



## सेल की डीलरशिप योजना

### नीति

#### 1.0 उद्देश्य

1.1 सेल डीलरशिप योजना का मुख्य उद्देश्य होगा:

- सेल के अभिज्ञात ब्राण्डेड उत्पादों का एक व्यापक वितरण नेटवर्क स्थापित करना और इसकी पहुँच बढ़ाना।
- सेल के अभिज्ञात ब्राण्डेड उत्पादों को लोकप्रिय बनाना, प्रचार करना एवं प्रदर्शन करना।
- लम्बे अंतराल में कम्पनी का मार्केट शेयर बढ़ाना एवं नकद बिक्री वसूली (NSR) में वृद्धि करना।

#### 2.0 इस योजना के तहत उत्पाद और सहमत ऑफ-टेक

2.1 इस योजना के तहत सम्मिलित उत्पादों और प्रति माह प्रतिबद्ध ऑफ-टेक के लिए निम्नलिखित दो घटक होंगे:

##### ► मुख्य उत्पाद

- टीएमटी बार्स
- जीपी एवं जीसी शीट्स

##### ► वैकल्पिक उत्पाद

- अन्य उत्पाद - सेल एसपीयू, बेल्तिया से लाइट स्ट्रक्चरल्स, एचआर / सीआर शीट्स, कॉयल के रूप में 5.5 से 8 मि.मी. के वायर रॉड तथा 8-5/8" तक व्यास के पाइप
- स्टेनलेस बर्तन

2.2 इस योजना के तहत आवेदन जमा करते समय, डीलर को अनिवार्य रूप से टीएमटी बार्स और जीपी/जीसी शीट्स के लिए (संयोजन में या अलग-अलग) न्यूनतम 200 मेट्रिक टन तक की मात्रा लेने के लिए एक वचनबद्धता देनी है। इसके अलावा, डीलर ऊपर दिए गए वैकल्पिक "अन्य उत्पाद" में से प्रति माह 100 मेट्रिक टन की अधिकतम मात्रा के लिए भी एक विकल्प चुन सकते हैं। "अन्य उत्पाद" के सूची से डीलर किसी भी खास उत्पाद या उत्पादों के संयोजन के लिए विकल्प चुन सकते हैं। डीलर के लिए प्रति माह सहमत हुए ऑफ-टेक में मुख्य उत्पादों और वैकल्पिक उत्पादों का संकलन किया जाएगा (जहाँ भी इस तरह के एक विकल्प का प्रयोग किया जाता है) और डीलर को तय प्रतिबद्धता के अनुसार ऐसी मात्रा को उठाना होगा।

अनुबंध-III के अनुसार स्टेनलेस बर्तन (रसोई / मेज़ पर खाने के ब्रांडेड बर्तन इत्यादि) का सौदा करने के इच्छुक व्यापारियों को आवेदन करते समय यह विकल्प चुनना होगा। इन उत्पादों को उत्पाद-पैक के रूप में मुख्यतः सेट के संयोजन में ही बेचा जाएगा। स्टेनलेस बर्तन के ऑफ-टेक के लिए कोई न्यूनतम वचनबद्धता नहीं होगी। हालांकि, बर्तन के विकल्प तहत प्रेषण को सुविधाजनक बनाने के लिए प्रत्येक उत्पाद के लिए एक न्यूनतम मात्रा का ऑर्डर देना होगा, जिसका आवेदन जमा करते समय उल्लेख करना होगा और उसके लिए आपसी सहमति बनानी होगी।

2.3 योजना के तहत सहमत ऑफ-टेक को तैयार की गई LOI (आशय का पत्र) / समझौते में दर्शाया जाएगा और यह विभिन्न स्थानों / उत्पाद के लिए भिन्न हो सकता है। LOI में व्यापारियों के लिए एक अतिरिक्त उत्पाद के रूप में स्टेनलेस बर्तन को भी शामिल किया जा सकता है, जो यह विकल्प चुनते हैं।

2.4 योजना के तहत, सेल ब्रांड नाम के छाप सहित परिवर्तित उत्पाद / अन्य संयंत्रों या सेवा केंद्र से उत्पादों की आपूर्ति की जा सकती है।

2.5 जीपी / जीसी शीट्स और टीएमटी बार्स की आपूर्ति वर्गीय वजन अर्थात प्रति टुकड़ा के आधार पर की जा सकती है। टीएमटी बार्स की आपूर्ति कॉयल के रूप में भी की जा सकती है। किसी डीलर के विशेष अनुरोध पर जीपी शीट्स की आपूर्ति कॉयल के रूप में की जा सकती है।

2.6 मुख्य रूप से सेल के ब्रांडेड उत्पादों के विपणन करने वाले सेल डीलरों (अनन्य डीलर कहे जानेवाले) के लिए उपर्युक्त अनुच्छेद 2.1 में विस्तृत किए गए सहमत ऑफ-टेक को मौजूदा सीमा दुगना तक सीमित किया जा सकता है।

### **3.0 सहमत ऑफ-टेक में विनिमय, वृद्धि / कमी, अतिरिक्त उत्पाद और मेक-अप क्लॉज**

3.1 सामग्री की उपलब्धता के आधार पर टीएमटी बार्स / क्वायल्स, जीपी शीट्स / क्वायल्स और जीसी शीट्स के बीच न्यूनतम सहमत ऑफ-टेक (200 टन तक) की मात्रा में सेल इंटरचेंज (विनिमय) और/या वृद्धि / कमी पर विचार कर सकता है। इसी तरह, "अन्य उत्पाद" के लिए 100 टन तक इंटरचेंज और/या वृद्धि / कमी की अनुमति दी जा सकती है। मौजूदा डीलर जिन्होंने शुरू में अतिरिक्त उत्पादों का चुनाव नहीं किया, वह योजना के तहत समग्र टनेज के अंदर भी विकल्प चुन सकते हैं। इस तरह के इंटरचेंज और/या वृद्धि / कमी के लिए और शुरू में शामिल नहीं किए गए अतिरिक्त वस्तुओं का समावेश करने के अनुरोध को एक वर्ष में दो बार - अप्रैल और अक्टूबर में - विचार किया जाएगा। आपूर्ति के स्तर पर सिर्फ 'अन्य उत्पादों' के वर्ग में ही इंटरचेंज की अनुमति दी जाएगी।

3.2 आपसी सहमति और पत्रों के आदान-प्रदान के माध्यम से अतिरिक्त उत्पादों का इस तरह के इंटरचेंज / वृद्धि / कमी / समावेश किया जा सकता है। सेल की ओर से इस सूचना को डीलर के साथ हस्ताक्षर किए गए मौजूदा समझौते के साथ परिशिष्ट के रूप में संलग्न किया जाएगा। एक्सटेंशन सहित, यदि कोई हो, यह समझौते की पूरी अवधि के लिए लागू रहेगा, जब तक कि अगले वर्ष की शुरुआत के दौरान किसी भी तरह का बदलाव नहीं होता है।

3.3 यदि किसी तिमाही में डीलर मासिक सहमत मात्रा को तीन बार नहीं उठा सकते हैं तो वे, योजना के तहत लाभों का योग्य होने के लिए, अगली कैलेंडर तिमाही में इसकी भरपाई कर सकते हैं। हालाँकि, सेल के द्वारा माल की आपूर्ति नहीं करने से यदि किसी भी तिमाही में नाकामयाबी का कारण बने तब सेल ऐसी कमियों की छूट पर विचार कर सकता है।

### **4.0 मूल्य**

4.1 योजना के तहत सेल डीलर को सेल द्वारा समय-समय पर अधिसूचित किए गए कीमतों पर सामग्री, सामान्यतः अग्रिम भुगतान के साथ, खरीदनी होगी। योजना के तहत सुरक्षित साख को भी बढ़ाया जा सकता है। डीलरों को सेल वेयरहाउसों और कन्वर्जन एजेंट / वेट लीजिंग एजेंट के परिसरों से अपने खर्च पर सामग्री उठाने के लिए अनुमति दी जाएगी। सेल 'डोर डेलिवरी' की सुविधाओं की व्यवस्था, वास्तविक

आधार पर परिवहन खर्च के भुगतान पर, इस तरह की सेवाओं का लाभ उठाने वाले इच्छुक डीलरों के लिए भी कर सकता है।

4.2 सेल डीलर द्वारा बिक्री के लिए, सेल एक अधिकतम अनुशंसित खुदरा मूल्य (MRRP) तय करेगा, जो लेवी, शुल्क, वैट / बिक्री-कर, चुंगी को छोड़कर होगा। MRRP लागू होने पर बाद में अतिरिक्त के रूप में, यथा प्रयोज्य, यह सारे शुल्क जोड़े जा सकते हैं। सेल डीलर अपने ग्राहकों से अधिकतम अनुशंसित खुदरा मूल्य के भीतर कीमतें चार्ज करने के लिए बाध्य होंगे। स्टेनलेस बर्तन की MRRP अलग से अधिसूचित करने के साथ-साथ प्रत्येक पैकेट पर भी मुद्रित / चिपकाया जाएगा।

4.3 समय-समय पर लागू होने वाले और सेल द्वारा निर्दिष्ट अधिकतम अनुशंसित खुदरा मूल्य को सेल डीलर अपने परिसरों में बोर्ड पर प्रदर्शित करेंगे।

4.4 डीलर के बिक्री मूल्य की प्रयोज्यता पर या MRRP के लिए किसी विवाद पर स्टील अथॉरिटी ऑफ इंडिया उत्तरदायी नहीं होगा।

