



تعليمات معايير التقييم لشراء السلع، والأشغال،
والخدمات غير الاستشارية باستخدام طلب تقديم
عطاءات وطلب تقديم مقترحات

فبراير 2021

تم إعداد مذكرة التعليمات هذه من قبل البنك الإسلامي للتنمية بناءً على دليل الشراء - استخدام معايير التقييم لشراء السلع، والأشغال، والخدمات غير الاستشارية باستخدام طلب تقديم عطاءات، وطلب استدراج عروض الخاص بالبنك الدولي. ويتقدم البنك الإسلامي للتنمية بالشكر للبنك الدولي على السماح باستخدام الوثيقة وتعديلها بغرض استخدامها في عمليات البنك الإسلامي للتنمية.

إن الغرض من هذه الوثيقة هو استكمال تعليمات شراء السلع، والأشغال، وما يتصل بهما من خدمات ممولة من البنك الإسلامي للتنمية، والتي وافق عليها مجلس المديرين التنفيذيين للبنك الإسلامي للتنمية، ووقع نشرها في أبريل 2019. ويجوز استخدام هذه الوثيقة وإعادة طباعتها لأغراض غير تجارية. ولا يجوز استخدام هذه الوثيقة تجارياً بأي شكل، بما في ذلك، ومن دون تحفظ، إعادة بيعها، أو تحصيل رسوم لقاء الاطلاع على محتوياتها، أو إعادة التوزيع، أو إعداد أي عمل مشتق منها من قبيل نسخ الترجمة غير الرسمية.

وللحصول على معلومات إضافية حول هذه الوثيقة، يرجى الاتصال مع:

وحدة مشتريات المشاريع والإدارة المالية
مكتب نائب الرئيس، مجمع العمليات
البنك الإسلامي للتنمية
صندوق بريد رقم: 5925 جدة 21432
المملكة العربية السعودية
ppr@isdb.org
www.isdb.org

الاختصارات الشائعة وتعريف المصطلحات

يتضمن هذا القسم الاختصارات الشائعة ويُعرّف المصطلحات المستخدمة في هذه التعليمات. وتبدأ المصطلحات المُعرّفة بحروف استهلاكية إذا وردت باللغة الإنجليزية.

الاختصار/المصطلح	المصطلح/التعريف الكامل	
ALB	عطاء منخفض بشكل غير طبيعي	عطاء منخفض بشكل غير طبيعي
BAFO	العرض الأفضل والنهائي	العرض الأفضل والنهائي
BED	مجلس المديرين التنفيذيين	مجلس المديرين التنفيذيين
Beneficiary	المستفيد	المستفيد هو متلقي التمويل الذي يقدمه البنك الإسلامي للتنمية لمشروع. ويشمل المصطلح أي جهة تُشارك في تنفيذ مشاريع ممولة من البنك الإسلامي للتنمية نيابة عن المستفيد.
Bid	العطاء (المنافسة)	العرض الذي يقدمه المُناقص استجابة لطلب تقديم عطاءات لتوريد السلع و/ أو الأشغال المطلوبة و/ أو ما يتصل بهما من خدمات.
Bidding Documents	مستندات العطاء (كراسة الشروط)	كل وثيقة رسمية تصدر عن المستفيد بشأن عملية شراء محددة. وتستند مستندات العطاء التي يُصدرها المستفيد على مستندات العطاء القياسية الصادرة عن البنك الإسلامي للتنمية. وتشمل مستندات العطاء أياً من الوثائق التالية التي يصدرها المستفيد: إخطار الشراء العام، وإخطار الشراء المحدد، ووثيقة التأهيل المسبق (أو "سابقة الأعمال")، وخطاب الدعوة، وطلب تقديم عطاءات، وطلب تقديم مقترحات، وأي ملحق / إضافة.
Bidder	المُنَاقِص	الشركة التي تقدم عرض توريد السلع و/ أو الأشغال و/ أو ما يتصل بهما من خدمات.
BoQ	جدول الكميات	جدول الكميات (بيان الكميات)
Consultant	الاستشاري	شركة استشارية أو شخص استشاري توفر / يوفر خدمات استشارية. ويكون الاستشاري مستقلاً عن كل من المستفيد والبنك الإسلامي للتنمية.
Consultant Service(s)	الخدمات الاستشارية	هي الخدمات الفكرية التي توفرها شركة استشارية أو استشاري مستقل. وعادة ما تكون الخدمات الاستشارية ذات طبيعة مهنية أو قائمة على الخبرة أو المشورة. وتخضع الخدمات الاستشارية لأحكام التعليمات الصادرة عن البنك الإسلامي للتنمية.
Contract Award Notice	إخطار إرساء العقد	إخطار عام ينشره المستفيد يؤكد فيه إرساء العقد.
Evaluation Report	تقرير التقييم	التقرير القياسي الصادر عن البنك الإسلامي للتنمية والذي يستخدمه المستفيد لتوثيق التقييم الذي يجريه للعروض المقدمة من المُناقِصين.
Fraud and Corruption	الاحتيال والفساد	الممارسات الموجبة للعقوبات من فساد، واحتيال، وتواطؤ، وإكراه، وعرقلة، كما يرد تعريفها في تعليمات البنك الإسلامي للتنمية بشأن مكافحة الاحتيال والفساد، وتعليمات مكافحة الفساد الصادرة عن مجموعة البنك الإسلامي للتنمية بشأن منع ومكافحة الاحتيال والفساد في المشاريع الممولة من مجموعة البنك الإسلامي للتنمية.
Financing Agreement	اتفاق التمويل	الاتفاق القانوني المُبرم بين المستفيد والبنك الإسلامي للتنمية، ويصف تفاصيل تمويل البنك لمشروع. ويشمل الاتفاق خطة الشراء، وجميع الوثائق أو المستندات المدرجة بالإشارة إليها في الاتفاق. وإذا أبرم البنك اتفاقاً خاصاً بالمشروع مع كيان يُنفذ المشروع، فيتم شمول اتفاقية المشروع ضمن أجزاء اتفاق التمويل.
Fit-for-Purpose	ملائم للغرض	ينطبق مصطلح "ملائم للغرض" على إجراءات عملية الشراء أو عقودها أو ترتيباتها والنتائج المنشودة على صعيد التنمية. ويعني المصطلح اختيار أكثر المناهج الملائمة لتحقيق أهداف المشروع التنموية ونتاجه مع أخذ ما يلي في الحسبان: قيمة عملية الشراء، ومدى تعقيدها، وطبيعتها، وسياقها، ونوع / أنواع المخاطر ومستواها / مستوياتها. ويشمل المصطلح مفهوم التناسبية. ويعني ذلك تعهد القيام بمستوى كافٍ من التخطيط للشراء واختيار عملية شراء وعقد / اتفاق ملائم ومناسب مع حجم المشروع التنموي وتعقيده وقيمه. ويعني ذلك تفاعلي

