

قرارداد اعطای نمایندگی استانی

این قرارداد بر اساس روح تفاهم و تعامل متقابل جهت ارتقاء همکاری های روز افزون، فی مابین مجموعه بزرگ اندیشه آفتاب به نشانی: تهران- پاسداران- نگارستان چهارم- پلاک ۲۸ واحد ۱۰؛ ثبت در اداره ثبت شرکتها به مدیریت آقای علی اکبر بیگدلی که منعبد شرکت نامیده می شود و آقای خانم به کد ملی: نشانی به نمایندگی که منعبد نماینده استانی نامیده می شود، قرارداد اعطای نمایندگی انحصاری فروش به شرح و شرایط زیر در تاریخ منعقد گردید.

تعاریف و مفاهیم

۱- قرارداد: منظور قرارداد حاضر با کلیه پیوست و توافقات کتبی بعدی طرفین است.

۲- نماینده استانی: کلیه اشخاص حقیقی یا حقوقی که تقاضای شرکت را برای فعالیت در سطح استان پذیرفته و یا خود داوطلبانه متقاضی نمایندگی استانی گردند در صورت دارا بودن حسن شهرت، قدرت پرداخت مالی و قدرت بازاریابی و فروش، پس از عقد قرارداد به عنوان نماینده استانی معرفی می گردند.

۳- عاملیت فروش: کلیه اشخاص حقیقی یا حقوقی که در صورت دارا بودن حسن شهرت، قدرت پرداخت مالی و توان بازاریابی و فروش مسئولیت بازاریابی و فروش محصول را در شهر یا منطقه ای خاص پس از عقد قرارداد به عهده می گیرند.

۴- منطقه فروش: منظور محل فعالیت نماینده استانی یا عاملیت فروش می باشد که طی این قرارداد و در بند ۲ پیوست ۱ تعیین گردیده است.

۵- کارمزد (پورسانت): منظور حق العمل نماینده استانی یا عاملیت فروش است که نحوه محاسبه آن طبق توافق طرفین و طی این قرارداد تعیین می گردد.

۶- کالا: منظور محصول اندیشه آفتاب (حروف برجسته) با ویژگی های مندرج در بند ۱ از پیوست ۱ می باشد که منعبد کالا نامیده می شود.

۷- مدارک و گزارش ها: منظور متون و مستندات و نظایر آن است که در انجام موضوع قرارداد توسط طرفین تهیه و به طرف مقابل ارائه می گردد.

۸- حداقل فروش- کف فروش: منظور حداقل فروش انجام شده از کالای موضوع متن قرارداد که نماینده متعهد است آن را طی مدت قرارداد محقق و عملی سازد.

ماده ۱: موضوع قرارداد

۱-۱- اعطای نمایندگی استانی بازاریابی، فروش، نصب و در صورت موافقت شرکت ارائه خدمات پس از فروش جهت فروش انواع حروف برجسته در منطقه جغرافیایی استان

۱-۲- هرگاه شرکت تصمیم به فروش کالای دیگری در منطقه بگیرد مشروط به عملکرد مثبت که تشخیص آن با شرکت است نماینده استانی برای فروش آن اولویت خواهد داشت.

۱-۳- کلیه هزینه های بارگیری، حمل و تخلیه کالا به عهده نماینده استانی خواهد بود.

ماده ۲: مدت قرارداد

این قرارداد توسط طرفین تا تاریخ اعتبار خواهد داشت و در صورت انجام صحیح تعهدات توسط نمایندگی استانی، برای مدت یکسال دیگر تمدید می گردد.

ماده ۳: تایید بر حسن نیت طرفین

۱-۳- طرفین در اجرای تعهدات خویش به موجب این قرارداد بر مبنای حسن رفتار منصفانه عمل خواهند نمود.

۲-۳- مقررات این قرارداد و هرگونه اظهار نظر طرفین باید بر مبنای حسن نیت تفسیر گردد.

۳-۳- هر گونه تغییر در مدیریت شرکت و یا واگذاری آن به غیر باعث سلب نمایندگی نماینده در مدت زمان مندرج در قرارداد نمی گردد.

ماده ۴: تعهدات نمایندگی استانی

۴-۱- کلیه سیاست های بازاریابی و فروش محصول در منطقه، پس از تایید شرکت به عهده نماینده استانی است و نماینده استانی موظف است که توسعه فروش کالا را در مناطق تعیین شده محقق سازد.

