

هذا الدليل خاضع للمراجعة والتحسين المستمر.

دليل ضوابط إعداد وتقييم العروض بجامعة شقراء

الإصدار الأول | 1443هـ - 2022م



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الإصدار	الأول يناير-2022
مصادر إعداد الدليل	نظام المنافسات والمشتريات الحكومية ولائحته التنفيذية. هيئة كفاءة الإنفاق والمشروعات الحكومية.
الفئة المستهدفة	منسوبو الجامعة.
الجهة المعدة للدليل	إدارة المشاريع.
الجهة المعتمدة للدليل	مكتب التحول المؤسسي (إحكام).

المحتويات

المقدمة	6
الميثاق الأخلاقي للموظف بجامعة شقراء	7
نبذة عن جامعة شقراء	8
نشأة جامعة شقراء	8
رؤية جامعة شقراء ورسالتها وأهدافها	10
مصطلحات الدليل	11
أولاً: أحكام عامة	12
ثانياً: إرشادات تطوير معايير تقييم العروض	13
1. تطوير معايير تقييم العروض	13
2. فهم نطاق عمل ونوع المنافسة	15
3. معايير التقييم	17
1. معايير التقييم الأساسية (الإلزامية)	17
2. معايير التقييم الموزونة	18
3. معايير تعتمد على التكلفة (تكلفة دورة حياة المنتج أو المشروع)	19
4. اعتبارات أساسية في إعداد معايير التقييم	20
1. الإفصاح عن المعايير وأوزانها	20
2. المعايير الفرعية	21
التقييم الفني والمالي المنفصل	21
4. تحديد أوزان المعايير	21
5. آلية تطبيق معايير التقييم	22
6. وزن المعايير وترتيبها	24
7. أمثلة إرشادية لأوزان معايير التقييم حسب الفئات	26
ثالثاً: الضوابط الإلزامية للأسقف العليا والدنيا لأوزان المعايير	27

1. ملخص الضوابط الإلزامية للأسقف العليا والدنيا _____ 27
2. عقود الصيانة والتشغيل (2 / 1) _____ 28
2. عقود الصيانة والتشغيل (2 / 2) _____ 29
3. عقود التوريد _____ 30
4. العقود الاستشارية _____ 32
5. العقود الإنشائية _____ 33
- الملاحق _____ 34
1. الملحق (أ) - مثال لآلية تطبيق معايير التقييم الموزونة (2/1) _____ 35
1. الملحق (أ) - مثال لآلية تطبيق معايير التقييم الموزونة (2/2) _____ 36
2. الملحق (ب) - مثال على تطبيق التفضيل السعري لمنافسة غير مجزأة في عقود التوريد _____ 37
3. الملحق (ب) - مثال على تطبيق التفضيل السعري لمنافسة مجزأة في عقود التوريد _____ 38
- 4- الملحق (ب) - مثال لآلية تطبيق معادلة التقييم المالي _____ 39

المقدمة

في عمل مستمر ودؤوب من جامعة شقراء في سبيل تطوير العملية الإدارية والتعليمية وتحسينها؛ فقد عملت على إنشاء سلسلة من الأدلة الموجهة لمنسوبي الجامعة من طلبة، وأعضاء هيئة تدريس، وموظفين. ويحوي كل دليل بين دفتيه معلومات ضرورية ومهمة يستفيد منها كل من يطلع عليه من داخل وخارج الجامعة، بحيث يساعده على رسم صورة واضحة حول الأنظمة والقوانين المتبعة في جامعة شقراء.

ومما لا شك فيه فإن دليل ضوابط وتقييم العروض؛ سيساعد على تكوين صورة واضحة ومبسطة عن السياسات والإجراءات المطلوبة لإعداد العروض قبل الرفع بها للجهات المختصة والحصول على موافقتهم. آمليين أن يلبي هذا الدليل وغيره من الأدلة احتياجات منسوبي الجامعة من المعلومات، وأن تعطيهم الإجابات الكافية لجميع الاستفسارات والتساؤلات التي تتبادر إلى أذهانهم.

الميثاق الأخلاقي للموظف بجامعة شقراء

وهي مجموعة القواعد والمعايير الأخلاقية المثالية التي تنظم السلوك المهني الواجب اتباعه من قبل العاملين بالجامعة. وهذا يعكس الالتزام الأدبي والأخلاقي داخل الحرم الجامعي، ومنها:

أخلاقيات التعامل الجامعي

وترتكز على مجموعة من السمات التي تميز العمل الجامعي أهمها:

- التمتع بحسن الأخلاق والتسامح في المعاملة.
- الاحترام المتبادل بين الموظفين بعضهم بعضاً وباقي منسوبي الجامعة من طلبة وأعضاء هيئة تدريس، ومع المراجعين.
- حسن التصرف والالتزان في ردود الأفعال في المواقف المختلفة.
- الإخلاص في العمل واعتبار الوظيفة شرفاً أخلاقياً ورسالة.
- الالتزام بحسن السمات والهيئة والمظهر اللائق.
- الدوام بمظهر لائق ومناسب وبما يتلاءم مع الأنظمة المعمول بها في القطاعات الحكومية بالدولة.
- التحلي بصفة الجدية وروح المسؤولية والتعاون الجماعي لإنجاز الأعمال.
- الحفاظ على مرافق الجامعة وترشيدها واستخدامها.
- الحرص على حضور جميع الاجتماعات وورش العمل التي تقيمها الكليات وإدارة الجامعة.

أخلاقيات الحوار العملي

- الحفاظ على لغة الحوار الهادئ البناء فيما يخص جوانب العمل المختلفة.
- إبراز الجوانب الإيجابية من الحوار لإزالة الأمور السلبية.
- الالتزام بالقواعد والأعراف والتقاليد الجامعية.

نبذة عن جامعة شقراء

نشأة جامعة شقراء

تعد جامعة شقراء من أحدث الجامعات السعودية التي صدر القرار السامي الملكي بإنشائها، حيث صدر المرسوم الملكي الكريم رقم (7305/ م ب وتاريخ 1430/9/3هـ) بإنشاء جامعة شقراء.

