



هفتمین دوره مسابقات داوری تجاری ایران
(۱۴۰۰ - ۱۴۰۱)

مسئله مسابقه

آذر ماه ۱۴۰۰

به نام خدا

مدیر محترم مرکز منطقه‌ای داوری تهران

با سلام،

بدینوسیله به وکالت از آقای مهرداد صمدی، شرکت پارسی‌نخکو (سهامی خاص) و شرکت MQS Middle East (اف زد ای) (مشارکتی خواهان‌ها) درخواست داوری حاضر را به طرفیت شرکت MQS (خوانده)، مطابق ماده ۱۲ قرارداد مورخ ۱۵ سپتامبر ۲۰۰۷ منعقد شده میان طرف‌ها و قراردادهای پس از آن تسلیم می‌دارد. همچنین، در ادامه خلاصه‌ای از مواقع ارائه می‌شود.

شرح مواقع:

۱. پارسی‌نخکو (سهامی خاص)، شرکتی ثبت شده در ایران است که در زمینه فروش ماشین‌های صنعتی تولید نخ در ایران فعالیت می‌نماید. پس از انجام مذاکرات میان آقای مهرداد صمدی (مالک ۹۸ درصد سهام شرکت پارسی‌نخکو) و شرکت چینی MQS، در ۱۵ سپتامبر سال ۲۰۰۷، قرارداد نمایندگی انحصاری میان شرکت‌های پارسی‌نخکو و MQS (از این پس «قرارداد نمایندگی») برای فروش محصولات MQS در ایران توسط پارسی‌نخکو منعقد گردید (ضمیمه ۱).

۲. پس از انعقاد قرارداد نمایندگی و اجرایی شدن آن، برای تسهیل در انجام پاره‌ای امور مالی (بازگشایی اعتبارات اسنادی، دریافت و پرداخت وجوه و...) آقای مهرداد صمدی شرکتی را در امارات با نام نخکو اف زد ای با سهامداری واحد خود تاسیس نمود. متعاقباً، آقای صمدی طی ایمیل مورخ ۴ دسامبر ۲۰۰۷ (ضمیمه ۲) به آقای محمد تفاخری (مدیرعامل شرکت MQS)، درخواست تغییر قرارداد به شرکت تازه تاسیس را نمود.

۳. آقای تفاخری طی پیامی در ۷ دسامبر ۲۰۰۷ (ضمیمه ۳)، ضمن استقبال از ابتکار عمل آقای صمدی بیان نمود که می‌توان شرکتی با نام MQS در امارات ثبت کرد تا هم بازاریابی به شکل راحت‌تری صورت گیرد و هم صدور بارنامه‌ها و اعتبارات اسنادی با سهولت بیشتری انجام شود. این پیشنهاد پس از گفتگوی تلفنی میان آقایان صمدی و تفاخری از سوی ایشان پذیرفته شد.

۴. در تاریخ ۲۰ ژانویه ۲۰۰۸، شرکت MQS Middle East FZE به مالکیت و مدیریت واحد آقای صمدی در امارت تاسیس شد و آقای صمدی در همان روز موضوع را طی ایمیلی به اطلاع آقای تفاخری رساند (ضمیمه ۴). متعاقباً، در تاریخ ۵ فوریه ۲۰۰۸، قرارداد نمایندگی فی‌مابین شرکت MQS Middle East FZE و شرکت MQS امضا و مبادله

شد (از این پس «قرارداد MQS Middle East») که مفاد آن عینا همان مفاد قرارداد نمایندگی اولیه (سپتامبر ۲۰۰۷) بود.

۵. بدیهی است که قصد واقعی طرفین از تاسیس شرکت MQS Middle East FZE تنها انجام امور بانکی بوده و در واقع تمامی فعالیت‌ها، تحت کنترل و مدیریت شخص آقای صمدی (با هماهنگی MQS چین) بوده است.

۶. بنابر ملاحظات مالیاتی شرکت MQS، هرگز در اسناد مبادله شده، صحبتی از این که MQS Middle East در واقع شرکت وابسته به MQS چین است، به میان نیامد. هر چند در تمامی جلسات و مکالمات این موضوع بدیهی بود که هزینه‌های اداره شرکت MQS Middle East باید توسط شرکت چینی MQS پرداخت شود. ضمناً، به دلیل همان ملاحظات مالیاتی، هیچ‌گاه هزینه‌های مربوط به اداره شرکت MQS Middle East تحت این عنوان پرداخت نشد، بلکه این هزینه‌ها به عنوان پیش‌پرداخت کمیسیون فروش پرداخت می‌گردید (ضمیمه ۵). متأسفانه، پس از یک سال، حتی همین مبالغ اخیر نیز پرداخت نشد.

۷. لازم به ذکر است که در تمامی بروشورهای شرکت MQS، از سال ۲۰۰۸ تا سال ۲۰۲۰، تصویر، لوگو و نشانی شرکت MQS Middle East در کنار شعبه‌های دیگر MQS (میلان، مسکو و استانبول) درج می‌گردید. حال اینکه اگر شرکت MQS Middle East ارتباطی با شرکت MQS چین نداشت، آیا اساساً امکان استفاده از نام آن‌ها در بروشورهای بین‌المللی وجود داشت؟ آیا این استفاده خود شاهی بر ارتباط مستقیم MQS با MQS Middle East (حتی اگر در اسناد رسمی چنین چیزی قید نشده باشد) نیست؟

۸. عدم پرداخت هزینه‌های اداره MQS Middle East از سوی MQS که از سال دوم آغاز گردید، بارها در طول مدت قرارداد مورد اعتراض شرکت موکل قرار گرفت (برای مثال ضمیمه ۶) اما به دلیل اهمیت ادامه تجارت، با اقدام جدی از سوی موکل همراه نبود. با این وجود، عدم مطالبه این هزینه‌ها به دلایل مختلف، به معنای عدول از این حق نبوده و موکل همچنان مستحق دریافت این مبالغ می‌باشد.

۹. طبق ماده ۴ قرارداد، شرکت MQS متعهد شد تا کمیسینی معادل ۷ درصد قیمت کالای فروخته شده را به شرکت MQS Middle East پرداخت نماید. هر چند شرکت MQS در هیچ زمانی در طول مدت اجرای قرارداد به این تعهد خود عمل ننمود و کمیسیون پرداخت شده در هیچ زمانی به بیش از ۳٫۵ درصد نرسید. به عبارت دیگر، با توجه به میزان فروش شرکت در این سال‌ها (معادل ۲۱ میلیون دلار)، سهم موکلین از کمیسیون‌های فروش معادل ۱,۴۷۰,۰۰۰ دلار می‌شد که تنها نیمی از این مبلغ پرداخت گردید. بنابراین، به عنوان بخش دیگری از مطالبات خواهان، مبلغ ۷۳۵,۰۰۰ دلار به عنوان مابه‌التفاوت کمیسیون‌ها باید پرداخت گردد (ضمیمه ۷).

۱۰. مراودات شرکت‌های MQS و MQS Middle East علیرغم پاره‌ای دشواری‌ها و خلف‌وعده‌های شرکت MQS ادامه داشت تا اینکه در جولای ۲۰۱۸ شرکت MQS توسط یک شرکت اوکراینی به صورت کامل خریداری شد و از آن پس، تعاملات با شرکت MQS با دشواری‌های بیشتری مواجه شد. در کمال شگفتی و علیرغم تمامی تلاش‌های موکل

صادقانه برای اجرای قرارداد، شرکت MQS در تاریخ ۱۸ دسامبر سال ۲۰۱۸، اعلامیه فسخ قرارداد میان طرفین را ارسال نمود (ضمیمه ۸). شایسته ذکر است که این فسخ به هیچ وجه موجه نبوده و شرکت MQS هم هیچ دلیلی برای این اقدام ارائه ننمود.

