

كراسة الشروط والمواصفات

اسم المنافسة: إجراء دراسة سوقية للعرض والطلب في السوق لمهنة التقييم

رقم الكراسة: PRCOMP20260100011

تاريخ طرح الكراسة: 2026/02/15 م / الرياض

الفهرس

القسم الأول: مقدمة 5

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

القسم الثاني: الأحكام العامة 8

8	9	المساواة والشفافية
8	10	تعارض المصالح
8	11	السلوكيات والأخلاقيات
8	12	السرية وإفشاء المعلومات
8	13	ملكية وثائق المنافسة
9	14	حقوق الملكية الفكرية
	15	المحتوى المحلي
9	16	أنظمة وأحكام الاستيراد
9	17	الاستبعاد من المنافسة
9	18	إلغاء المنافسة وأثره
10	19	التفاوض مع أصحاب العروض
	20	التضامن
11	21	التعاقد من الباطن
11	22	التأهيل اللاحق
12	23	عدم الالتزام بالتعاقد
12	24	الموافقة على الشروط

القسم الثالث: إعداد العروض 13

	25	تأكيد المشاركة بالمنافسة
13	26	لغة العرض
13	27	العملة المعتمدة
13	28	صلاحية العروض

13	29	تكلفة إعداد العروض
13	30	الإخطارات والمراسلات
13	31	ضمان المعلومات
14	32	الأسئلة والاستفسارات
14	33	حصول المتنافسين على كافة المعلومات الضرورية للتوريد
14	34	وثائق العرض الفني
14	35	وثائق العرض المالي
14	36	كتابة الأسعار
15	37	جدول الدفعات
15	38	الضرائب والرسوم
15	39	الأحكام العامة للضمانات
15	40	الضمان الابتدائي
16	41	مصادرة الضمانات
	42	العروض البديلة 18
	43	متطلبات تنسيق العروض 18
19		القسم الرابع: تقديم العروض
19	44	آلية تقديم العروض
19	45	التسليم المتأخر
19	46	تمديد فترة تلقي العروض وتأجيل فتحها
19	47	الانسحاب
20	48	فتح العروض
21		القسم الخامس: تقييم العروض
21	49	سرية تقييم العروض
21	50	معايير تقييم العروض
21	51	تصحيح العروض
22	52	فحص العروض
22	53	الإعلان عن نتائج المنافسة
23	54	فترة التوقف
24		القسم السادس: متطلبات التعاقد
24	55	إخطار الترسية
24	56	الضمان النهائي
24	57	توقيع العقد
25		القسم السابع: نطاق العمل المفصل
25	58	نطاق العمل
29	59	كيفية تنفيذ الأعمال والخدمات

29.....	60 برنامج العمل 29	61 جدول الكميات والأسعار.....
31.....	القسم الثامن: المواصفات	
31.....	62 فريق العمل	32.....
32.....	63 مواصفات الجودة	32.....
32.....	64 مواصفات السلامة	
33.....	القسم العاشر: الشروط الخاصة	
34.....	القسم الحادي عشر: الملحقات	
34.....	1 ملحق (1): خطاب تقديم العروض	34.....
34.....	2 ملحق (2): نموذج العقد	34.....
34.....	3 ملحق (3): جدول الكميات والأسعار	34.....
34.....	4 ملحق (4): نموذج التحقق من وثائق العرض	34.....
34.....	5 ملحق (5): نموذج المشاريع وأرقام التواصل	34.....

القسم الأول: مقدمة

١ 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.
الخدمات استشارية	خدمات ذات طبيعة مهنية أو استشارية، وتشمل-دونحصر- إعداد الدراسات والأبحاث، ووضع المواصفات والمخططات والتصميمات والإشراف على تنفيذها.

٢ تعريف عن المنافسة

يهدف المشروع إلى تنفيذ دراسة سوقية متكاملة لفهم ديناميكيات العرض والطلب في مهنة التقييم، عبر تحليل الفروع الحالية واستشراف المجالات المحتملة للتوسع محلياً وفق التوجهات الاستراتيجية للهيئة للأعوام 2026-2030 م، وتشمل الدراسة جمع وتحليل بيانات كمية ونوعية حول احتياجات المستفيدين، تحديد الفجوات والفرص السوقية، وتحليل التوجهات التنظيمية والمهنية إقليمياً ودولياً. إلى تقييم جاهزية منتجات وخدمات التقييم الحالية، وتقديم توصيات تنفيذية قابلة للتطبيق بالتوسع فيها على مستوى عالٍ لمعالجة المشكلات والفجوات.

٣ المواعيد المتعلقة بالمنافسة

يتم اتباع كافة المواعيد المتعلقة بالمنافسة حسب الجدول أدناه.

