



ملحق المبيعات (بند عمولات المبيعات) إدارة المشاريع
Employment Contract (A Commission Sales Part)
Part No (5 - 4 - 1)

Sales & Commission Description

تتمثل سياسة المبيعات والعمولات كالتالي:

(1) Sales rate & targets linked:

(1) معدل المبيعات وإرتباطها بالأهداف:

Are specific annual sales targets under which commissions are disbursed and vary according to the sales figures and the type of sales offered. As for the monthly target, they have requirements as explained in item (1-4).

هي عبارة عن أهداف سنوية محددة للمبيعات والتي بموجبها يتم صرف العمولات وتختلف باختلاف أرقام المبيعات ونوع المبيعات المقدمة. أما بالنسبة للأهداف الشهرية فلها إشتراطات كما هي موضحة بالبند (1-4).

A) Yearly Target Sales Description

(A)

مبيعات المشاريع:		Project & Construction Sales			
معدل الأهداف السنوية للمبيعات بالريال	العمولات على المبيعات السنوية مرتبطة بالتحصيل %				العمولات للمبيعات الخدمية %
Yearly Sales Target SR	The Commissions of sales is related to collection %				Sales of Service Commission%
%	%	1st	%	2nd	
420,000. ~4,200,000	0%	Not Covering Target	0%	Not Covering Target	0.50%
4,200,001 ~5,000,000	1%	Starting of Target	1%	Same	0.50%
5,000,001.. ~8,000,000.	1%	For the 1st 5,000,001	1.50%	For the 2nd 3,000,000.	0.50%
8,000,001 ~ 15,000,000	1.50%	For the 1st 8,000,001	2%	For the 2nd 7,000,000.	0.50%
15,000,001 ~ 25,000,000	2%	For the 1st 15,000,001	2.50%	For the 2nd 10,000,000.	0.75%
25,000,001 ~ Above	2.50%	For the 1st 25,000,001	3%	For above 25,000,001.	1%

B) Monthly Target Sales Description

(B)

مبيعات المشاريع:		Project & Construction Sales			
معدل الأهداف الشهرية للمبيعات بالريال	العمولات على المبيعات السنوية مرتبطة بالتحصيل %				العمولات للمبيعات الخدمية ومقاولات الباطن %
Monthly Sales Target SR	The Commissions of sales is related to collection %				Sales of Service Commission & Sub-Cont%
%	%	1st	%	2nd	
35,000. ~ 350,000.	0%	Not Covering Target	0%	Not Covering Target	0.50%
350,001 ~ 417,000.	1%	Starting of Target	1%	Same	0.50%
417,001. ~ 666,667.	1%	For the 1st 417,001	1.50%	For the 2nd 249,666.	0.50%
666,668 ~ 1,250,000.	1.50%	For the 1st 666,668	2%	For the 2nd 583,332.	0.50%
1,250,001 ~ 2,083,000.	2%	For the 1st 1,250,001	2.50%	For the 2nd 832,999.	0.75%
2,083,000. ~ Above	2.50%	For the 1st 2,083,000	3%	For above 2,083,000.	1%

Description & Notes	تفاصيل ومعلومات
---------------------	-----------------

- 1-1 **The Meaning of Target Sales:** **المقصود بأهداف المبيعات:**
- Net total sales excluding VAT. هو صافي إجمالي المبيعات بإستثناء ظريبة القيمة المضافة للدولة.
- 1-2 **Sales Of Service Commission & Sub-Contracting:** **المقصود بالمبيعات الخدمية ومقاولات الباطن:**
- As per following:** **هي كالتالي:**
- Projects Maintenance, supervision, consulting, operational Projects. 1. عقود الصيانة والإشراف والإستشارات والمشاريع التشغيلية والتخطيط.
 - media channels subscription Services & all Services provided from third party or sub-contractors. 2. خدمات الإشتراكات للقنوات الفضائية وغيرهم من المزودين للخدمات والمقاولين تحت الباطن.
- * Service sales and subcontracting are not included in the sales commission In case the profit rate is less than 10%.** **ولا يتم احتساب المبيعات الخدمية ومقاولات الباطن من ضمن عمولات البيع في حال في حال كانت نسبة الربح أقل من 10%.**
- 1-3 **Project sales & rate of Profit:** **المبيعات ومعدل الأرباح للمشروع:**
- It must be a sales profit path by the study prepared in advance of the actual cost and expenses of the project, and in the case of low profits barrier for the specified path, the commissions fall, so be careful study of the project with the client and technical section accurately and are documented on quotations provided يجب أن يكون مسار أرباح المبيعات حسب الدراسة المعدة مسبقا للتكلفة والمصاريف الفعلية للمشروع، وفي حال تدني حاجز الأرباح عن المسار المحدد فإن العمولات تسقط، ولذلك يجب الحرص على دراسة المشروع مع العميل والقسم الفني بشكل دقيق ويتم توثيق ذلك على التسعيرات المقدمة للعميل حتى لا يكون هناك حجة أو عمل

زيادة نسبية في معدل قيمة المبيعات أو التكلفة الفعلية لتفادي ذلك.
حيث أن جميع ذلك بالإشتراك مع القسم الفني بالمعلومات.

to the client to can not find any argument or the work of a relative
increase in the rate of actual sales value or actual cost to avoid it.
All this is done in conjunction with the technical department.

