

قرارداد نمایندگی تجاری

قرارداد نمایندگی بازرگانی

فی مابین.....:

که دفتر مرکزی او واقع است در.....:

(که منبع (اعطا کننده نمایندگی) نامیده می شود.....)

.....

که دفتر مرکزی او واقع است در.....:

(که منبع نماینده نامیده می شود)

توافقی به شرح ذیل به عمل آمد :

ماده ۱- منطقه و کالا

۱-۱- اعطا کننده نمایندگی نماینده را (که سمت قبول 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 اعطا کننده نمایندگی تصمیم به فروش کالاهای دیگر 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 بگیرد. 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 (به طور مثال کالاهایی از نوع کاملاً متفاوت) لازم الاجرا است .

ماده ۲- حسن نیت و رفتار عادلانه

۱-۲- طرفین باید در اجرای تعهدات خویش بر اساس این موافقت نامه و بر مبنای حسن نیت، رفتار عادلانه و مناسب عمل نمایند .

۲-۲- شرایط این قرارداد و نیز هرگونه توافق دیگری که توسط طرفین و در ارتباط با روابط توزیع به عمل آید باید بر اساس حسن نیت کامل تعبیر و تفسیر گردد .

ماده ۳- وظایف نماینده

۱-۳- 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 اعطا کننده نمایندگی اجازه آن را داده باشد. هرگاه نماینده با مشتری داخل در منطقه مذاکره نموده که نتیجه آن انعقاد قرارداد فروش با مشتریان خارج از منطقه باشد (۱) 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) ۲۰ ()

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) ۳۰ ()

۱- به عنوان مثال برای کالاهایی که به شعبه مستقر در خارج از کشور فروخته می شود، نماینده در محدوده منطقه خود عمل می نماید اما فروش به مشتری خارجی می باشد و در صورت عدم وجود ماده (۲-۱۵) نماینده حقی بر کارمزد ندارد .

۲- شق دیگر یعنی اعطاء اختیار به نماینده جهت انعقاد قرارداد از طرف اعطاء کننده نمایندگی در فرم نمونه در نظر گرفته نشده است زیرا این امر در تجارت بین المللی خیلی مرسوم نیست. البته اگر طرفین به دلایلی بخواهند که نماینده اجازه انعقاد قرارداد از طرف اعطاء کننده نمایندگی داشته باشد می توانند نظر خود را در ماده ۳-۳ تامین نمایند .

۳- باید توجه داشت که در موارد خاصی شخص ثالث ممکن است در اختیار ظاهری نماینده تکیه نماید بدین معنی که به خصوص در سیستم های حقوقی که عملکرد نماینده به نیابت از طرف اعطاء کننده نمایندگی مرسوم است، حذف چنین اختیاری در قرارداد فی مابین اعطاء کننده نمایندگی و نماینده (مانند ماده ۳-۳- این فرم نمونه) لزوماً شخص ثالث را که دلایل خوبی دارد تا نماینده را ظاهراً دارای اختیار بداند ملزم نخواهد نمود، بنابراین توصیه می گردد که اعطاء کننده نمایندگی از هر گونه عملی که ممکن است در شخص ثالث این تصور را ایجاد بکند که نماینده دارای اختیار تعهد است اجتناب نماید، و در صورتی که لازم و ممکن باشد شخص ثالث را از این امر که نماینده هیچگونه اختیاری در زمینه متعهد نمودن اعطاء کننده نمایندگی ندارد مطلع نماید .

۳-۴- نماینده باید در مذاکره با مشتریان، کالاها را دقیقاً طبق مفاد و شرایط قرارداد فروش که توسط نمایندگی به وی ابلاغ گردیده، عرضه نماید) ۱۰ ()

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 این امر اختیار داشته باشد، باید آنها را در اسرع وقت برای اعطاء کننده نمایندگی حواله کند و تا آن زمان آنها را به طور جداگانه از طرف اعطاء کننده نمایندگی به ودیعه بگذارد .

ماده ۴- قبولی سفارشات توسط اعطاء کننده نمایندگی

اعطاء کننده نمایندگی باید بدون تاخیر نماینده 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 نماینده به وی ارائه شده قبول یا رد نماید .

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

ماده ۵- تعهد عدم رقابت

۴-۱- نماینده نباید بدون داشتن مجوز کتبی از اعطاء کننده نمایندگی در تمام مدت این قرارداد اقدام به ساخت، توزیع یا قبول نمایندگی کالاهایی را بنماید که کالاهای (موضوع این قرارداد) رقابت داشته باشد .

