

ضوابط إعداد معايير تقييم العروض

المادة التدريبية



تمر عملية تقييم العروض بأربعة مراحل رئيسية يتم فيها اختيار المعايير وتحديد أوزانها

تحديد المعايير

يتم في هذه المرحلة اختيار المعايير المناسبة بحسب طبيعة المشروع ليتم التقييم بناء عليها، وتحدد المعايير الأساسية -وهي المعايير التي تحدد اجتياز أو فشل المتقدم للمنافسة- والمعايير الموزونة (الفنية والمالية) بالإضافة إلى معايير تعتمد على التكلفة الإجمالية للمشروع

اختيار أوزان المعايير الموزونة

خلال هذه المرحلة يقوم فريق إعداد معايير التقييم في مرحلة إعداد وثائق المنافسة، بوضع أوزان لمعايير تقييم العروض الموزونة المتفق عليها من أجل ترتيبها حسب أهمية كل معيار في عملية تقييم العروض

تحديد أوزان التقييم الفني والمالي

يتم تحديد وزن للتقييم المالي والتقييم الفني ويتم الالتزام بأسقف عليا وأسقف دنيا بحسب طبيعة المشروع، ويكون التقييم المالي أعلى كلما انخفضت القيمة والمخاطر المتعلقة بالأعمال، في حين يكون التقييم الفني ذا أهمية أعلى في المنافسات المعقدة وعالية المخاطر

احتساب الدرجات الموزونة للمتنافسين

يتم في المرحلة الأخيرة احتساب درجات المتنافسين وفقاً لتقييم المعايير الفنية والمالية واحتسابها وفقاً لمعادلة الدرجة الموزونة واختيار العرض الفأزر بحسب الدرجات

اختيار معايير التقييم



تنقسم معايير التقييم إلى ثلاثة أقسام: 1- المعايير الأساسية 2- والمعايير الموزونة 3- والمعايير التي تعتمد على التكلفة الإجمالية للمشروع



المعايير الأساسية

هي المعايير التي تتعلق باستجابة المورد لمتطلبات العرض الفني وفي حال عدم الالتزام بها يستبعد المنافس

ومنها على سبيل المثال:

- الالتزام بالجدول المحدد بتقديم الخدمات
- الالتزام بتنفيذ المخرجات المحددة
- تقديم خطة عمل زمنية لتنفيذ المشروع
- فهم مقدم العرض للخدمة (على سبيل المثال، المشاريع الاستشارية)
- الالتزام بتقديم نسبة مستهدفة للمحتوى المحلي إذا كانت التكلفة التقديرية للمنافسة تصل إلى قيمة العقد عالي القيمة* أو في حال كانت نسبة المحتوى المحلي المستهدفة تساوي أو تتجاوز الحد الأدنى المحدد في وثائق المنافسة
- الالتزام بالقائمة الإلزامية في منافسات التوريد من خلال تحديد بلد المنشأ للمنتج

المعايير الفنية

معايير تقيس قدرة المتنافسين من الناحية الفنية

ومنها على سبيل المثال:

- **أساليب العمل:** على سبيل المثال: تقنيات البناء المستخدمة، منهجيات إدارة المشروع
- **خطط الاستدامة:** على سبيل المثال: تقنيات كفاءة الطاقة، إعادة التدوير
- **نقاط القوة والضعف في سلسلة التوريد:** على سبيل المثال: التوزيع الجغرافي للمستودعات

المعايير الفنية الفرعية:

قد يتم تفصيل معايير التقييم الفنية إلى معايير فرعية بغرض تحقيق قدر أكبر من الموضوعية والقدرة على التقييم بشكل أدق والشفافية في تطبيق المعايير. بحيث يكون مجموع أوزان المعايير الفرعية مساوياً لوزن المعيار الأساسي الذي انبثقت منه

في معايير التقييم الموزونة يجب على الجهة الطالبة أن تحدد الحد الأدنى من الدرجات التي يجب أن يحققها العرض الفني ليكون مؤهلاً للتقييم المالي ويمكن للجهات الطالبة كذلك وضع حد أدنى للاجتياز على مستوى المعايير الفرعية، بناء عليه يتم استبعاد العروض التي تفشل في تحقيق هذه الدرجة الدنيا.

