

# 2

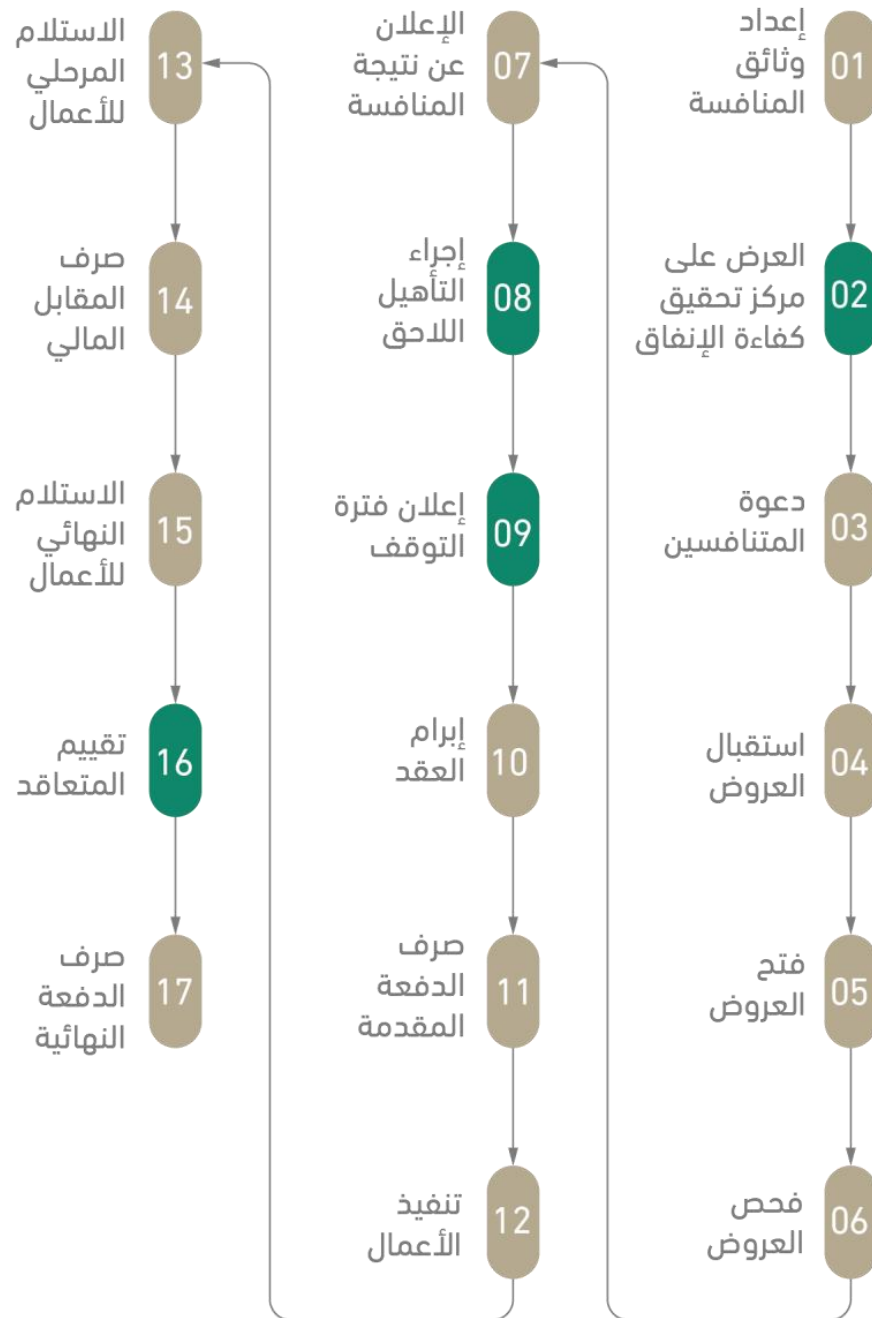
## رحلة المنافسة المحدودة

هي المنافسة التي يتم دعوة عدد محدد من المتنافسين للمشاركة بها وتقديم عروضهم

- يجوز للجهة الحكومية طرح المنافسة المحدودة في الحالات التالية:
1. في الأعمال والمشتريات التي لا تتوافر إلا لدى عدد محدود من المقاولين أو الموردين أو المتعهدين، فإن زاد عددهم عن خمسة، طرحت في منافسة عامة.
  2. في الأعمال والمشتريات التي تبلغ تكلفتها التقديرية خمس مئة ألف ريال فأقل.
  3. في الأعمال والمشتريات العاجلة.
  4. في حالات التعاقد مع المؤسسات أو الجمعيات الأهلية أو الكيانات غير الربحية.
  5. التعاقد مع المكاتب الاستشارية، على ألا يقل عددهم عن خمسة مكاتب.



## 2- رحلة المنافسة المحدودة



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 وزمان 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 تطلبت 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 ومختومة بختمها.\*
- يجب 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





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

- تقوم الجهة بوضع الأسعار التقديرية مع الاستعانة بالجهاز الفني الذي شارك في إعداد المواصفات ومركز تحقيق كفاءة الإنفاق وغيرهم من الجهات المتخصصة بالتسعير، 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.

## 3-1 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 تشتمل 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.\*

## 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 الجدوى والتكلفة التقديرية ووثائق المنافسة ووثائق التأهيل المسبق -إن وجدت- وما اتخذته من إجراءات

\* خطوة مستحدثة في النظام الجديد





- يكتفى بإشعار مركز تحقيق كفاءة الإنفاق في الأعمال التي لا تزيد كلفتها التقديرية على خمسين مليون ريالاً، أو في الحالات الطارئة أو العاجلة.