۴-۲- نماینده می‌تواند 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 اینکه 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 خواهد 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 گونه‌ای باشد که احتمال اینکه منافع اعطاء کننده نمایندگی تحت تاثیر قرار گیرد غیر منطقی باشد .

۵-۳- نماینده باید در صورت تقاضای اعطاء کننده نمایندگی از قبول نمایندگی یا توزیع کالای غیر رقیب سازنده‌ای که رقیب اعطاء کننده نمایندگی می‌باشد خودداری نماید، مشروط بر اینکه تقاضای نامبرده با توجه به اوضاع و احوال قضیه منطقی باشد) ۲۰ (

۵-۴- نماینده اعلام می‌دارد در تاریخی که این قرارداد به امضاء می‌رسد نسبت به عرضه و یا توزیع یا ساخت به طور مستقیم و یا غیر مستقیم) کالای مندرج در ضمیمه شماره دو اقدام نماید .

۱- این به منظور حصول اطمینان از این امر است که سفارشات مشتریان با مفاد و شرایط اعطاء کننده نمایندگی مطابقت داشته باشد (به عنوان مثال قیمت‌ها، شرایط تحویل و غیره) اگر این طور نباشد (بدلیل آنکه نماینده اطلاعات غیر اطلاعات غیر صحیح به مشتری بالقوه داده است) اعطاء کننده نمایندگی در صورتی که سفارش را رد نماید (حداقل از نقطه نظر تجاری) در وضعیت دشواری قرار خواهد گرفت .

۲- برای مثال اگر دلایلی برای این نگرانی وجود داشته باشد که همکاری با رقیب ممکن است به اعتماد بین طرفین یا حمایت از اطلاعات محرمانه لطمه‌ای وارد سازد .

ماده ۶- سازماندهی فروش، تبلیغات و نمایشگاه ها

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

۶-۲- طرفین می‌توانند در مورد انجام تبلیغات در منطقه به طور مشترک توافق نمایند. محتویات هر نوع تبلیغ باید به تائید اعطاء کننده نمایندگی رسیده باشد. هزینه تبلیغاتی که توسط نماینده انجام می‌شود 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 شده

۷-۱- طرفین می‌توانند به طور 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 نخواهند بود مگر آنکه طرف مذکور به طور واضح مقصر باشد .

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

ماده ۸- نماینده‌های دست دوم (۱)

الف) نماینده می‌تواند نماینده‌های دست دوم را به کار مشغول دارد به شرط آنکه حداقل از یک ماه قبل

اعطاء کننده نمایندگی را در جریان اشتغال مذکور قرار دهد. نماینده مسئولیت فعالیت‌های نماینده‌های دست دوم خود را به عهده خواهد داشت .

ب) نماینده باید بدون توسل به نماینده‌های دست دوم فعالیت‌های خود را انجام دهد .

ماده ۹ - آگاه داشتن اعطاء کننده نمایندگی

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

۹-۲- نماینده باید سعی کافی جهت مطلع نگه داشتن اعطاء کننده نمایندگی در این مورد بنماید، قوانین و مقرراتی که در منطقه اجرا می‌شود و کالاها باید با آن‌ها مطابقت نماید (به عنوان مثال مقررات واردات، برچسب زدن، مشخصات فنی، مقررات ایمنی و غیره) و قوانین و مقررات مربوط به فعالیت‌هایش تا جایی که به اعطاء کننده نمایندگی مربوط می‌شود .

ماده ۱۰- مسئولیت فنی

۱۰-۱- نماینده باید از ملائت (توانایی پرداخت بدهی) مشتریانی که سفارشات آن‌ها را به اعطاء کننده نمایندگی انتقال می‌دهد اطمینان حاصل نماید. او نباید سفارشات مشتریانی را که می‌داند و یا باید بداند که در وضعیت بحرانی از نظر مالی به سر می‌برند به اعطاء کننده نمایندگی انتقال دهد، بدون آنکه قبلاً اعطاء کننده نمایندگی را در جریان امر قرار داده باشد .

۱۰-۲- نماینده فقط در صورتی که به عنوان نماینده تضمین کننده مشتری در پرداخت بدهی عمل می‌نماید 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 تجاری و سایر علائم اعطاء کننده نمایندگی

۱۱-۱- نماینده از علائم تجاری، اسامی تجاری یا هر نوع علائم دیگر اعطاء کننده نمایندگی استفاده خواهند نمود، اما فقط به منظور شناساندن و تبلیغات در مورد کالاها در محدوده این قرارداد و صرفاً در جهت منافع اعطاء کننده نمایندگی .

