



سياسة تنظيم العلاقة مع المسوقين الخارجيين

إدارة الإستثمار وتطوير الأعمال

الإصدار الأول: FJC - MKT- 001

التاريخ: 03/08/2025



DESIGN &
CONSTRUCTION CO.

صفحة التوثيق

التفاصيل	البيان
سياسة تنظيم العلاقة مع المسوقين الخارجيين	اسم السياسة
FJC - MKT - 001	رقم السياسة
الأول	الإصدار
2025 / 08 / 03	تاريخ الإصدار
2025 / 08 / 05	تاريخ النفاذ
2026 / 08 / 03 أو حسب الحاجة	تاريخ المراجعة التالية
إدارة التسويق وتطوير الأعمال	الجهة المختصة بالإعداد
الإدارة العامة - المدير العام	الجهة المعتمدة
إدارة التسويق وتطوير الأعمال	الجهة المسؤولة عن التطبيق
جميع المسوقين الخارجيين المتعاملين مع الشركة	النطاق
لا يوجد حالياً - تصدر كوثيقة مستقلة	المرجع

2	صفحة التوثيق
4	مقدمة الوثيقة
5	الغرض من السياسة:
5	نطاق التطبيق
5	التعريفات
5	شروط التعاقد مع المسوقين
5	نسبة العمولة وشروط صرفها:
6	الاستحقاق: لا تُستحق العمولة إلا بعد:
6	الصرف: تُصرف العمولة على النحو التالي:
6	الاستثناءات والتعديلات:
6	السرية والالتزامات القانونية:
6	إنهاء العلاقة:
6	المخالفات والعقوبات
7	أحكام عامة:
7	الموافقات
8	البند الثاني: مدة الاتفاقية
8	البند الثالث: نسبة العمولة وشروط الاستحقاق
9	البند الرابع: الالتزامات
9	أولاً: التزامات المسوق:
9	ثانياً: التزامات الشركة:
10	البند الخامس: الإنهاء
10	البند السادس: النزاعات والقانون الواجب التطبيق
10	البند السابع: أحكام عامة

في ظل التوسع المتسارع الذي يشهده سوق التصميم والإنشاءات في المملكة العربية السعودية، وحرصاً من شركة فجر الجنوب للتصميم والإنشاءات على تعزيز حضورها التنافسي واستقطاب المشاريع النوعية ذات العائد الاستثماري المجدي، فقد تبنت الشركة منهجاً تشغيلياً مرناً في فتح قنوات تسويقية متعددة، من ضمنها التعاون مع مسوقين خارجيين يمتلكون القدرة على الوصول إلى عملاء محتملين وتسويق خدمات الشركة بكفاءة.

وتأتي هذه الوثيقة لتضع الإطار التنظيمي والسياساتي الحاكم لتلك العلاقة، وتُمثل مرجعاً رسمياً يُنظم التعامل مع المسوقين الخارجيين، سواء أفراداً أو جهات اعتبارية، بما يضمن اتساق تلك العلاقات مع القيم المؤسسية والضوابط النظامية والشفافية الإدارية، ويراعي في الوقت ذاته حفظ حقوق الطرفين، وتقليل فرص التداخل أو النزاعات أو الغموض في المسؤوليات.

إنَّ هذه السياسة تنطلق من رؤية الشركة في بناء شراكات مستدامة وقائمة على النتائج مع المسوقين، حيث تتيح لهم آلية عادلة وشفافة للحصول على العمولات المستحقة مقابل الجهود التي يبذلونها، وذلك وفقاً لشروط محددة تضمن جدية المشاريع المُحالة، وتحقيق قيمة حقيقية للطرفين.

كما تُجسد هذه السياسة توجه الشركة في إدارة العلاقات الخارجية على أسس مهنية تعاقدية، تعزز من الانضباط المؤسسي وتحمي موارد الشركة ومصالحها التجارية، خاصة في ظل التنافسية العالية في القطاع العقاري والمقاولاتي، وتنوع الجهات التي تتطلب خدمات التصميم والتنفيذ من القطاعين الحكومي والخاص.

