



بسمه تعالی

اعطاء نمایندگی ثبت نام ، توزیع و فروش و شارژ محصولات اینترنت پر سرعت

طرف اول؛ شرکت مخابرات ایران منطقه هرمزگان به نمایندگی آقایان سیدرهام حسینی، مدیر منطقه و حمدالله مریدی نژاد، معاونت شبکه به نشانی بندرعباس - خیابان حکمت - ساختمان شرکت مخابرات هرمزگان که از این پس به اختصار مخابرات نامیده می شود .

طرف دوم : شخصیت حقوقی به شماره ثبت و کد اقتصادی به نمایندگی آقایان به نشانی: که در این قرارداد نماینده فروش نامیده میشود .

ماده ۱- تعاریف :

در این قرارداد اصطلاحات و لغات به کاررفته دارای معانی به شرح زیر میباشد، مگر آنکه خلاف آن به توافق کتبی سه طرف رسیده باشد:

۱-۱ قرارداد: سند حاضر و کلیه جداول و ضمیمه پیوست آن است.

۱-۳ مشتری: هر شخص اعم از حقیقی یا حقوقی است که میتواند با مراجعه به نماینده فروش یا عاملین وی اقدام به خریداری محصولات شرکت می نماید .

۱-۴ امکانات: عبارتست از واگذاری امکان دسترسی به پنل فروش محصولات اینترنت پر سرعت مخابرات به نماینده فروش و عاملین وی

۱-۵ خدمات: پشتیبانی فنی از محصولات عرضه شده به مشتریان/مشترکان و سایر خدماتی است که نوع و میزان آن از سوی مخابرات تعیین میگردد.

۱-۶ محصول: به تمامی محصولات اینترنت پر سرعت که به تشخیص و صلاحدید شرکت جهت عرضه به نماینده فروش ارائه میگردد.

۱-۷ اقلام تبلیغاتی: شامل تمامی اجناس، لوازم، هدایا، نشانه ها و علائمی است که توسط مخابرات ، به صورت رایگان و به منظور ترویج فروش و جلب مشتریان/مشترکین در اختیار نماینده فروش و یا عوامل وی قرار داده می شود.

۱-۸ رقیب: هر شخص حقوقی یا حقیقی است که انواع خدمات اینترنتی راعرضه می کند.



- ۹-۱ توزیع: عبارت است از مدیریت یک شبکه توزیع به منظور فروش محصولات شرکت
- ۱۰-۱ شبکه توزیع: شبکه توزیع شامل توزیع کنندگان و فروشندگان
- ۱۱-۱ نماینده فروش: شخص حقیقی و حقوقی می باشد که به عنوان نماینده فروش وظیفه مدیریت و هماهنگی شبکه توزیع و فروش و بازاریابی محصولات مخابرات را در یک شهرستان به عهده دارد.
- ۱۲-۱ فروشنده: شخص حقیقی و یا حقوقی می باشد که تحت مدیریت نماینده فروش وظیفه فروش و تمديد شارژ محصولات را به عهده داشته و ارتباط مستقیم با مشتری دارد.
- ۱۳-۱: دستگاه نظارت: حوزه ای که به عنوان نماینده تام الاختیار شرکت وظیفه نظارت بر حسن عملکرد طرف دوم رابرعهد دارد و در این قرارداد حوزه معاونت تجاری مخابرات می باشد.
- ۱۴-۱: حق السهم: مبلغی است که براساس ماده ۴ قرارداد و به ازای فروش محصولات به نماینده فروش تعلق می گیرد.
- ۱۵-۱: فروش مستقیم: فروش محصولات ADSL که از طریق کانالهای فروش مخابرات مثل مراکز و فروش گاه های مخابراتی و امور مشترکین و مراکز روستایی و پورتال سایت انجام می پذیرد.
- ۱۶-۱: فروش غیر مستقیم: فروش محصولات ADSL که از طریق لایه های فروش خارج از ساختار سازمانی مخابرات انجام می پذیرد.
- ۱۷-۱: خرید اعتباری: فروش محصولات ADSL به نماینده لایه های فروش در قبال دریافت ضمانتنامه بانکی تعهد پرداخت
- ۱۸-۱: خرید نقدی: فروش محصولات ADSL به نماینده فروش در قبال دریافت وجه نقد
- ۱۹-۱: فروش محصول: فروش محصولات ADSL به مشتریان جدید
- ۲۰-۱: شارژ مجدد: تمديد قرارداد فروش محصولات ADSL به مشتریان قبلی

ماده ۲- موضوع قرارداد:

عبارت است از اعطاء نمایندگی فروش و توزیع محصولات اینترنت پرسرعت شامل ثبت نام اولیه، شارژ مجدد و تمديد سرویس توسط نماینده فروش و عاملین وی.



