

# توافق نامه انحصاری توزیع

این توافق نامه انحصاری توزیع ("توافق نامه")

**ما بین:** [نام شرکت شما] ("شرکت")، شرکتی که بر اساس قوانین [کشور] تأسیس شده و به فعالیت خود ادامه می دهد و دفتر مرکزی آن در آدرس زیر واقع است:

[نشانی کامل شما]

**و:** [نام توزیع کننده] ("توزیع کننده")، شخصی که آدرس اصلی او به صورت زیر می باشد یا شرکتی که بر اساس قوانین [کشور] تأسیس شده و به فعالیت خود ادامه می دهد و دفتر مرکزی آن در آدرس زیر واقع است:

[نشانی کامل]

منعقد شد و از تاریخ [تاریخ] قابل اجراست.

از آنجاییکه شرکت می خواهد بازار تولیدات توضیح داده شده در جدول الف ("تولیدات") را از طریق توزیع کننده ایجاد کند، توافق می شود که:

## ۱- تعاریف

اصطلاحات زیر در هر جا از توافق نامه که مورد استفاده قرار بگیرد، معانی توضیح داده شده را خواهند داشت و این معانی هم برای موارد مفرد و هم جمع قابل استفاده اند:

"توافق نامه" به معنی این توافق نامه، جداول ضمیمه شده به آن و مدارکی است که منابع آنها نیز ذکر شده است و ممکن است هر از چند گاهی بر اساس این توافق نامه اصلاح شوند.

"لوازم"، لوازم توضیح داده شده در جدول الف است و شامل لوازم خاص تولید شده توسط شرکت می باشد که در رابطه با استفاده از کالاها به کار گرفته می شوند. لوازم دیگری ممکن است به جدول الف اضافه شده یا از آن حذف شوند و ممکن است در هر زمانی طرح و خصوصیات آنها با صلاحدید شرکت تغییر کند. این تغییر بایستی به صورت کتبی به توزیع کننده اعلام شود. هر نوع تغییر [تعداد] روز پس از اعلام کتبی به توزیع کننده قابل اعمال خواهد بود.

"وابسته" به معنی تمام شرکتهای تحت کنترل شرکت یا کنترل کننده ی شرکت یا دارای حق کنترل بر شرکت دیگر به همراه شرکت می باشد. وابسته، هر فرد، موسسه یا نهادی است که: (۱) اکنون یا از این پس، به طور مستقیم یا غیر

توافق نامه انحصاری توزیع

مستقیم، [تعداد] درصد یا بیشتر از سهام دارای حق رای شرکت را در کنترل دارد یا اکنون یا از این پس به صورت مستقیم یا غیر مستقیم در کنترل شرکت می باشد، یا (۲) [تعداد] درصد یا بیشتر از سهام دارای حق رای آن، اکنون یا پس از این، به طور مستقیم یا غیر مستقیم در کنترل شرکت ذکر شده در پاراگراف ۱ است یا به طور مستقیم یا غیر مستقیم تحت کنترل شرکت ذکر شده در پاراگراف قرار دارد.

"مشتري" فردی است که تولیدات را از توزیع کننده به صورت نقدی یا به صورت لیزینگ می خرد.

"نقطه تحویل" به معنی ساختمان شرکت در آدرس [آدرس کامل] است. نقطه تحویل به معنی ساختمان توزیع کننده در [آدرس کامل] است.

"جدول"، جدول ضمیمه شده به این توافق نامه است.

"کالاها"، اقلام توضیح داده شده در جدول ب می باشد. می توان کالاها را به جدول ب اضافه یا از آن حذف نمود و ممکن است طرح و خصوصیات آنها، با صلاحدید شرکت در هر زمانی، از طریق اعلام کتبی به توزیع کننده تغییر یابد. هر تغییری، از [تعداد] روز پس از تاریخ ارسال اعلام به توزیع کننده موثر خواهد بود.

"تولیدات"، کالاها، لوازم و لوازم یدکی است.

"لوازم یدکی": (۱) تمام اجزای کالاها، و (۲) لوازم خاص مورد استفاده در ارتباط با تعمیر یا سرویس کالاها می باشد. شرکت تعهد می کند که یک لیست کامل از بخشهای فرعی در جدول ج ارائه شده است. ممکن است لوازم یدکی به جدول پ اضافه شده یا از آن حذف شوند و خصوصیات و طرح آنها با صلاحدید شرکت در هر زمانی از طریق ارسال اعلام کتبی به توزیع کننده تغییر یابد. هر تغییری از [تعداد] روز پس از تاریخ ارسال اعلام کتبی به توزیع کننده موثر خواهد بود.

