



# الدليل الإرشادي لتطبيق المعادلات الحسابية الخاصة بآليات تفضيل المنتج الوطني والمحتوى المحلي





# آلية التفضيل السعري للمنتج الوطني



## متطلبات تقديم العروض

1. يجب على المتنافس أن يلتزم في منافسات عقود التوريد بأن يضمن في عرضه حصة المنتجات الوطنية، كما يلتزم بأن يوضح في جدول الكميات ما إذا كانت المنتجات وطنية أم أجنبية.
2. في حال لم يلتزم المتنافس بتوضيح بلد المنشأ في عرضه، فسُتعدّ المنتجات أجنبية ولا تخضع للتفضيل السعري.

## تقييم العروض

1. يجب مراجعة حصة المنتجات الوطنية المقدمة في العرض ومقارنتها بجداول الكميات والأسعار الواردة في العرض. فإذا وجد اختلاف بين حصة المنتجات الوطنية المقدمة في العرض وحصة المنتجات الوطنية التي تم احتسابها، فيتم الأخذ بالحصة الأقل بحيث تكون هذه الحصة هي التي يُعتمد بها عند إعطاء الأفضلية أو تقييم التزام المتعاقد.
2. تقارن الجهة الحكومية في منافسات عقود التوريد بين حصص المنتجات الوطنية لكل متنافس، وتكون العبرة في التقييم المالي بقيمة العرض المعدلة وفقاً للمعادلة الموضحة أدناه:

$$\text{قيمة العرض المعدلة} = \text{سعر العرض}^1 (\text{بالريال}) + [(10\% \times \text{سعر العرض}^1 (\text{بالريال})) \times (1 - \text{حصة المنتجات الوطنية})]$$

3. في المنافسات القابلة للتجزئة يتم اعتبار حصة المنتجات الوطنية تعادل 100% للمنتج الوطني، بينما 0% للمنتج الأجنبي.
4. في المنافسات غير المجزأة يتم احتساب حصة المنتجات الوطنية وفقاً للمعادلة التالية:

$$\text{حصة المنتجات الوطنية} = \frac{\text{قيمة المنتجات الوطنية باستثناء قيمة المنتجات الواردة ضمن القائمة الإلزامية}}{\text{إجمالي قيمة العرض باستثناء قيمة المنتجات الواردة ضمن القائمة الإلزامية}}$$



## مثال تطبيقي (1)

مثال على تطبيق منافسة غير مجزأة للتفضيل السعري في عقود التوريد (3/1)

### طرحت وزارة الصحة منافسة شراء مستلزمات طبية

المتنافس الثاني		المتنافس الأول		مقدمي العروض
منتج وطني	86,000 ريال	منتج وطني	80,000 ريال	مسحات طبية
منتج وطني	150,000 ريال	منتج أجنبي	140,000 ريال	كمادات طبية
236,000 ريال		220,000 ريال		سعر العرض
$\%100 = \frac{236,000}{236,000} =$		$\%36 = \frac{80,000}{220,000} =$		حصة المنتجات الوطنية

قدم المتنافسون على جميع البنود المطروحة واشتملت عروضهم على بلد المنشأ لكل منتج وحصة المنتجات الوطنية

البنود: (مسحات طبية، كمادات طبية)



## مثال تطبيقي (1)

مثال على تطبيق منافسة غير مجزأة للتفضيل السعري في عقود التوريد (3/2)

يتم تطبيق معادلة التفضيل السعري في مرحلة التقييم المالي بعد التأكد من صحة حصة المنتجات الوطنية

قيمة العرض المعدلة = سعر العرض<sup>1</sup> (بالريال) + [(10% x سعر العرض<sup>1</sup> (بالريال)) x (1 - حصة المنتجات الوطنية)]

حصة المنتجات الوطنية =  $\frac{\text{قيمة المنتجات الوطنية باستثناء قيمة المنتجات الواردة ضمن القائمة الإلزامية}}{\text{إجمالي قيمة العرض باستثناء قيمة المنتجات الواردة ضمن القائمة الإلزامية}}$

### المتنافس الثاني



236,000 ريال

سعر العرض

$$100\% = \frac{236,000}{236,000} =$$

حصة المنتجات  
الوطنية

$$236,000 = (1 - 1) \times (236,000 \times 10\%) + (236,000) =$$

قيمة العرض  
المعدلة

### المتنافس الأول



220,000 ريال

سعر العرض

$$36\% = \frac{80,000}{220,000} =$$

حصة المنتجات  
الوطنية

$$234,080 = (0.36 - 1) \times (220,000 \times 10\%) + (220,000) =$$

قيمة العرض  
المعدلة



## مثال تطبيقي (1)

مثال على تطبيق منافسة غير مجزأة للتفضيل السعري في عقود التوريد (3/3)

قيمت لجنة فحص العروض المتنافسين بمقارنة سعر العرض المعدّل  
للمتنافس رقم (1) بسعر العرض المعدّل للمتنافس رقم (2)

المتنافس الثاني



قيمة العرض  
المعدلة

236,000 ريال

المتنافس الأول



قيمة العرض  
المعدلة

234,080 ريال 



تم ترسية العقد على المتنافس رقم (1) صاحب العرض الأقل سعراً بعد تعديل  
قيمة العرض وتتم الترسية بناءً على السعر الأصلي والذي يعادل 220 ألف ريال



## مثال تطبيقي (2)

مثال على تطبيق منافسة مجزأة للتفضيل السعري في عقود التوريد (3/1)

