



EXPRO

هيئة كفاءة الإنفاق والمشروعات الحكومية
Expenditure Efficiency & Projects Authority

ضوابط إعداد معايير تقييم العروض

المادة التدريبية



1 المقدمة

2 اختيار معايير التقييم

3 وزن المعايير الفنية والمالية

4 الأسقف العليا والدنيا للتقييم الفني والمالي

5 احتساب الدرجة الموزونة للمتنافسين

6 أمثلة تطبيقية



EXPRO

هيئة كفاءة الإنفاق والمشروعات الحكومية
Expenditure Efficiency & Projects Authority

المقدمة





الهدف من الوثيقة

تهدف هذه الوثيقة إلى وضع ضوابط تساعد الجهات الحكومية في إعداد معايير تقييم العروض الفنية والمالية بما يتناسب مع طبيعة الأعمال والمشتريات المراد طرح المنافسات بشأنها وذلك لتلبية احتياجاتها من المواد أو الخدمات بما يحقق "أفضل قيمة مقابل المال"



أحكام عامة

- على الجهات الحكومية الالتزام بهذه الضوابط عند وضع معايير التقييم وأن تكون قابلة للقياس الكمي بقدر الإمكان وأن ينص على هذه المعايير وآلية تطبيقها في وثيقة المنافسة وأن تلتزم لجان فحص العروض بالمعايير الواردة في كراسة الشروط والمواصفات بدون أي تغيير.
- يجب عدم الخلط بين تقييم العروض وتأهيل المتنافسين لتنفيذ الأعمال، حيث أن التقييم يتم للعروض التي يقدمها المتنافسون، بينما يتم تأهيل المتنافسين كمنشآت لقياس إمكانية تنفيذ الأعمال وتجنب احتمالية التعثر.
- يجب على الجهات الحكومية الالتزام بالآليات الواردة في لائحة تفضيل المحتوى المحلي والمنشآت الصغيرة والمتوسطة والشركات المدرجة في السوق المالية خلال عملية التقييم المالي في حال انطباقها على المنافسة

تمر عملية تقييم العروض بأربعة مراحل رئيسية يتم فيها اختيار المعايير وتحديد أوزانها



يتم في المرحلة الأخيرة احتساب درجات المتنافسين وفقاً لتقييم المعايير الفنية والمالية واحتسابها وفقاً لمعادلة الدرجة الموزونة واختيار العرض الفائز بحسب الدرجات

احتساب الدرجات الموزونة للمتنافسين

تحديد أوزان التقييم الفني والمالي

يتم تحديد وزن للتقييم المالي والتقييم الفني ويتم الالتزام بأسقف عليا وأسقف دنيا بحسب طبيعة المشروع، ويكون التقييم المالي أعلى كلما انخفضت القيمة والمخاطر المتعلقة بالأعمال، في حين يكون التقييم الفني ذا أهمية أعلى في المنافسات المعقدة وعالية المخاطر



خلال هذه المرحلة يقوم فريق إعداد معايير التقييم في مرحلة إعداد وثائق المنافسة، بوضع أوزان لمعايير تقييم العروض الموزونة المتفق عليها من أجل ترتيبها حسب أهمية كل معيار في عملية تقييم العروض

اختيار أوزان المعايير الموزونة

تحديد المعايير

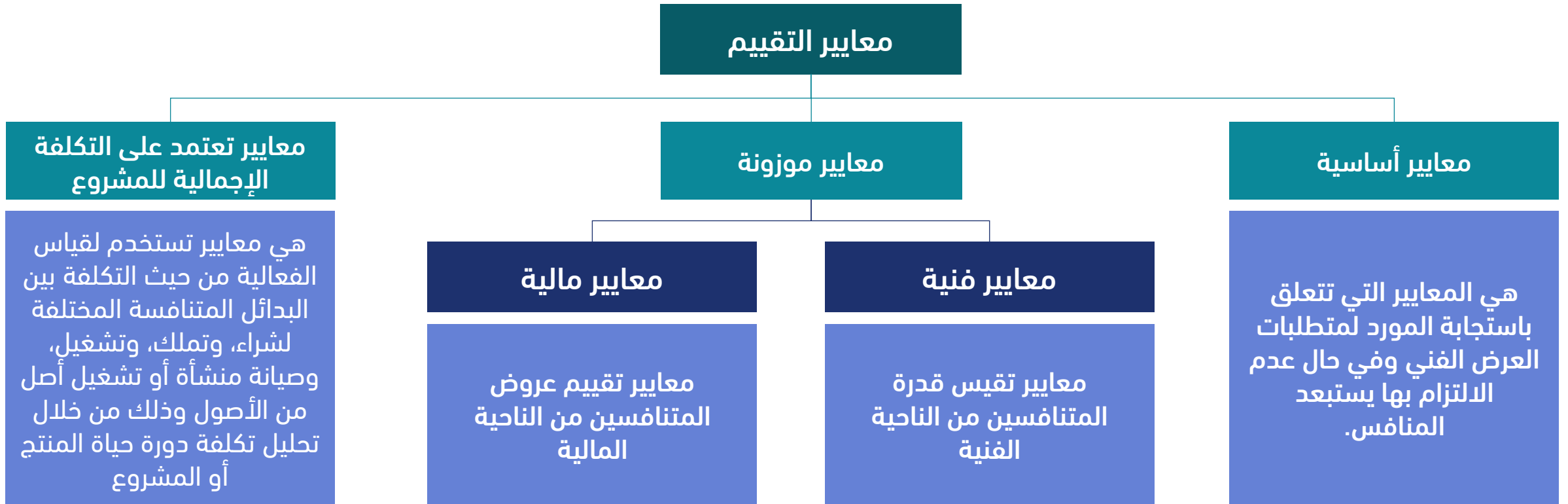
يتم في هذه المرحلة اختيار المعايير المناسبة بحسب طبيعة المشروع ليتم التقييم بناء عليها، وتحدد المعايير الأساسية -وهي المعايير التي تحدد اجتياز أو فشل المتقدم للمنافسة- والمعايير الموزونة (الفنية والمالية) بالإضافة إلى معايير تعتمد على التكلفة الإجمالية للمشروع



اختيار معايير التقييم



تنقسم معايير التقييم إلى ثلاثة أقسام: 1- المعايير الأساسية 2- والمعايير الموزونة 3- والمعايير التي تعتمد على التكلفة الإجمالية للمشروع



هي المعايير التي تتعلق باستجابة المورد لمتطلبات العرض الفني وفي حال عدم الالتزام بها يستبعد المنافس

المعايير الأساسية

ومنها على سبيل المثال:

- الالتزام بالجدول المحدد بتقديم الخدمات
- الالتزام بتنفيذ المخرجات المحددة
- تقديم خطة عمل زمنية لتنفيذ المشروع
- فهم مقدم العرض للخدمة (على سبيل المثال، المشاريع الاستشارية)
- الالتزام بتقديم نسبة مستهدفة للمحتوى المحلي إذا كانت التكلفة التقديرية للمنافسة تصل إلى قيمة العقد عالي القيمة* أو في حال كانت نسبة المحتوى المحلي المستهدفة تساوي أو تتجاوز الحد الأدنى المحدد في وثائق المنافسة
- الالتزام بالقائمة الإلزامية في منافسات التوريد من خلال تحديد بلد المنشأ للمنتج

معايير تقيس قدرة المتنافسين من الناحية الفنية

المعايير الفنية

ومنها على سبيل المثال:

- أساليب العمل: على سبيل المثال: تقنيات البناء المستخدمة، منهجيات إدارة المشروع
- خطط الاستدامة: على سبيل المثال: تقنيات كفاءة الطاقة، إعادة التدوير
- نقاط القوة والضعف في سلسلة التوريد: على سبيل المثال: التوزيع الجغرافي للمستودعات

المعايير الفنية الفرعية:

قد يتم تفصيل معايير التقييم الفنية إلى معايير فرعية بغرض تحقيق قدر أكبر من الموضوعية والقدرة على التقييم بشكل أدق والشفافية في تطبيق المعايير. بحيث يكون مجموع أوزان المعايير الفرعية مساويًا لوزن المعيار الأساسي الذي انبثقت منه

في معايير التقييم الموزونة يجب على الجهة الطالبة أن تحدد الحد الأدنى من الدرجات التي يجب أن يحققها العرض الفني ليكون مؤهلاً للتقييم المالي ويمكن للجهات الطالبة كذلك وضع حد أدنى للاجتياز على مستوى المعايير الفرعية، بناء عليه يتم استبعاد العروض التي تفشل في تحقيق هذه الدرجة الدنيا.

