

Экспортный гид

Масло ПОДСОЛНЕЧНОЕ



Судан

Экспортный гид

Масло ПОДСОЛНЕЧНОЕ



Судан

Гид создан при участии:



Предисловие

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

© ФГБУ «Федеральный центр развития экспорта продукции агропромышленного комплекса Российской Федерации», 2024.

© Все права защищены.

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



Оглавление

Резюме	5
Список сокращений.....	6
Введение	8
1. Краткий обзор — Судан	11
1.1. Экономические тенденции	13
1.2. Политические тенденции.....	19
1.3. Демографические тенденции	21
1.4. Влияние тенденций на потребительский рынок страны.....	22
2. Обзор рынка.....	23
2.1. Объем и динамика рынка	25
2.2. Потребительские предпочтения	37
2.3. Торгово-распределительная сеть	37
2.4. Конкурентная среда и участники рынка	39
3. Требования и стандарты на продукцию	43
3.1. Требования к продукции.....	45
3.2. Требования к документам	46
4. Особенности и барьеры входа на рынок	47
4.1. Особенности таможенных процедур	49
4.2. Тарифные и нетарифные барьеры.....	49
5. Организация экспортных поставок	52
5.1. Логистика	54
5.2. Осуществление валютно-финансовых операций.....	63
5.3. Формы присутствия на рынке	71
5.4. Защита интеллектуальной собственности.....	74
6. Продвижение продукции	77
6.1. Ключевые факторы успеха на рынке	79
6.2. Отраслевые выставки и ярмарки	79
7. Особые экономические зоны	80
8. Особенности ведения бизнеса	84
9. Преимущества и риски осуществления поставок	89
9.1. Преимущества.....	91
9.2. Риски	91

10. Карта действий экспортера	93
11. Контактная информация	96
11.1. Потенциальные партнеры	98
11.2. Профильные организации	99
12. Государственная поддержка экспорта продукции АПК	100

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 2023 г. экономическая ситуация в Судане оставалась нестабильной. Политический кризис, дефицит бюджета, потеря международной финансовой поддержки и высокий уровень долговой нагрузки оказывают негативное влияние на ВВП страны.
- Посевные площади под подсолнечник в Судане составляют около 200 тыс. га. Валовой сбор стабилен на уровне 100–110 тыс. тонн, из которых в переработку идет около 90–95 тыс. тонн. Урожайность невысокая — около 5-7 ц/га (из-за низкого уровня развития агротехнологий), что является самым низким показателем 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 течение последних 10 лет предпринимались попытки увеличить внутреннее производство подсолнечника за счет расширения посевных площадей и инвестиций в агротехнологии, однако видимых результатов попытки не дали: Судан остается нетто-импортером подсолнечного масла. По оценкам ФАО, объем производства масла подсолнечного в Судане в 2019–2023 гг. составлял 38–39 тыс. тонн в год.
- Потребление растительного масла в Судане в значительной степени обеспечивается за счет импорта. В импорте преобладают два основных вида масла — подсолнечное и пальмовое. В 2023 г. импорт подсолнечного масла Судана, по зеркальным данным ITC Trade Map, составил 118,5 тыс. тонн на сумму 137,3 млн долл. США.
- Ключевые поставщики подсолнечного масла в Судан — Россия, Турция и Египет. Масло поставляется почти исключительно в сыром виде вследствие заградительной пошлины на ввоз рафинированного масла.
- Основной канал продаж — традиционная розница. Объем продаж, как ожидается, будет находиться под давлением последствий гражданской войны и медленного восстановления экономики после пандемии COVID-19.
- Рынок подсолнечного масла довольно концентрирован. 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.
- 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 2023 г. 59,6% подсолнечного масла (код ТН ВЭД 151211) поступило в Судан из России.

Список сокращений

АПК	Агропромышленный комплекс
ВВП	Валовый внутренний продукт
ВТО	Всемирная торговая организация
ВОИС	Всемирная организация интеллектуальной собственности
КРС	Крупный рогатый скот
МВФ	Международный валютный фонд
МОТ	Международная организация труда
ПИИ	Прямые иностранные инвестиции
ППС	Паритет покупательной способности
РОУ АПК	Региональные органы управления агропромышленным комплексом
СПК	Соглашение о повышении конкурентоспособности
СЭЗ	Свободная экономическая зона
ТН ВЭД	Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности
ФАО	Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН
ЮНКТАД	Конференция ООН по торговле и развитию
ARIPO	African Regional Intellectual Property Organization — Африканская региональная организация по интеллектуальной собственности
CIF	Условие поставки «стоимость, страхование и фрахт»
COMESA	Common Market for Eastern and Southern Africa — Общий рынок Восточной и Южной Африки
FOB	Условие поставки «франко-борт»
FOSFA	Federation of Oils, Seeds & Fats Associations — Федерация ассоциаций торговли масличными культурами, семенами и жирами
GAFTA	Greater Arab Free Trade Area — Большая арабская зона свободной торговли

Список сокращений

НАССР	Hazard Analysis and Critical Control Point — правила организации производственной деятельности для предприятий пищевой промышленности
ISO	International Organization for Standardization — Международная организация по стандартизации
ITC Trade Map	Внешнеторговая статистика Международного торгового центра
USDA	U.S. Department of Agriculture — Министерство сельского хозяйства США

Введение





Республика Судан — государство на северо-востоке Африки с населением почти 48 млн человек. Плодородные земли в долине Нила и на юге страны подходят для ведения сельского хозяйства, однако сдерживающими факторами экономического роста остаются 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 (2023 г.)

ВВП (в текущих ценах): 38,1 млрд долл. США

ВВП по ППС (в текущих ценах): 151,3 млрд межд. долл.

Рост реального ВВП: -18,3%

ВВП по ППС на душу населения (в текущих ценах): 3 158,1 межд. долл.

ВНД на душу населения в текущих ценах, Атлас-метод: 1,0 тыс. долл. США, группа стран с низким уровнем доходов

Уровень инфляции: 77,2%

Приток ПИИ: 548 млрд долл. США

Население: 47,9 млн человек

Площадь: 1 878,0 млн км²

Площадь сельскохозяйственных земель: 1 126,6 тыс. км²

Крупнейшие города по численности населения: Хартум (6,2 млн чел.), Ньяла (1,0 млн чел.), Эль-Обейд (512,9 тыс. чел.), Порт-Судан (507,3 тыс. чел.)

Уровень урбанизации: 36,3%

Уровень безработицы: 11,4%

Экспорт АПК	Основные товары	Импорт АПК
семена кунжута, арахис, экстракты непищевые, природные смолы, живые верблюдовые, семена дыни		сахар свекловичный и тростниковый, пшеница, мука пшеничная или пшенично-ржаная, кофе, масло подсолнечное
1,6 млрд долл. США	Объем	2,4 млрд долл. США

Источник: Всемирный банк, МВФ, Международная организация труда, ООН, ЮНКТАД, ИТС Trade Map.

Примечание. Структура ВВП представлена согласно данным Всемирного банка.

Краткий обзор — Судан



Содержание _____



1.1.

Экономические тенденции

1.3.

Демографические тенденции

1.2.

Политические тенденции

1.4.

Влияние тенденций
на потребительский рынок страны

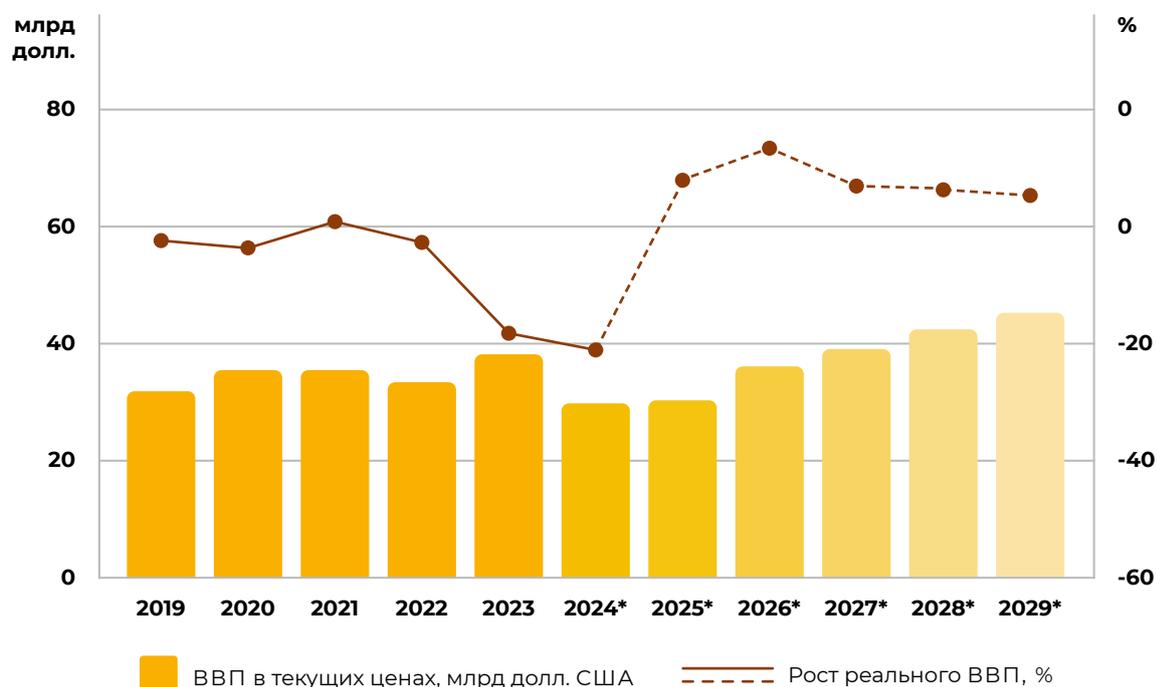
1.1. Экономические тенденции

Политическая и социально-экономическая ситуация в Судане оставалась сложной практически на протяжении всей истории существования независимого государства. Десятилетия вооруженных конфликтов не позволили стране реализовать имеющийся потенциал, и сегодня Судан входит в число беднейших стран мира. Одним из результатов политического противостояния также стало отделение в 2011 г. богатого нефтью Южного Судана, в результате чего страна лишилась большей части доходов от экспорта. Данное обстоятельство 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. Прекращение горячей фазы конфликта позволило стране начать попытки проведения реформ, однако сохраняющиеся внутренние противоречия и политическая нестабильность продолжали негативно влиять на экономическое развитие Судана. На протяжении последних 5 лет во многом сохраняется негативная динамика реального ВВП страны. Тем не менее в этот период сохранялись надежды на постепенное урегулирование конфликта с перспективой обеспечения стабильного роста в долгосрочной перспективе.

Однако начавшаяся в апреле 2023 г. полномасштабная гражданская война фактически положила конец данным ожиданиям, парализовав практически все секторы экономики. Реальный ВВП сократился на 18,3%, что отражает уровень бедствия, наблюдаемый в охваченной вооруженным конфликтом стране. Около 10 млн человек находятся в статусе вынужденных переселенцев или беженцев, а острая нехватка продовольствия, вызванная коллапсом сельскохозяйственного производства, затрагивает почти 18 млн человек, согласно данным Всемирного банка. В условиях продолжающегося конфликта ожидается, что реальный ВВП Судана в 2024 г. сократится на 20,3%. Дальнейший прогноз всецело зависит от перспектив мирного урегулирования.

Рис. 1. Динамика ВВП Судана в текущих ценах, 2019-2029 гг., млрд долл. США



Источник: МВФ (доклад *World Economic Outlook*)

Примечание. *Прогноз, оценочные данные за 2024 г. (по состоянию на 23.10.2024).

В условиях политической нестабильности суданский фунт стремительно ослабевает с 2011 г. К середине 2024 г. национальная валюта достигла беспрецедентно низкого курса на фоне ущерба, причиненного банковскому сектору в результате боевых действий. Продажи суданского фунта с целью приобретения более ликвидной иностранной валюты в условиях гиперинфляции также придали дополнительный импульс падению курса.

