

## كراسة الشروط والمواصفات لمنافسة

" مشروع (DX Department Project Support Professional Services under FWA) "م

م	البيان	التاريخ
1	تاريخ إصدار الكراسة (الدعوات)	2023/09/14م
3	التاريخ المتوقع للرد على الاستفسارات والأسئلة	خلال يوم عمل
4	الموعد النهائي لتسليم العروض	2023/09/20م تم التمديد حتى تاريخ 2023/09/27
5	للاستفسار يرجى التواصل عبر القنوات التالية:	yalbalawi@seu.edu.sa aalhwati@seu.edu.sa
6	الوقت المتاح للتسليم	من الساعة العاشرة صباحاً إلى الساعة الثالثة مساءً
7	طريقة التقديم	عرض في ومالي بظرفين منفصلين عليه اسم المشروع ونوع العرض في أو مالي مرفق به أسم الشركة وصورة من السجل التجاري أو عن طريق البريد الإلكتروني المرفق
8	مكان تسليم العروض الورقية	معهد البحوث والدراسات الجامعة السعودية الإلكترونية- الدور الأول

## الشروط العامة

- 1- يقدم العرض داخل مظروف مغلق ومكتوب عليه اسم المنافسة ومختومة جميع صفحاته بالختم الرسمي ويقدمها صاحب العرض أو مندوبه إلى معهد البحوث والدراسات بالجامعة السعودية الإلكترونية - الدور الأول في موعد لا يتجاوز التاريخ المحدد
- 2- يعتبر العرض لاغياً إذا كانت أي من مستندات العرض غير مختومة من الجهة المقدمة للعرض.
- 3- يعتبر العرض لاغياً إذا تم تقديمه بعد التاريخ المحدد.
- 4- يجب على صاحب العرض المتقدم لتنفيذ الأعمال أن يتحرى قبل تقديم عرضه، عن طبيعة الأعمال المتقدم لها، والظروف المصاحبة للتنفيذ، ومعرفة كافة بياناتها وتفصيلاتها، وما يمكن أن يؤثر على فئات عرضه ومخاطر التزاماته.
- 5- تكون الأفضلية للمواد المنتجة وطنياً ومحلياً وما يعامل معاملتها من منتجات وخدمات الدول الأخرى في حالة تساوي العروض.
- 6- تقدم أسعار العرض بالريال السعودي.
- 7- للجامعة الحق في إلغاء بعض البنود أو تخفيضها إذا دعت الحاجة لذلك.
- 8- في حالة وجود شرط من الشروط الخاصة يتضمن تقديم عينة يعد العرض ناقصاً في حالة عدم تقديمها.
- 9- يجب إرفاق الأوراق الرسمية سارية المفعول وهي:
  - أ) صورة من شهادة تسديد الزكاة والدخل.
  - ب) صورة من السجل التجاري أو الترخيص.
  - ت) صورة من شهادة الانتساب إلى الغرفة التجارية
  - ث) صورة من شهادة التأمينات الاجتماعية
  - ج) صورة من شهادة مكتب العمل (السعودية).
  - ح) رخصة الاستثمار إذا كان المتنافس مرخصاً وفقاً لنظام (الاستثمار الأجنبي).
- 10- شهادة تصنيف في مجال الأعمال المتقدم لها إذا كانت قيمة العرض مما يشترط له التصنيف وفقاً للأحكام الواردة في نظام (تصنيف المقاولين).
- 11- يجب تقديم العرض المالي بظرف خاص بحيث يحتوي على:

أ) خطاب من قبلكم يوضح فيه المبلغ الكامل للمشروع وما يرد عليه من زيادة أو نقص.  
ب) الأوراق الرسمية المطلوبة.

ت) أصل كراسة الشروط والمواصفات متضمنة جدول الكميات المسعر، على أن تكون جميع صفحاتها مختومة مع صورة منها.

12- يجب تقديم العرض الفني بظرف خاص بحيث يحتوي على:

أ) نسخة من كراسة الشروط والمواصفات على أن تكون جميع صفحاته مختومة بدون ذكر الأسعار.  
ب) الكتالوجات (إن وجدت أو طلبت في الشروط الخاصة)  
ت) في حالة وجود شرط يتضمن تقديم (عينة، كتالوج، ...) يعد العرض ناقصاً في حالة عدم تقديمها.  
ث) صورة من شهادة التصنيف في مجال الأعمال المتقدم لها إذا كانت المنافسة وقيمة العرض مما يشترط له التصنيف وفقاً للأحكام الواردة في نظام (تصنيف المقاولين).  
ج) ما هو مطلوب في الشروط الخاصة للمنافسة.

