

قرارداد نمایندگی محصول خارجی

فیمابین: که دفتر مرکزی او واقع است در:

(که منبع «اعطاء کننده نمایندگی» نامیده می شود)

که دفتر مرکزی او واقع است در: (که منبع «نماینده» نامیده می شود).

توافقاتی به شرح ذیل به عمل آمد:

ماده ۱ - منطقه و کالاها

۱-۱- اعطاء کننده نمایندگی نماینده را (که قبول سمت نموده) به سمت نماینده تجارتي خود به منظور توسعه فروش کالاهای مندرج در بند ۱ از ضمیمه ۱ (که منبع کالا نامیده می شود) در منطقه ای که در بند ۲ از ضمیمه ۱ تعریف شده است (که منبع منطقه نامیده می شود) منصوب می نماید.

۱-۲- هرگاه اعطاء کننده نمایندگی تصمیم به فروش کالاهای دیگری در منطقه بگیرد، باید مراتب را به نماینده اطلاع دهد تا امکان ضمیمه شدن کالاهای مذکور به کالاهایی که موجب بند ۱-۱ (ضمیمه) مشخص شده اند مورد بحث قرار گیرد. به هر حال تعهد فوق الذکر دایر بر اطلاع به نماینده در صورتی که مشخصات کالاهای جدید به گونه ای باشد که نماینده تخصص لازم جهت ارائه کالاهای مذکور را نداشته باشد (بطور مثال کالاهایی از نوع کاملاً متفاوت)، لازم الاجرا نخواهد بود.

ماده ۲- حسن نیت و رفتار عادلانه

۲-۱- طرفین در اجرای تعهدات خویش به موجب این موافقتنامه بر مبنای حسن نیت و رفتار عادلانه عمل خواهند نمود.
۲-۲- مقررات این موافقتنامه و نیز هر گونه اظهاری که توسط طرفین در ارتباط با این روابط نمایندگی به عمل آید بر مبنای حسن نیت تفسیر گردد.

ماده ۳- وظایف نماینده

۳-۱- نماینده موافقت می نماید که بهترین سعی خود را جهت توسعه فروش کالاها در منطقه طبق دستور العمل های منطقی اعطاء کننده نمایندگی به کار گرفته و با جدیت یک تاجر مسئول منافع اعطاء کننده نمایندگی را مورد حمایت قرار دهد.
۳-۲- نماینده نباید سفارشات خارج از منطقه را بپذیرد مگر آنکه اعطاء کننده نمایندگی اجازه آن را داده باشد. هر گاه نماینده با مشتری داخل در منطقه مذاکره نموده که نتیجه آن انعقاد قرار داد فروش با مشتریان خارج از منطقه باشد ماده ۲-۱۵ اعمال خواهد شد.

۳-۳- به جز در مواردی که مشخصاً توافق شده باشد، نماینده مجاز نیست که از طرف اعطاء کننده نمایندگی قرارداد منعقد یا اینکه به هر نحوی وی را در قبال اشخاص ثالث متعهد نماید.

او صرفاً سفارشات از مشتریان برای اعطاء کننده نمایندگی جلب می نماید که نامبرده (به جزء در مورد ماده ۲-۴ ذیل) مختار در رد یا قبول آنها می باشد.

۳-۴- نماینده باید در مذاکره با مشتریان، کالاها را دقیقاً طبق مفاد و شرایط قرارداد فروش که توسط اعطاء کننده نمایندگی به وی ابلاغ گردیده، عرضه نماید.

۳-۵- نماینده نمی تواند بدون داشتن مجوز قبلی کتبی از اعطاء کننده نمایندگی وجوهی را از طرف نامبرده دریافت نماید. در صورتی که نماینده برای انجام این امر اختیار داشته باشد، باید آنها را در اسرع وقت برای اعطاء کننده نمایندگی حواله کند و تا آن زمان آنها را بطور جداگانه از طرف اعطاء کننده نمایندگی به ودیعه بگذارد.

ماده ۴- قبولی سفارشات توسط اعطاء کننده نمایندگی

۴-۱- اعطاء کننده نمایندگی باید بدون تاخیر نمایندگی را از رد یا قبولی خود در مورد سفارشات که توسط نامبرده به وی ارائه شده مطلع نماید. اعطاء کننده نمایندگی می تواند بنابر صلاحدید خود هر یک از سفارشات را که توسط نمایندگی به وی ارائه شده قبول یا رد نماید.

۴-۲- به هر حال اعطاء کننده نمایندگی نمی تواند سفارشات ارائه شده توسط نمایندگی را بطور غیر منطقی رد نماید. بخصوص رد مکرر سفارشات بر خلاف حسن نیت (مثلاً اگر فقط به منظور خدشه دار نمودن فعالیت نمایندگی صورت گیرد.) به عنوان نقض قرارداد توسط اعطاء کننده نمایندگی تلقی خواهد شد.

ماده ۵- تعهد عدم رقابت

۵-۱- نماینده نباید بدون داشتن مجوز قبلی کتبی از اعطاء کننده نمایندگی در تمام مدت این قرارداد اقدام به ساخت، توزیع یا قبول نمایندگی کالاهایی را بنماید که با کالاهای (موضوع این قرارداد) رقابت داشته باشد.

