

تاریخ :/...../1405

شماره :

پیوست

بسمه تعالی

توافق نامه همکاری در فروش محصولات برند کایزر و پارس

۱. طرفین توافق نامه

الف (شرکت /فروشگاه :
به نمایندگی (آقا/خانم) :
با سمت :
آدرس :
تلفن ثابت :
همراه :
واتس اپ/تلگرام :
ایمیل :
که از این پس طرف اول یا نماینده فروش نامیده می شود.

ب) سید عباس صادقی به آدرس شیراز، خیابان تختی، خیابان تحریر، شرکت سینا تجارت سرزمین کهن که از این پس طرف دوم یا توزیع کننده رسمی نامیده می شود.

۲. موضوع توافق نامه

عرضه محصولات لوازم التحریر توسط توزیع کننده رسمی با برند کایزر و پارس فروش آن توسط طرف اول فقط در شهر استان بر اساس مواد قرارداد (به مشتریان مصرف کننده و همکاران شهر قید شده در بالا).

۳. مدت اعتبار توافق نامه

اعتبار توافق نامه از تاریخ امضای توافق نامه لغایت ۱۴۰۵/۱۲/۲۹ است که در پایان و با توافق طرفین برای یک دوره دیگر در یک توافقنامه جدید و با شرایط روز قابل تمدید خواهد بود.

۴. شرایط و تعهدات طرفین در این توافق نامه

4-1- با امضای این توافق نامه طرف اول در قالب نماینده ی رسمی فروش محصولات لوازم التحریر برند کایزر و پارس ، متعهد می شود فرآیند فروش و بازاریابی محصولات این قرارداد را فقط و فقط در شهر خود انجام دهد.

4-2- نماینده متعهد می شود که اقدام به ثبت و تملک هیچ یک از علائم تجاری، اسامی تجاری و یا علائم دیگر توزیع کننده رسمی (هر علائمی که می توانند به علت شباهت با علائم توزیع کننده رسمی اشتباه برانگیز باشند) در منطقه جغرافیایی یا در سایر مناطق ننمایند.

4-3- نماینده متعهد است کالا را طبق استانداردها و به نحوی که مغایر با قوانین جمهوری اسلامی نباشد، به فروش رسانده و فاکتور معتبر به خریداران تحویل نماید. هرگونه مشکلی در این زمینه کاملاً بر عهده نماینده (طرف اول) خواهد بود.

امضا شاهد ۲	امضا شاهد ۱	مهر و امضا نماینده	مهر و امضا توزیع کننده

4-4- همکاری نماینده با دیگر شرکت‌های ارائه‌دهنده محصولات لوازم التحریر با شرط رسیدن به اهداف فروش فصلی قید شده در الحاقیه شماره MT-AGT-02 بلامانع است.

4-5- نماینده متعهد می‌شود کلیه برنامه‌های بازاریابی و تبلیغات (از جمله ایجاد استند، تابلوی فروشگاه، تابلوهای تبلیغاتی شهری، تبلیغات برند موضوع قرارداد در شبکه‌های اجتماعی، برگزاری دوره‌های آموزشی، سمینار و...) که مرتبط با موضوع قرارداد است، قبل از

هرگونه اقدامی به صورت فصلی و مکتوب به اطلاع و تأیید توزیع‌کننده رسمی برساند. هزینه‌های این برنامه‌ها بر عهده نماینده است مگر اینکه توافق مکتوب و جداگانه‌ای صورت گرفته باشد.

4-6- نماینده حق واگذاری موضوع توافق نامه تحت هر عنوانی (نماینده‌گی، عاملیت، وکالت، شعبه، صلح و...) را به کلی یا جزئی به غیر ندارد. همچنین اجازه فروش به مصرف‌کنندگان یا همکاران سایر شهرها به جز شهر خود را ندارد، حتی اگر توزیع‌کننده در آن شهرها نماینده نداشته باشد.

