

الدليل الإرشادي للاتفاقيات الإطارية التي تعدها الجهات الحكومية

نظام المنافسات والمشتريات الحكومية



1 التعريف بالاتفاقيات الإطارية

2 خطوات الطرح والترسية للاتفاقية الإطارية

3 مثال تطبيقي

4 الأسئلة الشائعة



التعريف بالاتفاقيات الإطارية



الاتفاقيات الإطارية



استحدث نظام المنافسات والمشتريات الحكومية الجديد عددًا من أساليب الشراء الجديدة وكان أحدها الاتفاقيات الإطارية، وهي عبارة عن اتفاقية بين جهة أو أكثر من الجهات الحكومية وواحد أو أكثر من الموردين أو المقاولين أو المتعهدين، وتتضمن شروط وأحكام العقود التي ستتم ترسيبها أثناء مدة معينة

حالات استخدام الاتفاقيات الإطارية



إذا ظهرت الحاجة إلى التعاقد على نحو متكرر للحصول على السلع أو الأعمال أو الخدمات



إذا كان من المتوقع مستقبلًا وجود حاجة إلى شراء السلع والخدمات؛ نظراً لطبيعة السلع والخدمات المطلوبة



إذا ظهرت الحاجة للتعامل مع الحالات الطارئة.



إذا تعذر تحديد كميات الأصناف أو حجم الأعمال أو الخدمات المتعاقد عليها أو موعد تنفيذها

وتهدف الاتفاقيات الإطارية لتحقيق عدد من الأهداف منها



تحقيق أفضل قيمة للمال العام ورفع كفاءة الإنفاق الحكومي



تحسين جودة المنتجات والخدمات وتوحيد مواصفاتها



توحيد أسعار المنتجات والخدمات المقدمة للجهة الحكومية



توفير الوقت المستغرق في عملية الشراء من خلال أتمتة وتسهيل الإجراءات عبر السوق الإلكتروني الموحد.

أنواع الاتفاقيات الإطارية

1

وفقاً للجهة التي تعد الاتفاقية



الاتفاقيات الإطارية الموحدة

هي اتفاقيات تبرمها هيئة كفاءة الإنفاق والمشروعات الحكومية بصفتها الجهة المختصة بالشراء الموحد نيابة عن الجهات الحكومية ويمكن للجهات الحكومية الاستفادة من تلك الاتفاقيات عبر القيام بالشراء من خلال السوق الإلكتروني في منصة اعتماد



اتفاقيات إطارية تبرمها الجهة الحكومية

في حال احتياج الجهة للتعاقد بأسلوب الاتفاقية الإطارية على أعمال أو مشتريات ليست متوفرة في القوائم المعدة من قبل هيئة كفاءة الإنفاق والمشروعات الحكومية، فللجهة إبرام اتفاقية إطارية مع المقاولين أو المتعهدين أو الموردين مباشرة

2

وفقاً لطبيعة الاتفاقية



اتفاقيات إطارية مفتوحة

وهي اتفاقيات إطارية "يجوز -بعد إبرامها ووفقاً لشروطها- انضمام مقاولين أو متعهدين أو موردين جدد بصفتهم أطرافاً فيها"، وذلك خلال فترة الاتفاقية، والتي يجب ألا تتجاوز أربع سنوات، ولا يخل انتهاء مدة الاتفاقية الإطارية بأي عقد أو تعמיד نشأ خلال مدة سريانها



اتفاقيات إطارية مغلقة

وهي اتفاقيات إطارية لا يجوز فيها انضمام مقاولين أو متعهدين أو موردين جدد بصفتهم أطرافاً فيها بعد إبرام الاتفاقية، ويجب ألا تتجاوز مدتها ثلاث سنوات، ولا يخل انتهاء مدة الاتفاقية الإطارية بأي عقد أو تعמיד نشأ خلال مدة سريانها.