ماده ۳ - مدت قرارداد :

مدت قرارداد از تاریخ / / لغایت / / به مدت می باشد .

تبصره : این قرارداد در صورت رضایت مخابرات و درخواست کتبی نماینده فروش قابل تمدید برای مدت معین می باشد .

ماده ۴ - حق السهم نماینده فروش :

حق السهم نماینده فروش به میزان ۹ درصد از فروش خالص می باشد که بعد از فروش پنل توسط نماینده فروش محاسبه و از طریق شارژ پنل به وی پرداخت می گردد .

تبصره یک : به فروش آنلاین هیچگونه حق السهمی تعلق نمی گیرد .

تبصره دو : حق السهم نماینده فروش در صورت خرید اعتباری پس از واریز مبالغ فروش به حساب اعلامی مخابرات محاسبه و از طریق شارژ پنل به وی پرداخت می گردد .

ماده ۵ - اهداف فروش :

برنامه فروش بر اساس پتانسیل شهرستانهای تحت پوشش توسط مخابرات تعیین و به نماینده فروش ابلاغ می شود و نماینده ملزم به هدفگذاری جهت شبکه توزیع خود بر اساس برنامه فروش اعلام شده از سوی مخابرات بوده و میبایست نسبت به ارائه جدول زمانبندی واسناد و مدارک مربوطه جهت نیل به اهداف مذکور را در زمان مقرر فراهم نماید .

ماده ۶ - شرایط عمومی قرارداد:

۱- امضای این قرارداد هیچگونه تعهد استخدامی بین طرفین به وجود نمی آورد .

۲- نماینده فروش باید مسئولیتها و وظایف بر عهده گرفته بر اساس این قرارداد را به زیر مجموعه و شبکه خود واگذار نماید .

۳- حق واگذاری توزیع محصولات به نماینده فروش غیر انحصاری بوده و مخابرات می تواند به منظور ایجاد رقابت در بین نمایندگان فروش ، محصولات که توسط خود بازاریابی نموده است را از طریق عوامل



فروش مستقیم خود توزیع نماید و نماینده فروش حق هرگونه اعتراضی را در این خصوص در طول مدت قرارداد یا بعد از آن راز خود سلب و ساقط می نماید .

۴- در طول اجرای این قرارداد ، هر سیاست اخذ شده توسط مخابرات یا شرکت هولدینگ مخابرات ایران ، تغییر در قوانین تجاری و یا اسناد امضاء شده در صورت ابلاغ و ضنائم ، بخشنامه ها و الحاقیه ها و دستورالعملها و مکاتبات صادره چه از طریق ارسال توسط پست به نشانی پستی یا از طریق ایمیل به آدرس الکترونیکی نماینده ابلاغ شده تلقی و جزء لاینفک قرارداد بوده و نماینده ملزم به اجراء بدون کم وکاست آنها خواهد شد .

ماده ۷ – ضمانتنامه حسن انجام تعهدات و تعهد پرداخت :

الف (ضمانتنامه حسن انجام تعهدات :

نماینده فروش (طرف دوم) جهت تضمین قرارداد ضمانتنامه بانکی به مبلغ ۱/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال و بامشخصات ذیل در وجه شرکت مخابرات هرمزگان تودیع نموده است .

ب (ضمانتنامه تعهدپرداخت

نماینده مذکور جهت خرید اعتباری پنل فروش ضمانتنامه ای معادل ۱,۲ برابر مبلغ خرید اعتباری و بامشخصات ذیل در وجه شرکت مخابرات هرمزگان تودیع نموده است

ضمانتنامه بانکی به شماره --- مورخ --- به مبلغ --- ریال صادره از --- شعبه ---

تبصره: ضمانتنامه های مذکور پس از اتمام مدت قرارداد و انجام کلیه تعهدات قراردادی توسط نماینده و تسویه حساب مالی و تایید دستگاه نظارتی حداکثر ظرف ۳۰ روز اداری چنانچه موجباتی برای ضبط آن نباشد به وی مسترد خواهد گردید .

