



شركة مصادر الجزيرة التجارية
Masader Al-Jazeera Trading Co.

مشروع انشاء نقاط السحب والتوزيع لدى الموزعين والمحلات التجارية

خاص بقطع الغيار

عرض مقدم من شركة مصادر الجزيرة التجارية



www.masader-j.com.com



f masader.aljazeera
MasadirALjazera
masadiraljazeera
masaderaljazeera

رسالة الشركة

توفير منتجات مثالية وعالية الكفاءة لتضمن استمرارية الأداء والعمل المثالي لكافة الشاحنات الخزانات بأنواعها وبما يحقق أهداف شركائنا من الشركات والمؤسسات والأفراد الذين يثقون في اسم شركة مصادر الجزيرة وقدراتها على توفير الحلول المناسبة لخدمة أعمالهم وبما يعزز من الاقتصاد السعودي ككل.

فان شركة مصادر الجزيرة التجارية تقدم هذا العرض

ضمان استمرارية العمل والحفاظ على وقت العملاء

ان الهدف الأساسي لشركة مصادر الجزيرة هي ضمان استمرارية العمل والحفاظ على وقت العملاء.... وطالما أدركت شركة مصادر الجزيرة التجارية ان هذا لن يتحقق الا من خلال **رؤية** واضحة للشركة لذا كانت رؤية الشركة هي

نعاهد أنفسنا كل يوم على توفير ماركات فريدة تُرضي عملائنا وتلبي طموحاتهم وتحقق لهم التميز الدائم، ونتجه تدريجياً من خلال الجهد الحقيقي والعمل للمنافسة على الريادة في السوق السعودي وحافظنا نحو ذلك هو الاجتهاد لنكون جزءاً من تحقيق رؤية المملكة 2030 والتي نطمح أن نساهم ولو بالقليل في تشكيلها وتكاملها.

وتسعى الشركة الى تحقيق تلك الرؤية على ارض الواقع من خلال الشراكة الاستراتيجية مع العملاء المتميزين .. حيث تقدم شركة مصادر الجزيرة انشاء مستودع خاص بها لدى عملائها من الموزعين والمحلات التجارية....

فكرة عمل المشروع

تقوم فكرة المشروع على قيام شركة مصادر الجزيرة بعمل مستودع او حاوية تضم منتجات الشركة التي يحتاجها العميل.



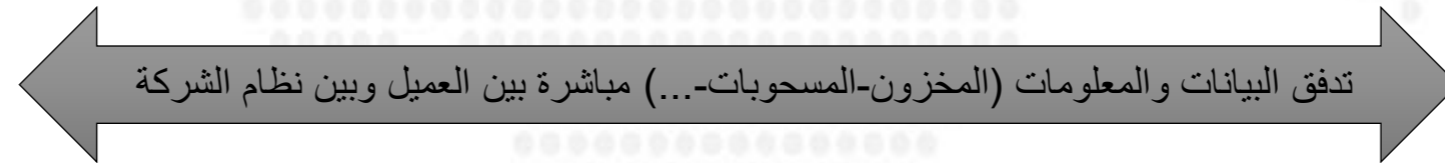
مجموعة كبيرة ومتميزه من قطع الغيار

تتولى شركة مصادر الجزيرة التجارية توفير المنتجات اللازمة في المستودع طبقا للبيانات السابقة الخاصة بحجم ونوع المسحوبات من طرف العميل.

ربط العميل بالنظام الداخلي للشركة

ستقوم شركة مصادر الجزيرة التجارية بربط العميل بالنظام الداخلي للشركة بما يمكن العميل من متابعه المسحوبات والارصدة والتواصل الفعال لتحقيق مفهوم الاستمرارية والحفاظ على الوقت.

ستقوم شركة مصادر الجزيرة التجارية بتوفير جهاز كمبيوتر وطابعة حديثة وأيضا جهاز POS الى العميل للربط بين العميل وبين النظام الداخلي لشركة مصادر الجزيرة التجارية.....



