуха выше +0 °C, нет необходимости в применении дизель-генератора для подключения контейнера к источнику питания и обеспечения стабильно положительной температуры внутри транспортного средства. Также подойдет сухой контейнер, у которого такая же вместимость, как у и рефрижераторного.

При перевозке сухого контейнера, заполненного флекситанком, необходимо принять меры предосторожности и оборудовать контейнер защитным материалом, препятствующим прорыву флекситанка при транспортировке. Стандартный контейнер для флекситанка — 20-футовый сухой контейнер. Вместимость такого флекситанка — от 22,5 до 25,0 тыс. литров в зависимости от плотности масла.



Перевозка осуществляется на основании CMR-накладной и облагается НДС по ставке 0%.

## Контейнерная морская перевозка

В порты РФ и порты Судана осуществляют регулярные судозаходы морские линии [MSC](#).

Транзитное время морской доставки (табл. 13) зависит от скорости обработки грузов в транзитных портах.

Табл. 13. Ориентировочное транзитное время доставки, дни

Порт отправки/прибытия	Судан
Новороссийск	16–25

В связи с политикой импортозамещения в России количество рефрижераторных контейнеров, заходящих в порты, существенно сократилось за последние 5 лет.

Табл. 14. Ориентировочная стоимость комплексной доставки рефрижераторных грузов в Судан

Маршрут	Виды транспорта	Оборудование	Комплексная ставка, долл. США	Вес брутто, тонны	Ставка за кг, долл. США	Транзитное время, дни
Белгород — Новороссийск — Судан	Автомобиль — судно	40' морской рефконтейнер	14 750	27	0,55	25–35
Уфа — Новороссийск — Судан	Автомобиль — судно	40' морской рефконтейнер	15 700	27	0,58	25–35

В ставку включены: наземная доставка контейнера, фрахт, дизель-генератор, таможенное оформление, внутрипортовое экспедирование, взвешивание контейнера, отправка оригиналов документов получателю. Ставки рассчитаны по курсу 70 руб. за доллар США с учетом действующих тарифов на январь 2023 г.

Табл. 15. Ориентировочная стоимость комплексной доставки рефрижераторных грузов в Судан

Маршрут	Виды транспорта	Оборудование	Комплексная ставка, долл. США	Вес брутто, тонны	Ставка за кг, долл. США	Транзитное время, дни
Белгород — Новороссийск — Судан	Автомобиль — судно	20' морской сухой контейнер с флекситанком	18 100	24	0,75	25–35
Уфа — Новороссийск — Судан	Автомобиль — судно	20' морской сухой контейнер с флекситанком	18 900	24	0,79	25–35

В ставку включены: наземная доставка контейнера, фрахт, стоимость флекситанка и его установка, таможенное оформление, внутрипортовое экспедирование, взвешивание контейнера, отправка оригиналов документов получателю. Ставки рассчитаны по курсу 70 руб. за доллар США с учетом действующих тарифов на январь 2023 г.

## Возможные контрагенты

- 1) Комплексные логистические провайдеры с возможностью предоставления склада накопления и отправки продукции различными видами транспорта и через различные порты России:
  - [ООО «ГК «СУПЕРКАРГО»](#) (рефрижераторные грузы);
  - [ООО «Европак»](#) (флекситанки);
  - [ООО «НС-Транс»](#) (фрахтование судов).
- 2) Сюрвейерские компании:
  - [SGS](#);
  - [TOP FRAME](#);
  - [IPC HORMANN](#).
- 3) Контакты морских линий приведены в разделе «Контейнерная морская перевозка».

## Возмещение НДС при экспорте из России

Компании-экспортеры имеют право на возмещение уплаченного НДС. Для этого обязательным является подтверждение факта экспорта. Основанием служат следующие документы:

- международный контракт;
- уникальный номер контракта в случае его оформления;
- инвойс;
- спецификация;
- упаковочный лист;
- подтверждение платежа согласно условиям контракта;
- CMR-накладная;
- поручение на погрузку (в случае морской перевозки);
- коносамент (в случае морской перевозки);
- таможенная декларация с печатью о вывозе товара с территории РФ.



## Логистические риски

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

### Страхуемые риски

В данную категорию входят следующие риски:

- a)** утрата (гибель), недостача или повреждение всего или части застрахованного груза;
- b)** 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;
- c)** 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;
- d)** утрата (гибель) или повреждение всего или части застрахованного груза в результате удара молнии, бури, вихря, урагана, шторма, извержения вулкана и других стихийных бедствий;
- e)** утрата (гибель) или повреждение всего или части застрахованного груза в результате пожара, взрыва на перевозочном средстве, а также вследствие мер, принятых для спасания или тушения пожара;
- f)** утрата (гибель) или повреждение всего или части застрахованного груза в результате крушения или столкновения судов, удара их о неподвижные или плавучие предметы, посадки судна на мель, повреждения судна льдом, провала мостов, подмочки забортной водой;
- g)** утрата (гибель) или повреждение всего или части застрахованного груза в результате крушения или столкновения наземных перевозочных средств, их удара о подвижные или неподвижные предметы, дорожно-транспортного происшествия при перевозке груза автомобильным транспортным средством, схода с рельсов железнодорожных транспортных средств, провала мостов;

- h) утрата (гибель) или повреждение всего или части застрахованного груза в результате крушения, падения или столкновения самолетов, других воздушных транспортных средств;
- i) утрата (гибель) застрахованного груза в результате пропажи морского/речного и/или воздушного судна, перевозившего груз, без вести;
- j) утрата (гибель) или повреждение всего застрахованного груза или целого места застрахованного груза (кроме перевозок насыпью, навалом, наливом) или части застрахованного груза (для перевозок насыпью, навалом, наливом) при погрузке, укладке, перегрузке (перевалке), выгрузке застрахованного груза или приеме судном топлива;
- к) подмочка груза атмосферными осадками;
- l) выбрасывание за борт и смывание волной палубного груза или груза, перевозимого в беспалубных судах;
- m) нарушение температурного режима (влияние температуры) в результате остановки рефмашины в результате ее поломки на срок не менее 24 непрерывных часов при условии, что груз перевозится на транспорте (рефрижераторе), оборудованном исправными устройствами записи температуры воздуха внутри рефрижератора в период перевозки груза (самописцами);
- n) кража и/или грабеж, и/или разбой.