ماده ۸ – خرید پنل فروش :

خرید اعتبار و دسترسی به پنل فروش جهت نماینده به روشهای ذیل صورت می گیرد :

۱- خرید نقدی پنل : از طریق واریز وجه به حساب مخابرات

۲- خرید آنلاین پنل : از طریق خرید اینترنتی

۳- خرید اعتباری پنل : از طریق تودیع ضمانتنامه بانکی موضوع بند ب از ماده ۷



تبصره یک) در صورتی که خرید به صورت نقدی و عمده و بالای سقف ۵۰ میلیون تومان توسط نماینده فروش انجام پذیرد تخفیفی به میزان یک درصد از خرید به نسبت مازاد ۵۰ میلیون تومان و بالای ۱۰۰ میلیون تومان نیم درصد نسبت به مازاد ۱۰۰ میلیون تومان به وی تعلق می گیرد و به صورت اعتبار در پنل فروش نامبرده شارژ می شود .

تبصره دو) در صورت خرید اعتباری نماینده فروش موظف می باشد در پایان هرماه نسبت به واریز وجوه ناشی از فروش به حسابهای اعلامی شرکت اقدام نموده و فیش واریزی راتحویل حوزه معاونت تجاری و مدیریت مالی و اداری اقتصادی نماید ، بدیهی است شارژ مجدد پنل نماینده فروش منوط به واریزوجه مذکور و تسویه حساب خرید اعتباری قبلی می باشد . ضمناً خرید اعتباری پنل با درخواست کتبی نماینده فروش و موافقت طرف اول صورت می گیرد .

تبصره سه) حداقل خرید پنل فروش اعم از نقدی و اعتباری ۱۰ میلیون تومان و بیش از آن مضربی از ۱۰ میلیون تومان می باشد .

تبصره چهار) حداقل خرید پنل فروش بصورت اعتباری ۵۰ میلیون تومان می باشد .

ماده ۹ – تعهدات مخابرات :

۱- در طول مدت این قرارداد به نماینده فروش اجازه فعالیت تجاری با استفاده از نام و نشان تجاری خود را صرفاً در چارچوب این قرارداد می دهد.

۲- متعهد میگردد سطح دسترسی نماینده فروش رابه نرم افزار سرویس ADSL بنا به نیاز و در محدوده فعالیت مندرج در قراردادرا به نحوی که امکان ایجاد دسترسی و واگذاری نمایندگی به صورت خرده فروشی و بعنوان کانالهای زیر مجموعه فروش جهت وی میسر باشد فراهم نموده و راهنمایی لازم به منظور انجام عملیات کاربری و ثبت اطلاعات مشتریان را به وی ارائه نماید.



۳- متعهد میگردد دایری سرویس ، پشتیبانی سرویس و رفع مشکلات احتمالی اعم از نرم افزاری و یا سخت افزاری و همچنین رفع خرابی مربوط به خطوط فیزیکی مشترکین را مطابق با رویه جاری شرکت به منظور بهره مندی از سرویس مطلوب انجام دهد.

۴- متعهد می گردد نسبت به ایجاد بسترهای لازم ارتباطی و همچنین نصب تجهیزات مورد نیاز و کلیه امکانات ضروری برای سرویس دهی به حجم بالای مشتریان جذب شده توسط نماینده قرارداد را حتی الامکان و در حد اقل زمان فراهم نماید.

۵- متعهد می گردد که پس از کنترل پنل نماینده فروش براساس ماده ۴ حق السهم متعلقه را محاسبه و معادل آن را در پنل اعتباری وی شارژ نماید.

ماده ۱۰ - تعهدات نماینده فروش :

۱- حق انجام فعالیتهای تجاری مجاز را دارد. ولی در طول اجرای این قرارداد حق فعالیت مشابه و همکاری با سایر شرکتهای رقیب(شرکتهای PAP) ارائه دهندگان محصولات و خدمات اینترنتی اعم از ADSL و WIRELESS را ندارد.

۲- میبایست برنامه فروش (اهداف) کلی تعیین شده از سوی مخابرات را به صورت جزء برای کانالهای فروشی که به طور مستقیم با وی کار میکنند را مشخص نماید.

۳- در صورت دریافت وجهی از مشتری توسط عوامل فروش تحت مدیریت خود خارج از چارچوب تعرفه های مصوب و اعلامی وی ملزم به عودت وجه مذکور به مشتری می باشد .

۴- فروشندگان زیرمجموعه را ملزم به ارائه صورتحساب به مشتری درقبال فروش یا تمدید شارژ محصولات نماید.

۵- ملزم به رعایت تمام موافقت نامه های منعقد شده بین طرفین بوده ، باید بر عملکرد تجاری شبکه خود نظارت داشته ، مسئولیتهای مرتبط با شبکه را بر عهده گرفته و تحت نظارت مخابرات از عملی که اختلال در تجارت مخابرات ایجاد کند پرهیز نماید.

