

توافق نامه انحصاری درخواست حق الزحمه فروش

این توافق نامه انحصاری درخواست حق الزحمه فروش ("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 شرکت] ("نماینده")، 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.

با توجه به توافقات دو جانبه، طرفین بدین وسیله توافق می کنند که:

۱- موضوع

بدین وسیله شرکت حق انحصاری درخواست و جمع آوری سفارشات فروش تولیدات جدول الف (از این پس "تولیدات" نامیده می شود) را از مشتریانی که لیست آنها در جدول ب (از این پس "مشتریان" نامیده می شود) آمده است را در منطقه جغرافیایی توضیح داده شده در جدول پ (از این پس "قلمرو" نامیده می شود) را به نماینده می دهد.

۲- دوره

دوره این توافق نامه از تاریخ [تاریخ] تا [تاریخ] است که در زمان انقضا، به صورت خودکار برای یک دوره اضافی [تعداد] ساله، و از آن پس به صورت سالانه، تمدید می شود، مگر اینکه یکی از طرفین حداقل یک ماه قبل از تاریخ تجدید، قصد اتمام این توافق نامه را با اخطار کتبی به طرف دیگر اعلام کند. ممکن است این توافق نامه با توجه به شرایط بخش ۱۲ تمام شود.

۳- بیشترین تلاش

نماینده تعهد می‌کند که کارمندان بیشترین تلاششان را برای تبلیغ بهتر و افزایش فروش تولیدات و مخصوصاً رسیدن به لیست پیش‌بینی شده در جدول ت، انجام خواهند داد.

۴- مواد تبلیغی

شرکت باید در صورت درخواست نماینده، کپی تمام موارد تعریفی یا تبلیغی تولیدات را در اختیار او قرار دهد. نماینده نباید موارد دیگری غیر از آنچه شرکت ایجاد کرده است، در توزیع استفاده کند.

۵- قیمت‌ها

نماینده باید تولیدات را با قیمت‌های موجود در لیست قیمت شرکت، بفروشد. ممکن است هر از گاهی این لیست قیمت از طرف شرکت اصلاح شود.

۶- محصولات دیگر تولیدکنندگان

طرفین می‌دانند که ممکن است نماینده، درخواستی مبنی بر انجام سفارش، فروش یا توزیع محصولات دیگر تولیدکنندگان با شرایط زیر داشته باشد. جدول ه، یک لیست توصیفی از تولیدات ترفیع داده شده، فروخته شده یا توزیع شده توسط نماینده است. نماینده نباید بدون رضایت قبلی شرکت که ممکن است با صلاحدید شرکت دریغ شود، محصولات جدول ت را بفروشد، توزیع کند، تبلیغ کند یا به صورت مستقیم یا غیر مستقیم درخواست سفارش آنها را داشته باشد.

۷- سفارشات خرید

۷-۱- تمام سفارشات خرید دریافت شده توسط نماینده، باید فوراً به شرکت ارائه شوند. سفارش خرید باید تولیدات خاص، مقدار مورد نیاز و تاریخ تحویل مورد نظر را مشخص کند.

۷-۲- هر سفارش خرید دریافت شده، ممکن است از طرف شرکت پذیرفته یا رد شود. در صورت پذیرش، شرکت باید تولیدات را مستقیماً در آدرس مشخص شده در سفارش، به مشتری تحویل دهد. فاکتور باید مستقیماً از طرف شرکت در اختیار مشتری قرار گیرد.

۸- شماره‌گذاری مجدد

۸-۱- با توجه به پاراگراف ۴-۸، نماینده باید همانطور که در جدول ج آمده است، برای فروش تولیدات در قلمرو، حق الزحمه‌ای برابر درصدی از مبلغ خالص را که شرکت فاکتور کرده، دریافت کند. "فاکتور مبلغ خالص"، مجموع مبلغ فاکتور، منهای تخفیف، مالیاتها یا دیگر هزینه‌ها (مانند قلابدوژی و چاپ) می‌باشد.

