**मॅन्युफॅक्चरिंग कंपनी आणि फर्म यांच्यात डीलरशिप करार**

चंडिका आणि सह यांच्यात ……………….दिवशी झाला . Ltd., कंपनी अधिनियम, 1956 अंतर्गत अंतर्भूत असलेली कंपनी आणि तिचे नोंदणीकृत कार्यालय ……………… येथे आहे (यापुढे 'कंपनी' असे संबोधले जाणारे अभिव्यक्ती, जोपर्यंत संदर्भ अन्यथा मान्य करत नाही, तोपर्यंत तिच्या प्रतिनिधींचा समावेश असेल) एक भाग आणि जंब आणि जंबू , श्री ……………….., श्री ……………………… श्री ……………….आणि श्रीमती ……………..w/o श्री ………… यांचा समावेश असलेली भागीदारी फर्म ……………………… येथे त्याचे मुख्य व्यवसायाचे ठिकाण असलेले भागीदार आणि ……………….. येथे शाखा आहेत आणि ……………… ..( यापुढे “द फर्म” असे म्हटले जाईल, जोपर्यंत संदर्भ अन्यथा मान्य करत नाही. , इतर भागाचे भागीदार, त्यांचे वारस, एक्झिक्युटर, प्रशासक, प्रतिनिधी आणि नियुक्त) यांचा समावेश करा.

तर

१.     कंपनी कापूस आणि पॉलिस्टर बनवते फायबर यार्न सूटिंग आणि शर्टिंग \_

2.     फर्मचे स्वतःचे सुस्थापित मार्केटिंग नेटवर्क आहे आणि ती विविध उत्पादनांच्या वस्तूंची विक्री करत आहे आणि कंपनीच्या मालाची विक्री नवीन विक्री डेपोमध्ये करू इच्छित आहे ज्याने अलीकडेच भाड्याने घेतले आहे.

3.     कंपनीने, फर्मच्या प्रस्तावावर विचार केल्यानंतर, यापुढे दिसतील त्या अटी व शर्तींवर फर्मची डीलर म्हणून नियुक्ती करण्याचे मान्य केले आहे.

आता हा करार खालीलप्रमाणे साक्ष देतो :

१.     की कंपनी याद्वारे फर्मला तिची उत्पादने विकण्यासाठी डीलर म्हणून नियुक्त करते, विशेषत: येथे संलग्न केलेल्या शेड्यूलमध्ये वर्णन केले आहे.

2.     हा करार मूळत: तीन वर्षांसाठी लागू राहील ज्यापासून सुरू होणारा ………….. परंतु पक्षकारांनी आणि त्यांच्यात सहमती दर्शविलेल्या अटी व शर्तींनुसार समान कालावधीसाठी त्याचे नूतनीकरण केले जाऊ शकते.

3.     अंतिम वापरकर्ते/ग्राहकांच्या मागणीची पूर्तता करण्यासाठी कंपनीने शेड्यूलमध्ये वर्णन केलेल्या प्रत्येक उत्पादनाचा ………… तुकड्यांचा किमान साठा ठेवला जाईल आणि अशा प्रमाणात विक्रीच्या प्रकाशात प्रत्येक तिमाहीत पुनरावलोकन केले जाईल. मागील तिमाहीतील मागणी, ग्राहकांच्या पसंती आणि बाजाराचा कल.

4.     की इनव्हॉइसच्या तारखेपासून पंधरा दिवसांपर्यंत कंपनी कंपनीला तिची उत्पादने क्रेडिटवर पुरवेल आणि इनव्हॉइसच्या सोळाव्या दिवसापासून पूर्ण पेमेंट करेपर्यंत ………….टक्के वार्षिक दराने व्याज आकारेल. वरील क्रेडिट कालावधीत पेमेंट केले जात नाही.

५.     कंपनीने फर्मला प्रसिद्धी आणि जाहिरात साहित्य फर्मच्या विक्री डेपोवर प्रदर्शित करण्यासाठी आणि त्याच्या कार्यक्षेत्रात वितरणासाठी पुरेशा प्रमाणात पुरवावे.

6.     फर्मच्या विक्री डेपोच्या देखरेखीच्या खर्चाच्या 60% रक्कम कंपनी सहन करेल, ज्याचे भाडे कंपनीला विकल्या गेलेल्या कंपनीच्या सर्व उत्पादनांच्या बीजक मूल्याच्या कमाल 6% च्या अधीन असेल, ज्याची रक्कम फर्मच्या खात्यात जमा केली जाईल. प्रत्येक तिमाहीच्या शेवटी कंपनीकडे चालू खाते.

७.     पक्षांमधील खाती अर्धवार्षिक निकाली काढली जातील आणि क्रेडिट/डेबिट शिल्लक पक्षांकडून आवश्यक पेमेंट करून वर्गीकरण केले जाईल.

8.     कंपनी कंपनीच्या उत्पादनांच्या विक्रीच्या जाहिरातीसाठी सर्व प्रयत्न करेल आणि विक्रीच्या नोंदींच्या आधारे कंपनीचे मत असेल की फर्म डीलर म्हणून आपले कर्तव्य योग्यरित्या पार पाडण्यात अपयशी ठरत असेल तर कंपनी फर्मला लेखी एक महिन्याची नोटीस देऊन हा करार संपुष्टात आणण्याचे स्वातंत्र्य आणि नोटीस कालावधी संपल्यानंतर, हा करार संपुष्टात येईल आणि त्यानंतरच्या एका आठवड्यात पक्ष त्यांचे हिशेब सेटल करतील.

९.     कंपनी याद्वारे फर्मच्या आदेशानुसार फर्मला तिची उत्पादने पुरवण्यास सहमती दर्शवते आणि वचन देते आणि कंपनीच्या आदेशानुसार मालाचा पुरवठा करण्यात अपयशी ठरल्यास, फर्म कंपनीला एक महिन्याची नोटीस देऊन करार संपुष्टात आणण्यास स्वतंत्र असेल. लिहिल्यानंतर आणि नोटीस कालावधी संपल्यानंतर, हा करार संपुष्टात येईल आणि त्यानंतरच्या एका आठवड्याच्या आत पक्ष त्यांचे हिशेब सेटल करतील.

10.  कंपनी कंपनीचे कोणतेही उत्पादन कंपनीने वेळोवेळी ठरवलेल्या किमतीपेक्षा जास्त किंमतीला विकणार नाही.

11.  सब-डीलर्स, सेल्समन, कमिशन एजंट किंवा इतर विक्री कर्मचार्‍यांना पगार, कमिशन किंवा इतर कोणत्याही आधारावर नियुक्त करण्याचा फर्म मुक्त आणि अधिकार असेल, परंतु या अटीसह की ते या कराराच्या तरतुदींनुसार कार्य करतील आणि काहीही करणार नाहीत. जे कंपनीच्या हितासाठी किंवा फर्म आणि दोघांच्या सामूहिक हितासाठी हानिकारक आहे.

ज्याच्या साक्षीने, इ.

वर उल्लेखित वेळापत्रक.