معايير تقييم عروض المتنافسين من الناحية المالية، وتشمل على

المعايير المالية



2. آليات المحتوى المحلي

على سبيل المثال: آليات تفضيل المنتج الوطني، آليات وزن المحتوى المحلي



1. السعر

وهو السعر المحدد ضمن العرض المالي المقدم

هي معايير تستخدم لقياس الفعالية من حيث التكلفة بين البدائل المتنافسة المختلفة لشراء، وتملك، وتشغيل، وصيانة منشأة أو تشغيل أصل من الأصول وذلك من خلال تحليل تكلفة دورة حياة المنتج أو المشروع ويشمل ذلك على سبيل المثال لا الحصر:

معايير تعتمد على التكلفة
الإجمالية للمشروع

- تكاليف التشغيل والصيانة - محسوبة على أساس فترة التشغيل (على سبيل المثال، في حالة المركبات، المسافة المقطوعة سنويا) المحددة في وثائق المنافسة، بمعدل محدد من الوقود أو تكاليف أخرى
- الوقود (أو المواد الاستهلاكية الأخرى) اللازمة للتشغيل
- تكاليف العمالة للتشغيل، بما في ذلك الموظفين الخبراء، على سبيل المثال، المعدات المعقدة
- تكلفة التأمين
- تكلفة الصيانة وقطع الغيار (باستخدام أسعار قطع الغيار التي يكفلها مقدم العرض لسنوات في الفترة الزمنية ذات الصلة، أو الأسعار المقدرة من الجهة الطالبة إذا لم يقدم مقدم العرض هذه الأسعار المضمنة)
- التكاليف المرتبطة بـ "فترة التوقف" (أي عندما لا يكون الجهاز في الخدمة، على سبيل المثال، بسبب الإصلاحات أو الصيانة)
- تكاليف التجديد والترقية - يشير هذا إلى الإصلاحات والتجديدات الرئيسية المحتملة التي قد تكون مطلوبة للحفاظ على أو تمديد العمر التشغيلي للأصول المادية الرئيسية
- قيمة الاستهلاك (إعادة البيع / القيمة المتبقية) وتكاليف التخلص في نهاية فترة التشغيل المحددة

مثال توضيحي

المستوى الأول	المستوى الثاني	المستوى الثالث
التقييم الفني	التصميم المقترح	تفاصيل التصميم
		تصميم التصريف
	إدارة التصميم	تكامل فريق الإدارة مع البناء
		خطة إدارة الجود الشاملة
	إدارة الجودة	مراجعة جودة التصميم
		اختبار المواد
التقييم المالي	السعر*	التكلفة الكلية

يتم إعداد قائمة المعايير عبر اتباع الخطوات التالية

- 1 تعيين فريق عمل متخصص، يمثل جميع الأقسام المشاركة في عملية تحديد معايير التقييم.
- 2 إعداد قائمة تتضمن كافة المعايير اللازمة، وستكون مقسمة إلى مستويات، مستوى أول وثاني وثالث.
- 3 اتفاق فريق إعداد معايير التقييم على محتوى قائمة المعايير الأساسية ومعايير التقييم بصيغتها النهائية والتي سيتم تضمينها في فحص وتقييم العروض.

وزن المعايير الفنية والمالية



المرحلة الثانية: وزن المعايير الفنية والمالية

خلال هذه المرحلة يقوم فريق إعداد معايير التقييم في مرحلة إعداد وثائق المنافسة، بوضع أوزان لمعايير تقييم العروض الموزونة المتفق عليها من أجل ترتيبها حسب أهمية كل معيار في عملية تقييم العروض، ويكون مجموع أوزان المعايير = 100%

مثال توضيحي

المستوى الأول	المستوى الثاني	المستوى الثالث	المقيم 1	المقيم 2	المقيم 3
الفني	التصميم المقترح	تفاصيل التصميم	7%	9%	3%
		تصميم التصريف	14%	7%	14%
	إدارة التصميم	تكامل فريق الإدارة مع البناء	15%	14%	20%
		خطة إدارة الجودة الشاملة	8%	7%	5%
	إدارة الجودة	مراجعة جودة التصميم	1%	1%	8%
		اختبار المواد	5%	7%	5%
	المالي	السعر	التكلفة الكلية	50%	55%

يتم تحديد أوزان المعايير عبر اتباع الخطوات التالية

- 1 سيقوم كل فرد من أعضاء الفريق بإعطاء وزن نسبي لكل معيار من المعايير في "المستوى الثالث".
- 2 يجب على فريق التقييم المواءمة فيما بينهم على وزن أي معيار يتحصل على نسب متباينة بشكل كبير من أعضاء الفريق.
- 3 مجموع النسب التي سيحتسبها كل فرد من القائمين بعملية التقييم للمعايير يجب أن تصل إلى نسبة 100%.

المرحلة الثانية: وزن المعايير الفنية والمالية

خلال هذه المرحلة يقوم فريق إعداد معايير التقييم في مرحلة إعداد وثائق المنافسة، بوضع أوزان لمعايير تقييم العروض الموزونة المتفق عليها من أجل ترتيبها حسب أهمية كل معيار في عملية تقييم العروض، ويكون مجموع أوزان المعايير = 100%

مثال توضيحي

الوزن النهائي	معيار المستوى الثالث	الرتبة
50%	التكلفة الكلية	1
16%	تكامل فريق الإدارة مع البناء	2
12%	تصميم التصريف	3
7%	خطة إدارة الجودة الشاملة	4
6%	تفاصيل التصميم	5
6%	اختبار المواد	6
3%	مراجعة جودة التصميم	7

احتساب وترتيب المعايير وتحديد الحد الأدنى للنجاح

- 1 سيتم احتساب المتوسط المباشر ("الوزن النهائي") لكل معيار من المعايير.
- 2 سيتم ترتيب المعايير من الأعلى نسبة وحتى الأقل بواسطة «الوزن النهائي».
- 3 يجب على فريق التقييم الأخذ بعين الاعتبار الأسقف العليا والدنيا لأوزان المعايير حسب نوع كل عقد، كما سيتم التوضيح في القسم التالي
- 4 يجب على فريق التقييم تحديد الحد الأدنى للنجاح لاجتياز التقييم الفني بشكل عام أو الحد الأدنى للمعايير الفرعية في حال قررت الجهة ذلك، ليكون مؤهلاً للتقييم المالي.

العقود الاستشارية



الوزن المقترح	شرح المعيار	المعيار الأساسي	رقم
من 0 إلى 10 نقاط	خبرات الشركة في تنفيذ الأعمال المطلوبة (نقاط أقل يتم منحها لهذا المعيار حيث أن الخبرات تم حصرها مسبقاً خلال عملية التأهيل المسبق)	خبرات محددة	1
من 20 إلى 50 نقطة	الطرق المستخدمة في تنفيذ المشروع	المنهجية وإدارة الجودة	2
من 30 إلى 60 نقطة	مؤهلات وخبرات الموظفين الرئيسيين (السيرة الذاتية، الشهادات المهنية)	خبرات فريق العمل	3
من 0 إلى 10 نقاط	آليات نقل المعرفة خلال مراحل المشروع	نقل المعرفة	4
من 0 إلى 10 نقاط	نسبة القوى العاملة السعودية في المشروع	المحتوى المحلي	5

للمشاريع التي تساوي أو تتجاوز قيمة العقد عالي القيمة يتم مراعاة متطلبات لائحة تفضيل المحتوى المحلي

العقود الإنشائية



الوزن المقترح	شرح المعيار	المعيار الأساسي	رقم
من 10 حتى 30 نقطة	تصميم الجسور والطرق العامة وتصريف الطرق	التصميم المقترح	1
من 5 حتى 10 نقاط	إدارة التصميم، التوظيف، تكامل فريق الإدارة مع البناء	إدارة التصميم	2
من 10 حتى 20 نقطة	المراحل المقترحة وخطة التقليل من الإزعاج العام	إدارة حركة المرور في موقع الإنشاء	3
من 5 حتى 10 نقاط	تشمل إدارة شؤون الموظفين البناء وخطة إدارة البناء	إدارة الإنشاء	4
من 10 حتى 20 نقاط	تكامل البناء والتسلسل واللوجستيات والسلامة وتنسيق المرافق	عمليات الإنشاء	5
من 10 حتى 30 نقطة	نهج وخطة إدارة الجودة الشاملة، مراجعة جودة التصميم، فحص الجودة، اختبار المواد	إدارة الجودة	6
من 10 حتى 20 نقطة	إعداد خطط السلامة للتعامل مع الأخطار المهنية والفنية	خطط السلامة	7

عقود التوريد



الوزن المقترح	شرح المعيار	المعيار الأساسي	رقم
من 25 حتى 50 نقطة	مطابقة المواد للمواصفات التي وضعتها الجهة	المواصفات الفنية والتقنية	1
من 20 حتى 40 نقطة	توفر قطع الغيار على نطاق واسع جغرافيا وعدديا	توفر قطع الغيار	2
من 10 حتى 30 نقطة	شبكة الخدمات التي يقدمها المورد وتغطيتها الجغرافية	خدمات ما بعد البيع	3
من 10 حتى 20 نقطة	توافق المنتجات مع أي منتجات تستخدم حاليا لدى الجهة	التوافق مع المعدات الحالية	4

يمكن استخدام معايير التقييم الموزونة لإعطاء أفضلية لمقدمي العروض الذين يقدمون مواد بمواصفات فنية تفوق ما ورد في وثائق المنافسة، مع مراعاة متطلبات القائمة الإلزامية وآلية التفضيل السعري للمنتج الوطني الواردة في لائحة تفضيل المحتوى المحلي

الأسقف العليا والدنيا للتقييم الفني والمالي



المرحلة الثالثة: تحديد الأسقف العليا والدنيا لأوزان التقييمات

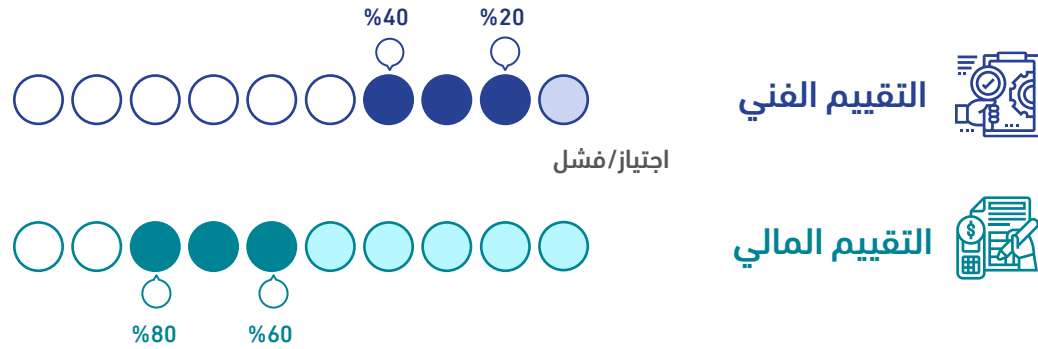
توضح هذه الأسقف الحدود العليا والدنيا للأوزان التي يمكن تحديدها للتقييمين الفني والمالي، بحيث يكون مجموع أوزان التقييمين المالي والفني يساوي 100%. وتجدر الإشارة إلى أنه كلما انخفضت القيمة والمخاطر التي تنطوي عليها المنافسة، أصبح المعيار المالي أعلى مقارنة بالمعيار الفني، وبطريقة مماثلة فإن المعيار الفني سيكون ذا وزن أعلى للمنافسات عالية المخاطر والقيمة والتعقيد، وقد تم تحديد أسقف (حدود) عليا ودنيا يجب الالتزام بها للأوزان التي يمكن إعطاؤها لكل تقييم على النحو التالي:

التقييم المالي		التقييم الفني		الفئة	
الحد الأعلى	الحد الأدنى	الحد الأعلى	الحد الأدنى		
40%	20%	80%	60%	المشاريع التي تساوي أو تتجاوز قيمتها العقود عالية القيمة	العقود الاستثمارية
40%	30%	70%	60%	المشاريع التي تقل قيمتها عن العقود عالية القيمة	
90%	70%	30%	10%	المشاريع التي تساوي أو تتجاوز قيمتها العقود عالية القيمة	العقود الإنشائية
95%	80%	20%	5%	المشاريع التي تقل قيمتها عن العقود عالية القيمة	

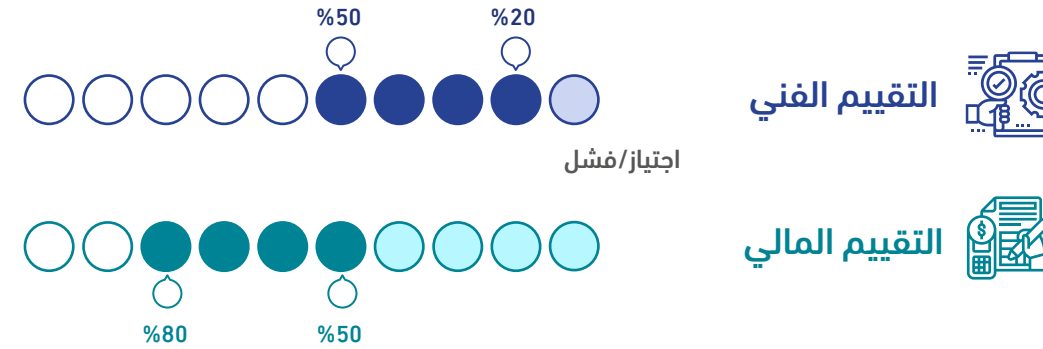
التقييم المالي		التقييم الفني		الفئة	
الحد الأعلى	الحد الأدنى	الحد الأعلى	الحد الأدنى		
80%	50%	50%	20%	المشاريع التي تساوي أو تتجاوز قيمتها العقود عالية القيمة	عقود الصيانة والتشغيل
80%	60%	40%	20%	مشاريع التشغيل والصيانة الاعتيادية التي تقل قيمتها عن العقود عالية القيمة	
50%	30%	70%	50%	مشاريع التشغيل والصيانة المتخصصة التي تساوي أو تتجاوز قيمتها العقود عالية القيمة	عقود التوريد
80%	60%	40%	20%	عقود التوريد عالية التعقيد	
100%		-		عقود التوريد الاعتيادية والبسيطة	

المرحلة الثالثة: تحديد الأسقف العليا والدنيا لأوزان التقييمات – مشاريع التشغيل والصيانة (1/2)

المشاريع الاعتيادية التي تقل قيمتها عن العقود عالية القيمة



المشاريع التي تساوي أو تتجاوز قيمتها العقود عالية القيمة



- يجب على مقدم العرض اجتياز معايير التقييم الأساسية (اجتياز/فشل) ليكون مؤهلاً للتقييم الفني والمالي الموزون حيث يكون وزن المعيار الفني بين 20% إلى 40% ووزن المعيار المالي بين 60% إلى 80%.

- تشمل هذه المشاريع العقود الخاصة بالأعمال التالية:

1. أعمال النظافة والغسيل
2. إدارة المنشآت
3. الإعاشة
4. صيانة المسطحات الخضراء
5. الأعمال الميكانيكية والكهربائية والسباكة
6. خدمات إدارة قطع الغيار
7. صيانة السلاسل الكهربائية والمصاعد
8. صيانة الطرق

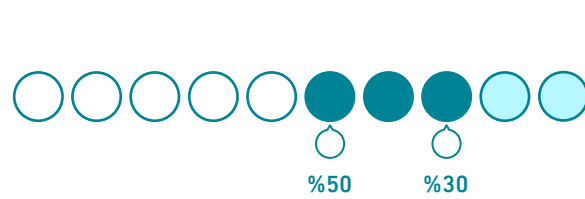
- للمشاريع التي تقل قيمتها عن العقود عالية القيمة يجب الالتزام بمنح المنشآت الصغيرة والمتوسطة تفضيلاً سعرياً، وذلك بافتراض أسعار المنشآت الأخرى أعلى بنسبة 10% مما هو مذكور في وثائق العرض.

- يجب على مقدم العرض اجتياز معايير التقييم الأساسية (اجتياز/فشل) ليكون مؤهلاً للتقييم الفني والمالي الموزون حيث يكون وزن المعيار الفني بين 20% إلى 50% ووزن المعيار المالي بين 50% إلى 80%.

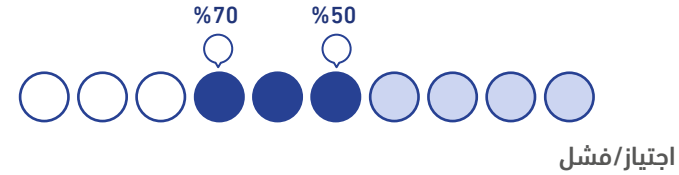
- ستكون معادلة احتساب المعيار المالي طبقاً لضوابط لائحة تفضيل المحتوى المحلي والمنشآت الصغيرة والمتوسطة المحلية والشركات المدرجة في السوق المالية في الأعمال والمشتريات حسب معادلة التقييم المالي للمنافسات عالية القيمة الموضحة في الشريحة رقم 27

المرحلة الثالثة: تحديد الأسقف العليا والدنيا لأوزان التقييمات – مشاريع التشغيل والصيانة (2/2)

المشاريع المتخصصة التي تساوي أو تتجاوز قيمتها العقود عالية القيمة



التقييم المالي

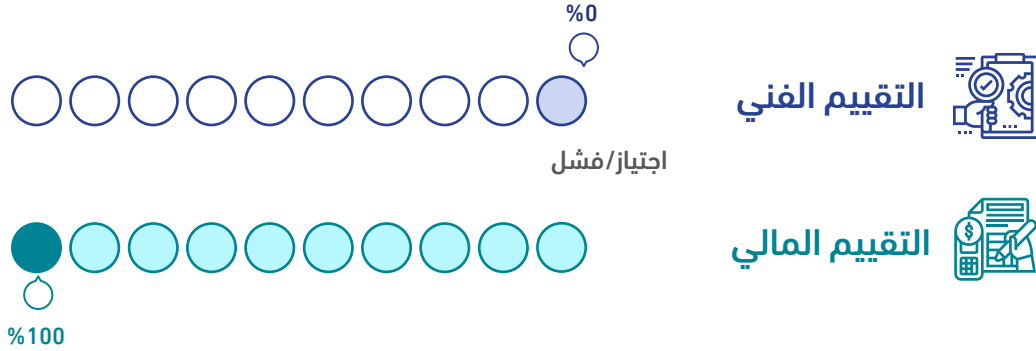


التقييم الفني

- يجب على مقدم العرض اجتياز معايير التقييم الأساسية (اجتياز/فشل) ليكون مؤهلاً للتقييم الفني والمالي الموزون حيث يكون وزن المعيار الفني بين 50% إلى 70% ووزن المعيار المالي بين 30% إلى 50%.
- تشمل هذه المشاريع العقود الخاصة بالأعمال التالية:

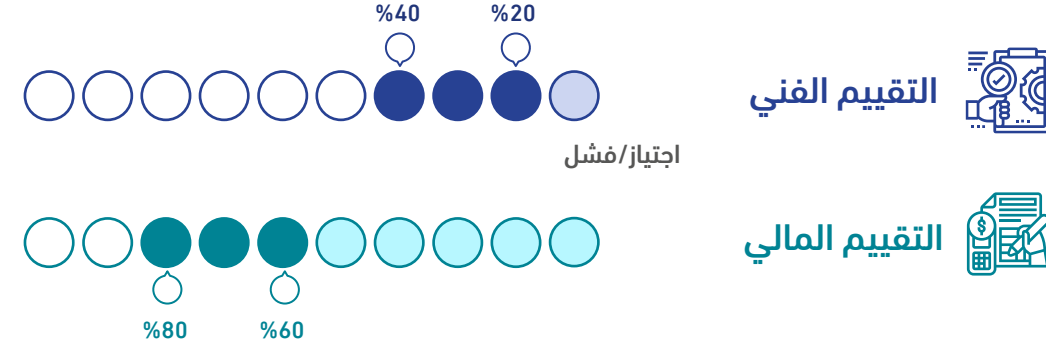
- | | |
|--|----------------------------|
| 1. صيانة وتشغيل الأنظمة التقنية والأمنية | 6. ضبط الجودة |
| 2. صيانة أنظمة الطاقة | 7. أنظمة مكافحة الحرائق |
| 3. أعمال الصحة والبيئة والسلامة | 8. معالجة المياه |
| 4. إدارة العقود والأعمال الإشرافية | 9. معالجة النفايات |
| 5. الأعمال المعمارية | 10. أنظمة التدفئة والتكييف |
- ستكون معادلة احتساب المعيار المالي طبقاً لضوابط لائحة تفضيل المحتوى المحلي والمنشآت الصغيرة والمتوسطة المحلية والشركات المدرجة في السوق المالية في الأعمال والمشتريات حسب معادلة التقييم المالي للمنافسات عالية القيمة الموضحة في الشريحة رقم 27