المرحلة	تاريخ الاستحقاق
آخر موعد للتقديم وموعد فتح العروض	يوم الاربعاء الموافق 2026/03/04 الساعة 12:00 مساءً
آخر موعد للإستفسارات	يوم الخميس الموافق 2026/02/26 الساعة 12:00 مساءً
الترسية	تحده الهيئة
بدء الأعمال	تحده الهيئة

٤ أهلية مقدمي العروض

لا يجوز المشاركة في المنافسة للأشخاص المشار إليهم فيما يلي:

١. موظفو الدولة ويستثنى من ذلك ما يلي:

- أ- الأعمال غير التجارية إذا رخص لهم بمزاوتها.
- ب- شراء مصنفاًتهم 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.
٢. 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.
٣. المفلسون أو المتعثرون وفقاً لأحكام نظام الإفلاس، أو من ثبت إعسارهم، أو صدر أمر بوضعهم تحت الدراسة القضائية.
٤. الشركات التي جرى حلها أو تصفيتها.
٥. من لم يبلغ من العمر (ثمانية عشر) عاماً.
٦. ناقصو الأهلية.

٥ 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.

٦ 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

٧ 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

٨ 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

٩ 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 الهيئة 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.

١٠ 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.

١١ 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.

١٢ السرية وإفشاء المعلومات

يلتزم المتنافسون بعدم إفشاء أي بيانات أو رسومات أو وثائق أو معلومات تتعلق بالمنافسة سواء كانت تحريرية أو شفهية 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.

١٣ 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 للهيئة، 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.

١٤ حقوق الملكية الفكرية

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

١٥ 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.

١٦ 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.

١٧ 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.

١٨ 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.

- ب. مخالفة إجراءات المنافسة لأحكام اللائحة.
ج. 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 المطارييف إلا لمن تقدم بعرضه للمنافسة.
وفي حال تم تمديد تلقي العروض للمرة الثانية، وأبدى المشتري عدم رغبته في الاستمرار في المنافسة تعاد له قيمة وثائق المنافسة.

١٩ 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 سعره 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 إلغاءها.

ثانياً: يحق للهيئة التفاوض في حال ارتفاع أسعار العروض عن المبالغ المعتمدة باتباع المرطتين 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.

٢٠ التضامن

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

- 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 إجراءات 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.

٢١ 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 مقاوليه 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 عقود متعاقدي 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.

٢٢ التأهيل اللاحق

أولاً: تقوم الهيئة بإجراء تأهيل لاحق 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 لاحق للمتنافس الفائز في المنافسة الذي سبق تأهيله تأهيلاً مسبقاً، متى كانت المدة بين إجراء التأهيل المسبق والترسية تزيد على (سنة)؛ وذلك للتأكد من استمرار مؤهلاته.

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

رابعاً: يجب على الهيئة في حال إجرائها تأهيل لاحق 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.

٢٣ عدم الالتزام بالتعاقد

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

٢٤ 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

٢٥ 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.

٢٦ 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.

٢٧ 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.

٢٨ 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.

٢٩ 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 للهيئة، 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.

٣٠ 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.

٣١ 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.

٣٢ 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.

٣٣ 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 واللائمة لتنفيذ عطاءه، وأن يقوم بفحص موقع الأعمال ومعاينته وكذلك الأماكن المحيطة به.

٣٤ وثائق العرض الفني

- أ. مؤهلات وخبرات فريق العمل.
- ب. الخبرات السابقة للمتنافس في الأعمال المشابهة.
- ت. الجدول الزمني لتنفيذ الأعمال.
- ث. منهجية تنفيذ الأعمال.

٣٥ وثائق العرض المالي

يشمل العرض المالي المتطلبات التالية:

- أ. جدول الكميات شاملاً الأسعار.
- ب. جدول الدفعات.
- ج. الضمان الابتدائي (يرفق "شهادة حجم المنشأة" من الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة "منشآت" في حال عدم تقديم الضمان الابتدائي).

٣٦ كتابة الأسعار

- أ. يجب على المتنافس تقديم سعره وفقاً للشروط والمواصفات وجدول 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

٣٧ 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.

٣٨ 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.

٣٩ 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.

٤٠ 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 الجهات 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.

٤١ 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 للهيئة 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 بالعملية 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 ترسيته 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.

٤٢ العروض البديلة

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

٤٣ متطلبات تنسيق العروض

أ. حجم الخط 12.

ب. يقدم المتنافس العروض بصيغة PDF مشفرة.

القسم الرابع: تقديم العروض

٤٤ 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.

٤٥ التسليم المتأخر

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

٤٦ 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.

٤٧ 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.

٤٨ 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 مزروفين، تفتح اللجنة مزرووف العرض الفني فقط بحضور من يرغب من أصحاب العروض.

ثانياً: في حال تقديم العرض في مزرووفين 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 مزرووف 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 مزرووفين 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

٤٩ 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 الهيئة نشرها بموجب الأنظمة السارية.