۵-۲- نماینده می تواند در مورد هر گونه کالایی که رقیب کالاهای (موضوع این قرارداد) نیستند قبول نمایندگی نموده یا اقدام به ساخت یا توزیع آنها بنماید، به شرط آنکه قبلاً اعطاء کننده نمایندگی را از فعالیت خود در این زمینه مطلع نموده باشد. به هر حال تعهد مذکور مبنی بر اطلاع به اعطاء کننده نمایندگی لازم الاجرا نخواهد بود در صورتی که مشخصات کالاهایی که نمایندگی آنها را قبول نموده است و زمینه فعالیت اعطاء کننده نمایندگی که نماینده تمایل دارد از طرف او عمل نماید به گونه ای باشد که احتمال اینکه منافع اعطاء کننده نمایندگی تحت تأثیر قرار گیرد غیر منطقی باشد.

۵-۳- نماینده باید در صورت تقاضای اعطاء کننده نمایندگی از قبول نمایندگی یا توزیع کالاهای غیر رقیب سازنده ای که رقیب اعطاء کننده نمایندگی می باشد خودداری نماید، مشروط بر اینکه تقاضای نامبرده به اوضاع و احوال قضیه منطقی باشد.

۵-۴- نماینده اعلام می دارد در تاریخی که این قرارداد به امضاء می رسد نسبت به عرضه (و یا توزیع یا ساخت بطور مستقیم یا غیر مستقیم) کالاهای مندرج در ضمیمه شماره دو اقدام نماید.

ماده ۶- سازماندهی فروش، تبلیغات و نمایشگاهها

۶-۱- نماینده باید سازمان مناسبی را برای فروش و در صورت اقتضاء برای خدمات پس از فروش با کلیه امکانات و کارکنان لازم فراهم آورد تا اجرای تعهدات خود به موجب این قرارداد را در سراسر منطقه تضمین نماید.

۶-۲- طرفین می توانند در مورد انجام تبلیغات در منطقه بطور مشترک توافق نمایند. محتویات هر نوع تبلیغ باید به تایید اعطاء کننده نمایندگی رسیده باشد. هزینه تبلیغاتی که توسط نماینده انجام می شود باید طبق بند یک ضمیمه شماره یک بین طرفین تقسیم گردد.

۶-۳- طرفین در مورد شرکت خود در نمایشگاههای داخل در منطقه توافق خواهند نمود، هزینه شرکت نماینده در چنین نمایشگاههایی باید طبق بند یک ضمیمه شماره ۳ بین طرفین تقسیم گردد.

ماده ۷- میزان فروش - تضمین حداقل میزان تضمین شد

۷-۱- طرفین می توانند بطور سالیانه در مورد میزان فروش سال بعد توافق نمایند.

۷-۲- طرفین بهترین سعی خود را برای رسیدن به میزان فروش مورد توافق به عمل خواهند آورد، اما عدم وصول (به میزان مذکور) به معنای نقض قرارداد توسط یک طرف نخواهد بود مگر آنکه طرف مذکور بطور واضح مقصر باشد.

۷-۳- در ضمیمه شماره ۵ طرفین می توانند در مورد حداقل میزان فروش مورد تضمین و در مورد نتایج عدم وصول به آن توافق نمایند.

ماده ۸ - نماینده های دست دوم

الف - نماینده می تواند نماینده های دست دوم را بکار مشغول دارد به شرط آنکه حداقل از یک ماه قبل اعطاءکننده نمایندگی را در جریان اشتغال مذکور قرار دهد. نماینده مسئولیت فعالیت های نماینده های دست دوم خود را به عهده خواهد داشت.

ب - نماینده باید بدون توسل به نماینده های دست دوم فعالیت های خود را انجام دهد.

ماده ۹- آگاه داشتن اعطاءکننده نمایندگی

۹-۱- نماینده باید سعی کافی در آگاه نگاه داشتن اعطاءکننده نمایندگی در مورد فعالیت های خود، شرایط بازار و میزان رقابت در داخل منطقه بنماید. او باید به هر گونه تقاضای منطقی اعطاءکننده نمایندگی جهت دریافت اطلاعات پاسخگو باشد.

۹-۲- نماینده باید سعی کافی جهت مطلع نگاه داشتن اعطاءکننده نمایندگی در این موارد بنماید، قوانین و مقرراتی که در منطقه اجرا می شود و کالاهای باید با آنها مطابقت نماید (به عنوان مثال، مقررات واردات، برچسب زدن، مشخصات فنی، مقررات ایمنی و غیره) و قوانین و مقررات مربوط به فعالیت هایش تا جایی که به اعطاءکننده نمایندگی مربوط می شود.

ماده ۱۰- مسئولیت مالی

۱۰-۱- نماینده باید از ملات (توانایی پرداخت بدهی) مشتریانی که سفارشات آنها را به اعطاءکننده نمایندگی انتقال می دهد اطمینان حاصل نماید. او نباید سفارشات مشتریانی را که می داند و یا باید بداند که در وضعیت بحرانی از نظر مالی بسر می برند به اعطاءکننده نمایندگی انتقال دهد، بدون آنکه قبلاً اعطاءکننده نمایندگی را در جریان امر قرار داده باشد.

