

قرارداد توزیع، پخش و فروش

ماده 1: طرفین قرارداد:

قرارداد حاضر بین شرکت/خانم/آقای به کد ملی/شناسه ملی/شماره ثبت/کد اقتصادی به آدرس: و شماره تلفن: که در این قرارداد کارفرما نامیده می شود از یک طرف و شرکت/خانم/آقای به کد ملی/شناسه ملی/شماره ثبت/کد اقتصادی به آدرس: و شماره تلفن: که در این قرارداد مجری نامیده می شود از طرف دیگر منعقد می شود.

ماده 2: موضوع قرارداد:

عبارت است از: واگذاری توزیع، پخش و فروش به صورت انحصاری به مجری در قلمرو جمهوری اسلامی ایران.

ماده 3: منطقه و کالا:

1. کارفرما حق انحصاری توزیع، پخش و فروش را که من بعد کالا نامیده می شود در سطح ایران به مجری واگذار می نماید.
2. هر گاه کارفرما تصمیم به جایگزین کردن کالا در ایران یا توزیع کالای مشابه بگیرد باید مراتب را به مجری اطلاع دهد تا مورد بررسی و تبادل نظر قرار گیرد. در صورتی که ویژگی و مشخصات کالای جدید به نوعی باشد که با تخصص مجری متفاوت باشد، این انتظار وجود ندارد که این کالا هم توسط مجری به بازار عرضه شود.

ماده 4: تعهدات مجری:

1. مجری کالایی را که توسط کارفرما در اختیارش قرار گرفته به نام و حساب خودش در سراسر ایران می فروشد.
2. مجری تعهد می نماید که همه سعی و کوشش خود را جهت توسعه امر فروش کالا و با رعایت سیاست کارفرما انجام دهد و منافع کارفرما را حمایت نماید.
3. مجری می تواند در مواردی که خود مایل به فروش کالا نیست مورد را به کارفرما ارجاع دهد تا خود به طور مستقیم کالا را به مشتری بفروشد. در این موارد حق الزحمه متناسبی توسط کارفرما به دلیل بازاریابی به مجری پرداخت می شود.
4. مجری نباید در تمام مدت قرارداد بدون اجازه کتبی قبلی از کارفرما اقدام به ارائه، تولید، بازاریابی و یا فروش هر نوع کالایی که رقیب کالا های موضوع این قرارداد باشد در قلمرو و محدوده جغرافیایی توافق شده بنماید.
5. مجری باید سازمان یا سازوکار مناسبی را جهت فروش و در صورت لزوم ارائه خدمات پس از فروش با کلیه امکانات و کارکنان مورد نیاز برای اجرای تعهدات خود در سراسر ایران تجهیز نماید.
6. مجری در قیمت گذاری کالا حق هیچ گونه دخالت، دخل و تصرف، کاهش، افزایش و ... ندارد. مجری باید سیاست قیمت گذاری کارفرما را اجرا کند.
7. مجری سامانه ای را طراحی می کند که به صورت آنلاین کارفرما به آن دسترسی داشته و هر دو از میزان فروش محصول، میزان واریزی به حساب مجری و سایر اطلاعات دیگر نظیر شماره و آدرس مشتری و ... آگاه می شوند. از فروش هر واحد محصول مبلغ ریال سهم مجری می باشد.
8. مجری تعهد می نماید که اقدام به ثبت و یا تملک هیچ یک از علائم تجاری، اسامی تجاری و یا علائم دیگر کارفرما (یا علائمی که می توانند به علت اشتباه با علائم کارفرما اشتباه برانگیز باشند) در منطقه جغرافیایی تحت شمول این قرارداد نکند.

ماده 5: تبلیغات و نمایشگاه ها

طرفین می توانند قبل از آغاز سال در مورد اجرای برنامه تبلیغاتی برای سال آینده بحث و تبادل نظر نمایند و شیوه متن تبلیغات باید منطبق با شهرت و سیاست بازاریابی کارفرما باشد. هزینه توافق شده تبلیغات باید بین طرفین و بر اساس صورتجلسه تعیین گردد (سهم هر یک از طرفین در صورتجلسه تعیین می شود).

ماده 6: شرایط ارزش گذاری کالا

کارفرما باید حتی الامکان کلیه کالا های سفارش داده شده را به میزانی که تضمین کافی نسبت به پرداخت ارزش آن داده شده تهیه نماید. (نوع و میزان تضمین در صورتجلسه تحویل و تحول کالا تعیین و توسط مجری به کارفرما تحویل می شود). کارفرما نمی تواند به طور غیر منطقی سفارشات دریافت شده از طرف مجری را نادیده بگیرد، علی الخصوص تکرار در عدم پذیرش سفارشات که با سوء نیت انجام شود (مثلاً اگر به منظور لطمه زدن به فعالیت های مجری صورت پذیرد) نقض تعهدات کارفرما تلقی خواهد شد. فروش کالا به مجری تابع شرایط کلی فروش مورد عمل کارفرما که ضمیمه این قرارداد می شود، خواهد بود. نحوه مرادات مالی طرفین در همین ضمیمه با توافق طرفین مشخص خواهد شد.

قیمت های قابل پرداخت از طرف مجری همان هایی خواهد بود که در لیست قیمت کالای کارفرما در زمان ثبت سفارش بوده است و این قیمت ها در هر زمانی و مشروط به اطلاع قبلی یک ماهه قابل تغییر می باشد مگر اینکه به نحو دیگری توافق شود. طرفین موافقت می نمایند که کالای تحویلی به مجری تا زمانی که ارزش آن به طور کامل پرداخت نگردیده جزئی از دارایی کارفرما تلقی گردد.

