

1

## رحلة المنافسة العامة

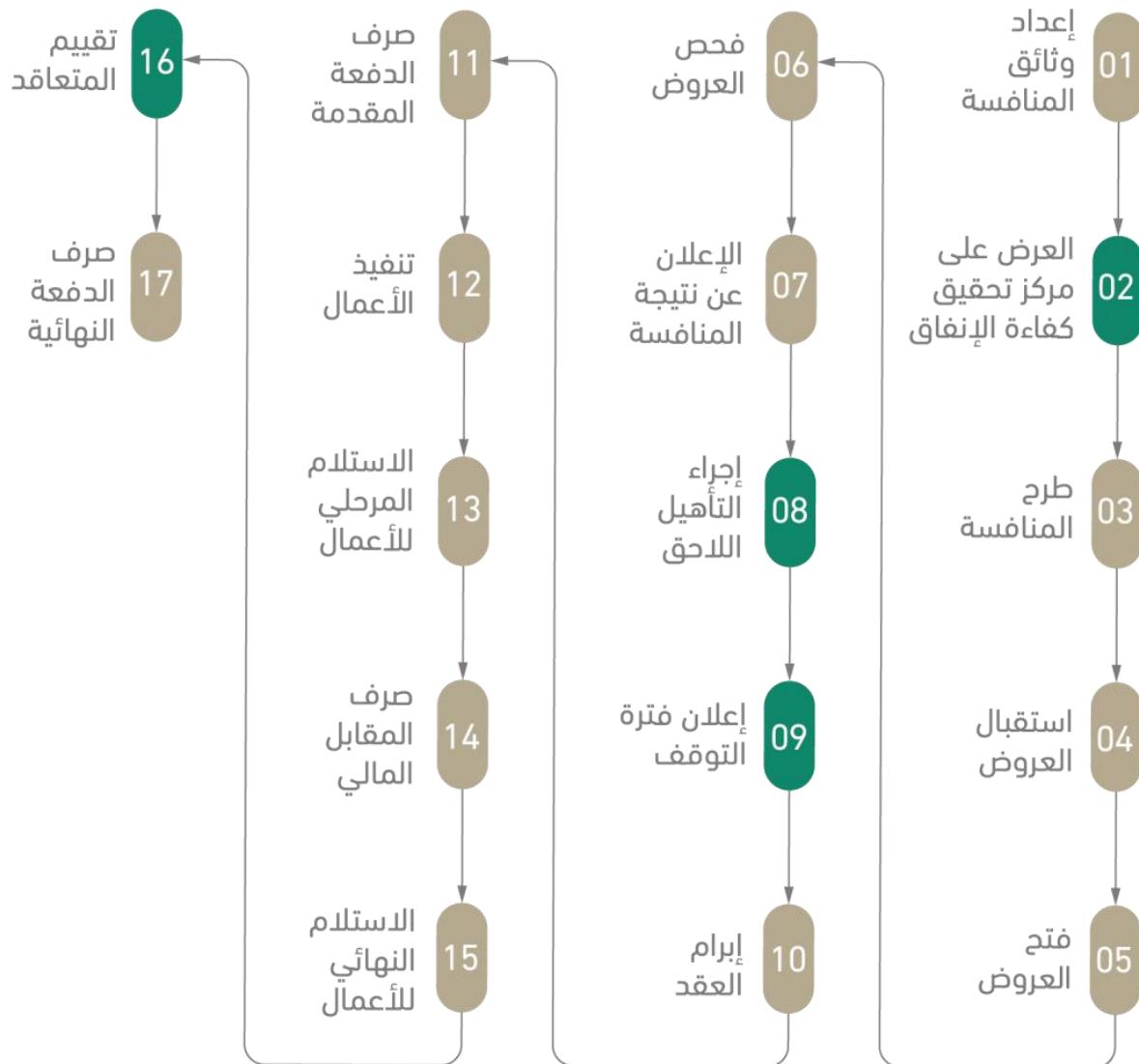
هو أسلوب الشراء الرئيس والذي يتم من خلاله طرح المنافسة  
للعامة

---

لا توجد شروط محددة لطرح المنافسة العامة، ويجوز للجهة طرح أي  
من منافساتها بأسلوب المنافسة العامة



## 1- رحلة المنافسة العامة



مراحل مستحدثة في نظام المنافسات والمشتريات الجديد





## 1- إعداد وثائق المنافسة

### 1-1 كتابة وثائق المنافسة للأعمال والمشتريات المطروحة

- عند كتابة وثائق المنافسة، تلتزم الجهة الحكومية بالنماذج المخصصة لذلك، وتضمن التفاصيل الكاملة للأعمال والمشتريات المطروحة، ومن ذلك ما يلي:
  - نص العقد المزمع إبرامه
  - تعليمات وشروط المنافسة.
  - شروط ومواصفات الأعمال والمشتريات.
  - جداول وبنود الكميات أو معايير تقديم الخدمة.
  - معايير ونسب تقييم العروض.
  - مجال التصنيف، إن وجد.
  - المخططات والرسومات بحسب الأحوال.
  - مكان وזמן وآلية تسليم العينات -إن كانت مطلوبة- ومصيرها بعد الفحص وآلية استردادها.
  - شروط وأحكام العقد الرئيسية، بما يشمل الشروط والأحكام المتعلقة بأنماط الدفعات والغرامات.
  - الضمان الابتدائي والنهائي.
  - مدة التوقف للنظر في التظلم على قرار الترسية.\*
- بيان بالمنتجات المدرجة ضمن القائمة الإلزامية في الأعمال والمشتريات التي تشتمل على أي من تلك المنتجات.\*
  - آلية المحتوى المحلي المطلوبة إذا طلبت المنافسة ذلك.
  - الشروط والأحكام الخاصة بآليات المحتوى المحلي والمعايير التي تُقيّم بموجبها العروض.
  - النص على استبعاد المتنافس في حال عدم إدراج نسبة المحتوى المحلي المستهدفة ضمن عروضه الفنية، وذلك في حال تطبيق آلية وزن المحتوى المحلي في التقييم المالي أو آلية الحد الأدنى المطلوب في المحتوى المحلي.
  - أي وثائق أخرى بحسب طبيعة الأعمال والمشتريات.
- تكون جميع النسخ الإلكترونية مرقمة وتحمل ختم الجهة الحكومية، وفي حال تعذر الحصول على نسخ إلكترونية لأسباب فنية، يجب على الجهة توفير نسخ كافية من وثائق المنافسة الورقية مرقمة ومحفوظة بختمتها.\*
- تجب مراعاة الشروط والمواصفات القياسية المعتمدة أو المواصفات العالمية فيما ليس له مواصفات وطنية معتمدة.
- عدم الإشارة إلى النوع أو الوصف أو الصنف أو الرقم الوارد في قوائم الموردين.
- عدم تحديد علامات تجارية معينة أو مواصفات لا تنطبق إلا على منتج معين.
- عدم التعاقد على أعمال غير محددة كمياتها أو فئاتها أو مواصفاتها في العقد.