۱۱. اقدامات مخرب خوانده به اعلامیه فسخ فوق الذکر محدود نشد. طبق ماده ۷ قرارداد، حتی در صورت فسخ، از زمان اعلامیه فسخ تا موثر شدن فسخ، مدت زمان ۳ ماهه‌ای باید سپری می‌شد و در این مدت طرفین مکلف بودند که همچنان به تعهدات قراردادی خود عمل نمایند. هر چند شرکت MQS علیرغم الزام قراردادی، بلافاصله پس از اعلام فسخ اقدام به بازاریابی برای محصولات خود در ایران نمود و در همین راستا شایعات نادرستی را هم در خصوص تجارت آقای صمدی در بازار ایران و منطقه منتشر نمود. با توجه به محدود بودن بازار نخ و فرش در ایران، این شایعات آسیب جدی به اعتبار تجاری آقای صمدی وارد نمود و سبب شد که برخی شرکت‌های ایران و منطقه از کار با آقای صمدی و شرکت پارسی‌نخکو منصرف شوند و یا مذاکرات تجاری خود را با ایشان ادامه ندهند که هر دوی این مسائل موجب خسارات بسیار زیادی به تجارت آقای صمدی گردید (ضمیمه ۹).

۱۲. بدیهی است به مطالبات و خسارات فوق، طبق عرف بین‌المللی، سود نیز تعلق می‌گیرد. خواهان تعیین معیار محاسبه سود را طبق معیارهای بین‌المللی نرخ لیبور یا شیوه‌نامه صدور رای CIARB و یا هر روش دیگر به دیوان داوری واگذار می‌نماید.

۱۳. با عنایت به موارد فوق الذکر، از آن مرکز محترم تقاضا می‌شود تا حکم به موارد زیر صادر نماید:

- الزام شرکت MQS به پرداخت مبلغ ۹۰۰,۰۰۰ دلار بابت هزینه اداره شرکت MQS Middle East از سال ۲۰۰۹ تا سال ۲۰۱۸؛

- الزام شرکت MQS به پرداخت کمیسیون‌های پرداخت نشده در طول مدت قرارداد به مبلغ ۷۳۵,۰۰۰ دلار؛

- الزام شرکت MQS به پرداخت خسارت به میزانی که در جریان رسیدگی مشخص خواهد گردید، بابت خدشه به اعتبار تجاری شرکت پارسی‌نخکو و شخص آقای صمدی؛

- الزام شرکت MQS به پرداخت سود، طبق معیارهای بین‌المللی نرخ لیبور یا شیوه‌نامه صدور رای CIARB و یا هر روش دیگر که دیوان داوری صلاح می‌داند، نسبت به خواسته‌های بالا تا زمان پرداخت؛

علاوه بر خواسته‌های بالا، با توجه به اینکه بخشی از آسیب و خسارت وارده به موکل نتیجه شایعات نادرستی است که توسط شرکت MQS در بازار ایران و منطقه ایجاد گردید، درخواست می‌گردد که فرایند رسیدگی و رای صادره علنی بوده تا امکان اعلام عمومی نتیجه داوری و ارائه رای صادره به شرکت‌های نخ و فرش ایران و منطقه وجود داشته باشد و از این طریق بخشی از آسیب وارده به حیثیت تجاری موکلین جبران گردد.

با احترام - آوا ستایش

وکیل آقای مهرداد صمدی، شرکت پارسی‌نخکو و شرکت MQS Middle East

مرکز منطقه‌ای داوری تهران (TRAC)

درخواست داوری

با توجه به توافق طرفین به ارجاع اختلافات خود به داوری، وفق ماده ۱۲ قرارداد مورخ ۱۵ سپتامبر ۲۰۰۷ و قراردادهای پس از آن، شرکت‌های موکلین خواهان رسیدگی به اختلافات ارجاع داده به موجب این درخواست داوری می‌باشند.	درخواست ارجاع اختلاف به داوری [ماده ۳,۳ (الف)]
۱. آقای مهرداد صمدی به شماره ملی ۲۱۵۰۲۶۶۰۵۸ به نشانی تهران، یوسف‌آباد، خیابان اسدآبادی، کوچه ۶۷، پلاک ۱۲ ۲. شرکت پارسی‌نخکو به شماره ثبت ۳۴۵۶۲ و شناسه ملی ۷۴۶۸۹۰۶۸۴۹۰ به مدیریت آقای مهرداد صمدی (مدیرعامل و رئیس هیئت مدیره)، به نشانی: تهران، یوسف‌آباد، خیابان اسدآبادی، کوچه ۶۷، پلاک ۱۲. شماره تماس: ۰۲۱ ۵۴۳۶۸۷۳۰ ایمیل: info@nakhco.ir ۳. شرکت MQS Middle East به شماره ثبت ۶۴۷۶۶ در امارات متحده عربی به مدیریت آقای مهرداد صمدی، به نشانی: 663 - Mina Jebel Ali - Jebel Ali Freezone - Dubai - United Arab Emirates شماره تماس: ۰۰۹۷ ۱۵۰ ۵۸۱۵ ۲۵۴ ایمیل: mehrdadsamadi@mqsmc.com	خواهان داوری (نام و اطلاعات تماس) [ماده ۳,۳ (ب)]
آوا ستایش، وکیل پایه یک دادگستری، به نشانی: تهران، سعادت‌آباد، خیابان شانزدهم، پلاک ۷، واحد ۱۶. تلفن: ۰۲۱۸۸۰۵۹۸۶۳ ایمیل: ava.setayesh@gmail.com	وکیل یا نماینده قانونی خواهان داوری (نام و اطلاعات تماس) (در صورت وجود)
شرکت MQS به مدیریت آقای محمد تفاخوری، به نشانی: u.220, n. 39 Settembrini, Beijing, China شماره تماس: ۰۰۸۶ ۷۹۱ ۷۷۸۲ ۴۴۱۴ ایمیل: info@mqsc.com mohammad_tafakhori@gmail.com	خوانده داوری (نام و اطلاعات تماس) [ماده ۳,۳ (ب)]
ماده ۱۲ قرارداد نمایندگی: This Agreement shall be governed by and construed in accordance with Islamic Republic of Iran law. Any dispute which may arise from this agreement will be settled according to the Rules of Arbitration of the Tehran Regional Arbitration Centre (TRAC) by one or several Arbitrators appointed in Tehran, in accordance with these rules. The language of arbitration proceeding should be Farsi. همانگونه که مشاهده می‌شود، زبان داوری فارسی است.	موافقت‌نامه داوری مورد استناد [ماده ۳,۳ (پ)]

قرارداد یا سند حقوقی منشا اختلاف [ماده ۳,۳ (ت)]	قرارداد نمایندگی مورخ ۱۵ سپتامبر و قراردادهای پس از آن.
شرح مختصر ادعا و ذکر مبلغ مورد ادعا (در صورتی که مشخص باشد) [ماده ۳,۳ (ث)]	پرداخت مجموعاً ۱,۶۳۵,۰۰۰ دلار بابت هزینه‌های اداره شرکت MQS Middle East طبق توافق میان طرفین، کمیسیون‌های کسر شده خلاف قرارداد به شرح درخواست داور و جبران خسارات وارده به حیثیت تجاری خواهان به واسطه تخطی‌های خوانده به علاوه سود تمامی موارد فوق.
خواسته یا اقدامات مورد تقاضا [ماده ۳,۳ (ج)]	- پرداخت هزینه‌های اداره شرکت MQS Middle East - پرداخت کمیسیون‌های پرداخت نشده - جبران خسارات وارده به حیثیت تجاری خوانندگان - پرداخت کلیه هزینه‌های اداری داور و حق الزحمه داوران و وکیل خواهان - پرداخت سود معادل نرخ بین‌المللی به تمامی خواسته‌های خواهان تا زمان پرداخت - اعلام علنی بودن جریان داور و رای داور صادره
ضمایم درخواست داور	- تصویر قرارداد نمایندگی مورخ ۱۵ سپتامبر (ضمیمه شماره ۱) - وکالتنامه وکیل خواهان (ارائه شده به مرکز) - سایر مدارک مورد استناد (ضمایم شماره ۲ الی ۸) - شهادتنامه آقای مهرداد صمدی (ضمیمه شماره ۹)
پیشنهاد در مورد تعداد داوران زبان و محل داور (در صورتی که طرفین در مورد آن توافق نکرده باشند) [ماده ۳,۳ (چ)]	نصب داور واحد پیشنهاد می‌شود.
(اختیاری) اعلامیه نصب داور و یک نسخه از نامه قبولی داور (در صورتی که بر داور سه نفره توافق شده باشد) [ماده ۳,۴ (ب)]	
مدرک نشان‌دهنده پرداخت حق‌الثبت [ماده ۳,۳ (ح)]	مبلغ حق‌الثبت پرداخت و رسید آن ثبت گردید.
(اختیاری) پیشنهاد در مورد نصب داور واحد [ماده ۳,۴ (الف)]	
درخواست رسیدگی فوری [ماده ۵,۱]	☐ بلی ☐ خیر

