

# كراسة الشروط والمواصفات (الخدمات الإستشارية)

اسم المنافسة: التحول الاستراتيجي في منظومة تقدير

رقم الكراسة: PRCOMP20251100020

تاريخ طرح الكراسة: 2025/12/14 م / الرياض

## الفهرس

### القسم الأول: مقدمة ..... 5

1	تعريفات 5
2	تعريف عن المنافسة .....
3	المواعيد المتعلقة بالمنافسة .....
4	أهلية مقدمي العروض .....
5	السجلات والتراخيص النظامية .....
6	ممثل الهيئة 6
7	مكان التسليم .....
8	نظام المنافسة .....

### القسم الثاني: الأحكام العامة ..... 8

9	المساواة والشفافية .....
10	تعارض المصالح .....
11	السلوكيات والأخلاقيات .....
12	السرية وإفشاء المعلومات .....
13	ملكية وثائق المنافسة .....
14	حقوق الملكية الفكرية .....
15	المحتوى المحلي 9
16	أنظمة وأحكام الاستيراد .....
17	الاستبعاد من المنافسة .....
18	إلغاء المنافسة وأثره .....
19	التفاوض مع أصحاب العروض .....
20	التضامن 11
21	التعاقد من الباطن .....
22	التأهيل اللاحق .....
23	عدم الالتزام بالتعاقد .....
24	الموافقة على الشروط .....

### القسم الثالث: إعداد العروض ..... 13

25	تأكيد المشاركة بالمنافسة 13
26	لغة العرض 13
27	العملة المعتمدة .....
28	صلاحية العروض .....
29	تكلفة إعداد العروض .....

13	الإخطارات والمراسلات	30
13	ضمان المعلومات	31
14	الأسئلة والاستفسارات	32
14	حصول المتنافسين على كافة المعلومات الضرورية للتوريد	33
14	وثائق العرض الفني	34
15	وثائق العرض المالي	35
	كتابة الأسعار	36
16	جدول الدفعات	37
16	الضرائب والرسوم	38
16	الأحكام العامة للضمانات	39
17	الضمان الابتدائي	40
18	مصادرة الضمانات	41
19	العروض البديلة	42
	متطلبات تنسيق العروض	43
<b>20</b>	<b>القسم الرابع: تقديم العروض</b>	
20	آلية تقديم العروض	44
20	التسليم المتأخر	45
20	تمديد فترة تلقي العروض وتأجيل فتحها	46
	الانسحاب	47
	فتح العروض	48
<b>22</b>	<b>القسم الخامس: تقييم العروض</b>	
22	سرية تقييم العروض	49
22	معايير تقييم العروض	50
22	تصحيح العروض	51
23	فحص العروض	52
23	الإعلان عن نتائج المنافسة	53
	فترة التوقف	54
<b>25</b>	<b>القسم السادس: متطلبات التعاقد</b>	
25	إخطار الترسية	55
25	الضمان النهائي	56
	توقيع العقد	57
<b>26</b>	<b>القسم السابع: نطاق العمل المفصل</b>	
	نطاق العمل	58
	برنامج العمل	59
31	جدول الكميات والأسعار	60

**33 ..... القسم الثامن: المواصفات**

33	61	فريق العمل 33
34	62	كيفية تنفيذ الأعمال والخدمات
35	63	مواصفات الجودة
35	64	مواصفات السلامة

**36 ..... القسم العاشر: الشروط الخاصة**

**37 ..... القسم الحادي عشر: الملحقات**

37	1	ملحق (1): خطاب تقديم العروض
37	2	ملحق (2): نموذج العقد
37	3	ملحق (3): جدول الكميات والأسعار
37	4	ملحق (4): نموذج التحقق من وثائق العرض
37	5	ملحق (5): نموذج المشاريع وأرقام التواصل

## القسم الأول: مقدمة

### 1 تعريفات

المصطلح	التعريف
الهيئة	الهيئة السعودية للمقيمين المعتمدين.
المتنافس	مقدم العرض أو المشارك في المنافسة الراغب في تقديم العرض.
المنافسة	تشمل جميع إجراءات ووثائق طلب تقديم العروض من قبل الهيئة ومقدمي العروض حتى الترسية.
اللائحة	لائحة مشتريات الهيئة السعودية للمقيمين المعتمدين المعتمدة بقرار مجلس إدارة الهيئة رقم (23/م/40/8) وتاريخ 1445/01/06 هـ الموافق 2023/07/24 م.
المفردات والجمع	تدل الكلمات الواردة بصيغة المفرد على ذات المدلول بصيغة الجمع ويكون العكس صحيحاً أيضاً إذا تطلب سياق النص ذلك.
صاحب الصلاحية	الرئيس التنفيذي للهيئة السعودية للمقيمين المعتمدين.
الخدمات الإستشارية	خدمات ذات طبيعة مهنية أو إستشارية، وتشمل-دون حصر- إعداد الدراسات والأبحاث، ووضع المواصفات والمخططات والتصميمات والإشراف على تنفيذها.

### 2 تعريف عن المنافسة

ترغب الهيئة السعودية للمقيمين المعتمدين في التعاقد مع جهة متخصصة لتنفيذ (التحول الاستراتيجي في منظومة تقدير) لمدة (5) أشهر.

### 3 المواعيد المتعلقة بالمنافسة

يتم اتباع كافة المواعيد المتعلقة بالمنافسة حسب الجدول أدناه.

المرحلة	تاريخ الاستحقاق
آخر موعد للتقديم وموعد فتح العروض	يوم الثلاثاء الموافق 2026/01/06 م الساعة 12:00 مساءً
آخر موعد للإستفسارات	يوم الخميس الموافق 2026/01/01 م الساعة 12:00 مساءً

### 4 أهلية مقدمي العروض

لا يجوز المشاركة في المنافسة للأشخاص المشار إليهم فيما يلي:

1. موظفو الدولة ويستثنى من ذلك ما يلي:

أ- الأعمال غير التجارية إذا رخص لهم بمزاوتها.

ب- شراء مصنعاتهم أو أي من حقوق الملكية الفكرية، سواء منهم مباشرة أو من خلال دور النشر أو غيرها.

ج- تكليفهم بأعمال فنية.

د- الدخول في المزادات العلنية، إذا كانت الأشياء المرغوب في شرائها لاستعمالهم الخاص.

2. من تقضي الأنظمة بمنع التعامل معهم بما في ذلك من صدر بمنع التعامل معهم حكم قضائي أو قرار من جهة مخولة بذلك نظاماً، وذلك حتى تنتهي مدة المنع.

3. المفلسون أو المتعثرون وفقاً لأحكام نظام الإفلاس، أو من ثبت إعسارهم، أو صدر أمر بوضعهم تحت الدراسة القضائية.

4. الشركات التي جرى حلها أو تصفيتها.

5. من لم يبلغ من العمر (ثمانية عشر) عاماً.

6. ناقصو الأهلية.

**5 السجلات والتراخيص النظامية**

يجب أن تتوفر لدى المتنافسين ومتعاقدتهم من الباطن الوثائق التالية وأن تكون هذه الوثائق سارية المفعول:

أ- السجل التجاري، أو التراخيص النظامية في مجال الأعمال المتقدم لها متى كان المتنافس غير ملزم نظاماً بالقيود في السجل التجاري.

ب- شهادة سداد الزكاة أو الضريبة، أو كليهما متى كان المتنافس ملزماً نظاماً بسداد الزكاة والضريبة.

ج- شهادة الانتساب إلى الغرفة التجارية، متى كان المتنافس ملزماً نظاماً بالانتساب إلى الغرفة.

د- ما يثبت أن المنشأة من المنشآت الصغيرة والمتوسطة المحلية، إذا كانت المنشأة من تلك الفئة، وذلك حسب ما تقرره الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة.

**6 ممثل الهيئة**

يتم التواصل مع ممثل الهيئة المذكور أدناه.

معلومات اتصال ممثل الهيئة	
الاسم	صالح القعيط
الوظيفة	أخصائي مشتريات وعقود
الهاتف	011-8175537
الفاكس	تحده الهيئة
البريد الإلكتروني	procurement@taqeem.gov.sa

**7 مكان التسليم**

يتم تسليم العروض وجميع ما يتعلق بالمنافسة لممثل الهيئة في العنوان المذكور أدناه في حال تعذر تسليم العروض إلكترونياً.

مكان تسليم العروض	
العنوان	الرياض - حي العارض - شارع الكاتب

المبنى	مبنى الهيئة السعودية للمقيمين المعتمدين
--------	---

## 8 نظام المنافسة

تخضع هذه المنافسة للائحة مشتريات الهيئة السعودية للمقيمين المعتمدين والمعتمدة بالقرار الصادر من مجلس إدارة الهيئة رقم (23/م/40/8) وبتاريخ 1445/01/06 هـ الموافق 2023/07/24 م وكل تعديل أو نظام أو لائحة تحل محلها.

## القسم الثاني: الأحكام العامة

### 9 المساواة والشفافية

على الهيئة اطلاع كافة المتنافسين على المعلومات ذات العلاقة بنطاق العمل في المنافسة بما يمكنهم من تقييم الأعمال قبل الحصول على وثائق المنافسة، وتقديم الإيضاحات والبيانات اللازمة عن الأعمال والمشتريات المطلوب تنفيذها قبل ميعاد تقديم العروض بوقتٍ كافٍ وتلتزم الجهة عدم التمييز بين المتنافسين في أي مما سبق. كما سيتم إخطار كافة المتقدمين للمنافسة بأي تغييرات تطرأ على المنافسة عن طريق البريد الإلكتروني على النحو المبين بأحكام لائحة مشتريات الهيئة السعودية للمقيمين المعتمدين.

### 10 تعارض المصالح

يلتزم المتنافس والعاملون لديه والشركات التابعة له ومقاولوه من الباطن، وكل من له علاقة مباشرة أو غير مباشرة بتنفيذ وتأمين الأعمال والمشتريات المضمنة في نطاق هذه المنافسة، بإبلاغ الهيئة والإفصاح كتابة عن أي حالة تعارض في المصالح أو أي مصلحة خاصة نشأت أو ستنشأ أو قد تنشأ عن أي تعامل يكون مرتبطاً بأنشطة الهيئة، وذلك وفقاً للائحة تنظيم تعارض المصالح.

### 11 السلوكيات والأخلاقيات

يحظر على المتنافس والعاملين لديه والشركات التابعة له ومقاوليه من الباطن، وكل من له علاقة مباشرة أو غير مباشرة بتنفيذ وتأمين الأعمال والخدمات التي تتضمنها هذه المنافسة، مخالفة الأحكام الواردة في لائحة مشتريات الهيئة السعودية للمقيمين المعتمدين، وغيرها من القواعد التي نصت عليها الأنظمة المعمول بها أو المفروضة عليهم بموجب عضويتهم في أي منظمة مهنية أو هيئة ذات علاقة وفي كل الأحوال يلتزم بعدم الحصول أو محاولة الحصول على ميزة غير مستحقة بأي طريقة كانت أو تقديم أي هدية أو أي منفعة سواء مادية أو معنوية للحصول على معاملة تفضيلية من موظفي الهيئة في كافة مراحل تنفيذ المنافسة أو أي عقد ينتج عنها.

