



الدليل الإرشادي لرحلة عملية المشتريات الحكومية





فهرس المحتويات

03 مقدمة عامة
04 رحلة أسلوب المنافسة العامة
25 رحلة أسلوب المنافسة المحدودة
45 رحلة أسلوب المنافسة على مرحلتين
67 رحلة أسلوب الاتفاقية الإطارية
84 رحلة أسلوب الشراء المباشر
90 رحلة أسلوب المزايمة العكسية
97 رحلة أسلوب المسابقة
100 أحكام عامة





مقدمة عامة

يهدف نظام المنافسات والمشتريات الحكومية الجديد إلى تعزيز الوضع الاقتصادي للمملكة بما يخدم رؤية المملكة 2030 ووزارة المالية والتمثلة في الرقي باقتصاد المملكة ليكون ضمن أكبر خمسة عشر اقتصادًا في العالم بحلول عام 2030، من خلال تحقيق مستهدفات الرؤية بمحورها (وطن طموح) وبرنامجه تحقيق التوازن المالي عن طريق تعزيز فاعلية التخطيط المالي وكفاءة الإنفاق الحكومي. ويهدف هذا الدليل إلى تسهيل فهم رحلة عملية الشراء بأساليبها المختلفة وفقًا لنظام المنافسات والمشتريات الحكومية الجديد، حيث يسرد بشكل مبسط الخطوات اللازم اتباعها من قبل مسؤولي المشتريات في الجهات الحكومية عند القيام بعملية الشراء، مع توضيح أي متطلبات يجب الالتزام بها .

للإيضاح:

هذا العمل لا يعد مستندًا نظاميًا، وإنما يتم الاحتكام إلى النظام ولائحته التنفيذية في حال وجود أي تعارض مع هذا الدليل.



1

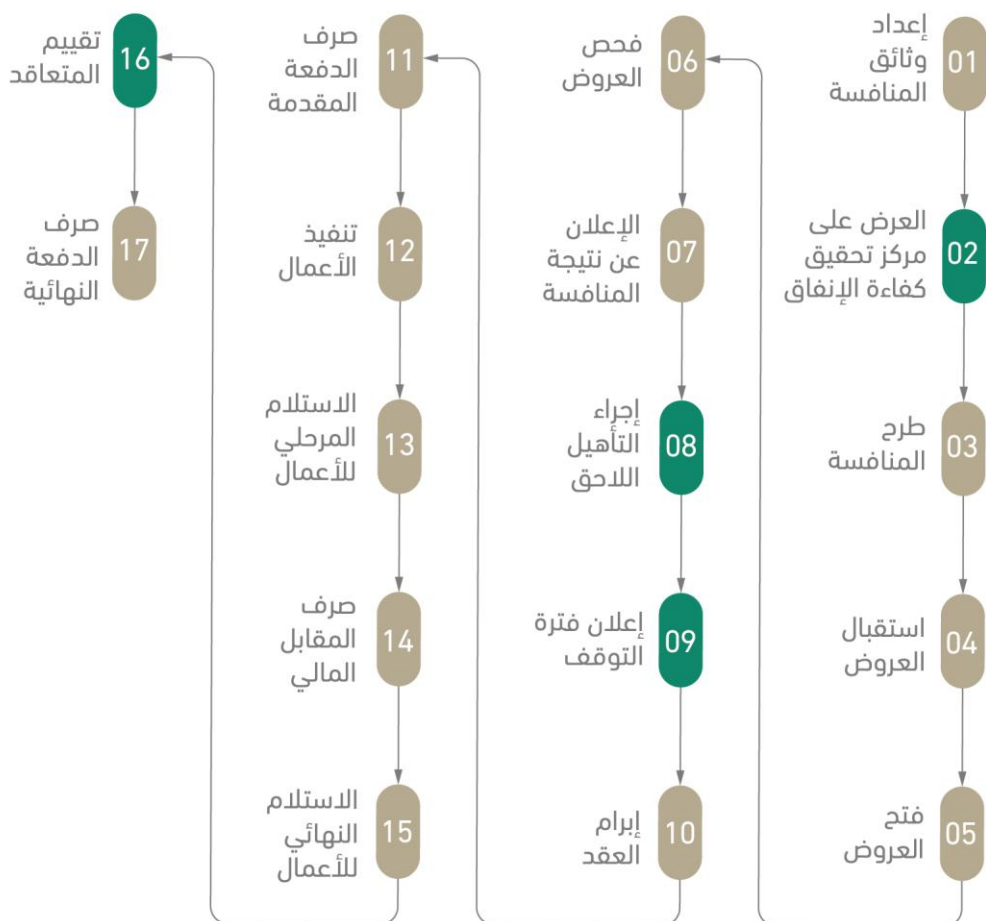
رحلة أسلوب المنافسة العامّة

هو أسلوب الشراء الرئيس والذي يتم من خلاله طرح المنافسة
للعامّة

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



1- رحلة أسلوب المنافسة العامة



مراف 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 تُقِيم 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.*
- 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





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 أسعارًا 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 سعرًا 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 (خمس مائة مليون) ريال.
- على الجهة الحكومية عرض دراسة الجدوى والتكلفة التقديرية ووثائق المنافسة ووثائق التأهيل المسبق - إن وجدت- وما اتخذته من إجراءات.
- يكتفى بإشعار مركز تحقيق كفاءة الإنفاق في الأعمال التي لا تزيد كلفتها التقديرية على (خمس مائة مليون) ريالاً، أو في الحالات الطارئة أو العاجلة.
- في حال عدم رد مركز تحقيق كفاءة الإنفاق خلال مدة (خمس مائة) يوم عمل، عدت موافقة وتستكمل 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 المعلنة.
 - 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:
 - (خمس مائة) يوماً للأعمال والمشتريات التي تبلغ كلفتها التقديرية (خمس مائة مليون) ريال فأقل.
 - (ثلاث مائة) يوماً للأعمال والمشتريات التي تبلغ كلفتها التقديرية أكثر من (خمس مائة مليون) ريال وتقل عن (مئة مليون) ريال.
 - (ستين) يوماً للأعمال والمشتريات التي تبلغ كلفتها 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





2-3 الإعلان عن التأهيل المسبق *

ملاحظات عامة:

i

- تكون الجهة لجنة أو أكثر للقيام بإجراءات التأهيل ويراعى ما يلي:
 - ألا يقل عدد أعضاء اللجنة عن (ثلاثة) إضافة إلى رئيسها، ويكون أعضاؤها 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 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.

3-3 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.

3-4 طرح وثائق المنافسة

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

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.*
- يجب إرفاق صور من الشهادات والوثائق المطلوبة.
- يحق للجهة طلب إرفاق عينة من المشتريات المطلوبة.
- يجب على المتنافسين تقديم أسعارهم وفقاً للشروط والمواصفات وجداول 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 للشروط 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 تمديدتها 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 تشتمل على بنود توريد، يجب على المتنافس أن يُضمن في عرضه حصة المنتجات الوطنية، ويلتزم أيضاً بأن يوضّح 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.

5- فتح العروض

ملاحظات عامة:

- تكوّن الجهة لجنة أو أكثر للقيام بإجراءات فتح العروض وبراعى 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 الإفرادية 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

ملاحظات عامة:



- تكون 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 وصلاحيه 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 مباشرة بين الإدارات المختصة بالمنافسة وبين أصحاب العروض إلا بموافقة لجنة فحص العروض.

2-6 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 منظومتين مختومين، فيجب فحص العروض الفنية دون المالية، وتستبعد العروض الفنية غير المقبولة وترد 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 يُعتد بها عند إعطاء الأفضلية أو تقييم التزام المتعاقد.*

4-6 استبعاد العروض المخالفة

- إذا لم تتوافر لدى صاحب العرض أياً 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 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.
- في منافسات التوريد أو المنافسات المختلطة المشتملة على بنود توريد، يستبعد المنافس الذي لم يلتزم بالفائمة الإلزامية وفي حال كانت المنافسة قابلة للتجزئة، فتستبعد البنود التي لم يلتزم فيها المتنافس بالفائمة 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 المنافس الذي لم يحقق الحد الأدنى لخط الأساس خلال مرحلة التقييم الفني.
- يستبعد المنافس 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 المنافس خلال مرحلة التقييم الفني.
- على المنافس الالتزام بتقديم أي توضيحات إضافية حول نسبة المحتوى المحلي المستهدفة التي قُدِّمت في العرض، وذلك في حال طلبت الجهة الحكومية أو هيئة المحتوى المحلي والمشتريات الحكومية ذلك أثناء مرحلة فحص العروض. ويحق للجهة الحكومية -بالتسويق مع الهيئة- استبعاد العرض في حال لم تُقدِّم 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 تشمل 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.

* 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:

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

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

6-6 التأكيد 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 المنافس إعادة التسعير، يستبعد من المنافسة ويرد له ضمانه.

* خطوة مستحدثة في النظام الجديد





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.

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 تنفيذه.
 - تاريخ تسليم الموقع، وتاريخ استلام الأعمال.

* خطوة مستحدثة في النظام الجديد





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.
- في حال تعذر الإعلان في البوابة أو موقع الوزارة لأسباب فنية يتم إبلاغ المتنافسين عن طريق البريد الإلكتروني.

2-9 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

10-1 إعداد متطلبات توقيع العقد

- يجوز للجهة الحكومية للاكتفاء 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) يوماً، 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.*

10-4 إصدار نسخ العقد

- يحصر 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 وقيمته الإجمالية وشروطه المالية.
 - تاريخ بدء تنفيذه وانتهائه.
 - أي تعديلات تطرأ على العقد.

10-5 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 (ستين) يوماً من تاريخ ترسية العقد، ويجب أن تتوافق مع نسبة المحتوى المحلي المستهدفة.

* خطوة مستحدثة في النظام الجديد





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 ضمانًا 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 التكليف بأعمال إضافية.
- يجوز للجهة الحكومية تجزئة الدفعة المقدمة بحيث يتم صرفها للمتعاقدين على دفعات.

12- تنفيذ الأعمال

12-1 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) يوماً من تاريخ إبلاغ المتعاقد بالترسية، ويجوز 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) يوماً من تاريخ إنذاره، اعتبر الموقع مسلماً وبمهل المتعاقد (خمسة عشر) يوماً للبدء في العمل، فإن لم يبدأ جاز إنهاء العقد.

12-2 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

13-1 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 موزّدة 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

14-1 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.

14-2 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) يوماً من تاريخ ورود أمر الدفع إليها.

* خطوة مستحدثة في النظام الجديد





15-الاستلام النهائي للأعمال

1-15 في عقود الإنشاءات العامة

- تكون الجهة لجنة لمعاينة واستلام الأعمال، لاستلام الأعمال استلاماً ابتدائياً 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 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 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 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.

* خطوة مستحدثة في النظام الجديد





- على المتعاقد -في عقود التوريد- أن يزود الجهة الحكومية بتقرير نهائي خلال (ثلاثين) يوماً من نهاية العقد يتضمن ما يثبت أن المنتجات وطنية -وفقاً للتعليمات التي تصدرها هيئة المحتوى المحلي والمشتريات الحكومية- وتراجع الجهة الحكومية خلال (عشرة) 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.*

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 في وزارة المالية، 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.

