

بسمه تعالی

این قرارداد در تاریخ و با عنایت به ماده ۱۰ قانون مدنی جمهوری اسلامی ایران بین شرکت تابا به مدیریت آقای مجید فرقانی فرزند ابراهیم به شماره شناسنامه ۵۱۴ و کد ملی ۱۳۷۷۸۷۲۶۸۸ صادره از تبریز به آدرس: تبریز- کوی قدیم نمایشگاه بین المللی - شرکت تولیدی کفش تابا - تلفن: ۰۴۱-۳۶۳۷۴۷۳۱ که در این قرارداد تولید کننده نامیده میشود و طرف دیگر آقا/خانم فرزند شرکت شماره شناسنامه و کد ملی صادره از آدرس و تلفن که در این قرارداد نماینده نماینده نامیده می شود منعقد گردید.

ماده (۱) عنوان قرارداد:

قرارداد اعطای نمایندگی مجاز فروش و توزیع محصولات موضوع قرارداد در حیطه جغرافیایی که در مواد بعدی قرارداد به آن اشاره خواهد شد.

موضوع قرارداد عبارتست از توزیع و فروش محصولات تولیدی شرکت کفش تابا با شرایط و قیمتهایی که شرکت تعیین و ابلاغ خواهد نمود بر طبق ضوابط شرکت تولیدی صنعتی کفش تابا.

ماده (۲) تاریخ قرارداد:

این قرارداد از تاریخ ----- تا تاریخ ----- به مدت ----- به شرح ذیل منعقد می گردد. در پایان مدت قرارداد با توافق طرفین و با رعایت تبصره زیر قابل تمدید خواهد بود.

تبصره: شرکت، فعالیت نماینده را در مقاطع زمانی مختلف مورد ارزیابی قرار می دهد و چنانچه فعالیت نماینده بنا به تشخیص شرکت قابل توجه و چشمگیر باشد میتواند نمایندگی را برای مدتی دیگر تمدید نماید. در غیر اینصورت ادامه روند همکاری باید مورد مطالعه و بحث قرار گیرد.

ماده (۳) : شرایط قرارداد

در این قرارداد شخصیت نماینده مورد نظر است و علت اصلی عقد قرارداد می باشد . بنابراین نماینده تحت هیچ عنوانی حق ندارد نمایندگی خود را به طور کلی یا جزئی اصالتاً و یا کالتاً به غیر واگذار نماید .

اقامتگاه قانونی طرفین همان است که در صدر این قرارداد بیان شده و کلیه اوراق اداری و قضایی و نامه های سفارشی ارسالی به نشانی های مذکور ابلاغ و قانونی محسوب شده و همچنین معتبر خواهد بود، مگر اینکه تغییر اقامتگاه حداقل یک هفته قبل کتباً به اطلاع طرف مقابل برسد . بدیهی است تغییر محل نمایندگی مجاز فقط با اطلاع قبلی و موافقت قبلی و موافقت کتبی شرکت امکان پذیر خواهد بود.

ودیعه دریافتی از نماینده بابت تضمین و ادامه همکاری تحت عنوان نماینده کفش تابا

در این قرارداد برای نمایندگان سه سطح برنزی، نقره ای و طلایی تعریف شده است که هر یک دارای شرایط و امتیازات مختص به آن سطح می باشد.

نمایندگی سطح برنزی: میزان ودیعه نقدی جهت فعالیت و اخذ نمایندگی سطح برنزی ۲۰۰.۰۰۰.۰۰۰ ریال تعیین شده است.

نمایندگی سطح نقره ای: میزان ودیعه نقدی جهت فعالیت و اخذ نمایندگی سطح نقره ای ۵۰۰.۰۰۰.۰۰۰ ریال تعیین شده است.

نمایندگی سطح طلایی: میزان ودیعه نقدی جهت فعالیت و اخذ نمایندگی سطح طلایی ۸۰۰.۰۰۰.۰۰۰ ریال تعیین شده است.

میزان درصد سود فروش محصولات تولیدی

** میزان سود نمایندگان از بابت فروش و بازاریابی محصولات تولیدی کفش تابا که تمامی مراحل و پروسه بازاریابی، پیگیری، اخذ سفارش و در نهایت فروش توسط نماینده انجام میگیرد بین ۵ ال ۱۵ درصد تعیین شده است که نسبت به نوع نمایندگی متفاوت می باشد.

سود حاصل از فروش محصولات کفش تابا برای نمایندگی سطح برنزی ۵٪ تعیین شده که از لیست قیمت ارائه شده به نماینده کسر می شود.

سود حاصل از فروش محصولات کفش تابا برای نمایندگی سطح نقره ای ۱۰٪ تعیین شده که از لیست قیمت ارائه شده به نماینده کسر می شود.