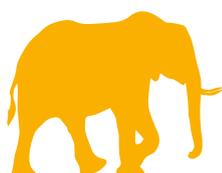
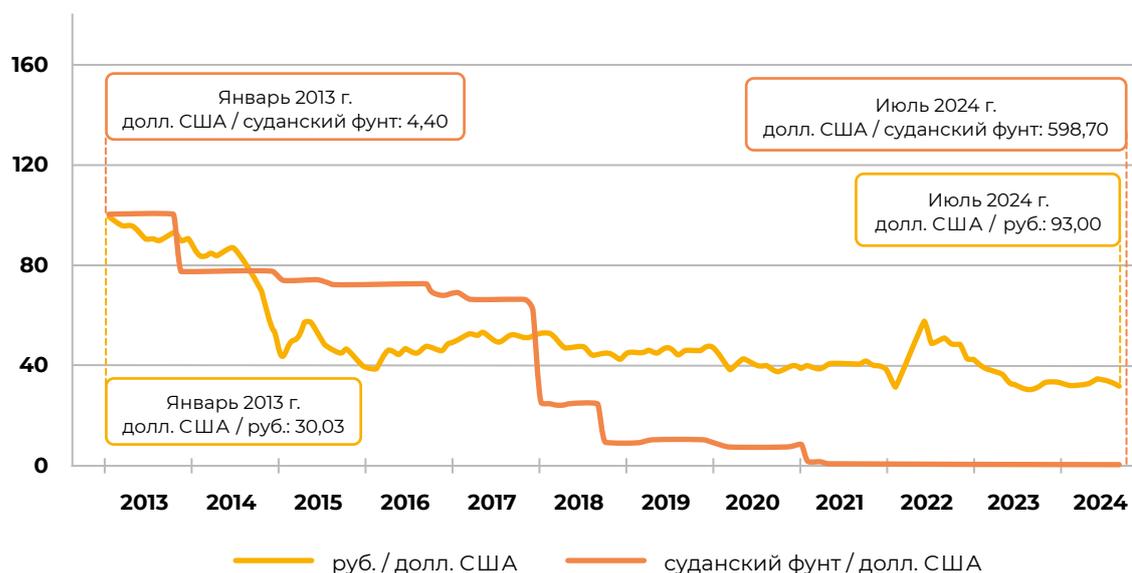


Рис. 2. Динамика курсов российского рубля и суданского фунта к доллару США, январь 2013 г. – сентябрь 2024 г.



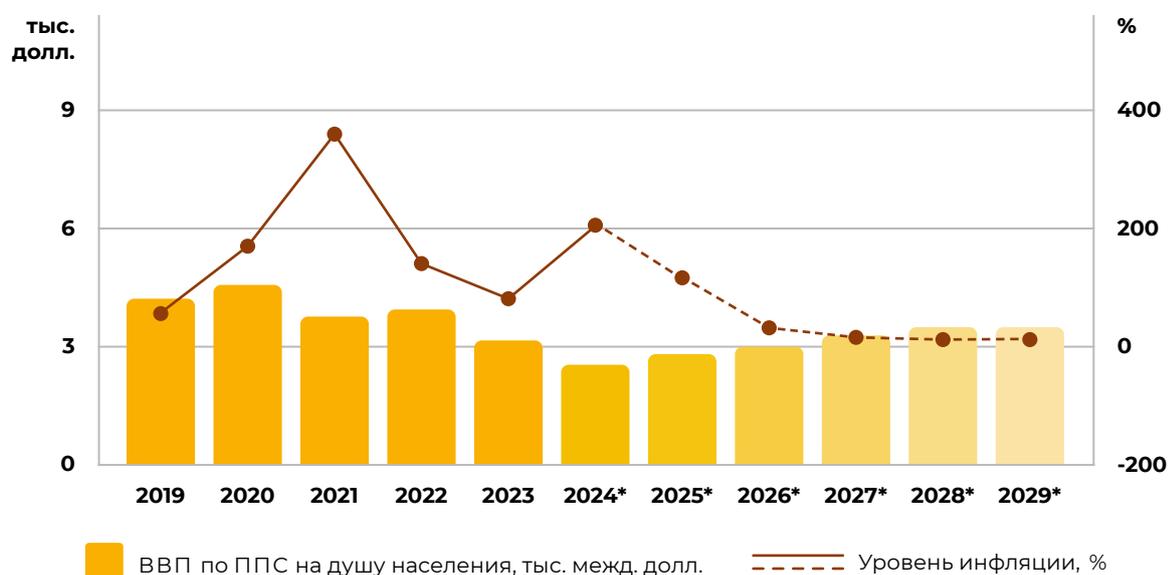
Источник: Банк международных расчетов, финансовый портал Investing.com

Примечание. Приведены среднемесячные показатели, за 100% взят курс на январь 2013 г.

В Судане наблюдается один из наиболее высоких уровней гиперинфляции в мире. В 2021 г. показатель составил рекордные для страны 359,1%. Основными факторами, способствующими росту инфляции, являются политическая нестабильность, слабость банковского сектора, а также нехватка валютных резервов. Ситуация также усугублялась сбоем логистических цепочек вследствие пандемии COVID-19. Стоимость жизни продолжает расти, а нехватка продовольствия и последствия разрушительных наводнений в 2022 г. стали дополнительными причинами увеличения цен.

Несмотря на сокращение инфляции по итогам 2022-2023 гг., в 2024 г. прогнозируется рост показателя вследствие продолжающегося вооруженного конфликта до уровня в 200,1%. Рост цен наблюдался в первую очередь на аренду жилья, особенно в относительно безопасных регионах, на продукты питания и энергоносители.

Рис. 3. Динамика инфляции и ВВП по ППС на душу населения, 2019-2029 гг., тыс. межд. долл.

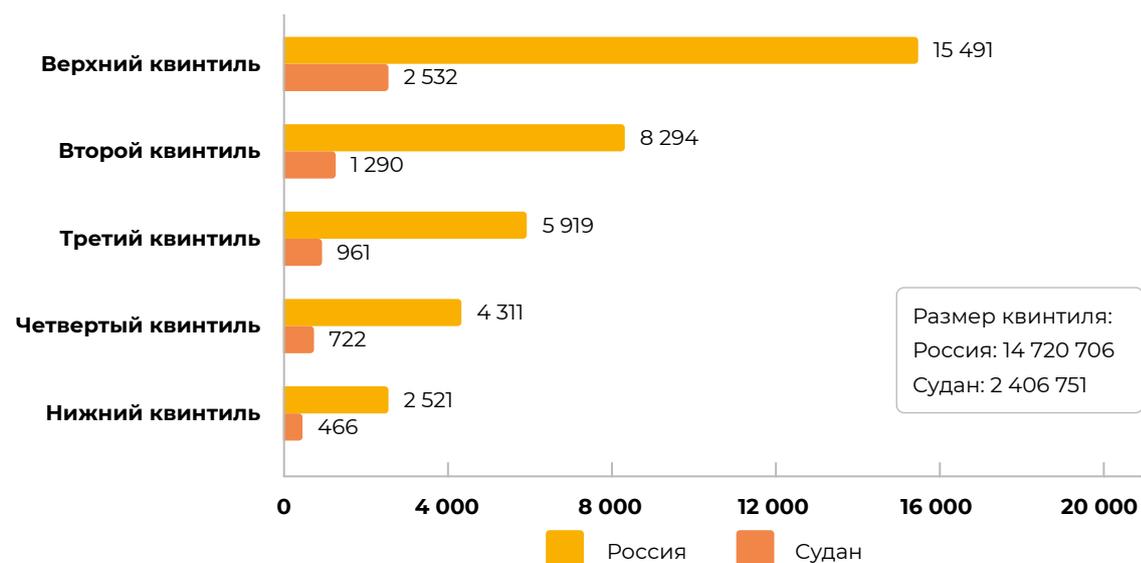


Источник: МВФ (доклад World Economic Outlook)

Примечание. *Прогноз, оценочные данные за 2024 г. (по состоянию на 01.07.2024).

В стране присутствует определенное экономическое неравенство, которое из-за низкого уровня средних доходов заметно меньше, чем в других государствах. На долю верхнего 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, 2023 г., долл. США



Источник: Всемирный банк, МВФ, ООН

Примечание. Доходы рассчитаны по ППС с учетом курсовой разницы, чтобы показать фактическую покупательную способность для стандартной потребительской корзины.

Внешняя торговля продукцией АПК

В 2023 г. экспорт продукции АПК Судана составил 1,6 млрд долл. США, сальдо торгового баланса составило -817,6 млн долл. США. Объем импорта увеличился с 2,0 млрд долл. США в 2014 г. до 2,4 млрд долл. США в 2023 г., в то время как экспортные поставки в стоимостном выражении увеличились с 1,3 млрд долл. США до 1,6 млрд долл. США за аналогичный период. По сравнению с 2022 г. импорт сократился на 26,6%, экспорт — на 29,1%.

В 2023 г. наибольшая доля экспорта в стоимостном выражении приходилась на семена кунжута (30,9% или 501,1 млн долл. США). В топ-5 экспортируемой продукции АПК в 2023 г. также вошли арахис (26,9%), экстракты непищевые, природные смолы (9,4%), живые верблюдовые (7,2%), семена дыни (5,9%). Совокупно на топ-10 товарных категорий пришлось 95,9% стоимостного экспорта продукции АПК Судана. В стоимостной структуре импорта продукции АПК Судана в 2023 г. наибольшую долю занимал сахар свекловичный и тростниковый, на который пришлось 29,5% импорта или 719,8 млн долл. США. В топ-5 импортируемых позиций также вошли пшеница (17,2% стоимостного импорта продукции АПК), мука пшеничная или пшенично-ржаная (13,5%), кофе (6,1%), масло подсолнечное (5,6%). Совокупно на топ-10 товарных категорий пришлось 82,3% стоимостного импорта продукции АПК Судана.

Рис. 5. Внешняя торговля продукцией АПК Судана, 2014–2023 гг., млрд долл. США



Источник: ITC Trade Map

Примечание. Коды ТН ВЭД 01-24, зеркальные данные.

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

Наименование	Млн долл. США	Доля в стоимостном экспорте, %
Семена кунжута	501,1	30,9
Арахис	436,8	26,9
Экстракты непищевые, природные смолы	152,5	9,4
Живые верблюдовые	117,2	7,2
Семена дыни	95,1	5,9
Нут сушёный	72,8	4,5
Голубиный горох сушёный	67,8	4,2
Жмых и шрот арахиса	48,4	3,0
КРС живой	46,5	2,9
Масло арахисовое	18,8	1,2
Прочие продукты	65,8	4,1
Итого	1 622,9	100

Источник: ITC Trade Map

Примечание. Коды ТН ВЭД 01-24, зеркальные данные.

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

Наименование	Млн долл. США	Доля в стоимостном импорте, %
Сахар свекловичный и тростниковый	719,8	29,5
Пшеница	420,0	17,2
Мука пшеничная или пшенично-ржаная	329,3	13,5
Кофе	150,0	6,1
Масло подсолнечное	137,3	5,6
Чечевица сушёная	78,4	3,2
Рис	62,3	2,6
Масло пальмовое	39,6	1,6

Продолжение табл. 2.

Наименование	Млн долл. США	Доля в стоимостном импорте, %
Дрожжи	39,3	1,6
Сорго зерновое	33,8	1,4
Прочие продукты	430,8	17,7
Итого	2 440,5	100

Источник: ITC Trade Map

Примечание. Коды ТН ВЭД 01-24, зеркальные данные.

1.2. Политические тенденции

Политическое устройство

Республика Судан



Форма правления:
президентская
республика

Глава государства:
президент

**Форма
административно-
территориального
устройства:**
федеративное
государство

История независимого Судана характеризуется политической нестабильностью из-за внутренних конфликтов. До апреля 2019 года, когда произошла смена режима, Судан был президентской республикой. Её устройство регулировалось переходной конституцией, принятой в 2005 г. Согласно конституции, исполнительная власть принадлежала президенту и двум вице-президентам. Двухпалатный парламент, состоявший из Национальной ассамблеи и Совета штатов, представлял законодательную власть. Высшими судебными органами в стране являлись Конституционный Суд и Верховный Суд.

На данный момент высшим органом власти является Верховный (Суверенный) совет (ВСС), который возглавляет Председатель. С января 2022 г. действует переходное правительство без премьер-министра. Большинство министров временно исполняют обязанности. Законодательный орган в настоящее время отсутствует.