المصطلح/التعريف الكامل	الاختصار/المصطلح	
المبالغة في تعقيد عمليات الشراء البسيطة، ووضع ضمانات وقائية كافية للتعامل مع عمليات الشراء المعقدة.		
إحدى فئات المشتريات وتشمل ما يلي، على سبيل المثال: المواد الاستهلاكية، أو المعدات، أو الآلات، أو المركبات، أو السلع الأساسية، أو المواد الخام، أو تجهيزات ولوازم المجمعات الصناعية. وقد يشمل المصطلح أيضاً الخدمات ذات الصلة من قبيل ما يلي: النقل، أو التأمين، أو التركيب، أو التشغيل، أو التدريب، أو الصيانة المبدئية.	السلع	Goods
سياسات البنك الإسلامي للتنمية، وإجراءاته التي تحكم عملية شراء المستفيد للسلع، والأشغال، والخدمات الاستشارية و / أو ما يتصل بها من خدمات في سياق المشاريع الممولة من البنك الإسلامي للتنمية.	التعليمات	Guidelines
المنافسة الدولية المفتوحة المتاحة أمام الشركات من البلدان الأعضاء والشركات من البلدان غير الأعضاء.	المنافسة الدولية المفتوحة	ICB
المنافسة الدولية المحدودة التي تقتصر على الشركات من البلدان الأعضاء.	المنافسة الدولية المحدودة	ICB/MC
البنك الإسلامي للتنمية	البنك الإسلامي للتنمية	IsDB
تعليمات موجهة إلى المناقصين، وهي جزء من التعليمات القياسية الموجهة إلى المناقصين في وثيقة الدعوة إلى تقديم العروض.	التعليمات الموجهة إلى المناقصين	ITB
مشروع مشترك أو شراكة تضامنية، ائتلاف، أو تحالف شركات.	مشروع مشترك أو شراكة تضامنية	JV
بلد عضو	بلد عضو	MC
تأكيد يُصدره البنك الإسلامي للتنمية بما يُفيد عدم اعتراضه على إحدى مراحل عملية الشراء، وأنه بوسع المستفيد أن يباشر بإجراءات الانتقال إلى المرحلة التالية.	عدم الممانعة	No-Objection
الخدمات التي لا تُعتبر خدمات استشارية. عادةً ما يتم تقديم العطاءات والتعاقد على الخدمات غير الاستشارية بناءً على أداء مخرجات قابلة للقياس، والتي يمكن تحديد معايير الأداء لها بوضوح وتطبيقها باستمرار. وتشمل الأمثلة: الحفر، والتصوير الجوي، وصور الأقمار الصناعية، ورسم الخرائط، والعمليات المماثلة.	الخدمات غير الاستشارية	Non-Consulting Services:
الإخطار الذي يُرسله المستفيد إلى المناقصين / مقدمي العروض المشاركين لإعلامهم بنيه إرساء العقد على المناقص / مقدم العرض الفائز.	الإخطار بنية إرساء العقد	Notification of Intention to Award
إحدى فئات الشراء المتعلقة بتوريد منشآت مجهزة بمعدات كذلك التي تُنفذ على أساس التصميم، والتوريد، والتركيب، والتشغيل، والصيانة، والتعديل، والحماية.	منشأة صناعية	Plant
مراجعة يُجريها البنك الإسلامي للتنمية، بعد إرساء العقد، لمستندات العطاء التي يُعدها المستفيد وأنشطة الشراء التي يقوم بها.	المراجعة اللاحقة	Post Review
عملية إعداد قائمة انتقائية مختصرة يجوز استخدامها قبيل توجيه الدعوة إلى تقديم العروض في سياق شراء السلع، أو الأشغال، و / أو ما يتصل بهما من خدمات.	التأهيل المسبق	Prequalification
مراجعة يجريها البنك الإسلامي للتنمية، قبل إرساء العقد، لمستندات العطاء التي يُعدها المستفيد وأنشطة الشراء التي يقوم بها.	المراجعة المسبقة	Prior Review
طرف ثالث مستقل يوفر خدمات نزاهة متخصصة في سياق المتابعة المتزامنة لعملية الشراء.	مزود خدمات ضمان النزاهة	Probity Assurance Provider
وظيفة التخطيط، والحصول على السلع والأشغال، والخدمات غير الاستشارية و / أو الخدمات الاستشارية لتلبية الأهداف المنشودة.	الشراء	Procurement
مصطلح عام مستخدم في هذه التعليمات لتغطية جميع مستندات الشراء الصادرة عن المستفيد. يتضمن: إخطار الشراء العام، إخطار الشراء المحدد، خطاب التعبير عن الاهتمام، وطلب التعبير عن الاهتمام، وثيقة التأهيل المسبق، طلب تقديم العطاءات وطلب تقديم مقترحات، بما في ذلك أي إضافات.	مستندات الشراء	Procurement Documents
خطة الشراء التي يُعدها المستفيد بشأن مشاريع البنك الإسلامي للتنمية كما هو مشار إليها في الفقرة 1-42، وترتبط بالإشارة إليها في اتفاق التمويل.	خطة الشراء	Procurement Plan (PP)
إدارة مشتريات المشروعات.	إدارة مشتريات	PPR

المصطلح/التعريف الكامل	الاختصار/المصطلح	
	المشروعات	
طلب تقديم عطاءات كأحد طرق اختيار المناقص الفائز	طلب تقديم عطاءات	RFB
طلب تقديم مقترحات كأحد طرق اختيار المناقص الفائز	طلب تقديم مقترحات	RFP
مستندات العطاء القياسية	مستندات العطاء القياسية	SBDs
وثائق عطاء معيارية (أو "موحدة") يُصدرها البنك الإسلامي للتنمية لكي يستخدمها المستفيدون من تمويل البنك للمشاريع. وتشمل هذه المستندات وثائق قياسية يعتمدها البنك لنماذج من قبيل ما يلي، على سبيل المثال: إخطار الشراء العام، وإخطار الشراء المحدد، والتأهيل المسبق، وخطاب الدعوة إلى تقديم العروض، وطلب تقديم عطاءات، وطلب تقديم مقترحات.	مستندات العطاء القياسية	Standard Bidding Documents (SBDs)
الفترة التي تلي إرسال خطاب النية بإرساء العقد.	فترة التوقف	Standstill Period
يعني مفهوم مردودية الإنفاق (القيمة مقابل التكلفة) الحصول على المستوى الأمثل من المزايا باستخدام الموارد على نحو فعال، وكفؤ، واقتصادي. ويستدعي ذلك إجراء تقييم للتكاليف والمنافع ذات الصلة، إلى جانب تقدير المخاطر، و/أو الخصائص غير السعرية، و/أو تكاليف دورة حياة المشروع حسب الاقتضاء. وقد لا يمثل السعر الأقل بالضرورة مفهوم مردودية الإنفاق أو القيمة مقابل التكلفة.	مردودية الإنفاق (القيمة مقابل التكلفة)	Value-for-Money (VfM)
إحدى فئات الشراء التي تُشير إلى أعمال البناء، والتشييد، والإصلاح، وإعادة التأهيل، والهدم، والترميم، وصيانة هياكل أشغال الهندسة المدنية، و / أو ما يتصل بها من خدمات، من قبيل النقل، والتأمين، التركيب، والتشغيل، والتدريب.	الأشغال	Works

المحتويات

3الاختصارات الشائعة وتعريف المصطلحات
6المحتويات
7القسم 1: مقدمة
8تحقيق أهداف الشراء من خلال عملية الشراء
9تطبيق معايير التقييم
10القسم 2: الاستجابة الجوهرية
	Error! Bookmark not defined.التقييم الأولي
10معايير التأهيل الفني والتجاري
12القسم 3: التأهيل المسبق والتأهيل اللاحق
12التأهيل المسبق
12التأهيل اللاحق
14القسم 4: تقييم تكلفة العطاء / العرض
14السعر المعدل للعطاء / العرض
14تكاليف دورة حياة المشروع
15العروض/العطاءات غير المتوازنة وذات التحميل المبكر والمنخفضة بشكل غير طبيعي
16القسم 5: معايير المفاضلة
16تحديد أولويات معايير المفاضلة
17تقييم النتائج الفنية
	Error! Bookmark not defined.التقييم الفني والمالي المُدمج
19الملحق رقم 1: تقييم طلب تقديم مقترحات باستخدام معايير المفاضلة

القسم 1: مقدمة

توضح هذه التعليمات الأنواع المختلفة لمعايير التقييم التي يُمكن استخدامها لاختيار مقاولين للسلع، والأشغال، والخدمات غير الاستشارية عند استخدام طلب تقديم العطاءات وطلب تقديم مقترحات كأحد طرق اختيار المُناقِص الفائز.

