

مشروع بناء محتوى برنامج التوجيه والإرشاد المهني

التاريخ	البيان
٢٠٢٦/٦/٧	تاريخ إصدار الكراسة (الدعوات)
٢٠٢٦/٦/١٠	التاريخ النهائي لاستلام الاستفسارات والأسئلة
ثلاثة أيام عمل من تاريخ تسلم الاستفسارات	التاريخ المتوقع للرد على الاستفسارات والأسئلة
٢٠٢٦/٦/٢٢	الموعد النهائي لتسليم العروض
من الساعة التاسعة والنصف صباحاً وحتى الثالثة والنصف مساءً	الوقت المتاح للتسليم
aalshalan@KSU.EDU.SA	للاستفسار يرجى التواصل عبر القنوات التالية:
عرض في ومالي بظرفين منفصلين عليه اسم المشروع ونوع العرض في او مالي مرفق به اسم الشركة وصورة من السجل التجاري والمستندات الرسمية	طريقة التقديم
معهد الملك عبد الله للبحوث والدراسات الاستشارية الموقع https://maps.app.goo.gl/cAE٦df٥q٩VwmmRx٥٦?g_st=iw	مكان تسليم العروض الورقية

أولاً: مقدمة عامة عن المشروع

يُعد بناء محتوى برنامج التوجيه والإرشاد المهني إلى تطوير منظومة متكاملة للمحتوى الخاص بمنصة الإرشاد المهني الشامل، بما يضمن تقديم محتوى احترافي وحديث يتوافق مع الاحتياجات المحلية وأفضل الممارسات العالمية في مجال الإرشاد المهني. ويشمل ذلك إعداد الأدلة التحريرية والتنظيمية، وبناء وتطوير المحتوى المهني بمختلف أشكاله، وتغذية منصات التواصل المهني بالمحتوى التوعوي، بالإضافة إلى إنشاء بنك محتوى متكامل يسهل إدارة المحتوى واستخدامه. كما يتضمن المجال أعمال الجودة والتقييم المستمر، وإنتاج الرسوم المتحركة والأفلام التعريفية، إلى جانب تنفيذ عمليات نقل المعرفة لضمان استدامة العمل واستمرارية تشغيل المشروع بكفاءة عالية.

ثانياً: نطاق الخدمات

١. التوجهات الإبداعية وإنتاج فيديوهات أنيميشن وإعداد الموسيقى والصوت المصاحب:

- ١,١. توفير خطة الإنتاج والالتزام بها.
- ١,٢. توفير النص والسناريو.
- ١,٣. توفير ستوري بورد لأهم المشاهد.
- ١,٤. تصميم الرسومات والشخصيات.
- ١,٥. اتباع أحدث الممارسات الفنية واستخدام التقنيات الحديثة في الإنتاج والرسم والتحريك.
- ١,٦. استخدام Advance ٣ D أو ما يعادلها ويخدم جودة العمل العالية.
- ١,٧. استخدام K ٤ للرسومات أو ما يعادلها ويخدم جودة العمل العالية.
- ١,٨. إنتاج الصوتيات الخاصة بالفديوهات، والتأثيرات الصوتية، والأداء الصوتي للشخصيات بجودة عالية.
- ١,٩. عدد جولات التعديل (٥) تعديلات حسب الحاجة.
- ١,١٠. مناسبة المخرج النهائي لصيغة الرفع المناسبة لاحتياجات مالك المبادرة.
- ١,١١. الالتزام بحقوق الملكية الفكرية في كافة عناصر العمل.
- ١,١٢. تسليم المواد المفتوحة للأعمال عند الطلب.
- ١,١٣. جودة المخرج بما لا يقل عن (٩٠٪).
- ١,١٤. (١٠٠ دقيقة).
- ١,١٥. المدة الزمنية: (٣٦ شهر).

٢. كتابة الفكرة الإبداعية والمحتوى وإنتاج الفيديوهات للطلاب والبالغين:

- ٢,١. توفير خيارات مخرجين ومدراء تصوير وتزويد مالك المبادرة بأعمالهم السابقة.
- ٢,٢. توفير مواقع التصوير حسب السيناريو والستوري بورد المعتمد.
- ٢,٣. استخراج التصاريح اللازمة.
- ٢,٤. كتابة الفكرة للفيلم والسيناريو ورسم المشاهد وتقديم التوجهات الفنية لكل فيلم.
- ٢,٥. تحرير متقن ومونتاج سلس لدمج جميع العناصر بشكل متناغم وجذاب.
- ٢,٦. متابعة تطبيق الهوية السعودية والالتزام بها والتأكد من عدم الاختلال بها في المنتج المقدم.
- ٢,٧. اتباع أعلى معايير الجودة المتبعة في التصوير السينمائي والإنتاج والمونتاج.
- ٢,٨. اتباع أحدث الممارسات الفنية والإبداعية واستخدام التقنيات الحديثة في التصوير السينمائي.
- ٢,٩. استخدام تقنيات الجرافيكس الحديثة والمؤثرات البصرية في حال الحاجة للفيلم.
- ٢,١٠. استخدام أصوات محترفة VO وكتابة نصوص ملهمة لتوجيه الرسالة بشكل واضح وجذاب.
- ٢,١١. اتباع هوية صندوق تنمية الموارد البشرية والتأكد من مطابقتها في المخرجات.
- ٢,١٢. مدة الفيديو لا تتجاوز ٢٤٠ ثانية.
- ٢,١٣. الخروج بعدد ٢ فلم من كل فلم يتم انتاجه (١. مناسب لمستوى البالغين ٢. مناسب لمستوى طلاب التعليم العام). (إجمالي ١٠٠ فلم)
- ٢,١٤. الالتزام بحقوق الملكية الفكرية في كافة عناصر العمل.