\* خطوة مستحدثة في النظام الجديد





## 1-2 وضع أسعار تقديرية للأعمال في جداول البنود والكميات الخاصة بالمنافسة

- تقوم الجهة بوضع الأسعار التقديرية مع الاستعانة بالجهاز الفني الذي شارك في إعداد المواقف ومركز تحقيق كفاءة الإنفاق وغيرهم من الجهات المتخصصة بالتسعي، وتأخذ بعين الاعتبار ما يلي:
  - الأسعار السائدة في السوق.
  - الأسعار التي سبق التعامل بها.
  - المرجعيات السعرية المعتمدة داخلياً وخارجياً.
  - بيانات الأسعار الصادرة عن الجهات المختصة إن وجدت.
  - التكاليف التقديرية للأعمال والمشتريات التي يعدها مركز تحقيق كفاءة الإنفاق.\*
  - أن تعكس الأسعار القيمة الفعلية للأعمال والمشتريات المطروحة.
  - أن توضع في ملف إلكتروني مشفر يتم إرساله إلى رئيس لجنة فحص العروض قبل إعلان المنافسة.\*
- في حال عدم وضع الجهة الحكومية أسعاراً تقديرية، تلغى المنافسة.

## 1-3 إعداد معايير تقييم العروض

- يجب أن تتوافق المعايير مع الضوابط التي يعدها مركز تحقيق كفاءة الإنفاق لفئات الإنفاق المختلفة.\*
- في الأعمال التي لا تحتاج إلى قدرات فنية عالية أو معقدة، يكون تقييم العرض الفني على أساس الاجتياز من عدمه ويكون العرض الأدنى سعراً هو الفائز.
- تكون النسبة الأعلى لأوزان المعايير الفنية في الخدمات الاستشارية التي تحتاج إلى قدرات فنية عالية.\*
- يجب أن تشمل معايير تقييم العروض على المعايير المنصوص عليها في لائحة تفضيل المحتوى المحلي والمنشآت الصغيرة والمتوسطة المحلية والشركات المدرجة في السوق المالية في الأعمال والمشتريات حسب الآلية المطبقة في المنافسة.\*

\* خطوة مستحدثة في النظام الجديد





## 2- العرض على مركز تحقيق كفاءة الإنفاق

### 1-2 عرض الأعمال والمشتريات على مركز تحقيق كفاءة الإنفاق \*

- يجب على الجهة الحكومية عرض وثائق أعمالها ومشترياتها على مركز تحقيق كفاءة الإنفاق في الأعمال التي تزيد تكلفتها التقديرية على خمسين مليون ريال
- على الجهة الحكومية عرض دراسة الجدوا وتكلفة التقديرية ووثائق المنافسة ووثائق التأهيل المسبق -إن وجدت- وما اتخذته من إجراءات
- يكتفى بإشعار مركز تحقيق كفاءة الإنفاق في الأعمال التي لا تزيد تكلفتها التقديرية على خمسين مليون ريال، أو في الحالات الطارئة أو العاجلة.
- في حال عدم رد مركز تحقيق كفاءة الإنفاق خلال مدة (خمسة عشر) يوم عمل، عدت موافقة وستكمل الجهة إجراءات الطرح.

## 3- طرح المنافسة

### 1-3 الإعلان عن المنافسة العامة في البوابة الإلكترونية

- تعلن الجهة الحكومية عن المنافسة في البوابة كما يمكنها بالإضافة إلى ذلك الإعلان في موقع الجهة الإلكتروني أو الجريدة الرسمية أو غيرها من الوسائل التي تراها الجهة مناسبة.
- يجب أن يتضمن الإعلان عن المنافسة ما يلي:
  - اسم الجهة المعلن.
  - رقم المنافسة ووصفها وغرضها.
  - مجال التصنيف إن وجد.
  - قيمة وثائق المنافسة ومكان بيعها.
  - آخر موعد لاستقبال العروض، وتاريخ فتح العروض.
- في حال تعذر نشر إعلان المنافسة العامة في البوابة لأسباب فنية، يتم الإعلان في الجريدة الرسمية، والموقع الإلكتروني للجهة صاحبة المشروع وتقوم الجهة بنشر الإعلان في البوابة عند عودتها للعمل ما لم تنتهي مدة تلقي العروض. \*
- يجب ألا تقل المدة من تاريخ نشر الإعلان في البوابة وحتى الموعد النهائي لتقديم العروض عن الآتي:
  - خمسة عشر يوماً للأعمال والمشتريات التي تبلغ تكلفتها التقديرية خمسة ملايين ريال فأقل.
  - ثلاثين يوماً للأعمال والمشتريات التي تبلغ تكلفتها التقديرية أكثر من خمسة ملايين ريال وتقل عن مئة مليون ريال.
  - ستين يوماً للأعمال والمشتريات التي تبلغ تكلفتها التقديرية مئة مليون ريال فأكثر.
  - يتم طرح أعمال الخدمات ذات التنفيذ المستمر قبل انتهاء العقد القائم بما لا يقل عن سنة.