تبصره ۱: در صورت ایجاد درخواستهای دولتی، مناقصه یا مشتری عمده، در شهری خارج از حوزه نمایندگی، نماینده باید مراتب را ابتدا به اطلاع و تأیید کتبی توزیع‌کننده برساند و تنها در صورت موافقت کتبی توزیع‌کننده می‌تواند فروش محصولات کایزر و پارس را به خارج از محدوده نمایندگی خود انجام دهد. در غیر این صورت و در صورت ایجاد ناراضیاتی نماینده دیگر یا توزیع‌کننده، شرایط بند فسخ قرارداد اعمال خواهد شد.

4-7- نماینده اقرار دارد کلیه کالاهای تحویل شده تا قبل از تسویه حساب کامل، قطعی و نقدی در مالکیت توزیع‌کننده (طرف دوم) محسوب شده و نزد نماینده به عنوان امانت است و نماینده موظف به رعایت اصول نگهداری از آن‌ها می‌باشد.

4-8- نماینده متعهد است اصول قیمت‌گذاری و درصد تخفیف به مشتریان مصرف‌کننده یا همکار را طبق آخرین اعلام شرکت رعایت نماید.

4-9- در خریدهای اعتباری (چکی) نماینده / خریدار مکلف است حداکثر ظرف مدت ۷ روز از تاریخ تحویل کالا کلیه چک‌ها و اسناد پرداختی را پس از ثبت در سامانه صیاد به نام سید عباس صادقی به کد ملی ۲۲۹۵۵۹۰۲۵۶ به نشانی مندرج در این قرارداد تحویل داده یا از طریق پست پیشتاز ارسال نماید.

4-10- توزیع‌کننده از پذیرش چکهای صندوق (حامل) چک‌های فاقد ثبت در سامانه صیاد و یا چک‌هایی که قابلیت انتقال قانونی نداشته باشند معذور بوده و هیچگونه مسئولیتی در قبال عدم پذیرش اینگونه چک‌ها نخواهد داشت.

4-11- چنانچه چک متعلق به شخصی غیر از نماینده باشد نماینده موظف است ابتدا چک را در سامانه صیاد به نام خود منتقل و سپس آن را به نام سید عباس صادقی ثبت و انتقال دهد. مسئولیت هرگونه نقص و ایراد یا عدم امکان انتقال چک بر عهده نماینده خواهد بود.

امضا شاهد ۲	امضا شاهد ۱	مهر و امضا نماینده	مهر و امضا توزیع‌کننده

4-12- حداکثر مدت تسویه حساب از تاریخ صدور فاکتور تا تاریخ سررسید چک ها ۱۲۰ روز (یکصد و بیست روز) است. در صورتیکه نماینده چک یا چک هایی با سررسید بیشتر از ۱۲۰ روز از تاریخ صدور فاکتور ارائه نماید بابت مدت مازاد به ازای هرماه (زیر یکماه نیز یکماه محاسبه میشود) مبلغی معادل ۶ درصد از کل مبلغ فاکتور به عنوان هزینه فروش اعتباری و تامین مالی به حساب بدهی نماینده منظور و قابل مطالبه خواهد بود.

4-13- مسئولیت پرداخت و وصول کلیه چک های تحویلی اعم از چک های صادره توسط نماینده یا چک های متعلق به اشخاص ثالث که توسط نماینده به توزیع کننده واگذار میشود تا زمان وصول قطعی وجه آنها بطور کامل برعهده نماینده است و در صورتیکه هریک از چک های مذکور در تاریخ سررسید به هر علت منجر به پرداخت و وصول نگردد نماینده علاوه بر پرداخت اصل مبلغ چک، خسارت تاخیر و تادیه و کلیه هزینه های قانونی و هزینه های وصول مطالبات و دادرسی و حق الوکاله متعهد است به عنوان وجه التزام قرارداد از تاریخ سررسید تا زمان پرداخت کامل روزانه معادل ۳ درصد از مبلغ چک را به توزیع کننده پرداخت نماید و مطالبه وجه التزام مانع از اعمال سایر حقوق قانونی و قراردادی توزیع کننده از جمله فسخ قرارداد و توقیف ارسال کالا و مطالبه سایر خسارات نخواهد بود.

