

مشروع قانون بشأن تنظيم منح حقوق امتياز العلامات التجارية

السيد المستشار/ حنفي جبالي رئيس مجلس النواب

تحية طيبة وبعد،،،

عملاً بحكم المادة (122) من الدستور، و المادة (158) من اللائحة الداخلية للمجلس أتقدم بمشروع قانون بشأن تنظيم منح حقوق امتياز العلامات التجارية. ونأمل من سيادتكم التفضل بالتوجيه بإحالة إلى لجنة مشتركة من لجنة المشروعات المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر.

وتفضلوا بقبول وافر التقدير والإحترام

• مرفق كشف بتوقيعات السادة النواب أكثر من عشر أعضاء المجلس.

مقدمه لسيادتكم النائب الدكتور

أحمد بهاء شلبي وآخرون

• مقدمة:-

لقد أعطت التغيرات والأحداث التي شهدتها العقدان الأخيران من القرن الماضي أبعاداً جديدة لمفاهيم متعددة في مختلف المجالات السياسية والقانونية والاقتصادية...، إضافة إلى أنها أوجدت مجموعة من العلاقات التجارية ذات طابع متميز، تحتاج إلى تنظيم قانوني خاص، يختلف عن التنظيم القانوني التقليدي والسائد، نظراً لطبيعة هذه النشاطات المستحدثة وما ترتبه من حقوق والتزامات تختلف عن حقوق والتزامات المتعاقدين في التعاملات البسيطة، كالتزامات وحقوق كل من البائع والمشتري في عقد البيع، والمؤجر والمستأجر في عقد الإيجار وهكذا.

ومن بين أهم تلك النشاطات التجارية ذات الطابع القانوني الخاص والتي شاعت وانتشرت انتشاراً واسعاً في الآونة الأخيرة، مما أكسبها أهمية كبيرة في قطاع الأعمال، هي صناعة "الفرنشايز" منح حقوق امتياز العلامات التجارية، إذ يعتبر عقد الإمتياز التجاري "الفرنشايز" في وقتنا هذا أداة فعالة لنقل المعرفة الفنية والمشاريع الإنتاجية، بحيث يوفر لأحد المتعاقدين الانتشار السريع ويوفر للآخر فرصة للاستثمار الآمن، وتظهر أهمية عقود الامتياز من خلال الواقع العملي، إذ يجد المتأمل في حركة الأسواق العالمية أن كثيراً من السلع والخدمات المتداولة كالأدوية والمطاعم والملابس وغيرها قد تمت عن طريق مايسمى بعقد الامتياز التجاري "الفرنشايز".

## • النشأة التاريخية:-

ترجع نشأة عقد الامتياز التجاري " الفرانشايز " إلى الولايات المتحدة، وتحديداً إلى فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية، حيث وجد فيه السوق الأمريكي وسيلة فعالة لتطوير وزيادة انتشار الشركات التجارية وتوسيعها، وزيادة حجم النشاط الذي تقوم به، ومنذ ذلك الوقت انتشرت صناعة " الفرانشايز " بشكل واسع، إلا أن ذروة الإنتشار كانت مع التطور الذي لحق العلامات التجارية في الولايات المتحدة الأمريكية في منتصف القرن العشرين.

واستمر التطور والانتشار في عقود الامتياز التجاري " الفرانشايز " إلى أن أصبح من العقود المتداولة بشكل كبير على المستوى الدولي، ويتم تطبيقه في العديد من المجالات.

## • ماهية عقد الإمتياز التجاري "الفرانشايز" :-

وتتلخص فكرة عقد الامتياز التجاري "الفرانشايز" في أن شخصاً يسمى (مانح الامتياز - Franchisor) يتكفل بموجب اتفاق بتعليم شخص آخر يدعى (الممنوح له - Franchisee) بإمداده بالمعرفة الفنية اللازمة لتقديم الخدمة أو إنتاج السلعة، ويخوله الحق في استعمال علامته التجارية، وتزويده بالمواد الأولية في بعض الأحيان، أما الممنوح له فيتكفل باستثمار هذه العناصر وباستغلال العلامة التجارية والخبرات والمهارات والمعرفة المقدمة إليه ملتزماً بتعليمات العمل المقررة من قبل المانح، وذلك مقابل عوض مالي متفق عليه .

• المحاولات التشريعية لوضع تنظيم قانوني لعقد الإمتياز التجاري (الفرنشايز):-

أول من محاولة لتقنين وتنظيم هذا العقد كانت من خلال المشرع الأمريكي عام 1979م وذلك من خلال إصدار قانون الكشف الكلي (Full Disclosure Act) وهو قانون فيدرالي يفرض العديد من الالتزامات على المانحين فيما يتعلق بنقل وتبادل المعلومات الضرورية للمتلقين أعضاء شبكة الامتياز، ثم تبعه المشرع الفرنسي بموجب ( قانون دوبان Loi Doubin ) سنة 1989، مستفيداً من الأساليب والطرق التجارية التي اتبعت في النسخة الأمريكية، ثم تلاه التشريعات التي تنظم عقد الامتياز حول العالم وظلت التشريعات المتعلقة بعقد الامتياز في تطور مستمر، وانتشار واسع، فمعظم الدول الأوروبية، والصين وروسيا وكازاخستان واسبانيا وغيرها من الدول التي قننت تشريعاً خاصاً ينظم عقد الامتياز التجاري.