تُكمل هذه التعليمات، ويجب قراءتها بالاقتران مع، تعليمات البنك بشأن شراء السلع، والأشغال، وما يتصل بهما من خدمات في المشاريع الممولة من البنك الإسلامي للتنمية (تعليمات الشراء)، ومستندات الشراء القياسية، وأي مستندات قياسية (أي طلب تقديم العطاءات القياسي / طلب تقديم مقترحات القياسي)، ودليل المستخدم، حسب الاقتضاء، المرتبط بمستندات الشراء القياسية المحددة. وقد تم إدراج التطبيق المحدد لمعايير التقييم تفصيلاً في جميع مستندات الشراء القياسية الخاصة بالبنك. وعلى هذا النحو، فإن هذه التعليمات غير إلزامية ويتم تقديمه كنصيحة عملية فقط.

معايير التقييم: هي معيار أو اختبار يُستخدم في تقييم العطاءات / العروض لاختيار العطاء / العرض الذي يلبي المتطلبات والشروط على أفضل وجه، ويوفر مردودية الإنفاق (القيمة مقابل التكلفة).

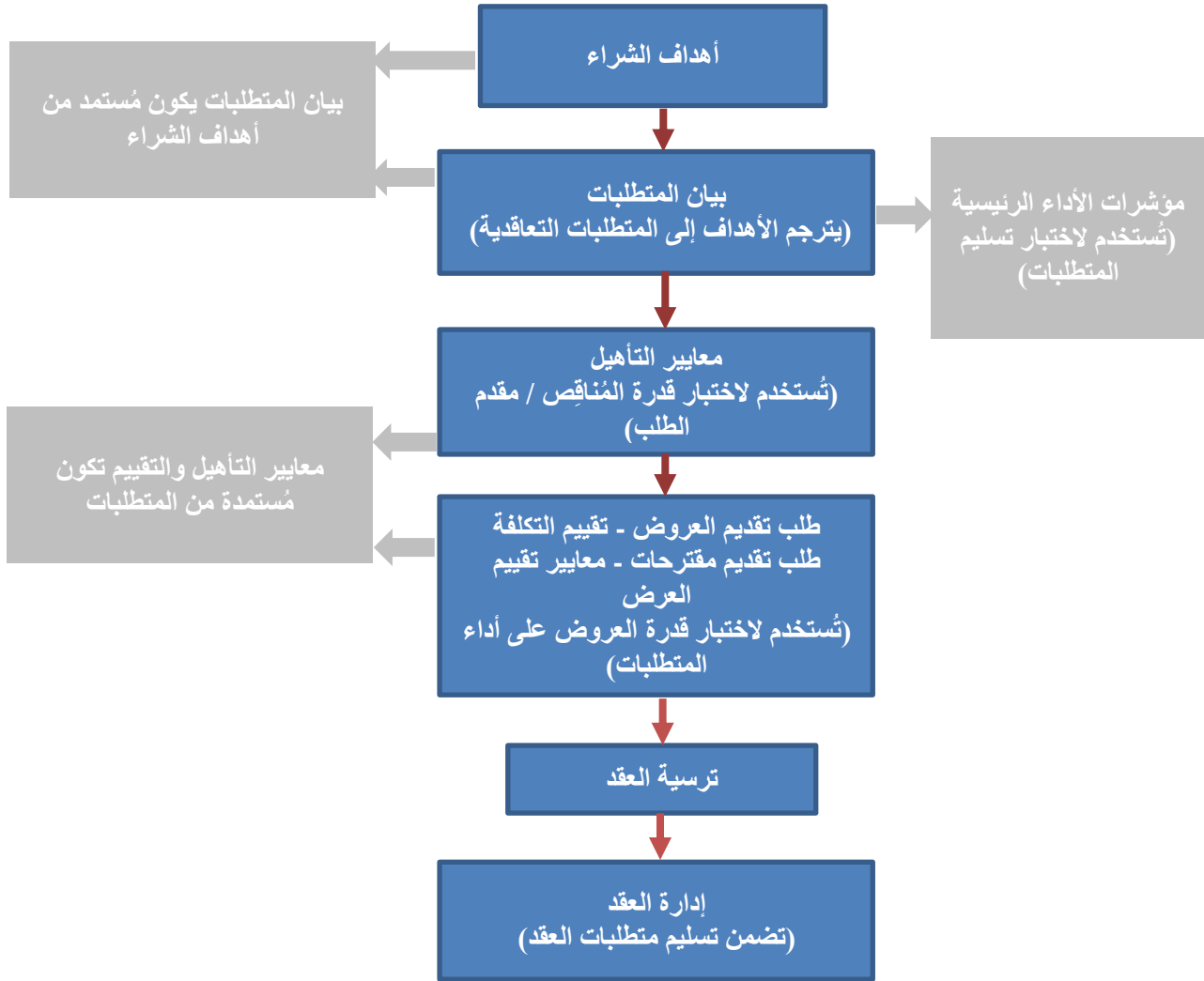
تحكم الشروط التالية معايير تقييم العطاء / العرض:

- أ) يجب أن تكون معايير التقييم تناسبية، ومناسبة لنوع، وطبيعة السوق وظروفه، وتعقيده، ومخاطره، وقيمة ما يتم شراؤه والغرض منه؛
- ب) إلى الحد الممكن عملياً، يجب أن تكون معايير التقييم قابلة للقياس الكمي (أن تكون قابلة للتحويل إلى شروط نقدية)؛
- ج) يجب أن تتضمن مستندات الشراء القياسية معايير التقييم الكاملة، والطريقة المحددة التي سيتم تطبيقها بها؛
- د) يتم تطبيق معايير التقييم فقط، جميع معايير التقييم، المُحددة في طلب تقديم العطاءات / العروض؛
- هـ) بمجرد إصدار طلب تقديم العطاءات / العروض، لا يتم إجراء أي تغيير على معايير التقييم إلا من خلال الإضافات؛ و
- و) يجب تطبيق معايير التقييم بشكل ثابت ومحاييد على جميع العطاءات / العروض المُقدمة.

يجب وضع معايير التقييم في المراحل الأولى من الشراء بغرض دعم مبادئ الشفافية، ومردودية الإنفاق (القيمة مقابل التكلفة)، والنزاهة في عملية الشراء. وبعد تحديد شروط العقد، وتحديد طريقة الاختيار (على سبيل المثال، طلب تقديم مقترحات، طلب تقديم العطاءات)، يتم تعيين معايير التقييم بحيث يُمكن للمستفيد أن يُقيم، بشكل مناسب، أي مُناقِص / مقدم عرض هو الأفضل لتلبي الشروط والمتطلبات، وتعظيم مردودية الإنفاق (القيمة مقابل التكلفة).

قد تفيد مؤشرات الأداء الرئيسية التي سيتم استخدامها في إدارة المستفيد للعقد أيضاً في معايير التقييم، والتي تكمل الموازنة الاستراتيجية اعتباراً من تحديد الاحتياجات وحتى تسليم العقد. انظر الشكل رقم 1.

تحقيق أهداف الشراء من خلال عملية الشراء



الشكل رقم 1 - تحقيق أهداف الشراء من خلال عملية الشراء

لتحقيق مردودية الإنفاق (القيمة مقابل التكلفة)، قد تأخذ معايير التقييم في الاعتبار عوامل مثل ما يلي:

(أ) التكلفة: تقييم التكلفة باستخدام منهجية مناسبة لطبيعة الشراء بما يشمل:

1- تعديل سعر العطاء / العرض؛ أو

2- سعر العطاء / العرض المعدل بالإضافة إلى التكلفة التشغيلية / المتكررة على مدى العمر الإنتاجي

(الافتراضي) للأصل على أساس صافي التكلفة الحالية (تكاليف دورة حياة المشروع)؛

(ب) الجودة: تقييم الجودة باستخدام منهجية لتحديد الدرجة التي تفي بها السلع، أو الأشغال، أو الخدمات غير الاستشارية بالمتطلبات أو تتجاوزها؛

(ج) المخاطر: المعايير التي تخفف من المخاطر المقدر ذات الصلة؛

(د) الاستدامة: المعايير التي تأخذ في الاعتبار الفوائد الاقتصادية، والبيئية، والاجتماعية المحددة لدعم أهداف المشروع، ويمكن أن تشمل مرونة العطاء / العرض للتكيف مع التغييرات المحتملة على مدى دورة حياة المشروع؛ و / أو

(هـ) الابتكار: المعايير التي تسمح بتقييم الابتكار في تصميم و / أو تسليم السلع، أو الأشغال، أو الخدمات غير الاستشارية، والتي تتيح، عند الاقتضاء، للمُنَاقِصين / مقدمي العروض الفرصة لتضمين الحلول التي تتجاوز المتطلبات أو الحلول البديلة التي يُمكن أن تُقدم أفضل مردودية للإنفاق (القيمة مقابل التكلفة)، في عروضهم / عطاءاتهم.