خطوات الطرح والترسية للاتفاقية الإطارية





مثال تطبيقي



تفاصيل المنافسة

تبين لأحد الجهات الحكومية خلال مرحلة التخطيط السنوي وجود حاجة مستقبلية إلى شراء أثاث مكتبي، وذلك على فترات مختلفة وهي إحدى الحالات النظامية للشراء عبر أسلوب الاتفاقية الإطارية

المراحل التي اتبعتها الجهة للشراء بأسلوب الاتفاقية الإطارية

تحديد عناصر الاتفاقية



قامت الجهة بدراسة الكميات المتوقعة احتياجها والمدة الزمنية التي سيتوفر الاحتياج خلالها، وبناء عليه حددت الجهة المدة (الإطار الزمني للاتفاقية) – حيث توقعت الجهة احتياجها لعدد (2400) كرسي مكتبي و (2400) مكتب خلال (3 سنوات)، وتم تحديد السقف المالي للاتفاقية بمبلغ (7.5 مليون ريال سعودي) وتم التأكد من تغطية السيولة المخصصة في بند الأثاث المكتبي لهذا المبلغ.

التحقق من الاتفاقيات الإطارية الموحدة



تحققت الجهة من وجود اتفاقية إطارية تم إبرامها عبر هيئة كفاءة الإنفاق والمشروعات الحكومية مع موردي أثاث مكتبي في السوق الإلكتروني، واتضح عدم وجود اتفاقية لهذه المنتجات، وبالتالي يمكن للجهة طرح اتفاقية إطارية منفصلة (أو بأي أسلوب شراء آخر) دون الحاجة للحصول على استثناء.

تفاصيل المنافسة

تبين لأحد الجهات الحكومية خلال مرحلة التخطيط السنوي وجود حاجة مستقبلية إلى شراء أثاث مكتبي، وذلك على فترات مختلفة وهي إحدى الحالات النظامية للشراء عبر أسلوب الاتفاقية الإطارية

المراحل التي تتبعها الجهة للشراء بأسلوب الاتفاقية الإطارية

الترسية*



قامت الجهة باستقبال من المتنافسين وضمن ابتدائي بنسبة 1% من قيمة عرضه المقدم (سعر الوحدة x الكميات المحددة والمسعرة من قبل المتعاقد) ، وقامت بالترسية على ثلاثة موردين مطابقين فنياً لعقد الاتفاقية معهم وكانت عروضهم المالية على النحو التالي:

المتنافس	سعر الوحدة (كرسي مكتبي)	سعر الوحدة (مكتب)
المورد 1	1100 ريال سعودي	1300 ريال سعودي
المورد 2	1000 ريال سعودي	1200 ريال سعودي
المورد 3	1200 ريال سعودي	1400 ريال سعودي

طرح المنافسة



قامت الجهة بإعداد الكراسة وطرح المنافسة كاتفاقية إطارية مفتوحة عبر منصة اعتماد، وتقدم المتنافسون بعروضهم، كما ترك باب الانضمام للاتفاقية مفتوحاً خلال فترة سريان الاتفاقية في حال رغبة مورد آخر للانضمام للاتفاقية. كما تضمنت الكراسة شروط الانضمام للاتفاقية (جميع الموردين المطابقين للمواصفات المطلوبة)

تفاصيل المنافسة

تبين لأحد الجهات الحكومية خلال مرحلة التخطيط السنوي وجود حاجة مستقبلية إلى شراء أثاث مكتبي، وذلك على فترات مختلفة وهي إحدى الحالات النظامية للشراء عبر أسلوب الاتفاقية الإطارية

المراحل التي تتبعها الجهة للشراء بأسلوب الاتفاقية الإطارية

تسجيل الاتفاقية في منصة العقود



قامت الجهة بعد إبرام الاتفاقية بتسجيلها في منصة العقود على منصة اعتماد، وتم تقسيم مبلغ الترسية (سقف الاتفاقية الإطارية) على أطراف الاتفاقية الثلاثة.

مبلغ الترسية في المنصة = 7.5 مليون ÷ 3 = 2.5 مليون ريال لكل متنافس، ولا يلزم هذا المبلغ الجهة بالشراء بقيمة مبلغ الترسية من كل طرف بأي حال من الأحوال ويتم توضيح إخلاء المسؤولية في الكراسة وفي الاتفاقية الإطارية.