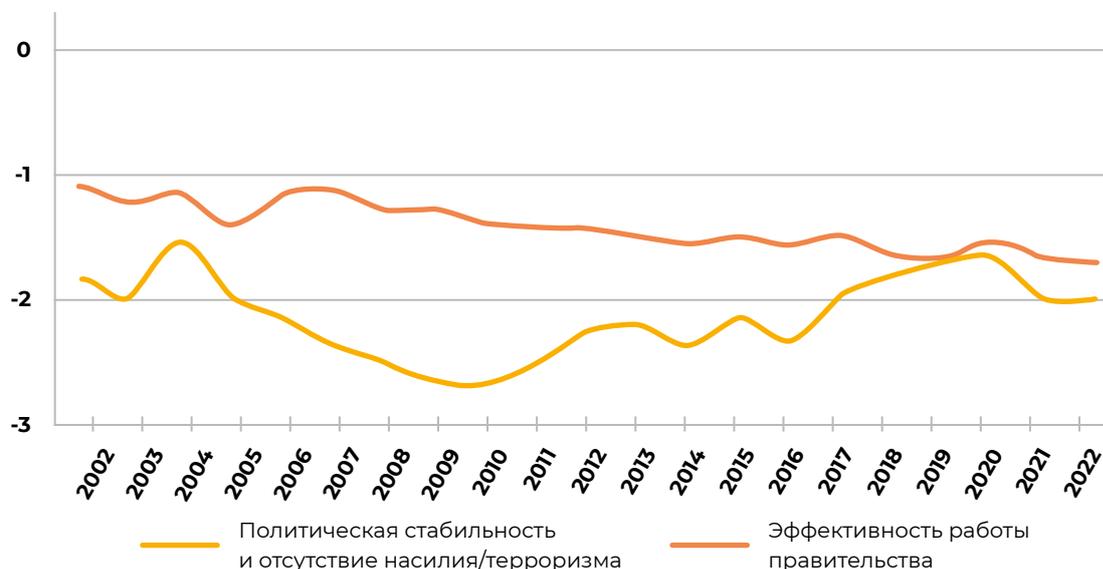
Оценка политических рисков

С апреля 2023 г. страна находится в состоянии гражданской войны. На фоне общей политической нестабильности обострились противоречия между Советом Верховного (Суверенного) Судана, фактически управляющим с 2019 г. страной, и (СБР), — военизированной структурой, до 2023 г. подчиняющейся правительству Судана. Из-за того, что СДР контролирует большую часть Хартума, Порт-Судан фактически стал временной столицей.

Боевые действия повлекли за собой ухудшение гуманитарной ситуации: оказалась разрушена социальная инфраструктура. Многие жители сталкиваются с проблемой отсутствия доступа к основным ресурсам, таким как питьевая вода, продовольствие и другие жизненно важные запасы.

Мировое сообщество заинтересовано в скорейшем завершении внутреннего конфликта в Судане. Организация объединённых наций (ООН) совместно с другими международными организациями организовали масштабную гуманитарную помощь внутри Судана и в соседних странах, куда были вынуждены переехать мирные жители. Однако для того, чтобы оказать всеобъемлющую помощь гражданам Судана, необходимо стабильное финансирование.

Рис. 6. Основные показатели качества государственного управления в Судане



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

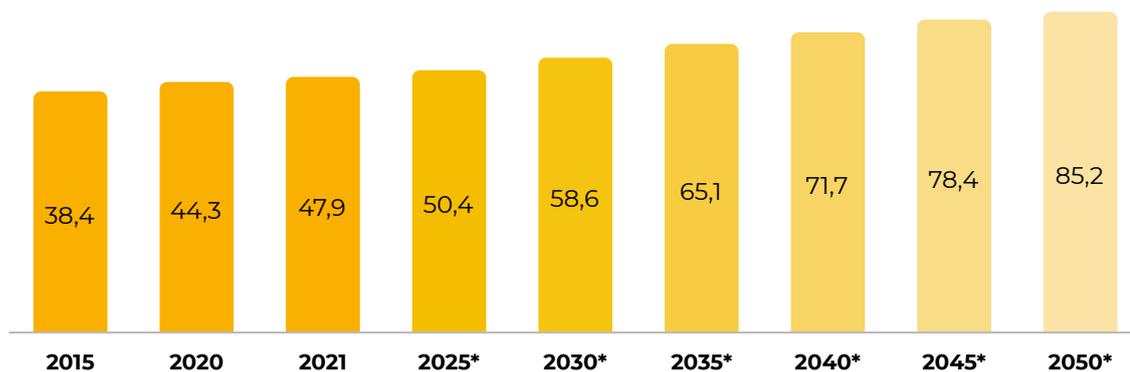
Источник: Всемирный банк (Worldwide Governance Indicators)

По данным Всемирного банка, эффективность работы правительства Судана постепенно снижалась на протяжении последних лет. После государственного переворота в 2021 г. и возобновления внутренних конфликтов в 2023 г. эта тенденция усилилась. Вероятно, она сохранится и в ближайшем будущем.

1.3. Демографические тенденции

В 2023 г. население Судана составило 47,9 млн человек. Около 36,3% населения страны проживает в городах. Ожидается, что к 2050 г. общая численность достигнет 85,2 млн человек.

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



Источник: МВФ, ООН

Примечание. *Прогноз.

Порядка 56,1% населения находится в трудоспособном возрасте, 61,1% — моложе 25 лет. 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, 2023 г., млн человек



Источник: МВФ, ООН

1.4. Влияние тенденций на потребительский рынок страны

Основные факторы, влияющие на потребительский рынок Судана:

- низкий уровень располагаемых доходов обуславливает высокую значимость ценового фактора для суданских потребителей. Спрос на товары премиум-сегмента полностью отсутствует;
- высокая инфляция и снижение покупательной способности населения привели к сокращению потребления домохозяйствами продуктов питания и непродовольственных товаров;
- несмотря на большую популярность традиционной розничной торговли, современные ритейлеры также постепенно увеличивали свое присутствие в стране. В условиях вооруженного конфликта сектору был нанесен серьезный ущерб, однако в долгосрочной перспективе в случае достижения мира данный формат получит дополнительный импульс развитию;
- в Судане высока доля молодого населения, что в будущем станет ключевым фактором, определяющим вектор развития потребительских предпочтений.

Обзор рынка

2



Содержание

2.1.

Объем и динамика рынка

2.2.

Потребительские предпочтения

2.3.

Торгово-распределительная сеть

2.4.

Конкурентная среда
и участники рынка

2.1. Объем и динамика рынка

Основной масличной культурой, выращиваемой в Судане, является арахис. Более 75% объема производства растительного масла в стране приходится на масло арахисовое. Кроме того, в Судане производят подсолнечное, кунжутное и хлопковые масла. Самообеспеченность страны растительными маслами составляет около 60%, остальные потребности обеспечиваются импортом.

Посевные площади под подсолнечник в Судане составляют около 200 тыс. га. Урожайность невысокая — около 5-7 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.

Производство

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, однако видимых результатов попытки не дали: Судан остается нетто-импортером подсолнечного масла. В 2023 г. внутреннее производство обеспечило 24,8% объема потребления подсолнечного масла.

Табл. 3. Баланс ресурсов масла подсолнечного в Судане, 2019-2023 гг., тыс. тонн

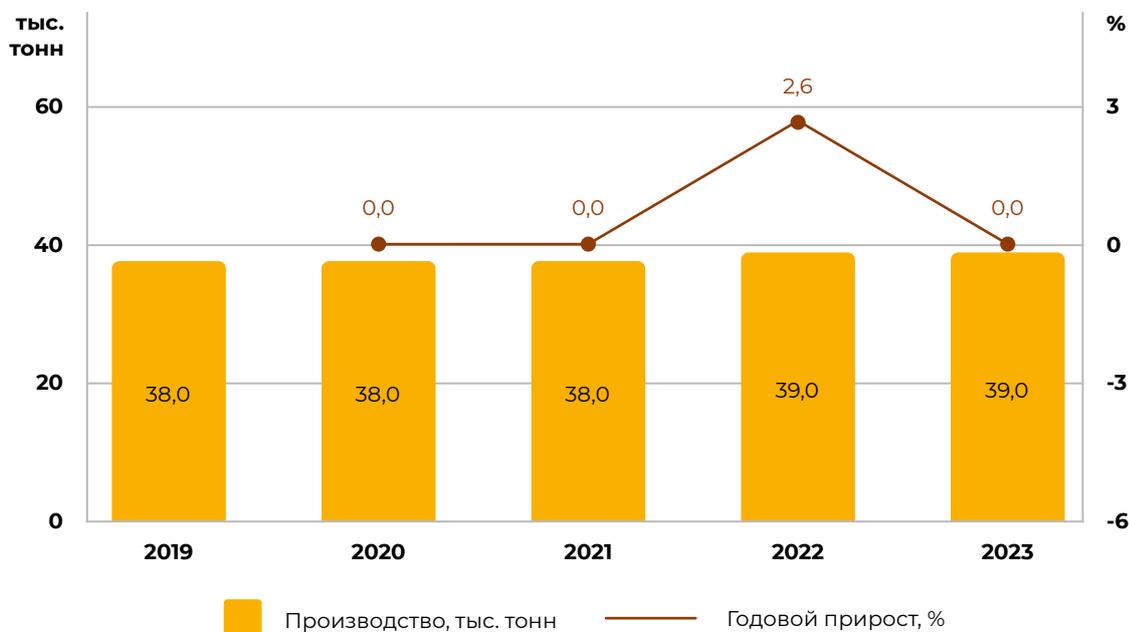
Показатель	2019	2020	2021	2022	2023
Ресурсы всего	137,1	182,7	166,7	104,5	169,5
Производство	38,0	38,0	38,0	39,0	39,0
Импорт	87,1	132,7	116,7	53,5	118,5
Использование всего	137,1	182,7	166,7	104,5	169,5
Внутреннее потребление	124,5	166,7	153,5	92,2	157,5
Экспорт	0,6	4,0	1,2	0,3	—

Источник: ФАО, ITC Trade Map, оценка ФГБУ Агроэкспорт

Примечание. Без учета переходящих запасов.

По оценкам ФАО, объем производства масла подсолнечного в Судане в 2019-2023 гг. составлял 38-39 тыс. тонн в год.

Рис. 9. Производство масла подсолнечного в Судане, 2019–2023 гг., тыс. тонн



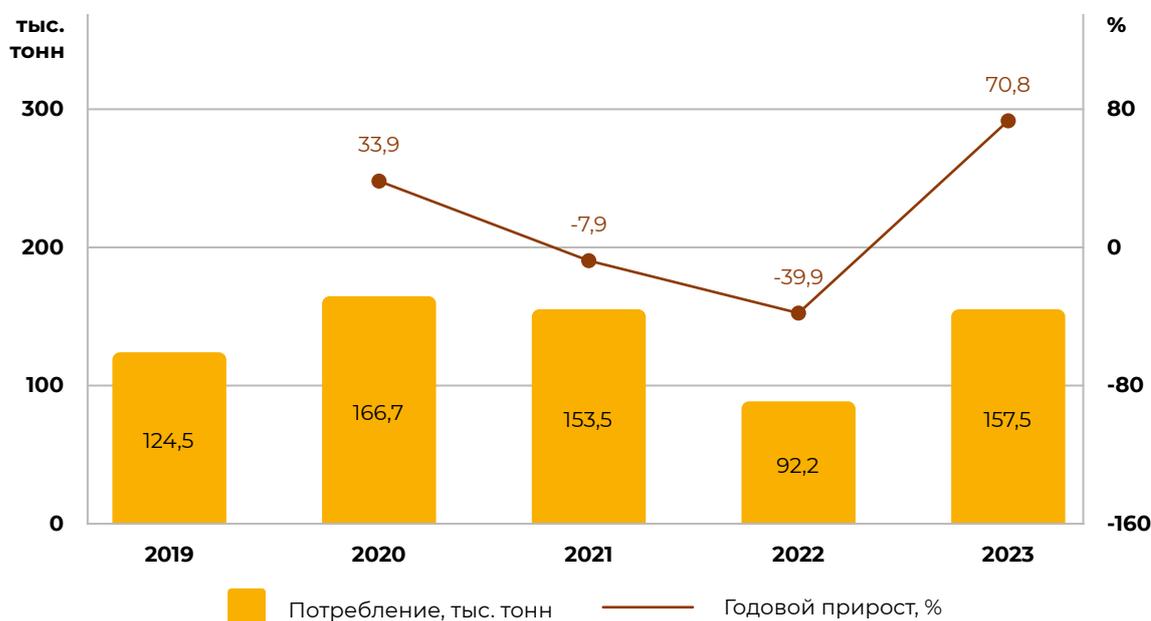
Источник: ФАО, оценка ФГБУ Агроэкспорт

Потребление

Динамика потребления масла подсолнечного в Судане зависит от импортных поставок. В 2023 г. объем потребления оценивается в 157,5 тыс. тонн, что на 70,8% выше предыдущего года, когда импорт подсолнечного масла резко снизился. С структуре потребления растительных масел в Судане лидирует арахисовое масло, а подсолнечное занимает второе место, опережая пальмовое.