- في حال عدم رد مركز تحقيق كفاءة الإنفاق خلال مدة (خمسة عشر) يوم عمل، عدت موافقة وتستكمل الجهة إجراءات الطرح.

### 3- دعوة المتنافسين

#### 1-3 إرسال دعوات المنافسة

- على الجهة الحكومية عند التعاقد بأسلوب المنافسة المحدودة في الأعمال والمشتريات التي لا تتوافر إلا لدى عدد محدود من المقاولين أو الموردين أو المتعهدين، أن تقوم بنشر إعلان في البوابة وموقعها الإلكتروني؛ للتأكد من عدم توافر مقاولين أو موردين آخرين في مجال الأعمال والمشتريات المطلوبة، على ألا تقل مدة الإعلان عن (عشرين) يوماً من تاريخ نشره.\*
- تقوم الجهة الحكومية بإرسال الدعوات للمتنافسين وتشمل الدعوة المعلومات التالية:
  - اسم الجهة المعلنة.
  - رقم المنافسة ووصفها وغرضها.
  - مجال التصنيف إن وجد
  - قيمة وثائق المنافسة ومكان بيعها.
  - آخر موعد لاستقبال العروض، وتاريخ فتح العروض.

\* خطوة مستحدثة في النظام الجديد







## 2-3 إرسال وثائق التأهيل المسبق \*

i

ملاحظات عامة:

- تكوّن الجهة لجنة أو أكثر للقيام بإجراءات التأهيل ويراعى 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.
  - يراعى 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 ريالاً فأكثر.
- في الأعمال التي تقل تكلفتها التقديرية عن عشرين مليون ريالاً يجب على الجهة إجراء تأهيل مسبق أو تأهيل لاحق، بحسب تقديرها
- في حال قامت الجهة الحكومية بتأهيل سابق لمتنافس فيجوز لها عدم القيام بتأهيل ذلك المتنافس في الأعمال والمشتريات المشابهة شريطة ألا يكون قد مضى أكثر من عام على التأهيل السابق.

- تقوم الجهة بإرسال وثائق التأهيل المسبق - حال وجوده - إلى المتنافسين المدعويين للمنافسة وتشمل الوثائق المعلومات التالية:
  - اسم الجهة الحكومية.
  - نوع وطبيعة المشروع ومكان تنفيذه.
  - معايير وإجراءات التأهيل.
  - موعد تقديم وثائق التأهيل.
  - موعد إعلان المؤهلين.