نام و نام خانوادگی خواهان (یا نماینده خواهان)

تاریخ تقدیم درخواست داور: ۱۳ شهریور ۱۴۰۰

آوا ستایش – وکیل دادگستری (امضا شده)

Agency Agreement

15th September 2007

Article 1. Parties

This Distribution Agreement is made and entered into on 15 September 2007 by and between:

1. **MQS**, a company duly incorporated under the laws of China, with Fiscal Code and VAT registration no. 00173029419, company registration no. 08993320152, whose registered legal office is in u.220, n. 39 Settembrini, Beijing, China hereby duly represented by Mr. Mohammad Tafakhori, Director, having full power and authority to represent MSQ in relation to this Agreement; and
2. **Parsi NakhCo**, a company duly incorporated under the laws of Iran, with registration no. 74689068490, whose registered legal office is in Iran, No.12, Alley 67, Asadabadi St., Yousef Abad, Tehran, Iran, hereby duly represented by Mr. Mehrdad Samadi, President, having full power and authority to represent Parsi NakhCo in relation to this Agreement (hereafter referred to solely as “**Agent** or **Nakhco**”), (together henceforth the “**Parties**” and each individually, a “**Party**”).

Article 2. General Conditions

1. MQS entrusts under the conditions specified hereunder, its sole agency to Mr. SAMADI who shall towards MQS assume the position of a commercial agent.
2. In consideration for the sole agency, the agent undertakes not to engage directly or indirectly in any business on behalf of another manufacturer, competitor to MQS and not to engage or possess interests in any company which is competitor to MQS.
3. More precisely Mr. SAMADI commits to reserve any palletizing project regarding the carpet yarn sector to MQS.
4. Above mentioned paragraphs involve for the agent the obligation to keep MQS informed of any agreement binding him at present or which he would contemplate entering into in the future.

Article 3. Products

- Equipment to continuously steam machine-knitting yarns;
- Equipment to continuously heat-set carpet yarns;
- DLs dyeing lines for carpet yarns.

Article 4. Commission

1. The commission rate for all directly concluded transactions regarding the machines is set at 7%.
2. This commission will be computed on the net price of the packed equipment, ex works, all taxes deducted, installation costs of the machines excepted.

Article 5. Liabilities

A. THE AGENT'S LIABILITY

The agent will have to:

1. Survey the market, keep MQS informed of its conditions and possibilities;

2. Attend any negotiations and take every step to ensure the successful conclusion of every transaction and to follow it up until its conclusion.
3. The agent may himself purchase the goods and thus take towards MQS the position of reseller. In such a case, he will conduct the sales transaction, put the goods into operation and ensure the maintenance under his own responsibility. He will have to inform MQS of the name(s) of the final buyer(s).
4. The agent undertakes to actively promote the sales of the equipment in his territory, making regular visits to the customers and showing great diligence in the above-mentioned operations

B. MQS' LIABILITY

1. MQS shall keep the agent informed of all inquiries directly received from the customers of the territory.
2. MQS will send to the agent, periodically and free of charge, all the advertising material, technical literature and sales conditions pertaining to the goods covered by the present agreement. They will pass on to the agent all information about their latest production programmes and about any fact liable to be of interest to prospective customers in the territory.
3. When the agent acts in the capacity of reseller, MQS will be released of their responsibility towards the clients, except for the replacement of faulty parts during the period of guarantee.

Article 6. Remuneration of Agent

1. The remuneration of the agent consists in commissions, such as defined under special conditions, on business handled by him as specified within the scope of the present agreement.
2. These commissions are only payable after complete settlement of each invoice. However, if after all interventions, it appears impossible to obtain the whole payment, the commission of the agent will be calculated on the amounts which have been effectively paid by the client.
3. The commission rate is specified in this agreement. Should a considerable discount be necessary for the successful conclusion of a transaction this rate may be lowered in accordance with parties' agreement.
4. In the case of transactions to the conclusion of which other agents of MQS have contributed or which, while concluded by the agent, would involve deliveries within the Iran of another agent, MQS will determine the amounts of commissions to be paid if friendly agreement cannot be reached between the concerned parties.
5. MQS cannot be bound upon to refund any expenses involved by the fulfilment of the agent's duties as specified in this agreement.

Article 7. Term and termination

- a. This Agreement shall come into force on the date of its signing by both Parties and shall continue in full force and effect for an initial period of 1 (one) year, and indefinitely thereafter until terminated by either Party giving not less than three (3) months' prior written notice to expire on or after the expiry date of the initial term.
- b. Termination of this Agreement, however caused, shall be without prejudice to any rights or liabilities accrued at the date of termination. In particular, all and any sums due by the agent shall become immediately due and payable upon termination of this Agreement for any reason.

Article 8. Force majeure

- a. The obligations of each Party under this Agreement shall be suspended during the period and to the extent that that Party is prevented or hindered from complying with them by any cause beyond its reasonable control including (insofar as beyond such control but without prejudice to the generality of the foregoing expression) strikes, lock-outs, labor disputes, act of God, war, riot, civil commotion, malicious damage, compliance with any law or governmental order, sanction, rule, regulation or direction, accident, breakdown of plant or machinery, fire, flood, storm, difficulty or increased expense in obtaining workmen, materials, goods or raw materials in connection with the performance of this Agreement.
- b. In the event of either Party being so hindered or prevented, the Party concerned shall give notice of suspension as soon as reasonably possible to the other Party stating the date and extent of the suspension and its cause and the omission to give such notice shall forfeit the rights of that Party to claim suspension. Any Party whose obligations have been suspended as aforesaid shall resume the performance of those obligations as soon as reasonably possible after the removal of the cause and shall so notify the other Party. In the event that the cause continues for more than six (6) consecutive months, either party may terminate this Agreement on thirty (30) days written notice.

Article 9. Confidentiality

The agent commits himself to strictly respect the confidential nature of documents and information which may come into his possession as a result of his activity as agent. When the contract expires, he will return to MQS all the documents belonging to the latter which may still be in his possession.

Article 10. Entire agreement

This Agreement constitutes and represents the entire agreement between the Parties relating to the subject matter hereof. There are no other courses of dealing, understanding, agreements, representations or warranties, written or oral, except as set forth herein.

Article 11. Assignment

Neither Party shall without the prior written consent of the other Party assign, transfer, charge or deal in any other manner with this Agreement or its rights under it or part of it, or purport to do any of the same, nor sub-contract any or all of its obligations under this Agreement.

Article 12. Governing law and jurisdiction

- a. This Agreement shall be governed by and construed in accordance with Islamic Republic of Iran law.
- b. Any dispute which may arise from this agreement will be settled according to the Rules of Arbitration of the Tehran Regional Arbitration Centre (TRAC) by one or several Arbitrators appointed in Tehran, in accordance with these rules.
- c. The language of arbitration proceeding should be Farsi.

IN WITNESS WHEREOF this Agreement has been executed by the Parties hereto on the date first above mentioned.

On behalf of MQS: (Signed and sealed)

Name: Mr. Mohammad Tafakhori

Office: Director of MQS.

On behalf of Parsi NakhCo: (Signed and sealed)

Name: Mr. Mehrdad Samadi

Office: President of Parsi NakhCo

From: Mehrdad Samadi (mehrdad_samadi@gmail.com)
Sent: 4 December 2007 8:50
To: Mohammad Tafakhori (mohammad_Tafakhori@gmail.com)
Subject: Dubai office

Dear Mr. Tafakhori,

This is to inform you that our company in Dubai is regisitered in Jebel Ali Free zone under the name of “Nakhco FZE” and is operative since beginning of January 2008. The tel./fax and email address will follow soon. The address is as follows:

Nakhco FZE
Office no. LQ176529B22
Jebel Ali
Dubai
United Arab Emirates
P.O.Box no 564452

I suggest that the banking and other activities of the business are being done via this new company as it is much easier. Therefore, I guess it would be better to reisuue the Agency Agreement with for this new company just for the paper works.

However, all coordinations are being supervised by my self and the Tehran office, as done before.