المعايير المالية

معايير تقييم عروض المتنافسين من الناحية المالية، وتشمل على



1. السعر

وهو السعر المحدد ضمن العرض المالي المقدم



2. آليات المحتوى المحلي

على سبيل المثال: آليات تفضيل المنتج الوطني، آليات وزن المحتوى المحلي

معايير تعتمد على التكلفة الإجمالية للمشروع

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

- تكاليف التشغيل والصيانة - محسوبة على أساس فترة التشغيل (على سبيل المثال، في حالة المركبات، المسافة المقطوعة سنوياً) المحددة في وثائق المنافسة، بمعدل محدد من الوقود أو تكاليف أخرى
- الوقود (أو المواد الاستهلاكية الأخرى) اللازمة للتشغيل
- تكاليف العمالة للتشغيل، بما في ذلك الموظفين الخبراء، على سبيل المثال، المعدات المعقدة
- تكلفة التأمين
- تكلفة الصيانة وقطع الغيار (باستخدام أسعار قطع الغيار التي يكفلها مقدم العرض لسنوات في الفترة الزمنية ذات الصلة، أو الأسعار المقدرة من الجهة الطالبة إذا لم يقدم مقدم العرض هذه الأسعار المضمونة)
- التكاليف المرتبطة بـ "فترة التوقف" (أي عندما لا يكون الجهاز في الخدمة، على سبيل المثال، بسبب الإصلاحات أو الصيانة)
- تكاليف التجديد والترقية - يشير هذا إلى الإصلاحات والتجديدات الرئيسية المحتملة التي قد تكون مطلوبة للحفاظ على أو تمديد العمر التشغيلي للأصول المادية الرئيسية
- قيمة الاستهلاك (إعادة البيع / القيمة المتبقية) وتكاليف التخلص في نهاية فترة التشغيل المحددة

المرحلة الأولى: اختيار معايير التقييم

مثال توضيحي

يتم إعداد قائمة المعايير عبر اتباع الخطوات التالية

المستوى الأول	المستوى الثاني	المستوى الثالث
التقييم الفني	التصميم المقترح	تفاصيل التصميم
	إدارة التصميم	تصميم التصريف
	إدارة الجودة	تكاملاً فريق الإدارة مع البناء
	مراجعة جودة التصميم	خطة إدارة الجودة الشاملة
التقييم المالي	السعر*	اختبار المواد
		التكلفة الكلية

- 1 تعيين فريق عمل متخصص، يمثل جميع الأقسام المشاركة في عملية تحديد معايير التقييم.
- 2 إعداد قائمة تتضمن كافة المعايير اللازمة، وستكون مقسمة إلى مستويات، مستوى أول وثاني وثالث.
- 3 اتفاق فريق إعداد معايير التقييم على محتوى قائمة المعايير الأساسية ومعايير التقييم بصيغتها النهائية والتي سيتم تضمينها في فحص وتقييم العروض.

وزن المعايير الفنية والمالية



المرحلة الثانية: وزن المعايير الفنية والمالية

خلال هذه المرحلة يقوم فريق إعداد معايير التقييم في مرحلة إعداد وثائق المنافسة، بوضع أوزان لمعايير تقييم العروض الموزونة المتفق عليها من أجل ترتيبها حسب أهمية كل معيار في عملية تقييم العروض، ويكون مجموع أوزان المعايير = 100%

مثال توضيحي

المستوى الأول	المستوى الثاني	المستوى الثالث	المقيم 1	المقيم 2	المقيم 3
الفني	التصميم المقترح	تفاصيل التصميم	7%	9%	3%
		تصميم التصريف	14%	7%	14%
	إدارة التصميم	تكاميل فريق الإدارة مع البناء	15%	14%	20%
		خطة إدارة الجودة الشاملة	8%	7%	5%
	إدارة الجودة	مراجعة جودة التصميم	1%	1%	8%
		اختبار المواد	5%	7%	5%
المالي	السعر	التكلفة الكلية	50%	55%	45%

يتم تحديد أوزان المعايير عبر اتباع الخطوات التالية

- 1 سيقوم كل فرد من أعضاء الفريق بإعطاء وزن نسبي لكل معيار من المعايير في "المستوى الثالث".
- 2 يجب على فريق التقييم الموازنة فيما بينهم على وزن أي معيار يتحصل على نسب متباينة بشكل كبير من أعضاء الفريق.
- 3 مجموع النسب التي سيحتسبها كل فرد من القائمين بعملية التقييم للمعايير يجب أن تصل إلى نسبة 100%.

المرحلة الثانية: وزن المعايير الفنية والمالية

خلال هذه المرحلة يقوم فريق إعداد معايير التقييم في مرحلة إعداد وثائق المنافسة، بوضع أوزان لمعايير تقييم العروض الموزونة المتفق عليها من أجل ترتيبها حسب أهمية كل معيار في عملية تقييم العروض، **ويكون مجموع أوزان المعايير = 100%**

مثال توضيحي

الوزن النهائي	معايير المستوى الثالث	الترتبة
50%	التكلفة الكلية	1
16%	تكامل فريق الإدارة مع البناء	2
12%	تصميم التصريف	3
7%	خطة إدارة الجود الشاملة	4
6%	تفاصيل التصميم	5
6%	اختبار المواد	6
3%	مراجعة جودة التصميم	7

احتساب وترتيب المعايير وتحديد الحد الأدنى للنجاح

1 سيتم احتساب المتوسط المباشر ("الوزن النهائي") لكل معيار من المعايير.

2 سيتم ترتيب المعايير من الأعلى نسبة وحتى الأقل بواسطة «الوزن النهائي».