## 3-3 إجراء التأهيل المسبق \*

- تقوم الجهة بإجراء التأهيل للمتنافسين المتقدمين عبر البوابة الإلكترونية وتطبق 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 يتقدم لإجراء التأهيل المسبق أو لم يجتزه 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 إرسال وثائق المنافسة

- تقوم الجهة بإرسال وثائق المنافسة لمجتازي التأهيل المسبق لتقديم عروضهم.

## 4- استقبال العروض

### 4-1 استقبال العروض عبر البوابة

- في الأعمال والمشتريات التي تزيد تكلفتها التقديرية عن خمسة ملايين ريال، تقدم العروض إلكترونياً في ملفين إلكترونيين مشفرين 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.\*
- عند دعوة المكاتب الاستشارية، يجب تقديم العروض في ملفين إلكترونيين منفصلين مهما كانت التكلفة التقديرية.\*
- يجب إرفاق صور من الشهادات والوثائق المطلوبة
- يحق للجهة طلب إرفاق عينة من المشتريات المطلوبة.
- يجب على المتنافسين تقديم أسعارهم وفقاً للشروط والمواصفات وجدول 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 إتاحة ذلك.
- تكون مدة سريان العروض (تسعين) يوماً من تاريخ فتح العروض ويجوز تمديد مدتها 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 تشتمل 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، فتُعدّ 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
- تعد الجهة الحكومية في البوابة سجلاً للأعمال والمشتريات التي تم تنفيذها عن طريق المنافسة المحدودة باعتبارها من الحالات العاجلة.

## 5- فتح العروض

ملاحظات عامة:

- تكوّن 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 ثلاث سنوات

\* خطوة مستحدثة في النظام الجديد







## 1-5 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.\*

## 2-5 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.\*

## 3-5 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، والتوقيع على خطاب العرض الأصلي وجدول 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 المسعرة أو التي لم تدون أسعارها الفردية أو الإجمالية رقماً وكتابةً.

## 4-5 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

i

ملاحظات عامة:

- تكوّن الجهة لجنة 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 تأهيلاً نظامياً 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 وعضواً احتياطياً لكل عضو في اللجنة.
  - يعاد تكوين اللجنة وسكرتيرها كل ثلاث سنوات.
  - لا يجوز الجمع بين رئاسة لجنة فحص العروض وصلاحيّة البت في الترسية، كما لا يجوز الجمع بين رئاسة لجنة فتح العروض ورئاسة لجنة فحص العروض أو العضوية فيهما

### 6-1 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 مباشرة بين الإدارات المختصة بالمنافسة وبين أصحاب العروض إلا بموافقة لجنة فحص العروض.

### 6-2 فحص العروض الفنية والمالية

- تفحص العروض وفقاً للمعايير المنصوص عليها في وثائق المنافسة، وتستبعد العروض المخالفة، وترد الضمانات الابتدائية لأصحابها.
- في حال قدمت العروض في ملفين إلكترونيين أو في مظاروفين مختومين، فيجب فحص العروض لفنية دون المالية، وتستبعد العروض الفنية غير المقبولة وترد لهم العروض المالية دون فتحها مع الضمانات الابتدائية لأصحابها.\*
- تفحص اللجنة العروض المالية للعروض الفنية المقبولة وتقدم توصياتها على أفضل العروض، وفقاً لمعايير التقييم المعلن عنها في وثائق المنافسة

\* خطوة مستحدثة في النظام الجديد





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

- إذا أغفل المتنافس وضع أسعار لبعض البنود، جاز للجنة فحص العروض استبعاد العرض أو اعتبار البنود غير المسعرة 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 بجداول 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 يُعتمد بها عند إعطاء الأفضلية أو تقييم التزام المتعاقد.\*

### 4-6 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 ويصدر 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 أسعار أحد العروض بنسبة 25% فأكثر عن التكلفة التقديرية، تقوم اللجنة بمناقشة صاحب العرض لتوضيح أسباب انخفاضه وفي حال عدم اقتناع اللجنة بمقدرته على تنفيذ العقد، فيجوز لها التوصية باستبعاد العرض.
- يستبعد العرض الذي لم يلتزم فيه المتنافس بالقائمة الإلزامية للمنتجات الوطنية.\*
- في منافسات التوريد أو المنافسات المختلطة المشتملة على بنود توريد، يستبعد المنافس الذي لم يلتزم بالقائمة الإلزامية وفي حال كانت المنافسة قابلة للتجزئة، فتستبعد البنود التي لم يلتزم فيها المتنافس بالقائمة الإلزامية.\*
- 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.
- يستبعد 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.