عقود التوريد الاعتيادية والبسيطة



- يجب على مقدم العرض اجتياز معايير التقييم الأساسية (اجتياز/فشل) ليكون مؤهلاً للتقييم والذي سيكون فيه وزن المعيار المالي 100%.
- في عقود التوريد الاعتيادية والبسيطة (كالمستلزمات المكتبية) سيتم التأكد من مطابقة المنتجات للمواصفات الفنية المحددة في كراسة الشروط والمواصفات واختيار المورد المطابق والأقل سعراً.
- يجب الالتزام بمنح المنتجات الوطنية تفضيلاً سعرياً وذلك بافتراض أسعار المنتجات الأجنبية أعلى بنسبة 10% مما هو مذكور في وثائق العرض.
- لا تمنح المنتجات الوطنية ضمن القائمة الإلزامية أي تفضيل سعري.
- يستبعد في منافسات التوريد أو المنافسات المختلطة المشتملة على بنود توريد العرض الذي لم يلتزم فيه المتنافس بالقائمة الإلزامية وفي حال كانت المنافسة قابلة للتجزئة فيستبعد المتنافس من البنود التي لم يلتزم فيها بالقائمة الإلزامية

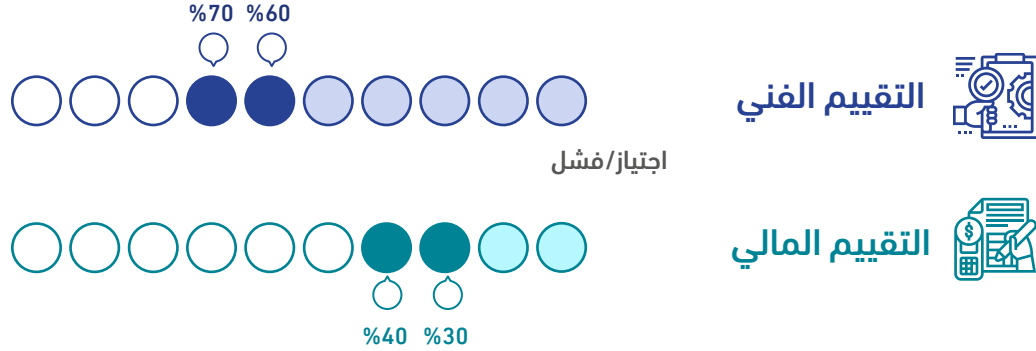
عقود التوريد عالية التعقيد



- يجب على مقدم العرض اجتياز معايير التقييم الأساسية (اجتياز/فشل) ليكون مؤهلاً للتقييم الفني والمالي الموزون حيث يكون وزن المعيار الفني بين 20% إلى 40% ووزن المعيار المالي بين 60% إلى 80%.
- في عقود التوريد عالية التعقيد (كالمعدات الطبية، معدات تحلية المياه) سيتم تقييم مدى مطابقة المنتجات للمواصفات وللمعايير الأداء الفنية المحددة في كراسة الشروط والمواصفات (القدرة الإنتاجية، استهلاك الطاقة، تكلفة الصيانة وقطع الغيار إلخ) واختيار المورد الذي اجتاز التأهيل وصاحب نقاط التقييم المالية (من خلال تحليل تكلفة دورة حياة المنتج) والفنية المجتمعة الأعلى.
- يجب الالتزام بمنح المنتجات الوطنية تفضيلاً سعرياً وذلك بافتراض أسعار المنتجات الأجنبية أعلى بنسبة 10% مما هو مذكور في وثائق العرض.
- لا تمنح المنتجات الوطنية ضمن القائمة الإلزامية أي تفضيل سعري.
- يستبعد في منافسات التوريد أو المنافسات المختلطة المشتملة على بنود توريد العرض الذي لم يلتزم فيه المتنافس بالقائمة الإلزامية وفي حال كانت المنافسة قابلة للتجزئة فيستبعد المتنافس من البنود التي لم يلتزم فيها بالقائمة الإلزامية

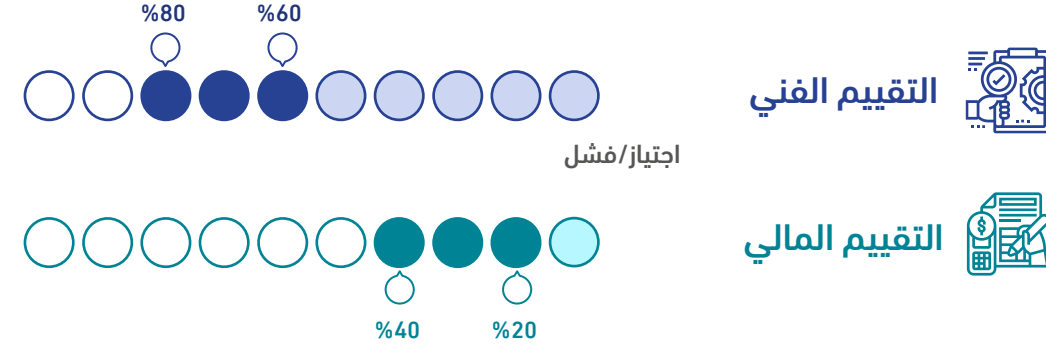
المرحلة الثالثة: تحديد الأسقف العليا والدنيا لأوزان التقييمات – عقود الاستشارات

المشاريع التي تقل قيمتها عن العقود عالية القيمة



- يجب على مقدم العرض اجتياز معايير التقييم الأساسية (اجتياز/ فشل) ليكون مؤهلاً للتقييم الفني والمالي الموزون حيث يكون وزن المعيار الفني بين 60% إلى 70% ووزن المعيار المالي بين 30% إلى 40%.
- للمشاريع التي تقل قيمتها عن العقود عالية القيمة يجب الالتزام بمنح المنشآت الصغيرة والمتوسطة تفضيلاً سعرياً، وذلك بافتراض أسعار المنشآت الأخرى أعلى بنسبة 10% مما هو مذكور في وثائق العرض.

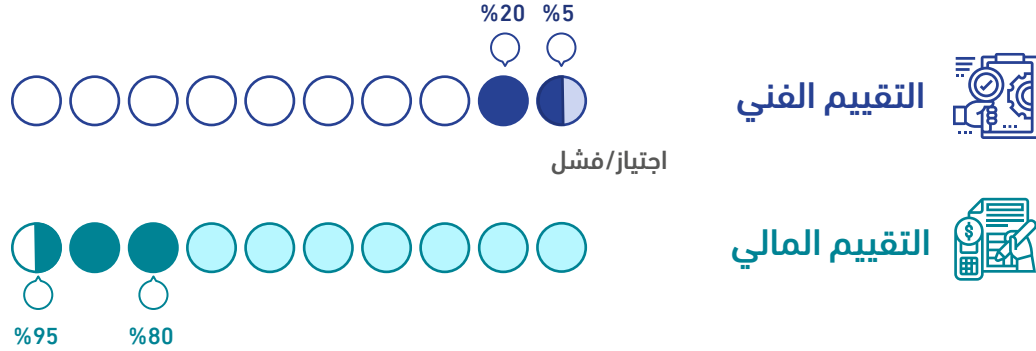
المشاريع التي تساوي أو تتجاوز قيمتها العقود عالية القيمة



- يجب على مقدم العرض اجتياز معايير التقييم الأساسية (اجتياز/ فشل) ليكون مؤهلاً للتقييم الفني والمالي الموزون حيث يكون وزن المعيار الفني بين 60% إلى 80% ووزن المعيار المالي بين 20% إلى 40%.
- ستكون معادلة احتساب المعيار المالي طبقاً لضوابط لائحة تفضيل المحتوى المحلي والمنشآت الصغيرة والمتوسطة المحلية والشركات المدرجة في السوق المالية في الأعمال والمشتريات حسب معادلة التقييم المالي للمنافسات عالية القيمة الموضحة في الشريحة رقم 27

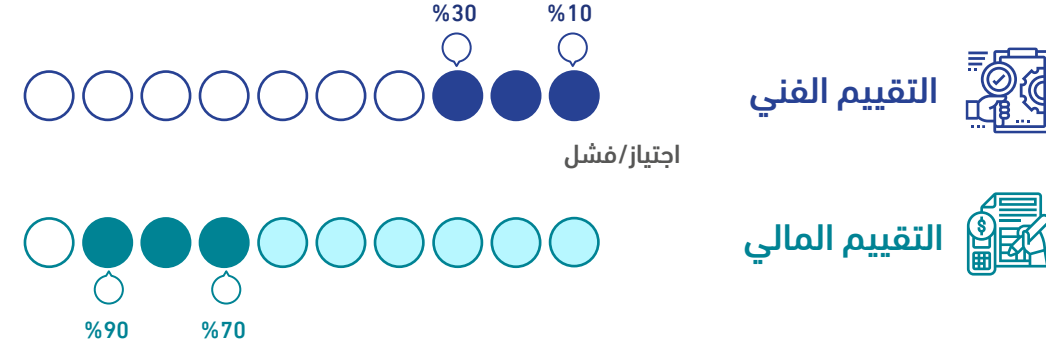
المرحلة الثالثة: تحديد الأسقف العليا والدنيا لأوزان التقييمات – عقود الإنشاءات

المشاريع التي تقل قيمتها عن العقود عالية القيمة



- يجب على مقدم العرض اجتياز معايير التقييم الأساسية (اجتياز/ فشل) ليكون مؤهلاً للتقييم الفني والمالي الموزون حيث يكون وزن المعيار الفني بين 5% إلى 20% ووزن المعيار المالي بين 80% إلى 95%.
- للمشاريع التي تقل قيمتها عن العقود عالية القيمة يجب الالتزام بمنح المنشآت الصغيرة والمتوسطة تفضيلاً سعرياً، وذلك بافتراض أسعار المنشآت الأخرى أعلى بنسبة 10% مما هو مذكور في وثائق العرض.