Thanks and best regards,
M. Samadi

ضمیمه شماره ۳ درخواست داوری



From: Mehrdad Samadi (mehrddad_samadi@gmail.com)
Sent: 20 January 2008 12:25
To: Mohammad Tafakhori (mohammad_tafakhori@gmail.com)
Subject: Dubai office

Dear Mohammad,

I hope this email finds you well.

As per your instruction, I registered the company in the Free Zone with the name MQS Middle East. Please accordingly amend the name of contract for this newly-established company.

I am very well aware of your concerns, as we discussed over phone. So, please rest assured that this MQS Middle East company, according to the documents, solely belongs to me and has nothing to do with MQS China. Although we all know what is going on.

The commission in advance of this company is yearly 90,000 USD plus the 50,000 USD for the establishment of this company.

Bests,

Mehrdad

From: Mohammad Tafakhori (mohammad_tafakhori@gmail.com)
Sent: 5 February 2008 21:33
To: Mehrdad Samadi (mehrdad_samadi@gmail.com)
Subject: Dubai office

Mehrdad Jan,

Thank you for your effort in establishing the company. As discussed in recent weeks, we issued the new agreement. Enclosed, please find attached the countersigned agreement, amended as requested.

For the commission in advance, we will affect the amount of 140,000 USD into your personal account in Dubai. I request you to issue an invoice for the same amount so that we could record it in our documents.

Cheers,

Mohammad

From: Mehrdad Samadi (mehrddad_samadi@gmail.com)
Sent: 17 October 2016 11:32
To: Mohammad Tafakhori (mohammad_tafakhori@gmail.com)
Subject: Dubai office

Dear Mohammad,

As discussed in our meeting, I will, once again, ask you to affect the running costs of MQS Middle East. After the payment of costs for the first year, the next years is not paid until now, despite many requests.

Considering the financial problems that I face these days, it is difficult for me to handle the running costs of the company that you ordered to establish.

We also did not receive the outstanding payment of commissions. This was also requested many times before.

Please affect these two payments as soon as possible.

Bests,

Mehrdad

MQS Middle East FZE Sales Commission Calculator

Commission Percentage	Total Sales	Total Commissions Paid
7.0%	\$21,000,000.00	\$735,000.00

Salesperson	Total Sales Amount	Commission
MQS Middle East FZE (2009)	\$1,230,000.00	\$86,100.00
MQS Middle East FZE (2010)	\$1,800,000.00	\$126,000.00
MQS Middle East FZE (2011)	\$1,950,000.00	\$136,500.00
MQS Middle East FZE (2012)	\$1,870,000.00	\$130,900.00
MQS Middle East FZE (2013)	\$2,150,000.00	\$150,500.00
MQS Middle East FZE (2014)	\$2,050,000.00	\$143,500.00
MQS Middle East FZE (2015)	\$2,350,000.00	\$164,500.00
MQS Middle East FZE (2016)	\$2,400,000.00	\$168,000.00
MQS Middle East FZE (2017)	\$2,500,000.00	\$175,000.00
MQS Middle East FZE (2018)	\$2,700,000.00	\$189,000.00
Total	\$21,000,000.00	\$1,470,000.00

From: Mohammad Tafakhori (mohammad_Tafakhori@gmail.com)
Sent: 18 December 2018 17:49
To: Mehrdad Samadi (mehrdad_samadi@gmail.com)
Subject: termination of Agency Agreements with Mr. Samadi and MQS MIDDLE EAST FZE

Dear Mr. Samadi,

We inform you that, in accordance with article 7 of our Agency Agreement general conditions, dated 5 February 2008 under the name of MQS MIDDLE EAST FZE, we have decided to put an end to your representation. Therefore, please consider this email as the notice of termination.

Of course, for the orders which were obtained before this letter, the commissions in relation with each file will be applicable to you as soon as each file is settled, in agreement with the contractual terms.

We are conscious that you will understand our reasons.

Sincerely yours,

Mohammad Tafakhori

«شهادت نامه آقای مهرداد صمدی»

تاریخ: ۷ شهریور ۱۴۰۰

اینجانب مهرداد صمدی، امضا کننده ذیل این شهادت نامه، حقایق مربوط به رابطه تجاری خود و شرکت های زیرمجموعه خود را با شرکت MQS را از زمان انعقاد قرارداد (و حتی پیش از آن) تا زمان حاضر (با توجه به حضور خود در تمامی مراحل اجرای این قرارداد)، بیان می دارم.

آشنایی من با شرکت MQS به واسطه سفرهایی که به چین برای شرکت در نمایشگاه های نخریسی انجام داده بودم، شکل گرفت. در یکی از همین سفرها در اوایل سال ۲۰۰۷، با آقای محمد تفاخری آشنا شدم که یک تاجر ایرانی مستقر در چین بود و اظهار می داشت که مایل است بازار خود را در ایران گسترش دهد. بعد از مذاکرات فراوان، توافق شد تا با ترکیب اجناس چینی و نفوذ شخصی من در بازار ایران، یک تجارت پایدار و مداوم را در زمینه ماشین های نخریسی و بازار فرش های ماشینی ایرانی شکل دهیم. بلافاصله پس از اینکه رابطه تجاری ما آغاز شد، اینجانب، با خوش بینی و حسن نیتی که به تجارت فی مابین داشتم، تصمیم به ثبت شرکتی در امارات متحده عربی گرفتم تا از این طریق، مسائل مربوط به نقل و انتقال پول و سایر عملیات بانکی را با سهولت بیشتری انجام دهم. شرکت Nakhco FZE به سهام داری واحد من با همین هدف در امارات ثبت شد و فعالیت خود را آغاز کرد. ضمناً تمامی هزینه های مربوط به ثبت این شرکت را شخصاً پرداخت نمودم.

بعد از این که آقای تفاخری را از ثبت این شرکت مطلع کردم، ایشان، ضمن تمجید از این ابتکار عمل، پس از مذاکره با شریکان خود، پیشنهاد کردند که بهتر است نام شرکت MQS نیز در عنوان شرکت ثبت شده وجود داشته باشد تا بازاریابی بهتری بر روی محصولات این شرکت انجام شود. با توجه به اینکه بر اساس قانون ثبت شرکت ها در امارات، امکان تغییر نام شرکت وجود نداشت، ناگزیر به ثبت شرکت جدیدی با نام MQS Middle East FZE گردیدم. در همان زمان، با توجه به اینکه برای هر دو طرف کاملاً روشن بود که اینجانب نیازی به ثبت این شرکت جدید در امارات نداشتم، توافق شد که هزینه های تاسیس و اداره شرکت از سوی شرکت چینی تقبل و پرداخت شود. ضمناً، با توجه به اهمیت موضوع و برای پرهیز از سوتفاهم، این موضوع چندین بار در صحبت تلفنی میان اینجانب و آقای تفاخری نیز مورد تاکید قرار گرفت.

نکته‌ای که نیاز به توضیح دارد اینکه از همان ابتدا، با توجه به ملاحظات مالیاتی که شرکت‌های چینی در آن زمان داشتند، توافق شد که در اسناد قانونی شرکت MQS Middle East نامی از شرکت MQS چین و سهامداران آن برده نشود، اما در عمل هر دو طرف آگاه بودیم که شرکت MQS Middle East متعلق به شرکت MQS چین بوده و صرفاً برای انجام امور مربوط به قرارداد نمایندگی ایجاد شده است. از آنجایی که این فرصت پیش آمده برای من بسیار جذاب بود و همچنین به دلیل اینکه هزینه اداره شرکت بر عهده من نبود، پیشنهاد مطرح شده را پذیرفتم و خود مالک و مدیر شرکت MQS Middle East شدم.