## 5.0 योजना के तहत देय प्रोत्साहन

5.1 योजना के तहत सेल डीलर को निम्नलिखित प्रोत्साहन दिया जाएगा:

- ▶ 15 दिनों के लिए सुरक्षित ब्याज-मुक्त साख या इसके जगह में नकद छूट
- ▶ अपने मासिक ऑफ-टेक को सफलतापूर्वक पूरा करने वाले डीलरों को उठायी गई कुल मात्रा पर प्रतिटन 100/- रुपये का नकद प्रोत्साहन भुगतेय होगा।
- ▶ वित्तीय वर्ष के दौरान वार्षिक प्रतिबद्ध मात्रा की पूर्ति होने पर (यानी सहमत मासिक ऑफ-टेक x 12 पर) प्रतिटन 50/- रुपये का एक अतिरिक्त प्रोत्साहन देय होगा।

5.2 उपरोक्त 100/- रुपए और 50/- रुपए प्रतिटन का नकद प्रोत्साहन डीलरों को उनके मूल / संवर्धित मासिक और सालाना प्रतिबद्धता सफलतापूर्वक पूरा होने पर भुगतेय होगा, जो उनके मूल / संवर्धित प्रतिबद्ध मात्रा का 120% तक सीमित होगा।

5.3 हालांकि, ब्याज मुक्त साख (IFC) को, उठाव की मात्रा पर बिना किसी सीमा के, एक महीने के दौरान उठाई गई वास्तविक परिमाण के लिए दिया जाएगा। IFC मासिक सहमत ऑफ-टेक की पूर्ति पर दिया जाएगा और वार्षिक सहमत ऑफ-टेक की पूर्ति से संबंधित नहीं होगा। चूंकि स्टेनलेस बर्तन की खरीद 'कैश एंड कैरी' आधार पर किया जाएगा, इसलिए उपरोक्त पैरा 5.1 में निर्दिष्ट कोई प्रोत्साहन देय नहीं होगा।

5.4 मासिक / वार्षिक प्रतिबद्धता की मात्रा के अधिकतम (-) 2% कमी तक के उठाव को सहमत ऑफ-टेक की सफल पूर्णता समझा जाएगा। सफल समापन के लिए मुख्य उत्पाद और अन्य उत्पादों का अलग-अलग विचार किया जाएगा। दूसरे शब्दों में, यदि डीलर मुख्य उत्पाद या अन्य उत्पाद के लिए सहमत ऑफ-टेक पूरा करता है, तो इस मामले में जिस घटक के लिए डीलर ने सफलतापूर्वक सहमत ऑफ-टेक पूरा किया है, उसके लिए नकद प्रोत्साहन देय होगा।

5.5 किसी माह के दौरान अपनी प्रतिबद्धता को पूरा करने में विफल होने की स्थिति में ऐसी मात्राओं को एक कैलेण्डर तिमाही के अंदर पूरा किया जा सकता है। ऐसे मामलों में इस योजना के तहत देय नकद प्रोत्साहन सहमत मासिक ऑफ-टेक के तीन गुणा के सफल समापन पर होगा। मासिक प्रतिबद्धता का

सफल समापन पर नकद प्रोत्साहन भी अनुच्छेद 3.2 पर 'मेक-अप क्लॉज' के अनुसार प्रतिबद्ध मात्रा को उठाए जाने पर देय होगा।

5.6 कैश एण्ड कैरी के आधार पर बिक्री होने की स्थिति में, सेल डीलर 15 दिनों के ब्याज मुक्त साख के बराबर नकद छूट का हकदार होगा। सुरक्षित साख 15 दिनों से अधिक होने पर उक्त ब्याज सहित देना होगा। नकद छूट के बदले में स्वीकार्य साख समय-समय पर सेल द्वारा निर्धारित दर के अनुसार होगा।

5.7 विशेष रूप से सेल ब्रांडेड उत्पादों के मार्केटिंग के लिए सेल डीलरों (यानी अनन्य डीलर) को 30 दिनों के लिए सुरक्षित ब्याज मुक्त साख या बदले में नकद छूट दिया जाएगा।

5.8 इस योजना के तहत कोई अन्य कमीशन देय नहीं है।

## 6.0 सेल डीलर द्वारा की जाने वाली वित्तीय व्यवस्था

6.1 सेल डीलर को निम्नानुसार जमानत राशि प्रस्तुत करना होगा:-

- ▶ सामान्य श्रेणी वाले सेल डीलर द्वारा सहमत मासिक ऑफ-टेक के लिए प्रति टन 500/- रुपये या 1 लाख रुपये तक सीमित, जो भी कम हो।
- ▶ पिछड़े जिलों में, शाखा स्थानों के अलावा अन्य स्थानों में और जिला मुख्यालय के अलावा अन्य शहरों में सामान्य श्रेणी वाले सेल डीलर को सहमत मासिक ऑफ-टेक के लिए प्रतिटन 100/- रुपये के दर से या 1 लाख रुपये तक सीमित, जो भी कम हो।
- ▶ डीलरशिप में एक उत्पाद के रूप में स्टेनलेस बर्तन चुनने वाले डीलरों को 20,000/- रुपये (सामान्य वर्ग के लिए) की अतिरिक्त जमानत राशि देना होगा। यह राशि पिछड़े जिलों में, शाखा स्थानों के अलावा अन्य स्थानों में और जिला मुख्यालय के अलावा अन्य शहरों में सामान्य श्रेणी वाले सेल डीलरों के लिए 5000/- रुपये होगा।

6.2 जमानत राशि का भुगतान शाखा स्थानों में भुगतान डिमाण्ड ड्राफ्ट / पोस्टल आर्डर के माध्यम से डीलर को नियुक्ति के लिए जारी आशय का पत्र की तिथि से 15 दिनों के अंदर पेश करना होगा।

6.3 सेल डीलरों, जो अ.जा./अ.ज.जा./अ.पि.व. और विकलांगता सहित व्यक्ति (वि.स.व्य.) श्रेणी या भागीदारी फर्मों / कंपनियों जहाँ अ.जा./अ.ज.जा./अ.पि.व./वि.स.व्य श्रेणी के भागीदार / निदेशक बहुसंख्यक हों, को जमानत राशि का भुगतान करने की आवश्यकता नहीं है।

6.4 जमानत राशि पर कोई ब्याज देय नहीं होगा। सेल डीलर के अनुरोध पर, सेल जमानत राशि का भुगतान करने का समय 15 दिनों तक बढ़ाने पर विचार कर सकता है।

## 7.0 प्रादेशिक क्षेत्राधिकार

7.1 नियुक्ति के समय में डीलर के लिए सेल एक क्षेत्राधिकार तय करेगा, जिसके अंदर उसे बिक्री करनी होगी। अपने अधिकार क्षेत्र के अंतर्गत डीलर को सेल शाखा जो निर्दिष्ट प्रादेशिक क्षेत्राधिकार प्रदान करेगा, उसके अंतर्गत ग्राहक(कों) / उपभोक्ता(ओं) की छोटी / अल्प मांगों को डीलर पूरा करेंगे। सेल को एक जिला में एक या एक से अधिक डीलरों को नियुक्त करने का अधिकार होगा। हालांकि, डीलर के प्रादेशिक क्षेत्राधिकार में भी सेल सीधे बिक्री करने का अधिकार सुरक्षित रखती है।

## 8.0 कार्यकाल

8.1 शुरुआत में सेल डीलर 5 साल के लिये नियुक्त होंगे जिसमें 2 साल के बाद कार्य की समीक्षा करने का प्रावधान होगा। प्रारंभिक पांच साल के बाद, अनुबंध एक-एक बार में दो-दो साल के लिये बढ़ायी जा सकेगी।

8.2 संतोषजनक कार्य प्रदर्शन पर अनुबंध के समापन के उपरांत इसका कार्यकाल बढ़ाया जा सकेगा। इसीप्रकार, समीक्षा के उपरांत, अगर कार्य प्रदर्शन संतोषजनक नहीं पाया गया तो इसे रद्द भी किया जा सकता है।

## 9.0 करार का समापन

9.1 सेल की ओर से किसी कारण के बगैर, सहमत मात्रा को उठाने में बारम्बार विफल होने पर (दो तिमाही से अधिक) अपने डीलरशिप की समाप्ति के लिए डीलर उत्तरदायी होगा।

9.2 सेल निम्नलिखित आधारों पर सेल डीलर को 15 दिनों की लिखित / कारण बताओ नोटिस देकर भी करार को समाप्त कर सकता है:

- ▶ कार्यनिष्पादन का मूल्यांकन
- ▶ ग्राहक की प्रतिकूल प्रतिक्रिया
- ▶ अपने क्षेत्राधिकार से बाहर सामग्रियों की बिक्री के संबंध में शिकायतों की पुनरावृत्ति
- ▶ MRRP का अनुपालन न करना
- ▶ किसी भी अन्य सम्बंध में असंतोषजनक प्रदर्शन तथा सेल के हित के लिए हानिकारक गतिविधियां

## 10.0 गुणवत्ता शिकायत

10.1 अपने ग्राहकों का गुणवत्ता शिकायतों के निपटान सहित बिक्री के बाद सभी सेवाएं प्रदान करना डीलर की जिम्मेदारी होगी।

10.2 सेल केवल डीलर परिसरों में गुणवत्ता शिकायतों के निपटान के लिए जाएगा। हालांकि, विशेष स्थितियों में सेल स्वविवेक पर गुणवत्ता शिकायतों के निपटान हेतु डीलर के ग्राहक(कों) के परिसरों में भी जा सकता है।

10.3 सेल में प्रचलित गुणवत्ता शिकायत प्रक्रिया के अनुसार गुणवत्ता की सभी शिकायतों को निपटाया जाएगा।