### طرحت وزارة الصحة منافسة شراء مستلزمات طبية

المتنافس الأول		المتنافس الثاني		مقدمي العروض
منتج وطني	86,000 ريال	منتج وطني	80,000 ريال	مسحات طبية
منتج وطني	150,000 ريال	منتج أجنبي	140,000 ريال	كمادات طبية

قدم المتنافسون على جميع البنود المطروحة واشتملت عروضهم على بلد المنشأ لكل منتج وحصّة المنتجات الوطنية

البنود: (مسحات طبية، كمادات طبية)



## مثال تطبيقي (2)

مثال على تطبيق منافسة مجزأة للتفضيل السعري في عقود التوريد (3/2)

تم تقييم المتنافسين في كل بند من بنود المنافسة وإعطاء الأفضلية السعرية للمنتجات الوطنية

المتنافس الأول		المتنافس الثاني		مقدمي العروض
منتج وطني	86,000 ريال	منتج وطني	80,000 ريال	مسحات طبية

يتم ترسية البند الأول (مسحات طبية) على العرض الأقل سعراً بين المتنافسين، نظراً لأن المنتجات المقدمة من كلا المتنافسين هي منتجات وطنية، وبناءً عليه تتم الترسية على البند الأقل سعراً وبذلك يكون **المتنافس رقم (1) صاحب العرض الفائز للبند الأول (مسحات طبية)**

التقييم في البند الأول  
( مسحات طبية )





## مثال تطبيقي (2)

مثال على تطبيق منافسة مجزأة للتفضيل السعري في عقود التوريد (3/3)

تم تقييم المتنافسين في كل بند من بنود المنافسة وإعطاء الأفضلية السعرية للمنتجات الوطنية

نظراً لأن المنتجات المقدمة من المتنافسين ليس جميعها ذات منشأ وطني، فيتم استخدام معادلة التفضيل السعري في التقييم المالي، لحساب التفضيل السعري للمنتجات الوطنية.

المتنافس الأول		المتنافس الثاني		مقدمي العروض
كمات	140,000 ريال	منتج أجنبي	150,000 ريال	طبية
طبية		منتج وطني		

التقييم في البند الثاني  
(كمات طبية)

علماً بأنه في المنافسات القابلة للتجزئة، يتم اعتبار:  
حصة المنتجات الوطنية تعادل 100% للمنتج الوطني، واعتبار حصة المنتجات الوطنية تعادل 0% للمنتج الأجنبي.

قيمة العرض المعدلة = سعر العرض<sup>1</sup> (بالريال) + [(10% x سعر العرض<sup>1</sup> (بالريال)) x (1 - حصة المنتجات الوطنية)]

قيمة العرض المعدلة للمتنافس رقم (1) =  $140,000 + [(10\% \times 140,000) \times (1 - 0)] = 154,000$  ريال

قيمة العرض المعدلة للمتنافس رقم (2) =  $150,000 + [(10\% \times 150,000) \times (1 - 1)] = 150,000$  ريال

قيمت لجنة فحص العروض في وزارة الصحة المتنافسين من خلال مقارنة سعر العرض المعدل للمتنافس رقم (1) بسعر العرض المعدل للمتنافس رقم (2)، وتم ترسية العقد على المتنافس رقم (2) صاحب العرض الأقل سعراً.



# آلية وزن المحتوى المحلي في التقييم المالي وآلية الحد الأدنى المطلوب للمحتوى المحلي



# آلية تطبيق معادلة التقييم المالي أثناء فحص العروض للمنافسات التي تم فيها تطبيق آلية وزن المحتوى المحلي في التقييم المالي أو آلية الحد الأدنى المطلوب للمحتوى المحلي

## مصادر المعلومات

## معطيات المعادلة

1. الأسعار ستكون ضمن العروض المالية المقدمة من خلال منصة اعتماد.
2. نسبة المحتوى المحلي المستهدفة وخط الأساس ستكون من خلال بوابة المحتوى المحلي المرتبطة بمنصة اعتماد وفي حال عدم وجود ربط تقني سيتم تقديمها ضمن العرض من قبل المنافس.

- 1 سعر أقل عرض متأهل فنياً (4) خط الأساس
- 2 سعر العرض للمنافس المراد تقييمه (5) هل الشركة مدرجة أم لا
- 3 نسبة المحتوى المحلي المستهدفة

$$\text{نتيجة التقييم المالي} = \frac{\text{سعر أقل عرض متأهل فنياً (بالريال)}}{\text{سعر العرض للمنافس المراد تقييمه (بالريال)}} \times 60\% + (\text{نسبة المحتوى المحلي المستهدفة} \times 50\% + \text{خط الأساس} \times 50\% + 5\% \text{ نقاط للشركات المدرجة}) \times 40\%$$

مقدم العرض	المتنافس رقم 1: شركة مدرجة	المتنافس رقم 2: شركة ليست مدرجة	المتنافس رقم 3: شركة ليست مدرجة	المتنافس رقم 4: شركة مدرجة
السعر (مليون)	106	113	100	120
نسبة المحتوى المحلي المستهدفة	50%	40%	20%	80%
خط الأساس	30%	25%	20%	20%
النتيجة النهائية	74% (الفائز)	66%	68%	72%
نسبة التفضيل السعري	6%	13%	0%	20%

مثال تطبيقي:

$$\text{نتيجة التقييم المالي} = \frac{100}{106} \times 60\% + (50\% \times 50\% + 50\% \times 30\% + 5\% \times 5\%) \times 40\% = 74\%$$



بالإمكان الحصول على الحاسبة الخاصة بالمعادلات  
الحسابية من خلال الرابط التالي:  
(حاسبة معادلات المحتوى المحلي)



شكراً