در همان ابتدای تاسیس شرکت MQS Middle East، در صحبت تلفنی‌ای که با آقای تفاخری داشتم، توافق شد که به دلیل همان ملاحظات مالیاتی شرکت چینی، هزینه‌های مربوط به اداره شرکت MQS Middle East، در قالب پیش‌پرداخت کمیسیون‌های فروش و در مقابل صورت‌حساب پرداخت شود و عملاً هم در سال اول این رویه حفظ شد. به این ترتیب که شرکت MQS هزینه‌های اداره MQS Middle East را در قابل پیش‌پرداخت کمیسیون فروش کارسازی می‌کرد. اما پس از سال اول، به ناگاه این پرداخت‌ها را متوقف نمود. اینجانب موضوع را مکرر در صحبت‌های تلفنی و ایمیلی مطرح کرده و درخواست نمودم که این هزینه‌ها پرداخت شود، اما، اگر چه هیچ زمان صراحتاً درخواست مرا رد نکردند، اما پاسخ درستی هم از شرکت MQS و آقای تفاخری به اینجانب واصل نشد. با این وجود، به دلیل اینکه نمی‌خواستم روابط تجاری فی‌مابین دستخوش آسیب و بحران گردد، به همکاری خود با شرکت MQS ادامه دادم و تصورم این بود در نهایت این هزینه‌ها از سوی این شرکت پرداخت خواهد شد. اگرچه خوش‌بینی و حسن نیت اینجانب اشتباه بود، چرا که هیچگاه این مبالغ پرداخت نشد.

نکته‌ای که نیاز به تصریح دارد این است که با تلاش‌های اینجانب در سال‌های ۲۰۰۸ تا ۲۰۱۸ میزان فروش شرکت MQS نه تنها در ایران، بلکه در منطقه خاورمیانه به طور چشمگیری افزایش یافت و این موضوعی بود که بارها در گفت‌وگوهای تلفنی با آقای تفاخری و همکاران ایشان در شرکت MQS به آن اذعان داشتند.

بدعهدی در خصوص پرداخت هزینه‌های اداره شرکت، تنها بخشی از مشکلات با شرکت MQS بود. این شرکت، پس از گذشت چندماه از قرارداد نمایندگی، طی جلسات و برخی ایمیل‌ها، به صورت یک‌طرفه اقدام به کاهش کمیسیون قراردادی از ۷ درصد به درصد‌های عجیب و غریب پلکانی کردند که من هرگز آن را نپذیرفتم.

البته در سال‌های ۲۰۱۴ به بعد، زمانی که در مورد مابقی کمیسیون‌ها در جلسات اعتراض می‌کردم، ادعا می‌کردند که من این توافق را پذیرفته‌ام. در صورتی که من هیچگاه این موضوع را نپذیرفته بودم. تا آنجایی که من میدانم، سکوت علامت رضا نیست!

اما با تمام این‌ها و علیرغم تمام حسن نیت به کار گرفته شده و هزینه‌های شخصی صرف شده برای توسعه کار از سوی اینجانب، در دسامبر ۲۰۱۸ (بدون هیچ صحبت و پیش‌زمینه قبلی) ایمیلی از سوی شرکت MQS به اینجانب واصل شد که در آن قرارداد نمایندگی از سوی شرکت MQS به صورت یک‌جانبه فسخ شد. اینجانب، بلافاصله پس از دریافت این ایمیل با آقای تفاخری تماس گرفتم و مراتب گلایه شدید خود را به ایشان اعلام کردم. آقای تفاخری هم با ابراز ناراحتی از رخداد این اتفاق، آن را ناشی از تغییر مالکیت اصلی شرکت MQS و واگذاری آن به یک شرکت اوکراینی اعلام کردند. در همین گفتگو، با کمال تعجب و برای اولین بار، آقای تفاخری اعلام کردند که شرکت MQS تعهدی از بابت هزینه‌های اداره شرکت MQS Middle East نداشته و هر گونه هزینه انجام شده مستقیماً مربوط به شخص اینجانب که مالک و ثبت‌کننده شرکت بوده‌ام می‌شود.

بدعهدی شرکت MQS به همین‌ها محدود نشد. چرا که پس از اعلام فسخ قرارداد، علیرغم الزام طرفین به رعایت موعد ۳ ماهه پیش از اجرایی شدن فسخ، شرکت MQS راسا و بر خلاف توافق قراردادی شروع به بازاریابی برای محصولات و رایزنی مستقیم با مشتریان اینجانب نمود. برای مثال، اینجانب اطلاع دقیق دارم که شرکت MQS با شرکت‌های نخیران و ریشه‌آرا - که از مشتریان قدیمی اینجانب بوده و در تمام این سالها از طریق من خریدهای خود را از شرکت MQS انجام می‌دادند - تماس گرفته و ضمن اعلام خاتمه همکاری خود با اینجانب از ایشان سفارش خرید دریافت کرده‌اند. علاوه بر این، با کمال تاسف، در همین تماس‌ها سخن‌های نادرستی را در خصوص من و شرکت من به مشتریان سابق منتقل نمودند که تاثیر بسیار نامناسبی در اعتبار تجاری من داشته است. به طور مشخص، اینجانب از شخص آقای سیادت - مدیر بازرگانی ریشه‌آرا - شنیدم که در تماس تلفنی، شرکت MQS به ایشان اعلام کرد که ایشان «اعتماد خود را به صمدی از دست داده‌اند، چرا که وی توان کافی برای بازاریابی محصولات شرکت MQS را نداشته است» و اینکه «صمدی آشنایی کافی با آخرین تحولات و تکنولوژی این بازار را ندارد» که هر دوی این سخنان اشتباه به ناحق بوده است. در نتیجه همین سخنان نادرست و مغرضانه، چهار قرارداد در حال انعقاد اینجانب با شرکت‌های نخیران و ریشه‌آرا از دستور کار این شرکت‌ها خارج شد. مبلغ کل این قراردادها ۸ میلیون یورو بوده است که با در نظر گرفتن حاشیه سود ۷ درصدی اینجانب از انعقاد قراردادها، عملاً مبلغ ۵۶۰ هزار یورو فقط از محل همین قراردادها به اینجانب خسارت وارد گردید. این البته جدا از سایر آسیب‌هایی است که از محل شایعات نادرست شرکت MQS به اینجانب و اعتبار تجاری‌ام وارد شد، تا آنجا که اکنون هیچ شرکت صاحب‌نام و شناخته‌شده‌ای در ایران حاضر به معامله و انعقاد قرارداد با اینجانب نمی‌باشد.

متأسفانه هیچ یک از شرکت‌های فوق‌الذکر که طرف مذاکره مستقیم شرکت MQS قرار گرفتند، به دلیل منافع اقتصادی و تجاری ناشی از ارتباط با این شرکت، مایل و حاضر به ادای شهادت در این خصوص نمی‌باشند.

نکته دردناک اینکه پس از این وقایع، آقای تفاعری نیز علیرغم هموطن بودن و سابقه دیرینه آشنایی، به ناگاه ارتباط خود را با اینجانب قطع کرده و پاسخگوی هیچ یک از مکاتبات و تماس‌های بنده نبوده است.

این‌ها تمامی اطلاعاتی بود که اینجانب در اختیار داشتم و در نهایت صداقت و شفافیت بیان گردید. ضمناً اینجانب آمادگی دارم که همین اظهارات را در پیشگاه داوران پرونده نیز ابراز داشته و به شرح بیشتر و کاملتر جزئیات آن بپردازم.

با احترام - مهرداد صمدی

۷ شهریور ۱۴۰۰



شماره: IRAMC/109/07/02

تاریخ: ۱۵ شهریور ۱۴۰۰

پیوست: دارد

به نام خدا

شرکت محترم MQS به مدیریت آقای محمد تفاخری

u.220, n. 39 Settembrini, Beijing, China

موضوع: پرونده داوری شماره IRAMC/109/07

دعوی آقای مهرداد صمدی و شرکت پارسی نخکو و شرکت MQS Middle East FZE علیه شرکت MQS

با سلام.

به پیوست یک نسخه درخواست داوری مورخ ۱۳ شهریور ۱۴۰۰ آقای مهرداد صمدی و شرکت پارسی نخکو و شرکت MQS Middle East FZE به همراه ضمایم آن که به طرفیت آن شرکت به مرکز منطقه‌ای داوری تهران (از این پس «مرکز» یا «TRAC») تسلیم شده است، ایفاد می‌گردد. همچنین به پیوست، یک نسخه از قواعد داوری و مقررات داخلی مرکز (از این پس «قواعد») ارسال می‌گردد.

جهت اطلاع، مشخصات خواهان‌ها به شرح ذیل می‌باشد:

۱. آقای مهرداد صمدی؛

۲. شرکت پارسی نخکو به شماره ثبت ۳۴۵۶۲ و شناسه ملی ۷۴۶۸۹۰۶۸۴۹۰ به مدیریت آقای مهرداد صمدی؛ و

۳. شرکت MQS Middle East FZE به شماره ثبت ۶۴۷۶۶ در امارات متحده عربی به مدیریت آقای مهرداد

صمدی.