13- للجامعة الحق في تخفيض أو زيادة (الكمية أو المدة) أو تجزئتها أو إلغائها إذا دعت الحاجة لذلك (قبل الترسية) دون إبداء الأسباب ودون اعتراض من مقدم العرض.

14- يجوز للجامعة أثناء سريان العقد زيادة (كمية أو مدة) البنود أو إنقاصها حسب النسبة التي يقررها نظام المنافسات والمشتريات الحكومية

15- في المنافسات التي تحتاج لتصنيف يجوز أن يقدم العرض من عدة مقاولين بالتضامن بينهم، وفقاً لشروط تصنيف المقاولين المتضامين، المشار إليها في نظام (تصنيف المقاولين)، ومع مراعاة الضوابط التالية:  
أ) أن يتم التضامن قبل تقديم العرض، وبموجب اتفاقية مبرمة بين الأطراف المتضامنة، ومصدقة من الجهة ذات الاختصاص بالتوثيق والتصديق كالحرفة التجارية الصناعية.  
ب) أن تتضمن اتفاقية التضامن التزام المتضامين مجتمعين أو منفردين، بتنفيذ كافة الأعمال والخدمات المطروحة في المنافسة.

ت) أن توضح اتفاقية التضامن الممثل القانوني لطرفي التضامن أمام الجهة الحكومية، لاستكمال إجراءات التعاقد، وتوقيع العقد، والمسئولية عن التوقيعات والمخاطبات مع الجهة الحكومية.  
ث) تختم وتوقع وثائق العرض ومستنداته، من جميع المتضامين، ويرفق أصل الاتفاقية مع العرض.  
ج) لا يجوز لأحد المتضامين التقدم بعرض منفرد، أو التضامن مع متنافس آخر للمشروع نفسه.  
ح) لا يجوز تعديل اتفاقية التضامن بعد تقديمها دون موافقة الهيئة.

خ) لا يجوز الكشط أو المحو في قائمة الأسعار كما لا يجوز لمقدم العرض شطب أي بند من البنود أو غيرها أو إجراء أي تعديل فيها مهما كان نوعه، كما أن أي تصحيح يجريه صاحب العرض عليها يجب إعادة

- كتابته رقماً وكتابة والتوقيع عليه وختمه، وإذا رغب مقدم العرض في وضع اشتراطات إضافية خاصة فعلية أن يبينها في خطاب خاص يرفق مع عطائه على أن يشير إلى هذا الخطاب في العرض نفسه.
- 16- إذا بلغت فئات الأسعار التي جرى عليها التعديل أو المحو أو الطمس أكثر من 10% من قائمة الأسعار جاز استبعاد العرض.
- 17- لا يجوز لمقدم العرض أن يغفل أو يترك أي بند من بنود المنافسة، دون تسعير إلا إذا أجازت شروط المنافسة التجزئة.
- 18- في حالة عدم تعبئة أي حقل من حقول جداول الكميات سوف يتم تحميله على القيمة الإجمالية للعرض ويعتبر هذا موافقة من المقاول بذلك.
- 19- يجوز للجنة فحص العروض التوصية باستبعاد العرض إذا تجاوزت الأخطاء الحسابية في الأسعار بعد تصحيحها أكثر من 10% من إجمالي قيمة العرض زيادةً أو نقصاً.
- 20- يجوز للجامعة تجزئة هذه المنافسة متى كانت التجزئة في مصلحتها.
- 21- للجنة فحص العروض الحق في مراجعة الأسعار المقدمة إليها سواء من حيث مفرداتها أو مجموعها وإجراء التصحيحات المادية اللازمة وإذا وجد اختلاف بين السعر المبين بالأرقام والسعر المبين بالكتابة فتكون العبرة بالسعر المبين بالكتابة وإذا وجد اختلاف بين سعر الوحدة وسعر مجموعها كانت العبرة بسعر الوحدة.
- 22- تعبئة جدول الكميات بالقلم الحبر والختم على كل صفحة من صفحاته.
- 23- تقدم الأسعار شاملة لجميع المصاريف.
- 24- لا يجوز تقديم عرض بديل أو مرادف إلا إذا تضمنت الشروط الخاصة للمنافسة ذلك.
- 25- يجوز للجامعة أثناء مدة العقد زيادة كمية البنود أو إنقاصها حسب النسبة التي تقرها.
- 26- مدة سريان العرض هي ثلاثة أشهر من تاريخ فتح المظاريف.
- 27- للجامعة الحق في رفض أي بند من البنود الموردة إذا اتضح عدم مطابقتها لشروط ومواصفات الجهة المستفيدة التي ارتبط بها المتعهد في عطائه.
- 28- عند إخلال المتعهد بالتعاقد سوف تكون الغرامات والجزاءات حسب ما يقتضيه النظام.



