

الدليل الإرشادي لضوابط تأهيل المتنافسين وآلية تعبئة نماذج التأهيل

أكتوبر 2024

دليل إرشادي	نوع الوثيقة
عام	تصنيف الوثيقة
000	رقم الإصدار

رقم الوثيقة: EXP-AN0-GL-000015
رقم الإصدار: 000



إشعار هام وإخلاء مسؤولية

هذا المستند هو ملكية حصرية لهيئة كفاءة الإنفاق والمشروعات الحكومية، ويعد هذا الإشعار والشروط الواردة به جزءاً لا يتجزأ من ويتم قراءة هذا المستند بأكمله بما في ذلك شروط هذا الإشعار الهام.

يجوز للجهات الحكومية الإفصاح عن محتوى هذا المستند أو جزء منه لمستشاريها و/أو المتعاقدين معها شريطة أن يتضمن هذا الإشعار.

أي استخدام أو إجراءات تنبثق عن هذا المستند أو جزء منه من قبل أي طرف بما في ذلك الجهات العامة و/أو مستشاريها و/أو المتعاقدين معها، يكون على المسؤولية التامة لذلك الطرف، ويتحمل المخاطر المرتبطة به.

تخلي الهيئة مسؤوليتها أو تبعات من أي التزامات لأي طرف آخر مهما كانت طريقة نشوئها فيما يتعلق أو يتصل باستخدام هذا المستند (بما في ذلك الخسائر والأضرار مهما كانت طبيعتها والتي يُرفع بها مطالبات بصرف النظر عن الأسس التي بُنيت عليها بما في ذلك الإهمال أو أخلافه). وتسري أحكام نظام المنافسات والمشتريات الحكومية الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/128) وتاريخ 13/11/1440هـ واللائحة التنفيذية لنظام المنافسات والمشتريات الحكومية الصادرة بالقرار الوزاري رقم (1242) وتاريخ 21/3/1441هـ، والمعدلة بالقرار الوزاري رقم (3479) وتاريخ 11/8/1441هـ، في حال وجد تعارض في هذا الدليل.

- تسري صلاحية هذا المستند وما يتضمنه من محتويات وفق الشروط الواردة به واعتباراً من تاريخ إصداره.

تقدم هذه الحقيبة من قبل هيئة كفاءة الإنفاق والمشروعات الحكومية وفقاً لدورها في نظام المنافسات والمشتريات الحكومية

نصت المادة (الرابعة عشرة) من النظام بأنه دون إخلال باختصاص الهيئة العامة للصناعات العسكرية، وتنفيذاً لأحكام النظام؛ تختص الجهة المختصة بالشراء الموحد (هيئة كفاءة الإنفاق والمشروعات الحكومية) بما يلي:

1. تحديد الأعمال والمشتريات التي تحتاج إليها أكثر من جهة حكومية، وتوحيد مواصفاتها الفنية، ومباشرة جميع إجراءات طرحها، وتلقي العروض ودراساتها واختيار أفضلها، وإبرام اتفاقيات إطارية في شأنها نيابة عن الجهات الحكومية وفقاً لأحكام النظام.
2. إعداد قوائم بالأعمال والمشتريات المبرم في شأنها اتفاقيات إطارية، وتمكين الجهات الحكومية من الاطلاع عليها وعلى ما تضمنته الاتفاقيات الإطارية من بنود من خلال البوابة.
3. مراجعة ما ترفعه إليها الجهات الحكومية من دراسات جدوى وتكاليف تقديرية للمشتريات والأعمال التي تتولى طرحها، وما يتعلق بها من وثائق للمنافسة ووثائق للتأهيل المسبق -إن وجد- وإبداء الرأي في شأنها خلال مدة تحددها اللائحة.
4. إعداد نماذج ووثائق المنافسات ووثائق التأهيل المسبق، ونماذج للعقود، ونماذج تقييم أداء المتعاقدين، وأي وثيقة أخرى تتطلبها طبيعة الأعمال أو المشتريات؛ بما يتفق مع أحكام النظام واللوائح المنصوص عليها في المادة (السادسة والتسعين) من النظام.
5. إعداد البرامج التدريبية اللازمة لتطوير مؤهلات ومهارات القائمين على تطبيق أحكام النظام في الجهات الحكومية.

1 المقدمة

1

- التعريف بالتأهيل
- أهداف التأهيل
- أحكام عامة في التأهيل
- حوكمة التأهيل

2 إجراءات التأهيل

2

- اختيار نوع التأهيل المناسب
- اختيار مستوى التأهيل
- اختيار معايير التأهيل
- تحديد أوزان التأهيل
- وضع حدود الدرجات
- إنشاء دعوة التأهيل في المنصة
- تقدم المتنافسين للتأهيل
- إجراء التأهيل
- إعلان نتائج التأهيل واستكمال إجراءات المنافسة

3 نماذج التأهيل

3

- تحديد الأنشطة الخاصة بالجهة
- تحديد مستويات التأهيل لكل نشاط
- تعبئة نماذج التأهيل

1

مقدمة



تأهيل المتنافسين



هو تحقق الجهة الحكومية من توافر المؤهلات والقدرات اللازمة لتنفيذ الأعمال وتأمين المشتريات لدى المتنافسين

يهدف التأهيل بشكل أساسي للحد من تعثر المشاريع الحكومية عبر ضمان توفر المؤهلات المالية والفنية والإدارية لدى المتنافس اللازمة لإتمام المشروع بالشكل المطلوب



التأهيل اللاحق

إجراء التأهيل بعد تقييم العروض وذلك للمتنافس صاحب أفضل عرض قبل الترسية عليه

التأهيل المسبق



إجراء التأهيل للمتنافسين الراغبين في التقدم للمنافسة قبل تقديمهم للعروض



أحكام عامة في التأهيل

1. * يجب على الجهة عمل تأهيل مسبق أو لاحق بحسب ما تراه محققا لمصلحة المنافسة في جميع المنافسات، سوى ما تم استثنائه في النظام: أسلوب المسابقة وأسلوب الشراء في حالة ألا تتجاوز القيمة التقديرية 100 ألف ريال وفي الحالات الطارئة.
2. تسري صلاحية التأهيل السابق الذي قامت به الجهة الحكومية لمدة (عام واحد) وذلك في الأعمال والمشتريات المشابهة التي تطرحها الجهة الحكومية مستقبلا.
3. ** يجب على الجهة الحكومية إجراء تأهيل لاحق لصاحب العرض الفائز في المنافسة الذي سبق تأهيله لها تأهيلا مسبقا، متى كانت المدة بين إجراء التأهيل المسبق والترسية تزيد على (سنة) وذلك للتأكد من استمرار مؤهلاته
4. تلتزم الجهة الحكومية عند إجراء التأهيل بالنماذج التي تعدها هيئة كفاءة الإنفاق والمشروعات الحكومية والتي يتم تطبيقها إلكترونيا في منصة اعتماد
5. تتولى مسؤولية تأهيل المتنافسين في الجهة الحكومية لجنة أو أكثر
6. يجب عدم الخلط بين تقييم العروض وتأهيل المتنافسين لتنفيذ الأعمال، حيث إن التقييم يتم للعروض التي يقدمها المتنافسون، بينما يتم تأهيل المتنافسين كمنشآت لقياس إمكانية تنفيذ الأعمال وتجنب احتمالية التعثر.