المشاريع التي تساوي أو تتجاوز قيمتها العقود عالية القيمة



- يجب على مقدم العرض اجتياز معايير التقييم الأساسية (اجتياز/ فشل) ليكون مؤهلاً للتقييم الفني والمالي الموزون حيث يكون وزن المعيار الفني بين 10% إلى 30% ووزن المعيار المالي بين 70% إلى 90%.
- ستكون معادلة احتساب المعيار المالي طبقاً لضوابط لائحة تفضيل المحتوى المحلي والمنشآت الصغيرة والمتوسطة المحلية والشركات المدرجة في السوق المالية في الأعمال والمشتريات حسب معادلة التقييم المالي للمنافسات عالية القيمة الموضحة في الشريحة رقم 27

احتساب الدرجة الموزونة للمتنافسين



معادلة الدرجة الموزونة



(درجة التقييم الفني X وزن التقييم الفني) + (درجة التقييم المالي X وزن التقييم المالي)

- **درجة التقييم الفني** = متوسط النقاط للعرض الفني ÷ أعلى متوسط نقاط لعرض فني من العروض المقدمة
- **درجة التقييم المالي** = قيمة أقل عرض مالي ÷ قيمة العرض المالي الذي يتم تقييمه

في المنافسات عالية القيمة (ما عدا عقود التوريد) تقوم الجهة باستخدام المعايير الموزونة للتقييم الفني والمالي (التقييم المالي: باستخدام معادلة المحتوى المحلي الموزونة مضروبة في وزن المعيار المالي، دون الإخلال بتفضيل المنتج الوطني والمنشآت الصغيرة والمتوسطة) واختيار العرض الحائز على نقاط التقييم المالية والفنية المجتمعة الأعلى، أو إجراء التقييم الفني مع تحديد درجة اجتياز محددة وتطبيق معادلة المحتوى المحلي الموزونة للتقييم المالي واختيار العرض الحائز على أعلى درجة تقييم مالي.

معادلة التقييم المالي للمنافسات عالية القيمة



(تقييم العرض سعري X 60%) + (تقييم عرض المحتوى المحلي X 40%)

- **تقييم العرض سعري** = سعر أقل عرض مؤهل فنيا ÷ سعر العرض للمنافس المراد تقييمه
- **تقييم عرض المحتوى المحلي** = نسبة المحتوى المحلي المستهدفة X 50% + خط الأساس X 50% + 5% نقاط للشركة المدرجة في السوق المالية

يمنح المنتج الوطني – غير المدرج ضمن القائمة الإلزامية- في عقود التوريد تفضيل سعري بافتراض سعر المنتج الأجنبي أعلى بنسبة (10%) مما هو مذكور في وثائق العرض

قيمة العرض المعدلة لعقود التوريد

سعر العرض (بالريال) + 10% × سعر العرض (بالريال) × (1 - حصة المنتجات الوطنية)

المرحلة الرابعة: احتساب الدرجة الموزونة – التقييم الفني

يتم البدء باحتساب درجة التقييم الفني (من 100 نقطة) بناء على تقييم لجنة فحص العروض للمعايير الفنية المعدة مسبقًا، وذلك وفقًا للخطوات التالية:

1. احتساب درجة كل معيار فني من كل مقيّم
2. احتساب متوسط درجات المقيّمين لكل معيار
3. جمع متوسط درجات المعايير الفنية لاحتساب درجة التقييم الفني من (100 نقطة)
4. استبعاد من لم يجتز التقييم الفني (إن وجد)
5. احتساب درجة التقييم الفني النسبية (تحتسب نسبيًا لصاحب أعلى درجة فنية)

5- احتساب درجة التقييم الفني النسبية (تحتسب نسبيًا لصاحب أعلى درجة فنية)

3- جمع متوسط درجات المعايير الفنية لاحتساب درجة التقييم الفني من (100 نقطة)

2- احتساب متوسط درجات المقيّمين لكل معيار

1. احتساب درجة كل معيار فني من كل مقيّم

مثال توضيحي

اسم المتنافس (الشركة)	المعايير الفنية	مقيّم 1	مقيّم 2	مقيّم 3	المتوسط	درجة التقييم الفني	درجة التقييم الفني النسبية
مقدم العرض 1	معيار فني 1 (45)	40 نقطة	38 نقطة	35 نقطة	38 نقطة	87=22+28+38 نقطة	$\%97 = \left(\frac{87}{90}\right)$
	معيار فني 2 (30)	28 نقطة	30 نقطة	25 نقطة	28 نقطة		
	معيار فني 3 (25)	25 نقطة	20 نقطة	20 نقطة	22 نقطة		
مقدم العرض 2	معيار فني 1 (45)	35 نقطة	38 نقطة	40 نقطة	38 نقطة	75=13+24+38 نقطة	$\%84 = \left(\frac{75}{90}\right)$
	معيار فني 2 (30)	25 نقطة	20 نقطة	27 نقطة	24 نقطة		
	معيار فني 3 (25)	15 نقطة	15 نقطة	10 نقطة	13 نقطة		
مقدم العرض 3	معيار فني 1 (45)	45 نقطة	44 نقطة	45 نقطة	45 نقطة	90=18+27+45 نقطة	$\%100 = \left(\frac{90}{90}\right)$
	معيار فني 2 (30)	30 نقطة	25 نقطة	25 نقطة	27 نقطة		
	معيار فني 3 (25)	20 نقطة	15 نقطة	20 نقطة	18 نقطة		

المرحلة الرابعة: احتساب الدرجة الموزونة – التقييم المالي

يتم البدء بتحديد أسعار العروض المقدمة من المتنافسين وذلك في مرحلة فتح العروض

1. تحديد أسعار العروض المقدمة
2. تطبيق آليات المحتوى المحلي (عند انطباقها)
3. احتساب التكلفة الإجمالية (بحسب طبيعة المشروع)
4. احتساب درجة التقييم المالي النسبية (من 100%، تحتسب نسبيًا لصاحب أقل تكلفة كلية)

مثال توضيحي

1. تحديد أسعار العروض المقدمة

سعر العرض (لا يشمل التكلفة الإجمالية)	مقدم العرض 1	9 ملايين	مقدم العرض 2	10 ملايين	مقدم العرض 3	10.5 مليون

ثم يتم تطبيق آليات المحتوى المحلي عند انطباقها (على سبيل المثال: آليات تفضيل المنتج الوطني، آليات وزن المحتوى المحلي)

1. تحديد أسعار العروض المقدمة
2. تطبيق آليات المحتوى المحلي (عند انطباقها)
3. احتساب التكلفة الإجمالية (بحسب طبيعة المشروع)
4. احتساب درجة التقييم المالي النسبية (من 100%، تحتسب نسبيًا لصاحب أقل تكلفة كلية)

مثال توضيحي

2- تطبيق آليات المحتوى المحلي (في هذا المثال تم تطبيق آلية التفضيل السعري للمنتج الوطني)

العروض	حصة المنتجات الوطنية	قيمة العرض المعدلة
العرض الأول	30%	9 مليون + (9 مليون X 10%) X (1-0.30) = 9,630,000
العرض الثاني	40%	10 مليون + (10 مليون X 10%) X (1-0.40) = 10,600,000
العرض الثالث	25%	10.5 مليون + (10.5 مليون X 10%) X (1-0.25) = 11,497,500

المرحلة الرابعة: احتساب الدرجة الموزونة – التقييم المالي

يتم بعد ذلك احتساب التكلفة الإجمالية للمشروع، وهي التكلفة المضافة على سعر العرض المقدم، وتنتج هذه التكلفة خلال فترة حياة المشروع، مثل تكاليف التشغيل والصيانة على سبيل المثال)

1. تحديد أسعار العروض المقدمة
2. تطبيق آليات المحتوى المحلي (عند انطباقها)
3. احتساب التكلفة الإجمالية (بحسب طبيعة المشروع)
4. احتساب درجة التقييم المالي النسبية (من 100%، تحتسب نسبيًا لصاحب أقل تكلفة كلية)

مثال توضيحي

3- احتساب التكلفة الإجمالية (تكلفة دورة حياة المنتج على مدى 10 سنوات في هذا المثال)

التكاليف	العرض 1	العرض 2	العرض 3
قيمة العرض المعدلة	9,630,000	10,600,000	11,497,500
تكلفة التشغيل	150 ألف 10X سنوات	90 ألف 10X سنوات	150 ألف X 10 سنوات
تكلفة الصيانة	200 ألف 10X سنوات	80 ألف 10X سنوات	100 ألف X 10 سنوات
تكلفة استهلاك الطاقة	50 ألف X 10 سنوات	30 ألف X 10 سنوات	100 ألف X 10 سنوات
التكلفة الإجمالية	13,630,000	12,600,000	14,997,500

المرحلة الرابعة: احتساب الدرجة الموزونة – التقييم المالي

يتم البدء باحتساب درجة التقييم الفني (من 100%) بناء على تقييم لجنة فحص العروض للمعايير الفنية المعدة مسبقًا، وذلك وفقًا للخطوات التالية:

1. تحديد أسعار العروض المقدمة
2. تطبيق آليات المحتوى المحلي (عند انطباقها)
3. احتساب التكلفة الإجمالية (بحسب طبيعة المشروع)
4. احتساب درجة التقييم المالي النسبية (من 100%)، تحتسب نسبيًا لصاحب أقل تكلفة كلية)

مثال توضيحي

4- احتساب درجة التقييم المالي النسبية

اسم المتنافس (الشركة)	التكلفة الإجمالية	درجة التقييم المالي النسبية
مقدم العرض 1	13,630,000	$92\% = \left(\frac{12,600,000}{13,630,000}\right)$
مقدم العرض 2	12,600,000	$100\% = \left(\frac{12,600,000}{12,600,000}\right)$
مقدم العرض 3	14,997,500	$84\% = \left(\frac{12,600,000}{14,997,500}\right)$

يتم في الخطوة الأخيرة، احتساب الدرجة الموزونة النهائية عبر جمع درجات التقييم الفني والمالي وفقًا لأوزان التقييمات التي تم تحديدها مسبقًا (وفقًا للأسقف العليا والدنيا)

معادلة الدرجة الموزونة

(درجة التقييم الفني X وزن المعيار الفني) + (درجة التقييم المالي X وزن المعيار المالي)