**Санкционно-военные риски.** Данная категория связана в основном с действиями третьих стран. В настоящее время такие риски не принимаются к страхованию. Основной ущерб при таких рисках связан с задержками и возможными расходами на хранение в результате ареста, конфискации или иных действий третьих стран, через которые осуществляется транзит грузов, или потерей груза в результате военных рисков.

**Коммерческие риски.** При продаже товара на условиях Incoterms риски экспортера/отправителя по хранению и доставке продукции отнюдь не исключаются. Если получатель отказался от груза или судоходная линия по каким-либо причинам не может потребовать с получателя причитающиеся ей платежи, то на основании условий коносамента соответствующие суммы могут быть взысканы с отправителя груза по коносаменту.

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 по коносаменту.

Нередко возникают споры с транспортными компаниями по вопросам качества доставленного товара. Перевозчик (как морской, так и наземный) вправе

требовать от стороны, предъявляющей претензию, доказательства качества погрузенной продукции. В этой ситуации рекомендуется присутствие на погрузке сюрвейера, контролирующего количество и качество отгружаемой продукции. Предоставление сюрвейерского отчета часто позволяет полноценно ответить на претензию получателя и сократить возможные потери.

## **5.2. Осуществление валютно-финансовых операций**

### **Порядок осуществления валютно-финансовых операций**

Регулирование финансового сектора Судана находится в компетенции Центрального банка Судана, Хартумской фондовой биржи и Управления по надзору за страхованием.

Официальная валюта Судана — суданский фунт. В марте 2022 г. ЦБ Судана перешел к режиму плавающего валютного курса. Судан не практикует ограничений в сфере валютного контроля, однако в случае репатриации прибыли и любых иных причитающихся средств компании (инвесторы) должны представить заявление о репатриации в соответствующий коммерческий банк, которое должно сопровождаться подтверждающей документацией.

Обмен валюты производится в уполномоченных банках и обменных пунктах, перечень которых приведен на сайте ЦБ Судана. Вместе с тем существенное количество обменных операций совершается суданскими фирмами вне официальных каналов. Для внешних операций зачастую используются доллары США, евро, саудовские риялы или дирхамы ОАЭ.

Для осуществления любой импортной или экспортной деятельности (в том числе для собственных нужд) компания обязана зарегистрироваться в Министерстве внешней торговли и получить соответствующую лицензию.

### **Перечень основных документов, необходимых для осуществления валютно-финансовых операций**

Основные документы, необходимые экспортерам для осуществления валютно-финансовых операций при организации поставок в Судан:

- коносамент;
- сертификат происхождения;
- инвойс;
- импортная декларация (Import Declaration Form, IDF);
- импортная декларация для Банка Судана (IM);



- упаковочный лист;
- сертификат соответствия техническим стандартам;
- удостоверение о выпуске продукции (Exit Pass);
- сертификат об импорте;
- сертификат Международной конвенции по охране человеческой жизни на море (SOLAS).

Каждый документ должен быть представлен в оригинале и как минимум в одной копии.

### **Особенности практики применения вариантов взаиморасчетов**

В Судане функционирует исламский банкинг, однако в настоящее время развивается международная (светская) банковская практика. Суданские банки предлагают услуги по организации аккредитивов и гарантийных писем (в том числе с учетом принципов шариата).

Упрощению внешнеторговых операций способствует доступ суданских банков к системе платежных сообщений SWIFT. Услуги по переводу денежных средств в Судан предоставляются Western Union, WorldRemit, а также Payoneer.

### **Перечень возможных банков для осуществления валютных операций**

Банковский сектор Судана насчитывает почти 40 банков, включая пять иностранных и четыре государственных. Он недостаточно капитализирован, наблюдается дефицит современных технологий и обученных кадров.

Большинство банков и других финансовых учреждений расположены в Хартуме. Основная часть иностранных банков, работающих в Судане, базируются в странах Персидского залива, включая Саудовскую Аравию, ОАЭ и Катар.

Можно выделить ряд крупных и надежных банков Судана (табл. 16).

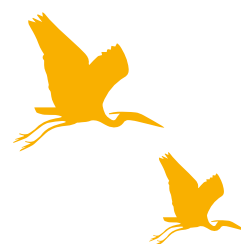


Табл. 16. Перечень возможных банков для осуществления валютных операций

Банк	Описание	Сайт <sup>3</sup>
Bank of Khartoum	Основан в 1913 г. Обладает крупнейшей сетью филиалов в Судане, имеет представительства в ОАЭ и Бахрейне	<a href="http://www.bankofkhartoum.com/">www.bankofkhartoum.com/</a>
Qatar National Bank	Представительство катарского банка в Судане, первый международный банк в Судане с лицензией Visa на проведение платежей, имеет три филиала	<a href="http://www.qnb.com/">www.qnb.com/</a>
Sudanese French Bank	Основан в 1979 г. Имеет 25 филиалов по всей стране, среди крупнейших акционеров — Dubai Investment Corporation	<a href="http://www.sfbank-sd.com">www.sfbank-sd.com</a>

## 5.3. Формы присутствия на рынке

В соответствии с законодательством Судана иностранный инвестор может создать суданскую компанию либо открыть филиал иностранной компании в Судане.

В список организационно-правовых форм присутствия, доступных для иностранных компаний, входят:

- общество с ограниченной ответственностью;
- публичное акционерное общество;
- непубличное акционерное общество;
- полное товарищество;
- холдинговая компания;
- филиал иностранной компании;
- представительство иностранной компании.

Акционерами зарегистрированных юридических лиц в Судане могут быть нерезиденты, учредителями — частные и юридические лица. Размеры капитала и особенности бизнеса необходимо подтверждать посредством предварительного одобрения официальным регистратором.

<sup>3</sup>Для открытия некоторых сайтов необходимо воспользоваться VPN.

## **Основные и наиболее распространенные организационно-правовые формы**

### **Общество с ограниченной ответственностью**

Данная организационно-правовая форма широко используется среди иностранных инвесторов. В соответствии с законодательством такому юридическому лицу не требуется начальный капитал, оно может быть учреждено одним акционером и одним директором любой национальности и независимо от резидентства. Ответственность каждого члена определяется и ограничивается размером его доли в капитале. Уставный капитал разделен на акции равной стоимости.

### **Публичное акционерное общество**

Обязательства публичной компании, зарегистрированной в Судане, такие же, как и у общества с ограниченной ответственностью. Разница заключается в том, что при регистрации требуется начальный капитал, а акции компании размещаются посредством открытой подписки.

### **Холдинговая компания**

Цель такой бизнес-структуры — владение более чем 50% акций других (дочерних) компаний, управление ими и контроль их деятельности.