\* خطوة مستحدثة في النظام الجديد





### 3- الإعلان عن التأهيل المسبق \*

ملاحظات عامة:



- تكون الجهة لجنة أو أكثر للقيام بإجراءات التأهيل ويراعي ما يلي:
  - ألا يقل عدد أعضاء اللجنة عن ثلاثة إضافة إلى رئيسها، ويكون أحدهم -على الأقل- من ذوي المعرفة الفنية بطبيعة الأعمال والمشتريات محل المنافسة.
  - ينص في قرار التكوين على تعيين نائب للرئيس يحل محله عند غيابه.
  - يراعي عدم الجمع بين عضوية أو رئاسة هذه اللجنة وأي من اللجان الأخرى.
  - يعاد تكوين اللجنة كل ثلاث سنوات.
- يجب عمل التأهيل المسبق للأعمال والمشتريات التي تبلغ تكلفتها التقديرية عشرين مليون ريال فأكثر.
- في الأعمال التي تقل تكلفتها التقديرية عن عشرين مليون ريال يجب على الجهة إجراء تأهيل مسبق أو تأهيل لاحق، بحسب تقديرها.
- في حال قامت الجهة الحكومية بتأهيل سابق لمنافس فيجوز لها عدم القيام بتأهيل ذلك المنافس في الأعمال والمشتريات المشابهة شريطة ألا يكون قد مضى أكثر من عام على التأهيل السابق.

- يعلن إجراء التأهيل المسبق وفق الآلية المتبعة في الإعلان عن المنافسة، ويجب أن يتضمن الإعلان -بحد أدنى- البيانات الآتية:
  - اسم الجهة الحكومية.
  - نوع وطبيعة المشروع ومكان تنفيذه.
  - معايير وإجراءات التأهيل.
  - موعد تقديم وثائق التأهيل.
  - موعد إعلان المؤهلين.

### 3- إجراء التأهيل المسبق \*

- تقوم الجهة بإجراء التأهيل للمنافسين المتقدمين عبر البوابة الإلكترونية وتطبيق المعايير والشروط والآلية المنصوص عليها في وثائق التأهيل التي يعدها مركز تحقيق كفاءة الإنفاق والتي تقيس: القدرات المالية - القدرات الإدارية - القدرات الفنية - حجم الالتزامات التعاقدية القائمة - حجم المشاريع المنجزة - الخبرات - حجم المشروع وطبيعته وكلفته التقديرية - نتائج التقييمات السابقة.

\* خطوة مستحدثة في النظام الجديد





- إذا لم يقدم لإجراء التأهيل المسبق أو لم يجتازه إلا متنافس واحد، فعلى الجهة الحكومية مراجعة معايير التأهيل وإعادة إجراء التأهيل المسبق، أو إلغاء إجراء التأهيل المسبق والتحول إلى إجراء التأهيل اللاحق.
- يتم إبلاغ المتقدمين بنتائج التأهيل وتوضيح أسباب الاستبعاد في حالة عدم الاجتياز.

### 4-3 طرح وثائق المنافسة

- تقوم الجهة بطرح وثائق المنافسة عبر البوابة ويتاح الحصول على الكراسات لمجتازي التأهيل المسبق فقط في حال تم إجراؤه.

### 4- استقبال العروض

#### 1-4 استقبال العروض عبر البوابة

- في الأعمال والمشتريات التي تزيد تكلفتها التقديرية عن خمسة ملايين ريال، تقدم العروض إلكترونياً في ملفين إلكترونيين مشفرتين للعرض الفني والعرض المالي، وفي ملف إلكتروني مشفر واحد فيما دون ذلك ويجوز للجهة اشتراط تقديم ملفين إلكترونيين فيما تقل تكلفته التقديرية عن خمسة ملايين ريال وفقاً لما تراه محققاً للمصلحة.\*
  - يجب إرفاق صور من الشهادات والوثائق المطلوبة.
  - يحق للجهة طلب إرفاق عينة من المشتريات المطلوبة.
  - يجب على المتنافسين تقديم أسعافهم وفقاً للشروط والمواصفات وجدالول الكميات المعتمدة.
  - لا يعتد بأي عرض يصل بعد انتهاء المدة المحددة لتقديم العروض.
  - لا يجوز أن يتقدم المتنافس بعرض بديل مع العرض الأصلي إلا إذا نصت وثائق المنافسة على ذلك وفقاً لشروط ومواصفات محددة تضعها الجهة الحكومية.
  - إذا تعذر تقديم العروض عبر البوابة لأسباب فنية، يتم استقبال العروض في مظاريف مختومة، وترفع الجهة العروض على البوابة عند إتاحتها ذلك.
  - تكون مدة سريان العروض (تسعين) يوماً من تاريخ فتح العروض ويجوز تمديدها مدة لا تزيد عن (تسعين) يوماً أخرى إذا لم تتمكن الجهة من البت في الترسية
  - يقوم المتنافس بتقديم الضمان الابتدائي عند تقديم عرضه، وفي حال تم تقديم العرض في ملفين، يقدم الضمان الابتدائي مع العرض المالي.

\* خطوة مستحدثة في النظام الجديد



## 2-4 تضمين متطلبات تفضيل المنشآت الصغيرة والمتوسطة المحلية والمنتج \* الوطني والمحتوى المحلي \*

- في منافسات التوريد أو المنافسات المختلطة التي تشمل على بنود توريد، يجب على المتنافس أن يُضمن في عرضه حصة المنتجات الوطنية، ويلتزم أيضاً بأن يوضح في جدول الكميات ما إذا كانت المنتجات الموردة وطنية أو أجنبية، وإذا لم يتضمن العرض ذلك، فُنعد المنتجات أجنبية ولا تخضع لأحكام آلية التفضيل السعري للمنتج الوطني.
- في منافسات التوريد أو المنافسات المختلطة المشتملة على بنود توريد، يلتزم المتنافس بالقائمة الإلزامية.
- إذا كانت المنافسة -باستثناء منافسات التوريد- تقع ضمن نطاق العقود عالية القيمة فإنه يتوجب التالي:
  - على المتنافس -في حال تم تحديد حد أدنى لخط الأساس- تقديم خط أساس المحتوى المحلي ضمن عرضه الفني.
  - على المتنافس تقديم نسبة المحتوى المحلي المستهدفة والتي يجب ألا تقل عن الحد الأدنى الوارد في وثائق المنافسة.

## 3-4 إعلان أسماء المتقدمين بعروضهم من خلال البوابة \*

- يتم الإعلان عن المتقدمين بعروضهم بعد انتهاء موعد تقديم العروض.
- إذا تعذر الإعلان في البوابة، تقوم الجهة بالإعلان عن المتقدمين في موقعها الإلكتروني.