ألية وطريقة عمل المشروع

المرونة الكاملة بما يحقق هدف الشركة



وأكثر من هذا

تقدم الشركة اكثر من عرض للشراكة الاستراتيجية

العمل معنا كموزع
معتمد

الحصول على نسبة من
الأرباح المحققة من خلال
البيع مع تقديم الدعاية
الاعلانية كونكم موزع
معتمد

ELITEشراكة التسويق
والصيانة

دعاية واعلانات مجانية
وخصومات على الصيانة
للعميل في حال قيام الأخير
بالترويج والبيع الفعلى
للمنتجات لعملاء آخرين

MASTER

شراكة قسائم الشراء

الحصول على كاش باك
فورى في حاله تخطى حجم
المسحوبات مبلغ معين
شهريا

STANDARDشراكة انشاء
المستودع

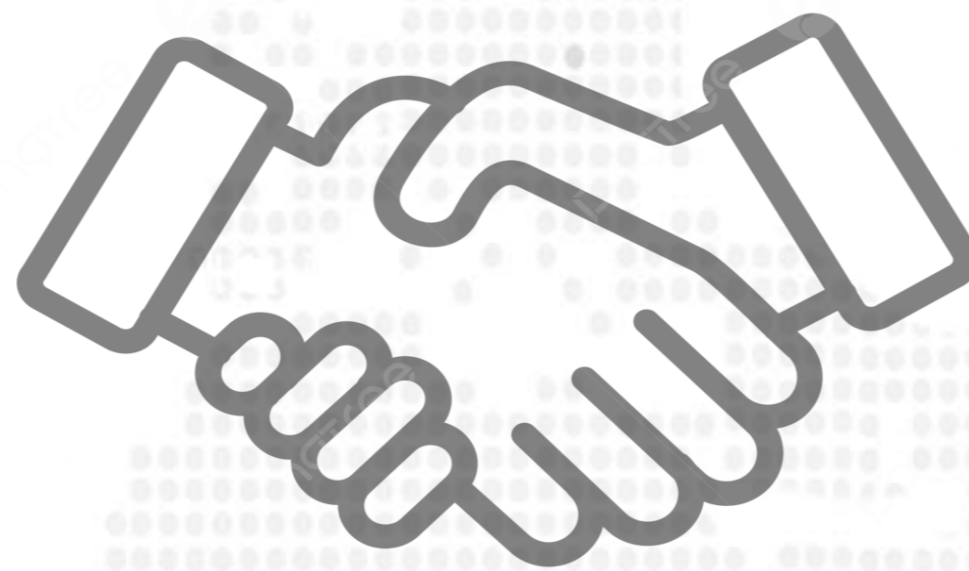
الحصول على الاستفادة
المتعلقة بتوافر المنتجات
فوريا مع خصم محدد

BASIC

الحقوق والالتزامات القانونية



جميع الحقوق والالتزامات القانونية وكذلك العقود سوف تتكفل بها شركة مصادر الجزيرة التجارية وبعد موافق الشريك عليها سيتم التنفيذ والاعتماد



شكرًا لسيادكم على حسن الاستماع



إتفاقية بيع بعمولة

تم إبرام إتفاقية بيع بعمولة ("الإتفاقية") بتاريخ الموافق بين كلا من :

1. شركة مصادر الجزيرة التجارية، شركة مساهمة مختلطة مغلقة سجل تجاري رقم : 1010311960 صادر من : وزارة التجارة في المملكة العربية السعودية وعنوانها: 3166 الامام مسلم - بدر 6356 - الرياض ويمثلها في هذا العقد قانونا السيد / وائل محمد عبد الله اليوسفي ، بصفته العضو المنتدب في الشركة . (ويشار إليها فيما يلي باسم "الطرف الأول)،

2. شركة.....، رقم التسجيل الضريبي وعنوان مكتبها المسجل هو.....، ويمثلها في هذا العقد السيد/..... (ويشار إليها فيما يلي باسم "الطرف الثاني")

(يشار إلى الطرف الثاني والطرف الأول فيما يلي معا باسم "الطرفين" ويشار إلى كل منهما على حده باسم "الطرف")

تمهيد

- أ. يزاول الطرف الأول نشاط بيع جميع أنواع المقطورات في المملكة بالإضافة الي الخزانات، الصهاريج، وبيع جميع مستلزمات قطع غيار النقل الثقيل. (ويشار إليها فيما يلي باسم "المنتجات").
- ب. يتمتع الطرف الثاني بالخبرة في تسويق وبيع منتجات مشابهة للمنتجات في المملكة العربية السعودية (ويشار إليها فيما بعد باسم "الإقليم").
- ج. يرغب الطرف الأول في الاستفادة من خدمات التسويق والترويج والبيع للمنتجات وذلك بطريق الوكالة. أما الطرف الثاني فعلى استعداد لتقديم هذه الخدمات المطلوبة في هذا الشأن.