3 يجب على فريق التقييم الأخذ بعين الاعتبار الأسقف العليا والدنيا لأوزان المعايير حسب نوع كل عقد، كما سيتم التوضيح في القسم التالي

4 يجب على فريق التقييم تحديد الحد الأدنى للنجاح لاجتياز التقييم الفني بشكل عام أو الحد الأدنى للمعايير الفرعية في حال قررت الجهة ذلك، ليكون مؤهلاً للتقييم المالي.

العقود الاستشارية



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

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

العقود الإنشائية



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

عقود التوريد



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

يمكن استخدام معايير التقييم الموزونة لإعطاء أفضلية لمقدمي العروض الذين يقدمون مواد بمواصفات فنية تفوق ما ورد في وثائق المنافسة، مع مراعاة متطلبات القائمة الإلزامية وآلية التفضيل السعري للمنتج الوطني الواردة في لائحة تفضيل المحتوى المحلي

الأسقف العليا والدنيا للتقييم الفني والمالي



المرحلة الثالثة: تحديد الأسقف العليا والدنيا لأوزان التقييمات

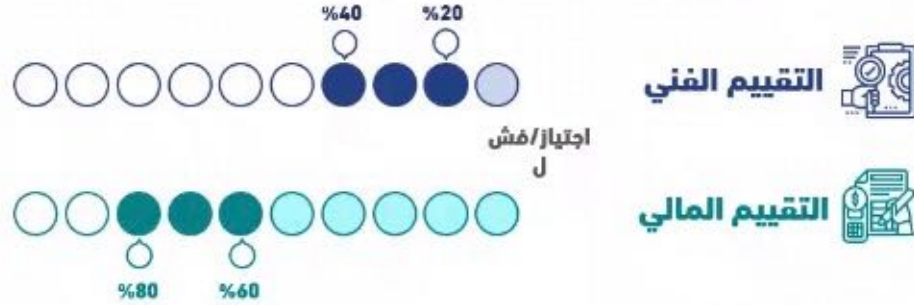
توضح هذه الأسقف الحدود العليا والدنيا للأوزان التي يمكن تحديدها للتقييمين الفني والمالي، بحيث يكون مجموع أوزان التقييمين المالي والفني يساوي 100%. وتجدر الإشارة إلى أنه كلما انخفضت القيمة والمخاطر التي تنطوي عليها المنافسة، أصبح المعيار المالي أعلى مقارنة بالمعيار الفني، وبطريقة مماثلة فإن المعيار الفني سيكون ذا وزن أعلى للمنافسات عالية المخاطر والقيمة والتعقيد. وقد تم تحديد أسقف (حدود) عليا ودنيا يجب الالتزام بها للأوزان التي يمكن إعطاؤها لكل تقييم على النحو التالي:

التقييم المالي		التقييم الفني		الفئة	
الحد الأدنى	الحد الأعلى	الحد الأدنى	الحد الأعلى		
20%	40%	60%	80%	المشاريع التي تساوي أو تتجاوز قيمتها العقود عالية القيمة	العقود الاستشارية
30%	40%	60%	70%	المشاريع التي تقل قيمتها عن العقود عالية القيمة	
70%	90%	10%	30%	المشاريع التي تساوي أو تتجاوز قيمتها العقود عالية القيمة	العقود الإنشائية
80%	95%	5%	20%	المشاريع التي تقل قيمتها عن العقود عالية القيمة	

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

المرحلة الثالثة: تحديد الأسقف العليا والدنيا لأوزان التقييمات – مشاريع التشغيل والصيانة (1/2)

مشاريع التشغيل والصيانة الاعتيادية التي تقل قيمتها عن العقود عالية القيمة

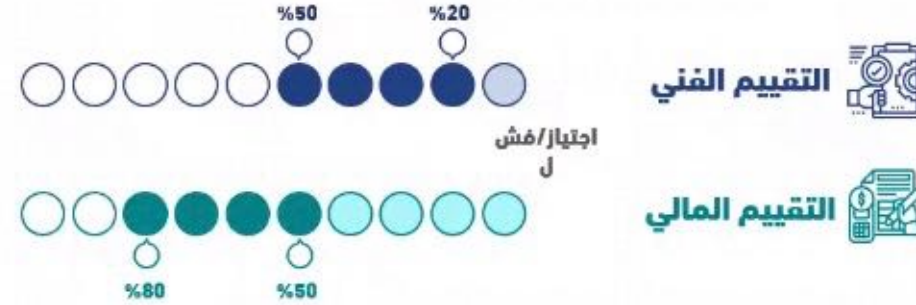


- يجب على مقدم العرض اجتياز معايير التقييم الأساسية (اجتياز/فشل) ليكون مؤهلاً للتقييم الفني والمالي الموزون حيث يكون وزن المعيار الفني بين 20% إلى 40% ووزن المعيار المالي بين 60% إلى 80%.
- تشمل هذه المشاريع العقود الخاصة بالأعمال التالية:

