

نمونه قرارداد حق العمل کاری (بازاریابی، پخش و فروش)

ماده ۱- طرفین قرارداد:

الف) شرکت به مدیریت به شماره ثبت به آدرس
..... تلفن به عنوان آمر.

ب) آقای فرزند شماره شناسنامه صادره از
..... متولد ساکن تلفن به عنوان عامل فروش.

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 به صورت آزمایشی 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 است.

ماده ۵- وظایف و تعهدات عامل فروش:

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

۲-۵- مبنای قیمت فروش تولیدات شرکت وفق لیست قیمت موجود در پیوست قرارداد است.

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

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

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

۶-۵- مرجوعات شرکت در صورتی قابل پذیرش است که نقص مربوط به کیفیت آن باشد 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 است.

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

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

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

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

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

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

۱۳-۵- در صورت عدم تادیه به موقع چک خریداران، وجه آن به علاوه خسارت تاخیر تادیه از محل حساب عامل فروش برداشت می‌شود. همچنین خسارت تاخیر تادیه به میزان به صورت ماهیانه محاسبه می‌شود.

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

۱۵-۵- از آنجا که مشتریان، عامل فروش را به نام شرکت می‌شناسند و اثر عملکرد اخلاقی، تبحر و توانمندی ایشان به عنوان اثر مثبت شرکت تلقی می‌گردد و اثر منفی ایشان را به عنوان اثر سوء برشمرده و خدشه به اعتبار شرکت خواهد بود، فروشنده با اهتمام کامل در جهت ارتقای 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 شئونات اسلامی (صداقت در گفتار و عمل و ظاهر آراسته و شایسته، دوری جستن از غیبت و زیاده‌گویی، جلوگیری از اسراف) است.

۱۶-۵- از آنجا که اطلاعات شرکت به عنوان سرمایه‌های نهفته شرکت محسوب می‌شود، رعایت دقیق حفظ اسرار و امور شرکت به عنوان اصل امانت‌دار واجب و لازم‌الاجرا است.

۱۷-۵- حق العمل کار متعهد می‌شود 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 یا به صورت موضوعی مشغول به کار نبوده و نخواهد بود.

۱۸-۵- حق العمل کار متعهد می‌شود در به‌کارگیری توانمندی‌های بالقوه خویش در جهت امور محوله به نحوی که امور محوله با کمال دقت، در حداقل زمان و برترین کیفیت انجام شود، نهایت دقت را به کار بندد.

ماده ۶- تعهدات و وظایف آمر:

۱-۶- آمر متعهد است نسبت به ارسال سفارشات خریداران مطابق شرایط تنظیم شده اقدامات لازم را با توجه به تولیدات و امکانات شرکت حتی‌الامکان 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 هزینه‌هایی مانند مرجوعات و تخفیف و غیره به حساب عامل فروش واریز نماید.

۳-۶- آمر می‌تواند هر زمان که لازم بداند نماینده‌ای جهت نظارت بر فعالیت عامل فروش به منطقه اعزام نماید.

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

۵-۶- آمر متعهد می‌گردد 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 تامین اجتماعی پس از طی دوره آزمایشی بیمه نماید.

۷-۶- آمر متعهد می‌گردد 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 هرکدام 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 می‌تواند این قرارداد را فسخ نماید و خسارات وارده به آمر از محل اسناد قید شده تامین نماید و عامل فروش رضایت خود را به منظور برداشت خسارات وارده از سوی آمر اعلام می‌نماید.

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

۴-۷- چنانچه قرارداد به علت تخلف عامل فروش فسخ گردد، از تاریخ فسخ کلیه حساب‌های فیما بین باید تسویه گردد و مواردی که به طور امانی در اختیار عامل است به آمر تحویل داده شود.

۵-۷- در صورت عدم تادیه و تسویه حساب کامل ظرف از تاریخ فسخ، عامل فروش موظف است 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 متحدالمتن 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 است.

مهر و امضاء عامل فروش

مهر و امضاء آمر

..... (۲) آقای فرزند

..... (۱) آقای فرزند