

Ägypten Wirtschaftshandbuch

Egypt Business Guide

2018



Ägypten Markterschließung

Egypt Market Development



GHORFA – IHRE BRÜCKE IN DEN ARABISCHEN MARKT

Seit ihrer Gründung im Jahr 1976 fördert die Ghorfa Arab-German Chamber of Commerce and Industry die Kooperation zwischen den arabischen Ländern und der Bundesrepublik Deutschland in den Bereichen Handel, Industrie, Finanzen und Investitionen ebenso wie die Völkerverständigung. Durch qualitativ hochwertige Veranstaltungen, interkulturelle Seminare, informative Publikationen und aktuelle Berichte aus Deutschland und der arabischen Welt schafft sie Rahmenbedingungen für die umfassende Entfaltung deutsch-arabischer Wirtschaftsaktivitäten. Ihr Hauptanliegen ist es, vornehmlich kleine und mittelständische, aber auch größere Unternehmen in Deutschland und der arabischen Welt bei ihren jeweiligen Engagements zu beraten und direkt zu unterstützen.

Für die Qualität des Kontaktnetzwerkes der Ghorfa bürgt die Trägerschaft durch die Union der arabischen Handelskammern sowie der Arabischen Liga und die enge Verbindung

zu den arabischen Industrie- und Handelskammern sowie zu den arabischen Botschaften in Deutschland. Die Ghorfa organisiert kontinuierlich Delegationsreisen für Geschäftsleute beider Seiten. Diese Reisen bieten die Möglichkeit, persönliche Geschäftsbeziehungen zu knüpfen und zu vertiefen als Voraussetzung für eine erfolgreiche Markterschließung. Um Geschäfte sicher, zielführend und erfolgreich realisieren zu können, sind nicht nur Fachwissen, sondern auch fundierte kulturelle Vorkenntnisse unverzichtbar. Deswegen richtet die Ghorfa Seminare mit erfahrenen Experten zu den Themen Recht, Geschäftsanbahnung und interkulturelle Kommunikation aus.

Eine weitere wichtige Dienstleistung für die Präsentation und Einführung von Firmen auf dem jeweils anderen Markt ist die Teilnahme der Ghorfa an Messen in der arabischen Welt und in Deutschland. Die Ghorfa unterstützt die Unternehmen organisatorisch hinsichtlich deren Messebeteiligung, indem sie z.B. die Kommunikation mit dem Messeveranstalter übernimmt, Kostenvoranschläge unterbreitet, Standflächen vermittelt bzw. Gemeinschaftsstände organisiert. Persönliche Kontakte stehen in der arabischen Geschäftswelt an erster

Stelle. Deshalb organisiert die Ghorfa zahlreiche hochkarätige Veranstaltungen, bei denen Entscheidungsträger und Unternehmer aus der arabischen Welt auf deutsche Geschäftspartner treffen. Das jährlich in Berlin stattfindende Arab-German Business Forum, das die Ghorfa seit 1998 gemeinsam mit der Union der arabischen Handelskammern und dem DIHK veranstaltet, nimmt einen besonderen Stellenwert ein und ist die wichtigste deutsch-arabische Wirtschaftsplattform. Auch die anderen deutsch-arabischen Foren, wie das Gesundheits-, Bildungs- und Energieforum, bieten einen hervorragenden Rahmen, um über die Möglichkeiten wirtschaftlicher Kooperation zu sprechen, Handelspartner zu finden und Geschäfte anzubahnen. Zusätzlich finden zahlreiche Veranstaltungen mit einem speziellen Länderfokus oder Ad-hoc-Veranstaltungen mit Persönlichkeiten aus den arabischen Ländern statt. Die Mitglieder werden einbezogen in Entscheidungen über die Aktivitäten und Serviceleistungen der Ghorfa.