### 12 السرية وإفشاء المعلومات

يلتزم المتنافسون بعدم إفشاء أي بيانات أو رسومات أو وثائق أو معلومات تتعلق بالمنافسة سواء كانت تحريرية أو شفوية أو استغلالها أو الإفصاح عنها. ويسري ذلك على كل ما بحوزته أو ما يكون قد اطلع عليه في العرض من أسرار وتعاملات أو شؤون تخص الهيئة، كما لا يجوز للمتنافسين نشر أي معلومة عن المنافسة وكل ما يتعلق بها عبر كافة وسائل الإعلام إلا بعد أخذ موافقة كتابية من الهيئة مسبقاً.

### 13 ملكية وثائق المنافسة

**أولاً:** تعود ملكية وثائق المنافسة وجميع نسخها للهيئة ويجب على المتنافسين إتلاف تلك الوثائق وجميع نسخها عند طلب الهيئة ذلك.

**ثانياً:** حقوق الطبع والنشر لأي وثائق ومواد مقدمة من الهيئة ضمن هذه المنافسة مملوكة للجهة، وعلى ذلك لا يجوز نسخ هذه الوثائق والمواد، كلياً أو جزئياً، أو إعادة إنتاجها أو توزيعها أو إتاحتها لأي طرف ثالث أو استخدامها دون الحصول على موافقة كتابية مسبقة من الهيئة. وتجب إعادة جميع الوثائق التي قدمتها الهيئة فيما يتعلق بطلب تقديم العروض عند الطلب، دون الاحتفاظ بأي نسخ من قبل مقدم العرض أو أي شخص آخر.

#### 14 حقوق الملكية الفكرية

تكون الملكية الفكرية لمحتويات العروض الفائزة (أو العروض الفائزة) للهيئة، ويحق لها استعمالها وفق ما تراه مناسباً لتحقيق المصلحة العامة.

#### 15 المحتوى المحلي

يجب على المتنافسين الالتزام بلائحة تفضيل المحتوى المحلي والمنشآت الصغيرة والمتوسطة والشركات المدرجة في السوق المالية الصادرة بقرار مجلس الوزراء رقم (245) وتاريخ 1441/03/29هـ.

#### 16 أنظمة وأحكام الاستيراد

يقر المتنافسون بأن أنظمة وأحكام الاستيراد والجمارك في المملكة العربية السعودية هي التي يتم تطبيقها على توريد وشحن أي منتجات من أو إلى المملكة.

#### 17 الاستبعاد من المنافسة

يحق للهيئة استبعاد أي عرض اجتاز التقييم الفني بسبب تدني أسعاره بنسبة (25%) خمسة وعشرين بالمائة فأكثر عن التكلفة التقديرية والأسعار السائدة في السوق وذلك بعد أن تقوم اللجنة بمراجعة الأسعار التقديرية ومناقشة صاحب العرض المنخفض وعدم اقتناعها بمقدرته على تنفيذ العقد بعد الطلب منه كتابياً تقديم تفاصيل للعناصر المكونة لعرضه وشرح أسباب انخفاضها.

#### 18 إلغاء المنافسة وأثره

**أولاً:** للهيئة الحق في إلغاء المنافسة قبل الترسية في الحالات الآتية:

- وجود أخطاء جوهرية في وثائق المنافسة.
- مخالفة إجراءات المنافسة لأحكام اللائحة.
- إذا اقتضت المصلحة العامة إلغاء المنافسة.
- ارتكاب أي من المخالفات الواردة في الفقرة (3) من المادة (الحادية والستون) من لائحة مشتريات الهيئة السعودية للمقيمين المعتمدين.
- إذا لم تتمكن الهيئة من تخفيض أسعار العروض التي تتخطى أسعار السوق السائدة بشكل ظاهر أو تتجاوز المبالغ المعتمدة من خلال التفاوض.
- ارتفاع أسعار العروض عن المبالغ المعتمدة.

**ثانياً:** تعاد قيمة وثائق المنافسة إلى أصحاب العروض إذا تم إلغاء المنافسة، في الحالات التالية:

- وجود أخطاء جوهرية في وثائق المنافسة.
- مخالفة إجراءات المنافسة لأحكام اللائحة.
- إذا اقتضت المصلحة العامة إلغاء المنافسة.

- د. ارتكاب أي من المخالفات، الواردة في الفقرة (3) من المادة (الحادية والستون) من اللائحة، وذلك لمن لا علاقة له بتلك المخالفات المتنافسين.
- هـ. ارتفاع أسعار العروض عن المبالغ المعتمدة.
- ولا تعاد قيمة وثائق المنافسة إذا كان الإلغاء بعد فتح المظاريف إلا لمن تقدم بعرضه للمنافسة.
- وفي حال تم تمديد تلقي العروض للمرة الثانية، وأبدى المتنافس عدم رغبته في الاستمرار في المنافسة تعاد له قيمة وثائق المنافسة.

## 19 التفاوض مع أصحاب العروض

**أولاً:** يحق للهيئة التفاوض في حال ارتفاع أسعار العروض عن الأسعار السائدة في السوق بشكل ظاهر مع مراعاة ما يلي:

- أ. يحدد السعر المناسب بما يتفق مع الأسعار السائدة في السوق.
- ب. تتم الكتابة لصاحب العرض الفائز، بطلب تخفيض عرضه للسعر المحدد. وفي حال رفضه فإنه يتم الانتقال للعرض الذي يليه في الترتيب وهكذا.
- ج. تتم الترسية على صاحب العرض الذي يصل بسعره إلى المبلغ المحدد أو المطلوب.
- د. إذا لم يتم الوصول إلى السعر المحدد من قبل اللجنة، يكون إلغاء المنافسة بتوصية من اللجنة إلى صاحب الصلاحية بالإلغاء؛ والذي يتوجب عليه في تلك الحالة إلغائها.

**ثانياً:** يحق للهيئة التفاوض في حال ارتفاع أسعار العروض عن المبالغ المعتمدة باتباع المرطبتين التاليين:

- أ. يتم التفاوض بتخفيض الأسعار وفقاً لما ورد في أولاً من هذه الفقرة.
- ب. في حال عدم قبول المتنافسين تخفيض أسعارهم يتم إلغاء أو تخفيض بعض البنود، بشرط ألا يؤثر ذلك على مراكز المتنافسين، وعلى الانتفاع من المشروع، وفي حال عدم الوصول للسعر المناسب، تلغى المنافسة.

## 20 التضامن

يجوز للمتنافسين التضامن فيما بينهم لتقديم العروض على أن تتوافر الشروط الآتية:

### أولاً:

- أ. أن يتم التضامن قبل تقديم العرض بموجب اتفاقية تضامن مبرمة بين المتنافسين ومصدقة من الغرفة التجارية ومن الجهات المخولة بالتوثيق.
  - ب. أن يحدد في الاتفاقية قائد التضامن كممثل قانوني أمام الهيئة لاستكمال اجراءات التعاقد وتوقيع العقد والمراسلات والمخاطبات.
  - ج. أن يوضح في الاتفاقية الأعمال التي سيقوم بها كل طرف من أطراف التضامن.
  - د. أن تنص اتفاقية التضامن على التزام ومسؤولية المتضامنين مجتمعين أو منفردين عن تنفيذ كافة الأعمال المطروحة في المنافسة.
  - هـ. أن يختم العرض وجميع وثائقه ومستنداته من جميع أطراف التضامن.
  - و. تقدم اتفاقية التضامن مع العرض وجميع وثائقه ومستنداته.
  - ز. لا يجوز لأي طرف من أطراف التضامن التقدم للمنافسة بعرض منفرد أو التضامن مع منافس آخر.
  - ح. لا يجوز تعديل اتفاقية التضامن بعد تقديمها إلا بموافقة الهيئة كتابياً.
- ثانياً: على الهيئة استبعاد العرض المقدم من المتضامنين في حال إنسحاب أحدهما أو إخلاله بشروط المنافسة أو أحكام اللائحة.

## 21 التعاقد من الباطن

مع مراعاة ما ورد في المادة (الثانية والتسعون) من لائحة مشتريات الهيئة السعودية للمقيمين المعتمدين، يشترط في التعاقد من الباطن ما يلي:

- أ. أن يقدم المتنافس مع عرضه قائمة بأسماء الموردين من الباطن لاعتمادهم من قبل الهيئة.
- ب. يجب أن تشمل العروض التي تتضمن متعاقدين من الباطن على الكميات الموكلة لهم واسعارهم وفقاً لمتطلبات وشروط ومواصفات الكراسة والعقد المرفق.
- ج. ألا يكون المتعاقد من الباطن من الأشخاص المشار إليهم في الفقرة (5) من هذه الكراسة، وأن يكون مرخصاً في المشتريات المتعاقد على تنفيذها من قبل المتعاقد الرئيس، أو أن يكون لديه مؤهلات كافية لتنفيذ التوريد، ومصنفاً في المجال وبالدرجة المطلوبة. إذا كانت التوريدات مما يشترط لها التصنيف، وأن يكون لديه المؤهلات والقدرات الكافية لتنفيذ هذا التوريد.
- د. ألا تزيد المشتريات المسندة إلى المتعاقد من الباطن على (30%) من قيمة العقد.
- هـ. يلتزم المتعاقد مع الهيئة بإعطاء الأولوية للمنتجات الوطنية -غير المدرجة ضمن القائمة الإلزامية- عند شراء ما يحتاجه من مواد أو أدوات وذلك باعتبار سعر المنتجات الأجنبية أعلى بنسبة 10 % من سعرها الأساسي ومقارنتها بسعر المنتج الوطني، كما يلتزم المتعاقد بذلك في عقود مع متعاقديه من الباطن. وفي حال

عدم التزام المتعاقد مع الهيئة -أو مقاويله من الباطن- ستوقع الهيئة غرامة مالية مقدارها 30% من قيمة المشتريات محل التقصير.

و. يكون المتعاقد الرئيس مسؤولاً أمام الهيئة عن الأعمال المتعاقد على تنفيذها بعقود الباطن وفقاً للشروط والمواصفات.

ز. لا يجوز للمتعاقد من الباطن القيام بالتعاقد مع أي متعاقد آخر من الباطن لتنفيذ الأعمال المتعاقد معه على تنفيذها.