لجان التأهيل المسبق واللاحق



يصدر رئيس الجهة الحكومية أو من يفوضه قراراً بتكوين لجنة أو أكثر للقيام بإجراءات التأهيل المسبق واللاحق، على ألا يقل عدد أعضاء اللجنة عن ثلاثة إضافة إلى رئيسها ويعين نائب للرئيس يحل محله عند غيابه، وأن يكون بينهم من ذوي المعرفة الفنية بطبيعة الأعمال والمشتريات محل المنافسة وتكون مدة عضوية اللجنة ثلاث سنوات ثم يعاد تكوينها، ويراعى عدم الجمع بين عضوية أو رئاسة هذه اللجنة وبين أي من اللجان الأخرى في النظام ولائحته التنفيذية.

الأدوار والمسؤوليات



صاحب المسؤولية	الدور
الإدارة الطالبة	اختيار نوع التأهيل (مسبق/لاحق)
الإدارة الطالبة	تحديد بيانات التأهيل* (مستوى التأهيل، المعايير، الأوزان، الحدود.. الخ)
لجنة التأهيل	اعتماد بيانات التأهيل
لجنة التأهيل	فتح الوثائق التأهيل ودراساتها

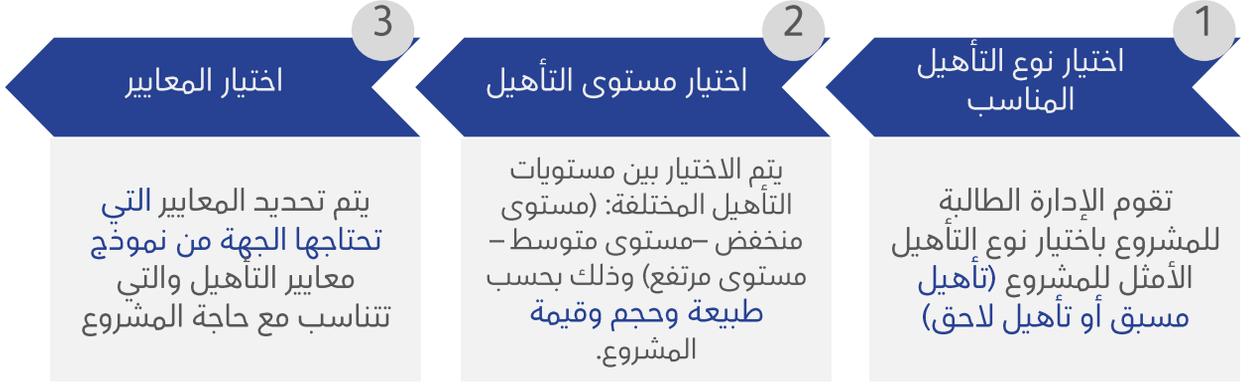
2

إجراءات التأهيل



إجراءات التأهيل

مرحلة إعداد التأهيل



مرحلة إجراء التأهيل





الإجراءات والقواعد المنظمة



* للجهة الخيار في نوعي التأهيل المسبق واللاحق وذلك بحسب المنفعة العامة للمشروع والأعمال محل التأهيل، ويراعى عند اختيار نوع التأهيل الأنسب أبرز الاختلافات بين كلا النوعين

التأهيل اللاحق	التأهيل المسبق	وجه المقارنة
		بيانات التأهيل
		المتقدمون للتأهيل
		وقت عمل التأهيل
		مدة صلاحية التأهيل في الأعمال والمشتريات المشابهة
		أبرز المميزات

* يجب على الجهة الحكومية عند إجرائها التأهيل اللاحق لصاحب العرض الفائز، أن تطبق ذات المعايير المطبقة في مرحلة التأهيل المسبق.

يتم تأهيل المتنافس صاحب أفضل عرض فقط وذلك بعد فحص العروض

يتقدم للتأهيل جميع المتنافسين الراغبين في المشاركة (بحسب أسلوب الشراء المتبع في المنافسة)

بعد فحص العروض واختيار صاحب أفضل عرض

قبل طرح المنافسة

المدة الزمنية لصلاحية التأهيل السابق (المسبق أو اللاحق) سنة، أو إجراء تأهيل لاحق لصاحب العرض الفائز في المنافسة الذي سبق تأهيله، متى ما كانت المدة بين إجراء التأهيل المسبق والترسية تزيد عن سنة.

يتميز التأهيل اللاحق بإجرائه بعد التقييم الفني وقبل التوصية بالترسية من قبل لجنة فحص العروض، مما يمنح الجهة مرونة في طرح المنافسات دون الالتزام بإنهاء إجراءات التأهيل قبل ذلك

يتميز التأهيل المسبق بإجرائه قبل البدء بإجراءات المنافسة وهو ما يضمن تقدم متنافسين متاهلين للمنافسة وبالتالي اشراك المتنافس المجتاز.



مثال توضيحي: الأعمال والمشتريات المتشابهة



طرحت إحدى الجهات مشروعًا إنشائيًا لترميم مبنى تابع للجهة بقيمة تقديرية تبلغ 20 مليون ريالًا، وقامت بعمل تأهيل لاحق للمتنافس الفائز وتمت الترسية عليه.

أمثلة لأعمال ومشتريات لا تعتبر متشابهة



- مشروع إنشائي تبلغ قيمته التقديرية 150 مليون ريال
- مشروع إنشاء وصيانة طرق
- مشروع ترميم مبنى تم طرحه من جهة حكومية أخرى

مثال لأعمال ومشتريات مشابهة



(طرحت نفس الجهة مشروعًا لترميم مبنى آخر بعد فترة (6 أشهر) من تاريخ التأهيل السابق، بقيمة تقديرية تبلغ 15 مليون ريال)

حيث تحققت فيه الشروط التالية:

1. أن يكون المشروع مطروحًا من نفس الجهة
2. أن يكون نطاق عمل المشروع مشابهًا
3. أن تكون القيمة التقديرية متقاربة



الإجراءات والقواعد المنظمة



تقوم الإدارة الطالبة* باختيار مستوى التأهيل المطلوب بما يتناسب مع طبيعة المشروع ويتم ذلك بناء على نوع المشروع وقيمه التقديرية ونسبة المخاطر المنطوية عليه وذلك من بين (المستوى الأول – المستوى الثاني – المستوى الثالث) وتختلف المعايير** التي يتم قياسها باختلاف مستوى التأهيل.

المستوى الثالث (المرتفع)



المستوى الثاني (المتوسط)



المستوى الأول (المنخفض)



يستخدم في الأعمال والمشتريات عالية القيمة والمعقدة وذات مخاطرة عالية تتطلب قدرات مالية وفنية متخصصة.

يستخدم في الأعمال والمشتريات متوسطة القيمة والمخاطرة وتتطلب حد معقول من القدرات الفنية والمالية.

يستخدم في الأعمال والمشتريات منخفضة القيمة والمخاطرة ولا تتطلب قدرات فنية ومالية عالية.