Die Ghorfa informiert laufend über wirtschaftliche Entwicklungen, Chancen im Handel, Märkte und Branchen in Deutschland und den arabischen Ländern. Dies schließt wichtige rechtliche und politische Hintergründe ein. Sie berichtet über neueste Wirtschaftsprojekte und veröffentlicht regelmäßig Ausschreibungen und Newsletter. Insbesondere das zweisprachige Wirtschaftsmagazin „SOUQ“ hat sich für viele Unternehmer und andere Interessenten zu einer unverzichtbaren Informationsquelle entwickelt. Daneben publiziert die Ghorfa Wirtschaftshandbücher zu einzelnen Ländern (z.B. Katar, Vereinigte Arabische Emirate oder Saudi-Arabien), Branchenbücher zu einzelnen Industriesektoren, wie zum Beispiel Gesundheit, Energie, Bildung sowie Infrastruktur und Bau) und das Arab-German Business Directory. Die Ghorfa-Homepage (www.ghorfa.de) bietet umfassende Wirtschaftsdaten und -informationen in deutscher und arabischer Sprache. Die aufgeführten Links ermöglichen es den Nutzern, schnell und gezielt auf die für sie relevanten Daten zuzugreifen.

GHORFA – YOUR BRIDGE TO THE ARAB MARKET

Since its foundation in 1976, the Ghorfa Arab-German Chamber of Commerce and Industry supports the cooperation of the Arab countries with the Federal Republic of Germany in the fields of commerce, industry, finances and investment, as well as international understanding.

Through high quality events, intercultural seminars, informative publications and recent reports from Germany and the Arab world, the chamber creates a framework for the extensive development of the Arab-German business relations. The main focus is to advise and support small and medium-sized companies as well as big enterprises in Germany and the Arab world in their business activities.

The network of Ghorfa works under the umbrella of the Arab League and the Union of Arab Chambers, the Chamber operates and acts as the representative of all Arab Chambers of Commerce and Industry in Germany. Therefore, it works closely with the Arab Chambers, related governmental bodies and relevant business associations in the Arab states, as well as with Arab embassies in Germany. The chamber regularly organises delegation visits for business people from both sides which enable the participants to get into direct contact with decision-makers and high-profile representatives of governing bodies and the private sector, and allow for initial market monitoring. They offer the chance to explore promising opportunities and to open up new markets or expand existing ones in the region. To do business safely, focused and successfully, sound intercultural competence is needed. Therefore, Ghorfa offers seminars on intercultural business practices, negotiation processes with businesses, and on the importance of detailed contracts or judicial safeguards.

Another important service for presenting and establishing a company in the foreign market is the participation of Ghorfa in trade fairs in the Arab world and Germany. With its expertise and experience, Ghorfa assists its members in selecting suitable trade fairs. Ghorfa's all-round assistance ensures that their members' presence at trade fairs is successful and attracts the attention of potential business partners. Ghorfa arranges for its members an exhibition booth and also deals with any administrative tasks required to facilitate attendance. Due to the importance of personal contacts in the Arab business world, Ghorfa organises numerous high-level events where decision-makers from the Arab world meet German business partners. The annual Arab-German Business Forum has become the most important platform for the initiation and promotion of promising business opportunities between German and Arab business partners. Ghorfa has been organising this distinguished event since 1998 in cooperation with the Union of Arab Chambers and the Association of German Chambers of Commerce and Industry (DIHK) under the auspices of the Federal Ministry for Economic Affairs and

Energy. Moreover, Ghorfa hosts conferences on different industry sectors such as health, energy, and education, in order to bring together Arab and German professionals from respective branches. These events provide a setting for analysing and discussing possibilities for business expansion and serve as a place to debate future trends in the Arab world and Germany.

Ghorfa informs its members regularly about economic developments, opportunities in trade, markets and branches in Germany and the Arab countries. This includes important legal and political backgrounds. The chamber reports about new business projects and publishes a regular newsletter about current developments and tenders. In particular, the bilingual business magazine „SOUQ“ has become an essential source of information for many entrepreneurs and other people interested in Arab-German relations. Additionally, Ghorfa publishes Business Guides on specific countries (e.g. Qatar, United Arab Emirates or Saudi Arabia), sector-specific publications for different industrial sectors such as health, energy, education as well as infrastructure and construction and the Arab-German Business Directory.