توجه داشته باشید که چه سفارشات توسط نماینده به شرکت ارائه شده باشد و چه مستقیماً توسط شرکت از مشتری دریافت شده باشد، حق الزحمه نماینده برای فاکتورهایی که شرایط ذکر شده را دارند، محفوظ است.

۸-۲- شرکت موافقت می‌کند که به صورت منظم، کپی تأییدیه‌های سفارشات انجام شده‌اش را همراه با یک کپی از فاکتورهای مربوطه، به نماینده تحویل دهد.

۸-۳- بر اساس این توافق نامه، حق الزحمه‌های قابل پرداخت توسط شرکت به نماینده، در روز [تعداد]ام از ماه پس از تاریخ فاکتور، پرداخت خواهد شد.

۸-۴- نماینده تعهد می‌کند، در صورتیکه فاکتوری تا [تعداد] روز پس از تاریخ مورد نظر، پرداخت نشود و نماینده قبلاً حق الزحمه‌اش را دریافت کرده باشد، حق الزحمه مربوط به آن فروش را به شرکت باز پرداخت نماید. این مبلغ، از [تعداد] روز پس از تاریخ ارسال اخطار توسط شرکت به نماینده، قابل پرداخت محسوب می‌شود.

۸-۵- شرکت هیچ مسئولیتی در قبال پرداخت حق الزحمه‌ی سفارش فسخ شده (توسط شرکت یا مشتری) یا سفارشی که به هر دلیلی کامل ارسال نشده است را نخواهد داشت.

۸-۶- در صورت اتمام این قرارداد به هر دلیلی، شرکت تمام حق الزحمه‌های قابل پرداخت تمام سفارشات که تا قبل از اتمام این توافق نامه توسط نماینده به شرکت ارائه شده است یا شرکت از مشتری دریافت کرده است را به نماینده پرداخت خواهد کرد. موارد مورد نظر در زیرآمده است:

۸-۶-۱- حق الزحمه تمام سفارشات تکنیکی و نایلونی " موجود یا رزرو شده" که ارسال و فاکتور شده‌اند، طی یک دوره سه ماهه پس از تاریخ موثر اتمام، پرداخت خواهد شد.

۸-۶-۲- حق الزحمه تمام تولیدات فصلی، پس از ارسال و فاکتور شدن کالاها پرداخت خواهد شد.

۹- نمونه‌ی محصولات

۹-۱- نماینده نمونه‌های محصولات را با تخفیف [تعداد] درصدی نسبت به قیمت ذکر شده در لیست موجود، از شرکت خواهد خرید.

تمام وجه قرض نماینده به شرکت برای این نمونه‌ها، باید طی [تعداد] روز پس از تاریخ فاکتور صادر شده، به شرکت پرداخت شود.

۹-۲- نمونه‌های محصولات، دارایی نماینده هستند و به شرکت بازگردانده نخواهند شد. نماینده می‌تواند این نمونه‌ها را به نفع خودش بفروشد و باید تمام خطرات این فروش را بپذیرد.

۱۰- سود وابسته به مالک

نماینده موافقت می‌کند که در هر زمانی با درخواست شرکت و بلافاصله پس از اتمام این توافق نامه، تمام لیستهای قیمت، راهنماهای اصطلاحات مهم، دفاتر، اسناد، کتابهای راهنما، مطالب مربوط به فروش و اموال شخصی، کارتهای ثبت مشتری، ارتباطات، قراردادهای، سفارشات و دیگر اسناد تحت مالکیتش را که به کار شرکت مربوطند، چه شرکت به نماینده داده باشد و چه نماینده در دوره خدماتش جمع‌آوری کرده باشد، به شرکت بازگرداند. تمام این موارد و موارد مشابه، دارایی شرکت هستند و تا زمانیکه این شرط توسط نماینده انجام نشود، نیازی نیست شرکت مبلغ پولی به نماینده بپردازد. نماینده همچنین موافقت می‌کند که کپی یا رونوشت این مدارک را نیز نگهداری نکند.