۵. حل اختلاف

در صورت بروز اختلاف در تفسیر یا اجرای مفاد این توافق نامه و الحاقیه های آن، طرفین ابتدا سعی در حل اختلاف با مذاکره مستقیم خواهند نمود. در صورت عدم حصول نتیجه، موضوع به داور مرضی الطرفین به نام آقای سید عبدالعلی رضوی خانکهدانی به شماره تماس ۰۹۱۷۷۱۸۸۳۹۸ ارجاع داده خواهد شد و رای داور برای طرفین لازم الاجرا خواهد بود.

۶. فسخ قرارداد

6-1- این قرارداد در شرایط زیر فسخ می گردد:

- عدم رعایت یا تحقق هر کدام از بندهای ماده ۴
- عدم رعایت و تحقق شرایط مورد توافق در الحاقیه ۱
- تحقق هدف فروش (تارگت) کمتر از ۷۰ درصد عدد قید شده در الحاقیه ۱ در دو فصل پیاپی
- تحقق هدف فروش کمتر از ۵۰ درصد عدد قید شده در الحاقیه ۱ در یک فصل
- زیر فروشی و ارائه کالا با قیمتی کمتر از قیمت مصوب شرکت یا درج قیمت پایین تر در سایت ها یا شبکه های اجتماعی
- ارسال کالا به سایر شهرهایی که جز شهر نماینده نیست بدون دریافت تایید کتبی توزیع کننده
-

6-2- فسخ قرارداد طی ۳ مرحله انجام می شود:

مرحله اول: اخطار کتبی و در صورت عدم اصلاح تا ۱۰ روز و تکرار تخلف
مرحله دوم: اخطار کتبی دوم و حذف کامل پاداش فروش و در صورت عدم اصلاح تا ۱۰ روز و تکرار تخلف
مرحله سوم: حذف کامل پاداش فروش و فسخ قرارداد یک طرفه و مطالبه ضرر و زیان توزیع کننده به صورت نقدی

امضا شاهد ۲	امضا شاهد ۱	مهر و امضا نماینده	مهر و امضا توزیع کننده

3-6- در صورت فسخ، نماینده موظف به بازپرداخت هزینه‌های پرداخت شده توسط توزیع‌کننده از جمله هزینه‌های افتتاحیه، تبلیغات، کمک هزینه استند و هزینه‌های دیگر مرتبط است. تبصره ۲: اگر بیش از یک سال از پرداخت هزینه‌ها گذشته باشد، هزینه‌ای از نماینده دریافت نخواهد شد. (صرفاً هزینه‌های مربوط به بند 6-3)

4-6- احراز شواهدی توسط توزیع‌کننده مبنی بر تخلف نماینده، حتی در صورت انکار وی، توزیع‌کننده را مجاز به اعمال جریمه و فسخ قرارداد می‌کند و اقرار نماینده لازم نیست.

5-6- پس از فسخ قرارداد، نماینده موظف است بلافاصله تابلو و تبلیغات خود را تغییر دهد و از استفاده نام یا علائم محصولات کایزر و پارس خودداری کند. در غیر اینصورت توزیع‌کننده میتواند از مراجع قضایی پیگیری نموده و تمامی خسارت و هزینه‌ها را از نماینده مطالبه نماید.

۷. محل انعقاد قرارداد

محل انعقاد قرارداد در دفتر پخش توزیع‌کننده به آدرس شیراز خیابان تختی خیابان تحریر شرکت سینا تجارت سرزمین کهن کد پستی: ۷۱۳۶۷۷۴۱۵۸ تلفن: ۰۷۱۳۲۲۴۷۷۲۸ می‌باشد.