## 5- فتح العروض

ملاحظات عامة:



- تكون الجهة لجنة أو أكثر للقيام بإجراءات فتح العروض ويراعى ما يلي:
  - ألا يقل عدد أعضاء اللجنة عن ثلاثة إضافة إلى رئيسها
  - ينص في قرار التكوين على تعيين نائب للرئيس يحل محله في حال غيابه
  - يعاد تكوين اللجنة كل ثلاثة سنوات

\* خطوة مستحدثة في النظام الجديد



## ٥-١ فتح العروض في اليوم والساعة المحددين

- يكون فتح العروض في موعد انتهاء مدة تلقي العروض
- في العروض التي تتضمن ملفين إلكترونيين، تفتح اللجنة الملف الفني فقط بحضور من يرغب من أصحاب العروض.\*

## ٥-٢ إعلان معلومات مقدم العرض

- يتم الإعلان عن اسم مقدم العرض وسعره الإجمالي وما ورد على سعره من زيادة أو تخفيض في خطاب العرض الأصلي وما إذا كان قد قدم ضماناً ابتدائياً وقيمة الضمان وما إذا كان قد قدم الوثائق المطلوبة.
- في العروض التي تكون في ملفين إلكترونيين، تعلن اللجنة عن اسم مقدم العرض فقط.\*

## ٥-٣ إثبات العروض المقدمة

- تقوم اللجنة بإثبات عدد العروض المقدمة في محضر اللجنة، وإعطاء كل عرض رقماً متسلسلاً على هيئة كسر اعتيادي بسطه رقم العرض ومقامه عدد العروض المقدمة.
- على رئيس لجنة فتح العروض وكافة أعضائها حصر العينات ومواصفات الأجهزة والمواد (الكتالوجات) المقدمة مع العرض، والتوضيق على خطاب العرض الأصلي وجداول الكميات وخطاب الضمان البنكي والشهادات المرفقة مع العرض والمحضر الذي تدون فيه اللجنة إجراءاتها.
- على لجنة فتح العروض إثبات محتويات العروض التي قامت بفتحها. وفي حال كانت المنافسة لا تتطلب تقديم العرض في ملفين إلكترونيين، تثبت اللجنة ما اشتملت عليه الأسعار الواردة في العرض من تعديل أو تصحيح أو طمس، كما يجب عليها حصر البنود غير المسورة أو التي لم تدون أسعارها الإفرادية أو الإجمالية رقماً وكتاباً.

## ٥-٤ إحالة المستندات إلى لجنة فحص العروض

- يحال محضر لجنة فتح العروض ومستندات المنافسة خلال ثلاثة أيام من تاريخ فتح العروض إلى لجنة فحص العروض.
- تحال العروض الفنية بعد فتحها، والعروض المالية قبل فتحها

\* خطوة مستحدثة في النظام الجديد





## 6- فحص العروض

ملاحظات عامة:

- تكون الجهة أو أكثر للقيام بإجراءات فحص العروض ويراعى ما يلي:
  - لا يقل عدد أعضاء لجنة فحص العروض عن ثلاثة إضافة إلى رئيسها، على أن يكون من بينهم المراقب المالي ومن هو مؤهل تأهيلًا نظاميًّا ومن لديه المعرفة الفنية في طبيعة الأعمال والمشتريات محل المنافسة.
  - ينص في قرار التكوين على تعيين نائب للرئيس من أعضائها يحل محله في حال غيابه وعضاً احتياطيًّا لكل عضو في اللجنة.
  - يعاد تكوين اللجنة وسُكّرٍ لها كل ثلاثة سنوات.
  - لا يجوز الجمع بين رئاسة لجنة فحص العروض وصلاحية البت في الترسية، كما لا يجوز الجمع بين رئاسة لجنة فتح العروض ورئاسة لجنة فحص العروض أو العضوية فيهما

### 1-6 فتح ملفات الأسعار التقديرية والعروض المالية

- تقوم لجنة فحص العروض بفتح ملف الأسعار التقديرية وملفات العروض المالية في حال تقديم العروض في ملفين إلكترونيين مشفرين.\*
- تعلن الأسعار للحاضرين من أصحاب العروض يجوز للجنة أن تطلب من المتنافسين إيضاح أي غموض في عروضهم بما لا يخل بتكافؤ الفرص والمساواة بين المتنافسين، بشرط ألا يتم التواصل مباشرةً بين الإدارات المختصة بالمنافسة وبين أصحاب العروض إلا بموافقة لجنة فحص العروض.

### 2- فحص العروض الفنية والمالية

- تفحص العروض وفقاً للمعايير المنصوص عليها في وثائق المنافسة، وتستبعد العروض المخالفة، وتُرد الضمانات الابتدائية ل أصحابها في حال قدمت العروض في ملفين إلكترونيين أو في مظروفين مختوّمين، فيجب فحص العروض لفنية دون المالية، وتستبعد العروض الفنية غير المقبولة وتُرد لهم العروض المالية دون فتحها مع الضمانات الابتدائية ل أصحابها.
- تفحص اللجنة العروض المالية للعروض الفنية المقبولة وتقديم توصياتها على أفضل العروض، وفقاً لمعايير التقييم المعلن عنها في وثائق المنافسة.

\* خطوة مستحدثة في النظام الجديد





## 6-3 مراجعة جداول الكميات والأسعار الواردة في العرض

- إذا ألغى المتنافس وضع أسعار لبعض البنود، جاز للجنة فحص العروض استبعاد العرض أو اعتبار البنود غير المسورة محملة على القيمة الإجمالية للعرض.
- إذا وجد اختلاف بين السعر المبين كتابة والسعر المبين بالأرقام، كانت العبرة بالسعر المبين كتابة. وإذا وجد اختلاف بين سعر الوحدة وسعر مجموعها، كانت العبرة بسعر الوحدة.
- إذا عدلت الجهة الحكومية عن تنفيذ أي بند من البنود المحملة على إجمالي قيمة العرض، فيتم حسم ما يقابل كلفتها في منافسات التوريد أو المنافسات المختلطة التي تشتمل على نشاط التوريد، تقوم لجنة فحص العروض بمراجعة حصة المنتجات الوطنية المقدمة في العرض ومقارنتها بجدول الكميات والأسعار الواردة في العرض. فإذا وجد اختلاف بين حصة المنتجات الوطنية المقدمة في العرض وحصة المنتجات الوطنية التي تم احتسابها، فيتم الأخذ بالحصة الأقل بحيث تكون هذه الحصة هي التي يُعتد بها عند إعطاء الأفضلية أو تقييم التزام المتعاقد. \*