بناء على ذلك، وفي مقابل الوعود والتعهدات المتبادلة المبينة في هذه الإتفاقية، فقد اتفق الطرفان فيما بينهما بالتراضي على ما يلي:

البند الأول: التزامات الطرف الثاني

1. يوافق الطرف الثاني على ترويج بيع المنتجات الخاصة بالطرف الأول كما هو وارد بالمرفق رقم (1) داخل الإقليم.
2. يلتزم الطرف الثاني بتقديم كافة الضمانات الخاصة بالمنتجات التي يقدمها الطرف الأول له، والتي يطلبها الطرف الأول من وقت لآخر، والتي تشمل على سبيل المثال لا الحصر السند لأمر بقيمة المنتجات معتمدت من الجهات الحكومية المختلفة وذلك في غضون الفترة الزمنية التي يخطر به الطرف الأول.
3. الالتزام ببيع المنتجات عن طريق النظام الالكتروني الخاص بالطرف الأول.
4. إرسال أي ملاحظات أو شكاوى صادرة عن العملاء بخصوص المنتجات والتي يتلقاها الطرف الثاني إلى الطرف الأول دون تأخير.

البند الثاني: تسليم المنتجات

1. يجب على الطرف الأول تسليم الطرف الثاني الكمية التي يطلبها الطرف الثاني (متى توافرت هذه الكميات وبناء على رغبة الطرف الأول) من منتجاته للبيع من مخازنه إلى مخازن الطرف الثاني ودفع جميع رسوم الشحن والنقل الخاصة بالمنتجات.
2. تظل المنتجات ملكاً للطرف الأول حتى يتم بيعها للعميل وقبض ثمنها من جانب الطرف الأول، يكون الطرف الثاني مسؤولاً عن جميع حالات النقص في المخزون من المنتجات.

البند الثالث بيع المنتجات



1. يجب أن تكون جميع عمليات البيع التي يجريها الطرف الثاني نقدية أو عن طريق الخصم من ماكينة الدفع الفوري الخاصة بالطرف الأول أو شيك مقبول الدفع لصالح الطرف الأول. لا يجوز للطرف الثاني إجراء المبيعات الائتمانية مع العملاء إلا بناءً على تفويض كتابي فقط من الطرف الأول، وبشروط يوافق عليها الطرف الأول قبل إتمام هذه المبيعات.
2. يجب على الطرف الثاني أن يحول إلى الطرف الأول جميع الأموال التي يتلقاها من بيع المنتجات فور الحصول عليها من العميل وذلك في غضون يومين من استلامها مع المستندات الخاصة بها.
3. يتم البيع من خلال الوسائل التي يحددها الطرف الأول ومنها استخدام الطرف الثاني المنصة والنظام الإلكتروني الخاصة بالطرف الأول.
4. لا يجوز للطرف الثاني بيع منتجات الطرف الأول بأقل من الأسعار المصرح بها من جانب الطرف الأول، والتي تنعكس في جداول الأسعار التي يتم تقديمها من جانب الطرف الأول إلى الطرف الثاني من وقت لآخر. الحد الأدنى للأسعار المصرح بها هو كما مرفق بهذه الاتفاقية تحت رقم (٢).

البند الرابع : العمولة

1. يستحق الطرف الثاني عمولة كما هو وارد بالمرفق رقم (٣) من هذا العقد مقابل مبيعات الطرف الأول من المنتجات التي حققها الطرف الثاني في الإقليم، وتحتسب بناء على السعر الصافي للفاتورة.
2. يتحمل الطرفان الضرائب وفقاً للقانون المعمول به.
3. تُدفع العمولة في موعد أقصاه اليوم الأخير من الشهر الذي يلي الفترة ربع السنوية التي تستحق عنها العمولة.
4. يتم السداد بناء على فواتير ضريبية معتمدة صادرة من جانب الطرف الثاني بقيمة المبيعات المحققة من جانبه للمنتجات، مدعوماً بالمستندات والأدلة الخاصة به للمراجعة، ويجب على الطرف الأول بعد إجرائه للمراجعة واعتماد هذه الفواتير القيام بالسداد للطرف الثاني على الحساب الخاص به كما هو وارد بالمرفق رقم (٣)