* يتم اعتماد مستوى التأهيل بعد ذلك من لجنة التأهيل

** سيتم التفصيل في معايير التأهيل في الخطوات القادمة



يستخدم نموذج التأهيل الداخلي في الجهة كوسيلة تواصل بين الإدارة الطالبة ولجنة التأهيل، حيث تعبا بيانات التأهيل في النموذج وترسل من قبل الإدارة إلى اللجنة لاعتماده وإنشاء التأهيل على المنصة

معايير تقييم التأهيل		
اسم المشروع		اسم المشروع من اعتماد
نوع التقييم		مسبق أو لاحق
مستوى التأهيل		المستوى الأول (منخفض)
درجة اجتياز التأهيل		الدرجة التي يجب تحقيقها لاجتياز التأهيل

تقوم الإدارة الطالبة بتعبئة الخانات أعلاه في نموذج التأهيل الداخلي لتحديد نوع التأهيل (مسبق أو لاحق) ومستوى التأهيل ودرجة الاجتياز



تلتزم الجهة باستخدام نموذج التأهيل بحسب المستوى المناسب الذي تم اختياره، وللجهة إلغاء المعايير التي ترى عدم الحاجة لها عبر منحها وزن (0%) والاكْتفاء بباقي المعايير. وتقسّم معايير التأهيل إلى قسمين: 1- القدرات الفنية والإدارية 2- القدرات المالية وتندرج منها عدة معايير على النحو التالي*:

تأهيل القدرات الفنية والإدارية



المعيار	وصف المعيار	القطبية	الدلالة
الخبرات السابقة			
عدد المشاريع المنفذة	يقيس المعيار عدد المشاريع التي نفذتها المنشأة في مجال طلب التأهيل خلال فترة محددة تختلف باختلاف مستوى التأهيل	موجبة ↑	
قيمة المشاريع المنفذة	يقيس المعيار إجمالي قيمة المشاريع التي نفذتها المنشأة في مجال طلب التأهيل خلال فترة محددة تختلف باختلاف مستوى التأهيل	موجبة ↑	يدل ارتفاع درجة معيار الخبرة السابقة على قدرة المنشأة على إتمام المشروع بشكل سليم دون تعثر (من الناحية الفنية) حيث تملك الخبرة والتجربة السابقة المطلوبة.
عدد سنوات الخبرة	يقيس المعيار عدد سنوات خبرة المنشأة في مجال طلب التأهيل	موجبة ↑	
حجم المشاريع المشابهة	يقيس المعيار حجم المشاريع التي نفذتها المنشأة في مجال طلب التأهيل بالنسبة للتكلفة التقديرية للمشروع المراد طرحه ويتم احتسابه عبر: معدل قيمة العقود السابقة/التكلفة التقديرية	موجبة ↑	
أداء المشاريع المنفذة	يقيس المعيار معدل نتائج تقييمات الأداء في المشاريع السابقة مع الجهات الحكومية في مجال طلب التأهيل	موجبة ↑	

في المعايير ذات القطبية الموجبة ترتفع درجة المتنافس بارتفاع القيمة المدخلة

في المعايير ذات القطبية السالبة ترتفع درجة المتنافس بانخفاض القيمة المدخلة



المعيار	وصف المعيار	القطبية	الدلالة
الجودة			
معايير ضمان الجودة	يقيس المعيار معايير ضمان الجودة المتبعة لدى المنشأة	لا ينطبق	يدل ارتفاع الدرجة فيه على ارتفاع جودة مخرجات المنشأة وللجهة اختيار الوسيلة المناسبة لتقييم هذا المعيار (شهادات، أدلة، غير ذلك) مثال: ISO 9001
البيئة والصحة والسلامة			
معايير البيئة والصحة والسلامة	يقيس المعيار معايير ضمان البيئة والصحة والسلامة	لا ينطبق	يدل ارتفاع الدرجة في هذا المعيار على ارتفاع ضمان سلامة وصحة محيط المشروع والعاملين فيه والأطراف الأخرى ذات العلاقة وللجهة اختيار الوسيلة المناسبة لتقييم هذا المعيار (شهادات، أدلة، غير ذلك) مثال: ISO 45001



المعيار	وصف المعيار	القطبية	الدلالة
إدارة متعاقدى الباطن	إضافة وصف (دليل)		
وجود إجراءات معتمدة لإدارة متعاقدى الباطن	يقيس المعيار إذا كان لدى المنشأة إجراءات موثقة معتمدة يتم اتباعها في حال التعاقد من الباطن لإدارة المشاريع ذات العلاقة	-	يدل وجود سياسات وإجراءات موثقة معتمدة لإدارة متعاقدى الباطن لدى المنشأة على قدرة المنشأة على ضبط جودة مخرجات متعاقدىها من الباطن وإدارتهم بما يخدم مصلحة المشروع
وجود سياسات معتمدة لاختيار متعاقدى الباطن	يقيس المعيار إذا كان لدى المنشأة سياسات معتمدة يتم اختيار متعاقدى الباطن بناء عليها	-	



المعيار	وصف المعيار	القطبية	الدلالة
الالتزامات التعاقدية القائمة			
المشاريع الحالية	يقيس المعيار عدد المشاريع (الالتزامات التعاقدية) القائمة حالياً لدى المنشأة	سلبية ↓	يدل هذا المعيار على وجود قدرة استيعابية لتنفيذ المشروع لدى المنشأة، فكلما انخفض عدد المشاريع وحجمها زادت درجة المنشأة التي تدل على وجود قدرة استيعابية عالية.
حجم المشاريع الحالية	يقيس المعيار قيمة المشاريع (الالتزامات التعاقدية) القائمة حالياً لدى المنشأة	سلبية ↓	
الموارد البشرية			
عدد الموظفين	يقيس المعيار عدد الموظفين العاملين لدى المنشأة	موجبة ↑	يعتبر المعيار كذلك دلالة على القدرة الاستيعابية للمنشأة حيث ترتفع القدرة كلما زاد عدد الموظفين
نسبة الموظفين السعوديين	يقيس المعيار نسبة الموظفين السعوديين من إجمالي عدد موظفي المنشأة	موجبة ↑	يعتبر المعيار دلالة على مساهمة المنشأة في دعم المحتوى المحلي
التأمين			
القدرة على تقديم التأمين اللازم	يقيس المعيار إذا ما كان لدى المنشأة القدرة الكافية لتقديم التأمين اللازم بحسب نطاق المشروع في المشاريع التي تتطلب ذلك	لا ينطبق	-



يعتمد تأهيل القدرات المالية على البيانات المالية للمنشأة المتقدمة للتأهيل، ويتم احتساب وتقييم عدد من المعايير (المؤشرات المالية) بناء على البيانات التالية

المعنى	المصطلح المالي
هي كل ما يملكه الأفراد أو الشركات أو المؤسسات من أصول ذات قيمة قد تكون عينية مثل: النقدية والمعدات والمباني والآلات، أو غير عينية مثل: اسم الشهرة أو العلامة التجارية.	الأصول
الأصول المتداولة هي الأصول عالية السيولة والتي يمكن تحويلها إلى نقدية في فترة قصيرة عادة ما تكون سنة أو أقل ويشمل النقدية والمخزون والمدينون والأوراق المالية التجارية وغيرها.	الأصول المتداولة
لدى كل الشركات - حتى الربحية منها - ديون. وفي قائمة المركز المالي، يشار للديون بالخصوم أو الالتزامات. ويعتمد نجاح إدارة الشركة بشكل كبير على مقدرتها في إدارة خصومها أو ديونها المتنوعة التي تعد جزءاً من طبيعة نشاطها. ومن أمثلة خصوم الشركة ما يلي:	الالتزامات
<ul style="list-style-type: none"> • ديون الموردين والمساهمين • مصاريف مستحقة الدفع • القروض طويلة الأجل • مستحقات الزكاة 	
الخصوم المتداولة: هي الالتزامات التي على الشركة أن تدفعها في فترة ال تتجاوز سنة واحدة. وتلجأ الشركة غالباً إلى تسهيل بعض أصولها المتداولة لتغطية تلك التكاليف. ومن أمثلة الخصوم المتداولة ما يلي:	الالتزامات المتداولة
<ul style="list-style-type: none"> • ديون الموردين التجاريين • مستحقات المساهمين من الأرباح غير الموزعة • مستحقات الزكاة • أقساط ديون طويلة الأجل مستحقة الدفع 	
يشار إلى جميع الأوراق النقدية والعملات المعدنية والورقية بالنقد، بينما تكون معادلات النقد (أو مكافئات النقد) عبارة عن أوراق استثمارية قابلة للتحويل إلى نقد بسهولة خلال مدة زمنية قصيرة (90 يوماً في العادة) وتنطوي عليها نسبة مخاطر ضئيلة جداً	النقد وما يعادله
تعرف كذلك باسم الذمم المدينة أو الحسابات المدينة، وهي المبالغ التي تمثل مطالبات المنشأة من عملائها أو ديون مستحقة لها	الحسابات مستحقة القبض