مثال توضيحي

وزن التقييم المالي (60%)		وزن التقييم الفني (40%)			
الحد الأدنى لاجتياز التقييم الفني = 70%					
الدرجة الموزونة النهائية	درجة التقييم المالي الموزونة	درجة التقييم المالي	درجة التقييم الفني الموزونة	درجة التقييم الفني	اسم المتنافس (الشركة)
$94.2\% = 55.2\% + 39\%$	$55.2\% = 0.6 \times 92\%$	92%	$39\% = 0.4 \times 97\%$	97%	مقدم العرض 1
$93\% = 60\% + 33\%$	$60\% = 0.6 \times 100\%$	100%	$33\% = 0.4 \times 84\%$	84%	مقدم العرض 2
$90.4\% = 50.4\% + 40\%$	$50.4\% = 0.6 \times 84\%$	84%	$40\% = 0.4 \times 100\%$	100%	مقدم العرض 3

أمثلة تطبيقية



المنافسة

طرحت وزارة الصحة منافسة شراء مستلزمات طبية وقدم المتنافسون على جميع البنود المطروحة واشتملت عروضهم على بلد المنشأ لكل منتج وحصص المنتجات الوطنية للبنود: (مسحات طبية، أجهزة قياس ضغط)

اعتبارات المنافسة

طبيعة المنافسة هي عقد توريد اعتيادي بسيط، وبذلك تكون الترسية على صاحب أقل سعر* ممن تجاوزوا المعايير الأساسية (اجتياز/فشل)

آليات المحتوى المحلي المطبقة هي "تفضيل المنتج الوطني"
حيث تكون قيمة العرض المعدلة = سعر العرض (بالريال) + $(10\% \times \text{سعر العرض } 1 \text{ (بالريال)}) \times (1 - \text{حصص المنتجات الوطنية})$

حصص المنتجات الوطنية = $\frac{\text{قيمة المنتجات الوطنية باستثناء قيمة المنتجات الواردة ضمن القائمة الإلزامية}}{\text{إجمالي قيمة العرض باستثناء قيمة المنتجات الواردة ضمن القائمة الإلزامية}}$

المتنافس الثاني		المتنافس الأول		
منتج وطني	86,000 ريال	منتج وطني	80,000 ريال	مسحات طبية
منتج وطني	150,000 ريال	منتج أجنبي	140,000 ريال	أجهزة قياس ضغط
236,000 ريال		220,000 ريال		سعر العرض كاملاً
$100\% = 236,000 / 236,000$		$36\% = 220,000 / 80,000$		حصة المنتجات الوطنية
$236,000 = (1 - 1) \times (236,000 \times 10\%) + (236,000) =$		$234,000 = (0.36 - 1) \times (220,000 \times 10\%) + (220,000) =$		قيمة العرض المعدلة
<ul style="list-style-type: none"> قيمت لجنة فحص العروض المتنافسين بمقارنة سعر العرض المعدل للمتنافس رقم (1) بسعر العرض المعدل للمتنافس رقم (2) تم ترسية العقد على المتنافس رقم (1) صاحب العرض الأقل سعراً بعد تعديل قيمة العرض وتتم الترسية بناءً على السعر الأصلي والذي يعادل 220 ألف ريال 				الترسية

المنافسة

طرحت إحدى الجهات منافسة عقد استشاري تزيد قيمته عن العقود عالية القيمة وتم تحديد المعايير الفنية والمالية وأوزانها على النحو التالي

التكلفة التقديرية للمنافسة = 235 مليون ريال

التقييم المالي (30%)

الوزن	المعيار	رقم
100 نقطة	التكلفة الكلية*	1

التقييم الفني (70%)

نسبة الاجتياز الفني = 70 نقطة

الوزن	المعيار	رقم
40 نقطة	الآليات المستخدمة في تنفيذ المشروع	1
30 نقطة	مؤهلات وخبرات فريق العمل	2
20 نقطة	آليات نقل المعرفة خلال مراحل المشروع	3
10 نقاط	خبرات الشركة السابقة في مجالات مشابهة	4

اسم المتنافس (الشركة)	المعايير الفنية	مقيّم 1	مقيّم 2	مقيّم 3	المتوسط	درجة التقييم الفني	درجة التقييم الفني النسبية
مقدم العرض 1	الآليات المتبعة (40 نقطة)	40 نقطة	38 نقطة	35 نقطة	38 نقطة	90 = 9+15+28+38 نقطة	$\%100 = \left(\frac{90}{90}\right)$
	مؤهلات وخبرات فريق العمل (30 نقطة)	28 نقطة	30 نقطة	25 نقطة	28 نقطة		
	آليات نقل المعرفة (20 نقطة)	15 نقطة	10 نقاط	20 نقطة	15 نقطة		
	خبرات الشركة السابقة المشابهة (10 نقاط)	10 نقاط	8 نقاط	9 نقاط	9 نقطة		
مقدم العرض 2	الآليات المتبعة (40 نقطة)	36 نقطة	38 نقطة	40 نقطة	38 نقطة	86 = 5 + 19 + 24 + 38 نقطة	$\%96 = \left(\frac{86}{90}\right)$
	مؤهلات وخبرات فريق العمل (30 نقطة)	25 نقطة	20 نقطة	27 نقطة	24 نقطة		
	آليات نقل المعرفة (20 نقطة)	20 نقطة	19 نقطة	18 نقطة	19 نقطة		
	خبرات الشركة السابقة المشابهة (10 نقاط)	5 نقاط	6 نقاط	4 نقاط	5 نقاط		
مقدم العرض 3	الآليات المتبعة (40 نقطة)	26 نقطة	30 نقطة	34 نقطة	30 نقطة	80 = 8+15+27+30 نقطة	$\%89 = \left(\frac{80}{90}\right)$
	مؤهلات وخبرات فريق العمل (30 نقطة)	30 نقطة	28 نقطة	23 نقطة	27 نقطة		
	آليات نقل المعرفة (20 نقطة)	14 نقطة	15 نقطة	16 نقطة	15 نقطة		
	خبرات الشركة السابقة المشابهة (10 نقاط)	9 نقاط	8 نقاط	7 نقاط	8 نقاط		

معادلة التقييم المالي للمنافسات عالية القيمة

(تقييم العرض السعري X 60%) + (تقييم عرض المحتوى المحلي X 40%)

- تقييم العرض السعري = سعر أقل عرض مؤهل فنيا ÷ سعر العرض للمنافس المراد تقييمه
- تقييم عرض المحتوى المحلي = نسبة المحتوى المحلي المستهدفة X 50% + خط الأساس X 50% + 5% نقاط للشركة المدرجة في سوق الأسهم

اسم المتنافس (الشركة)	سعر العرض المقدم	نسبة المحتوى المحلي المستهدفة	خط الأساس	هل الشركة مدرجة في السوق المالية؟	تقييم عرض المحتوى المحلي	تقييم العرض السعري	التقييم المالي
مقدم العرض 1	230,000,000	26%	10%	لا	18% = 0% + 50% × 10% + 50% × 26%	87% = $\frac{200,000,000}{230,000,000}$	59.3% = (40% × 18%) + (60% × 87%)
مقدم العرض 2	218,000,000	35%	15%	نعم	30% = 5% + 50% × 15% + 50% × 35%	92% = $\frac{200,000,000}{218,000,000}$	67.0% = (40% × 30%) + (60% × 92%)
مقدم العرض 3	200,000,000	40%	20%	نعم	35% = 5% + 50% × 20% + 50% × 40%	100% = $\frac{200,000,000}{200,000,000}$	74% = (40% × 35%) + (60% × 100%)

معادلة التقييم المالي للمنافسات عالية القيمة



(تقييم العرض السعري X 60%) + (تقييم عرض المحتوى المحلي X 40%)

- تقييم العرض السعري = سعر أقل عرض مؤهل فنيا ÷ سعر العرض للمنافس المراد تقييمه
- تقييم عرض المحتوى المحلي = نسبة المحتوى المحلي المستهدفة X 50% + خط الأساس X 50% + 5% نقاط للشركة المدرجة في سوق الأسهم

وزن التقييم المالي (30%)

وزن التقييم الفني (70%)

اسم المتنافس (الشركة)	درجة التقييم الفني	درجة التقييم الفني الموزونة	درجة التقييم المالي	درجة التقييم المالي الموزونة	الدرجة الموزونة النهائية
مقدم العرض 1	%100	$0.7 \times \%100 = \%70$	%59.3	$0.3 \times \%59.3 = \%17.8$	$\%70 + \%16.6 = \%87.8$
مقدم العرض 2	%96	$0.7 \times \%96 = \%67.2$	%67.0	$0.3 \times \%67.0 = \%20.1$	$\%67.2 + \%18.5 = \%87.3$
مقدم العرض 3	%89	$0.7 \times \%89 = \%62.3$	%74	$0.3 \times \%74 = \%22.2$	$\%62.3 + \%22.2 = \%84.5$

صاحب أعلى تقييم

المادة التاسعة عشرة من لائحة تفضيل المحتوى المحلي والمنشآت الصغيرة والمتوسطة المحلية والشركات المدرجة في السوق المالية
"تم 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 فنيًا، وفي حال تجاوز الفارق في السعر هذه النسبة فيتم الانتقال للمتنافس الذي يليه في التقييم."