## 6-4 استبعاد العروض المخالفة

- إذا لم تتوافر لدى صاحب العرض أيًا من الشهادات المطلوبة أو كانت تلك الشهادات منتهية الصلاحية، فيمنح صاحب العرض مهلة لاستكمالها على ألا تزيد على عشرة أيام عمل وإلا تم استبعاده من المنافسة ويصادر ضمانه الابتدائي.
- يجوز للجنة فحص العروض التوصية باستبعاد العرض إذا تجاوزت الأخطاء الحسابية في الأسعار بعد تصحيحها أكثر من 10% من إجمالي قيمة العرض زيادةً أو نقصاً.
- يستبعد العرض الذي يكون مبنياً على تخفيض نسبة مئوية أو قدر معين من أقل العروض.
- في حال تدني أحد العروض بنسبة 25% فأكثر عن التكلفة التقديرية، تقوم اللجنة بمناقشة صاحب العرض لتوسيعه أسباب انخفاضه وفي حال عدم اقتناع اللجنة بمقداره على تنفيذ العقد، فيجوز لها التوصية باستبعاد العرض.
- في منافسات التوريد أو المنافسات المختلطة المشتملة على بند توريد، يستبعد المتنافس الذي لم يلتزم بالقائمة الإلزامية وفي حال كانت المنافسة قابلة للتجزئة، فتستبعد البنود التي لم يلتزم فيها المتنافس بالقائمة الإلزامية. \*

\* خطوة مستحدثة في النظام الجديد





- إذا كانت المنافسة - باستثناء منافسات التوريد - تقع ضمن نطاق العقود عالية القيمة فإنه يتوجب التالي: \*

- في حال تم تحديد حد أدنى لخط الأساس، يُستبعد المتنافس الذي لم يحقق الحد الأدنى لخط الأساس خلال مرحلة التقييم الفني.
- يُستبعد المتنافس الذي لم يقدم نسبة المحتوى المحلي المستهدفة ضمن عرضه الفني.
- في حال كانت نسبة المحتوى المحلي المستهدفة أقل من الحد الأدنى الوارد في وثائق المنافسة، يُستبعد المتنافس خلال مرحلة التقييم الفني.
- على المتنافس الالتزام بتقديم أي توضيحات إضافية حول نسبة المحتوى المحلي المستهدفة التي قُدمت في العرض، وذلك في حال طلبت الجهة الحكومية أو هيئة المحتوى المحلي والمشتريات الحكومية ذلك أثناء مرحلة فحص العروض. ويحق للجهة الحكومية - بالتنسيق مع الهيئة - استبعاد العرض في حال لم تُقدم الإيضاحات الكافية حول نسبة المحتوى المحلي المستهدفة.

## 6- احتساب آلية تفضيل المنشآت الصغيرة والمتوسطة المحلية والمنتج الوطني والمحتوى المحلي \*

- تقوم الجهة الحكومية أثناء التقييم المالي للعروض باحتساب آليات تفضيل المنشآت الصغيرة والمتوسطة المحلية والمنتج الوطني والمحتوى المحلي وذلك حسب الآلية المتبعة في البوابة، ويكون التفضيل كالتالي:

- تُمنح المنشآت الصغيرة والمتوسطة المحلية تفضيلاً سعرياً، وذلك بافتراض أسعار عروض المنشآت الأخرى أعلى بنسبة (10%) مما هو مذكور في وثائق العرض، وذلك في جميع العقود - عدا عقود التوريد - التي لا تندرج ضمن نطاق العقد العالي القيمة.
- في منافسات التوريد أو المنافسات المختلطة التي تشتمل على بنود توريد، يُمنح المنتج الوطني تفضيلاً سعرياً وذلك بافتراض سعر المنتج الأجنبي أعلى بنسبة (10%) مما هو مذكور في وثائق العرض، وذلك للمنتجات الوطنية غير المدرجة ضمن القائمة الإلزامية، ويكون التقييم وفقاً للمعادلة الموضحة أدناه:

$$\text{قيمة العرض المعدلة} = \text{سعر العرض (بالريال)} \times 10\% + \text{سعر العرض (بالريال)} \times (1 - \text{حصة المنتجات الوطنية})$$

- في حال اشتملت المنافسة على منتجات مدرجة ضمن القائمة الإلزامية ومنتجات غير مدرجة فيها، فإن سعر العرض المشار إليه في المعادلة الواردة في الفقرة (1) أعلاه يعبر عن قيمة المنتجات غير المدرجة ضمن القائمة الإلزامية، وتضاف قيمة المنتجات المدرجة ضمن القائمة الإلزامية على قيمة العرض المعدلة بعد احتسابها.

\* خطوة مستحدثة في النظام الجديد





- إذا كانت المنافسة -باستثناء منافسات التوريد- تقع ضمن نطاق العقود عالية القيمة فإنه يتوجب التالي:

- يقيّم العرض -المجتاز للتقييم الفني بحيث يكون وزن العرض المالي عند التقييم بنسبة (60%) (وزن السعر)، وتكون أوزان كل من خط الأساس ونسبة المحتوى المحلي المستهدفة وكون الشركة مدرجة في السوق المالية عند التقييم بنسبة (40%)، ويكون التقييم وفقاً للمعادلة التالية:  
$$\text{نتيجة التقييم المالي} = \frac{\text{سعر أقل عرض متأهل فنياً (الريال)}}{\text{سعر العرض للمتنافس المراد تقييمه (الريال)}} \times 60 \% + (\text{نسبة المحتوى المحلي المستهدفة} \times 50 \% + \text{خط الأساس} \times 50 \% + \% \text{ نقاط للشركة المدرجة} \times 40 \%)$$

- تم الترسية على المتنافس الحاصل على أعلى تقييم، على ألا يتجاوز الفارق نسبة (10%) بين السعر الوارد في عرض المتنافس الحاصل على أعلى تقييم نهائياً وبين أقل سعر وارد في عرض أي من المتنافسين المؤهلين فنياً، وفي حال تجاوز الفارق في السعر هذه النسبة فيتم الانتقال للمتنافس الذي يليه في التقييم.