المعيار	وصف المعيار	معادلة الاحتساب	القطبية	الدلالة*
نسبة النقدية (Cash Ratio)	يقيس هذا المعيار قدرة المنشأة على سداد التزاماتها المتداولة من خلال ما تملكه من نقد وما يعادله (دون الحاجة لاستخدام أصول المنشأة)	$\frac{\text{النقد وما يعادله}}{\text{الالتزامات المتداولة}}$	موجبة ↑	<ul style="list-style-type: none"> تعتبر النسبة التي تتجاوز 0.5 مؤشرًا ممتازًا يدل على مخاطر منخفضة تعتبر النسبة التي تقع بين 0.1-0.5 مؤشرًا على مخاطر متوسطة تعتبر النسبة التي تقل عن 0.1 مؤشرًا على مخاطر مرتفعة
نسبة السيولة السريعة (Quick Ratio)	يقيس هذا المعيار قدرة المنشأة على سداد التزاماتها المتداولة من خلال تملكه من نقد وما يعادله بالإضافة إلى الحسابات مستحقة القبض (دون الحاجة إلى تصفية مخزونها)	$\frac{(\text{النقد وما يعادله} + \text{الحسابات مستحقة القبض})}{\text{الالتزامات المتداولة}}$	موجبة ↑	<ul style="list-style-type: none"> تعتبر النسبة التي تتجاوز 1.0 مؤشرًا ممتازًا يدل على مخاطر منخفضة تعتبر النسبة التي تقع بين 0.5 – 1.0 مؤشرًا على مخاطر متوسطة تعتبر النسبة التي تقل عن 0.5 مؤشرًا على مخاطر مرتفعة <p>تعطي هذه المعايير الثلاثة دلالة على قدرة المنشأة على سداد ديونها قصيرة الأجل باختلاف مصدر سداد الديون (يعتبر عدم القدرة على سداد الديون قصيرة الأجل مؤشرًا على خطورة مالية عالية تمنع الجهة من التعامل مع هذه المنشأة لأنها قد تتسبب بتعثر المشاريع)</p>
نسبة التداول (Current Ratio)	يقيس هذا المعيار قدرة المنشأة على سداد التزاماتها المتداولة من خلال أصولها المتداولة كاملة	$\frac{\text{الأصول المتداولة}}{\text{الالتزامات المتداولة}}$	موجبة ↑	<ul style="list-style-type: none"> تعتبر النسبة التي تتجاوز 1.2 مؤشرًا ممتازًا يدل على مخاطر منخفضة تعتبر النسبة التي تقع بين 1.0 – 1.2 مؤشرًا على مخاطر متوسطة تعتبر النسبة التي تقل عن 1.0 مؤشرًا على مخاطر مرتفعة



المعيار	وصف المعيار	معادلة الاحتساب	القطبية	الدلالة*
نسبة الالتزامات (Debt Ratio)	يقيس هذا المعيار مدى تغطية إجمالي الأصول على المنشأة أو اعتمادية المنشأة على الديون (الالتزامات) لتمويل أصولها	$\frac{\text{مجموع الالتزامات}}{\text{مجموع الأصول}}$	سالبة ↓	يعطي هذا المؤشر دلالة على قدرة المنشأة التمويلية لأصولها ومدى اعتمادها على الديون وهو ما يشكل خطورة مالية على المنشأة. <ul style="list-style-type: none"> تعتبر الخطورة منخفضة إذا انخفض المعيار عن 0.6-0.5 تقريبًا وهو ما يدل على أن المنشأة تملك معظم أصولها ملكية كاملة ولا تعتمد بشكل كبير على الديون لتمويل أصولها تعتبر الخطورة متوسطة إذا كان المعيار بين 0.6 - 1.0 ~ 1.2 حيث تكون المنشأة تعتمد على الديون بشكل مقبول تعتبر الخطورة عالية في حال تجاوز المعيار 1.0 ~ 1.2 وفي ذلك دلالة على أن المنشأة تعتمد على الديون بشكل كبير
معدل التغيير التراكمي لمعدل الربحية	يقيس هذا المعيار التغيير في فترة زمنية محددة لمعدل الربحية، يقيس معدل الربحية قدرة المنشأة على تحويل إيراداتها إلى أرباح صافية.	$(\text{معدل الربحية للسنة الحالية} / \text{معدل الربحية قبل سنتين})^{1/3} - 1$	موجبة ↑	يعطي هذا المؤشر دلالة على استقرار وضع المنشأة المالي في الثلاث سنوات الأخيرة من ناحية تحقيق الأرباح. <ul style="list-style-type: none"> إذا كان المعيار ذا نسبة موجبة (يزيد عن 0%) فهذا يدل على أن تحقيق الأرباح لدى المنشأة يتحسن خلال السنوات الثلاثة السابقة إذا كان المعيار = (0%) أو قريبًا منها فيعتبر وضع المنشأة من ناحية تحقيق الأرباح مستقرًا إذا كان المعيار ذا نسبة سالبة (أقل من 0%) فهذا يدل على أن تحقيق الأرباح ينخفض خلال السنوات الثلاثة السابقة



تقوم الجهة في هذه المرحلة بتحديد الأوزان المعطاة لمعايير التأهيل بحسب حاجة المشروع، ويعطى الوزن الأعلى للمعايير التي تؤثر في طبيعة الأعمال بصورة أكبر وذات العلاقة بتعثر المشروع، وتكون عملية تحديد الأوزان على ثلاثة مستويات على النحو التالي:

3 أوزان المعايير

الفرعية



تنطبق الخطوة الثالثة على المعايير الخاصة بالقدرات الفنية والإدارية فقط، حيث يتم التفصيل في المعايير الرئيسية إلى عدد من المعايير الفرعية والتي يتم منحها أوزاناً بحسب أهميتها وتأثيرها على تعثر المشروع.

2 أوزان المعايير

الرئيسية



تقوم الجهة بعد ذلك بتحديد أوزان المعايير الرئيسية وهي ما يتم تأهيل المتنافسين بناءً عليها وتختلف هذه المعايير باختلاف مستوى التأهيل الذي قامت الجهة باختياره

يتم اختيار أوزان المعايير لكل من القدرات الفنية والإدارية والقدرات المالية، كما يمكن للجهة في حال رأت عدم مناسبة أحد المعايير لطبيعة المشروع إعطاؤه وزن = (0%) بحيث لا يدخل هذا المعيار في عملية التأهيل

1 أوزان التقييمات

الأساسية



تقوم الجهة بداية بتحديد وزن نوعي التقييم في تأهيل المتنافسين وهما:

1. القدرات الفنية والإدارية
2. القدرات المالية

بحيث يكون مجموع أوزان التقييمين يساوي 100%. تعطى الأوزان بحسب حاجة المشروع، ومن ذلك على سبيل المثال: تحديد وزن مرتفع لتأهيل القدرات المالية في مشاريع التوريد لارتفاع أهميتها في الحد من تعثر هذا النوع من المشاريع