ح. يجب أن يقدم المتعاقد الرئيس إقراراً منه يسمح للهيئة أن تتولى صرف حقوق متعاقد الباطن من مستحقات المتعاقد الرئيسي، في حال عدم قيامه أو تأخره بصرف حقوقهم عن الأجزاء التي قاموا بتوريدها.

ط. يجوز أن يتم التعاقد من الباطن لتنفيذ مشتريات تزيد عن (30%) من قيمة العقد وتقل عن (50%) من قيمة العقد بشرط الحصول على موافقة مسبقة من الهيئة وأن يتم اسناد تلك المشتريات إلى أكثر من متعاقد من الباطن يتم تأهيلهم لهذا الغرض.

## 22 التأهيل اللاحق

**أولاً:** تقوم الهيئة بإجراء تأهيل للاحق للمتنافس الفائز في الحالات التي لا يتم فيها إجراء تأهيل مسبق.

**ثانياً:** مع مراعاة ما ورد في المادة (العاشرة) من اللائحة، على الهيئة إجراء تأهيل للاحق للمتنافس الفائز في المنافسة الذي سبق تأهيله تأهيلاً مسبقاً، متى كانت المدة بين إجراء التأهيل المسبق والترسية تزيد على (سنة)؛ وذلك للتأكد من استمرار أهلية المنافس.

**ثالثاً:** عند عدم اجتياز المنافس الفائز لمرحلة التأهيل اللاحق فيتم الانتقال للمتنافس الذي يليه في الترتيب وهكذا، وتلغى المنافسة إذا لم يجتزه جميع المنافسين.

**رابعاً:** يجب على الهيئة في حال إجرائها تأهيل للاحق للمتنافس الفائز أن تستخدم ذات المعايير التي تم استخدامها في مرحلة التأهيل المسبق.

**خامساً:** في حال قامت الهيئة 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.

## 23 عدم الالتزام بالتعاقد

لا يجوز تفسير طلب تقديم العروض والاشتراك في هذه المنافسة وتقديم العروض بأي شكل من الأشكال على أنه التزام تعاقدي أو قانوني من طرف الهيئة.

## 24 الموافقة على الشروط

يعتبر المنافس موافقاً على كافة شروط ومواصفات وأحكام المنافسة من خلال مشاركته في عملية تقديم العروض. ويستبعد العرض المخالف لذلك إلا في الحالات التي تكون المخالفة شكلية وغير مؤثرة.

## القسم الثالث: إعداد العروض

### 25 تأكيد المشاركة بالمنافسة

على المتنافسين الراغبين في المشاركة في هذه المنافسة إخطار الهيئة لتأكيد عدم وجود أي تعارض في المصالح ونيتهم بتسليم العرض في المواعيد المحددة.

### 26 لغة العرض

يجب أن تقدم العروض باللغة العربية مع إمكانية تقديم بعض الوثائق أو جزء من العرض بلغة أخرى، أو تقديم الوثائق الداعمة للعرض بإحدى اللغات الأجنبية عند الحاجة مع تقديم ترجمة لتلك الوثائق. وفي حال وجد تعارض بين النص العربي والنص الأجنبي للعروض فإنه يؤخذ بالنص الوارد باللغة العربية.

### 27 العملة المعتمدة

تعتبر العملة السعودية (الريال السعودي) العملة المعتمدة بكافة التعاملات المتعلقة بالمنافسة ما لم ينص في الشروط الخاصة على عملة أخرى. ويتم الصرف طبقاً للائحة مشتريات الهيئة السعودية للمقيمين المعتمدين.

### 28 صلاحية العروض

يجب أن تكون مدة سريان العروض في هذه المنافسة (90) تسعين يوماً من التاريخ المحدد لفتح العروض، وللهيئة تمديد مدة سريان العروض لمدة لا تتجاوز (تسعين) يوم عمل أخرى.

### 29 تكلفة إعداد العروض

يتحمل المتنافسون جميع التكاليف المرتبطة بالمنافسة، ولا تتحمل الهيئة أي مسؤولية لتغطية تكاليف المتنافسين في إعداد العروض، والتي تتضمن تلك التكاليف التي يتكبدها المتنافسون للقيام بالعناية الواجبة، والتكاليف المتعلقة بتقديم أي معلومات إضافية للجهة، بالإضافة إلى التكاليف المرتبطة بأي مفاوضات مع الهيئة. كما يجب على المتنافسين تزويد الهيئة بأي توضيحات مطلوبة طوال مدة المنافسة، دون إلزام الهيئة بتغطية التكاليف المرتبطة بذلك.

### 30 الإخطارات والمراسلات

يعد الموقع الإلكتروني هو الوسيلة المعتمدة لكافة الإخطارات والمراسلات المتعلقة بالمنافسة، وفي حال تعذر ذلك فيتم التواصل مع ممثل الهيئة المذكور في الفقرة 6 من هذه الكراسة.

### 31 ضمان المعلومات

يلتزم مقدم العرض باتخاذ جميع الإجراءات اللازمة للتحقق من دقة المعلومات المتعلقة بالمنافسة ليتسنى له تقديم عرضاً متوافقاً مع جميع الشروط والمواصفات المطلوبة مع الأخذ بالاعتبار جميع الأحكام التعاقدية، كما يجب على جميع المتنافسين الإلمام بجميع الأنظمة والقرارات ذات العلاقة بنطاق عمل المنافسة ومراعاة ذلك عند تحديد الأسعار.

### 32 الأسئلة والاستفسارات

يمكن للمتنافسين في حال وجود أي استفسارات عن المنافسة، أن يرسلوا استفساراتهم عن طريق البريد الإلكتروني، وعلى الهيئة بجمع كافة الاستفسارات المقدمة من المتنافسين والإجابة عليها ومشاركتها مع جميع المتنافسين عن طريق الموقع الإلكتروني. كما يمكن للهيئة تنظيم ورشة عمل لمناقشة كافة الاستفسارات المقدمة والإجابة عليها.

### 33 حصول المتنافسين على كافة المعلومات الضرورية للتوريد

على صاحب العرض المتقدم لتنفيذ الأعمال والمشتريات أن يتحرى قبل تقديم عرضه، عن طبيعة الأعمال المتقدم لها، والظروف المصاحبة للتنفيذ، ومعرفة بياناتها وتفصيلاتها على وجه الدقة، وما يمكن أن يؤثر في فئات عرضه ومخاطر التزاماته، وعليه بشكل عام أن يسعى للحصول على كافة المعلومات الضرورية واللازمة لتنفيذ عطاءه، وأن يقوم بفحص موقع الأعمال ومعاينته وكذلك الأماكن المحيطة به.

### 34 وثائق العرض الفني

- مؤهلات وخبرات فريق العمل.
- منهجية العمل.
- الإطار الزمني.
- ملف تعريفى عن الشركة.

م	اسم الوثيقة	شرح مختصر للوثيقة	البيانات والمرفقات المطلوبة
1	مؤهلات وخبرات فريق العمل	تفصيل خبرات ومؤهلات فريق العمل المقترح من المتنافس لتنفيذ المشروع	<ul style="list-style-type: none"> <li>المؤهلات العملية والشهادات المهنية لفريق العمل.</li> <li>الخبرات السابقة لفريق العمل في المشاريع المشابهة.</li> <li>إرفاق السير الذاتية لفريق العمل المقترح.</li> </ul>
2	منهجية العمل	المنهجية المتبعة لتنفيذ المشروع (مراحل العمل والمخرجات المقدره من كل مرحلة، خطة التواصل الدوري، هيكله الفريق، التقارير الدورية)	
3	الإطار الزمني	الإطار الزمني لتنفيذ المشروع على مستوى مراحل.	
4	ملف تعريفى عن الشركة	ملف يوضح خبرات الشركة في المجال والمشاريع المشابهة، وأبرز المشاريع التي عملت عليها الشركة في المجال ومع قطاعات حكومية مشابهه للهيئة داخل المملكة.	

### 35 وثائق العرض المالي

يشمل العرض المالي المتطلبات التالية:

- أ. خطاب العرض الأصلي (ملحق رقم 1).
- ب. جدول الكميات شاملاً الأسعار (ملحق رقم 3).
- ج. جدول الدفعات.
- د. الضمان الابتدائي (يرفق "شهادة حجم المنشأة" من الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة "منشآت" في حال عدم تقديم الضمان الابتدائي).

### 36 كتابة الأسعار

- أ. يجب على المتنافس تقديم سعره وفقاً للشروط والمواصفات وجداول الكميات المعتمدة الواردة في هذه الكراسة، وألا يقوم بإجراء أي تعديل أو إبداء أي تحفظ عليها، كما يجب ألا يقوم بشطب أي بند من بنود المنافسة أو مواصفاتها، وسيتم استبعاد العرض المخالف لذلك.
- ب. تدوين أسعار العرض الإفرادية والإجمالية في جداول الكميات رقماً وكتابة بالعملة المحلية، ما لم ينص على تقديمها بعملة أخرى.
- ج. لا يجوز لمقدم العرض التعديل أو المحو أو الطمس على قائمة الأسعار، ويجب إعادة تدوين أي تصحيح يجريه صاحب العرض عليها رقماً وكتابة والتوقيع عليه وختمه.
- د. يجوز استبعاد العرض إذا بلغت فئات الأسعار التي جرى عليها التعديل أو المحو أو الطمس أكثر من (10%) من قائمة الأسعار، أو من القيمة الإجمالية للعرض.
- هـ. في عقود التوريد يعتبر المتنافس كأن لم يقدم عرضه بالنسبة إلى الأصناف غير المسعرة، ويستبعد عرضه إذا لم تجز شروط المنافسة التجزئة.
- و. لا يجوز لمقدم العرض ترك أي بند من بنود المنافسة دون تسعير ويعتبر المتنافس كأن لم يقدم عرضه بالنسبة إلى الأصناف غير المسعرة، ويستبعد عرضه إذا لم تجز شروط المنافسة التجزئة إلا إذا أجازت شروط المنافسة ذلك

### 37 جدول الدفعات

يقدم المتنافس جدولاً للدفعات يحدد فيه قيمة الدفعات المطلوبة ونسبتها من قيمة العرض ومرحلة استحقاقها. ويجوز للهيئة مراجعة جدول الدفعات وتعديله وفق ما تراه مناسباً.

### 38 الضرائب والرسوم

يجب أن تشمل جميع الأسعار المقدمة من قبل المتنافس كافة التكاليف من ضرائب ورسوم وغيرها من المصاريف، ولا تتحمل الهيئة أي مصاريف إضافية لم يتم ذكرها في عرض الأسعار.