سود حاصل از فروش محصولات کفش تابا برای نمایندگی سطح طلایی ۱۵٪ تعیین شده که از لیست قیمت ارائه شده به نماینده کسر می شود.

** میزان سود نمایندگان از بابت فروش و بازاریابی محصولات تولیدی کفش تابا به مشتریان بالقوه ای که توسط شرکت به نماینده جهت بازاریابی، پیگیری، اخذ سفارش و در نهایت فروش معرفی می گردند بین ۲ ال ۴ درصد تعیین شده است که نسبت به نوع نمایندگی به شرح ذیل می باشد.

سود حاصل از فروش محصولات کفش تابا برای نمایندگی سطح برنزی ۲٪ تعیین شده که از لیست قیمت ارائه شده به نماینده کسر می شود.

سود حاصل از فروش محصولات کفش تابا برای نمایندگی سطح نقره ای ۳٪ تعیین شده که از لیست قیمت ارائه شده به نماینده کسر می شود.

سود حاصل از فروش محصولات کفش تابا برای نمایندگی سطح طلایی ۴٪ تعیین شده که از لیست قیمت ارائه شده به نماینده کسر می شود.

** نماینده به هیچ عنوان حق فروش کالا با قیمتی کمتر از لیست قیمت ارائه شده را ندارد. مگر با هماهنگی کتبی با شرکت. در صورت عدم هماهنگی و فروش با قیمت پایینتر میزان تخفیف ارائه شده از درصد سود نماینده کسر خواهد شد.

** نماینده می تواند با توجه به شرایط بازار و خریدار و در صورت صلاحدید تا سقفی که ذیلا اعلام خواهد شد بالاتر از لیست قیمت ارائه دهد.

نماینده برنزی مجاز می باشد ۵٪ بیشتر از لیست قیمت ارائه دهد.

نماینده نقره ای مجاز می باشد ۱۰٪ بیشتر از لیست قیمت ارائه دهد.

نماینده طلایی مجاز می باشد ۱۵٪ بیشتر از لیست قیمت ارائه دهد.

تبصره: مسئولیت و عواقب ناشی از رعایت نکردن سقف مجاز قیمت نهایی توسط نماینده از جمله از دست دادن مشتریان بالقوه و بالفعل به جهت بالا بودن قیمت به عهده نماینده بوده و در ادامه روند همکاری تاثیر گذار خواهد بود.

** از فروش محصولات شرکت تابا که از طریق شرکت به صورت تک فروشی و فروش اینترنتی به فروش می رسد از بابت تحویل کالا در حوزه جغرافیایی تعیین شده به میزان ۸٪ فارغ از نوع و سطح نمایندگی تعلق می گیرد.

محدوده جغرافیایی فعالیت نماینده:

هر نماینده نسبت به نوع نمایندگی اخذ شده مجاز به فعالیت در محدوده جغرافیای مشخصی می باشد.

نماینده برنزی فقط در سطح استانی که نمایندگی را اخذ نموده می تواند فعالیت نماید.

نماینده نقره ای علاوه بر استانی که نمایندگی را اخذ کرده می تواند در استانهای همجوار نیز فعالیت نماید.

نماینده طلایی محدودیتی جهت فعالیت در سطح کشور نداشته و می تواند در تمامی استانها فعالیت نماید.

تبصره ۱: هیچ نماینده ای حق حضور در بازار سایر نمایندگان را ندارد مگر آنکه رضایت مکتوب شرکت را اخذ نماید.

تبصره ۲: هر یک از نمایندگان برنزی و نقره ای که موفق به کشف و ایجاد بازار در خارج از محدوده تعیین شده شوند صرفا با هماهنگی و رضایت کتبی شرکت می توانند فعالیت نمایند و نیازی به کسب رضایت از نماینده طلایی و یا نماینده آن محدوده ندارند.

تبصره ۳: در صورت کشف یک بازار توسط چند نماینده اولویت ادامه روند با نماینده آن محدوده فارغ از نوع نمایندگی می باشد.

تبصره ۴: در صورت کشف بازاری توسط چند نماینده که فاقد نمایندگی می باشد اولویت حضور با نماینده طلایی و پس از آن با نماینده نقره ای و سپس برنزی می باشد.

نماینده فارغ از نوع نمایندگی که اخذ نموده می تواند در عرصه صادرات نیز فعالیت نماید.

در صورتی که خریدار سفارش محصول خاصی متفاوت از محصولات تولیدی درخواست نماید شرکت تمام توان و امکانات خود را جهت تولید و ارائه نمونه به نماینده انجام خواهد داد.