همچنین، مشخصات نماینده خواهان‌ها به شرح ذیل می‌باشد:

خانم آوا ستایش، وکیل پایه یک دادگستری

نشانی: تهران، سعادت‌آباد، خیابان شانزدهم، پلاک ۷، واحد ۱۶

تلفن: ۰۲۱۸۸۰۵۹۸۶۳

ایمیل: ava.setayesh@gmail.com

لطفا در نظر داشته باشید که وفق ماده ۳،۲ قواعد داوری مرکز، تاریخ دریافت درخواست داوری توسط مرکز، تاریخ شروع جریان داوری می‌باشد.

تشکیل دیوان داوری

شرط داوری مورد استناد در خصوص تعداد داورها تصریح ندارد. خواهان در درخواست خود پیشنهاد نصب داور واحد را نموده است. لذا از خواننده دعوت می‌شود با عنایت به ماده ۸ قواعد داوری مرکز، حداکثر ظرف مدت ۳۰ روز از تاریخ دریافت این نامه نظر خود را نسبت به ترکیب دیوان داوری و نحوه انتصاب آن اعلام نماید. لازم به ذکر است که در صورت عدم توافق در مورد تعداد و نحوه انتصاب داوران در موعد مقرر، مرکز در این خصوص اتخاذ تصمیم خواهد نمود.

زبان داوری

شرط داوری مورد استناد زبان داوری را فارسی تعیین نموده است. بنابراین زبان داوری فارسی می‌باشد.

محل داوری

از آنجا که شرط داوری مورد استناد در خصوص محل داوری ساکت است، بموجب ماده ۱۹،۱ قواعد، محل داوری تهران می‌باشد.

وکیل یا نماینده حقوقی

چنان‌چه مایل به استفاده از وکیل در پرونده حاضر می‌باشید، لطفا مشخصات ارتباطی وکیل مورد نظر را به این مرکز اعلام نمایید.

هزینه داوری

خواهان حق‌الثبت داوری را برابر ضمیمه الف قواعد داوری مرکز پرداخت نموده است. هزینه‌های اداری مرکز نیز متعاقبا به اطلاع طرفین خواهد رسید. همچنین، حق‌الزحمه دیوان داوری، پس از تعیین و قطعیت ترکیب دیوان داوری محاسبه و به طرفین اعلام خواهد گردید.

ابلاغ و مکاتبات

از هر یک از طرفین درخواست می‌گردد طرف مقابل، مرکز و دیوان داوری (پس از تشکیل) را در رونوشت مکاتبات خود قرار دهند تا همگان به طور برابر و یکسان از جریان پیشرفت پروژه مطلع گردند. ضمناً، با توجه به این‌که این درخواست داوری حاضر با



شماره IRAMC/109/07 در دبیرخانه مرکز به ثبت رسیده است، خواهشمند است در تمامی مکاتبات آینده خود شماره کامل پرونده را قید نمایید.

تماس با دبیرخانه مرکز

مشخصات ارتباطی دبیرخانه مرکز به شرح زیر می باشد:

مرکز منطقه‌ای داوری تهران (TRAC)

ایران، تهران، ضلع شمال غربی میدان هفت تیر، خیابان غفاری، شماره ۴، طبقه هفتم، کدپستی ۱۵۸۹۸۷۵۸۸۸

تلفن: ۸۳ - ۲۱ ۸۸۳۲۴۱۸۲ (+۹۸)

نمابر: ۲۱ ۸۸۳۲۴۱۸۴ (+۹۸)

ایمیل: secretariat@trac.ir

دبیرخانه مرکز آمادگی دارد، با رعایت کامل بی طرفی، هرگونه اطلاعات مورد نیاز طرفین را در خصوص نحوه اعمال قواعد فراهم نماید.

با احترام

اویس رضوانیان

مدیر مرکز

رونوشت:

- خانم آوا ستایش، وکیل خواهان‌ها، جهت اطلاع.

پیوست‌ها:

- درخواست داوری؛ و

- قواعد داوری مرکز

حسام رضایی

وکیل پایه یک دادگستری

شماره: ۱۰۱/۷۶۰۰۸
تاریخ: ۲۴ شهریور ۱۴۰۰
پیوست: دارد

به نام خدا

موضوع: پرونده داوری شماره IRAMC/109/07

دعوی آقای مهرداد صمدی و شرکت پارسی نخکو و شرکت MQS Middle East FZE علیه شرکت MQS

مدیر محترم مرکز منطقه‌ای داوری تهران (TRAC)

با سلام.

احتراما به وکالت از سوی شرکت MQS (خواننده پرونده داوری فوق) و در پاسخ به درخواست داوری ارائه شده، توضیحاتی را به شرح زیر به اطلاع آن مرکز می‌رسانم:

۱. اولاً، اساساً برای خواننده مشخص نیست که کدام قرارداد منشا اختلاف طرح شده است. وکیل محترم خواهان، قرارداد حاوی شرط داوری میان شرکت پارسی نخکو و شرکت MQS را به عنوان قرارداد پایه قرار داده است. این در حالی است که قرارداد فوق‌الذکر، تنها برای ۶ ماه معتبر بود. متعاقباً مراودات تجاری بعدی میان شرکت MQS Middle East و شرکت MQS (چین) بوده که در داوری حاضر هیچگونه قرارداد تجاری و موافقت‌نامه داوری در خصوص آن ارائه نگردید. علاوه بر این‌ها، شخص آقای مهرداد صمدی هیچ‌گونه قرارداد مستقیم و یا موافقت‌نامه داوری‌ای با شرکت موکل نداشته و ندارد. بنابراین، بر اساس مدارک ارائه شده و اظهارات خواهان، موضوع داوری حاضر منحصر می‌تواند اختلافات ناشی از قرارداد ۶ ماهه‌ای باشد که فی‌مابین شرکت‌های پارسی نخکو و MQS منعقد گردیده است. در نتیجه،



هیچ یک از خواسته‌های خواهان مورد قبول نخواهد بود چه این که تمامی خواسته‌ها خارج از گستره شرط داوری بوده و هیچ کدام مربوط به رابطه قراردادی کوتاه فی مابین طرفین فوق‌الذکر نمی‌باشد.

۲. عدم ارائه شرط داوری برای قرارداد میان شرکت MQS Middle East و شرکت MQS (چین)، و نیز عدم وجود رابطه قراردادی (و به تبع آن شرط داوری) میان آقای صمدی و شرکت MQS (چین) به این معنی است که داوری حاضر به هیچ رو ارتباطی با آقای صمدی و شرکت MQS Middle East نخواهد داشت. این موضوع در نامه‌ای هم که مرکز منطقه‌ای داوری تهران به طرفین ارسال نمود نیز کاملاً مبرهن است. در این نامه، مرکز تنها شرط داوری قرارداد میان پارسی نخکو و شرکت MQS را ذکر نموده است که این خود دلیلی است که قرارداد دیگری که حاوی شرط داوری باشد، ارائه نشده است و اساساً مرکز و دیوان داوری که در آینده تشکیل می‌شود صلاحیت رسیدگی به آن اختلافات را ندارد.

۳. با وجود ایراد صلاحیتی فوق‌الذکر، ادعاهای خواهان‌ها حتی از منظر ماهوی نیز فاقد وجاهات قانونی و قراردادی است. وکیل محترم خواهان در درخواست داوری خود خواسته‌هایی را مطرح نمود که ذیلاً دلایل مردود بودن این ادعاها تشریح خواهد شد:

هزینه‌های راه‌اندازی و اداره شرکت MQS Middle East

۴. خواهان محترم بر اساس برداشت خود از قرارداد، درخواست نموده که موکل هزینه‌های اداره شرکت MQS Middle East را به میزان ده سال (از سال ۲۰۰۹ تا سال ۲۰۱۸) پرداخت نماید. باعث تعجب است که موضوعی به این اهمیت و با این حجم از مطالبه، در هیچ یک از قراردادهای طرفین، ذکر نشده است. خواهان تنها برای اثبات این ادعا، به مکالمه‌ای واتس‌اپی میان خود و مدیر شرکت MQS استناد کرده است. مستقل از اینکه اساساً این سند قابلیت اثبات چنین ادعایی را ندارد، حتی به فرض قبول این سند (!) هیچ بخش از این مکالمه تایید پرداخت هزینه‌های این چنینی نیست.