٢,١٥. مناسبة المخرج النهائي لصيغة الرفع المناسبة لاحتياجات مالك المبادرة.

٢,١٦. تسليم المواد المفتوحة للأعمال عند الطلب

٢,١٧. جودة المخرج بما لا يقل عن (٩٠٪).

٢,١٨. عدد (٥٠) فلم

٢,١٩. المدة الزمنية: (٣٦ شهر).

ثالثاً: المخرجات:

رقم	المخرج	الوحدة	عدد البند	الوصف	القيمة الإفرادية	القيمة الإجمالية
١	بناء التوجيهات الإبداعية وإنتاج فيديوهات أنيميشن وإعداد الموسيقى والصوت المصاحب	ثانية	٦٠٠٠	يشمل هذا البند تطوير وإنتاج فيديو أنيميشن متكامل ابتداءً من بناء الفكرة والتوجيه الإبداعي وكتابة السيناريو والStoryboard، وصولاً إلى تنفيذ أعمال التصميم والتحريك باستخدام تقنيات ثلاثية الأبعاد متقدمة، وانتهاءً بإنتاج الموسيقى والمؤثرات الصوتية والأداء الصوتي بما يضمن مخرجاً بصرياً وسمعيّاً احترافياً متكاملًا.		
٢	كتابة الفكرة الإبداعية والمحتوى وإنتاج الفيديوهات للطلاب والبالغين	فيديو	١٠٠	كتابة الفكرة للفيلم والسيناريو ورسم المشاهد وتقديم التوجيهات الفنية لكل فيلم. يتضمن نطاق العمل إنتاج أفلام سينمائية متنوعة موجهة للطلبة، ومنتقلة للمهارات والقطاعات المختلفة، حيث يشمل ذلك كتابة الفكرة والسيناريو الكامل ورسم المشاهد وتقديم التوجيهات الفنية لكل فيلم بمدة لا تتجاوز ٢٤٠ ثانية، على أن يتم الإنتاج باستخدام أحدث تقنيات الجرافيكس والمؤثرات البصرية والإنتاج السينمائي الحديث، مع كتابة نصوص ملهمة واستخدام أصوات احترافية عند الحاجة، مع التركيز على التفاصيل الدقيقة بما يعكس فكر كل مهنة وقطاع، على أن يكون مستوى عالي من معايير الإنتاج السينمائي والتحرير المتقن لدمج جميع العناصر بشكل متناغم وجذاب، مع متابعة تطبيق هوية صندوق تنمية الموارد البشرية والهوية السعودية والالتزام بها، وتسليم المنتج النهائي بصيغة مناسبة للاستخدام لاحتياجات المبادرة		

رابعاً: شروط تقديم المخرجات

- لا يُعتد بأي مخرج إلا بعد مراجعته والموافقة عليه من الجهة المستفيدة ومالك المشروع.
- الالتزام بحقوق الملكية الفكرية في كافة عناصر العمل.
- مناسبة المخرج النهائي لصيغة الرفع المناسبة لاحتياجات مالك المشروع.
- تسليم المواد المفتوحة للأعمال عند الطلب.

خامساً: وثائق العرض الفني والمالي

- العرض الفني:

- منهجية التنفيذ بالتفصيل تشمل كافة مراحل التصميم والمراجعة والتقييم.
- الجدول الزمني التفصيلي حسب مراحل الخدمة والأولويات التنفيذية.
- عرض المشاريع السابقة المشابهة التي توضح قدرة مقدم العرض على تنفيذ الأعمال المطلوبة.
- آلية إدارة التغييرات والمهام العاجلة والطارئة، وخطة المرونة التشغيلية.

• العرض المالي:

- جدول كميات مفصل لكل بند خدمة وسعر الوحدة والتكلفة الإجمالية.
- الضمانات المالية وكشف الملاءة المالية لمقدم العرض
- بيان شامل بجميع المصاريف والرسوم والضرائب، إن وجدت.

سادسًا: الشروط العامة

- الالتزام الكامل بجميع تعليمات واشتراطات الكراسة.
- لا تتحمل الجامعة أي تكاليف تتعلق بتجهيز أو تقديم العروض.
- تقديم العروض باللغة العربية فقط، وإضافة أي مصطلحات إنجليزية وترجمتها باللغة العربية.
- يجب أن تشمل الأسعار المقدمة كافة التكاليف (مباشرة وغير مباشرة) والضرائب والرسوم دون استثناء.
- تُدوّن الأسعار رقمًا وكتابة بالريال السعودي.
- يجب أن تكون العروض سارية لمدة لا تقل عن ٩٠ يومًا من تاريخ تقديم العرض.