1. أعمال النظافة والغسيل
2. إدارة المنشآت
3. الإعاشة
4. صيانة المسطحات الخضراء
5. الأعمال الميكانيكية والكهربائية والسباكة
6. خدمات إدارة قطع الغيار
7. صيانة السلاسل الكهربائية والمصاعد
8. صيانة الطرق

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

المشاريع التي تساوي أو تتجاوز قيمتها العقود عالية القيمة



- يجب على مقدم العرض اجتياز معايير التقييم الأساسية (اجتياز/فشل) ليكون مؤهلاً للتقييم الفني والمالي الموزون حيث يكون وزن المعيار الفني بين 20% إلى 50% ووزن المعيار المالي بين 50% إلى 80%.
- ستكون معادلة احتساب المعيار المالي طبقاً لضوابط لائحة تفضيل المحتوى المحلي والمنشآت الصغيرة والمتوسطة المحلية والشركات المدرجة في السوق المالية في الأعمال والمشتريات حسب معادلة التقييم المالي للمنافسات عالية القيمة الموضحة في الشريحة رقم 27

المرحلة الثالثة: تحديد الأسقف العليا والدنيا لأوزان التقييمات - مشاريع التشغيل والصيانة (2/2)

مشاريع التشغيل والصيانة المتخصصة التي تساوي أو تتجاوز قيمتها العقود عالية القيمة



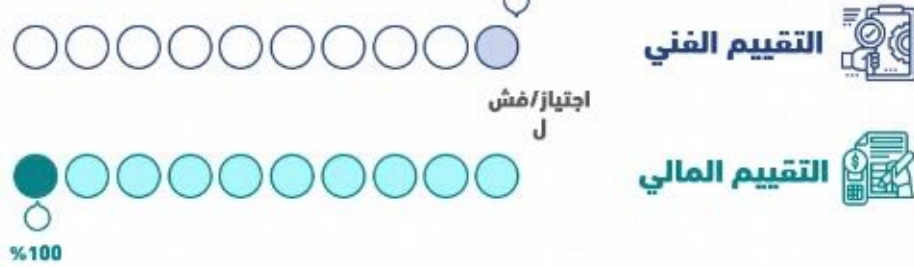
- يجب على مقدم العرض اجتياز معايير التقييم الأساسية (اجتياز/فشل) ليكون مؤهلاً للتقييم الفني والمالي الموزون حيث يكون وزن المعيار الفني بين 50% إلى 70% ووزن المعيار المالي بين 30% إلى 50%.
- تشمل هذه المشاريع العقود الخاصة بالأعمال التالية:

- | | |
|--|----------------------------|
| 1. صيانة وتشغيل الأنظمة التقنية والأمنية | 6. ضبط الجودة |
| 2. صيانة أنظمة الطاقة | 7. أنظمة مكافحة الحرائق |
| 3. أعمال الصحة والبيئة والسلامة | 8. معالجة المياه |
| 4. إدارة العقود والأعمال الإشرافية | 9. معالجة النفايات |
| 5. الأعمال المعمارية | 10. أنظمة التدفئة والتكييف |

- ستكون معادلة احتساب المعيار المالي طبقاً لضوابط لائحة تفضيل المحتوى المحلي والمنشآت الصغيرة والمتوسطة المحلية والشركات المدرجة في السوق المالية في الأعمال والمشتريات حسب معادلة التقييم المالي للمنافسات عالية القيمة الموضحة في الشريحة رقم 27

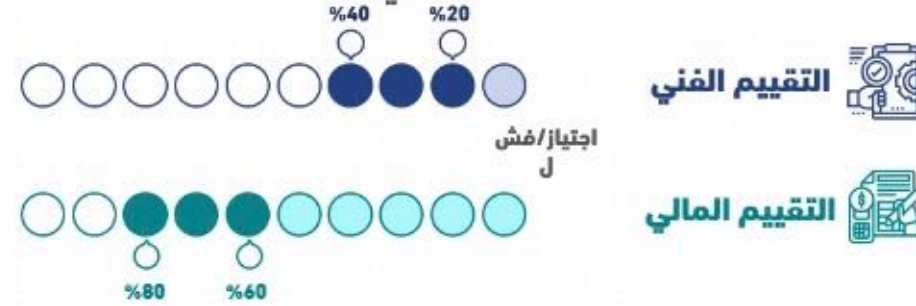
المرحلة الثالثة: تحديد الأسقف العليا والدنيا لأوزان التقييمات – عقود التوريد

عقود التوريد الاعتيادية والبسيطة



- يجب على مقدم العرض اجتياز معايير التقييم الأساسية (اجتياز/فشل) ليكون مؤهلاً للتقييم والذي سيكون فيه وزن المعيار المالي 100%.
- في عقود التوريد الاعتيادية والبسيطة (كالمستلزمات المكتبية) سيتم التأكد من مطابقة المنتجات للمواصفات الفنية المحددة في كراسة الشروط والمواصفات واختيار المورد المطابق والأقل سعراً.
- يجب الالتزام بمنح المنتجات الوطنية تفضيلاً سعرياً وذلك بافتراض أسعار المنتجات الأجنبية أعلى بنسبة 10% مما هو مذكور في وثائق العرض.
- لا تمنح المنتجات الوطنية ضمن القائمة الإلزامية أي تفضيل سعري.
- يستبعد في منافسات التوريد أو المنافسات المختلطة المشتملة على بنود توريد العرض الذي لم يلتزم فيه المتنافس بالقائمة الإلزامية وفي حال كانت المنافسة قابلة للتجزئة فيستبعد المتنافس من البنود التي لم يلتزم فيها بالقائمة الإلزامية.

