



قرارداد حق العمل کاری (بازاریابی، پخش و فروش)

ماده (۱) طرفین قرارداد:

شرکت به مدیریت به شماره ثبت به آدرس
..... تلفن در این قرارداد به عنوان آمر و از طرف دیگر
آقای فرزند شماره شنا سنامه صادره از متولد ساکن
..... تلفن به عنوان عامل فروش (حق العملکار) می باشد.

ماده (۲) موضوع قرارداد:

بازاریابی، پخش و فروش تولیدات آمر توسط عامل فروش.

ماده (۳) مدت قرارداد:

مدت این قرارداد از تاریخ لغایت به مدت ماه منعقد می گردد و چنانچه صلاحیت
عامل فروش مورد تأیید آمر قرار گیرد، قابل تمدید خواهد بود.

ماده (۴) محدوده فعالیت:

حوزه عملیاتی عامل فروش استان و منطقه می باشد.

ماده (۵) وظایف و تعهدات عامل فروش:

۵-۱- عامل فروش متعهد می گردد که بدون هماهنگی کتبی آمر هیچ گونه فعالیت خارج از حوزه عملیاتی خود
نداشته باشد.

۵-۲- مبنای قیمت فروش تولیدات شرکت وفق لیست قیمتی می باشد که پیوست قرارداد است.

۵-۳- عامل فروش می تواند با توجه به مسأله عرضه و تقاضا بر مبنای تولیدات شرکت میزان تخفیفی را که قبلاً توسط
آمر تعیین گردیده در هنگام فروش اعمال نماید.

۵-۴- عامل فروش موظف است میزان تخفیف اعمال شده را نسبت به هریک از مشتریان به تفکیک اعلام نمایند تا
پس از تأیید آمر در ذیل برگ فروش آنها قید گردد.

۵-۵- عامل فروش ضامن کلیه تعهداتی می باشد که انجام می دهد و آمر هیچ گونه تعهدی در قبال آنها ندارد، مگر
تعهداتی که قبلاً با هماهنگی کتبی آمر انجام گرفته باشد.



۵-۶- مرجوعات شرکت در صورتی قابل پذیرش است که نقص مربوط به کیفیت آن با شد در غیر این صورت کلیه هزینه های مرجوعی از قبیل (کارتن ، بسته بندی، حمل و نقل و) و خسارت های ناشی از آن به عهده عامل فروش (حق عملکرد) می باشد .

۵-۷- کالاهای مرجوعی حداکثر روز پس از ارسال کارخانه می باید به اطلاع شرکت برسد .

۵-۸- عامل فروش باید کلیه سفارشات خریداران را از طریق نمابر، تلفن و یا کتباً به دفتر شرکت اعلام کند و در صورتی که این سفارشات مطابق شرایط شرکت باشد، اقدامات لازم جهت ارسال انجام خواهد گرفت .

۵-۹- عامل فروش متعهد می گردد ظرف مدت روز از تاریخ ارسال محصولات شرکت به خریداران ، نسبت به تأدیه وجه آن اقدام نموده و کلیه وجوه دریافتی اعم از وجه نقد یا چک را به شرکت تحویل دهد .

۵-۱۰- عامل فروش باید کلیه مطالبات را به طور کامل به شرکت تأدیه نماید و رسید آنها را دریافت کند در غیر این صورت متخلف محسوب و مسئول می باشد .

۵-۱۱- حداکثر مدت مطالبه ثمن معاملات منعقد روز از تاریخ ارسال محموله و خروج کالا از کارخانه می باشد .

۵-۱۲- عامل فروش متعهد است در صورت اخذ چک از خریداران به آنها رسید بدهد و از کلیه چک ها لیستی در دو نسخه تهیه نموده ، یک نسخه را به شرکت تحویل و رسید دریافت کند و نسخه دیگر نزد خود باشد .

۵-۱۳- در صورت عدم تأدیه به موقع چک خریداران، وجه آن به علاوه خسارت تأخیر تأدیه از محل حساب عامل فروش برداشت می شود (خسارت تأخیر تأدیه به میزان ماهیانه مورد محاسبه قرار می گیرد) .

۵-۱۴- عامل فروش متعهد می گردد که به عنوان امین شرکت، حافظ منافع شرکت بوده و هیچ گونه اقدامی علیه شرکت انجام ندهد در غیر این صورت مسئول می باشد .

۵-۱۵- از آنجایی که مشتریان ، عامل فروش را به نام شرکت می شناسند و اثر عملکرد اخلاقی ، تبحر و توانمندی ایشان به عنوان اثر مثبت شرکت تلقی می گردد و اثر منفی ایشان را به عنوان اثر سوء بر شمرده و خدشه به اعتبار شرکت خواهد بود ، فرو شنده با اهتمام کامل در جهت ارتقاء اعتبار نافذ شرکت کوشا خواهد بود و متعهد به رعایت نظم و انضباط (حضور به موقع ، نظم و ترتیب در امور جاری) و رعایت موازین و شئون اسلامی (صداقت در گفتار و عمل و ظاهر آراسته و شایسته ، دوری جستن از غیبت و زیاده گویی ، جلوگیری از اسراف) می باشد .