۱۰-۲- نماینده فقط در صورتی به عنوان نماینده تضمین کننده مشتری در پرداخت بدهی عمل می نماید که طرفین صریحاً در مورد آن و میزان آن توافق نموده باشند. در این صورت طرفین باید ضمیمه شماره ۴ را تکمیل و امضاء نمایند.

ماده ۱۱- علائم تجارتي و سایر علائم اعطاءکننده نمایندگی

۱۱-۱- نماینده از علائم تجارتي، اسامی تجارتي یا هر نوع علائم دیگر اعطاءکننده نمایندگی استفاده خواهد نمود، اما فقط به منظور شناساندن و تبلیغات در مورد کالاهای در محدوده این قرارداد و صرفاً در جهت منافع اعطاءکننده نمایندگی.

۱۱-۲- نماینده بدینوسیله موافقت می نماید که اقدام به ثبت هیچیک از علائم تجارتي، اسامی تجارتي یا علائم اعطاءکننده نمایندگی (یا آنهائیکه می توانند به علت شباهت با علائم اعطاءکننده نمایندگی اشتباه برانگیز باشند) در منطقه یا جای دیگر ننموده و نخواهد نمود.

۱۱-۳- حق استفاده از علائم تجارتي، اسامی تجارتي یا علائم دیگر که به موجب بند اول این ماده پیش بینی شده به محض انقضای یا خاتمه قرار داد حاضر به هر دلیلی که باشد برای نماینده لغو خواهد شد.

۱۱-۴- نماینده باید در صورت اطلاع، اعطاءکننده نمایندگی را از هر گونه تجاوز نسبت به علائم تجارتي یا سایر علائم او آگاه نماید.

ماده ۱۲- شکایات مشتریان

نماینده باید اعطاءکننده نمایندگی را بلافاصله از هر گونه شکایت و یا اظهار عقیده ای که از مشتریان در مورد کالاهای دریافت می نماید آگاه نماید. طرفین قرارداد باید با چنین شکایاتی صحیحاً برخورد نمایند. هیچ نوع اختیاری جهت متعهد نمودن اعطاءکننده نمایندگی به هر صورتی که باشد ندارد مگر آنکه مجوز کتبی خاصی در این زمینه دریافت نموده باشد.

ماده ۱۳ - انحصار

۱۳-۱- اعطاءکننده نمایندگی نباید در طول عمر این قرارداد حق عرضه یا فروش کالاهای را به شخص دیگری در داخل منطقه اعطاء یا تعهدی بنماید.

۱۳-۲- اما به هر حال اعطاءکننده نمایندگی می تواند مستقیماً بدون دخالت نماینده با مشتریانی که در منطقه هستند معامله نماید (به شرط آنکه نماینده را از این امر مطلع سازد) از هر فروشی که بدین ترتیب انجام می شود نماینده محق به دریافت کارمزد آن به موجب این قرارداد خواهد بود.

۱۳-۳- اعطاءکننده نمایندگی می تواند با مشتریان خاص، مندرج در بند ۲ ضمیمه شماره ۶ معامله نماید. در ارتباط با فروش به این مشتریان، نماینده محق به دریافت کارمزد کاهش دریافت که در بند ۲ ضمیمه شماره ۶ پیش بینی شده خواهد بود در صورتی که بند ۲ ضمیمه شماره ۶ (مشتریان خاص کارمزد کاهش یافته) توسط طرفین تکمیل نشده باشد، پاراگراف ۳-۱۳- اعمال نخواهد شد. ماده ۱۴- آگاه نگاه داشتن نماینده

۱۴-۱- اعطاءکننده نمایندگی باید کلیه اطلاعات کتبی لازم را در ارتباط با کالاها (مانند لیست قیمت ها، بروشورها و غیره) و نیز کلیه اطلاعاتی را که جهت انجام تعهدات قراردادی نماینده به موجب این قرارداد مورد نیاز می باشد در اختیار وی قرار دهد.

۱۴-۲- به علاوه او باید بدون تاخیر غیر موجه نماینده را از رد یا قبولی و یا عدم اجرای هر معامله ای که توسط نماینده به وی منتقل است، آگاه نماید.

۱۴-۳- اعطاءکننده نمایندگی باید نماینده را در مورد هر گونه مکاتبات مربوطه با مشتریان داخل در منطقه آگاه کند.

۱۴-۴- در صورتی که اعطاءکننده احتمال بدهد که ظرفیت تولید او به طور عمده پایین تر از حدی خواهد بود که معمولاً مورد انتظار نماینده است، ظرف مدت معقولی نماینده را آگاه خواهد نمود.

ماده ۱۵- کارمزد نماینده

۱۵-۱- نماینده مستحق دریافت کارمزد پیش بینی شده در بند ۱ ضمیمه شماره ۴ برای فروش کلیه کالاها به مشتریانی که در طول مدت این قرارداد در منطقه ایجاد شده اند می باشد.

۱۵-۲- در صورتی که نماینده در معامله با مشتریان واقع در منطقه سفارشات را بپذیرد که منجر به انعقاد قرارداد فروش با مشتریانی در خارج از منطقه گردد و چنانچه اعطاءکننده نمایندگی سفارشات مذکور را قبول نماید نماینده محق به دریافت کارمزد کاهش یافته می باشد که مبلغ آن مورد به مورد تعیین خواهد شد. به همین چنانچه نماینده دیگری سفارشات از مشتریان خارج از منطقه بپذیرد که منجر به قرارداد فروش با مشتریان داخل منطقه گردد کارمزد نماینده کاهش خواهد یافت.