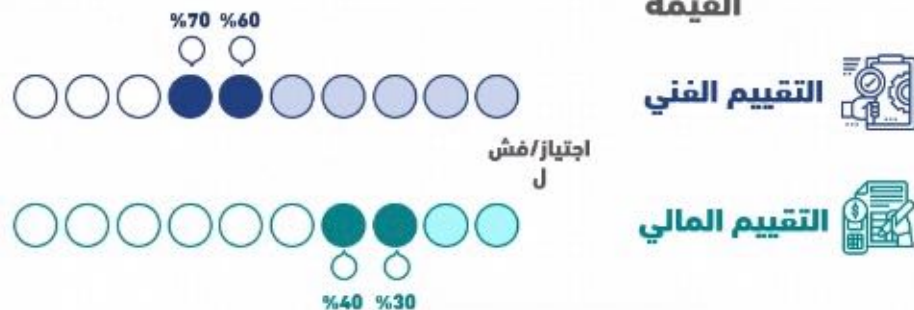
عقود التوريد عالية التعقيد



- يجب على مقدم العرض اجتياز معايير التقييم الأساسية (اجتياز/فشل) ليكون مؤهلاً للتقييم الفني والمالي الموزون حيث يكون وزن المعيار الفني بين 20% إلى 40% ووزن المعيار المالي بين 60% إلى 80%.
- في عقود التوريد عالية التعقيد (كالمعدات الطبية، معدات تحلية المياه) سيتم تقييم مدى مطابقة المنتجات للمواصفات وللمعايير الأداء الفنية المحددة في كراسة الشروط والمواصفات (القدرة الإنتاجية، استهلاك الطاقة، تكلفة الصيانة وقطع الغيار إلخ) واختيار المورد الذي اجتاز التأهيل وصاحب نقاط التقييم المالية (من خلال تحليل تكلفة دورة حياة المنتج) والفنية المجتمعمة الأعلى.
- يجب الالتزام بمنح المنتجات الوطنية تفضيلاً سعرياً وذلك بافتراض أسعار المنتجات الأجنبية أعلى بنسبة 10% مما هو مذكور في وثائق العرض.
- لا تمنح المنتجات الوطنية ضمن القائمة الإلزامية أي تفضيل سعري.
- يستبعد في منافسات التوريد أو المنافسات المختلطة المشتملة على بنود توريد العرض الذي لم يلتزم فيه المتنافس بالقائمة الإلزامية وفي حال كانت المنافسة قابلة للتجزئة فيستبعد المتنافس من البنود التي لم يلتزم فيها بالقائمة الإلزامية.

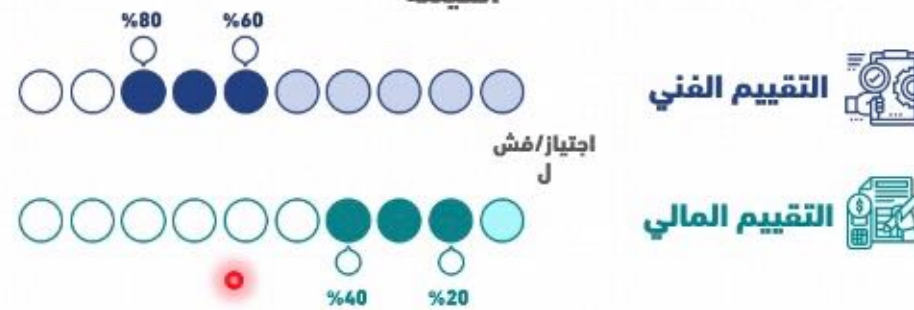
المرحلة الثالثة: تحديد الأسقف العليا والدنيا لأوزان التقييمات – عقود الاستشارات

المشاريع التي تقل قيمتها عن العقود عالية القيمة



- يجب على مقدم العرض اجتياز معايير التقييم الأساسية (اجتياز/فشل) ليكون مؤهلاً للتقييم الفني والمالي الموزون حيث يكون وزن المعيار الفني بين 60% إلى 70% ووزن المعيار المالي بين 30% إلى 40%.
- للمشاريع التي تقل قيمتها عن العقود عالية القيمة يجب الالتزام بمنح المنشآت الصغيرة والمتوسطة تفضيلاً سعرياً، وذلك بافتراض أسعار المنشآت الأخرى أعلى بنسبة 10% مما هو مذكور في وثائق العرض.