وفي حال الرغبة بالشراء من أحد الأطراف بمبلغ يفوق مبلغ الترسية المحدد في المنصة (2.5 مليون ريال) يتم عمل مناقلة بين الأطراف

إعداد الاتفاقية وإجازتها



أعدت الجهة الاتفاقية وعرضتها على وزارة المالية للإجازة كونها:

1. تجاوزت مدتها عامًا واحدًا
2. تجاوزت قيمة الاتفاقية 5 مليون ريال

$$6.24 = (2400 \times 1400) + (2400 \times 1200)$$

قيمة الاتفاقية = (أعلى سعر للوحدة في العروض × الكميات المتوقعة)

وقامت الوزارة بالموافقة على الاتفاقية وتم إبرامها
*في حال عدم رد الوزارة خلال 15 يوم عمل عُدت موافقة

تفاصيل المنافسة

تبين لأحد الجهات الحكومية خلال مرحلة التخطيط السنوي وجود حاجة مستقبلية إلى شراء أثاث مكتبي، وذلك على فترات مختلفة وهي إحدى الحالات النظامية للشراء عبر أسلوب الاتفاقية الإطارية

المراحل التي تتبعها الجهة للشراء بأسلوب الاتفاقية الإطارية

إصدار أوامر الشراء



خلال الشهر الأول من فترة سريان الاتفاقية، احتاجت الجهة لتوريد عدد (200) كرسي مكتبي، فقامت بعمل منافسة مغلقة* بين الموردين الثلاثة (أطراف الاتفاقية) وتم اختيار المورد صاحب السعر الأدنى، وقامت الجهة بإصدار أمر الشراء بجدول كميات (كرسي مكتبي عدد 200 وقيمة 200 ألف ريال سعودي (1000 ريال للكرسي الواحد) كما قدم المورد ضماناً نهائياً بنسبة 5% من قيمة أمر الشراء الكلي.

ويتم تكرار هذه الخطوة عند ظهور الاحتياج لتوريد الأصناف المضمنة في الاتفاقية الإطارية لمدة سريان الاتفاقية (ثلاث سنوات)

الأسئلة الشائعة



1. كيف يتم تحديد جداول الكميات عند إنشاء المنافسة في منصة اعتماد؟
 - يتم تحديد الكميات المتوقعة التعاقد عليها خلال مدة الاتفاقية الإطارية، ويتم توضيح عدم التزام الجهة بأي حال من الأحوال بالتعاقد على هذه الكميات، وتوضح ككميات متوقعة فقط.
2. كيف يتم تحديد السقف المالي للاتفاقية الإطارية؟
 - يتم تحديده كمبلغ مخصص للاتفاقية على أن تكون قيمة مستقطعة من قيمة البند المراد الشراء به، ويكون ارتباط الاتفاقية على البند بعد التحقق من توفر السيولة.
3. كيف يتم احتساب مبلغ الضمان الابتدائي والنهائي؟
 - **الضمان الابتدائي:** يكون بنسبة 1%-2% من قيمة العرض (قيمة العرض = سعر الوحدة × الكميات المحددة والمسعرة من قبل المتنافس في جدول الكميات)
 - **الضمان النهائي:** يكون بنسبة 5% من قيمة أمر الشراء الذي تم تعميم طرف الاتفاقية الإطارية عليه
4. كيف يتم تسجيل الاتفاقية في منصة العقود وتحديد مبالغ الترسية على أطراف الاتفاقية؟
 - يتم تقسيم مبلغ الترسية (سقف الاتفاقية المحدد مسبقًا) بشكل متساوٍ بين أطراف الاتفاقية، وللجهة الحكومية من حين إلى آخر وبناءً على تقديرها الخاص لاحتياجاتها وأولوياتها أن توزع أو تعيد توزيع القيمة المخصصة للاتفاقية الإطارية بين أطراف الاتفاقية بمن فيهم من ينضم إليها بعد إبرامها عن طريق المناقلة بينهم.
5. متى يجب على الجهة عرض الاتفاقية على وزارة المالية للإجازة؟
 - تعرض الاتفاقية على وزارة المالية للإجازة في أحد حالتين:
 - إذا تجاوزت مدة الاتفاقية الإطارية سنة واحدة
 - في حال تجاوز القيمة الإجمالية للاتفاقية 5 مليون ريال (القيمة الإجمالية للاتفاقية = الكميات المتوقعة × أعلى سعر للوحدة من بين أطراف الاتفاقية)
6. هل يمكن تمديد الاتفاقية الإطارية بعد انتهاء صلاحيتها؟
 - نعم، على ألا تتجاوز مدة الاتفاقية بالإجمالي المدة المحددة نظامًا وفقًا للفقرة الثالثة من المادة 54 من اللائحة التنفيذية لنظام المنافسات والمشتريات الحكومية (ثلاث سنوات للاتفاقية المغلقة وأربع سنوات للاتفاقية المفتوحة).

شكرًا