يقع المقر الرئيس للجامعة بمدينة شقراء وتضم الجامعة حالياً أكثر من عشرين كلية موزعة في عدة محافظات ومراكز وهي: شقراء، والقوية، والدوادمي، وساجر، وضرعاء، وعفيف، والمزاحمية، وثادق والمحمل، وتضم هذه الكليات العديد من الأقسام الأكاديمية، التي تمنح مختلف الدرجات العلمية في التعليم العالي للتخصصات النظرية والتطبيقية والهندسية والطبية والتقنية؛ إذ تغطي هذه التخصصات مدينة شقراء والمحافظات التابعة لها، وتبلغ مساحة الحرم الجامعي للمدينة الجامعية (13 مليوناً و707 آلاف و436 متراً مربعاً). وقد بلغ عدد طلاب الجامعة 28112 طالباً وطالبة، وبلغ عدد أعضاء هيئة التدريس ومن في حكمهم 1337 عضواً، وبلغ عدد الموظفين 987 موظفاً وموظفة. كما تشكلت في الجامعة منظومة إدارية بالإضافة للمنظومة الأكاديمية المتكاملة، ففيها (5) وكالات، و(10) عمادات مساندة، إضافة إلى الإدارات والوحدات مثل إدارة التعاون الدولي ووحدة الوعي الفكري، ووحدة الإرشاد الأكاديمي والنفسي، وجميعها تركز وظائفها الأساسية على دعم العملية التعليمية التي تقدمها الجامعة للطلاب والطالبات بمختلف المستويات الدراسية، وخدمة الجامعة والمجتمع بجميع فئاته وأفراده، لتلبية احتياجات سوق العمل السعودي بالقطاعين العام والخاص.

وفي الجامعة انتهت المرحلة الأولى من البنية التحتية للكليات والعمادات وكذلك إسكان أعضاء هيئة التدريس، وتم تشغيل عدد من مباني كليات الطالبات في عدد من كليات الجامعة في مختلف المحافظات مثل: ثادق، وحريملاء، وضرعاء، والقوية، وشقراء، والدوادمي، وعفيف، ولا

زال العمل جارياً على تجهيز مباني الكليات للطلاب. ولقد قامت الجامعة ببناء العديد من القاعات الدراسية والمرافق المؤقتة لتلبية احتياجات الأقسام الأكاديمية والكليات والإدارات المختلفة في كليات الطلاب.

رؤية جامعة شقراء ورسالتها وأهدافها

رؤية الجامعة

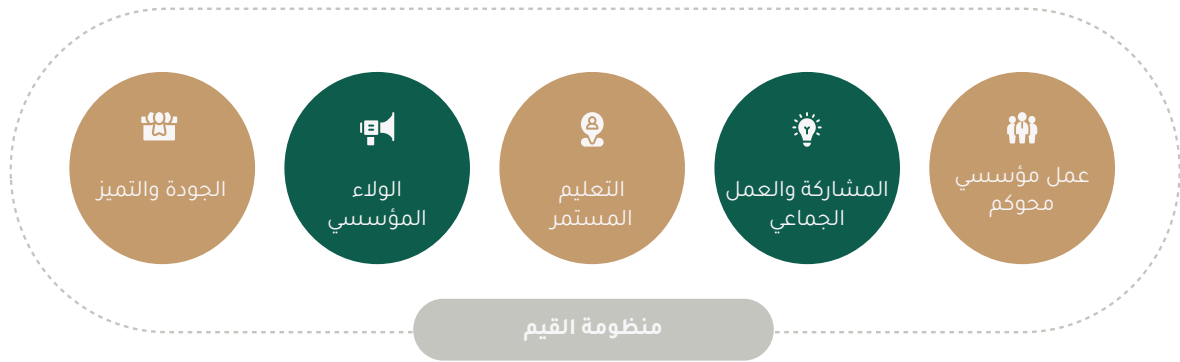
تعليم متميز، بحث علمي مؤثر، مجتمع حيوي.

الرسالة

بناء كفاءات متخصصة ومميزة تواكب متطلبات سوق العمل من خلال برامج تعليمية تنافسية، وكوادر مؤهلة في بيئة أكاديمية وبحثية جاذبة، وأنظمة فاعلة، وشراكات مجتمعية مثمرة.

القيم الحاكمة

تلتزم الجامعة بالقيم التالية:



الأهداف الاستراتيجية

1. رفع كفاءة وفاعلية البيئة التنظيمية والإدارية والمالية.
2. الارتقاء بكفاءة وفعالية الموارد البشرية الأكاديمية والإدارية.
3. تحقيق مخرجات تعليمية تنافسية تواكب متطلبات سوق العمل.
4. تقديم بحث علمي وفق الأولويات التنموية والمجتمعية.
5. تعزيز الشراكة مع المجتمع والمساهمة الفعالة في تنميته وخدمته.
6. تحسين البنى التحتية والتقنية والخدمات المساندة.

مصطلحات الدليل

العروض: يقصد بها ما تقدمه الجهات المختلفة للجامعة عند طرح أحد المنافسات للحصول على تنفيذ المناقصة أو المشروع، حيث يشتمل العرض على بعض المعلومات من سعر ومدة التنفيذ...إلخ.

المنافسة أو المناقصة: هي طريقة تلجأ لها الإدارة لتلبية احتياجاتها من الأعمال أو السلع أو الخدمات، وهي تقود إلى التعاقد مع أفضل العروض وفقاً للشروط والمواصفات المطلوبة.

عقد التوريد: هو عقد تبرمه الإدارة مع إحدى المؤسسات أو الشركات المتخصصة، تتعهد بموجبه المؤسسة بتوريد منقولات وتركيبها في الموقع لقاء مبلغ مالي.

عقد الخدمات الاستشارية: هو عقد تبرمه الإدارة مع أحد الأفراد أو أحد المكاتب المتخصصة أو إحدى المؤسسات أو الشركات المرخص لها، تتولى إعداد الدراسات المسبقة عن مشروع من المشاريع العامة سواء من حيث الجدوى الاقتصادية، أو من حيث حساب التكاليف الخاصة بالتنفيذ، أو إعداد التصميمات والمواصفات الخاصة، أو الإشراف ومتابعة تنفيذه، وكذلك حصر الأعمال المنفذة.

أولاً: أحكام عامة

أ. على الجامعة الالتزام بهذه الضوابط عند وضع معايير التقييم بحيث تكون واضحة وموضوعية ومحقة للمصلحة العامة، وألا تهدف إلى ترسية الأعمال على متنافسين محددين (وفقاً لما نصت عليه المادة (29) من اللائحة التنفيذية للنظام)، وقابلة 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 في قياس مدى مطابقة العروض المقدمة من المتنافسين للشروط والمواصفات الفنية، ومن ثم في اختيار العرض الفائز فنياً ومالياً أو الأفضل، بموجب معايير التقييم الفنية والمالية مجتمعة بحسب الضوابط المذكورة أدناه في عملية إعداد معايير تقييم العروض.