۲-۱۱- نماینده بدین وسیله موافقت می‌نماید که اقدام به ثبت هیچ یک از علائم تجارتي، اسامي تجارتي و يا علائم اعطاء کننده نمايندگي (يا آنهاييکه مي‌توانند به علت شباهت با علائم اعطاء کننده نمايندگي اشتباه بر انگيز باشند) در منطقه يا جاي ديگر ننموده و نخواهد نمود .

۳-۱۱- حق استفاده از علائم تجاري، اسامي تجارتي يا علائم ديگر که به موجب بند اول اين ماده پيش بيني شده به محض انقضاء يا خاتمه قرارداد حاضر به هر دليلي که باشد براي نماينده لغو خواهد شد .

۴-۱۱- نماينده بايد در صورت اطلاع، اعطاء کننده نمايندگي را از هر گونه تجاوز نسبت به علائم تجارتي يا ساير علائم او آگاه نمايد .

ماده ۱۲- شکايات مشتريان

نماينده بايد اعطاء کننده نمايندگي را بلافاصله از هر گونه شکايت و يا اظهار عقيده‌اي که از مشتريان در مورد کالاها در يافت مي‌نمايد آگاه نمايد. طرفين قرارداد بايد با چنين شکاياتي صحيحاً برخورد نمايد. هيچ نوع اختياري جهت متعهد نمودن اعطاء کننده نمايندگي به هر صورتي که باشد ندارد مگر آنکه مجوز کتبي خاصي در اين زمينه دريافت نموده باشد .

ماده ۱۳- انحصار

۱-۱۳- اعطاء کننده نمايندگي نبايد در طول عمر اين قرارداد حق عرضه يا فروش کالاها را به شخص ديگري در داخل منطقه اعطاء يا تعهد بنمايد .

۲-۱۳- اما به هر حال اعطاء کننده نمايندگي مي‌تواند مستقيماً بدون دخالت نماينده با مشترياني که در منطقه هستند معامله نمايد (به شرط آنکه نماينده را از اين امر مطلع سازد) از هر فروشي که بدین ترتيب انجام مي‌شود نماينده محق به دريافت کارمزد آن به موجب اين قرارداد خواهد بود .

۳-۱۳- اعطاء کننده نمايندگي مي‌تواند با مشتريان خاص، مندرج در بند ۲ ضميمه شماره ۶ معامله نمايد. در ارتباط با فروش به اين مشتريان، نماينده محق به دريافت کارمزد کاهش دريافت که در بند ۲ ضميمه شماره ۶ پيش بيني شده خواهد بود در صورتي که بند ۲ ضميمه شماره ۶ (مشتريان خاص کارمزد کاهش يافته) توسط طرفين تکميل نشده باشد، پاراگراف ۳ ۱۳ اعمال نخواهد شد

ماده ۱۴- آگاه نگه داشتن نماينده

۱-۱۴- اعطاء کننده نمايندگي بايد کليه اطلاعات کتبي لازم را در ارتباط با کالاها (مانند ليست قيمتها، برورها، و غيره) و نيز اطلاعاتي را که جهت انجام تعهدات قراردادي نماينده به موجب اين قرارداد مورد نياز مي‌باشد در اختيار وي قرار دهد .

۲-۱۴- به علاوه بايد او بدون تاخير غير موجه نماينده را از رد يا قبولي و يا عدم اجرائي هر معامله‌اي که توسط نماينده به وي منتقل شده است، آگاه نمايد .

۳-۱۴- اعطاء کننده نمايندگي بايد نماينده را در مورد هر گونه مکاتبات مربوطه با مشتريان داخل منطقه آگاه کند .

۴-۱۴- در صورتي که اعطاء کننده احتمال بدهد که ظرفيت توليد او به طور عمده پايين تر از حدي خواهد بود که معمولاً مورد انتظار نماينده است، ظرف مدت معقولي نماينده را آگاه خواهد کرد .

ماده ۱۵- کارمزد نماينده

۱- نماینده مستحق دریافت پیش بینی شده در بند ۱ ضمیمه ۴ برای فروش کلیه کالاها به مشتریانی که در طول مدت قرارداد در منطقه ایجاد شده‌اند می‌باشد .

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

۳-۱۵- هرگاه در صورت اقتضاء به مشتری امتیازاتی مطلوب‌تر از شرایط استاندارد اعطاء کننده نمایندگی داده شود طرفین می‌توانند از قبل در مورد کارمزد کاهش یافته مربوط توافق نمایند. در صورتی که طرفین بند ۳ ضمیمه شماره ۴ را تکمیل نموده باشند ارقام مندرج در آن موارد مربوطه اعمال خواهد شد .