"خصوصیات" موارد توضیح داده شده در جدول ت است.

"قلمرو" مکان یا مکانهای جغرافیایی زیر می باشد: [مشخص کنید]

"نشان تجاری" به معنی هر نشان تجاری، لوگو، نشان خدمات یا دیگر اسامی بازرگانی ثبت شده یا نشده مورد استفاده برای توصیف شرکت یا تولیدات که در جدول ث است.

## ۲- تعیین توزیع کننده

### ۱-۱- تعیین

بدین وسیله، شرکت توزیع کننده را به عنوان توزیع کننده انحصاری تولیدات در قلمرو تعیین می کند و توزیع کننده این تعیین را می پذیرد.

الف) تا جاییکه قانوناً مجاز است، شرکت (۱) نباید توزیع‌کننده یا نماینده‌ای غیر از این توزیع‌کننده، در قلمرو تعیین کند. (۲) نباید عمداً تولیدات را به فردی غیر از توزیع‌کننده یا طرفی که توزیع‌کننده برای استفاده یا فروش مجدد در قلمرو معرفی کرده (مگر در صورتیکه بر اساس این توافقنامه، برای خدمات تهیه شده قابل اجرا باشد) بفروشد و یا به وابسته اجازه این کار را ندهد، و (۳) باید تلاش کند تا هیچ فردی غیر از توزیع‌کننده، در قلمرو برای تولیدات مشتری جستجو نکند، نقضی مرتبط با تولیدات در قلمرو رخ ندهد و ایستگاه توزیع تولیدات در قلمرو نگهداری نشود.

ب) شرکت یا وابسته، محصولی را که قبلاً در قلمرو مجدداً فروش رفته، می‌فروشد (غیر از فروش به توزیع‌کننده یا طرفی که وی معرفی کرده) و در هنگام فروش می‌داند که احتمال فروش مجدد آن وجود دارد. شرکت باید بلافاصله پس از فروش اولیه (که فروش مجدد تولید در قلمرو یا فروش بلافاصله پس از استفاده از تولید در قلمرو است)، [تعداد] درصد از قیمت آن محصول در زمان فروش اولیه را به توزیع‌کننده بپردازد. این پرداخت بازپس‌گیری هزینه تبلیغ و بهبود بوجود آمده توسط توزیع‌کننده است. هیچ یک از موارد این بخش، دیگر حقوق یا غرامتی را که ممکن است توزیع‌کننده بر حسب این توافقنامه داشته باشد، تحت تاثیر قرار نمی‌دهد.

### ۳- ارجاعات

اگر بخش درخواست‌کننده، در مورد خرید تولیدات در قلمرو، با شرکت یا وابستگان تماس برقرار کند (غیر از توزیع‌کننده یا بخش در نظر گرفته شده توسط توزیع‌کننده)، شرکت باید این طرف را برای بررسی به توزیع‌کننده ارجاع دهد یا از وابسته بخواهد که این کار را بکند.

### ۴- ارتباط طرفین

الف) توزیع‌کننده یک مقاطعه‌کار مستقل است و در هیچ موردی نماینده‌ی قانونی شرکت نمی‌باشد و حق یا مسئولیتی (مگر آنطور که در این توافق نامه توضیح داده شده است) در ایجاد تعهد کتبی یا نوع دیگری تعهد برای کارمندان ندارد. این کارمندان همگی تحت کنترل شرکت بوده و مسئول اعمال خود هستند.

ب) توزیع‌کننده باید طی دوره این توافق نامه و زمان تمدید آن، با هزینه خودش، تحت قوانین بیمه‌ی ایام کار که در کشور می‌دیگر حوزه‌ی قانونی که کارمندان مرتبط با این توافق نامه را تحت پوشش قرار می‌دهد، بیمه‌ی کاملی را تهیه کند. در صورت درخواست شرکت، مدارک کافی مبنی بر وجود این بیمه بایستی در اختیار شرکت قرار گیرد.

پ) توزیع‌کننده، مسئولیت انحصاری کمکها و مالیاتهای لیست حقوق مورد نیاز تحت [قوانین]، یا دیگر پرداختهای تحت قوانین مشابه را، در تمام حوزه‌های قضایی و در مورد تمام افراد استخدام شده و در حال کار، می‌پذیرد.