ب. ويشترط لترسية المنافسة -إذا كانت المنافسة تتطلب تقديم عرضين فني ومالي- أن يكون مقدم العرض الأفضل فنياً ومالياً ما زال هو الأفضل بحسب معايير التأهيل المسبق أو التأهيل اللاحق الواردة في وثيقة المنافسة، كما تجدر الإشارة إلى أن هذه الوثيقة لا تتناول الضوابط المتعلقة بإعداد متطلبات ومعايير التأهيل للمتنافسين أو مقدمي العروض سواء تلك المستخدمة في التأهيل المسبق أو التأهيل اللاحق.

ج. إن الضوابط المذكورة في هذه الوثيقة لا تشمل المرحلة الأولى من عملية تقييم العروض، وهي مرحلة الفحص الأولي للعروض بهدف تحديد العروض المطابقة "بشكل جوهري" للشروط والمواصفات الواردة في وثيقة المنافسة، أما العروض التي تحتوي اختلافات طفيفة عن المتطلبات المحددة في وثيقة المنافسة، حيث يتم اعتبار هذه العروض مطابقة ويتم بالتالي إجراء عملية التقييم التفصيلي عليها لاحقاً لتصحيح هذه الاختلافات الطفيفة، إن تطلب الأمر ذلك. أما العروض التي تحتوي على اختلافات كبيرة عن المتطلبات المحددة في وثيقة المنافسة فيتم استبعادها؛ باعتبارها غير مطابقة وتختلف بشكل جوهري عن الشروط والمواصفات وبالتالي فهي لا تخضع للتقييم التفصيلي.

ثانياً: إرشادات تطوير معايير تقييم العروض

1. تطوير معايير تقييم العروض

من أجل الوصول إلى أفضل المعايير الفنية والمالية والالتزام بنظام المنافسات المشتريات الحكومية لتقييم العروض من قبل الجامعة، تعمل إدارة المشاريع على الالتزام بالآلية التي أعدتها هيئة كفاءة الإنفاق والمشروعات الحكومية.

حيث قامت الهيئة بتطوير آلية من ثلاث مراحل لمساعدة الجهات على إعداد معايير تقييم مناسبة لنوعية المنافسات المطروحة. وهنا لا بد من الإشارة إلى أن معايير التقييم يجب أن تكون:

- ✓ مكافئة وملائمة لنوعية المنتجات أو الأعمال أو الخدمات المراد شراؤها وطبيعتها، ومدى تعقيدها والمخاطر المتعلقة بها، وقيمتها وظروف السوق.
- ✓ قابلة للقياس الكمي (مثل أن يتم تحويلها إلى قيمة مالية). ولتحقيق أفضل قيمة مقابل المال، وبحسب طبيعة المشتريات، قد يكون من الضروري الأخذ بالاعتبار عوامل أخرى بالإضافة إلى السعر:
 - كعوامل التكلفة، (مثل تكاليف دورة حياة المنتج أو المشروع، والجودة، والمخاطر) والمعايير التي تعالج تلك المخاطر، والمساهمة في تحقيق أهداف التنمية المستدامة) في المحتوى المحلي، والمنشآت الصغيرة والمتوسطة، والابتكار في التصميم والتنفيذ.
 - ومن الأمثلة على تطبيق المعايير القابلة للتحويل إلى قيمة مالية: هامش الأفضلية للمحتوى المحلي والمنشآت الصغيرة والمتوسطة، وتكاليف دورة حياة المنتج أو المشروع، والتعديل في جدول التوريد، والتعديل الخاص بضمانات الأداء، والخصم الممنوح في حالة ترسية رزم متعددة على مقدم العرض.

- يجب استخدام تكلفة دورة حياة المنتج أو المشروع (التكلفة الكلية) عندما تكون التكلفة التقديرية للتشغيل و/أو الصيانة- (على سبيل المثال في المشاريع الإنشائية أو المعدات الطبية) على مدى العمر المحدد للسلع أو الأعمال- كبيرة بالمقارنة مع التكلفة المبدئية، وقد تختلف تلك التكلفة من عرض إلى آخر.

فهم نطاق عمل المنافسة

- ❖ تحديد صنف موضوع الشراء إما مواد/أجهزة أو أعمال أو خدمات (أي ما يحتاجه المشروع أو الجهة الحكومية).
- ❖ تحديد الخصائص الرئيسية لموضوع الشراء:
 - هل موضوع الشراء اعتيادي، أم منتج متخصص، أم أعمال أو خدمات معقدة؟
 - إمكانية استخدام القوة الشرائية للجهة الحكومية في المساهمة في تطوير المحتوى المحلي.
- ❖ إعداد قائمة أولية بمتطلبات الأداء الأساسية التي يجب أن يلبها موضوع الشراء من الناحية الفنية وبما يتلاءم مع الميزانية المالية المتاحة للشراء وذلك بعد دراسة أسعار السوق وأسعار المشتريات السابقة.

إعداد المعايير التفصيلية

- ❖ إعداد معايير التقييم بشكل تفصيلي:
 - معايير على المستوى الفني (القدرات، الأسعار الإنتاجية، مجال التغطية والخدمات، الجودة، التكنولوجيا... إلخ)
 - معايير على المستوى المالي (السعر)
 - معايير تعتمد على التكلفة (تكلفة دورة حياة المنتج أو المشروع).

وزن المعايير وترتيبها

- ❖ اجتماع فريق التقييم وذلك لتحديد الأوزان التي سيتم تطبيقها على معايير تقييم العروض التي تم تطويرها.
- ❖ التحقق من مطابقة النتائج مع الأسقف العليا والدنيا لأوزان المعايير المنصوص عليها في هذه الإرشادات.
- ❖ الخروج بالشكل النهائي والرسمي لآلية التقييم وتضمينها مع إرشادات وتعليمات المنافسة.