وفي بريطانيا، لا توجد قوانين خاصة تتعلق بالفرنشايز، إذ يُطبق القانون العام حتى لو وجدت بعض التشريعات الخاصة، التي يمكن أن تؤثر في هذا النوع من العقود، مثل: قانون حماية المنافسة.

أما في مصر فلم يضع المشرع المصري تشريعاً خاصاً لعقد الإمتياز التجاري، ولكن أخضع في قانون التجارة الجديد رقم 17 لسنة 1999 كل عقد يتضمن نقلاً للتكنولوجيا بصورة كلية أو جزئية لأحكامه، ونظراً لاحتواء الفرنشايز على عنصر المعرفة الفنية ضمن محله، فإنه يخضع لأحكام هذا القانون.

## • فلسفة مشروع القانون:-

ساعد دعم الدولة للمشروعات المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر والحزمة التمويلية والمبادرات التي تقدمها في جذب العديد من المواطنين خاصة فئة الشباب إلى تأسيس المشروع الشخصي بهم، ولكن يتوقف نجاح المشروع على مدى قدرتهم التسويقية لمنتجاتهم، بجانب بعض الخبرات التقنية والإدارية، وذلك لتحقيق مبيعات مرتفعة وأرباح تمكنهم من التوسع والانتشار.

وبسبب افتقار الكثير من المشروعات المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر الناشئة إلى القدرة على التسويق خاصة في المراحل الأولى من التشغيل، دائماً مانجداً غالبية هذه المشروعات لا تصمد كثيراً في السوق، الأمر الذي جعل العديد من الدول تلجأ إلى توفير العديد من الحلول لهذه المشروعات المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر للتغلب على مشاكل التسويق، وأبرز هذه الحلول هو منح حقوق امتياز العلامات التجارية "الفرنشايز"، ويعنى الحصول على حق إنتاج وبيع العلامة التجارية مقابل رسوم يتم دفعها لصاحب العلامة أو أى التزامات يتم الاتفاق عليها مسبقاً بين صاحب العلامة وطالب حق الامتياز.

وغالبا ما تتمتع العلامات التجارية التي تمنح حق الفرنشايز بشهرة واسعة وأنظمة إدارية وتقنية دقيقة، وحجم مبيعات وأرباح ضخم، ويعمل أصحاب هذه العلامات على ضمان تطبيق كل متطلبات النجاح لدى طالب حق الامتياز، قبل منحه حق إنتاج أو تسويق العلامة.

كما نجد أن 50% تقريباً من المشروعات المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر تتعثر خلال أول عامين بينما 80% تقريباً من المشروعات المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر التي تعمل تحت مظلة عقد الإمتياز التجاري "الفرنشايز" حققت نجاح ملحوظ واستطاعت الصمود داخل السوق، حيث ساعدها التسويق الجيد للعلامة التجارية والخبرة الفنية والإدارية لمناح حق الإمتياز في مساعدة المشروع في الصمود وتحقيق أرباح.

فصناعة الفرنشايز من الصناعات الضخمة في العالم، وتشير الإحصائيات إلى أن مشروعات الفرنشايز تساهم بنحو 2 تريليون دولار سنوياً، ويصل حجم الفرنشايز في مصر إلى 80 مليار جنيه استثمار مباشر و90 مليار استثمار غير مباشر ويعمل بها 1.5 مليون عامل، ووفقاً لأحدث

دراسة استقصائية أجراها المجلس العالمي للفرنشايز بين أعضائه من الدول عن الأثر الاقتصادي في جميع أنحاء العالم.

كما تؤثر صناعة الفرنشايز على كافة القطاعات التنموية في الدولة، حيث تقلل من نسبة البطالة وتوفر العديد من فرص العمل، كما تشجع الصناعة المحلية وخلق فرص تسويقية جيدة لها تمكنها من المنافسة محلياً ودولياً، كما تزيد من حجم الإستثمارات من خلال جذب المستثمرين المحليين والدوليين إلى الإستثمار في صناعة الفرنشايز بدلاً من الإدخار في البنوك الإئتمانية .

وتمثل الشركات الأجنبية نحو 58% من إجمالي العلامات التجارية في مصر مقابل 42% للعلامات المحلية، وبالتالي نجد أن صناعة الفرنشايز في مصر لا تؤثر بشكل ملحوظ على الإقتصاد القومي وذلك نظراً لمحدودية الإنتشار وقلة العلامات التجارية المحلية وعدم قدرتها على المنافسة دولياً أو المنافسة مع العلامات الأجنبية داخل السوق المحلي.