۵. خواهان به بروشورهای MQS اشاره می‌نماید که طبق آن، شرکت MQS Middle East به عنوان یکی از شعب شرکت MQS چین مطرح شده است و با این مدعا در صدد نتیجه‌گیری نماید که هزینه‌های

اداره این شرکت، باید توسط خواننده پرداخت شود. هرچند خواهان در سلسله استدلالی خود، منطق حاکم بر چنین نتیجه‌گیری‌ای را مسکوت گذاشته است و به هیچ وجه توضیح نداده و اثبات نکرده است که چطور درج لوگوی شرکت MQS Middle East در بروشورهای تبلیغاتی ممکن است کل هزینه اداره شرکت را بر دوش شرکت MQS قرار دهد. در خصوص پرداخت هزینه‌های سال اول نیز باید گفت که پرداخت این هزینه‌ها از باب حمایت از شرکت MQS Middle East در ابتدای تاسیس بوده و این حسن نیت نباید به عنوان ایجاد تعهد تلقی شود.

کمیسیون‌های پرداخت نشده

۶. خواهان مدعی است که پرداخت‌های کمیسیون به میزانی کمتر از درصد قراردادی یعنی ۷ درصد پرداخت شده است. عجیب است که خواهان چنین ادعایی را مطرح نموده است زیرا طبق توافق طرفین (ضمیمه ۱)، روش پرداخت کمیسیون بر اساس روش پلکانی مطرح شده است و طبق آن جدول، تنها در صورتی که فروش بیش از ۱۰ میلیون دلار انجام شود، شرکت MQS Middle East مستحق دریافت ۷ درصد کمیسیون است. با توجه به اینکه در هیچ یک از فروش‌های صورت گرفته (به دلیل ضعف بازاریابی شرکت خواهان) هیچ گاه مبلغ فروش به ۵ میلیون دلار هم نرسید، حتی پرداخت کمیسیون ۳,۵ درصدی هم -که بر اساس جدول پیوست مربوط به فروش بالای ۵ میلیون بود- بر اساس حسن نیت و اضافه بر استحقاق ایشان پرداخت گردید.

۷. آقای صمدی در شهادت‌نامه خود، بیان داشت که بر این توافقات رضایتی نداشته است. در حالی که چنین رویه‌ای در تمام این سال‌ها اعمال شد و در اسناد موجود در پرونده هرگز مشاهده نمی‌شود که آقای صمدی نسبت به این ساز و کار اعتراض جدی‌ای به عمل آورده باشد. تنها یک بار در بهانه‌جویی‌های سال ۲۰۱۶ (ضمیمه شماره ۶ خواهان)، به آن اشاره کرده است.

خسارات مربوط به از دست رفتن حیثیت و اعتبار تجاری خواهان‌ها

۸. خواسته خواهان مبنی بر مطالبه غرامت بابت حیثیت تجاری از دست رفته، به وضوح تلاش بی حاصلی است برای پوشاندن ضعف‌های خواهان در بازاریابی مناسب که نهایتاً منجر به فسخ قرارداد از سوی موکل گردید. در این خصوص، اولاً باید توجه داشت که فسخ، برابر قرارداد حق هر یک از طرفین بوده است و هیچ طرفی نمی‌توانسته طرف دیگر را مجبور به ادامه قرارداد نماید. طرفین نیز در زمان انعقاد قرارداد، نسبت به عدم پرداخت خسارت بعد از فسخ توافق داشته‌اند. ثانیاً، ادعای خواهان در خصوص رواج شایعاتی در بازار ایران و منطقه و نیز مذاکره مستقیم و راساً با خریداران در بازه ۳ ماهه قبل از موثر شدن فسخ، صرفاً ادعاهای واهی و بدون دلیلی است که خواهان مستندی جز شهادت شاهد (که خود ذی نفع اصلی دعوا است) در اثبات آن‌ها ارائه نداده است. علاوه بر این، حتی اگر فسخ قرارداد موجب لطمه به اعتبار تجاری آقای صمدی شده باشد (که اساساً مورد قبول نیست)، این موضوع خسارتی غیر مستقیم است که از آن با نام عدم‌النفع یاد می‌گردد و در حقوق ایران قابل مطالبه نمی‌باشد. بدیهی است که این موضوع که این دآوری بین‌المللی است، تاثیری بر ماهیت غیرقانونی این خواسته برابر قوانین ایران ندارد.

۹. با توجه به این‌که این خسارات اساساً قابل قبول نیست، هیچ دفاعی در مورد میزان خواسته شده صورت نمی‌گیرد.

مطالبه سود نسبت به خواسته‌ها

۱۰. مطالبه سود نسبت به خواسته‌های مطرح شده خواهان‌ها، کاملاً مغایر با حقوق ایران و قانون آیین دادرسی مدنی است. طبق قانون ایران، تنها بر خواسته‌هایی می‌توان خسارت مطالبه نمود که مسجل بوده و ارزش رایج (ریال) باشد. در حالی که در ما نحن فیه، اساساً هیچ‌یک از خواسته‌ها قطعی نبوده و همانگونه که بیان شد، ایرادات جدی بر این خواسته‌ها مطرح است.

۱۱. لازم به تأکید مجدد است که ماهیت بین‌المللی اختلاف تاثیری بر اجرای قوانین آمره ایران نخواهد داشت. بنابراین، بهره بردن از عرف بین‌المللی در این موارد اساساً قابل پذیرش نیست.



علنی بودن داوری

۱۲. در مورد علنی بودن رسیدگی، خواهان محترم با فرض این که خواسته‌های واهی وی مورد پذیرش دیوان داوری قرار می‌گیرد، درخواست علنی‌بودن رسیدگی را دارد. این درخواست علاوه بر توافق صریح طرفین برای رعایت محرمانگی (ماده ۹ قرارداد)، اصول داوری و دادرسی و همچنین قواعد داوری مرکز را نیز نقض می‌نماید.

۱۳. علاوه بر ایراد صلاحیتی فوق‌الذکر، خواهان محترم برخی از مدارک خود را به زبان انگلیسی ارائه نموده است که این موضوع نیز خلاف توافق طرفین است. چرا که در متن شرط داوری به صورت صریح، زبان فارسی به عنوان زبان داوری تعیین شده است. این زبان علاوه بر فرآیند داوری، شامل مستندات داوری نیز می‌شود. بنابر این، ضروری است خواهان محترم (همچون خواننده) ترجمه فارسی مدارک مورد استناد را ارائه دهد. در غیر این صورت، دیوان داوری می‌بایست مدارکی را که به غیر از زبان فارسی هستند، از عداد دلایل خواهان خارج نموده و در رسیدگی خود به آن‌ها توجهی ننمایند.

۱۴. در پایان و با حفظ تمامی ایرادهای صلاحیتی مطروحه، به جهت رعایت حقوق موکل، تشکیل دیوان داوری سه نفره پیشنهاد می‌شود.

با تشکر

حسام رضایی - وکیل شرکت MQS

تلفن: ۰۲۱۲۴۵۶۷۵۸۹

نشانی: تهران، خیابان ولیعصر، بلوار اسفندیار، پلاک ۷۰۵، طبقه ۹، واحد ۳۵

ایمیل: hesam_rezaee@gmail.com

ضمیمه شماره ۱ پاسخ خوانده

From: Mohammad Tafakhori (mohammad_Tafakhori@gmail.com)
Sent: 22 October 2008 13:41
To: Mehrdad Samadi (mehrdad_samadi@gmail.com)
Subject: Commission rate – New proposal

Dear Mehrdad,

I hope this email finds you well.

As discussed in the meeting, through this email, I would like to propose the new arrangement for the commission rate that will be attractive for both parties. Please sign the attached file and resent it to me ASAP.

Bests,

Mohammad

ترجمه فارسی

مهرداد گرامی،

امیدوارم در زمان دریافت این ایمیل، حالتان خوب باشد.

همانطور که در جلسه بحث شد، از طریق این ایمیل، مایلیم که روش جدید در خصوص محاسبه نرخ کمیسیون که برای هر دو طرف جذاب خواهد بود را پیشنهاد نمایم. لطفا در سریع ترین زمان ممکن فایل پیوست شده را امضا نمایید و برای من ارسال کنید.

