|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| دراسة تكلفة وميزانية ومدة إنتهاء مشروع  **Project Cost & Budgeting and Time bound**  (Updated in 23-12-2017) Protection Password (**1234**) | | | | | |
| **Date** |  | **Customer Name** |  | **Model Study No** |  |
| **رقم المشروع**  **Project No** |  | **Project Name** |  | **رقم الفاتورة/طلب الشراء**  **PO/Contract No.** |  |
| **Starting** |  | **Closing Date** |  | **Total Duration Days** |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **System Type** | | | |  | | | | | | | | **نوعية النظام** | | | | |
| **Project work kind نوع عمل المشروع** | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **A** | | | **B** | | **C** | **D** | | | **E** | | | | **F** | | | |
| توريد  Supply | | | تركيب وصيانة  Installation & Maintenance | | برمجة  Programming | تمديد  Cabling | | | حفريات  Drilling | | | | خدمات  Services Only | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **(1)**  **Main Materials/Equipment Required for Project+(Attachment)**  **البضاعة الأساسية المطلوبة للمشروع**+ (مرفق بذلك) | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **No** | **Description** | | | | | | **Qty** | | | **Cost** | | | | **Total (SAR)** | | |
| 1 |  | | | | | |  | | |  | | | |  | | |
| 2 |  | | | | | |  | | |  | | | |  | | |
| 3 |  | | | | | |  | | |  | | | |  | | |
| 4 |  | | | | | |  | | |  | | | |  | | |
| 5 |  | | | | | |  | | |  | | | |  | | |
| 6 |  | | | | | |  | | |  | | | |  | | |
| 7 |  | | | | | |  | | |  | | | |  | | |
| 8 |  | | | | | |  | | |  | | | |  | | |
| 9 |  | | | | | |  | | |  | | | |  | | |
| |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | | **Notes Table (1)** | | **On Cost** | **ملاحظات الجدول (1)** | | | 1 | considerateness the addition of customs fees and cost clearance. In Condition to Shipping by normal economic Airlines. And if it Express Shipping need to add 8% more. | **20% With Economic**  **28% With Express** | مراعاة إضافة المصاريف الجمركية والتخليص على التكلفة بشرط شحن الخطوط الجوية العادية، وفي حال النقل الدولي السريع يضاف 8% على الـ 20% | 1 | | 2 | considerateness the addition of a percentage for missing items, damaged or spare parts from the total cost of all items. | **5%** | مراعاة إضافة نسبة لأصناف مفقودة, تالفة أو قطع غيار من إجمالي تكلفة جميع الأصناف. | 2 | | 3 | Value added Tax (VAT) from purchasing | **0%** | ظريبة القيمة المضافة للمشتريات. | 3 | | 4 | In order Purchase considerateness Deals with direct primary supplier instead of the distributor to avoid duplication of the value-added tax, which is negatively affected by the increase our project costs. |  | مراعاة التعامل المباشر للمشترات مع المورد الأساسي عوضا عن الموزع لتفادي الإزدواجية بظريبة القيمة المضافة والتي تأثر سلبا في زيادة تكاليف المشروع. | 4 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **(2)**  **Accessories/Hardware’s items Required for Project+(Attachment)**  **ملحقات مكملة مطلوبة للمشروع أو مشتريات داخلية**+ (مرفق بذلك في حال وجد) | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **No** | **Description** | | | | | | **Qty** | | | **Cost** | | | | **Total (SAR)** | | |
| 1 | **Cable & Patch Cable** | | | | | |  | | |  | | | |  | | |
| 2 | **Network Switch, POE, Ethernet Modem & Wi-Fi Devices, 3G, 4G** | | | | | |  | | |  | | | |  | | |
| 3 | **Safe Cabinet & Racks** | | | | | |  | | |  | | | |  | | |
| 4 | **Server PC** | | | | | |  | | |  | | | |  | | |
| 5 | **Special Brackets, Towers, Columns, Holders, Pole, Ceiling Supporting** | | | | | |  | | |  | | | |  | | |
| 6 | **TV LCD, LED Average** | | | | | |  | | |  | | | |  | | |
| 7 | **Electrical Sockets Power & Backup Battery** | | | | | |  | | |  | | | |  | | |
| 8 | **Miscellaneous Hardware Connectors & Tools** | | | | | |  | | |  | | | |  | | |
| 9 | **Convertors, Splitters, Transmitters, Isolators, Amplifiers** | | | | | |  | | |  | | | |  | | |