Рис. 10. Потребление масла подсолнечного в Судане, 2019–2023 гг., тыс. тонн

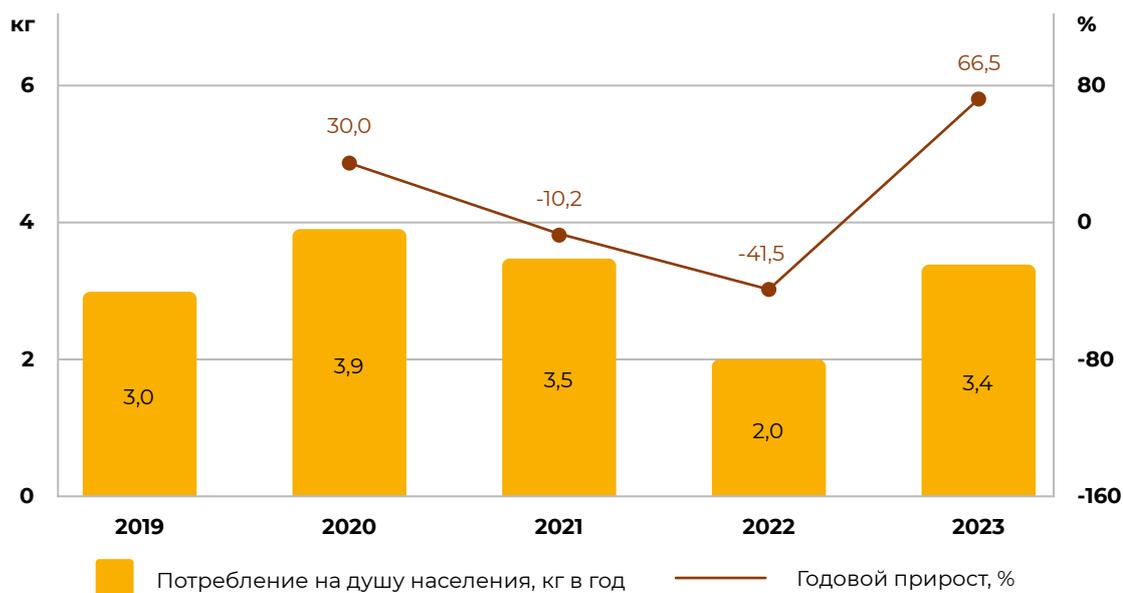


Источник: ФАО, ITC Trade Map, оценка ФГБУ Агрорэкспорт

Примечание. Без учета переходящих запасов.

Удельное потребление растительных масел в Судане по итогам 2023 г. оценивается в 10,5 кг на человека в год, из них 3,4 кг составил объем потребления подсолнечного масла.

Рис. 11. Потребление масла подсолнечного на душу населения в Судане, 2019–2023 гг., кг в год



Источник: ФАО, ITC Trade Map, МВФ, оценка ФГБУ Агрорэкспорт

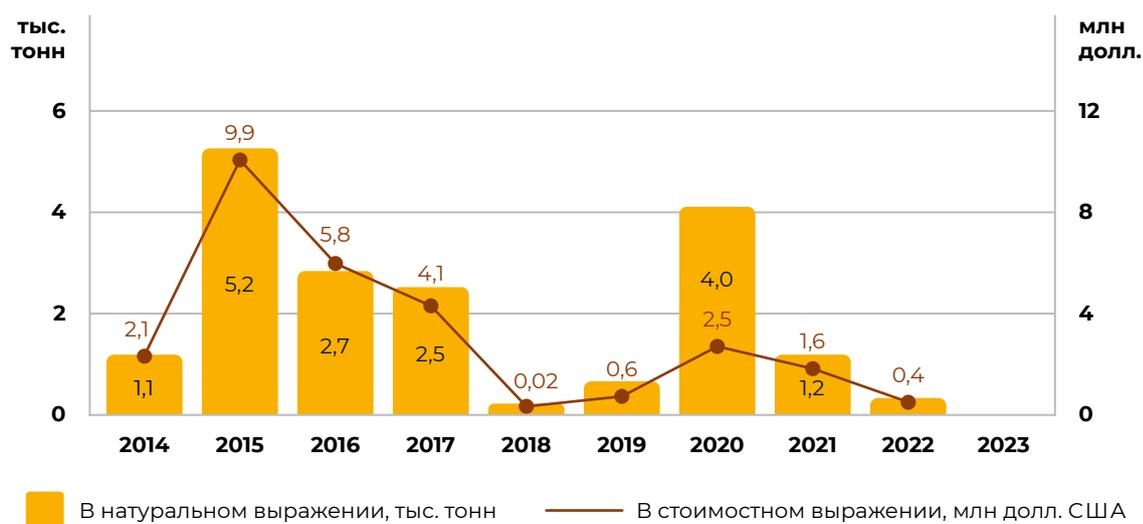
Примечание. Без учета переходящих запасов.

Экспорт и импорт

Экспорт

Экспорт подсолнечного масла Судана незначителен и в 2023 г. не осуществлялся совсем.

Рис. 12. Экспорт масла подсолнечного Судана в натуральном и стоимостном выражении, 2014–2023 гг.



Источник: ITC Trade Map

Примечание. Коды ТН ВЭД 151211, 151219, зеркальные данные.

Импорт

В структуре импорта растительных масел и жиров Судана основной объем приходится на подсолнечное масло, доля поставок которого в 2023 г. составила 66,0% общего объема в натуральном выражении. Импорт пальмового масла составил 24,0%, маргарина — 4,5%. В 2022 г. Судан увеличил импорт маргарина и прочих растительных масел и жиров на фоне продолжения роста цен на растительные масла.

Масло поставляется в Судан как через трейдеров, так и напрямую от поставщиков. В частности, напрямую импортирует масло производитель Marhab. Поставки осуществляются в основном в танкерах, однако существенный объем завозится и во флекситанках. Ввоз танкерами осуществляется через Порт-Судан (Красное море), где масло хранится в портовых резервуарах и перевозится автоцистернами на перерабатывающие предприятия, где рафинируется и фасуется в бутылки и другую потребительскую и мелкооптовую тару.

Табл. 4. Структура импорта растительных масел и жиров Судана по видам в натуральном выражении, 2014–2023 гг., тыс. тонн

Наименование	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Доля в 2023 г., %
Масло подсолнечное	109,6	141,3	78,8	127,6	98,0	87,1	132,7	116,7	53,5	118,5	66,0
Масло пальмовое	8,3	23,8	24,7	9,7	71,3	119,2	98,0	83,5	52,5	43,1	24,0
Маргарин	14,7	15,7	16,2	18,5	11,8	15,9	15,7	11,0	17,6	8,1	4,5
Прочие виды	7,5	7,6	8,3	14,6	15,0	12,7	38,4	12,5	23,0	9,9	5,5
Итого	140,1	188,4	128,0	170,3	196,1	234,8	284,8	223,7	146,5	179,6	100

Источник: ITC Trade Map

Примечание. Коды ТН ВЭД 1507-1517, кроме 151610 и 151630, зеркальные данные.

Импорт масла подсолнечного Судана в 2023 г. составил 118,5 тыс. тонн на сумму 137,3 млн долл. США, что в 2,2 раза выше показателей предыдущего года в натуральном выражении и в 1,9 раза выше в стоимостном.

Основной объем импорта масла подсолнечного приходился на сырое масло, доля которого по итогам 2023 г. составила 76,8% объема импорта в натуральном выражении и 73,7% в стоимостном. Импорт преимущественно подсолнечного масла в сыром виде объясняется, прежде всего, наличием заградительной пошлины на ввоз рафинированного масла. Поставки рафинированного масла подсолнечного резко выросли в 2023 г. и составили 27,5 тыс. тонн на сумму 36,1 млн долл. США.



Рис. 13. Импорт масла подсолнечного Судана в натуральном и стоимостном выражении, 2014–2023 гг.



Источник: ITC Trade Map

Примечание. Коды ТН ВЭД 151211, 151219, зеркальные данные.

Табл. 5. Структура импорта масла подсолнечного Судана по видам в натуральном выражении, 2014–2023 гг., тыс. тонн

Наименование	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Доля в 2023 г., %
Сырое	108,6	139,7	78,4	126,5	97,5	85,9	127,0	115,0	52,4	91,0	76,8
Рафинированное	0,9	1,6	0,4	1,1	0,5	1,2	5,7	1,7	1,1	27,5	23,2
Итого	109,6	141,3	78,8	127,6	98,0	87,1	132,7	116,7	53,5	118,5	100

Источник: ITC Trade Map

Примечание. Коды ТН ВЭД 151211, 151219, зеркальные данные.



Табл. 6. Структура импорта масла подсолнечного Судана по видам в стоимостном выражении, 2014–2023 гг., млн долл. США

Наименование	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Доля в 2023 г., %
Сырое	88,0	104,1	60,4	93,1	70,4	58,0	96,6	153,5	71,7	101,1	73,7
Рафинированное	1,1	1,8	0,5	1,1	0,5	1,1	5,4	2,5	2,5	36,1	26,3
Итого	89,2	105,9	60,9	94,2	70,9	59,1	102,0	156,0	74,1	137,3	100

Источник: ITC Trade Map

Примечание. Коды ТН ВЭД 151211, 151219, зеркальные данные.

Основным поставщиком масла подсолнечного на рынок Судана в 2023 г. была Россия, на долю которой пришлось 59,6% общего объема в натуральном выражении. Заметные объемы импорта отмечались из Турции (20,6%) и Египта (14,2%), которые поставляли в основном рафинированное масло.

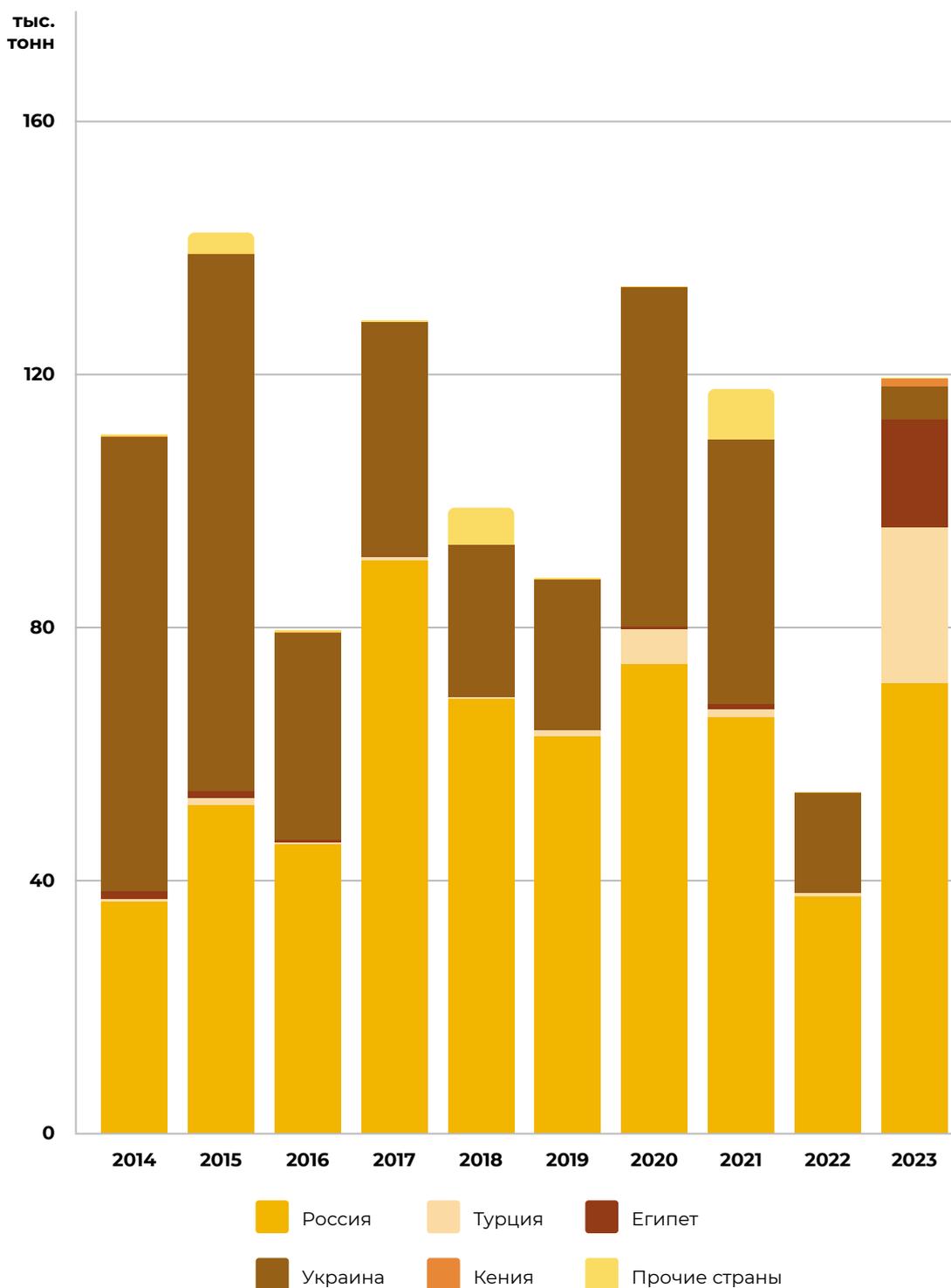
Табл. 7. Импорт масла подсолнечного Судана по странам в натуральном выражении, 2014–2023 гг., тыс. тонн