2. فهم نطاق عمل ونوع المنافسة

في هذه الخطوة يتم النظر للمنافسة من عدة محاور، وذلك للحصول على تصور أكبر عن المنافسة من خلال فهم نطاق العمل من عدة جوانب مثل أهمية المحتوى المحلي، نوعية الخدمات والمنتجات، ومعايير التقييم على سبيل المثال، كما هو موضح أدناه:

1. نوعية الخدمات والمنتجات المطلوبة

يُعنى هذا الجانب بمدى تعقيد الخدمات والمنتجات المطلوب توريدها بناء على عدة عوامل، منها على سبيل المثال:

- ✚ ما هو وجه التنوع في قاعدة الموردين المتواجدة في السوق حالياً؟
- ✚ هل هناك مستوى عال من تمايز واختلاف المنتجات أو الخدمات حسب اختلاف موردها؟
- ✚ هل توجد منتجات بديلة متوافرة في السوق تعادل المنتج أو الخدمة المطلوبة؟

2. تطوير المحتوى المحلي

يُعنى هذا الجانب بأهداف المحتوى المحلي التي تسعى المنافسة إلى تحقيقها:

- ✚ ما هي المنتجات أو الخدمات التي تحتل أن تكون مناسبة لأجل زيادة المحتوى المحلي فيها؟
- ✚ هل سيرفع المشروع من مشاركة الشركات الصغيرة والمتوسطة، وتدريب السعوديين، والبحث والتطوير داخل المملكة؟

3. معايير تقييم العروض

يُعنى هذا الجانب بتحديد معايير التقييم التي تمثل أهمية كبرى في نجاح تنفيذ نطاق العمل المطلوب في المنافسة، وذلك من خلال عدة أوجه، كما هو وارد أدناه:

أ. معايير التقييم الأساسية (اجتياز/فشل)

هي المعايير التي تتعلق باستجابة المورد لمتطلبات العرض الفني، 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.

ب. معايير التقييم الموزونة

- ✓ معايير على المستوى الفني (القدرات، السعات التصنيعية، مجال التغطية الجغرافية، الجودة، التكنولوجيا، ... إلخ)
- ✓ معايير على المستوى المالي (على سبيل المثال لا الحصر: السعر، آليات تفضيل المنتج الوطني، المحتوى الوطني).

ج. معايير تعتمد على التكلفة الإجمالية للمشروع

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 التكلفة الكلية (تكلفة دورة حياة المنتج أو المشروع).

3. معايير التقييم

هناك العديد من معايير التقييم التي يمكن للجهة الطالبة استخدامها في تقييم العروض لاختيار العرض الأمثل، وذلك حسب نوع وتعقيد هذه المنافسات.

1. معايير التقييم الأساسية (الإلزامية)، وهي المعايير التي تتعلق بالمتطلبات الواردة في وثائق المنافسة، والتي يجب استيفائها في العرض ويتم تقييمها على أساس الاجتياز/الفشل؛ وتتضمن أمثلة هذه المعايير الإلزامية الحد الأدنى من متطلبات الأداء الفني التي يجب الوفاء بها؛ حتى يُعتبر العرض مطابقاً بشكل جوهري للمتطلبات الواردة في وثائق المنافسة.

معايير تقييم أساسية (اجتياز/فشل)

يجب على الجهات إعداد معايير تقييم أساسية ويلتزم بها مقدمو العروض، والتي تضمن تحقيق العرض للغرض الذي من أجله تم إجراء المنافسة، منها على سبيل المثال لا الحصر:

- ❖ تحقيق المتطلبات أو المواصفات الفنية الرئيسية للمنتج أو المشروع.
- ❖ 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 بالقائمة الإلزامية في منافسات التوريد، من خلال تحديد بلد المنشأ للمنتج.
- ❖ تقديم خط أساس معتمد في حال تطلبت المنافسة حد أدنى لخط الأساس للمحتوى المحلي.
- ❖ تقديم 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.

تختلف معايير التقييم الأساسية عن معايير التأهيل المسبق أو اللاحق، والتي تحدد الحد الأدنى المطلوب من القدرات اللازمة لتنفيذ العقد بحسب حجم وتعقيد موضوع الشراء/المشروع، وما يلبي متطلبات نظام المنافسات والمشتريات واللائحة التنفيذية ولائحة تفضيل المحتوى المحلي والمنشآت الصغيرة والمتوسطة المحلية والشركات المدرجة في السوق المالية في الأعمال والمشتريات، من ناحية التراخيص المهنية لمقدم العرض وتلبيته للالتزامات القانونية والضريبية المفروضة على نوع العمل في المملكة، ويتم تقييم هذه المعايير على أساس الاجتياز/الفشل.

2. معايير التقييم الموزونة

هذه هي المعايير التي يتم تقييمها باستخدام النقاط، وذلك بناء على الأوزان والآلية الواردة في وثيقة المنافسة. بعض الأمثلة على هذه المعايير تشمل:

- ❖ 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.

في معايير التقييم الموزونة يجب على الجهة الطالبة:

✚ أن تحدد الحد الأدنى من الدرجات التي يجب أن يحققها العرض الفني ليكون مؤهلاً للتقييم المالي.

وضع حد أدنى للاجتياز على مستوى المعايير الفرعية، بناء عليه يتم استبعاد العروض التي تفشل في تحقيق هذه الدرجة الدنيا.

- يتم استخدام المعايير التي تم تقييمها على أساس النقاط الموزونة، لارتباطها بشكل خاص بالتقييم المقارن لمستويات الجودة أو الأداء التي توفرها العروض المتنافسة.

- تزداد أهمية هذه المعايير نظرًا لأن نظام المشتريات يتبنى نموذج (القيمة مقابل المال) موجه نحو الجودة في منح عقود المشتريات وتطبيق سياسات الشراء المستدامة.

- من الضروري أن تقوم الجامعة باستخدام نفس المعايير والأوزان التي تم تضمينها في وثيقة المنافسة لإجراء تقييم العروض، مع الأخذ في الاعتبار أن المنافسات التي تساوي أو تتجاوز نطاق العقود عالية القيمة حسب ما تحدده هيئة المحتوى المحلي والمشتريات الحكومية لها معادلة مالية موزونة يجب التقيد بها.

3. معايير تعتمد على التكلفة (تكلفة دورة حياة المنتج أو المشروع)

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

- ✓ سعر الشراء المبدئي.
- ✓ تكاليف التشغيل والصيانة - محسوبة على أساس فترة التشغيل، (على سبيل المثال: في حالة المركبات، المسافة المقطوعة سنويًا) المحددة في وثائق المنافسة، بمعدل محدد من الوقود أو تكاليف أخرى.
- ✓ الوقود (أو المواد الاستهلاكية الأخرى) اللازمة للتشغيل.
- ✓ تكاليف العمالة للتشغيل، بما في ذلك تكاليف الموظفين الخبراء، والمعدات المعقدة، على سبيل المثال.

- ✓ 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 المضمونة).
- ✓ 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.