حيث تتمثل الإشكالية العملية الكبيرة التي تواجه الفرنشايز في مصر هي الإنتشار الواسع للتعامل بالامتياز التجاري في العلاقات التجارية سواء الداخلية والدولية، حيث أصبح ألية عقدية ذات أثر تجاري بالغ ومؤثر على الإقتصاد الوطني، ومع ذلك لم يقابل هذا الانتشار وهذه الأهمية الإقتصادية المعالجة التشريعية والتنظيمية المناسبة مع طبيعته، فمن أهم المشاكل العملية التي توجه عقد الإمتياز التجاري "الفرنشايز" في مصر هي غموض الطبيعة القانونية له، وتشتت النظام القانوني الذي يحدد طبيعة هذا العقد وآثاره على المتعاقدين من حيث الحقوق والالتزامات فالسمة السائدة في هذا النوع من العقود هي أنها تخضع لاتفاق الطرفين، ولكن غالباً ما تتضمن إجحافاً في حق الحاصل على الامتياز، نظراً لكونه الحلقة الأضعف في التفاوض والعلاقة التعاقدية، وبالتالي فإن ذلك يؤدي إلى إهدار حقوق الأطراف لاسيما الممنوح له، بالإضافة إلى

عدم وجود أي إلتزام قانوني يلزم المانح بالكشف للممنوح له عن حقيقة وضع نشاطه التجاري (الالتزام السابق للتعاقد).

كذلك أيضاً فإن من أهم المشاكل التي يواجهها هذا العقد، هي الآثار العملية المترتبة على إنهاء العقد من جانب المانح للمشروع المرخص، كذلك تحديد مصير المخزون المتبقي للبضاعة المتكدسة عند إنهاء هذا العقد، وتحديد المسؤولية المحتملة على عاتق المانح في مواجهة الغير نتيجة أعمال الممنوح له.

ومن هنا ونظراً لما لصناعة "الفرنشايز" من أثر مباشر على الإقتصاد الوطني ومناخ بيئة الأعمال في مصر، كان لابد من توفير مناخ قانوني ملائم لهذا النوع من العقود، وتحسين هذه العلاقات والاستثمارات بالأطر التشريعية المناسبة، وذلك بإصدار نظام خاص بنشاط الفرنشايز، والعمل على تشريع المناخ التنظيمي لنشر وتنمية هذا النوع من الأنشطة التجارية، كونها أحد أهم سبل الاستثمار التي بزخ نجاحها على المستوى العالمي.

#### • النتائج المتوقعة من الطرح التشريعي (الأهداف):-

- 1- ازدياد فرص صناعة الفرنشايز في مصر خاصةً في قطاع المشروعات المتوسطة والصغير ومتناهية الصغر ، نظراً لما أثبتته الواقع العملي من نجاح غالبية المشروعات المتوسطة والصغير ومتناهية الصغر القائمة على نظام الفرنشايز مقارنة بالأخرى.
- 2- تشجيع الإستثمار عن الإدخار وجذب صغار المستثمرين وتحفيزهم على استثمار أموالهم.
- 3- تنمية كافة قطاعات الدولة والقضاء على البطالة.

4- العمل على تطوير صيغ التعاقد في الإمتياز التجاري وإيجاد نظام قانوني مفصل لممارسته وبشكل يحمي هذا الحق من خلال التنسيق بين الجهات المعنية بتنظيم نظام "الفرنشايز".

5- تهيئة المناخ التنظيمي لنشر ثقافة وصناعة الإمتياز التجاري في مصر ليشمل جميع الأنشطة سواء إنتاج السلع الإستهلاكية أو الوجبات الغذائية السريعة أو قطاع إنتاج عناصر الصناعات الأساسية والمتقدمة، والخدمات بمختلف أنواعها التعليمية والصحية والهندسية.

6- وضع نظام خاص بتسجيل عقود الفرنشايز للتأكد من جدية المعرفة الفنية التي تتضمنها هذه العقود أسوة بما هو متبع في العديد من الدول يعالج مسألة وجود شروط تعسفية في يعتبر عقد الإمتياز التجاري "الفرنشايز" والتي قد تؤثر من خلال اختلال التوازن العقدي لاطراف هذا العقد.

7- تحديد مفهوم يعتبر عقد الإمتياز التجاري "الفرنشايز" منعا من الخلط بينه وبين العقود الأخرى المشابهة له.

8- الفصل في المنازعات التي تحدث بين أطراف يعتبر عقد الإمتياز التجاري "الفرنشايز" بصورة سريعة خصوصا ان هذا العقد يعد من العقود التجارية مما يترتب عليه الاخذ بالحسبان لما تحتاج إليه الحياة التجارية من دعم للسرعة واستقرار المركز القانونية.