\* خطوة مستحدثة في النظام الجديد





- على المنافس 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 تُقدّم الإيضاحات الكافية حول نسبة المحتوى المحلي المستهدفة.

## 5-6 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:

قيمة العرض المعدلة = سعر العرض (بالريال) + 10% × سعر العرض (بالريال) × (1 - 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.
- 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:

$$\text{نتيجة التقييم المالي} = \frac{\text{سعر أقل عرض متأهل فنياً (بالريال)}}{\text{سعر العرض للمنافس المراد تقييمه (بالريال)}} \times 60\% + (\text{نسبة المحتوى المحلي المستهدفة} \times 50\% + \text{خط الأساس} \times 50\% + 5\% \text{ نقاط للشركة المدرجة}) \times 40\%$$

\* خطوة مستحدثة في النظام الجديد







- تتم الترسية على المتنافس الحاصل على أعلى تقييم، على ألا يتجاوز الفارق نسبة (10%) بين السعر الوارد في عرض المتنافس الحاصل على أعلى تقييم نهائي 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.

## 6-6 التأكد من اعتدال سعر أفضل العروض

- تتم 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.

## 7- الإعلان عن نتائج المنافسة

### 1-7 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.

### 2-7 إخطار المتنافسين الآخرين

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

\* خطوة مستحدثة في النظام الجديد







### 3-7 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 ثلاثين يومًا من التعاقد. وتشمل البيانات المعلومات الآتية:
  - اسم المتعاقد وعنوانه ونوع العقد.
  - مدة العقد وقيمه ومكان تنفيذ.
  - تاريخ تسليم الموقع، وتاريخ استلام الأعمال.

### 8- إجراء التأهيل اللاحق

#### 1-8 وضع معايير التأهيل اللاحق \*

- يجب على الجهة الحكومية في حال إجراء تأهيل للاحق 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.

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

- يجب إجراء تأهيل للاحق في الحالات التي لا يتم فيها إجراء تأهيل مسبق.
- على الجهة الحكومية إجراء تأهيل للاحق لصاحب العرض الفائز في المنافسة الذي سبق تأهيله تأهيلاً مسبقاً، 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

#### 1-9 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، وتلتزم الجهة بالإعلان عنها في البوابة الإلكترونية، وذلك لتمكين المتنافسين من التظلم من قرار الترسية

\* خطوة مستحدثة في النظام الجديد





- 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.

## 10- إبرام العقد

### 10-1 إعداد متطلبات توقيع العقد

- يجوز للجهة الحكومية الاكتفاء بالمراسلات المتبادلة بدلاً 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.

### 10-2 تحرير العقد

- يتم تحرير العقد وفقاً للنماذج المعتمدة بحسب نوع وطبيعة الأعمال والمشتريات.

### 10-3 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.\*

\* خطوة مستحدثة في النظام الجديد





## 4-10 إصدار نسخ العقد

- يحضر 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.

## 5-10 استلام الخطة التدريجية للمحتوى المحلي \*

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

## 11- صرف الدفعة المقدمة

### 11-1 تحديد قيمة الدفعة الأولى

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

### 11-2 صرف الدفعة المقدمة

- يقدم المتعاقد ضماناً بنكيًا 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، وتستوفى من مستحقاته على دفعات بنسبة مساوية للنسبة المئوية للدفعة المقدمة، وذلك من قيمة كل مستخلص، اعتباراً من المستخلص الأول.
- لا يجوز صرف دفعة مقدمة عند تمديد العقود القائمة، أو التكاليف بأعمال إضافية.
- يجوز للجهة الحكومية تجزئة الدفعة المقدمة بحيث يتم صرفها للمتعاقد على دفعات.