معلومات وثيقة المنافسة

عند استخدام تكلفة دورة حياة المنتج كمعيار للتقييم، تقوم الجهة الحكومية بتحديد المعلومات التالية في وثيقة المنافسة:

- ❖ عدد السنوات المستخدمة في حساب تكلفة دورة حياة المنتج أو المشروع.
- ❖ العوامل والآلية التي سيتم استخدامها في حساب تكاليف التشغيل والصيانة والقيمة المتبقية، بما في ذلك المعلومات حول ضمانات الأداء المطلوب من مقدم العرض إدراجها ضمن عرضه.
- ❖ إن طلب الجهة لهذه المعلومات في وثائق المنافسة لا يعد التزاماً من الجهة في استخدامها في عملية التقييم الفني والمالي.

4. اعتبارات أساسية في إعداد معايير التقييم

1. الإفصاح عن المعايير وأوزانها

تماشياً مع مبدأ الشفافية والنزاهة في تطبيق نظام المنافسات والمشتريات، يجب على الجهة النص على معايير التقييم في وثائق المنافسة، ومن ثم يجب تطبيقها فعلياً عند إجراء تقييم العروض. بالإضافة إلى ذلك يجب على الجهة أن

تقوم بتحديد وزن كل معيار، ويجب كذلك أن تنص وثائق المنافسة عن المنهجية التي سيتم استخدامها في تطبيق معايير التقييم الموزونة، وفي حال الجمع بين معايير التقييم الموزونة وأي أنواع أخرى من المعايير التي قد تكون قابلة للتطبيق في إجراءات الشراء. وتأتي الأهمية لمثل هذا الإفصاح في أنه يمكن تقديم العروض من تكيف عروضهم على نحو أكثر تفصيلاً مع احتياجات الجهة الطالبة وما تعتبره الجهة الطالبة الأكثر أهمية.

2. المعايير الفرعية

قد يتم تفصيل معايير التقييم الموزونة إلى معايير فرعية بغرض تحقيق قدر أكبر من الموضوعية والقدرة على التقييم بشكل أدق والشفافية في تطبيق المعايير. ويتم تطبيق نهج المعايير الموزونة في تقييم المعايير الفرعية للوصول إلى وزن المعيار الرئيسي الذي تتعلق به المعايير الفرعية.

التقييم الفني والمالي المنفصل

يرتبط استخدام معايير التقييم الموزونة بإجراء التقييم الفني والمالي بشكل منفصل. في مثل هذه الحالات، يتم تقديم العروض الفنية والمالية من قبل المنافسين في ملفين منفصلين، ويتم الانتهاء من تقييم العروض الفنية لجميع مقدمي العروض قبل فتح وتقييم أي عروض مالية. وذلك للتأكد من أن تقييم الجوانب الفنية لا يتأثر بالأسعار المقدمة من قبل مقدمي العروض وأن يتم تقييم العروض المالية الخاصة بالعروض التي اجتازت مرحلة التقييم الفني بنجاح فقط.

4. تحديد أوزان المعايير

اعتمادًا على طبيعة المشتريات واحتياجات الجهة الطالبة، فإن الخصائص التي يتم تقييمها لا تكون على درجة واحدة من التساوي، وتنعكس الأهمية النسبية لتلك الميزات من خلال تعيين أوزان مختلفة لتلك المعايير. ويعتمد تحديد الأوزان على تعقيد عملية الشراء وقيمتها ومستوى المخاطرة ودرجة المنافسة في السوق ومداهها وتوافر البدائل، وعلى سبيل المثال:

🌟 كلما انخفضت القيمة والمخاطر التي تنطوي عليها عملية الشراء، وكان ما

يتم شراؤه مصممًا خصيصًا لمواصفات الجهة الطالبة، زاد وزن عامل التكلفة. أما في حالة الشراء عالي القيمة وعالي الخطورة لعمليات الشراء المعقدة فنيًا، فيتم إعطاء أكبر قدر من الأهمية للمعايير الفنية.

5. آلية تطبيق معايير التقييم

عند تقييم العروض على أساس كل من المعايير الفنية والمالية الموزونة، يتم الجمع بين الدرجات المحققة من تطبيق هذين النوعين من المعايير من أجل تحديد ترتيب العروض حسب مجموع الدرجة الموزونة التي حصل عليها كل عطاء عن طريق المعادلة التالية:

معادلة الدرجة الموزونة

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

* يمكن أن تكون قيمة العرض المالي هي سعر العرض أو التكلفة الإجمالية للمشروع (تكلفة دورة حياة المنتج أو المشروع) بناء على نوع الأصل أو المشروع المراد تنفيذه.

اعتبارات إضافية

❖ وفي بعض الحالات (على سبيل المثال، شراء خدمات روتينية منخفضة القيمة والتعقيد نسبيًا)، قد يتم الجمع بين استخدام المعايير الموزونة (أو معايير تعتمد على الاجتياز/الفشل) واختيار العرض المطابق والأقل سعرًا. في مثل هذه الحالات، يتم استخدام المعايير الموزونة (أو معايير تعتمد على الاجتياز/الفشل) واختيار العرض المطابق والأقل سعرًا. في مثل هذه الحالات، يتم استخدام المعايير الموزونة (أو معايير تعتمد على الاجتياز/الفشل) وذلك لتقييم الجانب الفني من العروض لتحديد أي منها يحقق الحد الأدنى للمتطلبات الفنية دون الإخلال بتفضيل المنتج الوطني والمنشآت الصغيرة والمتوسطة، وبمجرد تحديد العروض التي حصلت على الحد الأدنى المطلوب من الدرجة الفنية، يتم منح العقد لمقدم للمورد صاحب العرض

المالي الأقل سعراً.

- ❖ في المنافسات عالية القيمة* (ما عدا عقود التوريد) تقوم الجهة باستخدام المعايير الموزونة للتقييم الفني والمالي- ويكون (التقييم المالي: باستخدام معادلة المحتوى المحلي الموزونة مضروبة في وزن المعيار المالي** - دون الإخلال بتفضيل المنتج الوطني والمنشآت الصغيرة والمتوسطة، (اختيار 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.
- ❖ من المستحسن في الاتفاقيات الإطارية بأن تقوم الجامعة بالتنسيق مع هيئة المحتوى المحلي والمشتريات الحكومية أثناء إعداد معايير تقييم العروض لتضمين متطلبات المحتوى المحلي.
- ❖ نصت المادة (الثمانون) من اللائحة التنفيذية للنظام على أنه "إذا تساوى عرضان أو أكثر في التقييم الكلي، فتتم الترسية على أقل العروض سعراً".