اسم المتنافس (الشركة)	الدرجة الموزونة النهائية	السعر الوارد في العرض المالي	نسبة الفرق بين سعر العرض وأقل عرض مالي	هل تجاوزت النسبة (10%)؟	التوصية بالترسية
مقدم العرض 1	87.8%	ريال 230,000,000	$15\% = \left(\frac{230,000,000 - 200,000,000}{200,000,000} \right)$	نعم	لا تتم التوصية بالترسية على مقدم العرض (1) حيث تجاوز الفارق نسبة (10%) بين السعر الوارد في عرضه وبين أقل سعر ورد في عرض المتنافسين المؤهلين فنيًا، يتم الانتقال للمتنافس الذي يليه
مقدم العرض 2	87.3%	ريال 218,000,000	$9\% = \left(\frac{218,000,000 - 200,000,000}{200,000,000} \right)$	لا	تتم التوصية بالترسية على مقدم العرض (2)، حيث تم الانتقال إليه بعد المتنافس الأول (صاحب أعلى تقييم) ولم تتجاوز الفارق نسبة (10%) بين السعر الوارد في عرضه وبين أقل سعر ورد في عرض المتنافسين المؤهلين فنيًا.
مقدم العرض 3	84.5%	ريال 200,000,000	-	-	-

تم التوصية بالترسية على مقدم العرض (2)

على الرغم من حصول مقدم العرض (1) على أعلى درجة تقييم موزون، إلا أنه يجب تطبيق المادة (19) من لائحة تفضيل المحتوى المحلي والمنشآت الصغيرة والمتوسطة المحلية والشركات المدرجة في السوق المالية، بأن يتم التأكد أن الزيادة في العرض المالي لصاحب أعلى تقييم على أقل عرض مالي للمتنافسين المؤهلين فنيًا لا تتجاوز نسبة (10%)، وبما أن الزيادة في هذا المثال كانت (15%) فيتم الانتقال للعرض الذي يليه من حيث درجة التقييم وهو (مقدم العرض 2)، حيث كانت الزيادة (9%) لا تتجاوز النسبة المسموحة (10%) فتمت التوصية بالترسية عليه.



المنافسة

طرحت إحدى الجهات منافسة عقد أعمال إنشائية تقل قيمته عن العقود عالية القيمة وتم تحديد المعايير الفنية والمالية وأوزانها على النحو التالي

التكلفة التقديرية للمنافسة = 24 مليون ريال

التقييم المالي (80%)

الوزن	المعيار	رقم
100 نقطة	التكلفة الكلية*	1

التقييم الفني (20%)

نسبة الاجتياز الفني = 70 نقطة

الوزن	المعيار	رقم
40 نقطة	إدارة الجودة	1
30 نقطة	خطط السلامة	2
20 نقطة	عمليات الإنشاء	3
10 نقاط	إدارة حركة المرور في موقع الإنشاء	4

مثال تطبيقي (3): عقد أعمال إنشائية تقل قيمته عن العقود عالية القيمة (2/4)

اسم المتنافس (الشركة)	المعايير الفنية	مقيّم 1	مقيّم 2	مقيّم 3	المتوسط	درجة التقييم الفني	درجة التقييم الفني النسبية
مقدم العرض 1	إدارة الجودة (40 نقطة)	40 نقطة	38 نقطة	35 نقطة	38 نقطة	90 = 9+15+28+38 نقطة	$\%100 = \left(\frac{90}{90}\right)$
	خطط السلامة (30 نقطة)	28 نقطة	30 نقطة	25 نقطة	28 نقطة		
	عمليات الإنشاء (20 نقطة)	15 نقطة	10 نقاط	20 نقطة	15 نقطة		
	إدارة حركة المرور (10 نقاط)	10 نقاط	8 نقاط	9 نقاط	9 نقطة		
مقدم العرض 2	إدارة الجودة (40 نقطة)	36 نقطة	38 نقطة	40 نقطة	38 نقطة	86 = 5 + 19 + 24 + 38 نقطة	$\%96 = \left(\frac{86}{90}\right)$
	خطط السلامة (30 نقطة)	25 نقطة	20 نقطة	27 نقطة	24 نقطة		
	عمليات الإنشاء (20 نقطة)	20 نقطة	19 نقطة	18 نقطة	19 نقطة		
	إدارة حركة المرور (10 نقاط)	5 نقاط	6 نقاط	4 نقاط	5 نقاط		
مقدم العرض 3	إدارة الجودة (40 نقطة)	26 نقطة	30 نقطة	34 نقطة	30 نقطة	80 = 8+15+27+30 نقطة	$\%89 = \left(\frac{80}{90}\right)$
	خطط السلامة (30 نقطة)	30 نقطة	28 نقطة	23 نقطة	27 نقطة		
	عمليات الإنشاء (20 نقطة)	14 نقطة	15 نقطة	16 نقطة	15 نقطة		
	إدارة حركة المرور (10 نقاط)	9 نقاط	8 نقاط	7 نقاط	8 نقاط		

مثال تطبيقي (3): عقد أعمال إنشائية تقل قيمته عن العقود عالية القيمة (3/4)

معادلة الدرجة الموزونة



(درجة التقييم الفني X وزن التقييم الفني) + (درجة التقييم المالي X وزن التقييم المالي)

- **درجة التقييم الفني** = متوسط النقاط للعرض الفني ÷ أعلى متوسط نقاط لعرض فني من العروض المقدمة
- **درجة التقييم المالي** = قيمة أقل عرض مالي ÷ قيمة العرض المالي الذي يتم تقييمه
- للمشاريع التي تقل قيمتها عن العقود عالية القيمة يجب الالتزام بمنح المنشآت الصغيرة والمتوسطة تفضيلاً سعرياً، وذلك بافتراض أسعار المنشآت الأخرى أعلى بنسبة 10% مما هو مذكور في وثائق العرض.

اسم المتنافس (الشركة)	سعر العرض المقدم	هل المتنافس من المنشآت الصغيرة والمتوسطة؟	سعر العرض المعدل	درجة التقييم المالي
مقدم العرض 1	23,000,000	نعم	23,000,000	$91\% = \left(\frac{20,900,000}{23,000,000}\right)$
مقدم العرض 2	20,000,000	لا	$22,000,000 = 1.1 \times 20,000,000$	$95\% = \left(\frac{20,900,000}{22,000,000}\right)$
مقدم العرض 3	19,000,000	لا	$20,900,000 = 1.1 \times 19,000,000$	$100\% = \left(\frac{20,900,000}{20,900,000}\right)$

مثال تطبيقي (3): عقد أعمال إنشائية تقل قيمته عن العقود عالية القيمة (4/4)

معادلة الدرجة الموزونة

(درجة التقييم الفني X وزن التقييم الفني) + (درجة التقييم المالي X وزن التقييم المالي)

- **درجة التقييم الفني** = متوسط النقاط للعرض الفني ÷ أعلى متوسط نقاط لعرض فني من العروض المقدمة
- **درجة التقييم المالي** = قيمة أقل عرض مالي ÷ قيمة العرض المالي الذي يتم تقييمه
- للمشاريع التي تقل قيمتها عن العقود عالية القيمة يجب الالتزام بمنح المنشآت الصغيرة والمتوسطة تفضيلاً سعرياً، وذلك بافتراض أسعار المنشآت الأخرى أعلى بنسبة 10% مما هو مذكور في وثائق العرض.

وزن التقييم المالي (80%)

وزن التقييم الفني (20%)

اسم المتنافس (الشركة)	درجة التقييم الفني	درجة التقييم الفني الموزونة	درجة التقييم المالي	درجة التقييم المالي الموزونة	الدرجة الموزونة النهائية
مقدم العرض 1	%100	%20 = 0.2 × %100	%91	%72.8 = 0.8 × %91	%92.8 = %72.8 + %20
مقدم العرض 2	%96	%19.2 = 0.2 × %96	%95	%76 = 0.8 × %95	%95.2 = %76 + %19.2
مقدم العرض 3	%89	%17.8 = 0.2 × %89	%100	%80 = 0.8 × %100	%97.8 = %80 + %17.8

صاحب
العرض
الفائز

المنافسة

طرحت إحدى الجهات منافسة عقد أعمال تشغيل وصيانة وكانت من ضمن الأعمال الاعتيادية وتقل قيمته عن العقود عالية القيمة وتم تحديد المعايير الفنية والمالية وأوزانها على النحو التالي

التكلفة التقديرية للمنافسة = 45 مليون ريال

التقييم المالي (80%)

التقييم الفني (20%)

نسبة الاجتياز الفني = 70 نقطة

الوزن	المعيار	رقم
100 نقطة	التكلفة الكلية*	1

الوزن	المعيار	رقم
40 نقطة	خبرات ومؤهلات فريق العمل في إدارة المرافق	1
30 نقطة	خطة إدارة المشروع	2
20 نقطة	خطة إدارة المخاطر ومدة الاستجابة للمشاكل التقنية	3
10 نقاط	نسبة توظيف القوى العاملة	4

نسبة الاجتياز الفني = 70 نقطة

اسم المتنافس (الشركة)	المعايير الفنية	مقيّم 1	مقيّم 2	مقيّم 3	المتوسط	درجة التقييم الفني	درجة التقييم الفني النسبية
مقدم العرض 1	خبرات ومؤهلات فريق العمل (40 نقطة)	40 نقطة	38 نقطة	35 نقطة	38 نقطة	90 = 9+15+28+38 نقطة	$\%100 = \left(\frac{90}{90}\right)$
	خطة إدارة المشروع (30 نقطة)	28 نقطة	30 نقطة	25 نقطة	28 نقطة		
	خطة إدارة المخاطر ومدة الاستجابة للمشاكل التقنية (20 نقطة)	15 نقطة	10 نقاط	20 نقطة	15 نقطة		
	نسبة توظيف القوى العاملة (10 نقاط)	10 نقاط	8 نقاط	9 نقاط	9 نقطة		
مقدم العرض 2	خبرات ومؤهلات فريق العمل (40 نقطة)	29 نقطة	23 نقطة	20 نقطة	24 نقطة	72 = 10 + 17 + 21 + 24 نقطة	$\%80 = \left(\frac{72}{90}\right)$
	خطة إدارة المشروع (30 نقطة)	19 نقطة	21 نقطة	23 نقطة	21 نقطة		
	خطة إدارة المخاطر ومدة الاستجابة للمشاكل التقنية (20 نقطة)	15 نقطة	16 نقطة	20 نقطة	17 نقطة		
	نسبة توظيف القوى العاملة (10 نقاط)	10 نقاط	10 نقاط	10 نقاط	10 نقاط		
مقدم العرض 3	خبرات ومؤهلات فريق العمل (40 نقطة)	25 نقطة	20 نقطة	15 نقطة	20 نقطة	62 = 10+12+20+20 نقطة	--
	خطة إدارة المشروع (30 نقطة)	30 نقطة	15 نقطة	15 نقطة	20 نقطة		
	خطة إدارة المخاطر ومدة الاستجابة للمشاكل التقنية (20 نقطة)	11 نقطة	15 نقطة	10 نقطة	12 نقطة		
	نسبة توظيف القوى العاملة (10 نقاط)	10 نقاط	10 نقاط	10 نقاط	10 نقاط		

غير مجتاز فنيًا

معادلة الدرجة الموزونة



(درجة التقييم الفني X وزن التقييم الفني) + (درجة التقييم المالي X وزن التقييم المالي)

- **درجة التقييم الفني** = متوسط النقاط للعرض الفني ÷ أعلى متوسط نقاط لعرض فني من العروض المقدمة
- **درجة التقييم المالي** = قيمة أقل عرض مالي ÷ قيمة العرض المالي الذي يتم تقييمه
- للمشاريع التي تقل قيمتها عن العقود عالية القيمة يجب الالتزام بمنح المنشآت الصغيرة والمتوسطة تفضيلاً سعرياً، وذلك بافتراض أسعار المنشآت الأخرى أعلى بنسبة 10% مما هو مذكور في وثائق العرض.