### 39 الأحكام العامة للضمانات

يجب على المتنافس عند تقديم الضمانات مراعاة الشروط التالية:

- أ. يجوز أن يقدم الضمان من بنوك عدة، على أن يلتزم بموجبه كل بنك بأداء نسبة محددة من قيمة الضمان تكون محددة في خطاب الضمان المقدم من كل بنك بما يتساوى في قيمته الإجمالية مع الضمان المطلوب كحدٍ أدنى.
- ب. إذا قُدم الضمان من بنك أجنبي بوساطة أحد البنوك المحلية، يجب على البنك المحلي الالتزام بشروط وقواعد الضمانات البنكية المحددة في اللائحة.
- ج. يكون الضمان واجباً ومستحق الدفع عند أول طلب من جانب الهيئة، دون حاجة إلى حكم قضائي أو قرار من هيئة تحكيم.
- د. يجب أن يكون الضمان غير مشروط، وغير قابل للإلغاء، وأن تكون قيمته خالية من أية حسومات تتعلق بالضرائب، أو الرسوم، أو النفقات الأخرى.

هـ. يجوز استبدال الضمانات البنكية من بنك لآخر، على ألا يفرج عن الضمان إلا بعد الحصول على الضمان البديل.

#### 40 الضمان الابتدائي

**أولاً:** على المتنافس تقديم الضمان الابتدائي بنسبة (1%) واحد بالمائة من القيمة الإجمالية للعرض مع مراعاة الأحكام العامة للضمانات أعلاه ووفقاً للشروط التالية:

- أ. لا يجوز قبول العرض الذي يقدم بدون ضمان ابتدائي وللهيئة قبول الضمان الناقص متى كانت نسبة النقص لا تتجاوز (10%) من قيمة الضمان المطلوب، وفي هذه الحالة، على اللجنة -قبل التوصية بالترسية على مقدم الضمان الناقص- أن تطلب منه استكمال النقص في الضمان خلال مدة تحددها اللجنة لا تزيد عن (عشرة) أيام عمل، وإلا عُـد منسحباً ولا يعاد إليه الضمان الابتدائي.
- ب. يُقدم أصل خطاب الضمان الابتدائي مع العرض، على أن يكون الضمان الابتدائي ساري المفعول مدة لا تقل عن (90) تسعين يوماً من التاريخ المحدد لفتح العروض، وفي حال كان الضمان الناقص المدة بما لا يتجاوز (ثلاثين) يوماً، تعين على اللجنة -قبل التوصية بالترسية على مقدم الضمان الناقص- أن تطلب منه استكمال النقص في الضمان خلال مدة تحددها اللجنة، وإلا يعد منسحباً ولا يعاد إليه الضمان الابتدائي، ولا يعد اليوم واليومين نقصاً في مدة الضمان.
- ج. تقوم الهيئة بطلب تمديد الضمان الابتدائي لمن رست عليه الأعمال متى كان تاريخ انتهاء سريانه قبل تقديم الضمان النهائي.
- د. ترد الضمانات الابتدائية إلى أصحاب العروض التي لم يتم الترسية عليها بعد البت في الترسية، وكذلك في حال إلغاء المنافسة، أو بعد انتهاء الوقت المحدد لسريان العروض ما لم يبد صاحب العرض رغبته في الاستمرار في الارتباط بعرضه وفقاً لأحكام اللائحة.
- هـ. وبخلاف ما ورد أعلاه وفيما لم يرد فيه نص يقتضي مصادرة الضمان الابتدائي، ترد الضمانات الابتدائية لأصحابها ويجوز للهيئة بناءً على تقديرها أو بطلب من أصحاب العروض الإفراج عن ضماناتهم الابتدائية قبل البت في الترسية، إذا تبين بعد فتح المظاريف وانكشاف الأسعار أن أسعار تلك العروض مرتفعة، أو مخالفة للشروط والمواصفات، بما يحول دون الترسية على أي منها.
- و. في حال تقديم العرض في ملفين إلكترونيين، يقدم الضمان الابتدائي في ملف العرض المالي.

**ثانياً:** ويستثنى من تقديم الضمان الابتدائي وفقاً للحالات التالية:

- أ. الشراء المباشر.
- ب. المسابقة.
- ج. تعاقدات الهيئة مع الجهة الحكومية، بشرط أن تنفذ الأعمال وتؤمن المشتريات بنفسها.
- د. التعاقد مع مؤسسة أو جمعية أهلية أو كيان غير هادف إلى الربح، بشرط أن تتولى بنفسها القيام بما تم التعاقد عليه.
- هـ. التعاقد مع المنشآت الصغيرة والمتوسطة المحلية.
- و. الحالات العاجلة.

#### 41 مصادرة الضمانات

**أولاً:** على الهيئة عند توافر أسباب مصادرة الضمان الابتدائي، العرض على اللجنة بحسب الحال؛ لدراسة الحالة وتقديم توصية مسببة إلى صاحب الصلاحية في الترسية، مع الأخذ في الاعتبار الآثار المترتبة على المصادرة ومدة سريان الضمان. ويجوز للجهة طلب تمديد الضمان مدة معقولة إذا كانت إجراءات اتخاذ قرار المصادرة تتطلب ذلك.

**ثانياً:** لا يجوز مصادرة الضمان إلا للأسباب التي تم تقديم الضمان لأجلها، ويكون طلب المصادرة مقتصرًا على الضمان الخاص بالعملية التي أخل المتعاقد فيها بالتزاماته، ولا يمتد إلى مصادرة الضمانات الخاصة بالعمليات الأخرى سواء كانت لدى جهة واحدة أو عدة جهات.

**ثالثاً:** عند مصادرة الضمان الابتدائي في المنافسات المجزأة، تقتصر المصادرة على جزء من قيمة الضمان منسوبة إلى قيمة الأعمال التي تمت ترسيتهما على المتعاقد.

**رابعاً:** إذا قررت الهيئة مصادرة الضمان، فتطلب مصادره من البنك مصدر الضمان مباشرة وباستخدام عبارة "مصادرة الضمان" بشكل صريح، وعلى البنك الاستجابة لطلب المصادرة فوراً.

---

#### 42 العروض البديلة

العروض البديلة غير مقبولة، ويتم الاكتفاء بالعرض الأصلي المقدم من المتعاقد.

---

#### 43 متطلبات تنسيق العروض

أ. حجم الخط 12.

ب. يقدم المتنافس العروض بصيغة PDF مشفرة.

## القسم الرابع: تقديم العروض

### 44 آلية تقديم العروض

يقوم المتنافس بتقديم عرضه في الموعد المحدد لتقديم العروض **في ملفين منفصلين (ملف للعرض الفني مشفر - ملف للعرض المالي مشفر)** يتم إرسالها للبريد الإلكتروني التالي (BOC@taqem.gov.sa) في الوقت المحدد ويتم إرسال الأرقام السرية للملفات المشفرة على رقم الجوال التالي (0535402337) مع ذكر اسم مقدم العرض واسم المنافسة ورقم المنافسة.

مع مراعاة الآتي:

- أ. يقدم العرض بموجب خطاب رسمي يوقع من مقدمه أو ممن يملك حق التمثيل النظامي. (مرفق ملحق رقم 1).
- ب. يقدم العرض -وكافة مرفقاته التي تتطلب ذلك- مختوماً بختم مقدمه.
- ج. تقدم مع العرض الوثائق المذكورة في الفقرة 34 و35 من هذه الكراسة.
- د. يتم تقديم العروض في ملفين منفصلة (ملف مشفر للعرض الفني - ملف مشفر للعرض المالي) للبريد الإلكتروني المذكور أعلاه في الوقت المحدد لاستقبال العروض.

### 45 التسليم المتأخر

لا يعتد بأي عرض يصل إلى الهيئة بعد انتهاء المدة المحددة لتقديم العروض.

### 46 تمديد فترة تلقي العروض وتأجيل فتحها

**أولاً:** إذا لم تتمكن الهيئة من البت في الترسية خلال مدة سريان العروض، تعد محضراً توضح فيه أسباب ومبررات التأخير في البت بالترسية، وتُشعر أصحاب العروض برغبتها في تمديد سريان عروضهم لمدة لا تزيد عن (تسعين) يوم أخرى.

**ثانياً:** على من يوافق من أصحاب العروض على التمديد، أن يمدد ضماناته وأن يبلغ الهيئة بذلك خلال (أسبوعين) من تاريخ الإشعار بطلب التمديد. ومن لم يتقدم خلال هذه المدة، عُد غير موافق على تمديد عرضه، ويعاد له ضمانه الابتدائي في هذه الحالة.

**ثالثاً:** إذا مضت المدد المشار إليها في هذه المادة، لا يجوز للهيئة تمديد سريان العروض إلا بناءً على أسباب مبررة، وإلا تلغ المنافسة.

### 47 الانسحاب

يجوز للمتنافس أن يسحب عرضه قبل الموعد النهائي المحدد لتسليم العروض، وعلى الهيئة أن ترد له ضمانه الابتدائي. أما إذا قرر الانسحاب بعد الموعد المحدد لتسليم العروض، فيصادر الضمان الابتدائي. وإذا كان المتنافس من المنشآت الصغيرة والمتوسطة، يتوجب عليه عند الانسحاب دفع غرامة مالية للهيئة تساوي قيمة الضمان الابتدائي. وفي حال مرور (60) ستين يوماً من تاريخ سحب عرضه دون أن يدفع الغرامة المالية المقررة، يعاقب بمنعه من التعامل مع الجهات الحكومية لمدة سنة من تاريخ استحقاق الغرامة.

## 48 فتح العروض

مع مراعاة الأحكام الواردة في المادة (الخمسون) من لائحة مشتريات الهيئة السعودية للمقيمين المعتمدين تلتزم اللجنة بالآتي:

**أولاً:** أن تفتح العروض في الساعة واليوم المحددين لذلك، ويجب أن يكون فتح العروض في موعد انتهاء مدة تلقي العروض، وفي العروض التي تتضمن مطروفين، تفتح اللجنة مطروف العرض الفني فقط بحضور من يرغب من أصحاب العروض.

**ثانياً:** في حال تقديم العرض في مطروفين مغلقين، تحال العروض الفنية بعد فتحها، والعروض المالية قبل فتحها، والمحضر إلى اللجنة.

**ثالثاً:** إذا لم تتمكن اللجنة من القيام بعملها لأسباب مبررة، يؤجل موعد فتح العروض المدة اللازمة والضرورية، ويحدد له موعد آخر يُبلغ به المتقدمون للمنافسة. ولا يجوز في هذه الحالة قبول عروض جديدة أثناء فترة التأجيل.

**رابعاً:** في حال تقديم العرض في مطروف واحد فتعلن اللجنة اسم مقدم العرض وسعره الإجمالي وما ورد عليه من زيادة أو تخفيض في خطاب العرض الأصلي، وكذلك ما إذا قدم جميع الوثائق المطلوبة والضمان الابتدائي وقيمتها، وفي حال تقديم العرض في مطروفين فتعلن اللجنة اسم مقدم العرض فقط.