شرکت می تواند به طرق مقتضی از قبیل مراجعه مستقیم ، مصاحبه، ملاحظه و بررسی مدارک ، عملکرد نمایندگی مجاز را به طور موردی یا به صورت مستمر بررسی و ارزیابی قرار دهد.

در صورتیکه یک فقره از چکهایی که نماینده بابت محصولات اعتباری به شرکت می دهد وصول و کارسازی نشود، نماینده می بایستی ظرف مدت ۱۰ روز نسبت به وصول و پرداخت بدهی اقدام در غیر اینصورت شرکت می تواند از محل تضمینات نماینده نزد شرکت یا به هر طریقی که صلاح بداند مطالبات خود را استیفاء و وصول نماید .

ماده ۴): تعهدات نماینده

نماینده متعهد است کلیه چکهای مربوط به خریداران را به صورت حضوری در شرکت مهر و امضاء نماید. نماینده متعهد و ملزم است فقط نمایندگی شرکت در امر فروش محصولات را طبق ضوابط و مقررات شرکت و رعایت مفاد این قرارداد انجام دهد و تحت هیچ شرایطی حق مبادرت به انجام اموری که به نحوی از انحاء سوء استفاده از عنوان نمایندگی محسوب می شود نداشته و ندارد. این امور بدون قید حصر عبارتند از برخورداری مستقیم و غیر مستقیم از هرگونه امتیازی که به نوعی برای شرکت تعهدی را ایجاد می نماید ، ایجاد هر گونه تعهدات و الزامات و اخذ وجه یا وجوه از مشتری به نام و از جانب شرکت بدون اخذ موافقت قبلی و کتبی شرکت ، استفاده از نام و علائم تجاری شرکت در غیر موارد لازم جهت اجرای مفاد قرارداد حاضر، که در صورت سوء استفاده، شخصاً مسئول پیامدهای قانونی آن و جبران خسارات وارده به شرکت و اشخاص ثالث خواهد بود.

نماینده متعهد می گردد شرکت را در جریان وضعیت بازار حوزه فعالیت خود قرار دهد و بطور هفتگی یا ماهانه گزارش مشروحي که متضمن اطلاعات مذکور باشد جهت اطلاع به شرکت ارسال نماید .

نماینده متعهد می گردد که موجبات حضور شرکت را در نمایشگاههای حوزه فعالیت خود با هماهنگی دفتر مرکزی شرکت فراهم نموده و مساعدهای لازم را در این خصوص مبذول دارد. نماینده موظف است پس از کسب موافقت کتبی شرکت ، طبق ضوابط و دستورالعمل های شرکت ، انواع محصولات شرکت را در حوزه فعالیت خود تبلیغ و معرفی نماید

نماینده متعهد می گردد کلیه اطلاعاتی که در رابطه با انجام موضوع قرارداد کسب می کند محرمانه تلقی نموده و فقط در جهت منافع و مصالح شرکت و در راستای اجرای موضوع قرارداد مورد استفاده قرار دهد

نماینده می تواند با هماهنگی شرکت اقدام به صدور پیش فاکتور نموده و متعهد می شود یک نسخه رونوشت از پیش فاکتور صادر شده را به شرکت ارسال نماید.

نماینده حق ثبت نام محصولات شرکت و اخذ وجوه تحت هر عنوان بدون کسب مجوز و سهمیه از شرکت را نخواهد داشت

نماینده حق وصول هیچگونه وجهی تحت هر عنوان به نام شرکت از مشتری نداشته و حق التوزیع نمایندگی و بازاریابی طبق مفاد قرارداد پس از کسر کسورات قانونی مستقیماً توسط شرکت پرداخت خواهد شد.

نماینده موظف به ثبت و نگهداری سوابق مشتریان می باشد

در صورت فروش اعتباری محصولات شرکت ، نماینده متعهد است نسبت به صلاحیت خریدار و اعتبار ضامن وی بررسی نموده و از انعقاد قرارداد با اشخاصی که توانایی مالی و ضامن معتبر ندارند خودداری نماید

نماینده متعهد و ملزم گردید به هنگام تحویل اعتباری محصولات شرکت نسبت به ارائه تضمینات معتبر و کافی بنا به تشخیص شرکت اقدام نماید

ماده ۵) : تعهدات شرکت

شرکت به ازاء فروش هر مقدار کالای تولیدی تولیدی شرکت حق العمل مناسبی (طبق آئین نامه پرداخت حق التوزیع نمایندگیها) در نظر گرفته شده به نماینده پرداخت می گردد.

شرکت متعهد است حق العمل نماینده را پس از اجرا و تحقق کامل تعهدات موضوع قرارداد و فروش محصولات و ارائه لیست توزیع و حمل محصولات فروخته شده پرداخت نماید.