۸. فسخ قرارداد

این قرارداد در دو نسخه تنظیم شده و دارای ۲ الحاقیه میباشد که در آن تارگتهای به صورت فصلی تنظیم شده و در صورت تحقق تارگت هر فصل توسط نماینده، قرارداد فصل جدید به صورت پیوسته تمدید خواهد شد. طرف اول پس از مطالعه و قبول شرایط قرارداد و الحاقیه‌ها آن را امضا و همکاری را شروع کرده است.

امضا شاهد ۲	امضا شاهد ۱	مهر و امضا نماینده	مهر و امضا توزیع‌کننده

تاریخ :/...../۱۴۰۵

شماره :

نماینده‌گی قرارداد پیوست :

بسمه تعالی

الحاقیه توافق نامه نمایندگی محصولات لوازم التحریر کایزر و پارس

ویژه ی ۴ فصل سال ۱۴۰۵

۱. مفاهیم کلمات :

جهت یکسان شدن برداشت مفاهیم برای طرفین ، ابتدا در ذیل به شفاف سازی مهمترین کلمات به کار رفته در الحاقیه میپردازیم:

۱-۱-خالص خرید= مجموع کل خریدهای نماینده بعد از کسر تمامی تخفیفات ، کسر مبالغ ارزش افزوده ، کسر مبلغ کالاهای مرجوعی ، کسر ریبیت فصل قبل.

۱-۲-تارگت= هدف فروش ، همان عدد خالص خریدی هست که توسط نماینده میبایست در طول فصل تحقق یابد تا شرایط دریافت ریبیت یا پاداش فروش برای نماینده فراهم گردد. (جدول تارگت بند ۲)

۱-۳- ریبیت = پاداش فروش ، مبلغی هست که بعد از رسیدن مجموع خرید های نماینده به تارگت فصل ، به عنوان پاداش و با ماهیت بستانکار در حساب نماینده لحاظ میگردد و نحوه ی محاسبه ی آن بنا به ضرایب جدول ریبیت میباشد.

نکته ۱: معیار رسیدن نماینده به تارگت و همچنین معیار محاسبه ی ریبیت ، عدد خالص خرید میباشد.

نکته ۲: فروشهای ویژه یا جشنواره های فروش ، با توجه به اینکه قیمت کالاها در این ایام کاملاً خاص و متفاوت میگردد ، شرایط ریبیت فروشهای ویژه و جشنواره ها به صورت متفاوت تعریف میشود ، اما در صورت عدم اعلام شرایط متفاوت توسط توزیع کننده ، آن فروش های ویژه همانند شرایط عادی ریبیت پرداخت میگردد.

نکته ۳: الحاقیه قرارداد برای ۴ فصل تنظیم میگردد و اعداد هر فصل متفاوت است ، پس نماینده متعهد گردید که اهداف فروش هر فصل را محقق سازد

۲. جدول تارگت :

انواع قرارداد	تارگت کل	بهار ۲۰٪	تابستان ۴۰٪	پاییز ۲۰٪	زمستان ۲۰٪	نهایی
	۱۴۰۵	۱۴۰۵	۱۴۰۵	۱۴۰۵	۱۴۰۵	۱۴۰۵
حداقل طلایی (تارگت فصلی)						
حداقل نقره ای (تارگت فصلی)						

۱-۲- عدد تارگت هر نماینده : جدول بند ۲ بر اساس حداقل خرید قابل قبول برای انعقاد قرارداد نمایندگی در هر شهر میباشد ، پس چنانچه

مهر و امضا توزیع کننده	مهر و امضا نماینده	امضا شاهد ۱	امضا شاهد ۲

نماینده ای توان خرید بیش از اعداد فوق را دارا باشد، میتواند مبلغ تارگت خود را افزایش داده و مبنای محاسبه تارگت و پرداخت ریبیت ایشان عدد قید شده در بند ۵ میباشد.