۱۵-۳- هرگاه در صورت اقتضا به مشتری امتیازاتی مطلوب تر از شرایط استاندارد اعطاءکننده نمایندگی داده شود طرفین می توانند از قبل در مورد کارمزد کاهش یافته مربوطه توافق کنند. در صورتی که طرفین بند ۳ ضمیمه شماره ۴ را تکمیل نموده باشند ارقام مندرج در آن در موارد مربوطه اعمال خواهد شد.

۱۵-۴- مگر در صورت توافق کتبی به نحو دیگر، کارمزد در برگیرنده هر گونه هزینه انجام شده توسط نماینده در جهت اجرای تعهدات خود به موجب این قرارداد می باشد (از قبیل هزینه های تلفن، تلکس، دفتر، مسافرت و غیره).

ماده ۱۶- روش محاسبه کارمزد و پرداخت آن

۱۶-۱- محاسبه کارمزد بر مبنای مبلغ خالص صورت حسابها یعنی بر مبنای قیمت واقعی فروش (منهای هر گونه تخفیف به استثنای تخفیف های نقدی) خواهد بود، بدون هر گونه هزینه های اضافی (مانند: هزینه های بسته بندی، حمل و نقل، بیمه) و بدون هر نوع عوارض یا مالیات ها (شامل مالیات بر ارزش افزوده) از هر نوع، مشروط بر آنکه اینگونه هزینه های اضافی، عوارض و مالیات ها به طور جداگانه در صورت حساب قید شده باشد.

۱۶-۲- نماینده وقتی محق به دریافت کارمزد می گردد که مبلغ صورت حساب به طور کامل توسط مشتری پرداخت شده باشد. در صورتی که روش پرداخت طبق قرارداد به صورت اقساطی باشد، نماینده محق به دریافت نسبت سهم خود از مبلغ پیش پرداخت می

باشد. در صورتی که اعطاءکننده نمایندگی توسط مشتریان خود را قبال ریسک عدم پرداخت بیمه شده باشد طرفین می توانند با تکمیل بند ۱-۴- ضمیمه ۶ توافق نمایند که کارمزد از مبلغی که توسط اعطاءکننده نمایندگی از بیمه گر اخذ گردیده پرداخت شود. ۳-۱۶- اعطاءکننده نمایندگی باید صورت وضعیت های سه ماهه کارمزدهای مورد استحقاق را جهت نماینده تهیه و کلیه معاملاتی که کارمزد آنها پرداخت می باشد را تنظیم نماید. کارمزد نباید دیرتر از آخرین روز ماه بعد از سه ماهه مربوطه پرداخت شود.

۴-۱۶- نماینده حق دسترسی به کلیه اطلاعات را دارد به خصوص استخراج اطلاعات از دفاتر اعطاءکننده نمایندگی به منظور رسیدگی به مبالغی که بابت کارمزد استحقاق دارد، اعطاءکننده نمایندگی باید به حسابدار مستقلى که بدین منظور از طرف نماینده تعیین می شود اجازه دهد تا دفاتر وی را به منظور رسیدگی پرداخت مربوط به محاسبه کارمزد نماینده بررسی نماید، هزینه این رسیدگی به عهده نماینده خواهد بود.

۵-۱۶- چنانچه هر گونه مجوز دولتی جهت انتقال کارمزد (یا هر مبلغ دیگری که نماینده محق به دریافت آن است) به خارج لازم باشد (مثلاً به دلایل وجود مقررات کنترل ارز در کشور اعطاءکننده نمایندگی)، در این صورت پرداخت مبلغ مذکور پس از اخذ مجوز صورت خواهد گرفت. اعطاءکننده نمایندگی باید کلیه اقدامات لازم را جهت اخذ مجوز فوق الذکر به عمل آورد.

۶-۱۶- به جز در صورت توافق به نحو دیگر، محاسبه کارمزد به ارزی خواهد بود که قرارداد فروش به آن ارز بوده و کارمزد به آن تعلق گرفته است.

۷-۱۶- هر نوع مالیاتی که به کارمزد نماینده در داخل منطقه تعلق گیرد به عهده نماینده خواهد بود.

ماده ۱۷- معاملات انجام نشده

۱-۱۷- هیچگونه کارمزد در ارتباط با پیشنهادات یا سفارشات که توسط نماینده به اعطاءکننده نمایندگی منتقل شده اما مورد قبول وی قرار نگرفته است تعلق نخواهد گرفت.

۲-۱۷- در صورتی که اعطاءکننده نمایندگی در نتیجه سفارشاتى که توسط نماینده به وی منتقل گردیده قراردادی منعقد نماید که بعداً به مرحله اجرا در نیاید نماینده مستحق کارمزد خواهد بود مگر آنکه عدم اجرای قرارداد به دلایلی باشد که به اعطاءکننده نمایندگی منتسب نگردد.

ماده ۱۸- شرایط قرارداد

۱-۱۸- الف: این قرارداد به مدت نامحدود منعقد می گردد و تاریخ نفوذ آن عبارت است از...