اعتماداً على طريقة الاختيار التي يتم تحديدها، على سبيل المثال طلب تقديم العطاءات مع التأهيل المسبق أو بدونها، أو طلب تقديم مقترحات مع التأهيل المسبق، فهناك طرق أو عمليات مختلفة يُمكن استخدامها لتأهيل الشركات، ولتقييم عروضها / عطاءاتها بغرض اختيار العطاء / العرض الذي يُقدم أفضل مردودية للإنفاق (القيمة مقابل التكلفة). انظر الشكل رقم 2.

يجب على المستفيدين التحقق من مستندات الشراء القياسية ذات الصلة، ودليل المستخدم المرتبط، حسب الاقتضاء، لتطبيق معايير التقييم المحددة في كل مستند من مستندات الشراء القياسية الخاصة بالبنك.

تطبيق معايير التقييم

التأهيل المسبق (اختياري)
تطبيق معيار التأهيل المسبق (يجب على كل مناقص / متقدم تلبية جميع معايير التأهيل)
طلب تقديم العطاءات
3 خطوات للتقييم
<p>1- <u>الاستجابة الجوهرية</u>: يجب أن يستجيب كل عرض، إلى حد كبير، لما يلي:</p> <p>أ- التقييم الأولي: التحقق الأولي من أن جميع الشروط الإلزامية للعملية قد تم الوفاء بها جوهرياً؛</p> <p>ب- <u>التقييم الفني والتجاري</u>:</p> <p>2- التقييم لضمان التلبية الجوهرية لجميع الشروط الفنية والتجارية الإلزامية، بناءً على معايير نجاح / فشل (التأهيل).</p> <p>3- <u>تقييم التكلفة</u>: تطبيق منهجية تقييم التكلفة لتحديد أقل التكاليف المقدرة.</p> <p>4- <u>تقديم العطاء الأكثر مردودية للإفناق</u> (القيمة مقابل التكلفة): المناقص المؤهل هو الذي يستجيب عرضه / عطاءه جوهرياً لمردودية الإفناق، ويقدم أقل تكلفة مقدرة.</p>

الشكل رقم 2 - تطبيق معايير التقييم - طلب تقديم العطاءات

القسم 2: الاستجابة الجوهرية

التقييم الأولي

يجب أن تبدأ عملية التقييم فور فتح الطلب / العطاء / العرض مع إجراء تقييم أولي للتحقق من الاكتمال العام للطلب / العطاء / العرض المستلم كما هو محدد في مستندات الشراء القياسية قبل إجراء الفحص أو التقييم التفصيلي.

يجب أن يخضع كل طلب / عطاء / عرض لتقييم أولي. ويُمكن هذا الإجراء لجنة التقييم من تحديد ورفض الطلبات / العطاءات / العروض غير المكتملة، أو غير الصالحة، أو غير المستجيبة جوهرياً للشروط.

يجب إدراج نتائج التقييم الأولي في نموذج التقييم. وإذا فشل الطلب / العطاء / العرض في القبول المبدئي، فيجب توضيح الأسباب بوضوح في الحواشي أو في مرفق، حسب الضرورة.

ونظراً لأن الرفض في هذه المرحلة يُخرج الطلب / العطاء / العرض من أي اعتبارات أخرى، يجب التأكد من أن قرار الرفض له ما يبرره من أسباب / مبررات.

في التقييم الأولي، يجب توجيه الانتباه إلى أوجه القصور التي، إذا تم قبولها، ستمثل مزايا غير عادلة لمقدم الطلب / مقدم العرض / مقدم العطاء. ويجب استخدام الحكم السليم فيما يتعلق بالتعامل مع: على سبيل المثال، الإغفالات أو الأخطاء البسيطة التي يمكن القول إنها ناتجة عن خطأ بشري ولا يجب أن تمثل أسباباً لرفض الطلب / العطاء / العرض. فنادرًا ما يكون الطلب / العطاء / العرض مثاليًا من جميع النواحي.

لذلك يجب أن يستند تبرير الرفض إلى وجود واحد أو أكثر من أوجه القصور أو الانحرافات الرئيسية التي لا يُمكن السماح بتصحيحها أو قبولها بأي حال من الأحوال، وبناءً عليها يكون الرفض مبرراً ومستداماً. والانحراف المادي هو الذي:

- (أ) يكون له تأثير على صحة العرض؛ أو
- (ب) يكون قد تم تحديده في مستندات العطاء كأساس لرفض العطاء / العرض؛ أو
- (ج) يُمثل انحرافاً عن الشروط التجارية، أو المواصفات الفنية في مستندات العطاء، ويكون تأثيره جوهرياً على سعر العطاء / العرض، ولكن لا يمكن إعطاؤه قيمة نقدية.

يجب تطبيق إجراءات التحقق التالية:

(أ) **التحقق:** تتطلب صلاحية الطلب / العطاء / العرض توقيع جميع النماذج ذات الصلة من قبل شخص أو أشخاص مخولون. وإذا كان مقدم الطلب / مقدم العرض / مقدم العطاء مشروعاً مشتركاً، فيجب تقديم اتفاقية المشروع المشترك؛ وإذا كان مقدم الطلب / مقدم العرض / مقدم العطاء وكيلاً، فيجب تقديم تفويض من المورد أو الشركة المصنعة، بالإضافة إلى أي مستندات مطلوبة من المورد أو الشركة المصنعة نفسها.

(ب) **التأهل:** يجب أن تنشأ جميع السلع والخدمات من بلدان المصدر المؤهلة. وفي حالة الآلات والمعدات، يتم تطبيق اختبار التأهل هذا فقط على المنتج النهائي المعروض في الطلب / العطاء / العرض، وعلى مكوناته الرئيسية والتي يمكن تحديدها بوضوح.

(ج) **كفالة (ضمان) العطاء / العرض:** قد يشترط طلب تقديم العطاءات / طلب تقديم مقترحات كفالة دخول العطاء. وإذا كان الأمر كذلك، يجب أن تتوافق كفالة دخول العطاء مع شروط طلب تقديم العطاءات / طلب تقديم مقترحات، ويجب أن تُرفق مع العطاء / العرض.

(د) **اكتمال الطلب / العطاء / العرض:** ما لم يكن طلب تقديم العطاءات / طلب تقديم مقترحات قد سمح على وجه التحديد لمقدم الطلب / مقدم العطاء / مقدم العطاء بتقديم عطاء / عرض لعناصر مختارة فقط، أو لكميات جزئية فقط من عنصر معين، فيجب اعتبار أن الطلبات / العروض / العطاءات التي لا تستوفي كل المطلوب غير مستجيبة / مكتملة. ومع ذلك، بموجب عقود الأشغال، تُعتبر الأسعار المفقودة لبند الأشغال العرضية مُدرجة في أسعار البنود وثيقة الصلة في مكان آخر.

معايير التأهيل الفني والتجاري

معايير التأهيل الفني والتجاري هي الحد الأدنى و/أو الحد الأقصى من شروط طلب تقديم العطاءات / طلب تقديم مقترحات، التي يتم تقييمها عادة على أساس النجاح / الفشل.

يجب تحديد معايير التأهل (النجاح / الفشل) بطريقة تُمكن التقييم من تحديد ما إذا كان العطاء / العرض يستجيب جوهرياً للشروط الفنية والتجارية أم لا.