* خطوة مستحدثة في النظام الجديد





17- صرف الدفعة النهائية

17-1 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



2

رحلة أسلوب المنافسة المحدودة

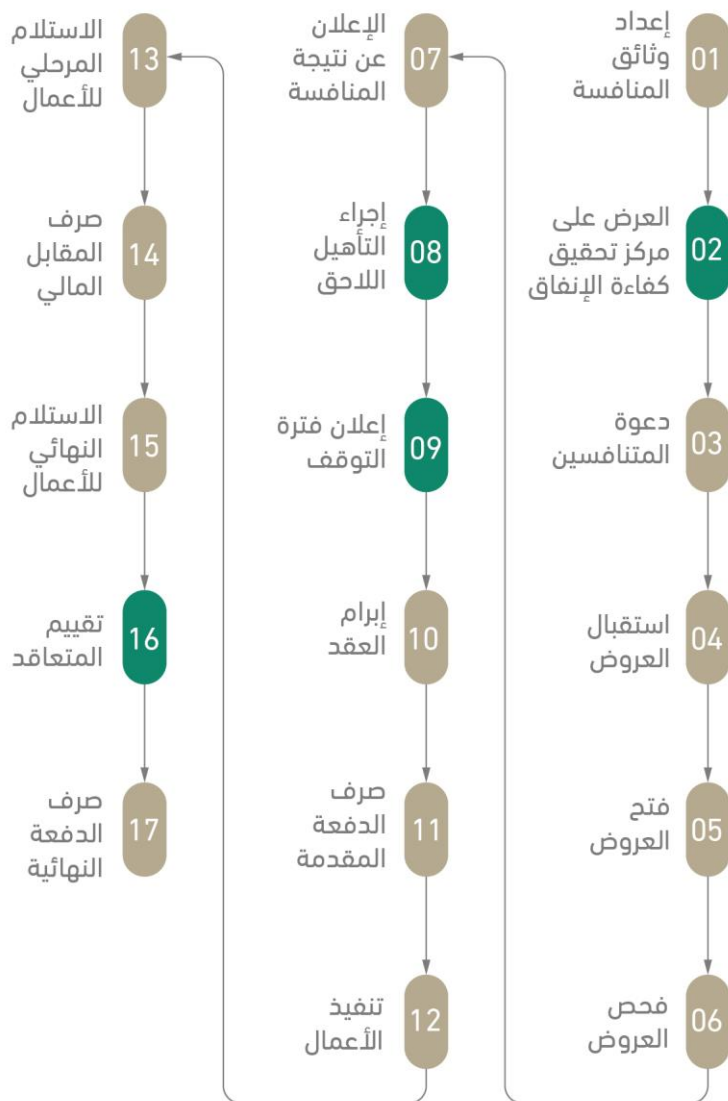
هي المنافسة التي يتم دعوة عدد محدد من المتنافسين للمشاركة
بها وتقديم عروضهم

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 أسلوب المنافسة المحدودة



مرحلة 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 بالتمارين 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 تشمل على أي من تلك المنتجات.*
 - آلية المحتوى المحلي المطلوبة إذا تطلبت المنافسة ذلك.*
 - الشروط والأحكام الخاصة بآليات المحتوى المحلي والمعايير التي تُقيم 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 بصسب 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.*
- 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





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 أسعارًا 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 سعرًا 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.*

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 (خمس مائة 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 (خمس مائة مليون) ريالاً، أو في الحالات الطارئة أو العاجلة.
- في حال عدم رد مركز تحقيق كفاءة الإنفاق خلال مدة (خمس مائة) يوم عمل، عدت موافقة وتستكمل الجهة إجراءات الطرح.

3- دعوة المتنافسين

3-1 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 *

ملاحظات عامة:

i

- 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 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.

3-4 إرسال وثائق المنافسة

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

4- استقبال العروض

3-4-1 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 للشروط 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 تمديدتها 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 تشتمل على بنود توريد، يجب على المتنافس أن يضمن 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، فتعدّ 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 الإفرادية 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

ملاحظات عامة:



- تكوّن الجهة لجنة أو أكثر للقيام بإجراءات فحص العروض وبراعى 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 وصلاحيات 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 مباشرة بين الإدارات المختصة بالمنافسة وبين أصحاب العروض إلا بموافقة لجنة فحص العروض.

2-6 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 مطروفين مختومين، فيجب فحص العروض الفنية دون المالية، وتستبعد العروض الفنية غير المقبولة وترد 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 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 يُعتمد بها عند إعطاء الأفضلية أو تقييم التزام المتعاقد.*

4-4 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 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 زيادة 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، فستستبعد 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 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 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 تشمل 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:

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

- 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.
- 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:

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

* 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

7-1 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.

7-2 إخطار المتنافسين الآخرين

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

* خطوة مستحدثة في النظام الجديد





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

8- إجراء التأهيل اللاحق

8-1 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.

8-2 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

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، 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.

2-9 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) يوماً، ألغي 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

- يصرر 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 (ستين) يوماً من تاريخ ترسية العقد، ويجب أن تتوافق مع نسبة المحتوى المحلي المستهدفة.

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 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) يوماً من تاريخ إبلاغ المتعاقد بالترسية، ويجوز 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) 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.

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 موردة 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) يوماً من تاريخ ورود أمر الدفع إليها.

15- الاستلام النهائي للأعمال

1-15 في عقود الإنشاءات العامة

- تكون الجهة لجنة لمعاينة واستلام الأعمال، لاستلام الأعمال استلاماً ابتدائياً 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 التأكد من مطابقتها لنسبة المحتوى المحلي المستهدفة.*
- تستلم الأعمال استلاماً نهائياً بعد انتهاء مدة الضمان والصيانة -ومدتها سنة على الأقل بعد الاستلام الابدائي- 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 العقد (بثلاثين) يوماً.
- 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 (ثلاثين) يوماً من نهاية العقد يتضمن ما يثبت أن المنتجات وطنية -وفقاً للتعليمات التي تصدرها هيئة المحتوى المحلي والمشتريات الحكومية- وتراجع الجهة الحكومية خلال (عشرة) 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 في وزارة المالية، 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



3

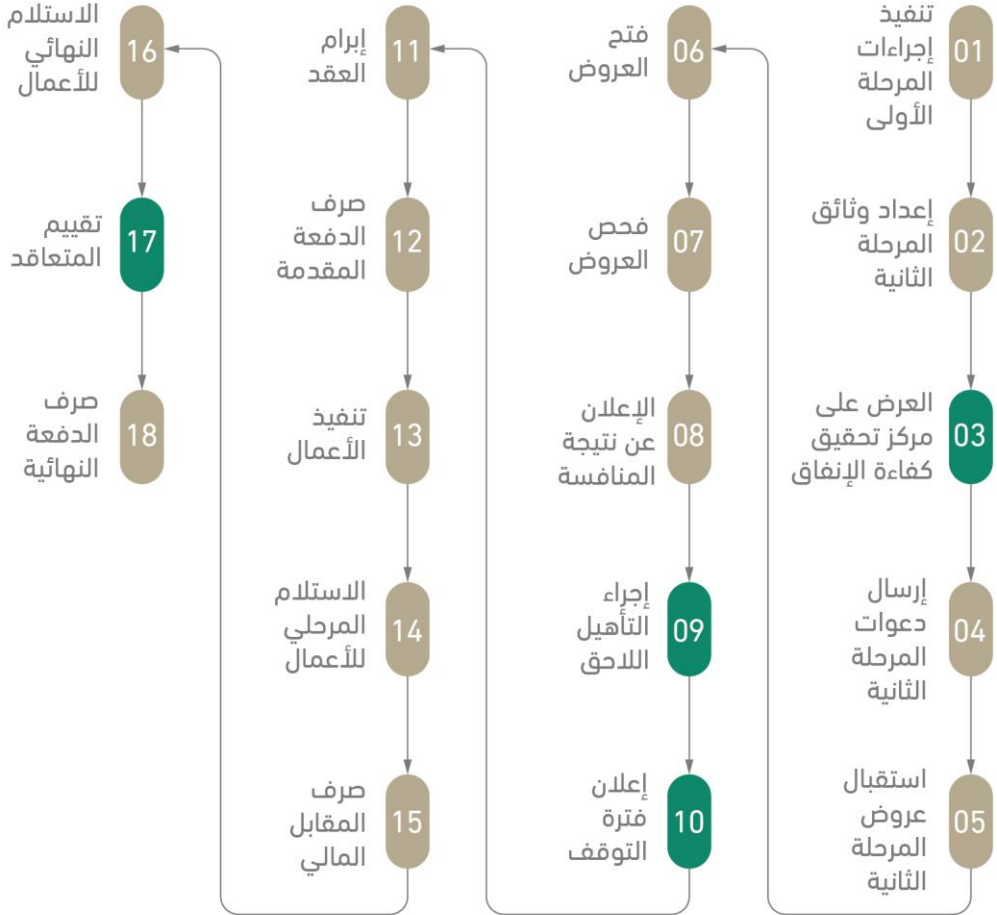
رحلة أسلوب المنافسة على مرحلتين

هي منافسة يتم طرحها على مرحلتين حيث تقوم الجهة الحكومية في المرحلة الأولى بذكر وصف عام عن طبيعة المشروع، وتستقبل اقتراحات المتقدمين الفنية فقط وفي المرحلة الثانية تقوم بطرح الشروط والمواصفات التفصيلية للمشروع.

للجهة الحكومية طرح المنافسة على مرحلتين إذا تعذر تحديد المواصفات الفنية والشروط التعاقدية النهائية تحديداً كاملاً ودقيقاً؛ بسبب الطبيعة المعقدة والتخصيصية لبعض الأعمال والمشتريات



3- رحلة أسلوب المنافسة على مرحلتين



مراحل مستحدثة في نظام المنافسات والمشتريات الجديد





1- تنفيذ إجراءات المرحلة الأولى

1-1 كتابة وثائق المنافسة وتضمين المعلومات العامة

- تقوم الجهة الحكومية بكتابة وثائق المرحلة الأولى للمنافسة والتي تحدد حاجة الجهة والغرض من العقد والأداء المتوقع والمؤهلات المطلوبة لإنجاز الأعمال والمعلومات العامة ذات العلاقة بالشروط والمواصفات وغيرها من الخصائص الفنية، سواء للأعمال المراد تنفيذها أو المعدات والسلع المراد الحصول عليها.

1-2 الإعلان عن المرحلة الأولى في البوابة الإلكترونية *

- تعلن الجهة الحكومية عن المرحلة الأولى من المنافسة في البوابة كما يمكنها بالإضافة إلى ذلك الإعلان في موقع الجهة الإلكتروني أو الجريدة الرسمية أو غيرها من الوسائل التي تراها الجهة مناسبة، ويشمل الإعلان ما يلي:
 - اسم الجهة المعلنة.
 - 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 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.