القسم الثاني: الأحكام العامة

١. المساواة والشفافية

تلتزم الجامعة بإطلاع 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 بوقت كافٍ وتلتزم الجامعة عدم التمييز بين المتنافسين في أي مما سبق. كما سيتم إخطار كافة المتقدمين للمنافسة بأي تغيرات تطرأ على المنافسة عبر المنصة الإلكترونية أو إذا تعذر ذلك فعن طريق البريد الرسمي أو البريد الإلكتروني على النحو المبين بأحكام النظام ولائحة المشتريات والعقود بالجامعة.

٢. 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 الجامعة والإفصاح كتابة عن أي حالة تعارض في المصالح أو أي مصلحة خاصة نشأت أو ستنشأ أو قد تنشأ عن أي تعامل يكون مرتبطاً بأنشطة الجامعة، وذلك وفقاً لللائحة تنظيم تعارض المصالح.

٣. 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 المشتريات والعقود بجامعة الملك سعود وبقواعد السلوك المهني وقواعد أخلاقيات المهنة 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 منسوبي الجامعة في كافة مراحل تنفيذ المنافسة أو أي عقد ينتج عنها.

٤. 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 يجوزته أو ما يكون قد اطلع عليه في العرض من أسرار وتعاملات أو شؤون تخص الجامعة، كما لا يجوز للمتنافسين نشر أي معلومة عن المنافسة وكل ما يتعلق بها عبر كافة وسائل الإعلام إلا بعد أخذ موافقة كتابية من الجامعة مسبقاً.

٥. ملكية وثائق المنافسة

أولاً: تعود ملكية وثائق المنافسة وجميع نسخها للجامعة ويجب على المتنافسين إتلاف تلك الوثائق وجميع نسخها عند طلب الجامعة ذلك.

ثانياً: حقوق الطبع والنشر لأي وثائق ومواد مقدمة من الجامعة ضمن هذه المنافسة مملوكة للجامعة، 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 الجامعة. وتجب إعادة جميع الوثائق التي قدمتها الجامعة فيما يتعلق بطلب تقديم العروض عند الطلب، دون الاحتفاظ بأي نسخ من قبل مقدم العرض أو أي شخص آخر.

٦. حقوق الملكية الفكرية

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

٧. المحتوى المحلي

يجب على المتنافسين الالتزام بلائحة تفضيل المحتوى المحلي والمنشآت الصغيرة والمتوسطة والشركات المدرجة في السوق المالية الصادرة بقرار مجلس الوزراء رقم (٢٤٥) وتاريخ ١٤٤١/٠٣/٢٩هـ.

٨. 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.

٩. تجزئة المنافسة

يحق للجامعة تجزئة المنافسة عند الترسية متى اقتضت المصلحة العامة ذلك، على أن تكون طبيعة الأعمال والمشتريات قابلة للتجزئة فعلياً من حيث القيمة والمدة والبنود والعناصر، وأن تقتصر التجزئة على البنود غير المتماثلة في المنافسة. في حال تمت تجزئة المنافسة فإنه تتم الترسية على أكثر من متعاقد على أن يتم تحديد البنود والكميات والأسعار التي تم الترسية عليها لكل متعاقد على حدة.

١٠. الاستبعاد من المنافسة

يحق للجامعة استبعاد أي عرض اجتاز التقييم الفني بسبب تدني أسعاره بنسبة (٢٥٪) خمسة وعشرين بالمائة فأكثر عن التكلفة التقديرية والأسعار السائدة في السوق وذلك بعد أن تقوم لجنة فحص العروض 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.

١١. إلغاء المنافسة وأثره

أولاً: يجوز للجامعة الحق في إلغاء المنافسة قبل الترسية في الحالات الآتية:

- أ. في حال تقديم عرض واحد فقط.
- ب. في حال بقاء عرض واحد فقط بعد استبعاد العروض الأخرى بسبب عدم الامتثال للمتطلبات الإدارية أو الفنية الإلزامية.
- ج. وجود أخطاء جوهرية في وثائق المنافسة لا يمكن تداركها.
- د. مخالفة إجراءات المنافسة لأحكام لائحة المشتريات والعقود للجامعة.
- هـ. إذا اقتضت المصلحة العامة إلغاء المنافسة.
- و. ارتكاب أي من المخالفات الواردة في الفقرة (هـ) من المادة (الرابعة والعشرون) من لائحة المشتريات والعقود للجامعة.
- ز. إذا اقتضت المصلحة العامة إلغاء المنافسة.
- ح. في حال عدم كفاية الاعتماد المخصص للمشروع أو الخدمة.

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

- أ. في حال تقديم عرض واحد فقط.
- ب. في حال بقاء عرض واحد فقط بعد استبعاد العروض الأخرى بسبب عدم الامتثال للمتطلبات الإدارية أو الفنية الإلزامية.
- ج. وجود أخطاء جوهرية في وثائق المنافسة لا يمكن تداركها.
- د. مخالفة إجراءات المنافسة لأحكام لائحة المشتريات والعقود للجامعة.
- هـ. إذا اقتضت المصلحة العامة إلغاء المنافسة.
- و. ارتكاب أي من المخالفات الواردة في الفقرة (هـ) من المادة (الرابعة والعشرون) من لائحة المشتريات والعقود للجامعة.
- ز. إذا اقتضت المصلحة العامة إلغاء المنافسة.
- ح. في حال عدم كفاية الاعتماد المخصص للمشروع أو الخدمة.