- يجب على الجهة تحديد درجة اجتياز التأهيل (من 7 درجات) وذلك وفقاً لاحتياج المشروع
- يتم تحديد حد أعلى وحد أدنى لكل معيار، وتعتمد عليها درجة المتنافس في هذا المعيار، وتقسّم الدرجات التي يحصل عليها المتنافس في المعايير ذات القطبية الموجبة عند تأهيله إلى ثلاث درجات على النحو التالي:

7

ويحصل عليها المتنافس عندما تكون البيانات المدخلة في معيار محدد أعلى من الحد الأعلى

3

ويحصل عليها المتنافس عندما تكون البيانات المدخلة في معيار محدد ما بين الحد الأدنى والأعلى

1

ويحصل عليها المتنافس عندما تكون البيانات المدخلة في معيار محدد أقل من الحد الأدنى

بينما تُعكس عملية تحديد الدرجات في المعايير ذات القطبية السالبة (المعايير التي تزيد فيها درجة المتنافس كلما كانت البيانات المدخلة أقل)* على النحو التالي:

7

ويحصل عليها المتنافس عندما تكون البيانات المدخلة في معيار محدد أقل من الحد الأدنى

3

ويحصل عليها المتنافس عندما تكون البيانات المدخلة في معيار محدد ما بين الحد الأدنى والأعلى

1

ويحصل عليها المتنافس عندما تكون البيانات المدخلة في معيار محدد أعلى من الحد الأعلى

وضع الحدود



مثال توضيحي: معيار ذو
قطبية سالبة



حددت الجهة حدود معيار (نسبة
الالتزامات) على النحو التالي:

الحد الأدنى

0.8

الحد الأعلى

1.5

آلية التأهيل: مرحلة إعداد التأهيل

مثال توضيحي: معيار ذو
قطبية موجبة



حددت الجهة حدود معيار (عدد سنوات
الخبرة) على النحو التالي:

الحد الأدنى

5 سنوات

الحد الأعلى

10 سنوات

ملاحظات	درجة المتنافس	نسبة الالتزامات	المتنافس
في المعايير ذات القطبية السالبة ترتفع درجة المتنافس بانخفاض القيمة المدخلة	1	1.7	المتنافس الأول
	3	1.0	المتنافس الثاني
	7	0.6	المتنافس الثالث

ملاحظات	درجة المتنافس	عدد سنوات الخبرة	المتنافس
في المعايير ذات القطبية الموجبة ترتفع درجة المتنافس بارتفاع القيمة المدخلة	7	13 سنة	المتنافس الأول
	3	7 سنوات	المتنافس الثاني
	1	3 سنوات	المتنافس الثالث





مثال توضيحي لتأهيل القدرات
الفنية والإدارية (المستوى الأول)

نقاط التقييم			الوزن	القياس	معايير التقييم
1	3	7			
			20%	القدرات الفنية والإدارية	
			60%	المدرات الفنية و إدارية - الخبرات السابقة	
>3 مشاريع	3-5 مشاريع	<5 مشاريع	40%	عدد المشاريع المنفذة خلال الثلاث سنوات الأخيرة في مجال طلب التأهيل	عدد المشاريع المنفذة
>50 مليون	50-100 مليون	<100 مليون	30%	إجمالي قيمة المشاريع خلال الثلاث سنوات الأخيرة في مجال طلب التأهيل	قيمة المشاريع المنفذة
>5	5-9	<10	30%	عدد سنوات الخبرة في مجال طلب التأهيل	عدد سنوات الخبرة
			25%	القدرات الفنية و إدارية - الالتزامات التعاقدية القائمة	
>7	3-7	<3	50%	عدد المشاريع القائمة	المشاريع الحالية
>20 مليون	20-50 مليون	<50 مليون	50%	قيمة إجمالي المشاريع القائمة	حجم المشاريع الحالية
			15%	القدرات الفنية و إدارية - الموارد البشرية	
>30	30-100	<100	50%	عدد الموظفين	عدد الموظفين
>25%	25%-50%	<50%	50%	نسبة الموظفين السعوديين	نسبة الموظفين السعوديين

تقوم الإدارة الطالبة بتعبئة أوزان معايير التأهيل للقدرات الفنية والإدارية (المستوى الأول) والحدود التي يتم احتساب الدرجات بناء عليها. يلاحظ تحديد الوزن الخاص بالقدرات الفنية والإدارية ، بالإضافة للمعايير الأساسية والمعايير الفرعية كما يمكن للجهة تحديد وزن (0%) عند عدم الاحتياج للمعيار بحسب المشروع



مثال توضيحي لتأهيل القدرات
الفنية والإدارية (المستوى الأول)

نقاط التقييم			الوزن	المعيار	معايير التقييم
1	3	7			
			80%	القدرات المالية	
0.1>	0.2-0.1	0.2<	60%	نسبة النفقة (آخر سنة مالية)	نسبة النفقة (آخر سنة مالية)
0.1>	0.4-0.1	0.4<	40%	نسبة السيولة السريعة (آخر سنة مالية)	نسبة السيولة السريعة (آخر سنة مالية)

تقوم الإدارة الطالبة بتعبئة أوزان معايير التأهيل المالية (المستوى الأول) والحدود التي يتم احتساب الدرجات بناء عليها. يلاحظ تحديد الوزن الخاص بالقدرات المالية، بالإضافة للمعايير الأساسية فقط في حالة القدرات المالية كما يمكن للجهة تحديد وزن (0%) عند عدم الاحتياج للمعيار بحسب المشروع



- في حالة التأهيل المسبق، تقوم الجهة الحكومية بإنشاء دعوة تأهيل على منصة اعتماد، وتطرح دعوة التأهيل بنفس الآلية التي يطرح بها أسلوب تنفيذ الأعمال والمشتريات (منافسة عامة، منافسة محدودة .. الخ).
- في حالة التأهيل اللاحق لا يطرح التأهيل بشكل منفصل، ولكنه يعتبر مرحلة من مراحل المنافسة على المنصة تتم بعد اختيار صاحب أفضل عرض وقبل الترسية.

يجب أن يتضمن الإعلان عن التأهيل في المنصة بحد أدنى المعلومات التالية



معايير وإجراءات
التأهيل

نوع وطبيعة المشروع
ومكان تنفيذه

اسم الجهة الحكومية

موعد إعلان
المؤهلين

موعد تقديم وثائق
التأهيل



إضافة - تعديل تأهيل مسبق

المعلومات الأساسية

تواريخ دعوة التأهيل

مجال التصنيف وموقع التنفيذ والتقديم

آخر موعد لتقديم وثائق التأهيل*	ميلادي <input type="checkbox"/>	آخر موعد لتقديم وثائق التأهيل*	ميلادي <input type="checkbox"/>	آخر موعد لإستلام الاستفسارات	24/08/1443
آخر وقت لتقديم وثائق التأهيل*	PM 1:10	آخر موعد لتقديم وثائق التأهيل*	25/08/1443		
		موعد تقييم وثائق التأهيل (وقت)*	ميلادي <input type="checkbox"/>	موعد تقييم وثائق التأهيل (تاريخ)	26/08/1443
		PM 1:10			

التالي

حفظ كمسودة

الرجوع للرئيسية

العودة

يتم إدخال التواريخ المتعلقة بالتأهيل:
آخر موعد لاستقبال استفسارات المتنافسين - آخر موعد للتقديم (تاريخ ووقت) - موعد تقييم
وثائق التأهيل (تاريخ ووقت)



إضافة - تعديل تأهيل مسبق



نطاق التقييم



مجال التصنيف وموقع التقييد والتقديم



تواريخ دعوة التأهيل



المعلومات الأساسية

مستوى التأهيل

مستوى التأهيل

حفظ ومعالجة

الرجوع للرئيسية

السابق

بعد اعتماد إنشاء التأهيل بحسب صلاحيات المنصة تقوم لجنة التأهيل بتحديد مستوى
التأهيل المطلوب على المنصة



مثال توضيحي لتأهيل القدرات
الفنية والإدارية (المستوى الأول)

إضافة - تعديل تأهيل مسبق



مستوى التأهيل

مستوى

القدرات الفنية

القدرات الإدارية

مستوى التأهيل (منخفض) : يستخدم في الأعمال والمشتريات منخفضة القيمة والمحاظرة ولا تتطلب قدرات فنية ومالية عالية.