1-3 استقبال عروض المرحلة الأولى

- تقدم عروض أولية في المرحلة الأولى تتضمن اقتراحات المتقدمين من دون ذكر أسعار العروض، ويجوز للجهة الحكومية أن تطلب من المتنافسين تقديم أسعار استرشادية أو حدود سعرية، ولا يتم إلزامهم بها في المرحلة الثانية، ولا يتم تقييمهم على أساسها.
- يجوز للجهة الحكومية مناقشة مقدمي العروض لاستيضاح ما ورد في العروض والمواصفات المقترحة وإجراء التغييرات اللازمة على المواصفات لتكون مقبولة وممكنة من الناحية العملية، على أن تنشر تلك الاستفسارات والتوضيحات في البوابة ويتاح لجميع مقدمي العروض الاطلاع عليها.

* خطوة مستحدثة في النظام الجديد





4-1 فحص عروض المرحلة الأولى

- تقوم الجهة الحكومية بفحص العروض المقدمة في المرحلة الأولى لتحديد العروض المشاركة في المرحلة الثانية من المنافسة.

5-1 إعلان مجتازي المرحلة الأولى

- تعلن الجهة عن العروض التي اجتازت المرحلة الأولى في البوابة الإلكترونية.
- تقوم الجهة بإرسال الدعوات إلى أصحاب العروض المجتازة لتقديم عروضهم للمرحلة الثانية.

2- إعداد وثائق المرحلة الثانية

1-2 كتابة الوثائق المفصلة للمرحلة الثانية

- تقوم الجهة بإعداد وتعديل المواصفات الفنية وتجهيز وثائق المنافسة ومعايير التقييم، بناءً على ما تم التوصل إليه خلال المرحلة الأولى والتي تحتوي على:
 - 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 تُقيم بموجبها العروض.*

* خطوة مستحدثة في النظام الجديد





- 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 بصسب 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.
- تجب مراعاة الشروط والمواصفات القياسية المعتمدة أو المواصفات العالمية فيما ليس له مواصفات وطنية معتمدة.
- عدم الإشارة إلى النوع أو الوصف 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.

2-2 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.

3-2 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.*

* خطوة مستحدثة في النظام الجديد





- 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.*

3- العرض على مركز تحقيق كفاءة الإنفاق

3-1 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.
- 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.

* خطوة مستحدثة في النظام الجديد





4- إرسال دعوات المرحلة الثانية

1-4 إرسال الدعوات

- تقوم الجهة بدعوة مجتازي المرحلة الأولى وإرسال الوثائق لهم، لإعداد عروضهم الفنية والمالية وتقديمها للمرحلة الثانية من المنافسة.

2-4 إرسال وثائق التأهيل المسبق *

ملاحظات عامة:

i

- تكوّن الجهة لجنة أو أكثر للقيام بإجراءات التأهيل وبراعى 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 لمنافس فيجوز لها عدم القيام بتأهيل ذلك المنافس في الأعمال والمشتريات المشابهة شريطة ألا يكون قد مضى أكثر من عام على التأهيل السابق.

- تقوم الجهة بإرسال وثائق التأهيل المسبق - حال وجوده - إلى مجتازي المرحلة الأولى للمنافسة وتشمل الوثائق المعلومات التالية:

- اسم الجهة الحكومية.
- نوع وطبيعة المشروع ومكان تنفيذه.
- معايير وإجراءات التأهيل.
- موعد تقديم وثائق التأهيل.
- موعد إعلان المؤهلين.

* خطوة مستحدثة في النظام الجديد





3-4 إجراء التأهيل المسبق *

- تقوم الجهة بإجراء التأهيل للمتنافسين المتقدمين عبر البوابة الإلكترونية وتطبق المعايير والشروط والآلية المنصوص عليها في وثائق التأهيل التي يحددها 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.
- 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.

4-4 إرسال وثائق المنافسة

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

5- استقبال عروض المرحلة الثانية

1-5 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.*
- 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 للشروط 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.

* خطوة مستحدثة في النظام الجديد





- يقوم المتنافس بتقديم الضمان الابتدائي عند تقديم عرضه، وفي حال تم تقديم العرض في ملفين، يقدم الضمان الابتدائي مع العرض المالي.

2-5 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.

3-5 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.

* خطوة مستحدثة في النظام الجديد





6- فتح العروض

ملاحظات عامة:

i

- 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

1-6 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.*

2-6 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.*

3-6 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 الإفرادية أو الإجمالية رقماً وكتابةً.

* خطوة مستحدثة في النظام الجديد





4-6 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.

7- فحص العروض

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 وصلاحيات البيت في الترسية، كما لا يجوز الجمع بين رئاسة لجنة فتح العروض ورئاسة لجنة فحص العروض أو العضوية فيهما.

1-7 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.

2-7 فحص العروض الفنية والمالية

- تفحص العروض وفقاً للمعايير المنصوص عليها في وثائق المنافسة، وتستبعد العروض المخالفة، وترد الضمانات الابتدائية لأصحابها.

* خطوة مستحدثة في النظام الجديد





- في حال قدمت العروض في ملفين إلكترونيين أو في مظروفين مختومين، فيجب فحص العروض الفنية دون المالية، وتستبعد العروض الفنية غير المقبولة وترد 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.

3-7 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 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 يُعتمد بها عند إعطاء الأفضلية أو تقييم التزام المتعاقد.*

* خطوة مستحدثة في النظام الجديد





4-7 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 زيادة أو نقصًا.
- 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 بالفائز الإلزامية للمنتجات الوطنية.*
- في منافسات التوريد أو المنافسات المختلطة المشتملة على بنود توريد، يستبعد المنافس الذي لم يلتزم بالفائز الإلزامية وفي حال كانت المنافسة قابلة للتجزئة، فتستبعد البنود التي لم يلتزم فيها المتنافس بالفائز 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.
- 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 تُقدّم الإيضاحات الكافية حول نسبة المحتوى المحلي المستهدفة.

* خطوة مستحدثة في النظام الجديد





5-7 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:

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

- 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.
- 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:

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

- تتم الترسيبة 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.

* خطوة مستحدثة في النظام الجديد





6-7 التأكيد 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.

8- الإعلان عن نتيجة المنافسة

1-8 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.

2-8 إخطار المتنافسين الآخرين

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

3-8 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 تنفيذه.
 - تاريخ تسليم الموقع، وتاريخ استلام الأعمال.

* خطوة مستحدثة في النظام الجديد





9- إجراء التأهيل اللاحق

1-9 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.

2-9 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.

10- إعلان فترة التوقف

1-10 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.
- في حال تعذر الإعلان في البوابة أو موقع الوزارة لأسباب فنية يتم إبلاغ المتنافسين عن طريق البريد الإلكتروني.

2-10 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





11- إبرام العقد

11-1 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) يوماً، ألغى قرار الترسية.

11-2 تحرير العقد

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

11-3 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.*

11-4 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.

11-5 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 (ستين) يوماً من تاريخ ترسية العقد، ويجب أن تتوافق مع نسبة المحتوى المحلي المستهدفة.

* خطوة مستحدثة في النظام الجديد





12- صرف الدفعة المقدمة

1-12 تحديد قيمة الدفعة الأولى

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

2-12 صرف الدفعة المقدمة

- يقدم المتعاقد ضمانًا 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.

13- تنفيذ الأعمال

1-13 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، ويجوز 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 مسلماً ويمهل المتعاقد (خمسة عشر) يومًا للبدء في العمل، فإن لم يبدأ جاز إنهاء العقد.

* خطوة مستحدثة في النظام الجديد



2-13 تنفيذ الأعمال

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

14- الاستلام المرطلي للأعمال

1-14 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 موزّدة 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 -بإستثناء 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.*

15- صرف المقابل المالي

1-15 استلام المستخلصات

- يقوم المتعاقد بعد إنجاز نسبة من الأعمال، بحصر ما تم تنفيذه على الطبيعة ومطابقتها مع جداول الكميات وإعداد مستخلص شهري أو مرطلي 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.

* خطوة مستحدثة في النظام الجديد



2-15 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) يوماً من تاريخ ورود أمر الدفع إليها.

16- الاستلام النهائي للأعمال

1-16 في عقود الإنشاءات العامة

- تكوّن الجهة لجنة لمعاينة واستلام الأعمال، لاستلام الأعمال استلاماً ابتدائياً خلال (خمسة عشر) يوماً من ورود إشعار التعاقد 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.

2-16 في العقود ذات التنفيذ المستمر

- تكون الجهة الحكومية لجنة فنية لمعاينة الأعمال واستلامها قبل انتهاء 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 التأكد من مطابقتها لنسبة المحتوى المحلي المستهدفة.*

3-16 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.

* خطوة مستحدثة في النظام الجديد





- 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 (ثلاثين) يوماً من نهاية العقد يتضمن ما يثبت أن المنتجات وطنية -وفقاً للتعليمات التي تصدرها هيئة المحتوى المحلي والمشتريات الحكومية- وتراجع الجهة الحكومية خلال (عشرة) 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.*

17- تقييم المتعاقد

1-17 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 في وزارة المالية، للنظر في منع التعامل معه.

2-17 إشعار المتعاقد بنتائج التقييم *

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

* خطوة مستحدثة في النظام الجديد





18 - صرف الدفعة النهائية

1-18 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



4

رحلة أسلوب الاتفاقية الإطارية

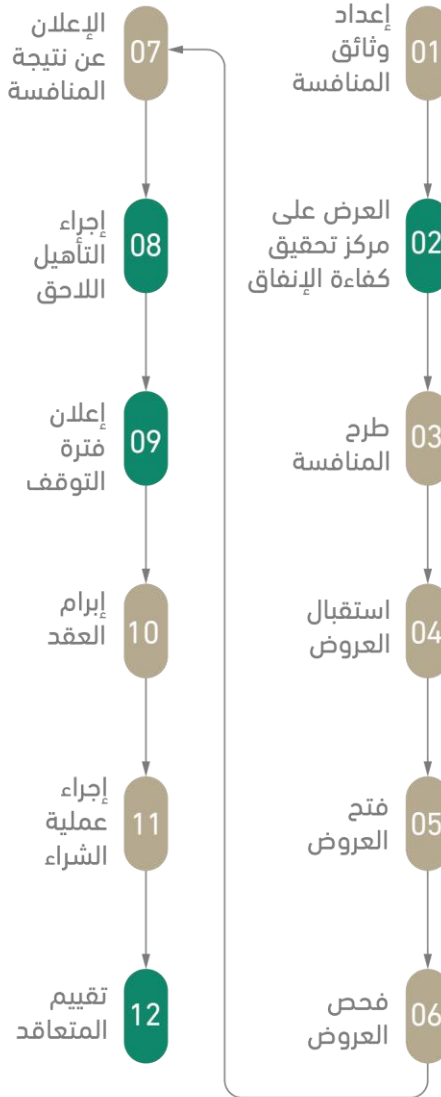
هي اتفاقية بين جهة حكومية أو كثر وواحد أو أكثر من الموردين أو المقاولين أو المتعهدين وتتضمن شروط وأحكام العقود التي ستتم ترسيختها أثناء فترة زمنية محددة، ومن الممكن أن تكون هذه الاتفاقية مفتوحة أو مغلقة.