Для выбора организационно-правовой формы компании и дальнейшего процесса регистрации компании в Судане рекомендуется воспользоваться услугами консультантов. Стоимость регистрации юридического лица составит около 4 тыс. долл. США.

### **Филиал иностранной компании**

Желающие вести бизнес в Судане могут зарегистрировать филиал своей иностранной компании. Однако это возможно только в отраслях, полностью открытых для иностранных инвестиций. Филиал не считается отдельным юридическим лицом и, таким образом, регулируется законами как Судана, так и страны происхождения материнской организации, полностью принадлежит материнской компании и подчиняется головному офису, вправе заключать договоры и совершать сделки от своего имени. Для начала работы филиала достаточно его регистрации и назначения как минимум одного представителя.

### **Представительство иностранной компании**

Законодательство Судана позволяет регистрировать представительства иностранных компаний. Такая форма не позволяет заниматься коммерческой деятельностью, разрешены только проведение маркетинговых исследований и продвижение продукции материнской компании.

## Регистрация компании

Для регистрации компании в Судане требуется пройти следующие этапы.

- 1) Подать заявку на регистрацию и зарезервировать название компании в Агентстве коммерческого регистратора (Commercial Registrar Agency). Срок процедуры — три дня. Стоимость — 280 суданских фунтов.

Для регистрации необходимо предоставить:

- проект учредительного договора и устава компании, в которых должны быть указаны цели компании, номинальный капитал, распределение капитала и имена акционеров-учредителей (физических или юридических лиц);
- проект печати компании;
- форму резервирования наименования компании.

Предварительное разрешение на регистрацию компании обычно выдается регистратором компаний в течение двух-трех дней вместе с дополнительными правилами и рекомендациями, которые должны быть включены в предоставленный устав и меморандум компании до подачи в окончательной форме.

- 2) Нотариально заверить учредительный договор и устав компании.

Срок заверения — 1–2 дня. Стоимость нотариальных услуг может составить 500–1 000 суданских фунтов. Нотариусу необходимо передать для заверения три экземпляра учредительного договора и устава вместе с формами C2 и C2a. Формы должны быть подписаны всеми акционерами-учредителями и заверены назначенным юристом с полномочиями по проверке подлинности документов.

- 3) Уведомить Налоговую палату, подав учредительные документы, меморандум и нотариально заверенные формы C2 и C2a. Процедура занимает один день. За рассмотрение взимается пошлина в размере 0,2% от уставного капитала. Затем эти документы должны быть представлены в Палату по закяту на утверждение.
- 4) Зарегистрировать компанию в Агентстве коммерческого регистра, предоставив следующий комплект документов:
  - устав и учредительный договор;
  - формы C2 и C2a;

- копию договора аренды или свидетельство о праве собственности на помещения компании.

Срок регистрации составляет четыре дня. Сумма пошлины за регистрацию — 1 050 суданских фунтов.

- 5)** Подать в Налоговую палату заявление на получение идентификационного номера налогоплательщика (ИНН) и следующий комплект документов:
- сведения об акционерах;
  - учредительный договор и устав (нотариально заверенные);
  - свидетельство о регистрации (два экземпляра);
  - заполненные регистрационные формы;
  - резолюцию компании, уполномочивающую лицо действовать от имени компании.

Срок рассмотрения заявления и получения ИНН в среднем составляет один день.

- 6)** Зарегистрироваться в качестве плательщика НДС. Срок рассмотрения заявления — два дня.
- 7)** Подать в Органы по труду заявление о регистрации, в котором указаны основные положения о работе и штрафах. Срок рассмотрения заявления составляет 14 рабочих дней. Взимается сбор в размере 192 суданских фунтов.
- 8)** Зарегистрировать компанию в Фонде социального страхования, предоставив следующие документы:
- копию свидетельства о регистрации компании;
  - копию учредительного договора и устава;
  - заполненную регистрационную форму;
  - список сотрудников и их зарплат.

Срок регистрации в среднем занимает пять рабочих дней. Госпошлина за процедуру регистрации составляет 25 суданских фунтов.

- 9)** Изготовить фирменную печать компании.

Новые компании обязаны использовать печать компании, изготовленную только в Sudan Currency Printing Press Co., государственной компании Судана. Срок изготовления печати — два рабочих дня, стоимость — 1 450 суданских фунтов.

Срок регистрации филиала и представительства составляет в среднем шесть-семь недель. Открытие банковского счета юридического лица, филиала и представительства занимает около четырех недель. На одобрение интернет-банкинга потребуется около двух недель.

## 5.4. Защита интеллектуальной собственности

Судан является членом Африканской региональной организации по интеллектуальной собственности ([ARIPO](#)), а также Всемирной организации интеллектуальной собственности ([ВОИС](#)).

Табл. 17. Охрана прав интеллектуальной собственности в Судане

Объект интеллектуальной собственности и национальный закон	Срок охраны	Международный/ региональный договор
<b>Патент</b> Закон о патентах Постановление о патентах	20 лет	Договор о патентной кооперации Договор о патентном праве
<b>Товарный знак</b> Закон о товарных знаках	10 лет (с продлением на 10 лет)	Мадридское соглашение о международной регистрации знаков Протокол к Мадридскому соглашению
<b>Промышленный образец</b> Закон о промышленном образце	5 лет (первоначальный период)	Харарский протокол о патентах на промышленные образцы
<b>Авторское право</b> Закон об авторском праве	25 лет	Бернская конвенция по охране литературных и художественных произведений

Правовой основой для защиты товарных знаков в Судане является Закон о товарных знаках № 8 от 1969 г., согласно которому правовая охрана товарных знаков осуществляется путем регистрации. Кроме того, поскольку Судан является участником Парижской конвенции по охране промышленной собственности, в стране существует возможность претендовать на конвенционный приоритет товарного знака. Также возможна регистрация коллективных товарных знаков и знаков обслуживания.

## **Регистрация товарного знака в Судане**

Вопросами регистрации и охраны объектов интеллектуальной собственности занимается Генеральный регистратор интеллектуальной собственности при Министерстве юстиции Судана. Для каждого класса товаров должна быть подана отдельная заявка. Иностранцам заявителям необходимо привлечь для регистрации местного агента (практикующего адвоката или бухгалтера). Принимаются нотариально заверенные доверенности на агента. Предоставленные документы проходят экспертизу на предмет формального соответствия и различительной способности, включая поиск по базе уже зарегистрированных знаков. Если заявка принимается, она публикуется, после чего следует шестимесячный период для подачи возражений.