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

ماده ۱۶- روش محاسبه کارمزد و پرداخت آن

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

۲-۱۶- نماینده وقتی محق به دریافت کارمزد می‌گردد 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 خواهد شد. در صورتی که اعطاء کننده نمایندگی توسط مشتریان خود در قبال ریسک عدم پرداخت بیمه شده باشد طرفین می‌توانند با تکمیل بند ۱-۴ ضمیمه ۶ توافق نمایند که کارمزد از مبلغی که توسط اعطاء کننده نمایندگی از بیمه اخذ گردیده پرداخت شود .

۳-۱۶- اعطاء کننده نمایندگی باید صورت وضعیت‌های سه ماهه کارمزدهای مورد استحقاق را جهت نماینده تهیه و کلیه معاملاتی را که کارمزد آن‌ها پرداخت می‌باشد را تنظیم نماید. کارمزد نباید دیرتر از آخرین روز ماه بعد از سه ماهه مربوط پرداخت شود .

۴-۱۶- نماینده حق دسترسی به کلیه اطلاعات را دارد به خصوص استخراج اطلاعات از دفاتر اعطاء کننده نمایندگی به منظور رسیدگی به مبالغی که بابت کارمزد استحقاق دارد، اعطاء کننده نمایندگی باید به حسابدار مستقلی که بدین منظور از طرف نماینده تعیین می‌شود اجازه دهد تا دفاتر وی را به منظور رسیدگی پرداخت‌های 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 اعطاء کننده نمایندگی) در این صورت پرداخت مبلغ مذکور پس از اخذ مجوز صورت خواهد گرفت. اعطاء کننده 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 .

۷-۱۷- هر نوع مالیاتی که به کارمزد نماینده در داخل منطقه تعلق گیرد به عهده نماینده خواهد بود .

ماده ۱۷- معاملات انجام شده

۱-۱۷- هیچ گونه کارمزدی در ارتباط با پیشنهادات یا سفارشات توسط نماینده به اعطاء کننده نمایندگی منتقل شده اما مورد قبول وی قرار نگرفته است تعلق نخواهد گرفت .

۲-۱۷- در صورتی که اعطاء کننده نمایندگی در نتیجه سفارشات 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 اعطاء کننده 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-ب) این قرارداد می تواند توسط هر یک از طرفین با ابلاغ قبلی کتبی حداقل چهار ماهه از طریق وسائل ارتباطی که تاریخ رسید آن را نشان می دهد (مثلاً پست سفارشی با رسید برگشت، پست مخصوص، تلکس) فسخ گردد. اگر قرارداد 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 به طور خود به خود برای مدت یک سال برای دوره های بعدی تمدید خواهد شد، مگر آنکه توسط هر یک از طرفین کتباً از طریق وسائل ارتباطی که تاریخ رسید آن را نشان می دهد (مثلاً پست سفارشی با رسید برگشت، پست مخصوص، تلکس) با بالغ حداقل چهار ماه قبل از تاریخ انقضاء از طریق 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 توافق نمایند .

ماده ۱۹- معاملات ناتمام

۱-۱۹- سفارشات که از مشتریان مستقر در داخل منطقه توسط نماینده و یا مستقیماً توسط اعطاء کننده نمایندگی دریافت می گردد و حداکثر ظرف ۶ ماه از تاریخ انقضاء منجر به قرارداد فروش می شود، نماینده را محق به دریافت کارمزد می نماید .

۲-۱۹- هیچ کارمزدی برای قراردادهای فروشی که سفارشات موضوع آن بعد از انقضاء یا فسخ این قرارداد دریافت شده است به نماینده تعلق نخواهد گرفت. مگر در صورتی که تحقق معامله مذکور عمدتاً به دلیل مساعی نماینده در طول اعتبار قرارداد نمایندگی صورت گرفته و اگر قرارداد مذکور ظرف مدت منطقی پس از انقضاء یا فسخ این قرارداد منعقد شده باشد نماینده باید به هر حال قبل از انقضاء یا فسخ این قرارداد اعطاء کننده نمایندگی را کتباً در جریان مذاکرات در حال انجامی که ممکن است به موجب این بند برای او حق کارمزد ایجاد نماینده قرار دهد .

ماده ۲۰-فسخ قبل از موعد

۱-۲۰-هر یک از طرفین می‌توانند این قرارداد را در صورت نقض عمده تعهدات قراردادی توسط طرف دیگر یا به دلیل اوضاع و احوالی که فسخ قبل از موعد قرارداد را موجب نماد با ابلاغ کتب از طریق وسایل ارتباطی که تاریخ رسید داشته باشد (مثلاً پست سفارشی با رسید برگشت، پست مخصوص، تلکس) را فوراً فسخ نماید .