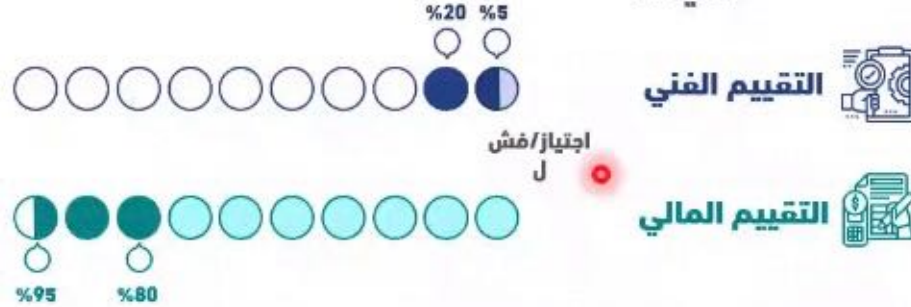
المشاريع التي تساوي أو تتجاوز قيمتها العقود عالية القيمة



- يجب على مقدم العرض اجتياز معايير التقييم الأساسية (اجتياز/فشل) ليكون مؤهلاً للتقييم الفني والمالي الموزون حيث يكون وزن المعيار الفني بين 60% إلى 80% ووزن المعيار المالي بين 20% إلى 40%.
- ستكون معادلة احتساب المعيار المالي طبقاً لضوابط لائحة تفضيل المحتوى المحلي والمنشآت الصغيرة والمتوسطة المحلية والشركات المدرجة في السوق المالية في الأعمال والمشتريات حسب معادلة التقييم المالي للمنافسات عالية القيمة الموضحة في الشريحة رقم 27

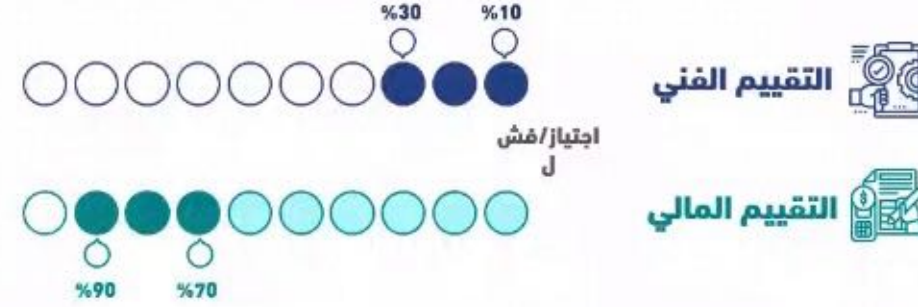
المرحلة الثالثة: تحديد الأسقف العليا والدنيا لأوزان التقييمات - عقود الإنشاءات

المشاريع التي تقل قيمتها عن العقود عالية القيمة



- يجب على مقدم العرض اجتياز معايير التقييم الأساسية (اجتياز/فشل) ليكون مؤهلاً للتقييم الفني والمالي الموزون حيث يكون وزن المعيار الفني بين 5% إلى 20% ووزن المعيار المالي بين 80% إلى 95%.
- للمشاريع التي تقل قيمتها عن العقود عالية القيمة يجب الالتزام بمنح المنشآت الصغيرة والمتوسطة تفضيلاً سعرياً، وذلك بافتراض أسعار المنشآت الأخرى أعلى بنسبة 10% مما هو مذكور في وثائق العرض.

المشاريع التي تساوي أو تتجاوز قيمتها العقود عالية القيمة



- يجب على مقدم العرض اجتياز معايير التقييم الأساسية (اجتياز/فشل) ليكون مؤهلاً للتقييم الفني والمالي الموزون حيث يكون وزن المعيار الفني بين 10% إلى 30% ووزن المعيار المالي بين 70% إلى 90%.
- ستكون معادلة احتساب المعيار المالي طبقاً لضوابط لائحة تفضيل المحتوى المحلي والمنشآت الصغيرة والمتوسطة المحلية والشركات المدرجة في السوق المالية في الأعمال والمشتريات حسب معادلة التقييم المالي للمنافسات عالية القيمة الموضحة في الشريحة رقم 27

احتساب الدرجة الموزونة للمتنافسين



المرحلة الرابعة: احتساب الدرجة الموزونة – اعتبارات عامة

معادلة الدرجة الموزونة

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

- درجة التقييم الفني = متوسط النقاط للعرض الفني + أعلى متوسط نقاط لعرض فني من العروض المقدمة
- درجة التقييم المالي = قيمة أقل عرض مالي + قيمة العرض المالي الذي يتم تقييمه

في المنافسات عالية القيمة (ما عدا عقود التوريد) تقوم الجهة باستخدام المعايير الموزونة للتقييم الفني والمالي (التقييم المالي: باستخدام معادلة المحتوى المحلي الموزونة مضروبة في وزن المعيار المالي، دون الإخلال بتفضيل المنتج الوطني والمنشآت الصغيرة والمتوسطة) واختيار العرض الحائز على نقاط التقييم المالية والفنية المجتمعة الأعلى، أو إجراء التقييم الفني مع تحديد درجة اجتياز محددة وتطبيق معادلة المحتوى المحلي الموزونة للتقييم المالي واختيار العرض الحائز على أعلى درجة تقييم مالي.