Регистрация товарных знаков в Судане не означает их обязательного использования на территории страны. Однако правовая охрана товарного знака прекращается в случае его непрерывного неиспользования в течение пяти лет подряд после государственной регистрации.

Если заявка на регистрацию товарного знака уже подана или имеется его регистрация в одной или нескольких странах Мадридского союза (в силу Мадридского соглашения/протокола), можно получить правовую охрану товарного знака, подав единую заявку на международную регистрацию в рамках Мадридской системы. Пошлины ВОИС за подачу международной заявки на регистрацию товарного знака рассчитываются для каждой отдельной страны или группы стран.

## **Использование товарного знака**

Товарные знаки популярных компаний, к примеру, сетевых ресторанов, часто используются или слегка изменяются, чтобы предложить оригинальный бренд. Во многих бакалейных и хозяйственных магазинах представлены фирменные товары, чаще всего американские, поставляемые из ОАЭ и Египта.

В отношении товарного знака допускается уступка (в том числе частичная), которая должна быть зарегистрирована в реестре компетентного ведомства.

## **Защита товарного знака**

Регистрация любого товарного знака может быть признана недействительной, если он был зарегистрирован в стране недобросовестно. В случае нарушения прав на товарный знак существует два механизма правовой защиты — в порядке гражданского или уголовного судопроизводства.

Любое лицо, представляющее свою торговую марку как зарегистрированную в Республике Судан (если она не является таковой), несет ответственность в виде штрафа (в сумме не более 200 суданских фунтов). За преднамеренное неправомерное использование товарного знака или подстрекательство к нему предусмотрено наказание в виде штрафа (в сумме не более 500 суданских фунтов) или лишения свободы (сроком до одного года). Суд также может вынести постановление о конфискации и уничтожении всех товаров, на которых незаконно размещен товарный знак.





Продвижение продукции

---

6

Содержание \_\_\_\_\_



## **6.1.**

Ключевые факторы успеха на рынке

## **6.2.**

Отраслевые выставки

## 6.1. Ключевые факторы успеха на рынке

### Ценовой фактор

Для большинства потребителей в Судане цена является основным фактором, влияющим на принятие решение о покупке. Это связано с невысоким уровнем располагаемых доходов населения, что делает невысокую стоимость масла основным конкурентным преимуществом. Стоит отметить, что именно низкие цены на пальмовое масло делают его лидером по потреблению на рынке растительных масел в Судане, что важно учитывать при построении конкурентной стратегии продвижения подсолнечного масла.

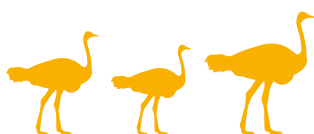
### Объем тары

При формировании экспортируемых товарных позиций необходимо учитывать как предпочтения обеспеченных слоев (красивая упаковка, заявление соответствия здоровому питанию, сопутствующее рекламное продвижение), так и предпочтения преобладающего малообеспеченного населения — фасовка, соответствующая финансовым возможностям покупателей. Кроме того, целесообразно предусмотреть возможность продажи масла на розлив.

- Основной вид упаковки подсолнечного масла — пластиковые бутылки и канистры различных объемов.
- Чаще всего встречается упаковка объемом 18 / 9 / 4,5 / 2 / 1,5 / 1 литр.
- Несмотря на то, что цена масла в расчете на литр растет с уменьшением объема тары, малые объемы предпочитают большинство покупателей, особенно с низкими доходами.

### Маркетинговая активность и информирование о полезных свойствах продукта

Большой проблемой для традиционной розницы является дефицит качественных маркетинговых акций, в особенности в небольших городах. Исследования потребительских предпочтений показывают низкую осведомленность населения о преимуществах подсолнечного масла перед арахисовым и кунжутным. Для привлечения потребителей необходимо наращивать промоактивность в сочетании с информированием о полезных свойствах подсолнечного масла.



## 6.2. Отраслевые выставки

Название выставки	Место проведения	Даты проведения
<b>Gulfood</b> Крупнейшая международная выставка продуктов питания и напитков  <a href="https://www.gulfood.com">https://www.gulfood.com</a>	Дубай <b>Dubai World Trade Centre</b>	20–24.02.2023
<b>AgroFood Sudan + Packaging</b> Международная выставка для сельского хозяйства и пищевой промышленности  <a href="https://clck.ru/WLsB3">https://clck.ru/WLsB3</a>	Хартум <b>Khartoum International Fair</b>	Осень 2023



# Особенности деловой культуры

---





Судан — преимущественно мусульманская страна, в которой ислам оказывает значительное влияние на формирование деловой культуры. В Судане личные отношения и социальное взаимодействие играют важную роль и способствуют успешному ведению бизнеса.

В суданских компаниях соблюдается строгая иерархия. Руководство принимает решение после достижения консенсуса в коллективе. Процесс согласования, как правило, занимает много времени и осложняется бюрократическими процедурами.

Переговоры принято проводить на английском языке, однако деловые партнеры оценят, если во время встречи вы скажете несколько слов на арабском.

### **Планирование встречи**

Время начала и окончания встречи не всегда совпадает с запланированным. Кроме того, совещания могут неоднократно прерываться по разным причинам, например, для совершения молитвы в середине дня. Пунктуальность в Судане не так важна, как вежливость и терпеливость.

Личное общение эффективнее деловой переписки, поскольку на любые предложения по электронной почте суданцы отвечают далеко не сразу. На первой встрече рекомендуется, чтобы вашу компанию представил самый старший по возрасту или по должности. В суданском обществе положено проявлять уважение к возрасту, положению, званиям.



## **Этикет приветствия**

В Судане принято крепкое рукопожатие, сопровождаемое улыбкой и фразой «Ассалам алейкум» («Мир вам»). При приветствии нужно пожимать руку всем присутствующим на встрече и даже тем, кто приходит позже. Суданцы соблюдают дистанцию общения (не менее одного метра), особенно при разговоре с начальником или женщиной. В отличие от западной культуры продолжительный зрительный контакт не приветствуется. При знакомстве используют титулы или звания вместе с фамилией. Обычно суданцы обращаются к друг другу по имени.

## **Стиль одежды**

Стандарт дресс-кода в Судане — консервативный стиль для мужчин и женщин. Важно выглядеть презентабельно. Мужчинам из-за жаркого климата допускается носить рубашку и брюки. Для встреч в формальной обстановке рекомендуется галстук. Женщинам следует одеваться скромно, покрывая плечи и ноги, как принято в мусульманской культуре.