\* خطوة مستحدثة في النظام الجديد





## 12- تنفيذ الأعمال

### 1-12 تسليم مواقع الأعمال

- مالم تنص وثائق المنافسة على غير ذلك، تلتزم الجهة الحكومية في عقود الإنشاءات العامة بتسليم مواقع الأعمال خلال مدة لا تتجاوز (ستين) يومًا من تاريخ إبلاغ المتعاقد بالترسية، وبجوز للمتعاقد طلب إنهاء العقد إذا تأخرت الجهة الحكومية عن تلك المدة
- يسلم الموقع تسليمًا أوليًا 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 يومًا من تاريخ إنذاره، اعتبر الموقع مسلمًا ويمهل المتعاقد خمسة عشر يومًا 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.

## 13- الاستلام المرحلي للأعمال

### 1-13 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 موزدة 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.\*

\* خطوة مستحدثة في النظام الجديد





## 14- صرف المقابل المالي

### 1-14 استلام المستخلصات

- يقوم المتعاقد بعد إنجاز نسبة من الأعمال، بحصر ما تم تنفيذه على الطبيعة ومطابقتها مع جداول الكميات وإعداد مستخلص شهري أو مرحلي وفقاً لشروط الدفع المحددة بموجب العقد، ورفعها 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 وجداول الكميات المتفق عليها في العقد، وإعداد تقرير بذلك يتم رفعه مع المستخلص خلال (عشرة) أيام عمل من تاريخ استلام المستخلص.

### 2-14 رفع أمر الدفع

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

## 15- الاستلام النهائي للأعمال

### 1-15 في عقود الإنشاءات العامة

- تكوّن الجهة لجنة لمعاينة واستلام الأعمال، لاستلام الأعمال استلامًا ابتدائيًا خلال خمسة عشر يومًا 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 التأكد 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 وتسليمه المخططات ومواصفات الأجهزة والمعدات والمستندات المتعلقة بالمشروع وفقاً لشروط العقد.\*

### 2-15 في العقود ذات التنفيذ المستمر

- تكون الجهة الحكومية لجنة فنية لمعاينة الأعمال واستلامها قبل انتهاء مدة العقد بثلاثين يومًا
- يتم استلام الأعمال بشكل نهائي بعد انتهاء مدة العقد

\* خطوة مستحدثة في النظام الجديد







- 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 التأكد من مطابقتها لنسبة المحتوى المحلي المستهدفة.\*

### 3-15 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 وبوجوب 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.
- على المتعاقد -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 حصة المنتجات الوطنية الفعلية، وذلك بناءً على الوثائق التي يقدمها المتعاقد للموافقة على التقرير، وفي حال لم يتم الرد خلال هذه المدة عدت الجهة الحكومية موافقة على ما قدمه المتعاقد. وعلى الجهة الحكومية تزويد الهيئة بنسخة من التقرير النهائي المشار إليه في هذه الفقرة، وذلك من خلال رفعه على البوابة.\*

\* خطوة مستحدثة في النظام الجديد





## 16- تقييم المتعاقد

### 1-16 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 دورياً 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 المتعاقد على درجة أقل من 70% في مستوى الأداء لثلاث عقود متتالية يحال إلى لجنة مختصة، للنظر في منع التعامل معه.

### 2-16 إشعار المتعاقد بنتائج التقييم \*

- ترفع الجهة نتائج التقييم على البوابة وتكون متاحة لبقية الجهات الحكومية.
- يحق للمتعاقد التظلم من نتائج التقييم.

## 17- صرف الدفعة النهائية

### 1-17 صرف المستخلص الختامي

- يجوز للجهة استقطاع نسبة لا تتعدى (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 الإنشاءات العامة وعن 5% في العقود الأخرى، بعد تسليم الأعمال تسليمًا ابتدائيًا، 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