معادلة التقييم المالي للمنافسات عالية القيمة

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

تقييم العرض السعري = سعر أقل عرض مؤهل فنياً - سعر العرض للمنافس المراد تقييمه •

تقييم عرض المحتوى المحلي = نسبة المحتوى المحلي المستهدفة X 50% + خط الأساس X 5% نقاط للشركة المدرجة في سوق الأسهم.

* بموجب المادة الثالثة من لائحة تفضيل المحتوى المحلي والمنشآت الصغيرة والمتوسطة والشركات المدرجة، تقوم هيئة المحتوى المحلي بالاتفاق مع هيئة كفاءة الإنفاق والمشروعات الحكومية بتحديد نطاق قيمة العقود العالية القيمة.

** في حال تطبيق آلية وزن المحتوى المحلي في التقييم المالي أو آلية الحد الأدنى المطلوب للمحتوى المحلي في منافسات التوريد، يجب الالتزام بمنح الأفضلية للمنتجات الوطنية.

6. وزن المعايير وترتيبها

خلال هذه المرحلة يقوم فريق إعداد معايير التقييم في مرحلة إعداد وثائق المنافسة، بوضع أوزان لمعايير تقييم العروض المذكورة أعلاه، من أجل ترتيبها حسب أهمية دور كل معيار في عملية تقييم العروض لاحقاً. وتجدر الإشارة إلى أنه كلما انخفضت القيمة والمخاطر

التي تنطوي عليها المنافسة، أصبح المعيار المالي أعلى.

الخطوات

مثال توضيحي

إعداد قائمة أولية بالمعايير	المستوى الأول	المستوى الثاني	المستوى الثالث
- تعيين فريق عمل متخصص، يمثل جميع الأقسام المشاركة في عملية تحديد معايير التقييم. -إعداد قائمة تتضمن كافة المعايير اللازمة، وستكون مقسمة إلى مستويات، مستوى أول وثان وثالث. -اتفاق فريق إعداد معايير التقييم على محتوى قائمة المعايير الأساسية ومعايير التقييم بصيغتها النهائية، والتي سيتم تضمينها في فحص وتقييم العروض.	الفني	التصميم	المستوى الثالث
تحديد الأوزان - سيقوم كل فرد من أعضاء الفريق بإعطاء وزن نسبي لكل معيار من المعايير "في المستوى الثالث". - يجب على فريق التقييم الموازنة فيما بينهم على وزن أي معيار يتحصل على نسب متباينة بشكل كبير من أعضاء الفريق. - مجموع النسب التي سيحتسبها كل فرد من القائمين بعملية التقييم للمعايير يجب أن تصل إلى نسبة 100%.	المستوى الأول	التصميم	المستوى الثالث
احتساب وترتيب المعايير وتحديد الحد الأدنى للنجاح سيتم احتساب المتوسط المباشر (الوزن النهائي) لكل معيار من المعايير. سيتم ترتيب المعايير من الأعلى وحتى الأقل بواسطة نسبة (الوزن النهائي). يجب على فريق التقييم الأخذ في عين الاعتبار الأسقف العليا والدنيا للأوزان المعايير حسب نوع كل عقد، كما هو محدد أدناه. 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.	المالي	إدارة التصميم	المستوى الثالث
المرجع: هيئة كفاءة الإنفاق والمشروعات الحكومية.	السعر	إدارة الجودة	المستوى الثالث

المرجع: هيئة كفاءة الإنفاق والمشروعات الحكومية.

7. أمثلة إرشادية لأوزان معايير التقييم حسب الفئات

العقود الاستشارية

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

العقود الإنشائية

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

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

عقود التوريد

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

* 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. (المرجع هيئة كفاءة الإنفاق)

ثالثاً: الضوابط الإلزامية للأسقف العليا والدنيا لأوزان المعايير

1. ملخص الضوابط الإلزامية للأسقف العليا والدنيا

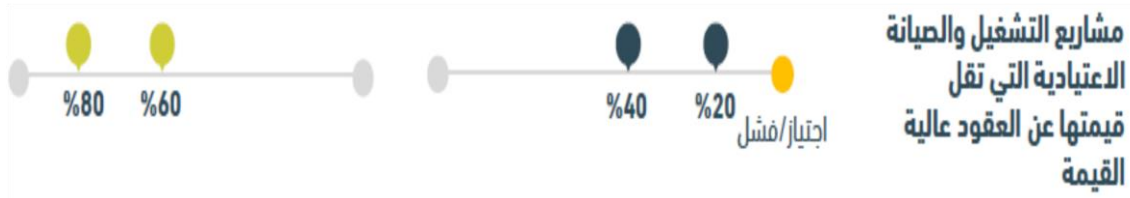
	المعيار الفني		المعيار المالي		الفئة
	الحد الأدنى	الحد الأعلى	الحد الأدنى	الحد الأعلى	
عقود الصيانة والتشغيل	20%	50%	50%	80%	المشاريع التي تساوي أو تتجاوز قيمتها العقود عالية القيمة.
	20%	40%	60%	80%	مشاريع التشغيل والصيانة الاعتيادية التي تقل قيمتها عن العقود عالية القيمة.
	50%	70%	30%	50%	مشاريع التشغيل والصيانة المتخصصة التي تساوي أو تتجاوز قيمتها العقود عالية القيمة.
عقود التوريد	20%	40%	60%	80%	عقود التوريد عالية التعقيد.
	--	--	100%	100%	عقود التوريد الاعتيادية والبسيطة.
العقود الاستشارية	60%	80%	20%	40%	المشاريع التي تساوي أو تتجاوز قيمتها العقود عالية القيمة.
	60%	70%	30%	40%	المشاريع التي تقل قيمتها عن العقود عالية القيمة.
العقود الإنشائية	10%	30%	70%	90%	المشاريع التي تساوي أو تتجاوز قيمتها العقود عالية القيمة.
	5%	20%	80%	95%	المشاريع التي تقل قيمتها عن العقود عالية القيمة.

2. عقود الصيانة والتشغيل (2 / 1)



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 المذكورة في الصفحة 19 من هذا الدليل.



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 السلالم الكهربائية والمصاعد
8. صيانة الطرق

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

2. عقود الصيانة والتشغيل (2 / 2)



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
2. صيانة أنظمة الطاقة
3. أعمال الصحة والبيئة والسلامة
4. إدارة العقود والأعمال الإشرافية
5. الأعمال المعمارية
6. ضبط الجودة
7. أنظمة مكافحة الحرائق
8. معالجة المياه
9. معالجة النفايات
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 المذكورة في الصفحات 20-21 من هذا الدليل.