يجوز للجهة الحكومية التعاقد من خلال اتفاقيات إطارية في الحالات الآتية:

1. إذا ظهرت الحاجة إلى التعاقد على نحو متكرر للحصول على السلع أو الخدمات.
2. إذا كان من المتوقع مستقبلاً وجود حاجة إلى شراء السلع والخدمات؛ نظراً لطبيعة السلع والخدمات المطلوبة.
3. في الحالات التي يتعذر فيها تحديد كميات الأصناف أو حجم الأعمال أو الخدمات المتعاقد عليها أو موعد تنفيذها



4- رحلة أسلوب الاتفاقية الإطارية



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 بال نماذج 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 تُقِيم 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.*
- يجب أن تتضمن الاتفاقية الإطارية ما يلي: *
 - عدد أطراف الاتفاقية من مقدمي الخدمة.
 - مدة الاتفاقية، وإذا ما كانت مفتوحة أو مغلقة.
 - حجم وكميات الأعمال المتوقع طلبها.
 - الأسعار خلال مدة الاتفاقية.
 - الجهات الحكومية التي يجوز لها إصدار أوامر شراء بناء على الاتفاقية.
 - آليات تسليم واستلام السلع، أو أداء الخدمات.
 - طريقة صرف المقابل المالي.

* خطوة مستحدثة في النظام الجديد





- القواعد المنظمة للعلاقة بين كافة أطراف الاتفاقية، والإجراءات الواجب اتباعها عند حدوث أي خلاف بينهم.
- الشروط العامة والخاصة ومواصفات الأعمال.
- 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.
- تجب مراعاة الشروط ومواصفات 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.

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.*

* خطوة مستحدثة في النظام الجديد





- 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.*

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 (خمس مائة مليون) ريال.
- على الجهة الحكومية عرض دراسة الجدوى والتكلفة التقديرية ووثائق المنافسة ووثائق التأهيل المسبق -إن وجدت- وما اتخذته من إجراءات.
- يكتفى بإشعار مركز تحقيق كفاءة الإنفاق في الأعمال التي لا تزيد كلفتها التقديرية على (خمس مائة مليون) ريالاً، أو في الحالات الطارئة أو العاجلة.
- في حال عدم رد مركز تحقيق كفاءة الإنفاق خلال مدة (خمس مائة) يوم عمل، عدت موافقة وتستكمل الجهة إجراءات الطرح.

3- طرح المنافسة

1-3 الإعلان عن المنافسة في البوابة الإلكترونية*

- عند التعاقد بأسلوب الاتفاقية الإطارية، يوضح في الإعلان عنها ما يلي:
 - تحديد ما إذا كانت الاتفاقية الإطارية مغلقة أو مفتوحة، -جواز انضمام مقاولين أو متعهدين أو موردين جدد كأطراف في الاتفاقية- وفقاً لشروطها بعد إبرامها.
 - أهم الأحكام والشروط المطلوبة في الاتفاقية.
 - وصف موضوع الاتفاقية.
- يخضع الإعلان عن الاتفاقية الإطارية لأحكام الإعلان عن أسلوب التعاقد الذي استخدمت الاتفاقية الإطارية لأجله.
- في حال كانت الاتفاقية الإطارية مفتوحة، تنشر الجهة الدعوة إلى الانضمام في البوابة وموقعها الإلكتروني طوال مدة الاتفاقية، على أن تتضمن تلك الدعوة ما يلي:
 - اسم وعنوان الجهة الحكومية.
 - المؤهلات المطلوب توافرها في المتنافسين الراغبين في الانضمام.
 - الفترة الزمنية المسموح خلالها تقديم طلب الانضمام.

* خطوة مستحدثة في النظام الجديد





2-3 الإعلان عن التأهيل المسبق *

ملاحظات عامة:

- تكوّن الجهة لجنة أو أكثر للقيام بإجراءات التأهيل وبراعى 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 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.



- 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.

3-3 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.
- 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.

* خطوة مستحدثة في النظام الجديد





- 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 لمجازي التأهيل المسبق فقط في حال تم إجراؤه.

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.*
- يجب إرفاق صور من الشهادات والوثائق المطلوبة.
- يحق للجهة طلب إرفاق عينة من المشتريات المطلوبة.
- يجب على المتنافسين تقديم أسعارهم وفقاً للشروط والمواصفات وجداول 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 للشروط 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 تمديدتها 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.

4-2 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 يضمن 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، فتعدّ المنتجات أجنبية ولا تخضع لأحكام آلية التفضيل السعري للمنتج الوطني.
- في منافسات التوريد أو المنافسات المختلطة المشتملة على بنود توريد، يلتزم المتنافس بالقائمة الإلزامية.

* خطوة مستحدثة في النظام الجديد





- 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:

- 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.

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. *

* خطوة مستحدثة في النظام الجديد





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 الإفرادية 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.

6- فحص العروض

ملاحظات عامة:

- تكوّن الجهة لجنة أو أكثر للقيام بإجراءات فحص العروض وبراعى 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 وصلاحيات البت في الترسية، كما لا يجوز الجمع بين رئاسة لجنة فتح العروض ورئاسة لجنة فحص العروض أو العضوية فيهما.

* خطوة مستحدثة في النظام الجديد





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 مباشرة بين الإدارات المختصة بالمنافسة وبين أصحاب العروض إلا بموافقة لجنة فحص العروض.

2-6 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 مظروفين مختومين، فيجب فحص العروض الفنية دون المالية، وتستبعد العروض الفنية غير المقبولة وترد 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.

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 تشمل 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.*

* خطوة مستحدثة في النظام الجديد





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 زيادة أو نقصًا.
- 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.
- 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 المنافس 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 المنافس الذي لم يحقق الحد الأدنى لخط الأساس خلال مرحلة التقييم الفني.
- يستبعد المنافس 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 المنافس خلال مرحلة التقييم الفني.
- على المنافس الالتزام بتقديم أي توضيحات إضافية حول نسبة المحتوى المحلي المستهدفة التي قُدِّمت 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 تُقدِّم الإيضاحات الكافية حول نسبة المحتوى المحلي المستهدفة.

* خطوة مستحدثة في النظام الجديد





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 تشمل 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:

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

- 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.
- 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:

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

- 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.

* خطوة مستحدثة في النظام الجديد





6-6 التأكيد 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 نتيجة 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.

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 تنفيذه.
 - تاريخ تسليم الموقع، وتاريخ استلام الأعمال.

* خطوة مستحدثة في النظام الجديد





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.
- في حال تعذر الإعلان في البوابة أو موقع الوزارة لأسباب فنية يتم إبلاغ المتنافسين عن طريق البريد الإلكتروني.

* خطوة مستحدثة في النظام الجديد





2-9 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.
- يتم تحديد موعد توقيع العقد للمتعاقد بعد الترسية على المتنافس.
- إذا تأخر المتعاقد عن الموعد المعلن دون عذر مقبول، يتم إنذار المتعاقد، فإن تأخر لمدة تزيد على (خمسة عشر) يوماً، ألغى قرار الترسية.

10-2 تحرير العقد

- يتم تحرير العقد وفقاً للنماذج المعتمدة بحسب نوع وطبيعة الأعمال والمشتريات.
- عند توقيع عقد الاتفاقية الإطارية، يجب مراعاة ما يلي: *
- يجب أن يتم التعميد بين الجهة الحكومية والمتعهد أو المورد أو مقدم الخدمة بموجب الشروط المنصوص عليها في الاتفاقية الإطارية.
- يجب ألا تتجاوز مدة الاتفاقية الإطارية المغلقة (ثلاث) سنوات، والمفتوحة (أربع) سنوات، ولا يخل انتهاء مدة الاتفاقية الإطارية بأي عقد أو تعמיד نشأ خلال مدة سريانها.

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

- يحصر 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 وقيمته 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 -سواء على مستوى العقد أو المنشأة- وفق النموذج المخصص لذلك في البوابة الإلكترونية للمحتوى المحلي خلال مدة لا تتجاوز (ستين) يوماً من تاريخ ترسية العقد، ويجب أن تتوافق مع نسبة المحتوى المحلي المستهدفة.

11- إجراء عملية الشراء

1-11 إصدار أمر الشراء

- يجوز في حال وجود أكثر من مورد أو متعهد أو مقدم خدمة بصفتهم أطرافاً في الاتفاقية، أن تجرى منافسة مغلقة بينهم وفقاً لشروط الاتفاقية.*
- تقوم الجهة بعد اختيار أفضل عرض بإصدار أمر الشراء للسلع أو الخدمات المتفق عليها في الاتفاقية الاطارية حسب السعر المحدد.

2-11 تقديم الضمان النهائي

- يقوم المورد أو المتعهد أو مقدم الخدمة بتقديم الضمان النهائي عند إصدار أمر الشراء من الجهة الحكومية.

* خطوة مستحدثة في النظام الجديد





3-11 صرف المقابل المالي لأمر الشراء

- تقوم الجهة الحكومية بصرف المستحقات المالية للمتعاقد وفقاً للأحكام والشروط المنصوص عليها في العقد.

12- تقييم المتعاقد

1-12 إجراء التقييم *

- تلتزم الجهة الحكومية بمعايير التقييم الواردة في النموذج المعد من قبل مركز تحقيق كفاءة الإنفاق.
- يتم تقييم كل أمر شراء من الجهة الحكومية، وذلك بالإضافة إلى التقييم النهائي لمجمل أداء المتعاقد في الاتفاقية.
- 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.

2-12 إشعار المتعاقد بنتائج التقييم *

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

* خطوة مستحدثة في النظام الجديد



5

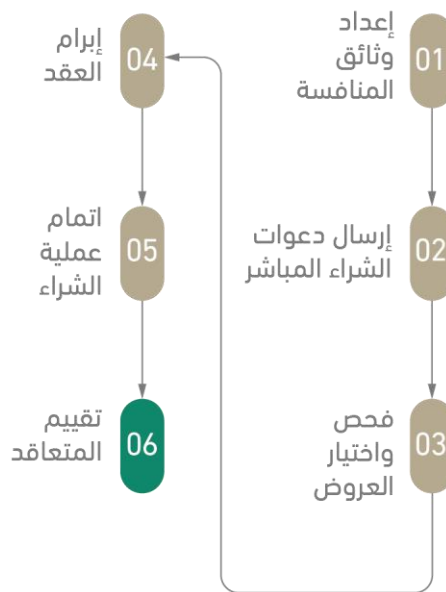
رحلة أسلوب الشراء المباشر

هو قيام الجهة الحكومية بالشراء أو التعاقد بشكل مباشر مع مورد أو مقاول أو متعهد

1. تأمين مشتريات الأسلحة والمعدات العسكرية وقطع غيارها، وذلك من خلال الهيئة العامة للصناعات العسكرية.
2. إذا كانت الأعمال والمشتريات متوافرة حصراً لدى متعهد أو مقاول أو مورد واحد، ولم يكن لها بديل مقبول
3. إذا كانت التكلفة التقديرية للأعمال والمشتريات لا تتجاوز مبلغ مئة ألف ريال. وفي هذه الحالة تكون الأولوية في توجيه الدعوة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة المحلية.
4. إذا كان استخدام هذا الأسلوب ضرورياً لحماية مصالح الأمن الوطني ولا يمكن معه استخدام المنافسة العامة أو المحدودة.
5. إذا كانت الأعمال والمشتريات متوفرة لدى كيان غير ربحي واحد
6. في الحالات الطارئة



