

مصطلحات حقوق الامتياز التجاري

حق الامتياز	<p>هو ترتيب يمنح فيه أحد الأطراف (مانح الامتياز او مالك الامتياز) الطرف الاخر (ممنوح حق الامتياز او الحاصل على الامتياز) الحق في استخدام علامته التجارية أو الاسم التجاري وكذلك أنظمة وعمليات معينة، لإنتاج وتسويق سلعة أو خدمة وفقاً لمواصفات معينة. عادةً ما يدفع الحاصل على الامتياز رسوم امتياز لمرة واحدة بالإضافة إلى نسبة مئوية من إيرادات المبيعات بشكل مستمر، ويكسب التعرف الفوري على الاسم، والمنتجات التي تم اختبارها، وتصميم المباني القياسية والديكور، والتقنيات التفصيلية في إدارة الأعمال وتسويقها، وتدريب الموظفين، ومساعدة مستمرة في تعزيز وتطوير المنتجات.</p>
مانح حق الامتياز التجاري (مالك حقوق الامتياز)	<p>الشخص أو الشركة التي تمنح الامتياز الحق في ممارسة الأعمال التجارية بموجب علامتها التجارية أو اسمها التجاري.</p> <p>هو الطرف الذي يمتلك سلعة، أو منتج، أو خدمة، أو نظام عمل معين له علامة تجارية مسجلة ويقوم بمنح حق استعمال هذه العلامة التجارية مقابل عوض مالي وفقاً لشروط يتم الاتفاق عليها، وغالبا ما يقرر مانح الامتياز الشروط التي سيعمل من خلالها الممنوح، ولكن دون أن يكون له ملكية مادية فيه</p>
ممنوح الامتياز التجاري (الحاصل على حق الامتياز)	<p>الشخص أو الشركة التي تحصل على حق من صاحب الامتياز في القيام بأعمال تجارية بموجب العلامة التجارية أو العلامة التجارية الخاصة بامتياز الامتياز والاستفادة منها.</p> <p>هو الطرف الذي يشتري حق الامتياز من مانح الامتياز والذي يملك حق تشغيل الأنظمة التي يملكها مانح الامتياز، أو استعمال اسمه التجاري، أو علامته التجارية، أو نظام العمل الذي يزوده به المانح، ووفقاً للشروط التي يتفق عليها في عقد الامتياز.</p>
حقوق الطبع والنشر والعلامة التجارية المسجلة	<p>إن استخدام العلامات التجارية (الاسم أو الرمز المميز) والمنتجات / الخدمات / طرق الإنتاج الخاصة، وما إلى ذلك يكون مملوكاً لأصحاب الامتياز ويتم حمايته من الاستخدام التعسفي من قبل العملاء المحتملين.</p>
مخصصات التسويق	<p>الرسوم الشهرية التي يدفعها الحاصل على الامتياز لصندوق مشترك، يديره مالك الامتياز للترويج للعلامة التجارية.</p>
الامتياز المباشر	<p>يقوم مانح الامتياز بمنح حقوق الامتياز وتقديم دعم مباشر لممنوحي الامتياز في نفس الدولة</p>
الامتياز الرئيسي	<p>يقوم مانح امتياز في دولة أجنبية بمنح الحق لشركة أو فرد (ممنوح امتياز رئيسي) في الدولة المضيفة لمنح حقوق امتياز فرعية لمستثمرين مؤهلين</p>

الامتياز الفرعي	يقوم ممنوح الامتياز الرئيسي بمنح تراخيص فرعية لمستثمرين مؤهلين ودعمهم في تأسيس أو تطوير فروع في دولته أو منطقتة
المنتجات الحصرية	هي المنتجات المضمونة في نشاط مانح الامتياز والتي يتم توفيرها وتوريدها للممنوح الامتياز مباشرة بواسطة مانح الامتياز أو من خلال موردين معتمدين
المنتجات المعتمدة	هي المنتجات التي صرح مانح الامتياز بإعدادها وعرضها واعتماد بيعها في محل ممنوح الامتياز
المعرفة الفنية	هي الخبرة التراكمية والمطورة من مانح الامتياز، ويشمل التقنيات المستخدمة والإجراءات التشغيلية والتطبيقات الإدارية والأسرار التجارية الخاصة بتشغيل العمل سواء كانت متاحة شفهيًا، كتابيًا، إلكترونيًا، أو بأي وسيلة أخرى
المعلومات السرية	معلومات تم الإفصاح عنها بواسطة مانح الامتياز أو أي طرف ثالث يمثلها، للممنوح الامتياز سواء كانت شفهيًا، كتابيًا أو إلكترونيًا أو بأي وسيلة أخرى وسواء كانت بطريقة مباشرة أو غير مباشرة متعلقة بالمعلومات الخاصة بالخدمات أو جزءًا منها وتعتبر معلومات سرية ويتم التعامل معها على هذا الأساس. كما يتعهد ويلتزم ممنوح الامتياز بعدم إفشاء أي من المعلومات السرية التي اطلعت عليها أو استلمتها من مانح الامتياز بأي طريقة كانت ولأي سبب كان، عدا الحالات المسموح بها والمنصوص عليها في عقد الامتياز
دولة المنشأ	الدولة التي تم فيها تطوير وترسيخ النشاط التجاري بواسطة مانح الامتياز
الدولة المضيفة	الدولة التي قام مانح الامتياز بتحديدتها لتوسعة نشاطه التجاري ومنح الحق الحصري لمستثمر مؤهل لإنشاء وتأسيس نموذج النشاط في المنطقة المحددة
اتفاقية امتياز متعدد الوحدات	اتفاقية يمنح فيها صاحب الامتياز حق الامتياز في تشغيل أكثر من وحدة واحدة.
اتفاقية امتياز لتطوير المناطق	اتفاقية يكون فيها للصاحب الامتياز الحق في فتح أكثر من وحدة واحدة خلال فترة زمنية محددة، داخل منطقة محددة.
اتفاق الامتياز الرئيسي	أي اتفاق يمنح صاحب الامتياز حقوقاً أكثر من حقوق اتفاق تطوير منطقة؛ مثل منح الامتياز الفرعي أو الحق في بيع الامتيازات لأشخاص آخرين داخل إقليم ما.
بيان/ وثيقة الإفصاح	إن تعميم تقديم الامتياز الموحد هو وثيقة الإفصاح التي توفر معلومات عن نظام حق الامتياز والامتياز إلى صاحب حق امتياز محتمل.
رسوم الامتياز	رسوم محددة يتم دفعها بواسطة ممنوح الامتياز الى مانح الامتياز للانضمام إلى الشبكة ومقابل الحصول على "أسرار العمل" وحق استخدام حقوق الملكية الفكرية والخبرة والمعرفة الفنية وإمكانية السوق في المنطقة والتكاليف الأخرى
رسوم الملكية	يمثل المبلغ الذي يدفعه صاحب الامتياز كل شهر (أو متى تم الاتفاق عليه) مقابل عمولة مبيعاته. وفي المقابل، يقدم صاحب الامتياز تدريباً مستمراً، ودراسات السوق، وإطلاق منتجات جديدة.