## 6- التأكيد من اعتدال سعر أفضل العروض

- تم المقارنة مع الأسعار الأخيرة التي سبق التعامل بها وأسعار السوق والأسعار التقديرية الاسترشادية للمنافسة.
- للجنة فحص العروض إعادة تسعير البنود؛ إذا تبين لها أنها وضعت بشكل غير مدروس ولا تمثل السعر الحقيقي للبنود، على ألا يؤثر ذلك في السعر الإجمالي للعرض. فإذا رفض المتنافس إعادة التسعير، يستبعد من المنافسة ويرد له ضمانه.

\* خطوة مستحدثة في النظام الجديد



## 7- الإعلان عن نتائج المنافسة

### 1- الإعلان عن صاحب العرض الفائز

- تستثنى من الإعلان مشتريات الأسلحة والذخائر، والمعدات العسكرية ولوازمها وتلك المتعلقة بالأمن الوطني.
- تقوم الجهة بالإعلان عن العرض الفائز في المنافسة وتبلغ صاحبه بذلك، على أن يشمل الإعلان ما يلي:
  - صاحب العرض الفائز
  - معلومات عن المشروع.
  - القيمة الإجمالية للمشروع.
  - مدة تنفيذ العقد ومكانه.

### 2- إخطار المتنافسين الآخرين

- يتم إخطار المتنافسين الآخرين بنتائج المنافسة وسبب استبعادهم، بما في ذلك الدرجات الفنية لعروضهم.

### 3- نشر نتائج وبيانات المنافسات والمشتريات \*

- تستثنى من النشر مشتريات الأسلحة والذخائر، والمعدات العسكرية ولوازمها وتلك المتعلقة بالأمن الوطني.
- يتم نشر نتائج وبيانات المنافسات والمشتريات التي تزيد قيمتها على مئة ألف ريال في البوابة خلال ثلاثة أيام من التعاقد، وتشمل البيانات المعلمات الآتية:
  - اسم المتعاقد وعنوانه ونوع العقد.
  - مدة العقد وقيمه ومكان تنفيذه.
  - تاريخ تسليم الموقع، وتاريخ استلام الأعمال.

\* خطوة مستحدثة في النظام الجديد





## 8- إجراء التأهيل اللاحق

### 8-1 وضع معايير التأهيل اللاحق \*

- يجب على الجهة الحكومية في حال إجراء تأهيل لاحق لصاحب العرض الفائز أن تستخدم ذات المعايير التي تم استخدامها في مرحلة التأهيل المسبق والتي يجب أن تقيس النقاط التالية: القدرات المالية - القدرات الإدارية - القدرات الفنية - حجم الالتزامات التعاقدية القائمة - حجم المشاريع المنجزة - الخبرات - حجم المشروع وطبيعته وكلفته التقديرية - نتائج التقييمات السابقة

### 8-2 إجراء التأهيل اللاحق لصاحب العرض الفائز \*

- يجب إجراء تأهيل لاحق في الحالات التي لا يتم فيها إجراء تأهيل مسبق.
- على الجهة الحكومية إجراء تأهيل لاحق لصاحب العرض الفائز في المنافسة الذي سبق تأهيله تأهيلًا مسبقًا، في حال كانت المدة بين إجراء التأهيل المسبق والترسية تزيد على سنة.
- في حال عدم اجتياز صاحب العرض الفائز لمرحلة التأهيل اللاحق، فيتم الانتقال لصاحب العرض الذي يليه في الترتيب وهكذا، وتلغى المنافسة في حال عدم اجتياز جميع المتنافسين.

## 9- إعلان فترة التوقف

### 9-1 تحديد مدة التوقف \*

- تحدد الجهة من خلال البوابة مدة التوقف التي يجب ألا تقل عن خمسة أيام عمل ولا تزيد عن عشرة أيام عمل من تاريخ صدور قرار الترسية والإعلان عنه، وتلزم الجهة بالإعلان عنها في البوابة الإلكترونية، وذلك لتمكين المتنافسين من التظلم من قرار الترسية.
- في حال تعذر الإعلان في البوابة أو موقع الوزارة لأسباب فنية يتم إبلاغ المتنافسين عن طريق البريد الإلكتروني.

### 9-2 استقبال التظلمات \*

- تستقبل الجهة الحكومية التظلمات على قرار الترسية أو أي إجراء من إجراءاتها من خلال البوابة.
- لا يجوز اعتماد الترسية والتوقيع العقد خلال فترة التوقف المعلنة.
- لا يجوز للجهة الحكومية أن تقبل أي تظلم بعد انتهاء المدة المحددة للتوقف.
- يجب على الجهة الحكومية البت في التظلم خلال خمسة عشر يوم عمل من تاريخ ورود التظلم، فإن مضت تلك المدة دون البت في التظلم عد رفضاً.

\* خطوة مستحدثة في النظام الجديد





## 10- إبرام العقد

### 1- إعداد متطلبات توقيع العقد

- يجوز للجهة الحكومية الالتفاء بالمراسلات المتبادلة بدلًا من تحرير العقد إذا كانت قيمة العقد لا تزيد على (ثلاث مئة ألف) ريال.
- يقوم صاحب العرض الفائز بتقديم الضمان النهائي بعد ترسية الجهة الحكومية للمنافسة عليه.
- يتم تحديد موعد توقيع العقد للمتعاقد بعد تقديم الضمان النهائي
- إذا تأخر المتعاقد عن الموعد المعلن دون عذر مقبول، يتم إنذار المتعاقد، فإن تأخر لمدة تزيد على خمسة عشر يومًا، ألغى قرار الترسية.

### 2- تحرير العقد

- يتم تحرير العقد وفقًا للنماذج المعتمدة بحسب نوع وطبيعة الأعمال والمشتريات

### 3- عرض العقد على وزارة المالية

- في العقود التي تزيد مدة تنفيذها عن سنة أو تبلغ قيمتها خمسة ملايين ريال فأكثر، تقوم الجهة بعرض العقد على الوزارة لمراجعتها قبل توقيعها.\*

### 4- إصدار نسخ العقد

- يحرر العقد من ست نسخ على الأقل؛ نسخة للمتعاقد ونسخة للإدارة المعنية بالإشراف على التنفيذ ونسخة للإدارة المختصة بالمحاسبة ونسخة للديوان العام للمحاسبة ونسخة لمركز تحقيق كفاءة الإنفاق أو الهيئة العامة للصناعات العسكرية بحسب الحال، ونسخة للهيئة.
- تبلغ الهيئة العامة للزكاة والدخل بالمعلومات التي تطلبها عن العقد والتي تشمل:
  - اسم وعنوان المتعاقد.
  - موضوع العقد وقيمه الإجمالية وشروطه المالية.
  - تاريخ بدء تنفيذه وانتهائه.
  - أي تعديلات تطرأ على العقد.