معادلة التقييم المالي للمنافسات عالية القيمة

(تقييم العرض سعري X 60%) + (تقييم عرض المحتوى المحلي X 40%)

- تقييم العرض السعري = سعر أقل عرض مؤهل فنيا ÷ سعر العرض للمتنافس المراد تقييمه
- تقييم عرض المحتوى المحلي = نسبة المحتوى المحلي المستهدفة X 50% + خط الأساس X 50% + 5% نقاط للشركة المدرجة في السوق المالية

يمنح المنتج الوطني -غير المدرج ضمن القائمة الإلزامية- في عقود التوريد تفضيل سعري بافتراض سعر المنتج الأجنبي أعلى بنسبة (10%) مما هو مذكور في وثائق العرض

قيمة العرض المعدلة لعقود التوريد

سعر العرض (بالريال) + 10% × سعر العرض (بالريال) × (1 - حصة المنتجات الوطنية)

المرحلة الرابعة: احتساب الدرجة الموزونة – التقييم الفني

يتم البدء باحتساب درجة التقييم الفني (من 100 نقطة) بناء على تقييم لجنة فحص العروض للمعايير الفنية المعدة مسبقاً، وذلك وفقاً للخطوات التالية:

1. احتساب درجة كل معيار فني من كل مقيّم
2. احتساب متوسط درجات المقيّمين لكل معيار
3. جمع متوسط درجات المعايير الفنية لاحتساب درجة التقييم الفني من (100 نقطة)
4. استبعاد من لم يجتز التقييم الفني (إن وجد)
5. احتساب درجة التقييم الفنية النسبية (تحتسب نسبياً لصاحب أعلى درجة فنية)

5- احتساب درجة التقييم الفني النسبية (تحتسب نسبياً لصاحب أعلى درجة

3- جمع متوسط درجات المعايير الفنية لاحتساب درجة التقييم الفني من (100 نقطة)

2- احتساب متوسط درجات المقيّمين لكل معيار

1. احتساب درجة كل معيار فني من كل مقيّم

مثال توضيحي

اسم المتنافس (الشركة)	المعايير الفنية	مقيّم 1	مقيّم 2	مقيّم 3	المتوسط	درجة التقييم الفني	درجة التقييم الفني النسبية
مقدم العرض 1	معيار فني 1 (45) معيار فني 2 (30) معيار فني 3 (25)	40 نقطة 28 نقطة 25 نقطة	38 نقطة 30 نقطة 20 نقطة	35 نقطة 25 نقطة 20 نقطة	38 نقطة 28 نقطة 22 نقطة	87=22+28+38 نقطة	$97\% = \left(\frac{87}{90}\right)$
مقدم العرض 2	معيار فني 1 (45) معيار فني 2 (30) معيار فني 3 (25)	35 نقطة 25 نقطة 15 نقطة	38 نقطة 20 نقطة 15 نقطة	40 نقطة 27 نقطة 10 نقطة	38 نقطة 24 نقطة 13 نقطة	75=13+24+38 نقطة	$84\% = \left(\frac{75}{90}\right)$
مقدم العرض 3	معيار فني 1 (45) معيار فني 2 (30) معيار فني 3 (25)	45 نقطة 30 نقطة 20 نقطة	44 نقطة 25 نقطة 15 نقطة	45 نقطة 25 نقطة 20 نقطة	45 نقطة 27 نقطة 18 نقطة	90=18+27+45 نقطة	$100\% = \left(\frac{90}{90}\right)$

المرحلة الرابعة: احتساب الدرجة الموزونة – التقييم المالي

يتم البدء بتحديد أسعار العروض المقدمة من المتنافسين وذلك في مرحلة فتح العروض

1. تحديد أسعار العروض المقدمة
2. تطبيق آليات المحتوى المحلي (عند انطباقها)
3. احتساب التكلفة الإجمالية (بحسب طبيعة المشروع)
4. احتساب درجة التقييم المالي النسبية (من 100%، تحتسب نسبياً لصاحب أقل تكلفة كلية)

مثال توضيحي

1. تحديد أسعار العروض المقدمة

سعر العرض (لا يشمل التكلفة الإجمالية)					
مقدم العرض 1	9 ملايين	مقدم العرض 2	10 ملايين	مقدم العرض 3	10.5 مليون

المرحلة الرابعة: احتساب الدرجة الموزونة – التقييم المالي

ثم يتم تطبيق آليات المحتوى المحلي عند انطباقها (على سبيل المثال: آليات تفضيل المنتج الوطني، آليات وزن المحتوى المحلي)