۲-۲۰-هرگونه قصور توسط یک طرف در انجام تمام یا قسمتی از تعهدات خود به موجب این قرارداد به طوریکه طرف دیگر را در انجام تمام یا قسمتی از تعهدات خود به موجب این قرارداد به طوریکه طرف دیگر را از آنچه که حتماً از اجرای این قرارداد انتظار داشته است به طور عمده محروم نماید نقض قرارداد منظور ماده ۱-۲۰ فوق‌الذکر تلقی می‌گردد اوضاع و احوالی که با وجود آن منطقی انتظار نرود که طرف فسخ کننده بر تعهدات خود باقی بماند، اوضاع و احوال خاص منظور ماده ۱-۲۰ فوق‌الذکر تلقی می‌گردد .

۳-۲۰-طرفین بدین وسیله توافق می‌نمایند که نقض مقررات از مواد (۱) این قرارداد اساساً از موارد نقض عمده تلقی می‌گردد مگر اینکه خلاف آن ثابت شود. مضافاً هر نوع تخلف از تعهدات قراردادی در صورتی که علی‌رغم تقاضای طرف دیگر جهت اجرای تعهدات قراردادی تکرار شود از موارد نقض عمده تلقی می‌شود .

۴-۲۰-علاوه بر این طرفین توافق می‌نمایند که موارد زیر به عنوان اوضاع و احوال استثنایی تلقی می‌شود و فسخ قبل از موعد توسط طرف دیگر را موجه خواهد نمود. ورشکستگی، مهلت قانونی برای تعویق در تصفیه دیون، تصفیه، انحلال یا هر نوع مصالحه فیما بین بدهکار و طلبکاران، یا هر نوع اوضاع و احوال که احتمال داشته باشد بتواند بر توانایی یک طرفه به طور عمده جهت انجام تعهدات خود به موجب این قرارداد اثر بگذارد .

۵-۲۰-اگر طرفین ضمیمه شماره ۷ را تکمیل نموده باشند اعطاء کننده نمایندگی می‌تواند در صورت بروز تغییر در کنترل، مالکیت و یا مدیریت شرکت نماینده، طبق مقررات مذکور در ضمیمه شماره ۷ قرارداد را فوراً فسخ نماید .

۶-۲۰-در صورتی که یکی از طرفین قرارداد را به موجب این ماده فسخ نماید اما هیئت داوران دلایل ارائه شده توسط آن طرف را جهت فسخ قبل از موعد موجه ندانند فسخ معتبر خواهد بود، اما طرف دیگر محق به دریافت خسارات ناشی از فسخ غیر موجه زودتر از موعد می‌گردد. خسارت مذکور معادل معدل کارمزدی خواهد بود که اگر قرارداد تا مرحله فسخ عادی قرارداد ادامه پیدا می‌نمود تعلق می‌گرفت مگر آنکه طرف خسارت دیده ثابت نماید که میزان واقعی خسارت بیشتر است (یا به همین ترتیب طرف فسخ کننده ثابت نماید که میزان واقعی خسارت کمتر است) خسارت فوق‌العاده به علاوه غرامتی خواهد بود که به موجب ماده ۲۱ تعلق خواهد گرفت .

ماده ۲۱- پرداخت غرامت در صورت فسخ

۱-۲۱-الف) نماینده محق به دریافت غرامت (غرامت شهرت تجارت) خواهد بود در صورتی که: ۱- او مشتریان جدیدی برای اعطاء کننده نمایندگی آورده یا میزان معاملات با مشتریان موجود وی را به طور عمده افزایش داده باشند و اعطاء کننده نمایندگی منافع عمده‌ای 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) (۲) نماینده در صورت فسخ قرارداد محق به دریافت غرامت شهرت تجاری یا غرامت‌های مشابه (۳) نخواهد بود

۱- در این قسمت طرفین می‌توانند مواردی را که نقض آن‌ها می‌تواند از اهمیت خاصی برخوردار باشد درج نمایند. از جمله در مورد ماده ۵ (عدم رقابت)، ۳-۷ (حداقل میزان فروش تضمین شده، در صورت توافق)، ۲-۱۱ ((ثبت غیر مجاز علامات تجاری اعطاء کننده نمایندگی توسط نماینده)، ۱-۱۳ (اعطاء انحصار توسط اعطاء کننده نمایندگی) و ۱-۱۵ (پرداخت کارمزد به نماینده) توصیه می‌گردد که استفاده از این ماده فقط محدود به موارد مهم باشد .