مجری می تواند نمایندگان درجه دومی را برای کار توزیع و فروش کالا در سراسر ایران به کار گیرد. مشروط بر اینکه قبلاً کارفرما را در جریان امر قرار دهد و قیمت فروش مجری با قیمت فروش نماینده درجه دو یکسان باشد. مسئولیت توزیع کنندگان و یا نمایندگان درجه دوم بر عهده مجری خواهد بود.

ماده 7- آگاه نگه داشتن کارفرما

مجری باید سعی و کوشش لازم را بنماید تا کارفرما در جریان کلیه فعالیت های وی، شرایط بازار و وضعیت رقابتی موجود در ایران قرار گیرد. او باید کلیه اطلاعات متعارف و مورد نیاز کارفرما را در اختیار نامبرده قرار دهد. مجری باید بدون تاخیر کارفرما را در جریان موارد زیر قرار دهد:

- 1- قوانین و مقرراتی که در ایران در مورد برجسب زدن، مشخصات فنی، مقررات ایمنی و ... به تصویب می رسد.
- 2- قوانین و مقررات مربوط به فعالیت های توزیع کنندگان کالا تا آنجا که به منافع کارفرما مربوط می شود.

ماده 8- علائم تجاری و سایر علائم کارفرما

مجری مجاز است کلیه علائم تجاری، اسامی تجاری و یا هر نوع علائم دیگر مربوط به کارفرما را صرفاً به منظور شناساندن و تبلیغات در مورد کالاها، در محدوده این قرارداد و در جهت حفظ منافع کارفرما مورد استفاده قرار دهد.

ماده 9- موجودی تولیدات - خدمات پس از فروش

مجری تعهد می نماید که به هزینه خود و برای تمامی مدت قرارداد موجودی کافی از تولیدات کارفرما که برای نیازهای عادی آن منطقه جغرافیایی لازم است نگهداری نماید. مجری متعهد می شود که خدمات پس از فروش را بر اساس شرایط و مقررات ضمیمه قرارداد، ارائه کند.

ماده 10- مجری انحصاری

کارفرما نمی تواند در طول مدت اعتبار این قرارداد به هیچ کس دیگر (حتی به یک شرکت فرعی خود) اجازه ارائه کالا در آن منطقه جغرافیایی بدهد. به علاوه کارفرما نمی تواند کالای مورد بحث را به مشتریان موجود در منطقه بفروشد.

ماده 11- فروش مستقیم

کارفرما به جز در مواردی که در این قرارداد پیش بینی شده است مجاز به انعقاد قرارداد مستقیم با مشتریان یا فروش محصول به مشتریان نیست.

ماده 12- آگاه نگه داشتن مجری

کارفرما باید بدون دریافت هرگونه هزینه ای کلیه اسناد و مدارک مربوط به کالا را (بروشور های اطلاعاتی و غیره) در حد متعارف و مورد نیاز برای انجام تعهدات قراردادی در اختیار مجری قرار دهد. مجری باید در زمان خاتمه قرارداد کلیه اسناد و مدارکی را که کارفرما در اختیارش قرار داده و در دسترس او قرار دارد عودت دهد. کارفرما باید کلیه اطلاعاتی را که منطقیاً مجری باید در اختیار داشته باشد تا بتواند

تعهدات خود را بر اساس قرارداد به انجام رساند به خصوص کلیه اطلاعاتی که مربوط به کاهش ظرفیت تحویل کالا باشد در اختیار او قرار دهد.

ماده 13- مدت قرارداد:

اعتبار این قرارداد از تاریخ آغاز و تا تاریخ معتبر خواهد بود. با انقضای قرارداد، طرفین مکلف به تسویه مالی با یکدیگرند.

ماده 14- فسخ قرارداد:

1. هر یک از طرفین می توانند در صورت نقض شرایط و مقررات و تعهدات قرارداد از طرف مقابل با انجام شرط زیر قرارداد را فسخ نمایند: طرفی که مایل به فسخ است باید کتبا نقض شرایط توسط طرف مقابل را به وی تذکر دهد و فرصت یک هفته ای جهت اصلاح اعطا نماید در صورت عدم اصلاح محق به فسخ خواهد بود. در صورت فسخ طرفین مکلف به تسویه مالی با یکدیگرند.
2. این قرارداد را می توان در هر زمان و توسط هر یک از طرفین قرارداد با ابلاغ کتبی قبلی و حداقل چهار ماه قبل از انقضای آن فسخ نمود. همزمان با فسخ، طرفین نسبت به تسویه مالی با یکدیگر اقدام می نمایند.
3. در صورت بروز حوادث غیرمترقبه، قرارداد به مدت دو ماه به حالت تعلیق در می آید. در صورت عدم رفع مانع، قرارداد منفسخ می شود. در حوادث غیرمترقبه، هیچ گونه مسوولیتی متوجه طرفین نیست.

ماده 15- حل اختلاف:

در صورت بروز هر گونه اختلاف در تفسیر یا اجرای هر یک از مواد قرارداد حاضر، در صورتی که از طریق مذاکره حل و فصل نشود، موضوع از طریق مراجع قضایی پیگیری خواهد شد.

ماده 16- نسخه های قرارداد:

قرارداد در 16 ماده و دو نسخه واحد تنظیم و هر دو نسخه از اعتبار یکسان برخوردار است.

امضاء مجری

امضاء کارفرما