

PENDING ISSUE: WHO ARE WE OPENING FIRE ON, EGYPTIAN IMPORTERS OR FOREIGN EXPORTERS?

This has been the case for ages among all parties seeking partnership, whether in a restaurant, a taxi or a plant for manufacturing aircraft and missiles!

The world has turned upside down and become divided into two parts: one owning finance, technology and the power to manipulate; the other left with nothing.

In such times, pacts serve the stronger party, leaving the weaker helpless and submitted. For this reason, countries had to intervene and tilt the balance in favour of the weaker party, in order to attain equilibrium and restore the “pacta sunt servanda” principle.

This is the case with the new Egyptian trade law (Law No. 17 of 1999), which entered into force last month. It includes 17 articles, and governs technology transfer to Egypt. It specifies the rights and liabilities of the Egyptian importers of technology and its foreign exporters. It took 18 years to have this law enacted, as it was first conceived in 1981.

CHAIRMEN OF FOREIGN FIRMS: TRADE LAW KEEPS OUT FOREIGN EXPORTERS!

Former head of the Stock Market: The law provides nothing new, protecting Egyptian importers is a must!

Disputes between foreign exporters and Egyptian importers negatively affect the importation of high technology, which instead calls for confidentiality.

This law has raised a heated debate at the Arab-German Chamber of Trade and Industry over the past few days. The debate involved professors of law, businessmen and foreign consultants in Egypt, and tackled several important legal and economic issues. One of them was that in time of globalization every society has to reconsider certain established social concepts.

Could we apply our old-time saying “My brother and I against my cousin, my cousin and I against the stranger”? I believe that in time of globalization we should say “The stranger and I against my brother, my cousin and the whole family, if need be!”

This is actually what happened in the seminar.

It seems some people cannot control themselves. Once a new law emerges, they have to defend local interests vis-à-vis foreign capital, even if such interests are capable of tilting the balance in favour of foreigners.

Foreign law firms in Egypt are harshly criticizing the new Egyptian trade law, which has offered Egyptian importers (calumniators) more rights than foreign exporters (calumniated).

Samir Hamza, an owner of one of these firms, states that the basic principle of the Egyptian Trade Law is to provide further guarantees for the transfer of technology to the Egyptian economy and to protect the interests of local technology importers.

He says that the law includes 17 articles concerning technology transfer. They apply to all sorts of technology transfer agreements, whether at the international, trans-national or local level, without distinguishing between the nationalities of the entities or institutions involved.

He objects to giving Egyptian importers the right to terminate a technology transfer contract if it restricts their freedom. In other words, they should not be given this right even if foreign exporters stipulate that no improvements or amendments are to be introduced to the imported technology in order for it to suit local circumstances; if they stipulate that the Egyptian importer is not to buy a similar or competitive technology other than the one subject of the contract; if they demand that the Egyptian importer is to use a specific trademark of the imported technology; if they set certain production limits or sale prices; or if they interfered in the mode of distribution or exportation abroad.

Furthermore, the law considers that the Egyptian importer would be restricted if the foreign exporter set his or her conditions for running the importer's company in Egypt, interfered in choosing the labour or buying the raw materials and machinery, or forced the Egyptian importer to buy his or her spare parts exclusively from the foreign exporter or whoever he or she

specifies. For Mr. Hamza, these restrictions are biased towards Egyptian importers.

Samir Hamza also criticizes the law for not protecting foreign exporters and their right to stop Egyptian importers from obtaining competitive technology, given that some technologies require high levels of confidentiality, such as computers, tobacco blends and refreshments. This entitles foreign exporters to protect their interests through restricting the way technology is transferred or applied.

He also criticizes the article that forbids foreign exporters from interfering in the way of distributing the commodity involving his technology.

He emphasizes that foreign exporters might have a certain distribution system that has proven effective. They could be keen on ensuring that their products sell well on the market.

In case the Egyptian importer exported the commodity to the country of the foreign exporter who had licensed him or her to manufacture it, the exporter would be surprised to find this commodity competing with one of his or her own products back home. This would be like someone firing at his own feet.

Samir Hamza also defends the exporters' right to interfere in the distribution of the Egyptian commodity and its exportation plans.

He also finds it necessary for the foreign exporter to interfere in buying raw materials in order to guarantee that the Egyptian commodity conforms to standard specifications.

Samir Hamza wonders why the matter is not left to the contract concluded between the Egyptian importer and the foreign exporter instead of

imposing provisions of the Egyptian law. He thinks the two parties should be left free to choose the law governing the transfer of technology.