۲-۱۸- الف: این قرارداد می تواند توسط هر یک از طرفین با ابلاغ قبلی کتبی حداقل چهارماهه از طریق وسائل ارتباطی که تاریخ رسید را نشان دهد (مثلاً پست سفارشی با رسید برگشت، پست مخصوص، تلکس) فسخ گردد. اگر قرار داد بیش از ۵ سال ادامه داشته باشد مدت ابلاغ باید ۶ ماه باشد، پایان مدت ابلاغ باید مصادف با پایان یک ماه تقویمی باشد. طرفین می توانند کتباً مدت طولانی تری را جهت توافق نمایند.

۳-۱۸- ب: این قرارداد در تاریخ نافذ می گردد، و تا تاریخ معتبر خواهد بود.

۴-۱۸- ب: این قرارداد بطور خود بخود برای مدت یکسال برای دوره های بعدی تمدید خواهد شد، مگر آنکه توسط هر یک از طرفین کتباً از طریق وسائل ارتباطی که تاریخ رسید را نشان دهد (مثلاً پست سفارشی با رسید برگشت، پست سفارشی با رسید برگشت فسخ گردد. اگر قرارداد بیش از ۵ سال ادامه داشته باشد مدت ابلاغ باید ۶ ماه باشد. طرفین می توانند کتباً مدت طولانی تری را جهت ابلاغ توافق نمایند.

ماده ۱۹- معاملات ناتمام

۱-۱۹- سفارشاتى كه از مشتريان مستقر در داخل منطقه توسط نماينده و يا مستقلاً توسط اعطاء كننده نمايندگى دريافت مى گردد و حداكثر ظرف ۶ ماه از تاريخ انقضاء منجر به قرارداد فروش مى شوند، نماينده را محق به دريافت كارمزد مينمايد.

۲-۱۹- هيچ كارمزدى براى قرار دادهائى فروشى كه سفارشات موضوع آن بعد از انقضاء يا فسخ اين قرارداد دريافت شده است به نماينده تعلق نخواهد گرفت، مگر در صورتى كه تحقق معامله مذكور عمدتاً به دليل مساعى نماينده در طول اعتبار قرارداد نمايندگى صورت گرفته و اگر قرارداد مذكور ظرف مدت منطقى پس از انقضاء يا فسخ اين قرار داد منعقد شده باشد نماينده بايد به هر حال قبل از انقضاء يا فسخ اين قرارداد اعطاء كننده نمايندگى را كتباً در جريان مذاكرات در حال انجامى كه ممكن است به موجب اين بند براى او حق كارمزد ايجاد نمايد قراردادهد.

ماده ۲۰- فسخ قبل از موعد

۱- ۲۰- هر يك از طرفين مى تواند اين قرارداد را در صورت نقض عمده تعهدات قراردادى توسط طرف ديگر يا به دليل اوضاع و احوال كه فسخ قبل از موعد قرارداد را موجد نمايد با ابلاغ كتبى از طريق وسايل ارتباطى كه تاريخ رسيد داشته باشد(مثلاً پست سفارشى با رسيد برگشت، پست مخصوص، تلکس) را فوراً فسخ نمايد.

۲- ۲۰- هر گونه قصور توسط يك طرف در انجام تمام يا قسمتى از تعهدات خود به موجب اين قرارداد بطوريكه طرف ديگر را از آنچه كه حقاً از اجراى اين قرارداد انتظار داشته است به طور عمده محروم نمايد نقض قرارداد منظور ماده ۱- ۲۰- فوق الذكر تلقى مى گردد اوضاع و احوالى كه با وجود آن منطقاً انتظار نرود كه طرف فسخ كننده بر تعهدات خود باقى بماند، اوضاع و احوال خاص منظور ماده ۱- ۲۰- فوق الذكر تلقى مى گردد.

۳- ۲۰- طرفين بدنيوسيله توافق مينمايند كه نقض مقررات از مواد... اين قرارداد اساساً از موارد نقض عمده تلقى مى گردند مگر اينكه خلاف آن ثابت شود. مضافاً هر نوع تخلف از تعهدات قراردادى در صورتى كه عليرغم تقاضاى طرف ديگر جهت اجراى تعهدات قراردادى تكرر شود از موارد نقض عمده تلقى مى گردد.

۴- ۲۰- علاوه بر اين طرفين توافق مى نمايند كه موارد زير به عنوان اوضاع و احوال استثنائى تلقى مى شود و فسخ قبل از موعد توسط طرف ديگر را موجه خواهد نمود: ورشكستگى، مهلت قانونى براى تعويق در تصفيه ديون، تصفيه، انحلال يا هر نوع مصالحه فيمابين بدهكار و طلبكاران، يا هر نوع اوضاع و احوال كه احتمال داشته باشد بتواند بر توانايى يك طرف به طور عمده جهت انجام تعهدات خود به موجب اين قرارداد اثر بگذارد.

۵- ۲۰- اگر طرفين ضميمه شماره ۷ را تكميل نموده باشند اعطاء كننده نمايندگى مى تواند در صورت بروز تغيير، مالكيت و يا مديريت شركت نماينده، طبق مقررات مذكور در ضميمه شماره ۷ قرارداد را فوراً فسخ نمايد.