يُمكن تطبيق المعايير المؤهلة في كل من طلب تقديم العطاءات وطلب تقديم مقترحات كما هو موضح في الشكل رقم 2.

يجب أن يكون المستفيد حريصاً على عدم تقييد المنافسة في السوق من خلال معايير تأهيل غير ضرورية أو مرهقة بلا داع.

تعتبر الانحرافات الجوهرية عن الشروط التجارية والمواصفات الفنية أساساً لرفض الطلب / العطاء / العرض. وكقاعدة عامة، الانحرافات الجوهرية هي تلك التي، في حالة قبولها، لن تفي بالأغراض التي تم طلب تقديم الطلب / العطاء / العرض من أجلها، أو قد تمنع إجراء مقارنة عادلة مع الطلبات / العطاءات / العروض التي تتوافق بشكلٍ صحيح مع طلب تقديم العطاءات / طلب تقديم مقترحات. وتتضمن أمثلة الانحرافات المادية ما يلي:

(أ) رفض تحمل المسؤوليات والالتزامات المهمة المخصصة في طلب تقديم العطاءات / طلب تقديم مقترحات، مثل ضمانات الأداء والتغطية التأمينية؛

(ب) عدم القدرة على الوفاء بجدول التسليم العاجل، أو جدول العمل المحدد بوضوح في طلب تقديم العطاءات / طلب تقديم مقترحات؛

(ج) عدم الامتثال للحد الأدنى من معايير الخبرة كما هو محدد في طلب تقديم العطاءات / طلب تقديم مقترحات؛

(د) عدم تلبية الشروط الفنية الرئيسية (على سبيل المثال، تقديم أنواع مختلفة تماماً عن المحددة، أو حجم منشأة صناعية أقل بكثير من الحد الأدنى المُحدد، أو المعدات غير قادرة على أداء الوظائف الأساسية التي تم تصميمها من أجلها؛ و/أو

(هـ) الفشل في تقديم العطاءات لنطاق العمل المطلوب (على سبيل المثال، لكامل الأشغال، أو الحزمة كاملة، أو جدول كامل) كما هو موضح في طلب تقديم العطاءات / طلب تقديم مقترحات، وحيث تم الإشارة إلى أنه في حالة عدم القيام بذلك سيكون العطاء / العرض غير مقبول.

القسم 3: التأهيل المسبق والتأهيل اللاحق

التأهيل المُسبق هو عملية مستخدمة لإدراج المتقدمين في قائمة مختصرة في شراء السلع، والأشغال، والخدمات غير الاستشارية. وتضمن هذه العمليات دعوة من لديهم القدرات والإمكانات والموارد المناسبة والكافية فقط لتقديم العطاءات / العروض، وفقاً لمعايير التأهل الواردة في مستند التأهيل المُسبق.

يُقيم تقييم مؤهلات مقدم الطلب الشركة التي قدمت طلب التأهيل المسبق. ولا يأخذ التقييم في الاعتبار مؤهلات الشركات الأخرى مثل الشركات التابعة، أو الكيانات الأم، أو الشركات المرتبطة، أو المقاولين من الباطن (بخلاف المقاولين من الباطن المتخصصين إذا كان مسموحاً بذلك في مستند التأهيل المسبق)، أو أي شركة أخرى بخلاف الشركة التي قدمت طلب التأهيل المسبق.

تم تلخيص استخدام معايير التأهيل للتأهيل المسبق، أو مع طلب تقديم العطاءات مع التأهيل المسبق أو التأهيل اللاحق في الشكل رقم 2، ويتم تناوله بالتفصيل في كل مستند من مستندات الشراء القياسية ذات الصلة، ودليل المستخدم حسب الاقتضاء.

التأهيل المسبق

عادةً ما يتم استخدام التأهيل المسبق مع طلبات تقديم العروض، وهو عنصر اختياري اعتماداً على طبيعة وتعقيد السلع، أو الأشغال، أو الخدمات غير الاستشارية، ومع طلب تقديم مقترحات.

في التأهيل المسبق، يتم عادةً تقييم الحد الأدنى من الشروط / المتطلبات على أساس النجاح / الفشل مقابل معايير مثل:

أ) الأهلية

- 1- الجنسية
- 2- تضارب المصالح
- 3- أهلية البنك
- 4- الكيان المملوك للحكومة في البلد المستفيد
- 5- قرار الأمم المتحدة، أو قانون البلد المستفيد، أو لوائح المقاطعة الخاصة بمنظمة التعاون الإسلامي، وجامعة الدول العربية، والاتحاد الأفريقي.

ب) تاريخ فشل أداء العقود

- 1- تاريخ العقود المتعثرة
- 2- الإيقاف بناءً على تنفيذ إقرار ضمان العطاء من قبل صاحب العمل
- 3- إجراءات التقاضي غير المنتهية
- 4- تاريخ التقاضي
- 5- إقرار الأداء الضعيف سابقاً في النواحي البيئية والاجتماعية والصحية والمتعلقة بالسلامة

ج) الوضع المالي والأداء

- 1- القدرات المالية
- 2- متوسط حجم دوران رأس المال سنوياً

د) الخبرة

- 1- خبرة عامة
- 2- خبرة محددة

جميع المتقدمين إلى التأهيل المُسبق الذين يلبون متطلبات التأهيل يتم دعوتهم لتقديم العروض.

التأهيل اللاحق

إذا لم يكن مقدمو العطاءات / العروض مؤهلين مسبقاً، يجب على المستفيد تحديد متطلبات التأهيل المناسبة في طلب تقديم العطاءات / طلب تقديم مقترحات للتحقق من أن مقدم العطاء / العرض الذي يوصى بإسراء العقد لديه القدرة والموارد لتنفيذ العقد بفعالية.

كما هو الحال مع التأهيل المسبق، يجب ألا يأخذ تقييم مؤهلات الشركة في الاعتبار مؤهلات الشركات الأخرى مثل الشركات التابعة، أو الكيانات الأم، أو الشركات المرتبطة، أو المقاولين من الباطن (بخلاف المقاولين من الباطن المتخصصين إذا كان مسموحاً بذلك في طلب تقديم العطاءات / طلب تقديم مقترحات)، أو أي شركة أخرى بخلاف الشركة التي قدمت العطاء / العرض.

القسم 4: تقييم تكلفة العطاء / العرض

كما هو محدد في مستند الشراء القياسي، يتم تقييم التكاليف المحددة في العطاء / العرض مقابل معايير قابلة للقياس الكمي نقدياً. ويسمح ذلك للمستفيد بأن يقارن ويقيم تكاليف كل مُناقِص / مقدم عطاء.

يجب أن يسترشد اختيار المستفيد لطريقة تقييم تكلفة العطاء / العرض بالعوامل التي سيتم أخذها في الاعتبار لغرض التقييم إلى جانب التكاليف المحددة في العطاء / العرض. إذا كان من الممكن تحديد العوامل المختارة من الناحية النقدية، فيجب اختيار نهج طلب تقديم العطاءات الذي يستخدم معايير قابلة للقياس الكمي نقدياً. وإذا تعذر استخدام معايير قابلة للقياس الكمي نقدياً، فيجب اختيار نهج طلب تقديم مقترحات باستخدام معايير النوع النسبي.

عند وضع معايير تقييم قابلة للقياس الكمي نقدياً، يجب أن يُحدد طلب تقديم العطاءات / طلب تقديم مقترحات العوامل ذات الصلة، بالإضافة إلى السعر، التي يجب أخذها في الاعتبار في تقييم تكلفة العطاء / العرض، والطريقة التي سيتم تطبيق هذه العوامل بها بغرض تحديد التكلفة المقدرة لكل عطاء / عرض.

تشمل الأمثلة التي يُمكن أن تنطبق فيها منهجية القياس الكمي نقدياً ما يلي:

- (أ) هامش التفضيل المحلي؛
- (ب) تعديل الجدول الزمني؛
- (ج) تعديل جدول الدفع؛
- (د) تكلفة دورة حياة المشروع؛
- (هـ) الضمانات الوظيفية للحد الأدنى / الحد الأقصى للتعديل؛ و
- (و) الخصومات على العقود المتعددة.