## 11.0 खरीद के तौर-तरीके

11.1 सेल डीलर नामित शाखा से सामग्री खरीद सकते हैं। सामग्री की आपूर्ति सेल स्टॉकयार्ड / कन्साइन्मेंट एजेंसी के यार्ड / कन्वर्जन एजेंट के परिसर / डीकॉयलिंग एजेंट के परिसर / सेवा केन्द्रों के परिसर से डेलीवरी की जाएगी। डीलरों को सेल वेयरहाउसों और कन्वर्जन एजेंट / वेट लीजिंग एजेंट के परिसरों से अपने खर्च पर सामग्री उठाने के लिए अनुमति दी जाएगी। सेल 'डोर डेलिवरी' की सुविधाओं की व्यवस्था, वास्तविक आधार पर परिवहन खर्च के भुगतान पर, इस तरह की सेवाओं का लाभ उठाने वाले इच्छुक सेल डीलरों के लिए भी कर सकता है। शाखाएं मासिक आधार पर डीलरों से ऑर्डर बुक करेंगी और ऑर्डर बुकिंग के अनुसार उन्हें आपूर्ति करेंगे।

11.2 डीलर परिसर / गंतव्य में दर्ज की गई परिमाण का वजन अंतिम होगा। हालांकि, डीलर परिसर / गंतव्य को भेजा गया परिमाण में 20 किलो प्रति ट्रक / 30 किलो प्रति ट्रेलर तक की कमी (या समय-समय में सेल सड़क परिवहन अनुबंधों में जायज़ मात्रा) को डीलर द्वारा स्वीकार किया जाएगा। अनुमेय सीमा से अधिक कमी के मामले में, ट्रांसपोर्टर से वसूली करने के उपरांत डीलर को राशि लौटा दी जाएगी। (यह उपनियम तभी लागू होगी जब एक डीलर वास्तविक आधार पर परिवहन शुल्क के भुगतान पर डोर डेलिवरी को चुनेंगे।)

11.3 डीलरों को प्रतिबद्ध / सहमत ऑफटेक के भीतर रेल द्वारा टीएमटी (सिर्फ Fe-415) कॉयल का सीधा प्रेषण का अनुमति दी जा सकती है। सार्वजनिक / निजी साइडिंग पर माल उतारना, साइडिंग से डीलर के परिसर तक उसका परिवहन तथा डीलर के परिसर पर माल उतारने का काम डीलरों के द्वारा किया जाएगा।

## 12.0 माल का रखरखाव

12.1 डीलर संबंधित उत्पादों का स्टॉक बनाए रखने के लिए प्रयास करेंगे ताकि छोटे / लघु उपयोगकर्ताओं / ग्राहकों को 'ऑफ-द-शेल्फ' आधार पर सेल के उत्पाद मिल सके। इसके लिये डीलर प्रचलित सेल आर्डर बुकिंग प्रणाली के तहत खरीद की योजना बनाएंगे, ताकि माल खत्म होने की स्थिति से सामान्यतः बचा जा सके।

## 14.0 प्रतिपुष्टि की पद्धति

14.1 डीलर द्वारा अपने प्रदर्शन पर मासिक रिपोर्ट संबंधित शाखा को प्रस्तुत करना आवश्यक होगा। इसके अलावा, डीलर द्वारा संबंधित शाखा को मासिक आधार पर ग्राहकों की सूची प्रस्तुत करना आवश्यक होगा, जिसमें उन्हें आपूर्ति की गई मात्रा का भी उल्लेख करना होगा। सहमत ऑफ-टेक की पूर्ति होने पर देय 100/- रुपये प्रतिटन के मासिक प्रोत्साहन का भुगतान मासिक रिपोर्ट के प्रस्तुत करने पर ही किया जाएगा।

## 15.0 डीलरों को सालाना पुरस्कार

इन पुरस्कारों के लिए डीलरों का मूल्यांकन उनके सालाना माल बिक्री की प्रतिबद्धता की पूर्ति, ब्रांड की छवि में बढ़ोत्तरी, उत्पाद की निरंतर उपलब्धता, नए ग्राहकों को शामिल करना, आदि मापदण्डों के आधार पर किया जाएगा। उपरोक्त पुरस्कार डीलरों के वार्षिक सम्मेलन में वितरित किये जायेंगे, जहाँ इन डीलरों को आमंत्रित कर सम्मानित किया जाएगा। उनकी यात्रा, भोजन व ठहरने में हुए पूरे व्यय का भुगतान किया जाएगा।

## 16.0 बिक्री प्रचार

16.1 सेल के चिन्हित ब्रांडेड उत्पादों का प्रचार सेल द्वारा किया जाएगा।

## 17.0 आवेदन पत्र

17.1 अनुबंध-'क' नामांकित संलग्न आवेदन पत्र सम्बंधित शाखा विक्रय कार्यालय द्वारा बेचा जाएगा और सामान्य श्रेणी के आवेदकों के लिए मूल्य 500/- रुपये होगा। अ.जा./अ.ज.जा./अ.पि.व. तथा वि.स.व्य. श्रेणियाँ के आवेदकों को 100/- रुपये मूल्य पर प्रति आवेदन पत्र बेचा जाएगा। आवेदन पत्र सेल वेबसाइट [www.sail.co.in](http://www.sail.co.in) से भी डाउनलोड किया जा सकता है। जमा करने के समय डाउनलोड

किया गया आवेदन पत्र के साथ डिमाण्ड ड्राफ्ट के माध्यम से आवेदन पत्र के मूल्य का भुगतान करना होगा।

17.2 आवेदन पत्र और संलग्न अनुबंधों, जिसमें 'आवेदकों के लिए निर्देश' और करार के प्रारूप के रूप में 'नियम एवं शर्तें' हैं, के सभी पृष्ठों में विधिवत हस्ताक्षर करने के उपरांत आवेदक द्वारा प्रस्तुत किए जाने वाले कुल सेट का गठन होगा।

## **18.0 सामान्य**

18.1 सेल द्वारा नियुक्त डीलर संस्थागत ग्राहकों / औद्योगिक इकाइयों / सरकारी विभागों / सार्वजनिक क्षेत्र के उपक्रमों एवं परियोजनाओं से व्यापार नहीं करेंगे और वे सेल के संबंधित शाखा प्रबंधक के पूर्व अनुमोदन के बिना किसी प्रकार के टेंडर में भाग नहीं लेंगे। सेल द्वारा दी गई सूचना के मुताबिक डीलर को ऐसी जरूरतों को पूरा करना अपेक्षित होगा।

18.2 समय-समय पर सेल का प्रतिनिधि डीलर के परिसर में सामग्रियों की उपलब्धता का निरीक्षण कर सकता है।

18.3 सेल डीलर की नियुक्ति में अनुसूचित जाति / अनुसूचित जनजाति / अन्य पिछड़े वर्गों और विकलांगता सहित व्यक्ति (वि.स.व्य.) श्रेणियों के आवेदकों को प्राथमिकता दी जायेगी, वशर्त कि वे शर्तों एवं पात्रता की मानदंडों को पूरा करते हों और अ.जा./अ.ज.जा./अ.पि.व./वि.स.व्य. वर्गों के साक्ष्य के रूप में आवश्यकतानुसार दस्तावेज प्रस्तुत करते हों। सेल डीलर के रूप में नियुक्ति हेतु आवेदन पत्रों का मूल्यांकन करते समय वैसे आवेदकों को प्राथमिकता दी जाएगी, जो केवल सेल उत्पादों की बिक्री करने के इच्छुक हों।

18.4 सेल शाखा के साथ पत्र के आदान-प्रदान के माध्यम से डीलर अपने खर्च पर माल उठाने के लिए या अपने खर्च पर डोर डेलिवरी लेने के लिए संशोधित शर्तों को स्वीकार करते हुए एक ताजा समझौता करेगा। इसके अलावा, क्षेत्रीय प्रबंधक की सहमति से वित्त के साथ परामर्श में क्षेत्रीय प्रबंधक (रीटेल) द्वारा अनुमोदन पर डीलर को किसी भी स्टॉक यार्ड से माल अनुरोध पर उठाने की अनुमति होगी।

18.5 न्यूनतम योग्यता मानदंड के रूप में आवेदक के पास माल भंडारण की उपयुक्त क्षमता के अलावा एक कार्यालय / खुदरा बिक्री स्थल होना चाहिए।

### **अनुलग्नक-**

- 1) अनुबंध-III
- 2) आवेदन पत्र - अनुबंध 'क'
- 3) आवेदक को निर्देश - अनुबंध 'ख'
- 4) करार का प्रारूप

## स्टेनलेस स्टील के बर्तन वस्तुओं की सूची

क्रम सं.	मद
1.	10 पीस टॉप मॉडल डिनर सेट (एमडीएस-1)
2.	10 पीस सलाद डिनर सेट (एमडीएस-2)
3.	20 पीस टॉप डिनर सेट (डीएस-3)
4.	20 पीस सलाद डिनर सेट (डीएस-4)
5.	22 पीस डिनर सेट
6.	37 पीस डिनर सेट (डीएस-1)
7.	51 पीस डिनर सेट (डीएस-2)
8.	12 पीस नाश्ता सेट (एनएस-1)
9.	12 पीस नाश्ता सेट (एनएस-2)
10.	कैसेरोल (सीएस 00) 900 मि.लि.
11.	कैसेरोल (सीएस 0) 1000 मि.लि.
12.	कैसेरोल (सीएस 1) 2.00 लिटर
13.	कैसेरोल (सीएस 2) 2.50 लिटर
14.	कैसेरोल (सीएस 3) 3.75 लिटर
15.	23 पीस यात्रा सेट (केटीसी)
16.	कप और प्लेट
17.	5 पीस सलाद की रकाबी सेट
18.	46 पीस ऑडिसी डिनर सेट