البند الخامس: إدارة أعمال الطرف الثاني

1. يجب على الطرف الثاني فحص المنتجات من حيث المظهر وإخطار الطرف الأول على الفور في حالة اكتشاف أي عيوب بما في ذلك الأضرار التي قد تحدث أثناء النقل. بموجب هذا الإخطار، يجوز للطرف الثاني المطالبة باستبدال المنتجات بمنتجات غير تالفة أو طلب خصم.
2. يقوم الطرف الثاني، على نفقته الخاصة، بتخزين المنتجات بمخازنه التي تم الاتفاق عليها مع الطرف الأول، بعناية وبشكل صحيح لحمايتها من الفقدان والسرقة والضرر والتلف والإفساد. سيكون الطرف الثاني مسؤولاً عن أي فقدان أو سرقة أو ضرر أو تلف أو إفساد للمنتجات من وقت تسليمها إليه وحتى تنتقل ملكيتها إلى العميل أو تتم إعادتها إلى الطرف الأول.
3. يجب على الطرف الثاني إمساك دفاتر خاصة بعمليات البيع للمنتجات، ويتم تسجيل الكميات والمواصفات الخاصة بالمنتجات وغيرها من التفاصيل التي يعلن عنها الطرف الأول.
4. يلتزم الطرف الثاني بتزويد الطرف الأول ببيانات توضح جميع معاملات البيع التي تمت خلال الشهر السابق ومدى المخزون الحالي. يجب على الطرف الأول تقديم بيان خطي إلى الطرف الثاني يوضح مبيعات الشهر السابق.
5. يحق للطرف الأول إجراء التفتيش والجرد للمنتجات بمخازن ومستودعات الطرف الثاني في أي وقت ويجب على الطرف الثاني السماح ومساعدة الطرف الأول في هذا التفتيش.
6. للطرف الأول استعادة أي أو كل المنتجات عند الطلب في أي وقت ومن وقت لآخر.

البند السادس: المدة والإنهاء

1. تدخل هذه الاتفاقية حيز السريان اعتباراً من حتى
2. يجوز للطرف الأول إنهاء هذه الاتفاقية في أي وقت وبدون إبداء سبب بشرط الإخطار.
3. عند إنهاء هذه الاتفاقية، يلتزم الطرف الثاني بصورة تلقائية بإعادة أي منتجات معروضة ومواد إعلانية ومستندات أو ممتلكات أخرى عائدة للطرف الأول إلى الأخير على حسابه الخاص والتي وردها الطرف الأول للطرف الثاني قبل والتي لا تزال في حوزة الطرف الثاني.

البند الثامن: أحكام متنوعة

1. يجوز تعديل هذه الاتفاقية، بما في ذلك هذه المادة، فقط في حال اتفق الممثلان المفوضان أصولاً للطرفين على ذلك خطياً ووقفاً على ذلك.
2. لا يجوز للطرف الثاني التعيين من الباطن لأي جزء من الأعمال والخدمات موضوع هذا العقد دون الحصول على الموافقة الكتابية للطرف الأول.



3. تخضع هذه الاتفاقية لقوانين المملكة العربية السعودية وتُفسر وفقاً لها.
4. تختص محاكم المملكة العربية السعودية دون غيرها بالنظر في أي خلاف ينشأ عن أو يتعلق بتكوين أو تنفيذ أو تفسير أو إلغاء أو إنهاء أو بطلان هذه الاتفاقية أو ينشأ عنها أو يتعلق بها بأي طريقة أياً كانت وتعذر حله وفقاً للبلد أعلاه خلال خمسة أيام.
5. حررت هذه الاتفاقية من نسختين أصلية استلم كل طرف نسخة للعمل بموجبها وعليه وقع الطرفان.

وإثباتاً لما سبق، فقد وقع كل طرف من الطرفين على هذه الاتفاقية في عدد نسختين أصليتين بمعرفة ممثليه المفوضين حسب الأصول.

والله ولي التوفيق،،،

الطرف الثاني

الطرف الأول
شركة مصادر الجزيرة التجارية

وانل محمد عبد الله اليوسفي

ملحق رقم (١)

بيان المنتجات

ملحق رقم (٢)

بيان بأسعار المنتجات

ملحق رقم (٣)

جدول العمولات

1. يستحق الطرف الثاني عمولة عن المنتجات التي يتم بيعها من خلال وفقاً لما يلي:

عمولة الطرف الثاني	إجمالي المبيعات
١٠٪	أقل من ١٠٠,٠٠٠ ريال سعودي
١٥٪	١٠٠,٠٠٠ ريال سعودي حتى ٥٠٠,٠٠٠ ريال سعودي
٢٠٪	٥٠٠,٠٠٠ ريال سعودي حتى ٨٠٠,٠٠٠ ريال سعودي
٢٥٪	أكثر من ٨٠٠,٠٠٠ ريال سعودي

2. يجب على الطرف الثاني القيام برد العمولة (على أساس تناسبي) مقابل أي مبالغ تم ردها للعملاء مقابل الغاء البيع، ولا يتم ينبغي إحتساب هذه العمليات الملغاة في حساب العمولة المستحقة للوكيل.
3. يجب أن يتم دفع العمولة الخاصة بالطرف الثاني بعملة الريال السعودي.
4. يجب أن يتم السداد للعمولة نقداً أو عن طريق التحويل البنكي، وبياناتها كالآتي:

ملحق رقم (٤)

بيان بالعهد المسلمة للطرف الثاني