۶- متعهد به حفظ شان نام تجاری ، لوگو، محصولات تعرفه ها و استراتژی بازاریابی مخابرات بوده و نماینده حق تغییر نام تجاری ، لوگو ، محصولات، تعرفه ها و استراتژی بازاریابی مخابرات را ندارد.



۷- مکلف است که تمامی سعی و کوشش خود را جهت رعایت سیاست ، منافع و حقوق مادی و معنوی و مخابرات لحاظ دارد و ملزم به رعایت قیمت گذاری و استرژژی های بازاریابی محصول که از سمت مخابرات ابلاغ میشود ، می باشد

۸- مکلف به حفظ اسرار و اطلاعاتی است که مخابرات در راستای اجرای این قرارداد در اختیار او قرار می دهد و نباید هیچ گونه اطلاعاتی از جمله اطلاعات مربوط به مشتریان مخابرات را در مدت قرارداد یا پس از آن افشا کند. همچنین نمیتواند پس از پایان مدت قرارداد به هر نحوی از این اطلاعات استفاده نماید. در غیر این صورت خود راساً پاسخگو خواهد بود .

۹- ملزم است بر اساس مفاد آموزشی و درخواستهای تعیین شده توسط مخابرات ، در طول مدت قرارداد ، جهت رسیدن به اهداف فروش ، آموزشهای لازم رابه توزیع کنندگان و نمایندگان فروش ارائه دهد.

۱۰- ملزم است نسبت به عملکرد شبکه توزیع تحت پوشش خود حساسیت لازم را به خرج داده و همواره روند رسیدن به برنامه فروش تعیین شده توسط مخابرات را مورد بررسی قرار دهد و در صورت وجود مشکلاتی در راه نیل به برنامه فروش تعیین شده در زمان مقرر، نسبت به اعلام به مخابرات و کمک در رفع به موقع آن اقدام نماید. بدیهی است عواقب ناشی از عدم دستیابی به اهداف تعیین شده بر عهده نماینده فروش می باشد.

۱۱- هیچگونه حق العمل ، انعام ، هدیه و پاداش به صورت نقدی یا غیر نقدی به هر یک از کارکنان مخابرات یا هر یک از دوایر یا سازمانهای وابسته به مخابرات یا واسطه ها ، دلالت یا اشخاص دوایر یا سازمانهای مشابه آنها به منظور اعمال نفوذ جهت انتخاب شدن به عنوان نماینده فروش پرداخت ننموده و نخواهند نمود .

۱۲- موظف است سازه های تبلیغاتی و اطلاع رسانی ، کاتالوگ، بروشور، پوستر، تراکت تبلیغاتی و لیست محصولات را در زمان های عادی حد اکثر ظرف ۵ روز و در زمان برگزاری جشنواره ها با توجه به محدودیت زمانی برگزاری جشنواره ، حد اکثر ۳ روز در تمامی نقاط شبکه خود توزیع نماید.

در صورتی که نماینده فروش هر گونه برنامه تبلیغاتی در نظر دارد می بایست قبل از اجرا رؤس آن را با مخابرات هماهنگ و تاییدیه مخابرات را اخذ نماید.

۱۳- مجاز به فعالیت در کلیه نقاطی که نسبت به واریز سپرده حق امتیاز نموده می باشد.

۱۴- موظف است اقلام تبلیغاتی تحویلی را از طریق عاملین فروش زیرمجموعه در دسترس مراجعه کنندگان قرار داده و فضای مناسب را برای نصب بنر، اسنند و سایر اقلام تبلیغاتی در دفاتر فروش خود در نظر گیرد.



۱۵- متعهد می گردد در خصوص معرفی بهینه سرویس و محصولات شرکت و همچنین سرمایه گذاری در تبلیغات موثر و جذب مشتریان و جلب رضایتمندی آنها و رشد روزافزون تعداد مشتریان علی الخصوص مشتریان سرویس ADSL تلاش و اقدام موثری را انجام دهد.

۱۶- متعهد گردید در صیانت از کد کاربری و رمز عبور ایجاد شده جهت وی بمنظور دسترسی به نرم افزار فروش سرویس از سوی شرکت تمهیدات لازم را بکار بسته و مسئولیت افشاء و عواقب ناشی از آن و بروز اختلال تماماً متوجه وی بوده و مشمول جرایم قانونی مربوطه گردیده و می باید پاسخگو باشد، و چنانچه عملیات فروش خارج از چارچوب و سیاستهای اعمال شده در سیستم نرم افزار فروش صورت گیرد و یا اختلالی در اثر سطح دسترسی کاربری نماینده فروش قرارداد و عوامل اجرایی وی بروز نماید، راساً مسئول جبران ضرر و زیان وارده خواهد بود.