٥٠ معايير تقييم العروض

معايير التقييم الموزونة:

الدرجة	المستوى الثاني	المستوى الأول
30	منهجية العمل والمخرجات المتوقعة ومطابقتها لنطاق العمل	فني (70%)
15	خبرات ومؤهلات فريق العمل	
15	الخبرات السابقة في مشاريع مشابهه	
10	الجدول الزمني	
70	مجموع درجات التحليل الفني	
30	السعر	مالي (30%)
30	مجموع درجات التحليل المالي	

- يجب أن يحصل المتنافس على حد أدنى قدره (45) درجة من مجموع درجات التقييم الفني لكي ينظر في عرضه المالي، حيث سيتم استبعاد العروض التي لا تحصل على الحد الأدنى من النقاط.
- 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.

٥١ 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.

٥٢ 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.

٥٣ 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 الفائز.
- 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.

٥٤ 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 الحالات الآتية:

- أ. في حالة استخدام أسلوب الشراء المباشر.
- ب. في حالة تقديم عرض واحد للمنافسة.
- ج. في الحالات العاجلة.

القسم السادس: متطلبات التعاقد

٥٥ 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.

٥٦ 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 لأصناف 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.

٥٧ 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

٥٨ نطاق العمل

المسار الأول: تحليل واقع ومستقبل العرض والطلب لسوق وخدمات ومنتجات الهيئة ١. المرحلة الأولى: تحليل واقع سوق فروع التقييم الحالية (العرض والطلب)

تهدف هذه المرحلة إلى بناء فهم شامل ودقيق لواقع سوق مهنة التقييم في المملكة العربية السعودية من خلال تحليل العرض والطلب لفروع التقييم المعتمدة لدى الهيئة السعودية للمقيمين المعتمدين، وهي: تقييم العقارات، تقييم المنشآت الاقتصادية، تقييم الآلات والمعدات، تقييم أضرار المركبات، وتقييم المعادن الثمينة والأحجار الكريمة. وتركز المرحلة على تحليل قدرة العرض المهنية، وتحليل الطلب الحالي، وقياس كفاية العرض والفجوات السوقية، إلى جانب إجراء مقارنة معيارية تنظيمية مع الممارسات الدولية في الأسواق الناضجة، بما يمكن الهيئة من تحديد الاختلالات القائمة في كل فرع وبناء قاعدة تحليلية موثوقة لدعم القرارات التنظيمية المستقبلية

١،١ تحليل قدرة العرض في فروع التقييم الحالية

يركز هذا النشاط على تحليل وتقييم قدرة العروض المهنية المتاحة في سوق التقييم عبر فروع التقييم الخمسة، من حيث حجم الممارسين، جاهزيتهم المهنية، توزيعهم الجغرافي، وعمق تخصصهم، وذلك دون الربط بالطلب، تمهيداً لقياس كفاية العرض والفجوات السوقية في المراحل اللاحقة

- تحليل أعداد المقيمين المعتمدين والممارسين النشطين فعلياً في كل فرع من فروع التقييم الخمسة.
- تحليل التوزيع الجغرافي للممارسين وقياس مدى توازن التغطية بين مناطق المملكة.
- تحليل وتقييم الخصائص المهنية للممارسين من حيث الخبرة، مستوى التخصص، ونطاق الممارسة الفعلية داخل كل فرع.
- تقدير الطاقة المهنية الحالية لكل فرع من حيث القدرة النظرية على إنجاز أعمال التقييم.
- رصد التحديات الهيكلية والتنظيمية التي تؤثر على جاهزية واستدامة العرض المهني في فروع التقييم المختلفة.
- تنفيذ مقابلات نوعية ومجموعات تركيز مع أصحاب المصلحة الرئيسيين، وممارسين مختارين، وخبراء محددین، إلى جانب استطلاع آراء المستفيدين لاستيعاب توجهات السوق والملاحظات الرئيسية.

٢،١ تحليل جانب الطلب الحالي على خدمات التقييم

يركز هذا النشاط على تحليل وتقييم الطلب الحالي على خدمات التقييم عبر فروع التقييم الخمسة، من خلال تحديد الجهات المستفيدة، أنماط الاستخدام، والعوامل التنظيمية والاقتصادية المؤثرة على حجم وطبيعة الطلب

- تحديد وتصنيف فئات المستفيدين من خدمات التقييم، بما يشمل الأفراد والقطاع الخاص، إلى جانب الجهات الحكومية والقضائية والمالية والاستثمارية.
- تحليل حجم الطلب الحالي على خدمات التقييم لكل فرع من فروع التقييم المعتمدة.
- تحليل أنماط الطلب من حيث نوع الخدمة التقييمية، الغرض من التقييم، والنطاق الجغرافي.
- تحليل أثر العوامل التنظيمية والاقتصادية على مستويات الطلب، بما يشمل الأنظمة والتشريعات والمنتجات الاستثمارية المنظمة ذات العلاقة بفروع التقييم المختلفة، على سبيل المثال لا الحصر: رسوم الأراضي البيضاء والصناديق العقارية المتداولة في تقييم العقارات

- رصد التغييرات الملحوظة في الطلب الحالي وأسبابها المحتملة عبر الفروع المختلفة.