3. عقود التوريد



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 أن أسعار المنتجات الأجنبية أعلى بنسبة 10% مما هو مذكور في وثائق العرض. كما يجب الالتزام بتطبيق الأفضلية للمنتجات الخاضعة للتفضيل السعري، حسب المنتجات الواردة في تعميم هيئة المحتوى المحلي والمشتريات الحكومية رقم (01-42-000642) وتاريخ 28-1-1442هـ، والمتاحة في موقع الهيئة.

لا تمنح المنتجات الوطنية ضمن القائمة الإلزامية أي تفضيل سعري.

يستبعد من منافسات التوريد أو المنافسات المختلطة المشتعلة 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.



✚ 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.

✚ يجب الالتزام بتطبيق الأفضلية للمنتجات الخاضعة للتفضيل السعري. حسب المنتجات الواردة في تعميم هيئة المحتوى المحلي والمشتريات الحكومية رقم (01-42-000462) وتاريخ 1442-1-28 هـ، والمتاحة في موقع الهيئة.

✚ لا تمنح المنتجات الوطنية ضمن القائمة الإلزامية أي تفضيل سعري.

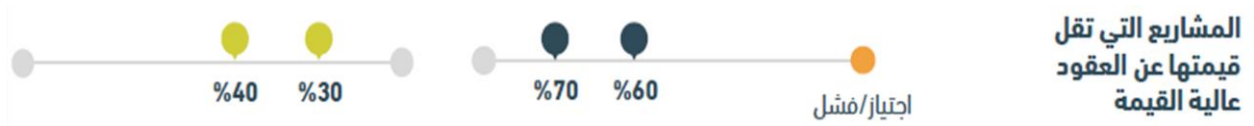
✚ يستبعد في منافسات التوريد أو المنافسات المختلطة المشتعلة على بنود توريد العرض الذي لم يلتزم فيه المتنافس بالقائمة الإلزامية، وفي حال كانت المنافسة قابلة للتجزئة فيستبعد المتنافس من البنود التي لم يلتزم فيها بالقائمة الإلزامية.

4. العقود الاستشارية



✚ 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 المذكورة في الصفحات 20-21 من هذا الدليل.



✚ 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.

5. العقود الإنشائية



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 المذكورة في الصفحات 20-21 من هذا الدليل.



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.

The background is a photograph of a modern, multi-story building with a light-colored facade and large windows. A large, semi-transparent circular graphic is overlaid on the image, containing the text. The circle is divided into two main color sections: a light tan upper half and a dark teal lower half. The text 'الملاحق' is centered in the circle. The overall design is clean and modern, with geometric shapes and a muted color palette.

الملاحق

1. الملحق (أ) - مثال لآلية تطبيق معايير التقييم الموزونة (2/1)

تحديد معايير التقييم وأوزانها

الخطوات	نوع المنافسة	توريد معدات طبية	قيمة المنافسة	13 مليون ريال
تحديد المعايير الأساسية والفنية والمالية	معايير التقييم الأساسية (اجتياز/فشل)	- الالتزام بالجدول المحدد للتوريد للمعدات - الالتزام بتقديم الدعم الفني للمعدات لمدة خمس سنوات - وجود مراكز خدمة في المدن الرئيسية - التزام المنافس بالقائمة الإلزامية في جميع البنود		
	المعايير الفنية	- توفر قطع الغيار على نطاق واسع جغرافيا وعدديا - شبكة الخدمات التي يقدمها المورد وتغطيتها الجغرافية - توافق المنتجات مع أي منتجات تستخدم حاليا لدى الجهة	المعيار المالي	- سعر العرض - التكلفة الكلية لتشغيل وصيانة الآلات: - تكلفة التشغيل - تكلفة الصيانة - تكلفة استهلاك الطاقة
وزن المعايير	وزن المعيار الفني	40%	وزن المعيار المالي	60%
تحديد نسب الاجتياز	نسبة الاجتياز للتحليل الفني	70%		

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
	مقدم العرض 4	11 مليون	مقدم العرض 5	6 ملايين		

آلية تطبيق التفضيل السعري

العروض	حصة المنتجات الوطنية	قيمة العرض المعدلة
العرض الأول	30%	9 مليون + (9 X %10 - 0.30) X = 9,630,000
العرض الثاني	40%	10 مليون + (10 X %10 - 0.40) X = 10,600,000
العرض الثالث	25%	10.5 مليون + (10.5 X %10 - 0.25) X = 11,497,500
العرض الرابع	10%	11 مليون + (11 X %10 - 0.10) X = 11,990,000
العرض الخامس	5%	6 مليون + (6 X %10 - 0.05) X = 6,570,000

تكلفة دورة حياة المنتج على مدى 10 سنوات

التكاليف	العرض 1	العرض 2	العرض 3	العرض 4	العرض 5
قيمة العرض المعدلة	9,630,000	10,600,000	11,497,500	11,990,000	6,570,000
تكلفة التشغيل	150 ألف X 10 سنوات	90 ألف X 10 سنوات	150 ألف X 10 سنوات	50 ألف X 10 سنوات	50 ألف X 10 سنوات
تكلفة الصيانة	200 ألف X 10 سنوات	80 ألف X 10 سنوات	100 ألف X 10 سنوات	50 ألف X 10 سنوات	50 ألف X 10 سنوات
تكلفة استهلاك الطاقة	50 ألف X 10 سنوات	30 ألف X 10 سنوات	100 ألف X 10 سنوات	100 ألف X 10 سنوات	50 ألف X 10 سنوات
مجموع تكلفة دورة حياة المنتج	13,630,000	12,600,000	14,997,500	13,990,000	8,070,000

1. الملحق (أ) - مثال لآلية تطبيق معايير التقييم الموزونة (2/2)

جمع التحليل الفني والمالي

الدرجة المالية الموزونة لكل مورد = قيمة أقل عرض مالي/قيمة العرض المالي الذي يتم تقييمه X (وزن المعيار المالي)

يتم تطبيق المعادلة الموزونة للمحتوى المحلي للمنافسات عالية القيمة لغير منافسات التوريد

الدرجة الفنية الموزونة لكل مورد = إجمالي متوسط النقاط الممنوحة للعرض الفني/أعلى متوسط نقاط ممنوحة لعرض فني من العروض المقدمة X (وزن المعيار الفني)