5- رحلة أسلوب الشراء المباشر



مرحلة مستحدثة في نظام المنافسات والمشتريات الجديد





1- إعداد وثائق المنافسة

1-1 كتابة وثائق المنافسة للأعمال والمشتريات المطروحة

- يتم إعداد وكتابة وثائق المنافسة عند الحاجة إليها، ويكتفى بإصدار أوامر الشراء في الحالات التي لا تتطلب وجود وثائق للمنافسة.
- عند كتابة وثائق المنافسة، تلتزم الجهة الحكومية بالنماذج المخصصة لذلك، وتضمن التفاصيل الكاملة للأعمال والمشتريات المطروحة، ومن ذلك ما يلي:
 - نص العقد المزمع إبرامه.
 - شروط ومواصفات الأعمال والمشتريات.
 - جداول وبنود الكميات أو معايير تقديم الخدمة.
 - 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.
 - بيان بالمنتجات المدرجة ضمن القائمة الإلزامية في الأعمال والمشتريات التي تشتمل على أي من تلك المنتجات.
 - الشروط والأحكام الخاصة بآليات المحتوى المحلي والمعايير التي تُقِيم بموجبها العروض.*
 - 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.
- عند التعاقد بأسلوب الشراء المباشر في الأعمال التي لا يوجد لديها بديل مقبول والتي تزيد تكلفتها التقديرية على (خمسين مليون) ريال، تعرض الجهة الحكومية وثائق أعمالها ومشترياتها على مركز تحقيق كفاءة الإنفاق.*
- في حال عدم رد مركز تحقيق كفاءة الإنفاق خلال مدة (خمسة عشر) يوم عمل، عدت موافقة وتستكمل الجهة إجراءات الشراء.*

* خطوة مستحدثة في النظام الجديد





2- إرسال دعوات الشراء المباشر

1-2 الإعلان في البوابة الإلكترونية

- عند التعاقد بأسلوب الشراء المباشر في الأعمال التي لا يوجد لديها بديل مقبول، تقوم الجهة بنشر إعلان في البوابة وموقعها الإلكتروني لمدة لا تقل عن (عشرة) أيام عمل وذلك للتأكد من أن الأعمال والمشتريات لا تتوافر إلا لدى متعهد أو مقاول أو مورد واحد، وإلا طرحت في منافسة عامة أو محدودة بحسب الحالة.*
- عند الشراء المباشر وفق الضوابط الأخرى، يكتفى بإرسال الدعوات مباشرة للمورد أو المتعهد أو المقاول.

3- فحص واختيار العروض

ملاحظات عامة:

i

- يكون رئيس الجهة الحكومية لجنة من (ثلاثة) أعضاء؛ يعين رئيسها من بينهم، لفحص عروض الشراء المباشر.
- لا يجوز الجمع بين رئاسة أو عضوية هذه اللجنة ورئاسة أو عضوية أي لجنة أخرى مشكلة وفقاً لأحكام نظام المنافسات والمشتريات الحكومية.

1-3 الرفع بتوصيات اللجنة لصاحب الصلاحية

- تقوم اللجنة بعد فحص عروض الشراء المباشر بالتوصية لصاحب الصلاحية في الجهة بالشراء من صاحب أفضل العروض.
- تكون صلاحية البت في الشراء المباشر لرئيس الجهة الحكومية، وله أن يفوض غيره في ذلك ما لم تزد قيمة الشراء عن (ثلاثة ملايين) ريال.

* خطوة مستحدثة في النظام الجديد





4- إبرام العقد

1-4 إعداد متطلبات توقيع العقد

- يتم إبرام العقد عند الشراء المباشر في الأعمال التعاقدية ويكتفى بإصدار أوامر الشراء في الحالات التي تقل قيمتها عن (مئة ألف) ريال.
- يتم تحديد موعد توقيع العقد للمتعاقد بعد البت في الشراء المباشر.
- إذا تأخر المتعاقد عن الموعد المعلن دون عذر مقبول، يتم إنذار المتعاقد، فإن تأخر لمدة تزيد على (خمسة عشر) يوماً، ألغى قرار الترسية.

2-4 تحرير العقد

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

3-4 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.

4-4 إصدار نسخ العقد

- يصرر 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.

4-5 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 (ستين) يوماً من تاريخ ترسية العقد، ويجب أن تتوافق مع نسبة المحتوى المحلي المستهدفة.

* خطوة مستحدثة في النظام الجديد





5- إتمام عملية الشراء

1-5 إجراء عملية الشراء

- تقوم الجهة بإجراء عملية الشراء المباشر من المتعاقد الذي تمت التوصية بالشراء منه.

2-5 صرف المقابل المالي

- تقوم الجهة الحكومية بصرف المستحقات المالية للمتعاقد وفقاً للأحكام والشروط المنصوص عليها في العقد.

6- تقييم المتعاقد

1-6 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 في وزارة المالية، للنظر في منع التعامل معه.

2-6 إشعار المتعاقد بنتائج التقييم *

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

* خطوة مستحدثة في النظام الجديد



6

رحلة أسلوب المزايدة العكسية

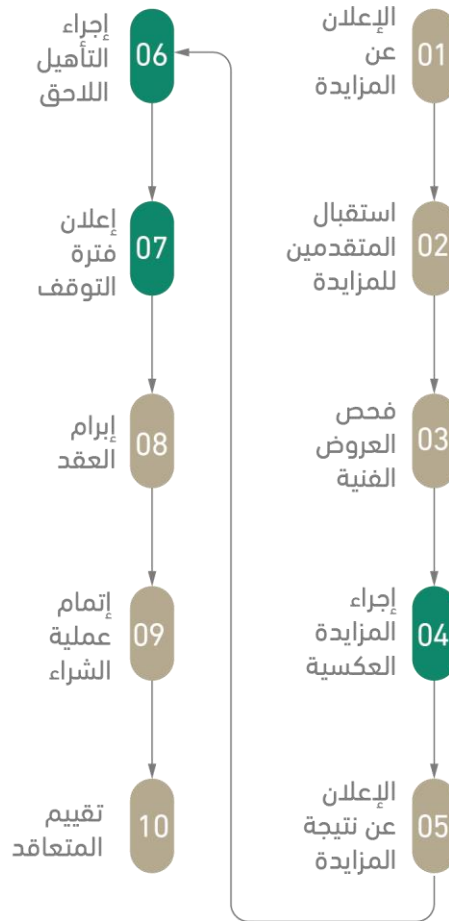
هو أسلوب إلكتروني لتقديم عروض مخفضة تعاقبياً خلال فترة زمنية محددة بغرض اختيار أفضل العروض

يجوز للجهة الحكومية استخدام أسلوب المزايدة العكسية، لشراء السلع، وفقاً للشروط الآتية:

1. أن تقتصر المزايدة على السلع الجاهزة المتوفرة في السوق
2. ألا تتجاوز تكلفتها خمسة ملايين ريال
3. ألا يقل عدد المتنافسين في المزايدة العكسية الإلكترونية عن ثلاثة متنافسين.



6- رحلة أسلوب المزايمة العكسية



مراحل مستحدثة في نظام المنافسات والمشتريات الجديد





1- الإعلان عن المزايدة

1-1 الإعلان في البوابة الإلكترونية *

- يتم إعلان المزايدة العكسية الإلكترونية في البوابة والموقع الإلكتروني للجهة الحكومية.
- يجب أن يتضمن الإعلان أو الدعوة، الشروط والمواصفات الفنية والموعد النهائي لتسجيل الراغبين في الاشتراك في المزايدة العكسية الإلكترونية؛ على ألا تقل المدة من تاريخ الإعلان حتى موعد تسجيل طلبات الاشتراك عن (خمسة عشر) يوماً.
- يُحدد تاريخ ووقت بداية ونهاية المزايدة العكسية، وإمكانية تمديد الجولات في حال تساوي أكثر من عرض أو إذا رأت الجهة عدم مناسبة الأسعار.

2- استقبال المتقدمين للمزايدة

1-2 استقبال العروض الفنية *

- يقدم الراغبون في دخول المزايدة العكسية عروضاً فنية تضمن بها الجهة الحكومية التزام المشاركين بالمواصفات الفنية المعلن عنها.
- يجب ألا يقل عدد المتنافسين في المزايدة العكسية الإلكترونية عن (ثلاثة) متنافسين، وتلغى المنافسة إذا انسحب عدد من المتنافسين ولم يتبق سوى أقل من (ثلاثة).

3- فحص العروض الفنية

ملاحظات عامة:

i

- يشكل رئيس الجهة الحكومية أو من يفوضه لجنة تتولى ما يلي:
 - الإشراف على إجراء المزايدة العكسية.
 - إعداد محضر يتضمن ما تم من إجراءات وتوصياتها بالترسية على صاحب العرض الفائز، وترفع محضرها إلى صاحب الصلاحية لاعتماد الترسية.

1-3 فحص العروض الفنية

- تقوم الجهة بفحص عروض المتزايدين والتأكد من مطابقتها للشروط والمواصفات الفنية قبل دخولهم المزايدة.

* خطوة مستحدثة في النظام الجديد





4- إجراء المزايدة العكسية

1-4 تقديم الضمان الابتدائي

- يقدم الراغبون في دخول المزايدة العكسية ضماناً ابتدائياً وفقاً لما تنص عليه شروط المزايدة عند تقديم عروضهم الأولية.

2-4 إجراء المزايدة واستقبال الأسعار *

- تتم المزايدة عن طريق البوابة، بما يضمن سلامة الإجراءات والشفافية وبحقق حرية التنافس.
- يقدم المتنافسون أسعارهم للمزايدة العكسية عن طريق البوابة خلال الفترة المحددة لذلك.
- يتم إطلاع المتنافس على ترتيب سعره وعلى أسعار بقية المتنافسين دون الكشف عن هويتهم.
- في حال حصول عطل في النظام الإلكتروني الذي تجري من خلاله المزايدة، تتوقف إجراءات المزايدة فوراً، وتستأنف -إن أمكن- خلال ساعات الدوام الرسمي في اليوم المحدد للمزايدة، وتلغ المزايدة في حال تعذر ذلك.

5- الإعلان عن نتيجة المزايدة

1-5 تحديد العرض الفائز

- تستند معايير الترسية في المزايدة العكسية الإلكترونية إلى السعر، ويكون في هذه الحالة أقل العروض سعراً هو العرض الفائز.

6- إجراء التأهيل اللاحق

ملاحظات عامة:

- تكوّن الجهة لجنة أو أكثر للقيام بإجراءات التأهيل ويراعى ما يلي:
 - ألا يقل عدد أعضاء اللجنة عن (ثلاثة) إضافة إلى رئيسها.
 - 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.

* خطوة مستحدثة في النظام الجديد





1-6 وضع معايير التأهيل اللائق *

- يجب على الجهة الحكومية في حال إجراء تأهيل لائق لصاحب العرض الفائز أن تستخدم معاييرًا 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.

2-6 إجراء التأهيل اللائق لصاحب العرض الفائز *

- في حال عدم اجتياز صاحب العرض الفائز لمرحلة التأهيل اللائق، فيتم الانتقال لصاحب العرض الذي يليه في الترتيب وهكذا، وتلغى المنافسة في حال عدم اجتياز جميع المتنافسين.

7- إعلان فترة التوقف

1-7 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.
- في حال تعذر الإعلان في البوابة أو موقع الوزارة لأسباب فنية يتم إبلاغ المتنافسين عن طريق البريد الإلكتروني.