۲- در برخی کشورهای جامعه اقتصادی اروپا که دستور العمل جامعه اقتصادی اروپا را به کار گرفته‌اند یا سایر کشورهای دارای مقررات لازم الاجرا مشابه، انتخاب شق الف می‌تواند تخلف از الزامات لازم الاتباع است .

۳- منظور از این تعریف وسیع آن است که پرداخت هر نوع گرامتی را که باید در صورت فسخ قرارداد (غیر از مورد نقض قرارداد توسط اعطاء کننده نمایندگی) پرداخت گردد را شامل شود، از جمله پرداخت‌هایی که تحت عنوان (گرامت) یا گرامت شهرت تجاری) تعریف نشده‌اند بند ۲-۳ مذکور در قسمت مقدمه را ملاحظه نمایید

این مقررات محدودیتی در مورد حق نماینده جهت ادعای خسارت راجع به نقض قرارداد به وجود نخواهد آورد، در جاییکه فسخ مذکور توسط اعطاء کننده نمایندگی منجر به چنین نقضی گردد و به موجب ماده ۶-۲۰ جبران نشده باشد .

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

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

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

۱- در صورتی که اعطاء کننده 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 یا به دلایلی مانند سن، ناتوانی یا بیماری صورت گرفته باشد که نتیجتاً نماینده منطقی 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- گرامت شهرت تجاری که در این ماده پیش بینی شده به جای جبران خسارت یا ضرری است که ناشی از انقضای یا فسخ قرارداد باشد (به جز خسارت ناشی از نقض قرارداد)

ماده ۲۲- عودت اسناد و مدارک و نمونه‌ها

با انقضای این موافقت نامه نماینده باید کلیه وسایل تبلیغاتی و سایر اسناد و مدارک و نمونه‌ها که توسط اعطاء کننده نمایندگی برای او تهیه و در اختیارش می‌باشد را به نامبرده بازگرداند .

ماده ۲۳- داوری - قانون حاکم

۱-۲۳- هر گونه اختلاف ناشی از و یا مربوط به این قرارداد باید حسب (مقررات سازش و داوری اتاق بازرگانی بین المللی) با استفاده از یک یا چند داور که بر اساس مقررات مذکور منصوب می‌شود حل و فصل نمود .

۲-۲۳ الف) داوران مقررات مندرج در این قرارداد و اصول شناخته شده حقوقی در زمینه تجارت بین المللی ناظر بر قراردادهای بین المللی نمایندگی تجارتي را با در نظر گرفتن مقررات داخلی موضوع ماده ۳-۲۳- ذیل اعمال خواهد شد. در صورتی که نماینده در داخل کشورهای جامعه اقتصادی اروپا مستقر باشد دستور العمل مورخ ۱۸ دسامبر ۱۹۸۶ جامعه اقتصادی اروپا نیز اعمال می‌گردد.

۲-۲۳ ب) این قرارداد تابع قانون..... کشور می‌باشد (اسم کشوری که قانون آن اعمال خواهد شد (۱))

۳-۲۳ داوران باید مقررات آمره کشور مقرر نماینده را که به هر حال حتی اگر طرفین قرارداد را تابع قانون خارجی کرده باشد لازم الاجرا هستند ملحوظ بدارد. داوران می‌توانند مقررات فوق الذکر را تا حدی اعمال نمایند که اصول آن‌ها از نظر جهانی شناخته شده باشد و مشروط بر آنکه اعمال آن‌ها با توجه به معیارهای تجارت بین المللی منطقی بوده و یا مربوط با اجرای رای داوران باشد.

ماده ۲۴- ضمیمه شدن خود به خود 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 گرفته‌اند یک شق را با حذف دیگری انتخاب نمایند و در صورتی که به طریق دیگر نیز صراحتاً انتخابی ننموده باشد شق الف قابل اعمال تلقی می‌گردد.

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

۳-۲۴ -ضمانت پیوست به این قرارداد، جزء لاینفک موافقت نامه را تشکیل می‌دهد، ضمانت یا قسمت‌هایی از ضمانت که تکمیل نشده‌اند فقط تا حدود و تحت شرایط مندرج در این قرارداد معتبر می‌باشد.