۱۷- متعهد گردید فروش سرویس را به مشتریان به نرخ مصوب (تعیین شده توسط شرکت) که در نرم افزار فروش سرویس مشخص گردیده انجام داده و در صورت دریافت هر گونه وجه اضافی، ضمن پرداخت خسارات وارده به مشتری مسئولیت پاسخگویی و عواقب ناشی از شکایات مشترکین به مراجع ذیصلاح تماماً بعهده وی بوده و موجبات عدم تمدید قرارداد و حذف دسترسی به درگاه فروش را از سوی شرکت فراهم خواهد نمود.

تبصره: متعهد به رعایت ملاحظات حرفه ای و عدم تداخل در خصوص فروش سرویس از طریق سایر عاملین فروش بوده و حق ندارد به هیچ طریقی با مشترکینی که از سایر درگاههای فروش اقدام به دریافت سرویس نموده اند به منظور دایری و یا نصب سرویس و یا پشتیبانی آن، چه به صورت ارتباط تلفنی و یا ارسال پیامک و یا ایجاد سامانه نرم افزاری و سایر طرق تماس برقرار نموده و وجهی از آنان مطالبه نماید.

۱۸- متعهد میگردد فروش سرویس ADSL را به مشتریان مطابق با استراتژی شرکت و ماهیت نوع سرویس و در مقاطع پیش بینی شده در نرم افزار فروش انجام داده و نسبت به تنظیم قرارداد واگذاری سرویس و ثبت مشخصات و اطلاعات مشتری بصورت کامل و صحیح دقت لازم را معطوف داشته و نسبت به تحویل سرویس در محل تقاضای مشترک اقدام نموده و از امکان اتصال وی به درگاه اینترنت اطمینان حاصل نماید و مسئولیت هر گونه تاخیر در ارائه سرویس ناشی از قصور در انجام موارد مذکور بعهده وی بوده و می باید شخصاً پاسخگو باشد.

تبصره: در صورت اقتضای زمانی و شرایط بازار و توافق با مخابرات مجاز به ارائه سرویسهای جدید با هماهنگی شرکت و رعایت مقررات قانونی خواهد بود.



۱۹- متعهدمی گردد در صورت تحویل لوازم از جمله مودم و هدایایی جهت ترغیب مشتریان به خرید نسبت به تحویل آن به مشتریان در قبال اخذ رسید اقدام نموده و در پایان قرارداد لوازم اضافی را طی صورتجلسه ای تحویل دستگاه نظارتی مخابرات نماید .

۲۰- سایر موارد تعهدی

- پیگیری و تماس با مشتریان و معرفی و ارائه محصولات شرکت.
- تلاش در جهت گسترش بازار هدف در محدوده جغرافیایی مورد تفاهم ، تثبیت بازار و افزایش مشتریان و فروش بیشتر .
- تدوین برنامه توزیع محصولات به عاملین فروش و ارائه گزارش عملکرد ماهیانه به مخابرات .
- تحلیل بازار در حوزه فعالیت جهت شناخت بازار محصولات شرکت.
- هر گونه تغییرات ثبتي در شرکت و یا دفاتر فروش (مانند تغییر سهامداران و یا تغییر نشانی ها) باید بصورت مکتوب به اطلاع کارفرما برسد و در صورت نیاز مجوز لازم را کسب نماید.
- در صورتیکه مطابق نظر ناظر و یا کارفرما ممنوعیتی برای همکاری با شرکت و یا شخص معینی وضع شود هیچ یک از نمایندگان نمی توانند مستقیم یا غیر مستقیم با شرکت یا شخص تعیین شده همکاری نمایند و در صورت همکاری تخلف فروش خارج از شبکه معرفی شده تلقی می گردد.
- ارتکاب هر گونه جرم عمومی توسط نماینده فروش و عوامل زیرمجموعه که منجر به محکومیت از طرف مراجع ذیصلاح گردد موجب خروج وی از جرگه نمایندگان فروش خواهد شد.

۲۱- گزارشهای کتبی پیشرفت کار شامل شرح جزئیات عملکرد و فعالیتهای خود مطابق با این قرارداد یا اطلاعات مربوط به فعالیتهای خود را بلافاصله پس از درخواست مخابرات در اختیار مخابرات یا نماینده قرار دهد.