وقد راعت الشركة في صياغة هذه السياسة الاتساق مع أفضل الممارسات المهنية والتجارية، مستندة إلى خبراتها السابقة، والدروس المستفادة من نماذج التعاون التي تمت مع المسوقين في الماضي، لضمان تطوير إطار مرجعي منضبط، وسهل التطبيق، وخاضع للمراجعة المستمرة حسب تغيرات السوق وأولويات الشركة.

وعليه، تُعد هذه الوثيقة جزءاً من منظومة السياسات الداخلية لشركة فجر الجنوب، ويتوجب الالتزام التام بها من قبل جميع الجهات ذات العلاقة داخل الشركة، كما يُشترط توقيع اتفاقيات منفصلة مع المسوقين الخارجيين تتوافق مع ما ورد فيها وتُعد جزءاً مكملًا لها، على أن يتم توثيق كافة عمليات التسويق والتحصيل والإحالة بشكل رسمي وخاضع للرقابة الداخلية.

٢ - الغرض من السياسة

تنظيم العلاقة التعاقدية بين شركة فجر الجنوب للتصميم والإنشاءات والمسوقين الخارجيين، بما يضمن وضوح الأدوار والحقوق والالتزامات ويحقق مبدأ الشفافية والمهنية وتحقيق العدالة بين الأطراف، وتفادي النزاعات التي قد تنشأ مستقبلاً.

٣ - نطاق التطبيق:

تسري هذه السياسة على جميع المسوقين الخارجيين الذين يتم التعاقد معهم لتسويق خدمات الشركة، سواء بصفة فردية أو مؤسساتية في كافة المناطق التي تنشط بها الشركة.

٤ - التعريفات

المصطلح	
المسوق الخارجي	فرد أو جهة غير تابعة للشركة تسوّق لخدمات الشركة مقابل نسبة مالية وفق شروط ومقابل عمولة محددة.
العمولة التسويقية	النسبة المحددة النسبة المتفق عليها من إجمالي قيمة المشروع المسند إلى الشركة عن طريق المسوق التي تُدفع للمسوق بناءً على إحالة مشروع مؤهل.
المشروع المؤهل	أي مشروع يتم التعاقد عليه نتيجة مباشرة لجهود المسوق، وتبلغ قيمته 5 مليون ريال سعودي أو أكثر وتم التعاقد عليه فعلياً نتيجة مباشرة لجهود المسوق.

٥ - شروط التعاقد مع المسوقين

- يتم التعاقد مع المسوقين بموجب اتفاقية مكتوبة توضح كافة البنود.
- يشترط أن يكون المسوق مرخصاً بمزاولة النشاط التجاري أو التسويقي (إن وُجد).
- لا يجوز للمسوق تقديم التزامات أو ضمانات أو التحدث أو إبرام أي نوع من الاتفاقيات نيابة عن الشركة دون تفويض رسمي.

يجب أن يكون المشروع محققاً للمعايير التالية:

- إحالة موثقة من المسوق قبل توقيع العقد مع العميل.
- وجود ما يثبت دور المسوق في التوصيل بين العميل والشركة.
- توقيع عقد المشروع من قبل العميل والشركة.

٦ - نسبة العمولة وشروط صرفها:

نسبة العمولة القياسية: 2% من قيمة العقد الموقع للمشاريع التي لا تقل قيمتها عن 5 ملايين ريال سعودي.

الاستحقاق: لا تُستحق العمولة إلا بعد:

توقيع عقد تنفيذ المشروع مع العميل.

استلام الشركة ٣٠٪ على الأقل من الدفعة الأولى الخاصة بالمشروع.

تلا تُدفع أي عمولة عن مشاريع لم يتم التوقيع عليها أو لم يتم تحصيل أي دفعات منها.