1. تحديد أسعار العروض المقدمة
2. تطبيق آليات المحتوى المحلي (عند انطباقها)
3. احتساب التكلفة الإجمالية (بحسب طبيعة المشروع)
4. احتساب درجة التقييم المالي النسبية (من 100%، تحتسب نسبتاً لصاحب أقل تكلفة كلية)

مثال توضيحي

2- تطبيق آليات المحتوى المحلي (في هذا المثال تم تطبيق آلية التفضيل السعري للمنتج الوطني)

العروض	حصة المنتجات الوطنية	قيمة العرض المعدلة
العرض الأول	30%	9 مليون + (10% X 9 مليون) X (1-0.30) = 9,630,000
العرض الثاني	40%	10 مليون + (10% X 10 مليون) X (1-0.40) = 10,600,000
العرض الثالث	25%	10.5 مليون + (10% X 10.5 مليون) X (1-0.25) = 11,497,500

المرحلة الرابعة: احتساب الدرجة الموزونة – التقييم المالي

يتم بعد ذلك احتساب التكلفة الإجمالية للمشروع، وهي التكلفة المضافة على سعر العرض المقدم، وتنتج هذه التكلفة خلال فترة حياة المشروع، مثل تكاليف التشغيل والصيانة على سبيل المثال)

1. تحديد أسعار العروض المقدمة
2. تطبيق آليات المحتوى المحلي (عند انطباقها)
3. احتساب التكلفة الإجمالية (بحسب طبيعة المشروع)
4. احتساب درجة التقييم المالي النسبية (من 100 ٪، تحتسب نسبتاً لصاحب أقل تكلفة كلية)

مثال توضيحي

3- احتساب التكلفة الإجمالية (تكلفة دورة حياة المنتج على مدى 10 سنوات في هذا المثال)

التكاليف	العرض 1	العرض 2	العرض 3
قيمة العرض المعدلة	9,630,000	10,600,000	11,497,500
تكلفة التشغيل	150 ألف 10X سنوات	90 ألف 10X سنوات	150 ألف 10 X سنوات
تكلفة الصيانة	200 ألف 10X سنوات	80 ألف 10X سنوات	100 ألف 10 X سنوات
تكلفة استهلاك الطاقة	50 ألف 10 X سنوات	30 ألف 10 X سنوات	100 ألف 10 X سنوات
التكلفة الإجمالية	13,630,000	12,600,000	14,997,500

المرحلة الرابعة: احتساب الدرجة الموزونة – التقييم المالي

يتم البدء باحتساب درجة التقييم الفني (من 100%) بناء على تقييم لجنة فحص العروض للمعايير الفنية المعدة مسبقاً، وذلك وفقاً للخطوات التالية:

1. تحديد أسعار العروض المقدمة
2. تطبيق آليات المحتوى المحلي (عند انطباقها)
3. احتساب التكلفة الإجمالية (بحسب طبيعة المشروع)
4. احتساب درجة التقييم المالي النسبية (من 100%)، تحتسب نسبياً لصاحب أقل تكلفة كلية)

مثال توضيحي

4- احتساب درجة التقييم المالي النسبية

اسم المتنافس (الشركة)	التكلفة الإجمالية	درجة التقييم المالي النسبية
مقدم العرض 1	13,630,000	$92\% = \left(\frac{12,600,000}{13,630,000} \right)$
مقدم العرض 2	12,600,000	$100\% = \left(\frac{12,600,000}{12,600,000} \right)$
مقدم العرض 3	14,997,500	$84\% = \left(\frac{12,600,000}{14,997,500} \right)$

المرحلة الرابعة: احتساب الدرجة الموزونة – التقييم المالي

يتم في الخطوة الأخيرة، احتساب الدرجة الموزونة النهائية عبر جمع درجات التقييم الفني والمالي وفقاً لأوزان التقييمات التي تم تحديدها مسبقاً (وفقاً للأسقف العليا والدنيا)

معادلة الدرجة الموزونة

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

مثال توضيحي

وزن التقييم الفني (40%)			وزن التقييم المالي (60%)		
الحد الأدنى لاجتياز التقييم الفني = 70%					
اسم المتنافس (الشركة)	درجة التقييم الفني	درجة التقييم الفني الموزونة	درجة التقييم المالي	درجة التقييم المالي الموزونة	الدرجة الموزونة النهائية
مقدم العرض 1	97%	$97\% \times 0.4 = 39\%$	92%	$92\% \times 0.6 = 55.2\%$	$39\% + 55.2\% = 94.2\%$
مقدم العرض 2	84%	$84\% \times 0.4 = 33\%$	100%	$100\% \times 0.6 = 60\%$	$33\% + 60\% = 93\%$
مقدم العرض 3	100%	$100\% \times 0.4 = 40\%$	84%	$84\% \times 0.6 = 50.4\%$	$40\% + 50.4\% = 90.4\%$