| 10 | **Lighting (LED white Light, IR Light, POE Light)** | | | | | |  | | |  | | | |  | | |
| |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | | **Notes Table (2)** | | **On Cost** | **ملاحظات الجدول (2)** | | | 1 | Consider the addition of a percentage for missing items, damaged or spare parts from the total cost of all items. | **5%** | مراعاة إضافة نسبة لأصناف مفقودة, تالفة أو قطع غيار من إجمالي تكلفة جميع الأصناف. | 1 | | 2 | Value added Tax (VAT) from purchasing | **0%** | ظريبة القيمة المضافة للمشتريات. | 2 | | 3 | In order Purchase considerateness Deals with direct primary supplier instead of the distributor to avoid duplication of the value-added tax, which is negatively affected by the increase our project costs. |  | مراعاة التعامل المباشر للمشترات مع المورد الأساسي عوضا عن الموزع لتفادي الإزدواجية بظريبة القيمة المضافة والتي تأثر سلبا في زيادة تكاليف المشروع. | 3 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **(3)**  **Miscellaneous items Required for Project +(Attachment)**  **أصناف إضافية أخرى مطلوبة للمشروع (مشتريات داخلية)**+ (مرفق بذلك في حال وجد) | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **No** | **Description** | | | | | | **Qty** | | | **Cost** | | | | **Total (SAR)** | | |
| 1 |  | | | | | |  | | |  | | | |  | | |
| 2 |  | | | | | |  | | |  | | | |  | | |
| 3 |  | | | | | |  | | |  | | | |  | | |
| 4 |  | | | | | |  | | |  | | | |  | | |
|  |  | | | | | |  | | |  | | | |  | | |
| |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | | **Notes Table (3)** | | **On Cost** | **ملاحظات الجدول (3)** | | | 1 | Consider the addition of a percentage for missing items, damaged or spare parts from the total cost of all items. | **5%** | مراعاة إضافة نسبة لأصناف مفقودة, تالفة أو قطع غيار من إجمالي تكلفة جميع الأصناف. | 1 | | 2 | Value added Tax (VAT) from purchasing | **0%** | ظريبة القيمة المضافة للمشتريات. | 2 | | 3 | In order Purchase considerateness Deals with direct primary supplier instead of the distributor to avoid duplication of the value-added tax, which is negatively affected by the increase our project costs. |  | مراعاة التعامل المباشر للمشترات مع المورد الأساسي عوضا عن الموزع لتفادي الإزدواجية بظريبة القيمة المضافة والتي تأثر سلبا في زيادة تكاليف المشروع. | 3 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **(4)**  **Sub-Contract 3rd Party Agreement + (Attachment)**  **إتفاقية عمل مقاولين تحت الباطن + (مرفق بذلك في حال وجد)** | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **No** | **Description** | | | | | | | **QTY** | | | **Cost** | | | | **Total (SAR)** | |
| 1 |  | | | | | | |  | | |  | | | |  | |
| 2 |  | | | | | | |  | | |  | | | |  | |
| 3 |  | | | | | | |  | | |  | | | |  | |
| |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | | **Notes Table (4)** | | **Profit** | **ملاحظات الجدول (4)** | | | 1 | The cost of civil subcontractor works when it is a subset of the basic or master work, and the profit margin is determined on (Table 7) as follows | **10%~20%** | تكلفة أعمال المقاولات المدنية عندما يكون مقاول الباطن جزء فرعي من العمل الأساسي، ويحدد هامش ربحها بالجدول (7) كالتالي | 1 | | 2 | The cost of the subcontractor when it is the primary part of the work, and the profit margin is determined on (Table 7) as follows: | **18%~30%** | تكلفة مقاول الباطن عندما يكون هو الجزء الأساسي من العمل، ويحدد هامش ربحها بالجدول (7) كالتالي | 2 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **(5)**  **تكاليف مباشرة على المشروع**  **Direct costs on the project** | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **No** | **Description** | | | | | | | **QTY** | | | **Price** | | | | **Total (SAR)** | |
| 1 | Delivery Materials & Loading توصيل وتحميل وتنزيل البضاعة للمشروع | | | | | | |  | | |  | | | |  | |
| 2 | Average rental Accommodation in the areaمتوسط إيجار سكن في منطقة المشروع | | | | | | |  | | |  | | | |  | |