۶- ۲۰- در صورتى كه يكي از طرفين قرارداد را به موجب اين ماده فسخ نمايد اما هيئت داوران دلايل ارائه شده توسط آن طرف را جهت فسخ قبل از موعد موجه ندانند فسخ معتبر خواهد بود، اما طرف ديگر محق به دريافت خسارات ناشى از فسخ غير موجه زودتر از موعد مى گردد. خسارات مذكور معادل معدل كارمزدى خواهد بود كه اگر قرارداد تا مرحله فسخ عادى قرارداد ادامه پيدا مى نمود تعلق مى گرفت مگر آنكه طرف خسارت ديده ثابت نمايد كه ميزان واقعى خسارات بيشتر است(با به همين ترتيب طرف فسخ كننده ثابت نمايد كه ميزان واقعى خسارات كمتر است) خسارات فوق الذكر به علاوه گرامتى خواهد بود كه به موجب ماده ۲۱ تعلق خواهد گرفت.

ماده ۲۱- پرداخت غرامت در صورت فسخ

۱-۲۱ الف: نماینده محق به دریافت غرامت (غرامت شهرت تجاری) خواهد بود در صورتی که: ۱- او مشتریان جدیدی برای اعطاءکننده نمایندگی آورده یا میزان معاملات یا مشتریان موجود وی را بطور عمده افزایش داده باشد و اعطاءکننده نمایندگی منافع عمده ای را از معامله با چنین مشتریانی به دست آورده باشد و ۲- تا حدی که پرداخت غرامت مذکور با توجه به کلیه اوضاع و احوال و به خصوص با توجه به میزان کارمزدی که در نتیجه معاملات با چنین مشتریانی از نماینده فوت شده است منصفانه باشد.

۱-۲۱ ب: نماینده در صورت فسخ قرارداد محق به دریافت غرامت شهرت تجاری یا غرامتهای مشابه نخواهد بود. این مقررات محدودیتی در مورد حق نماینده جهت ادعای خسارت راجع به نقض قرارداد به وجود نخواهد آورد، در جائیکه فسخ مذکور توسط اعطاءکننده نمایندگی منجر چنین نقصی گردد و به موجب ماده ۶-۲۰ جبران نشده باشد.

۲-۲۱ مبلغ غرامت از رقمی که به عنوان غرامت یک سال و بر مبنای معدل دستمزد سالیانه در ۵ سال قبل محاسبه می شود تجاوز نخواهد کرد. در صورتی که قرارداد به مدت کمتر از ۵ سال به طول انجامد غرامت بر مبنای معدل همان مدت محاسبه خواهد شد.

۳-۲۱ نماینده اگر طرف یک سال از تاریخ فسخ کتباً مطالبه غرامت ننماید حق مطالبه خسارت را نخواهد داشت.

۴-۲۱ نماینده در موارد ذیل حق مطالبه غرامت را نخواهد داشت:

۱- در صورتی که اعطاءکننده نمایندگی قرارداد را طبق شرایط ماده ۲۰ فسخ نموده باشد.

۲- در صورتی که نماینده خود قرارداد را فسخ نموده باشد، مگر آنکه فسخ مذکور به موجب مقررات ماده ۲۰ موجه باشد یا به دلایلی مانند سن، ناتوانی یا بیماری صورت گرفته باشد که نتیجتاً نماینده منطقاً نتواند به فعالیت خود ادامه دهد.

۳- در صورتی که نماینده طبق ماده ۲-۲۶ حقوق و وظایف ناشی از قرارداد نمایندگی را به دیگری واگذار نماید.

۵-۲۱ غرامت شهرت تجاری که در این ماده پیش بینی شده به جای جبران خسارت یا ضرری است که ناشی از انقضاء یا فسخ قرارداد باشد (به جز خسارات ناشی از نقض قرارداد).

ماده ۲۲- عودت اسناد و مدارک و نمونه ها

با انقضاء این موافقتنامه نماینده باید کلیه وسایل تبلیغاتی و سایر اسناد و مدارک و نمونه ها که توسط اعطاءکننده نمایندگی برای او تهیه و در اختیارش می باشد را به نامبرده بازگرداند.

ماده ۲۳- حل اختلاف

طرفین توافق نمودند کلیه اختلافات و دعاوی ناشی از این قرارداد یا راجع به آن از جمله انعقاد، اعتبار، فسخ، تفسیر یا اجرای آن، از طریق داوری یکی از داوران عضو سامانه جامع داوری ایران با تعیین و نصب داور همچنین تعیین حق الزحمه داوری از سوی آن سامانه، بعنوان مقام ناصب حل و فصل گردد لذا پس از ثبت درخواست در سامانه مذکور، داور منصوب به موضوع اختلاف رسیدگی و رای لازم را صادر می نماید. شرط داوری حاضر، موافقتنامه ای مستقل از قرارداد اصلی بوده و لازم الاجرا می باشد.

ماده ۲۴- ضمیمه شدن خود بخود به موجب قرارداد حاضر

۱-۲۴ اگر طرفین بین شقوق مندرج در مواد ۸-۱۸ و ۲-۲۳ که تحت حروف الف و ب قرار گرفته اند یک شق را با حذف دیگری انتخاب نمایند و در صورتی که به طریق دیگر نیز صراحتاً انتخابی ننموده باشند شق الف قابل اعمال تلقی می گردد.