№	Экспортер	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Доля в 2023 г., %
1	Россия	36,4	51,5	45,4	89,8	68,1	62,2	73,5	65,3	37,1	70,6	59,6
2	Турция	0,4	1,1	0,2	0,6	0,3	1,0	5,5	1,1	0,6	24,4	20,6
3	Египет	1,2	1,1	0,4	—	—	0,04	0,5	0,9	—	16,8	14,2
4	Украина	71,2	84,1	32,5	36,7	23,8	23,6	53,1	41,4	15,7	5,3	4,5
5	Кения	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1,2	1,0
	Прочие страны	0,3	3,4	0,3	0,4	5,9	0,3	0,2	8,0	0,1	0,1	0,1
	Итого	109,6	141,3	78,8	127,6	98,0	87,1	132,7	116,7	53,5	118,5	100

Источник: ITC Trade Map

Примечание. Коды ТН ВЭД 151211, 151219, зеркальные данные.

Рис. 14. Импорт масла подсолнечного Судана по странам в натуральном выражении, 2014–2023 гг., тыс. тонн



Источник: ITC Trade Map

Примечание. Коды ТН ВЭД 151211, 151219, зеркальные данные.

В стоимостном выражении поставки России составили 58,4% общего объема по итогам 2023 г. Доли Турции и Египта были 21,9% и 15,1% соответственно.

Табл. 8. Импорт масла подсолнечного Судана по странам-экспортерам в стоимостном выражении, 2014–2023 гг., млн долл. США

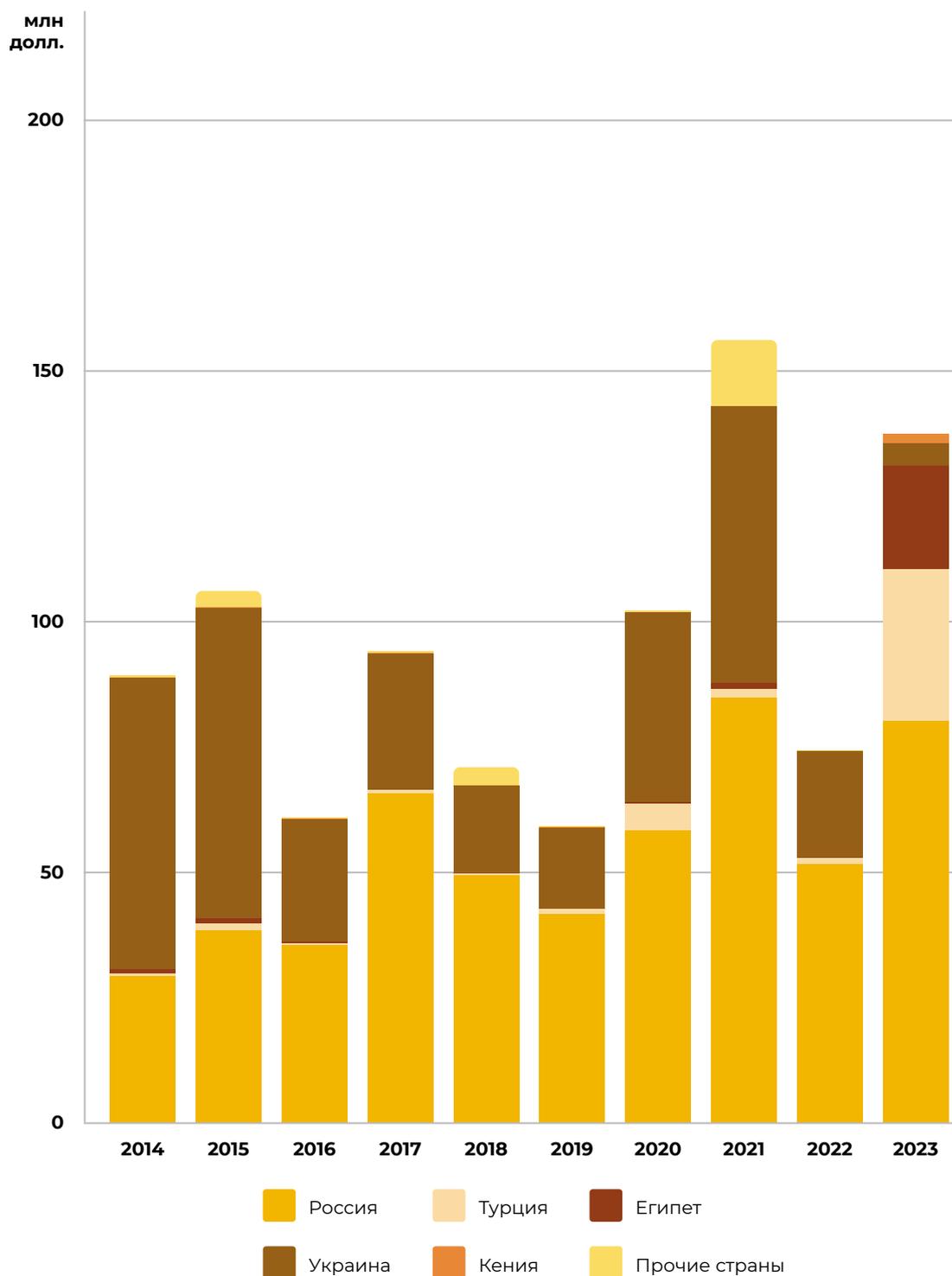
№	Экспортер	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Доля в 2023 г., %
1	Россия	29,3	38,4	35,5	65,7	49,4	41,6	58,3	84,8	51,7	80,2	58,4
2	Турция	0,5	1,3	0,2	0,6	0,3	1,0	5,2	1,7	1,1	30,1	21,9
3	Египет	0,8	1,0	0,4	—	—	0,03	0,4	1,2	—	20,7	15,1
4	Украина	58,1	62,0	24,5	27,3	17,5	16,3	37,8	55,0	21,2	4,3	3,1
5	Кения	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1,9	1,4
	Прочие страны	0,5	3,3	0,3	0,5	3,7	0,3	0,4	13,3	0,2	0,1	0,1
	Итого	89,2	105,9	60,9	94,2	70,9	59,1	102,0	156,0	74,1	137,3	100

Источник: ITC Trade Map

Примечание. Коды ТН ВЭД 151211, 151219, зеркальные данные.



Рис. 15. Импорт масла подсолнечного Судана по странам-экспортерам в стоимостном выражении, 2014–2023 гг., млн долл. США



Источник: ITC Trade Map

Примечание. Коды ТН ВЭД 151211, 151219, зеркальные данные.

Средняя импортная цена на сырое масло подсолнечное в 2023 г. составила 1 111 долл. США за тонну, что на 18,8% ниже уровня предыдущего года. Наиболее высокие цены фиксировались на поставки из Турции — на 8,3% выше средней цены. Наиболее дешевая продукция импортировалась из Украины — на 31,1% ниже средней.

Табл. 9. Средняя импортная цена на сырое масло подсолнечное по странам-экспортерам, 2014–2023 гг., долл. США/тонна

Экспортер	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Отклонение от средней цены в 2023 г., %
Средняя цена	810	745	771	735	722	675	760	1 335	1 368	1 111	—
Турция	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1 203	8,3
Россия	805	745	782	732	726	668	793	1 299	1 378	1 136	2,2
Египет	598	858	829	—	—	800	834	1 312	—	1 062	-4,4
Украина	816	737	755	745	738	690	712	1 331	1 345	766	-31,1

Источник: ITC Trade Map

Примечание. Коды ТН ВЭД 151211 зеркальные данные.

Средняя импортная цена на рафинированное масло подсолнечное в 2023 г. составила 1 313 долл. США за тонну, что на 41,8% ниже уровня предыдущего года. Наиболее высокие цены фиксировались на поставки из Египта — на 15,3% выше средней цены. Наиболее дешевая продукция импортировалась из Украины и Танзании — на 14,8% и 13,0% ниже средней соответственно.



Табл. 10. Средняя импортная цена на рафинированное масло подсолнечное по странам-экспортерам, 2014–2023 гг., долл. США/тонна

Экспортер	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Отклонение от средней цены в 2023 г., %
Средняя цена	1 229	1 132	1 129	1 023	944	934	951	1 448	2 255	1 313	—
Египет	1 205	1 128	—	—	—	—	1 093	1 538	—	1 513	15,3
Турция	1 171	1 123	1 084	952	1 000	922	944	1 473	1 848	1 238	-5,7
Танзания	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1 141	-13,0
Украина	833	—	—	—	930	818	1 000	1 088	1 619	1 118	-14,8

Источник: ITC Trade Map

Примечание. Коды ТН ВЭД 151219, зеркальные данные.

Табл. 11. Основные страны-экспортеры масла подсолнечного в стоимостном выражении на рынок Судана в 2023 г.

№	Экспортер	Доля в импорте в стоимостном выражении, %	Общая характеристика
1	Россия	58,4	<ul style="list-style-type: none"> Россия является крупнейшим производителем и одним из крупнейших экспортеров подсолнечного масла в мире; Россия поставляет в Судан преимущественно сырое подсолнечное масло.
2	Турция	21,9	<ul style="list-style-type: none"> Турция является крупнейшим поставщиком рафинированного подсолнечного масла на мировой рынок. Объем экспорта в 2023 г. составил 786,6 тыс. тонн на сумму 1 051,2 млн долл. США в год.
3	Египет	15,1	<ul style="list-style-type: none"> Египет является заметным региональным игроком на рынке подсолнечного масла; В 2023 г. Судан стал крупнейшим потребителем подсолнечного масла из Египта.

Источник: ITC Trade Map, открытые источники данных

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.

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

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 подсолнечного масла в Судане — традиционная розница. Малые бакалейные магазины — основной канал продаж подсолнечного масла за счет широкого выбора брендов и ценовой доступности. 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.

Краткосрочные рынки — рынки, открывающиеся в городах и деревнях примерно на 3–4 часа. Ориентированы в первую очередь на низкодоходные группы населения.

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.

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.

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. м² 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. 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.

Ведущие игроки



Savola Group — переработчик

Сайт: www.savola.com

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.



Arabia (Arab Sudanese Vegetable Oil Company)

Сайт: 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. м². Предприятие мощностью 150 тонн в сутки выпускает подсолнечное масло под торговой маркой Niemaḥ, 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. м². Это новое производство, которое планируется полностью автоматизировать и сертифицировать по стандартам ISO и HACCP.



Marhab Oil Mills Company Ltd.