The Ghorfa website (www.ghorfa.de) offers comprehensive economic data and information in Arabic and German. The provided links give the users the possibility to access the relevant information quickly and with ease.

MESSEN UND AUSSTELLUNGEN

Die Teilnahme an Messen und Ausstellungen bietet gute Möglichkeiten für eine erfolgreiche Markterschließung und Kontaktabbau zu potenziellen Geschäftspartnern. Darüber hinaus bieten diese Veranstaltungen eine Gelegenheit, das Marktpotenzial zu ermitteln und Unternehmenswerbung zu betreiben. Messen und Ausstellungen in Ägypten werden von der Egypt Expo & Convention Authority (EECA) organisiert. Durch die Zusammenführung des Cairo International Conference Center und der Egyptian General Authority for Exhibitions and International Markets wurde die EECA im Oktober 2009 gegründet. Sie ist Mitglied der in Paris ansässigen Union Internationaler Messen (UFI) und

der Arab Union for International Exhibitions and Conferences (AUIEC), die ihren Hauptsitz in Kairo hat. Die Verantwortung für Messen außerhalb des Landes wurde 2018 an die Export Development Authority (EDA) übergeben.

Das von der EECA verwaltete Cairo International Conference Center (CICC) verfügt über drei großflächige Anlagen, und zwar ein Kongresszentrum, ein Ausstellungsgelände von 58.000 qm mit fünf Messehallen und einer Bankethalle. Damit bestehen vielfältige Möglichkeiten für die Durchführung von Konferenzen, Ausstellungen und spezifischen kleineren Veranstaltungen.

Jährlich werden im CICC zahlreiche Messen und Fachausstellungen durchgeführt. Die bedeutendste Veranstaltung ist die Cairo International Fair, die jährlich im Frühjahr stattfindet. Mehr als 1.000 Aussteller und über 1,5 Millionen Besucher nahmen 2017 an der Messe teil. Weitere wichtige Veranstaltungen sind unter anderem die Egypt Petroleum Show, die Metal and Steel Middle East, die Interbuild Egypt, die Afro Packaging and Food Manufacturing, die Pharmacomex und die Solar-Tec. Jüngst eröffnete in New Cairo das Egypt International Exhibition Center, wodurch weitere Konferenzräume und Ausstellungsmöglichkeiten geschaffen wurden.

Bund und Länder unterstützen im Rahmen der Außenwirtschaftsförderung deutsche Unternehmen bei einer Beteiligung an Messen im Ausland. Das Auslandsmesseprogramm des Bundes, das vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie finanziert wird, fördert Messebeteiligungen meist in Form von Gemeinschaftsständen.

headquartered in Paris, and the Arab Union for International Exhibitions and Conferences (AUIEC) based in Cairo. The organisation of exhibitions abroad was recently handed over to the Egyptian Export Promotion Centre.

The Cairo International Conference Center (CICC) administered by the EECA has three large-scale facilities, namely one congress centre, 58,000 sqm of exhibition grounds with five halls, and a banquet hall. Thus, there are a variety of options for holding conferences, exhibitions, and smaller specialised events.

Each year numerous trade fairs and specialised exhibitions are organised in the CICC. The most important event is the Cairo International Fair, which takes place on an annual basis during spring. In 2017, more than 1,000 exhibitors and 1.5 million visitors participated in the fair. Further important events include the following: Egypt Petroleum Show; Metal and Steel Middle East; Interbuild Egypt; Afro Packaging and Food Manufacturing; Pharmacomex; Solar-Tec. The Egypt International Exhibition Center recently opened in New Cairo, adding further conference facilities and exhibition opportunities.

In the framework of its foreign trade and investment promotion, the Federal Government and the federal states of Germany support German companies when participating in exhibitions abroad. Joint stands are the most common way of support by the German Foreign Trade Fair Programme, which is financed by the Federal Ministry for Economic Affairs and Energy.