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 المشتري عدم رغبته في الاستمرار في المنافسة تعاد له قيمة وثائق المنافسة.

١٢. التفاوض مع أصحاب العروض

أولاً: يحق للجامعة 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 لجنة فحص العروض، يكون إلغاء المنافسة بتوصية من لجنة فحص العروض إلى صاحب الصلاحية لاتخاذ م يراه مناسباً.

ثانياً: يحق للجامعة التفاوض في حال ارتفاع أسعار العروض عن المبالغ المعتمدة باتباع المرحلتين التاليتين:

- 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، يتم الرفع لصاحب الصلاحية لاتخاذ ما يراه مناسباً.

١٣. 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 الجامعة 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 المتضامين 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 الجامعة.

١٤. التعاقد من الباطن

مع مراعاة ما ورد في المادة (الثلاثون) من اللائحة، يشترط في التعاقد من الباطن أو التنازل عن العقد أو جزء منه ما يلي:

- أ. أن يقدم المتنافس مع عرضه قائمة بأسماء المتعاقدين من الباطن لاعتمادهم من قبل الجامعة.
- 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 (٥) من هذه الكراسة، وأن يكون مرخصاً في الأعمال المتعاقد على تنفيذها من قبل المتعاقد الرئيس، أو أن يكون لديه مؤهلات كافية لتنفيذ الأعمال، ومصنفاً في المجال وبالدرجة المطلوبة إذا كانت الأعمال مما يشترط لها التصنيف، وأن يكون لديه المؤهلات والقدرات الكافية لتنفيذ تلك الأعمال.

- د. ألا تزيد نسبة الأعمال المسندة إلى المتعاقد من الباطن على (٣٠ %) من قيمة العقد.
- هـ. يلتزم المتعاقد مع الجامعة بإعطاء الأولوية للمنتجات الوطنية -غير المدرجة ضمن القائمة الإلزامية- عند شراء ما يحتاجه من مواد أو أدوات وذلك باعتبار سعر المنتجات الأجنبية أعلى بنسبة ١٠ ٪ من سعرها الأساسي ومقارنتها بسعر المنتج الوطني، كما يلتزم المتعاقد بذلك في عقود مع متعاقديه من الباطن. وفي حال عدم التزام المتعاقد مع الجامعة -أو مقاوليها من الباطن- ستوقع الجامعة غرامة مالية مقدارها ٣٠ ٪ من قيمة المشتريات محل التقصير.
- و. يكون المتعاقد الرئيس مسؤولاً أمام الجامعة عن الأعمال المتعاقد على تنفيذها يعقود 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 اقراراً منه يسمح للجامعة أن تتولى صرف حقوق متعاقدي الباطن من مستحقات المتعاقد الرئيسي، في حال عدم قيامه أو تأخره بصرف حقوقهم عن الأجزاء التي قاموا بتنفيذها.

١٥. التأهيل اللاحق

تأهيل الموردين :

- ١- يتم تأهيل الموردين للتأهيل السابق أو اللاحق في المشاريع التي تتطلب التأهيل.
- ٢- تقوم الجامعة بإجراء تأهيل لاحق في الأعمال والمشتريات التي لم يتم إجراء تأهيل مسبق لها.
- ٣- في حال قامت الجامعة بتأهيل سابق لمنافس فيجوز لها عدم القيام بتأهيل ذلك المنافس في الأعمال والمشتريات المشابهة ، شريطة ألا يكون قد مضى أكثر من (٣) سنوات على التأهيل السابق.
- ٤- يستثنى أسلوب المسابقة، أو الأعمال والمشتريات التي تنفذ بأسلوب الشراء المباشر من التأهيل .
- ٥- يجب إجراء تأهيل لاحق لصاحب العرض الفائز في المنافسة الذي سبق تأهيله تأهيلاً مسبقاً، متى كانت ال مدة بين إجراء التأهيل المسبق والترسية تزيد على ثلاث سنوات، وذلك للتأكد من استمرار مؤهلاته.
- ٦- عند عدم اجتياز صاحب العرض الفائز لمرحلة التأهيل اللاحق، يتم الانتقال لصاحب العرض الذي يليه في الترتيب، وتلغى المنافسة بموافقة الرئيس أو من يفوضه إذا لم يجتاز أيّاً من المنافسين.
- ٧- إذا لم يتقدم لإجراء التأهيل المسبق أو لم يجتازه إلا منافس واحد، يتم مراجعة معايير التأهيل وإعادة إجراء التأهيل المسبق أو إلغاء إجراء التأهيل المسبق والتحول إلى إجراء التأهيل اللاحق.
- ٨- تتم دعوة من اجتاز التأهيل المسبق لسحب الشروط والمواصفات لتقديم عرض سعر للمنافسة .
- ٩- يشتمل نشاط التأهيل كحد أدنى ما يلي: .

أ- الفحص المالي المبدئي للتحقق من الجدارة الانتمائية للمورد في الصلة بالقيمة المتوقعة ونوع الخدمات التي سيتم شراؤها.

ب- الكادر الفني والإداري .

ج- الخبرة ذات الصلة والمرتبة بالفئة أو المنتج أو الخدمة التي يتم شراؤها، بالتنسيق مع الإدارة المستفيدة، والخبرات السابقة ومراجع العملاء.