**خامساً:** لا يجوز للجنة أن تستبعد أي عرض أو أن تطلب من أصحاب العروض تصحيح الأخطاء أو تلافي الملاحظات الواردة في عروضهم، كما لا يجوز لها استلام أي عروض أو مظاريف أو خطابات أو عينات يقدمها لها أصحاب العروض أثناء جلسة فتح العروض.

## القسم الخامس: تقييم العروض

### 49 سرية تقييم العروض

تلتزم الهيئة بعدم إفشاء أي بيانات أو رسومات أو وثائق أو معلومات تتعلق بتقييم العروض المستلمة، سواء كان الإفشاء تحريراً أو شفهاياً، أو استغلالها أو الإفصاح عنها إلى أي شخص، ويسري ذلك على كل ما بحوزتها أو ما تكون قد اطلعت عليه في العروض من أسرار وتعاملات أو شؤون تخص المتنافسين، باستثناء نشر المعلومات التي يطلب من الجهة نشرها بموجب الأنظمة السارية.

### 50 معايير تقييم العروض

معايير التقييم الموزونة:

النقاط	المستوى الثاني	المستوى الأول
25	وضوح منهجية العمل والمخرجات المتوقعة، ومطابقتها لنطاق العمل	فني (70%)
20	خبرات الشركة في نفس مجال المشروع.	
15	جودة فريق العمل المقترح	
10	ملاءمة الجدول الزمني لمدة المشروع	
70	مجموع درجات التحليل الفني	
30	السعر	مالي (30%)
30	مجموع درجات التحليل المالي	

- يجب أن يحصل المتنافس على حد أدنى قدره (50) درجة من مجموع درجات التقييم الفني لكي ينظر في عرضه المالي، حيث سيتم استبعاد العروض التي لا تحصل على الحد الأدنى من الدرجات.
- تتم الترسية على العرض الذي يحصل على أفضل درجة بين مجموع العرض الفني والمالي.
- سيتم منح المنشآت الصغيرة والمتوسطة المحلية والشركات المدرجة في السوق المالية تفضيلاً سعرياً وذلك بافتراض أسعار عروض المنشآت الأخرى أعلى بنسبة 10% مما هو مذكور في وثائق العرض.

### 51 تصحيح العروض

**أولاً:** على اللجنة مراجعة جداول الكميات والأسعار الواردة في العرض -سواء في مفرداتها أو مجموعها- وإجراء التصحيحات الحسابية اللازمة في العرض.

**ثانياً:** إذا وجد اختلاف بين السعر المبين كتابة والسعر المبين بالأرقام، يؤخذ بالسعر المبين كتابة. وإذا وجد اختلاف بين سعر الوحدة وسعر مجموعها، فيؤخذ بسعر الوحدة.

**ثالثاً:** إذا وجدت دلائل تؤكد عدم صحة السعر وفقاً لأسلوب التصحيح الوارد في ثانياً من هذه الفقرة، فيحق للجنة -بعد التأكد من التوازن المالي لأسعار البنود ومقارنة السعر مع أمثاله في العرض والعروض الأخرى وسعر السوق والأسعار التقديرية- الأخذ بالسعر الوارد في العرض الذي يثبت لها صحته، ويستبعد المتنافس عند رفضه لهذا السعر.

**رابعاً:** يجوز للجنة التوصية باستبعاد العرض إذا تجاوزت الأخطاء الحسابية في الأسعار بعد تصحيحها وفقاً لأحكام هذه الفقرة أكثر من (10%) من قائمة الأسعار أو إجمالي قيمة العرض زيادةً أو نقصاً.

## 52 فحص العروض

تلتزم اللجنة، عند تحليل العروض بمعايير التأهيل ومعايير التقييم وشروط المنافسة، مع الأخذ بعين الاعتبار ما يلي:

**أولاً:** تفتح اللجنة ملف الأسعار التقديرية، كما تقوم بفتح العروض المالية للعروض الفنية المقبولة في الموعد المحدد لذلك بعد إشعار أصحاب العروض الفنية المقبولة بذلك، وتعلن الأسعار للحاضرين من أصحاب العروض.

**ثانياً:** إذا لم يقدم صاحب العرض أيّاً من الشهادات المطلوبة والمنوه عنها تفصيلاً في الفقرة (6) من هذه الكراسة أو كانت الشهادات المقدمة منتهية الصلاحية، فيمنح صاحب العرض مدة تحددها اللجنة على ألا تزيد على (عشرة) أيام عمل لاستكمال تلك الشهادات فإن لم يقدمها في الوقت المحدد يستبعد من المنافسة ويصادر الضمان الابتدائي.

**ثالثاً:** إذا أغفل المتنافس وضع أسعار لبعض البنود جاز للجنة استبعاد عرضه أو اعتبار البنود غير المسعرة محملة على القيمة الإجمالية للعرض، ويعتبر المتنافس موافقاً على هذا الشرط عند تقديمه للعرض.

**رابعاً:** يعتبر المتنافس كأن لم يقدم عرضاً بالنسبة إلى الأصناف غير المسعرة، ويستبعد عرضه إذا لم تجز شروط المنافسة التجزئة.

**خامساً:** في حال عدم تنفيذ المتنافس للبنود المحملة على إجمالي قيمة العرض يتم تنفيذها على حسابه، أو يحسم ما يقابل تكلفتها؛ وذلك بحسب متوسط سعر البند لدى المتقدمين للمنافسة، أو السعر الذي تقدره اللجنة في حال العرض الواحد أو عدم تسعير البنود المغفلة من المتنافسين.

**سادساً:** إذا عدلت الهيئة عن تنفيذ أي بند من البنود المحملة على إجمالي قيمة العرض يُحسم ما يقابل تكلفتها بحسب متوسط سعر البند لدى المتقدمين للمنافسة، أو السعر الذي تقدره اللجنة في حال العرض الواحد أو عدم تسعير البنود المغفلة من المتنافسين.

**سابعاً:** إذا تساوى عرضان أو أكثر في التقييم الكلي، فتتم الترسية على أقل العروض سعراً فإذا تساوت في ذلك، فتقوم الهيئة 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.

**رابعاً:** للجنة 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.

## 53 الإعلان عن نتائج المنافسة

**أولاً:** تعلن الهيئة عن العرض الفائز في المنافسة في الموقع الإلكتروني وتبلغ صاحبه بذلك، ويتضمن الإعلان المعلومات الآتية بحد أدنى:

أ. صاحب العرض الفائز.

ب. معلومات عن المنافسة.

ج. القيمة الإجمالية للعرض الفائق.

د. مدة تنفيذ العقد ومكانه.

**ثانياً:** يُبلغ المتنافسون الآخرون بنتائج المنافسة، وأسباب استبعادهم بما في ذلك الدرجات الفنية لعروضهم.

**ثالثاً:** تنشر الهيئة في موقعها الإلكتروني نتائج وبيانات المنافسات والمشتريات التي تزيد قيمتها على (خمسمائة ألف) ريال، وذلك خلال (ثلاثين) يوماً من التعاقد بحد أقصى، على أن تنشر معلومات كل عقدٍ على حدة، وأن تشمل تلك المعلومات ما يلي:

أ. اسم المتعاقد وعنوانه ونوع العقد.

ب. مدة العقد وقيمه ومكان تنفيذ.

ج. تاريخ تسليم الأعمال.

#### 54 فترة التوقف

يجب على الهيئة الالتزام بفترة توقف بعد إخطار المتنافسين بنتائج المنافسة، وذلك وفقاً للضوابط الآتية:  
**أولاً:** تلتزم الهيئة بفترة التوقف مدتها (ثلاثة) أيام عمل من تاريخ إعلان نتائج المنافسة، وتلتزم الهيئة بالإعلان عنها في الموقع الإلكتروني.

**ثانياً:** في حال تعذر الإعلان في الموقع الإلكتروني للهيئة لأسباب فنية، يبلغ المتنافسين بذلك عبر البريد الإلكتروني.

**ثالثاً:** مع مراعاة ما ورد في المادة (الثامنة والثلاثون بعد المائة) من اللائحة، تستقبل الهيئة التظلمات على قرار الترسية أو أي إجراء من إجراءاتها من خلال البريد الإلكتروني.

**رابعاً:** لا يجوز للهيئة أن تقبل أي تظلم بعد انتهاء فترة التوقف.

**خامساً:** لا يعد قرار الترسية نافذاً حتى تنتهي فترة التوقف، ويتم البت في التظلمات إن وجدت.

**سادساً:** تعفى الهيئة من فترة التوقف في حال تقديم عرض واحد للمنافسة.

## القسم السادس: متطلبات التعاقد

### 55 إخطار الترسية

تقوم الهيئة بإرسال خطاب الترسية للمتنافس/المتنافسين الفائزين عن طريق البريد الإلكتروني، ويتضمن الخطاب نطاق العمل، والقيمة، وتاريخ بداية العقد، على أن قرار الترسية لا يرتب أي التزام قانوني أو مالي على الهيئة إلا بعد توقيع العقد من جميع الأطراف.

### 56 الضمان النهائي

**أولاً:** يجب من تتم الترسية عليه تقديم ضمان نهائي بنسبة (5%) من قيمة العقد، وذلك خلال (عشرة) أيام عمل من تاريخ إبلاغه بالترسية.

**ثانياً:** إذا كان صاحب العرض من المنشآت الصغيرة أو المتوسطة يتوجب عليه دفع غرامة مالية إلى الهيئة تساوي قيمة الضمان الابتدائي، إذا لم يقدم الضمان النهائي في حال تمت الترسية عليه. وفي حال مرور (60) ستين يوماً من تاريخ انتهاء مهلة تقديم الضمان النهائي دون أن يقوم بدفع الغرامة المالية المقررة، يعاقب بمنعه من التعامل مع الجهات الحكومية لمدة سنة.

**ثالثاً:** يجب على الهيئة الاحتفاظ بالضمان النهائي إلى أن يفي المتعاقد مع بالتزاماته ويستلم المشروع استلاماً نهائياً، وفقاً لأحكام العقد وشروطه.

**رابعاً:** مع مراعاة المادة (التاسعة والسبعون) من لائحة مشتريات الهيئة السعودية للمقيمين المعتمدين، لا يلزم تقديم الضمان النهائي إذا قام المتعاقد معه بتوريد جميع الأصناف التي رسا عليه توريدها، وقبلتها الهيئة نهائياً خلال المدة المحددة لإيداع الضمان النهائي، أو قام بتوريد جزء منها وقبل هذا الجزء وكان ثمنه يكفي لتغطية قيمة الضمان النهائي، على ألا يصرف ما يغطي قيمة الضمان إلا بعد تنفيذ المتعاقد مع التزامه.