### 5- استلام الخطة التدرجية للمحتوى المحلي \*

- إذا كانت المنافسة -باستثناء منافسات التوريد- تقع ضمن نطاق العقود عالية القيمة فإنه يجب على المتعاقد تقديم الخطة التدرجية للمحتوى المحلي للجهة الحكومية -سواءً على مستوى العقد أو المنشأة- وفق النموذج المخصص لذلك في البوابة الإلكترونية للمحتوى المحلي خلال مدة لا تتجاوز (60) يومًا من تاريخ ترسية العقد، ويجب أن تتوافق مع نسبة المحتوى المحلي المستهدفة.

\* خطوة مستحدثة في النظام الجديد





## 11- صرف الدفعة المقدمة

### 1-11 تحديد قيمة الدفعة الأولى

- يجب ألا تتجاوز قيمة الدفعة الأولى 10 % من القيمة الإجمالية للعقد.

### 2-11 صرف الدفعة المقدمة

- يقدم المتعاقد ضماناً ينكيتاً يساوي قيمة الدفعة المقدمة ويخفض البنك قيمته بنفس النسبة التي يتم استردادها من الدفعة المقدمة طبقاً للمستخلصات وفي تاريخ الحسم.
- تصرف قيمة الدفعة المقدمة بعد تقديم المتعاقد الضمان الخاص بها، وتسوفى من مستحقاته على دفعات بنسبة متساوية للنسبة المئوية للدفعة المقدمة، وذلك من قيمة كل مستخلص، اعتباراً من المستخلص الأول.
- لا يجوز صرف دفعة مقدمة عند تمديد العقود القائمة، أو التكليف بأعمال إضافية.
- يجوز للجهة الحكومية تجزئة الدفعة المقدمة بحيث يتم صرفها للمتعاقدين على دفعات.

## 12- تنفيذ الأعمال

### 1-12 تسليم موقع الأعمال

- مالم تنص وثائق المنافسة على غير ذلك، تلتزم الجهة الحكومية في عقود الإنشاءات العامة بتسليم موقع الأعمال خلال مدة لا تتجاوز (ستين) يوماً من تاريخ إبلاغ المتعاقد بالترسية، ويجوز للمتعاقد طلب إنهاء العقد إذا تأخرت الجهة الحكومية عن تلك المدة.\*
- يسلم الموقع تسليماً أولياً في عقود الخدمات ذات التنفيذ المستمر وذلك قبل انتهاء العقد القائم، ثم يسلم الموقع للبدء في تنفيذ العقد بعد انتهاء العقد السابق.
- إذا تأخر المتعاقد أو تباطأ عن استلام الموقع، يتم إنذاره بذلك، فإن لم يستلمه خلال خمسة عشر يوماً من تاريخ إنذاره، اعتبر الموقع مسلماً ويمهل المتعاقد خمسة عشر يوماً للبدء في العمل، فإن لم يبدأ جاز إنهاء العقد

### 2-12 تنفيذ الأعمال

- يقوم المتعاقد بتنفيذ الأعمال أو توريد المواد كما تم الاتفاق في العقد ويلتزم بتنفيذها في الوقت المحدد لذلك.

\* خطوة مستحدثة في النظام الجديد





## 13- الاستلام المرحلي للأعمال

### 1- تسليم ما تم إنجازه من الأعمال

- يقوم المتعاقد بتسليم ما تم إنجازه للجهة الحكومية بشكل دوري، وذلك حسب ما تم الاتفاق عليه في العقد
- على الجهة الحكومية مراقبة أداء المتعاقد في تنفيذ التزامه بشأن القائمة الإلزامية أثناء تنفيذ العقد، وعدم استلام أي منتجات مورّدة تخالف القائمة الإلزامية، ولا يدخل في ذلك المنتجات التي حصل المتعاقد على استثناء لها.
- على المتعاقد الالتزام بالتعليمات الخاصة بتسليم المنتجات المدرجة في القائمة الإلزامية، التي تصدرها هيئة المحتوى المحلي والمشتريات الحكومية.\*
- إذا كانت المنافسة- باستثناء منافسات التوريد- تقع ضمن نطاق العقود عالية القيمة فإنه يجب على المتعاقد تقديم تقارير دورية إلى الجهة الحكومية بصورة منتظمة -وفقاً للشروط والأحكام المعدة لذلك- لمعرفة التقدم نحو تحقيق نسبة المحتوى المحلي المستهدفة وذلك وفق النموذج المخصص لذلك في البوابة الإلكترونية للمحتوى المحلي. وتراقب الجهة الحكومية أداء المتعاقد خلال مدة العقد لقياس مدى التزامه بتحقيق الخطة التدريجية، على أن ينعكس مدى التزام المتعاقد بهذه الفقرة في تقييمه \*

## 14- صرف المقابل المالي

### 1- استلام المستخلصات

- يقوم المتعاقد بعد إنجاز نسبة من الأعمال، بحصر ما تم تنفيذه على الطبيعة ومطابقتها مع جداول الكميات وإعداد مستخلص شهري أو مرحلٍ وفقاً لشروط الدفع المحددة بموجب العقد، ورفعه إلى الجهة الحكومية أو استشاري المشروع حال وجوده.
- على استشاري المشروع -حال وجوده- بعد استلامه المستخلص، معاينة الأعمال المنجزة على الطبيعة والتأكد من مطابقتها للمواصفات وجدال الكميات المتفق عليها في العقد، وإعداد تقرير بذلك، يتم رفعه مع المستخلص خلال (عشرة) أيام عمل من تاريخ استلام المستخلص.

### 2- رفع أمر الدفع

- على الجهة الحكومية استكمال إجراءات اعتماد المستخلص ورفع أمر الدفع إلى وزارة المالية خلال خمسة عشر يوم عمل من تاريخ تسلمه للمستخلص
- تقوم وزارة المالية بصرف أمر الدفع خلال مدة لا تتجاوز ستين يوماً من تاريخ ورود أمر الدفع إليها.