VERTRIEBSWEGE UND MARKTPRÄSENZ

Für die Etablierung stabiler Vertriebswege und einer dauerhaften Präsenz auf dem ägyptischen Markt gilt für ausländische Unternehmen als allgemeine Regel die Wahl eines Vertreters oder eines lokalen Partners. Wie in allen arabischen Ländern spielt auch in Ägypten der persönliche Kontakt und das über einen längeren Zeitraum erworbene gegenseitige Vertrauen der Partner im Geschäftsleben eine äußerst wichtige Rolle. Außerdem kann ein Kenner der örtlichen Verhältnisse am besten bürokratische Hindernisse oder gesellschaftliche und sprachliche Hürden überwinden. Bei Produkten, die einen soliden und technisch anspruchsvollen Kundendienst, Ersatzteillieferungen oder

Ägyptens Ausstellungsstand bei der Internationalen Tourismus-Börse 2018 in Berlin



TRADE FAIRS AND EXHIBITIONS

The participation in trade fairs and exhibitions provides good opportunities for a successful market entry and initiation of contact to potential business partners. Besides, these events offer a chance for the identification of market potential and for corporate advertising. The institution organising trade fairs and exhibitions inside Egypt is the Egypt Expo & Convention Authority (EECA). It was founded in 2009 by uniting the Cairo International Conference Center and the Egyptian General Authority for Exhibitions and International Markets. The EECA is a member of the Global Association of the Exhibition Industry (UFI),

den Schutz eines Warenzeichens erfordern, ist eine Vertretung vor Ort unbedingt notwendig.

Besonders bei Ausschreibungen sind eine Präsenz vor Ort und die richtigen Kontakte oft maßgeblich für den Erfolg. Das öffentliche Beschaffungswesen ist einer der wichtigen Eckpfeiler der ägyptischen Wirtschaft, da der öffentlichen Verwaltung besondere Bedeutung im Wirtschaftsverkehr zukommt. Die öffentliche Auftragsvergabe ist durch das Gesetz über öffentliche Ausschreibungen Nr. 89/1998 und seine Ausführungsbestimmungen geregelt. Soweit nicht anders vorgeschrieben, sind alle Träger der öffentlichen Verwaltung bei der Ausschreibung und Vergabe an dieses Gesetz gebunden. Das Gesetz bezieht sich auf die Beschaffung beweglicher Güter, von Bauleistungen, von Transport- und Beratungsleistungen sowie auf den An- und Verkauf von Immobilien durch öffentliche ägyptische Träger.

Behörden können auch direkt mit einem Unternehmen Verträge bis zu einem bestimmten Auftragsvolumen abschließen (direct agreement), was vor allem auf das Ministerium für Verteidigung und Militärische Produktion zutrifft. Abhängig vom Projekt werden öffentliche Ausschreibungen sowie öffentliche Verhandlungsverfahren in lokalen oder internationalen Zeitungen oder auch über das Internet bekanntgegeben. Öffentliche Ausschreibungen für PPP-Projekte sind in einem gesonderten Gesetz, dem Public-Private-Partnership-Gesetz Nr. 67/2010 geregelt.

Deutsche Firmen müssen sich für den Import von Waren eines ägyptischen Partners bedienen, für den in jedem Fall die ägyptische Staatsbürgerschaft bzw. bei juristischen Personen die 100-prozentige ägyptische Inhaberschaft erforderlich ist. Vorrangig empfiehlt es sich, insbesondere beim Verkauf an staatliche Einrichtungen, einen ägyptischen Handelsvertreter einzusetzen. Erfahrene Vertreter verfügen über breite Kenntnisse der geltenden Gesetze und Rechtsnormen und über ein Netzwerk an Kontakten. Sie können stabile Verbindungen mit dem ägyptischen Käufer, insbesondere auch hinsichtlich des Kundendienstes unterhalten, und sind zur Abwicklung des Geschäfts zur Zufriedenheit ihrer Kunden verpflichtet. Sie betreiben letztlich durch ihre aktive Tätigkeit eine wichtige Imagewirkung für die Erzeugnisse des Lieferanten. Vertreter müssen sich beim Ministry of Trade and Industry im Handelsregister eintragen lassen.