| 3 | Traveling Tickets on project تذاكر سفر وتنقلات بالمشروع | | | | | | |  | | |  | | | |  | |
| 4 | Official Engineering Drawingsرسومات هندسية معتمدة | | | | | | |  | | |  | | | |  | |
| 5 | Bank Warranty Expenses مصاريف ضمان بنكي | | | | | | |  | | |  | | | |  | |
| 6 | Project property insurance expenses**مصاريف تأمين ممتلكات المشروع** | | | | | | |  | | |  | | | |  | |
| 7 | Bank financing expenses and Islamic loans **مصاريف بنكية تمويل أو قروض إسلامية** | | | | | | |  | | |  | | | |  | |
| 8 | Tender Notebook & Description Cost **قيمة شراء كراسة المناقصة** | | | | | | |  | | |  | | | |  | |
|  |  | | | | | | |  | | |  | | | |  | |
| **(6)**  **تكلفة التركيب والصيانة والضمان**  **Installation, Maintenance & Warranty Cost** | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **No** | | **Description** | | | | | | | | **QTY** | | | **Cost** | | | **Total (SAR)** |
| 1 | | Installation Of the Main Headends System قيمة التركيب للنظام المركزي | | | | | | | |  | | |  | | |  |
| 2 | | Installation of Each Units قيمة التركيب للوحدات | | | | | | | |  | | |  | | |  |
| 3 | | Systems & Each Units Programming & networks tags Print برمجة النظام والوحدات وعلامات الشبكات | | | | | | | |  | | |  | | |  |
| 4 | | Switch Networking, Cabling & Electric works ربط الشبكة وتمديد الكيابل وأجزاء من أعمال الكهرباء | | | | | | | |  | | |  | | |  |
| 5 | | Installation of others Accessories such(Brackets, Towers, Lighting)تركيب إكسسوارات ومكملات | | | | | | | |  | | |  | | |  |
| 6 | | Maintenance Each units & Main System صيانة الوحدات والنظام الرئيسي | | | | | | | |  | | |  | | |  |
| 7 | | Additional Warranty if available ضمانات إضافية في حال وجد | | | | | | | |  | | |  | | |  |
| 8 | | Training التدريب على الأنظمة | | | | | | | |  | | |  | | |  |
| |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | | **Notes Table (6)** | | **Profit** | **ملاحظات الجدول (6)** | | | 1 | Determined The cost values only and subsequently determined the profit margin as shown in Table (7) |  | يتم تحديد قيم التكاليف فقط ولاحقا يحدد هامش الربح كما هو بالجدول (7) | 1 | | 2 | Table 7 specifies the profit margin from 30% to 60% depending on the type of customer (government, quasi-governmental, commercial) and competitors. | **30%~60%** | بالجدول (7) يحدد هامش الربح من 30%-60% على حسب نوعية العميل (حكومي،شبه حكومي،تجاري) والمنافسين بالمشروع. | 2 | | 3 | Installation cost is a value assessed by type, sensitivity, accuracy of equipment, technical effort & time of installation. |  | تكلفة التركيب هي قيمة تقيم حسب نوع وحساسية ودقة الأجهزة والجهد والوقت الفني للتركيب الواحد. | 3 | | 4 | Maintenance cost is a value assessed by type, sensitivity, accuracy, default life & efficiency of the system. also technical effort & maintenance time |  | تكلفة الصيانة هي قيمة تقيم حسب نوع وحساسية ودقة الأجهزة وعمرها الإفتراضي وكفائتها والجهد والوقت الفني. | 4 | | 5 | All mentioned Costs cant acceptable any discount. |  | لا مجال للخصم في تكلفة التركيب والصيانة والضمان. | 5 | | | | | | | | | | | | | | | | | |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **(7)**  **الناتج النهائي للتكلفة وسعر البيع حسب المعطيات أعلاه**  **The final cost**&**Sale Priceas per above data** | | | | | |
| **NO** | **Description** | **Cost (SAR)** | **Sales Price** | **%** | **%Allowed** |
| **(1)** | **Main Materials/Equipment Required for Project (55%+5%)**  **البضاعة الأساسية المطلوبة للمشروع** |  |  |  | **80%~50%** |
| **(2)** | **Accessories/Hardware’s items Required for Project (55%+5%)**  **ملحقات مكملة مطلوبة للمشروع** |  |  |  | **80%~50%** |
| **(3)** | **Miscellaneous items Required for Project (55%+5%)**  **أصناف إضافية أخرى مطلوبة للمشروع** |  |  |  | **20%~10%** |
| **(4)** | **Sub-Contract 3rd Party Agreement**  **إتفاقية عمل مقاولين تحت الباطن** |  |  |  |  |
| **(5)** | **تكاليف مباشرة على المشروع**  **Direct costs on the project** |  |  |  | **0%** |
| **(6)** | **التركيب والصيانة والضمان**  **Installation, Maintenance & Warranty** |  |  |  | **60%~30%** |