۲-۲- عدم امکان تغییر در مبلغ تارگت یا نوع نمایندگی: مبلغ تارگت و نوع نمایندگی (طلایی یا نقره ای بودن) بعد از عقد قرارداد تا انتهای فصل غیر قابل تغییر است. پس درخواست تغییر در مبلغ تارگت یا نوع نمایندگی، فقط در ابتدای فصل جدید (در صورت ارسال درخواست مکتوب نماینده تا نهایتا پانزدهم ماه جدید از فصل جدید) و بعد از بررسی عملکرد نماینده و تایید شرایط، توسط توزیع کننده وجود دارد و گواه پذیرش این موضوع از جانب توزیع کننده، ارسال الحاقیه ی مکتوب جدید یا ارسال ایمیل رسمی به نماینده میباشد، پس هیچ گونه تایید دیگر مبنی بر پذیرش درخواست نماینده توسط کارکنان توزیع کننده مبنای انجام این موضوع نمیشد.

به عنوان مثال چنانچه نماینده ی نقره ای شهری در اواسط فصل توانست به مبلغ تارگت نماینده ی طلایی شهر خود دست یابد، یا نماینده ی طلایی شهری تا انتهای فصل توانست فقط به تارگت نماینده نقره ای شهر خود برسد و نتوانست تارگت خود را محقق نماید، مبنای محاسبه ی ریبیت هر دو نماینده، بر اساس جدول الحاقیه ی امضا شده قبلی میباشد، پس در زمان عقد قرارداد، مسئولیت انتخاب صحیح عدد تارگت و نوع نمایندگی بر عهده ی نماینده میباشد.

۳. جدول نرخ ریبیت (پاداش فروش فصلی)

میزان خالص خرید	کمتر از ۱۰۰٪	از ۱۰۰٪ تا ۱۵۰٪	از ۱۵۰ درصد به بالا
نماینده طلایی	۰	۵٪	۶٪
نماینده نقره ای	۰	۳٪	۴٪

۴. روش محاسبه، روش تایید و زمان پرداخت ریبیت در هر فصل :

۴-۱- روش محاسبه : واحد مالی توزیع کننده حداکثر تا ۱۵ روز پس از پایان هر فصل، فایل اکسلی از خالص خرید صورت گرفته توسط نماینده (طبق تعریف بند ۱-۱) را تنظیم مینماید، عدد خالص خرید نماینده با عدد تارگت قید شده در بند ۵ مطابقت داده میشود و چنانچه نماینده با خالص خرید خود به تارگت فصل رسیده باشد، ضرایب جدول ریبیت (بند ۳) را در عدد خالص خرید نماینده ضرب شده و عدد ریبیت به دست می آید.

۴-۲- در صورت درخواست نماینده، فایل محاسبه ی پاداش فروش به صورت اکسل از طریق ایمیل یا تلگرام واحد مالی توزیع کننده به ایمیل یا شماره همراه نماینده ارسال میشود.

امضا شاهد ۲	امضا شاهد ۱	مهر و امضا نماینده	مهر و امضا توزیع کننده

۳-۴- نماینده میبایست پس از دریافت جدول اقدام به بررسی آن و مطابقت با خرید های خود نمایند و ظرف مدت ۷۲ ساعت آن را تایید نماید و تصویر تاییدیه را به واحد مالی تحویل نمایند ، در غیر این صورت تایید شده از جانب نماینده تلقی میشود. همچنین در صورت وجود هر گونه مغایرت در اکسل ، قسمتی که نیاز به ویرایش دارد را به واحد مالی اطلاع دهد تا مورد بررسی قرار گیرد تا پس از بررسی مجدد ، عدد نهایی ریبیت در صورت حساب نماینده با ماهیت بستانکار اعمال گردد .