2-7 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.





8- إبرام العقد

1-8 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.
- يتم تحديد موعد توقيع العقد للفائز في المزايمة بعد إعلان الفائز.
- إذا تأخر المتعاقد عن الموعد المعلن دون عذر مقبول، يتم إنذار المتعاقد، فإن تأخر لمدة تزيد على (خمسة عشر) يوماً، ألغى قرار الترسية.

2-8 تحرير العقد

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

3-8 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.*

4-8 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.

* خطوة مستحدثة في النظام الجديد





9- استلام الأعمال

1-9 توريد الأصناف

- يقوم المورد الفائز في المزايمة بتوريد الأصناف المتعاقد عليها وفقاً للأحكام والشروط المنصوص عليها في العقد.

2-9 صرف المقابل المالي

- تقوم الجهة الحكومية بصرف المستحقات المالية للمتعاقد وفقاً للأحكام والشروط المنصوص عليها في العقد.

10- تقييم المتعاقد

1-10 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 بنهاية العقد وبعد استلام الأعمال.
- إذا تكرر حصول المتعاقد على درجة أقل من 70% في مستوى الأداء لثلاث عقود متتالية يحال إلى لجنة مختصة في وزارة المالية، للنظر في منع التعامل معه.

2-10 إشعار المتعاقد بنتائج التقييم *

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

* خطوة مستحدثة في النظام الجديد



7

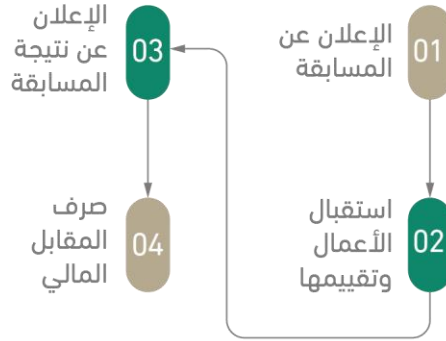
رحلة أسلوب المسابقة

هو أن تقوم الجهة الحكومية بطرح مسابقة تهدف إلى الحصول على أفضل تصاميم أو مخططات أو مجسمات أو غير ذلك من الأعمال الفنية والفكرية وتكون ملكية الأعمال المقدمة، للجهة الحكومية

يجوز للجهة طرح المنافسة بأسلوب المسابقة متى ما كانت الأعمال تهدف إلى إعداد تصاميم أو مخططات أو مجسمات أو غير ذلك من الأعمال الفنية والفكرية التي لا تحتاج إلى مواصفات فنية عالية



7- رحلة أسلوب المسابقة



مراحل مستحدثة في نظام المنافسات والمشتريات الجديد





1- الإعلان عن المسابقة

1-1 الإعلان في البوابة الإلكترونية

- يتم الإعلان عن المسابقة في البوابة والموقع الإلكتروني للجهة الحكومية، على أن يتضمن الإعلان بحد أدنى المعلومات الآتية:
 - المواصفات العامة للأعمال.
 - عدد الفائزين والمكافآت التي تُمنح لهم على ألا يزيد عددهم عن (ثلاثة) فائزين.
 - معايير المفاضلة بين العروض المقدمة.
 - موعد ومكان تقديم العروض وآليات التواصل والاستفسارات.

2- استقبال الأعمال وتقييمها

1-2 استقبال أعمال المتقدمين *

- يقوم المتسابقون بتقديم أعمالهم في الوقت المحدد والمكان الذي تم الإعلان عنه في البوابة الإلكترونية مسبقاً.

2-2 إجراء المسابقة وتقييم الأعمال *

- تتولى لجنة فحص العروض فحص العروض المقدمة واختيار العروض الفائزة وترتيبها وفقاً للمعايير الموضوعه. ولها في سبيل ذلك مقابلة أي من مقدمي العروض لمناقشة عرضه.

3- الإعلان عن نتيجة المسابقة

1-3 إعلان الفائزين في المسابقة *

- تقوم الجهة الحكومية بإعلان أسماء الفائزين عبر البوابة بعد تحديدهم من لجنة الفحص.

4- صرف المقابل المالي

1-4 تقديم الجائزة المالية

- تقوم الجهة بصرف المبلغ المحدد مسبقاً كمكافأة للفائزين.
- تكون الملكية الفكرية لمحتويات الأعمال الفائزة للجهة الحكومية.

* خطوة مستحدثة في النظام الجديد



أحكام عامة
لنظام المنافسات
والمشتريات
الحكومية الجديد



التخطيط المسبق ونشر الأعمال *

- على الجهة الحكومية التخطيط المسبق للأعمال والمشتريات بالتنسيق مع الوزارة لتوفير الاعتمادات المالية.
- تقوم الجهة الحكومية بنشر خطة أعمالها ومشترياتها في البوابة وموقعها خلال الربع الأول من كل سنة مالية، وتستمر حتى طرح الأعمال، وتقوم بتحديثها بشكل مستمر.
- يستثنى من النشر الأعمال والمشتريات المتعلقة بالأمن الوطني والأسلحة والمعدات العسكرية.
- لا يترتب على هذا النشر أي التزام على الجهة الحكومية.
- تشمل معلومات النشر على:
 1. نوع وطبيعة الأعمال والمشتريات.
 2. مكان تنفيذها.
 3. أسلوب الطرح والتعاقد.

تجزئة المنافسة

- يجوز تجزئة المنافسة بين المتنافسين وفق الشروط التالية:
 1. ألا يكون الهدف من التجزئة التحوّل إلى أساليب الشراء الأخرى.
 2. أن ينص على جواز التجزئة في وثائق المنافسة.
 3. أن تكون طبيعة الأعمال والمشتريات قابلة للتجزئة فعليًا من حيث القيمة والمدة والبنود والعناصر.
 4. أن تقتصر التجزئة على البنود غير المتماثلة في المنافسة.
 5. أن يكون في تجزئة المنافسة تحقيقًا للمصلحة العامة.

* خطوة مستحدثة في النظام الجديد





التضامن

- يشترط للتضامن بين المتنافسين لتنفيذ مشروع أو عدة مشاريع ما يلي:
 1. أن يتم التضامن قبل تقديم العرض، وبموجب اتفاقية تضامن مبرمة بين أطراف التضامن ومصدقة من الغرفة التجارية أو من الجهات المخولة بالتوثيق.
 2. أن يحدد في الاتفاقية قائد التضامن كممثل قانوني أمام الجهة الحكومية؛ لاستكمال إجراءات التعاقد وتوقيع العقد ولأغراض المراسلات والمخاطبات.
 3. أن يوضح في الاتفاقية الأعمال التي سيقوم بها كل طرف من أطراف التضامن.
 4. أن تنص الاتفاقية على التزام ومسؤولية المتضامين مجتمعين أو منفردين عن تنفيذ كافة الأعمال المطروحة في المنافسة.
 5. أن يُختم العرض وجميع وثائقه ومستنداته من جميع أطراف التضامن.
 6. أن تقدم اتفاقية التضامن مع العرض وجميع وثائقه ومستنداته.
 7. لا يجوز لأي طرف من أطراف التضامن التقدم للمنافسة بعرض منفرد أو التضامن مع منافس آخر.
 8. لا يجوز تعديل اتفاقية التضامن بعد تقديمها إلا بموافقة الجهة الحكومية.
 9. مراعاة أحكام نظام تصنيف المقاولين، في حال كان التضامن بين مقاولين.

تعديل وثائق المنافسة

- يجب على الجهة الحكومية إخطار كافة المتقدمين للمنافسة بأي تغييرات تطرأ على المنافسة.
- لا يجوز للجهة الحكومية تعديل الشروط والمواصفات وجداول الكميات بعد تقديم العروض، وتلغى المنافسة في حال مخالفة ذلك.

تمديد مدة استقبال العروض

- يتم تمديد مدة تلقي العروض وتأجيل فتحها إذا توافرت أسباب مقبولة لذلك؛ كما لو اكتشفت أخطاء جوهرية في جداول الكميات أو إذا قامت الجهة الحكومية بتعديل وثائق المنافسة وشروطها أو بناء على طلب مبرر من أغلب مشتري أوراق المنافسة (تقبله الجهة الحكومية) أو في حال عدم تقدم عروض للمنافسة أو في حال تعذر فتح العروض إلكترونياً.
- يعلن عن تمديد قبول العروض وتأجيل فتحها مدة مناسبة وفقاً لإجراءات إعلان المنافسات العامة، مع إشعار مشتري وثائق المنافسة بذلك.

* خطوة مستحدثة في النظام الجديد





أحكام فحص العروض

- إذا تساوى عرضان أو أكثر في التقييم الكلي، فتم الترسية على أقل العروض سعراً، فإذا تساوت في ذلك، فتقوم الجهة الحكومية بتجزئة المنافسة بين العروض المتساوية؛ متى كانت شروط ومواصفات المنافسة تسمح بذلك، وإذا لم ينص على التجزئة، فتكون الأولوية في الترسية للمنشآت الصغيرة والمتوسطة المحلية، وتجرى منافسة مغلقة بين العروض المتساوية في حال تعذر ذلك.

أحكام التفاوض بتخفيض أسعار العروض *

- للجنة فحص العروض التفاوض مع صاحب أفضل عرض ثم مع من يليه في الحالين الآتيين:
 1. إذا ارتفع سعر أفضل عرض عن الأسعار السائدة في السوق بشكل ظاهر، تحدد اللجنة مبلغ التخفيض بما يتفق مع تلك الأسعار، وتطلب كتابياً من صاحبه تخفيض سعره، فإن امتنع أو لم يصل بسعره إلى المبلغ المحدد، فتتفاوض اللجنة مع صاحب العرض الذي يليه وهكذا مع بقية أصحاب العروض إلى أن يتم التوصل إلى السعر المحدد، فإن لم يتوصل إليه تلغ المنافسة.
 2. إذا زادت قيمة أفضل عرض عن المبالغ المعتمدة للمشروع، تطلب اللجنة كتابياً من صاحبه تخفيض عرضه بما يتفق مع المبالغ المعتمدة، فإن امتنع أو لم يصل سعره إلى المبلغ المطلوب، فتتفاوض اللجنة مع صاحب العرض الذي يليه وهكذا مع بقية أصحاب العروض إلى أن يتوصل إلى سعر يتفق مع المبالغ المعتمدة، فإن لم يتوصل إليه، فللجهة الحكومية -بعد موافقة مركز تحقيق كفاءة الإنفاق- إلغاء بعض البنود أو تخفيضها للوصول إلى المبلغ المعتمد، على ألا يؤثر ذلك على الانتفاع بالمشروع أو ترتيب العروض، فإن تعذر إلغاء بعض البنود أو تخفيضها، تلغ المنافسة.

إعادة قيمة وثائق المنافسة

- تعاد قيمة وثائق المنافسة إلى أصحاب العروض، إذا تم إلغاؤها في الحالات الآتية :
 1. وجود أخطاء جوهريّة في وثائق المنافسة.
 2. مخالفة إجراءات المنافسة لأحكام النظام واللائحة.
 3. إذا اقتضت المصلحة العامة إلغاء المنافسة .
 4. ارتكاب أي من المخالفات التي تستوجب إلغاء المنافسة وذلك لمن لا علاقة لهم بتلك المخالفات من المتنافسين.
 5. ارتفاع أسعار العروض عن المبالغ المعتمدة.