ت) هیچ یک از موارد موجود در این توافق نامه نباید به عنوان شراکت یا سرمایه گذاری مشترک بین طرفین در نظر گرفته شود.

### ۵- فروش تولیدات توسط توزیع‌کننده

توزیع کننده موافقت می‌کند که بیشترین تلاشش را در ایجاد بزرگترین بازار ممکن برای تولیدات در قلمرو انجام دهد و به طور مداوم فروش تولیدات را در قلمرو تبلیغ کرده و گسترش دهد.

الف) طرفین با هم مشاوره کرده‌اند و اکنون موافقت می‌کنند که اگر توزیع‌کننده همانطور که در این بخش آمده است کارش را به خوبی انجام دهد، حداقل [مشخص کنید] تولیدات ("پتانسیل بازار سالانه") خریداری و طی سال اول این توافق نامه در قلمرو توزیع خواهد شد.

ب) طرفین در آغاز هر سال بعدی، مشاوره و در مورد پتانسیل بازار سالانه قابل اجرا در آن سال توافق خواهند کرد. اگر نتوانند توافق کنند، پتانسیل بازار سالانه‌ی سال قبلی برای سال جاری به کار خواهد رفت.

## ۶- تولیدات قابل رقابت

توزیع‌کننده موافقت می‌کند که تولیدی را که طی دوره توافق نامه یا دوره ی تمدید آن، با تولیدات رقابت می‌کند، در قلمرو توزیع نکرده و نمایش ندهد.

## ۷- تبلیغ

توزیع‌کننده طی دوره توزیع یا در دوره ی تمدید آن، مسئول تبلیغ و توزیع‌کننده مجاز تولیدات است و باید نشانهای تجاری را در تمام تبلیغات و فعالیتهایی که برای بالا بردن فروش تولیدات انجام می‌دهد، استفاده کند.

الف) توزیع‌کننده باید نمونه‌هایی از تبلیغات و موارد تبلیغی تولیدات را برای بررسی به شرکت ارائه کند و نباید آنها را بدون دریافت رضایت کتبی شرکت اجرا نماید.

ب) توزیع‌کننده با توجه به این توافق نامه یا هر نحو دیگری، هیچ حق، سند یا سودی در نشانهای تجاری شرکت ندارد.

## ۸- تولیدات تازه

اگر شرکت یا هر وابسته ی دیگری، از این پس، محصولی غیر از محصولات موجود بسازد یا توزیع کند، باید بلافاصله توزیع‌کننده را از این امر و جزئیات آن مطلع کرده، یا از وابسته بخواد که این کار را انجام دهد. ممکن است توزیع‌کننده حق توزیع محصول جدید در قلمرو یا بخشی از آن را از شرکت بخواد، که در این صورت، شرکت باید این حق را به توزیع‌کننده بدهد یا از وابسته بخواد این اقدام را انجام دهد. شرایط این حق جدید نباید از شرایط قبل سختتر باشد.

اگر توزیع‌کننده حق این توزیع را دریافت نکرده یا فقط برای بخشی از قلمرو بدست آورد، و شرکت یا یکی از وابستگان بعداً بخواد این حق را در کل قلمرو یا بخشی از آن، به طرف دیگری بدهد، باید در ابتدا این پیشنهاد را با جزئیات کامل و به صورت کتبی به توزیع‌کننده ارائه دهد. این پیشنهاد باید جزئیات کامل محصول مورد نظر و عملکرد آن را داشته باشد.

ممکن است توزیع‌کننده اطلاعات بیشتری را در ارتباط با این محصول یا پیشنهاد درخواست کند. شرکت باید این موارد را تهیه کند یا از وابسته بخواهد این عمل را انجام دهد. اگر توزیع‌کننده این پیشنهاد را نپذیرد، شرکت یا وابسته می‌تواند محصول را برای توزیع در قلمرو، به طرف دیگری بدهند، اما شرایط این پیشنهاد نباید مساعدتر از آنچه به توزیع‌کننده ارائه شده بود، باشد. اگر شرکت یا وابسته بخواهد پیشنهاد بهتری به طرف سوم بدهد، باید در ابتدا آن را طبق روند توضیح داده شده در بالا، به توزیع‌کننده ارائه بدهند.