د- تفاصيل أي مؤهلات محددة مثل معايير الأيزو أو التراخيص المهنية ذات الصلة بالفئة أو المنتج أو الخدمة التي يتم شراؤها .

- ١٠- يمكن تأهيل المورد حتى إذا لم يكن مسجلاً بقاعدة بيانات الموردين المعتمدين ويجب على الإدارة العامة للمشتريات في الجامعة التأكد من عدم منع أو توقيع أي عقد منع المورد ما لم يتم استلام جميع التفاصيل المتعلقة بتسجيل الموردين وتحديثها في قاعدة بيانات الموردين أو ما لم يكن مسجلاً في قائمة الموردين.

١٦. 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 الجامعة طالبة العروض.

١٧. الموافقة على الشروط

يعتبر المتنافس 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 مؤثر

القسم الثالث: إعداد العروض

١٨. تأكيد المشاركة بالمنافسة

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

١٩. 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.

٢٠. 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 للأنحة المالية لجامعة الملك سعود.

٢١. صلاحية العروض

يجب أن تكون مدة سريان العروض في هذه المنافسة (٩٠) تسعين يوماً من التاريخ المحدد لفتح العروض.

٢٢. تكلفة إعداد العروض

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

٢٣. الإخطارات والمراسلات

تعد المنصة الإلكترونية هي الوسيلة المعتمدة لكافة الإخطارات والمراسلات المتعلقة بالمنافسة، وفي حال تعذر ذلك فيتم التواصل مع ممثل الجامعة المذكور في الفقرة ٧ من هذه الكراسة.

٢٤. 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.

٢٥. الأسئلة والاستفسارات

يمكن للمتنافسين في حال وجود أي استفسارات عن المنافسة، أن يرسلوا استفساراتهم عن طريق المنصة الإلكترونية خلال (١٠) عشرة أيام من تاريخ طرح المنافسة. وتلتزم الجامعة بالرد على استفسارات المتنافسين عن طريق المنصة الإلكترونية خلال مدة لا تتجاوز (٧) سبعة أيام من ذلك التاريخ، وفي حال تعذر ذلك فعلى الجامعة الرد عن طريق البريد الرسمي (aalshoraimi@ksu.edu.sa). وعلى الجامعة بجمع كافة الاستفسارات المقدمة من المتنافسين والإجابة عليها ومشاركتها مع جميع المتنافسين عن طريق المنصة الإلكترونية. كما يمكن للجامعة تنظيم ورشة عمل لمناقشة كافة الاستفسارات المقدمة والإجابة عليها.

٢٦. حصول المتنافسين على كافة المعلومات الضرورية وزيارة موقع الأعمال

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 عطائه، وأن يقوم بفحص موقع الأعمال ومعاينته وكذلك الأماكن المحيطة به.

٢٧. وثائق العرض الفني

يشمل العرض الفني المتطلبات التالية:

على الجامعة تحديد وثائق العرض الفني المطلوبة. وما يلي مثال على ذلك:

- أ. منهجية إنجاز الأعمال.
- ب. الجدول الزمني لتنفيذ الأعمال.
- ج. الخبرات السابقة.
- د. فريق العمل.

٢٨. وثائق العرض المالي

يشمل العرض المالي المتطلبات التالية:

على الجامعة تحديد وثائق العرض المالي المطلوبة. وما يلي مثال على ذلك:

- أ. جدول الكميات شاملاً الأسعار.
- ب. جدول الدفعات.
- ج. الضمان الابتدائي.

٢٩. كتابة الأسعار

- أ. يجب على المتنافس تقديم سعره وفقاً للشروط والمواصفات وجدول الكميات المعتمدة، 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 (١٠٪) من قائمة الأسعار، أو من القيمة الإجمالية للعرض، متى ما رأت الجامعة ذلك.
- هـ. 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.

٣٠. جدول الدفعات

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

٣١. الضرائب والرسوم

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

٣٢. الأحكام العامة للضمانات

يجب على المتنافس عند تقديم الضمانات مراعاة الشروط التالية:

- 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 كحد أدنى.
- إذا قُدِّم الضمان من بنك أجنبي بوساطة أحد البنوك المحلية، يجب على البنك المحلي الالتزام بشروط وقواعد الضمانات البنكية المحددة في النظام واللائحة التنفيذية.
- يكون الضمان واجباً ومستحق الدفع عند أول طلب من جانب الجامعة، دون حاجة إلى حكم قضائي أو قرار من هيئة تحكيم.
- يجب أن يكون الضمان غير مشروط، وغير قابل للإلغاء، وأن تكون قيمته خالية من أية حسومات تتعلق بالضرائب، أو الرسوم، أو النفقات الأخرى.
- يجوز استبدال الضمانات البنكية من بنك لآخر، على ألا يفرج عن الضمان إلا بعد الحصول على الضمان البديل.