He is against contract revocation and imposed arbitration in Egypt. This might discourage foreign exporters to transfer their technology to Egypt, as foreign exporters prefer to conclude contracts with Egyptian importers away from the Egyptian Law.

Again, he emphasizes that the law is biased towards Egyptian importers, as they only have few commitments concerning the engagement of technically qualified labour and the prohibition to pass technology obtained to a third party, except upon the exporter's consent. The Egyptian importer is also obliged to protect the confidentiality of all the information handed by the exporter. In case an issue is brought to court, the Egyptian judge will face the pending problem of whether to apply the Egyptian law or the international agreements ratified by Egypt and which are part of the country's legislation.

He then calls for amending the present trade law, urging businessmen to exert pressure to update certain provisions that are in conflict with international agreements.

The Director of the Arab-German Chamber of Trade and Industry in Cairo agrees with him. He says that the new legislation is catastrophic and that Egyptian businessmen and professors of law should hold symposiums to try and develop it.

According to him, the two parties, the importer and the exporter, should be left free to draw up their own contract, without the interference of the law.

NEW LAW, NOTHING NEW

On the other hand, the former Head of the Stock Market, Counsellor Mahmoud Fahmy, says that this law did not emerge overnight. Instead, it has taken it more than seven years to see the light, through the participation of a galaxy of law professors at universities and counsellors at the Court of Cassation and the Court of Appeal.

He explains that Egypt is a technology-importing country. Therefore, there should be a law to protect Egyptian importers, as they are the weaker party vis-à-vis foreign exporters.

He says that the Egyptian law is nothing new, as similar legislation has been in force in many other countries to protect local manufacturers. The Lebanese law, for example, contains many similar provisions.

As for fears that foreign exporters would not venture to come to Egypt, it is up to each country to enact the laws that protect its interests, while other parties have to respect the country's sovereign laws.

Dr. Nader Riad, Vice Chairman of the Egyptian Association for the Protection of Intellectual Property, believes that the Egyptian trade law includes measures and procedures for confronting and prohibiting many illegitimate competitive acts.

He says legislation related to patents, trademarks and designs is being developed. It covers vast fields, such as genetic engineering of plants, biotechnology and microorganisms. Also, specialized courts have evolved to settle disputes concerning intellectual rights.

Dr. Nader Riad emphasizes the importance of enhancing competent administrative committees to look into the complaints about donations involving intellectual rights, in order to reduce the number of cases referred to courts.

Training programmes should be set in the field of arbitration for settling disputes. Also, the drafting of contracts on patent rights is to be reviewed with the aim of protecting the importer of technology, as some of these contracts could be exploited in a harmful way.

He also calls for enhancing the vital role of NGOs in order to spread awareness about intellectual property rights. Pamphlets on the topic could be distributed, rendering technology accessible to developing countries without harming the foreign exporter.

With all due respect to globalization, there are definitely some people who are still clinging to the above-mentioned saying “My brother and I against my cousin, my cousin and I against the stranger”, regardless of the importance and value of this stranger.

Ein Problem, das noch gelöst werden muss:

Wem erklären wir den Krieg: den ägyptischen Importeuren oder den ausländischen Exporteuren?

Die Inhaber ausländischer Konsultierungsbüros : Das Handelsgesetz schreckt die ausländischen Importeure ab

Der ehemalige Leiter der Verwaltung des Finanzmarktes: Das Gesetz ist keine „Neuheit“ und der Schutz ägyptischer Importeure ist ein Muss

- Kommentar zum Photo:

Die Streitigkeiten zwischen ausländischen Exporteuren und ägyptischen Importeuren hat eine negative Auswirkung auf den Export moderner Technologien, da das zum Teil der Geheimhaltung unterliegen muss.

- Ein Bericht von Oumeima Kamal:

„ Verträge binden Vertragspartner an gewisse Vereinbarungen und Verpflichtungen. Diesem Grundsatz stimmen wir alle völlig zu. Er stellte für lange Zeit die Grundlage für alle Arten von Geschäften dar, die auf

Partnerschaft gegründet wurden, ob es um die Eröffnung eines Imbisses, den Kauf eines Taxis oder die Errichtung einer Fabrik für die Herstellung von Flugzeugen oder Raketen ging. Heute scheinen die Zeiten sich zu ändern, nachdem die Welt sich in zwei Gruppen von Ländern teilte: Ländern, die über Geld, Technologie, Einfluss verfügen und alle Fäden in der Hand halten, und Ländern, die nur das besitzen, was die Grundbedürfnisse ihrer Völker deckt.