نقاط التأهيل

4

القدرات الفنية والإدارية				
القدرات السابقة				
مؤشر التقييم	أقل من	النطاق	أكثر من	الوزن
عدد سنوات الخبرة في مجال طلب التأهيل *	0	0 - 0	0	0
عدد المشاريع المنفذة خلال الثلاث سنوات الأخيرة في مجال طلب التأهيل *	0	0 - 0	0	0
إجمالي قيمة المشاريع خلال الثلاث سنوات الأخيرة في مجال طلب التأهيل *	0	0 - 0	0	0
الالتزامات التعاقدية القائمة				
مؤشر التقييم	أقل من	النطاق	أكثر من	الوزن
عدد المشاريع القائمة *	0	0 - 0	0	0
قيمة المشاريع القائمة *	0	0 - 0	0	0
الموارد البشرية				
مؤشر التقييم	أقل من	النطاق	أكثر من	الوزن
عدد الموظفين *	0	0 - 0	0	0
نسبة الموظفين السعوديين *	0	0 - 0	0	0

نماذج القدرات الفنية والإدارية

حفظ ومتابعة

الرجوع للرئيسية

السابق

يتم بعد ذلك إدخال البيانات المتعلقة بالمعايير، بدءًا من تحديد درجة الاجتياز (نقاط التأهيل في الصورة أعلاه)، وتحديد الوزن المعطى لنوع التقييم (تأهيل القدرات الفنية والإدارية في المثال أعلاه) وتحديد أوزان المعايير الأساسية والفرعية، ووضع الحدود العليا والدنيا لكل معيار من معايير التأهيل - يتم إدخال الحدود كرقم دون النسبة (%)





- في حالة التأهيل المسبق، يتقدم المتنافسون للتأهيل عبر المنصة حيث يتم إدخال البيانات المطلوبة بالإضافة إلى تقديم الوثائق المطلوبة في عملية التأهيل (شهادات مطلوبة، صور عقود سابقة، القوائم المالية المدققة من مكتب معتمد والتي تخص المتقدم بالتأهيل وليس للشركة الأم أو الشركات التابعة.. الخ).
- في حالة التأهيل اللاحق يتقدم المتنافس صاحب أفضل عرض فقط للتأهيل استجابة لدعوة الجهة بعد فحص العروض.
- في حال لم يتقدم للتأهيل المسبق سوى متنافس واحد على الجهة الحكومية مراجعة معايير التأهيل وإعادة إجراء التأهيل المسبق أو إلغاء إجراء التأهيل المسبق والتحول إلى إجراء التأهيل اللاحق
- في حال عدم تقدم صاحب أفضل عرض للتأهيل اللاحق وانتهاء فترة التقدم يتم التواصل مع المتنافس واستيضاح أسباب عدم التقدم، فإن رأت الجهة استحقاقه لإعادة التقدم يتم التواصل مع فريق العمل في منصة اعتماد لإتاحة إعادة تقدم المتنافس للتأهيل، وإلا يتم اعتباره غير مؤهل ويتم الانتقال لتأهيل المتنافس الذي يليه
- تحدد الجهة المدد المتعلقة بعملية التأهيل بحسب مصلحة المشروع وفيما يلي المدد المثلى الاسترشادية لمراحل التأهيل:

المدة المقترحة	المرحلة
15 يوم عمل	*فترة التقدم للتأهيل المسبق 
10 أيام عمل	فترة استلام الاستفسارات من الموردين 
10 أيام عمل من تاريخ انتهاء فترة التقدم للتأهيل	وقت الإعلان عن النتائج 



1. تقوم الجهة (متمثلة في لجنة التأهيل) بتقييم المتقدمين للتأهيل في الموعد المحدد لفتح الوثائق، وذلك وفقا للمعايير والحدود التي تم تحديدها مسبقا في مرحلة إعداد وثائق التأهيل
2. تقوم المنصة الكترونيا باحتساب درجة التأهيل للمتنافسين وتحديد المجتازين والمستبعدين
3. تتحقق الجهة من الملفات والبيانات المرفقة من قبل المتنافسين، للتأكد من تأهل المتنافس لتنفيذ المشروع
4. في حال لم يتم إرفاق مستندات مطلوبة من الجهة، تقوم لجنة التأهيل بالتواصل مع المتنافس وطلب المستندات الناقصة خلال مدة محددة، ويستبعد المتنافس في حال عدم تقديمها
5. في حال اجتياز أحد المتنافسين الكترونيا في المنصة، ورأت الجهة بعد مراجعتها وتحققها من الوثائق، عدم تأهل المتنافس تقوم الجهة بتحديد حالة (لم يجتز الاختبار) عبر المنصة

إعلان نتائج التأهيل



1. يتم إبلاغ المتنافسين بنتائج تأهيلهم في حال الاجتياز أو الاستبعاد
2. في التأهيل المسبق، يتم استكمال إجراءات طرح المنافسة عبر إرسال الدعوات للمتنافسين مجتازي التأهيل فقط
3. في التأهيل اللاحق، يتم استكمال إجراءات الترسية في حال تأهل صاحب أفضل عرض
4. في حال لم يتجاوز التأهيل المسبق سوى متنافس واحد يتم إعادة إجراء التأهيل المسبق بعد مراجعة المعايير أو إلغاء إجراء التأهيل المسبق والتحول إلى إجراء التأهيل اللاحق
5. عند عدم اجتياز صاحب العرض الفائز لمرحلة التأهيل اللاحق، يتم الانتقال لصاحب العرض الذي يليه في الترتيب وهكذا، وتلغى المنافسة إذا لم يجتزه جميع المتنافسين



فحص اوراق التأهيل

نتيجة وثائق التأهيل

نتائج

تأجيل

لم يجتز الاختبار

تواريخ دعوة التأهيل

17/08/1443	20/03/2022	آخر موعد لإستلام الاستفسارات
PM 01:46	16/08/1443	آخر موعد لتقديم وثائق التأهيل
PM 01:46	14/08/1443	تاريخ ووقت تقييم وثائق التأهيل

المعلومات الأساسية

اسم دعوة التأهيل	
الرقم المرجعي لدعوة التأهيل	220340028677
الجهة الحكومية	
اسم لجنة الفحص	لجنة التأهيل فرع 4
اسم اللجنة الفنية	جهة فيه فرع 4
الوقت المتبقى	إنتهى

على سبيل المثال: في حال قام المتنافس بتحديد عدد المشاريع المنفذة (10 مشاريع) وحصل على درجة (7) وقام بإرفاق العقود الخاصة بالمشاريع السابقة، وعند التحقق ومراجعة الوثائق اتضح للجنة أن العقود المنفذة ليست في مجال طلب التأهيل، مما أدى إلى عدم تأهيله تقوم الجهة في هذه الحالة بالتعديل على حالة الاجتياز في المنصة كما هو موضح أعلاه

3

تعبة نماذج التأهيل



إعداد نماذج التأهيل للأنشطة: تحديد الأنشطة الخاصة بالجهة

تحديد أعمال المشتريات الخاصة بالجهة



تقوم الجهة بتحليل خطتها السنوية للمشتريات والمنافسات التي تم طرحها سابقا لحصر الأنشطة المتعلقة بها.