Die häufigste Präsenzform ausländischer Unternehmen in Ägypten stellt die GmbH (Limited Liability Company - LLC) dar, die im Wesentlichen alle Geschäftsaktivitäten ausüben und sich im Besitz des ausländischen Investors befinden darf.

Die Aktiengesellschaft (Joint Stock Company - JSC) bildet eine weitere wichtige Geschäftsform für ausländische Unternehmen. Sie darf sich zu 100% im Besitz von ausländischen Investoren befinden. Sie darf keine Importgeschäfte tätigen, es sei denn, die Gesellschaft befindet sich vollständig im Besitz ägyptischer Aktieninhaber. Die Aktiengesellschaft kann an der Börse gelistet werden.

Eine weitere wichtige Form der Marktpräsenz ausländischer Unternehmen stellt die Repräsentanz (Representative Office) dar, die vorrangig Marktstudien betreibt und keine kommerziellen Tätigkeiten ausüben darf. Die Kosten des Repräsentanz- oder Verbindungsbüros müssen von der Hauptverwaltung des Unternehmens getragen werden. Da es keine Geschäftstätigkeiten ausübt, unterliegt ein solches Büro nicht der Körperschaftssteuer.

Ein ausländisches Unternehmen kann auch eine Niederlassung in Ägypten unterhalten. Ihre Tätigkeit ist in der Regel darauf beschränkt, einen spezifischen Vertrag abzuwickeln. Es sind keine Partner erforderlich. Die Geschäftsführung des Unternehmens ernennt einen Niederlassungsleiter, der von ägyptischer oder ausländischer Staatsangehörigkeit sein kann.

Bevor ein Vertrag zur Einrichtung einer Vertretung in Ägypten geschlossen wird, sollte jedes Unternehmen mehrere Kandidaten gründlich prüfen. Niemals sollten übereilt Vereinbarungen getroffen werden. Vor Vertragsabschluss sollten Auskünfte über den in Frage kommenden Partner eingeholt werden. Kontaktaufnahme zu Rechtsanwaltskanzleien, Banken und der am Ort ansässigen Handelskammer ist unbedingt ratsam. Auch die Ghorfa kann bei der Suche nach einem geeigneten Partner behilflich sein und bietet Unterstützung bei der Kontaktaufnahme zu einem geeigneten Anwaltsbüro an.

Eine ausführliche Beschreibung der Handelsvertreter und Gesellschaftsformen in Ägypten findet sich im Kapitel „Rechtliche Rahmenbedingungen“.

DISTRIBUTION CHANNELS AND MARKET PRESENCE

As a general rule for establishing distribution channels and a permanent presence on the Egyptian market, foreign companies should choose an agent or local partner. As is the case for all Arab countries, personal contact and mutual trust, built between partners over an extended period of time, matter significantly for doing business in Egypt. Besides, a person with in-depth knowledge of local conditions is most capable of overcoming bureaucratic, social or language barriers. A local representation is indispensable for products that require a sound and technically demanding customer service, the supply of spare parts, or trademark protection.

As regards tenders in particular, a local presence and the right contacts are often pivotal to success. Public procurement is one of the most important pillars of the Egyptian economy since public administration is of great importance for business transactions. Public procurement is regulated by the Public Tender Law (Law 89/1998) and its enforcement provisions. Unless otherwise required by law, all entities of the public administration are bound by this law in their tendering and contracting. The regulation applies to the procurement of movable goods, construction works, transport and consultancy services, and the purchase and sale of real estate by Egyptian public sector institutions.

Authorities can also conclude direct agreements with a company below a specific contract volume, which particularly applies to the Ministry of Defence and Military Production. Depending on the project, public tenders and negotiation procedures are announced in

local and international newspapers but also possibly on the internet. Public tenders for PPP projects are regulated in a separate act, the PPP Law (Law 67/2010).