Heutzutage sind nicht Verträge, sondern der Wille der Stärkeren verpflichtend. Die Schwächeren unterschreiben Verträge manchmal unter Zwang und meistens aus Not. Deshalb müssen die Regierungen eingreifen, um die Schwächeren zu ihren Rechten zu verhelfen und das Gleichgewicht zwischen den Vertragspartnern wiederherzustellen. Verträge müssen wieder auf gegenseitigem Einverständnis und nicht auf Zwang beruhen. Genau dieses Ziel verfolgt das neue ägyptische Handelsgesetz, das letzten Monat in Kraft trat und siebzehn Bestimmungen enthält, die den Technologietransfer nach Ägypten regeln und die Rechte und Pflichten der ägyptischen Importeure und der ausländischen Exporteure von Technologie festlegen. Mit der Ausarbeitung dieses Gesetzes, das Nr. 17/1999 trägt, hat man vor achtzehn Jahren, nämlich im Jahr 1981, begonnen.“

Das neue Handelsgesetz sorgte für heiße Diskussionen, die in den letzten Tagen in der Arabisch-deutschen Industrie- und Handelskammer von Rechtsprofessoren, Geschäftsleuten, Inhabern ausländischer Konsultierungsbüros in Ägypten geführt wurden. Es wurden im Laufe der Diskussionen mehrere wichtige rechtliche und wirtschaftliche Themen erörtert. Eine der erörterten Fragen lautete: Müssen die Gesellschaften im Zeitalter der Globalisierung auf manche althergebrachte Werte und Grundsätze zurückgreifen? Müssen wir beispielsweise dem alten Grundsatz folgen, an den

wir lange geglaubt haben und der besagt, dass Geschwister gegen Verwandte und Verwandte gegen Fremde zusammenhalten müssen? Ich persönlich glaube, dass wir im Zeitalter der Globalisierung diesem Grundsatz folgen müssen. In Notfall muss sich sogar jedes Familienmitglied gegen andere Familienmitglieder verteidigen. Genau das ist auf der Tagung in der Industrie- und Handelskammer geschehen.



Anscheinend konnten sich manche Teilnehmer nicht mehr beherrschen, als es sich herausstellte, dass ein Gesetz verabschiedet wurde, das die Interessen des ägyptischen Kapitals gegen das ausländische Kapital schützt, auch wenn es lediglich darum geht, ein ausgewogenes Verhältnis zwischen dem ägyptischen und dem ausländischen Kapital wiederherzustellen. Deshalb war es kein Wunder, dass manche Inhaber ausländischer Kanzleien scharfe Kritik am neuen ägyptischen Handelsgesetz übten, das erst vor einem Monat in Kraft trat. Sie hielten es dem neuen Gesetz vor, dass es ägyptischen Importeuren (den Stärkeren) mehr Rechte auf Kosten ausländischer Exporteure (den Schwächeren) verleihe. So meinte Samir Hamza, einer der Inhaber ausländischer Kanzleien in Ägypten, dass das Hauptanliegen des ägyptischen Handelsgesetzes nur darin bestehe, mehr Garantien für den Transfer von Technologie nach Ägypten festzuschreiben und die Interessen ägyptischer Technologie-Importeure zu schützen. Er fügte hinzu, dass das Gesetz siebzehn Bestimmungen enthalte, die sich auf den Technologietransfer beziehen und für alle diesbezüglich abgeschlossenen, lokalen und internationalen Verträge gelten würden. Dabei berücksichtige das Gesetz nicht, dass am

Technologietransfer Personen bzw. Institutionen mit unterschiedlichen Nationalitäten beteiligt seien.

Samir Hamza kritisierte, dass das Gesetz ägyptischen Importeuren das Recht gibt, Verträge zu kündigen, wenn sie Artikel beinhalten, die die Handlungsfreiheit ägyptischer Importeure einschränken. Zum Beispiel kann ein ägyptischer Importeur, so Hamza, einen Vertrag kündigen, wenn der ausländische Vertragspartner verlangt, dass der ägyptische Importeur nichts an der importierten Technologie ändert, um sie den ägyptischen Verhältnissen anzupassen. Außerdem können Verträge, die ägyptischen Importeuren verbieten, sich gleichwertige bzw. konkurrierende Technologien zu verschaffen, gekündigt werden. Ausländische Exporteure dürfen zudem ihren ägyptischen Vertragspartnern nicht dazu zwingen, die Handelsmarken von Produkten, die in der importierten Technologie benutzt werden, zu verwenden. Ausländische Exporteure haben auch kein Mitspracherecht in Bezug auf das Volumen der Produktion, die Preise, den Vertrieb und den Verkauf der importierten Technologie außerhalb von Ägypten..