### 57 توقيع العقد

مع مراعاة الفقرة (3) من المادة (السادسة والستون) من لائحة مشتريات الهيئة السعودية للمقيمين المعتمدين، لا يجوز البدء في تنفيذ الأعمال المتعاقد عليها قبل توقيع العقد، وتحدد الهيئة موعداً لتوقيع العقد بعد تقديم الضمان النهائي، فإن تأخر عن الموعد المحدد دون عذر مقبول، يتم إنذاره بذلك، فإذا لم يحضر لتوقيع العقد خلال (10) عشرة أيام من تاريخ إنذاره، يلغى قرار الترسية وذلك دون إخلال بحق الهيئة في الرجوع على صاحب العرض الفائز للتعويض عما لحق بها من ضرر.

## القسم السابع: نطاق العمل المفصل

### 58 نطاق العمل

يهدف المشروع إلى إعداد الخطة الشاملة للتحويل الاستراتيجي لمنظومة تقدير، بناءً على تحليل دقيق للوضع الراهن وتحديد التوجهات المستقبلية وتطوير النموذج التشغيلي المستهدف، بما يعزز كفاءة تشغيل المنظومة وجودة خدماتها وتوسّعها الجغرافي ومواءمتها مع احتياجات أصحاب المصلحة. كما يشمل المشروع إعداد خارطة طريق تنفيذية، وصياغة المبادرات التحولية ومؤشرات الأداء الرئيسة، بالإضافة إلى إعداد كراسات المواصفات التشغيلية المستقبلية للنظام الإلكتروني ولمراكز تقدير، وفق أفضل الممارسات العالمية والمعمول بها في المملكة. ويتكون المشروع من خمس مراحل رئيسية، تغطي دورة التطوير كاملة بدءًا من دراسة الوضع الراهن وحتى إعداد وثائق المنافسات التشغيلية المستقبلية.

موضح أدناه مراحل المشروع ضمن بند (برنامج العمل).

### 59 برنامج تقديم الخدمات

#### 1. المرحلة الأولى: دراسة وتحليل الوضع الراهن لمنظومة تقدير، وتحديد التوجهات الاستراتيجية المحتملة:

##### 1.1. دراسة سوق العمل، والمستفيدين، وجمع آراء ومدخلات أصحاب المصلحة:

- تحليل الوضع الراهن لأداء منظومة تقدير والتحديات الحالية ويشمل مراجعة أداء المنظومة منذ انطلاقتها، وتحليل مؤشرات الأداء الأساسية، ورصد التحديات التشغيلية والتقنية والخدمية، وتقييم الامتثال للمتطلبات والاشتراطات، وتحليل الأنظمة التشغيلية وآليات التكامل مع الأنظمة الأخرى ذات العلاقة، بالإضافة إلى تطوير و تقييم نموذج التشغيل الحالي للخدمة وآلية تفاعل الهيئة مع المشغل التقني ومراكز التقدير وتبادل البيانات بينها لتحديد الأدوار والمسؤوليات ونقاط التماس التشغيلية، بهدف تكوين صورة واضحة عن الوضع الحالي كأساس للتطوير
- تحديد وتصنيف المستفيدين وأصحاب المصلحة، من خلال تحديد الجهات المرتبطة بمنظومة تقدير على سبيل المثال لا الحصر: (هيئة التأمين، مراكز التقدير، شركات التأمين، المستفيدين النهائيين) وتصنيفهم حسب مستوى التأثير والاهتمام، ثم عقد اجتماعات وورش عمل واستطلاعات لجمع آرائهم واحتياجاتهم وملاحظاتهم المتعلقة بالمنظومة

- تنفيذ دراسة سوقية لقياس حجم سوق تقدير أضرار المركبات والتأمين ومدى تغطية المنظومة وتحديد

الفجوات الجغرافية، من خلال تحليل حجم الطلب ونمط الحوادث والطاقة الاستيعابية للمراكز، وتحليل

التوزيع الجغرافي للخدمة لتحديد المناطق أو الشرائح غير المغطاة وفرص التوسع والتطوير المستقبلي، بما

يدعم قرارات ترخيص المراكز وتحسين نطاق التغطية، وبمستوى تحليلي مناسب لأغراض التخطيط

الاستراتيجي

• تحليل المقابل المالي لخدمة التقييم، ودراسة مناسبة مراجعته ومراجعة تقسيم المقابل المالي على كافة أصحاب المصلحة.

• توثيق مخرجات كافة الاجتماعات وورش العمل والاستبيانات وإرفاقها ضمن مخرجات المرحلة.

### 1.2. الدراسات أو المقارنات المعيارية:

- تنفيذ دراسة معيارية مع جهة محلية وجهتين دوليتين وذلك لتحليل نماذج العمل وأساليب تقديم خدمة تقدير الأضرار أو فحص المركبات، مع التركيز على أفضل الممارسات القابلة للتطبيق في المملكة.
- مراجعة المحاور التشغيلية والفنية والمالية ويشمل ذلك تحليل الموارد، والأنشطة الرئيسية، والاشتراطات العامة والفنية والتشغيلية، وتقييم أساليب التكلفة والإيرادات لدى الجهات المعيارية.
- استخلاص الدروس المستفادة وتحديد فرص تطوير منظومة تقدير من خلال مقارنة الوضع الحالي بالمعايير المرجعية، وتحديد الجوانب التي يمكن تحسينها لتعزيز الكفاءة والجودة والقيمة المقدمة للمستخدمين.

### 1.3. تحليل تجربة المستفيد في منظومة تقدير:

- تحديد فئات المستفيدين ونقاط التفاعل الرئيسية من خلال حصر فئات المستفيدين المرتبطين بالمنظومة (مثل مراكز التقدير وعملائها وموظفي الهيئة) وتحليل نقاط التفاعل الأساسية معهم عبر المنصة الإلكترونية وقنوات التواصل المتاحة، إضافة إلى مراجعة أبرز الملاحظات والشكاوى والمقترحات المتعلقة بالخدمة.
- تحليل رحلة المستفيد ومقارنتها مع أفضل الممارسات وذلك من خلال رحلة المستفيد الحالية أثناء استخدام الخدمة، ثم إجراء مقارنة معيارية مختصرة مع أفضل الممارسات المحلية والعالمية بهدف تحديد فرص تحسين تجربة المستفيد ورفع جودة الخدمة.

### المخرج النهائي للمرحلة الأولى:

- تقرير الوضع الراهن والتوجهات الأولية للتطوير

## 2. المرحلة الثانية: إعداد وصياغة خطة التحول الاستراتيجي للمنظومة

- تحديد التوجه الاستراتيجي للمستقبلي للمنظومة من خلال صياغة الغايات الاستراتيجية والقيمة المضافة المستهدفة والنموذج المستقبلي لتقديم الخدمة، إضافة إلى تحديد المسار الأمثل للتوسع الجغرافي وتنظيم سوق المراكز وترتيبات الترخيص لدعم تحول المنظومة إلى نموذج أكثر كفاءة ومواءمة لاحتياجات السوق
- مراجعة الفجوات وصياغة المبادرات من خلال الاستفادة من مخرجات المرحلة الأولى لتحديد الفجوات التشغيلية والتقنية والتنظيمية وصياغة مبادرات تطويرية واضحة ذات أولويات وأثر متوقع
- تحديد مؤشرات الأداء لمتابعة تنفيذ المبادرات من خلال إعداد إطار واضح لمؤشرات الأداء الرئيسية لمراقبة فعالية تطبيق المبادرات وقياس تحسن أداء المنظومة
- إعداد خارطة الطريق لتنفيذ الاستراتيجية عبر صياغة خارطة طريق زمنية تحدد تسلسل تنفيذ المبادرات، والمتطلبات والموارد والمسؤوليات، والمعالم الأساسية للإنجاز

### المخرج النهائي للمرحلة الثانية:

- خطة التحول الاستراتيجي لمنظومة تقدير

### 3. المرحلة الثالثة: بناء نموذج العمل التشغيلي المحدث لمنظومة تقدير:

- تصميم النموذج التشغيلي المستهدف للمنظومة من خلال تطوير نموذج عمل عالي المستوى يوضح طريقة تقديم الخدمة ومسارات القيمة وآليات التفاعل مع أصحاب المصلحة، دون الدخول في التفاصيل التشغيلية الدقيقة، وبما يضمن وضوح الدور المستقبلي للمنظومة وآلية تشغيلها.
- تطوير نموذج توزيع المناطق الجغرافية والترخيص عبر وضع إطار عام لتوزيع المراكز وضوابط تغطية المناطق الجغرافية، واقتراح خيارات تنظيم السوق وآليات منح التراخيص المناسبة، بما يضمن تحسين التغطية ورفع الكفاءة دون الدخول في نماذج تشغيلية أو مالية تفصيلية.
- تعزيز نموذج إدارة منتج تقدير داخل الهيئة من خلال تحديد الأدوار والمسؤوليات للجهات الداخلية ذات العلاقة، وتطوير مهام إدارة المنتج ورفع قدرات الفريق، وتمكين الإدارة من متابعة أداء المنظومة وجودة الخدمات، إضافة إلى تطوير إطار حوكمة شامل يوضح آليات التنسيق والتفاعل ومعالجة الملاحظات والاعتراضات، ودمجه ضمن النموذج التشغيلي المستهدف بما يعزز الشفافية والكفاءة ورضا المستفيدين
- تطوير السياسات والإجراءات اللازمة من خلال مراجعة وتحديث السياسات والنماذج الإجرائية على مستوى الإطار العام بما يتوافق مع النموذج التشغيلي الجديد ومتطلبات أصحاب المصلحة وحوكمة الهيئة.

- تحديد الممكنات المطلوبة لتطبيق النموذج (تحديد الأنظمة والقدرات البشرية والعمليات الداعمة اللازمة لتطبيق النموذج بفعالية واستدامة).
- مراجعة النموذج المالي لمنظومة تقدير من خلال مراجعة المقابل المالي الحالي وحصص أصحاب المصلحة، وتقييم مدى مواءمته للنموذج التشغيلي الجديد، واقتراح تعديلات على مستوى الإطار العام بما يعزز الاستدامة المالية ويضمن توافق آليات التسعير والتوزيع مع التوجهات الاستراتيجية للمنظومة، دون تطوير نماذج مالية تفصيلية أو سيناريوهات معقدة.