اسم المتنافس (الشركة)	سعر العرض المقدم	هل المتنافس من المنشآت الصغيرة والمتوسطة؟	سعر العرض المعدل	درجة التقييم المالي
مقدم العرض 1	42,000,000	لا	42,000,000	$95\% = \left(\frac{40,000,000}{42,000,000}\right)$
مقدم العرض 2	40,000,000	لا	40,000,000	$100\% = \left(\frac{40,000,000}{40,000,000}\right)$
مقدم العرض 3			مستبعد فنياً	

معادلة الدرجة الموزونة

(درجة التقييم الفني X وزن التقييم الفني) + (درجة التقييم المالي X وزن التقييم المالي)

- **درجة التقييم الفني** = متوسط النقاط للعرض الفني ÷ أعلى متوسط نقاط لعرض فني من العروض المقدمة
- **درجة التقييم المالي** = قيمة أقل عرض مالي ÷ قيمة العرض المالي الذي يتم تقييمه
- للمشاريع التي تقل قيمتها عن العقود عالية القيمة يجب الالتزام بمنح المنشآت الصغيرة والمتوسطة تفضيلاً سعرياً، وذلك بافتراض أسعار المنشآت الأخرى أعلى بنسبة 10% مما هو مذكور في وثائق العرض.

وزن التقييم المالي (80%)

وزن التقييم الفني (20%)

اسم المتنافس (الشركة)	درجة التقييم الفني	درجة التقييم الفني الموزونة	درجة التقييم المالي	درجة التقييم المالي الموزونة	الدرجة الموزونة النهائية
مقدم العرض 1	100%	$20 = 0.2 \times 100$	95%	$76 = 0.8 \times 95$	$96 = 76 + 20$
مقدم العرض 2	80%	$16 = 0.2 \times 80$	100%	$80 = 0.8 \times 100$	$96 = 80 + 16$
مقدم العرض 3	مستبعد فنياً				

تساوت الدرجة الموزونة للعرضين

المادة الثمانون من اللائحة التنفيذية لنظام المنافسات والمشتريات الحكومية

"إذا تساوى عرضان أو أكثر في التقييم الكلي، فتتم 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."

اسم المتنافس (الشركة)	درجة التقييم الفني	درجة التقييم الفني الموزونة	درجة التقييم المالي	درجة التقييم المالي الموزونة	الدرجة الموزونة النهائية	العرض السعري للمتنافس
مقدم العرض 1	%100	$\%20 = 0.2 \times \%100$	%95	$\%76 = 0.8 \times \%95$	$\%96 = \%76 + \%20$	42,000,000
مقدم العرض 2	%80	$\%16 = 0.2 \times \%80$	%100	$\%80 = 0.8 \times \%100$	$\%96 = \%80 + \%16$	40,000,000
مقدم العرض 3						

مستبعد فنياً

بما أن التقييم الكلي للعرضين المجتازين فنياً قد تساوى في هذا المثال، ووفقاً للمادة الثمانين من اللائحة التنفيذية لنظام المنافسات والمشتريات الحكومية تمت التوصية بالترسية على صاحب العرض الثاني (صاحب العرض الأقل سعراً في هذه الحالة)



صاحب العرض الفائز

الأسئلة الشائعة



م	السؤال	الإجابة
1	هل يعتبر تطبيق المعادلة الموزونة في تقييم العروض إلزاميًا على الجهات؟	الجهة مخيرة في استخدام آلية التقييم الموزونة أو غيرها من الآليات التي تراها مناسبة بحسب طبيعة الأعمال. وفي حال اختيار الجهة للتقييم باستخدام المعادلة الموزونة، يجب أن تلتزم بالضوابط الموضحة في هذا الدليل الإرشادي لإعداد معايير تقييم العروض أثناء طرح الكراسة.
2	ما هي المشاريع التي تصنف عالية القيمة؟	بناء على التعميم الصادر من هيئة المحتوى المحلي رقم 004319-42-205 وتاريخ 1442/11/20 : المشاريع الاستشارية ومشاريع تقنية المعلومات: المشاريع التي تتجاوز قيمتها التقديرية 25 مليون ريال باقي أنواع المشاريع: المشاريع التي تتجاوز قيمتها التقديرية 50 مليون ريال
3	ماهي أدوار لجنة فحص العروض والإدارة الطالبة للمشروع في إعداد المعايير و تقييم العروض؟	تقوم الإدارة الطالبة للمشروع بتحديد آلية التقييم المتبعة ووضع معايير التقييم وتحديد أوزانها في حال اتباع آلية التقييم الموزونة ويكون دور لجنة فحص العروض تقييم العروض المالية والفنية وفق آلية التقييم والمعايير المتبعة ولها أن تستعين في إعداد توصياتها بتقارير من فنيين متخصصين في نطاق عمل المشروع للتقييم الفني
4	ماهي المعايير الأساسية المذكورة في الدليل الإرشادي وماهي ضوابط إعدادها	هي المعايير التي تتعلق باستجابة المورد لمتطلبات العرض الفني وفي حال عدم الالتزام بها يستبعد المنافس، وتقوم الجهة بتحديد المعايير الأساسية وفقًا لحاجة المشروع ولا تدخل المعايير الأساسية في عملية المفاضلة بين المتنافسين، إذ يستبعد المنافس الذي لم يلتزم بأحد المعايير الأساسية أو عدد منها
5	درجة اجتياز التقييم الفني هل تكون بعد احتساب درجة التقييم الفني الموزونة ؟	يتم احتساب اجتياز المتنافسين فنيًا بحسب مجموع نقاطهم في التقييم الفني (من 100 نقطة) قبل احتساب الدرجة الموزونة، وفي حال عدم اجتياز المتنافس فنيًا يستبعد ولا يتم تقييمه ماليًا

م	السؤال	الإجابة
6	في حال لم يتقدم للمنافسة سوى متنافس واحد، هل تجوز الترسية عليه؟	إذا لم يقدم إلا عرض واحد، أو قدمت عدة عروض واتضح أنها غير مطابقة لوثائق المنافسة- عدا عرض واحد-، فلا يجوز قبول هذا العرض إلا إذا كانت أسعاره مماثلة للأسعار السائدة في السوق وبعد موافقة رئيس الجهة الحكومية.
7	في حالة تساوي عدد من الشركات في الدرجة الموزونة، هل التفضيل يكون للفني او المالي؟	إذا تساوى عرضان أو أكثر في التقييم الكلي، فتتم 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، وتجري منافسة مغلقة بين العروض المتساوية في حال تعذر ذلك
8	في حال كان العروض المقدمة تفوق المخصص في البند ما العمل في ذلك علماً بأن الشركات رفضت التخفيض	إذا زادت قيمة أفضل عرض على المبالغ المعتمدة للمشروع، تطلب لجنة فحص العروض كتابياً من صاحبه تخفيض عرضه بما يتفق مع المبالغ المعتمدة، فإن امتنع أو لم يصل بسعره 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 يتم التوصل إليه؛ فللجهة الحكومية -بعد موافقة هيئة كفاءة الإنفاق والمشروعات الحكومية- إلغاء بعض البنود أو تخفيضها للوصول إلى المبلغ المعتمد، على ألا يؤثر ذلك على الانتفاع بالمشروع أو ترتيب العروض، فإن تعذر إلغاء بعض بنود المشروع أو تخفيضها؛ تلغ المنافسة.
9	هل يجب على الجهة تضمين معايير التقييم في كراسة الشروط والمواصفات؟	يجب أن تتضمن وثائق المنافسة معايير التقييم المزمع استخدامها، وآلية تطبيقها، وأوزانها في حال تم تطبيق المعادلة الموزونة، وتلتزم لجنة فحص العروض بمعايير التقييم المذكورة في وثائق المنافسة وشروطها عند تقييمها للعروض.
10	هل يجوز استبعاد المتنافس إذا انخفض سعر عرضه المالي بنسبة كبيرة عن الأسعار السائدة؟	لا يجوز استبعاد أي عرض بسبب تدني أسعاره إلا إذا قل بنسبة (25%) فأكثر عن التكلفة التقديرية والأسعار السائدة في السوق، بشرط أن تقوم لجنة فحص العروض بعد مراجعة الأسعار التقديرية بمناقشة صاحب العرض المنخفض، وأن تطلب منه كتابياً تقديم تفاصيل للعناصر المكونة لعرضه وشرح أسباب انخفاضه، وفي حال عدم اقتناع اللجنة بمقدرته على تنفيذ العقد، فيجوز لها التوصية باستبعاد العرض.

شكراً لكم