الصرف: تُصرف العمولة على النحو التالي:

تُستحق العمولة للمسوق وتُصرف له بعد إتمام توقيع العقد مع العميل واستلام الشركة الدفعة الأولى من قيمة المشروع.

٧ - الاستثناءات والتعديلات:

أ- يمكن النظر في تعديل نسبة العمولة في حالات استثنائية بموافقة المدير العام خطياً.

ب- لا تُصرف أي عمولة للمشاريع غير المنفذة أو التي انسحب منها العميل لأي سبب.

٨ - السرية والالتزامات القانونية:

أ- يلتزم المسوق بعدم تسريب أو استخدام أي معلومات فنية أو تجارية تخص الشركة دون إذن خطي.

ب- يجب على المسوق الامتناع عن تقديم أي التزامات أو وعود نيابة عن الشركة دون تفويض رسمي.

ت- تحتفظ الشركة بحقها في اتخاذ الإجراءات القانونية ضد أي مخالفات تمس سمعتها أو مصالحها.

٩ - إنهاء العلاقة:

أ- يحق لأي من الطرفين إنهاء الاتفاق بإشعار كتابي مسبق لا يقل عن ١٥ يومًا.

ب- لا يخل إنهاء العلاقة بحقوق المسوق في المشاريع السابقة المستوفية للشروط.

١٠ - المخالفات والعقوبات:

١- في حال ثبوت قيام المسوق بأي تجاوزات، مثل تضليل العملاء أو تقديم وعود غير حقيقية، يحق للشركة إنهاء الاتفاقية فوراً دون أي التزامات مالية، وذلك مع احتفاظها الكامل بكافة حقوقها النظامية في الرجوع عليه بما يكفله النظام من تعويضات أو إجراءات قانونية.

٢- تُسقط حقوق المسوق عند المساس سمعة الشركة بتشويهها أو تزوير الأوراق الخاصة بعقودها مع الاحتفاظ بكافة حقوقها النظامية.

١١- أحكام عامة:

- أ. يتم مراجعة هذه السياسة سنويًا من قبل الإدارة التنفيذية أو عند الحاجة، ويعتمد التحديث بقرار من المدير العام
- ب. تُعتبر هذه السياسة مرجعًا رسميًا في جميع الاتفاقيات الخاصة بالمسوقين
- ت. يلزم على المسوق توفير حساب بنكي صالح وفَعَّال لاعتماد صرف مستحقاته المالية ولا يتم صرف أي مبالغ دون وجود حساب معتمد.
- ث. يلتزم المسوق بمراعاة تصنيف الشركة واعتمادها لدى الجهات ذات العلاقة، والحرص على استهداف المشاريع التي تتوافق مع قدراتها الفنية والإدارية ومعاييرها المعتمدة بما يضمن جودة الفرص التسويقية واتساقها مع توجهات الشركة.
- ج. يلتزم الطرف الثاني (المسوق) بتقديم ملف يتضمن قائمة بالمشاريع السابقة التي قام بتسويقها، على أن تكون هذه المشاريع من ذات طبيعة ونطاق خدمات شركة فجر الجنوب وذلك لأغراض التحقق من الخبرة والملاءمة الفنية.

١٢- الموافقات

التاريخ	التوقيع	الصفة	الاسم
/ / ٢٠٢٥			مدير إدارة الإستثمار وتطوير الأعمال
/ / ٢٠٢٥			الرئيس التنفيذي
/ / ٢٠٢٥			المدير العام

اتفاقية تسويق خدمات بين شركة فجر الجنوب للتصميم والإنشاءات والمسوق الخارجي

الطرف الأول:

شركة فجر الجنوب للتصميم والإنشاءات، شركة ذات مسؤولية محدودة، سجل تجاري رقم (...)، ومقرها الرئيسي في مدينة أبها - المملكة العربية السعودية، ويمثلها في هذه الاتفاقية السيد/..... بصفته (المدير العام)، ويشار إليها فيما بعد بـ"الشركة" أو "الطرف الأول".