المنافسات المطروحة سابقا



بجانب تحليل خطة المشتريات، تقوم الجهة بدراسة المنافسات التي أجريت في السنتين الأخيرة لمعرفة الأنشطة التي تم طرحها سابقا والتي قد يتم استخدامها مجدداً في الفترات القادمة

خطة المشتريات السنوية



تقوم الجهة بدراسة خطة المشتريات السنوية لتحديد الأنشطة المرتبطة بكل منافسة تُطرح، بهدف معرفة الأنشطة التي يجب تأهيلها مستقبلاً

قائمة بأعمال مشتريات الجهة

مخرج هذه
الخطوة

إعداد نماذج التأهيل للأنشطة: تحديد الأنشطة الخاصة بالجهة

قائمة الأنشطة

وصف المستوى الثاني
تجارة الحاصلات الزراعية
تجارة الاثاث المنزلي والمفروشات والستائر والسجاد
تجارة الأواني والأدوات المنزلية
تجارة الأدوات والآلات والاجهزة
تجارة مواد البناء والادوات الكهربائية والصحية
تجارة السيارات والمعدات والماكينات
مقاولات عامة للمباني (الانشاء، الإصلاح، الهدم، الترميم)
التشغيل والصيانة والنظافة للمنشآت
صُنع الملابس
صُنع المنتجات الجلدية والمنتجات ذات الصلة
صُنع الخشب ومنتجاته والفلين ، باستثناء الأثاث
صُنع الورق ومنتجاته
صُنع المنتجات الصيدلانية الأساسية والمستحضرات الصيدلانية
صُنع منتجات المطاط واللدائن
صُنع الحواسيب والمنتجات الإلكترونية والبصرية
صُنع الأثاث

تقوم الجهة بعمل قائمة
بالأنشطة بناء على التالي:

خطة المشتريات السنوية



المنافسات المطروحة سابقا



حيث تعد هذه القائمة بناء على
قائمة الأنشطة المعتمدة في
منصة اعتماد على ان يكون
مخرج هذه الخطوة هو جدول
مشابه للجدول المرفق في
هذه الشريحة



إعداد نماذج التأهيل للأنشطة: تحديد مستويات التأهيل لكل نشاط

تحديد مستويات التأهيل لكل نشاط



بعد تعريف الجهة لقائمة الأنشطة الخاصة فيها يجب أن تعمل الجهة على تحديد مستوى التأهيل لكل نشاط من خلال المعايير التالية:

نوع المنافسة



نطاق قيمة المنافسة



تعمل الجهة على تحديد نوع التأهيل لكل منافسة من خلال تحديد نوع المنافسة حسب أسلوب الطرح (منافسة عامة، منافسة محدودة، اتفاقية إطارية، منافسة على مرحلتين، مزايذة عكسية) ونطاق قيم المنافسة وتحديد نوع التأهيل لكل نطاق لقيمة المنافسة ونوع المنافسة (مثلا: منافسة عامة - نطاق القيمة التقديرية من صفر إلى 1 مليون ريال - نشاط : التشغيل والصيانة للمنشآت - تكون ذات تأهيل منخفض)

مستوى التأهيل لكل نشاط حسب النطاق السعري
وأسلوب الطرح

مخرج هذه
الخطوة

إعداد نماذج التأهيل للأنشطة: تحديد مستويات التأهيل لكل نشاط

تعمل الجهة على تحديد نوع التأهيل لكل منافسة من خلال تحديد نوع المنافسة حسب أسلوب الطرح ونطاق قيم المنافسة وتحديد نوع التأهيل لكل نطاق لقيمة المنافسة لكل أسلوب على ان يكون مخرج هذه الخطوة مشابه للجدول المرفق في هذه الشريحة

نوع المنافسة 

نطاق قيمة المنافسة 

يجب التنويه بان يأخذ بعين الاعتبار الظروف المحيطة بأعمال الجهة وتعقيدها حسب نوع المنافسة والأسلوب عن تحديد مستوى التأهيل

النشاط	منافسة عامة		
	منخفض	متوسط	عالي
تجارة الحاصلات الزراعية	حتى مليون ريال	أكثر من مليون ريال إلى 5 مليون ريال	أكثر من 5 مليون ريال
تجارة الأثاث المنزلي والمفروشات والستائر والسجاد	حتى مليون ريال	أكثر من مليون ريال إلى 5 مليون ريال	أكثر من 5 مليون ريال
تجارة الأواني والأدوات المنزلية	حتى مليون ريال	أكثر من مليون ريال إلى 5 مليون ريال	أكثر من 5 مليون ريال
تجارة الأدوات والآلات واللاجهزة	حتى مليون ريال	أكثر من مليون ريال إلى 5 مليون ريال	أكثر من 5 مليون ريال
تجارة مواد البناء والادوات الكهربائية والصحية	حتى مليون ريال	أكثر من مليون ريال إلى 5 مليون ريال	أكثر من 5 مليون ريال
تجارة السيارات والمعدات والماكينات	حتى مليون ريال	أكثر من مليون ريال إلى 5 مليون ريال	أكثر من 5 مليون ريال

تعبئة وثائق التأهيل



بعد تعريف الجهة لقائمة الأنشطة الخاصة فيها ومستوى التأهيل لكل نشاط حسب النطاق السعري وأسلوب الطرح يجب أن تعمل الجهة على عمل وثائق التأهيل لكل نشاط حسب النطاق السعري للمنافسة وأسلوب الطرح والتي يجب أن تشمل على تحديد الوزن الخاص بكل معيار رئيسي وفرعي لكل نموذج حيث يجب أن يحتوي كل نموذج على التالي:

1. النشاط
2. النطاق السعري للمنافسة
3. أسلوب الطرح
4. وزن المعايير الرئيسية ونسبة الاجتياز
5. وزن المعايير الفرعية

وثائق التأهيل للجهة

مخرج هذه
الخطوة

تعبئة نماذج التأهيل للأنشطة:

بعد تعريف الجهة لقائمة الأنشطة الخاصة فيها ومستوى التأهيل لكل نشاط حسب النطاق السعري وأسلوب الطرح يجب ان تعمل الجهة على عمل نماذج التأهيل لكل نشاط حسب نطاق قيمة المنافسة وأسلوب الطرح والتي يجب ان تشمل على تحديد الوزن الخاص بكل معيار رئيسي وفرعي لكل نموذج حيث يجب ان يحتوي كل نموذج على التالي:

1. النشاط
2. نطاق قيمة المنافسة
3. أسلوب الطرح
4. وزن المعايير الرئيسية ونسبة الاجتياز
5. وزن المعايير الفرعية

