

قرارداد اعطای نمایندگی فروش توکن ST3

این قرارداد فی مابین شرکت ارتباطات فرهنگ آزما (با مسئولیت محدود) ثبت شده به شماره 185544 به شناسه ملی 10102276503 و کد اقتصادی 411119636693 به نمایندگی آقای به سمت به نشانی: تهران، خیابان زرتشت غربی بعد از بیمارستان مهر پلاک 86 ساختمان آزما تلفن: 81571 نامبر: 88989003 آدرس ایمیل: info@azmagroup.ir که از این پس در این قرارداد آزما نامیده می شود از یک طرف و به شناسه ملی و کد اقتصادی به نشانی: کدپستی: و تلفن: و آدرس ایمیل: به نمایندگی آقای به سمت از طرف دیگر به عنوان نماینده فروش، طبق شرایط ذیل منعقد و طرفین ملزم و متعهد به اجرای مفاد و شرایط آن می باشند.

ماده اول: موضوع قرارداد

موضوع قرارداد عبارتست از اعطای نمایندگی فروش رمزیاب با نام تجاری توکن ST3 شرکت با شرایط و ضوابط آن در استان

ماده دوم: مدت قرارداد

مدت قرارداد از تاریخ لغایت به مدت یکسال میباشد که در پایان مدت قرارداد با توافق طرفین و با رعایت تبصره زیر قابل تمدید خواهد بود.

تبصره 1: شرکت فعالیت نماینده فروش را در مقاطع زمانی 3 ماهه مورد ارزیابی قرار می دهد و چنانچه فعالیت نماینده فروش بنا به تشخیص شرکت و بر اساس تعهد فروش در هر ماه قابل توجه و چشمگیر باشد میتواند نمایندگی را برای مدتی دیگر تمدید نماید. در غیر این صورت پس از ارزیابی سالانه کل عاملیت اعطای نمایندگی فروش لغو می گردد.

ماده سوم: مبلغ و نحوه پرداخت موضوع قرارداد

1-3- شرکت کالای خود را با میزان و مبلغ مشخص شده در این قرارداد به نماینده فروش ارائه می نماید و نماینده فروش سفارش خرید خود را مطابق با شرایط ذیل تسویه می نماید.

1-1-3- پرداخت از طریق سامانه ra.azmagroup.ir به صورت نقدی توسط نماینده پرداخت میگردد.

2-3- قیمت تکفروشی در سامانه فوق مشخص گردیده که نماینده موظف به فروش بر اساس قیمت مصوب میباشد.

3-3- در صورتی که نماینده پروژه یا سفارشی در زمینه بارگزاری نرم افزار سفارشی مشتری و یا صدور امضا الکترونیک بر روی توکن ها داشته باشد به صورت موردی و با توافق طرفین در خصوص قیمت و نحوه اجرا قابل انجام خواهد بود.

ماده چهارم: شرایط قرارداد

1-4- در این قرارداد شخصیت حقوقی نماینده مورد نظر بوده 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 وکالتاً به غیر واگذار نماید. در صورت نیاز به گسترش فعالیت در سطح استان، تمامی دفاتر فعال باید با نام نماینده فروش و پس از اطلاع به شرکت و به صورت زیر مجموعه نماینده فعالیت نماید.

4-2 واگذاری امتیاز این نمایندگی از طرف شرکت انحصاری نبوده و از این جهت برای نماینده فروش ایجاد حقی نخواهد کرد و شرکت می تواند در همان منطقه و یا مناطق دیگر شخص یا اشخاص دیگری را به عنوان نماینده فروش خود قرار دهد و یا خود راساً اقدام نماید.

4-3 نماینده فروش موظف است به طور میانگین ماهانه حداقل 30 عدد توکن ST3 از شرکت خریداری نماید.

تبصره 3: در صورتیکه فروش و عملکرد سالانه نماینده فروش مورد رضایت شرکت قرار گیرد این نمایندگی به صورت انحصاری برای نماینده فروش در همان استان درخواهد آمد.