۱۱- اطلاعات محرمانه و غیر رقابتی

نماینده تصدیق می‌کند که طی دوره خدمتش، مالکیت اطلاعات مربوط به روشهای فروش، فرمهای کار و لیستهای مشتریان حاضر و آینده شرکت را بدست آورده و با کارمندان، پرسنل مناسب برای مشتریان حاضر و آینده شرکت در قلمرو ایجاد کرده و در نتیجه، موقعیتی قابل اعتماد در مورد اقدامات و تولیدات شرکت بدست خواهد آورد. بنابراین، نماینده به شرکت تعهد می‌کند که:

الف) اطلاعات دریافتی در ارتباط با مشتریان، دارایی، کار، برنامه‌ها، سیاستها، روشها یا روند کار شرکت را که اطلاعات عمومی نیستند، به عنوان اطلاعات محرمانه نگهداری کند. نماینده نباید طی دوره این توافق نامه و پس از آن، این اطلاعات یا بخشی از آن را برای فردی غیرمتعهد نسبت به شرکت فاش کند یا این اطلاعات را برای موارد کاری رقیب یا موارد مشابه کار شرکت، استفاده کند یا با هر ظرفیتی این اطلاعات را مگر برای انجام الزاماتش بکار برد.

ب) برای یک دوره [تعداد] ساله پس از اتمام این توافق نامه به هر دلیلی نماینده نباید:

۱- چه شخصاً یا با همکاری فرد، شرکت، موسسه، سازمان، مسئول، نماینده، مدیر، کارمند یا فرد دیگری، به صورت مستقیم یا غیرمستقیم، محصولی (غیر از محصول توضیح داده شده در جدول ث) را که مستقیماً رقیب محصول شرکت است، به فرد، شرکت یا موسسه‌ای که بخشی از تولیدات قلمرو را طی [تعداد] سال پس از اتمام توافق نامه خریده است، بفروشد؛

۲- با هدف فروش چنین محصولی با چنین فرد، شرکت یا مجموعه ای قرارداد ببندد.

عدم انجام این تعهد منجر به نقض مهم این توافق نامه خواهد شد و نماینده تعهد و موافقت می‌کند که برای تسویه خسارات، مبلغی برابر حق الزحمه درآمد دوره‌ی ۶ ماه قبل از نقض را به شرکت بپردازد. غرامت ذکر شده، از تاریخ نقض، قابل پرداخت است و شرکت حق دارد به علاوه برای جلوگیری از نقض‌های بعدی، از مجموعه حوزه قضایی دستوری دریافت کند.

۱۲- اتمام

۱۲-۱- در صورتیکه نماینده نتواند خدماتش را به خوبی و در حد رضایت شرکت انجام دهد، شرکت می‌تواند این توافق نامه را در هر زمانی، ۳۰ روز پس از ارسال اخطار کتبی به نماینده، به اتمام برساند.

۱۲-۲- ممکن است در صورتیکه هر یک از طرفین از اجرا یا هماهنگی با الزاماتش سر باز زند، این توافق نامه بلافاصله با اخطار تمام شود.

۱۲-۳- در صورتیکه نماینده ورشکست شود یا از پرداخت دیون عاجز باشد، برای نفع بستانکارانش واگذاری انجام دهد، با تعیین یک امین، مدیر تصفیه یا نگهدار برای داراییش موافقت کند، دارایی یا رأس المال خود را واگذار کند یا به صورت داوطلبانه تحت قانون هر حوزه قضایی تسویه حساب کند، این توافق نامه به صورت خودکار و بدون ارسال اخطار تمام می‌شود.

۱۳- انتقال

خود نماینده باید وسایل حمل و نقل خود برای انجام الزاماتش را تهیه کند و مسئول تمام هزینه‌های بوجود آمده در نتیجه استفاده و دیگر هزینه‌های بوجود آمده در دوره انجام تجارتش باشد.

۱۴- مقاطعه‌کار مستقل

۱۴-۱- نماینده در ارائه خدمات در نظر گرفته شده در اینجا به عنوان مقاطعه‌کاری مستقل عمل می‌کند و به هیچ صورت نماینده الزامی شرکت نیست. نماینده باید در انتخاب زمان، مکان و روش مناسب اجرای خدمات مورد نیاز در این توافق نامه آزاد باشد.