از سوی دیگر مسئولیت پیگیری و نظارت بر چرخه کامل فروش (بازاریابی، مشاوره فنی، عقد قرارداد، اخذ سفارش، تحویل کالا، نصب صحیح کالا، تسویه حساب و اخذ رضایت نامه کتبی از کارفرما مبنی بر حسن انجام کار) در استان بر عهده نماینده میباشد.

۴-۲- نماینده متعهد می گردد طی مدت این قرارداد (از تاریخ امضای قرارداد تا) فروش ریال را محقق سازد و این میزان بعنوان کف فروش تعیین می گردد. بدیهی است در صورت عدم تحقق فروش، شرکت می تواند بصورت یکطرفه نسبت به فسخ قرارداد اقدام نماید.

۴-۳- نماینده متعهد می گردد با در نظر گرفتن پارامترهایی چون صداقت و درستکاری، قدرت بازاریابی مناسب، توانایی مالی، توان مدیریت و اجرا نسبت به جذب عاملیت های فروش در استان اقدام نماید و یک نسخه از قرارداد اعطای عاملیت را به دفتر مرکزی شرکت ارسال نماید.

۴-۴- نماینده متعهد میگردد از عرضه کالا در خارج از محدوده نمایندگی مشخص شده در قرارداد خودداری نماید. (مگر با توافق با نماینده استان مربوطه و شرکت)

۴-۵- بجز در مواردی که شرکت تایید نموده باشد، نماینده استانی مجاز نیست که از طرف شرکت قرارداد منعقد و یا اینکه به هر نحوی شرکت را در قبال اشخاص ثالث متعهد نماید. در غیر اینصورت مسئولیت عدم رعایت این بند متوجه نماینده خواهد بود. نماینده صرفا سفارشات از مشتریان را برای شرکت اخذ می نماید که شرکت آن را تایید نماید.

۶-۴-اطلاعات عاملیت فروش باید در پایان هر ماه از سوی نماینده به شرکت اعلام گردد. این اطلاعات شامل نام عامل، آدرس، تلفن، میزان فروش، میزان اخذ سفارش، نحوه پرداخت، نام و مشخصات مشتریان خریدار از عامل فروش می باشد. (فرم نمونه پیوست قرارداد می باشد پیوست شماره ۲)

۷-۴- نماینده باید در مذاکره با مشتریان، کالاها را دقیقاً طبق مفاد و شرایط مندرج در قرارداد معرفی نماید. عدم معرفی صحیح و ضرر و زیان های ناشی از آن بر عهده نماینده می باشد.

۸-۴- نماینده متعهد می گردد پنجاه درصد از مبلغ هر سفارش قطعی را حداکثر طی ۴۸ ساعت از تاریخ پذیرش سفارش به حساب شرکت واریز و باقیمانده مبلغ هر فاکتور را حداکثر تا یکروز قبل از ارسال بار واریز نموده و فیش واریزی را به شرکت تلگرام نماید.

۹-۴- نماینده موظف است پیش از عقد قرارداد با عاملین خود و یا هر شخص حقیقی و حقوقی، پیش نویس قرارداد را به شرکت ارسال نماید و پس از تایید شرکت رونوشت نهایی را نیز به شرکت گسیل دارد.

۱۰-۴- نماینده نباید بدون داشتن مجوز کتبی از شرکت در تمام مدت قرارداد، اقدام به توزیع و یا قبول نمایندگی کالاهایی بنماید که کالای موضوع قرارداد رقابت داشته باشد.

۱۱-۴- نماینده باید در پایان هر فصل در مورد فعالیت های خود از جمله شرایط بازار، میزان رقابت در داخل منطقه، قوانین و مقررات خاص منطقه ای و..... گزارشی را به شرکت ارائه نماید.

۱۲-۴- مسئولیت هر گونه مسائل و مشکلات حقوقی و کیفری ناشی از اشتباه نماینده یا عاملیت فروش تحت نظارت آن بر عهده خود نمایندگی استانی می باشد.

۱۳-۴- نماینده سفته به مبلغ ۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال با امضای طرف تعهد در بخش متعهد و امضای دو نفر ضامن مورد تایید بانک را بعنوان حسن انجام کار تحویل شرکت می نماید.