नोट: उपरोक्त मदों केवल सेल द्वारा निर्णय लिए गए और अनुमोदित पैक आइटम के रूप में बेचा जाएगा। समय-समय पर सूची से आइटम हटाए जा सकता है और / या नए आइटम जोड़ा जा सकता है।



सेल डीलरशिप के लिए आवेदन पत्र Application Form for SAIL Dealership



स्टील अथॉरिटी ऑफ इण्डिया लिमिटेड  
STEEL AUTHORITY OF INDIA LIMITED

शाखा विक्रय कार्यालय \_\_\_\_\_ BRANCH SALES OFFICE \_\_\_\_\_

क्रम संख्या \_\_\_\_\_ Sl.No: \_\_\_\_\_

**मूल जानकारी Basic Data:**

1. आवेदक/फर्म का नाम Name of the Applicant/Firm:

2. आवेदक का स्तर: व्यक्ति / फर्म Status of the Applicant: Individual / Firm:

3. क्या अ.जा. / अ.ज.जा. / अ.पि.व. / वि.स.व्य. (विकलांगता सहित व्यक्ति) श्रेणियों के हैं (एक व्यक्ति के मामले में): हाँ / नहीं Whether belong to SC / ST / OBC / PWD (Person With Disability) categories (In case of an individual): Yes / No

*नोट: अगर अनुसूचित जाति/अनुसूचित जनजाति/ अन्य पिछड़े वर्ग के हैं तो कृपया दस्तावेजी सबूत प्रस्तुत करें* Note: Please furnish documentary evidence if belong to SC/ST/OBC

4. संगठन का प्रकार (फर्म के मामले में) (स्वामित्व / साझेदारी / निजी लिमिटेड कंपनी / पब्लिक लिमिटेड कंपनी / सहकारी): Type of Organisation (in case of Firm) (Proprietary / Partnership / Private Ltd. Co. / Public Ltd. Co. / Cooperative):

5. पता Address:

6. सम्पर्क विवरण Contact details

a) टेलीफोन नं. Telephone No.:

b) फैक्स नं. Fax No.:

c) मोबाइल नं. Mobile No.:

d) ई-मेल E-mail ID:

7. सम्पर्क सूत्र Contact Person

a) नाम Name:

b) पदनाम Designation:

c) साझेदारों / निदेशकगण का विवरण Details of Partners/ Directors

नाम और पता Name and Address:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

(कृपया साझेदारी विलेख की प्रति / समझौता ज्ञापन और एसोसिएशन के अंतर्नियम और नवीनतम तुलन पत्र तथा लाभ एवं हानि व्यौरा के साथ कंपनी पंजीकरण का विवरण संलग्न करें Please enclose copy of Partnership Deed / Memorandum and Articles of Association and company registration details with latest Balance Sheet and P&L Statement)

8. विक्रय कर विवरण (अगर हो) Sales Tax Details (if any)

a. सीएसटी नं. एवं तिथि: CST No. & Date:

b. स्टेट एसटी नं. / वैट पंजीकरण नं. एवं तिथि: State ST No. / VAT Regn. No. & Date:

9. वित्तीय जानकारी Financial Data

a. व्यवसाय की प्रकृति (विनिर्माण / व्यापार / अन्य – कृपया उल्लेख करें) Nature of business (Manufacturing / Trading / Others – please specify)

b. उत्पाद का प्रकार (यदि व्यापार में हैं) Type of products handled (if in trading)

c. सालाना कारोबार (लाख रूपये में): Annual Turn-over (Rs. / Lakhs):

	2012-13	2013-14	2014-15
कुल विक्रय कारोबार Total sales turnover			
इस्पात उत्पादों के कारोबार (अगर हो) Turnover for steel products (if any)			

d. कुल इक्विटी पूंजी या व्यवसाय में निवेश (यदि कोई हो) (लाख रूपये में): Total equity capital or investment in business (if any) (Rs. / Lakhs):

e. बैंकर का नाम, पता, टेलीफोन नं., ई-मेल पता Banker's name, address, Tel nos, Email address:

(बैंकर का संदर्भ संलग्न करें Banker's reference is to be enclosed)

f. सेल में वर्तमान बकाया, यदि है (लाख रूपये में): Present outstanding, if any, with SAIL (Rs. / Lakhs):

10. आधारभूत और सेवा सुविधाएं Infrastructure & Service Facilities

a. कार्यालय / विक्रय केन्द्र: Office/Sales counter:

- i) निजी / किराये पर (किराये की अवधि): Own / Rented (duration of rent)
- ii) वर्गफीट में क्षेत्र: Area in sq. ft.:
- iii) पता: Address:

b. वेयरहाउस: Warehouse: आच्छादित / खुला क्षेत्र Covered Area / Open Area

(प्रत्येक मामले में भंडारण क्षमता Storage capacity in each case)

- i) निजी / किराये पर (किराये की अवधि): Own / Rented (duration of rent)
- ii) वर्गफीट में क्षेत्र: Area in sq. ft.:
- iii) पता: Address:
- iv) भंडारण क्षमता (मे.ट.) Storage capacity (MT)
- v) वजन करने की सुविधा (स्केल \_\_\_\_\_ टन; वेब्रिज \_\_\_\_\_ टन) Weighing facility (Scale \_\_\_\_\_ t; weighbridge \_\_\_\_\_ t)
- vi) हैंडलिंग उपकरण: Handling equipments:
- vii) परिवहन सुविधा: Transporting facility:

c. दूसरे शाखाओं का विवरण (अगर हो): स्थान एवं पता: Details of other branches (if any): (Location & Address):

d. नियोजित व्यक्तियों की संख्या: No.of people employed:

- i) विक्रय / कार्यालय स्टाफ: Sales / Office staff:
- ii) श्रमिक: Labour:

11. बाज़ार के आंकड़े: Market Data:

a. वर्तमान व्यवसाय के दायरे में आनेवाले क्षेत्र / शहर: Areas/Towns covered in existing business:

b. वर्तमान व्यापार गतिविधियां: Present business activities:

c. मौजूदा डीलरशिप, अगर कोई हो: Existing Dealerships, if any:

12. आवेदन सम्बंधित आंकड़े: Application data:

a. सेल के उत्पादों का प्रतिमाह प्रस्तावित खरीदगी (मे.ट.) Proposed offtake per month of SAIL product (in MT)

i) जी पी शीट GP Sheet \_\_\_\_\_

ii) जी सी शीट GC Sheet \_\_\_\_\_

iii) टीएमटी बार TMT bars \_\_\_\_\_

iv) हल्का स्ट्रक्चरल Light Structural \_\_\_\_\_

b. कोई और सूचना जो आप देना चाहें Any other information you wish to provide

मैंने / हम (i) आवेदकों के लिए निर्देश (अनुबंध-ख) और (ii) सेल के डीलरों की नियुक्ति के लिए करार का प्रारूप में निर्दिष्ट नियम और शर्तों को पढ़ा है और उसपर अपनी / हमारी स्वीकृति देते हैं। I / We have gone through the terms and conditions contained in (i) Instructions to Applicants (Annexure-B) and (ii) Draft Agreement for appointment of SAIL's Dealers and accord my / our acceptance of the same.

मैं / हम घोषणा करता हूँ / करते हैं कि उपरोक्त जानकारी सत्य और सही है। मुझे / हमें पूरी तरह से पता है कि अगर कोई भी उपरोक्त जानकारी गलत पायी गई तो मुझे / हमें इस काम के लिए अयोग्य समझा जाएगा। I / We declare that the information given above is true and correct. I / We are fully aware that if any information given above is found to be incorrect, I / We would be disqualified for the work envisaged herein.

स्थान: Place :

तिथि: Date :

मोहर के साथ हस्ताक्षर Signature with Seal

[यह आवेदन पत्र के साथ आवेदक (फर्म / कंपनी) के लेटरहेड में एक प्रावरण पत्र होना चाहिए जिसमें यह उल्लेख किया जाए कि सेल के उत्पादों के लिए सेल डीलरशिप लेने के इच्छुक हैं।]

[This application form should be accompanied by a covering letter in the applicant's (firm / company) letter head indicating interest in taking up SAIL Dealership for SAIL products.]

**आवेदक को निर्देश INSTRUCTIONS TO THE APPLICANT**

1. प्रस्तुत किये जानेवाले दस्तावेजों की सूची (केवल प्रतियां): List of documents to be submitted (only copies)

- अनुसूचित जाति / अनुसूचित जनजाति / अन्य पिछड़ा वर्ग / विकलांगता सहित व्यक्ति श्रेणी के प्रमाण पत्र (यदि लागू हो) यदि व्यक्ति आवेदक है या साझेदारी फर्म में सहयोगी है या कंपनी के निदेशक (निदेशकगण) अ.जा. / अ.ज.जा. / अ.पि.व. / वि.स.व्य. श्रेणियों से संबंधित हैं। SC/ST/OBC/PWD (person with disability) certificate (if applicable) in case the applicant is individual or Partner(s) of the Partnership firm or Director(s) of the Company belong to SC/ST/OBC/ 'PWD (person with disability)' categories.
- साझेदारी विलेख की प्रति / समझौता ज्ञापन और एसोसिएशन के अंतर्नियम Partnership deed/Memorandum and Articles of Association.
- कंपनी का पंजीकरण दस्तावेज Company Registration documents.
- तुलन पत्र तथा लाभ एवं हानि व्यौरा Balance Sheet and P&L statement.
- बैंकों के संदर्भ Bankers reference

2. आवेदक दिये गये निर्देश और नियम व शर्तें ध्यान से पढ़ें और सेल डीलर के रूप में उनकी नियुक्ति के संचालक के नियमों और शर्तों को अपने आवेदन पत्र प्रस्तुत करने से पहले पूरी तरह से समझ लें। The Applicant should carefully go through the Instructions to Applicant and Terms & Conditions and fully understand the terms and conditions governing their appointment as SAIL's Dealer prior to submission of their application.