٣,١ تحليل كفاية العرض والفجوات السوقية

- يركز هذا النشاط على قياس كفاية العرض في فروع التقييم الحالية من خلال الربط المنهجي بين نتائج تحليل قدرة العرض ونتائج تحليل الطلب، بهدف تحديد الفجوات الكمية والنوعية ومستوى التوازن السوقي
- مقارنة قدرة العرض الحالية مع حجم وطبيعة الطلب القائم في كل فرع من فروع التقييم الخمسة.
 - تحديد الفجوات الكمية المتعلقة بعدد الممارسين والفجوات النوعية المتعلقة بمستوى الخبرة والتخصص.
 - تقييم مستوى نضج كل فرع من فروع التقييم من حيث معدلات النمو والتشبع والاستدامة، مع تحليل حجم ونطاق الممارسات غير المعتمدة، بما في ذلك الشركات الأجنبية.
 - تحليل أثر فجوات العرض والطلب على جودة المخرجات المهنية وكفاءة تقديم خدمات التقييم.
 - حصر أنشطة التقييم المنفذة خارج الإطار الرسمي للمقيمين المعتمدين، وتحديد آليات دمجها ضمن المنظومة النظامية المعتمدة للتقييم.
 - تحديد الفروع والمناطق التي تتطلب تدخلاً تنظيمياً أو تطويرياً على المدى القريب و رصد التغييرات الملحوظة في الطلب الحالي وأسبابها المحتملة عبر الفروع المختلفة.

٤,١ المقارنة المعيارية لفروع التقييم مع الممارسات الدولية في الأسواق الناضجة

- يركز هذا النشاط على تنفيذ تحليل مقارنة معيارية مع عدد من جهات التقييم الدولية، لا يقل عن أربع جهات، بهدف فهم نماذج تنظيم أعمال التقييم، وآليات تطوير الخدمات على مستوى المنظومة، ودعم الممارسين مهنيًا، ورصد فجوات الأداء والخدمات في السوق. ويهدف التحليل إلى استخلاص الدروس التنظيمية القابلة للتطبيق في السياق المحلي، مع الالتزام بالاعتماد على بيانات موثوقة وقابلة للتحقق والتتبع.
- اختيار جهات تقييم مرجعية محلية ودولية تتمتع بمستوى عالٍ من النضج التنظيمي وذات اعتمادات دولية. تحليل كيفية تنظيم أعمال التقييم وهيكله الفروع ونطاق الممارسة لدى الجهات المرجعية.
 - دراسة نماذج دعم الممارسين مهنيًا (تأهيل، تطوير، إرشاد، حوكمة مهنية).
 - مقارنة آليات ضبط جودة الممارسة المهنية وإدارة الأداء.
 - رصد الفجوات في الأداء والخدمات على مستوى السوق لدى الجهات المرجعية مقارنة بالسوق المحلي.
 - استخلاص الدروس التنظيمية وأوجه التحسين القابلة للتطبيق لدى الهيئة السعودية للمقيمين المعتمدين.

المخرجات النهائية للمرحلة الأولى:

- تقرير تحليل الوضع الحالي للعرض والطلب لفروع التقييم

٢. المرحلة الثانية: تحليل وتوقع العرض والطلب المستقبلي لفروع التقييم الحالية

تهدف هذه المرحلة إلى تحليل وتوقع تطور العرض والطلب على فروع التقييم المعتمدة خلال الأفق الزمني المستقبلي، بالاستناد إلى نتائج المرحلة الأولى، وتحليل التوجهات التنظيمية والاقتصادية والمهنية المؤثرة. بما يمكن الهيئة السعودية للمقيمين المعتمدين من التخطيط الاستباقي للتدخلات التنظيمية وضمان استدامة وتوازن سوق التقييم.

١,٢ تحليل التوجهات المستقبلية المؤثرة على سوق التقييم

يركز هذا النشاط على تحليل التوجهات والمتغيرات المستقبلية التي يتوقع أن تؤثر على حجم وطبيعة الطلب على خدمات التقييم، وكذلك على تطور العرض المهني، خلال الفترة الزمنية المستهدفة.

- تحليل التوجهات التنظيمية والتشريعية المستقبلية ذات العلاقة بمهنة التقييم.
- تحليل التوجهات الاقتصادية والاستثمارية المؤثرة على فروع التقييم المختلفة.
- تحليل التغيرات المتوقعة في نماذج التمويل والحوكمة والاستثمار التي قد تولد طلبًا جديدًا أو مختلفًا على خدمات التقييم.
- رصد التوجهات المهنية والتقنية التي قد تؤثر على طبيعة الممارسة ومتطلبات التأهيل.
- تقييم الأثر المتوقع لهذه التوجهات على كل فرع من فروع التقييم.