9- تنظيم شروط منح الإمتياز التجاري وقصره على من يمتلك خبرة فنية وممارسة فعلية على أرض الواقع سواء على المستوى المحلي أو الدولي.

10- تحديد المقصود بمصطلح المعرفة الفنية، بإعتبار ان هذه المعرفة تعتبر من الالتزامات الجوهرية والمفصلية في عقد الفرنشايز.



- 11- تحديد الآثار التي تترتب على انقضاء عقد الفرنشايز لاسيما مثلا مع وجود الآت ومعدات للمانح لدى الممنوح له من خلال بيان مصير ما يترتب على انقضاء عقد الفرنشايز.
- 12- إلزام المانح بتقديم معلومات للممنوح له في الفترة السابقة للتعاقد، على أن يتم تحديد هذه المعلومات، مع بيان حدود الدعم الفني والتسويق والتدريب الإلزامي والمحافظة على السرية.
- 13- سرعة تنفيذ القرارات الملزمة، من هيئات التحكيم في المنازعات التجارية، وبخاصة في مجال منازعات حق الفرنشايز.

## مشروع قانون بشأن تنظيم منح حقوق امتياز العلامات التجارية "الفرنشايز"

بعد الإطلاع على الدستور:

وعلى القانون المدني الصادر بالقانون رقم 131 لسنة 1948 والقوانين المعدلة له.  
وعلى القانون رقم 25 لسنة 1986 في شأن الإثبات في المواد المدنية والتجارية.  
وعلى القانون رقم 12 لسنة 2003 بشأن قانون العمل والتعديلات الواردة عليه.  
وعلى قانون التجارة الصادر بالقانون رقم 17 لسنة 1999.  
وعلى قانون شركات المساهمة والمسئولية المحدودة والتوصية بالأسهم رقم 159 لسنة 1981 والقوانين المعدلة له.  
وعلى قانون تنظيم مزاولة نشاط تمويل المشروعات المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر رقم 141 لسنة 2014.  
وعلى قانون الإستثمار الصادر بالقانون رقم 72 لسنة 2017.  
وعلى القانون رقم 82 لسنة 2002 بشأن حقوق الملكية الفكرية والقوانين المعدلة له.  
وعلى قانون تيسير إجراءات منح تراخيص المنشآت والمحال الصناعية رقم 15 لسنة 2017.  
قانون رقم 182 لسنة 2018 بإصدار قانون تنظيم التعاقدات التي تبرمها الجهات العامة وتعديلاته  
وعلى قانون المحال العامة رقم 154 لسنة 2019.  
وعلى القانون رقم 152 لسنة 2020 بشأن تنمية المشروعات المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر.

يقدم إلى مجلس النواب مشروع القانون الآتي نصه:

### المادة الأولى

يعمل في شأن منح حقوق امتياز العلامات التجارية بأحكام القانون المرافق .

### المادة الثانية

يصدر رئيس مجلس الوزراء اللائحة التنفيذية للقانون المرافق خلال ستة أشهر من تاريخ العمل بهذا القانون

### المادة الثالثة

ينشر هذا القانون في الجريدة الرسمية ويعمل به من اليوم التالي لتاريخ نشره.

## الفصل الأول

### التعريفات

#### مادة (1)

في تطبيق أحكام هذا القانون يقصد بالعبارات التالية المعنى المبين قرين كل منها :-

**1- الإمتياز التجاري:** قيام شخص يسمى مانح الإمتياز بمنح الحق لشخص آخر يسمى الممنوح له الإمتياز في ممارسة الأعمال -محل الإمتياز- لحسابه الخاص، وهي الحق في استغلال العلامة التجارية أو الاسم التجاري المملوك لمانح الإمتياز أو المرخص له باستخدامه، بما في ذلك تقديم الخبرات التقنية والمعرفة الفنية لصاحب الإمتياز، وتحديد طريقة تشغيله لأعمال الإمتياز، وذلك نظير مقابل مالي أو غير مالي لا يدخل ضمنه المبالغ التي يدفعها صاحب الإمتياز لمانح الإمتياز مقابل السلع أو الخدمات.

2- **مانح حق الامتياز Franchisor**: شخص ذو صفة طبيعية أو اعتبارية يَمْنَح الامتياز التجاري بموجب عقد الامتياز إلى شخص آخر ذو صفة طبيعية أو اعتبارية يسمى الممنوح له، يمكنه من استخدام العلامة التجارية وجميع الإشارات والرموز التجارية التابعة له مع نقل المعرفة الفنية وتقديم المساعدات الفنية والتجارية له مقابل دفع رسوم متفق عليها في العقد.

3- **الممنوح له الامتياز Franchisee** : شخص ذو صفة طبيعية أو اعتبارية يتلقى الامتياز التجاري من المانح بموجب عقد الامتياز، ويتمكن بموجبه من استخدام العلامة التجارية وجميع الإشارات والرموز التجارية التابعة للمانح مقابل دفع رسوم متفق عليها في العقد، ويلتزم بتطبيق المعرفة الفنية بحسب تعليمات المانح، وبألا يفش أسرار المعرفة الفنية للغير وبعدم المنافسة أثناء سريان العقد..