When importing goods to Egypt, German companies have to draw upon an Egyptian partner that must have Egyptian citizenship or, in the case of legal persons, exclusive Egyptian ownership. It is primarily recommended, especially for sales to public establishments, to use an Egyptian commercial agent. Experienced agents have broad knowledge of applicable laws and legal norms, as well as a network of contacts. They are able to maintain stable connections to the Egyptian buyer, particularly with regards to customer service, and are obliged to perform business transaction to the satisfaction of their clients. Through their active participation, they ultimately have an important image effect for the supplier's products. Agents are required to register with the Ministry of Trade and Industry.

The most frequent legal form for foreign companies in Egypt is the limited liability company (LLC), which is in principle allowed to all business activities and to be owned by foreign investors.

The Joint Stock Company (JSC) constitutes another important legal form for foreign enterprises. It is allowed to be owned entirely by foreign investors. It cannot perform any import activities, unless the company is fully owned by Egyptian shareholders. The JSC can be listed on the stock exchange.

Another important form of market presence for foreign companies is the so-called Representative Office, which primarily conducts market research and is not entitled

Travel with us
to Egypt.

Further information –
please contact us:
Phone +49 911 655 5225
E-Mail
service@de.tuv.com

Market Access Services open up the world for your products. TÜV Rheinland is your reliable partner for Certificates of Inspection (Col) for the Egyptian market.

www.tuv.com/worldwidemarketaccess/egypt

 **TÜVRheinland®**
Precisely Right.

to carry out any commercial activities. The costs of the representative or liaison office have to be covered by the company's head office. As it does not pursue any commercial activities, it is not subject to the corporate tax.

A foreign company can also maintain a branch in Egypt. In general, its activity is limited to conduct a specific contract. Partners are not required. The company's management appoints a branch manager who may be of Egyptian or foreign nationality.

Prior to concluding a contract for the establishment of a representation in Egypt, every company ought to thoroughly examine several candidates. Agreements should never be concluded precipitately. Before entering into a contract, companies should collect information about all potential partners. It is strongly recommended to contact law firms, banks, and the local chamber of commerce. Ghorfa, too, can help finding an appropriate partner and provides support for contacting a suitable law office.

The chapter "Legal Framework" provides a more detailed overview of commercial agents and corporate forms in Egypt.

HANDELS- UND ZOLLBESTIMMUNGEN

Ägypten ist zwar ein Mitglied in unterschiedlichen Freihandelszonen, jedoch in der Anwendung seiner eigenen Normen und Richtlinien relativ frei, wobei diese von seinen traditionellen Haupthandelspartnern USA und Europa maßgeblich beeinflusst worden sind. Im Rahmen des mit der EU bestehenden Freihandelsabkommen werden von Ägypten die EU-Standards beim Import von Erzeugnissen anerkannt. Bei der Einfuhr bestimmter Produkte akzeptiert Ägypten auch andere internationale Standards. So ist der Import von Nahrungsgütern und Medikamenten auf Erzeugnisse beschränkt, die von Kontroll- bzw. Inspektionsbehörden, wie FDA, EMA, MHRA, Health Canada and TGA, zugelassen wurden.

Als Mitglied der WTO sieht sich Ägypten einem liberalen Handelsregime verpflichtet. Auch das Währungssystem ist weitgehend mit der 2016 erfolgten Freigabe des Wechselkurses von Beschränkungen befreit worden. Das Einfuhrverfahren ist im Prinzip liberalisiert, da nahezu alle Erzeugnisse nach Ägypten exportiert werden können. Bei 23 Pro-

duktgruppen (meist Konsumgüter) gilt seit März 2016 eine besondere Registrierungspflicht der Hersteller und Warenzeicheninhaber und -nutzer bei der General Organization for Import and Export Control (GOIEC). Für detaillierte Auskünfte und ggf. Unterstützung beim Registrierungsverfahren, steht die Auslandshandelskammer in Kairo gerne zur Verfügung.