Marhab — переработчик

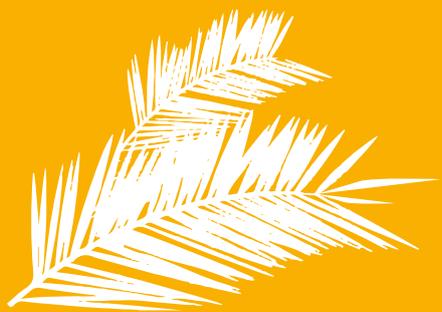
Сайт: www.marhaboilmills.com

Marhab Oil Mills Company — 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 прессовое отделение, экстракционный цех, рафинационное производство, линию фасовки в ПЭТ-бутылки, мешки и канистры.



Требования и стандарты на продукцию





Содержание _____

3.1.

Требования к продукции

3.2.

Требования к документам

3.1. Требования к продукции

Суданское управление стандартов и метрологии (Sudanese Standards and Metrology Organization — [SSMO](#)) было основано в 1992 г. Постановлением Совета министров № 287 от 1992 г. как независимая организация, объединившая Департамент мер и весов и Департамент контроля качества Министерства торговли и промышленности. Управление отвечает за вопросы в области разработки и публикации суданских стандартов, а также за вопросы контроля и обеспечения качества, измерений и калибровки.

Судан не предъявляет к наливному подсолнечному маслу особых требований, выходящих за рамки отраслевых стандартов и сложившихся отраслевых практик.

Для успешных и долговременных поставок любой пищевой продукции, в том числе и подсолнечного масла, 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 к растительным маслам, в том числе и к подсолнечному маслу.

Также при экспорте подсолнечного масла в Судан следует обратить внимание на следующие НПА в области продовольствия и питания:

- [Национальный закон о биобезопасности №15 от 2010 года](#);
- [Указ Президента № 287 от 2015 года о создании Высшего совета по продовольственной безопасности и питанию](#);
- [Закон № 569 1973 года о контроле за продуктами питания](#);
- [Правила контроля за продуктами питания \(инспекция, отбор проб и анализ\) № 4 от 1980 года](#);
- [Постановление 1978 года о регистрации консервированных и готовых пищевых продуктов](#).

3.2. Требования к документам

В соответствии с документами¹, принятыми на межгосударственном и государственном уровне, при осуществлении экспорта подсолнечного масла с территории Российской Федерации, данная продукция не подлежит ветеринарному или фитосанитарному контролю (надзору). Данный факт свидетельствует о том, что масло соевое не подпадает под регулирование деятельности Федеральной службы по ветеринарному и фитосанитарному надзору ([Россельхознадзор](#)) и не подлежит сертификации. Таким образом, при осуществлении экспортных поставок масло подсолнечное не подлежит обязательному сопровождению фитосанитарным сертификатом, который является обязательным документом для вывоза установленного перечня продукции растительного происхождения.

Однако такая возможность не отменяет проведение обязательных мероприятий при импорте продукции со стороны компетентных служб принимающей стороны, а также выполнению обязательных требований страны-импортера, контрактных требований. Такая форма подтверждения соответствия может потребовать оформление различных видов сертификатов, гарантирующих выполнение всех обязательных условий принимающей стороны (протоколы испытаний, сертификат здоровья, сертификат качества, non-GMO сертификат, сертификат веса и др.).

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.

¹ [Решение КТС от 18.06.2010 № 317 «О применении ветеринарно-санитарных мер в Евразийском экономическом союзе», Решение Комиссии Таможенного союза от 18 июня 2010 г. № 318 «Об обеспечении карантина растений в Евразийском экономическом союзе»](#)

Особенности и барьеры входа на рынок



4+



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, декларируемых на уровне товарной субпозиции ТН ВЭД 151211, и тарифную ставку 40% — на товары с кодом 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 (код ТН ВЭД 151211) из России в Судан довольно низкая по сравнению с другими потенциальными направлениями экспорта.

Табл. 12. Ставки ввозной таможенной пошлины Судана в отношении подсолнечного масла

Код ТН ВЭД	Наименование позиции	Ставка РНБ, %
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, Йемен, 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. 13. 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.

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.

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 привлечь высокопоставленных представителей к любым переговорам. Новым экспортерам в Судан рекомендуется использовать местные ресурсы, например, местные торговые палаты или внешнеторговые представительства.

Организация экспортных поставок

5



Содержание



5.1.

Логистика

5.2.

Порядок осуществления
валютно-финансовых операций

5.3.

Формы присутствия на рынке

5.4.

Защита интеллектуальной
собственности

5.1. Логистика

Рис. 16. Доставка масла подсолнечного из России в Судан



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

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

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

Перевозка нерафинированного масла наливом

Наиболее эффективный способ перевозки нерафинированного масла — танкерами. Загрузка одного судна составляет порядка 20 тыс. тонн (на базе целого судна). Основные морские порты отгрузки подсолнечного масла наливом — Новороссийск, Темрюк, Ростов, Кавказ и Ейск, способные накапливать и переваливать судовые партии указанного объема.

Ориентировочная ставка за доставку груза весом 20 тыс. тонн на сентябрь 2024 г. — на уровне 75 долл. США за тонну на условиях FIOS, когда погрузка/выгрузка осуществляется за счет отправителя. Транзитное время — 20–25 дней. Суда должны быть сертифицированы [FOSFA](#). Дополнительная страховка судна за погрузку в территориальных водах России не включена в ставку.

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

Для оптимизации издержек на накопление значительной партии товара осуществляется перевалка масла из судов меньшего размера. С этой целью производятся отгрузки из портов Кавказ, Ейск, Ростов и Темрюк пароходами весом 5–6 тыс. тонн, которые переваливаются в суда большего размера на рейде порта Кавказ за пределами 12-мильной зоны. Стоимость фрахта судна грузоподъемностью 5–6 тыс. тонн, включая перевалку на рейде, в сентябре 2024 г. составила порядка 60 долл. США за тонну.

Контейнерная перевозка масла (фасованная продукция / флекситанк)

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

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

Перевозка осуществляется на основании транспортной накладной и сопровождается бухгалтерскими документами (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, температура которого не бывает отрицательной. Склады накопления, как правило, располагаются вблизи портов отправки либо мест производства товара.

Основные статьи расходов при осуществлении отгрузки через склад накопления:

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

Работа со складом накопления возможна как напрямую, так и через комплексного логистического провайдера. В первом случае представитель компании-экспортера должен присутствовать на складе для осуществления операций с товаром, во втором эти функции берет на себя логистический провайдер. При работе напрямую компания-экспортер должна заключить договор со складом.

При выборе склада накопления необходимо учитывать:

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

Автомобильная перевозка — порт отгрузки

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

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

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



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

Морская перевозка

Основной порт для доставки рефрижераторных грузов в Судан — Порт Судан (Port Sudan).

В связи с санкционной политикой в отношении России единственной судоходной линией, которая осуществляет перевозки из портов Санкт-Петербург, Новороссийск и Владивосток в Судан, является линия [MSC](#).

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

Табл. 14. Ориентировочное транзитное время доставки, дни

Порт прибытия/отправки	Порт Судан (Port Sudan)
Санкт-Петербург	36
Новороссийск	42

Сроки и стоимость доставки

Табл. 15. Ориентировочная стоимость комплексной доставки грузов в Судан

Маршрут	Виды транспорта	Оборудование	Комплексная ставка, долл. США	Вес нетто, тонны	Ставка за кг, долл. США	Транзитное время, дни
Белгород — Новороссийск — Касабланка	Автомобиль — судно	40' морской рефконтейнер	11 600	27	0,43	50–55
Ростов — Новороссийск — Касабланка	Автомобиль — судно	40' морской рефконтейнер	9 940	27	0,37	50–55
Саратов — Новороссийск — Касабланка	Автомобиль — судно	40' морской рефконтейнер	11 500	27	0,43	50–55
Краснодар — Новороссийск — Касабланка	Автомобиль — судно	40' морской рефконтейнер	9 440	27	0,35	50–55

Организация экспортных поставок

Продолжение табл. 15.

Маршрут	Виды транспорта	Оборудование	Комплексная ставка, долл. США	Вес нетто, тонны	Ставка за кг, долл. США	Транзитное время, дни
Белгород — СПб — Касабланка	Автомобиль — судно	40' морской рефконтейнер	10 640	27	0,39	40–45
Ростов — СПб — Касабланка	Автомобиль — судно	40' морской рефконтейнер	11 140	27	0,41	40–45
Саратов — СПб — Касабланка	Автомобиль — судно	40' морской рефконтейнер	10 910	27	0,40	40–45
Краснодар — СПб — Касабланка	Автомобиль — судно	40' морской рефконтейнер	11 580	27	0,43	40–45
Белгород — Новороссийск — Касабланка	Автомобиль — судно	20' морской сухой контейнер	8 600	24	0,36	50–55
Ростов — Новороссийск — Касабланка	Автомобиль — судно	20' морской сухой контейнер	6 940	24	0,29	50–55
Саратов — Новороссийск — Касабланка	Автомобиль — судно	20' морской сухой контейнер	8 500	24	0,35	50–55
Краснодар — Новороссийск — Касабланка	Автомобиль — судно	20' морской сухой контейнер	6 440	24	0,27	50–55
Белгород — СПб — Касабланка	Автомобиль — судно	20' морской сухой контейнер	8 640	24	0,36	40–45
Ростов — СПб — Касабланка	Автомобиль — судно	20' морской сухой контейнер	9 140	24	0,38	40–45
Саратов — СПб — Касабланка	Автомобиль — судно	20' морской сухой контейнер	8 920	24	0,37	40–45

Продолжение табл. 15.

Маршрут	Виды транспорта	Оборудование	Комплексная ставка, долл. США	Вес нетто, тонны	Ставка за кг, долл. США	Транзитное время, дни
Краснодар — СПб — Касабланка	Автомобиль — судно	20' морской сухой контейнер	9 580	24	0,40	40–45

Примечание. Указаны действующие на 3 сентября 2024 г. ставки, в которые включены все необходимые расходы: наземная доставка контейнера, фрахт, стоимость флекситанка и его установка, дизель-генератор, таможенное оформление, внутривортовое экспедирование, взвешивание контейнера, отправка оригиналов документов получателю.

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

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

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

Возможные контрагенты

- 1) Комплексные логистические провайдеры, предоставляющие склады накопления и обеспечивающие отгрузку продукции различными видами транспорта через порты России:
 - [ООО «Суперкарго»](#) (рефрижераторные грузы);
 - [ООО «Европак»](#) (флекситанки);
 - [ООО «НС-Транс»](#) (фрахтование судов).

2) Сюрвейерские компании:

- [SGS](#);
- [ГК «ТопФрейм»](#);
- [IPC Hormann](#).

3) Контакты морских линий приведены в подразделе «Морская перевозка».

Логистические риски

При транспортировке грузов могут возникать различные риски. Ниже перечислены наиболее распространенные.

Страхуемые риски. В данную категорию входят следующие риски:

- a) утрата (гибель), недостача или повреждение всего либо части застрахованного груза;
- б) возникновение непредвиденных расходов в виде:
 - расходов и взносов по общей аварии, которые обязан понести страхователь/выгодоприобретатель;
 - необходимых и целесообразных расходов по уменьшению возможных убытков, включая расходы по спасанию и/или сохранению груза, установлению размера убытков, если убытки возникли в результате страхового случая.
- в) неполучение ожидаемых доходов от реализации застрахованного груза по независящим от страхователя и/или выгодоприобретателя обстоятельствам вследствие утраты (гибели), недостачи или повреждения застрахованного груза в период его перевозки и/или непрерывного временного хранения груза в пунктах перегрузок и/или перевалок;
- г) утрата (гибель) или повреждение всего либо части застрахованного груза в результате:
 - удара молнии, бури, вихря, урагана, шторма, извержения вулкана и других стихийных бедствий;
 - пожара, взрыва на перевозочном средстве, а также вследствие мер, принятых для спасания или тушения пожара;
 - крушения или столкновения судов, удара их о неподвижные или плавучие предметы, посадки судна на мель, повреждения судна льдом, провала мостов, подмочки забортной водой;

- крушения или столкновения наземных перевозочных средств, их удара о подвижные или неподвижные предметы, дорожно-транспортного происшествия при перевозке груза автомобильным транспортным средством, схода с рельсов железнодорожных транспортных средств, провала мостов.
- д)** утрата (гибель) застрахованного груза в результате пропажи без вести морского/речного и/или воздушного судна, перевозившего груз;
- е)** утрата (гибель) или повреждение всего застрахованного груза или целого места застрахованного груза (кроме перевозок насыпью, навалом, наливом) либо части застрахованного груза (для перевозок насыпью, навалом, наливом) при погрузке, укладке, перегрузке (перевалке), выгрузке застрахованного груза или приеме судном топлива;
- ж)** подмочка груза атмосферными осадками;
- з)** выбрасывание за борт и смывание волной палубного груза или груза, перевозимого в беспалубных судах;
- и)** кража и/или грабеж и/или разбой.