### المخرج النهائي للمرحلة الثالثة:

- النموذج التشغيلي المستهدف لمنظومة تقدير

### **4. المرحلة الرابعة: إعداد وثائق المنافسات التشغيلية لمنظومة تقدير**

- مراجعة كراسات المواصفات والعقود الحالية الخاصة بتشغيل النظام الإلكتروني والمراكز، وتحليل الفجوات التشغيلية والفنية والتنظيمية مقارنة بالنموذج التشغيلي المستهدف ومتطلبات الهيئة الحالية والمستقبلية.
- إعداد كراسة مواصفات تشغيل النظام الإلكتروني لمنظومة تقدير وفق النموذج التشغيلي المستهدف، بما يشمل المتطلبات التشغيلية والفنية ومستوى الخدمة، وبما يتوافق مع التشريعات الحكومية وأدوار أصحاب المصلحة، مع مراعاة قابلية المنصة للتوسع وإمكانية بيع رخصة النظام خارج المملكة عند توفر متطلبات ذلك من الهيئة.
- إعداد كراسة المواصفات الخاصة بتشغيل المراكز وفق إطار التوزيع الجغرافي المقترح وضوابط الترخيص ومتطلبات التشغيل ومستويات الخدمة، وبما يتماشى مع التشريعات الحكومية وآليات متابعة الأداء والامتثال.
- إعداد مسودة عقد التشغيل للمشغلين تشمل التزامات التشغيل، وأدوات قياس الأداء، وآليات المراقبة، والمتطلبات التشغيلية والفنية، وجدول المخالفات والغرامات، والمدة الاحتياطية للتهيئة والتشغيل التجريبي قبل بدء التشغيل الفعلي للنظام أو المراكز.

### المخرجات النهائية للمرحلة الرابعة:

- كراسة مواصفات تشغيل النظام الإلكتروني لمنظومة تقدير

- كراسة مواصفات تشغيل مراكز تقدير المستقبلية
- مسودة عقد التشغيل ومتطلبات الأداء
- هذه المرحلة يجب الانتهاء منها قبل نهاية الربع الأول من عام 2026

## 5. المرحلة الخامسة: دراسة فرص التوسع الدولي لنظام تقدير ونموذج بيع الرخصة

- دراسة جاهزية ودوافع التوسع الدولي من خلال تحليل مبدئي لمدى جاهزية المنظومة للتوسع، وتحديد الأسواق الأكثر ملاءمة بناءً على عوامل بسيطة مثل التشريعات، حجم القطاع، وجود مشغلين مشابهين، واهتمام المنظمات الدولية.
- تحديد الفرص المحتملة مع منظمات دولية من خلال إعداد قائمة أولية بجهات يمكن التعاون معها، بالاستناد إلى كيفية تشغيل الخدمات المشابهة في الأسواق المستهدفة
- مقارنة بسيطة للموقع التنافسي للنظام إقليمياً ودولياً من خلال تحديد أبرز نقاط القوة والفجوات مقارنة بالحلول المشابهة عالمياً لتحديد جاهزية المنصة
- تطوير نموذج أولي (غير تفصيلي) لطرق البيع أو الاشتراكات أو مشاركة الدخل
- تطوير إطار قرار استراتيجي يحدد الشروط والعوامل التي يجب توفرها قبل الدخول لأي سوق دولي

## المخرج النهائي للمرحلة الخامسة:

- دراسة عالية المستوى للفرص خارج المملكة لبيع رخصة نظام تقدير.

## 60 جدول الكميات والأسعار

يتم تعبئة جدول الكميات والأسعار الوارد في (الملحق رقم 3) من هذه الكراسة وإرفاقه مختوماً ضمن وثائق العرض المالي.

م	البند	الوحدة	الكمية	السعر الإفرادي	السعر الإجمالي
1	تقرير الوضع الراهن والتوجهات الأولية للتطوير - يتضمن المخرج النهائي للمرحلة الأولى إعداد تقرير شامل للوضع الراهن لمنظومة تقدير، يدمج نتائج دراسة السوق والمستفيدين، وتحليل أصحاب المصلحة، والمقارنات المعيارية، وتحليل تجربة المستفيد، إلى جانب تقديم توصيات بفرص التحسين والتطوير مصنفة حسب الأولوية وحجم الجهد والأثر المتوقع	تقرير	1	رقماً:	رقماً:
				كتابة:	كتابة:
2	خطة التحول الاستراتيجي لمنظومة تقدير - وثيقة استراتيجية متكاملة تُحوّل مخرجات تقييم الوضع الراهن إلى توجه استراتيجي واضح للمنظومة، وتشمل تحديد الغايات والتوجهات المستقبلية، وصياغة المبادرات التطويرية ذات الأولوية، وإعداد إطار مؤشرات الأداء لمتابعة التقدم المحقق، بالإضافة إلى إعداد خارطة طريق تنفيذية تحدد مراحل التحول، والمسؤوليات، والموارد المطلوبة، والمعالم الأساسية للإنجاز، بهدف دعم تطوير منظومة تقدير ورفع كفاءتها وضمان استدامة التحسين المستقبلي.	وثيقة	1	رقماً:	رقماً:
				كتابة:	كتابة:
3	النموذج التشغيلي المستهدف والمحدث لمنظومة تقدير - يتضمن وثيقة تشغيلية شاملة توضح النموذج التشغيلي المستهدف لمنظومة تقدير، وتشمل تصميم نموذج عمل عالي المستوى يحدد آلية تقديم الخدمة ومسارات القيمة والتفاعل مع أصحاب المصلحة، وتطوير إطار التوزيع الجغرافي للمراكز وترتيبات الترخيص، وتعزيز نموذج إدارة المنتج داخل الهيئة بما يشمل الحوكمة وآليات التنسيق وضبط الجودة. كما تتضمن الوثيقة السياسات والإجراءات المحدثة على مستوى الإطار العام، وتحديد الممكنات التقنية والبشرية المطلوبة للتشغيل المستقبلي، إضافة إلى مراجعة النموذج المالي من منظور استدامة ومواءمة مع النموذج التشغيلي المستهدف.	وثيقة	1	رقماً:	رقماً:
				كتابة:	كتابة:
4	كراسة مواصفات تشغيل النظام الإلكتروني لمنظومة تقدير - وثيقة تفصيلية تحدد المتطلبات التشغيلية والفنية ومستوى الخدمة المطلوب لتشغيل النظام الإلكتروني لمنظومة تقدير خلال الفترة المحددة، بما يتوافق مع النموذج التشغيلي المستهدف وأدوار أصحاب المصلحة والتشريعات الحكومية	وثيقة	1	رقماً:	رقماً:
				كتابة:	كتابة:
5	كراسة مواصفات تشغيل مراكز تقدير المستقبلية - وثيقة تشمل المتطلبات التشغيلية والفنية ومستويات الخدمة وآليات المتابعة والامتثال اللازمة لتشغيل مراكز تقدير	وثيقة	1	رقماً:	رقماً:
				كتابة:	كتابة:

رقماً:	رقماً:	1	وثيقة	<b>مسودة عقد التشغيل ومتطلبات الأداء - عقد أولي يحدد التزامات المشغل التشغيلية والفنية، وأدوات قياس الأداء (KPIs)، وآليات المراقبة والامتثال، وجدول الجزاءات والغرامات، إضافة إلى المدة للتهيئة والتشغيل التجريبي قبل بدء التشغيل الفعلي</b>	6
كتابة:	كتابة:				
رقماً:	رقماً:	1	دراسة	<b>دراسة عالية المستوى للفرص خارج المملكة لبيع رخصة نظام تقدير - وثيقة عالية المستوى تستعرض الفرص الدولية المحتملة لنظام تقدير، وتشمل تقييماً أولياً لجاهزية التوسع وتحديد الجهات أو الأسواق الواعدة، مع تقديم خيارات مبسطة لآليات بيع الرخصة أو تقديم الخدمة دون الدخول في تفاصيل مالية أو تشغيلية.</b>	7
كتابة:	كتابة:				
رقماً:	رقماً:	المجموع			
كتابة:	كتابة:				
رقماً:	رقماً:	ضريبة القيمة المضافة 15%			
كتابة:	كتابة:				
رقماً:	رقماً:	المجموع (شاملاً ضريبة القيمة المضافة)			
كتابة:	كتابة:				

## القسم الثامن: المواصفات

### 61 فريق العمل

أولاً: مواصفات فريق العمل:

1. يجب توفير مدير مشروع بخبرة 10 عشر سنوات كحد أدنى في مجال تطوير المنتجات وإدارة المشاريع.
2. يكون الحد الأدنى لخبرات فريق العمل (5) خمسة سنوات.
3. يجب أن يتوفر في فريق العمل من الخبراء في المجالات ذات العلاقة (SME).
4. يكون عدد فريق العمل أربعة أشخاص كحد أدنى (مضاف لهم مدير المشروع).
5. خبرة فريق العمل في كل من:
  - أ. تحليل ودراسة وتطوير المنتجات والخدمات والأعمال.
  - ب. إدارة مشاريع تطوير المنتجات.
  - ج. إعداد الدراسات والمقارنة المعيارية.
  - د. إعداد الاتفاقيات وكراسات الشروط والأحكام.
  - هـ. العمل مع الجهات الحكومية داخل المملكة.

ثانياً: الشروط الخاصة بفريق العمل:

- أ. يلتزم المتعاقد بالامتثال لقرارات توطين العقود الاستشارية الصادرة بموجب الأوامر السامية وقرارات مجلس الوزراء، والقرارات الصادرة من وزارة الموارد البشرية والتنمية الاجتماعية.
- ب. يجب على المتعاقد أن يتخذ الترتيبات الخاصة لاستخدام الموظفين ومعاملتهم - مواطنين كانوا أو أجانب - وفقاً لأحكام نظام العمل ونظام التأمينات الاجتماعية والأنظمة الأخرى ذات العلاقة.
- ج. يجب على المتعاقد الالتزام بدفع أتعاب الموظفين.
- د. يجب على المتعاقد في جميع الأوقات اتخاذ جميع الاحتياطات اللازمة للحفاظ على صحة موظفيه وسلامتهم، وتكون له سلطة إصدار التعليمات واتخاذ التدابير الوقائية لمنع وقوع الحوادث، ويجب على المتعاقد إرسال تفاصيل أي حادث إلى ممثل الهيئة في أقرب وقت ممكن بعد وقوعه.
- هـ. يجب على المتعاقد توفير فريق عمل من ذوي الخبرة اللازمة بناءً على المؤهلات المطلوبة لكل وظيفة موضحة في جدول مواصفات فريق العمل. وللجهة الحق في جميع الأحوال أن تطلب - كتابة - من المتعاقد استبعاد أي شخص غير مرغوب فيه، وأن يستعين بشخص آخر بدلاً منه خلال (15) خمسة عشر يوماً من تاريخ إبلاغه.
- و. يجب على المتعاقد تزويد الهيئة بسجلات مفصلة لفريق عمله مصنفة حسب المهارات.
- ز. يجب على المتعاقد التأكد من أن جميع أعضاء فريق العمل على كفالاته أو كفالة المتعاقد من الباطن المتفق عليهم في هذا العقد.

ج. يلتزم المتعاقد باستخراج الإقامات اللازمة للموظفين حسب الإجراءات النظامية وفقاً للأنظمة المعمول بها في المملكة.