## Scope of Work

---

The scope of work for this project covers the following elements:

- Enhance collaboration between the DX Departments, and between DX with key sectors in Support the DX Departments to keep up with their activities and progress in their Demands /Tenders / Projects;
- Support the preparation of DX Departments' Demands / Tenders / Projects progress reports, for example, to the Enterprise PMO;
- Follow up with key sectors that affect the DX Departments' Demands / Tenders / Projects progress, such as Procurement for Tenders and Finance for Invoices/Payments; and
- Support the updating of statuses and follow up with actions for the DX Department's Demands / Tenders / Projects.

### 1.2.1 DX Departments' Collaboration, Performance Monitoring and Reporting

The successful bidder will deepen the collaboration between the DX Departments to be more effective in delivering the DX Strategy. The successful bidder will have to develop regular fora and cadences for the DX Department Heads to exchange information about their individual department's activities, promote teamwork and the working together to mitigate/resolve issues, and remove roadblocks due to possibly competing requirements between the Departments. Beyond the DX Sector and the DX Departments, the successful bidder will also support DX to achieve the same with other sectors and/or external stakeholders. By leveraging their understanding of the needs and expectations of DX, the successful bidder will contribute to stakeholder analysis, feedback collection, and relationship management to ensure successful the

implementation and adoption of digital transformation. The successful bidder will monitor the performance and progress of the multi-year DX strategy, strategic initiatives, Key Performance Indicators, Demands, Tenders and Portfolios / Programs / Projects. The successful bidder will collect and analyse data, track KPIs, and generate reports that provide insights into the overall status and impact of the digital transformation initiatives. The successful bidder will also work with the Department Heads and the DX PMO, to prepare the DX progress reports required by other sectors such as Enterprise PMO or as tasked by the DX sector.

### **1.2.2 DX Budget and Finance Monitoring and Reporting**

The successful bidder will collaborate with the Department Heads and other stakeholders to develop the sector's budget, considering the financial resources required for the DX multi-year strategy, initiatives, and projects. The successful bidder will assist in analysing funding sources, estimating costs, and creating a comprehensive spending plan that aligns with the strategic priorities of the sector. The successful bidder will maintain and analyse financial data related to the sector's activities. They will generate regular financial reports, track expenditures, and compare actual spending against the budget. In addition, the successful bidder will coordinate financial activities, seek guidance on financial policies and procedures, and work together to ensure accurate and timely processing of invoices, payments, and financial transactions.

### **1.2.3 DX Departments' Management of Demands / Tenders / Projects**

The successful bidder will support the DX Department Heads and DX employees to manage their Demands / Tenders / Projects. The successful bidder shall promote regular communication between the DX Department Heads, the DX employees and the vendors to manage activities related to the DX Strategy and Demands / Tenders / Projects. The successful bidder will support the DX Department Heads and DX employees to ensure

that records and statuses of the Departments' Demands / Tenders / Projects are accurate and timely.

### 1.3 Project Duration

The proposal must cover the required period (12 Months) as per the bill of quantity table



## جدول الكميات

### جدول الكميات الخاص المشروع

Services Description	Qty	UOM	Unit Price	Total
Consultancy Services for DX Departments, Collaborations, Performance, Monitoring and Reporting	12	License		
Consultancy Services for DX Budget and Finance Monitoring and Report	12	Product		
Consultancy Services for DX Departments, Management of Demands/Tenders/Projects	12	Month		
Subtotal				
VAT 15%				
Grand total				