۲۲- اقدام به انجام اموری که موجب لطمه زدن به حسن شهرت و اعتبار مخابرات گردد، ننماید و همچنین در اجرای تعهدات موضوع این قرارداد از حسن شهرت و اعتبار مخابرات حمایت کرده و آن را تقویت نماید.

۲۳- تضمین نماید که ابزارها و اقلام تبلیغاتی فراهم شده توسط مخابرات همواره در هر برهه از زمان، مطابق با دستورالعملها و الزامات مخابرات در نقاط فروش به معرض نمایش یا جهت ارائه به مشتریان گذاشته شوند.



۲۴ - بدون کسب اجازه کتبی مخابرات اقدام به نمایش یا فراهم آوردن موجبات نمایش قالب و محتوی ابزار یا اقلام تبلیغاتی مربوط به موضوع قرارداد ننماید.

۲۵ - از کلیه رهنمودها و دستورالعملهای ارائه شده و استانداردهای تعیین شده که یا رأساً توسط مخابرات ارائه میشود را به اطلاع عاملین فروش زیرمجموعه برساند، درخصوص تبلیغات و ترویج عمومی اقلام موضوع این قرارداد، پیروی محض نماید.

۲۶ - در تبلیغ و اطلاع رسانی درخصوص تمامی پیشنهادهای شرکت برای توزیع از طریق نقاط فروش در هر زمان به بنحوی که توسط مخابرات مشخص شده، بطور جدی حضور داشته و مشارکت فعال نماید.

۲۷ - کلیه کارکنان و متصدیان نماینده فروش در کلیه برنامه های آموزشی ارائه شده توسط مخابرات در هر زمان مشارکت نموده و از آنها پشتیبانی نمایند.

۲۸ - تحت هیچ شرایطی، مشتریان/مشترکان مخابرات را وادار، ترغیب یا مجاب به خرید محصولات یا خدمات ارائه شده از رقیب یا رقبای مخابرات ننماید.

۲۹ - کلیه منابع انسانی و سایر منابع موردنیاز برای انجام تعهدات خود به موجب این قرارداد از جمله منابع لازم برای خرید، تهیه یا توزیع، ذخیره کالا و محصولات مخابرات را به صورت کارآمد فراهم نماید.

۳۰ - فقط اقدام به فروش اقلامی نماید که در قرارداد حاضر برای فروش در نظر گرفته شده است و در راستای فروش محصولات مخابرات، از هرگونه اقدام ضدرقابتی خودداری نماید.

۳۱ - مسئولیت هرگونه استفاده از دسترسی ایجادشده به پورتال فروش بر عهده نماینده فروش خواهد بود.

۳۲ - موظف می باشد نسبت به ایجاد و راه اندازی یک دفترفروش به متراژ حداقل ۲۰ مترمربع دراماکن تجاری پرتردد اقدام نماید

تبصره: نماینده فروش می تواند دردفترفروش خودعلاوه برفروش محصولات شرکت نسبت به ارائه خدمات فروش محصولات کامپیوتری و الکترونیکی اقدام نماید.

۳۳ - موظف به پرداخت حق و حقوق کلیه پرسنل و عوامل تحت سرپرستی بوده و مخابرات هیچگونه دخالتی درخصوص تعیین میزان حق السهم عوامل فروش زیر مجموعه نماینده فروش را ندارد و باید رأساً پاسخگوی ادعاهای اشخاص ثالث اعم از حقیقی و حقوقی می باشد.



ماده ۱۱ – نحوه واریزوجه خریداعتباری :

در صورت خریداعتباری پنل فروش جهت واریز وجه ناشی از فروش طبق بند ب از ماده ۸ عمل خواهدگردید .

تبصره ۵ : در صورت عدم واریزوجه ناشی از فروش توسط نماینده فروش ، شرکت ضمن قطع دسترسی توزیع کننده به پنل فروش نسبت به ضبط ووصول ضمانتنامه بانکی و در صورت عدم تکافو از سایر سپرده ها و مطالبات وی نسبت به تسویه وجوه مذکور اقدام و توزیع کننده حق هرگونه اعتراضی را در این خصوص از خود سلب و ساقط می نماید .

ماده ۱۲ – کسورات قانونی :

پرداخت هر گونه کسورات قانونی اعم از مالیات ، بیمه ، عوارض و جرایم احتمالی و غیره در صورت تعلق به عهده نماینده فروش می باشد.

ماده ۱۳ – ارزیابی شبکه فروش:

مخابرات به صورت پیوسته نحوه عملکرد نماینده فروش و شبکه تحت مدیریت وی را مورد ارزیابی و بازرسی های دوره ای قرارداده و در صورت تخلف و یا عدم کارایی نسبت به وضع جرائم طبق ماده ۱۷ قرارداد اقدام می نماید .