## ۹- روشهای توزیع‌کننده، امکانات ذخیره و خدمات

الف) توزیع‌کننده باید در قلمرو، با هزینه خودش، یک سازمان فروش، خدمات و نگهداری که دارای پرسنلی باتجربه در اجرای الزامات این توافق نامه باشند را داشته باشد.

ب) توزیع‌کننده باید با هزینه خود، امکانات و پرسنلش را در قلمرویی که او را با هزینه منطقی قادر به اجرای مناسب و سریع تمام بررسی‌ها، نگهداری و دیگر خدمات در مورد تولیدات می‌کند، حفظ کند. برای کمک به توزیع‌کننده در انجام این خدمات، شرکت باید بدون هزینه و همانطور که توزیع‌کننده می‌خواهد، خدمات و آموزش نگهداری را برای تعدادی از پرسنل او ترتیب دهد.

پ) توزیع‌کننده باید با توجه به دستورالعمل‌های قابل اجرای صادر شده توسط شرکت، با هزینه خودش، انبار تولیدات را دایر کند.

ت) توزیع‌کننده باید با هزینه خودش راهنمای نگهداری و اداره‌ی تولیدات را به مشتریان ارائه و روش اداره و نگهداری تولیدات را به طور کامل به آنها توضیح بدهد.

ث) توزیع‌کننده باید طی دوره توزیع، اعلامیه کتبی آدرس محلی که تولیدات در آن ذخیره شده‌اند و آدرس امکانات تاسیس شده برای فروش و خدمات تولیدات را، برای شرکت ارسال کند. شرکت می‌تواند از طریق نماینده مورد نظرش، تمام محلها و امکانات و اقدامات در نظر گرفته شده را در هر زمانی طی ساعات کاری عادی بررسی کند.

## ۱۰- آموزش توزیع‌کننده

شرکت باید پس از تمدید این توافق نامه، هر وقت که ممکن باشد، اطلاعات، مواد، دستورالعملها و دیگر مدارک تکنیکی مورد نیاز توزیع‌کننده برای اجرای الزامات و بالاخص تعهد بخش ۴ را، به او منتقل کند. طی دوره این توافق نامه و دوره ی تمدید آن، شرکت باید ارائه کمک تکنیکی را که توزیع‌کننده ممکن است منطقاً بخواهد، ادامه دهد. توزیع‌کننده باید تمام هزینه‌های واقعی بوجود آمده در ارائه کمک تکنیکی توسط شرکت را، به شرکت بازگرداند.

## ۱۱- بخشهای فرعی و لوازم یدکی

توزیع‌کننده باید مقدار مناسبی از بخشهای فرعی و لوازم یدکی خدمات کالاها را به صورت ذخیره نگهدارد. هیچ بخش فرعی یا لوازم یدکی که توسط شرکت تولید نشده است، نباید در ارتباط با کالاها مورد استفاده قرار گیرد، مگر اینکه این اقدام به صورت کتبی توسط شرکت تأیید شده باشد.

## ۱۲- اطلاعات محرمانه

توزیع‌کننده بایستی اطلاعات تکنیکی کتبی، طرحها، برنامه‌ها و دستورالعملهای تکنیکی مرتبط با تولیدات را به صورت محرمانه و دارای شرکت در نظر بگیرد.

این موارد باید همیشه و برای تمام اهداف توسط توزیع‌کننده به صورت محرمانه نگهداری شود و نباید بدون رضایت کتبی قبلی شرکت: (۱) توسط توزیع‌کننده به فرد، شرکت یا موسسه‌ای غیر از کارمندان حقوق بگیر که برای فروش، بررسی، اصلاح یا سرویس تولیدات طی دوره این توافق نامه یا تمدید آن، مجبور به استفاده از این موارد هستند، فاش شود؛ یا (۲) در اختیار فرد، شرکت یا موسسه‌ای قرار گرفته و یا پس از اتمام یا انقضا توزیع توسط توزیع‌کننده، توسط کارمندان یا نمایندگان او کپی شده و مورد استفاده قرار گیرد، مگر اینکه برای نگهداری یا سرویس تولیدات تحت پوشش تعهد، در زمان اتمام یا انقضا، لازم باشد. ممکن است شرکت به عنوان یکی از شرایط افشا اطلاعات به کارمندان حقوق بگیر، از توزیع‌کننده بخواهد یک توافق نامه رازداری قابل اجرا را که شرایط راضی‌کننده شرکت را دارد، امضا کند.