## **Подарки**

Подарки вручают и принимают только правой рукой или обеими руками. Получатель может сначала вежливо отказаться. Тогда дарителю следует предложить подарок повторно.

## **Визитные карточки**

Для деловых встреч в Судане рекомендуется подготовить визитные карточки на английском и арабском. Визитную карточку следует вручать так, чтобы ее можно было сразу прочитать. Принимая визитку, нужно внимательно изучить ее, прежде чем убрать.

## **Деловое общение**

В начале переговоров (особенно при первой встрече) принято знакомиться, чтобы лучше узнать своих деловых партнеров. Скорее всего, разговор коснется не связанных с бизнесом тем, и вряд ли стоит ожидать принятия каких-либо решений. Будьте готовы к тому, что ваше общение будет прерываться телефонными звонками или проходящими в офис людьми. Не стоит воспринимать это как проявление неуважения.

В Судане любят и умеют торговаться. Коммерческое предложение крайне редко принимается как окончательное. Поэтому постарайтесь проявить терпение, а также подготовить веские аргументы, подкрепленные фактами и цифрами. Суданцы не идут на конфликт и неохотно говорят «нет». Поэтому если вам



ничего не ответили или ответили, но обязательства письменно не зафиксировали, то следует расценить это как отказ. Не стоит настаивать на определении четких сроков для заключения сделки.

При планировании деловых визитов и встреч в Судане рекомендуется учитывать праздничные нерабочие дни.

Табл. 18. Государственные праздники Судана в 2023 г.

Праздник	Дата
День независимости	1 января
Коптское рождество	7 января
Коптская пасха	16 апреля
Ид аль-Фитр	22–25 апреля
Праздник Озорства	28 июня – 2 июля
День революции	30 июня
Мухаррам	19 июля
День Рождения Пророка	27 сентября
Рождество	25 декабря



# Преимущества и риски осуществления поставок

---

A close-up photograph of a glass pitcher pouring a golden-yellow liquid, likely oil, into a glass bowl. The liquid is captured mid-pour, creating a thin stream. The background is softly blurred, showing another glass bottle on the left and some green leaves on the right. A large white number '8' is overlaid in the center of the image.

8



Содержание \_\_\_\_\_

**8.1.**

Преимущества

**8.2.**

Риски

## 8.1. Преимущества

### **Позитивная динамика развития российско-суданских отношений**

Судан предпринимает активные шаги по нормализации отношений со странами Запада, добивается отмены санкций, одновременно продолжая сотрудничать с Россией и в политической, и в экономической сферах. На территории страны работает ряд российских компаний, в том числе «Росгеология».

В 2021 г. на суданский рынок вышел «Уралхим». Несмотря на общую положительную динамику отношений, российским поставщикам стоит быть готовыми конкурировать на рыночной основе. Правительство Судана относит сотрудничество с Россией в сельском хозяйстве наряду с энергетикой и ВТС к приоритетным направлениям развития двусторонних отношений.

### **Восстановление экономики и нормализация отношений с международным сообществом**

По оценкам Всемирного банка, Судан постепенно выходит из затяжного экономического кризиса, связанного с падением цен на нефть, санкциями, политической нестабильностью и последствиями пандемии COVID-19. В 2021 г. ВВП страны впервые с 2017 г. незначительно вырос (+0,5%). Ожидается, что по итогам 2022 г. показатель продемонстрирует отрицательную динамику (-0,3% по данным МВФ). При этом прогнозируется, что в 2023 г. ВВП покажет рост на 2,6%. Основными драйверами роста станут восстановление внутреннего потребительского рынка, развитие АПК и добыча полезных ископаемых. Это благоприятно отразится как на потреблении растительных масел в целом, так и на увеличении доли подсолнечного масла относительно пальмового в общем объеме потребления растительных масел. Постепенное снятие западных санкций с Судана облегчает работу с местными контрагентами. В мае 2022 г. Всемирный банк возобновил действие программы по борьбе с бедностью на территории страны.

### **Сохраняющаяся зависимость от импорта масла**

Низкая урожайность подсолнечника и дефицит мощностей по его переработке ставят Судан в зависимость от импорта подсолнечного масла. Посевные площади под подсолнечник в стране составляют около 100 тыс. га. В начале 2010-х гг. были попытки вывести площади на показатель в 200–250 тыс. га, но успехом они не увенчались. Урожайность невысокая — около 8 ц/га (из-за низкого уровня развития агротехнологий). Валовой сбор стабилен на уровне 100–110 тыс. тонн, из которых в переработку идет около 90–95 тыс. тонн.

Несмотря на отсутствие предпосылок для резкого увеличения потребления подсолнечного масла в Судане, экспорт данного продукта в республику перспективен в силу существенной зависимости страны от импортных поставок.

Около 75% потребленного в 2021 г. подсолнечного масла в Судане было ввезено из-за рубежа, а из-за отсутствия программ по поддержке импортозамещения в среднесрочной перспективе сохранится потребность в иностранных поставках этого продукта. Подсолнечное масло не относится к товарам повседневного спроса со стороны широких слоев населения, поэтому появление в приоритетном порядке программ по расширению местного производства в среднесрочной перспективе маловероятно.

Невысокий уровень ввозных таможенных пошлин на подсолнечное масло (3%), а также фактически полное отсутствие конкуренции (за исключением поставщиков из Украины) делают рынок страны перспективным с точки зрения увеличения поставок из России.

### **Логистические преимущества**

Одним из важных логистических преимуществ является возможность использовать Судан в качестве транзитного хаба для организации поставок в сопредельные государства, лишенные выхода к морю (Южный Судан, отдельные районы Эфиопии и Чада).

Также поставки в Судан могут осуществляться через Египет, где ведется проработка проекта строительства Российской промышленной зоны (РПЗ). В числе преимуществ участия в РПЗ — обещанная египетской стороной (но пока не согласованная) льгота по тарифу за проход через Суэцкий канал (в размере 50%).

## **8.2. Риски**

### **Политическая и социально-экономическая нестабильность**

Политическая нестабильность и санкции осложняют работу на суданском рынке, а последствия пандемии ухудшили положение большей части населения с низкими доходами.

В 2022 г. ускорились темпы роста мировых цен на подсолнечное масло, что вызвано последствиями пандемии новой коронавирусной инфекции, а также перебоями в поставках масла из Украины и России. В этих условиях Судан нарастил импорт товаров-субститутов подсолнечного масла, в первую очередь пальмового. Данная тенденция наметилась еще в 2020–2021 гг. на фоне экономического кризиса, вызванного пандемией COVID-19.