۵-۱۶- از آنجایی که اطلاعات شرکت به عنوان سرمایه های نهفته شرکت محسوب می گردد رعایت دقیق حفظ اسرار و امور شرکت به عنوان اصل امانت دار واجب و لازم الاجرا است .

۵-۱۷- در طول مدت همکاری در هیچ مرکز دولتی و وابسته به بخش دولتی که در زمینه صنایع وابسته و بخش خصوصی برای اشخاص حقیقی و حقوقی و به صورت تمام وقت و یا نیمه وقت و پاره وقت و به صورت موضوعی مشغول به کار نمی گردد .



۱۸-۵- به کارگیری توانمندی های بالقوه خویش در جهت امور محوله به نحوی که امور محوله با کمال دقت ، در حداقل زمان و برترین کیفیت انجام گردد .

۱۹-۵- حق عملکرد می باید مطابق با موضوع ماده ۳۷۵ قانون تجارت لیست اسامی فروشگاهیهای طرف حساب خود را به آمر اعلام نموده تا نسبت به ثبت مشخصات آنها در سامانه های اطلاعاتی سازمان امور مالیاتی اقدام شود . هر گونه قصور در این خصوص بعهده حق عملکرد می باشد .

ماده (۶) تعهدات و وظایف آمر :

۱-۶- آمر متعهد است نسبت به ارسال سفارشات خریداران که مطابق شرایط تنظیم گردیده اقدامات لازم را با توجه به تولیدات و امکانات شرکت حتی الامکان در اسرع وقت انجام دهد .

۲-۶- آمر متعهد است مبلغ فروش خالص محصولات شرکت را به عنوان کمیسیون ، پس از وصول کامل وجوه ، اعم از وجه نقد یا چک و کسر هزینه هایی مانند مرجوعات و تخفیف و غیره به حساب عامل فروش واریز نماید .

۳-۶- آمر می تواند هر زمان که لازم بداند نماینده ای جهت نظارت بر فعالیت عامل فروش به منطقه اعزام نماید.

۴-۶- آمر متعهد است بابت هزینه های ایاب و ذهاب فروشنده ، ماهیانه مبلغ به طور ثابت پرداخت نماید .

۵-۶- آمر متعهد می گردد که چنانچه سفارشات مشتریان به صورت ماشین درستی یا بالاتر باشد ، مبلغ کرایه حمل را ذیل فاکتور مشتریان کسر نماید .

۶-۶- آمر متعهد است ماهیانه حداقل حقوق مصوب وزارت کار را به مسئول فروش پرداخت و ایشان را طبق ضوابط سازمان تأمین اجتماعی پس از طی دوره آزمایشی بیمه نماید .

۷-۶- آمر متعهد می گردد در طول مدت دوره آزمایشی فعالیت عامل فروش ، شخص یا اشخاص حقیقی و حقوقی را جهت موضوع قرارداد به موازات عامل فروش استخدام ننماید .

ماده (۷) تضمین قرارداد :

۱-۷- یک فقره چک به شماره عهده بانک شعبه حساب جاری به مبلغ ریال هر کدام به بابت وجه التزام قرارداد از عامل فروش توسط آمر اخذ گردید .

۲-۷- در صورت اثبات هرگونه تخلفی از ناحیه عامل فروش که مغایر با مفاد قرارداد باشد ، آمر می تواند این قرارداد را فسخ نماید و خسارات وارده به آمر از محل اسناد قید شده تأمین نماید و عامل فروش ر ضایت خود را به منظور برداشت خسارات وارده از سوی آمر اعلام می نمایند .

۳-۷- احراز تخلف و عدم کفایت با توجه به عرف صنفی صورت می پذیرد .



۴-۷- چنانچه قرارداد به علت تخلف عامل فروش فسخ گردد، از تاریخ فسخ کلیه حساب های فیمابین بایستی تسویه گردد و مواردی که به طور امانی در اختیار عامل است به آمر تحویل داده شود.

۵-۷- در صورت عدم تأدیه و تسویه حساب کامل ظرف از تاریخ فسخ، عامل فروش می بایست روزانه از مجموع بستانکاری آمر را بابت وجه التزام به آمر بپردازد.

ماده ۸) تعداد نسخ قرارداد

این قرارداد در ۸ ماده و در سه نسخه متعادل متن تنظیم که هر سه نسخه دارای حکم واحد بوده و در مورخ در کمال صحت و سلامت و آگاهی طرفین از مفاد آن بین طرفین منعقد و از تاریخ انعقاد برای طرفین لازم الاجرا می باشد.

مهر و امضاء عامل فروش

مهر و امضاء آمر