## ۱۳- شرایط خرید و فروش تولیدات

الف) توزیع‌کننده باید موارد مورد نیاز برای تولیدات را از شرکت بخرد. این نیازها باید شامل این موارد باشد: (۱) خرید و نگهداری ذخیره ای از تولیدات در حدی که برای توانا ساختن توزیع‌کننده در اجرای الزاماتش کافی باشد، (۲) حداقل یک مدل از کالاها و لوازم یدکی.

ب) پذیرش سفارش تولیدات ارائه شده توسط توزیع‌کننده به شرکت باید به صورت کتبی باشد و شرکت می‌تواند با صلاحدید خودش و بدون توجه به رد یا پذیرش این سفارش، هر نوع سفارش خریدی را بپذیرد یا رد کند.

پ) شرکت باید محصولات کافی برای توزیع‌کننده تامین کند تا وی قادر به انجام تمام سفارشات در قلمرو باشد.

ت) تمام سفارشات ارائه شده توسط توزیع‌کننده به شرکت که با شرایط این توافق نامه هماهنگ است، در حدی که مطابق با شرایط توافق نامه باشد، بایستی توسط شرکت پذیرفته شوند. شرکت باید دریافت و پذیرش هر سفارش کتبی را طی [تعداد] روز پس از دریافت، تأیید کند.

ث) خرید فقط برای فروش مجدد. تمام تولیدات خریداری شده توسط توزیع‌کننده، غیر از تولیداتی که برای تبلیغ درخواست شده‌اند، فقط برای فروش مجدد یا لیزینگ خریداری می‌شوند.

## ۱۴- روند سفارش

الف) سفارش ارائه شده توسط توزیع‌کننده به شرکت باید تاریخ تحویل و توضیح و کمیت تولیدات تحویلی در هر تاریخ را مشخص کند. تاریخ تحویل سفارش نباید زودتر از [تعداد] روز پس از تاریخ ارائه سفارش به شرکت باشد.

ب) قراردادهای شخصی فروش تولیدات که در نتیجه‌ی ارائه سفارشات توزیع‌کننده به شرکت با توجه به شرایط شکل گرفته است، تا جاییکه قابل اجرا باشد، به طور خودکار ثبت می‌شوند. این شرایط فقط در این بخش کاربرد دارند و نباید برای موارد اضافی یا ستیزه‌ای به وجود آمده در مبادله‌ی مدارک بکار روند.

## ۱۵- فسخ سفارشات

فسخ سفارشات توسط توزیع‌کننده باید کتبی باشد، یا اگر در ابتدا کتبی نبود، باید به صورت کتبی تأیید شود. اگر توزیع‌کننده یک سفارش را که توسط شرکت پذیرفته شده است فسخ کند، باید هزینه‌هایی که تا قبل از اطلاع شرکت از فسخ به وجود آمده است را بازپردازد.

## ۱۶- قیمت خرید

قیمت کالاها و تخفیفهای قابل اجرای آنها در جدول ب، قیمت لوازم یدکی و تخفیفهای قابل اجرای آنها در جدول الف و قیمت بخشهای فرعی و تخفیفهای قابل اجرای آنها در جدول پ توضیح داده شده است. تمام قیمتها مربوط به نقطه تحویل هستند. بدین وسیله طرفین تصدیق می‌کنند که اگر قیمت تولید در جدولهای الف و ب یا پ توضیح داده نشده باشد و توزیع‌کننده محصولی را سفارش دهد، سفارش محصول برحسب قیمت منطقی تعیین شده توسط طرفین انجام خواهد شد.

## ۱۷- تغییرات قیمت

شرکت حق دارد با صلاحدید خودش، قیمت یا تخفیف قابل اجرای تولیدات را تغییر دهد و باید حداقل [تعداد] روز قبل از تاریخ موثر، اخطار کتبی تغییر قیمت را برای توزیع‌کننده ارائه کند. قیمت موثر در تاریخ دریافت اخطار تغییر توسط توزیع‌کننده، برای تمام سفارشات دریافت شده توسط شرکت، قبل از تاریخ موثر، قابل اجرا خواهد بود.