در صورتیکه شرکت صلاح بداند نماینده را در امر بازاریابی و انجام موضوع قرارداد به هر مرجع و به هر کس که وی درخواست می کند کتباً معرفی می نماید.

شرکت کلیه کاتالوگهای خود را در ارتباط با محصولات تولیدی و وارداتی در اختیار نماینده قرار می دهد

شرکت لیست جدید قیمتهای انواع محصولات خود را به موقع در اختیار نماینده قرار خواهد داد.

کلیه پرداختها خالص بوده و هیچگونه کسورات قانی نخواهد داشت.

ماده ۶) : فسخ قرارداد

در صورت عدم رعایت هریک از شرایط و مندرجات قرارداد از سوی نماینده ، شرکت با توجه به ماده چهار این قرارداد، حق فسخ قرارداد را خواهد داشت و نماینده در این صورت حق هیچگونه اعتراض یا ادعا یا مطالبه خسارت و ضرر و زیان نخواهد داشت لکن در صورتیکه نماینده خواهان فسخ قرارداد باشد می بایستی علل و موجبات فسخ را یک ماه قبل از تمایل به عدم همکاری به شرکت، ابلاغ و ارسال نماید و در صورتیکه فسخ قرارداد توسط نماینده به شرکت لطمه ای وارد کند پس از انقضاء این مدت و تسویه حساب با شرکت می تواند اقدام به فسخ قرارداد نماید .

تبصره ۱ : هرگاه در اثر بروز حوادث غیر مترقبه و غیر قابل پیش بینی از قبیل فوت،حجر،ممنوعیت از معاملات ، بازداشت و یا محکومیت کیفری و غیره ، نماینده از اجرای مفاد این قرارداد و یا ادامه نمایندگی محروم یا ممنوع گردد، شرکت مجاز است قرارداد وی را فسخ نماید . در این صورت فسخ قرارداد مسقط تعهدات مربوط به دوران نمایندگی نماینده نخواهد بود . شرکت می تواند در صورت صلاحدید قرارداد نمایندگی را با قائم مقام نماینده یا هر فردی که صلاح بداند منعقد نماید

تبصره ۲: در صورت فسخ قرارداد از جانب هریک از طرفین ، نماینده موظف است ضمن جمع آوری آثار و علائم نمایندگی شرکت ، سربرگهای موجود ، مهر و تابلوی نمایندگی را حداکثر یک هفته پس از فسخ به شرکت تحویل نماید.

تبصره ۳: سایر موجبات عدم اجرای تعهدات نماینده در قرارداد از قبیل رها کردن مستمر و طولانی محل نمایندگی مجاز جز در موارد مصرح در قانون مانع و رافع مسئولیت نمایندگی نخواهد بود و در صورتیکه زمانهای مذکور از ۳ روز تجاوز نماید شرکت حق فسخ قرارداد یا تعدیل آن را خواهد داشت.

تبصره ۴: در صورت نارضایتی مشتریان از نماینده و عدم رعایت اصول مشتری مداری از روی نماینده شرکت حق فسخ قرارداد را خواهد داشت.

ماده (۷): جبران خسارت

در صورت تخلف نماینده از هریک از مفاد قرارداد حاضر و نیز تعهدات ناشی از نمایندگی ، شرکت می تواند کلیه خسارات وارده به خود را از محل تضمینات و وثائق نماینده وصول و برداشت نماید و در صورت عدم کفایت تضمینات و وثائق فوق از طرق قانونی دیگر برای وصول مطالبات و خسارات وارده به خود اقدام نماید . اقدام شرکت برای وصول مطالبات و خسارات وارده مسقط تعهدات نماینده نبوده و در این خصوص نیز نماینده حق هیچگونه اعتراض و ادعایی نسبت به شرکت نخواهد داشت

ماده (۸): روش حل و فصل اختلاف

در صورت بروز هرگونه اختلاف احتمالی در تفسیر یا اجرای قرارداد ابتدائاً مورد اختلاف از طریق مذاکرات مستقیم بین طرفین حل و فصل خواهد شد و در صورت عدم توافق ، طرفین می توانند از طریق مراجع ذیصلاح قضایی موضوع اختلاف را حل و فصل نمایند

ماده (۹): تعداد مواد و نسخ قرارداد

این قرارداد در سه نسخه (مشتمل بر ماده و تبصره) با حکم واحد تنظیم و امضاء و بین طرفین قرارداد مبادله گردید و پس از امضاء قطعی و لازم الاجرا می باشد.

مهر و امضاء تولید کننده

مهر و امضاء نماینده