## **Конкуренция со стороны производителей товаров-субститутов**

Подсолнечное масло в Судане относится к товарам с гибким спросом, основным его потребителем остается городской средний класс, пищевые привычки которого сопоставимы с европейскими или арабскими. В случае кризиса в экономике и уменьшения доходов населения использование подсолнечного масла сокращается пропорционально росту потребления более дешевых альтернатив: местного арахисового масла и импортируемого пальмового. Поставщики пальмового масла из Индонезии и Малайзии, контролирующие рынок, прикладывают существенные усилия для закрепления ведущего положения на рынке Судана.

## **Административные барьеры**

Поставки масла в Судан могут быть затруднены ввиду ряда нетарифных барьеров. Судан находится на последнем месте в международных рейтингах по легкости ведения международной торговли. Система контроля импорта продовольственных товаров в стране сложна и непрозрачна. Необходимо учитывать риски, связанные с задержками на таможне, долгим оформлением в порту, отсутствием надлежащего оборудования и координации между таможней и другими ведомствами.

## **Санкции и риски неплатежей**

Важно учитывать, что в отношении Судана и ряда его руководителей действуют как односторонние санкции США, так и ряд международных ограничений (ООН). В стране тем не менее успешно работают ряд российских компаний. Работа в Судане требует санкционного комплаенса.

В связи с нестабильной экономической ситуацией необходимо минимизировать риски возможных неплатежей. Это возможно за счет организации поставок через международных трейдеров, имеющих опыт сотрудничества с Суданом (например, из ОАЭ).



# Карта действий экспортера

---

9





## Этап I — Подготовка к экспорту

- 1) Оцените готовность вашей компании к экспортной деятельности.
- 2) Определите конкурентные преимущества вашей продукции и компании (в том числе, насколько цена вашей продукции конкурентна по сравнению с мировыми ценами).
- 3) Составьте список приоритетных целевых рынков.
- 4) Оцените соответствие вашей продукции требованиям целевого рынка.
- 5) Изучите ваш целевой рынок/рынки.
- 6) Проанализируйте варианты транспортировки продукции, логистики и дистрибуции.
- 7) Определите стратегию выхода на рынок.
- 8) Определите и выберите местных партнеров на целевом рынке.
- 9) Проведите повторную оценку своих возможностей и способности обслуживать рынок.
- 10) Подготовьте план экспорта продукции и выделите средства на его реализацию.

В ходе подготовки экспорта важно оценить финансовые и политические риски Судана. В соответствии с оценками выбрать базис поставки FOB РФ или CIF Судан.

Базис FOB наименее рискован, но не гарантирует доступа к прямым продажам, поскольку взаимодействие с покупателями осуществляется только через трейдеров.

## Этап II — Действия на территории России, которые необходимо предпринять для экспорта продукции в Судан

- 1) Получение санитарного сертификата (для подсолнечного масла) у уполномоченного органа Федеральной службы по ветеринарному и фитосанитарному надзору (Россельхознадзора).
- 2) Оформление прочих документов на соответствие требованиям стандартов Судана (см. разделы 3 «Стандарты на продукцию» и 4 «Барьеры входа на рынок»).
- 3) Таможенное оформление экспорта.

**По итогам этапа II осуществляется вывоз продукции с территории России.**

# Контактная информация

---



10



## Потенциальные партнеры

Компания	Контактные данные
Savola Group (Sudan Business Unit)	Тел.: +249 9122 93635 Сайт: <a href="https://clck.ru/WLbGt">https://clck.ru/WLbGt</a>
Marhab Oil Mills Ltd.	Тел.: +249 185 315505 Email: <a href="mailto:info@marhaboilmills.com">info@marhaboilmills.com</a> Сайт: <a href="https://clck.ru/WLtey">https://clck.ru/WLtey</a>
Arabia (Arab Sudanese Vegetable Oil Company)	Тел.: +249 185339422 E-mail: <a href="mailto:info@asvoc.co">info@asvoc.co</a> Сайт: <a href="http://www.asvoc.co/">http://www.asvoc.co/</a>
Mamoun Elberier Group	Адрес: Mamoun Elberier Building — Al Gama St.-Khartoum Тел.: +249183784222 E-mail: <a href="mailto:info@mamounelberier.com">info@mamounelberier.com</a> Сайт: <a href="http://mamounelberier.com/">http://mamounelberier.com/</a>
Mahgoub Sons Group	Адрес: Zubair Basha Street, P.O.Box: 54, Khartoum Тел.: +249 183777578, +249 183797461, +249 183784954 E-mail: <a href="mailto:info@mahgoubsons.com">info@mahgoubsons.com</a> Сайт: <a href="https://mahgoubsons.com">https://mahgoubsons.com</a>

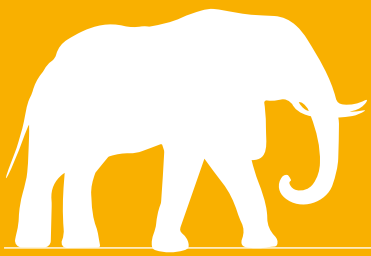
## Полезные организации

Организация	Контактная информация
Министерство промышленности и торговли Республики Судан	Тел.: +249 183771368 E-mail: <a href="mailto:info@mof.gov.sd">info@mof.gov.sd</a> Сайт: <a href="http://mof.gov.sd/en/">http://mof.gov.sd/en/</a>
Министерство сельского и лесного хозяйства Республики Судан	Тел.: +249 183772648, +249 183780358 E-mail: <a href="mailto:info@moaf.gov.sd">info@moaf.gov.sd</a> Сайт: <a href="https://clck.ru/WQj6c">https://clck.ru/WQj6c</a>
Совет Министров Республики Судан	E-mail: <a href="mailto:info@sudan.gov.sd">info@sudan.gov.sd</a> Сайт: <a href="https://clck.ru/WQj8c">https://clck.ru/WQj8c</a>
Посольство Республики Судан в России	Адрес: 143363, г. Москва, ул. Донская, д. 12, стр. 1 Тел.: +7 495 699-54-61 E-mail: <a href="mailto:sudanembassy.cosular1@gmail.com">sudanembassy.cosular1@gmail.com</a>

**Государственная  
поддержка экспорта  
продукции АПК**

---

**11**



## Действующие меры господдержки

### 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 привлечения капитальных затрат для строительства, реконструкции, модернизации производственных мощностей и инфраструктуры.