## ۱۸- بسته‌بندی

شرکت باید با هزینه خودش، تمام محصولات را با در نظر گرفتن روند بسته‌بندی استاندارد شرکت، بسته‌بندی کند. این استانداردها باید برای ارسال تولیدات با کشتی مناسب باشد و در صورتیکه توزیع‌کننده اصلاح این روند را درخواست کند، شرکت باید اصلاح را انجام دهد و توزیع‌کننده موظف است که هزینه‌های بوجود آمده در اثر این اصلاحات را که بیشتر از هزینه‌های روند استاندارد شرکت است، بپردازد.

## ۱۹- تحویل: عنوان و خطر ضایعات

تحويل تمام محموله‌هایی که توسط شرکت به توزیع‌کننده فروخته شده است، بایستی در عرشه ی کشتی صورت گیرد. عنوان و خطر ضایعات تولیدات، در نقطه تحويل، از شرکت به توزیع‌کننده منتقل می‌شود. توزیع‌کننده مسئول تنظیم انتقال تولیدات است، اما اگر بخواهد، شرکت باید با هزینه او در ایجاد تنظیمات کمک کند. توزیع‌کننده باید برای انتقال تولیدات بیمه تهیه کند و این بیمه باید بر اساس شرایط موجود در بندر باشد. در صورتیکه از شرکت درخواست شود که در تنظیم انتقال به توزیع‌کننده کمک کند، توزیع‌کننده باید تمام هزینه‌های قابل اجرای تولیدات پس از تحويل به توزیع‌کننده را که بدون محدودیت شامل بیمه، انتقال، بارگیری و ترخیص بار، بررسی و ذخیره است، به شرکت باز پرداخت نماید. توزیع‌کننده باید تمام هزینه‌ها، شامل عوارض گمرک و مالیات فروش بوجود آمده با توجه به تولیدات را پس از تحويل آنها به حامل یا کاراژدار بپردازد.

## ۲۰- بررسی و پذیرش

بلافاصله پس از دریافت محموله تولیدات، توزیع‌کننده باید محموله را بررسی کند تا تعیین شود که آیا موارد موجود در محموله کسری یا نقص دارند یا خسارت دیده‌اند. طی [تعداد] روز پس از دریافت محموله، توزیع‌کننده باید شرکت را به صورت کتبی از کسری، نقص یا خسارت موجود در تحويل مطلع کند. طی [تعداد] روز پس از دریافت این اخطار، شرکت، شکایت کسری، نقص یا خسارت را بررسی کرده، توزیع‌کننده را از یافته‌هایش مطلع می‌کند و تولیدات جانشین موارد ناقص در زمان تحويل را، به توزیع‌کننده تحويل می‌دهد.

## ۲۱- پرداخت

هنگام تحويل و پذیرش تولیدات، شرکت می‌تواند فاکتور آنها را به توزیع‌کننده ارائه کند. توزیع‌کننده باید هر فاکتور صحیح را طی [تعداد] روز پس از دریافت، بپردازد. پرداخت باید به صورت کتبی و با [پول رایج] به حساب مالی اعلام شده توسط شرکت انجام گیرد.

## ۲۲- توافق نامه کلی

این توافق نامه، کل توافقات طرفین را شامل می‌شود و هیچ توافق یا تعهدی غیر از آنچه در اینجا توضیح داده شده است، بین طرفین وجود ندارد. این توافق نامه نباید، مگر به صورت کتبی و امضا شده توسط طرفین، تغییر یابد، اصلاح یا حذف شود.

## ۲۳- داوری

هر نزاع یا شکایت مرتبط با این قرارداد یا نقض آن باید از طریق داوری در [کشور] و قانون این حوزه قضایی انجام گیرد و رای ارائه شده با این داوری قابلیت ارائه به هر دادگاه دارای صلاحیت را دارد.

## ۲۴- رازداری

توزیع‌کننده موافقت می‌کند که طبق وظیفه‌اش، هیچگاه طی دوره این توافق نامه، اطلاعات قرار گرفته در اختیارش را فاش یا استفاده نکند. توزیع‌کننده موافقت می‌کند که تمام اطلاعات محرمانه را به عنوان دارایی انحصاری شرکت در نظر بگیرد.

توافق نامه انحصاری توزیع

برای گواهی مراتب فوق، طرفین این توافق نامه را در تاریخ [تاریخ] امضاء کردند.

شرکت

توزیع کننده

امضاء مجاز

امضاء مجاز

نام و نام خانوادگی، پست سازمانی

نام و نام خانوادگی، پست سازمانی