السعر المعدل للعطاء / العرض

يشكل السعر المعدل للعطاء / العرض جزءاً من التكلفة المقدرة لكل عطاء / عرض. وتشمل تعديلات سعر العطاء التصحيح الحسابي، وأي خصومات وتعديلات أخرى محددة في طلب تقديم العطاءات / طلب تقديم مقترحات لأغراض التقييم.

لا يتم أخذ أحكام تعديل الأسعار المستخدمة في العقود طويلة الأجل بدلاً من السعر الثابت في الاعتبار خلال التقييم.

يُمكن وضع الخصومات التي تكون مشروطة بمنح أكثر من جزء واحد أو شريحة في الاعتبار خلال تقييم العرض. ومع ذلك، لا يوصى باستخدامها في تقييم العرض عند استخدام معايير المفاضلة بسبب التعقيد.

يجب تعديل أسعار العطاء / العرض بغرض المقارنة بين التكلفة المقدرة لكل عطاء / عرض. ويجب تعديل الانحرافات الطفيفة التي يمكن "ترجمتها" بشكل عادل إلى قيم نقدية فقط. ويجب أن يكون حساب التعديل المالي على النحو المتوافق مع طلب تقديم العطاءات / طلب تقديم مقترحات.

يجب أن تؤخذ جميع عوامل التعديل وأسس مقارنة الأسعار المحددة في طلب تقديم العطاءات / طلب تقديم مقترحات في الاعتبار أثناء إجراء التقييم.

لا يجوز تقديم عوامل أو معايير أخرى غير مدرجة في مستندات الشراء القياسية أثناء تقييم العطاء / العرض.

تكاليف دورة حياة المشروع

قد يشمل تقييم تكلفة العطاء / العرض أيضاً تقييم تكاليف دورة حياة المشروع. ولا يعني مبدأ مردودية الإنفاق (القيمة مقابل التكلفة) بالضرورة اختيار السعر الأدنى، بل يعني التكلفة الإجمالية للملكية (أو تكلفة دورة حياة المشروع) على مدى فترة محددة، والعمر الإنتاجي للأصل عموماً. ويُمثل مبدأ مردودية الإنفاق (القيمة مقابل التكلفة) المزيج الأمثل من التكلفة الإجمالية للملكية والجودة (أو الملاءمة للغرض) لتلبية متطلبات المشتري. ويسمح بقياس الفوائد النسبية للعطاءات / العروض المختلفة من خلال مراعاة جميع التكاليف بما في ذلك على سبيل المثال، ما يلي:

- (أ) سعر الشراء أو التكاليف الأولية للشراء؛
- (ب) تكاليف التركيب والتشغيل؛
- (ج) تكلفة التشغيل والصيانة بما في ذلك تكاليف المواد والخدمة وقطع الغيار وما إلى ذلك على مدى العمر الإنتاجي؛

(د) وفورات الاستدامة، على سبيل المثال انخفاض استهلاك الوقود؛ و / أو
(هـ) تكاليف إيقاف التشغيل وتكاليف الاستبعاد.

يجب استخدام تكلفة دورة حياة المشروع عندما يتم تقدير تكاليف التشغيل و / أو الصيانة على مدى العمر المحدد للسلع أو الأشغال على أنها كبيرة مقارنة بالتكلفة الأولية، وقد تختلف باختلاف العطاءات / العروض. ويتم تقييمها على أساس صافي القيمة الحالية.

عند استخدام تكلفة دورة حياة المشروع، يجب على المستفيد تحديد المعلومات التالية في طلب تقديم العطاءات / طلب تقديم مقترحات:

- (أ) عدد السنوات المستخدمة في تحديد تكلفة دورة حياة المشروع؛
(ب) معدل الخصم، بالنسبة المئوية، المقرر استخدامه لحساب صافي التكلفة الحالية للتكاليف المستقبلية على مدى فترة دورة حياة المشروع المحددة؛ و
(ج) العوامل والمنهجية المستخدمة في حساب تكاليف التشغيل والصيانة والقيمة المتبقية، بما في ذلك المعلومات والضمانات الوظيفية التي سيقدمها مقدم العرض / مقدم العطاء في العرض.

ملاحظة: يجب على المستفيدين توخي المزيد من الحذر عند تحديد معدل الخصم وعدد سنوات دورة حياة المشروع للتأكد من ملاءمتها للعقد المحدد.

تم تضمين مثال لحساب تكلفة دورة حياة المشروع في الملحق رقم 1.

العروض/العطاءات غير المتوازنة وذات التّحميل المُبكر للمصاريف بهدف التحصيل السّريع والمنخفضة بشكل غير طبيعي

عند اكتمال تقييم العروض/العطاءات، يجب على المستفيد التحقق مما إذا كانت التكلفة المقدرة معقولة. أي ما إذا كان يُمكن تحديدها على أنها غير متوازنة، أو تتضمن تحميل مبكر للمصاريف بهدف التحصيل السّريع، أو منخفضة بشكل غير طبيعي. راجع التعليمات المنفصلة حول العطاءات / العروض المنخفضة بشكل غير طبيعي.

القسم 5: معايير المفاضلة

تستخدم معايير المفاضلة لتقييم الخصائص غير السعريّة باستخدام نقاط الجدارة. ويتم استخدامها عادةً في عملية طلب تقديم مقترحات عندما لا تكون الخصائص أو الاختلافات في الخصائص بين مختلف العطاءات / العروض قابلة للقياس الكمي (أو لا يمكن التعبير عن معايير التقييم) نقدياً، أو عندما يرغب المستفيد في التمييز بين العروض وتقييمها باستخدام نقاط الجدارة. (أ) يمكن استخدام معايير المفاضلة: في تقييم العروض (وبشكل استثنائي في العطاءات) لتحديد العرض (العطاء) الذي يقدم أكثر مردودية للإنفاق (القيمة مقابل التكلفة).

عند استخدام معايير المفاضلة في مرحلة العرض لطلب تقديم مقترحات، تقوم معايير المفاضلة بتقييم مدى قدرة الشركة على تلبية وتجاوز متطلبات تنفيذ العقد، بدلاً من الاعتماد على معيار الأداء السابق.

في مرحلة العرض، قد تتضمن معايير المفاضلة، على سبيل المثال لا الحصر، الميزات التالية حسب الاقتضاء:

(أ) إلى أي مدى تفي ميزات الأداء، أو الحجم، أو الميزات الوظيفية بالمستويات المحددة في شروط الأداء / الشروط الوظيفية أو تتجاوزها، و / أو تؤثر على تكلفة دورة حياة المشروع؛

(ب) جودة العرض الفني من حيث بيان الطريقة، والموظفين الرئيسيين، والوصول إلى المعدات الرئيسية، وتنظيم الموقع، والسلامة، وضمان الجودة، والجدول الزمني للتعبة، والجدول الزمني للتنفيذ، وأي أنشطة أخرى يُحددها صاحب العمل؛

(ج) القدرة على تلبية وتجاوز أي شروط استدامة للشراء إذا تم تحديدها في شروط صاحب العمل.

تحديد أولويات معايير المفاضلة

يتم ترتيب معايير المفاضلة، والمعايير الفرعية حسب الاقتضاء، وفقاً للأولوية، وتخصيص نقاط الجدارة، ويتم ترجيحها وفقاً لأهميتها النسبية في تلبية الشروط. ويجب أن يبقى عدد المعايير، والمعايير الفرعية عند الحد الأدنى الضروري.

تم تحديد الدرجات التي يتم منحها لكل معيار، ومعيار فرعي في ورقة بيانات العرض، وفي القسم الثالث من طلب تقديم العطاءات / طلب تقديم مقترحات.

للمساعدة في تحديد أولويات معايير المفاضلة، يمكن استخدام مصفوفة بسيطة لترتيب الأولويات. انظر الشكل رقم 4.