با آرزوی بهترین ها

محمد

Amendment to our Agreement dated February 05, 2008

The undersigned Parties hereinafter agree that the commission of the sales under the agreement shall be amended as below

Price (CIF Bandar Abbas):

Amount of sell in a month	Commission rate
More than 10.000.000 USD	7 %
More than 7.000.000 USD	5 %
More than 5.000.000 USD	3.5 %
More than 2.000.000 USD	2 %

On behalf of MQS: [Signed and sealed]

Name: Mr. Mohammad Tafakhori

Office: Director of MQS.

On behalf of MQS Middle East:

Name: Mr. Mehrdad Samadi

Office: President of MQS Middle East

اصلاحیه قرارداد مورخ ۵ فوریه ۲۰۰۸

طرفین امضا کننده زیر بدین وسیله توافق می نمایند که کمیسیون قرارداد فوق، به شکل زیر اصلاح گردد:
قیمت (بر اساس سیف بندر عباس):

مقدار فروش در ماه	نرخ کمیسیون
بیش از ۱۰,۰۰۰,۰۰۰ دلار	۷ درصد
بیش از ۷,۰۰۰,۰۰۰ دلار	۵ درصد
بیش از ۵,۰۰۰,۰۰۰ دلار	۳,۵ درصد
بیش از ۲,۰۰۰,۰۰۰ دلار	۲ درصد

از طرف شرکت MQS (امضا شده و ممهور به مهر شرکت)

آقای محمد تفاخری

مدیر عامل شرکت MQS

از طرف شرکت MQS Middle East

آقای مهرداد صمدی

مدیر عامل شرکت MQS Middle East



TEHRAN REGIONAL ARBITRATION CENTRE
Established under the Auspices of the
Asian-African Legal Consultative Organization

شماره: IRAMC/109/07/11

تاریخ: ۱۵ آبان ۱۴۰۰

پیوست: ندارد

به نام خدا

سرکار خانم آوا ستایش

وکیل محترم آقای مهرداد صمدی، شرکت پارسی نخکو و شرکت MQS Middle East

جناب آقای حسام رضایی

وکیل محترم شرکت MQS

موضوع: پرونده داوری شماره IRAMC/109/07

دعوی آقای مهرداد صمدی و شرکت پارسی نخکو و شرکت MQS Middle East علیه شرکت MQS

با سلام.

در خصوص پرونده داوری فوق، به دستور سرداور محترم پرونده و به منظور انجام پاره‌ای هماهنگی‌های شکلی (تنظیم قرارنامه داوری و جدول زمانی رسیدگی)، از طرفین یا نمایندگان دارای اختیار ایشان دعوت به عمل می‌آید که در جلسه زیر حضور به هم رسانند:

زمان: یکشنبه، ۲۸ آذر ۱۴۰۰، ساعت ۱۴:۳۰

مکان: مرکز منطقه‌ای داوری تهران

ایران، تهران، ضلع شمال غربی میدان هفت تیر، خیابان غفاری، شماره ۴، طبقه هفتم

یادآور می‌گردد که جلسه موصوف برای انجام هماهنگی‌های شکلی بوده و نباید به عنوان جلسه اول رسیدگی تلقی گردد.

با احترام

اویس رضوانیان

مدیر مرکز

رونوشت:

- داوران محترم پرونده، جهت اطلاع



به نام خدا

بخشی از قرارنامه داوری

پرونده داوری شماره IRAMC/109/07

۱- در تاریخ ۲۸ آذر ۱۴۰۰، ساعت ۱۴:۳۰ و در اجرای دعوتنامه شماره IRAMC/109/07/11 مورخ ۱۵ آبان ۱۴۰۰ مرکز منطقه‌ای داوری تهران، جلسه مقدماتی رسیدگی شکلی به اختلاف فیما بین طرفین به شرح زیر:

[.....]

۷- موضوع اختلاف و خواسته به طور مختصر عبارت است از:

- اختلافات ناشی از قرارداد نمایندگی و قراردادهای پس از آن طبق درخواست داوری؛
- اختلاف در خصوص شرط داوری ارائه شده به عنوان منشا اختلاف؛
- اختلاف در خصوص علنی یا محرمانه بودن جریان رسیدگی داوری و رای صادره؛ و
- اختلاف در خصوص ترجمه برخی اسناد.

۸- در مورد زبان داوری، طرفین توافق دارند که زبان داوری فارسی است. با توجه به ایراد خواننده به ارائه برخی اسناد به انگلیسی، در جلسه حاضر خواهان موضع خود را در خصوص زبان به شرح زیر بیان داشت:

«خواهان اذعان دارد که زبان داوری فارسی است. لیکن همانطور که در طول مدت اجرای قرارداد، زبان فارسی و انگلیسی به عنوان زبان ایجاد ارتباط طرفین استفاده شده است، در اینجا نیز وجود برخی اسناد به زبان انگلیسی، خللی به زبان داوری (لوائح و رای) که فارسی است وارد نمی‌نماید و طرفین همچنان باید لوائح خود را به زبان فارسی ارائه دهند. علاوه بر این، موضوع زبان داوری که

فارسی است، بیشتر به نفع خواهان است تا خواننده. بنابر این، دلیلی برای اعتراض خواننده به این موضوع وجود ندارد، چه اینکه خواننده (که شرکتی غیر ایرانی است)، زبان انگلیسی را بهتر متوجه خواهد شد. بنابراین، برای بررسی دقیق تر و جلوگیری از هرگونه اشکال در ترجمه، بهتر است داوران محترم، متن انگلیسی قرارداد و نامه ها را ملاک بررسی و قضاوت قرار دهند»

[.....]

۱۳- طرفین توافق نمودند که استماع تنها شاهد پرونده در جلسه رسیدگی پرونده انجام شود. با توجه به این که شاهد از سوی خواهان معرفی شده است، خواهان فرصت خواهد داشت تا از شاهد سوالات خود را بپرسد. پس از آن، خواننده می تواند برای مدت ۳ برابر زمان داده شده به خواهان، نسبت به جرح یا سوال از شاهد، اقدام نماید.

[.....]

۲۳- مقرر گردید طرفین لوایح کتبی خود را مشتمل بر مسائل شکلی و ماهوی پرونده و در پاسخ به سوالات زیر با رعایت مواعد تعیین شده در بند بعدی به مرکز ارسال نمایند.

الف- مسائل شکلی:

- ایراد صلاحیتی خواننده در خصوص عدم توجه دآوری به شخص آقای صمدی (به دلیل عدم وجود شرط دآوری) و شرکت MQS Middle East (به دلیل عدم ارائه شرط دآوری) و به تبع آن، خارج بودن تمامی موارد خواسته از حدود صلاحیت دآوری حاضر؛
- علنی یا محرمانه بودن جریان دآوری و رای صادره؛
- ترجمه اسناد ارائه شده از سوی خواهان و بیان موضع در خصوص اعتبار یا عدم اعتبار اسناد ارائه شده به انگلیسی به فرض این که ترجمه اسناد ارائه شده.

ب- مسائل ماهوی:

- امکان یا عدم امکان مطالبه هزینه های اداره شرکت MQS Middle East

- امکان یا عدم امکان مطالبه مابه‌التفاوت کمیسیون‌ها
- امکان یا عدم امکان مطالبه خسارت وارد شده بر اعتبار تجاری
- امکان یا عدم امکان مطالبه سود نسبت به خواسته‌ها

۲۸- مقرر گردید طرفین و دیوان داوری بر اساس مواعد زیر اقدام نمایند:

- ارسال لایحه کتبی خواهان تا تاریخ ۱۴۰۰/۱۱/۱۸ توسط خواهان
- ارسال لایحه کتبی خوانده تا تاریخ ۱۴۰۰/۱۲/۱۵ توسط خوانده
- تشکیل جلسه رسیدگی از تاریخ ۱۷ تا ۲۱ اردیبهشت، مطابق اعلام بعدی دیوان داوری

جلسه در ساعت ۱۵:۳۰ خاتمه یافت. طرفین با امضای ذیل این صورتجلسه، جلسه را ترک نمودند.

امضا شده توسط حاضرین (با فرض اثبات سمت)