شماره تلگرام واحد مالی: شماره ی تماس-۰۷۱ داخلی

۴-۴- زمان پرداخت ریبیت فصلی : واحد مالی توزیع کننده پس از دریافت تصویر تایید مبلغ ریبیت از نماینده ، بلافاصله نسبت به کارسازی آن در حساب نماینده اقدام مینماید. در صورت عدم دریافت تصویر تاییدیه از جانب نماینده تا ۷۲ ساعت، مبلغ پاداش فروش محاسبه شده

از سمت واحد مالی توزیع کننده مبنا قرار گرفته و در حساب نماینده لحاظ میگردد . زمان اعمال ریبیت در صورت حساب نماینده ، نهایتا تا ۲۰ روز پس از اتمام فصل میباشد .

۵. شرایط تخفیف کایزر :

۵-۱- تخفیف نمایندگی : توزیع کننده در کلیه خریدهای نمایندگان طلایی و نقره ای ، میزان 10٪ از لیست قیمت کایزر ، تخفیف اعمال مینماید .

۵-۲- تخفیف خرید نقدی : برای خرید های نقدی به نماینده ، 10٪ تخفیف داده میشود

۵-۳- ریبیت (پاداش فروش) : در پایان هر فصل ، در صورت رسیدن نماینده به تارگت همان فصل ، به نمایندگان طلایی ۵٪ و به نمایندگان نقره ای ۳٪ ریبیت تعلق میگیرد که این مبلغ در حساب نماینده شارژ شده و ایشان میتوانند معادل این مبلغ ، کالای رایگان از محصولات کایزر و پارس (بنا به سلیقه و نیاز خود ، طبق لیست قیمت روز) خرید نمایند.

۶. مبلغ تارگت و نوع نمایندگی :

بعد از مطالعه و پذیرفتن کامل شرایط و ضوابط قید شده در توافق نامه ی همکاری در فروش و همچنین نظر به شرایط قید شده در این الحاقیه ، جدول تارگت (بند ۲) و ضرایب قید شده در جدول ریبیت (طبق بند ۳) توزیع کننده و نماینده ، در کمال سلامت عقلانی و جسمانی، کلیه شرایط همکاری را پذیرفته و توافق زیر را برای همکاری خود انتخاب نمودند:

شرکت/فروشگاه: به نمایندگی (آقا/خانم).....: به عنوان نماینده ی شهر :

..... در استان :.....با مبلغ تارگت فصلی: مطابق با جدول فصلی به عنوان

نماینده

(طلایی یا نقره ای)..... تا تاریخ ۱۴۰۵/۱۲/۲۹ انتخاب گردید.

امضا شاهد ۲	امضا شاهد ۱	مهر و امضا نماینده	مهر و امضا توزیع کننده

تاریخ :/...../۱۴۰۵
شماره :
نماینده قرارداد پیوست :

بسمه تعالی

الحاقیه شماره ۲ توافق نامه نمایندگی

تضمین حسن انجام تعهدات و چک ضمانت

این الحاقیه میان طرفین توافق نامه همکاری در فروش محصولات برند کایزر و پارس تنظیم شده و جزء لاینفک قرارداد اصلی و سایر الحاقیه های آن است. در صورت تعارض، مفاد این الحاقیه صرفاً در موضوع تضمین حسن انجام تعهدات حاکم خواهد بود.

۱. **تحويل تضمین:** نماینده بابت تضمین حسن انجام کلیه تعهدات قراردادی، پرداخت بدهی های قطعی، استرداد کالا یا اموال امانی، جبران خسارات مستقیم و مستند و انجام تعهدات پس از فسخ یا خاتمه قرارداد، یک فقره چک صیادی با مشخصات زیر به توزیع کننده تحويل میدهد:

بانک:..... شعبه:..... شماره چک:.....
شناسه ۱۶ رقمی صیادی:..... تاریخ سررسید:.....
مبلغ به عدد:..... ریال مبلغ به حروف:..... ریال
نام و کد ملی\شناسه ملی صادر کننده:.....