Für die Einfuhr von Produkten nach Ägypten müssen eine ganze Reihe von Dokumenten beigebracht werden. Zu diesen Dokumenten, die dem Zoll zur Erteilung der Einfuhrgenehmigung vorgelegt werden müssen, gehören Handelsrechnungen und Ursprungszeugnisse jeweils im Original mit zwei Kopien, die bei in Deutschland hergestellten Waren von der IHK zu beglaubigen sind. Unabhängig von den Zahlungsbedingungen sind seit Januar 2016 Handelsrechnungen direkt von der Geschäftsbank des Exporteurs an die Bank des Importeurs (statt wie früher vom Exporteur an den Importeur) zu versenden. Weitere wichtige Dokumente sind Packlisten und Warenverkehrsbescheinigungen, wie Verschiffungspapiere (Konnossemente) und Luftfrachtscheine. Zudem sind je nach Produkt auch Gesundheits-, Umweltverträglichkeits- oder andere Zeugnisse erforderlich. In bestimmten Fällen gilt es, besondere Kennzeichnungs- und Markierungsvorschriften zu beachten.

Auch die Ausfuhrbestimmungen sind einfach. Jede natürliche Person oder Gesellschaft, einschließlich ausländische Unternehmen, dürfen aus Ägypten exportieren. Sie müssen aber beim Register of Exporters eingetragen sein. Es werden keine Zölle erhoben, wenn die Erzeugnisse in Ägypten gekauft oder produziert wurden. Einige Erzeugnisse sind zur Ausfuhr verboten, andere wenige sind nur beschränkt zugelassen und benötigen eine Lizenz der entsprechenden Behörde. Wichtige vorzulegende Dokumente sind eine gültige Ausfuhrlizenz, Handelsrechnung und Packliste.

TRADE AND CUSTOMS REGULATIONS

Egypt has concluded several free trade agreements but remains relatively free in its application of standards and guidelines, although these have been substantially influenced by its traditional trade partners, notably the United States and Europe. In the framework of the existing free trade agreement with the European Union, Egypt acknowledges the EU standards for the import of products.



© Darren Puttock_flickr CC BY-NC-ND 2.0

A container ship transiting the Suez Canal

Regarding the import of specific products, it also accepts additional international standards. For instance, the import of food products and medicaments is limited to products that are certified by certain control and inspection authorities, such as FDA, EMA, MHRA, Health Canada, and TGA.

As a WTO member, Egypt is obliged to a liberal trade regime. In addition, the currency system has been largely freed from restrictions when the exchange rate was liberalised in 2016. Import procedures are basically liberalised since almost all products can be exported to Egypt. Since March 2016, producers and trademark owners and users of 23 product groups (mostly consumption goods) are required to a special registration at the General Organization for Import and Export Control (GOIEC). The German Foreign Chamber of Commerce (AHK) in Cairo is glad to assist with detailed information and possibly with the registration procedure directly.

For imports of products to Egypt, a whole range of documents need to be presented. These documents, which must be shown to Egyptian customs officials in order to obtain an import authorisation, include commercial invoices and certificates of origin, each in the original with

two copies, to be attested by the corresponding Chamber of Commerce and Industry (IHK) in the case of products manufactured in Germany. Since January 2016, commercial invoices, irrespective of the terms of payment, have to be sent directly by the exporter's commercial bank to that of the importer (as opposed to the past where it had to be sent by the exporter to the importer). Further important documents are packing lists and movement certificates, such as bills of lading (B/L) and air waybills. Depending on the product, additional certificates with respect to health, environmental impact, or other regulations might be required. In certain cases, it is necessary to comply with special labelling or marking regulations.

Export regulations are also simple. Every individual or corporation, including foreign companies, is allowed to export from Egypt. They must be registered, however, at the Register of Exporters. No customs duties are levied if the products have been bought or manufactured inside Egypt. Exports of some products are prohibited; few others are only allowed to a limited extent and need a licence from the responsible authority. Important documents that need to be presented are a valid export licence, commercial invoice, and packing list. ■