3. आवेदक को संबंधित शाखा प्रबंधक या उनके प्रतिनिधि से किसी भी कार्य दिवस पर पूर्व निर्धारित समय में अपने कार्य प्रचालन के बारे में जानकारी प्राप्त कर लेनी चाहिए। The Applicants should acquaint themselves about the operations to be done by them by meeting the concerned Branch Manager or his representative on any working day during working hours by prior appointment.

4. आवेदक को अपने कार्यस्थान और सेल के स्टॉकयार्ड / कान्साइन्मेंट एजेंट यार्ड / कॉन्वर्जन एजेंट परिसर से परिचित हो जाना चाहिए जहाँ आम तौर पर डीलरों को समझौते के आपरेशन के दौरान डीलरों के लिए सामग्री दी जाएगी। The applicant should familiarise themselves with the location and the working of the SAIL stockyard / Consignment agent yard / Conversion agent premises from where materials will normally be delivered to the dealers during the course of the operation of the agreement.

5. यह माना जाएगा कि आवेदक, आवेदन पत्र को जमा करते समय, उसकी नियुक्ति को नियंत्रित करनेवाले नियमों और शर्तों के बारे में पूरी तरह से अवगत हैं और समझ चुके हैं हमारे शाखा और स्टॉकयार्ड के स्थान के साथ खुद को परिचित कर चुके हैं। The Applicant, by the very act of applying, will be deemed to have fully understood the terms and conditions governing their appointment as also familiarised themselves with the location of our Branch and Stockyard at the time of tendering their applications.

6. उक्त प्रयोजन के लिए दिये गये फार्म के अनुसार आवेदक द्वारा अपेक्षित विवरण भरना है जिसमें दस्तावेजी सबूत के साथ आवश्यकतानुसार स्पष्ट रूप से उल्लेख करना होगा जहां भी लागू / संभव हो। Details required to be filled in by the Applicant as per the form given for the purpose should be clearly indicated along with the documentary proof wherever applicable / possible.

7. सभी प्रकार से परिपूर्ण आवेदन पत्र प्रस्तुत करना होगा जो संबंधित शाखा विक्रय कार्यालय के शाखा प्रबंधक को प्रेस विज्ञापन में निर्दिष्ट तिथि एवं नियत समय के अंदर पहुंचना चाहिए। निर्दिष्ट तिथि एवं समय के बाद आवेदन पत्र स्वीकार नहीं किया जाएगा। The Application Form completed in all respect will be submitted so as to reach the Branch Manager of the concerned Branch Sales Office within the due time and the date mentioned in the Press Advertisement. No application shall be accepted beyond the specified time and date.

8. अपेक्षित दस्तावेजों के बगैर असम्पूर्ण आवेदन पत्र, अपर्याप्त जानकारी और किसी भी शर्त (शर्तों) के साथ दिये गये आवेदन पत्रों को सरसरी तौर पर खारिज कर दिया जाएगा। आवेदन जमा करने की तिथि से 60 दिनों की अवधि तक स्वीकृति के लिए मान्य रहेगा। Incomplete applications not accompanied by the required documents, applications with insufficient information and applications with any counter condition(s) are liable to be summarily rejected. The application shall remain valid for acceptance up to a period of 60 days from the date of submission.

9. आवेदन पत्रों को आम तौर पर निम्नलिखित मानकों के आधार पर मूल्यांकन किया जाएगा: Application will be evaluated generally on the basis of the following parameters:

क) आधारभूत सुविधाएं Infrastructure facilities

ख) वित्तीय स्थायित्व Financial Standing

ग) बाजार में प्रतिष्ठा Market reputation

घ) कोई अन्य मापदंड जो आवेदन का मूल्यांकन करते समय कंपनी को ध्यान में रखना आवश्यक हो। Any other criteria which the Company considers necessary to take into account while evaluating the application.

10. यदि आवश्यक हो तो, आवेदक को अपने आधारभूत सुविधाओं को सेल टीम के निरीक्षण के लिए तैयार रखना होगा। ऐसे निरीक्षण के दौरान अपने आवेदन पत्र में किए गए बयान के सबूत के तौर पर सभी प्रासंगिक दस्तावेज आदि भी सेल टीम की संतुष्टि के लिए तैयार रखना चाहिए। Applicant should be prepared to offer his infrastructure facilities for inspection of SAIL team, if necessary. During such inspection all the relevant documents etc. substantiating the statements made in his application should also be produced to the SAIL team's satisfaction. Acceptance of applications for locations where locations are not specified, will be based on potential for sales and transportation infrastructure at the location and will be at the option of SAIL

11. कंपनी का मूल्यांकन अंतिम और बाध्यकारी होगा। कंपनी सभी आवेदन को स्वीकार करने या कोई भी कारण निर्दिष्ट किये बिना अस्वीकार करने का अधिकार सुरक्षित रखती है। Assessment of the Company shall be final and binding. Company reserves the right to accept or reject any or all the application (s) without assigning any reasons whatsoever.

\*\*\*\*\*

## करार का प्रारूप

यह करार एक पक्ष के रूप में स्टील अथॉरिटी ऑफ इण्डिया लिमिटेड, जो कम्पनी अधिनियम, 1956 के तहत पंजीकृत सरकारी कम्पनी है, जिसका पंजीकृत कार्यालय इस्पात भवन, लोदी रोड, नई दिल्ली-110003 में है और जिसकी एक इकाई केन्द्रीय विपणन संगठन (सी एम ओ) के रूप में जानी जाती है, जिसका कार्यालय 40, जवाहरलाल नेहरू रोड, कोलकाता -700071 में है और ..... में शाखा विक्रय कार्यालय है जिसे आगे "कम्पनी" के रूप में निर्दिष्ट किया जाएगा (जिस अभिव्यक्ति के अंतर्गत उसके उत्तराधिकारी और समनुदेशिती शामिल होंगे) और दूसरे पक्ष के रूप में ..... (आवेदक फर्म का नाम) एक फर्म / कम्पनी जिसके कारोबार का मूल स्थान / पंजीकृत कार्यालय ..... में है, जिसे इनमें आगे "सेल डीलर" के रूप में निर्दिष्ट किया जाएगा (जिस अभिव्यक्ति के अंतर्गत उनके सभी वारिस, निष्पादक, प्रशासक, कानूनी प्रतिनिधि, उत्तराधिकारी और समनुदेशिती शामिल होंगे) के बीच आज तारीख ..... 20..... को किया गया।

जबकि कम्पनी विभिन्न स्थानों पर अपने डीलरों की नियुक्ति करने के लिए इच्छुक है और तदनुसार समाचार पत्र में प्रकाशित प्रेस विज्ञापन के माध्यम से भावी विभिन्न पार्टियों से आवेदन पत्र आमंत्रित की है, और जबकि ऐसे प्रेस विज्ञापन के तहत (डीलर का नाम) ने अपने (दिनांक) के आवेदन पत्र द्वारा सेल के डीलर के रूप में नियुक्ति हेतु आवेदन किया है जिसके साथ (स्थान का नाम) में सेल डीलर की नियुक्ति हेतु ऐसे नियमों एवं शर्तों को स्वीकार करते हुए उसमें विधिवत हस्ताक्षर किया। और जबकि कम्पनी को संवीक्षा के उपरांत मेसर्स ..... को सेल डीलर के रूप में (स्थान का नाम) निम्नलिखित नियम एवं शर्तों पर नियुक्त करने में प्रसन्नता है।

अब, इस करार में निम्नलिखित सहमति हुई है :-

### 1.0 परिभाषा:

इस करार में प्रयुक्त निम्नलिखित शब्द और अभिव्यक्तियों का उल्लिखित अभिप्राय होगा जबतक कि संदर्भ से अन्यथा अपेक्षित न हो -

- ▶ 'कम्पनी' का अभिप्राय स्टील अथॉरिटी ऑफ इण्डिया लिमिटेड (सेल) होगा जिसका पंजीकृत कार्यालय इस्पात भवन, लोदी रोड, नई दिल्ली -110003 है जिसकी एक इकाई केन्द्रीय विपणन संगठन (सी एम ओ) के रूप में जानी जाती है, जिसका कार्यालय 40, जवाहरलाल नेहरू रोड, कोलकाता -700071 में है और ..... में शाखा विक्रय कार्यालय है।  
(शाखा का नाम और पता निर्दिष्ट किया जाए)
- ▶ सेल डीलर उस सफल आवेदक को समझा जाएगा जो कम्पनी द्वारा अधिकृत इस्पात सामग्रियों का भंडारण, बिक्री और डेलिवरी करेगा और कम्पनी द्वारा समय-समय पर दिए गए निर्देश के तहत ग्राहकों को सेवाएं भी मुहैया करायेगा।
- ▶ संयंत्रों से भिलाई, बोकारो, दुर्गापुर, राउरकेला एवं बर्नपुर में स्थित कम्पनी के इस्पात संयंत्रों को समझा जाएगा।
- ▶ स्टॉकयार्ड से उन परिसरों को समझा जाएगा जहां से सेल डीलर को लौह एवं इस्पात सामग्रियों की डेलिवरी दी जाएगी।