۲. **ثبت و تایید:** صادر کننده مکلف است چک را با مبلغ، تاریخ و هویت گیرنده مندرج در این الحاقیه در سامانه صیاد ثبت کند و نماینده نیز متعهد است هم زمان با تحويل لاشه چک، ثبت و تایید دریافت آن را کنترل و تکمیل نماید. تحويل چک سفید امضا، بدون مبلغ، بدون تاریخ یا ثبت نشده در سامانه صیاد مورد قبول نیست.

۳. **موارد استفاده از تضمین:** توزیع کننده فقط در صورت تحقق یکی از موارد زیر و پس از اعلام کتبی موضوع به نماینده و انقضای مهلت ده روز کاری برای رفع تخلف یا تسویه، مجاز است نسبت به ارائه و مطالبه وجه چک از مسیرهای قانونی اقدام کند:

الف) عدم پرداخت بدهی قطعی ناشی از صورتحساب ها یا اسناد مورد تایید شرکت توزیع کننده که مورد قبول قطعی نماینده است یا عدم تسویه مطالبات در سررسید؛

ب) عدم استرداد کالا، تابلو، استند، نمونه یا سایر اموال امانی؛

ج) فسخ یا خاتمه قرارداد و باقی ماندن تعهد یا بدهی اجرا نشده؛

د) ورود خسارت ناشی از نقض قرارداد.

امضا شاهد ۲	امضا شاهد ۱	مهر و امضا نماینده	مهر و امضا توزیع کننده

۴. **میزان مطالبه:** استفاده از چک صرفاً تا میزان اصل بدهی، خسارت، هزینه های قانونی دادرسی و حق الوکاله در حدود مقررات مجاز است. چنانچه مبلغ قابل مطالبه کمتر از مبلغ چک باشد، مازاد پس از وصول و کسر مطالبات قانونی باید به نماینده مسترد یا در حساب وی منظور شود. تحویل این چک مانع مطالبه خسارت مازاد بر مبلغ آن، در صورت اثبات و صدور رای یا توافق کتبی، نخواهد بود.
۵. **ماهیت چک:** طرفین اقرار می کنند چک موضوع این الحاقیه بابت تضمین انجام تعهدات قراردادی صادر شده است. درج این وصف، مانع مطالبه حقوقی وجه چک یا استفاده از سایر روش های قانونی وصول نیست.
۶. **استرداد چک:** توزیع کننده مکلف است حداکثر ظرف ۴۵ روز کاری پس از پایان قرارداد و تسویه کامل حساب ها و اجرای کلیه تعهدات نماینده، اصل چک را در برابر اخذ رسید کتبی مسترد کند و در صورت لزوم اقدامات سامانه ای مربوط را انجام دهد.
۷. **حل اختلاف:** مفاد بند حل اختلاف قرارداد اصلی در خصوص اختلافات این الحاقیه نیز معتبر است؛ با این حال، اقدامات فوری و تامینی و نیز پیگیری های قانونی مربوط به سند چک، در حدود قوانین آمره، قابل انجام خواهد بود. در هر صورت اقدام قضایی در خصوص چک اعم از مطالبه وجه چک یا تقاضای صدور اجرائیه در صلاحیت دادگاه های شهر شیراز خواهد بود.
- تذکر اجرایی:** تصویر چک، رسید تحویل، نتیجه استعلام وضعیت صادر کننده، تایید ثبت صیادی و کلیه اخطارها و صورتحساب های مرتبط در پرونده قرارداد نگهداری شود.

امضا و اثر انگشت صادرکننده چک (در صورت تفاوت
با نماینده)

امضا شاهد ۲	امضا شاهد ۱	مهر و امضا نماینده	مهر و امضا توزیع کننده