4- **عقد الامتياز التجاري**: عقد بين مانح الامتياز وصاحب الامتياز، يمنح بموجبها الامتياز.

5- **نموذج نظام عمل الإمتياز التجاري Franchise Business Format** : نموذج موضح به طريقة إدارة أعمال الامتياز التي يحددها مانح الامتياز، بما في ذلك طريقة عرض العلامة التجارية المرتبطة بتلك الأعمال، والتي يتعين على صاحب الامتياز التقيد بها.

6- **السيطرة**: القدرة على التأثير على أفعال أو قرارات شخص آخر، بشكل مباشر أو غير مباشر، من خلال أي من الحالات الآتية:

- أ- تملك نسبة تزيد على نصف رأس مال الشركة أو المنشأة.
- ب- تملك نسبة تزيد على نصف حقوق التصويت في جمعيات المساهمين أو الشركاء، بحسب الأحوال.
- ت- الحق في تعيين أو انتخاب غالبية أعضاء مجلس الإدارة أو مجلس المديرين-بحسب الأحوال- أو أعضاء الجهاز التنفيذي للشركة أو المنشأة أو الحق في إدارتها.

7- **مستند الإفصاح**: مستند يتضمن الإفصاح عن أبرز الحقوق والواجبات والمخاطر الجوهرية المتعلقة بفرص الامتياز.

8- **الجهاز**: جهاز المشروعات المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر.

9- اللائحة: اللائحة التنفيذية.

10- الوزارة المختصة: وزارة التجارة والصناعة

11- الوزير المختص: وزير التجارة والصناعة.

## الفصل الثاني

### أحكام عامة

#### مادة (2)

تسري أحكام هذا القانون على كافة عقود الامتياز التجاري التي تنفذ كلياً أو جزئياً داخل جمهورية مصر العربية

#### مادة (3)

لانسري أحكام هذا القانون على ما يأتي:-

1- الامتيازات التي تُمنح أو تُصدّر بموجب قرارات وزارية.

2- الاتفاقيات أو العقود الخاضعة لقانون رقم 120 لسنة 1982 بشأن تنظيم أعمال الوكالة التجارية.

3- الاتفاقيات أو العقود المقصورة على شراء وبيع سلع، أو على تقديم خدمات تحمل علامة تجارية معينة، أو على استخدام علامة تجارية أو أي حقوق ملكية فكرية أخرى بالنسبة إلى أي سلعة أو خدمة.

4- العقود التي يكون بموجبها صاحب الامتياز مملوكاً بالكامل لمانح الامتياز بشكل مباشر أو غير مباشر.

5- أي عقود أو اتفاقيات أخرى تحددها اللائحة.

## الفصل الثالث

### شروط منح الإمتياز التجاري

#### مادة (4)

- 1- لا يجوز منح الامتياز التجاري إلا بعد ممارسة فعلية للنشاط التجاري داخل السوق المحلي أو الدولي مدة لا تقل عن سنة واحدة ويكون ذلك من خلال منفذي بيع مختلفين على الأقل.
- 2- إذا كان مانح الامتياز لا يمارس أعمال الامتياز في مصر بنفسه، فلا يجوز للممنوح له الذي يملك حق منح امتياز فرعي، منح الامتياز إلا بعد ممارسته لأعمال الامتياز في مصر مدة لا تقل عن سنة واحدة على الأقل.

## الفصل الرابع

### اشتراطات القيد والإفصاح

#### مادة (5)

يُنشأ سجل خاص بجهاز تنمية المشروعات المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر لقيد عقود الامتياز التجاري، وتحدد اللائحة التنفيذية الإجراءات المنظمة للقيد والتجديد والشطب.

#### مادة (6)

- 1- على مانح حق الامتياز التجاري تقديم نسخة من مستند الإفصاح إلى الممنوح له خلال أربعة عشر يوماً على الأقل قبل إبرام عقد الامتياز التجاري ما لم يتم الاتفاق كتابياً بين الطرفين على خلاف ذلك، ويلتزم الممنوح له بتسليم المانح ما يفيد الحصول على مستند الإفصاح.
- 2- يجب أن يراعى في مستند الإفصاح ما يأتي:
  - أ- أن يكون مكتوباً وإلا كان باطلاً
  - ب- أن يكون واضحاً ودقيقاً.
  - ت- أن يتضمن الحد الأدنى من البيانات والمعلومات التي تحددها اللائحة.

#### المادة (7)

في حالة حدوث أى تغيير جوهري لمستند الإفصاح قبل توقيع العقد، يتعين على المانح إخطار الممنوح له كتابياً بهذا التغيير في مدة لا تتجاوز أربعة عشر يوماً من تاريخ حدوثه إذا كان من شأن هذا التغيير التأثير على النشاط التجاري للمانح وعلى حقوق والتزامات الممنوح له.