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

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

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

5.2. Осуществление валютно-финансовых операций

Порядок валютного контроля при экспорте из РФ

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

- [Федеральный закон от 10.12.2003 г. № 173-ФЗ](#) «О валютном регулировании и валютном контроле»: определяет основные принципы валютного регулирования и валютного контроля в России, включая порядок использования иностранной валюты в расчетах при экспорте товаров, работ и услуг, а также порядок репатриации валютной выручки.
- [Федеральный закон от 07.08.2001 г. № 115-ФЗ](#) «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма»: вводит требования к идентификации участников внешнеэкономической деятельности и их операций.
- [Инструкция Банка России от 16.08.2023 г. № 199-И](#) «О порядке представления резидентами и нерезидентами уполномоченным банкам подтверждающих документов и информации при осуществлении валютных операций, о единых формах учета и отчетности по валютным операциям, порядке и сроках их представления»: регулирует порядок представления подтверждающих документов и информацию для валютных операций в уполномоченные банки. Она определяет единые формы отчетности и сроки подачи документов.
- [Федеральный закон от 03.08.2018 г. N 289-ФЗ](#) «О таможенном регулировании в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями): включает контроль за валютными операциями, связанными с перемещением товаров через границу России.
- [Указ Президента Российской Федерации от 05.07.2022 г. № 430](#) «О репатриации резидентами - участниками внешнеэкономической деятельности иностранной валюты и валюты Российской Федерации»: обязывает российских резидентов-экспортеров возвращать в страну иностранную валюту или рубли, полученные по внешнеэкономическим контрактам, для укрепления валютного контроля и предотвращения утечки капитала.
- [Указание Банка России от 09.01.2024 г. № 6663-У](#) вносит изменения в Инструкцию № 181-И, упрощая порядок валютного контроля и расширяя возможности для расчетов по внешнеторговым контрактам через любые уполномоченные банки, а также изменяя требования к представлению документов при расчетах с иностранными контрагентами.

В прохождении валютного контроля при экспортных операциях можно выделить несколько этапов:

- 1) Открытие паспорта сделки (ПС): оформляется в уполномоченном банке на каждую экспортную операцию, если сумма контракта превышает эквивалент 6 млн рублей (с 2023 г.). Паспорт сделки является основным документом, используемым банками для контроля за поступлением валютной выручки.
- 2) Подача информации и документов: резидент (экспортер) обязан предоставить в банк документы, подтверждающие исполнение обязательств по контракту (счета, инвойсы, транспортные документы и прочие). Эти документы позволяют банку контролировать поступление выручки и ее использование.
- 3) Репатриация валютной выручки: экспортер обязан обеспечить поступление всей суммы валютной выручки на свой счет в российском банке в сроки, указанные в контракте. Несоблюдение сроков может повлечь за собой штрафные санкции.
- 4) Контроль за использованием выручки: уполномоченный банк осуществляет контроль за целевым использованием валютной выручки. Выручка должна быть использована в соответствии с условиями контракта и требованиями валютного законодательства.
- 5) Обязательная продажа части валютной выручки: сохраняется требование об обязательной продаже части валютной выручки на внутреннем валютном рынке (не менее 80% по состоянию на сентябрь 2024 г.).

Валютно-финансовая система Судана

В 2024 г. валютно-финансовая система Судана регулируется рядом положений, которые устанавливают основные правила и принципы валютного регулирования, денежно-кредитной политики и управления финансовыми рынками. Ключевые нормативно-правовые документы:

- 1) [Закон о валютных операциях \(Foreign Exchange Dealing Act\)](#): закон определяет правила для всех операций с иностранной валютой в стране и устанавливает обязательства для физических и юридических лиц.
- 2) [Регламенты валютных операций \(Foreign Exchange Dealing Regulation\)](#): документ регулирует деятельность обменных пунктов и компаний, предоставляющих услуги по обмену валюты.
- 3) [Закон против отмывания денег и финансирования терроризма \(Anti-Money Laundering & Terrorism Financing Act\)](#): устанавливает меры по предотвращению незаконных валютных операций и контроля за источниками средств.

- 4) Политика Центрального банка Судана на 2024 г. (CBOS Policies 2024): определяет основные направления монетарной и валютной политики на текущий год, включая меры по стабилизации курса валют и борьбе с инфляцией.

В Судане контроль за исполнением законов, регулирующих валютные операции, осуществляют несколько государственных органов. Основным регулятором является Центральный банк Судана (CBOS), который разрабатывает и внедряет политику в сфере валютного контроля, контролирует обменные пункты и банки, а также регулирует валютные операции через соответствующие законы и регламенты. Министерство финансов и экономического планирования (Ministry of Finance and Economic Planning) Судана также играет важную роль в формировании финансовой политики, направленной на поддержание стабильности национальной валюты и контроля над внешними заимствованиями. Кроме того, за соблюдением правил по противодействию отмыванию денег и финансированию терроризма следит Комитет по финансовому мониторингу (Financial Monitoring Committee), который работает в координации с правоохранительными органами и Центральным банком.

Порядок осуществления валютных 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. Из-за дефицита иностранной валюты в Судане существуют значительные различия между официальным обменным курсом и курсом на черном рынке. Официальный курс устанавливается Центральным банком Судана, но реальный курс на рынке может сильно отличаться.

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. Однако, Центральный банк Судана запретил 157 компаниям проводить операции через банковскую систему за несоблюдение требований по репатриации экспортной выручки, что является вторым подобным случаем за год после аналогичного запрета на 200 компаний в марте 2024 г. Такие меры принимаются для борьбы с обходом формальных банковских каналов, что приводит к потере валютных резервов страны и снижению курса суданского фунта.

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 офи-

циальных каналов. Для внешних операций зачастую используются доллары США, евро, саудовские риалы или дирхамы ОАЭ. Таким образом, Правительство ужесточает контроль над неформальными валютными рынками, запрещая торговлю валютой на улицах и требуя регистрации обменников, которые теперь обязаны работать только из специально отведённых магазинов. Эти меры направлены на стабилизацию валютного курса и улучшение контроля над денежными потоками.

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

Для повышения эффективности и скорости осуществления валютно-финансовых операций с покупателями из Судана экспортерам следует придерживаться следующих шагов:

- 1) Подготовьте и подпишите внешнеэкономический контракт с покупателем из Судана.
- 2) Откройте валютный счет в банке, работающем с суданским фунтом. Обратите внимание на возможность приобретения страховых инструментов для защиты от возможных рисков неплатежеспособности контрагента.
- 3) Зарегистрируйте контракт в уполномоченных органах, если требуется (см. Порядок валютного контроля при экспорте из РФ).
- 4) Подготовьте инвойсы, накладные и другие документы для поставки товаров, проверьте количество копий документов и необходимость заверения перевода (см. Основные документы, необходимые при осуществлении валютно-финансовых операций).
- 5) Отправьте товары покупателю.
- 6) Убедитесь в правильности банковских реквизитов покупателя.
- 7) Получите валютную выручку на свой счет.
- 8) Предоставьте банку документы для валютного контроля (см. Порядок валютного контроля при экспорте из РФ).
- 9) Банк проверяет документы и проводит валютный контроль.
- 10) При необходимости конвертируйте валюту в рубли (см. Порядок валютного контроля при экспорте из РФ).
- 11) Следите за выполнением обязательств покупателем и поддерживайте с ним связь.

Основные документы, необходимые при осуществлении валютно-финансовых операций

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

- инвойс (выдается производителем или поставщиком): должен быть оформлен на языке контракта и содержать полную информацию о всех проданных товарах, их стоимости, условиях поставки и платежных реквизитах;
- коносамент (подтверждает качество, состояние и количество товара, полученного перевозчиком);
- лицензия на импорт (выдается уполномоченным государственным органом);
- паспорт сделки: требуется, если сумма сделки превышает определенный лимит (см. Порядок валютного контроля при экспорте из РФ);
- упаковочный лист (указываются вес, объем, способ упаковки и код товарной номенклатуры для каждого товара): должен быть оформлен на языке контракта и заверен печатью экспортера;
- сертификат о происхождении товара (подтверждает, что импортируемые товары были произведены и приобретены в конкретной стране происхождения): если поставка требует специального разрешения, сертификаты или лицензии должны быть представлены на языке контракта с официальным переводом;
- внешнеторговый контракт: должен быть составлен на русском и арабском (или английском) языках, подписан обеими сторонами и содержать все условия сделки, включая суммы, валюту платежа и сроки выполнения обязательств;
- сертификаты и декларации на продукт по российскому законодательству: документы оформляются на русском и арабском языках с заверением (если для ввоза товаров в Судан требуются сертификаты соответствия суданскими стандартам, они должны быть получены заранее);
- страховой полис: должен быть оформлен на языке контракта и содержать все условия страхования (если предусмотрено страхование груза). Оригинал должен быть заверен печатью страховой компании;
- заявление на открытие аккредитива: покупатель (импортер) подает заявление в свой банк в случае расчетов по аккредитиву;

- акт сверки: может потребоваться для контроля исполнения контракта в случае операций с использованием предоплаты;
- сертификат «Халяль» на убой (для мяса) или на продукты питания, содержащие ингредиенты животного происхождения.

Особенности практик применения взаиморасчетов

В Судане функционирует исламский банкинг, однако в настоящее время развивается международная (светская) банковская практика. Услуги по организации аккредитивов и гарантийных писем (в том числе с учетом принципов шариата) распространены среди суданских банков.

Аккредитивы остаются одним из наиболее надежных методов взаиморасчетов, особенно при экспорте товаров в страны с нестабильной экономикой. Этот инструмент обеспечивает безопасность сделки как для продавца, так и для покупателя, гарантируя оплату после выполнения условий контракта.

Из-за ограниченного доступа Судана к международной банковской системе, многие компании осуществляют платежи через банки третьих стран, таких как ОАЭ или Турция. Это помогает избежать санкций и ограничений, наложенных на финансовые учреждения Судана. Более того, из-за высокой инфляции и нестабильного валютного курса многие экспортеры требуют авансовую оплату. Это снижает риски, связанные с колебаниями валютного курса и возможной неплатежеспособностью контрагента.

В условиях ограниченного доступа к иностранной валюте и санкционного давления, некоторые компании прибегают к бартерным сделкам, обменивая товары или услуги на эквивалентные. Данная модель позволяет обходить валютные ограничения и продолжать торговлю.

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

Возможные банки для осуществления валютных операций

Банковский сектор Судана насчитывает почти 40 банков, включая пять иностранных и четыре государственных. Большая часть финансовых учреждений недостаточно капитализирована, 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.

Табл. 16. Перечень возможных банков для осуществления валютных операций

Банк	Описание	Наличие филиала в РФ	Активы, млрд долл. США	Место в Малайзии по активам	Рейтинговые агентства		
					S&P	Moody's	Fitch
Bank of Khartoum	Страна: Судан Год основания: 1913 г. Специализация: коммерческий банк, с акцентом на исламские банковские продукты Сайт: https://bankofkhartoum.com	—	3	1	—	—	—
Al Salam Bank (Sudan)	Страна: Судан Год основания: 2004 г. Специализация: исламские банковские услуги Сайт: www.alsalambank.com	—	—	2	—	—	—
Qatar National Bank (Sudan)	Страна: Судан Год основания: 1964 г. Специализация: коммерческий и инвестиционный банк Сайт: www.alsalambank.com	—	—	3	—	—	—
Sudanese French Bank	Страна: Судан Год основания: 1979 г. Специализация: традиционный коммерческий банк Сайт: https://sfbank-sd.com	—	—	4	—	—	—

Примечание. Данные приведены по состоянию на 2024 г.

По состоянию на 2024 г. ситуация с раскрытием финансовой информации о банках в Судане остается сложной. Большинство местных банков, включая крупнейшие, такие как Bank of Khartoum и Faisal Islamic Bank (Sudan), не раскрывают свои активы публично на регулярной основе. Данное обстоятельство связано с ограничениями в регулировании и недостатками в банковском надзоре, а также общим низким уровнем прозрачности в секторе. Проблемы с коррупцией и слабая банковская инфраструктура также затрудняют доступ к точным данным об активах суданских банков.