الطرف الثاني:

السيد/.....، الجنسية:.....، يحمل الهوية/الإقامة رقم (.....)، والعنوان:.....، ويشار إليه فيما بعد بـ"المسوق" أو "الطرف الثاني".

أو

مؤسسة/شركة.....، سجل تجاري رقم (.....)، ويمثلها السيد/.....، ويشار إليها فيما بعد بـ"المسوق".

تمهيد:

نظرًا لرغبة الطرف الثاني في تسويق خدمات التصميم والإنشاءات التي تقدمها شركة فجر الجنوب للمقاولات وحيث أن الطرف الأول يوافق على التعامل مع الطرف الثاني لامتلاكه المهارات والمؤهلات اللازمة في مجال التسويق، ووفقًا للشروط والأحكام الواردة في هذه الاتفاقية فقد اتفق الطرفان وهما بكامل أهليتهما النظامية على ما يلي:

البند الأول: موضوع الاتفاقية

يقوم المسوق بالتسويق والترويج لخدمات الطرف الأول والعمل على جلب مشاريع جديدة لصالح الشركة ويكون استحقاق الطرف الثاني (المسوق) نسبة عمولة من قيمة المشاريع المؤهلة التي يتم التعاقد عليها بناءً على جهوده وفقًا لأحكام هذه الاتفاقية.

البند الثاني: مدة الاتفاقية

تسري هذه الاتفاقية لمدة سنة واحدة تبدأ من تاريخ توقيعها وتجدد تلقائيًا لمدة مماثلة ما لم يخطر أحد الطرفين الطرف الآخر بعدم الرغبة في التجديد قبل ثلاثين (٣٠) يومًا على الأقل من تاريخ الانتهاء.

البند الثالث: نسبة العمولة وشروط الاستحقاق

نسبة العمولة: ٢٪ (اثنان بالمائة) من القيمة الإجمالية للمشاريع التي لا تقل قيمتها عن ٥,٠٠٠,٠٠٠ ريال سعودي، والتي يتم تنفيذها نتيجة مباشرة لجهود المسوق.

شروط استحقاق العمولة:

- ١- يجب أن تكون إحالة العميل من قبل المسوق موثقة قبل توقيع العقد الرسمي مع العميل.
- ٢- لا يُعتبر أي تعاقد ساريًا إلا بعد توقيع عقد رسمي وموثق بين العميل والطرف الأول.
- ٣- يجب أن يستلم الطرف الأول ما لا يقل عن ٢٠٪ من قيمة الدفعة الأولى للمشروع كحد أدنى.

طريقة الصرف:

أُستحق العمولة للمسوق وتُصرف له بعد إتمام توقيع العقد مع العميل واستلام الشركة الدفعة الأولى من قيمة المشروع.

البند الرابع: الالتزامات

أولاً: التزامات المسوق:

١. يلتزم المسوق بعدم تقديم أي وعود أو توقيع أي اتفاقات نيابة عن الشركة إلا بعد الحصول على تفويض خطي ومسبق.
٢. يتحمل المسوق مسؤولية الحفاظ على سرية كافة المعلومات الفنية والمالية والتجارية المتعلقة بالشركة وعدم إفشائها لأي طرف ثالث.
٣. يمنع على المسوق التعامل مع عملاء الشركة الحاليين أو السابقين دون الحصول على موافقة صريحة ومسبقة من الشركة.
٤. يزود الطرف الثاني (المسوق) الطرف الأول برقم الحساب البنكي الخاص به والمعتمد ويُعد جزءًا لا يتجزأ من هذا العقد ، ويلتزم بعدم تغييره إلا بإشعار خطي مسبق.