٢,٢ بناء توقعات مستقبلية للعرض والطلب لفروع التقييم الحالية

يشمل هذا النشاط إلى بناء تقديرات مستقبلية كمية للعرض والطلب في سوق التقييم، استنادًا إلى البيانات الحالية، نتائج المرحلة الأولى، والتوجهات المستقبلية المحددة، لتقدير المسار المتوقع لتطور السوق.

- إعداد تقديرات مستقبلية لحجم الطلب على خدمات التقييم لكل فرع من فروع التقييم الحالية.
- تحليل وتوقع تطور قدرة العرض المهنية من حيث أعداد الممارسين، التخصصات، والتوزيع الجغرافي.
- بناء سيناريوهات مستقبلية (تحفظي - مرجعي - متفائل) لتطور العرض والطلب.
- تحليل الفروقات المتوقعة بين السيناريوهات وتأثيرها على توازن السوق.
- توثيق الافتراضات الرئيسة المستخدمة في بناء التوقعات لضمان الشفافية والمنهجية.

٣,٢ تقييم الفجوات بين القدرات الحالية واحتياجات السوق المستقبلية

يمثل هذا النشاط تحليل الفجوات المتوقعة بين العرض والطلب مستقبلاً، وتحديد الفروع أو المناطق أو التخصصات التي يُتوقع أن تواجه اختلالات، بهدف دعم التدخل التنظيمي المبكر.

- مقارنة التوقعات المستقبلية للعرض والطلب لكل فرع من فروع التقييم الخمسة.
- تحديد الفجوات المستقبلية الكمية والنوعية المحتملة.
- تقييم مستوى المخاطر التنظيمية الناتجة عن هذه الفجوات في حال عدم التدخل.
- تحديد أولويات التدخل التنظيمي الاستباقي حسب الفرع والمنطقة.
- ربط نتائج التحليل بخيارات وسياسات تنظيمية محتملة على مستوى التوجيه والتخطيط.

المخرجات النهائية للمرحلة الثانية:

- تقرير التوقعات المستقبلية والفجوات المتوقعة لسوق التقييم

٣. المرحلة الثالثة: تقييم وتحديد فرص التوسع في سوق مهنة التقييم

تركز هذه المرحلة على تحديد وتقييم فرص التوسع للهيئة في سوق مهنة التقييم من خلال تحليل التوجهات الاقتصادية والتنظيمية والممارسات الدولية، وتصنيف الفرص وترتيبها حسب الأولوية والمواءمة مع قدرات الهيئة، ثم ترجمة النتائج إلى توصيات تنظيمية واضحة مدعومة بخارطة طريق عالية المستوى للتنفيذ.

- تحليل فرص توسع الهيئة في سوق مهنة التقييم، بالاستناد إلى التوجهات الاقتصادية والتنظيمية الناشئة، والقطاعات ذات النمو في الأصول أو الأنشطة القابلة للتقييم، وكذلك التشريعات والتنظيمات الجديدة كمحركات محتملة للطلب.
- مراجعة الممارسات الدولية ذات الصلة لتحديد أفضل أساليب التوسع في مهنة التقييم.
- إجراء تقييم أولي للفرص من حيث حجم الطلب، سرعة النمو، قابلية التطبيق، والمواءمة مع قدرات الهيئة واختصاصاتها التنظيمية والمهنية.
- تصنيف وترتيب الفرص حسب طبيعتها (فرع مستقل – تخصص فرعي) وأولويتها السوقية والتنظيمية، وتحديد الجدول الزمني للتنفيذ (قصير، متوسط، طويل الأجل).
- إعداد مصفوفة فرص Opportunity Matrix لتصنيف وترتيب الفرص وفق حجم السوق، جاهزية الهيئة، ومستوى المخاطر، وتحويل النتائج إلى توصيات تنظيمية واضحة قابلة لاتخاذ القرار.
- صياغة توصيات التوسع وربطها باختصاصات الهيئة، ترتيبها حسب الأولوية الزمنية، وإعداد خارطة طريق عالية المستوى توضح تسلسل التطوير ونقاط القرار التنظيمية الرئيسية.

المخرجات النهائية للمرحلة الثالثة:

- تقرير فرص التوسع المهني والتوصيات وخارطة الطريق

٤. المرحلة الرابعة: التمكين ونقل المعرفة لمنهجية دراسة سوق العرض والطلب

- تركز هذه المرحلة على نقل المعرفة وبناء القدرات المؤسسية لفريق العمل داخل الهيئة فيما يتعلق بمنهجية دراسة وتحليل سوق العرض والطلب، بما يضمن تمكين الفريق من تطبيق المنهجية بكفاءة واستدامة.
- تنفيذ ورش عمل تدريبية مخصصة لأصحاب المصلحة الداخليين وتوفير مواد تتعلق بمنهجية وآلية دراسة وتحليل سوق العرض والطلب المعتمدة، بما يشمل خطوات التطبيق العملي، وآلية جمع البيانات وتفسير مخرجات الدراسة والاستفادة منها في دعم اتخاذ القرار داخل الهيئة.