## المادة (8)

يلتزم الممنوح له وتابعيه والأطراف المرتبطة به بعدم إفشاء أى معلومات سرية ترد بمستند الإفصاح أو غيرها من المعلومات السرية التي يحصلون عليها من المانح قبل أو خلال تنفيذ عقد الامتياز التجارى بما فيها الأسرار والمعلومات التجارية والمعرفة الفنية، وذلك طبقاً لما يتم الاتفاق عليه فى عقد الامتياز التجارى.

## الفصل الخامس

### التزامات مانح حق الإمتياز التجارى والممنوح له الإمتياز

## مادة (9)

يلتزم مانح الامتياز بما يأتي:

- 1- تحديد نموذج نظام عمل الامتياز بشكل تفصيلي، بما في ذلك بيان المعايير وإصدار التعليمات التي يتعين على الممنوح له التقيد بها عند ممارسة أعمال الامتياز، بما يمكنه من تشغيل تلك الأعمال.
- 2- تدريب العاملين لدى الممنوح له الامتياز.
- 3- تقديم الخبرات التقنية والتسويقية وغير ذلك من الخبرات التي تتطلبها طبيعة الامتياز.
- 4- تزويد الممنوح له الإمتياز -سواء بشكل مباشر أو من خلال آخر- بالسلع أو الخدمات الخاصة بالامتياز، وذلك طوال مدة سريان عقد الامتياز، ما عدا السلع والخدمات التي يترك للممنوح له الحق في شرائها من الغير.
- 5- المحافظة على سرية المعلومات والبيانات المحاسبية والمالية المتعلقة بأعمال الممنوح له الإمتياز.
- 6- عدم إقامة أي منشأة تمارس نشاطاً مماثلاً لنشاط الممنوح له الإمتياز في المنطقة الجغرافية المحددة في عقد الامتياز، أو منح الحق للغير في ذلك، خلال مدة سريان العقد.

## مادة (10)

يلتزم الممنوح له الإمتياز بما يأتي:

- 1- الحصول على موافقة مانح الامتياز عند أي تغيير في السلع أو الخدمات أو طريقة ممارسة أعمال الامتياز.
- 2- أن يقدم إلى مانح الامتياز البيانات المتعلقة بأعمال الامتياز التي تمكنه من تطوير نموذج نظام عمل الامتياز، بما فيها البيانات المالية والمحاسبية المتعلقة بتلك الأعمال.
- 3- تمكين مانح الامتياز أو ممثليه من الإشراف والرقابة عليه في ممارسة أعمال الامتياز، على ألا يترتب على ذلك تعطيل أعمال الممنوح له أو إلحاق الضرر به.
- 4- الحصول على موافقة مانح الامتياز عند تغيير مكان ممارسة أعمال الامتياز.

## مادة (11)

على مانح الامتياز والممنوح له الوفاء بالتزاماتهما المنصوص عليها في عقد الامتياز بحسن نية.

## الفصل السادس

### عقد الإمتياز التجاري

## مادة (12)

- 1- يجب أن يكون عقد الامتياز مكتوباً وموقعاً عليه من أطرافه.
- 2- يجب أن يتضمن عقد الامتياز -بالإضافة إلى ما يتفق عليه بين طرفيها- ما يأتي:
  - أ- محل عقد الامتياز، ومدة سريانه وطريقة تعديله ونطاقه الجغرافي.
  - ب- أي مقابل يتعين على الممنوح له سداذه إلى مانح الامتياز، بما في ذلك المقابل المالي للامتياز، والمقابل المالي لتدريب موظفي الممنوح له (إن وجد)، والدعم الفني، وآلية احتساب أي مبلغ يدفع كمقابل للسلع أو الخدمات المقدمة للممنوح له من مانح الامتياز.
  - ج- التزامات الطرفين في شأن تدريب مانح الامتياز للعاملين لدى الممنوح له.



- د- التزام مانح الامتياز بتقديم الخبرات التقنية والتسويقية وغير ذلك من خبرات تتطلبها طبيعة الامتياز الممنوح.
- هـ- التزام الممنوح له بالتقيد بالتعليمات وطريقة التسويق والعرض والمحافظة على هوية الامتياز.
- و- أي التزامات على مانح الامتياز تتعلق بتوريد أية سلع أو خدمات إلى الممنوح له، والتزامات الممنوح له لحصوله على السلعة أو الخدمة من مانح الامتياز.
- ز- حقوق الممنوح له في استخدام أي علامة تجارية وأي حقوق ملكية فكرية أخرى تتعلق بأعمال الامتياز والتزامات كلا الطرفين في حال الإخلال بحقوق الملكية الفكرية والتعويضات المترتبة على ذلك.
- ح- آلية تسوية أي نزاع يتعلق بعقد الامتياز.
- ط- بيان مدى أحقية الممنوح له بالإمتياز في منح امتياز فرعي للغير، والضوابط التي تحكم ذلك.
- ي- الآثار المترتبة على أي تغيير في ملكية الممنوح له أو مانح الامتياز أو الشخص المسيطر على أي منهما.
- ك- أي بند آخر تحدده اللائحة.