٣٣. الضمان الابتدائي

أولاً: على المتنافس تقديم الضمان الابتدائي بنسبة (١٪) واحد بالمائة من القيمة الإجمالية للعرض مع مراعاة الأحكام العامة للضمانات أعلاه ووفقاً للشروط التالية:

- لا يجوز قبول العرض الذي يقدم بدون ضمان ابتدائي وللجامعة قبول الضمان الناقص متى كانت نسبة النقص لا تتجاوز (١٠٪) من قيمة الضمان المطلوب، وفي هذه الحالة، على لجنة فحص العروض -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.
- يُقدم أصل خطاب الضمان الابتدائي مع العرض، على أن يكون الضمان الابتدائي ساري المفعول مدة لا تقل عن (٩٠) تسعين يوماً من التاريخ المحدد لفتح العروض، وفي حال كان الضمان الناقص المدة بما لا يتجاوز (ثلاثين) يوماً، تعين على لجنة فحص العروض -قبل التوصية بالترسية على مقدم الضمان الناقص- أن تطلب منه استكمال النقص في الضمان خلال مدة تحددها لجنة فحص العروض، وإلا يعد منسحباً ولا يعاد إليه الضمان الابتدائي، ولا يعد اليوم واليومين نقصاً في مدة الضمان.
- تقوم الجامعة بطلب تمديد الضمان الابتدائي لمن رست عليه الأعمال متى كان تاريخ انتهاء سريانه قبل تقديم الضمان النهائي.
- 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 وموافقة الجامعة على ذلك.
- وبخلاف ما ورد أعلاه وفيما لم يرد فيه نص يقتضي مصادرة الضمان الابتدائي، ترد الضمانات الابتدائية لأصحابها ويجوز للجامعة 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.
- 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 جهات الجامعة فيما بينها، 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. التعاقد مع الجهات الحكومية والمؤسسات العامة والشركات التي تساهم الحكومة فيها بنسبة لا تقل عن (٥١٪) واحد وخمسين بالمئة من رأس مالها وقت الترسية.

٣٤. مصادرة الضمانات

أولاً: تلتزم الجامعة عند توافر أسباب مصادرة الضمان الابتدائي، العرض على لجنة فحص العروض أو لجنة فحص عروض الشراء المباشر بحسب الحال؛ لدراسة الحالة وتقديم توصية مسببة إلى صاحب الصلاحية في الترسية، مع الأخذ في الاعتبار الآثار المترتبة على المصادرة ومدة سريان الضمان. ويجوز للجامعة 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 الجامعة مصادرة الضمان، فتطلب مصادرته من البنك مصدر الضمان مباشرة وباستخدام عبارة "مصادرة الضمان" بشكل صريح، وعلى البنك الاستجابة لطلب المصادرة فوراً.

القسم الرابع: تقديم العروض

٣٥. آلية تقديم العروض

يقوم المتنافس بتقديم عرضه في الموعد المحدد من خلال المنصة الإلكترونية. وفي حال تعطل المنصة الإلكترونية لمدة تزيد على ثلاثة أيام فيجوز تقديم العروض بشكل ورقي لممثل الجامعة في الوقت والمكان المحددين ويتم تقديم العروض على النحو الآتي:

- أ. للجامعة أن تطلب في المنافسات أو المزايدات تقديم عرضين: أحدهما فني والآخر مالي مرفقاً معه الضمان البنكي الابتدائي، ويجوز للجامعة أن تشترط أن يكون فتح العرض المالي مرهوناً بقبول العرض الفني.
- ب. يقدم العرض إلكترونياً بعد أن يدخل المتنافس البيانات المطلوبة عبر البوابة في ملف مشفر، أو ملفين مشفرين إذا تطلب الأمر تقديم عرضين فني ومالي، ويجوز للمتنافس تقديم عرضه مكتوباً على أوراقه الخاصة، وتكون العبرة في حال الاختلاف بما وضعته الجامعة من شروط وأحكام في نماذجها المختومة.
- ج. يقدم العرض بموجب كتاب رسمي يوقع من مقدمه أو ممن يملك حق التمثيل النظامي.
- د. يقدم العرض -وكافة مرفقاته التي تتطلب ذلك- مختوماً بختم مقدمه.
- هـ. تقدم مع العرض الوثائق المذكورة في الفقرة ٣٧ و ٣٨ من هذه الكراسة.
- و. في حال تعذر تقديم العروض من خلال المنصة الإلكترونية لأسباب فنية، يتم تقديمها في مظاريف مختومة بواسطة البريد الرسمي، أو تسليمها للجامعة في المكان المحدد لاستقبال العروض، مع أخذ إيصال يبين فيه تاريخ وساعة التسليم، على أن ترفع العروض لاحقاً على المنصة لحفظها، وذلك بعد فتحها من قبل لجنة فتح العروض
- ز. تعلن أسماء المتنافسين الذين تقدموا بعروضهم في المنصة، وذلك بعد انتهاء موعد تقديم العروض وفتحها، فإذا تعذر إعلانها في المنصة، تعلن في الموقع الإلكتروني للجامعة.

٣٦. التسليم المتأخر

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

٣٧. تمديد فترة تلقي العروض وتأجيل فتحها

أولاً: إذا لم تتمكن الجامعة 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 الجامعة بذلك خلال (أسبوعين) من تاريخ الإشعار بطلب التمديد. ومن لم يتقدم خلال هذه المدة، عُدد غير موافق على تمديد عرضه، ويعاد له ضمانه الابتدائي في هذه الحالة.

ثالثاً: يجوز للإدارة العامة للمشتريات في الجامعة تمديد مدة المنافسة إذا كانت المصلحة تتطلب ذلك.