4-4 اقامتگاه قانونی طرفین همان است که در ابتدای 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.

ماده پنجم: تعهدات نماینده فروش

5-1 - نماینده فروش 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.

5-4 - نماینده فروش موظف است پس از کسب موافقت کتبی شرکت، طبق ضوابط و دستورالعمل های شرکت، انواع محصولات و خدمات شرکت را در حوزه فعالیت خود تبلیغ و معرفی نماید .

5-5 - نماینده فروش متعهد میگردد 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.

5-6 - نماینده فروش حق ثبت نام محصولات شرکت و اخذ وجوه تحت هر عنوان به نام شرکت را نخواهد داشت .

5-7 - چنانچه به دلیل تغییر قوانین حاکمیتی از سوی مراجع ذی صلاح امکان تامین توکن به طور موقت وجود نداشت نماینده حق هیچگونه اعتراضی نداشته و تا زمان تامین توکن و جاری بودن قرارداد ملزم به اجرای تعهدات خود می باشد .

ماده ششم: تعهدات شرکت

6-1 در صورتیکه شرکت صلاح بداند نماینده فروش را در امر بازاریابی و انجام موضوع قرارداد به هر مرجع و به هر کس که وی درخواست می کند کتباً معرفی می نماید .

6-2 - شرکت کلیه کاتالوگهای خود را در ارتباط با کالا به صورت رایگان در اختیار نماینده فروش قرار می دهد.

6-3 - شرکت لیست جدید قیمت های انواع کالا و خدمات خود از طریق سامانه در اختیار نماینده فروش قرار میدهد

6-4 - شرکت پس از دریافت سفارش کالا از سمت نماینده فروش ظرف مدت 3 روز کاری کالا را در اختیار نماینده فروش قرار می دهد.

ماده هفتم: فسخ قرارداد

در صورت عدم رعایت هریک از شرایط ضوابط و تعهدات مندرجات در قرارداد از سوی نماینده فروش، شرکت حق فسخ قرارداد را خواهد داشت و نماینده فروش در این صورت حق هیچگونه اعتراض یا ادعا یا مطالبه خسارت و ضرر و زیان نخواهد داشت لکن در صورتیکه

نماینده فروش 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 فروش به شرکت لطمه ای وارد کند پس از انقضای این مدت و تسویه حساب با شرکت می تواند اقدام به فسخ قرارداد نماید .

تبصره 4: 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 فروش از اجرای مفاد این قرارداد و یا ادامه نمایندگی محروم یا ممنوع گردد، شرکت مجاز است قرارداد وی را فسخ نماید. شرکت می تواند در صورت صلاحدید قرارداد نمایندگی را با قائم مقام نماینده یا هر فردی که صلاح بداند منعقد نماید .

تبصره 5 : در صورت فسخ قرارداد از جانب هر یک از طرفین، نماینده فروش موظف است ضمن جمع آوری آثار و علائم نمایندگی شرکت، سربرگهای موجود، مهر و ... را حداکثر یک هفته پس از فسخ به شرکت تحویل نماید.

ماده هشتم : جبران خسارت

در صورت تخلف نماینده فروش از هر یک از مفاد قرارداد حاضر و نیز تعهدات ناشی از نمایندگی، نماینده فروش موظف است کلیه خسارات وارده به شرکت را جبران نماید.

ماده دهم : روش حل و فصل اختلاف

در صورت بروز هرگونه اختلاف احتمالی در تفسیر یا اجرای قرارداد ابتداً 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 یازدهم : تعداد مواد و نسخ قرارداد

این قرارداد در دو نسخه (مشتمل بر 11 ماده و 5 تبصره)، که هر کدام با حکم واحد تنظیم و امضاء و بین طرفین قرارداد مبادله گردید و پس از امضاء قطعی و لازم الاجرا می باشد .