ماده ۱۴ – منطقه فعالیت:

منطقه فعالیت نماینده فروش کلیه شهرهای ذکر گردیده در پیوست شماره ۳ قرارداد می باشد .

ماده ۱۵ – ساعت کاری :

ساعت کاری دفتر نماینده فروش شبکه محصولات حداقل از ساعت ۸ صبح الی ۱۳ و ۱۶ عصر تا ۲۱ شب می باشد.

تبصره ۵ : ساعات کاری دفتر در ایام تعطیل نیز حداقل باید ۵ ساعت در طول شبانه روز فعال باشد .



ماده ۱۶ – تمدید مدت قرارداد :

علاوه بر مواردپیش بینی گردیده در ماده ۴ جهت تمدید قرارداد هر یک از موارد زیرنیز می تواند موجبات تمدید مدت قرارداد را فراهم آورد :

الف- وقوع حالت فورس ماژور

ب- چنانچه نماینده فروش نتواند کل مبلغ پنل خود را در مدت قرارداد به فروش برساند به تناسب مبلغ باقیمانده به وی زمان داده می شود

ج - در صورت حدوث مشکلات از جانب شرکت مخابرات مانند خرابی شبکه دیتا و کابلی که مورد تایید دستگاه نظارتی باشد .

ماده ۱۷- جرائم :

در صورت عدم انجام هریک از تعهدات قراردادی از سوی نماینده فروش جرائمی به شرح جدول شماره یک پیوست به وی تعلق خواهد گرفت .

ماده ۱۸ – منع افشای اطلاعات:

اسناد، برنامه ها، فهرست کالا، شرایط عمومی و اختصاصی مربوط به این قرارداد که توسط مخابرات در اختیار نماینده فروش قرار گرفته است در مالکیت مخابرات باقی خواهد ماند و نماینده فروش نباید هیچ یک از اطلاعات فوق الذکر را به جز در ارتباط با اجرای کار موضوع این قرارداد مورد استفاده قرار دهد یا بدون رضایت کتبی مخابرات برای اشخاص ثالث فاش کند. (پیوست شماره سه قرارداد)

ماده ۱۹ – فسخ به مصلحت :

شرکت مخابرات هرمزگان حق دارد هر زمان که بخواهد قسمتی یا تمامی کار موضوع قرارداد را بنا به مصلحت خود فسخ نماید اینعمل به صورت کتبی و ظرف مدت ده روز اداری به نماینده اعلام خواهد گردید و نماینده حق هیچگونه اعتراض و ادعایی در این خصوص را نخواهد داشت .

تبصره ۱: فسخ این قرارداد به سبب مصلحت مخابرات ، نماینده فروش را از مسئولیتهای قراردادی مربوط به بخش کارهای انجام گرفته مبری نمی نماید.



تبصره ۲: در صورت فسخ قرارداد و قطع همکاری، نماینده فروش میبایست کلیه اسناد و مدارک مبادله شده را به عودت نماید.

تبصره ۳: در صورت فسخ بنا به مصلحت طرف اول نسبت به تسویه حساب آزادسازی تضامین، تسویه حساب مالی و محاسبه حق السهم اقدام خواهد نمود.

ماده ۲۰- فسخ به تقصیر:

موارد فسخ قرارداد به سبب تقصیر نماینده فروش مشتمل به موارد زیر بوده و مخابرات حق دارد در صورت انجام یا عدم انجام هر کدام از موارد ذیل نسبت به فسخ قرارداد اقدام نماید:

۱- اعلام انصراف نماینده به صورت کتبی یا عملی

۲- عدم توانایی و توفیق نماینده در اجرای دقیق و به موقع امور مربوط به قرارداد بنابه تشخیص مخابرات

۳- بروز تخلفات مطابق ماده ۱۷ قرارداد

۴- عدم پذیرش درخواستهای مخابرات در چارچوب قرارداد

۵- انحلال و ورشکستگی نماینده فروش یا صدور حکم تصفیه و اعلام ورشکستگی از طرف وی

۶- در صورت فسخ به تقصیر نماینده فروش باید غرامت خسارات احتمالی وارده به مخابرات را پرداخت نماید. تا قبل از پرداخت غرامت از سوی نماینده فروش، مخابرات حق دارد پرداخت حق السهم نماینده فروش را به حالت تعلیق درآورد.