يتم تقييم كل عرض من قبل أعضاء فريق التقييم الفني

في حال عدم اجتياز أحد الموردين لمعايير التقييم الأساسية يتم توضيح سبب الاستبعاد

اسم الشركة	بعد إمتداد المورد من المنافسة لأسباب اقتصادية ذلك مع بيان سبب الإمتداد بناء على النظام والقانون		التقييم الفني					العرض المالي الموزون	التقييم النهائي العام	
	سبب الإمتداد	إلزام / لم يلزم	1	2	3	متوسط	متوزن / غير متوزن			
مقدم العرض 1	لا يستبعد	لا يوجد	85%	90%	75%	83.33%	متوزن	12,631,000	55%	92%
مقدم العرض 2	لا يستبعد	لا يوجد	80%	70%	90%	81.67%	متوزن	12,601,000	60%	99%
مقدم العرض 3	لا يستبعد	لا يوجد	80%	70%	80%	76.67%	متوزن	14,917,500	50%	87%
مقدم العرض 4	لا يستبعد	لا يوجد	50%	90%	80%	66.67%	غير متوزن	12,991,000	0%	0%
مقدم العرض 5	لا يستبعد	لا يوجد								

مجموع الدرجتين الموزونة للتحليل الفني والمالي= التقييم الفني الموزون + التقييم المالي الموزون

تمثل هذه القيمة التكلفة الإجمالية للمعدات على مدى سنوات الخدمة (سعر العرض + تكلفة التشغيل والصيانة) وليس فقط سعر العرض. بالإضافة إلى التفضيل السعري للمنتج الوطني وذلك بافتراض أسعار المنتجات الأخرى أعلى بنسبة 10% مما هو مذكور في وثائق العرض

يتم احتساب متوسط التقييم الفني لكل مورد بناء على متوسط التقييم الفني لأعضاء الفريق

يتم تحديد ما إذا كان المورد قد التزم بالقائمة الإلزامية أم لا

2. الملحق (ب) - مثال على تطبيق التفضيل السعري لمنافسة غير مجزأة في عقود التوريد

حصة المنتجات الوطنية	قيمة المنتجات الوطنية باستثناء قيمة المنتجات الواردة ضمن القائمة الإلزامية إجمالي قيمة العرض باستثناء قيمة المنتجات الواردة ضمن القائمة الإلزامية
قيمة العرض المعدلة	سعر العرض (بالريال) + $(10\% \times \text{سعر العرض}^1 \text{ (بالريال)}) \times (1 - \text{حصة المنتجات الوطنية})$
المنافسة	طرحت وزارة الصحة منافسة شراء مستلزمات طبية وقدم المتنافسون على جميع البنود المطروحة واشتملت عروضهم على بلد المنشأ لكل منتج وحصة المنتجات الوطنية للبنود: (مسحات طبية، كمادات طبية)

المتنافس الأول		المتنافس الثاني		
80,000 ريال	منتج وطني	86,000 ريال	منتج وطني	مسحات طبية
140,000 ريال	منتج أجنبي	150,000 ريال	منتج وطني	كمادات طبية
220,000 ريال		236,000 ريال		سعر العرض كاملاً
$36\% = 220,000 / 80,000$		$100\% = 236,000 / 236,000$		حصة المنتجات الوطنية
$234,000 \text{ ريال} = (220,000) + (10\% \times (220,000 \times (1 - 0.36)))$		$236,000 \text{ ريال} = (236,000) + (10\% \times (236,000 \times (1 - 1)))$		قيمة العرض المعدلة
الترسية - 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				

سعر العرض

يقصد بسعر العرض إجمالي قيمة العرض في حال كانت المنافسة غير قابلة للتجزئة، وفي حال كانت المنافسة قابلة للتجزئة فيتم اعتباره سعر البند

3. الملحق (ب) - مثال على تطبيق التفضيل السعري لمنافسة مجزأة في عقود التوريد

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، كمادات طبية)			
المتنافس الأول	المتنافس الثاني		
مسحات طبية	80,000 ريال	منتج وطني	86,000 ريال
كمادات طبية	140,000 ريال	منتج أجنبي	150,000 ريال
الترسية في بند المسحات الطبية			
يتم ترسية البند الأول (مسحات طبية) على العرض الأقل سعراً بين المتنافسين، نظراً لأن المنتجات المقدمة من كلا المتنافسين هي منتجات وطنية، وبناءً عليه تتم الترسية على البند الأقل سعراً وبذلك يكون المتنافس رقم (1) صاحب العرض الفائز للبند الأول			
الترسية في بند الكمادات الطبية			
حصص المنتجات الوطنية	0%	100%	
قيمة العرض المعدلة	$=(0 - 1) \times (140,000 \times 10\%) + (140,000) = 154,000 \text{ ريال}$	$=(1 - 1) \times (150,000 \times 10\%) + (150,000) = 150,000 \text{ ريال}$	
الترسية			
قيمت لجنة فحص العروض في وزارة الصحة المتنافسين من خلال مقارنة سعر العرض المعدل للمتنافس رقم (1) بسعر العرض المعدل للمتنافس رقم (2)، وتم ترسية العقد على المتنافس رقم (2) صاحب العرض الأقل سعراً.			

4-الملحق (ب) - مثال لآلية تطبيق معادلة التقييم المالي

معادلة التقييم المالي	
(سعر أقل عرض مؤهل فنيا/سعر العرض للمتنافس المراد تقييمه) X 60 % + (نسبة المحتوى المحلي المستهدفة X 50 % + خط الأساس X 50 % + 5 % نقاط للشركة المدرجة في سوق الأسهم) X 40 %	

العرض الأول	العرض الثاني	العرض الثالث	العرض الرابع	
شركة مدرجة	شركة ليست مدرجة	شركة ليست مدرجة	شركة مدرجة	مقدم العرض
106	113	100	120	السعر (مليون)
50 %	40 %	20 %	80 %	نسبة المحتوى المحلي المستهدفة
30 %	25 %	20 %	20 %	خط الأساس
74 % (الفائز)	66 %	68 %	72 %	النتيجة النهائية
6 %	13 %	0 %	20 %	نسبة التفضيل السعري

مثال تطبيقي للمعادلة



مثال تطبيقي لعرض المنافس الأول = $106 \times 60\% + (50\% \times 30\% + 50\% \times 50\% + 5\%) = 74\%$

*المرجع: هيئة كفاءة الإنفاق والمشروعات الحكومية.