### مادة (13)

تحدد اللائحة الأحكام المتصلة بأنشطة الدعاية والتسويق المتعلقة بالامتياز.

### الفصل السابع

### حالات انتهاء عقد الإمتياز التجاري

### مادة (14)

في حالة التنازل عن عقد الإمتياز للغير أو تغيير الشخص الذي يسيطر على الممنوح له، أن يحصل الممنوح له على موافقة مانح الامتياز.

ولا يجوز لمانح الامتياز الاعتراض على تغير الشخص الذي يسيطر على الممنوح له أو الاعتراض على تنازل الممنوح له عن عقد الامتياز للغير أو أن يسحب موافقته بعد منحها إلا في الحالات الآتية:

- 1- إذا كان من غير المرجح امتلاك المتنازل له موارد مالية كافية تمكنه من تنفيذ الالتزامات المترتبة على الممنوح له بموجب عقد الامتياز.
- 2- إذا كان المتنازل له غير قادر على استيفاء متطلبات مانح الامتياز في شأن التنازل عن عقد الامتياز.
- 3- إذا كان المتنازل له غير مستوفٍ للمعايير التي يحددها مانح الامتياز لمنح الإمتياز.
- 4- إذا لم يوافق المتنازل له -كتابة- على تحمل التزامات الممنوح له بموجب عقد الامتياز من تاريخ التنازل عنها.
- 5- إذا لم يسدد الممنوح له أي مقابل مستحق عليه لمانح الامتياز.
- 6- أي حالة أخرى تحددها اللائحة.

### المادة (15)

مع مراعاة أحكام المادة (14) من هذا القانون، يعد مانح الامتياز موافقاً حكماً على تنازل الممنوح له عن عقد الامتياز إلى الغير أو تغير الشخص المسيطر عليه، إذا لم يرد -كتابة- على الطلب المكتوب المقدم إليه في هذا الشأن من الممنوح له، وذلك وفقاً لما تحدده اللائحة.

### المادة (16)

- 1- في حالة ما إذا كان الممنوح له شخص طبيعى، ينقضي عقد الإمتياز عند البدء في أي من إجراءات التصفية له بموجب نظام الإفلاس أو بوفاته أو بفقده الأهلية أو بنشوء مانع صحي يحول دون قدرته على ممارسة أعمال الامتياز، ويجوز أن يتضمن عقد الإمتياز حكماً يقضي بانتقالها في حالات الوفاة أو فقدان الأهلية أو نشوء المانع الصحي إلى آخر من ورثة الممنوح له أو إلى شخص آخر يختاره.
- 2- في حالة ما إذا كان صاحب الامتياز شخصاً اعتبارياً ينقضي عقد الامتياز بصدور قرار بتصفيته اختيارياً أو عند البدء في أي من إجراءات التصفية له بموجب نظام الإفلاس أو

بانقضائه، ولا يترتب على تحوله أو اندماجه في شخص ذي صفة اعتبارية آخر، انقضاء عقد الإمتياز.

### المادة (17)

في حال وقوع إخلال جوهري من مانح الامتياز بالتزامات الإفصاح أو القيد التي حددها القانون واللائحة، يحق للممنوح له قبل انقضاء سنة من تاريخ علمه بالإخلال أو قبل انقضاء ثلاث سنوات من تاريخ وقوع الإخلال، أيهما أسبق، إنهاء عقد الامتياز دون تعويض مانح الامتياز عن ذلك.

### المادة (18)

لا يجوز لمانح الامتياز إنهاء عقد الامتياز قبل انتهاء مدته دون موافقة كتابية من الممنوح له، إلا إذا كان للإلغاء سبب مشروع. ويكون سبب الإنهاء مشروعاً في أي من الحالات الآتية:

- 1- إذا أخل الممنوح له بالتزاماته الجوهرية المقررة بموجب عقد الامتياز، ولم يعالج الإخلال خلال مدة لا تزيد على أربعة عشر يوماً من تاريخ توجيه مانح الامتياز له بذلك.
- 2- إذا تمت تصفية الممنوح له أو حله، أو تنازل عن أعمال الامتياز أو المنفعة منها لدائنيه، أو تصرف في الأصول المتعلقة بأعمال الامتياز للغير.
- 3- إذا ترك الممنوح له أو توقف طوعاً عن ممارسة أعمال الامتياز لمدة تزيد عن ثلاثة أشهر.
- 4- إذا تكرر عدم التزام الممنوح له بأحكام عقد الامتياز أو أي عقد آخر مبرم مع مانح الامتياز في شأن الامتياز على الرغم من قيام مانح الامتياز بإخطاره كتابة بأداء التزاماته.
- 5- إذا كان في ممارسة الممنوح له لأعمال الامتياز خطر على الصحة والسلامة العامة.
- 6- إذا فقد الممنوح له أي من التراخيص اللازمة لممارسة أعماله.
- 7- إذا ارتكب الممنوح له مخالفات جوهرية تؤثر سلباً على سمعة أعمال الامتياز.
- 8- إذا ارتكب الممنوح له فعلاً من أفعال الغش التجاري عند ممارسته أعمال الامتياز.
- 9- إذا تعدى الممنوح له على حقوق الملكية الفكرية لمانح الامتياز خلال سريان عقد الامتياز.
- 10- أي حالة أخرى يتم النص عليها في عقد الإمتياز على كونها سبباً مشروعاً للإلغاء.