۱۴-۴- مسئولیت پرداخت تعهدات مالی عاملیت های فروش و مشتریان در استان بعهدہ نماینده می باشد.

۱۵-۴- نماینده متعهد به کمال همکاری در انجام بازدید کارشناسان فنی و فروش شرکت از امکانات و همچنین پروژه های در حال انجام استان می باشد.

۱۶-۴- امکان واگذاری نمایندگی اخذ شده از سوی نماینده به غیر، به هیچ وجه امکان پذیر نیست و بلا فاصله منجر به فسخ قرارداد میگردد.

ماده ۵: تعهدات شرکت

شرکت متعهد می گردد به موارد زیر پایبند باشد:

۱-۵- شرکت خود را موظف به معرفی مناسب محصول با استفاده از روش های گوناگون تبلیغاتی و بازاریابی میداند.

۲-۵- بازاریابی و فروش در حوزه فعالیت نماینده تنها از طریق خود نماینده و یا عاملین زیر مجموعه نماینده صورت می پذیرد.

۳-۵- شرکت باید ظرف ۴۸ ساعت نماینده را از رد یا قبول سفارشات ارائه شده مطلع نماید مگر در موارد خاصی که از مقررات معمولی فروش تبعیت ننماید یا اینکه نیاز به تحقیق خاص به تشخیص شرکت را داشته باشد.

۴-۵- هر گونه تغییر قیمت احتمالی باید حداقل ۱۵ روز قبل از اعمال تغییرات از طرف شرکت به اطلاع نمایندگی ها برسد.

۵-۵- شرکت خود را موظف می داند ضمن پذیرش قطعاتی که دارای مشکل فنی باشند، در اسرع وقت نسبت به رفع مشکل و یا تعویض آن اقدام نماید.

۶-۵- شرکت خود را موظف به آموزش حداکثر یک گروه ۲ نفره که از سوی نماینده معرفی میگردد می داند، البته هزینه ایاب و ذهاب و اقامت افراد بعهدہ نماینده خواهد بود.

۷-۵- شرکت خود را موظف میداند هر گونه سفارش در محدوده نماینده به خود نماینده واگذار نماید

۸-۵- شرکت موظف است پس از پایان قرارداد، مشروط به تسویه حساب کامل با شرکت، کلیه مدارک و اوراق بهادار و ضمانت نامه های ارائه شده از سوی نماینده را به وی مرجوع نماید.

ماده ۶: قیمت خرید و فروش

۶-۱- قیمت خرید و فروش کالا تا پایان.....ماه سال طبق جدول پیوست (پیوست شماره ۳) می باشد و نماینده به هیچ وجه مجاز به فروش با قیمت بالاتر برای همکاران و زیر مجموعه خود نخواهد بود و برای مشتری خصوصی مختار است.

۶-۲- هزینه نصب بصورت جداگانه محاسبه و توسط نماینده دریافت می گردد.

ماده ۷: فرایند قبول سفارشات

۷-۱- قیمت کالا برای مصرف کننده بصورت شش ماهه یکبار با توجه به شرایط بازار، مواد اولیه، رقبا و.... و با تایید شرکت تعیین می گردد. بدیهی است هر گونه تغییر قیمت احتمالی بدلیل افزایش غیر متعارف هزینه ها باید حداقل ۱۵ روز قبل از اعمال به اطلاع نمایندگی ها برسد.

۷-۲- شرکت باید ظرف مدت ۴۸ ساعت نماینده را از رد یا قبول سفارشات که توسط نماینده ارائه شده مطلع نماید، مگر در موارد خاص که از مقررات معمولی فروش تبعیت ننماید و یا اینکه نیاز به تحقیق خاص به تشخیص شرکت داشته باشد.

۷-۳- شرکت نمی تواند سفارشات بطور غیر متعارف رد نماید. رد مکرر سفارشات بطور غیر متعارف برخلاف حسن نیت و بعنوان نقص قرارداد توسط شرکت تلقی خواهد شد. هر گونه تغییر قیمت احتمالی بدلیل افزایش غیر متعارف هزینه ها باید حداقل ۱۵ روز قبل از اعمال، به اطلاع نمایندگی ها برسد.