| **(6)** | **المجموع النهائي بدون الظريبة المستحقة**  **Sub-Total Price without Taxes (VAT)** |  |  |  |  |
| **(7)** | **ظريبة القيمة المضافة لمصلحة الزكاة من إجمالي المبيعات 5%**  **Value added Tax (VAT) (%5 ) from all total Sale Amount** | **0.00** |  |  | **5%** |
| **(8)** | المجموع النهائي  The Final Total |  |  | |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Notes Table (7)** | | **Profit** | **ملاحظات الجدول (7)** | |
| 1 | The total is determined before and after the added tax value in the cover letter of the customer |  | يتم تحديد الإجمالي قبل وبعد قيمة الظريبة المضافة في خطاب التغطية للعميل | 1 |
| 2 | Item (6) specifies the profit margin from 30% to 60% depending on the type of customer (government, quasi-governmental, commercial) and competitors. | **30%~60%** | البند رقم (6) يحدد هامش الربح من 30%-60% على حسب نوعية العميل (حكومي،شبه حكومي،تجاري) والمنافسين بالمشروع. | 2 |
| 3 | The Item (6) Costs & Sale cant acceptable any discount. |  | لا مجال للخصم في سعر التكلفة والبيع للتركيب والصيانة والضمان. | 3 |
| 4 | The cost of civil subcontractor works when it is a subset of the basic or master work, and the profit margin is determined as follows: | **10%~20%** | تكلفة أعمال المقاولات المدنية عندما يكون مقاول الباطن جزء فرعي من العمل الأساسي، ويحدد هامش ربحها كالتالي | 4 |
| 5 | The cost of the subcontractor when it is the primary part of the work, and the profit margin is determined as follows | **18%~30%** | تكلفة مقاول الباطن عندما يكون هو الجزء الأساسي من العمل، ويحدد هامش ربحها كالتالي | 5 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| الإدارة التنفيذية وإدارة مبيعات المشاريع (Sales Department & Executive Management) | | | | | | | | | |
| المتغيرات بأسعار البيع حسب الخصومات المقدمة للعميل  **Variables selling price discounts provided to the customer** | | | | | | | | | |
| **سعر البيع الأساسي**  **Basic Sales Price** | **%** | **سعر البيع بعد الخصم 1**  **Price after 1st Discount** | | **%** | **سعر البيع بعد الخصم 2**  **Price after 2nd Discount** | | **%** | **سعر البيع بعد الخصم 3**  **Price after 3rd Discount** | % |
|  |  |  | |  |  | |  |  |  |
|  | | | | | | | | | |
| **The accreditation by** | | | **الإسم والتوقيع Name & Sign** | | | **تم الإعتماد بواسطة** | | | |
| **Marketing Engineer/ Marketing representative** | | |  | | | **مهندس تسويق / ومسئولين العملاء** | | | |
| **Technical Management or his representative** | | |  | | | **مسئول القسم الفني أو من ينوب عنه** | | | |
| **Accounts Department official or his representative** | | |  | | | **مسئول قسم الحسابات أو من ينوب عنه** | | | |
| **Administrative Relations and Financial Officer or his representative** | | |  | | | **مسئول العلاقات الإدارية والمالية أو من ينوب عنه** | | | |
| **Executive Marketing Project Manager** | | |  | | | **مدير تسويق المشاريع** | | | |
| **Executive manager of Department** | | |  | | | **المدير التنفيذي** | | | |

|  |  |
| --- | --- |
| **Notes** | **ملاحظات** |
| 1. Must support this Study report with attachment from all departments. 2. Responsibility of the technical department responsible for all technical and data as defined above tables (1,2,3) and make sure that all data, Quantity, project is calculated with increased the provision of work to avoid any future distractions and must be on the time. 3. Responsibility for the accounts department overseeing the study expenses required data analysis and the final output of the cost as indicated in schedules above tables also confirm the total of all the numbers that have been developed in the study and submission of comments, if any. 4. Responsibility of the finance department review data from all sections, validating and express visions and proposals and then delivered to the Executive Director, to start the development of sales prices of projects in coordination with the sales department. 