Hamza fügte hinzu, dass sich ausländische Exporteure zudem weder in die Angelegenheiten der Verwaltung der Firmen der ägyptischen Importeure in Ägypten noch in die Auswahl der Mitarbeiter noch in den Beschaffung der Rohstoffe, der Anlagen und Maschinen oder der Ersatzteile einmischen dürfen. All diese Bestimmungen würden bedeuten, dass das neue Handelsgesetz Partei für ägyptische Importeure ergreife, so Hamza.

Samir Hamza kritisierte außerdem, dass das neue Gesetz die Interessen ausländischer Importeure nicht schütze und ihnen nicht das Recht gebe, ägyptischen Exporteuren zu verbieten, konkurrierende Technologien zu kaufen. Hamza wies hierbei darauf hin, dass manche Technologien, wie z.B. jene

Technologien, die in der Herstellung von Computers, Tabak oder Erfrischungsgetränken benutzt würden, der strengen Geheimhaltung unterliegen würden. Deshalb hätten die Exporteure dieser Technologien ihre Interessen zu schützen, indem sie den Importeuren ihrer Technologien nicht erlauben würden, alternative bzw. konkurrierende Technologien zu verwenden.

Hamza übte zudem Kritik an jener Bestimmung des Gesetzes, die die Mitspracherecht ausländischer Exporteure in Bezug auf den Vertrieb der Produkte, in deren Herstellung ihre Technologien verwendet werden, beschränkt. Denn manche Exporteure könnten über effiziente, probierte Vertriebsmittel und Vertriebsmethoden verfügen würden, die auch in Ägypten mit Erfolg umgesetzt werden könnten. Andere wollten sich vergewissern, dass ihre Produkte optimal auf dem ägyptischen Markt verkauft würden.

Hamza verteidigte außerdem das Recht ausländischer Exporteure, sich in den Vertrieb und den Reexport ihrer Produkte einzumischen. Denn sie könnten an den eigenen Produkten zugrund gehen, falls ägyptische Importeure diese Produkte nach den Herkunftsländern der Exporteure wieder exportieren und ihnen dort Konkurrenz machen würden. Das komme einen kommerziellen Selbstmord gleich.

Gleichzeitig meinte Hamza, dass ausländische Exporteure auch das Recht hätten, in die Beschaffung von Rohstoffen für ihre in Ägypten hergestellten Produkte einzugreifen und zwar um sicher zu stellen, dass diese Produkte den normativen Standards entsprechen würden.

Hamza stellte dann die Frage, warum man es den ägyptischen und ausländischen Partnern nicht überlasse, ihre eigenen Geschäfte selbst zu regeln und eigene Vereinbarungen zu treffen. Deshalb kritisiert Hamza, dass

das Gesetz ägyptischen und ausländischen Vertragspartner dazu verpflichtet, sich in Bezug auf den Technologietransfer an das ägyptischen Gesetz zu halten, sonst wird die jeweiligen Verträge für nichtig erklärt. Er fand es auch nicht annehmbar, dass das neue Gesetz es vorschreibt, dass über die Streitigkeiten zwischen ägyptischen und ausländischen Vertragspartnern nur ägyptische Gerichte entscheiden dürfen. Hamza meinte, dass es angesichts dieser Regelungen zu bezweifeln sei, dass ausländische Exporteure von Technologie überhaupt in Ägypten arbeiten würden, da ausländische Exporteure es normalerweise vorziehen würden, sich an ihre Vereinbarungen mit den ägyptischen Partnern und nicht an das ägyptischen Gesetz zu halten.

Hamza betonte zudem, dass das neue Handelsgesetz Partei für die ägyptischen Importeure ergreife und schreibe ihnen nur wenige Verpflichtungen vor. So sind ägyptische Importeure nur dazu verpflichtet, fähige und gut ausgebildete Arbeitskräfte einzustellen. Ägyptischen Importeure dürfen die erworbene Technologien an Dritte nur mit dem Einverständnis der jeweiligen ausländischen Exporteure dieser Technologie verkaufen. Schließlich müssen sie alle Informationen, die sie von den Exporteuren erhalten würden, geheim halten.

Hamza wies darauf hin, dass ägyptische Gerichte, die über Streitigkeiten zwischen ägyptischen und ausländischen Partnern entscheiden müssen, einem großen Problem begegnen würden, denn sie würden nicht wissen, ob sie ihre Urteile nach dem ägyptischen Gesetz oder nach den internationalen Abkommen, die Ägypten unterzeichnet hat und die ein Teil des ägyptischen Gesetzes geworden ist, fällen müssten.