المخرجات النهائية للمرحلة الرابعة:

- حزمة التمكين ونقل المعرفة

المسار الثاني: تحليل التصور المستقبلي لمنظومة المشورة الفنية المستحدثة

١. المرحلة الأولى: استشراف حجم العرض والطلب لبرنامج المشورة الفنية المستحدث

- تركز المرحلة على تحليل الواقع المستقبلي لبرنامج المشورة الفنية تمهيداً لمشروع تفعيله عبر تحديد المجالات والفئات ذات الأولوية التي يمكن للبرنامج دعمها بما يعزز جودة الخدمة وقيمتها للممارسين والجهات المستفيدة
- إجراء دراسة مقارنة معيارية مع جهات تقييم عالمية تمتلك برامج مشورة فنية رائدة، بهدف استعراض وتبني أفضل الممارسات المتقدمة
 - تحديد وتصنيف الشرائح المستهدفة من المستفيدين المحتملين من خدمات المشورة الفنية، بما يشمل القطاع العام والقطاع الخاص والأفراد
 - تحليل الاتجاهات المستقبلية لاحتياجات المستفيدين من خدمات المشورة الفنية في ضوء فرص النمو المحددة.

- تحليل مستوى الطلب الحالي والمتوقع على خدمات برنامج المشورة الفنية بشكل تقديري وعالي المستوى.
- اقتراح نماذج تقديم خدمات للمشورة الفنية تناسب مع خصائص واحتياجات كل فئة مستهدفة.

المخرجات النهائية للمسار الثاني:

- تقرير تحليل العرض والطلب لبرنامج المشورة الفنية

٥٩ كيفية تنفيذ الأعمال والخدمات

سيقدم المورد خدماته وفقاً لمتطلبات نطاق العمل وذلك من خلال تنفيذ الأعمال بكفاءة ومهنية عالية، وتوفير الكوادر اللازمة، والالتزام بالجدول الزمني، وضمان جودة المخرجات، مع التنسيق المستمر ورفع التقارير اللازمة خلال مدة العقد.

٦٠ برنامج العمل

مدة المشروع 6 أشهر تبدأ من تاريخ توقيع العقد.

٦١ جدول الكميات والأسعار

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

م	البند	الوحدة	الكمية	السعر الإفرادي	السعر الإجمالي
1	المرحلة الأولى من المسار الأول : تقرير تحليل الوضع الحالي للعرض والطلب لفروع التقييم: تقرير تحليلي شامل يغطى واقع العرض والطلب لفروع التقييم الخمسة المعتمدة، ويتضمن تحليل قدرة العرض المهنية والتوزيع الجغرافي للممارسين، ومصفوفة كفاية العرض والفجوات السوقية، وتصنيف فروع التقييم حسب درجة النضج والأولوية التنظيمية، إضافة إلى المقارنة المعيارية مع الممارسات الدولية ذات الصلة	تقرير	1	رقماً	رقماً
				كتابة	كتابة
2	المرحلة الثانية من المسار الأول: تقرير التوقعات المستقبلية والفجوات المتوقعة لسوق التقييم: تقرير موحد يتضمن التوجهات المستقبلية المؤثرة على سوق التقييم، تقديرات وسيناريوهات العرض والطلب لفروع التقييم الخمسة، وتحليل الفجوات المستقبلية المتوقعة وأولويات التدخل التنظيمي.	تقرير	1	رقماً	رقماً
				كتابة	كتابة

م	البند	الوحدة	الكمية	السعر الإفرادي	السعر الإجمالي
3	المرحلة الثالثة من المسار الأول: تقرير فرص التوسع المهني والتوصيات وخارطة الطريق: تقرير موحّد يحدّد فرص التوسع في مهنة التقييم، ويتضمن خريطة الفرص (Opportunity Matrix). توصيات تنظيمية واضحة قابلة لاتخاذ القرار، وخارطة طريق عالية المستوى لتطوير المهنة.	تقرير	1	رقماً	رقماً
				كتابة	كتابة
4	المرحلة الرابعة من المسار الأول: حزمة التمكين ونقل المعرفة : حزمة متكاملة من ورش العمل التدريبية المصممة لبناء قدرات أصحاب المصلحة الداخليين على تطبيق منهجية دراسة سوق العرض والطلب، حيث تغطى الورش الإطار المنهجي للدراسة، وخطوات تنفيذها، وآليات توظيف مخرجاتها بشكل عملي لدعم اتخاذ القرار وصياغة التوجهات الاستراتيجية.	حزمة تدريبية	1	رقماً	رقماً
				كتابة	كتابة
5	المرحلة الأولى من المسار الثاني: تقرير تحليل العرض والطلب لبرنامج المشورة الفنية: تقرير تحليلي يحدد دور المشورة الفنية، المجالات والفئات ذات الأولوية، ونماذج تقديم الخدمة على مستوى عالٍ لدعم النمو المهني والتنظيمي وتعظيم الأثر التنظيمي.	تقرير	1	رقماً	رقماً
				كتابة	كتابة
				رقماً:	السعر الإجمالي (غير شاملاً لضريبة القيمة المضافة)
				كتابة:	
				رقماً:	ضريبة القيمة المضافة (15%)
				كتابة:	
				رقماً:	السعر الإجمالي شاملاً لضريبة القيمة المضافة (15%)
				كتابة:	