* خطوة مستحدثة في النظام الجديد





- تعاد قيمة وثائق المنافسة إلى مشتريها في حال تم تمديد تلقي العروض للمرة الثانية، وأبدى المشتري عدم رغبته في الاستمرار في المنافسة.
- لا تعاد قيمة وثائق المنافسة إلا للمتنافسين الذين قدموا عروضهم إذا كان الإلغاء بعد فتح أحد المطاريف.

أحكام عامة في الضمانات

• الضمان الابتدائي

1. يجب أن تتراوح قيمة الضمان الابتدائي بين 1% - 2% من قيمة العرض.
2. يجب أن يكون الضمان ساريًا لمدة لا تقل عن (تسعين) يومًا من تاريخ فتح العروض.
3. لا يجوز قبول العرض الذي يقدم بدون ضمان ابتدائي أو يقدم معه ضمان ابتدائي ناقص، فإن كان النقص لا يزيد عن 10% من قيمة الضمان، جاز قبوله على أن يمهل صاحب العرض لاستكماله.
4. يتم تمديد فترة الضمان الابتدائي في الحالات التالية:
 - أ. في حال تمديد مدة سريان العروض، ويبلغ المتنافس الجهة برغبته في الاستمرار خلال أسبوعين، وإلا اعتبر غير موافق ويعاد إليه الضمان الابتدائي.
 - ب. إذا رست الأعمال وانتهت مدة سريان الضمان الابتدائي قبل تقديم الضمان النهائي.
5. لا يلزم تقديم الضمان الابتدائي في الحالات التالية: *
 - أ. الشراء المباشر
 - ب. المسابقة
 - ج. تعاقدات الجهات الحكومية فيما بينها
 - د. التعاقد مع المنشآت الصغيرة والمتوسطة المحلية
 - هـ. التعاقد مع مؤسسة أو جمعية أهلية أو كيان غير هادف إلى الربح
6. يرد الضمان الابتدائي إلى المتنافسين بعد البت في الترسية أو في الحالات التالية:
 - أ. في حال قام صاحب العرض بسحب عرضه قبل انتهاء مدة تلقي العروض.
 - ب. في حال إلغاء المنافسة.
 - ج. بعد انتهاء الوقت المحدد لسريان العروض.

* خطوة مستحدثة في النظام الجديد





- د. إذا تبين بعد فتح المظاريف وانكشاف الأسعار أن أسعار تلك العروض مرتفعة أو مخالفة للشروط والمواصفات بما يحول دون الترسية على أي منها.
- هـ. إذا أعادت لجنة فحص العروض تسعير البنود في أحد العروض ورفض المتنافس فيرد له ضمانه.

• الضمان النهائي

- يجب على من تتم الترسية عليه تقديم ضمان نهائي بنسبة 5% من قيمة العقد، وذلك خلال (خمسة عشر) يوم عمل من تاريخ إبلاغه بالترسية.
1. يجوز للجهة تمديد فترة استلام الضمان النهائي لمدة (خمسة عشر) يوماً.
 2. لا يلزم تقديم الضمان النهائي في الحالات الآتية: *
- أ. إذا كانت قيمة الأعمال والمشتريات لا تتجاوز (مئة ألف) ريال.
- ب. التعاقد بين الجهات الحكومية.
- ج. التعاقد مع مؤسسة أو جمعية أهلية أو كيان غير هادف إلى الربح.
- د. التعاقد مع الشركات التي تملك الدولة فيها نسبة لا تقل عن 51% من رأس مالها.
- هـ. إذا قام المتعاقد معه بتوريد جميع الأصناف التي رسا عليه توريدها، وقبلتها الجهة الحكومية نهائياً خلال المدة المحددة لإيداع الضمان النهائي، أو قام بتوريد جزء منها وقيل هذا الجزء وكان ثمنه يكفي لتغطية قيمة الضمان النهائي، على ألا يصرف ما يغطي قيمة الضمان إلا بعد تنفيذ المتعاقد معه التزامه. *
- و. إذا كُلف المتعاقد بأعمال إضافية.
3. تمدد الجهة مدة سريان الضمان النهائي في عقود الإنشاءات إذا تأخر المتعاقد في تنفيذ أعمال الصيانة والضمان، بعد انتهاء سنة الضمان.

التأمين النقدي في عقود الإعاشة والسقيا وحالات التأمين العاجل

1. يجوز للجهة الحكومية أن تطلب تقديم جزء من الضمان البنكي نقداً، وذلك في عقود الإعاشة وعقود سقيا المياه أو في الحالات التي تتطلب تأميناً عاجلاً، وفقاً للضوابط الآتية:
2. ألا يتجاوز مبلغ التأمين النقدي تكلفة الأعمال مدة (خمسة) أيام.
3. لا تدخل هذه المبالغ في حساب الصندوق أو السجلات المالية لدى الجهة، وتكون جاهزة عند طلب لجنة الإشراف على تنفيذ الأعمال، ويتم الصرف من قبل اللجنة بعد اعتماد مدير الإدارة في الجهة المستفيدة من العقد.

* خطوة مستحدثة في النظام الجديد





4. تقوم الجهة بإخطار المتعاقد ليعوض ما يصرف من المبلغ فوراً، ويحسم المبلغ من مستحقاته إذا تأخر في ذلك.
5. لا يجوز استخدام التأمين النقدي أو مصادره لأغراض أخرى غير تلك التي خصص لها.
6. يعاد التأمين النقدي أو ما بقي منه إلى المتعاقد بعد انتهاء تنفيذ العقد، بموجب السند المسلم للمتعاقد.
7. يجوز أن يودع مبلغ التأمين النقدي في حساب لدى مؤسسة النقد العربي السعودي أو في أحد البنوك، وفقاً للتعليمات المالية والمحاسبية لدى الوزارة.

أحكام تعديل أسعار العقد *

- لا يجوز تعديل أسعار العقود أو الاتفاقيات الإطارية بالزيادة أو النقص إلا في الحالات الآتية:
 1. تغير أسعار المواد أو الخدمات الرئيسة الداخلة في بنود المنافسة
 2. تعديل التعرفة الجمركية أو الرسوم أو الضرائب.
 3. إذا حصلت أثناء تنفيذ العقد صعوبات مادية لم يكن بالإمكان توقعها.

أحكام زيادة التزامات المتعاقد أو تخفيضها

- للجهة الحكومية -في حدود احتياجاتها الفعلية- إصدار أوامر تغيير بالزيادة في العقد بما لا يتجاوز 10% من قيمته، ولها إصدار أوامر تغيير بالتخفيض بما لا يتجاوز 20% من قيمته، وفقاً للضوابط التالية:
 1. أن تكون الأعمال الإضافية محللاً للعقد وليست خارجة عن نطاقه.
 2. أن تحقق التعديلات أو التغييرات اللازمة للأعمال ما يخدم مصلحة المرفق، على ألا يؤدي ذلك إلى الإخلال بالشروط والمواصفات أو التغيير في نطاق الأعمال أو طبيعة العقد أو توازنه المالي.
 3. التأكد من توافر المبالغ اللازمة لتغطية قيمة الأعمال الإضافية قبل تعميم المتعاقد بها.
 4. إذا لم يكن للأعمال الإضافية بنود أو كميات مماثلة في العقد، فيتم العرض على لجنة فحص العروض أو لجنة فحص عروض الشراء المباشر بحسب الحال، لدراسة طلب التكاليف بتلك الأعمال ومناسبة الأسعار المقدمة من المتعاقد. فإن لم يوافق المتعاقد على ما تنتهي إليه اللجنة، يتم التعاقد على تنفيذها بواسطة متنافسين آخرين وفقاً للأحكام النظام وهذه اللائحة.
 5. لا يجوز التكاليف بأعمال إضافية بعد استلام الجهة الحكومية الأعمال محل العقد. يختص صاحب الصلاحية في الترسية بإصدار جميع الأوامر الخاصة بزيادة أو تخفيض التزامات المتعاقد والمدد المستحقة عن الأعمال الإضافية.

* خطوة مستحدثة في النظام الجديد





أحكام التنازل عن العقد

- يجوز للمتعاقد طلب التنازل عن العقد أو جزء منه لمتعاقد آخر وفق الضوابط التالية:
 1. وجود أسباب مبررة لدى المتعاقد تستوجب التنازل عن كامل العقد أو جزء منه، وآلا يسبق للمتعاقد التنازل عن أي مشروع آخر خلال السنوات (الثلاث) السابقة على إبرام العقد المراد التنازل عنه.
 2. العرض على لجنة فحص العروض لدراسة طلب التنازل وإصدار التوصية اللازمة ورفعها إلى رئيس الجهة الحكومية، على أن تبين اللجنة في محضرها المبررات والأسباب التي اعتمدت عليها في توصيتها.
 3. في حال موافقة صاحب الصلاحية، يرفع طلب التنازل مرفقاً به محضر اللجنة والمستندات ذات العلاقة إلى الوزارة للموافقة.
 4. يكون التنازل بموجب اتفاقية تنازل مبرمة بين أطراف التنازل ومصدقة من الغرفة التجارية، وأن تتضمن تحديد التزامات الأطراف تجاه المشروع والجهة الحكومية، ولا تعد اتفاقية التنازل نافذة إلا باعتمادها من الجهة الحكومية.
 5. أن تتوفر في المتعاقد المتنازل له شروط التعامل مع الجهة الحكومية، وأن يكون مصنفاً في مجال ودرجة الأعمال المتنازل له عنها، وأن يجتاز جميع متطلبات التقييم الفني والتأهيل إذا كان المشروع مما يشترط له التأهيل أو رأت الجهة الحكومية إجراء تأهيل له، وآلا يترتب على التنازل إضرار بالمشروع المتنازل عنه أو إخلال بالانتفاع به.
 6. تسجل حالات التنازل بعد الموافقة عليها في سجل المتعاقد في البوابة.

أحكام التعاقد من الباطن *

- يجوز للمتعاقد التعاقد من الباطن وفق الضوابط التالية:
 1. الحصول على موافقة الجهة الحكومية المسبقة قبل التعاقد.
 2. أن تشمل العقود المبرمة مع المتعاقدين الباطن على الكميات والأعمال الموكلة لهم وأسعار التعاقد معهم وفقاً لمتطلبات وشروط ومواصفات المشروع.
 3. آلا يكون المتعاقد من الباطن من الأشخاص المشار إليهم في المادة (الرابعة عشر) من هذه اللائحة، وأن يكون مرخصاً في الأعمال المتعاقد على تنفيذها، ومصنفاً في المجال وبالدرجة المطلوبة إذا كانت الأعمال مما يشترط لها التصنيف، وأن يكون لديه المؤهلات والقدرات الكافية لتنفيذ تلك الأعمال.
 4. آلا تزيد نسبة الأعمال والمشتريات المسندة إلى المتعاقد من الباطن على (30%) من قيمة العقد، ويجوز زيادة هذه النسبة إلى (50%) شريطة الحصول على موافقة مسبقة من مركز

* خطوة مستحدثة في النظام الجديد





- تحقيق كفاءة الإنفاق والجهة الحكومية، وأن يتم إسناد تلك الأعمال والمشتريات إلى أكثر من متعاقد من الباطن يتم تأهيلهم لهذا الغرض.
5. أن يكون المتعاقد الرئيس مسؤولاً أمام الجهة الحكومية عن الأعمال المتعاقد على تنفيذها من الباطن وفقاً للشروط والمواصفات الموضحة في العقد.
 6. عدم جواز قيام المتعاقد من الباطن بالتعاقد مع أي متعاقد آخر من الباطن لتنفيذ الأعمال المتعاقد معه على تنفيذها.
 7. أن يقدم المتعاقد الرئيس إقراراً منه يسمح للجهة الحكومية أن تتولى صرف مستحقات متعاقدي الباطن عن الأجزاء التي قاموا بتنفيذها من المشروع من مستحقاته لدى الجهة، وذلك في حال تأخره أو عدم قيامه بذلك.