ثانياً: التزامات الشركة:

١. إخطار المسوق بأي تقدم يتعلق بالمشاريع المحالة من قبله.
٢. يلتزم الطرف الأول بصرف العمولة المستحقة خلال ٣٠ يومًا من استيفاء الشروط.
٣. يلتزم الطرف الأول بمنح الطرف الثاني (المسوق) حق تصوير أعمال الشركة واستخدامها في النشريات على مواقع التواصل الاجتماعي وذلك وفق الضوابط والشروط التي تحددها الشركة.

البند الخامس: الإنهاء

- ١- يجوز لأي من الطرفين إنهاء هذه الاتفاقية بإشعار كتابي للطرف الآخر قبل (١٥) خمسة عشر يومًا.
- ٢- في حال الإنهاء يحق للمسوق المطالبة بالعمولات المستحقة فقط عن المشاريع المؤهلة المحالة قبل تاريخ الإنهاء.
- ٣- تُفسخ الاتفاقية وتسقط حقوق المسوق في حال قيامه بأي فعل من شأنه المساس بسمعة الشركة سواء بنشويها أو تزوير الأوراق الخاصة بعقودها، مع احتفاظ الشركة بكافة حقوقها النظامية تجاه ذلك.

البند السادس: النزاعات والقانون الواجب التطبيق

تخضع أحكام هذه الاتفاقية لأنظمة المملكة العربية السعودية وفق نظام المعاملات المدنية وتكون محاكم مدينة أبها هي المختصة بالنظر والفصل في أي نزاع ينشأ عن هذه الاتفاقية أو يتعلق بها.

البند السابع: أحكام عامة

- ١- لا يحق للمسوق التنازل عن هذه الاتفاقية أو تفويض أي طرف ثالث بتنفيذ أي من التزاماته دون الحصول على موافقة خطية مسبقة من الشركة.
- ٢- يُلغى عقد التسويق في حال قيام المسوق بسحب أي من أعمال شركة فجر الجنوب وتوجيهها إلى منافسين من مؤسسات أو شركات أخرى، مع إلزامه بدفع الشرط الجزائي المنصوص عليه في البند (٩) التاسع.
- ٣- تشكل هذه الاتفاقية كامل التفاهم بين الطرفين، وتلغي جميع الاتفاقات الشفهية أو الكتابية السابقة المتعلقة بنفس موضوع

البند الثامن: إخلاء المسؤولية

أولاً: يُقر الطرف الثاني بأنه في حال قيامه بالتعاقد مع أي جهة أو شخص من الباطن لتنفيذ أي جزء من الأعمال أو المهام محل هذه الاتفاقية، فإنه يكون مسؤولاً مسؤولاً كاملة عن تلك التعاقدات ويُخلى الطرف الأول من أي التزام أو مسؤولية نظامية أو مالية أو قانونية تجاه تلك الجهات أو الأشخاص بشكل مباشر أو غير مباشر.

ثانياً: يخلى الطرف الأول مسؤوليته الكاملة في حال وقوع أي مخالفة قانونية أو إدارية من قبل الطرف الثاني تتعلق باستغلال الوظيفة أو تعارض المصالح.

البند التاسع: الشرط الجزائي

في حال إخلال الطرف الثاني بأي من التزاماته أو البنود الواردة في هذه الاتفاقية وثبوت تسبب ذلك الإخلال بوقوع ضرر على الطرف الأول، فإن المسوق يلتزم بدفع شرط جزائي للطرف الأول مبلغ وقدره (.....) وذلك دون الإخلال بحق الطرف الأول في المطالبة بتعويض إضافي عن أي أضرار فعلية أو خسائر مباشرة أو غير مباشرة ترتبت عن ذلك الإخلال.

البند العاشر: - تكوين العقد

يتكون هذا العقد من عشرة بنود واربعة ورقات ونسختين لكل طرف نسخة .

الأطراف	الطرف الأول (الشركة)	الطرف الثاني
الاسم		
الصفة		
التوقيع		
الختم		
التاريخ		