

اصول قراردادهای خرید و فروش

تألیف:

مرتضی محمدی

انتشارات مهران

فهرست

عنوان	صفحه
پیشگفتار.....	۹
مقدمه.....	۱۱
۱- حق ليسانس يا رويالتي.....	۱۳
۱-۱. رقابت و انحصار.....	۱۳
۲-۱. برگشت ناپذيري.....	۱۴
۳-۱. غير انحصاري بودن.....	۱۵
۴-۱. قابليت انتقال.....	۱۵
۲- محاسبه حق ليسانس.....	۱۶
۳- کاتاليسـت و تجهيزات اختصاصي.....	۱۸
۱-۳. راههاي کاهش ريسک تامين کاتاليسـت.....	۲۱
۲-۳. واحدهاي پيشـتاز.....	۲۲
۳-۳. شبيه سازهاي فرآيند.....	۲۳
۴-۳. تجهيزات اختصاصي.....	۲۳
۴- مبادله اصلاحات (بهبودهاي) فرآيندي.....	۲۴

- ۴-۱. راه مبادله بهبودها ۲۵
- ۴-۲. خدمات مهندسی برای بهبودها ۲۸
- ۵- توسعه ۲۹
- ۶- نقض امتیازات اشخاص ثالث ۳۴
- ۷- راه داری ۴۰
- ۸- تعهدات و مسئولیتها ۴۰
- ۹- قانون و داوری ۴۷
- پیوست یک: نمونه یک قرارداد راه داری ۴۹
- پیوست دو: لغات و اصطلاحات ۵۴

پیشگفتار

آنچه که اکنون در پیش روی شماست، به پیشنهاد یکی از همکاران و بخاطر کمبود منابع به رشته تحریر درآمده است و بدیهی است که کاستی های فراوانی دارد، اما چون منحصر بفرد است می تواند راهگشای بحثها و چالشهای مرتبط باشد و به کمک متخصصان، مطالب آن توسعه یابد و مقالات و کتابهای متعددی بدنبال آن منتشر شود. مطالب این کتاب نتایج بحثهایی است که نگارنده با صاحبان تکنولوژی برای خرید لیسانس فرآیندهای مختلف صنایع پتروشیمی داشته است و از این رو بسیار کاربردی است.

سعی شده است که مطالب پیچیده با زبانی ساده و قابل فهم برای عامه به نگارش درآید و در انتهای کتاب، معانی لغات و اصطلاحات کلیدی هم ارائه شده تا کم و کاستی های قلم نویسنده مفهوم تر شود. علاقمندان با جستجوی این واژه های کلیدی در منابع و از جمله اینترنت می توانند دانش خود را در زمینه هر یک از مطالب توسعه دهند و به یافته های کامل تری دست یابند.

مباحثی که در این کتاب طرح شده، صورت قراردادی و حقوقی صرف ندارد و برای تنویر اذهان مذاکره کنندگان خرید لیسانس طراحی شده است. باز کردن این مباحث در قالب عبارات و واژه های قراردادی و حقوقی مفید فایده

برای عموم نخواهد بود بلکه اکیداً توصیه می شود که متقاضیان ، در هر مورد خاص، پس از تحقیق و تفحص فرم قرارداد را تنظیم نمایند . در تنظیم قرارداد، پاسخ به مباحث مطرح شده باید مدنظر قرار گیرد و در قالب واژه های قراردادی، شرایط تحقق یا عدم تحقق این مباحث و آثار و نتایج آنها تبیین شود. امیدوارم، صاحب نظران با ارسال نظرات ، انتقادات و پیشنهادات خود به آدرس پست الکترونیک mortezamohammadi@hotmail.com در رفع کاستی های این نوشتار، نویسنده را یاری نمایند.

در خاتمه جا دارد از سرکار خانم قربانی که رحمت تایپ و صفحه آرایی این نوشتار را بعهده گرفتند و از مرکز تحقیقات مدیریت پروژه شرکت مدیریت توسعه صنایع پتروشیمی که امکان انتشار این نوشتار را فراهم آوردند تشکر نمایم.

مرتضی محمدی

۱۳۸۵/۹/۲۲

تهران

مقدمه

در صنایع شیمیایی، نفت و پتروشیمی، معمولاً از فرآیندهای شیمیایی، در فشار و دمای معین و در حضور کاتالیزورها برای تبدیل مواد خام به فرآورده های دلخواه استفاده می شود. این فرآیندها توسط شرکتهای بزرگ پس از تحقیقات و ثبت اختراعات در زمینه های مختلف و یا خرید امتیاز اختراعات دیگران بصورت یک مجموعه قابل عرضه در می آید.

پس از تولید تجاری محصول (محصولات) براساس این فرآیندها، شرکتهای برحسب سیاستهای خود، تکنولوژی خویش را به مشتریان، تحت ليسانس عرضه می نمایند. به عبارت دیگر، ليسانس مجوزی است که شرکت دارنده تکنولوژی خاص، به مشتری خود می دهد تا از دانش فنی آن در جهت تاسیس کارخانه، تولید و فروش محصول یا محصولات معین، در مدتی معین و تحت شرایطی معین استفاده نماید.

بعنوان مثال شرکت بی پی یا شرکتهای وابسته به آن، اجازه تولید و فروش مقدار معینی از گریدهای معینی از پلی اتیلن سبک خطی را به مشتریان خود طبق شرایطی معین واگذار می نمایند.

مباحث این کتاب به عوامل و شرایط کلی اعطای ليسانس اختصاص دارد.