Schließlich forderte Hamza dazu auf, dass einige Änderungen am jetzigen Handelsgesetz vorgenommen würden und dass Geschäftsleute Druck

ausüben würden, um jene Bestimmungen des Gesetzes zu ändern, die den internationalen Abkommen widersprechen würden.

Diese Meinung teilte Peter Göpfrich, der Direktor der Arabisch-Deutschen Industrie- und Handelskammer in Kairo. Er meinte, dass das neue Handelsgesetz eine Katastrophe darstelle und dass Geschäftsleute und Rechtsprofessoren in Ägypten Diskussionsrunden veranstalten müssten, um es zu verbessern. Göpfrich meinte außerdem, dass man es Importeuren und Exporteuren überlassen müsse, eigene Vereinbarungen ohne die Einmischung des Gesetzes zu treffen.

Das neue Handelsgesetz ist keine Neuheit

Auf der anderen Seite erklärte Richter Mahmoud Fahmi, der ehemalige Leiter der Verwaltung des Finanzmarktes, dass das neue Handelsgesetz nicht über Nacht, sondern nach Diskussionen, die siebeneinhalb Jahre gedauert hätten und an denen eine Gruppe von Rechtsprofessoren und hochrangigen Richtern teilgenommen habe, erlassen worden sei.

Richter Fahmi meinte außerdem, dass Ägypten Technologie importiere, deshalb sei es verständlich, dass ein ägyptisches Gesetz erlassen worden sei, um die Interessen ägyptischer Technologie-Importeure zu schützen, da sie im Vergleich mit ausländischen Technologie-Exporteuren die schwächeren Vertragsparteien darstellen würden.

Zudem wies Richter Fahmi darauf hin, dass das neue ägyptische Handelsgesetz keine Ausnahme darstelle, sondern seinesgleichen in anderen Ländern habe. Es gebe in mehreren Ländern gleiche Gesetze, die auf den

Schutz nationaler Industrien abzielen würden. Das libanesische Handelsgesetz beinhalte beispielsweise viele Bestimmungen, die den Bestimmungen des ägyptischen Gesetzes ähnlich seien.

Was die geäußerte Befürchtung angeht, dass das neue Gesetz ausländische Importeure abschrecke, sagte Richter Fahmi: „Jedes Land hat das Recht, Gesetze zu erlassen, die dem Interesse dieses Landes dienen. Andere müssen sich an diese Gesetze halten.“

Dr. Nader Riad, der Vizepräsident des Ägyptischen Vereins für den Schutz des geistigen Eigentums, meinte, dass das neue Handelsgesetz mehrere Regelungen vorschreibe, um illegalen Wettbewerb zu bekämpfen und zwar durch die Verbesserung der Bestimmungen, die sich auf die Registrierung und den Schutz von Patenten, Handelsmarken und Designs beziehen würden. Dadurch seien neue Bereiche des Handels, wie z.B. der Handel mit neuen Arten von Pflanzen, der Biotechnologie und den Mikroorganismen umfassen würden, vom Gesetz abgedeckt worden. Hinzu komme, dass die Arbeit der spezialisierten Gerichte, die über die Streitigkeiten über den geistigen Eigentum entscheiden, verbessert worden sei.

Dr. Riad betonte, dass die Arbeit der spezialisierten administrativen Ausschüsse, die die Beschwerden über die Verletzung der Rechte des geistigen Eigentums untersuchen, weiter verbessert werden müsse, um die Streitigkeiten in einer frühen Phase beizulegen und die Gerichte zu entlasten. Außerdem müssten Ausbildungsprogramme zur Schlichtung der Streitigkeiten über den geistigen Eigentum organisiert werden.

Dr. Riad Verlangte, dass die Texte der Verträge, die bezüglich der Übertragung von Herstellungsrechten abgeschlossen würden, überprüft werden

müssten, um die Interessen der Technologie-Importeure zu schützen, da manche Verträge missbraucht werden könnten.

Dr. Riad rief schließlich zur Unterstützung der lebenswichtigen Rolle auf, die die Nichtregierungsorganisationen spielen, um die Bevölkerung über die Rechte des geistigen Eigentums zu informieren. In diesem Zusammenhang forderte er, dass man Broschüren über die (internationalen) rechtlichen Bestimmungen bezüglich des Technologietransfers herausgebe, damit sich die Entwicklungsländer moderne Technologie beschaffen könnten, ohne dass die Rechte ausländischer Technologie-Exporteure verloren gehen würden.

Bei allem Respekt vor der Globalisierung gibt es immerhin Menschen, die ihren Bindungen an das eigene Land den Vorzug vor ihren Beziehungen mit dem Ausland geben, egal wie wichtig diese Beziehungen sind.