ماده ۸: حضور در نمایشگاه ها و تبلیغات

۸-۱- نماینده باید سازمان و سازوکار لازم و کافی را برای بازاریابی - بازارگردانی و حفظ و توسعه بازار و فروش محصولات مورد قرارداد شرکت را فراهم آورد تا اجرای تعهدات خود را در منطقه تضمین نماید. کلیه هزینه های مربوطه بعهده نماینده خواهد بود.

۸-۲- هر گونه تبلیغ نماینده در استان تحت مسئولیت خود باید با هماهنگی شرکت صورت پذیرد.

۸-۳- نماینده می تواند از علائم تجاری، یا هر نوع علائم دیگر شرکت صرفا به منظور شناساندن و تبلیغات کالای مد نظر قرارداد و در جهت منافع شرکت استفاده نماید.

ماده ۹: کارمزد نماینده

۹-۱- در صورت نصب تابلوهای مشتریان شرکت اندیشه آفتاب در استان نمایندگی، به میزان ۱۰ درصد از قیمت فروش، بعنوان پورسانت فروش به نماینده تعلق میگیرد.

۹-۲- پرداخت هر نوع مالیاتی که از سوی اداره دارایی به کارمزد نماینده تعلق میگیرد به عهده خود نماینده خواهد بود.

ماده ۱۰: حل اختلاف

در صورت بروز هر گونه اختلاف در برداشت از مفاد قرارداد و یا نحوه اجرا یا سایر موارد اجرای قرارداد، طرفین ابتدا از طریق مذاکره نسبت به رفع و حل اختلاف اقدام و چنانچه حداکثر ظرف مدت یک هفته نتیجه ای حاصل نگردد از طریق داور مرضی الطرفین نسبت به حل اختلاف اقدام می نمایند و در غیر اینصورت توسط مراجع قانونی نظام جمهوری اسلامی (کمیته داوری تجاری- بازرگانی، کانون وکلای دادگستری استان تهران) حل و فصل خواهد شد.

ماده ۱۱: اقامتگاه

اقامتگاه طرفین همان است که در مقدمه قرارداد ذکر شده است و در صورت تغییر باید کتبا به اطلاع طرف مقابل رسانیده شود مادامیکه به ترتیب فوق عمل نشده باشد، ارسال هر گونه نامه یا اخطاریه به اقامتگاه طرفین ابلاغ شده محسوب و عذر عدم اطلاع مسموع نخواهد بود.

ماده ۱۲: تمدید قرارداد

با پایان مدت قرارداد و در صورت تحقق کف فروش از سوی نماینده (مطابق بند ۲ از ماده ۴) و عملکرد مثبت نماینده که شرکت آنرا تعیین می کند، قرارداد به مدت یکسال تمدید میگردد در صورت عدم رضایت از نماینده، نماینده حق هیچگونه اعتراض، ادعا، عذر و بهانه نداشته و به کار خود پایان دهد و هر گونه ادعا از طرف ایشان به هر مرجع و مقام، باطل و بلا اثر تلقی گردیده و غیر قابل تعقیب است.

ماده ۱۳: پیوست ها

پیوست های قرارداد جز لاینفک آن محسوب می شوند. پیوست ها یا قسمت هایی از پیوست ها تکمیل نشده اند فقط تا حدود و تحت شرایط مندرج در این قرارداد معتبر می باشد.

ماده ۱۴: توافقات قبلی - تغییرات - بطلان

۱-۱۴-۱ این قرارداد هر نوع توافق قبلی دیگر فی ما بین را در این زمینه لغو می نماید.

۲-۱۴-۱ هیچگونه اضافه یا تغییری در این قرارداد معتبر نیست مگر به صورت کتبی و یا امضاء طرفین یا نمایندگان رسمی آنها باشد.

۳-۱۴- بی اعتباری یک ماده از قرارداد موجب عدم اعتبار کل قرارداد نخواهد شد. مگر آنکه چنین ماده ای 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 است می دانست که این ماده بی اعتبار است قرارداد را منعقد نمی نمود.

ماده ۱۵: مکان تنظیم قرارداد

مکان تنظیم قرارداد شهرستان تهران می باشد در صورت بروز اختلاف دادگاه صالحه دادگاه تهران خواهد بود.

ماده ۱۶: نسخ

این قرارداد در ۸ صفحه، شامل ۱۶ ماده ۱ تبصره با متن در (۲) نسخه که اعتبار واحد دارند تنظیم و پس از امضاء مبادله گردید.

امضاء و مهر نماینده

امضاء و مهر شرکت