► 'अपवादित विषय' वे होंगे जिसके लिए कम्पनी का निर्णय इसमें निर्दिष्ट शर्तों के अनुसार अंतिम होगा ।

## 2.0 उत्पाद विस्तार:

कम्पनी सेल डीलर को मुख्य रूप से टीएमटी बार्स और जीपी / जीसी शीट्स (अकेले या संयोजन में), बेचेगी। डीलर(ओं) वैकल्पिक रूप से बेत्तीया-स्थित सेल एसपीयु से लाइट स्ट्रक्चरल्स, एचआर / सीआर शीट्स, कॉयल के रूप में 5.5 से 8 मि.मी. के वायर रॉड तथा 8-5/8" तक व्यास के पाइप जैसे "अन्य उत्पाद" चुन सकते हैं। इसके अलावा, सेल डीलर स्टेनलेस स्टील के बर्तन बेचने का विकल्प भी चुन सकते हैं। हालाँकि, इस करार के कार्यकाल के दौरान, आपसी सहमति से, कम्पनी को अपने उत्पाद विस्तार के अंदर किसी भी उत्पाद श्रेणि(यों) / आकार(ओं) को शामिल करने की छूट होगी। असाधारण मामलों में, सेल डीलरों के विशेष अनुरोध पर कॉयल के रूप में जीपी शीट की आपूर्ति पर विचार कर सकता है। जबकि 8 मि.मि. से 12 मि.मि. तक के आकार वाले टीएमटी शीधी लम्बाई में आपूर्ति की जाएगी, जहाँ कहीं डीलर इच्छुक हों टीएमटी के इन आकारों की आपूर्ति कॉयल रूप में भी की जा सकती है।

## 3.0 मासिक ऑफ-टेक की सहमति:

कम्पनी द्वारा नियुक्ति के लिए आशय पत्र संख्या ..... दिनांक ..... में दी गई मासिक सहमति की मात्रा के अनुसार सेल डीलर द्वारा माल उठाया जाएगा।

3.1.1 आशय पत्र में यथानिर्दिष्ट मासिक सहमति की मात्रा को यहाँ नीचे दर्शाया गया है -

जी पी/जी सी शीट्स \_\_\_\_\_

टी एम टी बार्स \_\_\_\_\_

अन्य उत्पाद (मदवार ब्रेक-अप सहित) \_\_\_\_\_

(जो लागू न हो, उसे काट दें)

इसके अलावा, निम्नलिखित ब्रेक-अप के अनुसार डीलर स्टेनलेस बर्तन की मात्रा सूचितक रते हैं, जिसे डीलरशिप के तहत वह उठाने का इरादा रखते हैं (जो लागू न हो, उसे काट दें)।

3.1.2 मासिक सहमत ऑफ-टेक या कंपनी और सेल डीलर के बीच आपसी सहमति से संशोधित मात्रा हर महीने डीलर द्वारा खरीदी जाएगी।

3.2 सामग्री की उपलब्धता के आधार पर, सेल टीएमटी बार / कॉयल्स, जीपी शीट्स / कॉयल्स और जीसी शीट्स के न्यूनतम सहमत ऑफ-टेक की मात्रा में 200 टन तक का इंटरचेंज (विनिमय), और/या वृद्धि / कमी पर विचार कर सकता है। उसी प्रकार, सामग्री की उपलब्धता के आधार पर, सेल "अन्य उत्पाद" के न्यूनतम सहमत ऑफ-टेक की मात्रा में 100 टन तक का इंटरचेंज, और/या वृद्धि / कमी करने पर भी विचार कर सकता है। मौजूदा डीलर इस योजना में परिकल्पित समग्र टनेज के भीतर अतिरिक्त उत्पादों को भी चुन सकते हैं जो शुरु में चुना नहीं गया था। सेल और डीलर के बीच आपसी समझौता और जिस सामग्री का सहमत ऑफ-टेक में वृद्धि के लिए कहा गया है उसका उपलब्धता को नज़र में रखते हुए, इस तरह के इंटरचेंज, और / या वृद्धि / कमी और शुरु में न चुने गए अतिरिक्त वस्तुओं को शामिल करने के अनुरोध पर एक वर्ष में दो बार - अप्रैल और अक्टूबर में - विचार किया जाएगा। आपूर्ति के स्तर पर अन्य उत्पादों के वर्ग में ही इंटरचेंज की अनुमति दी जाएगी।

3.3 योजना के तहत परिवर्तित उत्पाद (सेल ब्रांड नाम के छाप सहित) / अन्य संयंत्रों या सेवा केंद्र से उत्पादों की आपूर्ति की जा सकती है।



3.4 जीपी / जीसी शीट्स और टीएमटी बार्स की आपूर्ति वर्गीय वजन के आधार पर, अर्थात प्रति टुकड़ा के आधार पर, की जा सकती है। कॉयल के रूप में टीएमटी बार्स और जीपी शीट्स की आपूर्ति भी डीलर के विशेष अनुरोध पर की जा सकती है।

3.5 स्टेनलेस स्टील के बर्तन उत्पाद-पैक के रूप में मुख्यतः सेट के संयोजन में बेचा जाएगा। (जो लागू न हो, उसे काट दें)

#### 4.0 स्टॉक का अनुरक्षण:

4.1 समझौते के पूरे कार्यकाल में डीलर को संबंधित उत्पादों का स्टॉक बनाए रखने के लिए प्रयास करेंगे ताकि उनके उपयोगकर्ताओं / ग्राहकों को 'ऑफ-द-शेल्फ' आधार पर सेल के उत्पाद मिल सके। इसके लिये डीलर प्रचलित सेल आर्डर बुकिंग और योजना प्रणाली के तहत खरीद की योजना बनाएंगे, ताकि माल खत्म होने की स्थिति से सामान्यतः बचा जा सके।

#### 5.0 सामग्री की डेलिवरी:

5.1 डीलरों को सेल वेयरहाउसों और कन्वर्जन एजेंट / वेट लीजिंग एजेंट के परिसरों से अपने खर्च पर सामग्री उठाने के लिए अनुमति दी जाएगी। सेल 'डोर डेलिवरी' की सुविधाओं की व्यवस्था, वास्तविक आधार पर परिवहन खर्च के भुगतान पर, इस तरह की सेवाओं का लाभ उठाने वाले इच्छुक सेल डीलरों के लिए भी कर सकता है।

5.2 डीलर परिसर / गंतव्य में दर्ज की गई परिमाण का वजन अंतिम होगा। हालांकि, डीलर परिसर / गंतव्य को भेजा गया परिमाण में 20 किलो प्रति ट्रक / 30 किलो प्रति ट्रेलर तक की कमी (या समय-समय में सेल सड़क परिवहन अनुबंधों में जायज़ मात्रा) को डीलर द्वारा स्वीकार किया जाएगा। अनुमेय सीमा से अधिक कमी के मामले में, ट्रांसपोर्टर से वसूली करने के उपरांत डीलर को राशि लौटा दी जाएगी। (यह उपनियम तभी लागू होगी जब एक डीलर वास्तविक आधार पर परिवहन शुल्क के भुगतान पर डोर डेलिवरी को चुनेंगे।)

5.3 डीलरों को प्रतिबद्ध / सहमत ऑफटेक के भीतर रेल द्वारा टीएमटी (सिर्फ Fe-415) कॉयल का सीधा प्रेषण का अनुमति दी जा सकती है। सार्वजनिक / निजी साइडिंग पर माल उतारना, साइडिंग से डीलर के परिसर तक उसका परिवहन तथा डीलर के परिसर पर माल उतारने का काम डीलरों के द्वारा किया जाएगा।

#### 6.0 मूल्य एवं प्रोत्साहन:

6.1 सेल डीलर नामित शाखा / स्टॉकयार्ड से अग्रिम भुगतान के आधार पर संबंधित शाखा के ऑफर के तहत अपने लागत / व्यय और जोखिम पर सामग्री खरीद सकते हैं। शाखाएं मासिक आधार पर डीलरों से ऑर्डर बुक करेंगी और ऑर्डर बुकिंग के अनुसार उन्हें आपूर्ति करेंगे।

6.2 सेल डीलर को आपूर्ति की गई सामग्री के लिए प्रभार्य मूल्य समय-समय पर निर्धारित स्टॉकयार्ड मूल्य में उत्पाद शुल्क, बिक्री-कर / वेट, चुंगी और किसी भी अन्य लेवी आदि शामिल होंगे, जो स्टॉकयार्ड द्वारा डेलिवरी की तारीख को लागू होंगे।

6.3 अपने मासिक ऑफ-टेक को सफलतापूर्वक पूरा करने वाले डीलरों को उठायी गई कुल मात्रा पर

प्रतिटन 100/- रुपये का प्रोत्साहन भुगतये होगा। वित्तीय वर्ष के दौरान वार्षिक प्रतिबद्ध मात्रा (यानी सहमत मासिक ऑफ-टेक x 12 पर) की पूर्ति के लिए प्रतिटन 50/- रुपये का एक अतिरिक्त प्रोत्साहन पर देय होगा।

6.4 उपरोक्त 100/- रुपए और 50/- रुपए प्रतिटन का नकद प्रोत्साहन डीलरों को उनके मूल / संवर्धित मासिक और सालाना प्रतिबद्धता सफलतापूर्वक पूरा होने पर भुगतये होगा, जो उनके मूल / संवर्धित प्रतिबद्ध मात्रा का 120% तक सीमित होगा।