## 62 كفاءة تنفيذ الأعمال والخدمات

يقوم المتعاقد بـ:

1. بقيادة الاجتماعات وورش العمل مع أصحاب المصلحة داخلياً وخارجياً، حضورياً وفي بعض الأحيان عن بعد (حسب توجيه إدارة المشروع) أو عن طريق الاستبيانات (حسب توجيه إدارة المشروع)، كما سيقوم بالزيارات الميدانية اللازمة لمراكز التقدير (حسب الاحتياج) لدراسة وتحليل الوضع الراهن لمنظومة تقدير وتحديد التوجهات الاستراتيجية المحتملة بناءً على التفاصيل المذكورة في برنامج العمل.
2. تحليل مخرجات الورش والاجتماعات والزيارات الميدانية والاستبيانات وجميع المستندات التي ستسلم له ومستندات دراسة المقارنة المعيارية التي سيقوم بها لإعداد وصياغة خطة التحويل الاستراتيجي لمنظومة تقدير (بناءً على التفاصيل المذكورة في برنامج العمل) وعرضها على صاحب الصلاحية في الهيئة للاعتماد أو التعديل عليها بناءً على الملاحظات إن وجدت.
3. تصميم وبناء النموذج التشغيلي المقترح لمنظومة تقدير (بناءً على التفاصيل المذكورة في برنامج العمل) وعرضها لصاحب الصلاحية للاعتماد أو التعديل عليها بناءً على الملاحظات إن وجدت.
4. مراجعة جميع الوثائق الحالية فيما يخص تشغيل النظام الإلكتروني والمراكز ومن ثم مقارنته بالنموذج التشغيلي المقترح وتحديد الفجوات وإعداد الوثائق المقترحة أخذاً بعين الاعتبار التفاصيل المذكورة في برنامج العمل.
5. دراسة عالية المستوى لجاهزية ودوافع التوسع الدولي واقتراح النموذج الأولي (غير تفصيلي) لطرق البيع والتفاصيل التابعة له حسب التفاصيل المذكورة في برنامج العمل.

### 63 مواصفات الجودة

يلتزم المتعاقد بأداء جميع الخدمات اللازمة للمشروع وتنفيذها من خلال موظفيه وفقاً لأعلى مستويات الجودة وبالكيفية والأسلوب المتعارف عليهما مهنيًا. يجب على المتعاقد تقديم خطة ضمان الجودة والتي يعتزم تنفيذها في المشروع لمراجعتها واعتمادها من الهيئة. يجب أن تتضمن الخطة إجراءات وأدوات ضبط الجودة.

### 64 مواصفات السلامة

يلتزم المتعاقد خلال جميع مراحل التنفيذ بجميع الأنظمة والقواعد المطبقة في المملكة بشأن السلامة والصحة والبيئة، وأي أنظمة وقواعد تحددها الجهة في نطاق عمل المشروع، ويضمن اتخاذ جميع الإجراءات والاحتياطات اللازمة للامتثال لهذه الأنظمة والقواعد.

## القسم العاشر: الشروط الخاصة

يجب تسليم كافة مخرجات المشروع باللغة العربية وبالإمكان طلب تسليمها باللغة الإنجليزية في حال دعت الحاجة إلى ذلك.

## القسم الحادي عشر: الملحقات

- 1 ملحق (1): خطاب تقديم العروض
- 2 ملحق (2): نموذج العقد
- 3 ملحق (3): جدول الكميات والأسعار
- 4 ملحق (4): نموذج التحقق من وثائق العرض
- 5 ملحق (5): نموذج المشاريع وأرقام التواصل

ملحق رقم (1)

**خطاب العرض الأصلي (يرفق محتوم ضمن وثائق العرض المالي)**

السادة / الهيئة السعودية للمقيمين المعتمدين  
السلام عليكم ورحمة الله وبركاته؛

إشارة إلى المنافسة رقم (PRCOMP20251100020) والخاصة بـ(التحول الاستراتيجي في منظومة تقدير)، عليه يسرنا نحن (.....) تقديم عرضنا المالي لتنفيذ الأعمال والخدمات المطلوبة استجابة للمنافسة المذكورة حسب الجدول أدناه، وذلك حسب الشروط والمواصفات والكميات والالتزامات والتعهدات الواردة في كراسة الشروط والمواصفات الخاصة بالمنافسة والملحقات والنماذج المرفقة معها، وذلك بعد أن فحصنا وأدركنا طبيعة الأعمال والخدمات المطلوبة وظروف التنفيذ المحيطة بها، كما نقر بأن الهيئة لن تتحمل مسؤولية أية أخطاء أو تقصير يتم من جانبنا في إعداد هذا العرض.

المبلغ (كتابة)	المبلغ (رقماً)	القيمة
		القيمة الإجمالية للعرض
		مبلغ التخفيض
		القيمة الإجمالية النهائية للعرض (بعد إضافة التخفيض)
		ضريبة القيمة المضافة 15%
		المبلغ الإجمالي (شاملاً ضريبة القيمة المضافة)

اسم الشخص المفوض (يرفق ما يثبت تفويض الموقع على الخطاب):

الصفة:

التوقيع:

الختم:

**ملحق رقم (3)**

**جدول الكميات والأسعار (يرفق مختوم ضمن وثائق العرض المالي)**

م	البند	الوحدة	الكمية	السعر الإفرادي	السعر الإجمالي
1	<b>تقرير الوضع الراهن والتوجهات الأولية للتطوير -</b> يتضمن المخرج النهائي للمرحلة الأولى إعداد تقرير شامل للوضع الراهن لمنظومة تقدير، يدمج نتائج دراسة السوق والمستفيدين، وتحليل أصحاب المصلحة، والمقارنات المعيارية، وتحليل تجربة المستفيد، إلى جانب تقديم توصيات بفرص التحسين والتطوير مصنفة حسب الأولوية وحجم الجهد والأثر المتوقع	تقرير	1	رقماً:	رقماً:
				كتابة:	كتابة:
2	<b>خطة التحول الاستراتيجي لمنظومة تقدير -</b> وثيقة استراتيجية متكاملة تُحوّل مخرجات تقييم الوضع الراهن إلى توجه استراتيجي واضح للمنظومة، وتشمل تحديد الغايات والتوجهات المستقبلية، وصياغة المبادرات التطويرية ذات الأولوية، وإعداد إطار مؤشرات الأداء لمتابعة التقدم المحقق، بالإضافة إلى إعداد خارطة طريق تنفيذية تحدد مراحل التحول، والمسؤوليات، والموارد المطلوبة، والمعالم الأساسية للإنجاز، بهدف دعم تطوير منظومة تقدير ورفع كفاءتها وضمان استدامة التحسين المستقبلي.	وثيقة	1	رقماً:	رقماً:
				كتابة:	كتابة:
3	<b>النموذج التشغيلي المستهدف والمحدث لمنظومة تقدير -</b> يتضمن وثيقة تشغيلية شاملة توضح النموذج التشغيلي المستهدف لمنظومة تقدير، وتشمل تصميم نموذج عمل عالي المستوى يحدد آلية تقديم الخدمة ومسارات القيمة والتفاعل مع أصحاب المصلحة، وتطوير إطار التوزيع الجغرافي للمراكز وترتيبات الترخيص، وتعزيز نموذج إدارة المنتج داخل الهيئة بما يشمل الحوكمة وآليات التنسيق وضبط الجودة، كما تتضمن الوثيقة السياسات والإجراءات المحدثة على مستوى الإطار العام، وتحديد الممكنات التقنية والبشرية المطلوبة للتشغيل المستقبلي، إضافة	وثيقة	1	رقماً:	رقماً:
				كتابة:	كتابة:

				إلى مراجعة النموذج المالي من منظور استدامة ومواءمة مع النموذج التشغيلي المستهدف.	
رقماً:	رقماً:	1	وثيقة	كراسة مواصفات تشغيل النظام الإلكتروني لمنظومة تقدير - وثيقة تفصيلية تحدد المتطلبات التشغيلية والفنية ومستوى الخدمة المطلوب لتشغيل النظام الإلكتروني لمنظومة تقدير خلال الفترة المحددة، بما يتوافق مع النموذج التشغيلي المستهدف وأدوار أصحاب المصلحة والتشريعات الحكومية	4
كتابة:	كتابة:				
رقماً:	رقماً:	1	وثيقة	كراسة مواصفات تشغيل مراكز تقدير المستقبلية - وثيقة تشمل المتطلبات التشغيلية والفنية ومستويات الخدمة وآليات المتابعة والامتثال اللازمة لتشغيل مراكز تقدير	5
كتابة:	كتابة:				
رقماً:	رقماً:	1	وثيقة	مسودة عقد التشغيل ومتطلبات الأداء - عقد أولي يحدد التزامات المشغل التشغيلية والفنية، وأدوات قياس الأداء (KPIs)، وآليات المراقبة والامتثال، وجدول الجزاءات والغرامات، إضافة إلى المدة للتهيئة والتشغيل التجريبي قبل بدء التشغيل الفعلي	6
كتابة:	كتابة:				
رقماً:	رقماً:	1	دراسة	دراسة عالية المستوى للفرص خارج المملكة لبيع رخصة نظام تقدير - وثيقة عالية المستوى تستعرض الفرص الدولية المحتملة	7

كتابة:	كتابة:			لنظام تقدير، وتشمل تقييماً أولياً لجاهزية التوسع وتحديد الجهات أو الأسواق الواعدة، مع تقديم خيارات مبسّطة لآليات بيع الرخصة أو تقديم الخدمة دون الدخول في تفاصيل مالية أو تشغيلية.
	رقما:	المجموع		
	كتابة:			
	رقما:	ضريبة القيمة المضافة 15%		
	كتابة:			
	رقما:	المجموع (شاملاً ضريبة القيمة المضافة)		
	كتابة:			



ملحق رقم (4)

جدول التحقق من وثائق العرض (يرفق مع مطروف العرض)

م	البند	رقم الصفحة	الحالة
وثائق العرض الفني			
1	مؤهلات وخبرات فريق العمل		<input type="checkbox"/>
2	منهجية العمل		<input type="checkbox"/>
3	الإطار الزمني		<input type="checkbox"/>
4	ملف تعريفى عن الشركة		<input type="checkbox"/>
وثائق العرض المالي			
1	خطاب العرض الأصلي (الملحق رقم 1).		<input type="checkbox"/>
2	جدول الكميات شاملًا الأسعار (الملحق رقم 3).		<input type="checkbox"/>
3	جدول الدفعات.		<input type="checkbox"/>
4	الضمان البنكى الابتدائى (يرفق شهادة حجم المنشأة من الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة "منشآت" فى حال عدم تقديم الضمان الابتدائى).		<input type="checkbox"/>

الختم الرسمي

**ملحق رقم (5)**

**قائمة العقود الحالية وأرقام التواصل (يرفق مع مظاروف العرض)**

م	اسم المشروع	الجهة	اسم المسؤول	رقم التواصل
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				