در صورت تحقق هر یک از موارد فوق الذکر مخابرات ضمن اعلام رسمی فسخ به نماینده فروش و ضبط ضمانتنامه حسن اجرای تعهدات نماینده فروش بدون رعایت تشریفات قضایی، صورت جلسه رسمی فسخ را مشتمل بر میزان خسارت و جرایم و درصد کار انجام یافته را به عنوان مستند رسمی تنظیم می نماید. در این صورت نماینده فروش ملزم به پرداخت هزینه های احتمالی ناشی از فسخ قرارداد به طرف مقابل خواهد بود و موضوع قرارداد پس از تسویه حساب نهایی طرفین به اتمام خواهد رسید.



ماده ۲۱- حل اختلافات :

در صورتیکه اختلافاتی بین طرفین بروز کند اعم از اینکه مربوط به اجرای موضوع قرارداد و یا مربوط به تعبیر و تفسیر هریک از مواد قرارداد و اسناد و مدارک پیوست آن باشد چنانچه طرفین نتوانند موضوع اختلاف را از راه توافق رفع نمایند از طریق مراجعه به مراجع صالحه قضایی شهر بندرعباس حل و فصل خواهد شد.

نماینده فروش ملزم است که تاحل اختلاف ، کلیه تعهداتی را که بموجب قرارداد به عهده دارد اجرا نمایند در غیر این صورت شرکت مخابرات به تشخیص خود نسبت به وی عمل خواهد نمود.

ماده ۲۲- نسخ قرارداد :

این قرارداد در ۲۲ ماده و ۱۳ تبصره و پیوست و طبق قوانین جمهوری اسلامی ایران و در دو نسخه تنظیم ، مبادله و امضاء گردیده است که یک نسخه آن نزد مخابرات و نسخه دیگر نزد نماینده فروش می باشد و کلیه نسخ آن حکم واحدی دارد .

طرف دوم

نماینده فروش

طرف اول

شرکت مخابرات ایران منطقه هرمزگان

سیدرهم حسینی

مدیر منطقه

حمدالله مریدی نژاد

معاونت شبکه



پیوست شماره ۱

جرائم (موضوع ماده ۱۷ قرارداد) :

ردیف	موضوع جرائم	نوبت اول	نوبت دوم	نوبت سوم
۱	فروش محصولات شرکتهای رقیب	توبیخ کتبی	قطع پنل فروش به مدت ۱۰ روز	قطع دائم پنل فروش و فسخ قرارداد
۲	دریافت وجه اضافه بر تعرفه از مشتریان	توبیخ کتبی و عودت وجه اضافی	توبیخ کتبی و عودت وجه اضافی و کسر ۱٪ از میانگین فروش ماهیانه از حق سهم دریافتی	قطع دائم پنل و فسخ قرارداد
۳	افشاء اسرار و اطلاعات مخابرات و مشتریان	قطع دائم پنل فروش فسخ قرارداد و معرفی به بازرسی		
۴	عدم رعایت بند ۴ ماده ۱۰	توبیخ کتبی	توبیخ کتبی و کسر ۱٪ از حق سهم دریافتی	کسر ۲٪ از حق سهم دریافتی ماهیانه
۵	عدم رعایت بند ۱۰ ماده ۱۰	توبیخ کتبی	کسر ۱٪ از فروش ماهیانه از حق سهم دریافتی آن ماه	کسر ۳٪ از فروش ماهیانه از حق سهم دریافتی
۶	عدم رعایت بند ۱۱ ماده ۱۰	توبیخ کتبی	فسخ قرارداد	
۷	عدم رعایت بند ۱۲ ماده ۱۰	توبیخ کتبی	توبیخ کتبی و کسر ۱٪ از حق سهم دریافتی ماهیانه	توبیخ کتبی و کسر ۲٪ از حق سهم دریافتی ماهیانه
۸	عدم رعایت بند ۱۳ ماده ۱۰	توبیخ کتبی	توبیخ کتبی و کسر ۱٪ از حق سهم دریافتی ماهیانه	توبیخ کتبی و کسر ۳٪ از حق سهم دریافتی ماهیانه
۹	عدم رعایت بند ۱۴ ماده ۱۰	توبیخ کتبی	توبیخ کتبی و کسر ۱٪ از حق سهم دریافتی ماهیانه	توبیخ کتبی و کسر ۲٪ از حق سهم دریافتی ماهیانه
۱۰	عدم رعایت بند ۱۸ ماده ۱۰	توبیخ کتبی	توبیخ کتبی و کسر ۱٪ از حق سهم دریافتی	توبیخ کتبی و کسر ۲٪ از حق سهم دریافتی ماهیانه