6.5 इसके अलावा, खरीदी हुई मात्रा के लिए सेल द्वारा डीलर को 15 दिनों के ब्याज मुक्त साख या बराबर अंक का नकद छूट दी जाएगी। सेल डीलर ब्याज मुक्त साख के बराबर नकद छूट का हकदार होंगे जब कैश और कैरी आधार पर बिक्री होगी। सुरक्षित साख 15 दिन से अधिक होने पर उस पर ब्याज लागू होगी। स्वीकार्य साख के जगह नकद छूट का दर समय-समय पर सेल द्वारा निर्धारित दर के अनुसार होगा। स्टेनलेस बर्तन पर ब्याज मुक्त साख या बराबर का नकद छूट न देय होगा न दिया जाएगा।

6.6 विशेष रूप से सेल ब्रांडेड उत्पादों के मार्केटिंग के लिए सेल डीलरों (यानी अनन्य डीलर) को 30 दिनों के लिए सुरक्षित ब्याज मुक्त साख / नकद छूट दिया जाएगा। (जो लागू न हो, उसे काट दें)

6.7 मासिक / वार्षिक प्रतिबद्धता की मात्रा के अधिकतम (-)2% कमी तक के उठाव को सहमत ऑफ-टेक की सफल पूर्णता समझा जाएगा। मुख्य उत्पाद और अन्य उत्पादों के सफल समापन के लिए अलग-अलग विचार किया जाएगा।

6.8 किसी माह के दौरान अपनी प्रतिबद्धता को पूरा करने में विफल होने की स्थिति में ऐसी मात्राओं को एक कैलेण्डर तिमाही के अंदर पूरा किया जा सकता है। ऐसे मामलों में इस योजना के तहत देय नकद प्रोत्साहन सहमत मासिक ऑफ-टेक के तीन गुणा के सफल समापन पर होगा। योजना के तहत मेक-अप क्लॉज के अनुसार प्रतिबद्ध मात्रा को उठाए जाने पर मासिक प्रतिबद्धता का सफल समापन माना जाएगा और ऐसे मामले में भी नकद प्रोत्साहन देय होगा।

6.9 मासिक / सालाना नकद प्रोत्साहन डीलरों को उनके मूल / संवर्धित मासिक और सालाना प्रतिबद्धता सफलतापूर्वक पूरा होने पर भुगतये होगा, जो उनके मूल / संवर्धित प्रतिबद्ध मात्रा का 120% तक सीमित होगा।

#### 7.0 बिक्री कर / वैट और अन्य लेवी:

7.1 केन्द्र सरकार / राज्य सरकार / सांविधिक निकायों / नगरपालिका अधिकारियों आदि द्वारा लागू किये गए बिक्री पर सभी कर या लेवी का वहन और भुगतान सेल डीलर द्वारा किया जाएगा ।

#### 8.0 वित्तीय व्यवस्था :

8.1 सामान्य श्रेणी वाले सेल डीलर द्वारा सहमत मासिक ऑफ-टेक के लिए प्रति टन 500/- रुपये या 1 लाख रुपये तक सीमित, जो भी कम हो, का जमानत राशि शाखा स्थानों में भुगतये डिमाण्ड ड्राफ्ट / पोस्टल आर्डर के माध्यम से डीलरशिप के लिए जारी नियुक्ति पत्र की तिथि से 15 दिनों के अंदर जमा करना होगा।

8.2 पिछड़े जिलों में, शाखा स्थानों के अलावा अन्य स्थानों में और जिला मुख्यालय के अलावा अन्य शहरों में सामान्य श्रेणी वाले सेल डीलर को सहमत मासिक ऑफ-टेक के लिए प्रतिटन 100/- रुपये के

दर से या 1 लाख रुपये तक सीमित, जो भी कम हो, का जमानत राशि शाखा स्थानों में भुगतये डिमाण्ड ड्राफ्ट / पोस्टल आर्डर के माध्यम से डीलरशिप के लिए जारी नियुक्ति पत्र की तिथि से 15 दिनों के अंदर जमा करना होगा।

8.3 इसके अलावा, स्टेनलेस स्टील बरतन चुनने वाले डीलर (शाखा स्थान, जिला मुख्यालय और पिछड़े जिलों के अलावा अन्य जिलों में) को 20,000/- रुपये की अतिरिक्त जमानत राशि देना होगा। पिछड़े जिलों, शाखा स्थानों के अलावा अन्य स्थानों और जिला मुख्यालय के बाहर के शहरों में स्थित सेल डीलर के लिए यह राशि 5000/- रुपये होगा। (जो लागू न हो, उसे काट दें)

8.4 डीलरों को जमानत राशि पर कोई ब्याज देय नहीं होगा।

## 9.0 सेल डीलर द्वारा उपभोक्ताओं / ग्राहकों को माल की बिक्री के लिए नियम और शर्तें:

### 9.1 मूल्य:

सेल डीलर को सेल उत्पादों की बिक्री के लिए समय-समय पर एक अधिकतम अनुशंसित खुदरा मूल्य (MRRP) सूचित किया जाएगा। सेल द्वारा निर्दिष्ट MRRP को सेल डीलर अपने परिसरों में बोर्ड पर प्रमुखता से प्रदर्शित करेंगे। सेल डीलर अपने ग्राहकों से MRRP के भीतर कीमतें चार्ज करने के लिए बाध्य होंगे।

### 9.2 सेल डीलरों द्वारा अपने ग्राहकों को डिलिवरी:

अंतिम उपभोक्ताओं को एक प्रतिस्पर्धी सेवा प्रदान करने के लिए सेल डीलर नगरपालिका सीमा के भीतर / 50 कि.मी. के दायरे में उपभोक्ताओं / ग्राहकों के परिसर / साइटों तक माल का निःशुल्क परिवहन करेंगे। डीलरों के मार्जिन इस प्रकार होंगे:

उत्पाद	डीलरों का मार्जिन (रुपये / मेट्रिक टन)
टीएमटी	1200
जीपी / जीसी शीट्स	1700
अन्य उत्पादों	1200
स्टेनलेस स्टील के बरतन	अलग से सूचित किया जाएगा

### 9.3 बिक्री कर और अन्य लेवी:

अगर ग्राहक(कों) / उपभोक्ता(ओं) बिक्री कर के भुगतान करने में कोई छूट या रियायत का दावा करना चाहें तो वह / उन्हें सेल डीलर के पास अपेक्षित फार्म जमा करना होगा। अपने ग्राहक(कों) / उपभोक्ता(ओं) के लिए रियायत पास कराने का और विक्रय कर अधिकारियों से बिक्री कर एवं कम्पनी को प्रदत्त अन्य लेवी के दावों की वापसी का दायित्व डीलर का होगा।

## 10.0 प्रादेशिक कवरेज:

10.1 सेल डीलर अपने क्षेत्राधिकार के अन्दर ग्राहक(ओं) / उपभोक्ता(ओं) की जरूरतों को पूरा करेंगे जहां के लिए वह / वे नियुक्त हैं ।

## 11.0 डेलिवरी के लिए लम्बित सामग्री का भंडारण:

11.1 सेल डीलर भंडारण के दौरान लम्बित डेलिवरी के लिए सामग्री का या डेलिवरी के दौरान सामग्रियों की गुणवत्ता और विनिर्दिष्टीकरण की आवश्यक देखभाल करेंगे। इस संबंध में कम्पनी उत्तरदायी नहीं होगी।

#### 12.0 निरीक्षण:

12.1 कम्पनी को करार की वैधता के दौरान किसी भी समय डीलरों के परिसरों में निरीक्षण करने का अधिकार एवं स्वतंत्रता होगी एवं ऐसे निरीक्षण हेतु डीलर सभी सुविधाएं प्रदान करेंगे तथा संबंधित रिकार्ड और / या कागजात कम्पनी के प्रतिनिधि द्वारा सत्यापन हेतु मांगे जाने पर प्रस्तुत करेंगे।

#### 13.0 गुणवत्ता शिकायतों का निपटारा:

13.1 डीलर की यह जिम्मेदारी होगी कि वे अपने ग्राहकों को गुणवत्ता शिकायतों के निपटान सहित बिक्री के बाद सभी सेवाएं प्रदान करें।

13.2 सेल केवल डीलर परिसरों में गुणवत्ता शिकायतों के निपटान के लिए जाएगा। हालांकि, विशेष स्थितियों में सेल स्वविवेक पर गुणवत्ता शिकायतों के निपटान हेतु डीलर के ग्राहक(कों) के परिसरों में भी जा सकता है।

13.3 कम्पनी में प्रचलित गुणवत्ता शिकायत प्रक्रिया के अनुसार सभी गुणवत्ता शिकायतों का निपटारा किया जाएगा और गुणवत्ता शिकायतों के मामले में कम्पनी के अधिकारी का निर्णय अंतिम और बाध्यकर होगा।

#### 14.0 जांच प्रमाण-पत्र:

14.1 सेल डीलर अपने ग्राहक(कों) / उपभोक्ता(ओं) द्वारा आवश्यकतानुसार मांगने पर जांच प्रमाण-पत्र(पत्रों) प्रदान करेंगे।

#### 15.0 करार की वैधता अवधि :

15.1 यह करार की वैधता इस करार की तिथि से 5 वर्षों की अवधि के लिए होगी, जिसे सेल डीलर की संतोषजनक प्रदर्शन पर उन्हीं नियमों एवं शर्तों पर एक समय में दो वर्ष की अवधि के लिए बढ़ाया जा सकता है। पांच वर्षों के कार्यकाल के दौरान दो वर्षों के बाद समीक्षा करने का प्रावधान होगा। समीक्षा के उपरांत, अगर प्रदर्शन संतोषजनक नहीं पाया गया तो डीलरशिप का समापन किया जा सकता है। असंतोषजनक प्रदर्शन के संबंध में, कम्पनी का निर्णय सेल डीलर के लिए अंतिम एवं बाध्यकर होगा।