رابعاً: في حال تمديد الموعد النهائي للمنافسة، يتم تبليغ جميع المتقدمين والاعلان عن التمديد.

٣٨. الانسحاب

يجوز للمتنافس أن يسحب عرضه قبل الموعد النهائي المحدد لتسليم العروض، وعلى الجامعة 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 للجامعة تساوي قيمة الضمان الابتدائي، وفي حال مرور (٦٠) ستين يوماً من تاريخ سحب عرضه دون أن يدفع الغرامة المالية المقررة، يعاقب بمنعه من التعامل مع الجامعة لمدة سنة من تاريخ استحقاق الغرامة.

٣٩. فتح العروض

مع مراعاة الأحكام الواردة في المادة (العشرون) من لائحة المشتريات والعقود بالجامعة، تلتزم لجنة فتح العروض 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 ملفين إلكترونيين، تفتح اللجنة الملف الفني فقط بحضور من يرغب من أصحاب العروض.

ثانياً: في حال تقديم العرض في ملفين إلكترونيين، تحال العروض الفنية بعد فتحها، والعروض المالية قبل فتحها، ومحضر اللجنة إلى لجنة فحص العروض.

ثالثاً: إذا لم تتمكن لجنة فتح العروض 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 ملف إلكتروني واحد فتعلن لجنة فتح العروض اسم مقدم العرض وسعره الإجمالي وما ورد عليه من زيادة أو تخفيض في كتاب العرض الأصلي وكذلك ما إذا قدم جميع الوثائق المطلوبة والضمان الابتدائي وقيمتها، وفي حال تقديم العرض في ملفين إلكترونيين فتعلن لجنة فتح العروض اسم مقدم العرض فقط.

خامساً: لا يجوز للجنة فتح العروض 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

٤٠. سرية تقييم العروض

تلتزم الجامعة بعدم إفشاء أي بيانات أو رسومات أو وثائق أو معلومات تتعلق بتقييم العروض المستلمة، سواء كان الإفشاء تحريرياً أو شفهيًا، 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 الجامعة نشرها بموجب الأنظمة السارية.

٤١. معايير تقييم العروض

(في هذه الفقرة، تقوم الجامعة بتحديد معايير التقييم الفنية ومعدل الاجتياز بما يتوافق مع نطاق العمل والمواصفات الفنية ودون الإخلال بمعايير التقييم الواردة في لائحة تفضيل المحتوى المحلي والمنشآت الصغيرة والمتوسطة والشركات المدرجة في السوق المالية)

(يراعى في معايير تقييم العروض أن تكون واضحة وموضوعية ومحقة للمصلحة العامة وألا تهدف إلى ترسيه الخدمات على متنافسين محددين، على أن يأخذ في الاعتبار عند إعدادها بما يلي:

١ - أنه في الأعمال التي لا تتطلب قدرات فنية عالية أو معقدة، يكون تقييم العرض الفني على أساس الاجتياز من عدمه ويكون العرض الفائز الأدنى سعراً.

٢ - أن تكون النسبة الأعلى للأوزان في الخدمات الاستشارية التي تحتاج إلى قدرات فنية عالية للمعايير الفنية.

٤٢. تصحيح العروض

أولاً: على لجنة فحص العروض 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 فحص العروض -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 فحص العروض التوصية باستبعاد العرض إذا تجاوزت الأخطاء الحسابية في الأسعار بعد تصحيحها وفقاً لأحكام هذه الفقرة أكثر من (١٠٪) من قائمة الأسعار أو إجمالي قيمة العرض زيادة أو نقصاً.

٤٣. فحص العروض

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

أولاً: تفتح لجنة فحص العروض 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 أيًا من الشهادات المطلوبة والمنوه عنها تفصيلاً في الفقرة (٦) من هذه الكراسة أو كانت الشهادات المقدمة منتهية الصلاحية، فيمنح صاحب العرض مدة تحددها لجنة فحص العروض 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 فحص العروض 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 لجنة فحص العروض في حال العرض الواحد أو عدم تسعير البنود المغفلة من المتنافسين.

سادساً: إذا عدلت الجامعة 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 لجنة فحص العروض في حال العرض الواحد أو عدم تسعير البنود المغفلة من المتنافسين.

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

ثامناً: للجنة فحص العروض إعادة تسعير البنود، إذا تبين لها أنها وضعت بشكل غير مدروس ولا تمثل السعر الحقيقي للبنود، على ألا يؤثر ذلك في السعر الإجمالي للعرض. فإذا رفض المتنافس إعادة التسعير، يستبعد من المنافسة ويرد له ضمانه.

٤٤. الإعلان عن نتائج المنافسة

أولاً: تعلن الجامعة عن العرض الفائز في المنافسة في المنصة 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 البوابة نتائج وبيانات المنافسات والمشتريات التي تزيد قيمتها على (مئة ألف) ريال، 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.

٤٥. فترة التوقف

تلتزم الجامعة بفترة توقف بعد إخطار المتنافسين بنتائج المنافسة، وذلك وفقاً للضوابط الآتية:

أولاً: تلتزم الإدارة العامة للمشتريات والجهات المختصة في الجامعة بعد إصدار القرار بالعرض الفائز بفترة التوقف (خمس) أيام عمل من تاريخ إعلان نتائج المنافسة، وتلتزم الجامعة بالإعلان عنها في المنصة الإلكترونية.