۱- این فرم نمونه با این فرض تنظیم شده مه قانون داخلی خاصی بر آن حاکم نباشد (به طوریکه در شق الف ماده ۲-۲۳ قید شده است) اما اگر علی‌رغم آن طرفین ترجیح بدهند که یک قانون داخلی حاکم بر قرارداد باشد، باید از قبل بررسی نمایند که مواد فرم نمونه با مقررات لازم الاجرای قانونی که انتخاب نموده‌اند منطبق باشد.

ماده ۲۵- توافقات قبلی - تغییرات - بطلان

۱-۲۵ این قرارداد هر نوع توافق قبلی دیگر فی مابین را در این زمینه لغو می‌نماید.

۲-۲۵ هیچ گونه 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 نمی‌تواند ت حد مذکور به بی‌اعتباری اضافات یا تغییراتی که کتبی نشده است تمسک جوید.

۳-۲۵ بی‌اعتباری یک ماده از قرارداد موجب عدم اعتبار کل قرارداد نخواهد شد، مگر آنکه چنین ماده‌ای 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 می‌دانست که این ماده بی‌اعتبار است قرارداد را منعقد نمی‌نمود.

ماده ۲۶- ممنوعیت واگذاری

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

۲-۲۶ - چنانچه بند الف ماده ۲۱ قابل اعمال باشد و اگر نماینده با رضایت اعطا کننده نمایندگی طبق ماده ۴-۲۱ ج نمایندگی را واگذار نماید در محاسبه غرامت شهرت تجاری نماینده جدید طبق ماده ۲۱ فعالیت نماینده قدیم نیز در نظر گرفته خواهد شد. این امر صراحتاً مورد توافق است که مبلغ پرداخت شده توسط نماینده جدید به نماینده قبلی در محاسبه غرامت در نظر گرفته نخواهد شد. (۱۰)

ماده ۲۷- نسخه معتبر

متن انگلیسی این قرارداد تنها نسخه معتبر می‌باشد. (۲۰)

منعقد در..... به تاریخ.....

نمایندگی نماینده

اعطاء کننده

.....

۱- منظور از این جمله آنست که روشن نماید قیمتی که توسط نماینده جدید به نماینده قدیم پرداخت می‌شود (قیمتی که ممکن است تحت تاثیر مسائلی قرار بگیرد که خارج از حدود قرارداد نمایندگی است) مبنای محاسبه غرامت نخواهد بود .

۲- اگر قرارداد به زبان دیگری نوشته شود این ماده باید به منظور تعیین زبان تغییر کند .

ضمیمه شماره ۱

کالاها و منطقه

(ماده ۱-۱)

بند ۱ - کالاها

.....

چنانچه پاراگراف شماره ۱ از ضمیمه شماره ۱ تکمیل نشده باشد، کلیه کالاها که در حال حاضر یا در آینده توسط اعطاء کننده نمایندگی تولید و یا فروخته شود از نظر این قرارداد به عنوان کالای (موضوع قرارداد) محسوب خواهد گردید .

بند ۲ - قلمرو جغرافیایی

.....

چنانچه پاراگراف شماره ۱ از ضمیمه شماره ۱ تکمیل نشده باشد، تمامی قلمرو جغرافیایی کشوری که محل کار و فعالیت نماینده است از نظر این قرارداد به عنوان قلمرو جغرافیایی (موضوع این قرارداد) محسوب خواهد شد .

ضمیمه شماره ۲

کالاها و اعطاء کنندگان نمایندگی که نماینده، نمایندگی آنها را دارد

(ماده ۴-۵)

این ضمیمه در صورتی قابل اجرا است که توسط طرفین تکمیل شده باشد .

نماینده بدینوسیله اعلام می‌دارد که وی در زمان انعقاد این قرارداد کالاها را به طور مستقیم و یا غیر مستقیم نمایندگی داشته (و یا توزیع و یا تولید) می‌نماید.

اعطاء کننده نمایندگی کالاها

.....
.....
.....

ضمیمه شماره ۳

تبلیغات، نمایشگاه ها

بند ۱- تبلیغات (ماده ۲-۶)

چنانچه توافق کتبی دیگری نشده باشد، هزینه تبلیغات مورد توافق به صورت ذیل بین طرفین تقسیم می‌گردد :

اعطا کننده نمایندگی %

نماینده %

در صورتی که در فضای خالی موجود در پاراگراف بالا ارقامی ذکر نگردد، هزینه‌های تبلیغاتی انجام شده توسط هر یک از طرفین به عهده خود او خواهد بود .