**Отрасли:** все отрасли

**Компетентные органы:** Минсельхоз России и 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 от 20% до 25% от фактической стоимости для предприятий по переработке зерна, масличных культур, рыбы и морепродуктов, а также по производству сухих молочных продуктов.

- Отрасли:**
- масложировая  
(переработка масличных культур)
  - зерновая  
(глубокая переработка зерна)
  - рыба и морепродукты  
(переработка и консервирование рыбы)
  - молочная  
(производство сухих молочных продуктов)

**Компетентные органы:** Минсельхоз России и РОУ АПК

**Регулирование:** [постановление Правительства Российской Федерации от 12.02.2020 № 137](#)

## Программа льготного лизинга оборудования

Льготный лизинг, направленный на приобретение оборудования, необходимого для омоложения 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.

**Отрасли:** все отрасли (акцент на пищевую и перерабатывающую промышленность)


**Компетентные органы:** Минсельхоз России

**Регулирование:** [постановление Правительства Российской Федерации от 07.08.2021 № 1313](#)



## Стимулирование производства масличных культур

Стимулирование производства масличных культур (бобы соевые и семена рапса) путем возмещения части затрат, возникающих при реализации региональных проектов, по ставке из расчета на 1 тонну прироста объема производства.

**Отрасли:**  продукция масложировой отрасли (бобы соевые и семена рапса)

**Компетентные органы:** Минсельхоз России и РОУ АПК

**Регулирование:** [Постановление Правительства Российской Федерации от 14.07.2012 № 717 \(Приложение 11 \(1\)\)](#)

## Программа компенсации затрат на транспортировку продукции АПК

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

- Отрасли:**
-  живые животные
  -  мясо и пищевые мясные субпродукты, молочная продукция
  -  рыба и морепродукты
  -  живые растения, луковицы, корни
  -  злаки (пшеница, ячмень, кукуруза)
  -  жиры и масла животного и растительного происхождения
  -  сахар и кондитерские изделия, какао и продукты из него
  -  продукты переработки овощей и фруктов
  -  алкогольные и безалкогольные продукты
  -  остатки и отходы пищевой промышленности
  -  органические химические вещества, белковые вещества
  -  необработанные шкуры















**Компетентные органы:** Минсельхоз России и АО «РЭЦ»

**Регулирование:** [постановление Правительства Российской Федерации от 15.09.2017 № 1104](#)

## **Программа компенсации затрат на сертификацию продукции АПК на внешних рынках**

Компенсация части затрат на сертификацию продукции АПК на внешних рынках. Возмещается 50% или 90% объема затрат на сертификацию, фактически понесенных производителями в течение 12 месяцев.

Получить компенсацию можно при условии сертификации продукции АПК, которая включена в соответствующий перечень, утвержденный Минсельхозом России.

- Отрасли:**
-  живые животные
  -  мясо и пищевые мясные субпродукты, молочная продукция
  -  рыба и морепродукты
  -  живые растения, луковицы, корни
  -  злаки (пшеница, ячмень, кукуруза)
  -  жиры и масла животного и растительного происхождения
  -  сахар и кондитерские изделия, какао и продукты из него
  -  продукты переработки овощей и фруктов
  -  алкогольные и безалкогольные продукты
  -  остатки и отходы пищевой промышленности
  -  органические химические вещества, белковые вещества
  -  необработанные шкуры
  -  табак, вакцины, удобрения, экстракты
  -  шелк, шерсть, лен

**Компетентные органы:** Минсельхоз России и АО «РЭЦ»

**Регулирование:** [постановление Правительства Российской Федерации от 25.12.2019 № 1816](#)

## **Программа продвижения продукции АПК на внешние рынки**

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

Организации могут разместить свою продукцию в павильонах Китая (г. Шанхай), Объединенных Арабских Эмиратах (г. Дубай), Вьетнаме (г. Хашимин), Египте (г. Новый Каир), Турции (г. Стамбул).

**Отрасли:** все отрасли

**Компетентные органы:** АО «РЭЦ»

**Регулирование:** [постановление Правительства Российской Федерации от 26.02.2021 № 255](#)

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

Возмещение российским экспортерам отдельных видов затрат, связанных с самостоятельным участием в международных выставочно-ярмарочных мероприятиях, проводимых за пределами Российской Федерации. Для субъектов малого и среднего предпринимательства лимит составляет 700 тыс. рублей, для крупного — 2 млн рублей.

**Отрасли:** все отрасли

**Компетентные органы:** Минпромторг России и 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 от 50% до 80% затрат на участие в международных конгрессно-выставочных мероприятиях и деловых миссиях осуществляется в целях финансового обеспечения затрат на реализацию мероприятий, направленных на развитие инфраструктуры повышения международной конкурентоспособности, включая продвижение высокотехнологичных, инновационных и иных продукции и услуг на внешние рынки.

**Отрасли:** все отрасли

**Компетентные органы:** Минпромторг России и АО «РЭЦ»

**Регулирование:** [постановление Правительства Российской Федерации от 28.03.2019 № 342](#)

# Приложение №1.

## Особые экономические зоны

В Судане свободные экономические зоны (СЭЗ) регулируются законом «О свободных зонах и рынках». СЭЗ предназначены для привлечения внутренних и иностранных инвестиций в целях содействия развитию экономики страны. Созданием и функционированием СЭЗ занимается Министерство инвестиций Республики Судан и Национальный совет по свободным зонам. В настоящее время в Судане действует пять свободных зон:

- Берри (деловой квартал Хартума);
- Эль-Джайли (45 км от Хартума);
- Порт Судан (рядом с территорией порта);
- Красное море (свободная зона Порт-Суакин);
- Галлабат.

Наиболее развитыми являются СЭЗ Красное море и СЭЗ Эль-Джайли.

### **СЭЗ Красное море (Порт-Суакин)**

СЭЗ Красное море расположена в 38 км к югу от города Порт-Судан на пересечении основных национальных автомагистралей и обслуживается портом Суакин, нефтяным портом Башаер, а также включает аэропорт Порт-Судан<sup>4</sup>.

Основные направления — услуги, коммерция, промышленность. Представлены компании, занимающиеся производством пластмассовых изделий, и некоторые суданские предприятия по переработке экспортируемой продукции, такой как семена кунжута, масла и гуммиарабика. Действуют упрощенные процедуры депонирования в портах и аэропортах.