- (أ) ابدأ بإنشاء جدول وفقاً للمثال أدناه مع تعريف كل معيار بحرف حسب الترتيب الأبجدي؛
- (ب) أدخل المعايير في المصفوفة مرتين - واحدة في الصفوف الأفقية والأخرى في الأعمدة الرأسية؛
- (ج) خذ كل زوج على حدة. واطلب من فريق التقييم تحديد أي من الاثنين مقارنة ببعضهما البعض هو الأكثر أهمية في هذا الشراء، على سبيل المثال قارن المعيار "أ" مقابل "ب". إذا قرر الفريق أن "ب" هو الأهم، فأدخل الحرف "ب" في المربع. أما إذا قرر فريق التقييم أن كلا المعيارين متساويان، فقم بإدراج "أ" و "ب"؛
- (د) احسب العدد الإجمالي للحروف "أ" و "ب" و "ج"، وما إلى ذلك؛
- (هـ) الحرف الأكثر عدداً يكون هو الأكثر أهمية، والحرف الأقل عدداً يكون هو الأقل أهمية؛
- (و) رتب الأولوية الأول، والثاني، والثالث، وما إلى ذلك على أساس أعلى عدد بحيث يتم ترتيب كل معيار مقابل الآخر؛ و
- (ز) ناقش وافق على النقاط أو النسب المئوية الترجيحية. وعند الدمج مع السعر، يجب ألا تتجاوز النسب الترجيحية الإجمالية لجميع معايير المفاضلة بخلاف السعر عادةً 30%، ولكن يمكن أن تصل إلى نسبة خمسين بالمائة (50%) إذا كان هناك ما يُبرر تحقيق مردودية الإنفاق (القيمة مقابل التكلفة).

مثال على مصفوفة ترتيب الأولويات لمعايير التقييم

معايير التقييم			
النسبة المئوية الترجيحية	الألوية	الدرجات	
10%	الرابع	أ = 0	المعيار رقم 1
30%	الثاني	ب = 2	المعيار رقم 2
25%	الثالث	ج = 1	المعيار رقم 3
35%	الأول	د = 3	المعيار رقم 4

الشكل رقم 4 - مثال على مصفوفة ترتيب الأولويات لمعايير التقييم

تقييم النتائج الفنية

يتم تحديد إجمالي النقاط الفنية المخصصة لكل عرض من خلال معادلة العرض المقيّم عن طريق إضافة وترجيح الدرجات التي تم تخصيصها من قبل لجنة التقييم للخصائص الفنية للعرض وفقاً للمعايير أدناه.

- (أ) تم تحديد الخصائص الفنية التي يتم تقييمها بشكل عام أدناه، وتم تحديدها بشكل خاص في ورقة بيانات العرض:
- 1- إلى أي مدى تفي ميزات الأداء، أو الحجم، أو الميزات الوظيفية بالمستويات المحددة في شروط الأداء / الشروط الوظيفية أو تتجاوزها، و / أو تؤثر على تكلفة دورة حياة المشروع وفاعلية المنشأة الصناعية؛
 - 2- جودة العرض الفني من حيث بيان الطريقة، والموظفين الرئيسيين، والوصول إلى المعدات الرئيسية، وتنظيم الموقع، والسلامة، وضمان الجودة، والجدول الزمني للتعبئة، والجدول الزمني للتنفيذ، وأي أنشطة أخرى يحددها صاحب العمل وبناءً على خبرة المناقصين؛ و
 - 3- أي شروط استدامة للشراء إذا تم تحديدها في شروط صاحب العمل.
- (ب) قد تتضمن كل ميزة فنية معايير فرعية كما هو محدد في ورقة بيانات العرض. ويتم تحديد الدرجات التي يجب منحها لكل ميزة فنية ومعايير فرعية في ورقة بيانات العرض.

أثناء عملية التقييم، ستخصص لجنة التقييم لكل ميزة مرغوبة / مفضلة درجة كاملة كما هو مذكور في طلب تقديم العطاءات / طلب تقديم مقترحات.

على سبيل المثال، يمكن استخدام الدرجات من 0 إلى 4، حيث:

- 1- صفر: يعني أن الميزة غير موجودة؛
- 2- 1: الميزة موجودة ولكنها تتضمن أوجه قصور؛
- 3- 2: تلبية الشروط؛
- 4- 3: تتجاوز الشروط بشكل هامش؛ و
- 5- 4: تتجاوز الشروط بشكل جوهري.

تدمج درجة كل ميزة (i) ضمن فئة (j) مع درجات الميزات في نفس الفئة لنتج الإجمالي الترجيحي لتكوين الدرجة الفنية للفئة باستخدام المعادلة التالية:

$$S_j \equiv \sum_{i=1}^k t_{ji} * w_{ji}$$

حيث:

t_{ji} = الدرجة الفنية للميزة "i" في الفئة "j"،
 w_{ji} = النسبة الترجيحية للميزة "i" في الفئة "j"،
 k = عدد الميزات المسجلة في الفئة "j".

$$\sum_{i=1}^k w_{ji} = 1$$

وتدمج النتائج الفنية للفئة في إجمالي ترجيحي لتشكيل إجمالي نقاط العرض الفني باستخدام المعادلة التالية:

$$T \equiv \sum_{j=1}^n S_j * W_j$$

حيث:

S_j = الدرجة الفنية للفئة "j"،
 W_j = النسبة الترجيحية للفئة "j" كما هو محدد في ورقة بيانات العرض،
 n = عدد الفئات.

$$\sum_{j=1}^n W_j = 1$$

التقييم الفني والمالي المُدمج

يقوم صاحب العمل بتقييم ومقارنة العروض التي تم تحديد أنها تلبي الشروط بشكل جوهري.

ويتم حساب درجة العرض المقبلة (B) لكل عرض يُلبي الشروط باستخدام المعادلة التالية، والتي تسمح بإجراء تقييم شامل للتكلفة المُقَيمة والمزايا الفنية لكل عطاء / عرض:

$$B \equiv \frac{C_{low}}{C} X + \frac{T}{T_{high}} (1 - X)$$

حيث:

C = التكلفة المُقَيمة للعرض،
 C_{low} = أدنى تكلفة تم تقييمها بين العروض التي تلبي الشروط،
 T = مجموع النقاط الفنية الممنوحة للعرض،
 T_{high} = الدرجة الفنية التي حققها العرض الأفضل بين جميع العروض التي تلبي الشروط،
 X = النسبة الترجيحية للتكلفة كما هو محدد في ورقة بيانات العرض.

يعتبر العرض الذي حصل على أفضل نقاط عرض مُقَيمة (B) بين العروض التي تلبي الشروط هو العرض الذي يُقدم أكبر قيمة مقابل الإنفاق بشرط أن يكون المُناقص مؤهلاً لتنفيذ العقد.

يوضح المثال في الملحق رقم 1 كيفية ترجيح السعر ودمجه مع نتيجة التقييم الفني لتحديد العرض الذي يُقدم أكبر قيمة مقابل الإنفاق.

الملحق رقم 1: تقييم طلب تقديم مقترحات استخدام معايير المفاضلة

يوضح المثال التالي تقييم طلب تقديم مقترحات باستخدام معايير المفاضلة وتكاليف دورة حياة المشروع لتقييم خمسة عروض تم استلامها من المرشحين المؤهلين مسبقاً.

النسب الترجيحية للمعايير

النسبة المئوية الترجيحية	التصنيف النسبي والميزة
50%	النسبة الترجيحية لمعيار السعر
10%	1- المنهجية وخطة العمل
10%	أ- المنهجية
4%	ب- خطة عمل
4%	2- المهارات الإدارية والفنية
10%	أ- فريق الإدارة
12%	ب- المهارات الفنية
50%	3- الأداء السابق (سابقة الأعمال)
100%	4- الخبرة ذات الصلة
	النتيجة الفنية
	الإجمالي

الجدول رقم 1 - النسب الترجيحية للمعايير

يتم تقييم معايير المفاضلة المشار إليها في الجدول رقم 1 وفقاً للطريقة الموضحة في الجدول رقم 2.