5. After completion of the study of all sections must be delivered to the finance department for safekeeping in the projects studies file also with sales Management. 6. Does note title to unauthorized access accept the above preparers to participate on the information this study because they contain confidential information. 7. No right at all to anyone looking at this study involved only by Preparers of this study and otherwise will introduce to accountability. 8. Not Allowed any amendment or addition to this study after entitled approved by the departments, only after advice the Executive Director. 9. Financial official notice the official accounts Department while awarding the project, and handed over a copy of the previously prepared study and a copy of the sales contract for officially open the project with Accounting, and must open a separate file for each project. 10. Technical department to provide at least three quotations by suppliers so that there will be a clear view of the prices and specifications. 11. Fully responsibility from (the Sales Eng / Project Sales) for review all the terms of the study project form and to make any comments before making any final pricing for the customers. 12. The project study form is a shared responsibility by all relevant departments, so accuracy is required to avoid any negative effects in the future. 13. must be attached and put this study form in shared file that’s (final Proposal folder) for each project sharply depending on the policy and agreed on steps and stages set up for shared files. 14. The technical department to open separate file in same Shared Project Technical folder to follow up the project so that when we got the project. 15. It must be deal with all technical and financial data and put it in shared Electronic files for Project Division. | 1. يجب أن تدعم هذه الدراسة بالمرفقاتمن جميع الأقسام. 2. مسئولية مسئول القسم الفني عن جميع المعطيات الفنية والتقنية كما هي محددة بالجداول أعلاه (1,2,3) والتأكد بأنه تم إحتساب جميع ماورد بالزيادة لعمل الإحتياط في تفادي الإنحرافات المستقبليةوالإلتزام بالوقت المحدد للدراسة. 3. مسئولية قسم الحسابات الإشراف على معطيات الدراسة وتحليل المصاريف المطلوبة والناتج النهائي للتكلفة كما هو محدد بالجداول أعلاه والتأكد أيضا من صحة إجمالي جميع الأرقام التي تم وضعها في الدراسة وإبداء ملاحظاته إن وجدت. 4. مسئولية القسم المالي بمراجعة المعطيات المقدمة من جميع الأقسام والتأكد من صحتها وإبداء الرئي والمقترحات ومن ثم تسليمها إلى المدير التنفيذي، للبدء بوضع أسعار البيع بالتنسيق مع قسم مبيعات المشاريع. 5. بعد الإنتهاء من الدراسة من جميع الأقسام يجب أن تسلم إلى القسم المالي لحفظها لديه وبإنشاء ملف الدراسات للمشاريع وكما هو الحال نفسه مع إدارة المبيعات. 6. لايحق لغير المخولين أعلاه بالمشاركة أو الإطلاع على معلومات هذه الدراسة لما تحتويه من سرية المعلومات. 7. لايحق لأي كان الإطلاع بتاتا على هذه الدراسة إلا من قبل المعنيين المباشرين على هذه الدراسة وخلاف ذلك سوف يعرض للمسائلة. 8. لايحق لأي كان التعديل على هذه الدراسة بعد إعتمادها من الأقسام، إلا بعد إشعار المدير التنفيذي. 9. على مسئول المالية إشعار مسئول الحسابات في حين ترسية المشروع، وتسليمه صورة من الدراسة المعدة سابقا وصورة من عقد البيع لإنشاء وفتح المشروع رسميا، ويجب فتح ملف مستقل لكل مشروع. 10. على القسم الفني توفير ثلاثة تسعيرات على الأقل من قبل الموردين حتى تكون هناك رؤية واضحة للأسعار والمواصفات. 11. المسئولية الكاملة من قبل (البائع/المهندس) المباشر للعميل، بمراجعة جميع بنود الدراسة وإبداء أي ملاحظات قبل عمل أي تسعيرات نهائية للعميل. 12. يعتبر نموذج الدراسة مسئولية مشتركة من قبل جميع الأقسام المعنية، ولذلك الدقة مطلوبة لتفادي أي مؤثرات سلبية مستقبلا. 13. يجب إرفاق ووضع نموذج الدراسة في الملف الإلكتروني المشترك والمسمى (العرض النهائي) كل مشروع بحدة حسب السياسة المتبعة والمتفق عليها في خطوات ومراحل إعداد الملفات المشتركة. 14. على القسم الفني فتح ملف مستقل لمتابعة المشروع وذلك في حين ترسية المشروع. 15. يجب وضع جميع البيانات الفنية والمالية وكل مايخص المشروع بالملفات المشتركة. |