بند ۲- نمایشگاه‌ها (ماده ۲-۶)

چنانچه توافق کتبی دیگری نشده باشد، هزینه مشارکت در بازارهای مکاره و نمایشگاه‌ها به صورت ذیل بین طرفین تقسیم می‌شود

اعطا کننده نمایندگی %

نماینده %

در صورتی که در فضای خالی موجود در پاراگراف بالا ارقامی ذکر نگردد، هزینه‌های تبلیغاتی انجام شده در نمایشگاه‌ها توسط هر یک از طرفین به عهده خود او خواهد بود

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 باشد .

نماینده متعهد می‌شود، سفارشات را که کمتر از

(.....میزان به پول)

(.....میزان به کالا)

(.....میزان به 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 اعطاء کننده نمایندگی مسئول است حاصل نگردد مشروط به دادن اخطار یک ماهه، اعطاء کننده نمایندگی بنا بر انتخاب خود می‌تواند این قرارداد را فسخ، یا انحصار نمایندگی 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 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 اجرا است

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

تعهد بدین معنا است که نماینده طبق شق مورد انتخاب به موجب بند ۲ ذیل الذکر تعهد می‌نماید تمام یا قسمتی از مبلغ را که اعطاء کننده نمایندگی محق به دریافت آن از مشتری بوده ولی به دلایلی آن را دریافت ننموده است (در صورتی که عدم پرداخت به دلیلی منتسب به اعطاء کننده نمایندگی نباشد) را پرداخت نماید، تعهد تضمین مشتری شامل هزینه‌هایی که اعطاء کننده نمایندگی برای وصول طلب خود متحمل شده است نخواهد بود .

۱- نماینده مسئول خواهد بود :

۱- الف)..... برای هر معامله‌ای که توسط وی منتقل شده است .

۱- ب)..... فقط برای معاملات یا مشتریانی که صریحاً به طور مورد به مورد، مورد توافق قرار گرفته‌اند .

۲- مسئولین نماینده عبارت خواهد بود از :

۲-الف)..... غیر محدود

۲-ب)..... محدود به..... % از رقم پرداخت نشده .

۳-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 اعطاء کننده نمایندگی صریحاً مسئول آن است، مستحق هیچ گونه 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 .

اعطا کننده نمایندگی نماینده

ضمیمه شماره ۶

کارمزد

بند ۱- میزان کارمزد (ماده ۱-۱۵)

۱-۱- کارمزد ساده

میزان کارمزد عبارت است از %

۱-۲- 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 میزان..... تا %

قراردادهای فروش از میزان..... تا %

قراردادهای فروش بالاتر از %

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

برای کلیه فروش هایی که به مشتریان ذیل انجام می شود نمایند محق به دریافت کارمزد کاهش یافته ذیل می باشد :

%

%

..... %%

..... %%

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

۲-۱- حدود مذاکره روی قیمت

نماینده می تواند تا میزان..... % بر روی قیمت های مندرج در لیست قیمت های جاری مذاکره نمایند .

بنابراین نماینده می تواند هر مقدار تخفیفی را در محدوده مذاکره بدون کاهش نرخ کارمزدش به مشتریان پیشنهاد دهد .

۳-۲- تخفیف مجاز

نماینده می تواند تخفیفات ذیل را به مشتریان پیشنهاد که مستلزم کاهش در کارمزد او طبق جدول زیر است

حدود مذاکره..... % کارمزد کامل

تخفیف تا میزان..... % کارمزد %

تخفیف تا میزان..... % کارمزد %

تخفیف تا میزان..... % کارمزد %

تخفیف تا میزان..... % کارمزد %

۳-۳- تخفیفی که باید مورد توافق قرار بگیرد

می نماید تعهد می نماید که هیچ گونه تخفیفی بالاتر از حداکثر تخفیفی را که در جدول بند ۲-۳ فوق الذکر نشان داده شده است بدون اخذ مجوز کتبی قبلی از اعطاء کننده نمایندگی به مشتریان پیشنهاد ننماید .

ضمیمه شماره ۷

تغییر در کنترل، مالکیت و یا مدیریت در شرکت نماینده

اعطا کننده نمایندگی می تواند قرارداد را بلافاصله فسخ نماید، چنانچه :

آقای..... دیگر دارای..... % از سهام شرکت نماینده نباشد .

آقای..... دیگر دارای عنوان (سمت)..... در شرکت نماینده نباشد .

هم زمان اگر شق الف از ماده ۲۱ قابل اعمال باشد. شرکت نماینده می توان این قرارداد را به دلایل سنی، بیماری یا ناتوانی آقای..... طبق ماده ۴-۲۱ الف، (ب) قرارداد، بدون از دست دادن حق مربوط به غرامت شهرت تجاری تحت مقررات مربوطه، فسخ نماید.