1-4 Reaching to the Sales Target Amount & Commissions :

The company's policy in exchange commission is to reach target of sales as
discribed in tabels (A & B) And the sales targets are calculated
by annual total rather than monthly From the beginning to the end of the Gregorian
year and for the monthly target Will be worked out in case only if the employee is
dismissed for not completed the Gregorian year or if it is not The contract of
employment starts from the beginning of the Gregorian year and commissions are
calculated for the remaining months of the year For the balance of the first and last
installments start counting from the beginning of the calendar year.
Where it is given a deadline for officials of the new sales A three-months And it can
be extended with the consent of management to the very maximum of six months It
is long enough to determine the geographical locations of the clients wanted. □

1-4 الوصول إلى أهداف المبيعات المحددة والعمولات :

تتمثل سياسة الشركة في صرف العمولات هو بالوصول لأهداف المبيعات كما هي
محددة بالجدول (A,B) وكما أن أهداف المبيعات تقاس بالإجمالي السنوي وليس بالشهري وذلك
من بداية إلى نهاية السنة الميلادية وبالنسبة للأهداف الشهرية كما هي موضحة أعلاه يتم
العمل بها فقط في حال تصفية الموظف لعدم إكماله مدة السنة الميلادية أو في حال لم يكن
عقد عمله يبدأ من أول السنة الميلادية يتم احتساب عمولات الأشهر المتبقية من السنة
لرصيد عمولاته وأولا وأخرا يبدأ الإحتساب من بداية السنة الميلادية.
وكما أنه يعطى مهلة لمسئولي المبيعات الجدد ومدتها ثلاثة أشهر هذا ويمكن تمديدها بعد
موافقة الإدارة إلى غاية ستة أشهر أقصاه وهي مدة كافية للتعرف على المشاريع المستهدفة
وكذلك المواقع الجغرافية لمناطق المشاريع والعملاء.

1-5 Policy for setting sales targets and calculating commissions according to the company's accounting system:

The annual sales targets as outlined in the sales objectives table (A, B) are
Specific objectives of the company's accounting system for a full Gregorian year
It began in January and ended in December, and beyond this period does not enter
the same year due to the closure of annual accounts.All commissions will be
The annual commission disbursement will be disbursed in the first 3 months of the
new calendar year or at Annual vacation leave.

1-5 سياسة تحديد أهداف المبيعات وإحتساب العمولات حسب النظام المحاسبي للشركة:

تعتبر أهداف المبيعات السنوية كما هي موضحة بجدول أهداف المبيعات (A,B) هي
أهداف محددة لدى نظام الشركة المحاسبي ولذلك فإنه ، ومحددة بفترة سنة ميلادية كاملة
بدأ من يناير وإنتهاء بديسمبر، ومابعد هذه الفترة لا يدخل في نفس السنة وذلك مرتبنا
إرتباطا كليا بإقتال الحسابات السنوية.
وسيتم تسجيل وإحتساب جميع العمولات سنويا لحساب المستحقين لها عند تحصيلها،
أما عن صرف العمولات السنوية سيتم صرفها في أول 3 أشهر من السنة الميلادية الجديدة أو عند
الإجازات السنوية.

1-6 What is meant by administrative and general expenses:

The indirect expenses of projects and sales contracts which are charged to all
projects by Specified by the Department of Accounts or the General Department of
the Department, and review part of them as follows:
General Rents, salaries and wages, allowances, cars, assets,
warehouses, maintenance, holidays and tickets, Payment of electricity bills and
entitlements,Oils, Telecommunication, Accident insurance, Medical insurance,
Zakkah, management, and others Of the general expenses incurred by the company.

1-6 ماهو المقصود بالمصاريف الإدارية والعمومية:

هي المصاريف الغير مباشرة للمشاريع وعقود المبيعات والتي يتم تحميلها على جميع المشاريع بنسبة
معينة تحدها إدارة الحسابات أو الإدارة العامة للقسم، ونستعرض جزء منها كالتالي:
الإيجارات، الرواتب والأجور، البدلات، السيارات، الأصول، المستودعات، المعارض، الجوازات،
التراخيص، إصدار سجلات الشركة، مكاتب العمل والسعودة، الصيانة العامة، الإجازات والتذاكر،
سداد فواتير ومستحقات الكهرباء الإتصالات البترول، التأمين ضد الحوادث، التأمين الطبي، وغيرها
من المصاريف العامة التي تتحملها الشركة.