القسم الثامن: المواصفات

٦٢ فريق العمل

أولاً: 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- يلتزم المتعاقد بالاشتراطات النظامية لسنوات الخبرة بالنسبة للعاملين في هذا العقد، ويشترط بأن يكون أعضاء فريق العمل الذين تكون خبراتهم المهنية [3 سنوات] فأقل، مقتصر حصراً على السعوديين، وتخضع المدة المذكورة للقرارات والأوامر ذات الصلة.
- ت- لا يُقصد من الفقرة [ب] سالفه الذكر، حرمان أو منع أو عدم الاستفادة من السعوديين- وفقاً لما تقضي به الأنظمة والقرارات الصادرة بهذا الخصوص- الذين تكون عددهم سنوات خبراتهم المهنية تزيد عن عدد السنوات المشار لها في الفقرة [ب].
- ث- يجب على المتعاقد أن يتخذ الترتيبات الخاصة لاستخدام الموظفين ومعاملتهم -مواطنين كانوا أو أجنب- وفقاً لأحكام نظام العمل ونظام التأمينات الاجتماعية والأنظمة الأخرى ذات العلاقة.
- ج- يجب على المتعاقد الالتزام بدفع أتعاب الموظفين.
- ح- 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.
- خ- يجب على المتعاقد توفير فريق عمل من ذوي الخبرة اللازمة بناءً على المؤهلات المطلوبة لكل وظيفة موضحة في جدول مواصفات فريق العمل. وللهيئة 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.
- د- يجب على المتعاقد تزويد الهيئة بسجلات مفصلة لفريق عمله مصنفة حسب المهارات.
- ذ- يجب على المتعاقد التأكد من أن جميع أعضاء فريق العمل على كفائه أو كفالة المتعاقد من الباطن المتفق عليهم في هذا العقد. ويجب كذلك وجود عقد عمل رسمي لهم معتمد من الهيئة.
- ر- يلتزم المتعاقد باستخراج الإقامات اللازمة للموظفين حسب الإجراءات النظامية وفقاً للأنظمة المعمول بها في المملكة.
- ز- يلتزم المتعاقد بتأمين الموظفين اللازمة حسب المسمى الوظيفي والمؤهلات والخبرة المبينة بالجدول التالي (جدول مواصفات فريق العمل).
- س- يلتزم المتعاقد بتخصيص موظفات للعمل في الأقسام النسائية أو المواقع التي تتطلب ذلك.

ثانياً: جدول مواصفات فريق العمل:

#	الفريق	الشروط
1	مدير المشروع	5+ سنوات من الخبرة
2	خبير تقييم	6+ سنوات من الخبرة
3	خبير دراسات سوقية	6+ سنوات من الخبرة

٦٣ مواصفات الجودة

في تنفيذ نطاق الأعمال والخدمات المذكورة في العقد. ويجب على المورد إخطار الهيئة بما يتسبب او قد يتسبب في عدم الامتثال لمتطلبات الجودة في السلع الموردة والخدمات المقدمة وبأي تغييرات أو تعديلات قد تؤثر على هذه الجودة كتغيير موقع تصنيع المواد، أو تغيير المواد الخام ونسبها المستعملة في تصنيع السلع الموردة.

٦٤ مواصفات السلامة

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

القسم العاشر: الشروط الخاصة

- يلتزم المتعاقد بتقديم المخرجات وفق المواصفات المطلوبة، وتخضع هذه المخرجات لاعتماد الهيئة حسب الآلية التالية:
- تقوم الهيئة بمراجعة المخرجات خلال مدة لا تتجاوز (15) يوم عمل من تاريخ الاستلام، وفي حال وجود ملاحظات، يتم إشعار المتعاقد كتابيًا بطلب التعديلات بعد الانتهاء من المراجعة.
 - يلتزم المتعاقد بإعادة تسليم النسخة المعدلة خلال مدة أقصاها (10) أيام عمل من تاريخ الإشعار.