## الفصل الثامن

### تجديد عقد الإمتياز التجاري

#### المادة (19)

ما لم ينص عقد الامتياز على غير ذلك، على الممنوح له في حال رغبته في تجديد عقد الامتياز إرسال خطاب كتابي مسجل بعلم الوصول إلى مانح الامتياز خلال مدة لا تقل عن ستين يوماً قبل تاريخ انتهائها، ويجدد العقد ويمتد لمدة مماثلة للمدة المتفق عليها إلا في الحالات الآتية:

- 1- اتفاق مانح الامتياز والممنوح له على شروط جديدة.
- 2- تحقق إحدى الحالات المنصوص عليها في المادة (18) من القانون.
- 3- عدم دفع الممنوح له المقابل المستحق بموجب عقد الامتياز.
- 4- موافقة مانح الامتياز للممنوح له على التنازل عن عقد الامتياز وأعمال الامتياز قبل انتهاء مدة العقد لشخص آخر مستوفٍ للمعايير المعتمدة لمنح الامتياز.

## الفصل التاسع

### التعويض

#### المادة (20)

إذا أخل مانح الامتياز بشكل جوهري بالتزاماته -المتعلقة بالإفصاح أو القيد- المحددة في القانون واللائحة، فللممنوح له الحق في المطالبة بالتعويض عن أي ضرر يلحق به دون إنهاء عقد الامتياز.

#### المادة (21)

1- إذا طلب الممنوح له إنهاء عقد الامتياز، أو أنهى مانح الامتياز العقد بالمخالفة لأحكام المادة (17) من القانون، أو إذا لم يرغب مانح الامتياز في تجديد عقد الامتياز، يلتزم مانح الامتياز بإعادة شراء الأصول المادية المستخدمة حصراً في أعمال الامتياز التي قام الممنوح

له بشرائها منه أو من غيره بناء على توجيهاته، وذلك خلال ستين يوماً من تاريخ طلب الممنوح له، وتكون إعادة الشراء بثمان لا يقل عن الثمن الذي دفعه الممنوح له مخصوماً منه مقدار استهلاك أي معدات أو تجهيزات من هذه الأصول، ويحتسب مبلغ الاستهلاك وفقاً للمعايير المحاسبية المتعارف عليها والممارسات المحاسبية السابقة للممنوح له.

2- ما لم ينص عقد الامتياز على غير ذلك، إذا أنهى الممنوح له عقد الامتياز بالمخالفة لأحكام هذا القانون، فلماح الامتياز المطالبة بتعويض عن أي ضرر لحقه بسبب ذلك.

## المادة (22)

1- لا يجوز رفع دعاوى قضائية للمطالبة بالتعويض نتيجة لإنهاء مانح الامتياز لعقد الامتياز بالمخالفة لأحكام المادة (18) بعد انقضاء ثلاث سنوات من تاريخ إنهاء عقد الامتياز.

2- لا يجوز رفع دعاوى قضائية للمطالبة بالتعويض نتيجة لإخلال مانح الامتياز أو الممنوح له بالتزاماته الواردة في القانون أو عقد الامتياز بعد انقضاء سنة من تاريخ علم الطرف غير المخل بالإخلال أو بعد انقضاء ثلاث سنوات من تاريخ وقوع الإخلال، أيهما أسبق.

## الفصل العاشر

### أحكام ختامية

## المادة (23)

يترتب على التنازل عن اتفاقية الامتياز وأعمال الامتياز أو إنهاؤها أو انقضائها أو عدم تجديدها، انقضاء اتفاقية استخدام أي علامة تجارية أو اسم تجاري مرتبط بأعمال الامتياز، وتحدد اللائحة إجراءات ذلك.

### المادة (24)

القانون واجب التطبيق على عقود الامتياز التجاري في مصر هو القانون الذي يتفق عليه الطرفان، فإذا لم يتضمن العقد هذا الاتفاق يطبق القانون المصري.

### المادة (25)

يجوز الاتفاق على تسوية المنازعات التي تنشأ عن عقود الامتياز بوسائل بديلة كالتحكيم والوساطة والتوفيق، وفي حالة عدم الاتفاق على ذلك تختص المحاكم الاقتصادية بالفصل في هذه المنازعات.