#### 16.0 करार का समापन:

16.1 कम्पनी द्वारा निम्नलिखित आधारों पर 15 दिनों की नोटिस देकर करार को समाप्त किया जा सकता है:

- ▶ सेल की ओर से किसी कारण के बगैर सहमत मात्रा को उठाने में बारम्बार विफलता (दो तिमाही से अधिक)
- ▶ गैर-निष्पादन / असंतोषजनक प्रदर्शन
- ▶ ग्राहक की प्रतिकूल प्रतिक्रिया
- ▶ अपने क्षेत्राधिकार से बाहर सामग्रियों की बिक्री के संबंध में शिकायतों की पुनरावृत्ति
- ▶ MRRP का अनुपालन न करना

► किसी अन्य मामले में असंतोषजनक प्रदर्शन तथा सेल के हित के लिए हानिकारक गतिविधियां

#### 17.0 बिक्री के लिए प्रचार:

17.1 सेल स्वयं अपने ब्राण्डेड उत्पादों का प्रचार करेगा। सेल डीलर अपने पत्रशीर्ष एवं साइनबोर्डों में “स्टील अथॉरिटी ऑफ इण्डिया लिमिटेड का डीलर” शीर्षक का इस्तेमाल कर सकते हैं। डीलर को कम्पनी द्वारा यथानिर्दिष्ट समान शैली / रंग के साइनबोर्डों प्रदर्शित करना भी आवश्यक होगा ।

#### 18.0 प्रतिपुष्टि की प्रणाली:

18.1 डीलर को निम्नलिखित प्रपत्र के अनुसार एक मासिक रिपोर्ट प्रस्तुत करना होगा:-

(मे.ट. में मात्र)

क्र.सं.	संयंत्र	श्रेणी	बिक्री		माह के अंत में स्टॉक
			माह के दौरान	संचित	

18.2 इसके अलावा डीलर को अपने ग्राहकों की एक सूची और उन्हें मासिक आधार पर आपूर्ति की गई मात्रा भी देनी होगी। यह रिपोर्ट मासिक आधार पर संबंधित शाखा प्रबंधक को भेजनी होगी।

18.3 सहमत ऑफ-टेक की पूर्ति होने पर देय 100/- रुपये प्रतिटन के मासिक प्रोत्साहन का भुगतान मासिक रिपोर्ट को प्रस्तुत करने पर ही किया जाएगा।

#### 19.0 सामान्य:

19.1 कम्पनी को सेल डीलर के प्रादेशिक क्षेत्राधिकार में अवस्थित अपने किसी भी ग्राहक(कों) को सामग्री बिक्री करने की पूर्ण स्वतंत्रता होगी। कम्पनी को अपने मार्केट शेयर और छवि बढ़ाने के लिए एक से अधिक डीलर नियुक्त करने या कोई अन्य गतिविधि करने के लिये भी स्वतंत्रता होगी। सेल डीलर को समय-समय पर कम्पनी द्वारा दी गई सूचना के मुताबिक ऐसी मांगों / जरूरतों को पूरा करना अपेक्षित होगा। डीलर औद्योगिक इकाइयों / संस्थागत ग्राहकों / सरकारी विभागों / सार्वजनिक क्षेत्र के उपक्रमों एवं परियोजनाओं से व्यापार नहीं करेंगे या सेल के संबंधित शाखा प्रबंधक के पूर्व अनुमोदन के बिना किसी प्रकार के टेंडर में भाग नहीं लेंगे।

19.2 सेल के पास अपनी अपेक्षानुसार नियम एवं शर्तों में परिवर्तन करने का अधिकार / विकल्प सुरक्षित रहेगा।

#### 20.0 विवादों का निपटारा :

20.1 पार्टियों के बीच या संविदा से संबंधित उत्पन्न किसी प्रकार का विवाद / मतभेद होने की स्थिति में पंचाट और सुलह अधिनियम 1996 के प्रावधानों के तहत पार्टियां ऐसे विवादों को समझौता के माध्यम से निपटारा करेंगी।

20.2 सुलह: पार्टियों के बीच या संविदा से संबंधित या उत्पन्न किसी प्रकार का विवाद / मतभेद को पहले पंचाट और सुलह अधिनियम 1996 के तहत निपटारा किया जाएगा और तत्संबंधी निपटारे का पालन करना पार्टियों के लिए अंतिम और बाध्यकारी होगा।

20.3 अगर सुलह विफल रहता है, तो पार्टियों के बीच अनुबंध से सम्बंधित या उत्पन्न होने वाले सभी सवाल, दावा, विवाद या किसी भी तरह के मतभेद के संबंध में एकमात्र मध्यस्थ द्वारा निर्णय लेने के लिए भेजा जाएगा, जिसकी नियुक्ति के बारे में इसके बाद उल्लेख किया गया है।

20.4 मध्यस्थता अनुच्छेद आह्वान करने के संबंध में नोटिस पंजीकृत डाक द्वारा मुख्य कार्यपालक, केन्द्रीय विपणन संगठन, स्टील अथॉरिटी ऑफ इण्डिया लिमिटेड, इस्पात भवन, लोदी रोड, नई दिल्ली को भेजा जाएगा।

20.5 कथित सवाल, विवाद का दावा या अपवादित मामलों के अलावा अन्य मतभेद पर एकमात्र मध्यस्थ की नियुक्ति के संबंध में निर्णय लेने के लिए मुख्य कार्यपालक, केन्द्रीय विपणन संगठन, स्टील अथॉरिटी ऑफ इण्डिया लिमिटेड (प्रासंगिक समय पर वह जिस किसी नाम से पदनामित हो) को भेजा जाएगा। हालांकि, मुख्य कार्यपालक, केन्द्रीय विपणन संगठन, स्टील अथॉरिटी ऑफ इण्डिया लिमिटेड द्वारा एकमात्र मध्यस्थ की नियुक्ति से पहले तीन नाम ठेकेदार को सूचित करेंगे, जिनमें से एक को दोनों पार्टियों की सहमति से एकमात्र मध्यस्थ के रूप में नियुक्त किया जा सकता है, जिसमें असफल रहने पर तीन नामों के संबंध में सूचना भेजने के 15 दिनों के बाद उक्त तीन नामों में से एक को नियुक्त करने का अधिकार मुख्य कार्यपालक को होगा जो दोनों पक्षों पर अंतिम और बाध्यकारी होगा।

20.6 इस अनुच्छेद में, मुख्य कार्यपालक, केन्द्रीय विपणन संगठन, स्टील अथॉरिटी ऑफ इण्डिया लिमिटेड की अभिव्यक्ति से समझा जाएगा निदेशक (वाणिज्यिक) या उनके कार्य से अनुपस्थिति या किसी भी कारण से उनकी अनुपलब्धता के कारण निदेशक (वाणिज्यिक) की प्राधिकार और सत्ता का प्रयोग करने के लिए किसी अन्य व्यक्ति जिसको अधिकार सौंपा गया हो।

ऐसे नियुक्त मध्यस्थ, पार्टियों के बीच सभी विवादों पर निर्णय करेगा।

20.7 मध्यस्थ स्वतंत्र और निष्पक्ष रूप से मामलों की सुनवाई करेगा और किसी भी पार्टी के हित का प्रतिनिधित्व नहीं करेगा।

20.8 मध्यस्थता की कार्यवाही के संचालन के पहले उसके प्रक्रिया के संदर्भ में कार्यवाही पार्टियों के साथ परामर्श से मध्यस्थ द्वारा तय किया जाएगा। इस उद्देश्य के लिए मध्यस्थ पहले तैयारी बैठकें भी आयोजित कर सकता है। उपरोक्त तैयारी बैठकों में, मध्यस्थता कार्यवाही के शीघ्र निपटान के लिए मध्यस्थ पार्टियों के साथ परामर्श करके विशेषज्ञ सबूत बुलाकर साक्ष्य लेने के तरीके और सभी तरह के मामलों को निर्धारित करेगा।

20.9 संविदा के अनुसार अपवादित मामलों सुलह / मध्यस्थता के विषय नहीं होंगे।

20.10 सभी प्रकार के विवाद का निपटारा ..... न्यायालय के क्षेत्राधिकार में होगा।

20.11 मध्यस्थता का स्थल संविदा सम्पन्न होने का स्थान, या कोलकाता-स्थित सेल के केन्द्रीय विपणन संगठन का मुख्यालय में होगा। मध्यस्थता का स्थान पार्टियों के लिए सुविधाजनक होगा।

20.12 सेवा प्रदाता द्वारा अनुबंध के तहत कार्य / आपूर्ति जारी रखा जाएगा और अपूर्ण सुलह / मध्यस्थता की कार्यवाही और सुलह / मध्यस्थता जारी रहने का कारण उक्त कार्य / आपूर्ति को जारी रखने के लिए कोई बाधा नहीं होगा।

20.13 पंचाट और सुलह अधिनियम, 1996 के प्रावधान और इसके तहत बनाए गए नियम, यदि कोई हो, और सभी परिवर्धन / संशोधन इस अनुबंध में लागु होने के लिए समझे जाएंगे या / और शामिल किए जाएंगे जब कभी इस अधिनियम / नियम में इस तरह के परिवर्धन / संशोधन होंगे।

\*\*\*\*\*