۲-۲۴ اگر طرفین بین شقوق مندرج در ماده ۲۱ (غرامت شهرت تجاری در صورت فسخ)، تحت حروف الف و ب یکی را با حذف دیگری انتخاب نمایند و به طریق دیگر نیز صراحتاً انتخابی ننموده باشند در صورتی که به موجب مقررات لازم الاجرا در کشوری که نماینده در آنجا مستقر است غرامت شهرت تجاری در صورت فسخ شناخته شده باشد شق الف و در غیر این صورت شق ب اعمال خواهد شد.

۳-۲۴. ضmann پیوست به این قرارداد، جزء لاینفک موافقتنامه را تشکیل می دهند، ضmann یا قسمت هایی از ضmann که تکمیل نشده اند فقط تا حدود و تحت شرایط مندرج در این قرارداد معتبر می باشند.

ماده ۲۵- توافقات قبلی - تغییرات - بطلان

۱-۲۵. این قرارداد هر نوع توافق قبلی دیگر فیما بین را در این زمینه لغو می نماید.

۲-۲۵. هیچگونه اضافه یا تغییری در این قرارداد معتبر نیست مگر آنکه به صورت کتبی باشد. اما به هر حال اگر نحوه عملکرد یک طرف موجب جلب اطمینان طرف دیگر باشد دیگر نمی تواند تا حد مذکور به بی اعتباری اضافات یا تغییراتی اضافات یا تغییراتی که کتبی نشده است تمسک جوید.

۳-۲۵. بی اعتباری یک ماده از قرارداد موجب عدم اعتبار کل قرارداد نخواهد شد، مگر آنکه چنین ماده ای خیلی اساسی تلقی گردد، بدین معنا که ماده مذکور از چنان اهمیتی برخوردار باشد که اگر طرفین یا طرفی که ماده مورد بحث به نفع او وضع شده است می دانست که این ماده بی اعتبار است قرارداد را منعقد نمی نمود.

ماده ۲۶- ممنوعیت واگذاری

۱-۲۶. قرارداد حاضر نمی تواند بدون توافق کتبی قبلی طرفین آن واگذار گردد.

۲-۲۶. چنانچه بند الف ماده ۲۱ قابل اعمال باشد و اگر نماینده با رضایت اعطاءکننده نمایندگی طبق ماده ۴-۲۱ ج نمایندگی را واگذار نموده باشد، در محاسبه غرامت شهرت تجاری نماینده جدید طبق ماده ۲۱ فعالیت نماینده قدیم نیز در نظر گرفته خواهد شد. این امر صریحاً مورد توافق است که مبلغ پرداخت شده توسط نماینده جدید به نماینده قبلی در محاسبه غرامت در نظر گرفته نخواهد شد.

ماده ۲۷ - نسخه معتبر

متن انگلیسی این قرارداد تنها نسخه معتبر می باشد.

منعقد در به تاریخ

اعطاءکننده نمایندگی نماینده

ضمیمه شماره ۱

کالاها و منطقه

(ماده ۱- ۱)

بند ۱- کالاها.....

بند ۲- منطقه.....

ضمیمه شماره ۲

کالاها و اعطاءکنندگان نمایندگی که نماینده، نمایندگی آنها را دارد

(ماده ۴- ۵)

نماینده بدینوسیله اعلام مینماید که وی در زمان انعقاد این قرارداد کالاها ی ذیل را بطور مستقیم یا غیر مستقیم نمایندگی داشته (و یا توزیع یا تولید) می نماید.

الاها

اعطاءکننده نمایندگی

ضمیمه شماره ۳

تبلیغات، نمایشگاهها

بند ۱- تبلیغات (ماده ۲-۶)

مگر در صورت توافق کتبی به نحو دیگر، هزینه تبلیغات مورد توافق به شرح ذیل بین طرفین تقسیم می شود:

اعطاءکننده نمایندگی :/ نماینده:/

بند ۲- نمایشگاهها (ماده ۲-۶)

مگر در صورت توافق کتبی به نحو دیگر، هزینه شرکت در نمایشگاهها در منطقه به شرح ذیل بین طرفین تقسیم می شود:

اعطاءکننده نمایندگی :/ نماینده:/

ضمیمه شماره ۴

تعیین حداقل میزان فروش تضمین شده

(ماده ۳-۷)

ضمیمه شماره ۴ فقط در صورتی قابل اعمال است که طرفین حداقل میزان فروش را با تکمیل یکی از ارقام انتخابی ذیل الذکر تعیین نموده باشند.

نماینده متعهد می شود، سفارشات را که کمتر از

..... (میزان به پول)

..... (میزان به کالا)

..... میزان مورد توافق طبق ماده (۱-۷)

چنانچه در پایان سال حداقل میزان فروش تضمین شده به دلایلی به غیر از آنچه که به موجب آن اعطاءکننده نمایندگی مسئول است، حاصل نگردد مشروط به دادن اخطار یک ماهه، اعطاءکننده نمایندگی بنابر انتخاب خود می تواند این قرارداد را فسخ، یا انحصار نماینده را باطل نماید، یا محدوده منطقه را کاهش دهد. به هر حال این حق باید به صورت کتبی و ظرف دو ماه پس از پایان سالی که در آن حداقل فروش تضمین شده حاصل نگردیده است اعمال گردد.