۱۵- قدرت ملزم کردن

نماینده هیچ قدرت یا مسئولیتی در پذیرش، سفارش یا ورود به قرارداد، تعهد یا توافق نامه‌ای از طرف شرکت یا ایجاد الزام یا مسئولیتی از طرف یا به نام شرکت یا ملزم کردن شرکت به هر صورتی ندارد. مسئولیت نماینده برای نمایندگی شرکت، به درخواست سفارشات در قلمرو محدود می‌شود و تمام سفارشات انجام شده یا دریافتی توسط نماینده، موضوع پذیرش توسط شرکت خواهد بود.

۱۶- کل توافق نامه

این توافق نامه و جداول ضمیمه شده به آن، کل تعهدات طرفین در این موضوع را تشکیل می‌دهد. این توافق نامه و جداول از این تاریخ، تمام توافقات کتبی یا شفاهی قبلی بین نماینده و شرکت را تمام می‌کند و جانشین آنها می‌شود. مگر در صورتیکه در بخش ۱۷ طور دیگری آمده باشد، این توافق نامه مگر با توافق رسمی کتبی امضا شده توسط هر دو طرف، قابل اصلاح نیست.

۱۷- جداول

جداول ارجاع شده در این توافق نامه که بخشی از آن هستند، ممکن است هر از گاهی توسط شرکت اصلاح شوند. اصلاحیه‌های این توافق نامه، از تاریخ مشخص شده در آن موثر خواهند بود.

۱۸- عناوین

۱-۱۸- عناوین موجود در این توافق نامه، فقط به عنوان مرجع هستند و نباید به عنوان مقیاسی برای تفسیر دوره‌ها و شرایط استفاده شود.

۲-۱۸- این توافق نامه با توجه به قوانین [کشور] بوجود آمده و کنترل می‌شود. در صورتیکه بخشی از این توافق نامه، غیرمعتبر و غیر قابل اجرا اعلام شود، بقیه شرایط این توافق نامه همچنان بدون تاثیر از موارد قبل الزام آور خواهند بود.

۱۹- چشم پوشی

عدم موفقیت شرکت در اجرای شرایط این توافق نامه یا درخواست از نماینده برای اجرای شرایط، به معنی چشم‌پوشی از این شرایط نیست و به هیچ صورتی اعتبار این توافق نامه یا بخشی از آن یا حق شرکت برای اجرای هر یک از شرایط این توافق نامه را تحت تاثیر قرار نمی‌دهد.

۲۰- واگذاری

نماینده نمی‌تواند حقوق و الزاماتش را بدون رضایت کتبی قبلی شرکت، واگذار یا منتقل کند.

۲۱- اخطارها

تمام اخطارهای موردنیاز یا مجاز برای ارسال باید کتبی باشد و به صورت شخصی یا با پست سفارشی یا پست پیش پرداخته در آدرس زیر یا آدرس دیگری که طرفین کتباً اعلام کرده‌اند، به طرف دیگر ارسال شود.

به شرکت:

[نام شرکت شما]

به: [نام]

به نماینده:

[نام شرکت]

به: [نام]

اخطاری که شخصاً تحویل شده، در روز تحویل و اخطاری که با پست ارسال شده، سه روز پس از تاریخ ارسال، تحویل شده محسوب خواهد شد.

برای گواهی مراتب فوق، طرفین این توافق نامه را در تاریخ ذکر شده در بالا و در [نام محل] امضاء کردند

نماینده

شرکت

امضاء مجاز

امضاء مجاز

نام و نام خانوادگی، پست سازمانی

نام و نام خانوادگی، پست سازمانی

جدول الف
تولیدات شرکت

جدول ب
مشتریان

جدول پ
قلمرو

جدول ت
پیش بینی قلمرو

جدول ث
لیست تولیدات دیگر تولید کنندگان

جدول ج
شماره گذاری مجدد