القسم الحادي عشر: الملحقات

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

ملحق رقم (1)

خطاب العرض الأصلي (يرفق ضمن وثائق العرض المالي)

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

إشارة إلى المنافسة رقم (PRCOMP20260100011) والخاصة بـ(إجراء دراسة سوقية للعرض والطلب في السوق
لمهنة التقييم)، عليه يسرنا نحن

(.....) تقديم عرضنا المالي لتنفيذ الأعمال والخدمات المطلوبة استجابة للمنافسة المذكورة حسب الجدول أدناه، وذلك حسب الشروط ومواصفات الكميات والالتزامات والتعهدات الواردة في كراسة الشروط ومواصفات 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 ضمن وثائق العرض المالي)

م	البند	الوحدة	الكمية	السعر الإفرادي	السعر الإجمالي
1	المرحلة الأولى من المسار الأول : تقرير تحليل الوضع الحالي للعرض والطلب لفروع التقييم: تقرير تحليلي شامل يغطى واقع العرض والطلب لفروع التقييم الخمسة المعتمدة، ويتضمن تحليل قدرة العرض المهنية والتوزيع الجغرافي للممارسين، ومصفوفة كفاية العرض والفجوات السوقية، وتصنيف فروع التقييم حسب درجة النضج والألوية التنظيمية، إضافة إلى المقارنة المعيارية مع الممارسات الدولية ذات الصلة	تقرير	1	رقماً:	رقماً:
2	المرحلة الثانية من المسار الأول: تقرير التوقعات المستقبلية والفجوات المتوقعة لسوق التقييم: تقرير مودّد يتضمن التوجهات المستقبلية المؤثرة على سوق التقييم، تقديرات وسيناريوهات العرض والطلب لفروع التقييم الخمسة، وتحليل الفجوات المستقبلية المتوقعة وألويات التدخل التنظيمي.	تقرير	1	رقماً:	رقماً:

م	البند	الوحدة	الكمية	السعر الإفرادي	السعر الإجمالي
3	المرحلة الثالثة من المسار الأول: تقرير فرص التوسع المهني والتوصيات وخارطة الطريق: تقرير موحد يحدّد فرص التوسع في مهنة التقييم، ويتضمن خريطة الفرص (Opportunity Matrix)، توصيات تنظيمية واضحة قابلة لاتخاذ القرار، وخارطة طريق عالية المستوى لتطوير المهنة.	تقرير	1	رقماً:	رقماً:
				كتابة:	كتابة:
4	المرحلة الرابعة من المسار الأول: حزمة التمكين ونقل المعرفة : حزمة متكاملة من ورش العمل التدريبية المصممة لبناء قدرات أصحاب المصلحة الداخليين على تطبيق منهجية دراسة سوق العرض والطلب، حيث تغطى الورش الإطار المنهجي للدراسة، وخطوات تنفيذها، وآليات توظيف مخرجاتها بشكل عملي لدعم اتخاذ القرار وصياغة التوجهات الاستراتيجية.	حزمة تدريبية	1	رقماً:	رقماً:
				كتابة:	كتابة:

م	البند	الوحدة	الكمية	السعر الإفرادي	السعر الإجمالي
5	المرحلة الأولى من المسار الثاني: تقرير تحليل العرض والطلب لبرنامج المشورة الفنية: تقرير تحليلي يحدد دور المشورة الفنية، المجالات والفئات ذات الأولوية، ونماذج تقديم الخدمة على مستوى عالٍ لدعم النمو المهني والتنظيمي وتعظيم الأثر التنظيمي.	تقرير	1	رقماً:	رقماً:
				كتابة:	كتابة:
				رقماً:	السعر الإجمالي (غير شاملًا لضريبة القيمة المضافة)
				كتابة:	
				رقماً:	ضريبة القيمة المضافة (15%)
				كتابة:	
				رقماً:	السعر الإجمالي شاملًا لضريبة القيمة المضافة (15%)
				كتابة:	

الختم الرسمي

ملحق رقم (4)

جدول التحقق من وثائق العرض (يرفق مع مخطوط العرض)

م	البند	رقم الصفحة	الحالة
وثائق العرض الفني			
1	مؤهلات وخبرات فريق العمل.		<input type="checkbox"/>
2	الخبرات السابقة للمتنافس في الأعمال المشابهة.		<input type="checkbox"/>
3	الجدول الزمني لتنفيذ الأعمال.		<input type="checkbox"/>
4	منهجية تنفيذ الأعمال.		<input type="checkbox"/>
وثائق العرض المالي			
1	خطاب العرض الأصلي (الملحق رقم 1).		<input type="checkbox"/>
2	جدول الكميات شاملًا الأسعار (الملحق رقم 4).		<input type="checkbox"/>
3	جدول الدفعات.		<input type="checkbox"/>
4	الضمان البنكي الابتدائي (يرفق شهادة حجم المنشأة من الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة "منشآت" في حال عدم تقديم الضمان الابتدائي).		<input type="checkbox"/>

الختم الرسمي

ملحق رقم (5)

قائمة العقود الحالية وأرقام التواصل (يرفق مع مخطوط العرض)

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