مثال لمنهجية حساب الدرجات لمعايير المفاضلة

يوضح المثال أدناه في الجدول رقم 3 كيف يتم حساب الدرجات الترتيبية لكل معيار ومقياس فرعي، والنسب الترتيبية المتوسطة للمعايير، وتطبيق عامل النسب الترتيبية لمعايير المفاضلة الإلزامية.

يتم منح كل مُناقص / مقدم عرض درجات على المقياس المحدد في طلب تقديم العطاءات / طلب تقديم مقترحات لكل عامل في فئة من فئات معايير المفاضلة.

علي سبيل المثال، بالنسبة لمعايير التقييم من الفئة 3 "الأداء السابق - سابقة الأعمال 10%"، يمكن تحديد منهجية تسجيل وحساب الدرجات على النحو التالي:

التوثيق	حساب الدرجات		الأداء السابق - سابقة الأعمال (الفئة 3 من معايير المفاضلة أعلاه)					
	ملاحظات	أعلى درجة	الشروط / المتطلبات					
شروط / متطلبات التقديم من النموذج في البند 2-4	في حالة المشروع المشترك، سيتم تقييم جميع الأعضاء مجتمعين	4 (10%)	<p>الفئة 3: الأداء السابق - سابقة الأعمال: عدد العقود المماثلة تُحدد الجدول رقم 1، البند 2-4 في طلب تقديم العطاءات / طلب تقديم مقترحات أن $(x = 3)$ كحد أدنى في العقود المكتملة بنجاح خلال 5 سنوات. عدد العقود المكتملة بنجاح والتي تتجاوز العدد المحدد في الجدول رقم 1، البند 2-4 ("خبرة محددة")، وهي: 1- مماثلة للشروط / المتطلبات (الجدول المرجعي رقم 1، البند 2-4)؛ و 2- تم الإنجاز خلال السنوات السبع الماضية. منهجية تسجيل الدرجات:</p>					
			(×)	(x+1)	(x+2)	(x+3)	(>= x+4)	عدد العقود المكتملة بنجاح
			عقود	عقود	عقود	عقود	عقود	عقود
			صفر	1	2	3	4	النتيجة

الجدول رقم 2 - مثال على منهجية تسجيل الدرجات لمعايير المفاضلة

منهجية حساب الدرجات لمعايير المفاضلة

أفضل درجة	العرض د	العرض ج	العرض ب	العرض أ	فئات المعايير
4 3	3 2	2 2	2 3	4 3	الفئة 1: المنهجية خطة العمل
3	2	2	3	2	الفئة 2: فريق الإدارة
3	3	2	2	3	الفئة 3: الأداء السابق – سابقة الأعمال
3	3	2	2	3	الفئة 4: الخبرة المرتبطة

الجدول 3 - تسجيل الدرجات لمعايير المفاضلة

يتم حساب الدرجة المرجحة لكل مُناقص / مقدم عرض، كما هو موضح في الجدول رقم 4، على النحو التالي:

$$\text{النتيجة} = (T/T_{\text{high}}) * w$$

حيث:

T = الدرجة الفنية الممنوحة للعرض (0-4)؛
 T_{high} = الدرجة الفنية التي حققها العرض الأفضل بين جميع العروض التي تليها الشروط (0-4)؛
 w = النسبة المئوية الترجيحية للفئة أو العامل كما هو محدد في طلب تقديم مقترحات (على سبيل المثال: المنهجية 10%)

النسبة المئوية الترجيحية لمعايير المفاضلة

العرض د	العرض ج	العرض ب	العرض أ	فئات المعايير
7.5=10×4/3 6.7=10×3/2	5=10×4/2 6.7=10×3/2	5=10×4/2 10=10×3/3	10=10×4/4 10=10×3/3	الفئة 1: المنهجية 10% خطة العمل 10%
5.3=8×3/2	5.3=8×3/2	8=8×3/3	5.3=8×3/2	الفئة 2: فريق الإدارة 8%
10	6.7=10×3/2	6.7=10×3/2	10=10×3/3	الفئة 3: الأداء السابق – سابقة الأعمال 10%
12	8=12×3/2	8=12×3/2	12	الفئة 4: الخبرة المرتبطة 12%
41.5	31.7	37.7	47.3	الدرجة الفنية

الجدول 4 - النسبة المئوية الترجيحية لمعايير المفاضلة

في المثال أعلاه، حصل العرض أ على أفضل نتيجة فنية قدرها 47.3 من 50 درجة هي الحد الأقصى.

تطبيق معيار تكلفة دورة حياة المشروع والنتائج المجمعة

بمجرد حساب تكلفة كل عرض، يتم تسجيلها باستخدام المعادلة الحسابية التالية:

$$B = \frac{C_{\text{low}}}{C} w$$

C = التكلفة المُقيّمة للعرض،
 C_{low} = أدنى تكلفة تم تقييمها بين العروض التي تُلبي الشروط،
 W = تكلفة العرض المُقدّرة في طلب تقديم مقترحات.

على سبيل المثال، بالنسبة للعرض "ب" أدناه:

$$\begin{aligned} 24,300,000 &= C \\ 21,500,000 &= C_{low} \\ 50\% &= W \\ \text{الدرجة} &= 50\% \times \frac{21,500,000}{24,300,000} = 44.2\% \end{aligned}$$

يوضح الجدول رقم 5 التحليل المطلوب لتقدير تكلفة دورة حياة المشروع.

تحليل تكلفة دورة حياة المشروع

العرض د	العرض ج	العرض ب	العرض أ	
12,000,000	6,400,000	7,000,000	15,000,000	السعر المبدئي
1,000,000	2,300,000	1,750,000	900,000	تكاليف التشغيل والصيانة السنوية
500,000	150,000	200,000	800,000	القيمة المتبقية
				معدل الخصم 5%
				الفترة (15 سنة)
21,658,132	30,201,061	25,068,198	23,957,879	صافي القيمة الحالية
50.0	35.9	43.2	45.2	النتيجة / الدرجة المالية 50%

الجدول 5 - تحليل تكلفة دورة حياة المشروع

معادلة حساب صافي القيمة الحالية

$$\text{صافي القيمة الحالية} = \text{السعر الأولي} + \text{تكلفة التشغيل والصيانة السنة } 1 \times (j+1)^{-1} + \text{تكلفة التشغيل والصيانة السنة } 2 \times (j+1)^{-2} + \dots + (j+1)^{-n} \times \text{القيمة المتبقية} \times (j+1)^{-n}$$

لحساب نتيجة الدرجة الفنية والمالية الإجمالية، تتم إضافة إجمالي الدرجات ويتم تحديد العرض الحاصل على أعلى الدرجات باعتباره العرض الذي يقدم أفضل قيمة مردودية إنفاق (قيمة مقابل التكلفة). انظر الجدول رقم 6.

تجميع درجات التقييم النسبي والتقييم على أساس السعر

العرض د	العرض ج	العرض ب	العرض أ	
41.5	31.7	37.7	47.3	النتيجة / الدرجة الفنية
50.0	35.9	43.2	45.2	النتيجة / الدرجة المالية
91.5	67.6	80.9	92.5	النتيجة المجمعّة - الإجمالية

الجدول رقم 6 - تجميع درجات التقييم النسبي والتقييم على أساس السعر

شرح مثال النتائج

يُظهر تحليل النتائج أن العرض (د) الذي يقدم أقل تكلفة مُقيّمة لا يفوز. فيما يتم منح تنفيذ العقد للعرض "أ" لأنه قد حصل على أعلى درجة مجمعّة (إجمالية)، وبالتالي فهو العرض الذي يتمتع بأفضل مردودية إنفاق (قيمة مقابل التكلفة).



يُرجى زيارة الموقع الإلكتروني التالي للحصول على معلومات إضافية من قبيل مستندات العطاء القياسية،
والتعليمات، والمواد التدريبية، وبيانات الإحاطة الموجزة:

www.isdb.org/procurement