### **СЭЗ Эль-Джайли**

СЭЗ Эль-Джайли (площадью 26 км<sup>2</sup>) стратегически удобно расположена в 70 км к северу от Хартума, к западу от Хартумского нефтеперерабатывающего завода, между железной дорогой и трассой Эль-Джайли-Атбара. СЭЗ включает компании, инвестирующие в промышленность, сборочное производство, логистические центры и дистрибьюторские услуги, торговые центры пищевой про-

---

<sup>4</sup> <https://clck.ru/WLupe>

мышленности, технологии легкой промышленности, производство упаковки и упаковочных материалов, предприятия нефтехимической промышленности, производство пластмассовых изделий, а также финансовые и консультационные услуги.

Двумя другими значительными СЭЗ под управлением [Компании по свободным зонам и рынкам Судана](#) являются Деловой квартал Берри и СЭЗ Галлабат.

**Деловой квартал Берри** (в 5 км от Хартумского международного аэропорта) направлен на развитие и продвижение внутреннего экспорта. Деловая площадка является главным центром выставочной индустрии регионального и международного уровня во внешней торговле Судана.

**СЭЗ Галлабат** — новый важный проект на судано-эфиопской границе<sup>5</sup>. Он отличается приспособленностью для сельскохозяйственной и коммерческой деятельности, а также наличием сельскохозяйственного сырья, которое может использоваться перерабатывающими предприятиями.

## Преференции

По информации Министерства инвестиций, резидентам СЭЗ предлагаются следующие преференции:

- освобождение от налога на прибыль в течение 15 лет (с возможностью продления);
- освобождение от подоходного налога для иностранных сотрудников;
- освобождение от всех таможенных сборов и налогов, за исключением сервисных сборов за товары, ввозимые в СЭЗ или экспортируемые за ее пределы;
- освобождение от всех налогов и сборов за недвижимость на территории СЭЗ;
- разрешение на перевод инвестированного капитала и прибыли из Судана за границу через любой банк, имеющий лицензию на деятельность в СЭЗ;
- освобождение от таможенных сборов за продукцию, произведенную в СЭЗ, в зависимости от используемых материалов и затрат на производство (при условии экспертной оценки ее стоимости);

---

<sup>5</sup> <https://clck.ru/WLurJ>  
<https://clck.ru/339axy>

- гарантии того, что деньги, вложенные в СЭЗ, не будут заморожены, конфискованы или арестованы;
- разрешение на хранение транзитных товаров в таможенных зонах;
- разрешение на сдачу в аренду своего земельного участка с постройками на условиях СЭЗ, без дополнительных обременений<sup>6</sup>.

Дополнительная информация о действующих СЭЗ приведена на сайте [Министерства инвестиций Республики Судан](#).



# Приложение №2.

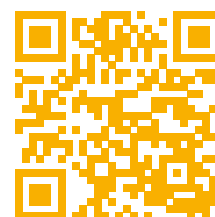
## Нормативно-правовая база

При выходе на рынок Судана необходимо учитывать положения следующих законов и нормативно-правовых актов:

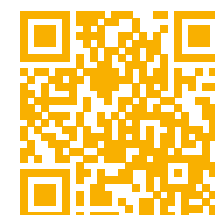
- [Проект конституционной хартии на переходный период с 4 августа 2019 г.;](#)
- [Закон о таможене от 1968 г.;](#)
- [Закон об организации конкуренции и предотвращении монополизации от 2009 г.;](#)
- [Закон об организации внешней торговли от 2009 г.;](#)
- [Закон о свободных зонах и рынках от 2009 г.;](#)
- [Закон о регистрации экспортеров и импортеров от 2008 г.;](#)
- [Закон о торговых точках от 2001 г.;](#)
- [Закон о регистрации наименований предприятий от 1931 г.;](#)
- [Закон о регистрации товариществ от 1933 г.;](#)
- [Закон о товарных знаках № 8 от 1969 г.;](#)
- [Закон о патентах № 58 от 1971 г.;](#)
- [Постановление о патентах от 1981 г.;](#)
- [Закон об авторском праве от 2001 г.;](#)
- [Закон о промышленных образцах № 18 от 1974 г.;](#)
- [Закон о защите авторского права и смежных прав, а также литературных и художественных произведений от 2013 г.;](#)
- [Закон о третейском разбирательстве от 2016 г.](#)

# Полезная информация на [сайте Агроэкспорта](#)

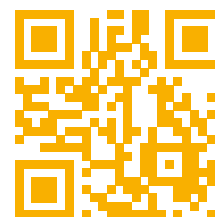
[Аналитика](#) — раздел содержит аналитические обзоры по ключевым продуктам и наиболее перспективным зарубежным рынкам, отраслевые обзоры и оперативную статистику российского аграрного экспорта.



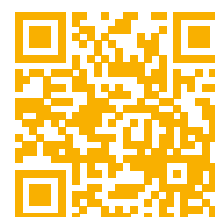
[Господдержка](#) — в разделе собрана информация о действующих мерах господдержки для российских сельхозпроизводителей и подробные инструкции по участию в каждой из представленных программ.



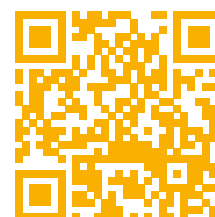
[Мероприятия](#) — в разделе вы найдете информацию о международных мероприятиях для российских экспортеров аграрной продукции, а также анонсы предстоящих мероприятий ФГБУ «Агроэкспорт».



[Продвижение](#) — в разделе публикуются все экспортные гиды и краткие версии концепций продвижения, разработанные ФГБУ «Агроэкспорт».



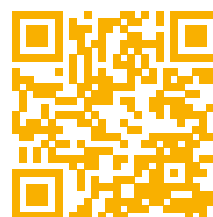
[Барьеры](#) — постоянно обновляемая база данных по статусу доступа российской продукции на зарубежные рынки.



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



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



## **Мы в социальных сетях:**

Вконтакте: <https://vk.com/aemcx>

Telegram: [www.t.me/mcxae](http://www.t.me/mcxae)

Яндекс Дзен: [www.zen.yandex.ru/id/5ddd1a7cd8a5147cefe9d66c](http://www.zen.yandex.ru/id/5ddd1a7cd8a5147cefe9d66c)

## **Связаться с нами:**

---

Сайт: [www.aemcx.ru](http://www.aemcx.ru)

Телефон: [+7 495 280-74-49](tel:+74952807449)

Почта: [info@aemcx.ru](mailto:info@aemcx.ru)

Вконтакте: <https://vk.com/aemcx>