\* خطوة مستحدثة في النظام الجديد





## 15- الاستلام النهائي للأعمال

### 1- في عقود الإنشاءات العامة

- تكون الجهة لجنة لمعاينة واستلام الأعمال، لاستلام الأعمال ابتدأياً خلال خمسة عشر يوماً من ورود إشعار المتعاقد بإنجازها
- إذا كانت المنافسة تقع ضمن نطاق العقود عالية القيمة فإنه يجب على المتعاقد تقديم تقرير نهائي إلى الجهة الحكومية يتضمن نسبة المحتوى المحلي التي حققها، وذلك لغرض التأكيد من مطابقتها لنسبة المحتوى المحلي المستهدفة. \*
- تستلم الأعمال استلاماً نهائياً بعد انتهاء مدة الضمان والصيانة - ومدتها سنة على الأقل بعد الاستلام الابتدائي - وبعد تنفيذ المتعاقد التزاماته وتسليم المخططات ومواصفات الأجهزة والمعدات والمستندات المتعلقة بالمشروع وفقاً لشروط العقد. \*

### 2- في العقود ذات التنفيذ المستمر

- تكون الجهة الحكومية لجنة فنية لمعاينة الأعمال واستلامها قبل انتهاء مدة العقد بثلاثين يوماً.
- يتم استلام الأعمال بشكل نهائي بعد انتهاء مدة العقد.
- إذا كانت المنافسة تقع ضمن نطاق العقود عالية القيمة فإنه يجب على المتعاقد تقديم تقرير نهائي إلى الجهة الحكومية يتضمن نسبة المحتوى المحلي التي حققها، وذلك لغرض التأكيد من مطابقتها لنسبة المحتوى المحلي المستهدفة. \*

### 3- في عقود التوريد

- يقوم المورد بتسليم الأصناف إلى مستودعات الجهة الحكومية أو إلى المكان المحدد للتسليم في العقد.
- تقوم الجهة باستلام الأصناف التي تحتاج إلى فحص استلاماً مؤقتاً
- تقوم لجنة الفحص والاستلام لدى الجهة بفحص ما تم توريده والموافقة عليه ويعتبر تاريخ الاستلام المؤقت للأصناف في حال قبولها هو تاريخ الاستلام النهائي.
- إذا رفضت لجنة الفحص صنفاً أو أكثر من الأصناف الموردة، يبلغ المورد بالأصناف المرفوضة وأسباب رفضها ويحجوب سحبها خلال سبعة أيام وتوريد بديل عنها خلال مدة تحددها لجنة الفحص، ولا تتحمل الجهة مسؤولية ما يحدث للأصناف من فقدان أو تلف بعد انتهاء المدة المحددة لسحبها.

\* خطوة مستحدثة في النظام الجديد



- على المتعاقدين -في عقود التوريد- أن يزود الجهة الحكومية بتقرير نهائي خلال (30) يوماً من نهاية العقد يتضمن ما يثبت أن المنتجات وطنية -وفقاً للتعليمات التي تصدرها هيئة المحتوى المحلي والمشتريات الحكومية- وتراجع الجهة الحكومية خلال (10) أيام عمل من استلام التقرير حصص المنتجات الوطنية الفعلية، وذلك بناءً على الوثائق التي يقدمها المتعاقدين للموافقة على التقرير، وفي حال لم يتم الرد خلال هذه المدة عدّت الجهة الحكومية موافقة على ما قدمه المتعاقدين. وعلى الجهة الحكومية تزويد الهيئة بنسخة من التقرير النهائي المشار إليه في هذه الفقرة، وذلك من خلال رفعه على البوابة. \*

## 16- تقييم المتعاقدين

### 1- إجراء التقييم \*

- تلتزم الجهة الحكومية بمعايير التقييم الواردة في النموذج المعد من قبل مركز تحقيق كفاءة الإنفاق.
- تنص الجهة في العقد على مواعيد إجراء التقييم ويتم بحسب نوع العقد، على النحو التالي:
  - يكون التقييم في العقود ذات التنفيذ المستمر دوريًا وفق ما يوضحه العقد من شروط مستوى الأداء، بالإضافة إلى إجراء التقييم النهائي بعد تنفيذ العقد.
  - في عقود التوريد الفورية؛ يتم التقييم بنهاية العقد وبعد استلام الأعمال.
- إذا تكرر حصول المتعاقدين على درجة أقل من 70% في مستوى الأداء لثلاث عقود متتالية يحال إلى لجنة مختصة، للنظر في منع التعامل معه.

### 2- إشعار المتعاقدين بنتائج التقييم \*

- ترفع الجهة نتائج التقييم على البوابة وتكون متاحة لبقيمة الجهات الحكومية.
- يحق للمتعاقدين التظلم من نتائج التقييم.

\* خطوة مستحدثة في النظام الجديد



## 17- صرف الدفعة النهائية

### 17-1 صرف المستخلص الختامي

- يجوز للجهة استقطاع نسبة لا تتعدي (10%) من قيمة كل مستخلص لتكوين مبلغ المستخلص النهائي، على ألا يتجاوز مجموع النسب المستقطعة نسبة المستخلص النهائي.
- يصرف المستخلص الختامي الذي يجب ألا يقل عن 10% في عقود إنشاءات العامة وعن 5% في العقود الأخرى، بعد تسليم الأعمال تسلیماً ابتدائياً، أو توريد المشتريات، وتقديم المتعاقد الشهادات الآتية:
  - شهادة إنجاز بالأعمال من الجهة الحكومية صاحبة المشروع.
  - شهادة سداد الزكاة أو الضريبة المستحقة من هيئة الزكاة والدخل.
  - شهادة التسجيل وسداد الحقوق من المؤسسة العامة للتأمينات الاجتماعية، بتسجيل المنشأة في المؤسسة وسداد الحقوق التأمينية.
  - الشهادات التي يتوجب تقديمها بموجب نماذج العقود المعتمدة.
- لا تفرج الجهة الحكومية عن الضمان النهائي إلا بعد اعتماد التقارير النهائية والخاصة بالمنتج الوطني والمحتوى المحلي. \*

\* خطوة مستحدثة في النظام الجديد