ثانياً: في حال تعذر الإعلان في المنصة أو الموقع المعتمد للجامعة لأسباب فنية، يبلغ المتنافسين بذلك عبر البريد الإلكتروني.

ثالثاً: مع مراعاة ما ورد في المادة (السادسة والثلاثون) من لائحة المشتريات والعقود بالجامعة، تستقبل الجامعة التظلمات على قرار الترسية أو أي إجراء من إجراءاتها من خلال المنصة.

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

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

القسم السادس: متطلبات التعاقد

٤٦. إخطار الترسية

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

٤٧. الضمان النهائي

مع مراعاة ما ورد في الفقرة (أولاً/٢) من المادة (الثامنة عشرة) من لائحة المشتريات والعقود، يجوز للجامعة:

أولاً: يجب على من تتم الترسية عليه تقديم ضمان نهائي بنسبة (٥ %) من قيمة العقد، وذلك خلال (خمسة عشر) يوم عمل من تاريخ إبلاغه بالترسية.

ثانياً: إذا كان صاحب العرض من المنشآت الصغيرة أو المتوسطة يتوجب عليه دفع غرامة مالية إلى الجامعة تساوي قيمة الضمان الابتدائي، إذا لم يقدم الضمان النهائي في حال تمت الترسية عليه، وفي حال مرور (٦٠) ستين يوماً من تاريخ انتهاء مهلة تقديم ال ضمان النهائي دون أن يقوم بدفع الغرامة المالية المقررة، يعاقب بمنعه من التعامل مع الجامعة لمدة سنة.

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

٤٨. توقيع العقد

مع مراعاة من المادة (السادسة والعشرون) من اللائحة، لا يجوز البدء في تنفيذ الأعمال المتعاقد عليها قبل توقيع العقد، وتحدد الجامعة موعداً لتوقيع العقد بعد تقديم الضمان النهائي، فإن تأخر عن الموعد المحدد دون عذر مقبول، يتم إنذاره بذلك، فإذا لم يحضر لتوقيع العقد خلال (١٥) خمسة عشر يوماً من تاريخ إنذاره، يلغى قرار الترسية وذلك دون إخلال بحق الجامعة في الرجوع على صاحب العرض الفائز للتعويض عما لحق بها من ضرر.

القسم السابع: نطاق العمل المفصل

٤٩. نطاق عمل المشروع

في هذه الفقرة يتم توضيح نطاق العمل الخاص بالمشروع والتفاصيل التي يجب مراعاتها عند تقديم الخدمة من المتعاقد. وفيما يلي، مثال على ذلك:

تطوير التوجه الاستراتيجي وإطار الحوكمة والتمويل، من خلال الأنشطة التالية:

١- تقييم الوضع الراهن

- تقييم الوضع الراهن في الجهة وتحديد الفجوات
- تقييم الوضع الراهن في المملكة العربية السعودية وتحديد الفجوات

٢- الدراسات المعيارية

- تحديد عدد ٤ دول للدراسة المعيارية، دولة إقليمية و٣ دول عالمية.
- تحديد أنواع المؤسسات والمشاريع التي تخدم تفعيل المشاركة المجتمعية.

٣- تطوير نظام الحوكمة

- إعداد الهيكل التنظيمي للبرنامج.
- تحديد الأدوار والمسؤوليات على مستوى الوزارة والأمانات، والجهات الخارجية.

٤- تطوير منظومة التمويل

- تحديد أنواع المشاريع التي يتضمنها نطاق عمل البرنامج
- تحديد عملية اعتماد الميزانية

٥٠. برنامج تقديم الخدمات

مدة تنفيذ العقد هي (١٢) أشهر تحسب بالتقويم الميلادي وتبدأ من تاريخ اشعار البدء بالعمل. يتم العمل على العقد من خلال المراحل الآتية:

المرحلة الأولى: تقييم الوضع الراهن

المرحلة الثانية: الدراسات المعيارية

٥١. مكان تنفيذ الخدمات

سيتم تنفيذ الخدمات الاستشارية المذكورة في نطاق العمل في يحدد مكان العمل.

القسم العاشر: الملحقات

- ١ ملحق (١): خطاب تقديم العروض
- ٢ ملحق (٢): نموذج الأسئلة والاستفسارات
- ٣ ملحق (٣): نموذج العقد
- ٤ ملحق (٤): الرسومات والمخططات
- ٥ ملحق (٥): الشروط والأحكام المتعلقة بتطبيق آلية الحد الأدنى المطلوب للمحتوى المحلي (تقوم الجامعة بإرفاق هذا الملحق في حال تم تطبيق آلية الحد الأدنى المطلوب للمحتوى المحلي في المنافسة)
- ٦ ملحق (٦): الشروط والأحكام المتعلقة بتطبيق آلية وزن المحتوى المحلي في التقييم المالي (تقوم الجامعة بإرفاق الملحق الخاص بهذه الآلية على مستوى المنشأة في حال كانت التكلفة التقديرية تساوي أو تتجاوز ١٠٠ مليون ريال وتقل عن ٤٠٠ مليون ريال، وتقوم بإرفاق الملحق الخاص بهذه الآلية على مستوى العقد في حال كانت التكلفة التقديرية تساوي أو تتجاوز ٤٠٠ مليون ريال)