معايير تقييم الأداء				
رقم	نوع التقييم	اسم المشروع	اسم الشركة	تاريخ التقييم
		رقم ووسائل من اعتماد	مستوى الأحي	اسم المشروع من اعتماد
				اسم الشركة
				تاريخ الجاه التقييم
معايير التقييم		القياس	الوزن	نقط العورد
				نقط التقييم
				1 3 7
التصوير ومعلومات الشركة				
معلومات الشركة	الكامل جميع معلومات تسجيل الشركة في بوابه اعتماد	-	3	كاملة وصحيحة
الشهادات المطلوبة	حجوزة شركة على الشهادات والوثائق اللازمة في نطاق العمل المطلوب	-	7	كاملة وصاحبة
الخدمات الفنية وإدارة - القوات السابقة				
عدد المشاريع الممنوعة	عدد المشاريع الممنوعة خلال (الثلاث / الخمس) سنوات الاخوة في مجال طلب التاهيل	50%	7	<5 مشاريع
قيمة المشاريع الممنوعة	إجمالي في قيمة المشاريع خلال (الثلاث / الخمس) سنوات الاخوة في مجال طلب التاهيل	10%	3	100< مليون
اداء المشاريع الممنوعة	معدل تنفيذ وقيومات الأداء في المشاريع السابقة مع الجهات الحكومية في مجال طلب التاهيل	10%	7	90%>
عدد سنوات الخبرة	عدد سنوات الخبرة في مجال طلب التاهيل	20%	7	9-5
حجم المشاريع المشابهة	قيمة المشاريع السابقة المشابهة في نطاق الاعمال، قيمة عدد المشروع الأقل من الكافة السابقة	10%	1	150%>
الخدمات الفنية وإدارة - حرة				
معلومات الخدمة	ما هي معلومات ضمان الجودة المتبعة لدى الشركة	100%	7	شهادة آيزو أو ما يعادلها
الخدمات الفنية وإدارة - البيئة والصحة والسلامة	ما هي معلومات البيئة والصحة والسلامة	100%	1	شهادة آيزو أو ما يعادلها
الخدمات الفنية وإدارة - الإرسادات الدفاعية في قدامه				
المشاريع الحالية	عدد المشاريع القائمة	50%	3	3>
حجم المشاريع الحالية	قيمة المشاريع القائمة الأسمه حسب التصنيف	50%	3	50%> 80%
الخدمات الفنية وإدارة - أدوات البرمجة				
عدد الموظفين	عدد الموظفين	50%	7	1000> 300
نسبة الموظفين السعوديين	نسبة الموظفين السعوديين	50%	7	50%> 25%-60
الخدمات الفنية وإدارة - التفتيش				
القدرة على تقديم التفتيش اللازم حسب نطاق المشروع	القدرة على تقديم التفتيش اللازم حسب نطاق المشروع	100%	7	نعم
الخدمات الفنية وإدارة - إدارة منهج دي المظن				
هل توجد إجراءات معتمدة لإدارة منهج دي المظن (وفا في حال عدم)	إجراءات معتمدة لإدارة منهج دي المظن	10%	7	وجود إجراءات واضحة و منفصلة لإدارة منهج دي المظن
هل توجد سياسات معتمدة لإختبار منهج دي المظن (وفا في حال عدم)	سياسات معتمدة لإختبار منهج دي المظن	10%	7	وجود سياسات واضحة لإختبار منهج دي المظن

للوصول إلى نماذج التأهيل ودليل الاستخدام للنموذج [اضغط هنا](#)



4

الأسئلة الشائعة



الأسئلة الشائعة لضوابط تأهيل المتنافسين (1/2)

م	السؤال	الإجابة
1	ما هو الفرق بين عملية تقييم العروض وعملية تأهيل المتنافسين؟	يكمن الفرق بين عملية تقييم العروض وعملية تأهيل المتنافسين في أن عملية تقييم العروض يتم إجراؤها على العروض التي تقدم بها المتنافسون وذلك للتحقق من مدى مطابقتها للشروط والمواصفات ومعايير تقييم العروض وتحقيق العرض الذي من أجله تم إجراء المنافسة والتأكد من توافر المعايير المالية والفنية في تلك العروض وأما عملية التأهيل فيتم إجراؤها على مستوى المنشأة لقياس إمكانياتها الحالية وملاءمتها وإمكانية تنفيذ الأعمال وتجنب احتمالية التعثر.
2	من هو الطرف المسؤول عن تحديد بيانات التأهيل داخل الجهة الحكومية؟	تقوم الإدارة الطالبة للمشروع في الجهة بتحديد بيانات التأهيل وبالإشتراك مع لجنة التأهيل (المعايير، الأوزان، حدود المعايير، درجة الاجتياز) وتكون مسؤولة تطبيقها من قبل لجنة التأهيل في الجهة مع الأخذ بالاعتبار عدم المبالغة في وضع البيانات.
3	ما هي العوامل التي يتم على أساسها اختيار مستوى التأهيل المناسب؟	يتم اختيار مستوى التأهيل بناء على نوع المشروع وقيمه التقديرية ونسبة المخاطر المنطوية عليه ومستوى القدرات الفنية والمالية المطلوبة لتنفيذه
4	هل يكفي بالبيانات التي يقوم المتنافسون بإدخالها عبر المنصة لاحتساب درجة التأهيل؟	يجب على لجنة التأهيل في الجهة بعد فتح التأهيل في المنصة القيام بمراجعة الملفات والوثائق والبيانات المرفقة من المتنافسين على المنصة للتحقق من صحة البيانات التي تم إدخالها
5	ما هو الإجراء الصحيح في حال عدم إرفاق المتنافس لمرفقات التأهيل اللازمة؟	في حال تقدم المتنافس للتأهيل عبر المنصة ولم يتم إرفاق مستندات مطلوبة من الجهة، تقوم لجنة فحص العروض بالتواصل مع المتنافس وطلب المستندات الناقصة خلال مدة محددة، في حال عدم تقديم المستندات المطلوبة توصي لجنة فحص العروض باستبعاد المتنافس*.

الأسئلة الشائعة لضوابط تأهيل المتنافسين (2/2)

م	السؤال	الإجابة
6	ما هي المستندات والوثائق المالية المطلوبة من المتنافسين في عملية التأهيل المالي؟	القوائم المالية المدققة من محاسب قانوني معتمد والتي تخص المتقدم بالتأهيل وليس الشركة الأم أو الشركات التابعة، المستندات الرسمية لشركة علي سبيل المثال وليس الحصر (السجل التجاري ، شهادة تصنيف منشاه أن وجد شهادة تصنيف نشاط أن تطلب ذلك وغيرها بحسب متطلبات نطاق أعمال المشروع...)
7	كيف تتم الاستفاعة من التأهيل السابق الذي تم عمله سابقا للمتنافس في منافسات أخرى من نفس المجال؟	تسري صلاحية التأهيل الذي قامت به الجهة الحكومية لمدة (عام واحد) وذلك في الأعمال والمشتريات المشابهة وهي: الأعمال والمشتريات لنفس الجهة الحكومية في نطاق عمل مشابه ذات قيمة تقديرية متقاربة
8	ما هو التصرف الصحيح في حال عدم اجتياز التأهيل المسبق سوى من متنافس واحد؟	على الجهة الحكومية مراجعة معايير التأهيل وإعادة إجراء التأهيل المسبق، أو إلغاء إجراء التأهيل المسبق والتحول إلى إجراء التأهيل اللاحق.
9	ما هو التصرف الصحيح في حالة عدم تأهل العرض الأفضل بعد إجراء التأهيل اللاحق وكان العرض التالي متجاوزا للقيمة التقديرية؟	في حال عدم تأهل المتنافس صاحب أفضل عرض في التأهيل اللاحق يتم الانتقال للمتنافس الذي يليه، وفي حال كان عرضه المالي متجاوزا للأسعار السائدة في السوق بشكل ظاهر أو زادت قيمته عن المبالغ المعتمدة للمشروع، يتم التفاوض معه وفقا لأحكام المادة السابعة والأربعون من نظام المنافسات والمشتريات الحكومية
10	ما هو التصرف الصحيح في حال عدم تقدم صاحب أفضل عرض للتأهيل اللاحق وانتهاء فترة التقدم؟	يعتبر المتنافس صاحب أفضل عرض الذي لم يتقدم للتأهيل اللاحق منسحبًا، ويتم الانتقال للمتنافس الذي يليه في الترتيب

شكراً