أحكام دسم الغرامات *

• دسم غرامات التأخير

1. إذا تأخر المتعاقد في تنفيذ العقد عن الموعد المحدد؛ تفرض عليه غرامة تأخير لا تتجاوز 6% من قيمة عقد التوريد، ولا تتجاوز 20% من قيمة العقود الأخرى.*
2. في عقود الإنشاءات العامة، إذا رأت الجهة الحكومية -بعد الاستلام الابتدائي- أن الجزء المتأخر لا يمنع من الانتفاع بالعمل على الوجه الأكمل في الموعد المحدد لانتهائه ولا يسبب ارتباكاً في استعمال أي منفعة أخرى ولا يؤثر سلبياً على ما تم من العمل نفسه، فيقتصر دسم الغرامة على قيمة الأعمال المتأخرة، وفقاً لأسلوب تقدير الغرامة على الأعمال الأصلية، على ألا يتجاوز إجمالي الغرامة نسبة (20%) قيمة الأعمال المتأخرة.*

• دسم قيمة البنود غير المنفذة

1. يتم دسم قيمة البنود والخدمات غير المنفذة أو التي نفذت خلافاً لما تم الاتفاق عليه مهماً بلغت قيمتها، وذلك باعتبارها بنوداً غير منفذة.

• دسم غرامات المحتوى المحلي والمنتج الوطني *

1. توقع الجهة الحكومية على المتعاقد غرامة لا تتجاوز (10%) من قيمة عقد التوريد في حال عدم التزامه بحصة المنتجات الوطنية في آلية التفضيل السعري للمنتج الوطني وفقاً للتفضيل الوارد في وثائق المنافسة.
2. توقع الجهة الحكومية على المتعاقد غرامة لا تتجاوز (10%) من قيمة البند محل التقصير في حال عدم التزامه بإعطاء أفضلية للمنتجات الوطنية وفق الآلية المتبعة في البوابة.
3. توقع الجهة غرامة لا تتجاوز (10%) من قيمة العقد، إذا كان الفارق بين نسبة المحتوى المحلي المستهدفة ونسبة المحتوى المحلي المحققة عند نهاية العقد أكثر من (5%)

* خطوة مستحدثة في النظام الجديد





- وذلك في آلية وزن المحتوى المحلي في التقييم المالي وآلية الحد الأدنى المطلوب للمحتوى المحلي وفقاً للتفصيل الوارد في وثائق المنافسة.
4. توقع الجهة الحكومية غرامة لا تتجاوز (10%) من قيمة العقد في حال عدم تسليم المتعاقد التقرير النهائي للعقد خلال المدة الواردة في وثائق المنافسة ويتم احتساب الغرامة وفقاً للتفصيل الوارد في وثائق المنافسة.
5. تطبق غرامات المحتوى المحلي على المتعاقد، بشرط ألا يتجاوز إجمالي الغرامات المطبقة ما مقداره (20%) من قيمة العقد.

تمديد العقد والإعفاء من الغرامات

- يجوز للجهة تمديد مدة العقد وإعفاء المتعاقد من الغرامة في الحالات التالية:
 1. إذا كُلف المتعاقد معه بأعمال إضافية، بشرط أن تكون المدة المضافة متناسبة مع حجم الأعمال وطبيعتها وتاريخ التكليف بها.
 2. إذا كانت الاعتمادات المالية السنوية للمشروع غير كافية لإنجاز العمل في الوقت المحدد.
 3. إذا كان التأخير يعود إلى الجهة الحكومية أو ظروف طارئة.
 4. إذا تأخر المتعاقد معه عن تنفيذ العقد لأسباب خارجة عن إرادته.
 5. إذا صدر أمر من الجهة الحكومية بإيقاف الأعمال أو بعضها لأسباب لا تعود إلى المتعاقد معه.

أحكام السحب الجزئي والتنفيذ على حساب المتعاقد *

- للجهة الحكومية سحب جزء من الأعمال والمشتريات وتنفيذها على حساب المتعاقد معه؛ فإذا أخل بالتزاماته التعاقدية تنذره الجهة الحكومية لإصلاح أوضاعه خلال (خمسة عشر) يوماً، فإذا لم يمتثل المتعاقد، جاز لها تنفيذ هذا الجزء على حسابه بما لا يتجاوز الأسعار السائدة.
- يتم السحب الجزئي من المتعاقد بقرار من رئيس الجهة الحكومية أو من يفوضه، بناء على توصية من لجنة فحص العروض أو اللجنة المختصة بالشراء بحسب الحال، ويتم إخطار المتعاقد بذلك.
- تقوم الجهة الحكومية بالحجز على مستحقات المتعاقد المسحوبة منه الأعمال بما لا يتجاوز قيمة الأعمال التي ستنفذ على حسابه، وذلك حتى يتم سداد تكلفة تلك الأعمال سواء مباشرة أو حسماً من مستحقاته.
- إذا قررت الجهة تنفيذ الأعمال المسحوبة جزئياً على حساب المتعاقد، يجب أن يكون التنفيذ وفقاً للشروط والمواصفات التي تم التعاقد بموجبها مع المتعاقد المسحوبة منه الأعمال.

* خطوة مستحدثة في النظام الجديد





أحكام إنهاء العقد

- يجب على الجهة الحكومية إنهاء العقد في الحالات التالية:
 1. إذا تبين أن المتعاقد معه قد شرع -بنفسه أو بواسطة غيره بطريق مباشر أو غير مباشر- في رشوة أحد موظفي الجهات الخاضعة لأحكام النظام أو حصل على العقد عن طريق الرشوة أو الغش أو التحايل أو التزوير أو التلاعب أو مارس أيًا من ذلك أثناء تنفيذه للعقد.
 2. إذا أفسس المتعاقد معه، أو طلب إشهار إفلاسه، أو ثبت إعساره، أو صدر أمر بوضعه تحت الحراسة، أو كان شركة وجرى طها أو تصفيتا.
 3. إذا تنازل المتعاقد معه عن العقد دون موافقة مكتوبة من الجهة الحكومية والوزارة.
- يجوز إنهاء العقد في الحالات التالية:
 - إذا تأخر المتعاقد معه عن البدء في العمل، أو تباطأ في تنفيذه، أو أخلّ بأي شرط من شروط العقد ولم يصحح أوضاعه خلال (خمسة عشر) يوماً من تاريخ إبلاغه كتابة بذلك.
 - إذا توفي المتعاقد معه. وفي هذه الحالة ينهى العقد وتسوى المستحقات وتعاد الضمانات. وللجهة الحكومية الاستمرار في التعاقد مع الورثة -بعد موافقتهم- على أن يتوافر لديهم المؤهلات الفنية والضمانات اللازمة لإكمال تنفيذ العقد.
 - إذا تعاقد المتعاقد معه لتنفيذ العقد من الباطن دون موافقة مكتوبة من الجهة الحكومية.
- يمكن إنهاء العقد بالاتفاق بين المتعاقد والجهة في الحالات التالية:
 4. إذا تأخرت الجهة في تسليم موقع العمل للمقاول مدة تزيد على (ستين) يوماً -ما لم ينص على خلاف ذلك في وثائق المنافسة-، وبعد إشعار المتعاقد للجهة الحكومية بذلك ومضي مدة (ثلاثين) يوماً من تاريخ إبلاغها بالإشعار دون قيامها بتسليم الموقع أو اتخاذ إجراءات مقبولة لتسليم الموقع.
 5. إذا استمرت الجهة الحكومية في إيقاف كامل الأعمال لأسباب لا علاقة للمتعاقد بها مدة تتجاوز (مائة وثمانين) يوماً من تاريخ خطاب الأمر بإيقاف الأعمال، وبعد إبلاغ المتعاقد للجهة الحكومية لتمكينه من استئناف الأعمال، ومضي (ثلاثين) يوماً من تاريخ الإبلاغ دون قيامها بتمكين المتعاقد من استئناف الأعمال أو اتخاذ أي إجراءات مقبولة في سبيل ذلك.
 6. إذا أصبح تنفيذ الأعمال مستحيلًا لوجود قوة قاهرة.

* خطوة مستحدثة في النظام الجديد





أحكام التظلمات والتنازعات *

- تكوّن بقرار من الوزير لجنة أو أكثر من المختصين، لا يقل عددهم عن (خمسة) ويحدد فيه رئيس اللجنة ونائبه، ويُنص في القرار على عضو احتياطي أو أكثر، ويعاد تشكيل هذه اللجنة كل (ثلاث) سنوات، ويجوز تجديد العضوية فيها. ويصدر الوزير قراراً يحدد قواعد عمل اللجنة وإجراءاتها، ويحدد مكافآت أعضائها وسكرتيرها وتختص اللجنة بما يلي:
 1. النظر في تظلمات المتنافسين من قرار الترسية أو من أي قرار أو إجراء تتخذه الجهة الحكومية قبل قرار الترسية.
 2. النظر في تظلمات المتعاقد معهم من قرارات تقييم الأداء.
 3. النظر في طلبات تعديل الأسعار.
- تكون قرارات اللجنة ملزمة للجهة الحكومية.
- يقدم المتظلم ضماناً يساوي نصف قيمة الضمان الابتدائي؛ يعاد إليه إذا ثبت صحة التظلم.
- لكل متنافس الحق في التظلم أمام الجهة الحكومية من أي قرار اتخذه، قبل قرار الترسية، وذلك خلال (خمسة) أيام عمل من تاريخ صدور القرار، وله كذلك التظلم أمام الجهة الحكومية على قرار الترسية، وذلك خلال فترة التوقف المشار إليها في النظام.
- يجب على الجهة الحكومية البتّ في التظلم خلال (خمسة عشر) يوم عمل من تاريخ ورود التظلم، فإن مضت تلك المدة دون البت في التظلم عد رفضاً.
- للمتظلم خلال (ثلاثة) أيام من تاريخ إبلاغه بقرار رفض تظلمه أو من تاريخ مضي المدة المشار إليها في النقطة السابقة دون البت في تظلمه؛ أن يتظلم إلى اللجنة.
- على اللجنة البتّ فيما يرد إليها من تظلمات وإبلاغ أصحاب الشأن خلال (خمسة عشر) يوم عمل من تاريخ ورودها إليها. وللجنة التمديد لمدة مماثلة.

* خطوة مستحدثة في النظام الجديد

