

**Преимущества для резидентов Российской промышленной зоны  
в Экономической зоне Суэцкого канала Арабской Республики Египет (РПЗ)**

*(\*не является официальным предложением условий)*

1. Наличие качественной инженерной, деловой и социальной инфраструктуры на площадке РПЗ, что позволит резидентам минимизировать капитальные затраты на размещение своих сборочных производств.

2. Предварительно для резидентов РПЗ ставка аренды земельного участка составит около 5,5 долл. США/м<sup>2</sup> в год (green field) и около 150 долл. США/м<sup>2</sup> в год (brown field).

3. Налог по имуществу составляет 0%, а корпоративный налог – 22,5% (имеется возможность получить скидку до 50% на корпоративный налог, в сумме до 80% от взноса в уставный капитал).

4. Предварительно тариф на электроэнергию составит от 0,05 до 0,10 долл. США/кВт/час, а тариф на воду – от 0,4 долл. США/м<sup>3</sup>.

5. Беспшлинные поставки оборудования, компонентов, комплектующих для нужд производства на площадке РПЗ (не облагаются таможенными, акцизными и иными пошлинами и сборами, а также НДС).

ввоз продукции на площадку РПЗ		импорт из России	импорт из Египта	импорт из 3-х стран	Закупка у резидента SCZone
<b>Сырье, материалы и компоненты для производства<sup>1</sup></b>	тариф	0%	стандартный <sup>2</sup>	0%	0%
	НДС	0%	0%	0%	0%
	налог с продаж	0%	0-14%	0%	0%
<b>Услуги<sup>3</sup></b>	НДС	0%	5-10%	0%	0%
	налог с продаж	0%	0-14%	0%	0%
<b>Оборудование для развертывания производства</b>	тариф	0%	стандартный	0%	0%
	НДС	0%	5-10%	0%	0%
	налог с продаж	0%	0-14%	0%	0%

1. Включая машинокомплекты, полуфабрикаты, заготовки и иные продукты, требующие переработки

2. Тарифы, действующие на экспорт сырья, материалов, оборудования и пр. (для египетского поставщика)

3. Различают сервисные услуги и услуги технической экспертизы и консультирования

4. Возможности экспорта произведенной на площадке РПЗ продукции под брендом «made in Egypt» в третьи страны с учетом действующих торговых соглашений Египта с более 70 государствами Ближнего Востока, Африки, Европы и Латинской Америки, с которыми у России отсутствуют соглашения о преференциальных режимах торговли (GAFTA, KOMESA, MERCOSUR и др.).

5. Перспективы поставок произведенной на площадке РПЗ продукции (комплектующих) для использования в проектах российских компаний на территории Египта: строительство АЭС «Эль-Дабаа», поставки пассажирских вагонов, реконструкция железнодорожных сетей и др.

вывоз продукции с РПЗ		в Египет	в 3-и страны	Внутри РПЗ/ЭЗСК
Готовые товары/продукты	тариф	Стандартный <sup>1</sup>	от 0% <sup>2</sup>	0%
	НДС	14%		0%
	налог с продаж	0-10%		0%
Услуги	НДС	НДС – 14%	от 0%	0%
	налог с продаж	0-10%		0%
Полуфабрикаты, компоненты, сырье	тариф	Стандартный	от 0%	0%
	НДС	14%		0%
	налог с продаж	0-10%		0%

1. Таможенной пошлиной облагается импортный компонент в составе конечного продукта.

2. Беспшлинный/преференциальный торговый режим со странами, с которыми имеются соглашения о ЗСТ, а также внутри торгово-экономических союзов и объединений; действует для товаров, соответствующих требованиям по уровню локализации и получивших маркировку *Made in Egypt*

6. Скидки на использование портовой инфраструктуры Суэцкого канала: до 8% от суммы оплаты стоянки судов в г. Порт Саид Восточный. Скидка до 50% от суммы портовых сборов (в зависимости от GT).

7. Возможность репатриации 100% доходов.

8. 100% зарубежное владение в отношении компаний (нет требования по египетскому партнеру/СП); 100% зарубежное управление импортными/экспортными операциями (нет требования наличия местного экспортера/импортера).

9. Ограничение для компаний в РПЗ – не более 10% иностранных работников на производстве. Возможно увеличение доли по отдельному решению руководства SCZone.

10. Возможность организации площадки для поиска покупателей произведенной в РПЗ продукции со стороны иностранных компаний, что позволит обеспечить встраивание российских производителей в глобальную цепочку поставщиков. Конкурентные преимущества в виде «пакетного» предложения по организации производства (производство 1-го товара от 1-го резидента, 2-го товара от 2-го резидента и т.д.), затратам на логистику (единая поставка нескольких товаров) и снижения сопутствующих имиджевых рисков для иностранных компаний-покупателей (в части климатической повестки и принципов устойчивого развития).

11. Возможность для компаний, участвующих в корпоративных программах повышения конкурентоспособности (КППК), выполнения условия участия в программе по получению субсидированной процентной ставки (тип: инвестиционное финансирование проектов по организации российских производств в иностранных государствах).