مگر اینکه طرفین به ارقام دیگری توافق نمایند، حداقل میزان تضمین شده فوق باید برای هر سال ادامه قرارداد (از جمله در صورت تجدید آن) قابل اعمال باشد.

ضمیمه شماره ۵

تضمین مشتری برای پرداخت بدهی

(ماده ۲-۱۰)

ضمیمه شماره ۵ فقط تا حدود تعیین شده توسط طرفین و به شرط امضاء طرفین قابل اعمال است.

نماینده به عنوان تضمین کننده مشتری در پرداخت بدهی، طبق شرایط مذکور در ذیل عمل خواهد نمود.

تعهد بدین معناست که نماینده طبق شق مورد انتخاب به موجب بند ۲ ذیل الذکر تعهد می نماید تمام یا قسمتی از مبلغی را که اعطاءکننده نمایندگی محق به دریافت آن از مشتری بوده ولی به دلایلی آن را دریافت ننموده (در صورتی که عدم پرداخت به دلایلی منتسب به اعطاءکننده نمایندگی نباشد) را پرداخت نماید، تعهد تضمین مشتری شامل هزینه هایی که اعطاءکننده نمایندگی برای وصول طلب خود متحمل شده است نخواهد بود.

۱- الف - برای هر معامله ای که توسط وی منتقل شده است.

۱- ب - فقط برای معاملات یا مشتریانی که صریح بطور مورد به مورد، توافق قرار گرفته اند.

۲- مسئولیت نماینده عبارت خواهد بود از:

۲ - الف - غیر محدود

۲- ب - محدود به٪ از رقم پرداخت نشده.

۲- ج - محدود به برابر کارمزد توافق شده.

۳- نماینده مستحق دریافت کارمزد اضافه به میزان٪ برای کلیه معاملاتی که در آن تضمین مشتری دارد می باشد.

۴- چنانچه زیان به دلایلی باشد که اعطاءکننده نمایندگی صریحاً مسئول آن است، مستحق هیچگونه تضمین مشتری نخواهد بود.

۵- نماینده هیچگونه حقی بر کارمزد طبق ماده ۲-۱۶ نخواهد داشت. به هر حال تضمین مشتری به هیچ عنوان بیش از مبلغ بدهی مشتری منهای کارمزد نماینده نخواهد بود.

اعطاءکننده نمایندگی
نماینده

ضمیمه شماره ۶

کارمزد

بند ۱- میزان کارمزد (ماده ۱-۱۵)

۱-۱- کارمزد ساده

میزان کارمزد عبارت است از٪

۲- ۱- کارمزدهای مختلف طبق ارزش قرارداد فروش

اگر بند ۲-۱ تکمیل شود به جای بند ۱-۱ اعمال خواهد شد.

قراردادهای فروش تا میزان

قراردادهای فروش از میزانتا

قراردادهای فروش از میزانتا

قراردادهای فروش بالاتر از

بند ۲- مشتریان خاص کارمزد کاهش یافته (ماده ۳-۱۳)

برای کلیه فروشهایی که به مشتریان ذیل انجام می شود نماینده محق به دریافت کارمزد کاهش یافته ذیل می باشد:

..... ٪

..... ٪

بند ۳- حدود مذاکره روی قیمت و تخفیف ها (ماده ۳-۱۵)

۳-۱- حدود مذاکره روی قیمت

نماینده می تواند تا میزان٪ بر روی قیمت های مندرج در لیست قیمت های جاری مذاکره نماید.

بنابراین، نماینده می تواند هر مقدار تخفیفی را در محدوده مذکور بدون کاهش نرخ کارمزدش به مشتریان پیشنهاد نماید.

۲- ۳- تخفیف مجاز

نماینده میتواند تخفیفات ذیل را به مشتریان پیشنهاد که مستلزم کاهش در کارمزد او طبق جدول ذیل می شود:

حدود مذاکره٪/ کارمزد کامل

تخفیف تا میزان٪/ کارمزد٪

۳-۳- تخفیفی که باید مورد توافق قرار گیرد.

نماینده تعهد مینماید که هیچگونه تخفیفی بالاتر از حداکثر تخفیفی را که در جدول بند ۲-۳- فوق الذکر نشان داده شده است بدون اخذ مجوز کتبی قبلی از اعطاءکننده نمایندگی، به مشتریان پیشنهاد ننماید.

ضمیمه شماره ۷

تغییر در کنترل، مالکیت و یا مدیریت در شرکت نماینده

(ماده ۵-۲۰)

اعطاءکننده نمایندگی می تواند موافقتنامه را فوراً فسخ نماید، اگر:

آقایدیگر دارای/ از سهام شرکت نماینده نباشد.

آقایدیگر دارای سمتدر شرکت نماینده نباشد.

همزمان اگر شق الف از ماده ۲۱ قابل اعمال باشد. شرکت نماینده میتواند این قرارداد را به دلایلی سنی، بیماری یا ناتوانی آقایطبق

ماده ۴-۲۱ الف، (ب) قرارداد، بدون از دست دادن حق مربوط به غرامت شهرت تجاری تحت مقررات مربوطه، فسخ نماید.

امضاء طرفین

امضاء شهود