



مرکز آموزش بازرگانی  
نمایندگی تخصصی حقوق تجارت و روابط بین الملل

# ۱۵ تجربه در قراردادهای نمایندگی و توزیع

رحیم محترم

[www.mcsway.com](http://www.mcsway.com)

## ۱- زمان درست انعقاد قرارداد

شروع کار و اثبات توانایی  
توقف کار در صورت عدم اثبات توانایی  
قرارداد ناقص و غیر و مرفه ای

کی به قرارداد مراجعه میکنیم؟

## ۲- استفاده درست از قرارداد نمایندگی و توزیع

مالکیت

جریان پول و پرداخت

استراتژی قیمت گذاری

## ۳- دقت به ماده تعاریف و ضمایم

- روز
- محصول
- مالکیت معنوی
- اطلاعات محرمانه
- گارانتی
- واریانتی
- ...

# دوره قرارداد

۳- شناخت انواع مدت در قراردادهای بین المللی ( مدت نا محدود و تمدید قرارداد)

۴- برنامه ریزی سفارشات ماهانه یا فصلی یا سالانه

۵- دقت به تاریخ ها در قرارداد:

■ سال

■ پیراف

■ امضاء

■ نفوذ

■ شروع

# محصول و قلمرو

۶- اسم کلی یا مدل و لیست محصولات و سبد محصول و سفارش متوازن یا غیر متوازن

۷- محصول موجود و آتی

۸- برند موجود یا آتی

۹- قلمرو جغرافیایی (استانی، ملی یا بین المللی) (سفارشات خارج قلمرو)

# وظایف نماینده

۱۰- عدم رقابت

۱۱- هدف فروش سالانه

۱۲- رعایت دستور العملهای شرکت مادر ...

۱۳- منابع:

❖ نیروی انسانی (سازمان و نیروی فروش)

❖ تجهیزات

❖ ساختمان

❖ اطلاعات

❖ ...

# وظایف شرکت مادر

۱۴- دقت به تعریف صحیح انحصاری بودن

۱۵- پردازش سفارش و عدم رد مکرر سفارشات بدون دلیل موجه

۱۶- نامه انتساب

...



## شرایط پرداخت

۱۷- نرخ کارمزد نماینده در حالت‌های مختلف برای محصولات متنوع (سفارش، تضمین پرداخت، هدف فروش، خدمات پس از فروش، محصولات پر یا کم فروش یا میانگین با توجه به سبد محصول، )

۱۸- زمان و ابزار پرداخت کارمزد و اطلاعات حساب

# قیمت و تعیین آن

۱۹- جدول قیمت محصولات اصلی قطعات یدکی و نرخ تبدیل ارز در صورت لزوم

۲۰- فروش به قیمت بالاتر

۲۱- تخفیرات سالانه یا نظام مند و فرمول تعدیل قیمت

۲۲- تخفیر قیمت برای سفارشهای قطعی شده

## فسخ

۲۳- راهکارهای جایگزین:

❖ اصلاح شرایط در مدت معین

❖ حذف حق انحصاری

❖ تحدید قلمرو

❖ تحدید محصولات

❖ پرداخت جریمه

۲۴- فسخ بدون علت

# تبعات فسخ

## ۲۵- تبعات فسخ

- سفارشات بعد از فسخ یا نافذ شدن فسخ
- منصوب کردن نماینده جدید
- کالای در راه بدون پرداخت
- پیش پرداختها
- کالای موجود در انبار
- مالکیت فکری
- غرامت فسخ زود هنگام غیر موجه و انواع آن
- غرامت با توجه به کل زمان باقیمانده یا ...
- سقف غرامت با توجه به میانگین درآمد ۵ سالانه
- چگونگی تسویه
- عودت اسناد و مدارک و نمونه ها یا تحویل به نماینده جدید

# نکات کاملاً مهم

- عدم وجود یا ضعف شدید قرارداد
- قرارداد یک ساله بدون تعیین تکلیف جهت تمدید
- فسخ بدون علت
- عدم قوت در تعریف انحصار
- تعریف ناصحیح محصول
- پذیرش قلمرو استانی
- عدم دقت به قیمت در بستر زمان
- عدم تعریف محصول
- اختیار پردازش سفارش