Банковская система Судана сталкивается с нехваткой финансовых ресурсов и проблемами с ликвидностью. Это может ограничивать возможность банков предоставлять кредиты и проводить международные транзакции.

В течение 2024 г. Россия и Судан вели переговоры о переходе на расчеты в национальных валютах.

Риски при взаиморасчетах с Суданом

Политические риски

Политические риски включают в себя политическую нестабильность, проявляющуюся в виде социальных и политических потрясений, которые могут негативно сказаться на стабильности финансовых операций и способности выполнять финансовые обязательства. Неопределенность в политике также может привести к изменениям в законодательстве, затрудняющим проведение расчетов и ведение бизнеса.

Экономические риски

Экономические риски связаны с экономической нестабильностью Судана, включая высокую инфляцию и дефицит валюты, что может негативно повлиять на платежеспособность и финансовую стабильность контрагентов. Дополнительно, ограниченные финансовые ресурсы и проблемы с ликвидностью в банковской системе страны могут создавать дополнительные сложности.

Санкционные риски

Риски, связанные с международными санкциями, включают ограничения, которые ранее накладывались на Судан и могли осложнить финансовые транзакции. Связь с санкционированными странами также может негативно сказаться на репутации и деловых отношениях.

Валютные риски

Наконец, валютные риски обусловлены проблемами с конвертацией валюты, возникающими из-за валютных ограничений и контролируемых обменных курсов, что затрудняет проведение расчетов. Также существует риск девальвации, так как неопределенность в валютной политике может повлиять на стоимость средств в обращении.

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.

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 2-3 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 более 1 тыс. суданских фунтов. Нотариусу необходимо передать для заверения три экземпляра учредительного договора и устава вместе с формами С2 и С2а. 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 С2 и С2а. 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 С2 и С2а;
- копию договора аренды или свидетельство о праве собственности на помещения компании.

Срок регистрации составляет четыре дня. Сумма пошлины за регистрацию — более 1 тыс. 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 — около 1,5 тыс. суданских фунтов.

Срок регистрации филиала и представительства составляет в среднем 6-7 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 ([ARIPPO](#)), 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
Патент Закон о патентах Постановление о патентах	20 лет	Договор о патентной кооперации Договор о патентном праве
Товарный знак Закон о товарных знаках	10 лет (с продлением на 10 лет)	Мадридское соглашение о международной регистрации знаков Протокол к Мадридскому соглашению
Промышленный образец Закон о промышленном образце	5 лет (первоначальный период)	Харарский протокол о патентах на промышленные образцы
Авторское право 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 привлекать 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 и ярмарки

6.1. Ключевые факторы успеха на рынке

Ценовой фактор

Для большинства потребителей в Судане цена является основным фактором, влияющим на принятие решение о покупке. Данное обстоятельство продиктовано 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 и ярмарки

По состоянию на 2024 г. крупные отраслевые выставки и ярмарки в сфере АПК в Судане на 2024-2025 гг. не запланированы.

Особые экономические зоны





Вплоть до 2023 г. в Судане действовало несколько свободных экономических зон, регулируемых законом «О свободных зонах и рынках».

СЭЗ предназначены для привлечения внутренних и иностранных инвестиций в целях содействия развитию экономики страны. Созданием и функционированием СЭЗ занималось Министерство инвестиций Республики Судан и Национальный совет по свободным зонам. До 2023 г. в Судане действовали следующие свободные зоны:

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

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

СЭЗ Красное море (Порт-Суакин)

СЭЗ Красное море располагалась в 38 км к югу от города Порт-Судан на пересечении основных национальных автомагистралей и обслуживалась портом Суакин, нефтяным портом Башаер, а также включала аэропорт Порт-Судан².

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 (площадь 26 км²) стратегически удобно располагалась 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 промышленности, 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.

² <https://clck.ru/WLupe>

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

Преференции

По информации Министерства инвестиций, резидентам СЭЗ предлагались 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 освобождение от таможенных сборов за продукцию, произведенную в СЭЗ, в зависимости от используемых материалов и затрат на производство (при условии экспертной оценки ее стоимости);
- 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.

Особенности ведения бизнеса

8





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 усложняется 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 другу 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 ниче-

го 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 2025 г.

Праздник	Дата
День независимости	1 января
Коптское рождество	7 января
Ид аль-Фитр (Ураза-байрам)	31 марта – 3 апреля
Коптская пасха	20 апреля
Ид аль-Адха (Курбан-байрам)	7 июня – 10 июня
Мухаррам	27 июня
День Рождения Пророка	5 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 that falls into the bowl. The background is softly blurred, showing a wooden surface and another glass bottle. A large, white, stylized number '9' is overlaid on the bottom right of the image.

9



Содержание _____

9.1.

Преимущества

9.2.

Риски

9.1. Преимущества

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 200 тыс. га, однако урожайность остается невысокой — около 5-7 ц/га. 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 2023 г. подсолнечного масла в Судане 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, а также фактически полное отсутствие конкуренции 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).

9.2. 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. Решение данного вопроса возможно за счет организации поставок через международных трейдеров, имеющих опыт сотрудничества с Суданом (например, из ОАЭ).



Карта действий экспортера



10



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.

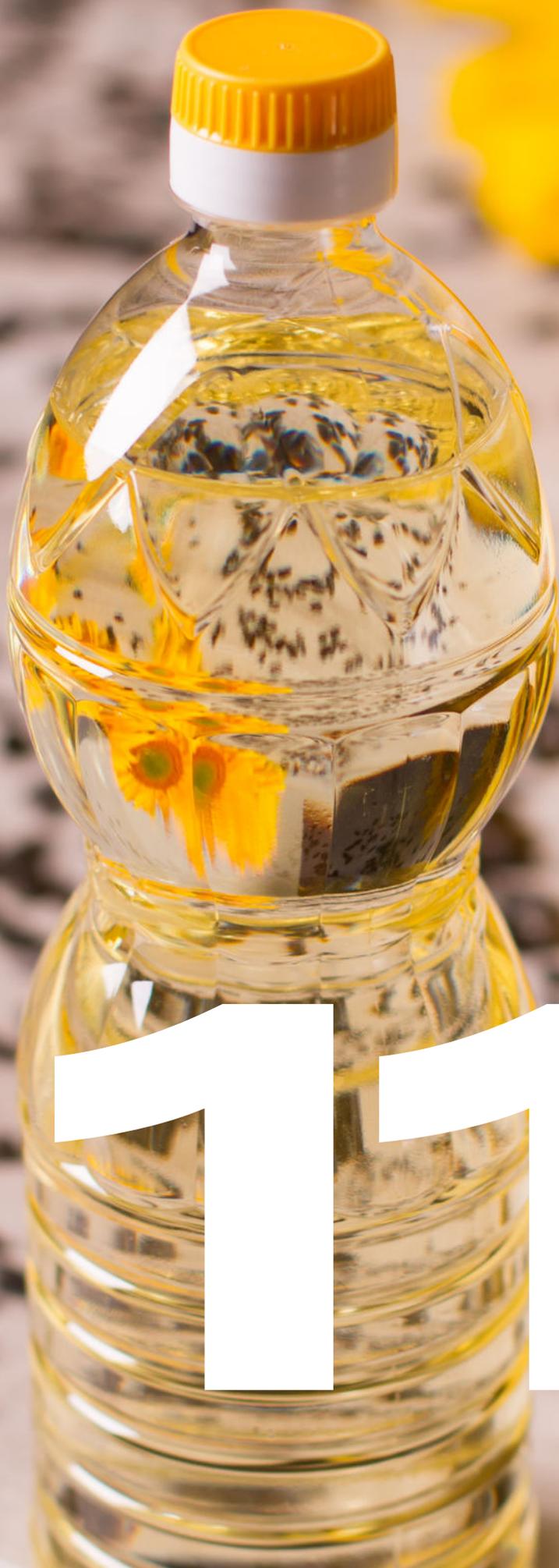
Базис FOB наименее рискован, но не гарантирует доступа к прямым продажам, поскольку взаимодействие с покупателями осуществляется только через трейдеров.

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 «Требования и стандарты на продукцию» и 4 «Особенности и барьеры входа на рынок»).
- 3) Таможенное оформление экспорта.

По итогам этапа II осуществляется вывоз продукции с территории России.

Контактная информация



11



Содержание

11.1.

Потенциальные партнеры

11.2.

Профильные организации

11.1. Потенциальные партнеры

Импорт

Переработчик

Savola Group
(Sudan Business Unit)



Тел.: +249 9122 93635
E-mail: muhammad.zakie@fn.com.my
Сайт: www.savola.com

Импорт

Переработчик

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

Тел.: +249 185339422
E-mail: info@asvoc.co
Сайт: www.asvoc.co

Импорт

Переработчик

Mamoun Elberier Group



Адрес: Mamoun Elberier Building — Al Gama St.—
Khartoum
Тел.: +249183784222
E-mail: info@mamounelberier.com
Сайт: <http://mamounelberier.com>

Импорт

Переработчик

Mahgoub Sons Group



Адрес: Zubair Basha Street, P.O.Бок 54, Khartoum
Тел.: +249 183777578, +249 183797461, +249 183784954
E-mail: info@mahgoubsons.com
Сайт: <https://mahgoubsons.com>

Импорт

Переработчик

Marhab Oil Mills

Тел.: +249 185 315505

E-mail: info@marhaboilmills.com

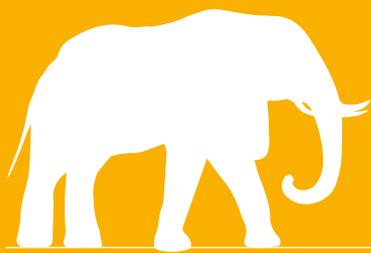
Сайт: www.marhaboilmills.com

11.2. Профильные организации

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

**Государственная
поддержка экспорта
продукции АПК**

12



Программа льготного кредитования

В рамках данной меры поддержки сельхозтоваропроизводители могут получить краткосрочные и инвестиционные кредиты по ставке не более 10%.

Компетентные органы: Минсельхоз России, РОУ АПК

Регулирование: [постановление Правительства Российской Федерации от 26.04.2019 г. № 512](#)

Программа строительства мелиоративных сооружений

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

Компетентные органы: Минсельхоз России, РОУ АПК

Регулирование: [постановление Правительства Российской Федерации от 14.05.2021 г. № 731 \(приложение № 8\)](#)

Программа компенсации затрат на транспортировку продукции АПК

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

Компетентные органы: Минсельхоз России, АО «РЭЦ»

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

Компенсация затрат на сертификацию продукции АПК на внешних рынках

Компенсация части затрат на сертификацию продукции АПК на внешних рынках в размере 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 утвержденный Минсельхозом России перечень.

Компетентные органы: Минсельхоз России, АО «РЭЦ»

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

Программа продвижения продукции АПК на внешние рынки

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

Компетентные органы: АО «РЭЦ», Минсельхоз России

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

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

Возмещение российским экспортерам затрат на аренду выставочной площади и регистрационного сбора, связанных с участием в международных выставочно-ярмарочных мероприятиях, проводимых за пределами Российской Федерации. Субъектам малого и среднего предпринимательства возмещается до 700 тыс. руб. в год за участие не более чем в 5 мероприятиях, крупному бизнесу возмещается до 2 млн руб. в год за участие не более чем в 5 мероприятиях.

Компетентные органы: Минпромторг России, АО «РЭЦ»

Регулирование: [постановление Правительства Российской Федерации от 28.12.2020 г. № 2316](#)

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

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

Компетентные органы: Минсельхоз России, АО «РЭЦ»

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

Полезная информация на сайте Агроэкспорта

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



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



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



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



[Сертификация](#) — раздел содержит информацию о всех видах сертификации, которая может понадобиться для поставок на экспорт: НАССР, Халаль, Кошер и Органика.



[Новости](#) — самые актуальные новости аграрного экспорта, а также дайджесты российских и зарубежных СМИ.



Мы в социальных сетях:

Вконтакте: vk.com/aemcx



Яндекс Дзен: zen.yandex.ru/aemcx



Telegram: t.me/mcxae



Rutube: rutube.ru/channel/24261638



Связаться с нами:

Сайт: www.aemcx.ru

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

Почта: info@aemcx.ru

